جامعة يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة بعنوان :

# العوامل المؤثرة على قرارات التمويل في البنوك التجارية

## -دراسة ميدانية-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات استكمال نيل شهادة ماستر في العلوم التجارية

تخصص مالية المؤسسة

من إعداد الطلبة :

- آيت إخلف أنيس
- بلجوهر جمال

تحت إشراف الأستاذ

- يرقي كريم

أعضاء لجنة المناقشة :

الدكتور: بن عيشوش محمد.....رئيسا

الدكتور: يرقي كريم.....مقررا

الأستاذ: زاهي محمد ..... ممتحنا

السنة الجامعية : 2018/2017

جامعة يحي فارس بالمدية

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة بعنوان :

# العوامل المؤثرة على قرارات التمويل في البنوك التجارية

## -دراسة ميدانية-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات استكمال نيل شهادة ماستر في العلوم التجارية

تخصص مالية المؤسسة

من إعداد الطلبة :

- آيت إخلف أنيس
- بلجوهر جمال

تحت إشراف الأستاذ

- يرقي كريم

أعضاء لجنة المناقشة :

الدكتور: بن عيشوش محمد.....رئيسا

الدكتور: يرقي كريم.....مقررا

الأستاذ: زاهي محمد ..... ممتحنا

السنة الجامعية : 2018/2017

# تشكرات

أولا نشكر الله العلي القدير أن منحنا القوة على انجاز هذه المذكرة
والعمل المتواضع .

كما لا ننسى أن نتقدم بالشكر الخالص إلى الأستاذ الكريم:
يرقي كريم الذي أشرف علينا وقدم لنا كل العون خلال انجازنا
للمذكرة ولم يبخل علينا بأي جهد أو نصائح أو توجيهات.
كما نتوجه بالشكر والامتنان إلى كل أساتذة جامعة المدية الذين رافقونا
طيلة مشوارنا الدراسي في هذه الجامعة
وإلى كل من قدم لنا يد المساعدة ولو بكلمة طيبة أو تشجيع لإتمام
هذه المذكرة من أجل نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص مالية المؤسسة.

شكرا جزيلا

# الإهداء

قال الله تعالى : (قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون )

سورة التوبة – الآية 105

لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ولا اللحظات إلا بذكرك

ولا الآخرة إلا بعوفك ولا الجنة إلا برؤيتك الله جل جلاله

إلى من بلغ الرسالة وادى الأمانة ونصح الامة سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من كللهم الله بالهبة والوقار

إلى من علماني العطاء دون انتظار

إلى من احمل إسمهما بكل افتخار

الوالدان العزيزان

إلى أبي شعبان رحمه الله وأسكنه فسيح جناته

إلى أمي الحنونة التي تعبت وشقت من أجل تعليمي

إلى زوجتي العزيزة التي وقفت إلى جنبي و هيئت ظروف الراحة لي

إلى أبنائي الأعزاء عبد الرحمان، هاجر، هدى، ومحمد حفظهم الله

إلى إخوتي وأخواتي إلى أخي ورفيق دربي من شاركني هذا العمل أنيس

إلى كل من لم يسعني ذكره في الإهداء

أهدي ثمرة جهدي

جمال

# الإهداء

قال الله تعالى : (قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون )

سورة التوبة – الآية 105

لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ولا اللحظات إلا بذكرك

ولا الآخرة إلا بعوفك ولا الجنة إلا برؤيتك الله جل جلاله

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

إلى من كللهم الله بالهبة والوقار

إلى من علماني العطاء دون إنتظار

الوالدان العزيزان

إلى أنبل وأعز ماخلق بديع السماوات والأرض، إلى نبض قلبي، إلى من أعطتني الحب والحنان، إلى أغلى ما لدي في هذه الدنيا، إلى أعظم نعمة رأتها عيناي، أمي العزيزة الغالية، أسأل الله حفظها وحمايتها، ورضاها عني.

إلى أبي الذي أحمل إسمه بكل فخر وأعتبره مصدر حماية لي، والذي لم يبخل عني بكل طلب، والذي قادني إلى ما أنا عليه الآن، أسأل الله حفظه ورضاه عني.

إلى أخي الذي لطالما وجدته دوما في سندي، والذي لطالما كان فخرا لنا، ومثلا رائعا ونعم الأخ وأسأل الله أن يوفقه ويحفظه.

إلى روح جدي الطاهرة طيب الله ثراه، وجعل قبره روضة من رياض الجنة.

إلى جميع الأقارب والأصدقاء، وإلى رفيق دربي من شاركني هذا العمل جمال.

إلى كل أستاذ ومعلم لم يبخل علي بأي معلومة، نصح أو إرشاد.

إلى كل من لم يسعني ذكره في الإهداء

أهدي ثمرة جهدي

أنيس

**ملخص:**

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح وإبراز مكانة البنوك التجارية، فباعتبارها المحرك الذي يشغل إقتصاد أي دولة ولا يمكن تصور مجتمع إقتصادي دون هذه المنشأة، لهاذا يتوجب الإهتمام بها من أجل ضمان وجودها وإستمراريتها،كما تبرز هذه الدراسة فعالية وأهميّة إتخاذ القرار الإئتماني لدى البنوك التجارية، وكذا العوامل المؤثرة على منح الإئتمان، لما له من أثر عميق وحساس في أي بنك من البنوك التجارية.

**الكلمات المفتاحية: البنوك التجارية، القرار الإئتماني، الإتمان، التمويل.**

**Abstract:**

This study aims to clarify and highlight the importance of commercial banks, as an engine that plays important role in the economy of any country can not imagine an economic community without this facility, it must be carefuly studied in order to ensure its existence and continuity,This study also highlights the effectiveness and importance of credit decision making in commercial banks as well as the factors affecting the granting of credit due to its profound and sensitive impact in any commercial bank.

**Keywords:** commercial banks, credit decision, credit, finance.



# فهرس المحتويات

| البيان | العنوان | الصفحة |
|---|---|---|
| **شكر** | | |
| **الإهداء** | | |
| **الملخص** | | |
| **الفهرس** | | II |
| **قائمة الأشكال والجداول** | | V |
| **المقدمة** | | أ |
| **الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية** | | |
| **تمهيد الفصل** | | 2 |
| **المبحث الأول: أهمية ووظائف البنوك التجارية** | | 3 |
| المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية | | 3 |
| المطلب الثاني: أهمية ووضائف البنوك التجارية | | 8 |
| المطلب الثالث: خصائص البنوك التجارية وأهدافها | | 16 |
| **المبحث الثاني: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية ومبادئ العمل البنكي** | | 19 |
| المطلب الأول: أنواع البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي | | 19 |
| المطلب الثاني: أسس العمل البنكي ومبادئه | | 27 |
| **خلاصة الفصل** | | 32 |
| **الفصل الثاتي: قرارات التمويل والعوامل المؤثرة فيها** | | 33 |
| **تمهيد الفصل** | | 34 |
| **المبحث الأول: ماهية التمويل وقراراته** | | 35 |
| المطلب الأول: ماهية التمويل | | 35 |
| المطلب الثاني: مفهوم قرار التمويل والمعلومات الملائمة له | | 38 |
| **المبحث الثاني: ميزانية البنوك التجارية ومعايير منح الإئتمان** | | 42 |
| المطلب الأول: مصادر وإستخدامات البنوك التجارية | | 42 |
| المطلب الثاني: السياسة الإقراضية ومعايير منح الائتمان | | 53 |

| | |
|---|---|
| أولا: عوامل خاصة بالعميل | 63 |
| ثانيا: عوامل خاصة بالبنك | 68 |
| ثالثا: عوامل خاصة بالتسهيل | 71 |
| **خلاصة الفصل** | 75 |
| **الفصل الثالث: دراسة ميدانية** | |
| **تمهيد الفصل** | 77 |
| **المبحث الأول: إعداد الإستبيان وتفريغ بياناته** | 78 |
| المطلب الأول: مجتمع وعينة الدراسة | 78 |
| الفرع الأول: مجتمع الدراسة | 78 |
| الفرع الثاني: عينة الدراسة | 78 |
| المطلب الثاني: إعداد وهيكلة الإستبيان | 78 |
| الفرع الأول: إعداد الإستبيان | 78 |
| الفرع الثاني: هيكل الإستبيان | 78 |
| المطلب الثالث: تفريغ البيانات ومعالجة نتائج الإستبيان | 80 |
| الفرع الأول: معالجة نتائج الإستبيان | 80 |
| الفرع الثاني: صدق وثبات الإستبيان | 81 |
| الفرع الثالث: إختبار التوزيع الطبيعي | 84 |
| الفرع الرابع: خصائص عينة الدراسة | 84 |
| **المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الإستبيان** | 88 |
| المطلب الأول: عرض نتائج الإستبيان | 88 |
| المطلب الثاني: تحليل نتائج الإستبيان | 91 |
| المطلب الثالث: إخبار الفرضيات | 94 |
| الفرع الأول: إختبار الفرضية الأولى | 94 |
| الفرع الثاني: إختبار الفرضية الثانية | 94 |
| الفرع الثالث: إختبار الفرضية الثالثة | 95 |
| **خلاصة الفصل** | 96 |

| | |
|---|---|
| **الخاتمة** | 98 |
| **قائمة المراجع** | 103 |
| **الملاحق** | 109 |

**قائمة الأشكال**


| الرقم | عنوان الشكل | الصفحة |
|---|---|---|
| 01-I | دور البنك كوسيط مالي | 7 |
| 02-I | وظائف البنك التجاري | 15 |
| 03-I | أنواع البنوك التجارية | 23 |
| 04-I | الهيكل التنظيمي للبنك التجاري | 26 |
| 01-II | مصادر أموال البنك التجاري | 47 |
| 02-II | إستخدامات البنك التجاري | 51 |
| 03-II | ميزانية البنك التجاري | 52 |
| 04-II | أنواع القروض البنكية | 62 |
| 05-II | العوامل المؤثرة في إتخاذ القرار الإئتماني | 74 |

**قائمة الجداول:**


| الرقم | عنوان الجدول | الصفحة |
|---|---|---|
| 01-III | جدول الإحصائيات المتعلقة بإستمارات الإستبيان | 78 |
| 02-III | جدول يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الأول مع الدرجة الكلية للمجال | 81 |
| 03-III | جدول يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثاني مع الدرجة الكلية للمجال | 82 |
| 04-III | جدول يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثالث مع الدرجة الكلية للمجال | 83 |
| 05-III | جدول يبين نتائج إختبار ألفا كروم باخ | 83 |
| 06-III | جدول يبين إختبار التوزيع الطبيعي لإستجابات أفراد عينة الدراسة | 84 |
| 07-III | توزيع أفراد العينة حسب السن | 84 |
| 08-III | توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي | 85 |
| 09-III | توزيع أفراد العينة حسب المركز الوظيفي | 86 |
| 10-III | توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية | 87 |
| 11-III | جدول يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الأول | 88 |
| 12-III | جدول يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الثاني | 89 |

| | | |
|---|---|---|
| 13-III | جدول يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الثالث | 90 |
| 14-III | جدول يبين نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل-عوامل خاصة بالبنك | 91 |
| 15-III | جدول يبين نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل-عوامل خاصة بالعميل | 92 |
| 16-III | جدول يبين نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل-عوامل خاصة بالإئتمان | 93 |
| 17-III | جدول يبين نتائج اختبار الفرضية الأولى | 94 |
| 18-III | جدول يبين نتائج إختبار الفرضية الثانية | 95 |
| 19-III | جدول يبين نتائج اختبار الفرضية الثالثة | 95 |



# مقدمة عامة

## مدخل للدراسة:

تكتسي الدراسات المالية والمصرفية أهمية كبيرة في الحياة العلمية والعملية، ومن خلال التطور والإزدهار الذي تشهده البنوك التجارية في ظل تنامي ظاهرة العولمة أصبح من الواجب مسايرة هذا التطور خاصة بعد التغيرات الحاصلة في الإقتصاد، حيث عرف هذا الأخير قفزة هامة بإنتقاله من الإقتصاد الموجه إلى نمط جديد وهو إقتصاد السوق، وبالتالي زيادة المعاملات الإقتصادية التي تتطلب مصادر مالية متعددة ومختلفة في الحصول على التمويل بكل الطرق الممكنة.

وهنا برزت أهمية البنوك التجارية التي أصبحت تحتل مكانة هامة ضمن الإقتصاد ككل، وضرورة من متطلبات العصر الحديث إذ لا يمكن أن تستغني عن خدماتها أمّة من الأمم، أو قطاع من القطاعات الإقتصادية والإجتماعية وغيرها، وبدون العمليات البنكية لا يمكن أن تستمر المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية في نشاطها.

وباعتبار البنوك التجارية شريان الإقتصاد ككل أصبح من الضروري على هذه البنوك تحسين آدائها وزيادة كفاءتها وفعاليتها لأجل ضمان إستمرارها وبقائها في النشاط البنكي، وكذا إحتلالها لأكبر حصّة ممكنة في السوق، ولا يتم هذا إلاّ عن طريق البحث عن مصادر التمويل المتعدّدة وتوجيهها بطريقة مثلى لتفادي أي خسائر أو مخاطر يمكن أن يتعرّض لها البنك، وذلك من خلال إتخاذ قرارات رشيدة وسليمة، ممّا يفرض على البنك البحث عن تقنيات حديثة ومتجدّدة تساعده على إتّباع الخطط الموضوعة وتحقيق الأهداف المسطرة، بوضع سياسة تتبعها في إطار عوامل تحكم عملية منح الإئتمان.

وبناءاً على ما سبق يمكن أن صياغة الإشكالية التالية:

**"ماهي العوامل التي يعتمد عليها البنوك الجزائرية في إتّخاذ قراراتها الإئتمانية" ؟**

ومن خلال هذا التساؤل الجوهري سنتطرق إلى طرح الأسئلة الفرعية التي هي كالتالي:

- ما هي السياسة الإقراضية التي تتخذها البنوك التجارية وما تأثيرها على نتائج قرارات التمويل؟

- كيف تتّخذ البنوك قرارات التمويل وما مدى أهميّتها؟

- هل تتأثر البنوك التجارية محل الدراسة (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحة والتنمية الريفية) لمدينة المدية بالعوامل الخاصة بالبنك والعميل والإئتمان.؟

**الفرضيات:**

- **الفرضية الأولى:** تؤثر العوامل الخاصة بالبنك على القرارات الإئتمانية.

- **الفرضية الثانية:** تؤثر العوامل الخاصة بالعميل على القرارات الإئتمانية.

- **الفرضية الثالثة:** تؤثر العوامل الخاصة بالتسهيل على القرارات الإئتمانية.

**أهمية الدراسة:**

تكمن أهمية الدراسة في النقاط التالية :

- يعتبر قطاع البنوك التجارية من أهم وأبرز القطاعات الخدماتية لأنه يلعب دور مهم في تحريك عجلة الإقتصاد وتنشيط وتيرته من خلال تأمين الأموال اللازمة للإستثمار وتنويع الخدمات المقدمة.

- تفسير وتوضيح أهمية إتخاذ قرارات التمويل في البنوك التجارية.

- مدى أهمية وفعالية العوامل المؤثرة على قرار التمويل.

**أهداف الدراسة:**

ترمي هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف نوجزها فيما يلي:

- الإحاطة بماهية البنوك التجارية، التمويل، قرارات التمويل، السياسة الإقراضية، القروض.

- كماتهدف هذه الدراسة إلى معرفة التمويل وماهي مصادره والعوامل التي تحكمه وماذا يجب الأخذ بعين الإعتبار قبل إتخاذ القرار، وهذا من خلال:

- التركيز على قرارات التمويل في البنوك التجارية وأهميتها.

- دراسة مختلف العوامل التي تؤثر على تحديد السياسة الإقراضية المتبعة.

## دوافع إختيار الموضوع:

هناك العديد من الدوافع التي دفعتنا لإختيار هذا الموضوع، منها ما هو موضوعي والآخر شخصي وهي كما يلي:

### ➢ -الدوافع الموضوعية:

- أن الموضوع يمس أحد القطاعات الحيوية والهامة في إقتصاد أي بلد.

- قلة الدراسات الميدانية في هذا الموضوع.

- الأهمية البالغة لهذا الموضوع ومدى تأثيره الكبير على البيئة الإقتصادية.

### ➢ -الدوافع الشخصية:

- بحكم تخصصنا في مالية المؤسسة وباعتباره موضوع جدير بالدراسة.

- الرغبة في البحث والإطلاع على البنوك التجارية ودورها في التنمية الإقتصادية.

## منهج الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة نقوم بالإعتماد على المناهج المستخدمة عادةً في الدراسات المالية وهو المنهج الوصفي في الجانب النظري بإستخدام بيانات ومعلومات نظرية من مراجع مختلفة، أما الجانب

الميداني فنقوم بالإستعانة بأسلوب المسح بإستخدام العينات، وهذا باستعمال أدوات التحليل المالي والإحصاء الوصفي في الجانب الميداني للدراسة .

**أدوات الدراسة:**

أهم الأدوات المستخدمة في هذه الدراسة هي:

- **المسح المكتبي** : قمنا بالإعتماد على مجموعة من الكتب والمذكرات والمجلات التي جاءت باللغتين العربية والفرنسية وما أتاحه لنا من أفكار ومعلومات.
- **المداخلات والملتقيات.**
- **المسح الإلكتروني**: مواقع من شبكة الإنترنيت.
- **الدراسة الميدانية:** من خلال القيام بإستبيان حول الموضوع والإجابة عليه كانت من طرف موظفي البنك

**حدود الدراسة:**

الحدود المكانية: إقتصر المجال المكاني للقيام بالدراسة الميدانية على البنوك التجارية(الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحة والتنمية الريفية) بمدينة المدية.

الحدود الزمانية: إمتدت فترة الدراسة خلال سنة المالية 2017-2018.

**الدراسات السابقة:**

**الدراسة الأولى:** قويدري إبتسام، تحت عنوان "دور التحليل الإئتماني في ترشيد قرار منح القروض في البنوك التجارية"، حيث حاولت الباحثة تسليط الضوء على دور التحليل الإئتماني في ترشيد قرار منح القروض في البنوك التجارية، ومعرفة مدى مساهمته في التقليل من المخاطر وتخفيض الخسائر التي يمكن

أن تتعرض لها البنوك بسبب القروض والتسهيلات المتعثرة، وذلك بقيامها بدراسة حالة البنك الخارجي الجزائري BEA – وكالة قسنطينة.

**الدراسة الثانية:** دراسة بلال بن يخلف التي تحمل عنوان "أثر تطبيق منهج إدارة الجودة الشاملة على آداء البنوك التجارية"، والتي خلصت إلى أن إعتماد أسلوب إدارة الجودة الشاملة من قبل المؤسسات البنكية في الجزائر سيؤثّر بشكل إيجابي على هذه المؤسسات، وسيعمل على تطوير بنيتها الإدارية، وتغيير ثقافتها، وبالتالي الرفع من كفاءة الآداء الكلي.

إنّ تبني منهج إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات البنكية الجزائرية سيؤدي إلى الرفع من جودة الخدمات المقدمة.

**الدراسة الثالثة:** لدرع خديجة،"تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية"، حيث وجدت أنه يمكن للبنوك أن تلعب دوراً أكثر فاعلية في فهم وتقييم المشاريع بمختلف مجالاتها، الصناعية أو الخدمية أو التجارية لتسهيل تمويل المؤسسات على مختلف أحجامها.

لذلك أصبح من الضروري البحث عن بدائل تمويلية تكون أكثر ملائمة وفي متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**صعوبات الدراسة:**

نشير إلى بعض الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث، والتي تمكّنا من تخطّي معظمها، إلاّ أنّ هناك بعض الحقائق التي لم نستطع تجنّبها خاصة في الجانب الميداني، والتي كانت كما يلي:

**في الجانب النظري:**

-قلة الدراسات السابقة حول موضوع بحثنا.

-صعوبة الإلمام والإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بالموضوع نظراً لشساعته.

نقص وقلّة المعلومات ذات الصلة بالموضوع خاصة فيما يتعلّق بالعوامل المؤثرة على منح الإئتمان.

**في الجانب الميداني:**

-التحفظ المبالغ فيه من طرف بعض البنوك وعدم تقديم معلومات صريحة.

-عدم التحلي بالجدّية أثناء الإجابة عن الإستبيان.

-إمتناع بعض المسؤولين عن الإجابة في إطار الإستبيان المقدّم.



# الفصل الأول:

# عموميات حول البنوك التجارية

**تمهيد**

تشكل البنوك التجارية ضرورة من ضرورات العصر الحديث لا يمكن الإستغناء عن خدماتها سواء بالنسبة للدول في حد ذاتها أو بالنسبة للقطاعات الإقتصادية أو الإجتماعية وغيرها، وبدون التعاملات البنكية لا يمكن أن تستمر المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية في نشاطها الإنتاجي والتجاري، حيث أن نشأة البنوك إرتبطت بما تشهده الإقتصاديات من تغير كبير عبر مراحل تطورها إقتصادياً وإجتماعياً، وهذا التكامل والتلاحم يجسده ليس نشأة البنوك وإنما إكتسابها لوظائفها المختلفة وتباين أدوارها من مرحلة تنموية أخرى، هذا فضلاً عن السياسات والأفكار التي تهيئ المجال لكي يأخذ هذا التطور مجراه، من هنا فإن تباين البنوك في أداء وظائفها إختلف بين الدول إستجابةً للتباين في الظروف والتحولات الإقتصادية التي تمر بها الدول، ومن يرى أنها صندوق لإيداع الأموال فقط أو أنها مجرد وسيط مالي فالحقيقة عكس ذلك، إذ أن العديد من البنوك إعتمدت مجموعة من الأساليب الحديثة التي سمحت لها بالنجاح والتألق في بيئتها والتي أحدثت آثاراً إيجابية كبيرة عليها وعلى الإقتصاد بشكل عام وأعطى لها أهمية كبيرة في الإقتصاد الوطني.

وسنتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية :

- المبحث الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية ووظائفها.
- المبحث الثاني: أنواع البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي.

## المبحث الأول: ماهية ووضائف البنوك التجارية

لقد نشأت البنوك بسبب زيادة الحاجة إليها وذلك من أجل تحويل الأموال من المدخرين إلى المستثمرين ولقد مرت البنوك بعدّة مراحل قبل أن تصل إلى ما هي عليه الآن، حيث بدأ من القرون القديمة بينما إرتبط تطور البنوك بتطور الحياة الإقتصادية والإجتماعية للمجتمعات، وأدّى ذلك إلى تعقيد مفهوم البنوك التجارية وزيادة أهميتها بالإضافة إلى تعدد وتطور وظائفها فهذا ما سنحاول التطرق إليه في المبحث الأول.

### المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية

#### الفرع الأول: نشاة البنوك التجارية.

إن البدايات الأولى للعمليات المصرفية تعود إلى عهد بابل (العراق القديم، بلاد ما بين النهرين) في الألف الرابع قبل الميلاد. أما الإغريق فقد عرفوا قبل الميلاد بأربعة قرون بدايات العمليات التي تزاولها البنوك المعاصرة كتبادل العملات وحفظ الودائع ومنح القروض أمّا فكرة الإتّجار بالنقود فقد بدأت في العصور الوسطى بفكرة الصراف (الصيرفي) الذي يكتسب دخله من مبادلة العملات سواء كانت عملات أجنبية أو محلية.

أما البنوك، بشكلها الحالي، فقد ظهرت في الفترة الأخيرة من القرون الوسطى– القرن الثالث عشر والرابع عشر– أي بعد إزدهار المدن الإيطالية، خاصة جنوة وفلورنسة، على إثر الحروب الصليبية. فقد كانت تلك الحروب تستلزم نفقات طائلة لغرض تجهيز الجيوش[1]، كما أن العائد منها من المحاربين قد جلبوا معهم خيرات كثيرة سواء عن طريق النهب أو الشراء وترتب على كل هذا (النشاط) تكدساً في الثروات ونمواً متزايداً

[1] شاكر القزويني، **محاضرات في إقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 25

للفعليات المصرفية. وكان التاجر والصائغ الصيرفي من أكثر المستفيدين من هذا التحول الكبير. وقد قضت ضرورة التعامل شيوع فكرة قبول الودائع للمحافظة عليها من الضياع مقابل شهادات إسمية. ثم بدأ تحويل الودائع من إسم لإسم (أي نقل الحق في قيمتها) بحضور الطرفين، وفيما بعد أصبحت العملية تتم بمجرد التظهير. وأخيرا ظهرت شهادات الإيداع لحامله (أي بدون تعيين إسم المستفيد) التي إنبثق منها الشيك وكذلك البنكنوت (أي النقود الورقية) بشكله الحديث.

لم يكتف الصيارفة بمجرد قبول الودائع فقد عملوا على إستثمار أموالهم الخاصة بإقراضها للغير نظير الفوائد التي يحصلون عليها منها، وفي مرحلة لاحقة عملوا على إستثمار الودائع التي لديهم– أي مال الغير المودع عندهم– بإقراضها للأفراد نظير فائدة. وقد حققوا من وراء ذلك أرباحاً.

لم تقف ممارسات الصيارفة عند هذا الحد، فقد أخذوا يسمحون لعملائهم بسحب مبالغ تتجاوز أرصدة ودائعهم مما سبب في النهاية إفلاس عدد من بيوت الصيرفة نتيجة تعذر وفاء الديون، الأمر الذي دفع المفكرين في أواخر القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء بيوت صيرفة حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها. وهكذا تطورت الممارسات المالية من صراف إلى بيت صيرفة ثم إلى بنك، وأقدم بنك حمل هذا الإسم هو بنك برشلونة، أما أقدم بنك حكومي فقد تأسس في البندقية عام 1587 وجاء بعده بنك أمستردام.

وقد زادت وظائف البنوك[1]، فبالإضافة إلى الخصم فقد توسعت في الإقراض والتسهيلات الإئتمانية وخلق النقود، وبمجيئ الثورة الصناعية والدخول في عصر الإنتاج الكبير القائم على تقسيم العمل أخذت البنوك تتوسع، هي الأخرى في القرن التاسع عشر وتأخذ شكل شركات مساهمة[2]، وإعتبارا من النصف الثاني

[1] شاكر القزويني، **مرجع سابق**، ص 25-26

من ذلك القرن إزداد عدد البنوك المتخصصة في الإقراض المتوسط وطويل الأجل والذي هو ضروري لتكوين رأس المال الثابت[1].

**الفرع الثاني: تعريف البنوك التجارية**

لقد تعددت التعاريف حول البنوك التجارية حيث يمكن ذكر بعضها كما يلي:

-تعريف 1: البنوك التجارية هي عبارة عن مؤسسات مالية تقوم بجمع المدخرات وإنشاء الإئتمان وقبول كافة الودائع وتمويل المشاريع أو إنشائها والبحث عن الودائع[2].

-تعريف 2: البنك التجاري مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة بين المودعين والمقترضين، فأهم ما يميز البنوك التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية الأخرى هو تقديم نوعين من الخدمات وهما: قبول الودائع وتقديم القروض المباشرة لمنشآت الأعمال والأفراد وغيرهم[3].

-تعريف 3: ويمكن تعريفه على أنه مجموعة من الوسطاء الماليين الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته بما يحقق أهداف خطة التنمية وسياسة الدولة ودعم الإقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الإدخار والإستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات، وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية ومالية وفقا للأوضاع التي يقررها البنك المركزي[4].

-تعريف 4: كما تعرف بأنها مئسسات مالية هدفها تحقيق الأرباح لمالكيها[5].

---

[1] شاكر القزويني، **مرجع سابق**، ص 27

[2] حبابة عبد الله، **الإقتصاد المصرفي**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 168.

[3] محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص 214.

[4] محمد إبراهيم عبد الرحيم ، **إقتصاديات النقود والبنوك** ، دار التعليم الجامعي ، الإسكندرية، 2014، ص128.

[5] عبد المنعم السيد علي، نزار سعد الدين العيسى، **النقود والمصارف والأسواق المالية**، الطبعة 1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 137.

-تعريف 5: ويمكن تعريفها بأنها مؤسسة مالية مستقبلة للودائع تحت الطلب ولأجل، مختصة في تقديم القروض لأجل قصير عن طريق الخصم والتسبيقات على الحساب الجاري وتسبيقات بضمانات، كما تقوم بعملية خلق النقود، وذلك عن طريق القروض التي تمنحها[1].

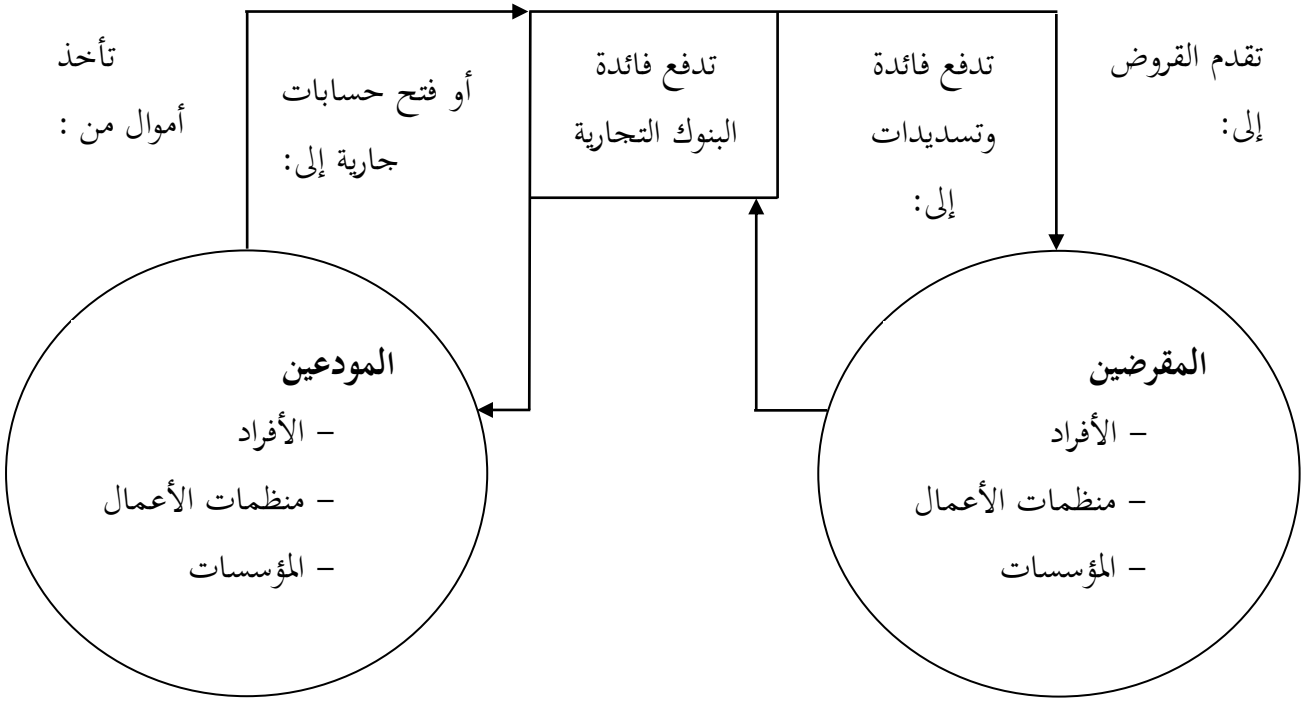
-تعريف 6: يقصد بالبنك التجاري المؤسسة التي تمارس عمليات اللإئتمان (الإقراض والإقتراض)، إذ يحصل البنك التجاري على أموال العملاء فيفتح لهم ودائع ويتعهد بتسديد مبالغها عند الطلب أو لأجل، كما يقدّم القروض لهم[2].

[1]Ahmed silem, jean-marie Albertini, economie, 5eme edition, dalloz, paris, la France, 1995, p p 60-61[1]

[2]ضياء مجيد، **الإقتصاد النقدي**، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2008، ص273

ويمكن أن نوضح دور البنك كوسيط في الشكل التالي:

**الشكل رقم (I -1): يبين دور البنك كوسيط مالي**




**المصدر**: بوترية وهيبة، علاقة البنوك بالبورصة والأزمات المالية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة وهران، 2016، ص5.

معنى ذلك أن البنك يقوم بتقديم ما يستطيع تقديمه من خدمات مالية من خلال موارده المتاحة التي تمثل حلول للمشاكل المالية المتجددة والمتغيرة لعملائه المتوقعين.

هنا يحصل العميل على المنفعة المتمثلة في حل مشكلاته، كما ينتفع البنك من خلال المقابل المادي والمعنوي الذي يحصل عليه من عملائه، كما يحصل المجتمع كله منفعة من نشاط البنك المتمثلة في تسهيل وتنشيط المعاملات المالية لأطراف المجتمع بما يعمل على تقدم ونمو الإقتصاد القومي والعالمي[1].

[1] بوترية وهيبة، **علاقة البنوك بالبورصة والأزمات المالية** ، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة وهران، 2016، ص5.

## المطلب الثاني: أهمية ووظائف البنوك التجارية.

### الفرع الأول: أهمية البنوك التجارية

تظهر أهمية البنوك في عدة نقاط وذلك كما يلي[1]:

1-بدون هذه الوساطة يتعين على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس بالشروط والمدة الملائمة للإثنين.

2-بدون البنوك تكون المخاطر أكبر لإقتصار المشاركة على مشروع واحد.

3-نظرا لتنوع إستثمارات البنوك فإنها توزع المخاطر مما يجعل في الإمكان الدخول في مشاريع ذات مخاطرة عالية.

4-يمكن للبنوك نظرا لكبر حجم الأرصدة أن تدخل في مشاريع طويلة الأجل.

5-وساطة البنوك تزيد سيولة الإقتصاد بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائداً مما يقلل الطلب على النقود.

6-بتقديم أصول مالية متنوعة المخاطر مختلفة وعائد مختلف وشروط مختلفة للمستثمرين فإنها تستوعب جميع الرغبات وتستجيب لها.

7-تشجيع الأسواق الأولية التي تستثمر وتصدر الأصول المالية التي يحجم عنها الأفراد خوفاً من المخاطر.

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، الطبعة 1، دار المناهج، الأردن، 2006، ص ص 13-14

**الفرع الثاني: وظائف البنوك التجارية.**

تتمثل الوظيفة الرئيسية للبنوك في إستقبال الودائع وتقديم القروض ويتفرّع من هذين الشقين وظائف وخدمات حديثة، يستوجب على البنك أدائها وبأفضل الطرق بغرض البقاء والإستمرار في وسط تسوده المنافسة الكبيرة والتكنولوجيا الحديثة، بما يحقق المساهمة في خلق الجو المناسب والتنمية وتطوير إقتصاديات البلاد، وتتمثل هذه الوظائف في[1]:

**1- الوظائف التقليدية:** وهي تلك التي ظهرت مع ظهور أول مصرف ولم تختفي مع تطوره، وتتمثل في تلقي أو إستقبال الودائع وتقديم القروض وبالتالي خلق نقود الودائع.

**1-1 تلقي الودائع:** بإعتبار البنك كوسيط مالي فهو يقوم بعملية تجميع الأموال الفائضة عن حاجة أصحابها وتقديمها للمحتاجين إليها بهدف توظيفها، فيكون من جهة مديناً بقيمتها ودائناً بها من جهة أخرى، فالودائع تمثل دين بذمة البنك تعود ملكيتها لأصحابها الذين فضّلوا التنازل عن حق إستعمالها آنيّاً، وتتجسد عملية الإيداع التي تعكس العلاقة بين المودعين مع البنك من خلال فتح حساب فهو البيان الذي يبين ما للشخص وما عليه لدى البنك، تنظم بموجبه العمليات المالية القائمة بينهما، وهو من الناحية المجردة رقم شخصي تقترن به كل العمليات المالية التي يقوم بها فاتحه والتي تعطيه فرصة الإيداع أو التحويل أو السحب.

**1-2 تقديم القروض (منح الإئتمان):** تتمثل المساهمة الأساسية للبنوك كعضو حيوي في الحياة الإقتصادية في منح الإئتمان البنّاء بالدرجة التي تتفق مع توفير الأمان لأموال المودعين وبما يحقق التطور والنمو والإزدهار، وتعتبر هذه الوظيفة من أهم وأخطر وظائف البنوك[2]. وتقوم هذه الوظيفة أساسا على الودائع التي يحصل عليها البنك من الغير، وتعني كلمة إئتمان في اللغة العربية : الإعتقاد بالشخص وبأمانته وجدارته بردّ

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **الإدارة العلمية للمصارف التجارية وفلسفة العمل المصرفي المعاصر**، دار الآداب للطباعة والنشر، بيروت، 1997، ص 167.
[2] صلاح الدين حسن السيسي، **القطاع المصرفي والإقتصاد الوطني، الطبعة 1**، عالم الكتب، القاهرة، 2003، ص 20

الأمانة إذن فهو جدير بالثقة، ومنح البنك لعملية إئتمان معين، يعني أن البنك يثق في مقدرة زبونه، فيعطيه رؤوس الأموال أو يعطيه كفالة وضمانة قبل الغير[1].

ويعرف الإئتمان على أنّه: مبادلة مال حاضر (نقد، بضاعة..إلخ) بوعد وفاء (أو تسديد أو دفع) مُقبل (أو قادم)[2]، ومعنى ذلك أن يتنازل أحد الطرفين مؤقتاً للآخر على أمل استعادته منه فيما بعد أما كلمة قرض فيراها بعض الإقتصاديين مرادفة لكلمة إئتمان[3].

بينما يختلف البعض الآخر معهم ويرون أن كلمة إئتمان تحوي كلمة قرض بما تتضمن من معنى واسع وشامل، و بالتالي فإن«كلمة قرض تعني منح الثقة، وتشتمل هذه العملية عن التخلي عن أموال حقيقية من طرف المقرض مقابل وعد المقترض بإرجاع هذه الأموال في آجال إستحقاق محددة في العقد المبرم »[4].

وتعرف القروض المصرفية كذلك على أنها «تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال في تواريخ محددة، وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للبنك إسترداد أمواله في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسارة»[5].

هذا وسوف نتطرق بشكل معمق للقروض في الفصل الثاني

ويختلف الإئتمان حسب المدة الممنوح له أو حسب الغرض أو الهدف من القرض أو حسب الجهات المانحة له أو الأشخاص المستفيدين منه، حيث أن وجود الإئتمان وتداوله في إقتصاد أية دولة يعطي هذا للنظام المصرفي

[1] مصطفى رشدي شيحة، **الإقتصاد النقدي والمصرفي**، الدار الجامعية، مصر، 1985، ص 222

[2] شاكر القزويني، **مرجع سبق ذكره**، ص 90

[3] راشد البراوي، **الموسوعة الإقتصادية**، الطبعة1، دار النهضة العربية، 1971، ص 01

[4] Farouk BOUYACOB, **L'entreprise et le financement bancaire**, ed Casbah, Alger, 2000, p17

[5] عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 103

إمكانية أوسع لمنح القروض، وكلما زادت القروض التي تمنحها البنوك زادت أرباحها باعتبارها منشآت تهدف إلى الربح، غير أن حريتها مقيدة في تحديد حجم الإئتمان الممنوح لسببين[1]:

-موقف السيولة لدى البنوك، حيث تلتزم أمام المودعين بإمكانية سحبهم لودائعهم في أي وقت، بإعتبارها ودائع تحت الطلب، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى تلتزم أمام المقترضين بعدم رفض طلبات القروض السليمة.

-مدى ما يتوافر في القروض من ضمانات وذلك لأهميتها وعلاقتها المباشرة بالمركز المالي للبنك وسمعته ومدى قدرته على تحقيق الربح.

فدور البنوك التجارية من خلال قبول الودائع، وتقديم القروض يتيح لها القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود، وهي نقود الودائع لأنه يمكن لها أن تمنح قروضا دون وجود نقود فعلية، أي تفوق ما لديها من نقود حقيقية، فهي ناجمة عن مجرد تسجيل محاسبي لعمليات الإيداع والإقراض باعتماده على العبارة القائلة بأن الودائع تسمح بالإقتراض،كما أن القروض تخلق الودائع، حيث أن الودائع تزيد من موجودات البنك وبذلك تزيد قدرته على منح القروض.

**1-3 خلق النقود:** تعتبر وظيفة خلق النقود من أهم الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية لما لها من تأثير على الإقتصاد القومي، فالبنك التجاري بإمكانه منح القروض تفوق بكثير قيمة الأموال المودعة لديه، مما يتسبب ذلك في زيادة كمية النقود في حدود متزايدة، وتحدث عملية خلق نقود الودائع عندما يقوم البنك بإقراض جزء من موارده المالية المتاحة، ثم يقوم المقترض أو المستفيد بإيداع القرض في إحدى المصارف التي يتكون منها الجهاز المصرفي ويطلق على هذه الودائع بالودائع المشتقة تمييزاً لها عن الودائع الأصلية، والتي تتمثل

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **مرجع سابق**، ص 21

في قيام أحد العملاء بإيداع نقود أو شيكات حصل عليها من وحدات خارج الجهاز المصرفي[1]، وتستند عملية خلق الودائع في البنوك التجارية على توافر ظاهرتين ضروريتين لظهور هذه الآلية وهما[2]:

- الآلية الأولى: توافر الثقة من جانب الجمهور المتعاملين من مقدرة البنوك التجارية على الوفاء بإلتزاماتها عند الطلب، وينبثق من هذه الثقة تشجيع المتعاملين مع البنوك على الإستمرار في الإحتفاظ بودائعهم لدى البنوك، وثمّ السحب منها عند الحاجة فقط، وأن تزايد الوعي المصرفي لدى الأفراد يزيد من إنتشار التعامل بالشيكات وقبولها كأداة للوفاء بالديون.
- الآلية الثانية: قبول فكرة الأعداد الكبيرة أي توقع وجود تدفق مستمر من إيداعات بعض العملاء يزيد مسحوبات الودائع في كل لحظة زمنية، بما يوفر للبنوك إحتياطات نقدية تعمل على توظيفها وإستخدامها والإستفادة منها في النشاط الإقتصادي.

## 2- الوظائف الحديثة:

تلعب البنوك التجارية دوراً قيادياً في تحقيق التنمية والإزدهار ولذلك يجب مواكبة النشاط المصرفي لمتطلبات التطور في جميع أوجه النشاط الإقتصادي، الإجتماعي وحتى المعلوماتي، ويمكن حصر هذه الوظائف في ما يلي:

**2-1 التعامل بالأوراق التجارية:** يقبل البنك التعامل بهذه الأوراق من خلال قيامه بخصمها حيث أن الورقة التجارية هي ورقة تثبت دين قابلة للتداول وتحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة يتعهد بمقتضاها

[1] عبد الواحد غردة، **ضوابط منح الإئتمان في البنوك التجارية**، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادي، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2004، ص 11

[2] قاسيمي آسيا، **تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك**، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة امحمد بوقرة بومرداس، 2009، ص ص 11-10

شخص بدفع مبلغ لشخص آخر في تاريخ الإستحقاق مقابل إستقطاع جزء من قيمتها وهو معدل الخصم يمثل هذا الجزء أجر البنك للتنازل عن السيولة والحلول محل هذا الشخص في الدائنية وتحمّل متاعب التحصيل.

**2-2 التعامل بالأوراق المالية:** يتدخل البنك التجاري في هذه الأسواق بائعاً ومشترياً لمختلف أنواع الأوراق المالية سواء لحسابه أو لحساب عملائه فهو يتمتع بالخبرة والقدرة الكافيتين على التوظيف الأمثل لهذه الأوراق حيث أن الورقة المالية تمكن أصحاب الفوائض من المشاركة والمساهمة في تمويل المشروعات الكبرى، وتثبت حق المشاركة في المشروع ثم توجه للإكتتاب في الأسواق المالية أو البورصة.

**2-3 شراء و بيع العملات الأجنبية:** يسمح البنك المركزي للبنوك التجارية بتصريف وإبدال عملة أجنبية بعملة وطنية أو العكس على أساس سعر الصرف، كما تقوم هذه البنوك أيضا بتحويل مرتبات المواطنين المقيمين في الخارج وتلقي مرتبات الأجانب العاملين بالداخل وصرف الشيكات السياحية القادمة من الخارج وإصدارها بالنسبة للمسافرين إلى الخارج[1].

**2-4 التعامل بالإعتمادات المستندية:** يعتبر الإعتماد المستندي من أهم الوسائل المستعملة في تمويل التجارة الخارجية، فهو يقوم بتسهيل وتسريع عمليات التبادل الدولي، ويتدخل فيه عدة أطراف: المستورد، بنك المستورد فاتح الإعتماد، المستفيد، وإذا تدخل بنك آخر لإبلاغ الإعتماد للمستفيد أو تعزيزه يصبح طرف رابع ويسمى البنك المراسل، وهو ليس مجرد أداة مالية، بل له بعض خصائص أمر الدفع وبعض خصائص الضمان، حيث يشترك مع أمر الدفع في الخصائص التالية[2]:

-أن المستورد والبنك المصدر للإعتماد يقيمان في دولة ما، في حين يقيم المصدّر (المستفيد) والبنك المراسل في دولة أخرى.

[1] صلاح الدين حسن السيسي، **مرجع سابق**، ص 14

[2] مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 13

-أن هناك مبلغاً سيسدّد للمستفيد بناءاً على تعليمات المستورد.

**2-5 تسويق الخدمات المصرفية:** من المعروف أن تزايد المنافسة يكون لصالح العملاء حيث تتاح لهم فرصة إختيار أوسع، وحتى يتمكن البنك من النجاح في السوق ينبغي أن يكون مدركا لما تستخدمه البنوك والمؤسسات المالية من أساليب تسويقية مختلفة للخدمات المصرفية، ويمكن تعريف هذه الخدمات من الناحية التسويقية بأنها «عبارة عن تصرفات أو أنشطة أو أداء من طرف إلى طرف آخر وهذه الأنشطة تعتبر غير ملموسة ولا يترتب عليها نقل الملكية أي شيء».

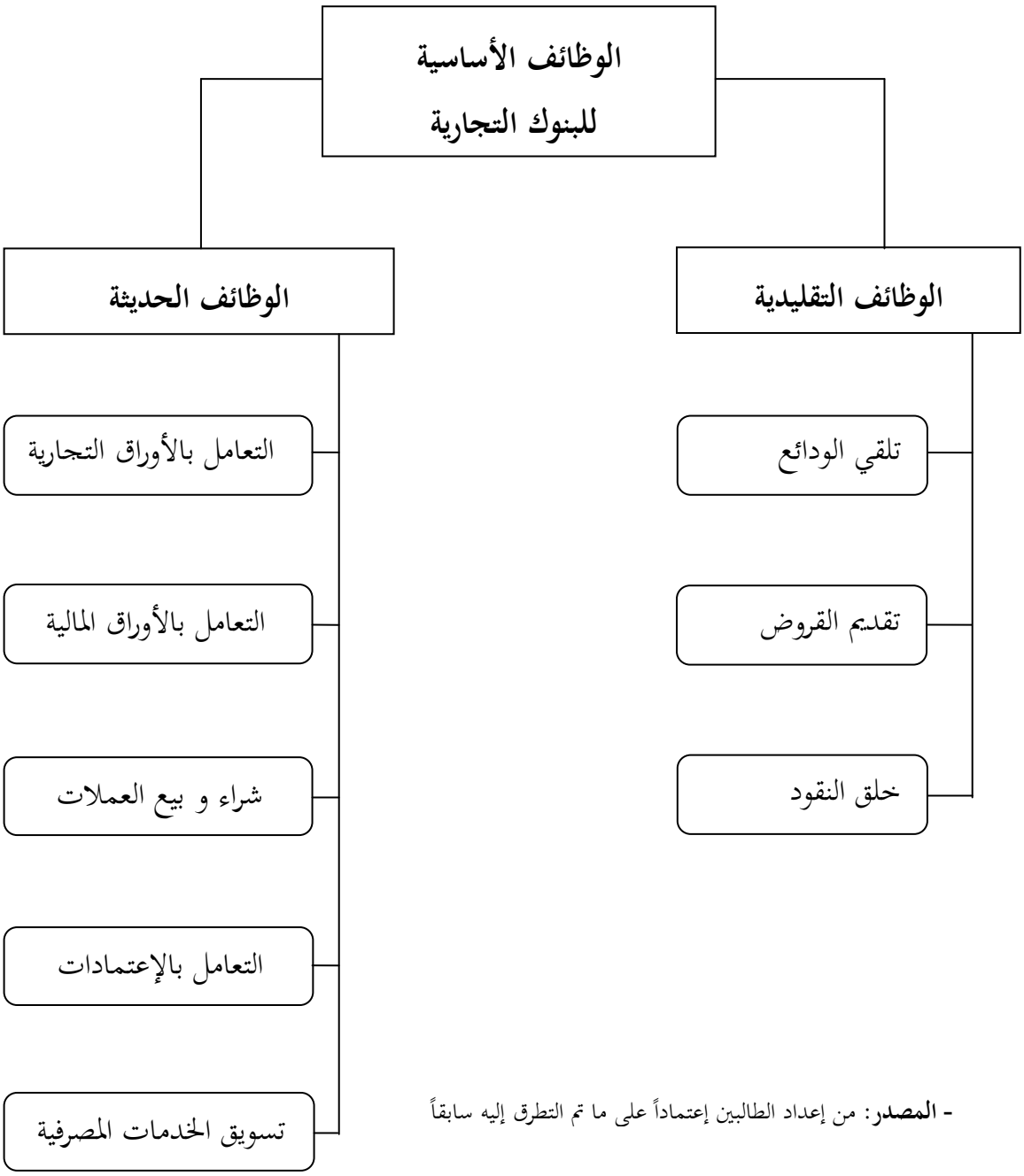
وتتميز الخدمات المصرفية عن غيرها بكونها ترتبط بمجمل الأنشطة الإقتصادية والإجتماعية، كما ترتبط بمستوى التطور التكنولوجي والمعلوماتي وتواكبه، فكل هذا دفع بالبنوك إلى أهمية التجديد وعدم إنحصارها في تقديم الخدمات المصرفية التقليدية وتوجيه جهودها إلى تطوير سياستها وأساليبها للحفاظ على عملائها وإرضاء رغباتهم إضافة إلى توسيع دائرة نشاطها وكل ذلك بهدف الإستمرار، الإستقرار والنمو.

فأصبحت البنوك تهتم بتحليل البيئة والعوامل الخارجية المؤثرة على نشاطها ودراسة سلوك المستهلك وتحديد منافذ التوزيع ومستويات الأسعار فتم من أجل ذلك وضع إستراتيجية تعرف بالمزيج التسويقي وسمي بهذا الإسم لأنه يصف مزيجا من القرارات التي تتصل بالمنتج (الخدمة) والسعر والتوزيع والترويج، فدمج هذه العناصر الأساسية في الخدمة المصرفية وتقديمها بصفة مستمرة يمكن البنك من ضمان نجاح برنامجه التسويقي وبالتالي إقبال العملاء على طلب خدماته بمحض إرادتهم، ودون ضغوطات عوض الإتجاه إلى بنك آخر[1].

[1] عوض بدير الحداد، **تسويق الخدمات المصرفية**، الطبعة1، البيان للطباعة والنشر، 1999، ص ص 48-57

ويمكن تلخيص وتوضيح وظائف البنوك التجارية حسب تصور الطالبان حسب الشكل التالي:

**الشكل رقم (I-2): وظائف البنك التجاري**




- **المصدر**: من إعداد الطالبين إعتماداً على ما تم التطرق إليه سابقاً

## المطلب الثالث: خصائص البنوك التجارية وأهدافها

### الفرع الأول: خصائص البنوك التجارية

هناك عدة خصائص تتميز بها البنوك التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية الأخرى، والتي تعكس طبيعة نشاطها، ومن أبرز هذه الخصائص مايلي:

- البنوك التجارية كبقية المؤسسات المالية الوسيطة تقوم بتجميع مدخرات الزبائن في صور ودائع أيا كان نوع الوديعة، فإن المودع (صاحب الوديعة) يعتبر دائناً والبنك مديناً ومع ذلك فإن البنوك التجارية هي الوحيدة بين المؤسسات المالية الوسيطة التي تسمح لدائنيها أن يحتفظو بودائعهم بصورة ودائع جارية (تحت الطلب) التي تكون محلا للسحب بواسطة الصكوك.
- تتميز البنوك التجارية بخاصية توليد ودائع جارية جديدة من خلال (عملية الإقراض والإستثمار في الأوراق المالية المختلفة والودائع الجديدة (المشتقة) بشكل نقود لم تكن موجودة أصلاً وتستمد صفة النقود من كونها قابلة للسحب بصكوك) وينجم عن ذلك أن جزءاً من ودائع البنوك التجارية تتداول كنقود.
- تشكل الودائع الجارية لدى البنوك التجارية مصدراً رئيسياً من مصادر أموالها وتتصف هذه الودائع بقابيلة السحب الفوري عليها دون إشعار مسبق، بينما في المؤسسات المالية الأخرى، الجزء الأكبر من مصادر أموالها لا يأخذ شكل ودائع ملزمة الدفع حين الطلب ويترتب على ذلك أن تصبح البنوك التجارية أكثر عرضة إلى المخاطر في عملياتها من المؤسسات الأخرى[1].

[1] رضا صاحب أبو حمد، **إدارة المصارف**، دار الفكر، عمان، 2002، ص 20

- بالنسبة لمبدأ التدرج، تأتي البنوك التجارية في الدرجة الثانية من حيث التسلسل الرئيسي للجهاز المصرفي ولا يسبقها في ذلك إلاّ البنك المركزي، حيث يباشر الأخير رقابة من جانب واحد بما له من أدوات ووسائل وتقنيات يهدف بها إلى التحكم في نشاط البنوك التجارية بما تقتضيه الوضعية الإقتصادية لبلد ما.
- يمثل البنك المركزي التطبيق الصحيح والتدقيق لمبدأ وحدة البنك أي بنك مركزي واحد لكل دولة، بينما البنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدرة إتساع السوق النقدية والنشاط الإقتصادي، وحجم المدخرات وما يترتب على ذلك من تعدد العمليات وإدخال عنصر المنافسة بين أعضائها[1].
- البنوك التجارية هي مؤسسات رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر من الأرباح بأقل نفقة ممكنة وذلك بتقديم خدماتها المصرفية أو خلقها نقود الودائع وهي بذلك تؤثر في السياسة الإقتصادية للدولة مما يتطلب تدخلاً من طرف هذه الأخيرة لمراقبتها[2].
- تتصف البنوك التجارية بتعدّد وكثرة متعامليها مقارنةً بالمؤسسات المالية الأخرى ويعود ذلك إلى قدم تعاملها بالصكوك والحسابات الجارية[3].

## الفرع الثاني: أهداف البنوك التجارية

يهدف النشاط المالي في البنك إلى تعظيم قيمة السهم في سوق الأوراق المالية بما يؤدي لتعظيم ثروة أصحاب حق الملكية وتعظيم الثروة هذا يأتي عن طريق تعظيم الإيرادات أو تخفيض المصروفات أو كلاهما معاً[4].

**1 . تعظيم الربح:** تسعى البنوك لتعظيم الربح من خلال جلب الزبائن وتحفيزهم على اللجوء لها.

---

[1] رايس حدة، **دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية**، الطبعة01، براء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009، ص 32-35

[2] مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والإئتمان**، الدار الجامعية للنشر، مصر، 1999، ص 90

[3] فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، **إدارة البنوك مدخل كمي معاصر**، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط 03، 2006، ص 13

[4] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **ادارة البنوك**، دار المناهج، الاردن، الطبعة 1، 2006، ص19

**2 . توفير السيولة:** حيث ينبغي أن يكون البنك مستعدّاً للوفاء بودائع تستحق عند الطلب في أي لحظة وتلبية إحتياجات المقترضين في الوقت المناسب، وإذا لم تتوفر السيولة فهذا يؤثر على سمعة البنك.

**3 . تحقيق الأمان:** يتسم رأس مال البنك التجاري بالصغر وهذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للإستثمار، فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال فإذا زادت الخسائر عند ذلك فقد تلتهم جزء من أموال المودعين وبالتالي إعلان الإفلاس.

كما أنه للبنوك التجارية أهداف أخرى نذكر منها (نمو الموارد، الحصص في السوق المصرفي، الإنتشار الجغرافي، هيكل العملاء، كفاءة وفعالية الجهاز المصرفي)[1].

[1] منير إبراهيم هندي، **إدارة الاسواق والمنشآت المالية**، دار وائل للنشر، الأردن،1991، ص 95

**المبحث الثاني:** الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية ومبادئ العمل البنكي

إن البنوك التجارية بفعل المكانة التي تحتلها في تحريك عجلة الإقتصاد من جهة وتلبية الطلبات والرغبات المتنوعة والمتزايدة للمتعاملين الإقتصاديين من جهة أخرى، وذلك من خلال تحويل الأموال من المدخرين إلى المستثمرين أدّى إلى ظهور أنواع وأشكال كثيرة للبنوك التجارية ممّا فرض وضع هيكل تنظيمي لتسهيل عمل البنوك وضبط عملها، وهذا ما سنستعرضه في المبحث الثاني.

**المطلب الأول:** أنواع البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي

**الفرع الأول: أنواع البنوك التجارية.**

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك وذلك على النحو التالي[1]:

**أوّلاً: من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية**

**1. البنوك التجارية العامة:**

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيس في العاصمة أو في أحد المدن الكبرى.

وتباشر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها. وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الإئتمان – قصير ومتوسط الأجل-،كذلك فهي تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية.

**2. البنوك التجارية المحلية:**

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، الطبعة1، دار المناهج للنشر والتوزيع، 2006، ص32

ويقصد بها تلك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبية مثل محافظة معينة أو مدينة أو ولاية أو إقليم محدد.

ويقع المركز الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة المحددة. وتتميز هذه البنوك بصغر الحجم، كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها.

**ثانيا: من حيث نشاطها حجم النشاط.**

**1. بنوك الجملة:**

ويقصد بها تلك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى.

**2. بنوك التجزئة:**

وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء، والمنشآت الصغرى لكنها تسعى لإجتذاب أكبر عدد منهم. وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة، فهي منتشرة جغرافيا، وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية، ومنفعة التملك، والتعامل للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

**ثالثا: من حيث عدد الفروع.**

**1. البنوك ذات الفروع:**

وهي بنوك تتّخذ في الغالب شكل الشركات المساهمة كشكلاً قانونياً لها فروع متعددة تغطي أغلب أنحاء الدولة ولاسيما الأماكن الهامة، وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه[1]، فلا

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص ص 32-33

يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبطبيعة الأمور فإن المركز الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهتدي بها الفروع.

ويتميز هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الأهلي، ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات التي يقع الفرع في نطاقها الجغرافي.

وتميل هذه البنك إلى التعامل في القروض قصيرة الأجل (سنة فأقل) وذلك لتمويل رأس المال العامل لضمان سرعة إسترداد القرض. وإن كانت تتعامل أيضاً في القروض متوسطة الأجل وكذلك طويلة الأجل ولكن بدرجة محدودة.

**2. بنوك السلاسل:**

وهي عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو حجم البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها وإتساع نطاق أعمالها وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها إداريا، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يقوم برسم السياسات العامة التي تلتزم مختلف وحدات السلسلة بها، كذلك فهو ينسق بين الوحدات وبعضها، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

**3. البنوك المجموعات:**

وهي تأخذ شكل شركة قابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي، حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة وتضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لا مركزي. وتأخذ هذه البنوك طابعاً إحتكارياً، ولقد إنتشرت هذه البنوك في أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية[1].

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص ص33-34

### 4. البنوك الفردية:

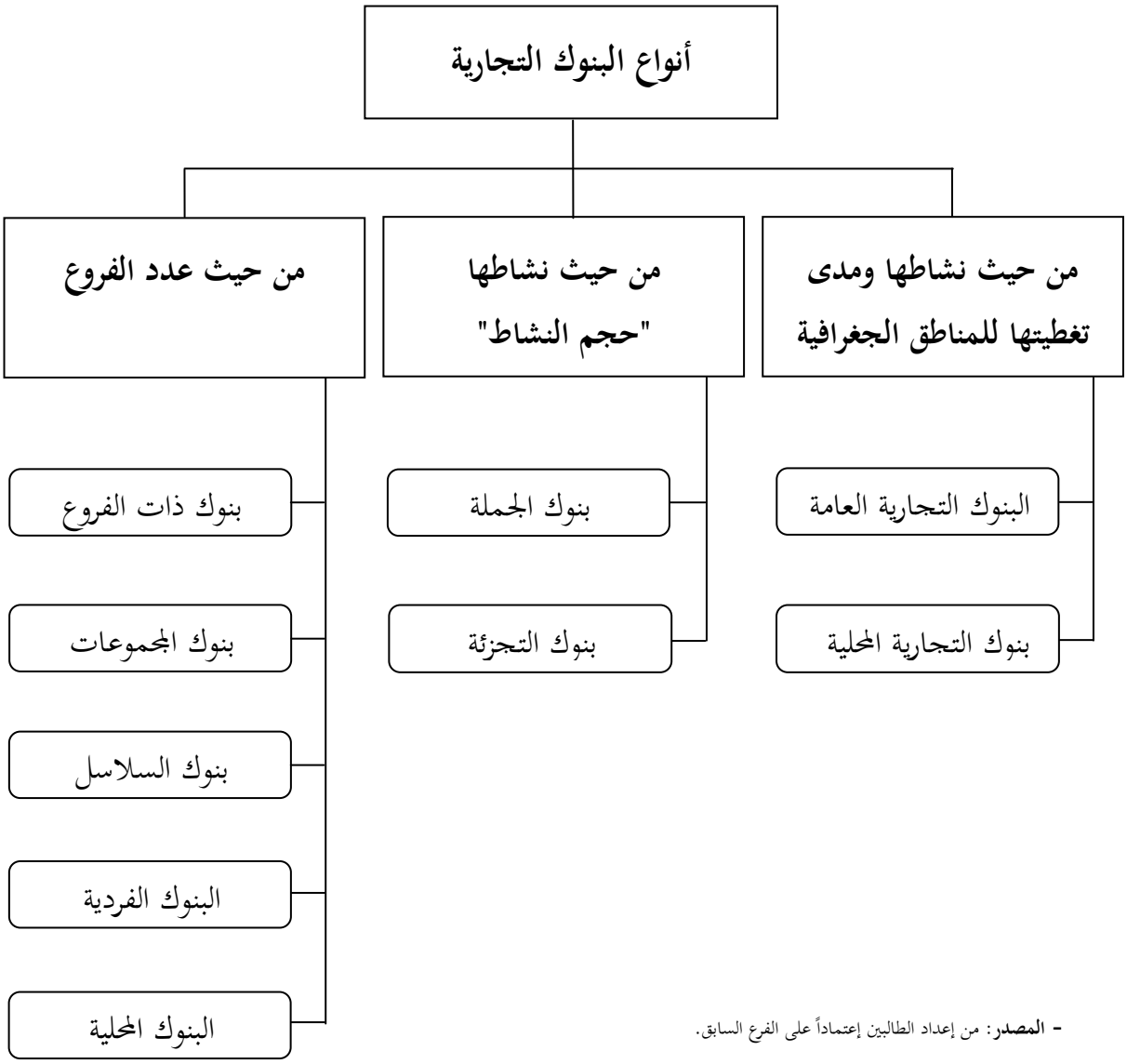
تقوم هذه البنوك على ما يتمتع به أصحابها من ثقة، وبطبيعة الحال فإنها منشأة فردية تكون محدودة رأس المال.ولذلك فهي سوف تتعامل في المجالات –قصيرة الأجل- ثم توظيف الأموال في الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصومة، وغير ذلك من الأصول عالية السيولة والتي يمكن تحويلها إلى نقود بسرعة وبدون خسائر ومن أمثلتها. مؤسسة الراجحي المصرفية بالمملكة العربية السعودية، فهي عبارة عن بنك فردي.

### 5. البنوك المحلية:

وهي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة كمدينة أو محافظة أو ولاية، وتخضع هذه البنوك للقوانين، الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها، كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات المصرفية التي تناسبها[1].

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص ص 34-35

**الشكل رقم (I-3): أنواع البنوك التجارية**




- **المصدر**: من إعداد الطالبين إعتماداً على الفرع السابق.

**الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية.**

ليس هناك شكل تنظيمي موحد للبنوك التجارية، وإنما تختلف باختلاف مزيج الخدمات التي يقدمها البنك، بالإضافة إلى أن حجم البنك يؤثر على شكل التنظيم الذي يتخذه، ويمكن تصور الهيكل التنظيمي لبنك تجاري من البنوك كبيرة الحجم والتي تتنوع خدماتها من خلال تصور الإدارات التي يتضمنها، وكذلك الوظائف التي يقوم بها كل قسم داخل هذه الإدارات[1]:

**أوّلاً: إدارة القروض.**

ترتكز هذه الإدارة أساسا على تقديم الأنواع المختلفة من القروض، فبالنسبة للبنوك الكبيرة لا يكون هناك قسم واحد للقروض وإنما يكون هناك قسم لكل نوع من أنواع القروض، فمثلا قد يكون هناك قسم للقروض التي تقدم للشركات الكبيرة، وقسم للقروض التي تقدم لأصحاب الخدمات المهنية المختلفة، وقسم لقروض شركات التأمين...إلخ، كما يتم تحليل طلبات القروض والإئتمان من خلال متخصصين، وذلك في أقسام خاصة وهي قسم تحليل طلبات الإئتمان وقسم الكمبيالات...إلخ.

**ثانياً: إدارة التمويل.**

ومهمة هذه الإدارة هي الحصول على الأموال التي يستخدمها قسم القروض والإئتمان في تقديم القروض، فمعظم الأموال التي يحصل عليها من خلال قسم الودائع بأنواعها المختلفة سواء جارية أو لأجل أو إدخارية، بالإضافة إلى قسم البنوك الأخرى المتعاملة مع البنك والتي يتم الحصول على الأموال فيه من خلال المقاصة بين وسائل الدفع وتقديم الخدمات الإستثمارية لهذه البنوك، كما تشتمل هذه الإدارة على قسم

[1] محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية**، مرجع سابق، ص ص 217-219

الإستثمار الذي يختص بالمتاجرة في الأوراق المالية سواء طويلة أو قصيرة الأجل، وكذلك قسم التخطيط والتسويق والذي يقع على عاتقه مهمة تسويق الخدمات المصرفية بالإضافة إلى تطوير هذه الخدمات أو تقديم خدمات جديدة ذات جودة عالية من أجل النمو والتطور وكذلك التوسع وزيادة الحصة السوقية لها في السوق.

**ثالثاً: إدارة العمليات.**

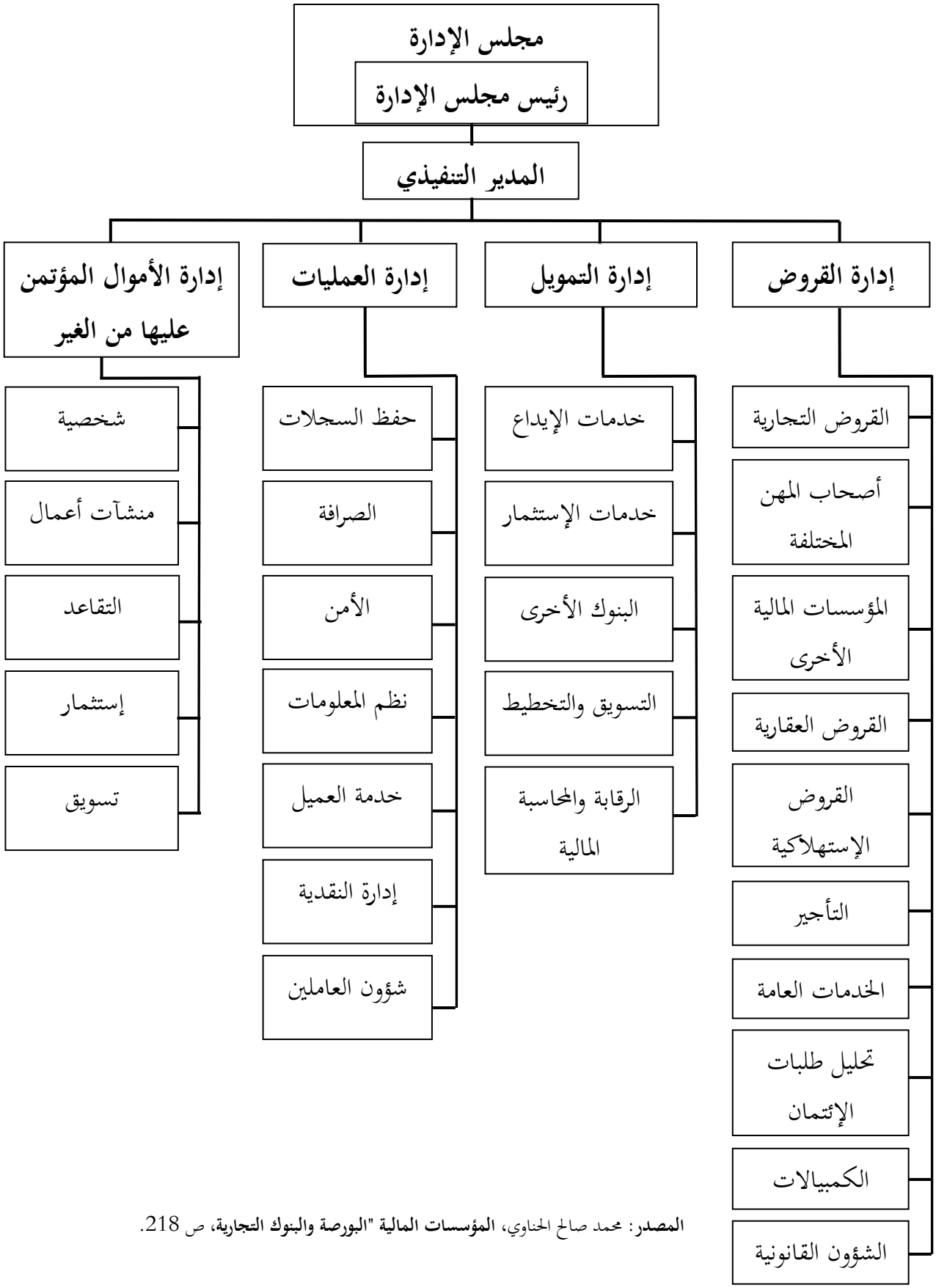
وتتولى هذه الإدارة شؤون البنك والتسهيلات المادية التي يملكها أو التي يستخدمها في عملياته اليومية مثل قسم حفظ السجلات وإجراءات التسجيل الخاصة بكل الإيداعات أو المسحوبات وكذلك القروض للعديد من العملاء (الزبائن)، بالإضافة إلى قسم الكمبيوتر أو نظام المعلومات، وكذلك قسم شؤون العاملين والذي يختص بحفظ سجلات العاملين وبرنامج تدريبهم كما تشتمل هذه الإدارة على أموال المودعين وممتلكات البنك، وأخيرا قسم الإدارة سواء للأفراد أو منشآت الأعمال.

**رابعاً: إدارة الأموال المؤتمن عليها لدى البنك.**

تتولى هذه الإدارة مهمة تقديم العديد من الخدمات الإئتمانية للأفراد أو منشآت الأعمال بخلاف المهمة الرئيسية لإدارة القروض والإئتمان وهي تقديم القروض بأنواعها المختلفة، ومن أمثلة هذه الخدمات الأقسام التي تتولى أموال التقاعد سواء بالنسبة للعاملين بالبنك نفسه أو للأفراد أو منشآت الأعمال، وكذلك الذي يتولى إدارة شؤون الأملاك المملوكة للعملاء (الزبائن) مثل: الأراضي، المباني[1]، بالإضافة إلى تقديم النصائح والخدمات التسويقية لهم، ويمكن إختصار ما سبق في الشكل التوضيحي التالي:

[1] محمد صالح الحناوي، مرجع سابق، ص ص 219-220

**الشكل رقم (I–4): الهيكل التنظيمي للبنك التجاري**




**المصدر**: محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية "البورصة والبنوك التجارية"**، ص 218.

## المطلب الثاني: أسس العمل البنكي ومبادئه.

### الفرع الأول : أسس العمل البنكي.

يقوم العمل البنكي على على ثلاث أسس هامة تميز البنوك التجارية عن غيرها من مؤسسات الأعمال، هذه الأسس تكتسي أهميتها من خلال تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك التجارية المتمثلة في قبول الودائع وتقديم القروض، تتمثل هذه الأسس في: **الربحية، السيولة، الضمان**[1].

**أوّلاً– الربحية:**

يسعى البنك كأي من المؤسسات الأخرى إلى تحقيق أكبر ربح ممكن لإرضاء المساهمين، وهو ناتج عن الفرق بين الإيرادات الإجمالية والنفقات الكلية للبنك، وتتحقق إيرادات البنك نتيجة لعمليات الإقراض والإستثمار التي يقوم بها البنك نظير خدماته المختلفة، إضافة إلى الأرباح الرأسمالية التي قد تنتج عن إرتفاع القيم السوقية لبعض أصول البنك، أما نفقاته فتتمثل في النفقات الإدارية والتشغيلية والفوائد التي يدفعها البنك على الودائع إضافة إلى الخسائر الرأسمالية، التي تلحق به والقروض التي قد يعجز البنك عن إستردادها، لهذا وحتى يتمكن البنك من تحقيق مبدأ الربحية لا بد من تقليل نفقاته إلى أدنى حد ممكن لتحقيق أكبر إيراد ممكن.

**ثانياً– السيولة:**

وهي تمثل مقدرة البنك على الإحتفاظ في أي وقت بتوازن بين المبالغ المودعة والمبالغ المسحوبة، بمعنى أنه يكون على إستعداد لتلبية طلب السحب في أي لحظة، بإعتبار أن الجانب الأكبر من موارده تتمثل في ودائع تستحق عند الطلب، فنقص السيولة سوف يؤدي إلى الدخول في وضعية الخطر، وعدم القدرة على تلبية

[1] مصطفى رشدي شيحة، **الوجيز في الإقتصاد النقدي والمصرفي**، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 139.

طلبات السحب تعني الإفلاس، لهذا يستوجب عليه عدم تأجيل سداد المستحقات، فمجرد إشاعة عن عدم توفير السيولة تكفي لزعزعة ثقة عملائه، مما قد يدفعهم لسحب ودائعهم وهو ما يعرضه للإفلاس، لهذا على البنك أن يؤمن نفسه من خطر السيولة وأن لا يغامر بتوظيف كل أمواله لتحقيق الربح فقط، وإنما عليه ترك جزء منها لمواجهة طلبات السحب المفاجئة.

**ثالثاً– الضمان:**

السمة الثالثة التي تميز المصارف التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية الأخرى هي الأمان أو سلامة المصرف الناتجة عن رأس المال الذي يملكه المصرف التجاري، فرأس المال يلعب دوراً مهمّاً في تحقيق الأمان للمودعين ودعم ثقتهم، فكلما زادة ثقة المودعين كلما تمكن المصرف من جذب المزيد من الودائع، وينبغي الإشارة في هذا الإطار إلى أن رأسمال البنك التجاري يتسم بالصغر مما يضعف حافة الأمان بالنسبة للمودعين الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للإستثمار، أي أن أي خسارة تزيد عن قيمة رأس مال البنك التجاري معناها إلتهام جزء من أموال المودعين، وبالتالي إفلاس البنك التجاري، لذلك تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر ممكن من الأمان للمودعين أثناء توظيف أموالهم في إستثمارات لا تنطوي على درجة كبيرة من المخاطر.

## الفرع الثاني: مبادىء العمل البنكي.

يوجد عدد من المبادىء الهامة التي تلتزم بها البنوك التجارية في أداء وظائفها، وذلك لإكتساب ثقة المتعاملين وتنمية معاملاتها ومن أهم هذه المبادىء ما يلي [1]:

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص 27

**أوّلاً. السرية:**

إن المعاملات بين البنك وعملائه تقوم على الثقة المطلقة فيه وفي العاملين لديه، فالمودع حينما يودع أمواله بالبنك إنما يتعهد إلى هذا الأخير بخصوصياته التي تعد من أسراره الخاصة، فلا يجوز للبنك أن يذيعها وإلا إنصرف عنه المودعون، وكذلك فإن المقترضين من البنك يعتبرون أن حاجتهم إلى القرض هي سر خاص بهم وإذاعته تضر بسمعتهم المالية وتزعزع الثقة فيهم، لهذا فإن إلتزام البنك بالسرية في معاملاته إنما هو إلتزام عام تقتضيه أصول المهنة وظروف معاملاته التي تتسم بحساسية فائقة الحد.

ولا يجوز للبنك أن يمد أي شخص كان ببيانات عن أحد المتعاملين معه إلا بأذن من هذا الأخير، ويستثنى الإلتزام بمبدأ السرية عند طلب جهة رقابية عامة في الدولة بيانا عن أحد المتعاملين مع البنك.

**ثانياً. حسن المعاملة:**

إن المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل البنك من العاملين فيه هي الأساس في تحويل العميل العرضي إلى عميل دائم، وهي التي تجتذب العميل إلى التعامل مع بنك بذاته ما دامت الخدمات المصرفية التي تقدمها كافة البنوك واحدة، وواجب أن يعتني عناية فائقة بإختيار العاملين فيه ويعمل على تدريبهم بما يمكنهم من تقديم خدمة مصرفية ذات جودة عالية إلى عملائه، ويجب أن يكون المصرفي صريحا وحازما في عمله حتى لا يستطيع أن يحكم بسرعة على أحوال العميل، ويجب أن يتسم بالبشاشة التي تحبب الناس إليه، كذلك فإن نبرة الإخلاص في صوت المصرفي، وما يبديه من شعور بالحرص على مصلحة عملائه لها أثر خاص لدى العميل[1].

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص ص 27-28

**ثالثاً. الراحة والسرعة:**

إن إحساس العميل بالراحة عند وجوده بالبنك يدفعه إلى كثرة التردد عليه، لهذا تسعى البنوك إلى توفير أكبر قدر من الراحة للعملاء ومن إعداد أماكن مناسبة لإستقبالهم لقضاء وقت الإنتظار فضلا عن إستخدام أجهزة تكييف الهواء، ولا يعني توفر راحة العملاء أن يتقاعس العاملون في البنك عن تلبية طلباتهم بالسرعة الواجبة، فالعميل يهمه أن يتصرف في أسرع وقت مهما كانت الظروف التي يحاط بها أثناء الإنتظار، لهذا يجب أن توضع الإجراءات الروتينية للعمال داخل البنك، بحيث تكفل الخدمة السريعة للعملاء دون ما تعقيد أو تسويف.

ومما يساعد على السرعة في إنجاز الأعمال بالبنك إستخدام الأجهزة الآلية الحديثة التي تكفل إستخراج البيانات المعقدة في لحظات، وتحقق الدقة في تلك البيانات وتساعد على حفظ المستندات بالأسلوب السليم مما يمكن من إستخراج ما يلزم في أقصر وقت، وتتيح الإتصالات السريعة بالفروع أو المراسلين.

**رابعاً. كثرة الفروع:** إن البنوك بشقيها العامة والخاصة تسعى دائما إلى توسيع نشاطها وذلك بفتح فروع لها في المناطق التي تأمل أن يغطيها نشاطه، وكثرة الفروع وإنتشارها في مناطق جغرافية مختلفة تعود على البنك بفوائد كثيرة مثل:

أ-التسهيل على عملاء البنك إجراء معاملاتهم وذلك بعدم الإنتقال إلى إدارة البنك ومايترتب على ذلك من وقت ومال

ب-البنك ذو الفروع الكثيرة يتمتع بمزايا المشروعات الكبيرة، فيتمكن من تقسيم العمل على نطاق واسع، ويقل عنده الإحتياطي النقدي إعتماداً على تبادل المساعدات بين الفروع.

ج-توزيع المخاطر التي يواجهها البنك على جهات مختلفة فإذا كسدت صناعة ما في منطقة جغرافية، فإن هذا الكساد لن يؤثر إلا على الفرع الموجود بهذه المنطقة وحده[1]، ويمكن تعويض خسارة هذا الفرع بالأرباح الناتجة عن عمليات فروع أخرى.

د-السهولة والسرعة وقلة التكاليف التي يتحمّلها البنك عند تحويل النقود من جهة إلى أخرى، وذلك بعدم الإستعانة بالمراسلين ومنحهم عمولات عن عمليات التحويل[2].

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص ص 28-29

[2] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **مرجع سابق**، ص 29.

**خلاصة:**

من خلال هذا الفصل تطرّقنا إلى نظرة عامة حول البنوك التجارية بإظهار التطور التاريخي للبنوك ومفهومها، ووظائفها وكذلك إلى الهيكل التنظيمي إضافةً إلى نقاط أخرى، حيث وجدنا أن البنوك التجارية عبارة عن مؤسسات مالية تتصف بالحيوية التي يرتكز علها الإقتصاد الوطني، ولتدعيم فعالية هذه المكانة التي تحتلها يجب العمل على تحقيق غاياتها، وذلك بتقديم خدمات متنوعة تتماشى مع التطور الحاصل في الإقتصاد لضمان البقاء والإستمرار.



# الفصل الثاني:

# قرارات التمويل والعوامل المؤثرة فيها

**تمهيد**

في حياتنا اليومية نقوم بإتخاذ العديد من القرارات، والّتي غالباً ما تكون بصفة متكررة، وكذلك بالنسبة للبنوك حيث أنها تقوم بإتخاذ الكثير من القرارات إلاّ أن أهمّها هي قرارات تخص عملية التمويل، ويعتبر قرار التمويل من أهم القرارات التي يتوجب على المنشأة إتّخاذها كي تضمن الإستمرارية والنجاح، والتمويل هو البحث على مصادر مختلفة للحصول على الأموال من أجل تفعيل نشاط البنك.

حيث تعدّ القروض أبرز العمليات في مختلف البنوك التجارية وأهمّها، ويتمثل القرض في منح المال للغير على أساس الثقة وعوامل أخرى، ويتّبع البنك في منح هذه القروض مجموعة من الإجراءات والقواعد والتدابير المتميزة بالمرونة، والتي تمثّل بمجملها السياسة الإقراضية.

وتختلف السياسة الإقراضية من بنك لآخر تبعاً لمجموعة من الإعتبارات، كغاية البنك ومجال تخصصه إضافةً إلى قدرته الإئتمانية، إلاّ أنه عادة ما يوجد بعض المجالات التي تشترك فيها البنوك التجارية وعلى سبيل المثال تحديد أنواع القروض التي يقوم البنك بمنحها وكذا شروط ومعايير منح القروض التي تتعلّق إمّا بالعميل، كقدرته على السداد وسمعته والضمانات التي يقدمها مقابل الحصول على القرض، أو التي تتعلق بالبنك كإمكانياته المادية والبشرية ودرجة السيولة لديه، إضافةً إلى عوامل أخرى خاصة بالتسهيل نفسه كمبلغ التسهيل وطريقة تسديده.

ويمكن أن نتطرق في هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- المبحث الأول: ماهية التمويل وقراراته
- المبحث الثاني: مصادر وإستخدامات البنوك التجارية

## المبحث الأول: ماهية التمويل وقراراته.

تعتبر عملية التمويل الشريان الرئيسي في نشاط البنوك التجارية، نظراً للمكانة التي يحتلها في المجتمع الإقتصادي ككل، لذلك يجب الإهتمام بهذه الوظيفة وإختيار الطرق المثلى للتمويل، والتي تكون مبنية على حسن إتخاذ القرار وترشيده، فقرار التمويل من أهم القرارات التي يتوجب على الإدارة إتخاذها كي تضمن للبنك الإستمرارية والنجاح، لذا سنتناول في هذا المبحث ماهية التمويل وقراراته.

### المطلب الأول: ماهية التمويل

#### الفرع الأول: مفاهيم حول التمويل

يمكن تعريف التمويل على أنه:

- ✓ تعرف 1: "توفير النقود الذي تمس الحاجة إليها ويوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد من الاستهلاك بأكثر مما ينتجون في فترات معينة"[1].
- ✓ تعريف 2: "التمويل هو الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة، وهو يمثل الجانب الإهتمامات وظيفة الإدارة المالية في منظمات الأعمال [2].
- ✓ تعريف 3: ويعرف على أنه "هو عملية الإمداد برأس مال أو بقرض نقدي للحاجة إليه في تنفيذ المشروعات والأعمال[3]."
- ✓ تعريف 4: ويعرف كذلك بأنه " توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الإستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والإستهلاك[4].

---

[1] شوقي حسين عبد الله، **التمويل والإدارة المالية**، دار النهظة، جامعة القاهرة، 1988، ص 21.

[2] شربي محمد الأمين، **دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات**، ماجيستير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2004، ص 129

[3] عبيد علي الحجازي ، **مصادر التمويل مع شرح مصدر القروض وبيان كيفية معاملتها ضريبيا**، دار النهظة العربية، القاهرة، 2001، ص 11

[4] محمد العربي ساكر، **محاضرات في تمويل التنمية الإقتصادية**، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006، ص15

✓ تعريف 5: التمويل هو الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة [1].

✓ تعريف 6: يعرف الطالبان التمويل على أنه " مجموعة الأموال التي تقدم من طرف أصحاب الفائض (المقرض) لصالح أصحاب العجز (المقترض) من أجل تحقيق غاية معينة (إستهلاك – إستثمار ...) مقابل هامش ربح يتحصل عليه الطرف المقرض.

**الفرع الثاني : خصائص التمويل**

تتميز الأموال التي تتحصل عليها أي منشأة بمجموعة من الخصائص حيث يمكن إجمال هذه الخصائص في النقاط التالية:

**أولاً– تاريخ الإستحقاق:** لكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به ( باستثناء أموال الملكية)، فليس من المنطق أن تقترض المنشأة من الآخرين دون أن يتم الإتفاق على تاريخ السداد، ويوجد ثلاث فترات لسداد القروض :

- قصيرة: يتم السداد أقل من سنة.
- متوسطة: يتم السداد ما بين السنة وعشر سنوات.
- طويلة: ويتم السداد بعد عشر سنوات.

**ثانياً– الأداء:** لا يحق للمقرضين الخارجيين إدارة المؤسسة الإقتصادية لأن الإدارة تمارس من قبل المالكين [2].

**ثالثاً– الحق على الموجودات:** إذا عجزت المؤسسة عن تسديد إلتزاماتها من خلال السيولة أو الموجودات المتداولة تلجأ إلى إستخدام الموجودات الثابتة وهنا يكون الحق الأول لمصادر التمويل بالحصول على أمواله والفوائد المترتبة عليها قبل التسليم أي إلتزامات أخرى.

[1] طارق الحاج ، **مبادئ التمويل**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان،الأردن، 2010، ص ص 21-27

**رابعاً– الحق على الدخل:** هو ينبغي أن مصادر التمويل له حق الأول بالحصول على أمواله والفوائد المترتبة عليها من سيولة أو دخل المؤسسة.

**خامساً– الملائمة:** هو يعني أن تنوع مصادر التمويل وتعددها تعطي المؤسسة فرصة إختيار مسار النمو الذي يناسب في التوقيت والكمية والشروط والفوائد [1].

## الفرع الثالث: أهمية التمويل

يعتبر التمويل من أهم الوظائف التي تقوم بها المؤسسة، وتظهر أهميته في كونه يؤمن ويسهل إنتقال الفوائض النقدية والقدرة الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض إلى تلك الوحدات التي لها عجز مالي وهذا الأمر يعطي الحركية والحيوية لتحقيق وتيرة نمو شاملة، ومن ثم تحقيق الرفاهية للمجتمع.

ومن أبرز العناصر الدالة على أهمية التمويل ما يلي [2]:

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الإقتصادية ذات العجز في أوقات الحاجة لإنجاز مشاريعها.
- ضمان إستمرارية المؤسسات عن طريق تغطية عجزها المالي.
- تحقيق النمو الإقتصادي والإجتماعي للدولة بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة.
- تحقيق الفوائد من جراء تمويل المؤسسات.

## الفرع الرابع: طرق التمويل

**أولاً–التمويل المباشر (Direct Finance)**:التمويل المباشر قناة تمويلية يتم بواسطتها إنتقال الأموال من الوحدات المقرضة (المدخرة) إلى الوحدات المقترضة (المستثمرة) بدون تدخل الوسطاء الماليين. فتقوم

[1] هيثم محمد الزغبي، **الإدارة والتحليل المالي**، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان، 2000، ص ص 77-78

[2] طارق الحاج، **مرجع سابق**، ص23

الوحدات الإنفاقية العجزية (المقترضة) بإصدار الأدوات المالية وبيعها، بمساعدة من خبراء الأسواق أو بدونها، إلى الوحدات المدخرة مباشرة، وتسمى بالأدوات أو الأوراق المالية المباشرة.

**ثانياً–التمويل غير المباشر (Indirect Finance)**:يتم من خلالها إنتقال الأموال بطريق غير مباشر من المدخر إلى الوحدات الإنفاقية العجزية وذلك بتدخل الوسطاء الماليين كالبنوك التجارية وشركات التأمين وجمعيات الإدخار والإقراض وصناديق التقاعد وبنوك الإدخار وما شاكلها من مؤسسات الوساطة[1].

**المطلب الثاني: مفهوم قرار التمويل والمعلومات الملائمة له.**

**الفرع الأول: مفهوم قرار التمويل:** قرار التمويل يتمثل في عرض الأموال في المؤسسة[2]، والذي يتم من خلاله تحديد المزيج الأمثل لمصادر التمويل المختلفة سواء كانت مملوكة أو مقترضة[3].

ويغطي قرار التمويل ثلاثة أنواع رئيسية من القرارات:

- إختيار الهيكل المالي أي التوزيع بين الأموال المقدمة من طرف المساهمين والديون المالية.

- سياسة توزيع الأرباح أي الإختيار بين إعادة إستثمار النتيجة (إحتجاز الأرباح) وبين توزيع الأرباح على المساهمين.

- الإختيار بين التمويل الداخلي (التمويل الذاتي) والتمويل الخارجي (الأموال المقدمة من طرف المساهمين والإستدانة المالية)[4].

وتسعى المؤسسة من خلال إتخاذ هذا القرار إلى تعظيم ثروة المالكين عن طريق تعظيم قيمة المؤسسة.

[1] عبد المنعم السيد علي نزار سعد الدين العيسى، **مرجع سابق**، ص ص 89-92

[2] سفيان خليل المناصير، **القرارات المالية وأثرها في تحديد القرار الإستراتيجي**، الطبعة الأولى، دار جليس زمان، عمان، 2010، ص ص 39 40 .

[3] عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، **الإدارة المالية المتقدمة**، دار اليزوري، الأردن، 2009، ص341.

[4] Gérard charreause, **Finance d'entreprise**, deuxième édition, édition organisation, France, 2000, p26.

**الفرع الثاني: خصائص قرارات التمويل:** تتعدد خصائص قرارات التمويل الإئتماني المصرفي وفق الآتي[1]:

**أولاً–خاصية التصفية الذاتية:** تعني التصفية الذاتية أنّ القرض يستخدم في غرض محدّد، ويترتّب على هذا الإستخدام توليد تدفّقات نقدية خارجة تستخدم في سداد القرض، لقد عبّرت تعليمات البنك المركزي عن هذه الخاصية بإشتراط توافر مصدر السّداد لدى العميل المقترض.

**ثانياً–خاصية الإقراض لآجال قصيرة:** المقصود من الآجال القصيرة ليس هو ما يطلق أحيانا بالمفهوم الشائع بأنها سنة فأقل، ولكنّها تعني أن تكون دورة التمويل تغطي دورة واحدة للتّشغيل والإنتاج والبيع ثم التّحصيل (ولو زادت عن سنة وبحدّ أقصى ثلاثة سنوات، فقد يكون القرض قصير الأجل ومدّته 2.5 سنة أو سنة ونصف).

**ثالثاً–خاصية نقل القروض للبنك المركزي:** تعني هذه الخاصية إستحواذ البنك التجاري على أصول (أو ضمانات) يمكن نقل عبئها مؤقّتا للبنك المركزي عن طريق الإقتراض بضمانها، ويطلق عليها السيولة الإحتياطية، إذ يمكن للبنك التجاري عند الحاجة أن يعيد خصم الأوراق التجارية المتوافرة فيها الشروط المقرّرة، أو رهن بعض أنواع الأوراق المالية أو السلع التي يرهنها لعملائها بشروط محدّدة.

**رابعاً–خاصية الملائمة بين حجم ونوع القروض وبين إحتياجات العميل:** تعنى هذه الخاصية بتقنين غاية الإئتمان وتتمثل في توفير التمويل المناسب للعميل حجماً ونوعاً تبعاً لإحتياجاته مع برمجة سداد ما حصل عليه وفق ظروف الدخل المتولّد من تشغيل هذا التمويل، ويعني ذلك توخّي إشتراطات عملية في القروض:

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **السلسلة الحديثة للبنوك وصناديق الإستثمار والبورصة، الإئتمان المصرفي ومخاطره منهج متكامل**، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010، ص ص 30-43.

-ملاءمته كميّاً لإحتياجات العميل-ملاءمته نوعيّاً لإحتياجات العميل-ملاءمة خطة السداد المتفق عليها بين البنك وعميله لمصادره المالية حسب طبيعتها وتوقيتها.

**خامساً-خاصية المغايرة (تغير الظروف):** من الأمور المتعارف عليها أن القرض الذي يمنح لعميل معين يرتبط ويدور مع ظروف العميل ومع المناخ السائد وقت منح القرض، كما ترتبط شروط ومكونات وضمانات القرض مع هذه العوامل مجتمعةً[1].

**الفرع الثالث: أهمية قرارات التمويل:** تأتي أهمية قرارات التمويل من دورها في دفع عجلة التنمية الإقتصادية وتنشيط حركة الإستثمار ويمكن توضيحها فيما يلي[2]:

**أولاً-زيادة الإنتاج:** إن إنشاء المشروعات الصناعية والزراعية الجديدة وكذلك تطوير القائم منها يحتاج إلى أموال كثيرة تفوق الموارد الذاتية لهذه المشروعات لذلك تلجأ هذه المنشآت إلى الإقتراض من المصارف.

**ثانياً-زيادة الإستهلاك:** الإئتمان يمكّن المستهلكين من الحصول على بعض السلع الإستهلاكية، المعمّرة وغيرها من السلع على الرغم من عدم قدرتهم على دفع قيمتها في الوقت الحاضر.

**ثالثاً-توزيع الموارد المالية على مختلف الأنشطة الإقتصادية:** يلعب الإئتمان دوراً مهماً في توزيع الموارد المالية المتاحة لدى الجهاز المصرفي على مختلف القطاعات، حتى يحقق الإقتصاد نمواً متوازناً بما يخدم أهداف السياسة الإقتصادية والإئتمانية وبما يكفل تحقيق الأهداف المرسومة.

**رابعاً-تشغيل الموارد العاطلة:** عن طريق الإئتمان المصرفي يمكن الإستفادة من الأموال العاطلة بصورة مؤقتة والموجودة بالمصارف وذلك عن طريق التمويلات القصيرة الأجل.

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق**، ص ص 30-43.

[2] نجلاء عطية محمد السيدن، **إطار محاسبي مقترح لترشيد قرارات الإئتمان المصرفي بالتطبيق على القطاع السياحي**، رسالة ماجستير، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 2010، ص50.

**خامساً–تسهيل عملية التبادل التجاري:** إستخدام الإعتمادات المستندية والتي تمثل أحد أشكال الإئتمان المصرفي يوفر طريقة سهلة للدفع في التجارة الخارجية مع ضمان حقوق المورّد والمصدّر.

فمزيد من الإئتمان يستدعي زيادة في حجم الموارد المتاحة للتوظيف والعكس فإن نمو حجم الموارد يتطلب بحثاً عن فرص جديدة للإئتمان تكون مضمونة وذات عائد مقبول وهكذا يكون الإدخار مقابلاً للإئتمان وله تأثير على سلوك كل من المدينين والدائنين سواء بواسطة جهاز الفائدة أم عن طريق السياسة الإئتمانية والعوامل المؤثرة عليها[1].

**الفرع الرابع: المعلومات الملائمة لقرار التمويل:** يتوقف النجاح في إتّخاذ قرارات التمويل على مدى توفر المعلومات الملائمة لهذا القرار ومن ثم قدرة المدير المالي في إستخدام هذه المعلومات، وتلجأ المشروعات عامةً في تمويل إحتياجاتها المالية إلى مصادر تمويل داخلية وخارجية حيث[2]:

**أولاً– في حالة التمويل الخارجي:** تشمل المعلومات الملائمة كل من:بمعدل الفائدة للسند أو القرض، شروط السداد، القيمة الإسمية والقيمة السوقية، شروط الإصدار والقابلية للتحويل بالنسبة للسندات،نوع الضمانات والقيود الأخرى التي يفرض المقترض على المنشأة المقترضة،القيمة العادلة للأصل المستأجر بعقد إيجار رأسمالي، وكذلك القيمة المتبقاة المضمونة أو الغير مضمونة للأصل المستأجر،مخاطر الرفع المالي.

**ثانياً–في حالة التمويل الداخلي:** تشمل المعلومات الملائمة ما يلي:بالقيمة الإسمية للسهم العادي أو الممتاز، القيمة السوقية للسهم العادي أو الممتاز، معدل الفائدة المدفوع للسهم الممتاز بالمقارنة مع كوبون السند ومعدل الفائدة السوقي، تكلفة الفرصة البديلة أي العائد على الإستثمار المتوقع في مجالات أخرى خارج المنشأة، السياسات الإدارية المطبقة بشأن توزيع الأرباح.

[1] نجلاء عطية محمد السيدن ، **مرجع سابق**، ص50

[2] محمد مطر، **الإتجاهات الحديثة في التحليل المالي والإئتماني**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص ص 288-289.

## المبحث الثاني: ميزانية البنوك التجارية ومعايير منح الإئتمان

تعتبر مصادر البنوك التجارية وإستخداماتها، تلك الأموال التي تحصل عليها هذه البنوك والتي تقوم بتوزيعها وإستخدامها في مجالات مختلفة في شكل قروض وإستثمارات مصرفية، حيث تعدّ مصادر البنوك كمطلوبات (خصوم) وإستخدامات هذه البنوك هي أصول (موجودات).

تلجأ البنوك في منح القروض لعملائها إلى مجموعة من المحدّدات والمعايير التي تؤثّر في عملية إتخاذ القرار الإئتماني، فمنها ما هو مرتبط بالعميل، كقدرته على السداد وسمعته، وما هو مرتبط بالبنك نفسه، ويتعلق الأمر بقدرته المادية والبشرية، إضافةً إلى عوامل مرتبطة بالتسهيل كالغرض من القرض وطريقة سداده، وهذا ما سنحاول التطرّق إليه في المبحث الثاني.

### المطلب الأول: مصادر وإستخدمات البنوك التجارية.

#### الفرع الأول: مصادر أموال البنوك التجارية.

إنّ البنوك التقليدية لها مَصدرين أساسيين للحصول على الأموال، هي المصادر الداخلية والمصادر الخارجية.

**1-المصادر الداخلية:** وهي تلك المطلوبات التي يكون مصدرها داخلي، وتتمثل في حقوق المساهمين والتي تشمل على رأس المال المدفوع مضافاً إليه الإحتياطات، وتتمثل نسبتها عادةً 10% من موارد البنك[1].

**1-1-رأس المال المدفوع:** المصدر الرئيسي لرأس المال هو الأسهم العادية المصدرة، وهو يمثل القيمة الإسمية للأسهم التي دفعها الأفراد عند الإكتتاب مساهمةً منهم في رأس مال البنك، ونسبتها ضئيلة من مجموع مصادر الأموال.

[1] لدرع خديجة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2013، ص95.

**1-2-الإحتياطات:** وهي نسبة من الأرباح تضاف إلى رأس المال، ونميز نوعين من الإحتياطات هما:

**أ-إحتياطات رأسمالية:** تنجم عن إعادة تقييم موجودات المصرف، مثل المباني وغيرها والتي يكون قد مضى مدة طويلة على شرائها، فيعاد تقييمها لتتلاءم مع سعر السوق الجاري، وقد تنجم عند إصدار المصرف أسهماً جديدةً للإكتتاب بقيمة أعلى من قيمتها الإسمية، فتضم الزيادة الناتجة عن قيمة الأسهم الإسمية لإحتياطات رأس المال تحت بند إحتياطي علاوة الإصدار[1].

**ب-أرباح غير موزعة:** في الغالب عندما يحقق البنك أرباحا في نهاية السنة لا يقوم بتوزيعها بشكل كامل على المساهمين، بل يحتفظ بها للإحتياط في المستقبل وبالتالي فهي تضاف إلى رأس مال البنك، و هي نوعان:

**1-إحتياطي إجباري:** وهو معدل الإحتياط النقدي الإلزامي الذي يحتفظ به البنك بموجب الأنظمة والقوانين الصادرة من البنك المركزي.

2-**إحتياطي إختياري:** وهو الإحتياط الذي تشكله البنوك وفقا لنظامها الداخلي الأساسي وبعد موافقة المساهمين في البنك من أجل دعم مركزها المالي.

**2-المصادر الخارجية:** وتوفر هذه المصادر الجانب الأكبر من الأموال اللاّزمة حتى يستطيع البنك القيام بوظائفه المختلفة، وتشتمل المصادر الخارجية على:

**2-1-الإقتراض:** يلجأ البنك في بعض الأحيان للإقتراض من البنك المركزي أو من البنوك التجارية الأخرى سواءاً كانت محليةً أو أجنبيةً، فقد يحتاج البنك التقليدي في ظروف معينة إلى السيولة ممّا يضطره إلى اللّجوء للإقتراض لمواجهة مثل هذه الظروف[2]، كأن يقع في أزمة سيولة نتيجة تقدّم عدد كبير من المودعين لسحب

[1] عمر محمد فهد ضيخ عثمان، **إدارة الموجودات المطلوبة لدى المصارف التقليدية والإسلامية**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة دمشق، ص 34.
[2] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 95.

ودائعهم ممّا يلجأ إلى الإقتراض لمواجهة طلبات السحب، وعادة ما تكون نسبة الإقتراض ضئيلة لأن البنك يعتمد بشكل كبير على ودائع عملائه، من أهم أنواع الأموال المقترضة هي:

**أ–الأموال المقترضة لتغطية العجز في نسبة الإحتياطي الإلزامي:** وهي عبارة عن القروض المقدمة من أحد البنوك التي لديها فائض من الأموال يزيد عن المقدار اللازم لتغطية نسبة الإحتياطي الإلزامي لديها إلى بنك آخر يعاني من عجز في تغطية نسبة الإحتياطي الإلزامي، وتتراوح مدة إستحقاق هذا القرض من يوم إلى سبعة أيام، ويطبق سعر الفائدة يسمى سعر الإحتياطي الإلزامي[1].

**ب–الأموال المقترضة من البنك المركزي:** يلعب المصرف المركزي دوراً هاماً في تنظيم عمل المصارف والإشراف عليها، ويساعدها في تأمين إحتياجاتها المؤقتة من الأموال من خلال تقديمه قروضاً قصيرة الأجل، يسمّى بالإقتراض عند نافذة الخصم ويسمّى سعر الفائدة هنا بسعر الخصم، وأجل هذه القروض يتراوح بين يوم وعدة أسابيع[2].

**ج–إتفاقية إعادة الشراء:** تمثل إتفاقية إعادة الشراء أحد أساليب الإقتراض التي يلجأ إليها البنك من أجل مواجهة النقص المؤقت في السيولة، بمقتضى إتفاقية إعادة الشراء يقوم البنك (عادة البنك المركزي) ببيع أوراق مالية إلى بنك تجاري، على أن يقوم البنك البائع(المقترض) بإعادة شراء تلك الأوراق فيما بعد بسعر يتم الإتفاق عليه مقدّماً على أن يكون السعر أكبر بقليل من سعر البيع، ويعتبر الفرق بين القيمة بين عقد الشراء وبين عقد البيع بمثابة فائدة على الأموال المقترضة، وعادة ما يتحدد سعر الفائدة على هذه القروض وفقاً لقانون العرض والطلب، وعادةً ما تكون فترة الإستحقاق قصيرة تتراوح بين اليوم ونصف الشهر.

**د–إصدار سندات من البنك:** يعد هذا النوع من الإقتراض بأنه طويل الأجل، يلجأ إليه المصرف لغرض

[1] **نفس المرجع**، ص 95.

[2] عمر محمد فهد ضيخ عثمان، **مرجع سابق**، ص 36.

تدعيم رأسماله، فيموّل البنك موجوداته الثابتة مثل (الأراضي، والمباني، والمعدات) بإصدار سندات عمرها قد تتجاوز عشرين سنة، إذ تعدّ هذه القروض بمثابة خط دفاع للمودعين، فإذا تعرض البنك لخسائر رأسمالية كبيرة فلن تمتد هذه الخسائر إلى أموال المودعين إلا بعد إستنزاف رأس المال والأموال المقترضة.

2-2-**الودائع**: تعتمد البنوك التقليدية بشكل رئيسي في مصادرها على الودائع بأنواعها، و هي تمثل الإلتزام الأكبر في ميزانية البنك، وتشكل حوالي 90 % من إجمالي المصادر في بنوك المراكز المالية المتطورة، ويوجد عدة أنواع للدائع لدى البنوك التقليدية، وهي:

**أ-الحسابات الجارية (الودائع تحت الطلب)**: يقوم العميل بوضع مبلغاً من النقود لدى البنك، ويسحب المبلغ في أي وقت يشاء بموجب شيكات صادرة من قبل العميل أو بأمر سحب عند الطلب، عادة تتميز هذه الودائع بإنعدام الفائدة عليها، لكن هناك بعض الدول تمنح فائدة على الأموال المودعة بشرط الإحتفاظ بحدّ أدنى من الرصيد، يسمّى هذا الحساب طلب السحب المتداول.

**ب-الودائع لأجل**: يودع العميل مبلغاً من النقود لدى البنك بحيث لا يجوز له سحبه أو سحب جزء منه قبل تاريخ متفق عليه بين البنك وعميله، وفي مقابل ذلك يحصل المودع على فائدة بصفة دورية أو يحصل عليها في نهاية مدة الإيداع، وعادة ما يشترط في الودائع لأجل ألاّ يقل المبلغ المودع عن قدر معين.

**ج-ودائع التوفير**: تمثل ودائع التوفير إتفاق بين البنك والزبون، يودع بموجبه الزبون مبلغاً من النقود لدى البنك مقابل الحصول على فائدة ويكون سعر الفائدة قريبا من سعر فوائد الودائع للأجل، على أن يكون للعميل الحق في السحب من الوديعة في أي وقت يشاء[1]، تهدف حسابات التوفير لجذب صغار المدخرين، وتنمية الموارد المالية للمصرف، ويحمل صاحب الحساب بدفتر توفير تسجل فيه المبالغ المودعة والمبالغ المسحوبة

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 96.

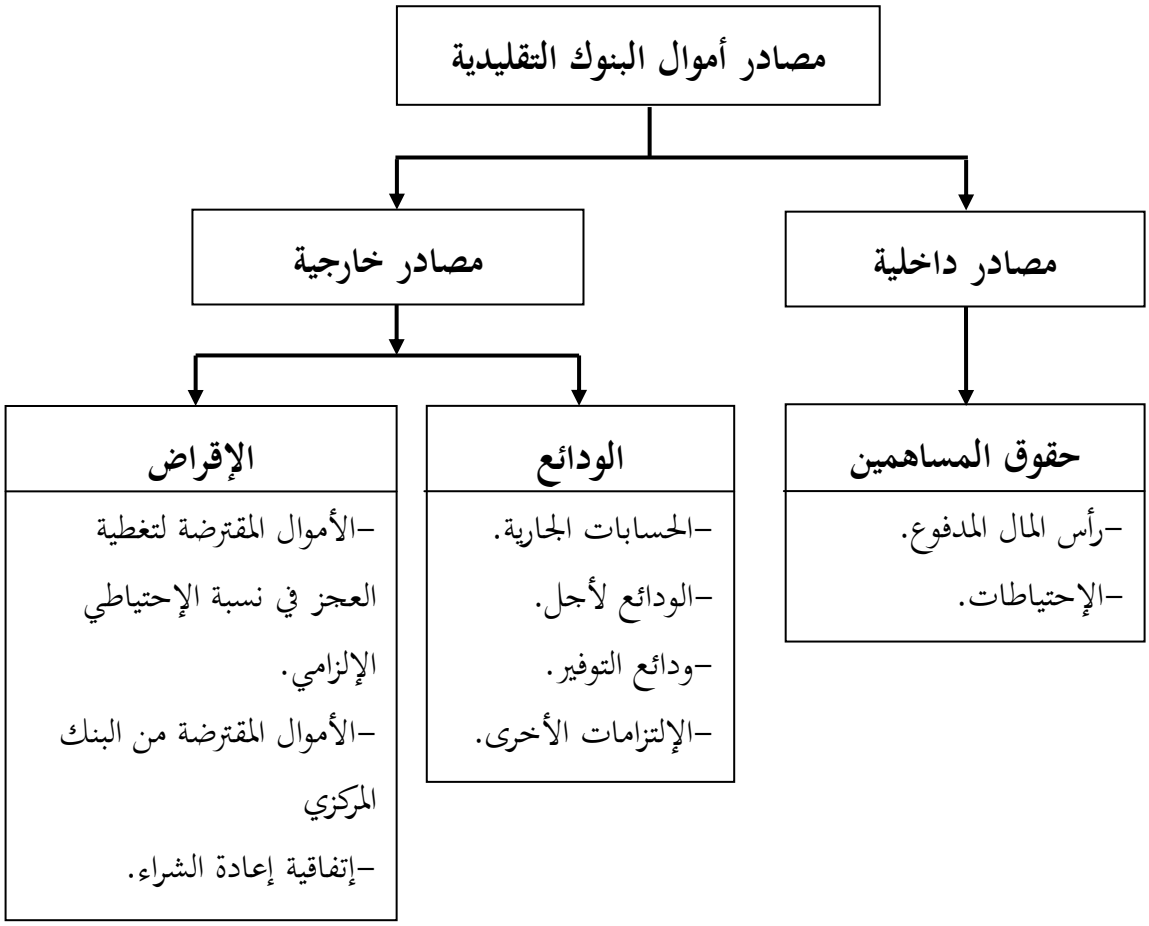
والفائدة المستحقة والرصيد والتاريخ الذي تم فيه السحب أو الإيداع[1].

**د–الإلتزامات الأخرى:** وهي مبالغ قد تكون مستحقة لشركات تابعة أو مستحقات ضريبية لم يتم دفعها، أو أرباحا لم توزع بعد، أو بعض الإلتزامات المترتبة على المصرف إتجاه جملة الدائنين في وقت إعداد الميزانية، وهي مبالغ ضئيلة جدا مقارنة مع مجموع ميزانية المصرف[2].

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص ص 96-97.

[2] عمر محمد فهد ضيخ عثمان، **مرجع سابق**، ص 39.

**الشكل رقم (II–1): مصادر أموال البنك التقليدي**




المصدر: لدرع خديجة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2013، ص98.

**الفرع الثاني: إستخدامات الأموال لدى البنوك التقليدية.**

**1/-الأرصدة النقدية الجاهزة:** تعد الأرصدة النقدية الجاهزة أكثر النقود سيولة، يدخل ضمن الموجودات النقدية ما يأتي[1]:

1-1-**كمية النقود الحاضرة:** يجب على البنك الإحتفاظ بكمية من النقود في الصندوق، لمواجهة إحتياجات التشغيل، طلبات سحب العملاء لودائعهم بكل أنواعها، وكذلك دفع النفقات النقدية، ويتوقف مقدار النقود التي يجب على البنك الإحتفاظ بها في الصندوق، على ما يتوقعه من مسحوبات في أية لحظة.

1-2-**الأرصدة النقدية الدائنة:** يحتفظ بها البنك التجاري لدى البنك المركزي ويكون بنسبة معينة من الودائع يحددها القانون الصادر من البنك المركزي.

تشمل هذه الأرصدة على:-الإحتياطي النقدي حسب متطلبات البنك المركزي القانونية،فوائض الودائع لدى البنوك التجارية.

1-3-**الأرصدة النقدية الجاهزة الأخرى:** وهي المبالغ المستثمرة في سوق ما بين البنوك لتحقيق دخل، ولمواجهة متطلبات العمل والسيولة عند الحاجة، وهي العملات الأجنبية والذهب والصكوك المستحقة على البنوك الأخرى من الأرصدة النقدية الجاهزة أيضا.

**2-محفظة الحوالات المخصومة:** تتمتع الحوالات المخصومة بدرجة عالية من السيولة، لأنها تمثل قروضا قصيرة الأجل تتمثل في أذونات الخزينة والأوراق التجارية، لذلك فإن أسعار فائدتها أكثر إنخفاضا من الأوراق المالية المتوسطة أو الطويلة الأجل.

2-1-**أذونات الخزينة:** وهي عبارة عن نوع من السندات الأذنية التي تصدرها الدول لأجل قصير تتعهد فيها

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 98.

بأن تدفع مبلغا معينا في تاريخ معين لاحق، وهي إستثمار مضمون قصير الأجل مع عائد مقبول، وهي تستعمل لسد العجز المؤقت الزمني بين الإيرادات والمصروفات في الميزانية، وتتراوح مدتها بين بضعة أسابيع وسنة واحدة.

2-2-**الأوراق التجارية المخصومة**: وهي سندات مالية تجارية أو صكوك إئتمان قصيرة الأجل لا تتجاوز مدتها في أغلب الأحيان ثلاثة أشهر، تتضمن إلتزاما بدفع مبلغ من النقود في تاريخ إستحقاق معين، وهي قابلة للتداول عن طريق التظهير الناقل للملكية، هذه الأوراق مقبولة الدفع من البنوك، وهي وسيلة تجارية لتسوية الديون، وتأتي أهميتها من سهولة تحويلها إلى نقود عن طريق خصمها لدى البنوك، قبل حلول ميعاد إستحقاقها بعد إستنزال مبلغ معين يمثل فائدة عن قيمة الورقة تسمى الفائدة سعر الحسم للمدة الواقعة بين تاريخ خصم الورقة وميعاد استحقاقها مضافا إليها عمولة البنك ومصاريف التحصيل.

2-3-**القروض القابلة للإستدعاء عند الطلب**: وهي قروض مؤمنة لمصلحة المصرف الدائن بإيداع أذونات خزينة حكومية، أو كمبيالات تجارية، أو سندات حكومية قصيرة الأجل، ومنها ما يمكن إستدعاؤه أو إسترداده عند الطلب، أو خلال مدة أقصاها (14) يوما، وسعر الفائدة يعتمد على طول مدة القرض وتوافر التمويل في السوق فالقرض اليومي تكون فائدته قليلة بالمقارنة مع القرض الذي مدته أسبوع.

**3-محفظة الأوراق المالية**: تتكون هذه المحفظة عادة من الأوراق المالية الحكومية كأذونات الخزينة والسندات والأسهم، وتستثمر بعض البنوك التجارية جزءاً من مواردها في شراء الأوراق المالية نظرا لمردودها العالي وإن كانت أقل الأصول سيولة ذلك أن حملة الأوراق المالية لا يستردون قيمتها إلا بعد انقضاء فترة طويلة[1]، وعلى الرغم من أن الأوراق المالية هي استثمار قليل السيولة نسبيا إلا أنه من السهل بيعها وشرائها

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 99.

إذا وجدت سوق مالية واسعة وتحتوي محفظة الأوراق المالية على مجموعتين من الأوراق:

3-1-**سندات الحكومة و الهيئات المحلية:** وهي السندات التي تصدرها الحكومة وهذا النوع من الأوراق المالية أكثر استقراراً وأقل إيرادا مقارنة بالأوراق المالية الأخرى ويكون البنك المركزي مستعدا لشرائها بصورة دائمة من البنوك عند الضرورة.

3-2-**الأوراق المالية الأخرى:** وتشمل الأسهم والسندات التي تصدرها المؤسسات والمشروعات غير الحكومية المختلفة.

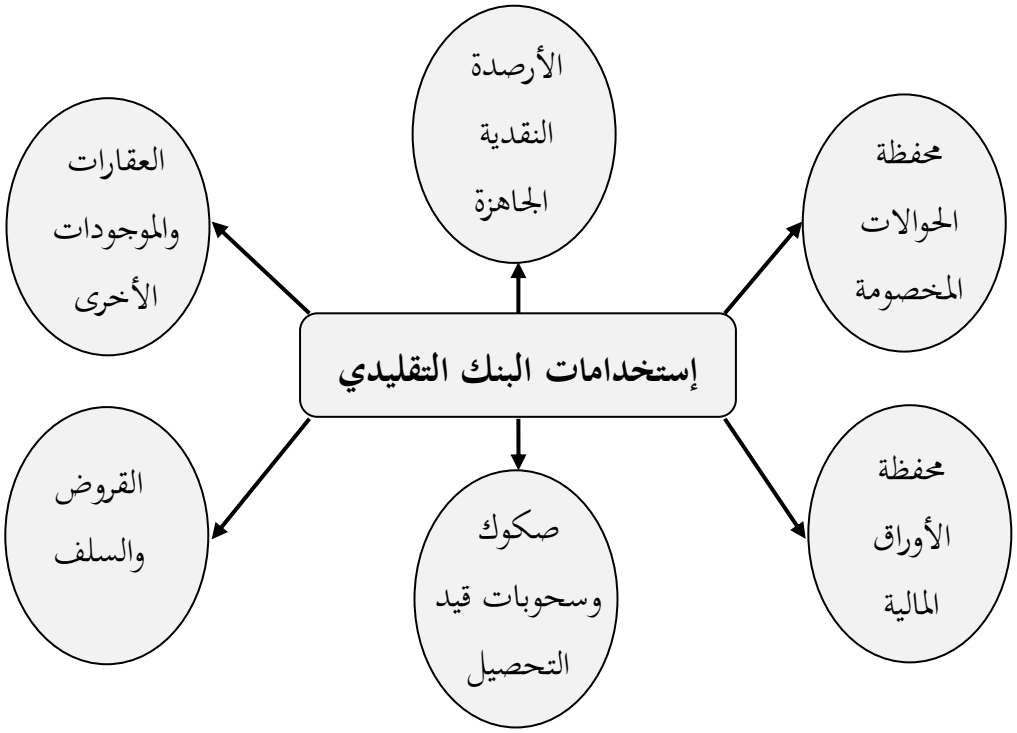
**4-صكوك وسحوبات قيد التحصيل:** يقوم العميل بإيداع غي حسابه صكوك مسحوبة على بنك آخر تمنح بعض البنوك لهذا المودع تسهيلات بأن تسجل له قيمة الصك في حسابه الجاري وتضع هذه القيمة تحت تصرفه فورا وقبل أن تحصل على قيمة الصك خلال عمليات المقاصة.

بذلك تكون البنوك قد أقرضت العميل قيمة الصك للفترة الزمنية التي ستنقضي بين إيداع الصك وتحصيل قيمته، وتتشكل الأموال الموظفة على هذا الشكل عبئاً على البنك لأنها عبارة عن قروض بدون فوائد، ولكن البنوك توازن هذا العبء بتوظيف فائض الأموال التي تتجمع عندها بعد تحصيل قيمة الصك.

**5-القروض والسلف:** تعتبر القروض من أهم موجودات البنك التقليدي، لأنها تمثل النشاط ومصدر الدخل الرئيسي له[1].

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص ص 99-100.

**الشكل رقم(II-2): إستخدامات أموال البنك التقليدي**




**المصدر:** لدرع خديجة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2013، ص100.

## الفرع الثالث : ميزانية البنك التجاري

ممّا سبق يمكن للطالبان تصور شكل ميزانبة للبنك التجاري كما يلي:

**الشكل رقم (II–3): يوضح ميزانية البنك التجاري**

| الأصول (الإستخدامات) | الخصوم (المصادر) |
|---|---|
| **–الأرصدة النقدية الجاهزة**<br>**-كمية النقود الحاضرة.**<br>**-الأرصدة النقدية الدائنة:**<br>-الإحتياطي النقدي حسب متطلبات البنك المركزي القانونية<br>-فوائض الودائع لدى البنوك التجارية.<br>**-الأرصدة النقدية الجاهزة الأخرى.**<br>**–محفظة الحوالات المخصومة:**<br>-أذونات الخزينة.<br>-الأوراق التجارية المخصومة.<br>-القروض القابلة للإستدعاء عند الطلب.<br>**–محفظة الأوراق المالية:**<br>-سندات الحكومة و الهيئات المحلية.<br>-الأوراق المالية الأخرى.<br>**–صكوك وسحوبات قيد التحصيل.**<br>**–القروض والسلف.** | **–رأس المال المدفوع**<br>**–الإحتياطات:** -إحتياطات رأسمالية.<br>- أرباح غير موزعة.<br>**–الودائع:** -الحسابات الجارية.<br>-الوائع لأجل.<br>-ودائع التوفير.<br>-الإلتزامات الأخرى.<br>**الإقتراض:** -الأموال المقترضة لتغطية العجز في نسبة الإحتياطي الإلزامي.<br>-الأموال المقترضة من البنك المركزي<br>-إتفاقية إعادة الشراء.<br>-إصدار السندات من البنك. |

**المصدر:** من تصور الطالبان، بالإعتماد على ما تم تقديمه في الفرعين الأول والثاني.

## المطلب الثاني: السياسة الإقراضية ومعايير منح الائتمان

### الفرع الأول: السياسة الإقراضية

#### أوّلاً: مفاهيم السياسة الاقراضية

✓ تعريف1: يمكن تعريف السياسة الإقراضية بأنها:"مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض وتلك التي تحدد ضوابط منح هذه القروض ومتابعتها وتحصيلها وبناءاً على ذلك فإن سياسة الإقراض بمراحلها المختلفة، وأن تكون هذه القواعد مرنة ومبلغة إلى جميع المستويات الإدرارية المعنية بنشاط الإقراض.[1]"

✓ تعريف 2: ويمكن تعريفها على أنّها: "ويقصد بالسياسة في هذا الصدد مجموع المبادئ والمفاهيم التي تضعها الإدارة العليا لكي تهتدي بها مختلف المستويات الإدارية عند وضع برامج وإجراءات الإقراض ويسترشد بها متخذوا القرارات عند وضع برامج وإجراءات الإقراض ويلتزم بها المنفذون عند بحث تلك الطلبات وبعد إتخاذ قرارات بشأنها .[2]"

#### ثانياً: مكونات السياية الإقراضية

لا توجد سياسة نمطية تطبق بالبنوك التجارية ولكن تختلف سياسة الإقراض من بنك لآخر وفقا لأهدافه، ومجال تخصصه، وهيكله التنظيمي، وحجم رأس ماله، وبصفة عامة يوجد العديد من النقاط والمجالات التي تغطيها السياسة الإقراضية وهي كالآتي[3] :

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 2000، ص ص 118-119

[2] منير إبراهيم هندي، **إدارة البنوك التجارية مدخل إتخاذ القرارات**، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، الطبعة الثالثة، 2000،ص207

[3] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **الإدارة الحديثة في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص ص 142-144

**1. الأخذ في الحسبان الإعتبارات القانيونية:** ويجب أن تعكس السياسة الشروط والقيود القانونية للتوسع أو لتقييد الإئتمان وبذلك لا يحدث تباين بين السياسة الخاصة بالبنك والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي، والسياسة الإئتمانية والقيود التي يضعها البنك المركزي .

**2. تقرير حدود ومجال الاختصاص:**حيث تبين السياسة حدود ومجال الإختصاص ومستوى إتخاذ القرار في مجال منح القروض والتسهيلات، وعلى مجلس الإدارة أن يقر هذه التعويضات وحدودها كل سنة على الأقل.

**3. تحديد أنواع القروض التي يمنحها البنك:**من المكونات الأساسية لسياسة الإقراض في البنك التجاري النص على القروض التي يتعامل فيها البنك، ويتم الفصل المبدئي بين المقبولة أي التي تتماشى مع سياسة البنك، وتلك الغير مقبولة، مثال ذلك إذا كان من سياسة البنك التوسع في منح الإئتمان لتمويل عمليات إستيراد السلع من الخارج ولكنه لا يمنح قروض لأغراض الإسكان مثلا، ففي هذه الحالة لا ينظر في هذا الطلب لأنه يخالف السياسة التي يتبعها البنك في ظل الظروف الحالية.

**4. التكلفة أي سعر الفائدة والمصاريف الإدارية:** يمثل هذا العنصر التكلفة المترتبة على منح الإئتمان سواء في شكل مصاريف إدارية وعمولات أو سعر الفائدة، وقد تعددت وجهات النظر في هذا الشأن ولكن من الأفضل توحيد تكلفة الخدمة المؤداة داخل المنطقة الواحدة إذا كانت هذه التكلفة تحدد مقدما –وبصفة عامة– لا بد من وجود خطوط ومعايير إرشادية تزودها إدارة الإئتمان لتقدير التكلفة حتى لا يحدث إختلاف بين الأفراد مما قد يسيئ إلى البنك[1].

**5. المنطقة التي يخدمها البنك:** يجب ن يتقرر مقدما المنطقة التي يخدمها البنك ويمتد نشاطه إليها والتي

[1] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **مرجع سابق**، ص ص 143-144

تتوقف على حجم البنك ومقدرته على خدمة عملائه، وقدرته على تحمل مخاطر منح الإئتمان ولاشك أن لرأس مال البنك تأثير في تحديد هذه المنطقة.

**6. شروط ومعايير منح الائتمان:** بعد تحديد نوعية القروض أو مجالات منح الائتمان التي يتعامل فيها البنك يتبقى تحديد الشروط الواجب توافرها لقبول طلب الحصول على القرض وبذلك تشكل أساس القبول المبدئي، وبناءاً على ذلك تتم الإجراءات الأخرى كالتحري عن طلب القرض، من حيث سمعته ومركزه المالي.

**7. إجراءات وخطوات الحصول على الإئتمان:** بمعنى أن تحدد هذه المسائل وتدون في كتيب، ويبدو ذلك واضحا في البنوك الكبيرة في شكل دليل الحصول على الإئتمان ولا شك أن هذه الإجراءات تسهل من عملية تنفيذ السياسة[1].

**الفرع الثاني: ماهية القروض**

**أوّلاً: مفهوم القروض**

نظرا للأهمية التي أصبح يحتلها القرض المصرفي في مختلف الميادين الإقتصادية فقد تعددت التعاريف وتنوعت وفيما يلي بعض التعاريف للقروض:

✓ تعريف 1: يعرف القرض بأنه "مبادلة قيمة حاضرة بقيمة آجلة، ومثال ذلك المقرض الذي يقدم للمقترض مبلغا من المال فهو يبادله قيمة حاضرة على أمل الحصول على قيمة آجلة عند سداد قيمة مبلغ القرض في الموعد المستقبلي المتفق عليه"[2].

✓ تعريف2: "من أفعال الثقة بين الأفراد ويتجسد القرض في ذلك الفعل الذي يقوم بواسطته شخص ما، هو الدئن (ويتمثل هذا الشخص في حالة القروض البنكية في البنك ذاته) بمنح الأموال (بضاعة أو نقود،...)

[1] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **مرجع سابق**، ص 144

[2] عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، **إدارة الإئتمان**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 1999، ص31.

إلى شخص آخر وهو المدين أو يعده بمنحها إياه أو يلتزم بضمانه أمام الآخرين وذلك مقابل ثمن أو تعويض وهو الفائدة. ويتضمن القرض الذي يعطى لفترة هي أصلا محدودة في الزمن.[1]"

✓ تعريف3: كما يمكن تعريف القرض بأنه " القرض هو مقياس لقابلية الشخص المعنوي أو الإعتباري للحصول على قيمة حالية مقابل تأجيل الدفع إلى وقت معين في المستقبل.[2]"

ومن التعاريف السابقة يمكن الوصول إلى عناصر القروض

**ثانياً: عناصر القروض**[3]:

– **الثقة:** البنك لا يقدم قروض إلا بدراسة الوضعية المالية للزبون، سواءً كانت أوضاعه الحالية أو المستقبلية ولكي يتحقق عاملا الثقة، على الزبون أن يقدم الضمانات للبنك هذه الضمانات قيمتها المالية تفوق القرض.

– **تاريخ الاستحقاق:** هي فترة زمنية ما بين منح الأصول وما بين إسترجاعها وليس قرضا إن لم تكن الفجوة الزمنية المحدودة.

–**المديونية:** وهي العلاقة بين المدين(الزبون) والدائن (البنك).

– **المخاطرة:** ليس هناك إئتمان بدون مخاطرة، فالبنك دائما معرض للخطر مهما كانت قيمة الضمانات المقدمة من طرف العميل ومهما عظمت أسباب الثقة، فيعتبر عنصر الخطر ملازماً للقرض.

[1] الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، الطبعة السابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص55.

[2] عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة، **مرجع سابق**، مرجع سابق،ص 31.

[3] Ammeur Ben halima, **Technique et Pratique Bencaire**, Edit dehlb, Alger, 1997, P55.

**ثالثاً: أهمية القروض:** نظرا لتأثير القروض على المجتمع الإقتصادي فقد إحتلت مكانة وأهمية بالغة والتي تظهر في النقاط التالية[1]:

❖ تعتبر القروض المصرفية المصدر الأساسي الذي يرتكز عليه البنك للحصول على إيراداته حيث أنها تمثل الجانب الأكبر من إستخداماته ولهذا فإنها تولي القروض عناية خاصة.

❖ إرتفاع نسبة القروض في ميزانيات البنوك يشير دائماً إلى تفاقم أهمية الفوائد والعملات وما في حكمها كمصدر إيرادات والتي تمكن من دفع الفائدة المستحقة المودعين في تلك البنوك.

❖ إن القروض البنكية عامل أساسي ومهم لعملية خلق الإئتمان والتي ينتج عنها زيادة الودائع والنقد المتداولة "كمية ووسائل الدفع"

❖ القروض البنكية عامل أساسي ومهم لعملية خلق الإئتمان والتي نتج عنها زيادة الودائع.

❖ للقروض دور مهم في تمويل حاجة الصناعة والزراعة والتجارة، فالأموال المقترضة يمكن أن تنتج من شراء المواد الأولية ورفع الأجور للعمال اللازمين لعملية الإنتاج وتمويل المبيعات الآجلة وأحيانا الحصول على سلع الإنتاج ذاتها.

**رابعاً: أنواع القروض:** هناك العديد من أنواع القروص البنكية والتي تتعدد وتنقسم تبعا للمعيار المتخذ كأساس للتقسيم سواء من حيث الغرض، من حيث القطاعات الإقتصادية، حسب طبيعة العملية الإئتمانية، من حيث الضمان ومن حيث المدة.

[1] زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، **أساسيات الإقتصاد النقدي والمصرفي**، منشورات الحلبي الحقوقية، الإسكندرية، 2003، ص ص82-83

**-1- من حيث الغرض من القرض:** وتصنف إلى ما يلي:

**-أ- القروض الإستهلاكية:** وهي تلك القروض التي يكون الغرض من إستخدامها إستهلاكي كشراء سيارة أو معدات أخرى، إلا أن بعض البنوك لا تحبذ إعطاء قروض للموظفين لشراء مثل هذه السلع المعمرة وذلك لأن قدرة الموظف على الدفع على إستمراره بالوظيفة، ولذلك فإن البنوك تطلب عادة سعر فائدة أعلى من القروض الإستهلاكية لأنها تتضمن درجة مخاطرة أعلى.

**-ب- القروض الإنتاجية:** هي تلك القروض التي يكون الغرض من إستخدامها إنتاجي أي لغرض زيادة الإنتاج أو زيادة المبيعات كشراء مواد خام أو شراء آلات لتدعيم الطاقة الإنتاجية للشركة، وتشجع البنوك المركزية عادة البنوك التجارية على إعطاء قروض لأغراض إنتاجية لأن ذلك فيه دعم للإقتصاد الوطني[1].

**-ج- القروض التجارية:** هي القروض التي تقدمها البنوك للمؤسسات، تقوم القروض التجارية بدعم الإحتياجات المصرفية المختلفة للشركات المحلية والدولية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، يتم منحها للعملاء من الشركات لدعم إحتياجاتهم الرأس مالية المرتبطة بأنشطة أعمالهم وتمويل الأنشطة التجارية للإستيراد والتصدير ، ولتمويل عمليات التسويق وتصريف المنتجات أو لتمويل شراء السلع والخدمات من الموردين[2].

**-2- من حيث القطاعات الإقتصادية:** وتقسم الى:

**أ- القروض العقارية:** حيث تقدم هذه القروض للعملاء المقترضين تهدف شراء أرض أو بناء وتكون مدة هذه القروض عادة طويلة الأجل، و عادة ما تكون مضمونة بالعقار نفسه.

[1] عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، **إدارة الإئتمان**، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، 1999، ص 106.

[2] لدرع خديجة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية**، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه،2013، ص 110.

**ب– القروض الصناعية:** هذا النوع يمنح لآجال متوسطة أو طويلة وذلك حسب الدورة الصناعية للحرفي أو المصنع[1].

وتنقسم القروض الصناعية إلى ما يلي[2]:

**–ب1–قرض صناعي قصير الأجل:** هذا القرض يمنح لمدة قصيرة لا تتجاوز سنة، والهدف من هذا القرض، هو تمويل رأس المال وشراء مواد أولية .

في هذا القرض يكون للعميل مصنع ولكن ينقصه بعض المواد الأولية وبعض السيولة النقدية للمحافظة على سيرورة عمل المصنع .

**–ب2–قرض صناعي متوسط الأجل** : وينقسم الى قسمين :

**– قرض تأسيسي:** هو قرض يمنح لمدة خمس سنوات لتأسيس منشأة صناعية، ويعتبر من أهم القروض الصناعية حيث يهدف إلى مساعدة أصحاب المشاريع الذين لديهم فكرة مشرع صناعي وليس لديهم التمويل اللازم لتحقيق هذا المشروع .

**– قرض التوسيع** : يمنح هذا القرض لمدة أربع سنوات، ويهدف هذا القرض إلى توسيع المنشأة القائمة أو شراء آلات و معدات صناعية جديدة .

**–ب3–قرض صناعي طويل الأجل:** ومدة القرض تتراوح بين 15–20 سنة وهو موجه لتمويل تأسيس مشروع ضخم ذو أهمية اقتصادية أو تمويل شراء آلات صناعية ذات تكلفة عالية، وغالبا ما تكون هذه الصناعات تابعة للدولة نظراً لأهميتها في التنمية الإقتصادية.

[1] سوزان سمير ذيب وآخرون، **إدارة الإئتمان**، دار الفكر للنشر والتوزيع، 2012، ص 63.

[2] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 113

**-ج- القروض الزراعية** : هي مقدمة للمزارعين لشراء البذور والسماد والمعدات الزراعية [1].

وللقروض الزراعية أنواع تتمثل في [2]:

**-ج.1- قروض زراعية قصيرة الأجل:** وهي

**- القروض الموسمية:** وتتراوح مدتها بين ستة أشهر وسنة وهي تمنح من أجل تمويل:

شراء مستلزمات الإنتاج الزراعي، إعداد الأرض وتحضيرها للزراعة الموسمية،تمويل شراء البذور والأسمدة ،

**- القروض السنوية:** وتمنح هذه القروض الزراعية لمدة لا تتجاوز سنة من أجل تمويل:

مؤسسات تربية الأسماك، مؤسسات تربية المواشي والدواجن، شراء قوارب صيد.

**-ج.2- قروض زراعية متوسطة الأجل:** وتمنح هذه القروض لمدة لا تقل عن سنتين ولا تزيد عن خمس سنوات، وهي موجهة لتمويل:

شراء آلات ومعدات زراعية، إنشاء بساتين الفاكهة، حفر الآبار وإقامة خزانات المياه وشبكات الري، إنشاء البيوت البلاستيكية، شراء الأراضي لصغار المزارعين.

**-ج.3- قروض زراعية طويلة الأجل:** تتراوح مدتها بين10-15 سنة وتمنح لتمويل:

مؤسسات الصناعات الزراعية،إصلاح التربة وزراعة الأشجار المثمرة[3].

**-3- أنواع القروض من حسب طبيعة العملية الإئتمانية:**

**-أ- القروض المباشرة** : وهو منح الإئتمان من خلال دفع مبالغ نقدية مباشرة للمقترضين مثل الحساب الجاري للمدين والقروض والسلف وخصم الكمبيالات وكفالات الدفع والسحوبات المكفولة[4].

[1] سوزان سمير ذيب وآخرون، **مرجع سابق**، ص 63

[2] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص ص 113-114

[3] **نفس المرجع**، ص ص 113-114

[4] دريد كامل آل شبيب، **إدارة البنوك المعاصرة**، الطبعة الأولى، دار المسيرة، عمان، 2012، ص197.

**-ب- القروض غير المباشرة:** وهو النوع الذي لا يقدم من خلاله البنك أي مبالغ نقدية للمقترض، وإنما يلتزم ويتعهد البنك إتجاه طرف ثالث بالدفع في حالة عدم إلتزام العميل المستفيد من هذا النوع من الإئتمان بالوفاء بإلتزاماته إتجاه الطرف الثالث مثل تقديم الكفالات المصرفية والإعتمادات المستندية والقبولات المصرفية.

**-4- أنواع القروض حسب المدة:**

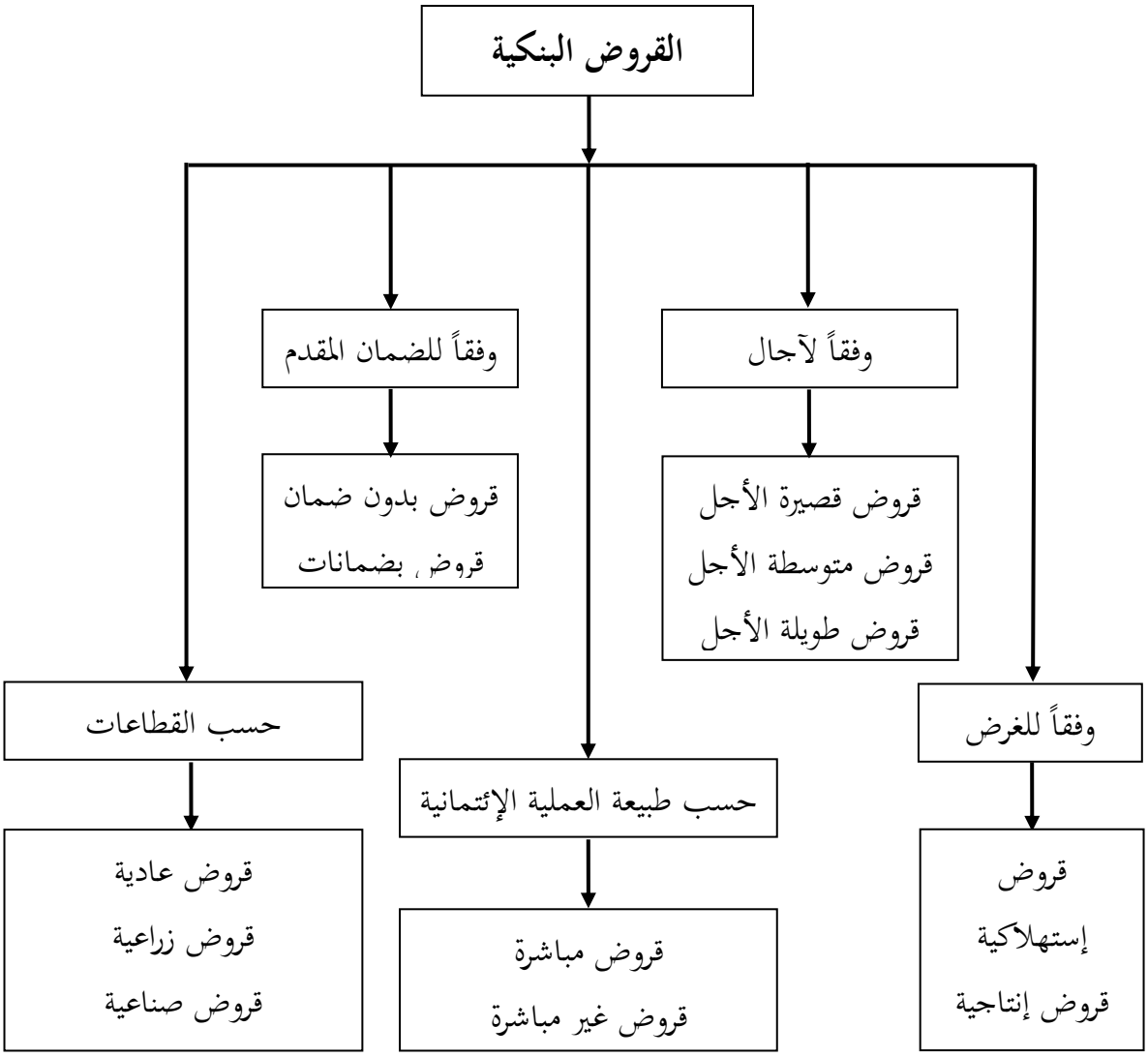
**-أ- قروض قصيرة الأجل:**تعتبر القروض قصيرة الأجل من أهم القروض المصرفية الموجهة لتمويل الإحتياجات الطارئة، وتهدف إلى تمويل العمليات الصناعية والتجارية وتمويل عمليات التجارة الخارجية.

**-ب-قروض متوسطة الأجل:** وهي القروض التي تزيدآجالها على سنة واحدة إلى سبعة سنوات، وتلجأ المؤسسات إلى قروض متوسطة الأجل من أجل تمويل الجزء الدائم من إستثماراتها في الرأس مال العامل المتداول، ومن مزايا هذا النوع من القروض أنه يقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد قروض قصيرة الأجل.

**-ج-قروض طويلة الأجل:** وهي القروض التي تزيد مدته عن سبع سنوات وقد تصل إلى 20 سنة، تمنحها البنوك لتمويل رؤوس الأموال الثابتة كشراء الأراضي الزراعية أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار، تقدم هذه القروض عادة من طرف البنوك المتخصصة مثل البنوك العقارية، والبنوك الصناعية، والبنوك الزراعية، مقابل ضمانات عينية[1].

[1] لدرع خديجة، **مرجع سابق**، ص 117.

**الشكل رقم (II–4): أنواع القروض البنكية**




المصدر: لدرع خديجة، **تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2013، ص117.

**الفرع الثالث : معايير ومحددات منح الإئتمان:**

تقوم إدارة الإئتمان قبل إتخاذ القرار الإئتماني بالإحاطة إلى المخاطر التي ستتعرض لها عند منح الإئتمان، حيث تقوم عملية دراسة عناصر منح الإئتمان على تقييم رغبة والقدرة الشديدة على تسديد ما بذمته من قروض أو فوائد أو عدم قدرته على توفير دخل مناسب من أجل إعادة القرض إلى البنك في المواعيد المحددة والمتفق عليها وهذه معايير تخص العميل، وهناك معايير بطبيعة الحال تكون متعلقة بالبنك والتي تأخذ بالحسبان عند إتخاذ القرار بشأن منح الإئتمان من عدمه.

**أوّلاً: عوامل خاصة بالعميل:** وقد أتيحت أمام إدارة الإئتمان مجموعة من النماذج للمعايير الإئتمانية التي تستخدم في التحليل الإئتماني إلا أننا سنقوم بالتطرق إلى أشهر هذه المعايير وأكثرها شيوعا وهي:

- نموذج الإئتمان المعروف ب 5C's
- نموذج الإئتمان المعروف ب 5P's

**1 : نموذج (5C's)** : وتعرف هذه الآلية بنظام scsfive cs والتي يتطلب تنفيذها بطريقة متكررة مع كل طلب مقدم لمنح الإئتمان نظرا لجميع عناصرها تبدأ أسماؤها كلها باللغة الإنجليزية بحرف C[1].

**أ: الشخصية (السمعة) (character)**: يعني في مجال الإئتمان معرفة مدى حرص العميل على سداد إلتزاماته وتمسكه التام بشروط الإتفاق – فرجل المبادئ والأخلاق- يمتلك مجموعة من الصفات كالأمانة والإخلاص، والحكمة ، والمثابرة ، ولكن على أي الأحوال يصعب التحقق التام من هذه الصفات وفقا لمعايير موضوعية، ولكن يمكن الإستدلال على ذلك من خلال سلوك وتصرفات طالب القرض وتعاملاته السابقة[2].

فمن المحتمل أن شخص ما – لا يمتلك هذه الصفات ورغم ذلك-لديه الرغبة في أداء إلتزاماته– لذلك تفيد

[1] طارق طه، **إدارة البنوك في بيئة العولمة والإنترنت**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص471 .

[2] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **مرجع سابق**، ص 163.

تصرفاته ومعاملاته السابقة في معرفة مدى رغبة طالب القرض في الوفاء المستقبلي بهذه الالتزامات[1].

**ب: المقدرة (السمعة) (capacity)**: يقصد بقدرة العميل مدى إمكانية قيامه بسداد ما عليه من مستحقات في المواعيد المحددة، ومن بين المؤشرات المفيدة في هذا الصدد تلك التي تتعلق بتاريخ العميل في النشاط الذي يمارسه، وكفاءة المديرين وسمعتهم وأساليب وطرق ممارسة أوجه النشاط المختلفة، ومدى إنتظام العميل في سداد القروض التي سبق أن حصل عليها، وقد توجد في سجلات البنك معلومات مفيدة في هذا الشأن، كما قد يمكن الحصول على تلك المعلومات من بنوك أخرى[2].

ويستخدم الكثيرين تعبير " المقدرة على الدفع كمرادف لتعبير "الكفاءة الإدارية" نظرا لشمول الأول لعدد أكبر من العوامل حيث أن قدرة الفرد على الدفع دالة لعدد من المتغيرات مثل : الدخل، هيكل الإنفاق، عدد أفراد الأسرة، فترة سداد القرض، صحة الفرد وأسرته، مستوى التعليم (العام والفني)، العمر، درجة إستقراره في العمل، الحالة الإقتصادية ومستواه المعيشي فضلا عن الإعتبارات المتصلة بسعة الحيلة أما بالنسبة لأصحاب المشروعات فإن مقدرتهم على الدفع دالة ليس فقط للعوامل السابقة، بل والعوامل المتصلة بنشاطه التجاري أو الصناعي مثل المبيعات، أسعار بيع السلعة، تكاليف الانتاج،.... موقع المشروع مدى فعالية سياسته الإعلانية والتسويقية ،... الخ. تحليل هذه العوامل يحتل أهمية كبرى وصولا إلى تحديد دقيق للمقدرة على الدفع[3].

**ج: رأس المال (capital)**: يستخدم جاكوب إصطلاح رأس المال capital للإشارة إلى نسبة أموال الملكية إلى إجمالي الموارد المالية المتاحة. وبالطبع كلما إرتفعت تلك النسبة كلما زادت ثقة البنك في إمكانية إسترداد مستحقاته من العميل. ويمكن للبنك الحصول على ما يحتاجه من معلومات في هذا الصدد من واقع

[1] عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، **مرجع سابق**، ص 163.

[2] منير إبراهيم هندي، ، **مرجع سابق**، ص 221.

[3] محمد كمال خليل الحمزاوي، **إقتصاديات الإتمان المصرفي**، الطبعة الأولى، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص ص 158-159

الميزانيات العمومية عن عدد من السنوات، والتي عادة ما يرفقها العميل مع طلب الإقتراض.

**د: الضمانات (الرهونات) (collaberal)**: يقصد بالرهونات الأصول التي يبدي العميل إستعداده لتقديمها للبنك كضمان في مقابل الحصول على القرض. ولايجوز للعميل التصرف في الأصل المرهون بأي نوع من أنواع التصرف وفي حالة فشله في سداد القرض أو الفوائد يصبح من حق البنك بيع الأصل المرهون لإسترداد مستحقاته.

وعادة ما يتضمن طلب الإقتراض الأصل الذي يبدي العميل إستعداده لتقديمه كضمان للقرض. ويعتبر قبول البنك تقديم قرض مقابل رهن خدمة للعميل، الذي بلغت نسبة القروض إلى حقوق الملكية في ميزانيته قدر يصعب معه حصوله على موارد مالية إضافية دون تقديم ضمانات[1].

وبسبب أهمية الضمان – بوصفه خط الدفاع الأخير – للبنك يتعين أن يراعي فيه قانونيته وكفايته (للقرض) وقابليته للتصرف بسهولة. لذا، يفضل أن تكون هذه الضمانات:

**د–أ** : من أصول العميل المتداولة.

ثم **د–ب**: من الأصول المتداولة للغير (الضمان)

ثم **د–ج** : من الأصول الثابتة والتي لا تقبل كضمان إلا بصفة إستثنائية ولأسباب قوية[2].

**هـ: الضروف الإقتصادية (Economical conditions)**:تؤثر الضروف الإقتصادية على مدى قدرة طالب القرض على سداد إلتزاماته والتي قد تكون غير مواتية ولا يسأل عنها في هذه الحالة، فقد تتوافر الصفات الأربعة السابقة في طالب القرض، ولكن الظروف الإقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في

[1] منير إبراهيم هندي، **مرجع سابق**، ص 222.

[2] محمد كمال خليل الحمزاوي، **مرجع سابق**، ص 160.

منح الإئتمان –لذلك يجب على إدارة الإئتمان التنبؤ المسبق بهذه الظروف خاصة إذا كان القرض طويل الأجل[1].

**2 نموذج المعايير الإئتمانية المعروفة ب (5P's)** : يمكن أن يستخدم متخذ القرار الإئتماني نموذجا آخر من المعايير المستخدمة في دراسة الجوانب المحيطة بطلب الإئتمان. إن تحليل المعايير وفق هذا النموذج يعطي نفس الدلالات التي يعطيها نموذج (**5P's**)وإن كان بأسلوب آخر، كما نجد أن هذا النموذج يولي إهتماما خاصا بالقرض والغرض منه، ويركز أساسا على

دراسة المعايير الخمسة التالية، وفيما يلي عرض لها[2]:

**أ: العميل** (**People**):يقيم الوضع الإئتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة وواضحة عن شخصية العميل من حيث التأكد من أهليته القانونية، الأخلاقية، الإدارية، وقدرته على إدارة نشاطه بنجاح وغيرها، لذلك فإن الخطوة الأولى في عملية تقييم الوضع الإئتماني للعميل وإتخاذ القرار الإئتماني هو مقابلة العميل، ومن خلال هذه المقابلة يتم تحديد المعلومات والبيانات التي ترغب الحصول عليها عن العميل، وتحديد من هو والأعمال السابقة التي قام بها والبنوك التي تعامل معها، ومن المؤكد أن إدارة الإئتمان سوف تستند إلى مؤشرات النجاح في هذه الأعمال لتقدير مخاطر النجاح في المستقبل، وبالمقابل فإن علامات الفشل أو التغيير من عمل إلى آخر بسبب عدم النجاح تعطي إنطباعا يدفع إلى الحذر في تقييم خط العميل المستقبلي.

**ب: الغرض من الإئتمان** (**Purpos**) :تشكل هذه الركيزة أحد أهم المعايير التي من خلالها تتوصل إدارة الإئتمان إلى إمكانية الإستمرار في دراسة الملف الإئتماني أو التوقف عند هذا القدر من التحقيق[3]، ورفض

[1] عبد الغفار حنفي، **مرجع سابق**، ص ص 165-166.

[2] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة الإئتمان المصرفي والتحليل الإئتماني**، الطبعة الثانية، مؤسسة الوراق، عمان، 2002، ص ص 151-153

[3] محسن أحمد الخضيري، **الديون المتعثرة**، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 321

الطلب والغرض من الإئتمان من التسهيل الإئتماني بشكل مفصل وأن يحدد المجال الذي سوف يستخدم فيه، وهل يتوافق مع سياسة البنك وصلاحيات إدارة الإئتمان ومع الأهداف الإقتصادية العامة للدولة ومع قدرات وخبرات العميل، فضلاً عن مدى مناسبة حجم ومبلغ الإئتمان ونوعه مع الغرض المطلوب منه[1].

**ج: القدرة على السداد (Payment)**:يركز هذا المعيار على تحديد قدرة العميل على تسديد الإئتمان وفوائده في موعد الإستحقاق، ويتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة للعميل والتي تعد الركيزة الأساسية في تحديد قدرته على التسديد، فمن المؤكدأن مقدار التدفقات النقدية الداخلة للعميل أو الخارجة منه تعطي تصوراً أوليا فيما إذا كان العميل معرض إلى حالة من العسر المالي ونوع ذلك العسر فيما إذا كان العسر مالي فني أو عسر مالي حقيقي.

**د: الحماية (Protection)** :إن أساس هذا المعيار هو مدى توفر الحماية للإئتمان المقدم للعميل، وذلك من خلال تقييم الضمانات التي سيقدمها العميل سواء من حيث قيمتها العادلة أو من حيث قابليتها للتسييل، فيما لو عجز العميل عن الوفاء بإلتزاماته إتجاه البنك، ويقصد بقابلية الضمان للتسييل هو إمكانية تحويله إلى نقد بسرعة وبأقل تكلفة ممكنة.

**هـ: النظرة المستقبلية (Perspective)** :إن مضمون هذه الركيزة ينحصر في إستكشاف أبعاء حالة اللاتأكد التي تحبط بالإئتمان الممنوح للعميل ومستقبا ذلك الإئتمان، أي إستكشاف كل الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعميل سواء كانت داخلية أو خارجية ولهذا فقد تتأثر السياسة الإئتمانية للبنوك بمؤشرات الإقتصاد من معدل النمو العام إلى نسبة التضخم ومعدلات الفوائد وغيرها[2].

[1] محسن أحمد الخضيري، **الديون المتعثرة**، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 1996، ص 321

[2] حمزة محمود الزبيدي، **مرجع سابق**، ص 154-155

**ثانيا : العوامل الخاصة بالبنك** وتتسع هذه العوامل لتشمل في إطارها العوامل الآتية[1]:

1-درجة السيولة التي يتمتع بها البنك حاليا متمثلة في حجم الأموال النقدية غير الموظفة والتي تفيض عن حاجته حاليا، أو مقدار التوظيف الحالي وشكل هذا التوظيف في أصول البنك ومدى قابليتها للتسييل بسرعة.

2-الإستراتيجية المصرفية التي يتبعها البنك في إدارة عملياته المصرفية وغير المصرفية ومدى توافقها أو عدم توافقها مع إستراتيجية البنوك المنافسة.

3-الهدف العام الذي يسعى البنك إلى تحقيقه خلال المرحلة القادمة "قصيرة الأجل" "ومتوسطة الأجل" "وطويلة الأجل".

4-حصة البنك ومكانته في السوق المصرفي، وهل هناك ما يهدد هذه الحصة أو أن البنك مسيطر تماما على هذه الحصة.

5-إمكانيات البنك المادية والبشرية والإدارية، والتكنولوجية الحالية وما يستهدف البنك الوصول إليه في المستقبل وإحتياطاته المالية وتكلفة مباشرة النشاط المصرفي التي يتحملها البنك، ومقدار متطلبات التجهيزات الإليكترونية الحديثة.

وفيما يلي عرض لكل عنصر من هذه العناصر:

**العنصر الأول: درجة السيولة.** كلما كانت قدرة البنك على توظيف أمواله مرتفعة، كلما كانت قراراته الإئتمانية أكثر رشادة، وأكثر تشدداً، والعكس صحيح.

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص ص 311-312

**العنصر الثاني: الإستراتيجية المتبعة:** تؤثر الإستراتيجية التي يتبعها البنك في قراره الإئتماني أي في إستعداده لمنح إئتمان معين أو عدم منح هذا الإئتمان فعادة ما تقوم البنوك إتباع أو تبني أحد الإستراتيجيات الآتية[1]:

**أ-إستراتيجية قيادة السوق:** وهي إستراتيجية هجومية تتبعها البنوك كبيرة الحجم، التي تتوسع بإستمرار، ومن ثم تكون قدرتها ورغبتها في منح مزيد من الإئتمان كبيرة وإستعدادها أكبر لتقبل درجة أكبر من المخاطر حتى يمكن أن تحقق حجم عمليات مناسب، ومن ثم عادة ما تكون هذه البنوك أيسر في التعامل وفي منح الإئتمان عن غيرها من المؤسسات المصرفية.

**ب-إستراتيجية الإنقياد للسوق (المحراب السوقي):** وتتبعها البنوك المتحفظة التي تعاني من خلل في مراكزها المالية ومن ثم فإنها تستخدم الأدوات التقليدية في منحها للإئتمان ولا تقبل على أي عملية تتضمن مخاطر غير معتادة، بل أنها قد ترفض أي عملية جديدة لمجرد أنها لم يتم منحها إئتمان من قبل، وتعتمد على العرف السائد والإتجاه السائد في السوق المصرفي، وعادة ما تقوم هذه البنوك بإتفاء أثر البنك القائد، أوالبنوك القائدة في العمليات التي أصابت نجاحاً وتقوم بتقليدها فيها.

**ج-إستراتيجية الرشادة الإئتمانية:** وتقوم البنوك صغيرة الحجم بإتباعها عادة، خاصة إذا كانت مواردها المالية محدودة، ولا تشكل الفوائد المدفوعة على الودائع عبئاً كبيراً عليها وتقوم هذه الإستراتيجية على رفض منح الإئتمان لأي عميل، أو لأي نشاط، أو لأي مبلغ يتضمن مخاطر مرتفعة وينحصر إئتمانها بشكل عام في تمويل النشاط الجاري، وبصفة خاصة النشاط التجاري للتجار الذين يتعاملون في البضائع سهلة التصريف والتي يتصف الطلب عليها بالإستمرارية وعدم الإنقطاع مثل السلع الغذائية المختلفة.

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص ص 316-317

**العنصر الثالث: الهدف العام للبنك:** للبنوك التجارية ثلاثة أهداف أساسية هي الربحية المثلى، والنمو في الحصة السوقية، والإستقرار المتنامي يضاف إليها خدمة أغراض التنمية الإقتصادية وهي أهداف عامة لكافة المؤسسات المصرفية، ويقوم كل بنك بترجمة هذه الأهداف إلى أهداف كمية، مثل تحديد رقم الأعمال (إجمالي الموازنة) الذي يرغب تحقيقه خلال السنة وحجم الأرباح الذي يسعى إلى تحقيقه، وكلما كانت الأهداف التي وضعها البنك ضخمة عن الهدف الذي حققه في العام الماضي، كلما كان إستعداده أكبر لمنح إئتمان جديد،

**العنصر الرابع: حصة البنك في السوق المصرفي:** كلما كان البنك رائداً في السوق المصرفي، ويحوز جانباً هاماً من معاملات وعمليات هذا السوق تعكسها حجم معاملاته وحجم أعماله في هذا السوق، وكلما كانت هذه المعاملات تتسم بطابع الإستقرار والنمو المتوازن، كلما كانت قابلية البنك للإقراض أكبر، وإن كان في كل الأحوال يجب مراعاة القواعد والشروط الإئتمانية المختلفة في العمليات الإئتمانية المقدمة للبنك لتمويلها حتى لا يواجه البنك بأي موقف يكون من شأنه أن يفقد سمعته وثقة عملائه فيه.

**العنصر الخامس: إمكانيات البنك المادية والبشرية:** ويتعلق هذا العنصر أساساً بمدى القدرات التي يمتلكها البنك، خاصة الموارد البشرية التي لديه والمؤهلة والمدربة على القيام بوظيفة الإئتمان المصرفي وما تتطلبه من مهارات، وما لديه من كفاءات إدارية تعطيه القدرة على القيام بعبء العمل الإداري من تخطيط، وتنظيم وتوجيه[1]، ومتابعة بكفاءة وكلما كان أقدر على منح إئتمان جيد جديد بل وإستعداده أكبر لتحمل قدر أكبر من المخاطر المحسوبة خاصة إذا كان لديه إحتياطات ضخمة تم تكوينها خلال مراحل زمنية طويلة من أرباحه المتحققة. كما أن المقدرة وخبرة القائمين على شؤون الإقراض والإئتمان في البنك دور فعال في منح أو عدم منح إئتمان من نوع معين.

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص ص 319-320

وكلما كان البنك يمتلك ويحوز هذه الإمكانيات، كلما كان أكثر إستعداداً لمنح الإئتمان والعكس صحيح، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن تكلفة مباشرة النشاط المصرفي التي يتحملها البنك تؤثر تأثيراً مباشراً في القرار الإئتماني الذي يتخذه حيث كلما كان البنك يتحمل تكاليف ضخمة كلما كان إستعداده أكبر لمنح الإئتمان لتغطية هذه التكاليف وتحقيق هامش ربح مناسب. وهو ما ينصرف أيضاً إلى تحديد التسهيلات الإئتمانية الممنوحة وإلى التعامل مع الديون المتعثرة القائمة.

**ثالثا : عوامل خاصة بالتسهيل نفسه.**

وأهم هذه العوامل هي ما يلي:

**1- الغرض من التسهيل:** حيث يجب معرفة الغرض من التسهيل بشكل تفصيلي وأن يحدد المجال الذي سوف يستخدم فيه هذا التسهيل بشكل دقيق حتى يمكن إتخاذ قرار بشأنه، والحكم على مدى مناسبة منح هذا التسهيل من عدمه وهل يتوافق مع سياسة البنك، ومع قدرات وخبرات العميل ومقوماته الإئتمانية أم يتعارض معها، فضلا عن مدى مناسبة حجم ومبلغ التسهيل ونوعه مع الغرض المطلوب منه.

**2- مدة التسهيل:** من المتعارف عليه أن المخاطر تزداد بإزدياد المدة الممنوح عنها التسهيل ومن ثم يجب معرفة المدة التي يرغب العميل في الحصول على التسهيل خلالها، ومتى سيقوم بالسداد،[1] وهل تتناسب فعلاً مع إمكانيات وقدرات العميل، ومع الموارد أو عائد النشاط الذي يقوم به، بحيث تكفي الإيرادات المتولدة عن هذا النشاط لسداد إلتزامات القرض أم لا .... وهو أيضاً يرتبط بعملية إعادة هيكلة الديون وجدولتها وطرق التعامل مع الدين المتعثر من خلال مدد السداد التي تناسب المشروع وفقاً لحجم تدفق إيراداته وتَوقيتات هذا التدفق.

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص ص 321-322

**3- مصدر السداد:** بمعنى هل سيقوم العميل بسداد التسهيل من الموارد الناجمة عن النشاط الذي إستخدم التسهيل في تمويله أم من خلال موارد أخرى مولدة عن أنشطة أخرى.

وهل هي موارد تتصف بالإنتظام أو بالتقلب، وهل هناك مخاطر تهدد إستمرارها، أم أنها موارد مستمرة، وهل هي كافية في مجموعها العام لسداد هذه الإلتزامات أم لا، وهل هناك إلتزامات تقع عل عاتق العميل يتعين سدادها أيضاً من هذه الموارد، وهل هناك إمتيازات قانونية ممنوحة لأي جهة على هذه الموارد أم لا، ويتم دراسة هذه العناصر للحكم على مدى إمكانية إقالته من حالة التعثر ... أو القيام بعمليات تكميش نشاطه ومصادرة إيراداته وموارده وتصفيته.

**4- طريقة السداد:** أي هل سيتم سداد القرض أو التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة، أو سوف يتم سداده على أقساط دورية، أو أنه سيتم منح المقترض (العميل) حق السحب والسداد وفقاً لما يراه خلال مدة التسهيل. إذا ما كانت إيراداته وموارده غير مستقرة ومتقلبة.

ومن ثم يتعين دراسة برنامج سداد التسهيل للوقوف على مدى مناسبته للعميل وللنشاط الممول ولسياسة البنك الإئتمانية.

**5- نوع التسهيل المطلوب:** يجب تحديد نوع التسهيل المطلوب، وهل يتوافق مع السياسة العامة للإقراض للبنك أم يتعارض معها، وهل يتناسب فعلاً مع الغرض أو النشاط الذي سيقوم بتمويله[1]، وهل هناك عقبات معينة تحول دون سداد هذا التسهيل من جانب العميل سواء في الوقت الحاضر، أو في المستقبل القريب أو خلال فترة من التسهيل.

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص ص 322-323

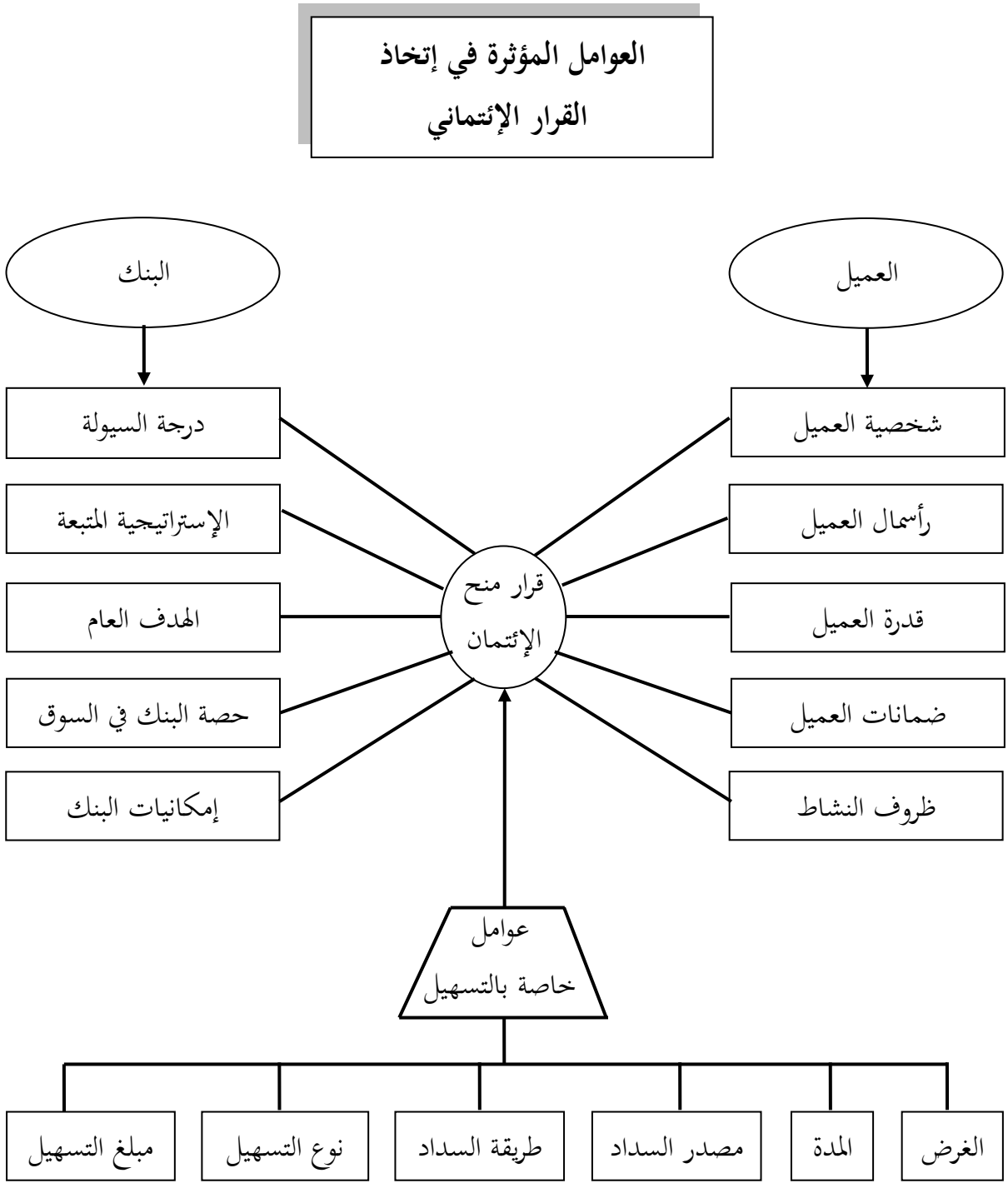
**6- مبلغ التسهيل المطلوب:** لمبلغ التسهيل أهمية محورية خاصة، حيث كلما زاد المبلغ عن حد معين كلّما زادت مخاطر عدم سداده، وكلما كان البنك أحرص في الدراسات والبحوث التي يجريها، وقد يفكر في إشراك أكثر من بنك معه في تمويل العملية الإئتمانية، خاصة أن نتائج عدم سداد قرض بمبلغ ضخم تكون صعبة وقد تؤثر على سلامة المركز المالي للبنك ومن ثم على إستمراره في تأدية رسالته.

أما إذا كان مبلغ التسهيل المطلوب صغير، فإنه يكون من السهل الحصول عليه هذا ما توافرت الشروط الإئتمانية المعتادة فيه.

كما يمكن توضيح هذه المعايير في الشكل الآتي[1]:

[1] محسن أحمد الخضيري، **مرجع سابق**، ص 323

**الشكل رقم (II–5): العوامل المؤثرة في إتخاذ القرار الإئتماني**




**المصدر** : محسن أحمد الخضيري، الديون المتعثرة، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1996، ص 298

**خلاصة :**

إعتماداً على مختلف العناصر التي تمّ معالجتها في الفصل الثاني، بدايةً من التمويل كمفهوم وإبراز أهميته وطرقه، ثمّ ماهية قرار التمويل والمعلومات الملائمة، وكذا مصادر وإستخدامات البنوك التجارية، وصولاً إلى السياسة الإقراضية ومدى أهميّتها في ترشيد قرارات منح الإئتمان.

وممّا سبق، وجدنا أنّ التمويل هو وظيفة أساسية في البنوك التجارية، وذلك من خلال توفير الأموال اللاّزمة من أجل توجيهها، وبهذا تقوم البنوك بإتخاذ قرارات ملائمة من أجل الإستغلال الأمثل للموارد المتحصل عليها وإستخدامها بالشكل المطلوب.

ومن أجل تحقيق الهدف المنشود يعمل البنك على وضع سياسة إقراضية فعّالة تتلائم مع وضعيته وأهدافه، من خلال تحديد شروط سليمة لمنح الإئتمان والمحدّدات الواجب أخذها بعين الإعتبار.



# الفصل الثالث:

# دراسة ميدانية

## الفصل الثّالث : دراسة ميدانية

من أجل معرفة العوامل المؤثرة على قرارات التمويل سواءاً كانت خاصة بالعميل، البنك، أو الإئتمان نفسه وتأثيرها على قرار منح الإئتمان من عدمه، قمنا بإجراء دراسة ميدانية، والإحتكاك مع موظفوا البنوك التجارية، وذلك بهدف معرفة إتّجاهاتهم وآرائهم حول مختلف محدّدات التمويل وكذا مختلف العوامل المؤثرة على قرارات التمويل.

وقمنا بإعداد إستبيانة وتوزيعها على عينة الدراسة المختارة المتمثلة في (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة)، وبعد تجميع البيانات ومعالجتها بواسطة برنامج SPSS 17، قمنا بعرض النتائج المتحصّل عليها وتحليلها وإختبار فرضيات الدراسة، لكي نتوصّل في الأخير إلى نتائج الدراسة الميدانية.

## المبحث الأول: إعداد الإستبيان وتفريغ بياناته

نستعرض من خلال هذا المبحث، عناصر الدراسة التي أختيرت بناءاً على ملاءمتها مع الموضوع، بالإضافة إلى مكونات الإستبيان وطرق تبويب الأسئلة والتفريغ والمعالجة المنتهجة، وكذلك مجتمع الدراسة والجزء محل الدراسة المتمثل في العينة بالإضافة إلى توضيح حدود الدراسة.

### المطلب الأول: مجتمع وعينة الدراسة

#### الفرع الأول: مجتمع الدراسة

يتمثل مجتمع الدراسة في موظفوا البنوك المختارة واللتي بلغ عددها 5 بنوك تجارية (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة)، موزعين على مختلف الرتب والوظائف، والذين يحوزون مستويات علمية وتكوينية مختلفة.

#### الفرع الثاني: عينة الدراسة

لقد قمنا بتوزيع 35 إستمارة ويمكن توضيح ذلك في الجدول التالي:

**الجدول رقم ( III-1) : الإحصائيات المتعلقة بإستمارات الإستبيان**

| البيان | التكرار | النسبة المئوية % |
|---|---|---|
| الإستمارات الموزعة | 35 | 100 |
| الإستمارات المسترجعة | 35 | 100 |
| الإستمارات غير المسترجعة | 0 | 0 |
| الإستمارات الملغات | 0 | 0 |
| الإستمارات الصالحة للدراسة | 35 | 100 |

الملاحظة من خلال الجدول رقم ( III-1) أن عدد الإستمارات الموزعة بلغ 35 إستمارة والتي أستخلص منها 35 إستمارة صالحة للدراسة.

### المطلب الثاني: إعداد وهيكلة الإستبيان

#### الفرع الأول: إعداد الإستبيان

هناك جملة من النقاط التي حاولنا مراعاتها عند إعدادنا لإستمارة الإستبيان أهمها:

- إعتمدنا في إعداد عبارات الإستبيان على الأسلوب البسيط واللغة المفهومة.
- قمنا بصياغة عبارات موجهة للموظفين في البنك بمختلف رتبهم.
- قمنا بإختيار عدد من البنوك التجارية التي لديها صمعة كعينة للدّراسة.
- تم عرض الإستبان على عدد من الأساتذة الجامعيين والباحثين في هذا المجال لتصويب محتوى الإستبيان.

**الفرع الثاني: هيكل الإستبيان**

لقد تم تقسيم الإستبيان إلى ثلاثة أجزاء:

1. **الجزء الأوّل:** شمل هذا الجزء المعلومات العامة لعينة الدراسة بحيث شمل المتغيرات الشخصية المتعلقة بـ:
   - السن: والذي شمل أربع فئات عمرية.
   - المؤهل العلمي: والذي قسم إلى أربع مستويات علمية تصاعديا.
   - المركز الوظيفي: والذي شمل ثلاث وظائف ذات صلة بموضوع الدراسة.
   - الخبرة المهنية: والتي شملت أربع فئات مختلفة.
2. **الجزء الثاني:** تم تقسيم هذا الجزء تماشيا مع طبيعة الموضوع إلى ثلاث محاور:
   - **المحور الأول:** تضمن 7 عبارات حول العوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالبنك.
   - **المحور الثاني:** تضمن أيضاً 7 عبارات، تمحورت حول العوامل المؤثرة على قرارات التمويل– عوامل خاصة بالعميل.
   - **المحور الثالث:** أما المحور الأخير فتضمن 5 عبارات حول العوامل المؤثرة على قرارات التمويل– عوامل خاصة بالإئتمان.

بغية معرفة الإتجاه العام لآراء أفراد العينة حول محاور الدراسة، فلقد تم إعتماد مقياس ليكارت الخماسي لتقييم كل عبارة من عبارات محاور الدراسة.

**الفرع الثالث:المنهج المستخدم في الدّراسة**

إعتمد الطالبان على أسلوب المنهج الوصفي عند وصفه لخصائص عينة الدراسة وعلى المنهج التحليلي الإحصائي عند عرض نتائج الدراسة الميدانية والتعليق عن نتائجها وذلك بما يتوافق مع نوع وأهداف الدراسة.

وقد قام الطالبان بتوزيع إستبانة على عينة الدراسة بغرض معرفة أرائهم وإتجاهاتهم فيما يخص موضوع الدراسة ومن ثم قاما بتفريغ البيانات في برنامج (spss17) وإجراء مختلف العمليات الإحصائية اللاّزمة والتي تتوافق مع نوع الدراسة، (الوسط الحسابي، معامل التشتت، النسب المئوية، معامل الإرتباط) كما قاما بمجموعة من الإختبارات الإحصائية (إختبار التوزيع الطبيعي، إختبار الثبات، وإختبار الصدق)، وفي الأخير قام الطالبان بإختبار فرضيات الدراسة عن طريق الإختبار الأحادي لمتوسط مجتمع واحد (one sample test) مدعما نتائج إختبار الفرضيات بمقياس **(ليكرت)** الخماسي لمعرفة توجهات عينة الدراسة، والذي يعطي أوزان مختلفة لإستجابات الأفراد، وقد أعتبر الطالبان القيمة (3) كحد أدنى لقبول الفرضية من عدمه.

## المطلب الثالث: تفريغ البيانات ومعالجة نتائج الاستبيان

### الفرع الأول: معالجة نتائج الإستبيان

بغية تسهيل عملية التحليل، وعقب الإسترجاع النهائي لإستمارات الإستبيان، قمنا بتجميع البيانات المحصلة وتفريغها في برنامج SSPSS17 وكذا برنامج EXCEL.

ففيما يخص جمع وتبويب المعلومات التي تخص عينة الدراسة، تم إعداد مجموعة من الجداول والتي تم إستخلاصها بالإعتماد على برنامج EXCEL.

وقد إعتمدنا في عملية التحليل على مجموعة من الأساليب الإحصائية والمتمثلة في:

التكرارات، النسب المئوية، المتوسطات الحسابية، الإنحرافات المعيارية... الخ.

- التكرارات والنسب المئوية: بغية التفريق بين الفئات العينة، بناءاً على المعلومات الشخصية لأفرادها ومعرفة توجه إجابات أفراد العينة إلى إجمالي العينة، وتم إعتماد هذين المؤشرين في كافة عبارات الإستبيان .
- المتوسطات الحسابية: بإعتباره أحد مقاييس النزعة المركزية، تم إستعمال المتوسط الحسابي لمعرفة الإتجاه العام لإجابات أفراد عينة الدراسة فتم إحتساب المتوسط الحسابي لكل عبارات المحاور والمتوسط الحسابي لكل محور.
- الإنحرافات المعيارية: لمعرفة درجة تشتت القيم تم إحتساب الإنحراف المعياري لكل عبارة من المحاور والإنحرافات الإجمالي للمحور.

## الفرع الثاني: صدق وثبات الإستبيان

### أولا: صدق الإستبيان

### 1- صدق التحكيم :

تم إختبار صدق الإستبانة بواسطة صدق المحكمين لتتأكد من مدى ملائمة مفردات الإستبانة للغرض الذي وضعت من أجله، وقد وزعت الإستبانة على مجموعة من الأساتذة في إختصاص منهجية البحث العلمي لغرض تصحيح وضبط الإستبانة من جانب الشكل والمنهجية، كما وزعت الإستبانة على مجموعة من الأساتذة الجامعيين المختصين في مجال الدراسة لمناقشة محتوى الإستبانة وعباراتها.

### 2- صدق الإتساق الداخلي:

تم حساب صدق الإتساق الداخلي للإستبانة بإيجاد معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال مع الدرجة الكلية للمجال نفسه.

**الجدول رقم (III-2): يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الأول مع الدرجة الكلية للمجال**

| العبارات | T1 | |
|---|---|---|
| | correlation de Spearman | sig |
| 1-حجم السيولة المتوفرة تؤثر على قرارات البنك التمويلية. | 0,732** | 0,000 |
| 2-تعد الإستراتيجية التي يتبعها البنك في إتخاذ قرار الإئتمان في كونه مستعداً لمنح إئتمان معين من عدمه. | 0,530** | 0,001 |
| 3- تلعب الموارد المادية والبشرية دور في الرفع من جودة السياسة الإئتمانية للبنك. | 0,617** | 0,000 |
| 4-حرية البنوك في التوسع أو تخفيض حجم الإئتمان سيؤثر على القرارات التمويلية للبنك. | 0,619** | 0,000 |
| 5-يعتبر البنك التجاري المسؤول الوحيد عن إتخاذ القرار بشأن إمكانية التوسع في القروض أو تقليصها. | 0,611** | 0,000 |
| 6-عملية منح القروض مرتبطة بمدى تحقيق الأهداف المستقبلية للبنك. | 0,399** | 0,009 |
| 7-تؤثر حصة البنك في السوق على قرار تمويل المشروعات. | 0,529** | 0,001 |

يتضح من الجدول رقم (III -2) أن جميع فقرات المجال الأول مرتبطة إرتباطا ذات دلالة إحصائية مع الدرجة الكلية للمجال، بحيث تراوح معامل سبيرمان للإرتباط ما بين 0,399 و0.732، كما أن كل قيم الدلالة كانت أقل من 0.05 وهذا ما يدل على صدق أداة الدراسة.

**الجدول رقم (III–3): يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثاني مع الدرجة الكلية للمجال**

| العبارة | T2 | |
|---|---|---|
| | correlation de Spearman | sig |
| 1-ترتبط العوامل المتعلقة بالعميل بهدف واحد هو قياس مدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك نتيجة منحه للعميل. | 0,514** | 0,001 |
| 2-تتمثل العوامل المتعلقة بالعميل في دراسة مدى سلامة الموقف الإئتماني للعميل. | 0,665** | 0,000 |
| 3- تقوم إدارة الإئتمان المصرفي بدراسة وتحليل عدد من المعايير الإئتمانية المتعلقة بالعميل. | 0,340* | 0,023 |
| 4-بإمكان البنك من خلال التعرف على سمعة عميله إكتشاف نيته في السداد. | 0,618** | 0,000 |
| 5- يأخذ البنك بعين الإعتبار التحري عن العميل من مصادر مختلفة للتأكد من سلوكه. | 0,732** | 0,000 |
| 6-تقوم إدارة البنوك التجارية بدراسة رأسمال العميل لتحديد درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها. | 0,779** | 0,000 |
| 7-يمكن للبنك التخلي عن طلب الضمانات في حالة التأكد من حسن نية العميل. | 0,719** | 0,000 |

يتضح من الجدول رقم ( III-3) أن جميع فقرات المجال الثاني مرتبطة إرتباطا ذات دلالة إحصائية مع الدرجة الكلية للمجال، بحيث تتراوح معامل سبيرمان للإرتباط ما بين 0.340 إلى 0.779 كما أن كل قيم الدلالة كانت أقل من 0.05 وهذا ما يدل على صدق الأداة.

**الجدول رقم (III-4): يوضح معامل الإرتباط بين كل فقرة من فقرات المجال الثالث مع الدرجة الكلية للمجال**

| العبارة | T3 | |
|---|---|---|
| | correlation de Sperman | sig |
| 1- يمكن للبنك تقديم إئتمان للعميل حتّى وإن كان يتعارض مع السياسة الإئتمانية للبنك وغير متناسب مع النشاط الذي سيقوم بتمويله. | 0,783** | 0,000 |
| 2- طريقة سداد القرض تؤثر في السياسة الإئتمانية للبنك. | 0,554** | 0,000 |
| 3- يمكن للبنك تقديم تسهيلات تتعارض مع إخصاصه. | 0,504** | 0,001 |
| 4-في بعض الأحيان يلجأ البنك إلى تقديم تسهيلات تفوق قدراته المادية بالتضامن مع بنوك أخرى. | 0,696** | 0,000 |
| 5- كلما زاد مبلغ التسهيل عن حده كلما زادت حجم المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية. | 0,550** | 0,000 |

يتضح من الجدول رقم ( III-4) أن جميع فقرات المجال الثالث مرتبطة إرتباطا ذات دلالة إحصائية مع الدرجة الكلية للمجال، بحيث تتراوح معامل سبيرمان للإرتباط ما بين 0.504 إلى 0.783 كما أن كل قيم الدلالة كانت أقل من 0.05 وهذا ما يدل على صدق الأداة.

**ثانيا :ثبات الإستبانة**

**الجدول رقم( III-5 ): يبين نتائج إختبار ألفا كروم باخ**

| المجال | عدد الفقرات | معامل الفا كرومباخ |
|---|---|---|
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالبنك | 7 | 0,677 |
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالعميل | 7 | 0,754 |
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالإئتمان | 5 | 0,661 |

يتضح من النتائج الموضحة من خلال الجدول (III-5) أن قيمة معامل (ألفا كروم باخ ) كانت مقبولة وهذا يعني أن الباحثان قد تأكدا من صدق وثبات إستبانة الدراسة مما يضفي ثقة أكبر على نتائج الدراسة.

## الفرع الثالث: إختبار التوزيع الطبيعي

**الجدول رقم (III–6): يبين إختبار التوزيع الطبيعي لإستجابات أفراد عينة الدراسة**

| المجال | الدلالة |
|---|---|
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالبنك | 0,762 |
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالعميل | 0,334 |
| العوامل المؤثرة على قرارات التمويل – عوامل خاصة بالإئتمان | 0,503 |

يتضح من خلال الجدول (III-6) أن قيمة الدلالة بالنسبة للمحور الأول قدرت ب 0,762 وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.05 وهذا ما يدل على أن إجابات أفراد العينة حول المحور الأول توزعت توزيعا طبيعيا، في حين أنها بلغت الدلالة لإختبار المحور الثاني 0.334 وهي بدورها أكبر من مستوى الدلالة 0.05 وبالتالي فإن إستجابات أفراد العينة حول المحور الثاني بدورها توزعت توزيعا طبيعيا، كما أن الدلالة لإختبار المحور الثالث بلغت 0,503 وهي بدورها أكبر من مستوى الدلالة 0.05 وبالتالي فإن إستجابات أفراد العينة حول المحور الثالث بدورها توزعت توزيعا طبيعيا.

## الفرع الرابع: عرض خصائص عينة الدراسة

### 1- السن:

بناءاً على التقسيم المنتهج بالنسبة لفئات السّن لأفراد عينة الدراسة تحصلنا على التكرارات الموضحة في الجدول التالي:

**الجدول رقم( III–7): توزيع أفراد العينة حسب السن**

| العمر | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| من 20 إلى أقل من 30 سنة | 8 | 22,90 |
| من 30 إلى أقل من 40 سنة | 18 | 51,40 |
| من 40 إلى أقل من 50 سنة | 8 | 22,90 |
| من 50 إلى اقل من 60 سنة | 1 | 2,90 |
| المجموع | 35 | 100 |

يوضح الجدول رقم (III-7) توزيع أفراد العينة دراسة على الفئات النسبية ويمكن إستخلاص منه مايلي:

- الأفراد الذين أعمارهم أقل من 30 سنة يشكلون نسبة 22.90 % أي ما يعادل 8 أشخاص.
- نسبة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم من 30-40 سنة تمثل نسبة 51.40 % أي ما يعادل 18 شخص وهم يمتلكون أكبر نسبة.
- أما نسبة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم من 40-50 سنة فهي تمثل نسبة 22.90% أي ما يعادل 8 أشخاص.
- نسبة الأفراد الذين تتراوح أعمارهم ما بين 50-60 فهي تمثل نسبة 2.90% أي ما يعادل شخص واحد وهي تعد أقل نسبة.

## 2- المؤهل:

كانت التكرارات والنسب التي تخص تصنيف أفراد عينة الدراسة وفق المؤهلات العلمية كما هو مبين في الجدول التالي:

**الجدول رقم (III-8): توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي**

| المؤهل العلمي | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| ليسانس | 23 | 65,7 |
| ماستر | 4 | 11,4 |
| ماجستير | 1 | 2,9 |
| دكتوراه | 7 | 20 |
| المجموع | 35 | 100 |

يوضح لنا الجدول رقم (**III** -8) الدرجات العلمية والشهادات المتوفرة لدى أفراد عينة الدراسة، فكانت نسبة الحاصلين على الشهادات ليسانس 65.7 % أي ما يعادل 23 شخص وهي أكبر نسبة باعتبارها أغلبية الموظفين من خريجي الجامعات، أما نسبة الحاصلين على شهادة الماستر فتقدر ب 11,4 % أي ما يعادل أربعة أشخاص وفيما يخص الحاصلين على شهادة الماجستير فقد كان عددهم من ضمن العينة 1 شخص واحد أي

بنسبة 2.9% ، أمّا بالنسبة للمتحصلين على شهادة الدكتوراه فقد بلغت النسبة حوالي 20 % أي ما يعادل 7 أشخاص.

### 3- المركز الوظيفي :

بناءاً على التقسيم المنتهج لعينة الدراسة تحصلنا على التكرارات والنّسب المئوية حسب المركز الوظيفي وهي موضحة في الجدول التالي:

**الجدول رقم( III-9): توزيع أفراد العينة حسب المركز الوظيفي**

| المركز الوظيفي | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| موظف | 18 | 51,4 |
| إطار | 14 | 40 |
| إطار سامي | 3 | 8,6 |
| المجموع | 35 | 100 |

يوضح لنا الجدول رقم (III-9) توزيع أفراد عينة الدراسة تم تقسيمها وفق المهنة فنجد:

- أن نسبة الأفراد الذين يعملون كموظفين تمثل نسبة 51,4 %وهي أكبر نسبة أي ما يعادل 18 فرد.
- نسبة الأفراد الذين يعملون كإطار لدى البنوك حوالي 40% أي ما يعادل 14 فرد.
- نسبة الأفراد الذين يعملون كإطار سامي في البنوك التجارية ما يعادل حوالي 8,6% وهي أقل نسبة أي ما يعادل 3 أشخاص.

### 4- الخبرة المهنية :

كانت التكرارات والنسب التي تخص تصنيف أفراد عينة الدراسة وفق الخبرة المهنية كما هو مبين في الجدول التالي:

**الجدول رقم (III-10): توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية**

| الخبرة المهنية | التكرار | النسبة % |
|---|---|---|
| من سنة إلى أقل من 5 سنوات | 13 | 37,1 |
| من 5 سنوات إلى أقل من 10 سنوات | 15 | 42,9 |
| من 10 سنوات إلى أقل من 15 سنة | 5 | 14,3 |
| أكثر من 15 سنة | 2 | 5,7 |
| المجموع | 35 | 100 |

يوضح لنا الجدول رقم (III-10) توزيع أفراد عينة الدراسة تم تقسيمها وفق الخبرة فنجد:

- أن نسبة الأفراد الذين لديهم خبرة من سنة واحدة إلى أقل من خمس سنوات تمثل نسبة 37,1 % أي ما يعادل 18 فرد.
- نسبة الأفراد الذين الذين لديهم خبرة من 5 سنوات إلى أقل من 10 سنوات حوالي 42.9% وهي أعلى نسبة أي ما يعادل 15 فرد.
- نسبة الأفراد الذين الذين لديهم خبرة من 10 سنوات إلى أقل من 15 سنة حوالي14.3% أي ما يعادل 5 أفراد.
- نسبة الأفراد الذين الذين لديهم خبرة أكثر من 15 سنة يقدر عددهم بنسبة 5,7% أي ما يعادل 2 فردين وهي أدنى نسبة.

## المبحث الثاني: عرض وتحليل نتائج الاستبيان

### المطلب الأول: عرض نتائج الإستبيان

**الجدول رقم( III-11): يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الأول**

| العبارة | التكرار النسبة % | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| العبارة الأولى | التكرار | 10 | 14 | 3 | 7 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 28.6 | 40 | 8.6 | 20 | 2.9 | 100 |
| العبارة الثانية | التكرار | 8 | 16 | 7 | 3 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 22.9 | 45.7 | 20 | 8.6 | 2.9 | 100 |
| العبارة الثالثة | التكرار | 15 | 14 | 3 | 2 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 42.9 | 40 | 8.6 | 5.7 | 2.9 | 100 |
| العبارة الرابعة | التكرار | 4 | 13 | 11 | 6 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 11.4 | 37.1 | 31.4 | 17.1 | 2.9 | 100 |
| العبارة الخامسة | التكرار | 5 | 9 | 6 | 14 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 14.3 | 25.7 | 17.1 | 40 | 2.9 | 100 |
| العبارة السادسة | التكرار | 9 | 19 | 4 | 3 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 25.7 | 54.3 | 11.4 | 8.6 | 0 | 100 |
| العبارة السابعة | التكرار | 7 | 14 | 10 | 4 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 20 | 40 | 28.6 | 11.4 | 0 | 100 |

يتضح من الجدول (III-11) أنه:

- أغلبية العينة "**موافق**" في العبارة الأولى حيث بلغت نسبتها 40%، وكانت ضئيلة جداّ بالنسبة لعبارة "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- كانت أغلبية العينة "**موافق**" للعبارة الثانية بنسبة 45.7%، وكانت قليلة جداّ لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- أما بالنسبة للعبارة الثالثة كانت أغلبية العينة تتجه إلى "**موافق بشدة**" حيث بلغت نسبتها 42.9%، وكانت قليلة جداّ لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.

- أما العبارة الرابعة كانت أغلبية العينة متجهة إلى "**موافق**" حيث بلغت نسبتها 37.1% وكانت قليلة جداّ لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- كانت أغلبية العينة "**غير موافق**" مع العبارة الخامسة بنسبة 40%، وكانت قليلة جداّ لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- أمّا بالنّسبة للعبارة السادسة والسّابعة كانت بالأغلبية لـ "**موافق**" وكانت نسبتها محصورة بين 54.3%، 40%، على التوالي، ومعدومة لـ "**غير موافق بشدة**" لكلتا العبارتين.

**الجدول رقم( III-12) : يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الثاني**

| العبارة | التكرار النسبة % | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| العبارة الأولى | التكرار | 11 | 15 | 5 | 4 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 31.4 | 42.9 | 14.3 | 11.4 | 0 | 100 |
| العبارة الثانية | التكرار | 6 | 18 | 9 | 2 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 17.1 | 51.4 | 25.7 | 5.7 | 0 | 100 |
| العبارة الثالثة | التكرار | 9 | 20 | 4 | 2 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 25.7 | 57.1 | 11.4 | 5.7 | 0 | 100 |
| العبارة الرابعة | التكرار | 8 | 11 | 5 | 11 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 22.9 | 31.4 | 14.3 | 31.4 | 0 | 100 |
| العبارة الخامسة | التكرار | 8 | 7 | 9 | 11 | 0 | 35 |
| | النسبة % | 22.9 | 20 | 25.7 | 31.4 | 0 | 100 |
| العبارة السادسة | التكرار | 10 | 18 | 4 | 2 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 28.6 | 51.4 | 11.4 | 5.7 | 2.9 | 100 |
| العبارة السابعة | التكرار | 5 | 5 | 4 | 12 | 9 | 35 |
| | النسبة % | 14.3 | 14.3 | 11.4 | 34.3 | 25.7 | 100 |

يتضح من الجدول(III-12) أنه:

- أغلبية العينة "**موافق**" مع العبارة الأولى والثانية والثالثة على التوالي بنسب متقاربة 42.9%، 51.4%، 57.1%، وكانت معدومة لـ "**غير موافق بشدة**" للعبارات الثلاث.

- أمّا بالنسبة للعبارة الرابعة كانت معظم الإجابة متساوية "**موافق**" و"**غير موافق**" بنسبة 31.4%، ومعدومة لـ "**غير موافق بشدة**".
- كانت أغلبية العينة الخامسة موافقة للإجابة "**غير موافق**" بنسبة 31.4%، ومعدومة لـ "**غير موافق بشدة**".
- أغلبية العينة تشير لـ "**موافق**" في العبارة السادسة حيث بلغت نسبتها 51.4%، وكانت قليلة جداً لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- أمّا بالنسبة للعبارة السابعة كانت العينة "**غير موافق**" بنسبة 34.3%، ومنخفضة نوعاً ما بنسبة 11.4 % لـ"**محايد**".

- **الجدول رقم (III-13) : يبين إستجابات أفراد العينة على المحور الثالث**

| العبارة | التكرار النسبة % | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| العبارة الأولى | التكرار | 5 | 1 | 6 | 13 | 10 | 35 |
| | النسبة % | 14.3 | 2.9 | 17.1 | 37.1 | 28.6 | 100 |
| العبارة الثانية | التكرار | 5 | 10 | 13 | 4 | 3 | 35 |
| | النسبة % | 14.3 | 28.6 | 37.1 | 11.4 | 8.6 | 100 |
| العبارة الثالثة | التكرار | 2 | 2 | 10 | 13 | 8 | 35 |
| | النسبة % | 5.7 | 5.7 | 28.6 | 37.1 | 22.9 | 100 |
| العبارة الرابعة | التكرار | 5 | 6 | 6 | 12 | 6 | 35 |
| | النسبة % | 14.3 | 17.1 | 17.1 | 34.3 | 17.1 | 100 |
| العبارة الخامسة | التكرار | 9 | 19 | 4 | 2 | 1 | 35 |
| | النسبة % | 25.7 | 54.3 | 11.4 | 5.7 | 2.9 | 100 |

- أغلبية العينة تشير لـ"**غير موافق**" في العبارة الأولى حيث بلغت نسبتها 37.1%، وكانت ضئيلة جداً بالنسبة لعبارة " **موافق** " والتي بلغت نسبتها 2.9 %.
- كانت أغلبية العينة "**محايد**" للعبارة الثانية بنسبة 37.1%، وكانت منخفضة نوعاً ما لـ "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 8.6 %.

- أغلبية العينة منصبة ل "**غير موافق**" في العبارة الثالثة حيث بلغت نسبتها 37.1%، وكانت ضئيلة بالنسبة ل " **موافق بشدة**" و "**موافق**" والتي بلغت نسبتهما على التوالي 5.7%.
- في العبارة الرابعة كانت أغلب العينة تشير ل "**غير موافق**" بنسبة 34.3 % كانت قليلة ل "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 14.3 %.
- أغلبية العينة تشير ل "**موافق**" في العبارة الخامسة حيث بلغت نسبتها 54.3%، وكانت قليلة جداً ل "**غير موافق بشدة**" والتي بلغت نسبتها 2.9 %.

## – المطلب الثاني: تحليل نتائج الإستبيان

- بغرض تحليل نتائج الإستبيان، تم الإعتماد على بعض الطرق الإحصائية المنتقاة من البرنامج بناءاً على الحاجة إلى دلائلها، والمتمثلة في التكرارات، النسب المئوية، وكذا الإنحراف المعياري والمقابلة لكل عبارة من الإستبيان، كما تم تشكيل العبارات في محاور فرعية بناءاً على الإتجاه العام لإجابات أفراد العينة، وتم الإستعانة بالمتوسط الحسابي والإنحراف المعياري لتحليل كل محور من هذه المحاور.

- **الجدول رقم(III–14): نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالبنك**

| العبارة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الاتجاه العام للعينة |
|---|---|---|---|
| 1–حجم السيولة المتوفرة تؤثر على قرارات البنك التمويلية. | 3.714 | 1.177 | موافق |
| 2–تعد الإستراتيجية التي يتبعها البنك في إتخاذ قرار الإئتمان في كونه مستعداً لمنح إئتمان معين من عدمه. | 3.771 | 1.002 | موافق |
| 3– تلعب الموارد المادية والبشرية دور في الرفع من جودة السياسة الإئتمانية للبنك. | 4.1429 | 1.00419 | موافق |
| 4–حرية البنوك في التوسع أو تخفيض حجم الإئتمان سيؤثر على القرارات التمويلية للبنك. | 3.3714 | 1.00252 | محايد |
| 5–يعتبر البنك التجاري المسؤول الوحيد عن إتخاذ القرار بشأن إمكانية التوسع في القروض أو تقليصها. | 3.0857 | 1.17251 | محايد |
| 6–عملية منح القروض مرتبطة بمدى تحقيق الأهداف المستقبلية للبنك. | 3.9714 | 0.85700 | موافق |
| 7–تؤثر حصة البنك في السوق على قرار تمويل المشروعات. | 3.6857 | 0.93215 | موافق |
| **المتوسط العام للمحور** | **3.6776** | **0.59946** | **موافق** |

- من الجدول رقم(**III**-14) نلاحظ أن الإتجاه العام لعينة الدراسة كان كما يلي:
- المتوسط الحسابي لإستجابات أفراد العينة في المحور الأول تراوحت بين 3.08 والتي خصت العبارة الخامسة و4.142، التي خصت العبارة الثالثة، وكان الإتجاه العام للفقرات الأولى، الثانية، والثالثة، السّادسة، والسّابعة من الشكل "**موافق**" في حين العبارتين الرابعة والخامسة كان الإتجاه العام لها "**محايد**" وإختلفت نسب الإنحراف المعياري لإستجابات أفراد العينة بين 0.85 و1.177 وهذا ما يدل على تمركز إستجابات أفراد العينة حول متوسطها الحسابي.
- بلغ المتوسط الحسابي للمحور الأول 3.677 والذي يشير إلى درجة "**موافق**" حسب مقياس ليكارت الخماسي، في حين بلغ الإنحراف المعياري العام قيمة 0.59946 وهذا ما يدل على تشتت ضعيف جداّ لإستجابات أفراد العينة.
- **الجدول رقم(III–15): نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالعميل**

| العبارة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الاتجاه العام للعينة |
|---|---|---|---|
| 1-ترتبط العوامل المتعلقة بالعميل بهدف واحد هو قياس مدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك نتيجة منحه للعميل. | 3,9429 | 0,96841 | موافق |
| 2-تتمثل العوامل المتعلقة بالعميل في دراسة مدى سلامة الموقف الإئتماني للعميل. | 3,8000 | 0,79705 | موافق |
| 3- تقوم إدارة الإئتمان المصرفي بدراسة وتحليل عدد من المعايير الإئتمانية المتعلقة بالعميل. | 4,0286 | 0,78537 | موافق |
| 4-بإمكان البنك من خلال التعرف على سمعة عميله إكتشاف نيته في السداد. | 3,4571 | 1,1718 | موافق |
| 5- يأخذ البنك بعين الإعتبار التحري عن العميل من مصادر مختلفة للتأكد من سلوكه. | 3,3429 | 1,16171 | محايد |
| 6-تقوم إدارة البنوك التجارية بدراسة رأسمال العميل لتحديد درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها. | 3,9714 | 0,95442 | موافق |
| 7-يمكن للبنك التخلي عن طلب الضمانات في حالة التأكد من حسن نية العميل. | 2,5714 | 1,39928 | غير موافق |
| المتوسط العام للمحور | 3,5878 | 0,66985 | **موافق** |

- من الجدول رقم (**III** -15) نلاحظ أن:
- يشير المتوسط الحسابي لإستجابات أفراد العينة في المحور الثاني إلى أن أدنى قيمة للمتوسط الحسابي كان على مستوى العبارة السابعة حيث بلغ 2,5714 وأعلى قيمة له كانت على مستوى العبارة الثالثة وحددت قيمته ب 4.0286 في حين أن الإتجاه العام للعبارات الأولى والثانية والثالثة والرابعة والسادسة كان "**موافق**" في حين أن العبارة الخامسة كانت "**محايد**" والعبارة السابعة كانت "**غير موافق**" .
- وإختلفت نسب الإنحراف المعياري حيث تراوحت ما بين 0,78537 و 1.39928 وهذا ما يدل على تشتت إستجابات أفراد العينة على متوسط حسابها.
- بلغ المتوسط الحسابي العام للمحور الثاني 3,5878 و الذي يدل على درجة "**موافق**" حسب مقياس ليكارت الخماسي حيث بلغ الإنحراف المعياري قيمة 0,669 وهذا ما يدل على تمركز إستجابة أفراد العينة .

- **الجدول رقم (III –16): نتائج الإستبيان المتعلقة بالعوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالإئتمان**

| العبارة | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الاتجاه العام للعينة |
|---|---|---|---|
| 1- يمكن للبنك تقديم إئتمان للعميل حتّى وإن كان يتعارض مع السياسة الإئتمانية للبنك وغير متناسب مع النشاط الذي سيقوم بتمويله. | 2,3714 | 1,33032 | غير موافق |
| 2- طريقة سداد القرض تؤثر في السياسة الإئتمانية للبنك. | 3,2857 | 1,12646 | محايد |
| 3- يمكن للبنك تقديم تسهيلات تتعارض مع إخصاصه. | 2,3429 | 1,08310 | غير موافق |
| 4-في بعض الأحيان يلجأ البنك إلى تقديم تسهيلات تفوق قدراته المادية بالتضامن مع بنوك أخرى. | 2,7714 | 1,33032 | محايد |
| 5- كلما زاد مبلغ التسهيل عن حده كلما زادت حجم المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية. | 3,9429 | 0,93755 | موافق |
| المتوسط العام للمحور | 2,9429 | 0,76323 | **غير موافق** |

- من الجدول رقم (**III** -16) نلاحظ أن:
- يشير المتوسط الحسابي لإستجابات أفراد العينة في المحور الثالث إلى أنّ أدنى قيمة للمتوسط الحسابي كان على مستوى العبارة الثالثة حيث بلغ 2,3429 وأعلى قيمة له كانت على مستوى العبارة الخاسة

وحددت قيمته ب 3,9429 في حين أن الإتجاه العام للعبارات الأولى والثالثة كان "**غير موافق**" في حين أن العبارات الثانية والرابعة كانتا "**محايد**" والعبارة الخامسة كانت "**موافق**" .

- وإختلفت نسب الإنحراف المعياري حيث تراوحت ما بين 0,93755 و 1,33032 وهذا ما يدل على تشتت إستجابات أفراد العينة على متوسط حسابها.

وبمقارنة المتوسط الحسابي للمحور الثالث مع المتوسط الحسابي الأساسي والذي يحسب وفق العلاقة الرياضية التالية:

$$\text{المتوسط الحسابي المرجح الأساس} = \frac{\text{مجموع الأوزان}}{\text{عدد الأوزان}} = \frac{5+4+3+2+1}{5} = \frac{15}{5} = 3$$

نجدأن ($\bar{x}$) للمحور الثالث المقدر ب : 2.94<3 وبالتالي نرجح درجة الإجابة غير موافق

- **المطلب الثالث: إختبار الفرضيات**
- **الفرع الأول : إختبار الفرضية الأولى**

- **الجدول رقم(III –17): يبين نتائج اختبار الفرضية الأولى**

| المتغير | الوسط الحسابي | قيمة t الجدولية | درجة الحرية | قيمة T | مستوى المعنوية |
|---|---|---|---|---|---|
| T1 | 3,6776 | 1,697 | 34 | 6,687 | 0,000 |

- يتضح من الجدول (**III –17**) أن T المحسوبة مساوية لـ 6.687 وهي أكبر من t الجدولية والمقدرة بـ 1.697، كما أن مستوى الدلالة المحسوب المقدرة بـ 0.000 اقل من 0.05.
- وبالتّالي فإننا نرفض الفرضية العدمية H0 التي تنص على"لا تؤثر العوامل الخاصة بالبنك على القرارات الإئتمانية" ونقبل الفرضية البديلة H1 التي تنص على "تؤثر العوامل الخاصة بالبنك على القرارات الإئتمانية".

- **الفرع الثاني: إختبار الفرضية الثانية**

- **الجدول رقم (III –18): يبين نتائج إختبار الفرضية الثانية**

| المتغير | الوسط الحسابي | قيمة t الجدولية | درجة الحرية | قيمة T | مستوى المعنوية |
|---|---|---|---|---|---|
| T2 | 3,5878 | 1,697 | 34 | 5,191 | 0,000 |

- يتضح من خلال الجدول رقم (**III**-18) أن قيمة T المحسوبة مساوية لـ 5,191 وهي أكبر من t الجدولية والمقدرة بـ 1.697، كما أن مستوى الدلالة المحسوب المقدرة بـ 0.000 أقل من 0.05.
- وبالتالي فإنّنا نرفض الفرضية العدمية H0 التي تنص على"لا تؤثر العوامل الخاصة بالعميل على القرارات الإئتمانية" ونقبل الفرضية البديلة H1 التي تنص على "تؤثر العوامل الخاصة بالعميل على القرارات الإئتمانية".

- **الفرع الثالث:إختبار الفرضية الثالثة**

- **الجدول رقم (III –19): يبين نتائج اختبار الفرضية الثالثة**

| المتغير | الوسط الحسابي | قيمة t الجدولية | درجة الحرية | قيمة T | مستوى المعنوية |
|---|---|---|---|---|---|
| T3 | 2,9429 | 1,697 | 34 | 0.443 | 0,661 |

- يتضح من خلال الجدول رقم (**III**-19) أن قيمة T المحسوبة مساوية لـ 0.443 وهي أقل من t الجدولية والمقدرة بـ 1.697، كما أن مستوى الدلالة المحسوب المقدرة بـ 0.661 أكبر من 0.05.
- وبالتالي فإنّنا نقبل الفرضية العدمية H0 التي تنص على"لا تؤثر العوامل الخاصة بالتسهيل على القرارات الإئتمانية" ونرفض الفرضية البديلة H1 التي تنص على " تؤثر العوامل الخاصة بالتسهيل على القرارات الإئتمانية ".

**خلاصة:**

لقد تطرقنا في هذا الفصل إلى العوامل المؤثرة على قرارات التمويل، وكذلك قمنا بتوزيع الإستبيان على موظفوا البنوك التجارية (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة), وبعد ذلك تم إسترجاع هذا الإستبيان وقمنا بتفريغ بياناته وتبويبها من أجل تحليله وإستخلاص مختلف النتائج، والتي مفادها أنه يوجد تأثير مباشر على قرارات التمويل في البنوك التجارية وهذا من وجهة نظر أفراد العينة، حيث أن العوامل الخاصة بالبنك و الخاصة بالعميل لهما أثر في إتخاذ القرار بشأن منح التسهيل من عدمه.



# خاتمة عامة

**تمهيد**

من خلال الدراسة التي قمنا بها، وللإجابة على الإشكالية المطروحة "**ماهي العوامل التي يعتمد عليها البنك في إتّخاذ قراراته الإئتمانية**"، تمّ تسليط الضوء على البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على قرار منح الإئتمان، حيث إتّضح لنا أن الإئتمان المصرفي يعتبر جوهر عملية التنمية وعصب الحياة الإقتصادية، لما له من دور كبير وفعّال في تحريك عجلة الإقتصاد الوطني، حيث أنّ الإئتمان المصرفي هو النشاط الأساسي للبنوك التجارية والمصدر الرئيسي لإيراداتها.

بذلك تعتبر قرارات منح القروض والتسهيلات الإئتمانية المختلفة أهم القرارات التي تتخذها البنوك التجارية وأكثرها حساسية، علماً أنّ هذه القرارات غالباً ما تكون عرضة لمخاطر كثيرة يمكن أن تؤدّي إلى خسائر تصعّب من وضعية البنك، الأمر الذي ينعكس سلباً على القطاع المصرفي والإقتصاد الوطني ككل.

نتيجةً لذلك، يجب على البنوك التجارية أن تعطي إهتمام كبير لقرارات منح الإئتمان والأخذ بعين الإعتبار مختلف العوامل المؤثرة عليها، وكذا العمل على ترشيد هذه القرارات لتجنّب جميع المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البنوك التجارية، وهذا حتى تضمن هذه الأخيرة إستمراريتها وبقاءها في القطاع المصرفي.

نتائج إختبار الفرضيات:

من خلال هذه الدراسة ومن الجانب النظري والميداني تمكنا من التوصل إلى:

الفرضية الأولى: " تؤثر العوامل الخاصة بالبنك على القرارات الإئتمانية."

من خلال تحليلنا لأراء عينة الدراسة حول إذا ما كان هناك تأثير العوامل الخاصة بالبنك على القرارات الإئتمانية، إتضح وجود قبول لتلك الفرضية، والتي يرون من خلالها أن الموارد المادية والبشرية تلعب

دور في الرفع من جودة السياسة الإئتمانية للبنك، وذلك من خلال المعاملة الحسنة والجهد المبذول وتوفير مختلف الإمكانيات، كما أن عملية منح القروض مرتبطة بمدى تحقيق الأهداف المستقبلية للبنك.

بخصوص الفرضية الثانية "تؤثر العوامل الخاصة بالعميل على القرارات الإئتمانية"، وبعد الدراسة ، إتضح أن إدارة الإئتمان المصرفي تقوم بدراسة وتحليل عدد من المعايير الإئتمانية المتعلقة بالعميل، كما أنها تقوم بدراسة رأسمال العميل لتحديد درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها.وبالتالي فإنه يوجد تأثير مباشر من العوامل الخاصة بالعميل على قرارات الإئتمان لهذه البنوك محل الدراسة.

أمّا بالنسبة للفرضية الثالثة" تؤثر العوامل الخاصة بالتسهيل على القرارات الإئتمانية"،ومن خلال تحليلنا لأجوبة أفراد عينة الدراسة إتضح أن البنوك التجارية محل الدراسة لا تتأثر أو لا تأخذ بعين الإعتبار العوامل الخاصة باللإتمان، حيث أنه يمكن لهذه البنوك التجارية محل الدراسة من تقديم إئتمان للعميل حتّى وإن كان يتعارض مع السياسة الإئتمانية للبنك وغير متناسب مع النشاط الذي سيقوم بتمويله، وبالنظر لمستوى الدلالة المحسوب المقدرة بـ 0.661 أكبر من 0.05 و هذا ما ينفي صحة الفرضية الثالثة.

**نتائج الدراسة:**

بعد التطرق إلى مختلف الجوانب النظرية للعوامل المؤثرة على قرارات التمويل في البنوك التجارية، ثم القيام بالدراسة الميدانية على مجموعة من البنوك التجارية لمدينة المدية (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال،بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة) ، توصلنا إلى نتائج الدراسة النظرية والميدانية التالية:

- يعتبر وجود البنوك التجارية في الإقتصاد أمر ضروري وفعّال، وهذا لما يقوم به من وظائف أساسية.
- التمويل عملية مهمة ورئيسية في النشاط المصرفي وذلك بطرقيه المباشر وغير المباشر.

- إنّ سر نجاح أي بنك تجاري مرتبط بمدى إعتماده لسياسة إقراضية سليمة.
- تتأثّر قرارات التمويل بجملة من العوامل، والّتي تتمحور في عوامل خاصة بالعميل والبنك.
- قرارات الإئتمان في البنوك التجارية لمدينة المدية (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال، بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة) ، تتأثر بالعوامل الخاصة بالنك والعميل بشكل كبير، في حين أنها لا تتأثر بالعوامل الخاصة بالإئتمان نفسه.
- تحقيق الأهداف المستقبلية للبنك مرتبطة بعملية منح القروض.
- العوامل المتعلقة بالعميل ترتبط بقياس مدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك نتيجة منحه للعميل.

**التوصيات:**

من خلال النتائج التي تم التّوصل إليها يمكن أن نخرج بالتوصيات التالية:

- وضع سياسة صارمة وسليمة في عملية منح الإئتمان.
- الإحاطة بمختلف العوامل المؤثرة على منح الإئتمان بشكل مدروس.
- من أجل تجنب الوقوع في تعثر القروض يجب على البنوك التجارية الإهتمام بكل العوامل المؤثرة على قرارات التمويل بما فيها العوامل الخاصة بالإئتمان.
- إتاحة الفرص للباحثين والدارسين لتقييم التسهيلات الممنوحة من طرف البنك، وفعالية القرارات المالية، والتخلّي عن مبدأ السرية إتجاههم.
- تنمية مهارات أداء العنصر البشري في البنوك التجارية عن طريق التدريب للوصول إلى أفضل مستوى أداء في العمل البنكي.

- يجب إعادة النظر لطريقة تسديد القروض لما لها من تأثير سلبي على البنوك محل الدراسة وعدم تقديم تسهيلات تتعارض مع إختصاصات البنك.
- لا يجب على البنوك محل الدراسة و المتمثلة في (الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط، بنك التنمية المحلية، ناتيكسيس، سوسييتي جينيرال، بنك الفلاحو والتنمية الريفيّة) أن تتخلى على طلب الضمانات حتى وإن ظهر لها حسن سلوك العميل لما له من تأثير سلبي على مردودية البنك.

**هيكل الدراسة:**

- بغية الإلمام بكل جوانب الموضوع وإختبار الفرضيات المطروحة نقوم بتقسيم البحث أو الدراسة إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين وفصل دراسة ميدانية، تتقدّمهم مقدمة والتي تتضمن المحاور الرئيسية لموضوع البحث والإشكالية، والإنتهاء بخاتمة تتضمن النتائج النظرية والتطبيقية التي تم التوصل إليها، إضافةً إلى التوصيات وآفاق البحث، أمّا الفصول فكانت على النحو التالي:
- يتناول الفصل الأول عموميات حول البنوك التجارية من خلال مفاهيمه وأهميته وأنواعه وأهدافه وأسسه.
- أمّا الفصل الثاني فقد شمل على قرارات التمويل والعوامل المؤثرة فيها، بحيث تطرقنا إلى ماهية التمويل، وقرارات التمويل، والقروض والسياسة الإقراضية، إضافةً إلى العوامل المؤثرة على قرار منح الإئتمان.
- أمّا الفصل الثالث والأخير فقد كان عبارة عن دراسة ميدانية للربط بين الجزء النظري والجزء الميداني من خلال وضعنا لجملة من الأسئلة وتقسيمها إلى ثلاث محاور، تمثّل المحور الأول في العوامل المؤثرة على قرارات التمويل –عوامل خاصة بالبنك– والمحور الثاني –عوامل خاصة بالعميل– أمّا المحور الأخير فكان يخص العوامل المتعلقة بالإئتمان حيث تم توزيعها على موظفوا البنوك التجارية للإدلاء برأيهم.



# قائمة المراجع

**قائمة المراجع باللغة العربية:**

**أولا: الكتب**


1- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة7، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.

2- دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، الطبعة1، دار المسيرة، عمان، 2012.

3- حمزة محمود الزبيدي، إدارة الإئتمان المصرفي والتحليل الإئتماني، الطبعة 2، مؤسسة الوراق، عمان، 2002.

4-حسن فلاح الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري، إدارة البنوك مدخل كمي معاصر، الطبعة 03، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2006.

5-راشد البراوي، الموسوعة الإقتصادية، الطبعة 1، دار النهضة العربية، 1971.

6-رايس حدة، دور البنك المركزي في إعادة تحديد السيولة في البنوك الإسلامية، الطبعة 01، ،براء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009.

7-رضا صاحب أبو حمد، إدارة المصارف، دار الفكر، عمان، 2002.

8-زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الإقتصاد النقدي والمصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، الإسكندرية، 2003.

9-سوزان سمير ذيب وآخرون، إدارة الإئتمان، دار الفكر للنشر والتوزيع، 2012.

10-شاكر القزويني ، محاضرات في إقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2008.

11-شوقي حسين عبد الله، التمويل والإدارة المالية، دار النهظة، جامعة القاهرة، 1988.

12-صلاح الدين حسن السيسي ، الإدارة العلمية للمصارف التجارية و فلسفة العمل المصرفي المعاصر، دار الآداب للطباعة والنشر، بيروت، 1997.

13-صلاح الدين حسن السيسي ، القطاع المصرفي و الإقتصاد الوطني ، الطبعة 1، عالم الكتب، القاهرة، 2003.

14-ضياء مجيد، الإقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2008.

15-طارق الحاج ، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان،الأردن، 2010.

16-طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والإنترنت، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.

17-عبد الله خبابة، الإقتصاد المصرفي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.

18-عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة، عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.

19-عبد المطلب عبد الحميد، السلسلة الحديثة للبنوك وصناديق الإستثمار والبورصة، الإئتمان المصرفي ومخاطره منهج متكامل، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010.

20- عبد الغفار حنفي، عبد السلام أبو قحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.

21-عبد المعطي رضا رشيد، محفوظ أحمد جودة،إدارة الإئتمان الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 1999.

22-عبد المنعم السيد علي، نزار سعد الدين العيسى،النقود والمصارف والأسواق المالية، الطبعة 1، دار الحامد للنشر والتوزيع عمان، 2004.

23-عبيد علي الحجازي، مصادر التمويل مع شرح مصدر القروض وبيان كيفية معاملتها ضريبيا، دار النهظة العربية، القاهرة، 2001.

24-عدنان تايه النعيمي، أرشد فؤاد التميمي، الإدارة المالية المتقدمة، دار اليزوري، الأردن، 2009.

25-عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، الطبعة 1، البيان للطباعة والنشر، 1999.

26- محسن أحمد الخضيري، الديون المتعثرة، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة 1، القاهرة،1996.

27-محمد ابراهيم عبد الرحيم ، إقتصاديات النقود والبنوك ، دار التعليم الجامعي ، الاسكندرية، 2014.

28-محمد العربي ساكر، محاضرات في تمويل التنمية الإقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة الجزائر، 2006.

29-محمد صالح الحناوي ، المؤسسات المالية "البورصة و البنوك التجارية" ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ،1998.

30-محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك ، الطبعة1 ، دار المناهج، الأردن،ى2006.

31-محمد كمال خليل الحمزاوي،إقتصاديات الإتمان المصرفي، الطبعة 1، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.

32-محمد مطر، الإتجاهات الحديثة في التحليل المالي والإئتماني، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

33-مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001.

34- مصطفى رشدي شيحة، الإقتصاد النقدي والمصرفي ، الدار الجامعية، مصر ، 1985.

35-مصطفى رشدي شيحة، الوجيز في الإقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1998.

36-محمد هيثم الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان، 2000.

37-منير ابراهيم هندي، إدارة الاسواق والمنشآت المالية ، دار وائل للنشر، الأردن ،1991.

**ثانيا: الأطروحات والمذكرات**

1- بوترية وهيبة، علاقة البنوك بالبورصة والأزمات المالية ، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، جامعة وهران، 2016.

2- عمر محمد فهد ضيخ عثمان، إدارة الموجودات المطلوبة لدى المصارف التقليدية والإسلامية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، جامعة دمشق.

3-لدرع خديجة، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البدائل التقليدية والإسلامية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف،2013 .

4- آسيا قاسيمي ، تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة امحمد بوقرة بومرداس،2009

5-عبد الواحد غردة، ضوابط منح الإئتمان في البنوك التجارية، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادي، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2004.

6-.شربي محمد الأمين، دور البنوك التجارية في تمويل الصادرات خارج المحروقات، ماجيستير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2004.

7- محمد السيدن نجلاء عطية ، إطار محاسبي مقترح لترشيد قرارات الإئتمان المصرفي بالتطبيق على القطاع السياحي، رسالة ماجستير، جامعة عين شمس، كلية التجارة، 2010.

## المراجع باللغة الأجنبية

1- Ahmed silem, jean-marie Albertini, economie, 5eme edition, dalloz,paris, la France, 1995.

2- Ammeur Ben halima, Technique et Pratique Bencaire, Edit dehlb, Alger, 1997.

3- Farouk BOUYACOB, L'entreprise et le financement bancaire, ed Casbah, Alger, 2000.

4- Gérard charreause, Finance d'entreprise, 2 edition, edition organisation, France, 2000.



# الملاحق

**جامعة يحيى فارس –المدية–**

**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير**

**قسم العلوم التجارية**

# إستبيانه

في إطار إعداد مذكرة الماستر حول **العوامل المؤثرة على قرارات التمويل في البنوك التجارية** يسعدنا أن نختاركم ضمن عينة الدراسة، ونحن نضع بين أيديكم الإستبيان الخاص بهذه الدراسة راجين منكم التكرم بالإجابة على الأسئلة الواردة بها آملين منكم أن تكون الإجابة موضوعية،كما نتعهد لكم بأن المعلومات الواردة والمعطاة تستعمل بسرية تامة ولغايات البحث العلمي وأغراضه فقط.

شاكرين لكم حسن تعاونكم، وفقنا الله وإياكم.

**المعلومات الشخصية: ضع علامة X في إطار الإجابة الصحيحة:**

**1– السن:**

- من 20 سنة إلى أقل من 30 سنة ☐
- من 30 سنة إلى أقل من 40 سنة ☐
- من 40 سنة إلى أقل من50 سنة ☐
- من 50 سنة إلى أقل من 60 سنة ☐

**2– المؤهل العلمي:**

- ليسانس ☐
- ماجستير ☐
- دكتوراه ☐

**3– المركز الوظيفي:**

- إطار سامي في البنك ☐
- إطار في البنك ☐
- موظّف في البنك ☐

**4– الخبرة المهنية:**

- من 01 إلى أقل من 05 سنوات ☐
- من 05 سنوات إلى أقل من 10سنوات ☐
- من 10 سنوات إلى أقل من 15 سنة ☐
- من 15 سنة إلى أقل من 20 سنة ☐

**المحور الأول: العوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالبنك (ضع علامة X في إطار الإجابة الصحيحة)**

| الرقم | العبارة | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | –حجم السيولة المتوفرة تؤثر على قرارات البنك التمويلية. | | | | | |
| 2 | –تعد الإستراتيجية التي يتبعها البنك في إتخاذ قرار الإئتمان في كونه مستعداً لمنح إئتمان معين من عدمه. | | | | | |
| 3 | –تلعب الموارد المادية والبشرية دور في الرفع من جودة السياسة الإئتمانية للبنك. | | | | | |
| 4 | –حرية البنوك في التوسع أو تخفيض حجم الإئتمان سيؤثر على القرارات التمويلية للبنك. | | | | | |
| 5 | –يعتبر البنك التجاري المسؤول الوحيد عن إتخاذ القرار بشأن إمكانية التوسع في القروض أو تقليصها. | | | | | |
| 6 | –عملية منح القروض مرتبطة بمدى تحقيق الأهداف المستقبلية للبنك. | | | | | |
| 7 | – تؤثر حصة البنك في السوق على قرار تمويل المشروعات. | | | | | |

**المحور الثاني : العوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالعملاء (ضع علامة X في إطار الإجابة الصحيحة)**

| الرقم | العبارة | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | –ترتبط العوامل المتعلقة بالعميل بهدف واحد هو قياس مدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك نتيجة منحه للعميل. | | | | | |
| 2 | –تتمثل العوامل المتعلقة بالعميل في دراسة مدى سلامة الموقف الإئتماني للعميل. | | | | | |
| 3 | –تقوم إدارة الإئتمان المصرفي بدراسة وتحليل عدد من المعايير الإئتمانية المتعلقة بالعميل. | | | | | |
| 4 | –بإمكان البنك من خلال التعرف على سمعة عميله إكتشاف نيته في السداد. | | | | | |
| 5 | – يأخذ البنك بعين الإعتبار التحري عن العميل من مصادر مختلفة للتأكد من سلوكه. | | | | | |
| 6 | –تقوم إدارة البنوك التجارية بدراسة رأسمال العميل لتحديد درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها. | | | | | |
| 7 | –يمكن للبنك التخلي عن طلب الضمانات في حالة التأكد من حسن نية العميل. | | | | | |

**المحور الثالث: العوامل المؤثرة على قرارات التمويل–عوامل خاصة بالإئتمان (ضع علامة X في إطار الإجابة الصحيحة)**

| الرقم | العبارة | موافق بشدة | موافق | محايد | غير موافق | غير موافق بشدة |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | -يمكن للبنك تقديم إئتمان للعميل حتّى وإن كان يتعارض مع السياسة الإئتمانية للبنك وغير متناسب مع النشاط الذي سيقوم بتمويله. | | | | | |
| 2 | – طريقة سداد القرض تؤثر في السياسة الإئتمانية للبنك. | | | | | |
| 3 | -يمكن للبنك تقديم تسهيلات تتعارض مع إخصاصه. | | | | | |
| 4 | -في بعض الأحيان يلجأ البنك إلى تقديم تسهيلات تفوق قدراته المادية بالتضامن مع بنوك أخرى. | | | | | |
| 5 | -كلما زاد مبلغ التسهيل عن حده كلما زادت حجم المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية. | | | | | |

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=q1ch1 q2ch1 q3ch1 q4ch1 q5ch1 q6ch1 q7ch1
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA.
```

## Fiabilité

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

## Echelle : TOUTES LES VARIABLES

**Récapitulatif de traitement des observations**

| | | N | % |
|---|---|---|---|
| Observations | Valide | 35 | 100,0 |
| | Exclus[a] | 0 | ,0 |
| | Total | 35 | 100,0 |

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

**Statistiques de fiabilité**

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|---|---|
| ,677 | 7 |

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=q1ch2 q2ch2 q3ch2 q4ch2 q5ch2 q6ch2 q7ch2
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA.
```

## Fiabilité

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

## Echelle : TOUTES LES VARIABLES

**Récapitulatif de traitement des observations**

| | | N | % |
|---|---|---|---|
| Observations | Valide | 35 | 100,0 |
| | Exclus[a] | 0 | ,0 |
| | Total | 35 | 100,0 |

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

**Statistiques de fiabilité**

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|---|---|
| ,754 | 7 |

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=q1ch3 q2ch3 q3ch3 q4ch3 q5ch3
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA.
```

## Fiabilité

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

## Echelle : TOUTES LES VARIABLES

**Récapitulatif de traitement des observations**

| | | N | % |
|---|---|---|---|
| Observations | Valide | 35 | 100,0 |
| | Exclus[a] | 0 | ,0 |
| | Total | 35 | 100,0 |

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

**Statistiques de fiabilité**

| Alpha de Cronbach | Nombre d'éléments |
|---|---|
| ,661 | 5 |

```
FREQUENCIES VARIABLES=age niv fonction exp
  /ORDER=ANALYSIS.
```

## Effectifs

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Statistiques**

| | | age | niv | fonction | exp |
|---|---|---|---|---|---|
| N | Valide | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | Manquante | 0 | 0 | 0 | 0 |

## Tableau de fréquences

**age**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | 20-30 | 8 | 22,9 | 22,9 | 22,9 |
| | 30-40 | 18 | 51,4 | 51,4 | 74,3 |
| | 40-50 | 8 | 22,9 | 22,9 | 97,1 |
| | 50-60 | 1 | 2,9 | 2,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**niv**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | l | 23 | 65,7 | 65,7 | 65,7 |
| | mag | 4 | 11,4 | 11,4 | 77,1 |
| | doct | 1 | 2,9 | 2,9 | 80,0 |
| | autre | 7 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**fonction**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | موضف | 18 | 51,4 | 51,4 | 51,4 |
| | اطار | 14 | 40,0 | 40,0 | 91,4 |
| | اطار سامي | 3 | 8,6 | 8,6 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**exp**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | 1-5 | 13 | 37,1 | 37,1 | 37,1 |
| | 5-10 | 15 | 42,9 | 42,9 | 80,0 |
| | 10-15 | 5 | 14,3 | 14,3 | 94,3 |
| | >15 | 2 | 5,7 | 5,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

```
DESCRIPTIVES VARIABLES=age niv fonction exp
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.

DESCRIPTIVES VARIABLES=q1ch1 q2ch1 q3ch1 q4ch1 q5ch1 q6ch1 q7ch1 q1ch2 q2c
h2 q3ch2 q4ch2 q5ch2 q6ch2 q7ch2 q1ch3 q2ch3 q3ch3 q4ch3 q
   5ch3 t1 t2 t3
  /STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
```

# Descriptives

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Statistiques descriptives**

| | N | Minimum | Maximum | Moyenne | Ecart type |
|---|---|---|---|---|---|
| q1ch1 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,7143 | 1,17752 |
| q2ch1 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,7714 | 1,00252 |
| q3ch1 | 35 | 1,00 | 5,00 | 4,1429 | 1,00419 |
| q4ch1 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,3714 | 1,00252 |
| q5ch1 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,0857 | 1,17251 |
| q6ch1 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,9714 | ,85700 |
| q7ch1 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,6857 | ,93215 |
| q1ch2 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,9429 | ,96841 |

**Statistiques descriptives**

| | N | Minimum | Maximum | Moyenne | Ecart type |
|---|---|---|---|---|---|
| q2ch2 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,8000 | ,79705 |
| q3ch2 | 35 | 2,00 | 5,00 | 4,0286 | ,78537 |
| q4ch2 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,4571 | 1,17180 |
| q5ch2 | 35 | 2,00 | 5,00 | 3,3429 | 1,16171 |
| q6ch2 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,9714 | ,95442 |
| q7ch2 | 35 | 1,00 | 5,00 | 2,5714 | 1,39928 |
| q1ch3 | 35 | 1,00 | 5,00 | 2,3714 | 1,33032 |
| q2ch3 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,2857 | 1,12646 |
| q3ch3 | 35 | 1,00 | 5,00 | 2,3429 | 1,08310 |
| q4ch3 | 35 | 1,00 | 5,00 | 2,7714 | 1,33032 |
| q5ch3 | 35 | 1,00 | 5,00 | 3,9429 | ,93755 |
| t1 | 35 | 2,71 | 4,86 | 3,6776 | ,59946 |
| t2 | 35 | 2,57 | 5,00 | 3,5878 | ,66985 |
| t3 | 35 | 1,20 | 5,00 | 2,9429 | ,76323 |
| N valide (listwise) | 35 | | | | |

```
NONPAR CORR
  /VARIABLES=q1ch1 q2ch1 q3ch1 q4ch1 q5ch1 q6ch1 q7ch1 t1
  /PRINT=SPEARMAN ONETAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

# Corrélations non paramétriques

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Corrélations**

| | | | q1ch1 | q2ch1 | q3ch1 | q4ch1 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch1 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,497** | ,326* | ,355* |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,001 | ,028 | ,018 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q2ch1 | Coefficient de corrélation | ,497** | 1,000 | ,228 | ,296* |
| | | Sig. (unilatérale) | ,001 | . | ,094 | ,042 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q3ch1 | Coefficient de corrélation | ,326* | ,228 | 1,000 | ,236 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,028 | ,094 | . | ,086 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q4ch1 | Coefficient de corrélation | ,355* | ,296* | ,236 | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,018 | ,042 | ,086 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q5ch1 | Coefficient de corrélation | ,308* | ,080 | ,349* | ,373* |
| | | Sig. (unilatérale) | ,036 | ,323 | ,020 | ,014 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q5ch1 | q6ch1 | q7ch1 | t1 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch1 | Coefficient de corrélation | ,308* | ,143 | ,350* | ,732** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,036 | ,206 | ,020 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q2ch1 | Coefficient de corrélation | ,080 | ,089 | ,375* | ,530** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,323 | ,306 | ,013 | ,001 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q3ch1 | Coefficient de corrélation | ,349* | ,193 | ,259 | ,617** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,020 | ,134 | ,066 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q4ch1 | Coefficient de corrélation | ,373* | ,202 | ,098 | ,619** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,014 | ,123 | ,288 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q5ch1 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,024 | ,298* | ,611** |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,446 | ,041 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q1ch1 | q2ch1 | q3ch1 | q4ch1 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q6ch1 | Coefficient de corrélation | ,143 | ,089 | ,193 | ,202 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,206 | ,306 | ,134 | ,123 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q7ch1 | Coefficient de corrélation | ,350* | ,375* | ,259 | ,098 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,020 | ,013 | ,066 | ,288 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t1 | Coefficient de corrélation | ,732** | ,530** | ,617** | ,619** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | ,001 | ,000 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q5ch1 | q6ch1 | q7ch1 | t1 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q6ch1 | Coefficient de corrélation | ,024 | 1,000 | ,248 | ,399** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,446 | . | ,076 | ,009 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q7ch1 | Coefficient de corrélation | ,298* | ,248 | 1,000 | ,529** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,041 | ,076 | . | ,001 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t1 | Coefficient de corrélation | ,611** | ,399** | ,529** | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | ,009 | ,001 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

```
NONPAR CORR
  /VARIABLES=q1ch2 q2ch2 q3ch2 q4ch2 q5ch2 q6ch2 q7ch2 t2
  /PRINT=SPEARMAN ONETAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

# Corrélations non paramétriques

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Corrélations**

| | | | q1ch2 | q2ch2 | q3ch2 | q4ch2 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch2 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,541** | ,278 | ,129 |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,000 | ,053 | ,230 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q2ch2 | Coefficient de corrélation | ,541** | 1,000 | ,298* | ,310* |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | . | ,041 | ,035 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q3ch2 | Coefficient de corrélation | ,278 | ,298* | 1,000 | ,007 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,053 | ,041 | . | ,483 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q4ch2 | Coefficient de corrélation | ,129 | ,310* | ,007 | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,230 | ,035 | ,483 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q5ch2 | Coefficient de corrélation | ,141 | ,323* | ,209 | ,529** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,210 | ,029 | ,115 | ,001 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q6ch2 | Coefficient de corrélation | ,358* | ,409** | ,354* | ,504** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,017 | ,007 | ,019 | ,001 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q5ch2 | q6ch2 | q7ch2 | t2 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch2 | Coefficient de corrélation | ,141 | ,358* | ,212 | ,514** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,210 | ,017 | ,111 | ,001 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q2ch2 | Coefficient de corrélation | ,323* | ,409** | ,479** | ,665** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,029 | ,007 | ,002 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q3ch2 | Coefficient de corrélation | ,209 | ,354* | -,003 | ,340* |
| | | Sig. (unilatérale) | ,115 | ,019 | ,493 | ,023 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q4ch2 | Coefficient de corrélation | ,529** | ,504** | ,445** | ,618** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,001 | ,001 | ,004 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q5ch2 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,531** | ,498** | ,732** |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,001 | ,001 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q6ch2 | Coefficient de corrélation | ,531** | 1,000 | ,421** | ,779** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,001 | . | ,006 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q1ch2 | q2ch2 | q3ch2 | q4ch2 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q7ch2 | Coefficient de corrélation | ,212 | ,479** | -,003 | ,445** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,111 | ,002 | ,493 | ,004 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t2 | Coefficient de corrélation | ,514** | ,665** | ,340* | ,618** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,001 | ,000 | ,023 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q5ch2 | q6ch2 | q7ch2 | t2 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q7ch2 | Coefficient de corrélation | ,498** | ,421** | 1,000 | ,719** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,001 | ,006 | . | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t2 | Coefficient de corrélation | ,732** | ,779** | ,719** | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

```
NONPAR CORR
  /VARIABLES=q1ch3 q2ch3 q3ch3 q4ch3 q5ch3 t3
```

```
  /PRINT=SPEARMAN ONETAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

## Corrélations non paramétriques

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Corrélations**

| | | | q1ch3 | q2ch3 | q3ch3 | q4ch3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch3 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,277 | ,451** | ,471** |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,053 | ,003 | ,002 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q2ch3 | Coefficient de corrélation | ,277 | 1,000 | ,157 | ,152 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,053 | . | ,184 | ,191 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q3ch3 | Coefficient de corrélation | ,451** | ,157 | 1,000 | ,291* |
| | | Sig. (unilatérale) | ,003 | ,184 | . | ,045 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q4ch3 | Coefficient de corrélation | ,471** | ,152 | ,291* | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,002 | ,191 | ,045 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | q5ch3 | Coefficient de corrélation | ,266 | ,319* | ,039 | ,271 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,061 | ,031 | ,412 | ,058 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t3 | Coefficient de corrélation | ,783** | ,554** | ,504** | ,696** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | ,000 | ,001 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | q5ch3 | t3 |
|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | q1ch3 | Coefficient de corrélation | ,266 | ,783** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,061 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 |
| | q2ch3 | Coefficient de corrélation | ,319* | ,554** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,031 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 |
| | q3ch3 | Coefficient de corrélation | ,039 | ,504** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,412 | ,001 |
| | | N | 35 | 35 |
| | q4ch3 | Coefficient de corrélation | ,271 | ,696** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,058 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 |
| | q5ch3 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,550** |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,000 |
| | | N | 35 | 35 |
| | t3 | Coefficient de corrélation | ,550** | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | . |
| | | N | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (unilatéral).

```
NONPAR CORR
  /VARIABLES=t1 t2 t3 T
  /PRINT=SPEARMAN ONETAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

# Corrélations non paramétriques

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Corrélations**

| | | | t1 | t2 | t3 | T |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | t1 | Coefficient de corrélation | 1,000 | ,444** | ,398** | ,682** |
| | | Sig. (unilatérale) | . | ,004 | ,009 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t2 | Coefficient de corrélation | ,444** | 1,000 | ,754** | ,861** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,004 | . | ,000 | ,000 |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | t3 | Coefficient de corrélation | ,398** | ,754** | 1,000 | ,889** |
| | | Sig. (unilatérale) | ,009 | ,000 | . | ,000 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

**Corrélations**

| | | | t1 | t2 | t3 | T |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rho de Spearman | t3 | N | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | T | Coefficient de corrélation | ,682** | ,861** | ,889** | 1,000 |
| | | Sig. (unilatérale) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 35 | 35 | 35 | 35 |

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (unilatéral).

```
T-TEST
  /TESTVAL=3
  /MISSING=ANALYSIS
  /VARIABLES=t1
  /CRITERIA=CI(.95).
```

# Test-t

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Statistiques sur échantillon unique**

| | N | Moyenne | Ecart-type | Erreur standard moyenne |
|---|---|---|---|---|
| t1 | 35 | 3,6776 | ,59946 | ,10133 |

**Test sur échantillon unique**

| | Valeur du test = 3 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Intervalle de confiance 95% de la différence | |
| | t | ddl | Sig. (bilatérale) | Différence moyenne | Inférieure | Supérieure |
| t1 | 6,687 | 34 | ,000 | ,67755 | ,4716 | ,8835 |

```
T-TEST
  /TESTVAL=3
  /MISSING=ANALYSIS
  /VARIABLES=t2
  /CRITERIA=CI(.95).
```

# Test-t

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Statistiques sur échantillon unique**

| | N | Moyenne | Ecart-type | Erreur standard moyenne |
|---|---|---|---|---|
| t2 | 35 | 3,5878 | ,66985 | ,11323 |

**Test sur échantillon unique**

| | Valeur du test = 3 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Intervalle de confiance 95% de la différence | |
| | t | ddl | Sig. (bilatérale) | Différence moyenne | Inférieure | Supérieure |
| t2 | 5,191 | 34 | ,000 | ,58776 | ,3577 | ,8179 |

```
T-TEST
  /TESTVAL=3
  /MISSING=ANALYSIS
  /VARIABLES=t3
  /CRITERIA=CI(.95).
```

# Test-t

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Statistiques sur échantillon unique**

| | N | Moyenne | Ecart-type | Erreur standard moyenne |
|---|---|---|---|---|
| t3 | 35 | 2,9429 | ,76323 | ,12901 |

**Test sur échantillon unique**

| | Valeur du test = 3 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Intervalle de confiance 95% de la différence | |
| | t | ddl | Sig. (bilatérale) | Différence moyenne | Inférieure | Supérieure |
| t3 | -,443 | 34 | ,661 | -,05714 | -,3193 | ,2050 |

```
NPAR TESTS
  /K-S(NORMAL)=t1 t2 t3
  /MISSING ANALYSIS.
```

# Tests non paramétriques

```
[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav
```

**Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon**

| | | t1 | t2 | t3 |
|---|---|---|---|---|
| | N | 35 | 35 | 35 |
| Paramètres normaux[a,,b] | Moyenne | 3,6776 | 3,5878 | 2,9429 |
| | Ecart-type | ,59946 | ,66985 | ,76323 |

a. La distribution à tester est gaussienne.

b. Calculée à partir des données.

**Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon**

| | | t1 | t2 | t3 |
|---|---|---|---|---|
| Différences les plus extrêmes | Absolue | ,113 | ,160 | ,140 |
| | Positive | ,113 | ,160 | ,140 |
| | Négative | -,075 | -,104 | -,098 |
| | Z de Kolmogorov-Smirnov | ,669 | ,945 | ,825 |
| | Signification asymptotique (bilatérale) | ,762 | ,334 | ,503 |

```
GET
  FILE='C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav'.
FREQUENCIES VARIABLES=age niv fonction exp q1ch1 q2ch1 q3ch1 q4ch1 q5ch1 q
6ch1 q7ch1 q1ch2 q2ch2 q3ch2 q4ch2 q5ch2 q6ch2 q7ch2 q1ch3
    q2ch3 q3ch3 q4ch3 q5ch3
  /ORDER=ANALYSIS.
```

## Effectifs

[DataSet1] C:\Users\karim\Documents\master aniss.sav

**Statistiques**

| | | age | niv | fonction | exp | q1ch1 | q2ch1 | q3ch1 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| N | Valide | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | Manquante | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

**Statistiques**

| | | q4ch1 | q5ch1 | q6ch1 | q7ch1 | q1ch2 | q2ch2 | q3ch2 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| N | Valide | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | Manquante | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

**Statistiques**

| | | q4ch2 | q5ch2 | q6ch2 | q7ch2 | q1ch3 | q2ch3 | q3ch3 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| N | Valide | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 |
| | Manquante | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

**Statistiques**

| | | q4ch3 | q5ch3 |
|---|---|---|---|
| N | Valide | 35 | 35 |
| | Manquante | 0 | 0 |

## Tableau de fréquences

**age**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | 20-30 | 8 | 22,9 | 22,9 | 22,9 |
| | 30-40 | 18 | 51,4 | 51,4 | 74,3 |
| | 40-50 | 8 | 22,9 | 22,9 | 97,1 |
| | 50-60 | 1 | 2,9 | 2,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**niv**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | l | 23 | 65,7 | 65,7 | 65,7 |
| | mag | 4 | 11,4 | 11,4 | 77,1 |
| | doct | 1 | 2,9 | 2,9 | 80,0 |

**niv**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | autre | 7 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**fonction**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | موضف | 18 | 51,4 | 51,4 | 51,4 |
| | اطار | 14 | 40,0 | 40,0 | 91,4 |
| | اطار سامي | 3 | 8,6 | 8,6 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**exp**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | 1-5 | 13 | 37,1 | 37,1 | 37,1 |
| | 5-10 | 15 | 42,9 | 42,9 | 80,0 |
| | 10-15 | 5 | 14,3 | 14,3 | 94,3 |
| | >15 | 2 | 5,7 | 5,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q1ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 7 | 20,0 | 20,0 | 22,9 |
| | محايد | 3 | 8,6 | 8,6 | 31,4 |
| | موافق | 14 | 40,0 | 40,0 | 71,4 |
| | موافق بشدة | 10 | 28,6 | 28,6 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q2ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 3 | 8,6 | 8,6 | 11,4 |
| | محايد | 7 | 20,0 | 20,0 | 31,4 |
| | موافق | 16 | 45,7 | 45,7 | 77,1 |
| | موافق بشدة | 8 | 22,9 | 22,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q3ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 8,6 |
| | محايد | 3 | 8,6 | 8,6 | 17,1 |
| | موافق | 14 | 40,0 | 40,0 | 57,1 |

**q3ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | موافق بشدة | 15 | 42,9 | 42,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q4ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 6 | 17,1 | 17,1 | 20,0 |
| | محايد | 11 | 31,4 | 31,4 | 51,4 |
| | موافق | 13 | 37,1 | 37,1 | 88,6 |
| | موافق بشدة | 4 | 11,4 | 11,4 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q5ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 14 | 40,0 | 40,0 | 42,9 |
| | محايد | 6 | 17,1 | 17,1 | 60,0 |
| | موافق | 9 | 25,7 | 25,7 | 85,7 |
| | موافق بشدة | 5 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q6ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 3 | 8,6 | 8,6 | 8,6 |
| | محايد | 4 | 11,4 | 11,4 | 20,0 |
| | موافق | 19 | 54,3 | 54,3 | 74,3 |
| | موافق بشدة | 9 | 25,7 | 25,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q7ch1**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 4 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| | محايد | 10 | 28,6 | 28,6 | 40,0 |
| | موافق | 14 | 40,0 | 40,0 | 80,0 |
| | موافق بشدة | 7 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q1ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 4 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| | محايد | 5 | 14,3 | 14,3 | 25,7 |
| | موافق | 15 | 42,9 | 42,9 | 68,6 |

**q1ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | موافق بشدة | 11 | 31,4 | 31,4 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q2ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 5,7 |
| | محايد | 9 | 25,7 | 25,7 | 31,4 |
| | موافق | 18 | 51,4 | 51,4 | 82,9 |
| | موافق بشدة | 6 | 17,1 | 17,1 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q3ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 5,7 |
| | محايد | 4 | 11,4 | 11,4 | 17,1 |
| | موافق | 20 | 57,1 | 57,1 | 74,3 |
| | موافق بشدة | 9 | 25,7 | 25,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q4ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 11 | 31,4 | 31,4 | 31,4 |
| | محايد | 5 | 14,3 | 14,3 | 45,7 |
| | موافق | 11 | 31,4 | 31,4 | 77,1 |
| | موافق بشدة | 8 | 22,9 | 22,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q5ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق | 11 | 31,4 | 31,4 | 31,4 |
| | محايد | 9 | 25,7 | 25,7 | 57,1 |
| | موافق | 7 | 20,0 | 20,0 | 77,1 |
| | موافق بشدة | 8 | 22,9 | 22,9 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q6ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 8,6 |
| | محايد | 4 | 11,4 | 11,4 | 20,0 |
| | موافق | 18 | 51,4 | 51,4 | 71,4 |

**q6ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | موافق بشدة | 10 | 28,6 | 28,6 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q7ch2**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 9 | 25,7 | 25,7 | 25,7 |
| | غير موافق | 12 | 34,3 | 34,3 | 60,0 |
| | محايد | 4 | 11,4 | 11,4 | 71,4 |
| | موافق | 5 | 14,3 | 14,3 | 85,7 |
| | موافق بشدة | 5 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q1ch3**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 10 | 28,6 | 28,6 | 28,6 |
| | غير موافق | 13 | 37,1 | 37,1 | 65,7 |
| | محايد | 6 | 17,1 | 17,1 | 82,9 |
| | موافق | 1 | 2,9 | 2,9 | 85,7 |
| | موافق بشدة | 5 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q2ch3**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 3 | 8,6 | 8,6 | 8,6 |
| | غير موافق | 4 | 11,4 | 11,4 | 20,0 |
| | محايد | 13 | 37,1 | 37,1 | 57,1 |
| | موافق | 10 | 28,6 | 28,6 | 85,7 |
| | موافق بشدة | 5 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q3ch3**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 8 | 22,9 | 22,9 | 22,9 |
| | غير موافق | 13 | 37,1 | 37,1 | 60,0 |
| | محايد | 10 | 28,6 | 28,6 | 88,6 |
| | موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 94,3 |
| | موافق بشدة | 2 | 5,7 | 5,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q4ch3**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 6 | 17,1 | 17,1 | 17,1 |
| | غير موافق | 12 | 34,3 | 34,3 | 51,4 |
| | محايد | 6 | 17,1 | 17,1 | 68,6 |
| | موافق | 6 | 17,1 | 17,1 | 85,7 |
| | موافق بشدة | 5 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |

**q5ch3**

| | | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---|---|---|---|---|---|
| Valide | غير موافق بشدة | 1 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | غير موافق | 2 | 5,7 | 5,7 | 8,6 |
| | محايد | 4 | 11,4 | 11,4 | 20,0 |
| | موافق | 19 | 54,3 | 54,3 | 74,3 |
| | موافق بشدة | 9 | 25,7 | 25,7 | 100,0 |
| | Total | 35 | 100,0 | 100,0 | |