جامعة يحي فارس–المدية–
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

الموضوع:

استراتيجيات جذب وإدارة الودائع المصرفية كآلية لتعزيز الائتمان المصرفي

دراسة حالة البنك الوطني الجزائري وكالة البرواقية-849-

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية مؤسسة

من إعداد الطالب:

- فارة شعيب

تحت إشراف الدكتورة:

- شراطي نسيمة.

السنة الجامعية

2018-2017

ملخص:

يرتبط استمرار عمل البنوك وتقدمها بقدرتها على التعامل مع المستقبل، والإعداد للتعامل مع كافة المتغيرات، فهي تقوم بدور هام في تعبئة الودائع، وربما في جذب الودائع الخارجية، وتوجيهيها نحو الاستثمارات التنموية.

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل في البنك التجاري والتي على أساسها يقوم البنك بمنح قرار الائتمان، وأصبحت البنوك التجارية تحرص على تنمية ودائعها بانتهاج عدة سياسات واستراتيجيات للبحث عن الوسائل التي يمكن بها زيادة الودائع من خلال التيسير على عملائها باختيارها لموقع ملائم وتوسيع دائرة انتشارها بإنشاء فروع جديدة وكذا تقديم خدمات تفضيلية للعملاء، وتنمية الوعي المصرفي والادخاري، وتبسيط إجراءات التعامل، واستراتيجيات أخرى.

الكلمات المفتاحية: البنوك التجارية، الائتمان المصرفي، الودائع البنكية.

Abstract :

The continued work of banks and their ability to deal with the future, and the preparation to deal with all variables, are associated with an important role in mobilizing deposits, and perhaps in attracting foreign deposits, and directing them towards development investments.

Deposits are one of the most important sources of finance in the Commercial Bank, on the basis of which the Bank grants credit decisions. Commercial banks are keen to develop their deposits by adopting several policies and strategies to search for means by which deposits can be increased by facilitating their customers by choosing a convenient location and expanding their spread by establishing branches As well as providing preferential services to customers, developing banking and savings awareness, simplifying procedures of dealing, and other strategies.

Keywords: Commercial banks, bank credit, bank deposits.

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
شكر وتقدير	
الإهداء	
فهرس المحتويات	II
فهرس الجداول	VI
فهرس الأشكال	VIII
مقدمة	أ-ط
الفصل الأول: البنوك التجارية والائتمان المصرفي.	
تمهيد	2
المبحث الأول: مدخل نظري للبنوك التجارية	3
المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية	3
المطلب الثاني: خصائص ووظائف البنوك التجارية	5
المطلب الثالث: موارد واستخدامات البنوك التجارية	8
المبحث الثاني: الائتمان المصرفي وإجراءات منحه	13
المطلب الأول: الائتمان المصرفي وأهميته	13
المطلب الثاني: تصنيفات الائتمان المصرفي	15
المطلب الثالث: معايير وإجراءات منح الائتمان المصرفي	19
المبحث الثالث: ميكانزمات الائتمان المصرفي	21
المطلب الأول: مفهوم المخاطر الائتمانية وأنواعها	22
المطلب الثاني: الضمانات	24
المطلب الثالث: آليات تقليل المخاطر المصرفية ووسائل مواجهتها	27
خلاصة الفصل	33
الفصل الثاني: استراتيجيات جذب الودائع البنكية في البنوك التجارية.	
تمهيد	35

المبحث الأول: أشكال الودائع البنكية في البنوك التجارية	36
المطلب الأول: طبيعة ومفهوم الودائع البنكية	36
المطلب الثاني: أنواع الودائع البنكية وتصنيفاتها وأسس تبويبها	39
المطلب الثالث: الودائع البنكية الائتمانية	45
المبحث الثاني: العوامل المؤثرة في صناعة سياسة الودائع	48
المطلب الأول: سلوك الودائع ومحددات السحب على الأموال المودعة بالبنوك	48
المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على الطلب على الودائع البنكية	51
المطلب الثالث: التنبؤ بحجم الودائع الأمثل والحجم الأمثل لها	53
المبحث الثالث: استراتيجيات وسياسات البنوك التجارية في جذب الودائع	55
المطلب الأول: استراتيجية المنافسة السعرية	55
المطلب الثاني: استراتيجية المنافسة غير السعرية	56
خلاصة الفصل	60
الفصل الثالث: استراتيجيات جذب وإدارة الودائع المصرفية في البنك الوطني الجزائري دراسة حالة وكالة البرواقية –849–	
تمهيد	62
المبحث الأول: الإطار العام للبنك الوطني الجزائري	63
المطلب الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري وأهدافه	63
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	65
المطلب الثالث: دراسة وكالة البنك الوطني الجزائري البرواقية –849–	68
المبحث الثاني: نظرة عن الودائع في البنك الوطني الجزائري	71
المطلب الأول: مفهوم الودائع في البنك الوطني الجزائري	71
المطلب الثاني: تصنيفات الودائع حسب البنك الوطني الجزائري ومراحل حساب الوديعة المصرفية	72
المطلب الثالث: تقييم حجم الودائع للبنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017)	75

المبحث الثالث: نظرة على القروض في البنك الوطني الجزائري وكالة –849–	87
المطلب الأول: أنواع القروض المقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري وكالة –849–	87
المطلب الثاني: تقييم القروض في البنك الوطني الجزائري وكالة –849–	89
المطلب الثالث: العلاقة بين القروض والودائع في البنك الوطني الجزائري (2013–2017)	93
خلاصة الفصل	95
خاتمة	96
قائمة المراجع	100
الملاحق	105

فهرس الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
3-1	يمثل تطور حجم الودائع الإجمالي لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	76
3-2	يمثل تطور حجم الودائع الجارية لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	77
3-3	يمثل تطور حجم الودائع لأجل لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	79
3-4	يمثل تطور حجم ودائع التوفير لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	80
3-5	يمثل نسبة الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج (2013-2017).	82
3-6	يمثل نسبة الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية بالبنك الوطني الجزائري (2013-2017).	84
3-7	يمثل نسبة ودائع التوفير بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج (2013-2017).	85
3-8	يمثل نمو القروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	89
3-9	يمثل نسبة قروض الصندوق بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	90
3-10	يمثل نسبة قروض بإمضاء بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	92
3-11	قيمة الودائع الإجمالية والقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013/2017)	93

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
3-1	الهيكل التنظيمي العام للبنك الوطني الجزائري.	67
3-2	الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الوطني الجزائري -849-	71
3-3	يمثل حجم الودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017)	76
3-4	يمثل نمو الودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	77
3-5	يمثل حجم الودائع الجارية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	78
3-6	يمثل نمو الودائع الجارية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	78
3-7	يمثل حجم الودائع لأجل في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	79
3-8	يمثل نمو الودائع لأجل في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	80
3-9	يمثل حجم ودائع التوفير في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).	81
3-10	يمثل نمو ودائع التوفير في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).	81
3-11	يمثل حجم الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).	82
3-12	يمثل نسبة الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	83
3-13	يمثل حجم الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري(2013-2017).	84
3-14	يمثل نسبة الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	85

3-15	يمثل حجم الودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	86
3-16	يمثل نسبة ودائع التوفير بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	86
3-17	القروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	89
3-18	يمثل نمو القروض في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).	90
3-19	القروض الإجمالية وقروض الصندوق في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	91
3-20	يمثل نسبة قروض الصندوق بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك ب.و.ج (2013-2017).	91
3-21	يمثل القروض بإمضاء والقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	92
3-22	يمثل نسبة القروض بإمضاء بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).	93
3-23	يمثل العلاقة بين القروض والودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017)	94

مقدمة

تُكَونُ البنوك في مجموعها حلقة تتفاعل في شتى نواحي النشاط الاقتصادي، وكلما زاد واتسع هذا النشاط اتسعت الحلقة التي تحيط به، وازدادت تبعا لذلك عمليات البنوك، وتعددت خدماتها، وتوسع الدور الذي تلعبها في التنمية الاقتصادية.

يرتبط استمرار عمل البنوك وتقدمها بقدرتها على التعامل مع المستقبل، والإعداد للتعامل مع كافة المتغيرات من كافة النواحي الاقتصادية والقانونية والفنية. فهي تنفرد عن غيرها من مؤسسات النظام المصرفي بدور هام في تعبئة الودائع المتاحة في السوق الاقتصادية، وربما في جذب الودائع الخارجية، وتوجيهيها نحو الاستثمارات التنموية، حيث تعتبر الوعاء الادخاري الأكثر شيوعا داخل الاقتصاد يعمل على أساس الوساطة، مسؤوليتها تمويل التنمية الاقتصادية بتقديم قروض والسلفيات والتسهيلات الائتمانية المختلفة والاستثمار، معتمدة على موارد استمدتها في الأساس من الودائع، فإذا ما تمَّ الاطلاع على ميزانية أحد البنوك التجارية، فإن أكبر رقم سوف يتم ملاحظته في هذه الميزانية هو رقم الودائع، حيث تبين ميزانية البنك التجاري في جانب الخصوم (الموارد) بأن الأهمية النسبية للودائع تفوق الأهمية النسبية للمكونات الأخرى من إجمالي الخصوم، لهذا تعد الودائع البنكية الوعاء الادخاري الأكثر أهمية الذي تلجأ إليه البنوك التجارية وتتعامل معه، بل إن الودائع البنكية اعتبرت في كثير من النظم الاقتصادية أفضل الأوعية الادخارية المتاحة لتعبئة الأموال.

ونظرا لأهمية الودائع المصرفية بالنسبة للبنوك التجارية، أو للبنك التجاري الواحد، فقد أصبحت من المواضيع الأكثر أهمية والتي تشغل بال القائمين على إدارة البنوك التجارية، ومما لاشك فيه أن للسياسات النقدية والضريبية للحكومة، والعوامل الاقتصادية تأثير على حجم المودعين ومتطلباتهم، كما أصبحت البنوك التجارية تحرص على تنمية ودائعها بانتهاج عدة سياسات واستراتيجيات للبحث عن الوسائل التي يمكن بها زيادة الودائع من خلال التيسير على عملائها باختيارها لموقع ملائم وتوسيع دائرة انتشارها بإنشاء فروع جديدة وكذا تقديم خدمات تفضيلية للعملاء، وتنمية الوعي المصرفي والادخاري، وتبسيط إجراءات التعامل، واستراتيجيات أخرى.

وعلى هذا الأساس للإحاطة بالموضوع إحاطة وافية وللوصول إلى الغاية المنشودة يمكن أن نطرح الإشكالية الجوهرية التالية:

ماهي الاستراتيجيات التي يتبناها البنك التجاري لجذب الودائع كآلية لتعزيز الائتمان المصرفي؟

ومن هنا يمكن أن نقسم هذا السؤال الجوهري إلى عدة أسئلة فرعية كالتالي:

- فيما تتمثل إجراءات منح الائتمان المصرفي وماهي أهم مخاطره؟
- ماهي الاستراتيجيات التي تعتمدها البنوك التجارية في عملية جذب الودائع؟
- هل يتبنى البنك الوطني الجزائري سياسات في جذب الودائع التي من خلالها يتخذ قرار تقديم الائتمان؟

فرضيات البحث:

1- تتمثل إجراءات منح الائتمان في الفحص الأولي لطلب القرض، التحليل الائتماني للقرض، التفاوض مع المقترض، اتخاذ القرار، صرف القرض، متابعة القرض والمقترض، تحصيل القرض، أما أهم مخاطره هو خطر الائتمان

2- تعتمد البنوك التجارية في عملية جذب الودائع على استراتيجيتين أساسيتين هما المنافسة السعرية والمنافسة غير السعرية.

3- يتبنى البنك الوطني الجزائري سياسات تحفيزية واستراتيجيات يسعى من خلالها لجذب الودائع البنكية

أهمية البحث:

تأتي أهمية هذا البحث أنه يتناول موضوعاً في غاية الأهمية والضرورة سواءا على الصعيد الاقتصادي أو على الصعيد الاجتماعي، وذلك من خلال توفير معلومات ذات صلة بواقع سياسات واستراتيجيات البنوك التجارية الجزائرية في جذب الودائع، الأمر الذي سيساعد الإدارة على تطويرها وتصحيحها لتقديم خدمة أفضل بحيث تحقق مستوى رضا أعلى للعملاء الحالين واستقطاب المزيد من العملاء المحتملين.

أهداف البحث:

يتمثل الهدف الرئيسي من هذا البحث في معرفة السياسات التي يتبعها البنك التجاري في مجال جذب الودائع البنكية، كون أن هذه الودائع تشكل اللبنة الأساسية التي عليها تتخذ البنوك قرارات تقديم القروض المطلوبة من طرف المنشآت الاقتصادية والأفراد، كما نهدف من خلال هذا البحث إلى:

- التعرف على أنواع الودائع البنكية ومختلف تصنيفاتها وأهميتها بالنسبة لنشاط البنوك التجارية.
- معرفة مختلف الاستراتيجيات التي يتبعها البنك التجاري لجذب أكبر عدد ممكن من الودائع البنكية؛

- معرفة واقع البنك الوطني الجزائري في جذب الودائع البنكية.
- تقديم اقتراحات يمكن من خلالها مساعدة البنوك التجارية على تحسين خدماتها البنكية خاصة في مجال جذب الودائع.

منهج البحث:

حتى نتمكن من دراسة الإشكالية المطروحة أعلاه وتحليل أبعادها ومحاولة اختبار صحة الفرضيات المتبناة، يتم استخدام المنهج الوصفي والتحليلي بهدف وصف وتحليل مختلف أبعاد الموضوع والوصول إلى النتائج.

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة في:

- **حدود مكانية:** تم إجراء هذه الدراسة بالبنك الوطني الجزائري وكالة البرواقية -849-
- **حدود زمانية:** جرت هذه الدراسة خلال الفترة الممتدة من 1 أفريل 2018 إلى غاية 16 ماي 2018. من السنة الدراسية 2018/2017.

الدراسات السابقة:

1- دراسة (رنا خليل أحمد أبو طوق، 2009): قدمت الدراسة لنيل شهادة الماجيستير في إدارة الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، تحت عنوان "**العوامل المؤثرة على نمو الودائع المصرفية في الأردن خلال الفترة 1998-2007**". تطرقت الدراسة إلى بعض العوامل المؤثرة في نمو الودائع البنكية وهي (التضخم، أسعار الفائدة، ودخل الفرد) حيث تم قياسها من خلال التقارير الاقتصادية والتقارير الصادرة عن البنك المركزي الأردني. وكذلك موقع المصرف، وشهرة المصرف وسمعته، والوعي المصرفي) والتي تم قياسها من خلال استبانة موجهة لعينة من العملاء في المصارف الأردنية. وتوصلت الدراسة إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية لكل من المتغيرات الستة السابقة على نمو الودائع المصرفية حسب التسلسل التالي (دخل الفرد، معدل التضخم، أسعار الفائدة، شهرة المصرف وسمعته، الوعي المصرفي، موقع المصرف) ولم تتناول الدراسة ما إذا كانت هذه البنوك تتوفر على هه العوامل لجذب الودائع.

2- دراسة (رانية خليل أبو سمرة حسان 2007)، قدمت الدراسة لنيل شهادة الماجيستير في المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية بغزة، تحت عنوان "**تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم – دراسة تطبيقية على المصارف التجارية الوطنية العاملة في فلسطين–**"، تناولت الدراسة مشكلة انخفاض حجم الودائع المصرفية في المصارف الوطنية التجارية الفلسطينية مقارنة مع المصارف الوافدة، وناقشت العوامل المؤثرة في ذلك من خلال استطلاع آراء إدارات المصارف التجارية الوطنية الفلسطينية. وتوصلت إلى وجود علاقة إيجابية قوية ذات دلالة إحصائية بين:

- حجم الودائع المصرفية وبين السمات المادية والشخصية للمصارف التجارية الوطنية الفلسطينية والموقع.
- حجم الودائع المصرفية ومستوى الخدمات التي تقدمها المصارف التجارية الوطنية الفلسطينية.
- حجم الودائع المصرفية وبين سياسات الرئيسية (كالسياسات المتعلقة بالقروض والاستثمارات والنشاطات الأخرى) وقوة المركز المالي للبنك (وجود سيولة جيدة والسمعة المالية الجيدة).

ولم تتناول الدراسة أن المصارف التجارية الوطنية الفلسطينية تعمل على تبني هذه العوامل كسياسة لجذب الودائع.

تقسيمات البحث:

جاء هذا البحث بعنوان "**استراتيجيات جذب وإدارة الودائع البنكية كآلية لتعزيز الائتمان في البنوك التجارية (دراسة حالة البنك الوطني الجزائري)**". ولما كان الاهتمام ينصب فقط على البنوك التجارية باعتبارها "بنوك الودائع" دون غيرها من المؤسسات المالية، لذلك قمنا بتقسيم البحث إلى جانب نظري وتطبيقي. حيث تم تقسيم الجانب النظري إلى فصلين نبرز فيهما الجوانب المختلفة للموضوع.

وعليه قمنا بتخصيص الفصل الأول لإلقاء الضوء على **البنوك التجارية والائتمان المصرفي**، حيث يحتوي على ثلاث مباحث أساسية تطرقنا في الأول إلى مفهوم البنوك التجارية وتصنيفاتها ومواردها واستخداماتها، أما في الثاني تطرقنا إلى مفهوم الائتمان المصرفي وتصنيفاته وإجراءات منحه، وتطرقنا في الأخير إلى مفهوم مخاطر الائتمان والضمانات وآليات تقليل المخاطر ووسائل مواجهتها.

وخصصنا الفصل الثاني للتحدث عن **استراتيجيات جذب الودائع البنكية في البنوك التجارية**، ويحتوي على ثلاث مباحث أساسية تطرقنا في الأول إلى طبيعة ومفهوم الودائع البنكية وأنواع الودائع البنكية وتصنيفاتها

وأسس تبويبها وإلى الودائع البنكية الائتمانية، أما الثاني فتطقنا إلى سلوك الودائع ومحددات السحب على الأموال المودعة بالبنوك وإلى العوامل المؤثرة على الطلب على الودائع البنكية، والتنبؤ بحجم الودائع الأمثل والحجم الأمثل لها.

أما الفصل الثالث فخصصناه لدراسة الحالة المتعلقة بالبنك الوطني الجزائري حيث تناولنا فيه الاستراتيجيات المتبعة لجذب الودائع المصرفية لتعزيز الائتمان في البنك الوطني الجزائري وقد قسمناه على ثلاث مباحث أساسية، تطرقنا في الأول إلى نشأة البنك الوطني وأهدافه وإلى الهيكل التنظيمي له ودراسة الوكالة -849-للبنك الوطني الجزائري، وتطرقنا في الثاني إلى مفهوم الودائع البنكية في البنك الوطني الجزائري وتصنيفاتها وكذا مراحل حسابها، وتقييم حجم الودائع خلال الفترة 2017/2013، كما خصصنا الثالث لإلقاء نظرة عن القروض المقدمة في البنك الوطني الجزائري من خلال التعرف على أنواع القروض المقدمة في البنك وإلى تقييم حجمها خلال الفترة 2017/2013، .

الفصل الأول: البنوك التجارية والائتمان المصرفي.

تمهيد:

تعتبر البنوك على اختلاف أشكالها وخاصة التجارية منها إحدى أدوات النظام الاقتصادي الهامة في العصر الحديث، فلا يمكن لأي نظام أن ينمو ويزدهر دون الاستعانة بها.

ويرتكز نشاط البنوك الرئيسي على قبول الودائع التي تشكل أهم مصادر الأموال الخارجية لتمويل أنشطة البنوك وتشغيل هذه الموارد واستثمارها من خلال منح التسهيلات الائتمانية والقروض.

حيث أن التطور في العمليات من قبول الودائع إلى الإقراض، أدخل الفن المصرفي في مرحلة جديدة، حيث أصبح باستطاعة البنوك إحلال تعهداتها بالدفع محل النقود، أي إقراض الناس ما ليس لديها لأنها أصبحت قادرة على إنشاء نقود تضاف إلى دائرة التداول النقدي.

وعليه قسمنا هذا الفصل إلى:

- **المبحث الأول: الإطار النظري للبنوك التجارية.**
- **المبحث الثاني: الائتمان المصرفي وإجراءات منحه.**
- **المبحث الثالث: ميكانزمات الائتمان المصرفي.**

المبحث الأول: الإطار النظري للبنوك التجارية.

تعد البنوك التجارية مؤسسات مالية تتعامل بالائتمان وتسمى أحيانا بنوك الودائع وأهم ما يميزها عن البنوك الأخرى هو قبولها الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية أي باختصار أن وظيفة البنك التجاري هي تلقي الودائع بكل أنواعها (تعبئة المدخرات) وتوظيف جزء كبير من هذه الودائع في شكل قروض من الاحتفاظ بجزء منها في شكل احتياطي نقدي، ولأن العمليات التي تحدث على مستوى هاته البنوك مهمة وذات أهمية بالغة فعليها يجب إعطاء مفهوم لما يتماشى مع وجودها كمؤسسة قائمة بحد ذاتها.

المطلب الأول: ماهية البنوك التجارية.

لا يسعنا في هذا المطلب إلا أن نتحدث عن بعض المفاهيم الواردة عن البنوك التجارية، وفي ما يلي أهم التعاريف للبنوك التجارية وأهميتها.

الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية:

حسب المشرع الجزائري اعتبر القانون 90-10 في مادته 114 البنوك، "أنها أشخاص معنوية مهمتها العادية والأساسية إجراء العمليات الموضحة في المواد 110 إلى 113 من هذا القانون، بحيث تتضمن هذه المواد وصف الأعمال التي كلفت البنوك بها، وهي تنحصر في النقاط التالية[1]:

- العمل على جمع الودائع والمدخرات الممكنة من الجمهور.
- القيام بمنح القروض.
- توفير وسائل الدفع اللازمة، ووضعها تحت تصرف الزبائن، والسهر على إدارتها.

أما الأمر 11/03 والمتعلق بالنقد والقرض، فلم يعرف صراحة البنوك التجارية، ولكن لمح إلى ذلك في المادة 70 من القانون بالقول فقط أن البنوك هي المخولة الوحيدة للقيام بالعمليات المشار إليها في المواد[2] 66-68، أي تلقي الودائع ومنح الائتمان، وأيضا خلق وسائل الدفع وإدارتها".

ويعرف البنك التجاري:" على أنه المؤسسة المالية التي لها القدرة دون غيرها من المؤسسات المالية الأخرى في التأثير على عرض النقود أو كمية وسائل الدفع من خلال إمكانياتها في خلق الائتمان المصرفي"[3].

[1] قانون 90-10 المؤرخ في 1990/04/14، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، ص 533.
[2] الأمر 03-11 المؤرخ في 2003/08/26، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، ص 03.
[3] زياد سليم رمضان، **إدارة الأعمال المصرفية**، دار صفاء للنشر، عمان، الأردن، 1997، ص 12.

كما يعرف أيضا: " أنه مؤسسة مالية ائتمانية غير متخصصة تضطلع بمهمة تلقي الودائع القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير، والتعامل بشكل أساسي في الائتمان قصير الأجل، ولهذا يطلق على هذه البنوك اسم بنوك الودائع، حيث تقوم هذه البنوك بقبول الودائع توليدها، وتلعب دورا مهما في التأثير على عرض النقود عن طريق هذه العملية. وبناءا على ذلك لا تعتبر بنوك تجارية مالم تتميز بقبول الودائع تحت الطلب."[1]

من خلال ما سبق يمكن أن نقول إن البنك التجاري يعتبر نوع من أنواع المؤسسات المالية التي يرتكز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان، والبنك التجاري يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم فائض من الأموال، وأولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.

الفرع الثاني: أهمية البنوك التجارية:

تظهر أهمية البنوك التجارية في العصر الحديث بأدائها أرصدة ضخمة من الودائع الصغيرة على مستوى الوفورات المحققة من الحجم الكبير، وذلك لما يلي:[2]

1- بدون هذه الوساطة، يتعذر على صاحب المال أن يجد المستثمر المطلوب والعكس، بالشرط والمدة الملائمة للإثنين.

2- بدون البنوك تكون المخاطرة أكبر لاقتصار المشاركة على مشروع واحد.

3- نظرا لتنوع استثمارات 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- إن وساطة البنوك تزيد من سيولة الاقتصاد، بتقديم أصول قريبة من النقود تدر عائدا، مما يقلل الطلب على النقود.

[1] عبد القادر خليل، **مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 13.
[2] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006 ص19.

المطلب الثاني: خصائص ووظائف البنوك التجارية.

للبنوك التجارية مجموعة من الخصائص والوظائف، تحدد هوية وعمل البنوك التجارية، وفيما يلي أهمها:

الفرع الأول: خصائص البنوك التجارية:

يمكن أن نحدد خصائص البنوك التجارية كما يلي:[1]

1- تعتبر مشروعات مصرفية من الدرجة الثانية في التسلسل الرئاسي للجهاز المصرفي، لا يسبقها إلا البنك المركزي، تتأثر برقابته ولا تؤثر فيه.

2- تتعدد البنوك التجارية وتتنوع بقدر اتساع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات، على الرغم من اتجاه الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة نحو التركز لتحقيق مزايا الإنتاج الكبير.

3- تتميز النقود المصرفية التي تطرحها البنوك التجارية (نقود الودائع) بالاختلاف عن النقود القانونية، من حيث أنها متباينة ومتغايرة، وهي نقود ليست نهائية، وهي تخاطب قطاعا اقتصاديا معينا بعكس النقود القانونية التي تخاطب جميع القطاعات بلا استثناء.

4- البنوك التجارية هي مشروعات رأسمالية، هدفها الأساسي تحقيق أكبر ربح.

5- تتميز أيضا بتعدد عملياتها وتنوعها بجانب وظائفها الرئيسية في خلق نقود الودائع.

الفرع الثاني: وظائف البنوك التجارية:

لقد تعددت وظائف البنوك التجارية وتنوعت، فلم تعد كما كانت البنوك الأولى، إذ أصبحت غير متخصصة في عمليات معينة، ولكنها متخصصة في جملة عمليات تعرف بالخدمات البنكية، والتي يمكن تقسيمها إلى وظائف تقليدية وأخرى حديثة.

I. الوظائف التقليدية:

وتتفرع إلى:[2]

1. قبول الودائع وفتح الحسابات: تفرض عملية الإيداع البنكي أن يتنازل العميل عما لديه من أموال إلى البنك التجاري، لكي يحتفظ له بها، ويترتب على عملية الإيداع فتح ما يسمى بالحساب البنكي. والذي يحقق للعميل عدة فوائد، فالعميل يمكن أن يستخدم التسهيلات التي يقدمها البنك، فيما يخص بتسوية وتنظيم معاملاته المالية

[1] سليمان أبو دياب، **اقتصاديات النقود والبنوك**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1996، ص 110.
[2] مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 199.

المستقبلية، ويحصل على خدمات بنكية كثيرة، من أهمها حيازة دفتر الشيكات، أو دفتر من نوع خاص (دفتر ادخاري مثلا)، كما يمكن للعميل أيضا أن يحصل على عائد عن الأموال المودعة.

2. تشغيل موارد البنك: تتخذ الأوجه التالية:

1.2. تقديم القروض والسلفيات: يقوم البنك التجاري بمنح القروض والتسهيلات للهيئات والمؤسسات والأفراد المشتغلين في شتى القطاعات الاقتصادية، ويتخذ هذا النشاط احدى الصور التالية:

- إما أن يكون تسليفا، أي قرضا نقديا مباشرا، وإما أن يكون على الحساب، أو في شكل سحب على المكشوف، أو خصم كمبيالة لصالح العميل، أو فتح اعتماد.
- إما أن يمنح البنك لعميله كفالة أو ضمانا قبل الغير كقبوله كمبيالة من العميل، أو يقدم ضماناته قبل المشاريع والسلطات العامة بالنسبة لعملية معينة.
- وقد يأخذ شكل إقراض سلعة عينية، أو شكل انتقال حق أو امتياز بصورة مؤقتة. لكن الشائع هو إقراض النقود، أو الالتزام بدفعها.

2.2. الاستثمارات: هي قروض طويلة الأجل تستخدم في شراء المواد الأولية، والأجهزة، وإقامة المنشآت، وغالبا ما تكون هذه القروض لمدة لا تقل عن سنتين وتمتد إلى سبع سنوات أو أكثر.

2.3. القيام بخدمات التجارة الخارجية: تأخذ البنوك التجارية دورا في التسوية المالية الناشئة عن التجارة الدولية، وذلك بتقديم الائتمان اللازم سواء للمُصدر أو المستورد، ويتحقق هذا الدور من خلال ثلاث نماذج أساسية:

- **التحصيل المستندي:** يصدر البائع كمبيالة ويسلمها إلى بنكه مرفقا بها كافة المستندات، ويوكل البنك من قبل البائع لتسليم المستندات إلى المشتري أو بنكه من أجل قبض قيمة الكمبيالة أو قبولها، ومن ثم تحصيل قيمتها عند الاستحقاق.
- **خصم الكمبيالات المستندية:** أي يخصم البائع الكمبيالة ويرفقها بالمستندات، فيقوم بنك الخصم بتسليم المستندات إلى المشتري (المستورد)، أو بنكه في المقابل دفع قيمة الكمبيالة أو قبوله لدفعها عند الاستحقاق.
- **الاعتمادات المستندية:** قد يشترط البائع على المشتري عند توقيع عقد البيع أن يسحب البائع الكمبيالة على بنك المشتري، وليس على المشتري نفسه، وهذا يمثل ضمانة دفع بعد الحصول على موافقة البنك، وبذلك يكون البائع بعيدا عن خطر إعسار المشتري.
- **التعامل بالأوراق المالية:** يقصد بذلك شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات لحساب العملاء وحفظها لهم، وتحصيل كوبوناتها في مواعيد الاستحقاق، وكذلك بيعها في بورصة الأوراق المالية.

- **القيام بالعمليات المالية لحساب العملاء:** تتمثل في التحويلات النقدية بين العملاء، والقيام بتحصيل شيكاتهم وكمبيالاتهم، وسداد ديونهم نيابة عنهم، داخل الدولة أو خارجها.
- **التعامل بالعملات الأجنبية:** يتم ذلك بيعا وشراءاً، وكذا استبدال العملات المحلية بأخرى أجنبية، إلى جانب التعامل في الشيكات السياحية والحوالات الداخلية والخارجية.
- **خدمات بنكية أخرى:** يقدم البنك لزبائنه بعض الخدمات الملحقة كتنظيم حسابات الأفراد، وتحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها، وكذا الخزائن الآمنة لحفظ المجوهرات والمستندات.

II. الوظائف الحديثة:

وتتفرع إلى[1]:

1- إدارة الأعمال وممتلكات الزبائن: يؤدي البنك هذه الوظيفة من خلال إدارة الاستثمارات لخدمة جمهور المتعاملين الذين ليس لديهم الوقت أو الخبرة الكافية لإدارة أموالهم، سواء في المشاريع الجديدة أو الأوراق المالية.

2- تمويل الإسكان الشخصي: يتم هذا من خلال الإقراض العقاري، ومما يجدر ذكره أن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال لا ينبغي تجاوزه.

3- المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية: يأتي هذا بتجاوز البنك التجاري الإقراض قصير الأجل إلى الإقراض لآجال متوسطة وطويلة نسبيا.

4- ادخار المناسبات: إن البنوك تشجع متعامليها على القيام بالادخار لمواجهة مناسبات معينة مثل: الاصطياف أو الزواج أو الأعياد، حيث تعطيهم فوائد مجزية على هذه المدخرات، وتمنحهم تسهيلات ائتمانية خاصة تتناسب مع حجم مدخراتهم، وهذا النوع من الخدمات البنكية يؤدي إلى زيادة موارد البنك نتيجة تراكم مدخرات المتعامل على فترات دورية حتى حلول موعد المناسبة التي يدخر لأجلها ذلك العميل.

5- البطاقة الائتمانية (بطاقة الاعتماد): هي من أشهر الخدمات المستحدثة في البنوك التجارية، وتتلخص هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه، من خلالها يستطيع الزبون أن يتعامل مع العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك على قبول ومنح الائتمان لحامل البطاقة.

6- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين: قد يبدو أن تقديم خدمات استشارية ليس له علاقة مباشرة بطبيعة نشاط البنوك، ولكن التجارب التي مرت بها البنوك أخذت تحتم على إداراتها التفهم والإلمام الكامل بهذه الوظيفة.

[1] محمد رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص120.

المطلب الثالث: موارد واستخدامات البنوك التجارية.

الفرع الأول: مصادر أموال البنوك التجارية: يمكن تصنيف هذه الصادر إلى:

I. المصادر الداخلية: وتتمثل المصادر الداخلية في رأس المال، الاحتياطات، الأرباح غير الموزعة، والمخصصات.

1- رأس المال: ويتمثل في الأموال التي يتحصل عليها البنك من أصحابه عند بداية النشاط، وأية إضافات أو تخفيضات قد تطرأ عليه في فترات لاحقة[1]، ويمكن أن نميز[2]:

- ✓ رأس المال المصرح به: هو الحد الأقصى من رأس المال، الذي يمكن أن يصل إليه رأس مال البنك على المدى عمره.
- ✓ رأس المال المصدر: هو رأس المال الذي تم إصداره في شكل سندات وأسهم مطروحة في السوق، ولا يمكن أن يزيد رأس المال عن رأس المال المصرح به.
- ✓ رأس المال المدفوع: يمثل قيمة الأسهم التي اكتتب فيها المساهمون ودفعت فعلا.

ويختلف النظام المصرفي، وخاصة فيما يتعلق بالبنوك التجارية عن المؤسسات التجارية والصناعية والزراعية الأخرى، في أن رأس المال المدفوع عادة ما يمثل إلا جزء ضئيل جدا بالنسبة للموارد التي يمكن أن يستخدمها البنك في مزاولة نشاطه.

وعموما يجب عدم المغالاة في رفع قيمة رأس المال بسبب[3]:

- أن البنك لا يتعامل بشكل رئيسي بأمواله الخاصة، وإنما بأموال المودعين.
- صغر حجم رأس مال يساعد على توزيع عائد مجز على رأس المال.

2- الاحتياطات: تشكل الاحتياطات بالإضافة إلى رأس المال خط دفاع أول ضد إمكانية مساس خسائر التوظيف لأموال المودعين، وتظهر الاحتياطات بحسب القواعد المنظمة لتكوينها إما على شكل احتياطي قانوني أو احتياطي نظامي، وهناك احتياطات أخرى لا تظهر في ميزانيتها ولا في سجلاتها تسمى الاحتياطات السرية، كما قد تخول أنظمة البنوك الأساسية أو قرارات جمعياتها العمومية تجنب احتياطات بمسميات مختلفة وخاصة عند تحقيق أرباح عالية أو استثنائية، أو عندما تصل الاحتياطات القانونية والنظامية إلى حدودها[4].

---

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، مرجع سبق ذكره، ص36.
[2] عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات النقود والبنوك، الأساسيات والمستحدثات**، الدار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص177.
[3] غسان عساف، **إدارة المصارف**، دار صفاء للنشر، عمان، الأردن، 1993، ص51.
[4] محمد سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص 29.

3- الأرباح غير الموزعة: هي الأرباح غير الموزعة، والتي تم احتجازها داخليا لإعادة استخدامها بعد ذلك، وتدعم الأرباح المحتجزة البنوك وتقويها، كما تعد حماية أساسية لأصحاب الودائع والدائنين[1].

4- المخصصات: المخصصات هي مبالغ يتم تكونها لمقابلة التزام مؤكد الوقوع سواء كان محدد المبلغ أو غير محدد المبلغ، أو لتغطية مصروف مؤكد في المستقبل مثل استهلاك أو تجديد، أو لمقابلة النقص في الأصول، أو لمقابلة التزامات أو خسائر معلومة يصعب تحديد مبلغها بدقة.

ولا تشكل المصادر الداخلية إلا جزءا بسيطا من إجمالي المصادر، وبالتالي تعتبر مصدر ثانوي للتمويل، بعكس المصادر الخارجية.

II. المصادر الخارجية:

تعتبر المصادر الخارجية من أهم مصادر التمويل، وتعتبر مصدر التغذية الأساسي لعمليات البنك، وتتمثل في:

1- الودائع البنكية بأنواعها: يعرض البنك في سبيل الحصول على الأموال مجموعة من الودائع للأفراد ورجال الأعمال والمشروعات والحكومة والقطاع العام والمؤسسات المالية[2]، والودائع عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة البنوك التجارية، وكأن هذه الديون هي نقود يمكن استخدامها لإبراء الذمم أو الديون في الوقت نفسه.

وتعتبر الودائع من أبرز مصادر التمويل الخارجية للبنك، وهي المصدر الرئيسي لمكونات موارد البنوك التجارية، حيث تعادل حوالي 85% من إجمالي مصادر التمويل.

2- البنك المركزي[3]: يمكن النظر إلى البنك المركزي على اعتبار أنه مصدر من مصادر التمويل الخارجي وذلك من خلال قيام ذلك البنك بما يلي:

✓ **تقديم القروض والسلف:** يعمل البنك المركزي كبنك للبنوك ويقوم مقام المقرض الأخير للمصارف فيقدم لها قروضا لمساعدتها على تلبية حاجاتها، والتسهيلات التي يعطيها البنك المركزي للمصارف في حالة اقتراضها منه تفوق معدل الفائدة الذي يتقاضاها وذلك لأنه غالبا ما يمنح هذه القروض ليشجع المصارف على الاقتراض لتمويل النشاطات التي يرغب في تشجيعها.

✓ **إعادة الخصم:** تخصم المصارف التجارية عادة أوراقا وسندات مالية للمتعاملين وبدلا من أن تجمد قيمتها لحين استحقاقها تعيد خصمها لدى البنك المركزي وتدفع له بالمقابل معدل إعادة الخصم الذي يتقاضاه من مالك

[1] احمد محمد غنيم، **إدارة البنوك: تقليدية الماضي وإلكترونية المستقبل**، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007، ص111.
[2] مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص108.
[3] د. محمد عبد الفتاح الصيرفي، **أدارة المصارف**، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006، ص46-47.

الورقة الأصلي ومعدل إعادة الخصم تدفعه للبنك المركزي. ومن هنا يتضح أن معدل إعادة الخصم يكون أقل من معدل الخصم.

3- الاقتراض من البنوك: في بعض الأحيان تلجأ المصارف التجارية إلى الاقتراض من بعضها البعض في سبيل تمويل عملياتها إلا أن هذه الطريقة لا تنظر إليها المصارف عادة بعين الارتياح نظرا لما قد يظنه البعض من أن التجاء المصارف إلى مثل هذه الطريقة قد يعني ضعف المصرف المقترض، وكذلك فإن هذا المصدر غير مضمون لأن الحاجة إلى الأموال تنشأ عادة من زيادة الطلب على المسحوبات أو القروض وبما أن هذه الأمور تحدث نتيجة لأوضاع سياسية أو اقتصادية معينة فإن جميع المصارف العاملة في البلاد تتعرض لنفس هذه الظروف مما يجعل كل المصارف تحتاج إلى أموالها في فترة واحدة، الأمر الذي يجعلها غير مستعدة وغير قادرة على إقراض بعضها البعض وعندها فلا مناص من اللجوء إلى البنك المركزي كمقرض أخير[1].

4- التسهيلات الائتمانية الخارجية: وتتلخص في القروض والاعتمادات التي تحصل عليها المصارف من مراسليها في الخارج وعادة ما تكون بالعملات الأجنبية لذا فإن هذا المصدر لا يمكن اعتباره مصدرا مباشرا كما أن استعماله يقتصر على تمويل عمليات مصرفية تصرف للمصرف المحلي لتمويل عملياته. إلا أن هذه المصادر هامة لتوسيع عمليات المصرف مع الخارج حيث تساعد المصرف على ترسيخ علاقاته بالخارج مما ينتج عنه إمكانية استخدامه كمصرف مراسل للمصارف الخارجية فيستفيد من العمولات الناتجة عن أداء هذه الخدمات.[2]

5- مصادر تمويل أخرى: إضافة إلى الموارد المالية السابقة للبنوك، فإنه توجد موارد أخرى تتمثل في[3]:

- الأرصدة الدائنة للبنوك المحلية أو البنوك والمراسلين.
- تأمينات خطابات الضمان والاعتمادات المستندية.
- تصفية بعض أصول البنك كبيع الأوراق المالية التي يمتلكها أو بيع السفليات الممنوحة للمقترضين.

الفرع الثاني: استخدامات الأموال في البنوك التجارية:

I. مجموعة الأصول النقدية وشبه النقدية: وتتمثل في:

1- النقدية بالخزينة: تعد أكثر الأصول سيولة، وتشمل البنكوت والعملات المعدنية المعاونة، والعملات الأجنبية والذهب (نقود وسبائك) لدى البنك في تاريخ الميزانية.

وعلى ذلك، فإنه يمكن اعتبارها خط دفاع الأول لمواجهة أي زيادة في السحب، لذلك نجد أن الكثير من البنوك التجارية لا تكتفي بالاحتفاظ بنسبة السيولة التي يحددها البنك المركزي، ولكنها تحتفظ بنسبة تزيد عن ذلك

[1] د. محمد الصيرفي، **إدارة المصارف**، مرجع سبق ذكره، ص48.
[2] نفس المرجع، ص49.
[3] أحمد محمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 115.

قليلا أو كثيرا حسب طبيعة العمليات التي يقوم بها البنك، ويحدد البنك هذه النسبة عن واقع خبرته ودرايته بأحوال السوق التي يعمل فيها وحسب طبيعة المودعين.

ويعتمد مقدار ما يحتفظ به من نقد على عدة أمور منها[1]:

- معدل الاحتياطي النقدي الإجباري الذي يتطلبه قانون البنوك.
- نمط حركة الودائع.
- سهولة أو صعوبة حصول البنك على أموال سائلة جاهزة من مصادر أخرى.
- وضع البلد الاقتصادي والسياسي.
- الثقة في البنك.
- توفر سوق مالية نشطة.

2- أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي: يلزم البنك المركزي البنوك التجارية بالاحتفاظ لديه بجزء أو نسبة معينة من أصوله النقدية وودائعه في شكل رصيد دائم ودائن، ويحدد البنك المركزي هذه النسبة وفقا لمقتضيات السياسة النقدية.

3- أرصدة لدى البنوك الأخرى والمراسلين: يعني ذلك أن البنوك عادة ما تتعامل مع بعضها البعض سواء داخل الدولة الواحدة، أو مع بنوك في الخارج التي تعمل معها كمراسلين، فيتكون لكل بنك أموال لدى البنوك الأخرى[2].

4- حافظة الأوراق المالية والتجارية: يعتبر هذا التوظيف قصير الأجل، وذو سيولة مرتفعة، وهي ذات هدفين: ضمان الاسترداد والسداد، وتحقيق العائد من التشغيل ومنها:

- أذونات الخزينة: تسمى أيضا الأذونات الحكومية، ورغم أن الفائدة عليها منخفضة، إلا أننا نجد أن البنوك التجارية تقبل عليها، نظرا لما تتمتع به من سيولة مرتفعة.
- أوراق تجارية مخصومة: إن خصم الأوراق التجارية يعني تحويل هذه الأوراق إلى نقود حاضرة قبل موعد استحقاقها، ويستفيد البنك من مبلغ معين لقاء تسديد قيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها.
- أوراق مالية واستثمارات: تستثمر البنوك التجارية شطرا من مواردها في شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات نظرا لما تدره من دخل مرتفع، وتعتبر هذه الأوراق أقل سيولة من الأوراق التجارية القابلة للخصم، والأوراق الحكومية القصيرة الأجل.

[1] زيادة رمضان، مرجع سبق ذكره، ص 185-186.
[2] عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص175.

II. القروض التي يقدمها البنك: تشكل القروض والسلف أكبر رقم توظيفات البنوك التجارية، ولا عجب في ذلك، فوظيفة إقراض الأموال هي احدى الوظائف الكلاسيكية للبنك التجاري، وهي من أعماله الأساسية، وظلت هذه الوظيفة تحتل المكان الأول بين أشكال التوظيفات على مر السنين[1].

وتنقسم قروض البنوك التجارية من حيث الغاية إلى:

1- القروض التجارية.

2- القروض الصناعية.

3- القروض الزراعية.

4- القروض العقارية.

5- القروض المقدمة للأفراد.

6- القروض المقدمة للمؤسسات المالية المتخصصة.

هذا بالإضافة إلى القروض المقدمة للمؤسسات غير الاقتصادية لتمويل احتياجاتها كالمؤسسات التعليمية والدينية والصحية.

وتنقسم القروض البنكية إلى نوعين: الأول لضمانات عينية وشخصية مثل: البضائع، الأوراق المالية، العقارات، المحاصيل الزراعية، مواد عينية أخرى، وكذلك سمعة ومكانة المقترض في السوق وغيرها من الضمانات الأخرى، أما النوع الثاني من القروض فهو يتمثل بالقروض غير المضمونة، وهي تمنح من قبل البنوك الحكومية التابعة للدولة.

III. الأصول الثابتة: هي أقل المفردات التي تظهرها قائمة المركز المالي للبنك، وغالبا ما تكون قاصرة على العقارات التي يمتلكها البنك ويزاول فيها نشاطه، بالإضافة إلى الأثاث والأدوات المكتبية ووسائل النقل والمواصلات والأجهزة سواء الآلات الحاسبة أو أجهزة الحسابات الآلية...إلخ، وأن وجودها يمثل ضرورة لا علاقة لها باختيار منافذ الاستثمار.[2]

كما قد تكون هذه الأصول آلت إليه نتيجة تعثر بعض المقترضين، وهي تمثل ضمانات للتسهيلات الائتمانية الممنوحة للبنك لتعثر بعض المقترضين، فيقوم البنك بامتلاكها بغية بيعها وتحقيق أرباح مناسبة لها، خاصة بأنه يمتلكها بأثمان زهيدة.

[1] زياد رمضان، مرجع سبق ذكره، ص171.
[2] محمد جمال على هلال، **محاسبة المؤسسات المالية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، دون ذكر البلد، 2007، ص21.

IV. التوظيفات غير النقدية: تأخذ هذه التوظيفات شكل الخدمات الهامة التي تقدمها البنوك التجارية إلى المتعاملين معها تسهيلا لأعمالهم، والمردود الربحي لهذه التوظيفات محدود في معظم الحالات، ومن أمثلتها الكفالات والقبولات والاعتمادات المستندية المتعلقة بالتجارة الخارجية والتي تعتبر من أهم أنواع التوظيفات[1]

المبحث الثاني: الائتمان المصرفي وإجراءات منحه.

إن من أهم الوظائف المالية التي تقوم بها البنوك هي منح القروض أو الائتمان للأفراد أو المؤسسات من أجل تمويل المشاريع، وأن استمرارية أي بنك تعتمد بدرجة كبيرة على نجاح عملية منح القروض والتسهيلات، ولأهمية الموضوع سنقوم بالتطرق في هذا المبحث إلى مفهوم وأهمية وتصنيفات وإجراءات منح الائتمان المصرفي.

المطلب الأول: الائتمان المصرفي وأهميته.

تنوعت وتعددت التعاريف حول الائتمان المصرفي شأنه شأن الكثير من المفاهيم في مختلف المجالات الاقتصادية والإدارية والاجتماعية، وعلى العموم فهو يرتكز بصورة أساسية على الثقة التي تربط بين الدائن والمدين والتي ينجم عنها دفع قيمة في الحاضر والدفع المؤجل في المستقبل.

الفرع الأول: مفهوم الائتمان المصرفي.

الائتمان المصرفي هو عملية يرتضي البنك مقابل فائدة أو عمولة معينة ومحددة أن يمنح عميله (فرد أو شركة أعمال) بناءً على طلبه سواءاً حالا أو بعد وقت معين تسهيلات في صورة أموال نقدية أو أي صورة أخرى وذلك لتغطية العجز في السيولة ليتمكن من مواصلة نشاطه المعتاد، أو اقتراض العميل لأغراض استثمارية أو تكون في شكل تعهد متمثلة في كفالة البنك للعميل أو تعهد البنك نيابة عن العميل لدى الغير.[2]

ويعرف الائتمان على أنه" تلك الخدمات المقدمة للعملاء التي بمقتضاها يتم تزويد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها، وتدعم هذه العملية بضمانات تكفل البنك استرداد أمواله في حالة توقف العميل عن السداد".[3]

كما يعرفه بعض الاقتصاديين بأنه" فعل ثقة من أفعال الثقة بين الأفراد، ويتجسد في ذلك الفعل الذي يقوم بواسطته البنك أي الدائن بأمواله إلى شخص آخر هو المدين، أو يعده بمنحها إياه أو يلتزم أمام الأخرين، وذلك مقابل ثمن أو تعويض هو الفائدة ويتعهد المدين بالتسديد بعد اقتضاء الفترة المتفق عليها بين الطرفين"[4].

---

[1] زياد رمضان، مرجع سبق ذكره، ص 185-186.
[2] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة الائتمان المصرفي والتحليل المالي**، الوراق للطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2002، ص17،18.
[3] عبد الحميد عبد المطلب، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، دار الجامعة، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 2000، ص103.
[4] طاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص164.

ونجد أيضا تعريف آخر للائتمان حيث تعتبر أن الائتمان هو "عملية مبادلة قيمة حاضرة مقابل وعد بقيمة آجلة مساوية لها، وغالبا ما تكون هذه القيمة نقودا، وهناك طرفان في عملية الائتمان، الأول هو مانح الائتمان ويسمى بالدائن أو المقرض، أما الثاني هو متلقي الائتمان ويسمى بالمدين أو المقترض ويضاف إلى قيمة الائتمان مبلغ آخر يسمى الفائدة تدفع مستقبلا نظيرا تخليه عن القيمة الحاضرة"[1].

الفرع الثاني: أهمية الائتمان المصرفي.

يمكن النظر لأهمية الائتمان المصرفي من زاويتين، الأولى وفقا لوجهة نظر البنك ذاته، والثانية لدور الائتمان المصرفي في النشاط الاقتصادي.

فمن وجهة نظر البنك فإن الائتمان يشكل النشاط الذي يربط بالاستثمار الأكثر جاذبية له، ومن خلاله يستطيع البنك التجاري أن يضمن الاستمرارية والنمو ويضمن القدرة على تحقيق مجموعة من الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها، ويتحقق ذلك نظرا لأهمية الائتمان بمفهومه العام يرتبط كشكل من أشكال الاستثمار المصرفي بأهم أصول البنك التجاري، كما أنه النشاط الذي يضمن الجزء الأكبر من العوائد للبنك ومن خلاله يستطيع البنك التجاري أن يساهم بدوره في اقتصاد البلد.

كما يعد الائتمان الاستثماري الأكثر قسوة على إدارة البنك لما يتحمله من مخاطر متعددة قد تؤدي إلى انهيار البنك التجاري إذ تجاوزت الحدود المهينة ولم يحسن القدرة في الحد منها داخل الاقتصاد متفقة مع مكانة تلك القطاعات في سلم التفصيلات الاجتماعية، كما يجب أن يكون بحدود قدرة كل قطاع سواء كان حكومي أو عام أو خاص في تحقيق أهدافه من استخدام الائتمان، حيث من المحتمل أن تؤدي زيادة طلب قطاع أكثر مما هو مخصص له إلى إزاحة طلب قطاع آخر مما يفقد الائتمان المصرفي دوره التنموي.[2]

وتعزيزا لما سبق يمكن القول على أن الائتمان المصرفي يلعب دورا فريدا في الحياة الاقتصادية، ومن خلاله يتمكن الاقتصاد أن يضمن مستويات من النمو والاستقرار وفق ما يقدمه من مهام للاقتصاد أهمها:[3]

- بدون الائتمان المصرفي تصبح عملية المفاضلة بين المصادر المالية داخل الاقتصاد مقيدة، كما أن فوائض الوحدات الاقتصادية المدخرة سوف لا تتدفق بكفاءة إلا الاستخدامات الأكثر إنتاجية.

[1] أسماعيل إبراهيم الطراد، خالد أمين، **إدارة العمليات المصرفية**، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص 165.
[2] محمود حمزة الزيبيدي، مرجع سبق ذكره، ص167
[3] نفس المرجع، ص168.

- يستخدم الائتمان المصرفي كأساس لتنظيم عملية إصدار النقود القانونية، فالبنك المركزي عندما يشرع في وضع سياسة للإصدار يضع في اعتباره حجم الائتمان المنتظر من النظام المصرفي في نطاق الخطط العامة، فالنقود تخرج للتداول بصفة أساسية عن طريق قيام الوحدات الإنتاجية بصرف ما هو مخصص لها من ائتمان وبهذا يعمل على تدعيم الوحدة النقدية.
- يؤدي سحب الائتمان المصرفي من قبل المقترضين إلى زيادة حجم المعروض النقدي، ولهذا الائتمان المصرفي عامل مهم يجب أن يؤخذ يعين الاعتبار عند تحديد حجم الإنفاق والقوة الشرائية المتاحة داخل الاقتصاد.
- يعتبر الائتمان المصرفي أداة بيد الدولة تستخدمها للرقابة على نشاط المشروعات وذلك من خلال استخدامها للأرصدة الائتمانية المخصصة لها.
- للائتمان المصرفي تأثير مباشر على زيادة الادخار والحد من الاستهلاك وذلك لأن المصارف تعمل على تشجيع الأفراد على الادخار لتوفير موارد للائتمان الذي يحد من الاستهلاك.

المطلب الثاني: تصنيفات الائتمان المصرفي.

تصنف التسهيلات الائتمانية حسب معايير مختلفة كما يلي:

1- حسب الفترة الزمنية: يمكن تقسيم التسهيلات الائتمانية الممنوحة من قبل البنوك التجارية بحسب الفترة الزمنية إلى لأنواع التالية:

1-1- التسهيلات طويلة الأجل: ويقصد بها التسهيلات التي تمنحها البنوك الكثر من خمس سنوات وعادة ما يحصل على هذا النوع من التسهيلات المشروعات التي تحتاج إلى تمويل رؤوس الأموال الثابتة، مثل المشروعات الزراعية، أو الصناعية ويدخل ضمن هذا النوع من التسهيلات العقارية الموجهة نحو بناء المباني والدور السكنية.[1]

1-2- التسهيلات المصرفية المتوسطة الأجل: ويقصد بها التسهيلات التي تكون فترتها الزمنية لأكثر من سنة وأقل من خمس سنوات، وعادة ما يقدم هذا النوع من التسهيلات إلى المشروعات التي تحتاج إلى رؤوس أموال لتجديد وتحديث معداتها أو لشراء الآلات والمعدات الجديدة، كما يدخل ضمن هذا النوع من التسهيلات، التسهيلات المقدمة إلى الأفراد لأغراض الحصول على السلع الاستهلاكية وخاصة المعمرة منها.[2]

[1] أحمد على دغيم، **اقتصاديات البنوك**، مكتبة دبولي، مصر، ص 66-77.
[2] إسماعيل إبراهيم الطراد، **إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر، عمان، 1993، ص75.

1-3- التسهيلات المصرفية قصيرة الأجل: وتتمثل في القروض الممنوحة من البنوك لعملائها والتي تستحق السداد بمرور سنة أو أقل ومن الائتمان القروض المقدمة لضمان الأوراق التجارية(كمبيالات) وهذا النوع من الائتمان يستخدم أساسا في تمويل النشاط الجاري للمنشآت.[1]

2- حسب نوع الضمان: يقصد بهذا النوع من التسهيلات تلك التسهيلات الممنوحة إلى الأطراف المختلفة وبواسطة الضمانات التي تقدمها هذه الأطراف إلى الجهة المانحة للتسهيلات ويمكن تقسيمها إلى ما يلي:

2-1- التسهيلات الشخصية: ويتمثل هذا النوع من التسهيلات في التسهيلات الممنوحة إلى المقترضين دون أن تقدم ضمانات عينية من قبلهم إلى الجهة التي منحتهم التسهيلات، وإنما يكتفي بوعودهم بسداد القروض التي حصلوا عليها عندما يحين موعد السداد المتفق عليه، وتعتبر البنوك هذا الوعد أو التعهد كافيا لمنحها القروض نظرا لثقتها في هذا النوع من المقترضين (وغالبا ما يكون من كبار التجار أو رجال الأعمال) وثقتها في قيامهم بسداد ديونهم في مواعيدها.[2]

2-2- التسهيلات العينية: ويقصد بها تقديم المقترضين للجهة التي ستمنحهم القروض ضمانات عينية تكون أساسا للواقعة على منحهم تلك القروض ومن هذا الضمانات الأراضي والمباني والآلات والمعدات، وعندما يتعذر على المقترضين سدادها بذمتهم من ديون فإن البنوك تتولى التصرف القانوني بالضمانات العينية المقدمة.[3]

3- حسب الجهة الطالبة لها: ويصنف هذا النوع من التسهيلات إلى عام وخاص كما يلي:

3-1- التسهيلات العامة: وتتمثل في التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك إلى الدول أو المؤسسات الرسمية وغالبا ما تشكل نسبة ضئيلة من التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك التجارية.

3-2- التسهيلات الخاصة: وتتمثل في التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك إلى الأفراد والهيئات والشركات الخاصة غير الحكومية، وغالبا ما يشكل هذا النوع من التسهيلات النسبة الرئيسية من التسهيلات الممنوحة من قبل البنوك التجارية.[4]

4- من حيث طبيعتها:[5] يصنف هذا النوع من التسهيلات إلى التسهيلات المباشرة والتسهيلات المصرفية غير المباشرة ثم الخدمات المصرفية الأخرى وهي كما يلي:

4-1- التسهيلات المصرفية المباشرة: وفيها يتم وضع النقود تحت تصرف العميل ليستخدمها في المجالات التي يرغب فيها وتتخذ هذه القروض أشكالا مختلفة.

---

[1] طارق طه، **إدارة البنوك في بيئة العولمة والأنترنت**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص45.
[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 161.
[3] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 110.
[4] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 163.
[5] إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص167.

4-1-1. القروض والسلف: وهي عبارة عن مبالغ من الأموال توضع تحت تصرف عملاء البنك لغرض تمويل احتياجاتهم في المدى القصير والمتوسط والطويل ولمدة معينة يتم الاتفاق عليها ولغرض معني ومقبول من قبل البنك ويتعهد المقترض بأن يسدد المبلغ الذي اقترضه وفوائده إلى البنك دفعة واحدة أو على دفعات إما شهرية أو ربع سنوية أو حسب ما تم الاتفاق عليه بين الطرفين.

4-1-2. الحسابات الجارية المدينة: وهي قيام البنك بمنح العميل حدا معينا أو سقفا محددا للحساب الجاري مدين، أي يحدد له مبلغا لا يجوز تجاوزه في السحب إلا بموافقة إدارة البنك، ويسمح للعميل بالإيداع في هذا الحساب، وعادة ما يمنح بموافقة الطرفين، البنك والعميل، في ضوء أداء الحساب وحجم العمل المعطى للبنك والوضع المالي للعميل.

4-1-3. سقف التمويل التجاري: يمنح لحد معين لغرض تمويل مستندات واصلة عن اعتمادات مفتوحة لدى البنك يكون ذلك على شكل خصم كمبيالات يرتبط استحقاقها بدورة النشاط التجاري للعميل.

4-1-4. خصم الأوراق التجارية: ويقصد به قيام البنك بخصم كمبيالات تجارية تكون محددة لأمر العميل، وذلك قبل مواعيد استحقاقها مقابل حصول البنك على فائدة وعمولة من تاريخ الخصم وحتى تاريخ الاستحقاق وفي تاريخ الاستحقاق يقوم البنك بتحصيل قيمتها من قبل المدين نيابة عن عميله، مع احتفاظه بحق الرجوع على الخاصم والمظهر في حالة عدم قيام المدين بتسديد قيمتها.

4-2- التسهيلات المصرفية غير المباشرة: وتتميز عن الأولى في أن المستفيد من هذه التسهيلات يكون شخصا آخر غير عميل للبنك الذي منحت التسهيلات بناء على طلبه والتسهيلات غير المباشرة لا تتضمن قيام البنك بوضع نقود مباشرة بين أيدي العميل والمستفيد في الحال، وأنها تعكس تعهدا خطيا من قبل البنك بالتزام قد يتحقق وقد لا يتحقق تبعا لتحقيق أو عدم تحقيق الشروط الواردة في التعهد.

4-3- الخدمات المصرفية الأخرى: إضافة إلى منح التسهيلات المباشرة وغير المباشرة أصبح البنك التجاري يقدم خدمات متعددة لعملائه ومنها:

أ. تولي عملية الاكتتاب العام في الأسهم والسندات.

ب. إجراء الحوالات الصادرة وتلقي الحوالات الواردة المحلية والخارجية.

ت. تحصيل الأوراق التجارية أو الاحتفاظ بها برسم الأمانة.

ث. إدارة المصالح الاستثمارية العقارية للعملاء.

ج. إصدار بطاقات الائتمان والشيكات السياحية.

ح. تأجير الصناديق الحديدية والقيام بعمليات الحفظ الأمين لمستندات ووثائق العملاء؟

5- من حيث الغرض من التسهيلات[1]: صنفت التسهيلات من حيث الغرض منها تسهيلات زراعية وصناعية وتجارية وعقارية وشخصية وذلك كما يلي:

5-1- التسهيلات الزراعية: تهدف التسهيلات الزراعية إلى إقراض المزارعين في سبيل معاونتهم على ممارسة إنتاجية أو التوسع فيه أو دفع مستواه، وتعتبر التسهيلات الزراعية أقدم أنواع التسهيلات لأن الزراعة هي أقدم القطاعات الاقتصادية ويمكن للبنوك التجارية أن تساهم في تنمية القطاع الزراعي، وذلك بمنحه قروضا لأجال مختلفة كما هو الحال في القطاعات الاقتصادية الأخرى الصناعية والإنتاجية والخدمية ولا تجيد البنوك التجارية منح تسهيلات لهذا القطاع نظرا للتقلبات الحادة والكثيرة في دخل المزارعين وذلك لاعتماد معظم الزراعة في الدول النامية على مياه الأمطار التي تتقلب من عام لآخر مما يؤدي إلى شحها في بعض الأعوام والذي يرفع بدوره درجة المخاطرة الائتمانية للقروض الممنوحة لهذا القطاع.

ويمكن أن تؤسس الدولة بنوكا زراعية مملوكة بالكامل أو تساهم الدولة بنسبة معنية من رأسمالها لتتخصص في منح التسهيلات القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل لقطاع الزراعة.

5-2- التسهيلات الصناعية: تهدف التسهيلات الصناعية إلى تقديم قروض للصناعة لمدة قصيرة لتمويل الحصول على المواد الخام اللازمة للصناعة أو لآجال متوسطة لسد النقص في رأس المال العامل، أو لآجال طويلة للمساعدة في أعمال الإنشاء والتوسع في المشروعات القائمة وشراء الآلات.

5-3- التسهيلات التجارية: وهي من أهم التسهيلات المفضلة للبنوك التجارية والتي تمنحها البنوك لقطاع التجارة العامة وتفضل البنوك هذا النوع من التسهيلات لكونها مضمونة ومدتها قصيرة ودرجة سيولتها عالية، وغالبا ما تمنح البنوك هذه التسهيلات بضمان البضائع المستوردة أو بضمان مستندات الشحن أو وصل الأمانة.

5-4- التسهيلات العقارية: تحتل التسهيلات العقارية أهمية كبيرة في معاملات البنوك في معظم دول العالم بسبب دورتها في بناء المساكن ورهنها توثيقا للديون، وتمنح البنوك التجارية تسهيلات عقارية كجزء من أنشطتها وتفضل بعض البنوك هذا النوع من التسهيلات كونه مضمونا وتحتاج القروض لدراسة شاملة أو متابعة كبيرة لأن أسعار الأراضي والأبنية في ارتفاع مستمر، لذلك تكون الضمانات باستمرار كافية لمثل هذا النوع من التسهيلات وتطلب البنوك أن تكون قيمة الضمانات أكبر من قيمة القروض المطلوبة تحوطا للمخاطر.

[1] إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 169

المطلب الثالث: معايير وإجراءات منح الائتمان المصرفي.

تستند البنوك إلى عدة معايير وإجراءات عند تقرير منح الائتمان بهدف تجنب المخاطر المترتبة عن هذه العملية، وفيما يلي أهم هذ المعايير والإجراءات.

الفرع الأول: معايير منح القروض.

تعتبر عملية منح القروض من أهم وأخطر ما يقوم به البنك من أعمال، وقبول المخاطرة الائتمانية يعتبر من أهم وظائف البنوك، والتي يجب أن يعني بدراستها وتقييمها.

وتستند البنوك إلى عدة معايير أساسية عند تقرير منح الائتمان وتحديد قيمته وشروطه وهي[1]:

1- شخصية العميل: وهي الخصائص التي تظهر مدى استعداده لخصم الكمبيالات المستندية أو رغبته في الوفاء بالتزاماته، وتعتبر شخصية العميل من أهم العناصر عند منح الائتمان ويمكن التعرف عليها من خلال مدى انتظار سداد العميل لديونه كما يمكن التعرف عليها أيضا من خلال البنوك التي يتعامل معها، والموردين الذين يقومون بالتوريد إليه ونشرة الغرفة التجارية التي تصدر شهريا متضمنة أسماء التجار الذين أجريت ضدهم بروتستو عدم الدفع، وشهادة من المحكمة التجارية التي يقع نشاط العميل في دائرتها تثبت عدم توقيع بروتستو عليه خلال العام، بالإضافة إلى مكانة العميل ومركزه في السوق التجاري وخبرته في العمل الذي يؤديه وسمعته التجارية.

2- القدرة على الدفع: وتعني دراسة قدرة العميل على مباشرة أعماله وإدارتها بطريقة سليمة، بحيث تضمن للبنوك سلامة استخدام الأموال المقدمة له وبالتالي سداد الديون في مواعيدها، ويعتبر هذا العامل من أهم الأعمال الفنية للباحث الائتماني، والتي تعتمد على خبرته والأساليب التي تستخدمها في الحكم على مقدرة العميل على الدفع، ويمكن قياس كفاءة العميل الإدارية عن طريق دراسة السياسة الخاصة بتسعير منتجاته ومدى مقدرته في المحافظة على رأس المال.

3- رأس المال أو المركز المالي: يجب تمتع العميل برأس مال مناسب يضمن إمكانية استرداد البنك لمستحقاته وأيضا تمتعه بمركز مالي سليم، لأن عدم تمتع العميل بمركز سليم كثيرا ما يعرضه لأزمات مالية.

وتقوم البنوك بدراسة وتحليل القوائم المالية للعميل للتأكد من سلامة المركز المالي له ومن المؤشرات التي يمكن استخدامها للحكم على مركزه المالي، نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الثابتة، ونسبة التداول، ونسبة السيولة، وعائد الاستثمار ومعدل دوران الأصول الثابتة.

[1] حنيفي عبد الغفار، **إدارة المصارف**، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة، 2002، ص234.

4- الضمانات: يأخذ الضمان من العميل سواء كان غيبيا أو شخصيا لمقابلة القصور في المعايير السابقة ولكنه لا يعني نهائيا عن سمات العميل الحسنة والتزامه بتعهداته ومقدرته على الدفع.

فالهدف من الضمانات هو تحسين أوضاع القرض المقدم من البنك وتوفير حماية للبنك ضد بعض المخاطر المحتملة، فمثلا يطلب البنك من المقترض لعدم توفر رأس المال الكافي لديه ولكن يجب مراعاة عدم منح القرض إذا كان مصدر السداد الذي يستند إليه البنك هو بيع الضمان ذاته.

5- الظروف العامة: قد يتمتع العميل بخصائص حسنة وسمعة طيبة ومقدرة على دفع عالية بالإضافة إلى سلامة مركزه المالي، ولكن كل هذا لا يعتبر كافيا لمنح الائتمان وذلك لأن التقلبات الاقتصادية تتحكم إلى حد كبير في منح الائتمان وربما تكون سببا في تغيير مقدرة العميل على الوفاء بالتزاماته لذلك يجب الاهتمام بدراسة الدورات التجارية ومركز العميل وقت طلب الاقتراض.

الفرع الثاني: إجراءات منح القروض:

يمر منح القروض بعدة مراحل يمكن إيجازها في سبع خطوات رئيسية وهي[1]:

1- الفحص الأولي لطلب القرض: يقوم البنك بدراسة طلب العميل لتحديد مدى صلاحية المبدئية وفقا لسياسة الإقراض في البنك وخاصة من حيث غرض القرض وأجل الاستحقاق وأسلوب السداد.

ويساعد في عملية الفحص المبدئي للطلب الانطباعات التي تعكسها لقاء العميل مع المسؤولين في البنك والتي تبرز شخصيته وقدرته بوجه عام وفي ضوء هذه الأمور يمكن اتخاذ قرار مبدئي أما بالاستمرار في استكمال دراسة أو الاعتذار عن قبوله مع توضيح الأسباب للعميل حتى يشعر بالجدية في معاملة طلبه.

2- التحليل الائتماني للقرض: يتضمن تجميع المعلومات التي يمكن الحصول عليها من المصادر المختلفة لمعرفة إمكانيات العميل الائتمانية من حيث شخصيته وقدرته على سداد القرض بناءا على المعاملات السابقة بالبنك ومدى ملائمة رأس ماله من خلال التحليل المالي بالإضافة إلى الظروف الاقتصادية المختلفة التي يمكن أن ينعكس أثرها على نشاط المنشأة.

3- التفاوض مع المقترض: بعد التحليل المتكامل لعناصر المخاطر المحيطة بالقرض المطلوب بناء على المعلومات التي تم تجميعها والتحليل المالي للقوائم المالية الخاصة بالعميل يمكن تحديد مقدار القرض والغرض الذي

[1] محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية**، دار الجامعة، القاهرة، 1998، ص280.

يستخدم فيه وكيفية صرفه، وطريقة سداده ومصادر السداد، والضمانات المطلوبة وسعر الفائدة والعملات المختلفة، وهذا يتم بالتفاوض بين البنك والعميل المتوصل إلى تحقيق مصالح كل منهما.

4- اتخاذ القرار: وتنتهي مرحلة التفاوض إما بقبول العميل التعاقد أو عدم قبوله لشروط البنك وفي حالة قبول التعاقد قد يتم إعداد مذكرة لاقتراح الموافقة على طلب القرض والتي عادة ما تتضمن البيانات الأساسية عن المنشأة طالبة الاقتراض.

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

5- صرف القرض: يشترط لبدء استخدام القرض توقيع المقترض على اتفاقية القرض وكذلك تقديمه للضمانات المطلوبة واستيفاء التعهدات والالتزامات التي ينص عليها اتفاق القرض.

6- متابعة القرض والمقترض: الهدف من هذه المتابعة هو الاطمئنان على حسن تسيير المنشأة وعدم حدوث أي تغيرات في مواعيد السداد المحددة، وقد تظهر من خلال المتابعة أيضا بعض التصرفات من المقترض والتي تتطلب اتخاذ الإجراءات القانونية لمواجهتها للحفاظ على حقوق البنك أو تتطلب تأجيل السداد أو تجديد القرض لفترة أخرى.

7- تحصيل القرض: يقوم البنك بتحصيل القرض (مستحقاته) حسب النظام المتفق عليه وذلك إذا لم تقابله أي من الظروف السابقة عند المتابعة، وهي الإجراءات القانونية أو تأجيل السداد أو تجديد القرض مرة أخرى.

المبحث الثالث: ميكانزمات الائتمان المصرفي:

العمل المصرفي يتعرض لعديد من المخاطر تختلف حسب طبيعة الأموال واستخدامها ولا يقصد بالمخاطر احتمال الخسائر فقط بل يشمل كذلك احتمال تدني الأرباح عن المتوقع ويتجنب البنك هذه المخاطر التي تهدد كيانه من خلال الضمانات المقدمة له كأداة تأمين لاسترجاع حقوقه.

المطلب الأول: مفهوم مخاطر القروض البنكية:

سوف نتطرق إلى مفهوم مخاطر القروض من خلال إعطاء تعريف للمخاطرة ومصادرها وأنواعها.

الفرع الأول: تعريف المخاطرة:

المخاطرة هي "فرصة تكبد أذى أو تلف أو ضرر أو خسارة وإن كان هذا التعريف مرضي لا يختلف عن سوى القليل من الأفراد، إلا أنه لا يصلح للتحليل لأنه لا يمكن قياسه ولذلك يكون من المرغوب فيه وضع مصطلح أو كلمة لتحل محل تعريف المخاطرة تكون قابلة للقياس الكمي".[1]

المخاطرة هي "احتمالية أن تكون نتائج التنبؤات خاطئة فإذا كانت هناك احتمالية عالية في أن تكون التنبؤات خاطئة فعند ذلك ستكون درجة المخاطرة منخفضة أيضا."

وهي «درجة تقلب العوائد في المستقبل فالأسهم أشد خطورة يجب أن تكون فوائدها مرتفعة لتعويض المستثمر عن حالة عدم التأكد من إيراداته المستقبلية."[2]

تشير مخاطرة الائتمان المصرفي إلى "تلك المخاطر المتمثلة في عدم تأكد المقرض وهو البنك، من قيام المقترض وهو العميل بسداد القرض الذي حصل عليه في موعد استحقاقه".[3]

الفرع الثاني: أنواع مخاطر القروض البنكية:

1- مخاطر الائتمان: كلما استحوذ البنك على أحد الأصول المربحة فإنه بذلك يتحمل مخاطرة عجز المقترض عن الوفاء بسد الدين وفوائده وفقا لتواريخ المحددة لذلك، ويكون خطر الائتمان هو المتغير الأساسي المؤثر على صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية عن عدم السداد أو تأجيل السداد، وهناك أنواع مختلفة من الأصول التي تتميز باحتمال حدوث عجز في السداد فيها، وتمثل القروض أكبر هذه الأنواع التي تتصف بأكبر قدر من مخاطر الائتمان، فالمتغير في الظروف الاقتصادية العامة ومناخ التشغيل بالشركة يؤثر على التدفقات المتاحة لخدمة الدين.

ومن الصعب التنبؤ بهذه الظروف، كذلك فإن قدرة الفرد على رد الدين تختلف وفقا للتغيرات التي تطرأ على التوظيف وصافي ثروة الفرد، ولهذا السبب تقوم البنوك بتحليل الائتمان لكل طلب قرض على حدى لتقييم قدرة المقترض على رد القرض، ولسوء الحظ فإن القدرة على سداد القروض تنهار لدى المقترض قبل أن تظهر المعلومات

[1] طارق عبد العال حماد، **إدارة المخاطر**، كلية التجارة، دار الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص356.
[2] فلاح حسين الحسني، **إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر**، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص. 166.
[3] طارق عبد العال، **إدارة البنوك**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية،2007، ص442.

المحاسبية أي مشكلة بوقت طويل، وبصفة عامة يكونون جهات حكومية أو محلية أو شركات قوية تفصح معلوماتها المالية كل فترة قصيرة (**3** أشهر وفقا لمتطلبات سوق الأوراق المالية-البورصة-) وترتبط المخاطر الائتمانية بالعديد من مناطق الفحص في البنك، ومن بينها مخاطر محفظة القروض والسلفيات.[1]

2- مخاطر السيولة: مخاطر السيولة هي الآثار على صافي الدخل والقيمة السوقية لحقوق الملكية الناتجة عن الصعوبة التي تواجه البنك في الحصول على النقدية بتكلفة معقولة سواء من بيع الأصول أو الحصول على قروض جديدة، ويتعاظم خطر السيولة حينما لا يستطيع الوصول إلى مصادر جديدة للنقدية، ويتم التعرف على سيولة الأصل من خلال الوقوف على قدرة المالك على تحويلها إلى نقدية بأقل خسارة، وتمتلك معظم البنك بعض الأصول التي يمكن بيعها فورا بسعر يقترب من القيمة الأساسية وذلك لتلبية احتياجات السيولة وكذلك فإن التزامات البنك قد تكون سائلة إذا كان يمكن إصدار صكوك دين بسهولة، للحصول على النقد بتكلفة معقولة، ولهاذا فحينما يحتاج البنك إلى النقدية فإنه يمكنه بيع الأصول أو زيادة القروض وتراقب البنوك باستمرار التدفقات النقدية الأساسية واحتياجات الأموال، وقدرتها على تلبية الالتزامات وهكذا تنشأ مخاطر السيولة نتيجة عدم القدرة على توظيف الأموال السائلة بشكل مناسب، وبمعنى آخر تنشأ مخاطر السيولة في حالة القصور قد ينشأ نتيجة تغيرات اقتصادية غير متوقعة، ومن أهمها تغيرات معدلات والطلب على الائتمان بما يؤثر على تيارات السحب والإيداع، ومن هذا المفهوم لم يعد تدبير احتياجات السيولة عن طريق إدارة جانب الالتزامات من خلال الحصول على ودائع جديدة أو لاقتراض من السوق المالي أو من البنوك المحلية والمراسلين بالخارج، هذا وتتمثل مخاطر السيولة في عنصرين أساسيين هما (الكم المطلوب لتغطية الاحتياجات المتوقعة وغير المتوقعة من السيولة، والسعر المعروض لتوفير هذا القدر من السيولة)[2] .

3- مخاطر أسعار الفائدة: تعرف مخاطر أسعار الفائدة بأنها مخاطر تراجع الإيرادات نتيجة لتحركات أسعار الفائدة، وتولد معظم بنود الميزانية الختامية إيرادات وتكاليف يتم ربطها بأسعار الفائدة بواسطة مؤشر، حيث أن أسعار الفائدة غير مستقرة، لذلك فإن الإيرادات تكون أيضا غير مستقرة وأي شخص يسلف أو يقترض، يكون معرض لمخاطر أسعار الفائدة.

فالمقترض الذي يكتسب سعرا يكون معرض لمخاطر أن تهبط الإيرادات بهبوط أسعار الفائدة والمقترض الذي يدفع فائدة متغيرة، يتكبد تكاليف أعلى عندما ترتفع أسعار الفائدة، وكلا الموقفين فيه مخاطرة لأنهما يولدان إيرادات أو تكاليف مرتبطة بالأسعار السوقية بواسطة مؤشر معين أما الجانب الآخر للعملية فهي أنهما يتخذان فرصا للكسب أيضا.

[1] محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة المصارف**، مرجع سبق ذكره، ص ص 110-111.
[2] نفس المرجع، ص 112.

4- مخاطر أسعار الصرف: وهي تلك المخاطر التي تنشأ عن التحركات غير المواتية لأسعار الصرف وهي تنشأ أساسا عن وجود مركز مفتوح بالعملات الأجنبية، وهي قد تنشأ عن العمليات الفورية أو عن العمليات الآجلة بأشكالها المختلفة، والتي تندرج تحت ما يسمى المشتقات المالية، وعادة ما يتم قياس هذه المخاطر بحجم مراكز العملات الأجنبية المفتوحة ووجود فائض أو عجز في عملية معينة.

5- مخاطر التشغيل: توجد عدة أسباب تؤدي إلى تغير المكاسب نتيجة لسياسات التشغيل التي يقوم بها البنك، فبعض البنوك لا تملك الكفاءة للرقابة على التكاليف المباشرة وأخطاء المعالجة التي يقوم بها موظفو البنك.[1]

المطلب الثاني: الضمانات:

باعتبار الخطر عنصرا ملازما للقرض لا يمكن إلغاؤه بصفة نهائية فتلجأ البنوك إلى طلب الضمانات، وهذا ما سنستعرضه في هذا المطلب حيث سنتطرق إلى تعريف الضمانات وخصائصها وكذا أنواعها وطرق أخذ هذه الأخيرة.

الفرع الأول: الضمانات وخصائصها:

1- تعريف الضمانات: الضمان في مفهومه القانوني هو "وجود أفضلية أو أولوية للدائن على حق عيني أو نقدي لتسديد الدين، ورهن الضمان لصالح الدائن يعطي له امتيازا خاصا على باقي الدائنين في تصفية الحق موضوع الضمان.[2]

تعتبر الضمانات نوع من الحماية أو التأمين من مخاطر التوقف عن السداد ولا ينبغي اعتبار الضمانات المصدر الرئيسي للاطمئنان وردع مخاطر الائتمان، فهي تعتبر ضمانات تكميلية استكمالا لعناصر الثقة المتوفرة أصلا إلا أنه يمكن اعتبارها المصدر الرئيسي وردء مخاطر الائتمان فقط في حالة كون الودائع مقيدة لتغطية قرض معين.

" هي ما يقدمه العميل للبنك كتأكد لجديته في سداد قيمة الائتمان وفوائده في تاريخ الاستحقاق".[3]

2- خصائص الضمانات:

- **التقدير:** يقوم مسؤول التسهيلات أو المسؤول الأول أو الثاني في الفرع بتقدير قيمة الضمان كما يمكن تكليف خبير يعتمد للإجراء هذا التقدير.
- **التسويق:** يؤخذ في الحسبان عند تقديم الضمانة إمكانية تسويقها وبيعها بسهولة لتحويلها الى سيولة نقدية عند الحاجة دون الوقوع في خسائر.

---

[1] طارق عبد العال، **إدارة البنوك**، مرجع سبق ذكره، ص202.
[2] عبد المعطي رضا الرشيد، محفوظ جودة، **إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر، الطبة الأولى، عمان، 1999، ص64.
[3] محمد محمود عبد ربه، **دراسات في محاسبة التكاليف**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص87.

- **استقرار القيمة:** حيث أنه من الضرورة أن تكون قيمة الضمان مستقرة خلال فترة سريان مفعول التسهيل الائتماني، وان تكون معرضة لانخفاض قيمتها بصورة كبيرة، أو تعرضها للتلف بمرور الوقت عليها.
- إمكانية نقل الملكية هذه الضمانة بسهولة وبشكل قانوني إلى أي شخص لآخر عند الحاجة لإجراءات معقدة قد تتطلب وقت طويل.
- من الضروري مراعاة زيادة القيمة التقديرية للضمان عن التسهيلات المطلوبة بفارق معين وذلك بحسب الحالة كما تجدر الملاحظة إلى ضرورة التأمين على بعض أنواع الضمانات التي تعرض لبعض الأخطار مثل تأمين هذه الأخطار على السيارات والبضائع المخزنة، ويجب أن تغطي بوليصة التأمين هذه الأخطار وان تكون بقيمة تتناسب مع القرض الممنوح مقابلها وأن يكون البنك هو المستفيد في البوليصة[1].
- سهولة التصرف بالضمان من قبل البنك عند تخلف العميل عن السداد.
- انخفاض مصاريف الاحتفاظ بالضمان.
- سهولة التنازل عن الضمان لصالح البنك.

الفرع الثاني: أنواع الضمانات:

1- الضمانات الشخصية: ترتكز الضمانات الشخصية على التعهد الذي يقوم به الأشخاص والذي بموجبه يعدون تسديد المدين في حالة عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق وعلى هذا الأساس فالضمان لا يمكن أن يقوم به المدين شخصيا، ولكن يتطلب ذلك تدخل شخص ثالث للقيام بدور الضمان في إطار ممارسة يمكن أن نميز بين نوعين من الضمانات الشخصية:

1-1- الكفالة: هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ الالتزامات المدين اتجاه البنك إذا لم يستطيع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق.

ومن الواضح أن الكفالة هي فعل مالي هدفه هو الاحتياط ضد الاحتمالات السيئة في المستقبل ولا يمكن أن يتدخل الكافل بشكل فعلي إلا إذا تحققت هذه الاحتمالات السيئة المتمثلة في عدم تمكن المدين بالوفاء بالتزاماته اتجاه البنك نظرا لأهمية الكفالة كضمان شخصي ينبغي أن يعطي له اهتماما أكبر ويتطلب أن يكون ذلك مكتوبا، ومتضمنا الالتزام بالدقة والوضوح ومع كل هذه الأهمية تبقى الكفالة عبارة عن فعل رضائي ووحيد الجانب، ونظرا لأهمية موضوع الكفالة تجبر الأنظمة مختلفة في البنوك على ضرورة إعلام المدين محل الالتزام وآجاله وذلك خلال فترة

[1] محمد محمود عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 87.

معينة ويمكن تسليط بعض العقوبات على البنوك التي لا تلتزم بهذا الأمر ومن الواضح أن مثل هذه الإجراءات تهدف إلى تفادي الكثير من المنازعات الناجمة عن سوء التفاهم بين البنوك والكفلاء.[1]

1-2- الضمان الاحتياطي: يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض ويمكن تعريفه على أنه " التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ فرقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين عليها على التسديد".

وبناءا على هذا التعريف يمكن استنتاج أن الضمان الاحتياطي هو شكل من أشكال الكفالة ويختلف في كونه فقط حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية والأوراق التجارية التي يمكن أن يسري عليه هذا النوع من الضمان تتمثل في ثلاث أوراق هي: السند لأمر، السفتجة، الشيكات، والهدف من هذه العملية هو ضمان تحصيل الورقة في تاريخ الاستحقاق، وعليه فإن هذا الضمان يمكن أن يقدم من طرف الغير أو حتى من طرف أحد الموقعين على الورقة، ويسمى هذا الشخص ضمان الوفاء، كما يختلف الضمان الاحتياطي عن الكفالة في وجهتين أخرى فالضمان الاحتياطي هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى ولو كان مانع الضمان غير تاجر والسبب في ذلك هو أن العمليات التي تهدف الأوراق محل الضمان الاحتياطي يكون صحيحا ولو كان الالتزام الذي ضمنه باطلا مالم يعتريه عيب في الشكل.[2]

2- الضمانات الحقيقية: ترتكز الضمانات الحقيقية موضوع الشيء المقدم للضمان وتتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات والعقارات يصعب تحديدها هنا، وتعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن، وليس تحويل الملكية وذلك من أجل ضمان استرداد القرض، وفي الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع هذه خلال 15 يوما ابتداءً من تاريخ تبليغ المدين.[3]

2-1- الرهن الحيازي: نجد أنفسنا بين نوعين: الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز، والرهن الحيازي للمحل التجاري.

2-1-1. الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز: يسري هذا النوع من الرهن الحيازة على الأدوات والأثاث والمعدات والتجهيز والبضائع ويجب على البنك قبل أن يقوم بالإجراءات القانونية الضرورية أن يتأكد من سلامة هذه المعدات والتجهيزات كما ينبغي عليه التأكد من أن البضائع المرهونة غير قابلة للتلف ألا تكون قيمتها معرضة للتغيير بفعل تغيرات الأسعار ويمكننا في حالة رهن الحيازة أن نتعرض إلى نوعين من الأصول لها مميزات خاصة وهما: القيم المنقولة والأوراق التجارية.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 167.
[2] شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص120.
[3] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 167.

- **القيم المنقولة:** تتمثل القيم المنقولة في الأسهم والسندات ويمكن أن تقوم على سبيل الرهن مقابل القروض البنكية وفي هذه الحالة يجب أن يثبت الرهن بعقد رسمي ويجب أن تقيد هذه العملية على الضمان في الدفاتر المذكورة.
- **الأوراق التجارية:** ويمكن أخيرا أن تقدم مقابل القروض على سبيل رهن الأوراق التجارية الممثلة لديون العملاء ويحل البنك مدينه في تحصيل هذه في حالة عدم قدرة هذا المدين على تسديد في الآجال المحدد.

2-1-2. الرهن الحيازي للمحل التجاري: يتكون المحل التجاري من بين العناصر العديدة ذكرت في المادة 119 من القانون التجاري الجزائري، ومن بين هذه العناصر نجد على وجه الخصوص عنوان المحل التجاري والاسم التجاري والحق في الإجازة والزبائن والشهرة التجارية والأثاث التجاري والرسوم والنماذج الصناعية ...إلخ.

ولكن إذا لم يشمل عقد الرهن الحيازي للمحل التجاري وبشكل دقيق وصريح أي العناصر التي تكون محل للرهن فإنه في هذه الحالة لا يكون شاملا إلا عنوان المحل والاسم التجاري والحق في الإجازة والزبائن والشهرة التجارية، ويمكن رهن المؤسسة التجارية لصالح البنوك والمؤسسات المالية بموجب عقد عرفي مسجل حسب الأصول ويمكن تسجيل الرهن وفقا للأحكام القانونية السارية.[1]

2-2- الرهن العقاري: الرهن العقاري هو "عبارة عن عقد يكتسب بموجبه الدائن حق عينيا على العقار على الوفاء بدينه، ويمكن له بمقتضاه أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار في أي يد كان، ومتقدما في ذلك على الدائنين التاليين له في المرتبة".

وفي الحقيقة لا يتم الرهن إلا على العقار الذي يستوفي بعض الشروط التي تعطي للرهن مضمونه الحقيقي، فالعقار ينبغي أن يكون صالحا في التعامل فيه وقابلا للبيع في المزاد العلني، كما يجب أن يكون معينا بدقة من حيث طبيعته وموقعه وذلك في عقد الرهن أو في عقد رسمي لاحق، ومالم تتوفر هذه الشروط فإن الرهن يكون باطلا.

المطلب الثالث: آليات تقليل المخاطر المصرفية:

من أجل تقليل مخاطر القروض التي تتعرض لها البنك فهو يستخدم عدة طرق كالتنويع وسياسة الوقاية من الخسائر وهذا ما سنتطرق له في الفرع الأول، أما الفرع الثاني نستعرض من خلاله وسائل مواجهة المخاطر المصرفية.

الفرع الأول: طرق تقليل المخاطر المصرفية:

1- التنويع: إن التنويع في الاستثمارات يؤدي إلى تخفيض المخاطر، ولكنه لا يؤدي إلى إزالة هذه المخاطر أو القضاء عليها، وتضع المصارف سياستها وضوابطها لتنويع استثماراتها التي قد تشمل المجالات التالية:

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 171.

أ– أنواع الأوراق المالية التي يجوز للمصرف الاستثمار فيها وقيمة الاستثمار في كل نوع، فتحدد الإدارة أنواع هذه الأوراق المالية من حيث كونها أسهم أو سندات تنمية أو سندات قرض، أو أذونات تخزينية، كما أنها قد تحدد القطاعات الممكن الاستثمار في أوراق مالية أو محلية أو أجنبية.

ب– مستوى جودة الأوراق المالية، فتحدد مستوى الجودة له علاقة مباشرة مع النسبة المقبولة من المخاطر، فإذا لم يكن لدى المصرف استعداد لقبول مخاطر غالية فإنه يقوم بشراء الأوراق المالية الجيدة المستوى.

ت– تواريخ الاستحقاق: إذ تعمل إدارة المصارف دائما على جدولة تاريخ الاستحقاق للسندات لكي تتناسب مع احتياطات التدفق النقدي، ومتطلبات السيولة حيث أن المصرف دائما يواجه مشكلة عدم توافق تواريخ استحقاق الودائع مع تواريخ استحقاق القروض.[1]

وإحدى الطرق المعروفة التي تستخدمها عدة مصارف في تنويع تواريخ الاستحقاق، والتي تتضمن استثمار قيمة متساوية في السندات التي تستحق كل سنة لمدة 10 سنوات مثلا بعد مرور كل سنة يتم بيع السندات التي استحقت تواريخها خلال تلك السنة وشراء سندات أخرى بنفس القيمة تستحق بعد 10 سنوات وهكذا.

ويجب أن تراعي إدارة المحفظة درجة الارتباط بين عوائد الأوراق المالية المكونة للمحفظة باستطاعتها تقليل المخاطر التي تتعرض لها العوائد عن طريق اختيار الأوراق المالية التي لا يوجد ارتباط بين عوائدها، وكلما زاد الارتباط بين عوائد الأوراق المالية المكونة لمحفظة ما، بكما ارتفعت نسبة المخاطر فيها.

2– سياسة الوقاية من الخسائر: تلجأ المصارف عادة إلى اتباع سياسات معينة بهدف وقاية نفسها من مخاطر احتمال انخفاض أسعار الأوراق التي تمتلكها، فقد يتوقع المصرف انخفاض أسعار الأوراق المالية التي تمتلكها بعد ثمانية أشهر في نفس الوقت الذي من المتوقع فيه زيادة الطلب على القروض وظهور حاجة المصرف إلى السيولة ويتجنب المصرف بيع الأوراق المالية بخسارة بعد ثمانية أشهر، فإنه يعمل على وقاية نفسه من تلك الخسائر بتوقيع ما يسمى بعقد الخيار، فقد تشمل عقود الخيار الأسهم والسندات، كما تشمل العملات الأجنبية والأدوات المالية والسلع.

وعقد الخيار هو ذلك العقد الذي يعطي لحامله الحق في أن يبيع أو يشتري كمية معينة من الأوراق المالية أو غيرها من السلع بسعر محدد سالفا في تاريخ لاحق.[2]

الفرع الثاني: وسائل مواجهة المخاطر المصرفية:

[1] زياد سليم رمضان، أحمد جودة محفوظ، **إدارة البنوك**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،1996 ص276.
[2] نفس المرجع، ص ص 286-287.

لا يقتصر الدور الرقابي في المجال المصرفي على صنع نظم تستحق لمواجهة على النحو الذي يكفل قيام البنك بممارسة كافة أنشطته بأسلوب مناسب ومقبول وفي ذلك إطار التقييم الدوري للمراقبين لمدى مناسبة المعايير الرقابية القائمة للتطورات المستجدة على الساحة المصرفية وأساليب القياس المتبعة في البنك، وبمعنى آخر وضع كافة الضوابط الرقابية مع إعادة المرونة الكافية والتي تأخذ في اعتبارها النقاط التالية:

- التطورات التي تطرأ على الصناعة واتجاهات التكنولوجيا والتشريعات والمنافسة.
- الربحية الحالية المتوقعة للصناعة.
- هيكل إيرادات البنك ومدى تقلبه.
- الواقع الاقتصادي القائم ودوره في العمل.
- التوقعات الخاصة بالمستقبل طبقا لتقارير مؤسسة التقييم.[1]

ولا يعني ذلك إحلال الدور الرقابي في محل الدور الإداري في التعامل مع مخاطر العمل المصرفي، بل تعاون وتنسيق كامل بين الدور ودعم متواصل من الجهاز الرقابي للعملية الإدارية وقرارتها، وبما يجنبها التعرض لأي نوع من المخاطر.

ولعل أهم المتطلبات للرقابة على مخاطر البنوك تتمثل فيما يلي:

1- وضع حدود لكفاية رأس المال: إن وضع حدود دنيا ملائمة ورشيدة لمتطلبات كفاية رأس المال لكل بنك تعكس مدى قدرته على امتصاص الخسائر وحجم المخاطر التي يجب أن يأخذها في اعتباره، كما تظهر أهميته وبصفة خاصة بالنسبة للبنوك التي لها أنشطة دولية، حيث يجب ألا تقل كفاية رأس المال عن متطلبات لجنة بازل وتعديلاتها.[2]

وتجدر الإشارة إلى أن رأس المال المملوك بالبنك يمثل عنصر أمان أنه مصدر للتمويل ويساهم في امتصاص الخسائر، وتوفير قاعدة للنمو المستقبلي، وهذا فضلا عن دوره كمصدر للإيرادات لحملة الأسهم، وعلى ذلك فوجود حد أدنى من معيار كفاية رأس المال مطلب حيوي وضروري لامتصاص المخاطر والخسائر التي يمكن أن يتعرض لها كل من المودعين والدائنين، ويعمل على توفير الاستقرار في الصناعة المصرفية، لذلك يجب على المسؤولين تشجيع البنوك على التشغيل عند مستويات أعلى من الحد الأدنى المطلوب مع تعديل المستمر لهذه الحدود عند التنبؤ بأي مخاطر جديدة أو في ظل عدم التأكد من وجود الأصول القائمة.

[1] زياد سليم رمضان، أحمد جودة محفوظ، مرجع سبق ذكره، ص287.
[2] نفس المرجع، ص 287.

2- كفاية القواعد الإرشادية لمنح الائتمان: يعد تقييم سياسات البنك وتطبيقاته والإجراءات الخاصة بمنح الائتمان والاستثمار وإدارة المحافظ من الأمور الهامة في أي نظم رقابية، ويجب على المراقبين أن يتأكدوا بأن أنشطة الإقراض والاستثمار تسري بما يضمن توافر المستندات وقواعد البيانات التفصيلية عن محفظة القرص والاستثمارات، وكذلك كفاية الإجراءات والمعلومات اللازمة لاتخاذ قرار التوظيف والذي يستند على أسس سليمة، وتتيح الفرصة للسلطة متخذة القرار الائتماني أو الاستثماري بالعمل في حرية كاملة وبدون ضغوط تؤثر على قرارته.

3- كفاية سياسات تقييم جودة الأصول وكفاية مخصصات الديون المعدومة: يعد من الأمور الضرورية اقتناع المراقبين المصرفيين تبني البنك سياسات كافية من الناحية العلمية والإجرائية لتقييم جودة الأصول وكفاية مخصصات الديون المعدومة وذلك من خلال التقييم الدقيق لسياسات البنك والمراجعة الدورية لتصنيف الأصول ومخصصاتها خاصة القروض مع التأكد من جودة الإجراءات اللازمة لمواجهة المشاكل الائتمانية، وفي حالة شعور المراقبين بوجود مشاكل في هذا المجال، فعليهم أن يطالبوا البنك بضرورة تدعيم وتعزيز إجراءات الإقراض ومعايير تصنيف الائتمان.[1]

4- ضوابط الحد من مخاطر التركيز: وفي هذا المجال التأكد من وجود نظام معلومات جيد كمطلب ضروري للحد من مخاطر التركيز قادر على توفير توصيف متقن لمحفظة توظيفات البنك، يبرز معالم التركيز على كل نشاط ودرجاته وبالتالي معدلات الخسائر المحتملة وفقا له، كما يوضح الحدود المناسبة لدرجات التركيز والكفيلة بمنع حدوث خسائر والتي تقدر في العادة بنسبة من رأس المال تصل إلى 25%.[2]

5- ضوابط الحد من مخاطر الإقراض المتصل (العملاء ذوي العلاقة بالبنك): يرى المراقبون ضرورة تطبيق نفس الشروط الإجراءات في الإقراض للشركات أو الأفراد غير ذات الصلة بالبنك على كافة الشركات أو الأطراف ذات الصلة، وذلك لحمايته من أي مخاطر قد تنشأ من التساهل أو التعامل بصورة تمييزية مع هؤلاء العملاء، كما يرى المراقبون ضرورة وضع حدود قصوى للائتمان الممنوح بما يتناسب مع تلك الحدود هذا بالإضافة إلى ضرورة التأكيد على موافقة الإدارة على العمليات المصرفية التي تعقد مع الأطراف المتصلة بالبنك ويمكن أن ينجم عنها مخاطر خاصة وكبيرة قد تضر بصالحه.

كما يشترط في تعديل العلاقة بين البنك والأطراف المتصلة به وإلزام الطرفين في بعض الأحوال باتخاذ الخطوات الكفيلة بإلغاء هذه العلاقة.

[1] حنفي عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص175،176
[2] نفس المرجع، ص176-177.

6- ضوابط الحد من مخاطر الدول: يرى المراقبون ضرورة امتلاك المصارف لكافة السياسات والإجراءات اللازمة للتحذير من مخاطر الدول والمخاطر التي تنشأ عند التزام المقرض بالسداد بعملة مخالفة للعملة المحلية، وخاصة في مجال الإقراض الدولي وأنشطة الاستثمار، وكذلك الاحتفاظ بالاحتياطات المناسبة ضد متل هذه المخاطر.[1]

7- ضوابط الحد من مخاطر السوق: مخاطر السوق تتعلق بظروف ودرجات عدم التأكد عند حساب العوائد والمكاسب الناشئة من تغيرات السوق المرتبطة بأسعار الأصول وأسعار الفائدة، وتقلبات أسعار الصرف والتغيرات في السيولة، وتقلبات العوائد عند التفاعل في المشتقات المالية.

ويقصد بمخاطر السوق هي تلك المخاطر السوقية المنظمة التي يصعب التخلص منها، من خلال استراتيجية التنويع التي تستخدم في مجال التحوط من مخاطر محفظة الأوراق المالية على سبيل المثال.

وقد افترضت لجنة بازل استخدام بعض المؤشرات المالية الكمية والنوعية لكي تستخدمها البنوك عند استخدامها نماذجها الداخلية فيما يتعلق بمخاطر السوق، ومن أهمها حساب المخاطر يوميا، واستخدام معامل ثقة أكبر أو يساوي 99%.[2]

8- ضوابط الحد من مخاطر سعر الفائدة: يجب توفير النظام الذي يمكن البنك من السيطرة على مخاطر سعر الفائدة على أن يتوفر في هذا النظام الإجراءات والمقاييس ونظم التحذير الكافية والرقابة الشاملة وفي حالة عدم توافر هذا النظام فيجب على المراقبين أن يحددوا الأسلوب الذي يمكن البنك من السيطرة على مثل تلك المخاطر في إطار الحصول على المعلومات وفي الوقت المناسب من البنك لتقييم مستوى مخاطر سعر الفائدة الأخذ في الحسبان فترة الاستحقاق ونوع العملة لكل محفظة، والتمييز في الأنشطة المختلفة.

9- ضوابط الحد من مخاطر إدارة السيولة: إن الغرض من إدارة السيولة هو التأكد على أن البنك قادر على مقابلة كافة التزاماته التعاقدية وعلى ذلك يجب أن يشمل النظام القوي لإدارة السيولة على عدة عناصر وهي:

أ- نظام جيد لإدارة المعلومات.

ب- سيطرة البنوك المركزية على السيولة.

ت- تحليل صافي التمويل في ضوء بدائل مختلفة.

ث- تنويع مصادر التمويل.

ج- وضع خطة للطوارئ.

---

[1] حنفي عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص177-178.

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **العولمة واقتصاديات البنوك**، الدار الجامعية، مصر، 2001، ص97، 98.

ويجب على أن يكونوا على علم بأسلوب البنك لموارده والتزاماته وكذلك البنود وخارج الميزانية، مع التحقيق من أن هذا الأسلوب يوفر السيولة الكافية للبنك لمواجهة كافة التزاماته التعاقدية.

10- ضوابط الحد من مخاطر التشغيل: يؤكد المراقبون على ضرورة قيام الإدارة العليا بوضع إجراءات للرقابة الداخلية والمراجعة الفاعلة محل التنفيذ وكذلك التأكد من أن المصارف تملك السياسات الكافية لإدارة مخاطر التشغيل والتحوط منها سواء من خلال التأمين أو التخطيط الوقائي ضد الطوارئ وبمعنى آخر يجب تأكد المراقبين من أن للبنك خطة عمل تتم مراجعتها واختيارها، وتغطي كافة نظم العمل الرئيسية.[1]

[1] حنفي عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص 178.

خلاصة:

إن البنوك التجارية هي مؤسسات مالية تهدف أولا وقبل كل شيء إلى تحقيق الأرباح وتعزيز مراكز التنافسية لها وتقديم خدمات متميزة لتضمن البقاء والاستمرار والنمو، كما أنها تحتل مركزا حيويا في النظم الاقتصادية والمالية لما لها من تأثير إيجابي على التنمية الاقتصادية، من خلال منح الائتمان المصرفي وقبول الودائع، حيث تطرقنا في هذا الفصل إلى البنوك التجارية والائتمان المصرفي، من خلال التعرف على مفهوم وخصائص البنوك التجارية واستخداماتها في المبحث الأول، وإلى الائتمان المصرفي وتصنيفاته وكذا معايير منحه والمخاطر التي تنجم عنه وآليات تقليلها في المبحث الثاني.

وسنتطرق في الفصل الثاني إلى أهم الاستراتيجيات المتبعة من طرف البنوك التجارية في جذب الودائع المصرفية.

الفصل الثاني: استراتيجية جذب وإدارة الودائع في البنوك التجارية.

تمهيد:

تعد الودائع البنكية الوعاء الادخاري الأكثر أهمية الذي تلجأ إليه البنوك التجارية وتتعامل معه، فهي تشكل الحجر الأساس في نشاط البنوك التجارية، حيث أنها تتخذ دورا هاما في زيادة ربحية البنوك التجارية، لذلك تشتد المنافسة بينها على جذب المزيد من الودائع، من خلال البحث عن الاستراتيجيات والطرق والوسائل التي تمكنها من زيادة حجم هذه الودائع.

وهناك عدة عوامل يجب على إدارة البنك أن تتخذها بعين الاعتبار عند رسم سياسة الودائع لأنها تؤثر على حجم ونوعية الودائع، وتحاول البنوك التجارية في كل الأحوال وضع استراتيجية لتنمية الودائع، حيث تقوم في هذا الصدد بدراسة ووضع العديد من الاستراتيجيات التنافسية، التي تعتمد على تنمية وتقديم مجموعة من الخدمات التي تميز البنك عن غيره من البنوك، وهذا ما يؤكد حقيقة توجه السياسة البنكية باعتبار الودائع كأفضل سياسة ادخارية.

ونظرا لأهمية الودائع البنكية سواء بالنسبة للاقتصاد ككل، أو بالنسبة للجهاز المصرفي، أو البنك التجاري الواحد، فسنتناولها في هذا الفصل من خلال المباحث المقسمة كالآتي:

- **المبحث الأول: أشكال الودائع البنكية في البنوك التجارية.**
- **المبحث الثاني: العوامل المؤثرة في صناعة سياسة الودائع.**
- **المبحث الثالث: استراتيجيات وسياسات البنوك في جذب الودائع.**

المبحث الأول: أشكال الودائع البنكية في البنوك التجارية.

يمكن أن تأخذ الوديعة البنكة شكل ودائع أولية (حقيقية) أي تلك التي يودعها العملاء مباشرة، وعلى الرغم من ظهور هذا النوع من الودائع وانتشار استعمالها، فقد كان يحدث في الوقت نفسه تطور آخر، تمثل في ظهور شكل آخر من الودائع وهو ما يسمى بالودائع المشتقة أو الودائع الائتمانية، وهي لا تنتج عن إيداع فعلي للنقود بل تنشأ عن طريق منح القروض من قبل البنك، وسوف يتم التفصيل في كلا النوعين ولكن قبل ذلك يجب أن نتعرف على مفهوم الودائع البنكية وطبيعتها، وهذا ما تضمنته المطالب التالية.

المطلب الأول: مفهوم الودائع البنكية وطبيعتها.

يرغب الأفراد أحيانا، ولاعتبارات مختلفة، في تفضيل عدم الاحتفاظ بالنقود لديهم، ويبحثون عن أحسن صيغ للحفاظ عليها، وتطرح البنوك واحدة من هذه الصيغ، وهي إتاحة الفرصة للأفراد من أجل الاحتفاظ بالنقود لديها، وحتى تكون الرؤية واضحة والتصور أشمل وأعلم فإنه ينبغي قبل الدخول إلى الموضوع الأوسع للودائع البنكية، معرفة مفهوم الوديعة، وأهميتها وطرق تلقيها، وكذا نظم إيداعها ومختلف العوامل المسببة للإيداع، وذلك من خلا النقاط التالية:

الفرع الأول: مفهوم الودائع:

بالرغم من وجود اختلاف بين الوديعة العادية الوديعة البنكية، في بعض الجوانب إلا أنها تبقى في معناها عبارة عن وديعة وهذا استنادا لتسميتها بالوديعة البنكية، لذا من غير الممكن أن تعرف الوديعة البنكية دون أن نتعرف على معناها في اللغة والاصطلاح كما يلي:[1]

- **لغة:** ما أستودع، وأودع الشيء أي صانه، والوديعة واحدة الودائع، وأودعته مالا أي دفعته إليه ليكون وديعة.
- **اصطلاحا:** المال المدفوع إلى من يحفظه بلا عوض، أو هي المال الذي يودع عند شخص لأجل الحفظ، ويطلق التعريف على العين المودعة ذاتها وعلى العقد المنظم للإيداع.

[1] محمد أبو فرحة، **الوديعة المصرفية**، دراسة شرعية اقتصادية، 2013/01/09 على الموقع:
https://www.kantakji.com/media/8724/wadia.doc تاريخ التحميل: 2018/04/11 على الساعة 10.21 صباحا.

- **الوديعة استنادا للقواعد العامة:** عرف القانون المدني الجزائري من خلال المادة 590، الوديعة على أنها: " عقد يسلم بمقتضاه المودع شيئا منقولا إلى المودع لديه، على أن يحافظ عليه مدة، وعلى أن يرده عينا[1]". أما المادة 596 من نفس القانون فنصت على أن الأصل في الوديعة أن تكون بغير أجر، فإذا اتفق على أجر، وجب على المودع أن يؤديه وقت انتهاء الوديعة ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك.

- **الوديعة استنادا لقانون النقد والقرض:** حسب المادة 67 من الأمر رقم 11/03 المتعلق بالنقد والقرض فإنه:" تعتبر أموالا متلقاة من الجمهور الأموال التي يتم تلقيها من الغير لا سيما في شكل ودائع مع حق استعمالها لحساب من تلقاها، شرط إعادتها[2]".

يمكن تعريف الوديعة البنكية من خلال ما سبق: **على أنها عبارة عن عقد إيداع يستلم بمقتضاه البنك من الغير مبلغا من النقود مع الحق باستعمالها في نشاطاته البنكية بشرط أن يرجعها لأصحابها (أي المودعين) عند الطلب أو في الأجل المتفق عليه.**

الفرع الثاني: أهمية الودائع البنكية:

تعتبر الودائع هامة من عدة جوانب، سواء من وجهة نظر الأفراد، أو النظام البنكي، أو الاقتصاد ككل، وعليه نستطيع أن نلخص أهمية الودائع كما يلي:

1- **بالنسبة للأفراد:** تعتبر الودائع عملية جيدة للحفاظ على النقود من الأخطار الكثيرة المحتملة كالضياع والسرقة...، كما أنها تحقق لصاحبها مكاسب مالية لا يمكنه أ، يحصل عليها إذا احتفظ بالنقود معطلة بحوزته. ومما يزيد من أهمية الودائع بالنسبة للأفراد، تلك الإبداعات المستمرة من طرف النظام البنكي، والتي تفتح آفاقا جديدة فيما يتعلق بتداول واستعمال هذه الودائع، أو فيما يتعلق بالعوائد المترتبة عنها، من طرف النظام البنكي كنتيجة للعلاقة الموجودة بينهما.[3]

2- **بالنسبة للبنوك:** يمكن أن نعتبر الودائع أنها شريان الحياة بالنسبة للبنك، باعتبارها أهم مصدر للأموال فيه، وهي أيضا المورد الحيوي الذي تعتمد عليه البنوك في كافة أنشطتها، كما تعتبر أكثر المصادر خصوبة وأقلها تكلفة، والتي يعتمد عليها البنك في تدعيم وتطوير طاقاته وإمكانياته الاستثمارية والتمويلية.[4]

[1] القانون المدني، الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون المدني والمتمم بالقانون رقم 05/07 المؤرخ في 2007/05/13 الطبعة الأولى 2011. ص98.
[2] الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 والمتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية رقم 52، الصادرة في 2003/08/27.
[3] الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص 29.
[4] صادق راشد الشمري، **إدارة المصارف: الواقع والتطبيقات العملية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 344.

الفرع الثالث: طرق تلقي الودائع البنكية:

1- شبابيك الإيداع: يستلم أمين الصندوق الأموال بموجب إيصال إيداع يحرره مبينا فيه نوع الأموال المودعة، أو باعتماد قسيمة الإيداع التي يقدمها المودع.

2- أقسام البنك الأخرى: مثل قسم القروض فبدلا من إعطاء المقترض قيمة القرض الممنوح في شكل نقدي يفتح له حساب إيداع يدون فيه قيمته، وهي تحت تصرفه.

3- البريد أو التحويلات بالبرق: وخصوصا في المعاملات الخارجية.

الفرع الرابع: نظم إيداع الودائع البنكية:

يوجد أربعة نظم مختلفة لتنظيم شبابيك إيداع الأموال وهي:

1- **الطريقة الأبجدية:** حيث تقسم حسب أسماء أصحابها، ويخصص شباك لتسلم الودائع من العملاء الذين تبدأ أسماؤهم بحرف أو حروف معينة، فالعملاء عند إيداعهم الأموال، يذهبون إلى الشباك الموضع عليه الحرف الأول من أسمائهم أو اسم الشركة التي يمتلكونها.

2- **الطريقة العددية:** حيث يعطى لكل الحسابات أرقام متسلسلة. فشبابيك الإيداع يوضع عليها أرقام الحسابات التي تقبل ودائعها فيها.

3- **الطريقة العامة:** حيث يمكن الإيداع في أي شباك بغض النظر عن الاسم أو رقم الحساب.

4- **طريقة الوحدات:** حيث يقوم أمين الصندوق بتسلُم الودائع ودفع المسحوبات وقد يقوم أيضا بقبول ودائع التوفير بالإضافة إلى الودائع الجارية.

والغرض من أي تنظيم هو إعطاء أحسن الخدمات للعملاء. فالنظم السابقة الذكر ليست هي كل النظم الممكن استعمالها. كما أن النظام المتبع في مركز رئيسي لبنك ما قد يختلف عنه أحد فروعه.

الفرع الخامس: العوامل المسببة للإيداع:

هناك العديد من العوامل التي تجعل الأفراد أو مختلف الهيئات يفضلون إيداع أموالهم في البنوك لعل من أهمها:

1- الحساب الجاري يعطي للفرد وسيلة سهلة للدفع.

2- يمكن استعمال كشف الحساب الشهري المقدم من البنك للعميل كسجل للأموال المودعة والمسحوبة خلال الفترة الموضحة بالحساب.

3- يعتبر البنك أحسن الأماكن لحفظ الأموال، فقد تعرض الأوراق المالية والعملات للضياع ولكن الحسابات الجارية لا يمكن ضياعها واختلاسها أو تبديدها، وحتى في حالة التزوير إمضاء العميل، فالبنك يعد مسؤولا وهو يتحمل الخسارة.

المطلب الثاني: أنواع الودائع البنكية وتصنيفاتها وأسس تبويبها.

لا يقتصر قبول البنوك التجارية للودائع على الودائع الجارية فحسب بل يتعداها إلى قبول أنواع مختلفة من الودائع التي يمكن تصنيفها بموجب معايير مختلفة مثل معيار المصدر ومعيار النشاط ومعيار المنشأ.

الفرع الأول: أنواع الودائع البنكية:

1- الودائع تحت الطلب: تعد الودائع تحت الطلب، من أقدم المنتجات البنكية التي اهتمت البنوك التجارية بتقديمها، وفي هذا النوع من الودائع يمتلك البنك المبالغ المودعة، ويكون للمودع الحق في استردادها في أي وقت، سواء كل المبلغ أو جزء منه، وبذلك يكون البنك مجرد خزانة للأموال المودع، وتعتبر هذه الودائع تامة السيولة[1].

كما أن هذا النوع من الودائع لا تذر فائدة للعميل، ويسمح مثل هذا الأمر للبنوك باستعمال موارد مالية غير مكلفة، الأمر الذي يسمح بالتوسع في القرض نظرا لتكلفته المنخفضة[2].

وتشكل الودائع الجارية الجزء الأكبر من المعروض النقدي بمفهومه الضيق (M1) في الاقتصاديات المتقدمة دليلا على تطور الوعي البنكي، والاتجاه نحو تسوية المعاملات الاقتصادية بالنقود المصرفية.[3]

وتشمل الودائع تحت الطلب، حساب الصكوك والحساب الجاري، وفيما يلي تعريق كل منهما:

1-1- حساب الصكوك: هو حساب يفتح من طرف أشخاص طبيعية أو معنوية لتلبية احتياجاتهم الآنية، وحساب الصكوك يجب أن يظل رصيدا دائنا، بمعنى أن العميل يكون دائما الدائن، ولا يستطيع أن يسحب من الأموال إلا ما هو موجود فعلا في رصيده[4].

1-2- الحساب الجاري: هو يشبه حساب الصكوك، وتكون العبرة في الرصيد النهائي في هذا الحساب، حيث يتبادل كل من العميل والبنك مراكز دائنة ومدينونة طيلة فترة سريان التعامل بينهما، وعند انتهاء التعامل وقفل الحساب يظهر في الأخير مركز كل من الطرفين إزاء بعضهما.[5]

---

[1] حمريط رشيد، **سياسة الودائع والقروض في البنوك التجارية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص 35.

[2] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، 2007، مرجع سبق ذكره، ص 26.

[3] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان، مؤسسة الوراق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى**، عمان، الأردن، 2004، ص108.

[4] حمريط رشيد، مرجع سبق ذكره، ص36.

[5] نبيل سهام، **الودائع المصرفية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، دون تاريخ، ص 28.

2- الودائع لأجل: وهي تلك الودائع التي لا يلزم البنك بردها إلا عند حلول أجل معين، وهي أقل من الصورة السابقة، ولكنها أفيَد للبنك[1]، ويكفي البنك أن يحصل على وديعة من هذا النوع، لكي يوسع من قدراته الإقراضية بشكل أكبر من الوديعة ذاتها، والملاحظ أن الودائع لأجل أقل تجانسا من الودائع الجارية، فهي متعددة ومتنوعة، وتأخذ أشكالا عديدة، والعامل المشترك بينها هو حصولها على عائد يتمثل في سعر الفائدة[2]، ومن أهم صور هذه الودائع نذكر:

2-1- الحسابات لأجل: وهي نوعان:

2-1-1. ودائع لأجل تستحق بتواريخ معينة: لا يجوز السحب منها قبل حلول ميعاد الاستحقاق، وفي المقابل يتقاضى العميل فوائد تتفاوت معدلاتها حسب مدة الإيداع، وقد تجدد الوديعة تلقائيا ولمدة مماثلة بناءا على طلب كتابي من العميل، وإذا لم يطلب ذلك عند حلول تاريخ الاستحقاق، يتوقف حساب الفائدة، ويحول الرصيد إلى حساب تحت الطلب[3].

2-1-2. ودائع لأجل بإخطار سابق: بالنسبة لهذا النوع من الودائع فإنه لا يتم السحب من الوديعة إلا بعد تقديم إخطار للبنك من طرف العميل، ويحدد في المبلغ المراد صرفه من وديعته، وكذلك التاريخ الذي يريد صرف هذا المبلغ فيه، على ألا تقل مدة الأخطار عن خمسة عشر (15) يوما، وعند انتهاء مدة الإخطار، يحول المبلغ الذي أعطي عنه الإخطار إلى حساب تحت الطلب[4].

2-2- سندات الصندوق: تنقسم هذه السندات إلى ثلاث أنواع، سندات لحاملها وسندات لأمر وسندات إسمية، وهي عبارة عن أوراق تجارية بنكية، تحقق فائدة وليست قيم منقولة، وفي أغلب الأحيان تكون سندات الصندوق مستقرة، أي لا يظهر اسم صاحبها، وهذا تفاديا للضريبة.

2-3- خطة الادخار السكني: هو عبارة عن حساب مجمد، حيث لا يجوز للمودع أن يطلب استرداد الوديعة قبل المدة المحددة، والتي حددت ب 4 سنوات، وعندما تمر 4 سنوات على الأقل، يتحصل المودع على فائدة مرتفعة، بحيث يكون البنك قد وظف هذه الأموال المجمدة لديه لمصلحته وبذلك يحقق أرباحا.[5]

3- ودائع التوفير: يقوم بها الأشخاص الطبيعيون، ولا يتطلب دفتر الصك بل دفتر التوفير، وطبيعة هذه الودائع تجمع بين الحساب الجاري والعائد في نفس الوقت، فلا يوجد لها أجل محدد، وعمليا فإن عملية الإيداع هنا

---

[1] جمال الدين عوض، **عمليات البنوك من الواجهة القانونية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص4.
[2] مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص 108.
[3] حنفي عبد الغفار، رسمية زكي قرياص، **الأسواق والمؤسسات المالية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص107.
[4] نبيل سهام، مرجع سبق ذكره، ص 33.
[5] أمينة حبيش، **دراسة ميدانية لسياسة البنوك التجارية في جذب الودائع البنكية**، العلوم التجارية، تخصص علوم مالية، جامعة المدية، 2013، ص65.

متكررة، وعموما فإن هذا النوع من يناسب الأفراد الذين يسعون وراء العائد بدون التضحية بالسيولة، حيث يمكن السحب والإيداع في أي وقت[1].

4- شهادات الإيداع والاستثمار وبعض المستجدات الأخرى: زيادة على الأنواع المحددة أعلاه، باتت البنوك التجارية وفق شموليتها واتساع عمليتها ورغبتها في تحفيز الأفراد بالطلب على الوديعة البنكية، بتقديم أنواع أخرى نذكر منها:

4-1- شهادات الإيداع: هذه الشهادات تعد حديثة من صور الودائع لأجل، وهذا لما تحققه من فوائد لحاملها، فشهادة الإيداع هي صك باسم شخص معين أو لأمره أو للحامل، يتلقاها العميل من قبل البنك في عملية الإصدار، وبذلك يلتزم البنك المصدر لها بردها إلى المستفيد منها مضافا إليها فائدة محتسبة، بحسب ما هو عليه في الشهادة وذلك في التاريخ والمكان المبين فيها[2]

4-2- شهادات الاستثمار: هي الورقة التي تثبت الحق في المبلغ المودع لدى البنك، كوديعة ادخارية استثمارية، وغرض المودعين في هذه الوديعة هو ليس الادخار وفقط، وإنما الاستثمار كذلك[3]، وهناك عدة شهادات استثمار، منها ذات عائد جاري، وشهادات ذات القيمة المتزايدة، وهناك شهادات ذات جوائز.

4-3- بعض المستجدات الأخرى: وهي باختصار تتمثل في[4]:

4-3-1. حساب التحويل الأوتوماتيكي: تتصف هذه الودائع بطبيعتها الادخارية مع إمكان تحويلها إلى ودائع جارية.

4-3-2. حسابات ودائع سوق النقد: وهنا يسمح بتحرير شيكات على هذه الودائع وباستحقاق قد يكون أيام أو أسابيع أو أشهر.

4-3-3. الحساب المفتوح: وهو اتفاق بين البنك والمودع على جواز سحب الوديعة قبل ميعاد الاستحقاق.

4-3-4. الحساب الشامل: شكل من الودائع يجمع بين صفات الوعاء الادخاري والاستثماري.

4-3-5. حسابات التقاعد الفردية: وهي ودائع تعرض على أفراد من ذوي الدخول المختلفة، والذين لم يشملوا خطط تقاعد أخرى.

5- الوديعة المخصصة لغرض معين: قد يتحصل البنك على مبلغ من طرف مودع لتخصيصه لغرض معين، فلا يحق للبنك أن يتصرف فيه، أو يمتلكه، كما لا يستعمله لنشاطه الخاص بل يحفظه للغرض المخصص له، وقد

[1] حنفي عبد الغفار، رسمية زكي قرياص، **الأسواق والمؤسسات المالية**، ص 107.
[2] جمال الدين عوض، مرجع سبق ذكره، ص 177.
[3] حبيش أمينة، مرجع سبق ذكره، ص 93.
[4] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص 116-117.

يكون التخصيص لمصلحة المودع كما في الشركة التي تودع نقودا مخصصة للوفاء بأرباح الأسهم أو فوائد السندات، وقد يكون التخصيص لمصلحة البنك كما في تخصيص رصيد حساب لضمان حساب آخر، وقد يكون التخصيص لمصلحة الغير كما في مقابل وفاء شيك معتمد يجمد بصفة مؤقتة لصالح الحامل[1].

6- الودائع غير النقدية: من أجل زيادة الأشكال الإيداعية للبنوك التجارية ورغبتها في تعزيز ودائعها النقدية السابقة التحديد، فقد اهتمت الإدارة البنكية بقبول الودائع غير النقدية كجزء من سياستها في جذب المزيد من الودائع، نذكر منها[2]:

6-1- الودائع المستندية: وهي وديعة عادية تنشأ عندما يودع شخص ما يمتلكه من أوراق مالية مثل الشيكات والأسهم والسندات في البنك التجاري، الذي يلتزم بحفظ هذه الأوراق المالية، وردها عينا عندما تطلب من المودع.

6-2- ودائع الخزائن الحديدة: انتشرت ظاهرة قيام البنوك التجارية بتأجير خزائن حديدية للراغبين بذلك، لغرض إيداع الأوراق المالية والأشياء الثمينة مثل الذهب والمجوهرات وغيرها.

ثانيا: تصنيف الودائع البنكية وأسس تبويبها: لعل من الأفضل تحليل أنواع الودائع من خلال معايير معينة، يتم تقسيمها بناءا عليها هي عبارة عن أسس تبويبها، يمكن استخدامها جميعا لتعرف على أنواع الودائع من زوايا متعددة، حيث يستهدف كل منها تحقيق أهداف معينة على مستوى البنك، وكذلك على مستوى النظام البنكي التجاري بأسره، بالإضافة إلى الأهداف الخاصة بعمليات البحث والتحليل، ونوجز تلك المعايير والأسس فيما يلي:

1- الودائع حسب المصدر: إذا أخذنا مصدر الودائع معيارا لتصنيفيها فإن الودائع قد تكون أجنبية أو محلية، وفيما يلي تفصيلات كل مجموعة:

1-1- الودائع المحلية: وتتألف من:

- **ودائع القطاع الخاص المقيم:** وهي من أهم أنواع الودائع، وتشمل ودائع القطاع العائلي وودائع قطاع الأعمال الخاص، وتختلف أهمية هذين القطاعين في عملية تكوين الودائع البنكية بأنواعها، إلا أن الملاحظ أن القطاع العائلي يمثل أهمية أساسية في عملية تعبئة المدخرات المحلية، مما جعله محل اهتمام إدارة البنوك التجارية عند وضع استراتيجية تعبئة الودائع، كما وتهتم إدارة البنك بودائع القطاع الخاص لارتفاع درجة ولائه، وتزايد قدرته في اختيار البدائل الاستثمارية لأمواله الفائضة، مما يستوجب على الإدارة انتهاج أساليب عمل جديدة، وتقديم ودائع جذابة للمحافظة أو لرفع الطلب على ودائعها[3].

[1] مصطفى كمال طه، **عمليات البنوك**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005، ص19.
[2] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم والائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص 124.
[3] نفس المرجع، ص120.

- **ودائع القطاع العام:** وتنقسم إلى:

- الودائع الحكومية وشبه الحكومية: يتصف الطلب على هذه الودائع بكثرة التذبذب والدوران وعدم الاستقرار، فمثلا تزداد مقادير هذه الودائع وقت جمع الضرائب، أو رفع أسعارها، أو عندما تلجأ الدول إلى بيع السندات الحكومية[1].

- ودائع البلديات والمؤسسات العامة: وهي ودائع البلديات والمجالس القروية والمؤسسات المودعة في البنوك التجارية[2].

- **ودائع البنوك المحلية:** تحتفظ البنوك بحسابات لدى بعضها البعض، وهنا جاءت ودائع البنوك المحلية كعنصر هام من عناصر تمويل البنوك التجارية[3]، عن طريق الفائدة التي سوف يتقاضاها من البنك المودع لديه، كما أن هذا التوظيف يحقق للبنك مستوى مرتفع من السيولة لمواجهة طلبات السحب في أي لحظة، من خلال سحب وديعته لدى البنك الآخر[4].

1-2- الودائع الأجنبية: وهي تضم:

- **ودائع البنوك من خارج البلد المعني:** وهذه البنوك في الودائع تتخذ من البنوك المحلية بنوكا مراسلة فتحتفظ بمقدار ضئيل من الودائع لديها لتسهيل معاملاتها.

- **ودائع غير المقيمين:** وهم أولئك الأشخاص غير المقيمين الذين لديهم حسابات في البنوك المحلية.

2- الودائع حسب النشاط الاقتصادي للمودعين:

2-1- ودائع المشروعات التجارية: تتميز يتقلب أرصدتها نتيجة التقلب في ظروف النشاط الذي تمارسه، ومن الطبيعي دراسة أوضاعها حتى يمكن التعرف على توقيت السحب الخاص بها، من خلال المدى الزمني للموازنة، ومن ثم وضع السياسات التي تتفق وظروف هذه المشروعات من ناحيتي السيولة والاستثمار[5].

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

[1] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم والائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص120.
[2] محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص44.
[3] زياد رمضان، احمد محفوظ جودة، **الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2003، ص18.
[4] مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص107.
[5] حنفي عبد الغفار، **تنظيم وإدارة البنوك**، مرجع سبق ذكره، ص 112.

وتحصيل الذمم والمستحقات الأخرى، ويتطلب هذا وجود سياسة قائمة على أساس دراسة سلوك هذا النوع من الودائع، بحيث يمكن الموائمة بين متطلبات السيولة والربحية[1]

2-3- ودائع المشروعات الزراعية والزراع: وترتبط بالدورة الزراعية المتبعة، ففي بدايتها تزيد المسحوبات فتقفل الأرصدة، وفي نهايتها عند البيع تزيد الإيداعات، فتزيد أرصدتها، ومثل هذه الودائع تتزايد أهميتها في بنوك الائتمان الزراعي[2].

2-4- ودائع المشروعات الخدمية: وهي مجموعة الودائع التي تعود إلى أصحاب الفنادق، ومؤسسات النقل والسياحة، وغيرها من المنشآت الخدمية، فبخلاف المسحوبات العادية لأداء الأنشطة، فقد تحتاج إلى مبالغ كبيرة لعمليات التجديد والتوسع، لذلك يجب أخذ هذه العناصر في الاعتبار في رسم سياسة الودائع[3].

2-5- ودائع أصحاب المهن الحرة والعاملين: مثل ودائع الأطباء والصيادلة والمحامين، وغيرهم، والتي عادة ما يتسم سلوكها باستقرار مع التزايد باستمرار. أما ودائع العاملين فهي تمثل المرتبات المحولة على البنوك، حيث يتم سحب أغلبها في الأيام القليلة التالية للإيداع[4].

3- الودائع حسب النطاق الجغرافي: يقسم هذا المعيار الودائع حسب المناطق الجغرافية للدولة أو السوق الذي يتعامل فيه البنك، وهو يهدف للتعرف على مدى إسهام كل منطقة جغرافية في ملكية الودائع ومدى التركز، وتوجيه سياسة البنك في إنشاء فروع جديدة في المناطق التي لا تتوافر فيها خدمة بنكية ملائمة، لما تعكسه قلة نسبة إسهامها في تكوين إجمالي الودائع.

وإذا ما اقترن هذا بتقسيم مماثل في جانب التوظيف، فإنه يحدد دور البنك المستقبلي في تزويد المناطق المحتاجة من فوائض المناطق ذات الوفرة النقدية، تحقيقا لمبدأ التنويع[5].

4- الودائع حسب الفئات: حيث يقسم هذا المعيار أو الأساس الودائع إلى ودائع صغيرة القيمة، وودائع متوسطة القيمة، وودائع كبيرة القيمة، ويستخدم لتحديد السيولة اللازمة لمقابلة احتمالات السحب التي تتباين تباينا كبيرا بين فئات الودائع، ومن ناحية أخرى لتحديد أوجه التوظيف التي تتلائم مع سلوك أصحاب فئات الودائع وتصرفاتهم المحتملة، يضاف إلى ذلك ترشيد سياسات البنك في ترويج خدمات لإجتذاب كافة الودائع، وفي هذا المجال

---

[1] حنفي عبد الغفار، عبد السلام أبو قحف، **الإدارة الحديثة في البنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 128.
[2] رانية خليل أبو سمرة، **تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، غزة، فلسطين، 2007، ص84.
[3] حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف: السياسات المصرفية-تحليل القوائم المالية-الجوانب التنظيمية-البنوك الإسلامية والتجارية**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2002، ص219.
[4] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص123.
[5] عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة: عملياتها وإدارتها**، مرجع سبق ذكره، ص 65.

قد تفيد سياسة الانتشار عن طريق الفروع في اجتذاب الودائع الصغيرة، كما يساعد هذا التقسيم في بناء هيكل أسعار الفائدة على الودائع، حيث دفع البنوك نسبة فائدة للوديعة تتوقف على قيمة الوديعة وأجلها[1].

5- الودائع حسب منشئها: الشائع في الودائع تقسيمها إلى:

5-1- الودائع الحقيقية: وهي التي تنشأ من إيداع حقيقي عن طريق النقود القانونية أو الشيكات.

5-2- الودائع المشتقة: والتي تسمى الودائع الائتمانية أو النقود المصرفية، والتي تخلقها البنوك التجارية عن طريق منح القروض وتضيفها إلى قيمة النقود.

المطلب الثالث: الودائع البنكية الائتمانية:

لقد ظهرت الودائع المصرفية أو الائتمانية وتطورت تطورا هائلا، وأصبح لها أهمية كبرى في كافة الاقتصاديات الحديثة، ففي وقتنا الحاضر ينقسم عرض النقود في معظم بلدان العالم إلى قسمين، الأول يتكون من العملات الورقية والمعدنية، والثاني يتكون من النقود المصرفية والتي لها خصائصها التي تميزها عن العملات، وهي أنها نقود يتم خلقها عن طريق البنوك التجارية نظرا لما لديها من أصول مختلفة، وما تحوزه من ثقة الأفراد الذين يتعاملون معها، حيث أن قيمة هذه النقود المصرفية تفوق بكثير ما يحتفظ به الأفراد من نقود لدى البنوك.

الفرع الأول: تعريف الودائع الائتمانية:

يختلف هذا النوع من الودائع عن بقية الأنواع الأخرى، فهو النوع الوحيد الذي لا يكون نتيجة إيداع حقيقي، بل هو ناشئ عن مجرد فتح حسابات ائتمانية، والقيام بعمليات الإقراض، فحينما يقوم صاحب وديعة حقيقية بتحرير شيك لفائدة شخص ما دون أن يقوم هذا الشخص بسحب فعلي للنقود، فإن البنك يقوم بتسجيل هذه العمليات محاسبيا، بحيث يجعل حساب المسحوب عليه مدينا، وحساب المستفيد دائنا، إن هذا التحويل بين الحسابين يعتبر بالنسبة للبنك وديعة، ليست فعلية على كل حال، ولكنها تسمح بالتوسع في القرض دون أن يدفع نقودا حقيقية، إذن فالودائع الائتمانية هي عبارة عن ودائع كتابية، أي ناتجة عن مجرد تسجيل محاسبي لحركات الأموال داخل البنك[2].

[1] نفس المرجع، ص 63.
[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 28.

الفرع الثاني: قدرة البنوك التجارية على توليد الودائع:

تعتبر عملية توليد الودائع الوظيفة الثانية للبنوك التجارية، وهي أهم ما يميزها، وفكرة توليد الودائع تأتي من كون البنوك تقوم بمنح ائتمان لعملائها الذين يقومون بإيداع جزء منها في بنوك أخرى على شكل ودائع يعاد منح جزء منها للعملاء، وبذلك تستمر عملية توليد الودائع أو النقود[1].

الفرع الثالث: كيفية توليد البنوك التجارية للودائع الائتمانية:

تعتمد عملية توليد الودائع على إجراءات متسلسلة، ضمن دورة محددة، تطلق عليها دورة توليد الودائع. ولغرض توضيح كيفية إنشاء نقود الودائع، يمكن معالجة الحالتين التاليتين[2]:

1- احتياطي نقدي كامل: وفيها تحتفظ البنوك التجارية بودائعها سائلة بنسبة 100%، وهذا ما يعني عدم استفادة البنك من الودائع لعدم تشغيلها، وبالتالي فهي حالة افتراضية لا يقوم فيها البنك بتوليد نقود الودائع.

2- احتياطي نقدي جزئي: نميز هنا بين حالة البنوك مجتمعة وبين حالة البنك الفرد.

2-1- حالة البنوك مجتمعة: وهي حالة نظرية من خلال افتراض نظرية الصفوف في الجهاز المصرفي، أي أن الجهاز المصرفي يتكون من البنك أ، ب، ج، د، ...وهكذا[3]، تعمل وكأنها بنك واحد ذو فروع متعددة.

ولتوضيح عملية توليد النقود وفقا لهذه الحالة، نتصور أن البنك (أ) بعد أن تلقى وديعة من عميل (س) وقام بخصم نسبة الاحتياطي الإجباري، أقرض المبلغ المتبقي للعميل (ص)، وبذلك يكون هذا البنك قد ساهم بتوليد ودائع في حدود مبلغ القرض، وإذا افترضنا أن العميل (ص) قام بإيداع المبلغ بحسابه بالبنك التجاري (ب)، وأن هذا الأخير سيقوم بتكرار نفس العملية وإقراض الباقي لعميل آخر (ع)، وهكذا تتكرر العملية في البنك الذي يلي البنك (ب). وبذلك تتضاعف الودائع لدى الجهاز المصرفي[4].

2-2- حالة البنك الفرد: وهنا فإن القروض الممنوحة لا تعود كلها للبنك المعني، بل تتوزع في الجهاز المصرفي، وبذلك ندرس مقدرة البنك الفرد على توليد نقود الودائع، وحتى يحقق البنك جانب الأمان يجب أن يكون على استعداد دائم لدفع قيمة الائتمان نقدا[5]. وعمليا يمكن أن نتصور حالتين هما[6]:

---

[1] جهاد يونس محمد القديمات، **الصناعة المصرفية في الأردن**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة آل البيت، الأردن، 2002، ص32.

[2] عبد القادر خليل، **مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص117.

[3] عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات النقود والبنوك: الأساسيات والمستحدثات**، طبعة 1، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، 2015، ص228.

[4] نفس المرجع، ص228-229.

[5] عبد القادر خليل، مرجع سبق ذكره، ص 129.

[6] نفس المرجع، ص 132.

2-2-1- حالة الاستنزاف الجزئي للائتمان الممنوح: أي أن قيمة الائتمان الممنوح لا يتسرب كليا، وبالتالي فإن الجزء الذي يعود للبنك يمثل الوديعة المشتقة التي يستطيع توليدها، وفي هذه الحالة تزداد مقدرة البنك التجاري على توليد الودائع من خلال:

- زيادة الاحتياطات النقدية لدى البنك التجاري، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.
- نقصان النسبة الفعلية للاحتياطي النقدي، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.
- عدم الاستنزاف الكلي للائتمان الممنوح، ذلك أن الاستنزاف الكلي يجعل البنك عاجزا عن خلق نقود الودائع.

2-2-2-حالة الاستنزاف الكلي للائتمان الممنوح: معناه عدم رجوع المبالغ المقرضة.

رابعا: ضوابط عملية خلق الودائع الائتمانية: إن حرية البنوك التجارية في خلق نقود الودائع ليست مطلقة، وإنما هي مقيدة بقيود يمكن تقسيمها إلى قيود رئيسية وأخرى ثانوية،

1- القيود الرئيسية: تتمثل في:

1-1- الاحتياطي النقدي المطلوب من البنوك الاحتفاظ به: تتوقف قدرة البنوك التجارية على التوسع في توليد الودائع، على نسبة ومقدار الاحتياطي النقدي الذي يحتفظ به البنوك في صورة نقود قانونية، سواء في خزائنها، أو لدى البنك المركزي كأرصدة يفي بها فورا لدى الطلب، وتختلف نسبة الاحتياطي النقدي من دولة لأخرى، بحسب العرف المصرفي السائد فيها أو وفقا لما يحدده قانونها.

1-2- المدى الفعلي لتوليد الودائع: لا شك أن قدرة البنوك على توليد نقود الودائع مرتبط فعلا بمدى معين يصعب تجاوزه، حيث أن هناك عوامل مؤثرة على هذه القدرة مهما كانت رغبة البنوك في تحقيق المزيد من الربح، ولعل مدى التوافق بين سلوك البنوك، ومقتضيات السياسة الاقتصادية للبلاد في فترات الرخاء والانكماش، تحدد إلى مدى كبير مدى قدرة البنوك التجارية على توليد نقود الودائع.

2- القيود الثانوية: ويمكن تلخيصها في:

2-1- السياسة النقدية التي يتبعها البنك المركزي: إذا رغب البنك المركزي التوسع في خلق النقود، فإنه يدفع بكميات إضافية من العملة القانونية للتداول في السوق، والتي تأخذ طريقها إلى خزائن البنوك التجارية، والتي تكون أساسا لخلق مزيد من النقود المصرفية.

2-2- مستوى الأسعار في السوق: يقبل الجمهور على الاحتفاظ بالعملة القانونية كلما ارتفعت الأسعار في السوق، مما يكون له أثر على سحب المزيد من ودائعهم، ويكون ذلك عادة على حساب الموجود منها في البنوك التجارية، مما يضعف مقدرتها على المزيد من توليد النقود.

المبحث الثاني العوامل المؤثرة في صناعة سياسة الودائع.

تشكل الودائع مصدرا رئيسيا من مصادر أموال البنك التجاري، ويعتبر سلوك الودائع في البنوك أحد التغيرات المهمة التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار لعلاقتها بإدارة الأموال، حيث أنه توجد مجموعة من العوامل التي تؤثر في تقلب الودائع، وعدم استقرارها، ومما لا شك فيه أيضا أن مستوى ودائع النظام المصرفي ككل، يختلف عن مستوى ودائع البنك الفردي، وهذا لوجود مجموعة من العوامل التي تؤثر على حجم الودائع، فالودائع على مستوى النظام المصرفي أي البنوك مجتمعة، تحدد بناءا على السياسات النقدية والضريبية للحكومة، أما البنوك الفردية، فرغم أنها لا تملك السيطرة التامة على مستوى ودائعها، إلا أنه يمكنها أن تؤثر في حجم الودائع لديها.

المطلب الأول: سلوك الودائع ومحددات السحب على الأموال المودعة بالبنوك.

إن معرفة طبيعة سلوك الودائع، تعطي للبنك التجاري صورة واضحة عن إمكانية توظيفها في المجالات المناسبة، حيث يمكن أن تتعرف الإدارة على الودائع الثابتة والمستقرة وكذا محددات سحب الأموال المودعة بالبنوك، لتتمكن من رسم السياسة المناسبة لها.

وفي هذا الإطار يلزم علينا أولا أن نعرف الودائع المستقرة وغير المستقرة وكيفية تحديدهما وكذا مختلف العوامل المؤثرة في عدم استقرار الودائع فيما يلي:

الفرع الأول: تعريف الودائع المستقرة والودائع غير المستقرة:

يمكن تعريف الودائع المستقرة وغير المستقرة كما يلي[1]:

1- **الودائع المستقرة:** تمتاز الودائع المستقرة بالثبات لفترة طويلة، حيث أن هذه الودائع تخدم البنك بالاستثمار لمدة طويلة، كما أن الزبون يقوم بسحب جزء منها مقابل آخرون يقومون بإيداع نسبة تفوق عمليات السحب.

2- **الودائع غير المستقرة:** هي ودائع مؤقتة بطبيعتها، وعليه فإنها لا تؤخذ بعين الاعتبار عند الاستثمار في الأمد الطويل، ولكنها تستخدم في أصول على درجة كبيرة من السيولة.

[1] صادق راشد الشمري، مرجع سبق ذكره، ص 359.

الفرع الثاني: كيفية تحديد الودائع المستقرة والودائع غير المستقرة.

يمكن فصل الودائع المستقرة والثابتة عن الودائع غير المستقرة والمتقلبة كالتالي[1]:

1- تجميع وإعداد أرقام تاريخية من سجلات البنك، وتكون عن فترة تتراوح من 5 إلى 10 سنوات، بحيث تكون مدة كافية للكشف عن طبيعة وسلوك الودائع بأنواعها المختلفة، وقد تؤخذ المتوسطات الشهرية، أو الأسبوعية، أو طريقة أرصدة الودائع في يوم معين من أيام الشهر، وفي حال استخدام هذه الطريقة على إدارة البنك أن تلتزم بمبدأ الثبات في استخدام مثل هذا اليوم من فترة لأخرى.

2- رغم أهمية الكشف عن سلوك الودائع بأنواعها المختلفة، إلا أن تحليل الودائع الجارية، يجب أن يحظى باهتمام الإدارة، لأنها بشكل عام تتسم بالتقلب والتغير على عكس الودائع لأجل، لذلك تتطلب الدراسة والتحليل، وذلك بالتركيز على سلوك المودعين أصحابها.

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة على عدم استقرار الودائع.

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر في تقلب الودائع وعدم استقرارها، يمكن تلخيصها كما يلي[2]:

1- المنافسة بين البنوك للحصول عل الودائع: ومن أهم العوامل المؤثرة في حجم الودائع على مستوى البنك الواحد، فإذا كانت هذه المنافسة تتضمن تحويلا للودائع من بنك إلى آخر، فإن الجهاز المصرفي ككل لا يكسب ودائع جديدة، بل هي عملية إعادة توزيع للودائع بين البنوك المكونة له، وبالعكس لو كانت هذه المنافسة تتعدى حدود التوزيع، إلى تشجيع إيداعات جديدة كانت محفوظة في السابق خارج الجهاز المصرفي، فإن العملية هنا هي كسب ودائع جديدة.

2- التقلبات الموسمية: تتعرض ودائع البنوك لتقلبات موسمية، خاصة البنوك التي تتركز فروعها في مناطق تعتمد اقتصادياتها على قطاع واحد، أو مجالات محدودة غير متنوعة، كالمناطق ذات الموسم الواحد وهنا يخضع البنك التجاري الواحد لضغطين هما:

2-1- انخفاض في الودائع النقدية المناسبة له.

2-2- زيادة في طلبات الاقتراض، وذلك لأن العملاء في هذا الموسم يسحبون ودائعهم لغرض مواجهة ما يترتب عليهم من مدفوعات، ثم يتقدمون بطلبات قروض بعد استنفاذ أرصدة ودائعهم، أو وصولها إلى الحد الأدنى، ويحدث العكس بالنسبة للجهاز المصرفي ككل، وذلك لأن زيادة القروض تعني في الوقت ذاته نمو الودائع المشتقة.

[1] رانية خليل أبو سمرة، مرجع سبق ذكر، ص81.
[2] نفس المرجع، ص103-104.

كما أن الجهاز المصرفي ككل يتعرض لقليل من التقلبات الموسمية، وذلك نتيجة انخفاض الودائع في بعض المنشآت، والقطاعات الاقتصادية الحيوية مع ارتفاعها في منشآت وقطاعات أخرى.

3- **التقلبات الدورية (الاقتصادية):** تتغير الودائع في فترات الانتعاش والركود، وهي تتماثل لحد كبير مع التقلبات الموسمية، كما أن البنك المركزي يستطيع معاكسة التقلبات الاقتصادية، عند التأثير في حجم الاحتياطات النقدية لدى البنوك التجارية بصورة مباشرة، عن طريق تخفيض نسبة الاحتياطي القانوني أو إعادة الخصم، والإقراض لصالح البنوك، أو شراء الدين العام من الجمهور أو من البنوك مباشرة، إضافة لفرضه قيودا متعددة على أنواع معينة من القروض والاستثمارات.

4- **التقلبات طويلة الأمد:** ترتبط ودائع البنك الواحد في الجهاز المصرفي بعدد سكان المنطقة التي يمارس نشاطه فيها، ومستوى دخلهم، والودائع بشكل ملحوظ تتبع هجرة السكان، وانتقالهم فهي تتجه حيث يتجه السكان، وازدهار مناطق معينة وهذا في الأمد الطويل، فاستغلال الثروات الطبيعية وإيجاد منشآت أعمال جديدة يستدعي جذب الأموال من المناطق القديمة، إذا كانت الودائع لا تكفي لسد حاجات التطور السريع، وهذه التقلبات في العادة تكون بطيئة، ويمكن مراقبتها من قبل البنك وبالتالي خفض عملياته في المناطق المتدهورة، وزيادتها في المناطق المزدهرة.

5- **نشاطات الحكومة في المنطقة:** يزداد حجم الودائع في البنك التجاري الواحد في تلك المناطق أو المحافظات التي تزداد فيها فعاليات الحكومة، ويرتفع فيها حجم الإنفاق العام، إذ تشهد مناطق إنشاء المشاريع العامة، نموا ملحوظا في الودائع مقارنة بالمناطق الأخرى، كما تزداد الودائع في المناطق التي يوجد فيها الدوائر الحكومية وأجهزتها بالقياس مع غيرها من المناطق التي تقلل أو تخلو منها.

الفرع الرابع: محددات السحب على الأموال المودعة بالبنوك:

يعتبر سحب الودائع البنكية جزءاً من الطلب على النقود، ومن ثم فهو يتحدد بمجموعة من المتغيرات، ومن أهم المتغيرات أو العوامل ما يلي[1]:

1- أسعار الفائدة (الدائنة والمدينة): يلعب التغير في هيكل أسعار الفائدة دورا بالغ الأهمية في التأثير على سحب الودائع من البنوك، والعلاقة بين سعر الفائدة وسحب الودائع من البنك، هي علاقة عكسية، سواء تعلق الأمر بسعر الفائدة الدائن أو المدين، فارتفاع سعر الفائدة على الودائع لا يحفز المودعين على سحب أموالهم من البنوك، والعكس صحيح، كذلك الحال بالنسبة لسعر الفائدة المدين في علاقته بالطلب على الأموال البنكية لأغراض الاقتراض.

[1] رانية خليل أبو سمرة، مرجع سبق ذكره، ص261-269.

2- أسعار الفائدة أو العائد على البدائل: يلعب الانخفاض في سعر الفائدة على البدائل بالمقارنة بأسعار الفائدة على الودائع بالبنوك دورا هاما في تقليل السحب على الأموال المودعة بالبنوك، بغية التمتع بالعائد المجزي للأخيرة.

3- مستويات الدخل: يؤدي ارتفاع الدخل لمختلف الوحدات الاقتصادية، إلى الحد من عمليات السحب على الأموال المودعة بالبنوك.

4- بعض المحددات الأخرى لسحب الودائع:

4-1- مستويات الأسعار: يزيد ارتفاع الأسعار من نفقات المعيشة، ومن ثم الإنفاق النقدي للحفاظ على نفس مستوى الدخل الحقيقي السابق، مما قد يزيد معه السحب على الودائع.

4-2- رغبة الفرد في الادخار: فإذا رغب الفرد في تحقيق حجم معين من المدخرات واقترب فعلا من هذا الحجم، تقل رغبته في الادخار، ومن ثم تقل حركات الإيداع بالبنوك، من هنا نجد أن انخفاض مستوى المدخرات التي يرغب الفرد في تحقيقها لسبب أو لآخر، يترتب عليه زيادة حركات السحب من ودائعه بالبنوك إذا كانت تفوق هذا المستوى المرغوب فيه.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على الطلب على الودائع البنكية.

يتأثر الطلب على الودائع البنكية كمسلك للادخار الاختياري داخل أي اقتصاد، بمجموعة من العوامل والمؤثرات، تظهر أهميتها من خلال تأثيرها المباشر على السلوك الادخاري بشكل عام، والطلب على الودائع البنكية بشكل خاص، وحتى يتمكن البنك من دراسة هذه العوامل، فإن عليه القيام بمسح للبيئة الخارجية وما فيها من منافسة وتحديات كبيرة، والبيئة الداخلية وما فيها من نقاط قوة وضعف.

وعموما يمكن تقسيم العوامل المؤثرة في مقدار الودائع إلى متغيرات تفسيرية، وعوامل مرفقية، إما على مستوى الجهاز المصرفي أو على المستوى الوطني، وهذا ما تضمنته النقاط التالية:

الفرع الأول: متغيرات تفسيرية:

يتأثر حجم الودائع بمجموعة متغيرات تفسيرية تتمثل في:

1- سعر الفائدة على الودائع: توصف العلاقة بين سعر الفائدة الذي يعرضه البنك على المودعين وحجم الودائع بأنها علاقة طردية، فزيادة سعر الفائدة تحفز على الإيداع ومن ثم تزيد الودائع والعكس صحيح، على أن أسلوب تحديد أسعار الفائدة على الودائع في الدول المتخلفة يتراوح بين التحديد الثابت وإتاحة الحرية بدرجات متفاوتة للبنوك في تحديدها.

2- عائد البدائل: المقصود بالبدائل هنا تلك البدائل التي تنافس الودائع البنكية من حيث أدائها للوظيفة الأساسية للودائع كمخزن للقيمة، وهنا يمكن التفرقة بين عدد من البدائل أهمها[1]:

2-1- البدائل المالية: تتمثل أساسا في الأوراق المالية، فارتفاع أسعار الفائدة على البدائل يكون له أثار تحويلية سواء بالنسبة للعملاء القائمين أو المحتملين، وهذا ما يسبب وجود العلاقة العكسية بينهما.

2-2- البدائل السلعية: مثل الذهب والفضة والمجوهرات، والتي تدفع المدخرين إلى التحول لشرائها بوصفها أصول ثابتة، غير أن هذا الأثر العكسي لا يكون إلا في الفترة القصيرة، لأنه وبمرور الوقت تزداد الودائع مرة أخرى عند إيداع الصاغة نسبة هامة من حصيلة مبيعاتهم بالبنوك.

2-3- البدائل النقدية: وهي العملات الأجنبية، والتي تكتسب أهمية خاصة بالدول المتخلفة مع تعاظم الطلب عليها، مما يدفع بأسعارها في السوق غير الرسمية إلى الارتفاع، لكن أثر ارتفاع أسعار هذه العملات على عرض الودائع هو محدود بسبب محدودية المتعاملين في السوق السوداء للعملة لعدم شرعيتها.

3- دخل المودع: يعتبر الدخل من أهم العوامل الاقتصادية ذات الأثر البالغ في الدافع الادخاري، حيث أن هناك علاقة ارتباط قوية بين الإنفاق الحكومي والودائع، فعندما يتجه الإنفاق العام إلى الزيادة تظهر دخول جديدة لم تكن قائمة أصلا، لتتجه الفوائض منها للإيداع في البنوك، أما في حالة الانخفاض الإنفاق الحكومي فترتفع نسب البطالة ويتجه الأفراد-لاسيما العاطل منهم-إلى السحب من ودائعهم لتغطية نفقات الاستهلاك[2].

4- التضخم: هناك اختلاف في تحديد أثر التضخم في السلوك الادخاري بشكل عام وفي الطلب على الودائع البنكية بشكل خاص، حيث أن التضخم وما يسببه من تدهور في القوة الشرائية للنقود إنما يخلق جوا نفسيا يساعد على زيادة الاستهلاك، لأن كلفة الاحتفاظ بالنقد ترتفع بزيادة التضخم مما يضعف رغبة الفرد في الادخار بشكل عام ويفقد اتجاهه نحو الأوعية الادخارية التي تعرضها البنوك التجارية، كما قد يؤدي التضخم وتوقعات ارتفاع معدلاته إلى زيادة المدخرات وزيادة الطلب على الأوعية البنكية، ذلك أن التضخم يخلق الشعور نحو عدم التأكد والتشاؤمية من المستقبل، مما يشجع الادخار[3].

[1] رانية خليل أبو سمرة، مرجع سبق ذكره، ص 88.
[2] رنا خليل أبو طوق، **العوامل المؤثرة على نمو الودائع المصرفية في الأردن**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، الأردن، 2009، ص 24.
[3] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص 159.

المطلب الثالث: التنبؤ بحجم الودائع والحجم الأمثل لها.

إن البيئة التي يعمل فيها البنك تتصف اليوم بدرجة عالية من عدم التأكد والسرعة في التغيير، مما دفع البنوك إلى استخدام وتطبيق أدوات حديثة في مجال الإدارة لمواجهة هذا الواقع، ومن هنا تتضح أهمية العملية التخطيطية بالبنوك بوصفها تتيح الفرصة للتقليل من درجة عدم التأكد التي تحيط بعملية اتخاذ القرار.

ولأن البنك منشأة تهدف إلى تحقيق ربح، لذا فإنه يختار المستوى الذي يحقق له أعظم ربح ممكن لكل نشاط من أنشطته الرئيسية والمبينة في ميزانيته وعلى رأسها الودائع البنكية، لذا فإن الهدف الأساسي في إدارة البنوك هو التنبؤ بحجم الودائع البنكية ومعرفة مستوى الودائع الذي يحقق لها أكبر قدر ممكن من الأرباح.

الفرع الأول: الإطار العام للتنبؤ المستقبلي بالودائع البنكية.

هو التنبؤ بحجم الودائع البنكية المتوقعة كمًا وكيفًا في إطار تخطيط نشاط البنك، حيث يعرف التنبؤ على أنه إسقاط على المستقبل بهدف التعرف على سلوك الظاهرة أو المتغير محل الاهتمام (الودائع البنكية في حالتنا هذه) بالمقارنة بالسلوك الماضي والحاضر، وقد جرت العادة على أن يتم التنبؤ في كثير من البنوك على أساس الخبرة السابقة للباحث القائم بالتنبؤ، حيث يمكن استخدام طريقة المربعات الصغرى للتنبؤ بحجم الودائع في حال توافر بيانات عن الودائع على مدار عدد من السنوات (10 سنوات سابقة مثلا)[1].

وتتحسن المقدرة على التنبؤ باستخدام الخطوات النظامية في البحث والتحليل للبيانات المتاحة المستخدمة في التقدير وحصر رغبات واحتمالات القائمين بالتنبؤ، مع ضرورة المتابعة الدورية للنتائج الحقيقية ومقارنتها بالنتائج التقديرية وحصر أسباب الانحرافات ومن ثم معالجتها وتصنيفها وقد حدث تقدما كبير في هذا المجال باستخدام الأدوات الكمية.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على الدقة في التنبؤ بحجم الودائع.

هناك عدد من العوامل التي تؤثر على دقة التنبؤ بحجم الودائع المتوقع مستقبلا، منها[2]:

1- الاستقرار السياسي والاقتصادي في المجتمع.

[1] حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف: السياسات المصرفية-تحليل القوائم المالية-الجوانب التنظيمية-البنوك الإسلامية والتجارية**، مرجع سبق ذكره، ص 226.
[2] أمينة حبيش، مرجع سبق ذكره، ص87.

2- حجم السكان وهياكل توزيعهم السنوية، الجنسية، جغرافيا، حسب قطاعات النشاط الاقتصادي، وتحركاتهم الدائمة والمؤقتة داخليا وخارجيا.

3- التجارة الخارجية والنتيجة النهائية لميزان المدفوعات.

4- حجم الناتج القومي وبنود الهيكلة الرئيسية.

5- توليفة أدوات السياسة الاقتصادية العامة المتوقع إنتاجها خلال فترة التنبؤ (وهي المالية، الضرائبية، الإنفاقية، النقدية، السياسة الجمركية، .....).

6- مدى موسمية النشاط الاقتصادية في القطاعات التي تتعامل وحداتها الاقتصادية مع البنك.

الفرع الثالث: الصعاب التي تواجه عملية التنبؤ بحجم الودائع.

توجه عملية التنبؤ بالودائع عدة صعاب أهمها[1]:

1- الارتباط بين الخدمة البنكية والتشريعات الاقتصادية التي تسنها الدولة وكذا الأحداث السياسية، حيث تؤثر القرارات على حجم الودائع.

2- ارتباط حجم النشاط البنكي بالحالة النفسية لجمهور المتعاملين وبمدى توفر الوعي البنكي، لا سيما مع ما يتصف به السلوك البشري من عشوائية، وما يمكن أن يتسبب في حالات انحراف عن السلوك الطبيعي المعتاد لخط العلاقة المتنبأ بها.

3- مدى ما يمكن للبنوك أن تقدمه من تطوير ودعم لخدمتها وأنظمتها في المستقبل، وبما يزيد من الطلب على نوعية معينة من الخدمات.

4- التعدد في خدمات البنك التجاري وتباينها، وصعوبة تحديد العوامل في كل منها، وشدة الارتباط بين العوامل.

الفرع الرابع: الحجم الأمثل للودائع في البنوك التجارية.

تعد الودائع بأنواعها المصدر الرئيسي لإيرادات البنوك التجارية، وقد تصل نسبتها من مجموع الإيرادات إلى ما يزيد عن 75% من مجموع الإيرادات، كذلك في جانب المصروفات تكون الفوائد جزءا كبيرا من مجموع المصروفات قد تصل إلى 50% تليها مصروفات أو تكاليف الخدمات التي يقدمها البنك والتي تتمثل برواتب وأجور الموظفين،

[1] رانية خليل أبو سمرة، مرجع سبق ذكره، ص 110.

وما يتطلبه عمل البنوك من الحصول على المعلومات الضرورية لتقييم المخاطر في القروض ومتابعة تحصيلها، وتقييم المخاطر للاستثمار في الأوراق المالية وأقساط التأمين على الودائع إن وجدت.

والسؤال الذي تجب الإجابة عليه هنا هو: ما هو مستوى الودائع الذي يحقق للبنك أعظم مستوى للأرباح؟

إن الشرط الذي يعظم الأرباح في علم الاقتصاد هو أن يكون الإيراد الحدي يساوي التكلفة الحدية، وهو شرط عام يمكن أن يطبق على أي نشاط من الأنشطة الاقتصادية، وإذا ما طبقنا هذا الشرط على الودائع البنكية فإننا نستطيع أن نقول إن الإيراد الحدي يساوي التغير في الإيراد الكلي نتيجة لتغير معين في الودائع، بينما تساوي التكلفة الحدية التغير في التكلفة الكلية نتيجة لتغير معين في الودائع، فهي تعني ما أضافه الاقتراض أو مصدر التمويل الجديد إلى تكلفة الأموال[1]. والمهم هنا هو أن حجم الودائع الأمثل بالنسبة للبنك التجاري يتقرر في نقطة تقاطع الإيراد الحدي والتكلفة الحدية وهو الحجم الذي يعظم مستوى الأرباح، وتعبر نقطة التوازن عن حجم الودائع التي يرغب البنك باجتذابها أو عرضها.

المبحث الثالث: استراتيجيات وسياسات البنوك في جذب الودائع.

في ظل المنافسة الحادة بين البنوك في مجال جذب وتنمية الودائع، أصبحت البنوك تعتمد العديد من الاستراتيجيات والسياسات لجذب أكبر قدر ممكن من الودائع، وتنميتها ومحاولة الحفاظ عليها، وذلك باعتبار أن الودائع من أهم مصادر أموال البنك.

وفي هذا الصدد يمكننا التمييز بين استراتيجيتين أساسيتين هما: المنافسة السعرية والمنافسة غير السعرية.

المطلب الأول: استراتيجية المنافسة السعرية.

تقوم هذه الاستراتيجية على دفع معدلات فائدة أعلى من أجل جذب المودعين، ولكن هناك عوامل تحد من إمكانية تطبيق هذه السياسة[2]:

- كونها تعمل على الحد من أعمال البنك.
- تتأثر بحجم الطلب على القروض من خلال التغيرات التي تطرأ على سعر الفائدة.
- القدرة المحدودة للبنك على استيعاب حجم معين من الودائع.
- قرارات السلطات النقدية من خلال وضعها قيود تحد من هذه السياسة كتحريم دفع الفوائد على الودائع الجارية وبالتالي تسقط هذه الاستراتيجية،

[1] محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية: البورصة والبنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 296.
[2] سماح الميهوب، **الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة الجزائر، 2005، ص13-14.

وترجع الأسباب التي تدفع إلى تحريم دفع الفوائد على الودائع الجارية إلى ما يلي:

1- **الحد من ارتفاع تكلفة الأموال:** إن البنوك التجارية تتحمل تكاليف تسيير هذه الودائع فلو تزيد دفع الفوائد فإن ذلك يدفعها إلى البحث عن فرص استثمارية من أجل تغطية التكاليف وهذا ينطوي على مخاطر قد تهدد مكانة واستقرار البنك.

2- **الحد من المنافسة بين البنوك:** تتنافس البنوك في جذب الودائع من خلال الرفع في معدل الفائدة وبالتالي تزداد تكلفة الحصول على الموارد وهذا يدفع البنك إلى البحث عن استخدامات قد تكون ذات مخاطر عالية، إذن فعدم وجود فائدة بلغي المنافسة على هذه الودائع.

3- **انتقال رؤوس الأموال من البنوك الصغيرة إلى البنوك الكبيرة:** يرجع السبب في ذلك إلى كون البنوك الكبيرة تستطيع دفع معدلات فائدة أعلى من البنوك الصغيرة.

4- **الحد من ارتفاع الفوائد على القرض:** إن انخفاض تكلفة الأموال تؤدي إلى تخفيض معدلات الفائدة على القروض وهذا يساعد على زيادة الاستثمار وما لذلك من إيجابية على التنمية الاقتصادية.

لو حللنا هذا السبب لوجدنا أن تحريم دفع الفوائد على الودائع الجارية يفيد المقرضين لكن يلحق الضرر بالمودعين وهذا ما يجعلهم يستخدمون أموالهم في مجالات تدر عليهم عائد وخاصة وأن هناك مؤسسات مالية تعرض أمامهم خدمات متنوعة ومربحة، الأمر الذي أدى بالبنوك إلى دفع فوائد على الودائع الجارية وإن كانت ضمنية وتتمثل أساسا في خدمات تقدمها لعملائها من أجل المحافظة عليهم.

المطلب الثاني: استراتيجية المنافسة غير السعرية.

استراتيجية تسويقية تحاول فيها البنوك تمييز منتجها أو خدمتها بين المنتجات المنافسة على أساس ميزاتها من خلال جودة الخدمة وسرعتها، وفيما يلي أهم هذه الاستراتيجيات.

الفرع الأول: استراتيجية المنافسة على أساس الخدمة المقدمة.

وهي الاستراتيجية التي تقوم على تقديم خدمات جيدة بأسعار تنافسية، وهذا لوجود تباين كبير بين البنوك في مستوى جودة الخدمات المقدمة، وأيضا في تكلفتها، إلى جانب التباين في أنواع الخدمات المقدمة ومدى تكاملها. ولإلقاء الضوء على هذه الاستراتيجية، سوف نعرض أبرز الخدمات البنكية التي يمكن أن يعتمد عليها البنك في جذب المزيد من الودائع وهي:

1- تحصيل مستحقات العملاء: تعد عمليات التحصيل من أهم أهداف النظام البنكي، والتي تمثل مجالا للمنافسة بين البنوك لجذب مودعين جدد، فهي تساعد على تسوية حسابات العملاء وذلك المقاصة بينها دون الحاجة لتداول النقود، كما تساعد على توفير الوقت والجهد الذي تقتضيه عمليات السحب والإيداع، عن طريق

تحصيل الشيكات وتحصيل وسائل السداد الأخرى كالحوالات الداخلية والكمبيالات، وتنجح تلك المنافسة بين أمرين هما: السرعة في تحصيل مستحقات العميل، وانخفاض نسبة مصروفات التحصيل التي يتحملها هذا الأخير[1].

2- سداد المدفوعات نيابة عن العملاء: تقوم البنوك بسداد الشيكات التي حررها المودع لصالح الغير، كما يقوم البنك بناءا على اتفاق سابق بسداد بعض المطلوبات المستحقة عليه عندما يتقدم بها الدائنين دون الحاجة لتحرير شيكات، ومن أمثلتها فواتير التلفون، وأقساط الإيجار، وبعض فواتير الشراء، إن اضطلاع البنك بهذه المسؤولية يطمئن الزبون، لأنه يتم سداد ما عليه من مستحقات في مواعيدها دون أن يتعرض لغرامات تأخير عن المواعيد المحددة، إضافة إلى التيسيرات التي يحصل عليها من خلال اتفاق مع البنك يسمح له بتحرير شيكات تفوق الرصيد الفعلي لحسابه[2].

3- استحداث أنواع جديدة من الودائع: نظرا لطبيعة السوق التي تعمل بها البنوك، وتميزها بديناميكية الحاجات والرغبات المالية للأفراد ومنشآت الأعمال، والتي ترتبط بعوامل اجتماعية واقتصادية وسياسية، فإن تطوير منتجات يعد أحد العناصر الأساسية في نجاح البنك، حيث يكون بقاؤه مرتبطا بقدرته على تطوير منتجات تناسب احتياجات الزبائن، وتتيح للبنك مزايا جديدة في مواجهات المنافسين. وما يحد من قدرة البنوك على تطوير المنتجات فقط التشريعات والقوانين[3].

4- سرعة أداء الخدمة: وذلك باستخدام التكنولوجيا المتطورة والأجهزة ذات التقنية العالية، والتي تؤدي إلى السرعة والاقتصاد في الجهد والتكلفة، وقد استخدمت الحاسبات الإلكترونية، وأنظمة التحويل المختلفة مثل غرفة المقاصة الإلكترونية، وجهاز الصرف، والصراف الآلي[4]. ولا تعتبر التكنولوجيا الحديثة هي الوسيلة الوحيدة لضمان سرعة أداء الخدمة للعملاء فهناك أيضا العنصر البشري، فلقد كشف الواقع العملي عن أن الكفاءة في أداء الخدمات البنكية المختلفة، تتوقف أساسا على كفاءة العاملين، وحسن اختيارهم وتدريبهم، وإثارة دوافعهم[5].

5- التيسير على العملاء: في استطاعة البنوك أن تقوم بالتيسير على عملائها، باختيارها لموقع ملائم، وتوسيع دائرة انتشارها بإنشاء فروع جديدة في مواقع ملائمة، أو وحدات للصرف الآلي في مناطق عديدة، كذلك يمكن أن تمتد التسهيلات صورا أخرى تتمثل في اختيار ساعات العمل اليومي، وكذلك بالعمل أيام المناسبات والأعياد[6].

6- تقديم خدمات تفضيلية للعملاء: قد تعطي البنوك الأولوية لزبائنها في عدد من الخدمات، كإعطائهم الأسبقية في الإقراض، أو إقراضهم بمعدلات منخفضة مع تقديم بعض التنازلات بشأن الرصيد المعوض، كما قد تذهب

[1] سماح الميهوب، مرجع سبق ذكره، ص 16.
[2] رضا صاحب أبو حمد، **إدارة المصارف: مدخل تحليلي كمي معاصر**، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002، ص140.
[3] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص171.
[4] فلاح حسن الحسيني، مرجع سبق ذكره، ص119.
[5] محمد منير هندي، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات**، مكتب العربي الحديث، الطبعة 3، الإسكندرية، مصر، 1996، ص165.
[6] رانية خليل أبو سمرة، مرجع سبق ذكره، ص126.

البنوك إلى التمييز في هذا الشأن، بين المودعين الذين يحتفظون دائما برصيد كبير، وبين أولئك الذين يحتفظون عادة برصيد ضئيل[1]، بالإضافة إلى ذلك قد تقوم بعرض بعض السلع للمودعين وبأسعار منخفضة، وجزء من حملتها الإعلانية لجذب الودائع البنكية قد تقوم البنوك بالإعلان عن هذه الخدمات البنكية التي تقدمها.

الفرع الثاني: استراتيجية جذب فئات جديدة من العملاء:

ويطلق عليها استراتيجية التكوين، حيث تسعى البنوك إلى بناء وتكوين هيكل المجتمع ليقوم على الوعي البنكي والادخاري، وإدخال كل فئة من المتعاملين في الأعمال البنكية والمجال البنكي بإعداد خدمات خاصة لكل فئة، على سبيل المثال فئة الأطفال والشباب، حيث تعقد الكثير من الدول أمالا كثيرة على مشاركة الصغار في المدخرات، لذلك أخدت البنوك تعدد من مظاهر تعاملها مع هذه الفئات، فقد قامت البنوك الإنجليزية وكثير من بنوك العالم بفتح دفتر توفير للصبي المميز في سن 7 سنوات، وله حق الإيداع والسحب في حدود معينة بموجب نموذج توقيع بسيط، كما قامت البنوك الهولندية بفتح حسابات توفير للصغار من 11 إلى 18 سنة، تمول من مصروفهم الشخصي ومقابل فوائد إضافية لتميزها، أما البنوك الأوروبية فقد فتحت حسابات الشباب من 18 إلى 20 سنة بغرض تثبيت التعامل معهم فيما بعد[2].

الفرع الثالث: استراتيجية تطوير الأسواق:

تستند هذه الاستراتيجية على توسيع شبكة الفروع في مناطق الجغرافية الجديدة، والتي يمكن الدخول فيها نتيجة تطور فرصة سوقية مناسبة، وقد زاد الاهتمام بهذه الاستراتيجية نتيجة ازدياد التوجه نحو العولمة، وتحرير تجارة الخدمات المالية، وتوسع الآفاق الدولية في العمل المصرفي بشكل جعل الدخول إلى الأسواق الجديدة أحد التوجهات الاستراتيجية المهمة لغرض رفع الطلب على الودائع ومواجهة المنافسين[3].

الفرع الرابع: استراتيجية التنويع (الصيرفة الشاملة):

تقوم هذه الاستراتيجية على تقديم تشكيلة من المنتجات والخدمات التقليدية وغير التقليدية من دون الاعتماد على أساس التخصص القطاعي أو الوظيفي، ويكون التنويع إما بقبول الودائع من كل القطاعات ومنح القروض إلى كافة القطاعات، مما يعني رفع الطلب على ودائع البنك نتيجة لتنوع وتوسع عدد عملائه جغرافيا وقطاعيا، حيث أن انخفاض ودائع قطاع معين يعوضها زيادة ودائع قطاع آخر، وإما أن يكون التنويع بالدخول في مجالات غير مصرفية مثل إدارة صناديق الاستثمار وتقديم خدمات التمويل التأجيري، وتقديم الاستشارات والقيام بأعمال التأمين، وبالتالي

[1] رضا صاحب أبو حمد، مرجع سبق ذكره، ص174.
[2] عبد الحميد عبد المطلب، **البنوك الشاملة: عملياتها وإدارتها**، مرجع سبق ذكره، ص 34.
[3] حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مرجع سبق ذكره، ص 174.

توسع البنوك نطاق أعمالها ومصادر أرباحها مما يعني زيادة الثقة بالبنوك، وبالتالي يزيد التعامل معها والطلب على منتجاتها المختلفة[1].

الفرع الخامس: استراتيجية الاندماج والحيازات:

لم يعد الاندماج مؤشر ضعف أو إخفاق بل وسيلة لتعزيز الموقع التنافسي للبنك، وتوسيع أسواقه، وامتلاك القدرة على البقاء والعمل على النطاق الواسع، وتحقيق إيجابيات غير قابلة للتحقيق عندما تعمل البنوك منفردة، حيث أن أحد الدوافع الأساسية للاندماج في البنوك هو زيادة حصة الودائع في مواجهة البنوك المنافسة.

[1] نفس المرجع، ص 176.

خلاصة:

إن الودائع البنكية تعتبر الشريان الحي الذي تعيش به البنوك، وهي الحجر الأساس في نشاط البنوك، وتتخذ دورا هاما في زيادة ربحية البنوك، لذلك تسعى البنوك التجارية إلى تنميتها وزيادة حجمها من خلال اتباع سياسات واستراتيجيات عديدة في إطار جذب المزيد من الودائع، حيث ركزنا في هذا الفصل على إلقاء الضوء على أشكال الودائع البنكية في البنوك التجارية وكذا العوامل المؤثرة على صناعة سياسة الودائع، وإلى أهم الاستراتيجيات والسياسات المتبعة من طرف البنك التجاري لجذب أكبر قدر ممكن من الودائع البنكية.

الفصل الثالث: استراتيجيات جذب وإدارة الودائع البنكية في البنك الوطني الجزائري (BNA)وكالة البرواقية -849-.

تمهيد:

جاء هذا الفصل تحت عنوان استراتيجيات جذب وإدارة الودائع المصرفية كآلية لتعزيز الائتمان في البنك الوطني الجزائري بدراسة حالة وكالة البرواقية -849-حيث تعتبر الودائع من أهم المصادر التمويلية في البنك لذلك يحرص على تنميتها من خلال تنمية الوعي البنكي لدى الجمهور وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع.

وقد تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

- **المبحث الأول: عرض عام للبنك الوطني الجزائري.**
- **المبحث الثاني: نظرة عن الودائع بالبنك الوطني الجزائري وكالة -849-**
- **المبحث الثالث: نظرة عن القروض بالبنك الوطني الجزائري وكالة-849-**

المبحث الأول: عرض عام للبنك الوطني الجزائري.

يعتبر البنك الوطني الجزائري بنك وطني عمومي من البنوك التجارية، التي لها مهام متعددة تتمثل أساسا في جمع الودائع ومنح القروض، وبالتالي يساهم في تحريك عجلة النشاط الاقتصادي، وسنتطرق في هذا المبحث إلى تقديم البنك من حيث النشأة والتعريف والوظائف والأهداف والهيكل التنظيمي، ثم سنتطرق تعريف الوكالة -849-وهيكلها التنظيمي.

المطلب الأول: نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري.

يعتبر البنك الوطني الجزائري Banque National D'Algérie أول البنوك التجارية التي تم إنشاؤها في الجزائر، وعلى ضوء هذا سنتطرق إلى نشأة وتعريف البنك الوطني الجزائري فيما يلي:

الفرع الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري.

تأسس هذا البنك بموجب الأمر رقم 178/66 الصادر في 13 جوان 1966، ويعتبر أول البنوك التجارية التي تم إنشاؤها في الجزائر المستقلة برأس مال قدر 20 مليون دينار جزائري، وقد عوض تأسيسه البنوك الأجنبية[1]:

- القرض العقاري للجزائر وتونس، الذي يحتوي على 133 وكالة، والذي أدمج في 01 جويلية 1966م.
- القرض الصناعي والتجاري، الذي يحتوي على 03 وكالات، والذي أدمج في 01 جويلية 1967م.
- البنك الوطني للتجارة والصناعة في إفريقيا، الذي يحتوي على 06 وكالات، والذي أدمج في 01 جانفي 1968م.
- بنك باريس وهولندا، الذي يحتوي على وكالة واحدة والذي أدمج في ماي 1968م.
- مكتب معسكر للخصم، الذي يحتوي على وكالة واحدة والذي أدمج في جوان 1968م.

وباعتباره بنك تجاري، فإنه يقوم بجمع الودائع ومنح القروض القصيرة الأجل، وتبعا لمبدأ التخصص في النظام البنكي الجزائري، فقد تكفل هذا البنك بمنح القروض للقطاع الفلاحي والتجمعات المهنية للاستيراد (**R.P.I**) والمؤسسات العمومية والقطاع الخاص.

[1] وثائق من البنك الوطني الجزائري.

الفرع الثاني: التعريف بالبنك الوطني الجزائري:

البنك الوطني الجزائري هو عبارة عن شركة أسهم (société par actions)، تم إنشاء هذا البنك بعد تأميم النظام البنكي الجزائري، وبالضبط في 13 جوان 1966م بالجزائر العاصمة.

وقد توسع البنك الجزائري واتسعت فروعه، حيث تم تأسيس البنك الوطني الجزائري بالبرواقية وفقا لقانون 88-01 بتاريخ 1988/01/12م، وقد تم إدماج ذلك في القانون التجاري وفقا لقواعد خاصة مطبقة على البنوك والقروض، وتم التعديل في هذا القانون وكان آخر تعديل بتاريخ 12أفريل 1993م، وهو التعديل رقم 93-08، وتم إبراز هذه القوانين في نصوص ومقررات خاصة بالبنوك (les statuettes et les textes subséquents).

كما أن البنك يقوم بنشاطات عديدة لكونه بنك للودائع (banque des dépôts)، كما أنه يقوم بعمليات التبادل والقروض في إطار تشريعات وأنظمة منصوص عليها، كذلك يقوم باستقبال ودائع ورؤوس أموال مقدمة من طرف الأفراد، وللبنك تسمية خاصة به: **البنك الوطني الجزائري** والذي تمت كتابته بشكل مبسط هو (**ب.و.ج**) وباللغة الفرنسية **Banque Nationale d'Algérie** وباختصار (**BNA**) وهذه التسمية تتواجد في جميع الوثائق المتعلقة بالبنك كالرسائل، الفواتير والإعلانات، كما أن هذه التسمية تتبعها كلمة شركة أسهم، وحددت مدة الحياة لهذه المؤسسة بـ 99 سنة وهي ثابتة ويبدأ الحساب من اليوم الذي تم الحصول فيه على رقم خاص بالسجل التجاري.

ويقدر رأسمال البنك حاليا بـ 41.600.000.000.00 دج، وهو ناتج عن قرار المجلس الوطني للتخطيط Conseil National de Planification ويتم تقسيم رأس المال إلى 1000 سهم مقسمة على النحو التالي[1]:

1. السلع التجهيزية: 350 سهم(Biens d'équipements)
2. الصناعات النصف غذائية: 350 سهم (Des Industries Alimentation)
3. الصناعات الغذائية: 200 سهم(Des Industries Agro Alimentation)
4. الصناعات المختلفة: 100 سهم (Des Industries diverses)

[1] وثائق من البنك الوطني الجزائري.

الفرع الثالث: وظائف البنك الوطني الجزائري.

من أهم الوظائف التي يقوم بها البنك الوطني الجزائري في سبيل تحقيق أهدافه نذكر ما يلي:

1- تنفيذ خطة الدولة فيما يخص القروض القصيرة والمتوسطة الأجل وضمان القروض كتسهيلات الصندوق والسحب على المكشوف، والتسليف على البضائع والاعتمادات السندية.

2- منح القروض الزراعية للقطاع الفلاحي المسير ذاتيا، مع المساهمة في الرقابة على وحدات الإنتاج حتى عام 1982 تاريخ إنشاء البنك الفلاحي للتنمية الريفية.

3- منح القروض للقطاع الصناعي سواء كان قطاعا عاما أو قطاعا خاصا.

4- يقوم بتمويل التجارة الخارجية بالإضافة إلى المساهمة في رأس مال عدة من البنوك الأجنبية.

5- إضافة إلى تلقي الودائع من الجمهور ومختلف ادخاراته، وتوفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على إدارة وتعتبر هذه الوظيفة عادية ورئيسية لأي بنك تجاري.

الفرع الرابع: أهداف البنك الوطني الجزائري:

من أهم الأهداف التي يسعى البنك الوطني الجزائري لتحقيقها ما يلي:

1- تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحولات اللازمة للتطور التجاري وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير والتسويق.

2- توزيع ونشر الشبكة وتقريبها من الزبائن والعمل على التسيير المحكم للموارد البشرية.

3- تحسين وتطوير أنظمة المعلومات والوسائل التقنية.

4- تكوين المراقبة عن طريق تقدير المسائل المادية والتقنية.

5- تدعيم الجهاز الرقابي.

6- المشاركة على المستوى المحلي والأجنبي.

7- التحكم في القروض والتسيير الفعال للديون الخارجية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي العام للبنك الوطني الجزائري.

يعتبر التنظيم أساسا متبعا في تحقيق أهداف البنك، هذا لأنه يحدد مسؤولية كل هيئة ودورها داخل هذا النظام وكذا العلاقة بين مكونات هذا التنظيم.

الفرع الأول: تنظيم البنك الوطني الجزائري:

يتفرع الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري إلى عدة أقسام ومديريات، يظهر هذا التفرع كما يلي[1]:

- **المديرية العامة:** نجد على رأس الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري المديرية العامة بقيادة رئيس المديرية العامة التي تقوم بالتنسيق بين مختلف هيئات هذا التنظيم، ومركز تسيير الخدمات الاجتماعية، وكذا المفتشية العامة ومديرية الدراسات القانونية والمنازعات القضائية التي تختص بالشؤون القانونية والقضائية للبنك هذا من جهة، ومن جهة أخرى يخول لها الإشراف على الأقسام الأخرى عددها خمسة أقسام لكل قسم المديريات الخاصة به كما يلي:

1- **قسم تسيير الموارد:** يحتوي المديريات التالية:
- مديرية الأشخاص والعلاقات.
- مديرية الوسائل.
- مديرية حفظ الممتلكات.
- مديرية التكوين.

2- **قسم النظام المعلوماتي:** المديريات التي يحتويها القسم هي:
- مديرية التوقعات.
- مديرية المحاسبة.
- مديرية الإعلام الآلي.
- مديرية الأجور.

3- **القسم الدولي:** المديريات الخاصة به هي:
- مديرية العلاقات الدولية والتجارة الخارجية.
- مديرية المعاملات المالية مع الخارج.

4- **قسم الاستغلال والعمليات التجارية:** المديريات التي يحتويها هي:
- مديرية المتعلقة بالمنازعات.
- مديرية التسويق.
- مديرية المالية والخزينة.
- مديرية تأطير الشبكات.
- مديرية شبكات الاستغلال.

5- **قسم الالتزامات:** المديريات الخاصة به هي:

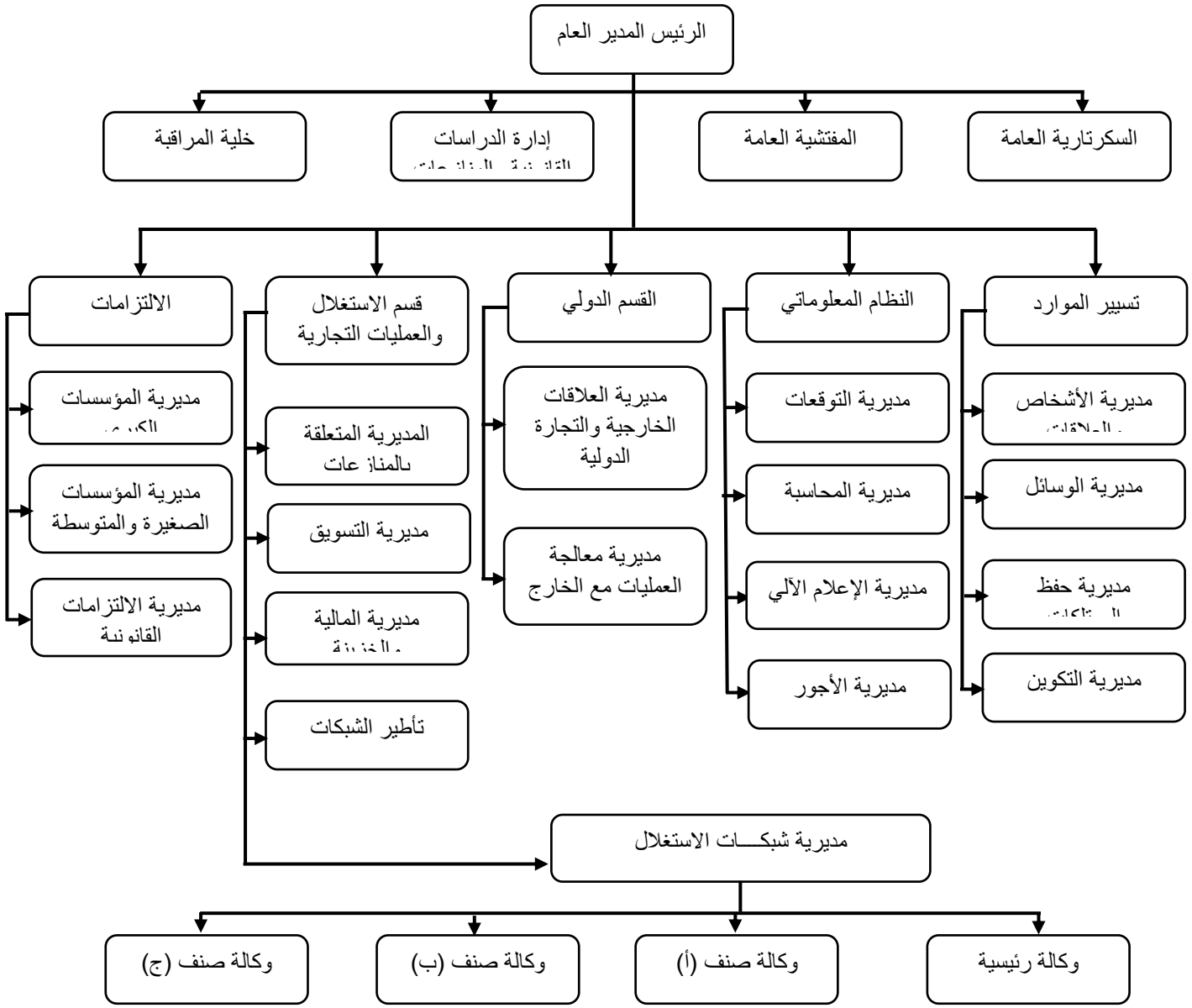
[1] وثائق من البنك الوطني الجزائري.

- مديرية المؤسسات الكبيرة.
- مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مديرية الالتزامات القانونية.

وتجدر الإشارة إلى أن المديريات الجهوية للاستغلال التي تنبثق عنها الوكالات تابعة لمديرية تأطير الشبكات الموجودة بقسم الاستغلال والنشاط التجاري والتي تقوم بتسيير هذه المديريات من الناحية الإدارية.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري.

الشكل 1–3: الهيكل التنظيمي العام للبنك الوطني الجزائري.



المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة البرواقية –849–

المطلب الثالث: دراسة وكالة البنك الوطني الجزائري بالبرواقية –849–

لكل بنك مديرية عامة تنقسم إلى مديريات جهوية ووكالات، ومن بين وكالات البنك الوطني الجزائري وكالة البرواقية –849–، وهي محطة دراستنا.

الفرع الأول: تعريف وكالة البنك الوطني الجزائري ونشاطاتها.

1– تعريف وكالة البنك الوطني الجزائري –849–: وكالة البنك الوطني الجزائري بالبرواقية هي واحدة من الوكالات التابعة بالمديرية الجهوية بالبليدة، تأسست سنة 1988/01/12 بهدف توسيع نشاط البنك وخدمة زبائنه الموجودين بالبلدية[1].

2– نشاطات وكالة البنك الوطني الجزائري –849–: تقوم الوكالة بعدة نشاطات من أهمها ما يلي:

- استقبال الودائع المتعلقة برؤوس الأموال من طرف الأشخاص.
- استقبال عمليات الدفع التي تقدم نقدا أو عن طريق الشيك، والمتعلقة بعمليات التوظيف والتحصيل وجميع عمليات البنك.
- يمنح قروض بجميع أشكالها سواء كانت قروض بضمانات أو تسبيقات بدون ضمانات وذلك من أجل تحقيق نشاطات معينة.
- يقوم بدور البنك المراسل مع البنوك الأخرى.
- التمويل لعمليات التجارة الخارجية، استقبال وديعة مبالغ السندات، استقبال أموال ناتجة عن عمليات الدفع والخاصة بالسفتجة، سند لأمر، الشيك، فواتير أو وثائق التجارة الأخرى.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الوطني الجزائري بالبرواقية –849–.

تتواجد بالبنك المصالح التالية[2]:

1. المصلحة الإدارية (le service administratif): تعمل هذه المصلحة على متابعة كل العمليات التالية وغيرها من المهام الأساسية، فهي تعد القلب النابض لأي بنك لتسيير الموارد البشرية (غيابات، توظيف... إلخ).

- تصريحات جبائية.
- كل ما يتعلق بأمن البنك.

[1] وثائق من البنك الوطني الجزائري.
[2] وثائق من البنك الوطني الجزائري.

- دراسة ميزانية البنك وإعطاء الصور المستقبلية لها.

2. مصلحة النزاعات (le service contentieux): أول مصلحة يتجه إلها العميل لفتح الحساب الجاري هي مصلحة النزاعات، حيث تعمل هذه المصلحة على متابعة العميل ومعرفة وضعيته الماضية والحالية من أجل مواجهة وتفادي المخاطر، وذلك عن طريق تلقي المعلومات من:

- المراسلات التي تأتي من الخارج (الخزينة، الضرائب وحالات أخرى).
- تجميد الحساب بالبنك نفسه أو ببنوك أخرى.
- وضعية الحساب بالبنك نفسه أو ببنوك أخرى.
- وضعية الحساب الجاري للعميل بالبنوك الأخرى وكيفية سير القروض التي أخذها منها.

كما تظهر أهمية ودور هذه المصلحة خاصة في منح القروض، حيث أن أي عميل لم يسدد الدين المتفق عليه، تحال القضية إلى قسم المنازعات وتتبع الخطوات التالية:

أ- طلب البنك من العميل حل الموضوع بالطريقة الودية (التفاهم).

ب- ترسل إليه رسالة مضمنة، وتنتظر المصلحة مدة أسبوع.

ت- إنذار ثاني، إذا لم يحضر تحال القضية إلى محضر قضائي، والذي بدوره يرسل إليه إنذار أخير بالدفع لمدة 20 يوم، إذا لم يمتثل يكتب عليه تقرير (PV).

ث- ترسل عارضة لرئيس المصلحة لحجز تنفيذي لأمواله المرهونة، بعد إمضاء رئيس المحكمة، تقدم لمحضر قضائي حتى يتم تنفيذ الحجز ثم بيع الضمانات.

3. مصلحة التجارة الخارجية (le service de commerce extérieur): وتتمثل المهمة الرئيسية لهذه المصلحة في:

- عمليات التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد).

4. مصلحة الالتزامات (le service d'engagement): تعمل هذه المصلحة على ما يلي:

- تكوين ملفات القروض، قروض متوسطة الأجل (**CMT**)، تسهيلات الصندوق (**FC**)، قروض بإمضاء(**Crédit par signature**) .
- دراسة ملفات القروض وإعطاء الموافقة المبدئية.

- دراسة حالة المخاطر.
- قبول الودائع.
- فتح الحسابات.

5. مصلحة الصندوق (le service caisse): وتنقسم هذه المصلحة إلى مصالح فرعية تؤدي عدة خدمات منها:

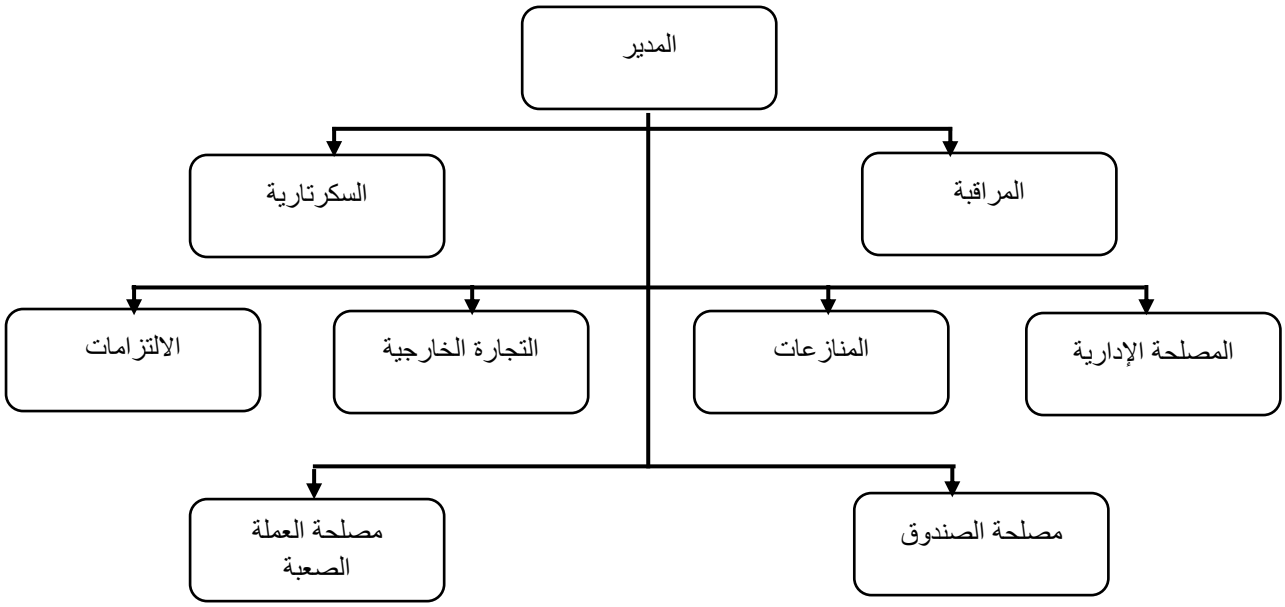
- عمليات المقاصة (Compensation)
- عمليات المحفظة (Le Portefeuille)
- عمليات المحاسبة (Comptabilité)
- عملية التسديدات.
- عمليات السحب والدفع.
- التحصيلات بأنواعها.
- قطاع الأوراق التجارية.

6. المصلحة العملة الصعبة (le service devis): من بين المهام الرئيسية التي تدخل في هذه المصلحة هي:

- عمليات السحب والدفع بالعملة الصعبة.
- التحصيلات بالعملة الصعبة.

ويظهر الشكل الموالي ترتيب المصالح السابق ذكرها:

الشكل 2-3: الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الوطني الجزائري -849-



المصدر: البنك الوطني الجزائري وكالة -849-

المبحث الثاني: نظرة عن الودائع في البنك الوطني الجزائري.

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية، لذلك تحرص على تنميتها من خلال اتباع استراتيجيات جذب الودائع وكذا تنمية الوعي البنكي والادخاري بالتوسع في فتح مزيد من الوحدات المصرفية وتبسيط إجراءات التعامل بها من حيث السحب والإيداع.

المطلب الأول: مفهوم الودائع في البنك الوطني الجزائري.

تعتبر الودائع في البنك الوطني الجزائري **BNA** من مصادر التمويل التي تحرص على تنميتها وتبسيط إجراءات التعامل بها.

- **الودائع في القانون المدني الجزائري**: وضع المشرع الجزائري تعريفا للوديعة في القانون المدني، وهذا بموجب المادة 590 منه وبالتالي نصت على أن "الوديعة عقد يسلم بمقتضاه المودع شيئا منقولا إلى المودع لديه على أن يحافظ عليه ولمدة وعلى أن يرده عينا".

وبالرجوع إلى المادة 598 من القانون المدني الجزائري والتي جاءت تح عنوان بعض الودائع نجد أن المشرع الجزائري نص على أنه "إذا كانت الوديعة مبلغا من النقود، أو شيئا مما يستهلك وكان المودع لديه مأذونا له في استعماله اعتبر العقد قرضا"[1].

- **الوديعة حسب قانون النقد والقرض 03–11**: بالرجوع إلى قانون النقد والقرض نجد أن المشرع الجزائري حدد العمليات المصرفية بموجب المادة 66 منه والتي تنص على ما يلي: "تتضمن العمليات المصرفية تلقي الأموال من الجمهور وعمليات القرض، وكذا وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل".

يتبين لنا من نص المادة أن المشرع الجزائري أشار إلى أن الودائع المصرفية من خلال ما أصطلح عليه بتلقي الأموال من الجمهور، والتي عرفها بدوره بموجب المادة 67 من قانون النقد والقرض حيث نص على أنه: "تعتبر أموال متلقاة من الجمهور الأموال التي يتم تلقيها من الغير لاسيما في شكل ودائع مع حق استعمالها لحساب من تلقاها بشرط إعادتها"[2].

المطلب الثاني تصنيفات الودائع في البنك الوطني الجزائري ومراحل حسابها.

هناك عدة تصنيفات للودائع وتختلف حسب الغرض منها، وسنتطرق للودائع المتوفرة لدى البنك محل الدراسة "البنك الوطني الجزائري BNA"

الفرع الأول: تصنيفات الودائع في البنك الوطني الجزائري وكالة –849–

أولا: ودائع تحت الطلب: تعتبر هذه الوديعة أكثر الودائع المصرفية شيوعا في البنك الوطني الجزائري (وهي الحساب الجاري وحساب الصكوك)، حيث تمثل الجزء الأكبر من موارد البنك، وهي عبارة عن اتفاق بين البنك والعميل، يودع بموجبه العميل مبلغا من المال لدى البنك على أن يكون له الحق في سحبه دفعة واحدة أو على دفعات عند الطلب وبحسب رغبته وهي تعتبر النوع المفضل لدى المودعين.

أما فيما يتعلق بالفوائد فإن البنك عادة لا يمنحها على هذا النوع من الودائع، وبلغ عدد المودعين لشهر ماي 2018 سواء أشخاص طبيعيين أو معنويين 2615 شخص حيث تعتبر 85% من هذه الودائع للموظفين لدى القطاع العام، وتعد هذه الودائع بمثابة دخول، وكذا 15% من هذه الودائع للقطاع الخاص والأعمال الحرة.

[1] القانون المدني، الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون المدني والمتمم بالقانون رقم 05/07 المؤرخ في 2007/05/13.

[2] الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 والمتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية رقم 52، الصادرة في 2003/08/27.

ثانيا: ودائع لأجل: يعد هذا النوع من الودائع المفضل للبنك لأنه يتمتع بالحرية الكبيرة في استخدامها في مشاريعه التجارية والاستثمارية، طوال الفترة المتفق عليها، دون أي تهديد بطلبها ولهذا يكون سعر الفائدة فيها مرتفع نسبيا.

وتعتبر الوديعة لأجل اتفاق بين البنك والعميل على تحديد ميعاد بحيث لا يجوز للعميل أن يسترد وديعته قبل حلوله، وقد يتم الاتفاق على أن يكون الأجل بالساعات أو الأيام أو الأشهر أو السنين تبعا لحجم الوديعة وأهميتها.

وبلغ عدد المودعين لشهر ماي 2018 لهذا النوع من الودائع 72 شخص والذين يعتبرون من أصحاب الأعمال الحرة.

ثالثا: ودائع التوفير: تعتبر هذه الودائع بمثابة عملية توفير حقيقي نظرا لمدة إيداعها، فهذه الودائع تبقى لمدة طويلة في البنك، إذ يعتبر أصدق تمثيل للادخار الشعبي في المجتمع، ولا يملك صاحب هذه الوديعة الحرية التامة في سحبها إذ يعطيهم البنك الوطني الجزائري الحق في السحب لمرة واحدة خلال الشهر أو مرتين وهذا حسب الحالة، للحفاظ على المعنى الحقيقي لودائع التوفير وكذا لتحقيق الغرض الحقيقي من التوفير.

وتنقسم ودائع التوفير في البنك الوطني الجزائري إلى 3 أنواع وهي:

1- ودائع توفير بفوائد: هي ودائع موجهة للأشخاص الطبيعيون والذين يسعون وراء العائد دون التضحية بالسيولة، وتكون نسبة الفائدة على هذا النوع من الودائع

2- ودائع توفير بدون فوائد: هي ودائع موجهة للأشخاص الطبيعيون والتي تكون أعمارهم من 19 سنة فما فوق، وتكون نسبة الفائدة على هذه الودائع تساوي 0% وتعتبر من أكثر أنواع الودائع إقبالا من العملاء وهذا راجع لديانة العملاء في الجزائر (الإسلام) ولتحريم الفوائد واعتبارها ربا.

3- ودائع توفير للقصر بدون فوائد: هي ودائع موجهة لفئة القصر (الأطفال) من يوم الازدياد إلى 19 سنة، ويكون الحساب تحت تصرف الأب إلى بلوغ الطفل 19 سنة، وتكون الفوائد على هذه الودائع تساوي 0%.

وبلغ عدد المودعين لشهر ماي 2018 لهذا النوع من الودائع 1465 شخص، حيث تعود النسبة الأكبر من هذه الودائع لودائع توفير بدون فائدة

الفرع الثاني: مراحل حساب الوديعة المصرفية.

يمر حساب الوديعة المصرفية بثلاث مراحل وهي قيام البنك بفتح الحساب من خلال اتباع مجموعة من الإجراءات، ثم يليها مرحلة تشغيل الحساب، بعدها قفل الحساب.

أولا: فتح الحساب: من أجل فتح حساب في البنك الوطني الجزائري يكون وفق وثائق الثبوتية والتي هي شهادة ميلاد 12، بطاقة إقامة، نسخة من بطاقة التعريف الوطنية، شهادة عمل، مبلغ 1,000 دج (بالنسبة

لحساب جاري و10,000 لحساب التوفير)، ولفتح حساب تجاري إضافة إلى الوثائق السابقة (دون شهادة عمل) نسخة من السجل التجاري مصادق عليها في CNRC، نسخة من البطاقة الجبائية، نسخة من بطاقة التعريف الإحصائي، تصريح بالوجود، دفع مبلغ 20,000 دج.

يقوم الموظف بالبنك من التأكد من هوية العميل وعنوانه وذلك من خلال إطلاع الموظف على الوثائق المذكورة أعلاه والتأكد منها، وتختلف هذه الإجراءات ما إذا كان العميل شخص طبيعي أو معنوي (القانون الأساسي والاعتماد).

بالإضافة إلى الأوراق الثبوتية المذكورة، على العميل التوقيع على بطاقة المعلومات الخاصة بالبنك الوطني الجزائري (**ملحق 05**) من أجل فتح حساب للشخص الطبيعي أو المعنوي.

- بالنسبة لحساب الصكوك وحساب الجاري وحساب العملة الصعبة يوقع العميل على وثيقة رقم 303 (**الملحق رقم 01**)
- بالنسبة للحساب الجاري التجاري يوقع العميل على وثيقة 301 (**الملحق رقم 02**)
- أما بالنسبة لحساب التوفير بفائدة يوقع العميل على وثيقة 305 (**ملحق رقم 03**) وإذا كان حساب التوفير بدون فوائد يوقع العميل على نفس الوثيقة مع قيام موظف البنك الوطني الجزائري بشطب عبارة (بفائدة قدرها 5% سنويا).
- وبالنسبة لحساب التوفير مستقبلي للقصر بدون فوائد يوقع أب الطفل على وثيقة البنك للوطني الجزائري المبينة في (**الملحق 04**).

ثانيا: تشغيل الحساب: بعد الاتفاق على فتح الحساب (حساب جاري أو الصكوك أو التوفير ...) تبدأ عملية تشغيل الحساب، والتي يقصد بها إجراء التعامل عليه بالسحب والإيداع أي عمليات دائنة ومدينة خلال فترة وجوده.

1- الإيداع: تتم عملية الإيداع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة:

أ- إيداع مباشر: يكون الإيداع مباشرا عندما يستلم البنك سيولة نقدية من قبل العميل مباشرة، أو من أي شخص آخر لحساب العميل، ومقابل ذلك يعطيه البنك إيصالا (وصل إيداع (**ملحق رقم 07**)) يحمل اسمه وعنوانه ورقم حسابه والتاريخ الذي تمت فيه العملية ويفيد هذا الإيصال عادة في إثبات عمليات الإيداع.

ب- إيداع غير مباشر: ويكون هنا عن طريق التحويل ويتم من خلال تنفيذ البنك لأمر الصادر من أحد العملاء بنقل مبلغ من حسابه إلى حساب العميل الذي يقع الإيداع لمصلحته ويكون إما داخلي أو خارجي بوثيقة التحويل (**ملحق رقم 06**).

2- السحب: عادة ما يكون الهدف الذي يرمي إليه العميل من إيداع نقوده في البنك هو استعمالها في مختلف أنشطته ومعاملاته دون أن يتحمل عبء حملها، لذلك يستطيع التصرف في حسابه الدائن من عملية السحب والتي تكون بشيك بنكي أو بالتحويل.

ثالثا: قفل الحساب: هو عملية إنهاء العقد المتعلق به، ووضع حد نهائي للعمليات والقيود التي تجري فيه وذلك بقصد التصفية النهائية له للحصول على قيمة الرصيد المستحق إما للبنك أو العميل، ويتم قفل الحساب لأسباب عامة إرادية أو أخرى خاصة غير إرادية.

المطلب الثالث: الاستراتيجيات المتبعة لجذب الودائع وتقييم حجمها بالبنك الوطني الجزائري خلال 2013-2017.

سنتطرق في هذ المطلب إلى الاستراتيجيات المتبعة من طرف البنك الوطني الجزائري لجذب الودائع وكذا تقييم حجمها خلال الفترة (2013-2017).

الفرع الأول: الاستراتيجيات المتبعة من طرف البنك الوطني الجزائري لجذب الودائع.

يقوم البنك من خلال جذب ودائع العملاء من اتباع استراتيجية المنافسة غير السعرية وذلك من خلال استراتيجيتين منها الأولى استراتيجية المنافسة على أساس الخدمة المقدمة والثانية استراتيجية جذب فئات جديدة من العملاء.

أولا: استراتيجية المنافسة على أساس الخدمة المقدمة: وهي الاستراتيجية التي تقوم على تقديم خدمات جيدة بأسعار تنافسية، وسوف نتعرض إلى أبرز الخدمات التي يعتمد عليها البنك الوطني الجزائري لجذب المزيد من ودائع العملاء.

1- تحصيل مستحقات العملاء.
2- سداد المدفوعات نيابة عن العملاء.
3- استحداث أنواع جديدة من الودائع.
4- سرعة أداء الخدمة.
5- تقديم خدمات تفضيلية للعملاء.

ثانيا: استراتيجية جذب فئات جديدة من العملاء: حيث قام البنك الوطني الجزائري بإدخال فئة جديدة من المتعاملين فئة الأطفال والشباب، حيث قام البنك الوطني الجزائري بفتح دفتر توفير للصبي بدون فوائد من يوم الولادة ويكون تحت تصرف الأب إلى غاية بلوغ الطفل 19 سنة ليكون له الحق في التصرف فيه بعدها.

الفرع الثاني: تقييم حجم الودائع بالبنك الوطني الجزائري وكالة -849-.

أولا: إجمالي الودائع بالبنك الوطني الجزائري وكالة -849-.

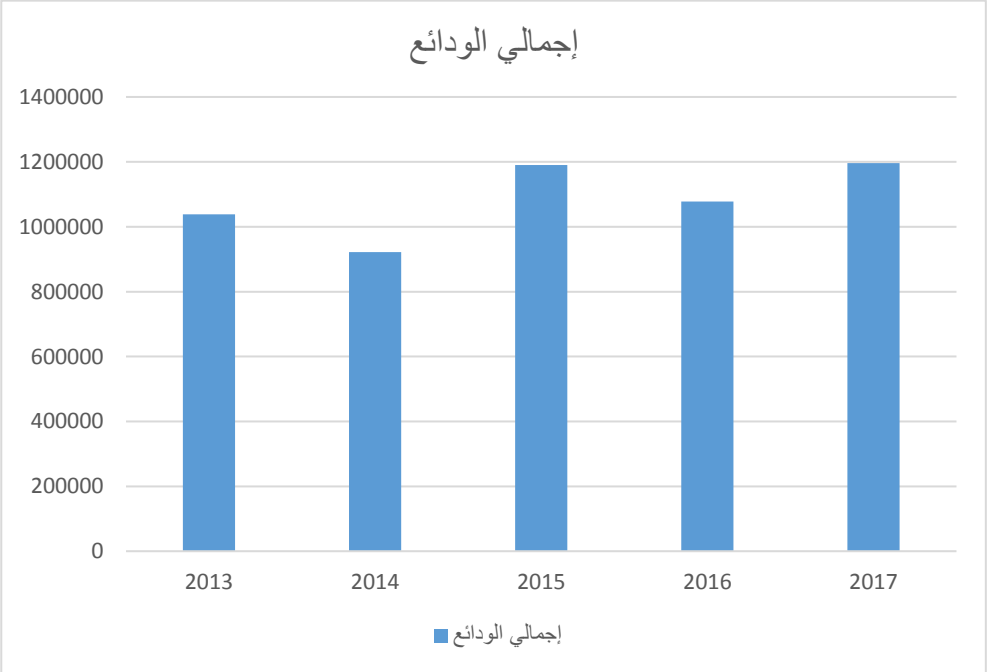
الجدول رقم 1-3: يمثل تطور حجم الودائع الإجمالي لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
إجمالي الودائع	1038647	922031	1189824	1078074	1195919
معدل النمو %	-	(%11)	%29	(%9)	%11

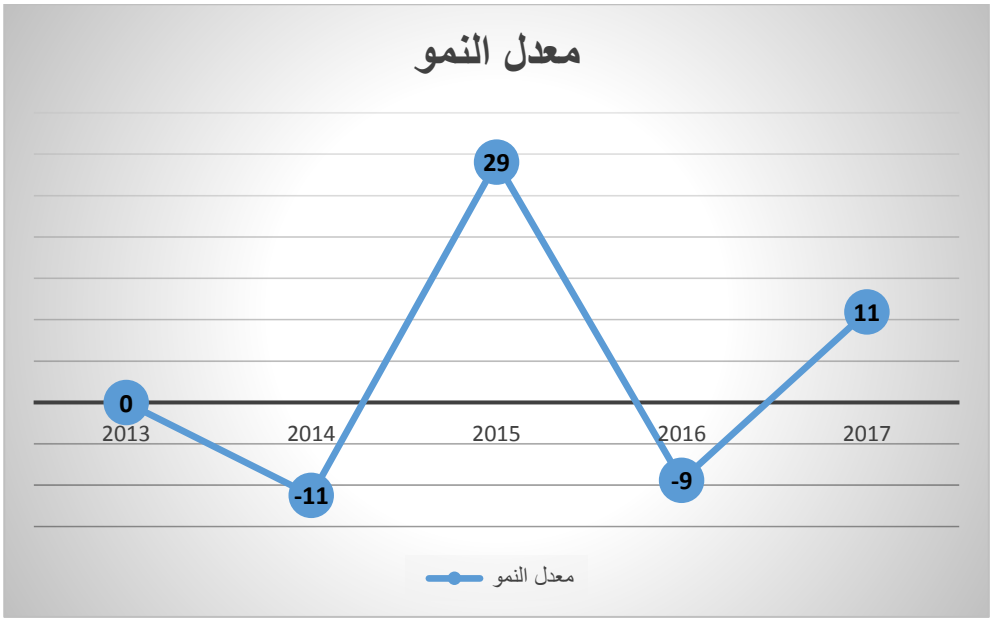
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 3-3: يمثل حجم الودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017)



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 1-3.

الشكل 4-3: يمثل نمو الودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 1-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول رقم 1-3 أن نمو الودائع الإجمالية في تذبذب ومتغيرة بنسب متفاوتة خلال الفترة المدروسة نتيجة الأزمات المالية التي عاشتها الجزائر خلال هذه الفترة من تقلبات في أسعار البترول وكذا قيمة العملة، وسياسة التقشف التي انتهجتها الدولة في سنة 2016 إلى سنة 2017.

ثانيا: تطور الودائع الجارية بالبنك الوطني وكالة -849-.

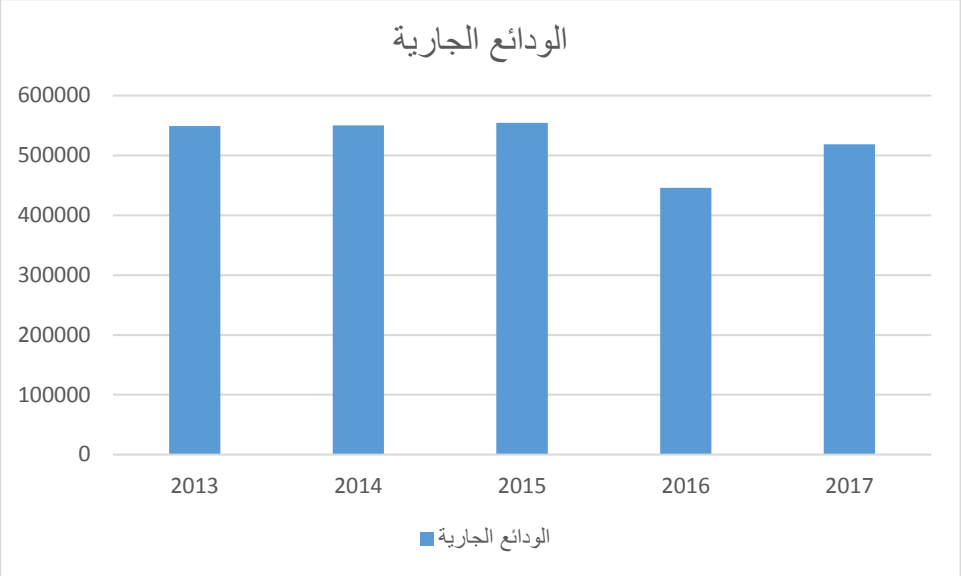
الجدول رقم 2-3: يمثل تطور حجم الودائع الجارية لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
الودائع الجارية	548860	549950	554205	445870	518728
معدل النمو %	/	%0,20	%0,77	(%19.55)	%16,34

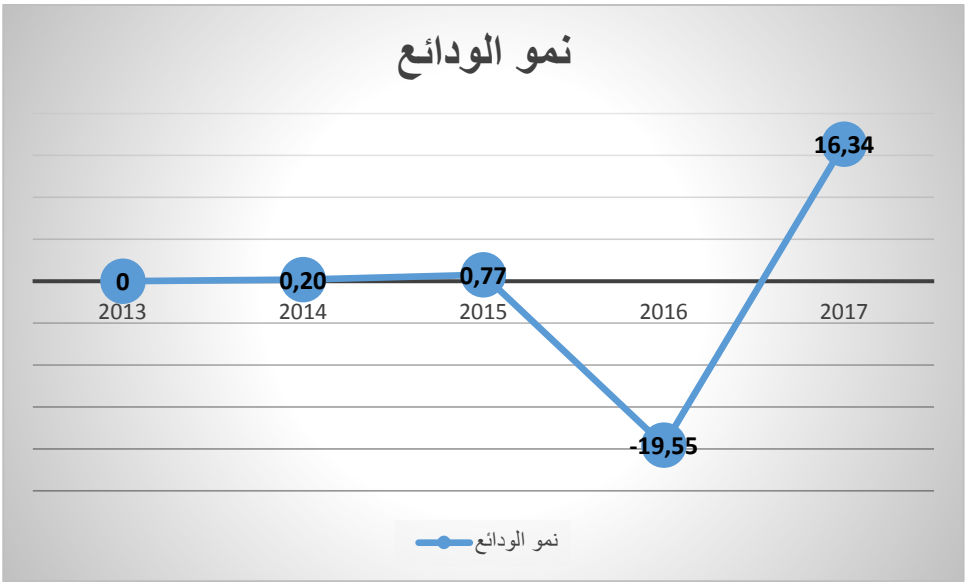
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 3-5: يمثل حجم الودائع الجارية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 2-3.

الشكل 3-6: يمثل نمو الودائع الجارية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 2-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 2-3 أن اتجاه نمو الودائع الجارية خلال الفترة من 2013 إلى 2015 ثابتة نوعا ما أي زيادة طفيفة نتيجة لتدخل الدولة بزيادة أجور الأفراد، ثم انخفض في سنة 2016 بـ: 19.55% بسبب

انتهاج الدولة سياسة التقشف مما أثر على مداخيل الأفراد، ليعود في الارتفاع سنة 2017 بنسبة 16.3%، ويرجع ارتفاع هذه الأخيرة إلى الزيادة التي عرفتها مؤسسات الدولة في هذه الفترة.

ثالثا: تطور الودائع لأجل في البنك الوطني الجزائري وكالة -849-.

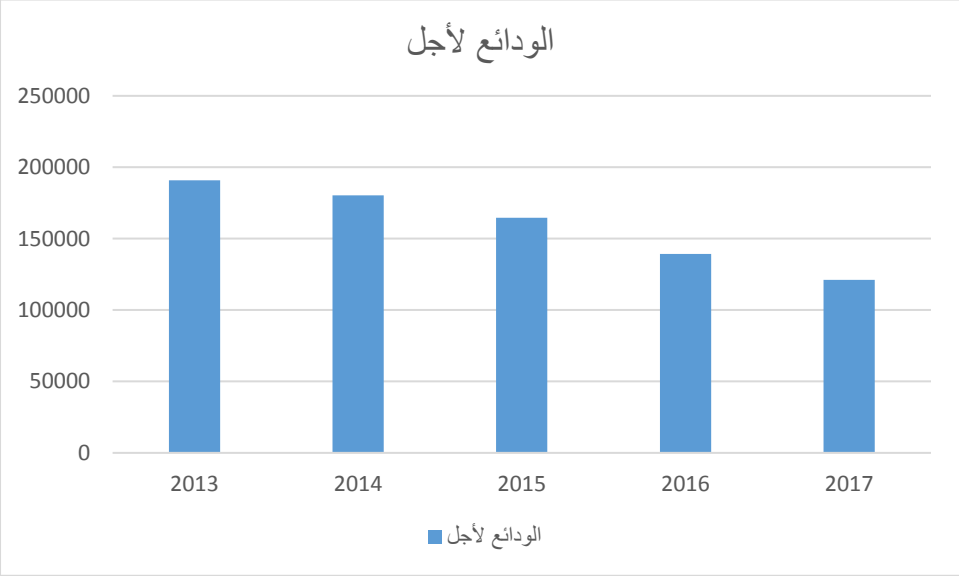
الجدول رقم 3-3: يمثل تطور حجم الودائع لأجل لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
الودائع لأجل	190954	180365	164705	139349	121066
معدل النمو %	/	(%5.55)	(%8.68)	(%15,4)	(%13,1)

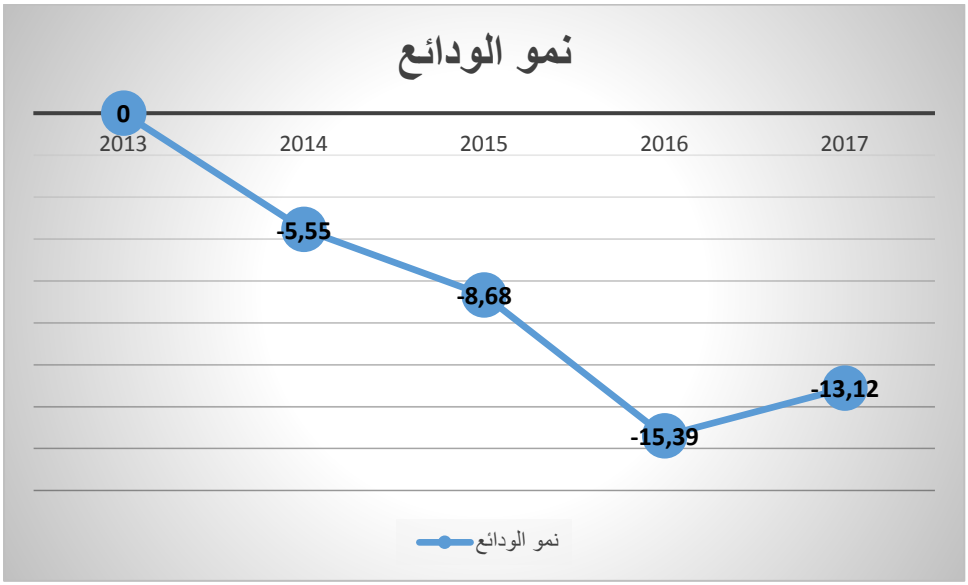
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 7-3: يمثل حجم الودائع لأجل في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 3-3.

الشكل 8-3: يمثل نمو الودائع لأجل في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 3-3.

التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول 3-3 أن الاتجاه العام لنمو الودائع لأجل في انخفاض متزايد نتيجة لهروب العملاء بسب الفائدة المرتفعة على هذا النوع من الودائع الذي لا يحبذه المجتمع للسبب الديني، حيث عدد المودعين لا يتعدى 67 شخص لسنة 2017.

رابعا: تطور ودائع التوفير بالبنك الوطني الجزائري وكالة -849-.

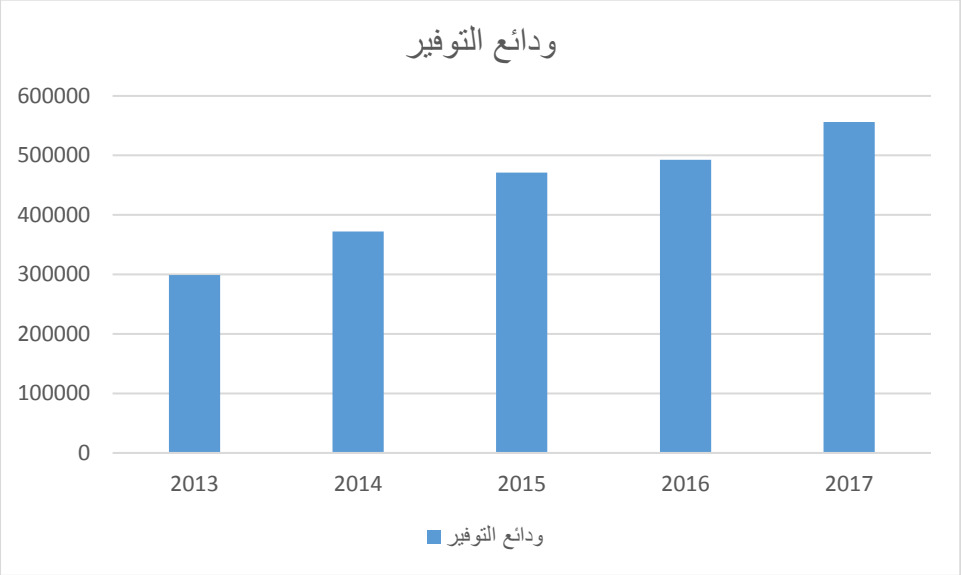
الجدول رقم 4-3: يمثل تطور حجم ودائع التوفير لدى البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
ودائع التوفير	298833	372081	470914	492855	556125
معدل النمو	/	%25	%27	%5	%13

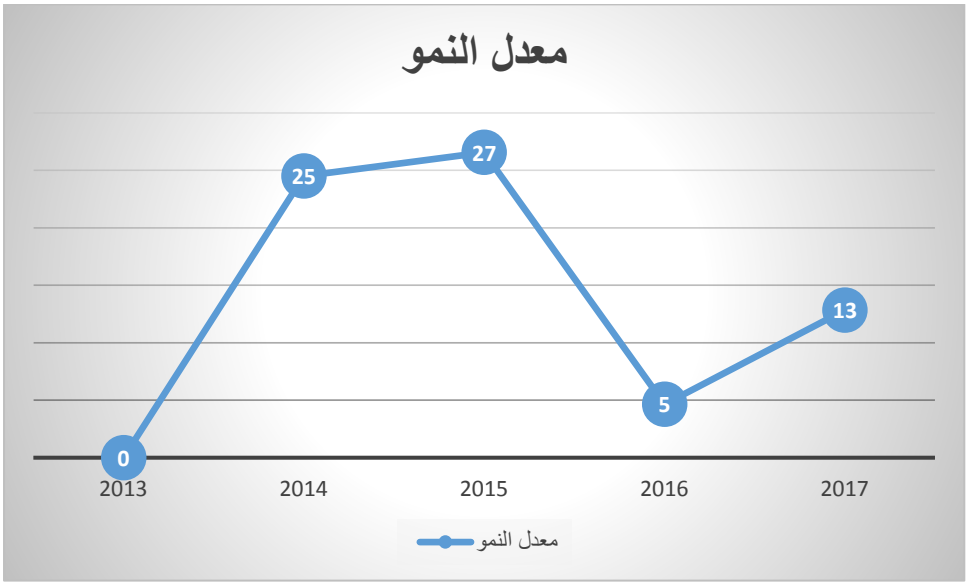
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 9-3: يمثل حجم ودائع التوفير في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 4-3.

الشكل 10-3: يمثل نمو ودائع التوفير في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 4-3.

التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول 4-3 أن الاتجاه العام لنمو ودائع التوفير كان في تزايد في السنوات 2014 - 2015 إلى أن انخفض بنسبة نمو 5% في سنة 2016 نتيجة للأوضاع الاقتصادية التي عاشتها الجزائر مما أثر على

قيمة العملة ليرتفع بنسبة 13% في 2017 بسبب انتهاج البنك لسياسة جذب فئات جديدة من المودعين (ودائع توفير للقصر وودائع توفير بدون فوائد)، حيث بلغ عدد المودعين لودائع التوفير 1465 لشهر ماي 2018.

خامسا: نسبة الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج -849-.

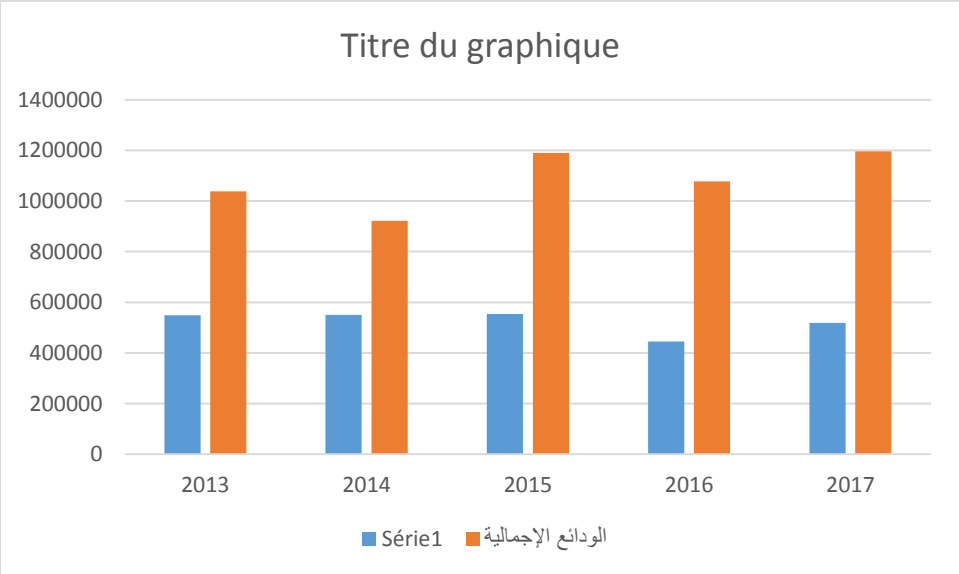
الجدول رقم 5-3: يمثل نسبة الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
الودائع الجارية	548860	549950	554205	445870	518728
الودائع الإجمالية	1038647	922031	1189824	1078074	1195919
النسبة	%53	%60	%47	%41	%43

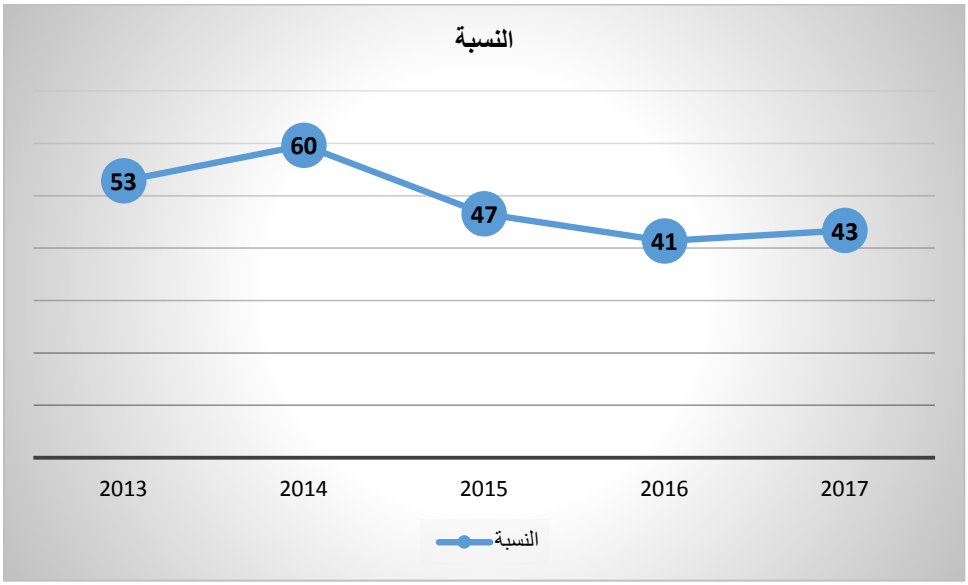
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 11-3: يمثل حجم الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري للفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 5-3.

الشكل 12-3: يمثل نسبة الودائع الجارية بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 5-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن الودائع الجارية تحتل نسبة كبيرة في السنوات 2013-2014 بسبب قانون زيادة الأجور في 2012 والبحبوحة المالية التي عاشتها الجزائر خلال سنة 2014، إلى أن بدأت بالانخفاض من السنوات 2015-2017 في نسبة متوسطة 43% بسبب الأزمة التي عاشتها الجزائر من تدهور أسعار النفط وسياسة التقشف وتدهور قيمة العملة.

سادسا: نسبة الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج -849-.

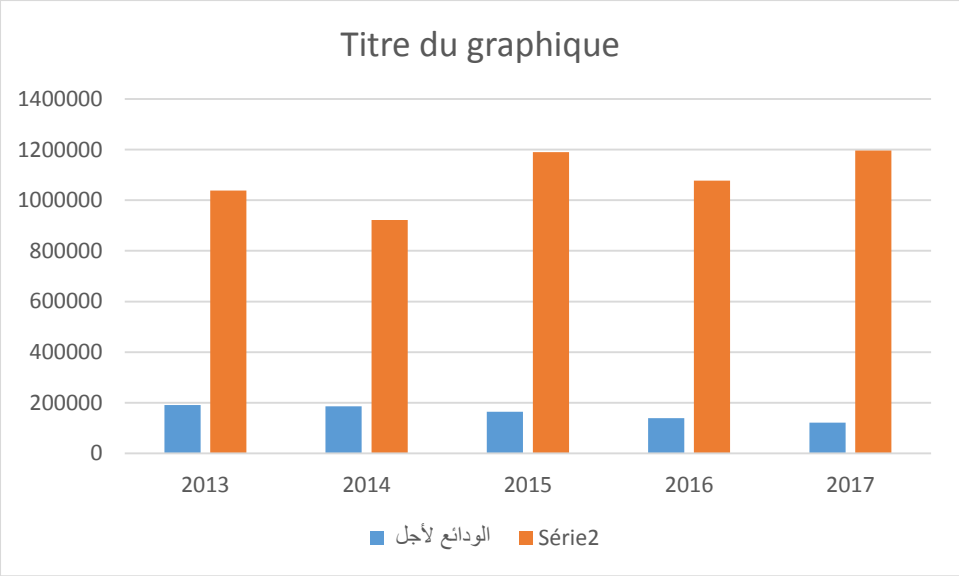
الجدول رقم 6-3: يمثل نسبة الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية بالبنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
الودائع لأجل	190954	185692	164705	139349	121066
الودائع الإجمالية	1038647	922031	1189824	1078074	1195919
النسبة	%18	%20	%14	%13	%10

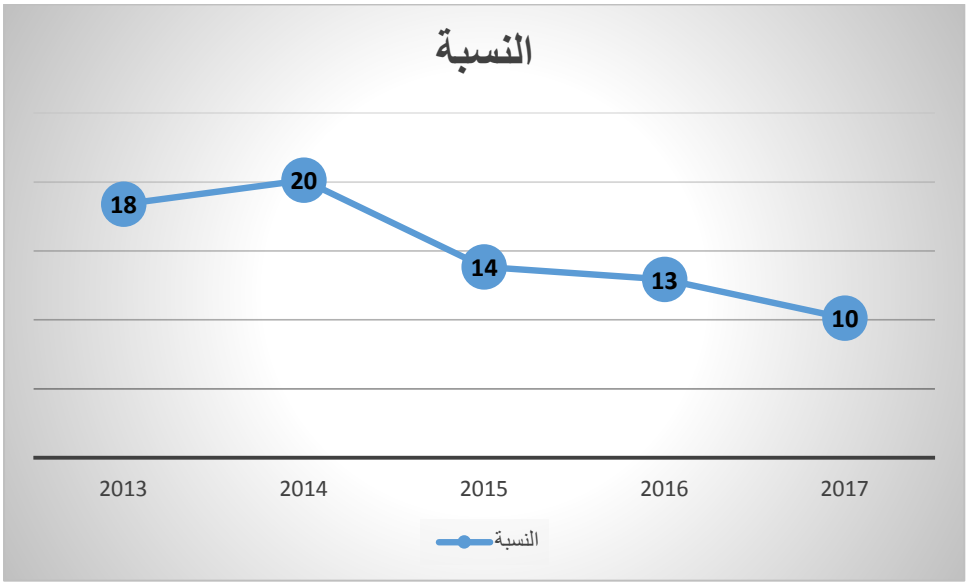
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 13-3: يمثل حجم الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 6-3.

الشكل 14-3: يمثل نسبة الودائع لأجل بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 6-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 6-3 أعلاه أن الودائع لأجل خلال فترة الدراسة لا تتعدى نسبتها 20% من إجمالي الودائع، حيث أنها انخفضت سنة 2017 إلى 10% بسبب تهرب الأفراد من هذا النوع من الودائع لتعاملها بنظام الفوائد الذي لا يحبذه الأفراد حسب المعتقدات الدينية لديهم.

سابعا: نسبة ودائع التوفير بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج -849-.

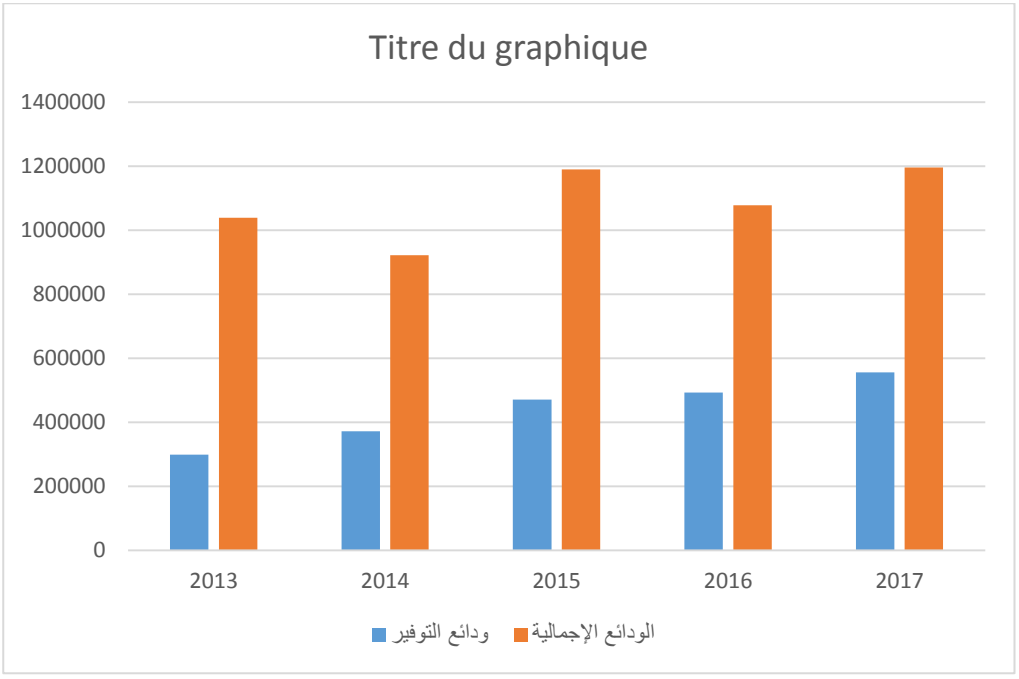
الجدول رقم 7-3: يمثل نسبة ودائع التوفير بالنسبة للودائع الإجمالية بال ب.و.ج (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
ودائع التوفير	298833	372081	470914	492855	556125
الودائع الإجمالية	1038647	922031	1189824	1078074	1195919
النسبة	%29	%40	%40	%46	%47

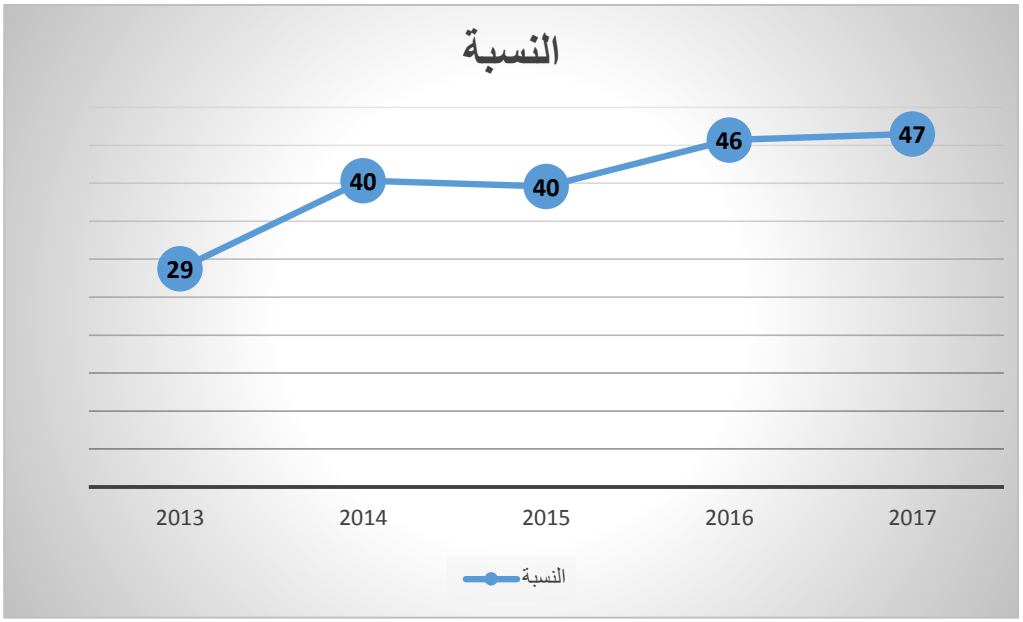
المصدر: من إعداد الطالب بناءاً على معطيات البنك.

الشكل 15-3: يمثل حجم الودائع الإجمالي في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 7-3.

الشكل 16-3: يمثل نسبة ودائع التوفير بالنسبة للودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 7-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 7-3 أن نسبة الودائع الادخارية خلال سنوات الدراسة في ارتفاع مستمر وهذا راجع إلى اتباع البنك لسياسات واستراتيجيات تعمل على جذب ودائع الأفراد ومن مختلف الفئات حيث أن نسبة ودائع التوفير في سنة 2017 بلغت 47% بسب استحداث البنك لنوع جديد من الودائع الذي لاقى قبول كبير من طرف الأفراد بسبب نظام 0% فائدة والذي يتماشى ومعتقداته الدينية (ودائع التوفير بدون فائدة وودائع التوفير للقصر بدون فائدة).

المبحث الثالث: نظرة عن القروض في البنك الوطني الجزائري وكالة -849-

تعتبر القروض من أهم مصادر إشباع الحاجات التمويلية للقطاعات الاقتصادية المختلفة، مما يساعد على إحداث قدر من وسائل الدفع.

إن من أهم الوظائف المالية التي يقوم بها البنك الوطني الجزائري هي تقديم القروض ومنح الائتمان للأفراد والمؤسسات من أجل تمويل مشاريعها. وعلى هذا الأساس سنستعرض في هذا المبحث أهم أنواع القروض بالبنك الوطني الجزائري وتقييمها.

المطلب الأول: أنواع القروض المقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري وكالة -849-

يقدم البنك نوعين من أنواع القروض، قروض الصندوق وقروض بإمضاء:

الفرع الأول: قروض الصندوق: ونجد في هذا النوع من القروض:

أولا: قروض الاستثمار:

1- قروض متوسطة المدى: تمنح هذه القروض من أجل إنشاء عمل خاص، أو تطوير أو توسيع شركة أو تجديد معدات الإنتاج، حيث يضع البنك الوطني الجزائري تحت تصرف عملائه قروض متوسطة المدى تتراوح مدته من 02 إلى 07 سنوات، مع فترة تأجيل الدفع تتناسب مع النشاط الممارس تتراوح مدتها من 01 إلى 03 سنوات.

2- قروض طويلة المدي: تُمنح هذه الصيغة من القروض من أجل تمويل المشاريع الاستثمارية، والقروض طويلة المدى هي قروض تتجاوز مدتها 07 سنوات موجهة لتمويل الاستثمارات الضخمة، مثل بناء الهياكل الأساسية مع فترة تأجيل الدفع تتلاءم مع النشاط، قد تصل حتى 05 سنوات.

ثانيا: قروض الاستغلال: يمنح البنك الوطني الجزائري هذا النوع من القروض للأشخاص الذين لديهم مؤسسة ويجدون صعوبات في تسيير الخزينة، وللذين يسجلون فارق في زمن ما بين المداخيل والنفقات، خدمات مقدمة غير محصلة، فواتير للدفع أجور متوجبة الدفع، حيث يرافقهم البنك الوطني الجزائري خلال فترة الاستغلال بفضل القروض الملائمة لكل مرحلة من دورة النشاط.

حيت يُترجم هذا التمويل من خلال التحركات الفعلية للأموال، وتسمى أيضا "اعتمادات الصندوق" قد تمتد مدتها إلى 12 شهرا، ومبالغها محددة مسبقا بترخيص يأخذ بعين الاعتبار:

- الاحتياجات المعتادة.
- قيمة الأرباح.
- الأموال المودعة بالبنك.

ثانيا: قروض بإمضاء: هي قروض لا تتجسد في إعطاء أموال حقيقية من طرف البنك إلى العميل، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى، أي أن البنك هنا لا يعطي نقودا، ولكن يعطي ثقته فقط ويكون مضطرا إلى إعطاء النقود إذا عجز العميل على الوفاء بالتزاماته، وفي في مثل هذا النوع من القروض يمكن أن نميز صيغتين أساسيتين هما: الضمان الاحتياطي، الكفالات.

1- الضمان الاحتياطي: هو عبارة عن التزام يضمن بموجبه البنك تنفيذ الالتزامات التي قبل بها أحد مديني الأوراق التجارية، وهو عبارة عن تعهد لضمان القروض الناجمة على خصم الأوراق التجارية

2- الكفالات: هي عبارة عن التزام مكتوب من طرف البنك يتعهد بموجبه بتسديد الدين الموجود على عاتق المدين في حالة عدم قدرته في الوفاء بالتزاماته وتحدد في هذا الالتزام مدة الكفالة ومبلغها، ونجد الأشكال التالية:

- **كفالة التعهد:** هي كفالة ضرورية في إطار الصفقات العمومية أو الخاصة،
- **كفال حسن التنفيذ:** هي كفالة ضرورية عند رغبة المؤسسة في المساهمة في ورشات عمل مطلوبة من قبل الدولة أو الجماعات المحلية، وتجنب هذه الكفالة الخاصة بالمناقصة وحسن التنفيذ المؤسسة من إيداع أموالها كضمان عند مشاركتها في المناقصة.
- **القرض المستندي:** هو قرض يستخدم في إطار التعاملات الدولية من اجل استراد وتصدير السلع ومعدات التجهيز، ونجد في تشكيلة البنك من هذه التمويلات: كفالة جمركية، كفالة إرجاع مسبق، تسبيق على وثيقة التصدير.

المطلب الثاني: تقييم القروض في البنك الوطني الجزائري وكالة -849-

نستعرض من خلال هذا المطلب تقييم القروض بالبنك الوطني الجزائري والمتمثلة في قروض الصندوق والقروض بإمضاء خلال الفترة 2013-2017.

أولا: إجمالي القروض بالبنك الوطني الجزائري:

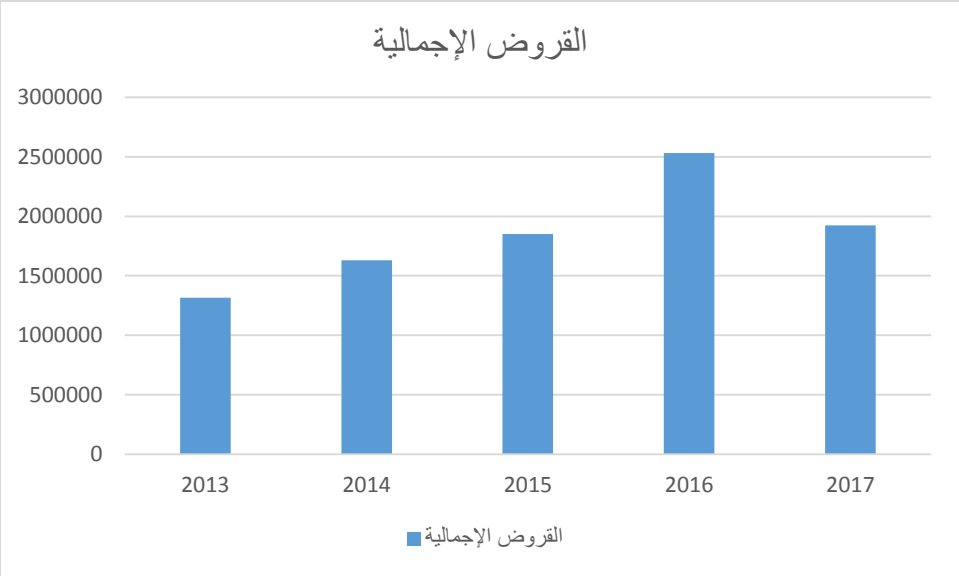
جدول 8-3: يمثل نمو القروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
القروض الإجمالية	1314412	1628999	1851906	2530384	1922464
معدل النمو	/	%19	%12	%27	% (32)

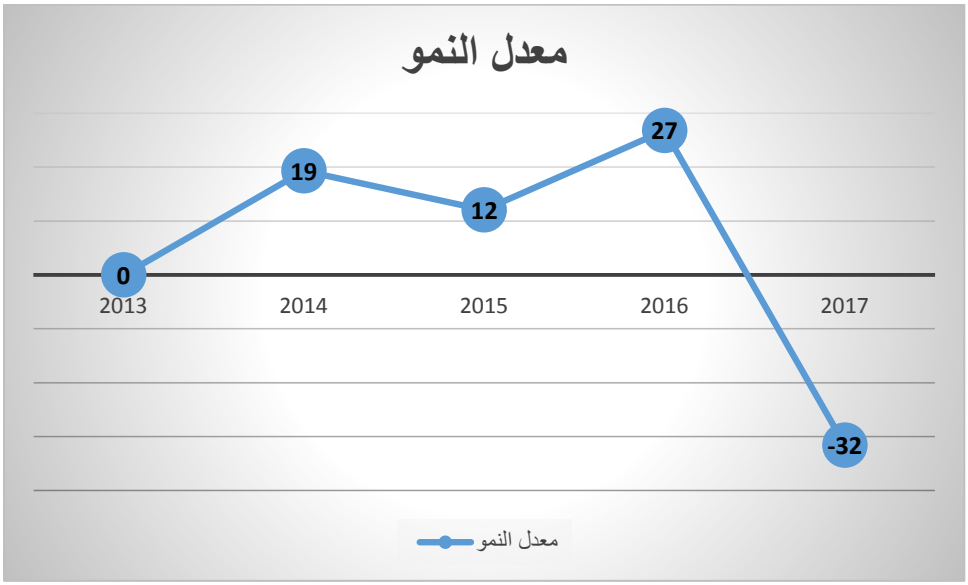
المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على معلومات من البنك.

الشكل 17-3: القروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 8-3.

الشكل 18-3: يمثل نمو القروض في البنك الوطني الجزائري خلال الفترة (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 8-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 8-3 أن القروض الإجمالية في ارتفاع من السنة 2013 إلى أن بلغت ذروتها في سنة 2016، وهذا راجع إلى إقبال الشباب المستثمر على القروض المدعمة من طرف الدولة بكثرة إلى أن انخفضت في سنة 2017 إلى (32-) % لعدم توفر مقابل تمويلي لهذا النوع من القروض بسبب نقص الأموال من الخزينة نتيجة لتدهور أسعار النفط.

ثانيا: نسبة قروض الصندوق بالنسبة لإجمالي القروض.

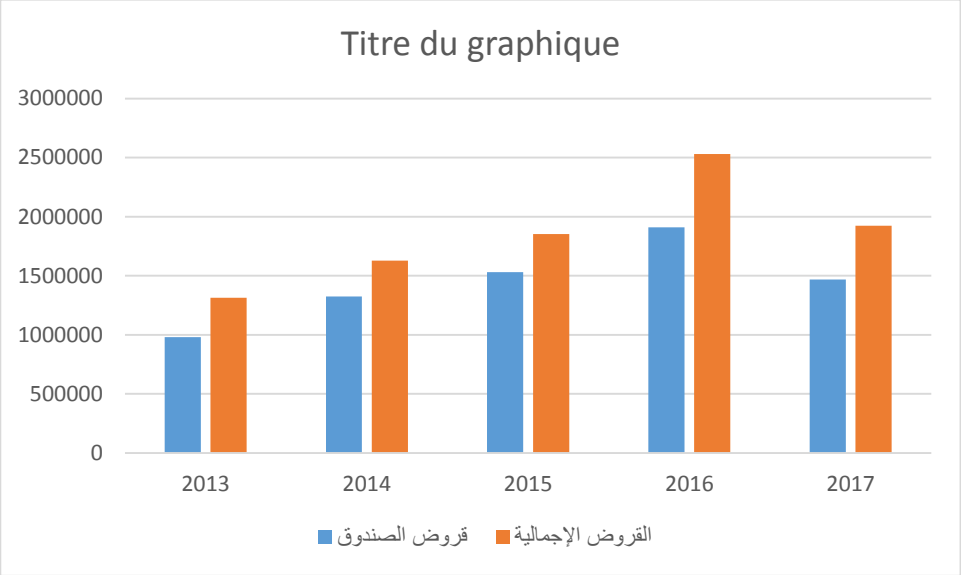
جدول 9-3: يمثل نسبة قروض الصندوق بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
قروض الصندوق	980865	1325889	1530894	1908635	1468445
القروض الإجمالية	1314412	1628999	1851906	2530384	1922464
النسبة	%75	%81	%83	%75	%76

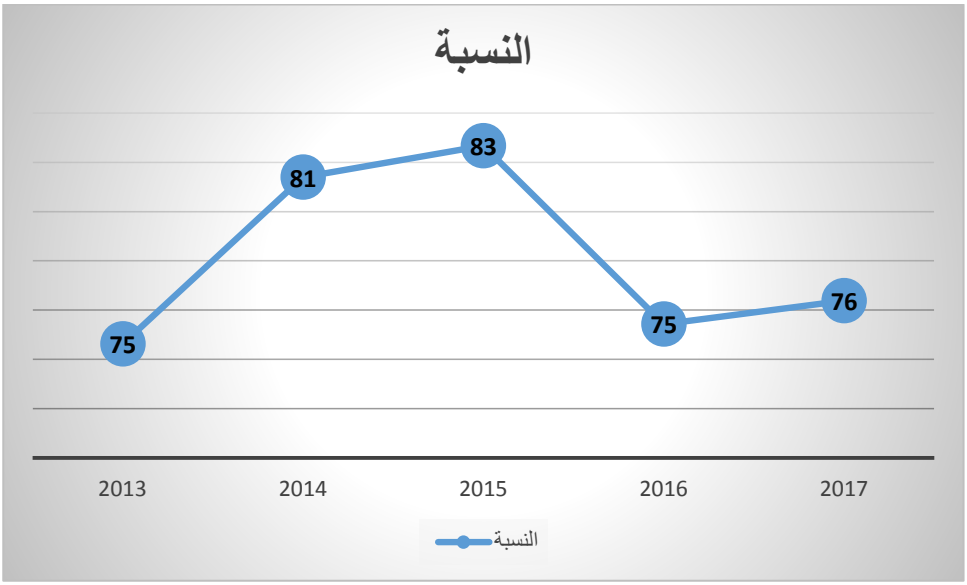
المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعلومات من البنك.

الشكل 19-3: القروض الإجمالية وقروض الصندوق في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 9-3.

الشكل 20-3: يمثل نسبة قروض الصندوق بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك ب.و.ج (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 9-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 9-3 أن قروض الصندوق تحتل نسبة كبيرة جدا من القروض الإجمالية في البنك والتي تتمثل في القروض المدعمة من طرف الدولة التي كانت نسبتها في سنة 2015، 83% وهذا راجع إلى البحبوحة المالية التي كانت تعيشها الجزائر في سنة 2014، لتنخفض في سنة 2017 إلى 76% بسبب الأزمة التي عاشتها خلال هذه الفترة التي أثرت على الخزينة والتي أدت إلى انخفاض أسعار النفط وتدهور قيمة العملة، واتباع سياسة التقشف من طرف الدولة مما أثر على المشاريع إذ لا يوجد مقابل لتمويلها.

ثالثا: نسبة قروض بإمضاء بالنسبة لإجمالي القروض.

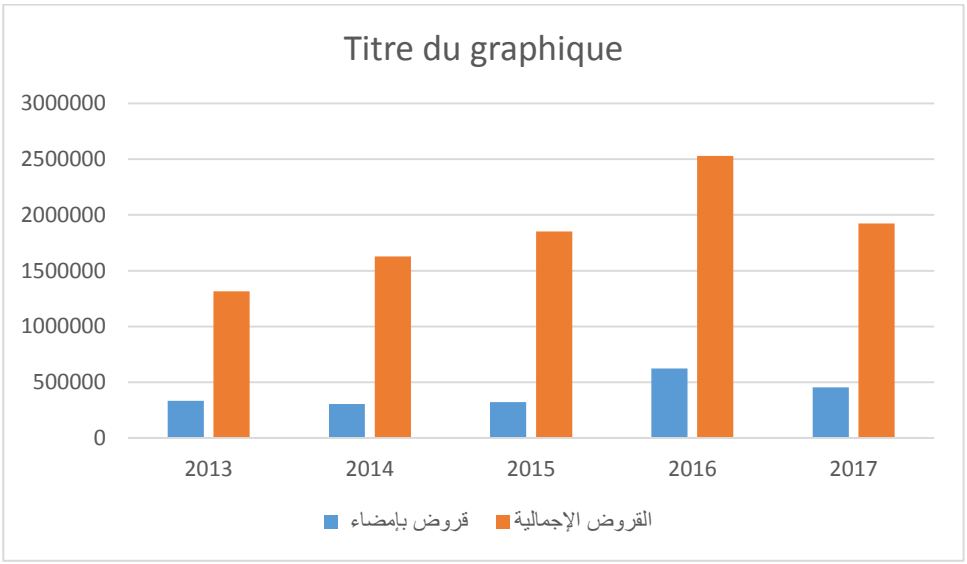
جدول 10-3: يمثل نسبة قروض بإمضاء بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
قروض بإمضاء	333547	303110	321012	621749	454019
القروض الإجمالية	1314412	1628999	1851906	2530384	1922464
النسبة	%25	%19	%17	%25	%24

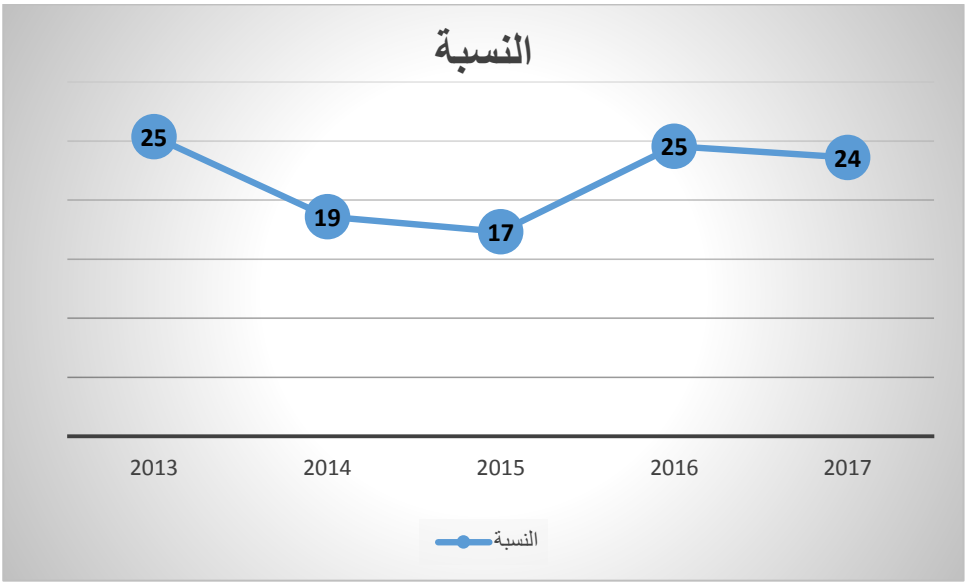
المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معلومات البنك.

الشكل 21-3: يمثل القروض بإمضاء والقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 10-3.

الشكل 22-3: يمثل نسبة القروض بإمضاء بالنسبة للقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017).



المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على بيانات الجدول 10-3.

التحليل:

يتضح من خلال الجدول 10-3 أن القروض بإمضاء تمثل نسبة ضئيلة من إجمالي القروض في البنك أي لا تتعدى نسبتها 25% بسبب أنها لا تعتبر قروض بل ضمانات يقدمها البنك للعميل لكي يستطيع الاقتراض من جهة أخرى. لتنخفض إلى 24% سنة 2017 بسبب النقص في المشاريع.

المطلب الثالث: العلاقة بين القروض والودائع في البنك الوطني الجزائري

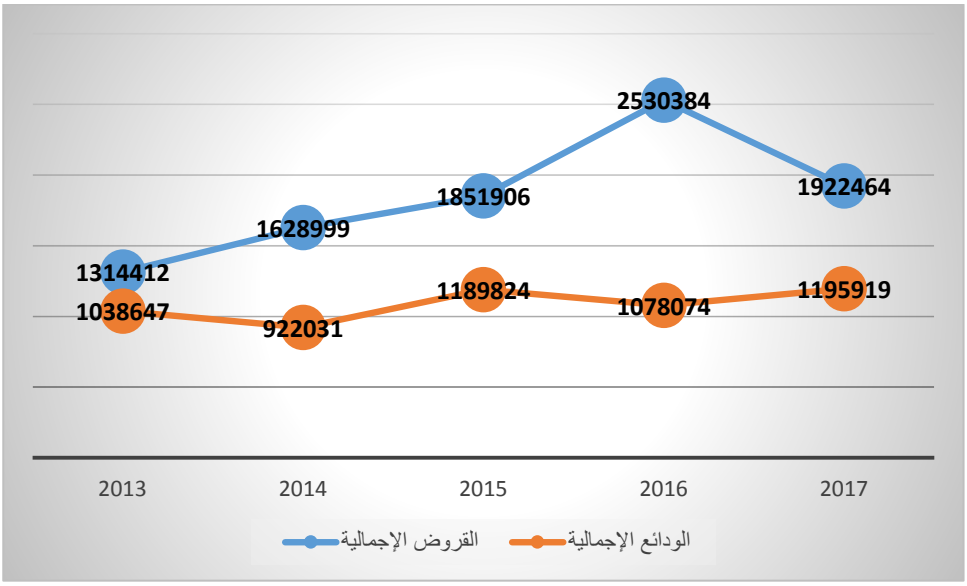
الجدول 11-3: قيمة الودائع الإجمالية والقروض الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (**2017/2013**)

الوحدة: KDA

البند	2013	2014	2015	2016	2017
الودائع الإجمالية	1038647	922031	1189824	1078074	1195919
القروض الإجمالية	1314412	1628999	1851906	2530384	1922464

المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على معلومات البنك.

الشكل 23-3: يمثل العلاقة بين القروض والودائع الإجمالية في البنك الوطني الجزائري (2013-2017)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على بيانات الجدول 11-3.

التحليل:

يتضح لنا من خلال الجدول 11-3 أن قيمة القروض الإجمالية في البنك تفوق قيمة الودائع الإجمالية بكثير، مما يدل على أن البنك لا يعتمد على ودائعه لاتخاذ قرار الإقراض وهذا واضح من خلال **الشكل 23-3**.

خلاصة:

بعد أن تناولنا في الفصل الثاني مختلف السياسات والاستراتيجيات جذب الودائع البنكية، قمنا في هذا الفصل بإجراء دراسة على البنك الوطني الجزائري وكالة -849-بالبرواقية لمعرفة ما إذا يعتمد البنك الوطني الجزائري على هذه السياسات والاستراتيجيات لجذب ودائع العملاء، ومدى اعتماد البنك على هذه الودائع لتقديم قرار منح الائتمان.

ومن خلال الدراسة الميدانية تبين لنا أن البنك الوطني الجزائري يعتمد على سياسات واستراتيجيات لجذب الودائع البنكية والتي تتمثل في سياسة المنافسة غير السعرية، باعتماد استراتيجيتين أساسيتين هما استراتيجية المنافسة على أساس الخدمة المقدمة والتي تقوم على تقديم خدمات تفضيلية للعملاء بأسعار تنافسية، واستراتيجية جذب فئات جديدة من المودعين والتي من خلالها يفتح المجال إلى فئات أخرى من المتعاملين كالأطفال والشباب.

كما خلصنا في الدراسة إلى أن القروض المقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري تفوق قيمة الودائع بالبنك، تتمثل نسبة كبيرة منها في القروض المدعمة من طرف الدولة (أنساج وكناك وأنجام)، مما يدل على أن البنك لا يعتمد على ودائعه لتقديم قرار منح الائتمان، وهذا راجع إلى أن البنك الوطني الجزائري بنك عمومي يقوم بالاقتراض من الخزينة العمومية لتغطية النقص في الأموال لديه.

خاتمة

تعتبر البنوك التجارية مؤسسات مالية هدفها الأساسي هو الربح، فالودائع هي شريان الحياة في البنك التجاري كونها تؤلف المصدر الرئيسي لأموال البنك التجاري، والتي على أساسها تقدم الائتمان المصرفي، وتعد تعبئة الودائع الوظيفة الأولى التي لا يمكن أن تقوم البنوك بأعمالها بدونها.

حيث أن تقدم وازدهار البنك التجاري واستمراره مرتبط بقدرته على التكيف والتعامل مع كافة المتغيرات من حوله، فهو ينفرد عن غيره من المؤسسات المالية الأخرى بدور هام في تعبئة الودائع في السوق الاقتصادية وجذب ودائع خارجية، وتوجيهها نحو استثمارات تنموية، بتقديم قروض وسلفيات وتسهيلات الائتمانية.

ونظرا لأهمية الودائع بالنسبة للبنوك التجارية، أصبحت تسعى إلى التنافس فيما بينها بانتهاج سياسات واستراتيجيات للبحث عن الوسائل التي يمكن بها زيادة هذه الودائع.

نتائج اختبار الفرضيات:

في ظل ما سبق قمنا باختبار الفرضيات كما يلي:

الفرضية الأولى التي تنص على: "تتمثل إجراءات منح الائتمان في الفحص الأولي لطلب القرض، التحليل الائتماني للقرض، التفاوض مع المقترض، اتخاذ القرار، صرف القرض، متابعة القرض والمقترض، تحصيل القرض، أما أهم مخاطره هو خطر الائتمان، خطر السيولة، خطر سعر الفائدة"، تم إثبات صحة هذه الفرضية من خلال الفصل النظري.

الفرضية الثانية التي تنص على: " تعتمد البنوك التجارية في عملية جذب الودائع على استراتيجيتين أساسيتين هما المنافسة السعرية والمنافسة غير السعرية"، تم إثبات صحة هذه الفرضة من خلال الفصل النظري

الفرضية الثالثة التي تنص على: "يتبنى البنك الوطني الجزائري سياسات واستراتيجيات يسعى من خلالها لجذب الودائع البنكية"، تم إثبات صحة هذه الفرضية، حيث يتبنى البنك الوطني الجزائري استراتيجيات جذب الودائع، والتي تتمثل في استراتيجية المنافسة غير السعرية.

نتائج الدراسة:

لقد توصلنا في الدراسة إلى النتائج التالية:

1- للائتمان المصرفي دور هام في الاقتصاد باعتباره أهم طرق التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الاقتصادية، تقدمه البنوك بهدف الحصول على الرباح المتمثلة في الفائدة على القروض.

2- تتحدد صور الائتمان المصرفي وأنواعه وفق معايير متعددة كالغرض منه وآجاله والجهة الطالبة له ومعيار ضمان الدين.

3- تنشأ مخاطر الائتمان المصرفي بسبب لجوء البنك إلى تقديم قروض وائتمان للأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة مع عدم مقدرته على استرجاع حقوقه المتمثلة في مبلغ القرض وفوائده، قد ينتج عن عدم قدرة المقترض على الوفاء برد مبلغ القرض وفوائده في تاريخ الاستحقاق المحدد.

4- إن القرار الائتماني في البنوك التجارية يستند إلى دراسة وتحليل المخاطر المتعلقة بالمشروع الممول وتقييم أهلية المقترض، وعدم الاعتماد بشكل أساسي على الضمانات في منح القروض.

5- تعتبر الودائع البنكية الوعاء الادخاري الأكثر أهمية الذي تلجأ إليه البنوك التجارية وتتعامل معه، بل إن الودائع البنكية اعتبرت في الكثير من النظم الاقتصادية أفضل الأوعية الادخارية، وهي تشكل الحجر الأساس في نشاط البنوك التجارية، وتلعب دورا هاما في زيادة ربحيتها، لذلك فإن المنافسة تشتد بينها على جذب المزيد من الودائع، من خلال البحث عن الوسائل التي تمكنها من زيادة حجم هاته الودائع.

6- هناك العديد من العوامل التي تؤثر على حجم ونوعية الودائع البنكية يجب على إدارة لبنك أن تأخذها بالحسبان عند رسم سياسة الودائع، حيث تتضمن العوامل المؤثرة في حجم الودائع البنكية على مستوى البنوك دراسة العديد من العوامل، كمدى تأثير الملامح الرئيسية للبنك، وسمعته وموقعه في السوق، وكذلك نوعية الخدمات البنكية التي يقدمها وغيرها من العوامل، أما العوامل التي تؤثر على الودائع فتشمل مستوى النشاط الاقتصادي، ومدى انتشار الوعي البنكي والادخاري وعوامل أخرى.

7- تحاول البنوك التجارية في كل الأحوال وضع استراتيجية لتنمية الودائع، وتقوم هنا بدراسة ووضع العديد من الاستراتيجيات التنافسية، التي تعتمد على تنمية وتقديم مجموعة من الخدمات التي تميز البنك عن غيره من البنوك، وتتوائم مع متطلبات النمو في النشاط الاقتصادي، وهذا ما يؤكد حقيقة توجه السياسة البنكية باعتبار الودائع كأفضل سياسة ادخارية.

8- يقوم البنك الوطني الجزائري بإتباع سياسات واستراتيجيات التي من خلالها يستقطب مودعين جدد.

9- يتوفر البنك الوطني الجزائري على السمات المادية والشخصية الجيدة، والتي تمكنه من جذب أكبر قدر ممكن من الودائع البنكية.

10- يقدم البنك الوطني الجزائري خدمات تفضيلية وتمييزية يجذب بها أصحاب الودائع.

11- يقوم البنك الوطني الجزائري بتنمية الوعي البنكي كسياسة لجذب ودائع العملاء.

12- لا يعتمد البنك الوطني الجزائري على الودائع التي لديه فقط لتقديم الائتمان وإنما يعتمد كذلك على القروض المقدمة له من طرف الخزينة باعتباره بنك عمومي.

13- هناك ضعف في نشاط تعبئة الودائع والناتج عن ضعف الوعي البنكي أو مجموعة من العوامل الذاتية أو الدينية.

الاقتراحات:

بناءا على النتائج المتوصل إليها، ارتئينا تقديم بعض الاقتراحات، والمتمثلة في:

1- ضرورة تحديث قاعات الانتظار بحيث تزيد من جاذبيتها، مما يحسن من انطباع الزبون عن ذلك البنك، وبما يعطي له الانطباع بأنه موضوع ترحيب مستمر.

2- الاختيار الجيد لمقدمي الخدمات البنكية، وخاصة من الذين يتعاملون مع الزبائن بطريقة مباشرة وتنمية قدراتهم في مجال تعاملهم مع الجمهور.

3- المناوبة بين فروع البنك بالعمل ساعات أطول خلال أيام الأسبوع، بما في ذلك أيام العطل الرسمية، لتوفير كافة الخدمات للعملاء بما يخدم متطلباتهم ومصالحهم.

4- توزيع أجهزة الصراف الآلي بشكل يؤمن تغطية شاملة لسوق البنك لزيادة أرصدة ودائعه.

5- ضرورة الاتصال الواسع بالعملاء وعمل علاقات معهم والتقرب إليهم.

6- ابتكار برامج مجدية لجذب الودائع، وزيادة الحملات الترويجية والدعائية والتسويقية على الودائع.

7- إيجاد أنواع متعددة من المنتجات المصرفية التي ترضي رغبات المودعين من حيث القيمة والاستحقاق وسهولة استردادها.

8- مواكبة التطور التكنولوجي في مجال الخدمات البنكية كمتطلب جديد لعصر العولمة.

آفاق الدراسة:

في سياق هذه الدراسة، يمكن طرح بعض المواضيع للدراسة مستقبلا كما يلي:

- دراسة مقارنة بين سياسات البنوك التجارية العمومية والبنوك الخاصة في جذب الودائع البنكية.
- محاولة تقدير الحجم الأمثل للودائع البنكية في البنك التجاري.
- دراسة ميدانية لسياسات البنوك التجارية في جذب الودائع –وجهة نظر العملاء–.
- دور سياسة إدارة الخصوم في تنمية الودائع.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية:

- **الكتب:**

1- إسماعيل محمد هاشم، **مذكرات في البنوك والنقود**، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 1996.

2- إسماعيل إبراهيم الطراد، خالد أمين، **إدارة العمليات المصرفية**، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2006.

3- إسماعيل إبراهيم الطراد، **إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر، عمان، 1993.

4- أحمد محمد غنيم، **إدارة البنوك: تقليدية الماضي وإلكترونية المستقبل**، مذكرة ماستر غير منشورة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007.

5- أحمد على دغيم، **اقتصاديات البنوك**، مكتبة دبولي، مصر، بدون سنة النشر.

6- جمال الدين عوض، **عمليات البنوك من الواجهة القانونية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992.0

7- حمزة محمود الزبيدي، **إدارة الائتمان المصرفي والتحليل المالي**، الوراق للطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2002.

8- حنيفي عبد الغفار، **إدارة المصارف**، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة، 2002.

9- حنفي عبد الغفار، رسمية زكي قرياص، **الأسواق والمؤسسات المالية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.

10- حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف: السياسات المصرفية–تحليل القوائم المالية–الجوانب التنظيمية–البنوك الإسلامية والتجارية**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2002.

11- حنفي عبد الغفار، رسمية زكي قرياص، **الأسواق والمؤسسات المالية**، بدون دار النشر، بدون بلد النشر.

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

13- حمزة محمود الزبيدي، **إدارة المصارف: استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان**، مؤسسة الوراق لنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2004.

14- رضا صاحب أبو حمد، **إدارة المصارف: مدخل تحليلي كمي معاصر**، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002.

15- زياد سليم رمضان، **إدارة الأعمال المصرفية**، دار صفاء للنشر، عمان، الأردن، 1997.

16- زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، **إدارة البنوك**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1996.

17- زياد رمضان، احمد محفوظ جودة، **الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2003.

18- سليمان أبو دياب، **اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع**، بيروت، لبنان، 1996.

19- شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.

20- فلاح حسين الحسني، **إدارة البنوك مدخل كمي واستراتيجي معاصر**، دار وائل للنشر، عمان، 2000.

21- عبد القادر خليل، **مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

22- عبد المطلب عبد الحميد، **اقتصاديات النقود والبنوك**، الأساسيات والمستحدثات، الدار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2007.

23- عبد الحميد عبد المطلب، **البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها**، دار الجامعة، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 2000.

24- عبد المطلب عبد الحميد، **العولمة واقتصاديات البنوك**، الدار الجامعية، مصر، 2001.

25- عبد المعطي رضا الرشيد، محفوظ جودة، **إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر، الطبة الأولى، عمان، 1999.

26- عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات النقود والبنوك: الأساسيات والمستحدثات**، طبعة 1، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، 2015.

27- عبد القادر خليل، **مبادئ الاقتصاد النقدي والمصرفي**، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.

28- غسان عساف، **إدارة المصارف**، دار صفاء للنشر، عمان، الأردن، 1993.

29- طاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.

30- الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

31- طارق طه، **إدارة البنوك في بيئة العولمة والأنترنت**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.

32- طارق عبد العال حماد، **إدارة المخاطر**، كلية التجارة، دار الجامعة، الإسكندرية، 2007

33- طارق عبد العال، **إدارة البنوك**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية،2007.

34- صادق راشد الشمري، **إدارة المصارف: الواقع والتطبيقات العملية**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009

35- مصطفى رشدي شيحة، **النقود والمصارف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1999.

36- مصطفى كمال طه، **عمليات البنوك**، دار لفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.

37- محمد سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.

38- د. محمد الصيرفي، **أدارة المصارف**، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006.

39- محمد جمال على هلال، **محاسبة المؤسسات المالية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، دون ذكر البلد، 2007.

40- محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية**، دار الجامعة، القاهرة، 1998.

41- محمد عبد الفتاح الصيرفي، **إدارة البنوك**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2006.

42- محمد زكي الشافعي، **مقدمة في النقود والبنوك**، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1982.

43- محمد صالح الحناوي، **المؤسسات المالية: البورصة والبنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.

44- محمد منير هندي، **إدارة البنوك التجارية: مدخل اتخاذ القرارات**، مكتب العربي الحديث، الطبعة 3، الإسكندرية، مصر، 1996.

45- محمد محمود عبد ربه، **دراسات في محاسبة التكاليف**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.

46- ناظم محمد نوري الشمري، **النقود والمصارف**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1998.

- **الرسائل والأطروحات:**

1- رانية خليل أبو سمرة، **تطوير سياسة الودائع المصرفية في ظل نظرية إدارة الخصوم**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، غزة، فلسطين، 2007.

2- رنا خليل أبو طوق، **العوامل المؤثرة على نمو الودائع المصرفية في الأردن**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الأعمال، جامعة الشرق الأوسط للدراسات العليا، الأردن، 2009.

3- جهاد يونس محمد القديمات، **الصناعة المصرفية في الأردن**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة آل البيت، الأردن، 2002.

4- حمريط رشيد، **سياسة الودائع والقروض في البنوك التجارية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001.

5- سماح الميهوب، **الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة الجزائر، 2005.

6- نبيل سهام، **الودائع المصرفية**، مذكرة ماجيستير غير منشورة، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، دون تاريخ.

- **المذكرات:**

7- أمينة حبيش، **دراسة ميدانية لسياسة البنوك التجارية في جذب الودائع البنكية**، العلوم التجارية، تخصص علوم مالية، جامعة المدية، 2013.

- **القوانين والأوامر:**

1- القانون المدني، الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون المدني والمتمم بالقانون رقم 05/07 المؤرخ في 2007/05/13 الطبعة الأولى 2011.

2- الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 2003/08/26 والمتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية رقم 52، الصادرة في 2003/08/27.

- **الملتقيات:**

1- محمد أبو فرحة، **الوديعة المصرفية**، دراسة شرعية اقتصادية، 2013/01/09 على الموقع: https://www.kantakji.com/media/8724/wadia.doc

الملاحق