

جامعة مستغانم عبد الحميد ابن باديس
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر اكايمي
الشعبة : العلوم التجارية التخصص : مالية و تجارة دولية

دور تسعير القروض لرفع ربحية البنوك التجارية
دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

تحت اشراف الأستاذ :

بن شني يوسف

مقدمة من طرف الطالبة:

بوزيان نجاة

أعضاء لجنة المناقشة

الصفة	الاسم و اللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	بوزيان العجال	أستاذ محاضر - أ -	جامعة مستغانم
مقررا	بن شني يوسف	أستاذ محاضر - أ -	جامعة مستغانم
مناقشا	مقيدش فاطمة الزهراء	استاذة مساعدة - أ -	جامعة مستغانم
مدعو	مقراد عبد الله	استاذ باحث دكتوراه	جامعة وهران 2

السنة الجامعية : 2017-2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تشكرات

الحمد لله الذي أنار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على أداء هذا الواجب ووفقنا إلى انجاز

هذا العمل

نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على انجاز هذا

العمل وفي تذليل ما واجهناه من صعوبات، ونخص بالذكر الأستاذ المشرف **بن شني**

يوسف الذي لم يبخل عليا بتوجيهاته ونصائحه القيمة التي كانت بمثابة السراج المنير

وسط الظلام الحالك وعونا لي في إتمام هذا البحث.

و في الأخير لا يسعني الا ان احمد الله عز وجل مرة أخرى على توفيقه ، و اشكر كل من

أمدني بيد العون في اعداد هذا البحث .

اهـداء

الحمد لله الذي انار دربي بنوره و طريقي بعلمه و قلبي بالإيمان به و يسر لي امري لإنجاز

هذا العمل المتواضع و اخص بالثناء و الشكر أمي التي تشابكت اعضاء جسدها في رحيمها

و التي حملتني تسعا في بطنها و انارت ظلماتي بحنانها و ارضعتني حب الحياة و حب

الناس ، الى من سهرت في الليالي و عملت كثيرا على تشجيعي طوال مشواري الدراسي و

تحقيق غايتي ، أهدي كل ثمرة نجاحي هذه الى قرة عيني امي الغالية الحنونة و الى الوالد

الكريم اطال الله في عمرهما .

و الى إخوتي و أخواتي (حورية و أمينة و الى الكتكوتة ندى نسرين) و الى كل الأساتذة

الأفاضل و بالأخص الأستاذ بن شني يوسف .

بوزيان نجاة

رقم الصفحة	الفهرس
	بسملة
	كلمة شكر
	الإهداء
	الفهرس
	قائمة الأشكال
	قائمة الجداول
أ	مقدمة
1	الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية
2	تمهيد
3	المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية
3	المطلب الأول: نشأة البنوك التجارية
4	المطلب الثاني: تعريف البنوك التجارية
6	المطلب الثالث: أنواع البنوك التجارية
8	المبحث الثاني: ميزانية البنك التجاري
8	المطلب الأول: موارد البنك التجاري
9	المطلب الثاني: استخدامات البنك التجاري
11	المبحث الثالث: وظائف واهداف البنوك التجارية
11	المطلب الأول: وظائف البنوك التجارية
15	المطلب الثاني: اهداف البنوك التجارية
19	خلاصة
20	الفصل الثاني: الإطار النظري و المحاسبي لتسعير القروض
21	تمهيد
22	المبحث الأول: ماهية تسعير القروض
22	المطلب الأول: مفهوم السعر

23	المطلب الثاني: تعريف تسعير القروض المصرفية
23	المطلب الثالث: أهداف التسعير المصرفي
24	المطلب الرابع: إتخاذ قرارات التسعير
26	المبحث الثاني: مراحل تسعير القروض
26	المطلب الأول: دراسة العوامل المؤثرة في قرار التسعير
29	المطلب الثاني: تحليل الطلب و التكلفة و الربح محقق وأسعار المنافسين
31	المطلب الثالث: إختيار سياسة التسعير الإستراتيجية
36	المبحث الثالث: الإطار المحاسبي لتسعير القروض
36	المطلب الأول: الأساليب المستندة إلى تحليل التعامل مع الزبون
38	المطلب الثاني: تسعير القروض على أساس التكلفة
47	خلاصة
48	الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية
49	تمهيد
50	المبحث الأول: سعر الفائدة لتسعير القروض
50	المطلب الأول: تعريف سعر الفائدة
51	المطلب الثاني: أنواع سعر الفائدة
52	المطلب الثالث: خصائص أسعار الفائدة
53	المبحث الثاني: قياس تكلفة الأموال
53	المطلب الأول: مصادر الأموال في البنك التجاري
53	المطلب الثاني: تكلفة حقوق الملكية
64	المطلب الثالث: قياس تكلفة إعادة التمويل
66	المبحث الثالث: قياس تكلفة خطر القرض
66	المطلب الأول: تعريف وقياس خطر القرض
73	المطلب الثاني: حالات خاصة لتحديد تكلفة القرض
76	خلاصة
77	الفصل الرابع: دراسة تطبيقية - حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس -

78	تمهيد
79	المبحث الأول:عموميات حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية
79	المطلب الأول:نشأة و تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية
82	المطلب الثاني:أهداف ومهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية
83	المطلب الثالث:تعريف بوكالة BADR تنس وهيكلها التنظيمي
88	المبحث الثاني:طبيعة و تطور القروض في بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة تنس (264)
88	المطلب الأول:أنواع القروض المقدمة من قبل وكالة BADR بتنس
93	المطلب الثاني:تطور حجم القروض لسنوات (2013-2014-2015)
98	المطلب الثالث:إجراءات منح و متابعة القروض
100	المبحث الثالث:دراسة تكلفة القروض من لدى بنك فلاح و التنمية الريفية
100	المطلب الأول:حساب تكلفة الإقراض
102	المطلب الثاني:حساب تكلفة إعادة التمويل
103	المطلب الثالث:حساب تكلفة التشغيل
105	المطلب الرابع:حساب تكاليف التشغيل الخاصة بنشاط الإقراضي
110	خلاصة
112	الخاتمة
114	المراجع
118	الملاحق

الصفحة	عنوان الشكل	رقم
44	مكونات الأموال الخاصة للبنك	1-3
47	إنحراف المعيارى لخسائر البنك	2-3
69	الهيكل التنظيىى لىبنك الفلاحة و التنمية الريفية لوكالة تنس(264)	3-4
77	توزيع القروض الفلاحية الممنوحة حسب النوع خلال الفترة (2015-2013)	4-4

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
9	ميزانية البنك التجاري	1-1
29	أسلوب فرض الرسوم على الخدمة المقاس	1-2
45	ترجيح المخاطر وفق طبيعة العمل	2-3
46	مختلف القيم المعطاة لقيم K	3-3
53	أسباب العجز في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	4-3
56	احتمال العجز حسب معادلة التمييز للبنك فرنسا	5-3
57	معدل العجز السنوي بدلالة العلامة الترميزية (Moody's)	6-3
58	معدل العجز السنوي التراكمي (S& P)	7-3
76	إجمالي القروض الممنوحة خلال الفترة (2013-2015)	8-4
82	تكلفة إقراض بنك الفلاحة و التنمية الريفية من السوق النقدية	9-4
83	متوسط تكلفة إعادة تمويل بنك 2013-2015	10-4
84	تكاليف التشغيل لبنك الفلاحة و التنمية الريفية 2015	11-4
86	تكاليف التشغيل الخاصة بمركز ربحية بنك	12-4
86	تكاليف التشغيلية الخاصة بمركز تكلفة بنك BADR	13-4
86	حجم النشاط لمراكز الربحية في بنك 2015 BADR	14-4
87	توزيع تكاليف التشغيل على مراكز الربحية في بنك -2015 BADR	15-4

مفصلة

يعتبر القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية التي توجد في أي دولة و هذا نظرا للدور الحيوي والفعال الذي يلعبه هذا القطاع في تنمية الاقتصاد الوطني و توجيه النشاط الاقتصادي نحو المشاريع الإستثمارية ، كما تعتبر البنوك المشكلة لهذا القطاع من أهم المؤسسات المالية نظرا للدعم الذي تقدمه لإقتصاد بمختلف مؤسساته و قطاعاته.

تمارس البنوك العديد من الوظائف والأنشطة كما تقوم بتقديم العديد من الخدمات المصرفية التي تؤدي في مجملها إلى تحسين الأداء الإقتصادي في الدولة . و رغم تعدد و تنوع هذه الوظائف و وهذه الأنشطة نتيجة للتطورات التي شهدتها القطاع المصرفي في السنوات الأخيرة كإتساع حجم البنوك ، التوجه العالمي نحو تحرير تجارة الخدمات المصرفية ، التقدم التكنولوجي. إلا أن النشاط الإئتماني المتمثل في وظيفة منح القروض يعتبر النشاط الأكثر أهمية لأنه يمثل المصدر الرئيسي لإيرادات البنك و ذلك مهما تعددت و تنوعت مصادر الإيرادات الأخرى ، كما يعتبر العمود الفقري لأي بنك ، فبدونه تسقط وظيفته كوسيط مالي و يفقد البنك مبرر وجوده أساسا. هذا و يعتبر النشاط الإئتماني النشاط الأكثر تعقيدا و الأكثر حساسية لأنه عادة ما يكون مصحوبا بمخاطر جمة تعترض سبيل العملية الإئتمانية و تحد من فعالية المبتغى منها كمخاطر تعثر القروض المصرفية التي تعد من أكبر المشاكل التي تواجهها البنوك و ذلك لأنها تؤدي إلى تجميد جزء كبير من أموالها نتيجة عدم قدرة العملاء على الوفاء بالإلتزاماتهم إتجاه هذه البنوك خاصة أن هذه الأموال ليست ملكاها بل هي في الغالب أموال المودعين لديها.

لذلك نجد أن البنوك عادة ما تطلب من عملائها الذين يرغبون في الحصول على قروض أو تسهيلات إئتمانية تقديم مجموعة من المعلومات المالية و غير المالية يتم إخضاعها للدراسة و التحليل من قبل مسؤولي الإئتمان ، و بناء على النتائج التي يتم التوصل إليها تتخذ لجنة القروض و التسهيلات قرارها بالموافقة أو عدم الموافقة على منح القرض ، وهذا ما يعرف بالتحليل الإئتماني . و قد بدأ الإهتمام بهذا النوع من التحليل في بداية القرن العشرين و تم التركيز عليه أكثر في بداية السبعينات من نفس القرن حيث شهدت هذه الفترة تعثر اثنين من أهم البنوك العاملة في الغرب ، يتمثل الأول في بنك "فرانكلين الوطني " في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث خسر هذا البنك أربعين مليون دولار أي ما يعادل ربع رأسمالها تقريبا، أما الثاني فهو بنك " هاسيت " في ألمانيا حيث حقق هذا البنك خسارة كبيرة إضطر على إثرها إلى التوقف كليا عن العمل.

كما زاد الإهتمام بهذا النوع من التحليل نتيجة الأزمات المالية و الإقتصادية التي شهدتها العالم ، حيث أثبتت غالبية الدراسات التي بحثت في أسباب هذه الأزمات أن أزمات البنوك كانت القاسم المشترك في حدوث معظم هذه الأزمات سواء في الدول المتقدمة أو في الدول النامية ، و أكبر مثال على ذلك الأزمة المالية الأخيرة عام 2008 والتي كان سببها الرئيسي عدم كفاءة البنوك الأمريكية في أداء وظيفتها الإئتمانية و تساهلها في منح القروض مما أدى إلى وقوع هذه البنوك في أزمة قروض متعثرة و تعرضها للإفلاس و هذا ما أدى بدوره إلى حدوث أزمة مصرفية سرعان ما تحولت إلى أزمة مالية أدت إلى حدوث إختلالات إقتصادية كبيرة ليس على الإقتصاد الأمريكي فحسب و إنما على الإقتصاد العالمي ككل.

و الجزائر كغيرها من دول العالم تعاني من مشكلة القروض المتعثرة خاصة في البنوك العمومية إذ بلغت نسبة هذه القروض ب % 14.4 : سنة 2011 مقابل % 18.3 سنة 2010 و % 21.1 سنة 2009¹

¹Le rapport de la banque d'Algérie sur la stabilité du système bancaire algérien (2009 – 2011) , Juin 2013,P2

وهي بذلك تجاوزت المعيار الدولي المتعارف عليه و الذي يتراوح ما بين 4% و 5% ، و هذا راجع أساسا إلى السياسة الإقراضية التوسعية التي تبنتها الجزائر في السنوات الأخيرة دون مراعاة الضوابط و الشروط الصحيحة للإئتمان خاصة فيما يتعلق ببرامج دعم و تشغيل الشباب بالإضافة إلى أن البنوك العمومية التي تمثل غالبية البنوك الجزائرية لا تبالي كثيرا بحدوث أو عدم حدوث التعثر لأن خزينة الدولة في النهاية ستقوم بإعادة رسملتها ، و هذا ما يكلف هذه الأخيرة أعباء و تكاليف باهظة و يساهم بشكل كبير في زيادة الظاهرة و تفاقمها. على ضوء ما سبق جاءت دراستنا هذه لتبين أهمية تسعير القروض التي ترفع ربحية البنوك و التقليل من الخسائر التي تتعرض لها البنوك بسبب القروض و بذلك يمكن صياغة إشكالية الدراسة في السؤال الرئيسي التالي :

ما مدى أهمية تسعير القروض في رفع ربحية البنك؟

وكأسئلة الفرعية:

- ماهية الخدمات المصرفية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية؟

- ماهي أبرز أنواع القروض المصرفية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية؟

- كيف يتم تسعير القروض في بنك الفلاحة و التنمية الريفية؟

- كيفية قياس تكلفة القروض؟

الفرضيات:

ومن هذه التساؤلات نستخلص الفرضيات التالية

-تتحكم وكالة BADR بتدبير تكلفه القروض و ترشيدها وهذا ما يزيد من ربحيتها.

-يعتبر الخطر تعثر القروض اهم عامل محدد لربحية بنك الفلاحة و التنمية الريفية.

-تتأثر عملية تسعير القروض في BADR بحجم ودائع الزبائن لدى البنك.

أهمية البحث:

يكتسي البحث أهمية بالغة تنبع من القطاع الذي يغطيه وهو القطاع المصرفي الذي يعتبر من أهم القطاعات الإقتصادية التي توجد في أي دولة ، و تزداد أهميته من خلال المكانة التي تحتلها القروض المصرفية في هذا القطاع ، فهي تمثل العمود الفقري للبنك و المحور الرئيسي لإيراداته ، كما تمثل المتغير الأساسي الذي يؤثر على مركزه المالي ، فرغم أن هذا الأخير يتأثر بعناصر و متغيرات عديدة إلا أن محفظة القروض بشكل خاص تحتل موقعا هاما ضمن بنود هذا المركز ، لذلك نجد أن جهود و قرارات الإدارة تستهدف في المقام الأول بناء محفظة قروض جيدة تتكون من تسعيرات ذات ربحية التي تحقق عوائد مرتفعة عند أقل مستويات ممكنة من المخاطر. كما تبرز أهمية البحث من خلال الدور الذي يلعبه التسعير المصرفي في تنمية الاقتصاد الوطني ، فهو يمثل عصب الحياة الإقتصادية ، و ذلك لأن توفير الأموال يدير عجلة الإقتصاد و يؤمن تشغيل اليد العاملة و يزيد من طاقة الإنتاج و الدخل الوطني ، و لاشك أن أهدافا بهذه الأهمية وهذا الشمول تستدعي إهتماما خاصا من إبراز القروض و ربحيتها على البنوك و متابعة مساره القروض.

هذا و تكمن أهمية البحث في كونه يمثل مجالاً تطبيقياً لمختلف الباحثين و الأكاديميين.

أهداف البحث:

يسعى البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ✓ توضيح الخدمات و القروض المصرفية وأنوعها وخصائصها.
- ✓ إبراز والإطار النظري ومحاسبي لتسعير القروض.
- ✓ طرق قياس تكلفة القروض المصرفية.

مشاكل البحث:

وجود بعض الصعوبات للحصول على معلومات الخاصة بالجانب التطبيقي لسرية المعلومات و حفاظ على أسرار العملاء.

حدود الدراسة:

لقد تمت دراسة هذا الموضوع من الفترة الممتدة من 12 فيفري 2018 الى 3 ماي 2018 الذي تناول موضوع دور تسعير القروض في رفع ربحية البنوك التجارية، في بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة تنس.

منهج البحث:

بغرض الإجابة على الإشكالية المطروحة نعتمد في دراستنا هذه على كل من المنهج الوصفي و المنهج التحليلي ، حيث نتبنى المنهج الوصفي لتوضيح مختلف المفاهيم المتعلقة بالبحث ، و نتبنى المنهج التحليلي لتفسير هذه المفاهيم و تحليلها و إستخلاص نتائجها ، كما سنعتمد على منهج الإستقرائي في الجانب التطبيقي للبحث ، وهذا من خلال جمع الملاحظات و البيانات من البنك محل الدراسة.

الدراسات السابقة:

يعتبر موضوع دور تسعير القروض في رفع ربحية البنوك التجارية من المواضيع الهامة على الصعيد الإقتصادي خاصة في تعثر القروض التي أصبحت تهدد البنوك ، و بذلك فقد حظي الموضوع بإهتمام كبير من قبل الباحثين وقد اعتمدنا في دراستنا على بعض المذكرات السابقة التي تناولت الهدف من تسعير القروض ونذكر على سبيل

المثال:

-تسعير القروض المصرفية

- أثر طرق تسعير الخدمات المصرفية

خطة البحث:

من أجل الإلمام بالموضوع و تحقيق أهداف البحث ارتأينا إلى تقسيمه إلى أربعة فصول رئيسية ، ثلاثة فصول نظري و فصل رابع تطبيقي.

حيث سنخصص الفصل الأول لعرض عموميات حول البنوك التجارية و ذلك من خلال التعريف بها ، إبراز خصائصه ، ذكر وظائف واهداف البنوك التجارية.

بينما سنخصص الفصل الثاني لعرض الإطار النظري و المحاسبي لتسعير القروض، و بذلك سنقوم في هذا الفصل بتوضيح ماهية تسعير القروض من خلال مفهومه، ذكر أهم الأهداف ، وقراراته بعد ها نقوم بالتطرق إلى مراحل تسعير القروض وبذلك ندرس العوامل المؤثرة في قرارات التسعير و نحلل الطلب و التكلفة و الربح

المحقق مع اختيار سياسة التسعير الاستراتيجي، بعدها نقوم بالتطرق إلى الإطار المحاسبي لتسعيره، من خلال الأساليب المستندة، و تسعير على أساس التكلفة.

بينما سنخصص الفصل الثالث لعرض الإطار النظري لقياس تكلفة القروض المصرفية، حيث نتطرق لمعدل الفائدة من خلال مفهومه، وذكر أنواعه، وأهم خصائصه، وبعدها نقوم بالتطرق إلى قياس تكلفة الأموال من خلال مصادره، وتكلفه حقوق ملكيته، وكذا قياس تكلفة إعادة التمويل، بعدها نقوم بالتطرق إلى قياس تكلفة خطر القرض من خلال، تعريف خطر القرض وقياسه، وحالات الخاصة لتحديد تكلفة القرض.

في حين سنخصص الفصل الرابع و الذي يمثل الجانب التطبيقي للبحث للوقوف على حقيقة دور تسعير القروض في ربحية بنك التنمية الفلاحة و التنمية الريفية و توضيح مساهمة القروض في رفع ربحية وإجراءات منح القرض، وكذا تطور حجم القروض، و ذلك من خلال تقديم البنك ، عرض هيكله التنظيمي ، التطرق إلى مختلف الوظائف والنشاطات التي يمارسها ، بعدها نقوم بتقديم وكالة البنك الفلاحة والتنمية الريفي رقم 264 بتنس مع ذكر أهم أنواع القروض المقدمة من طرفها ، ثم نقوم بدراسة تكلفة القروض لدى بنك فلاح و التنمية الريفية و التعرف على الجوانب الإيجابية و تعزيزها و الكشف عن جوانب القصور و تقديم اقتراحات لعلاجها.

الفصل الأول: عمومات حول البنوك التجارية

برزت في الآونة الأخيرة أهمية الخدمات المصرفية، بحيث أصبح يذهب أغلب إنفاق الفرد للخدمات التي يحتاجها ويعزي ذلك إلى التطور الذي شهده العالم في قطاع الخدمات، ويتطلب تسويق الخدمة بصفة عامة و الخدمة المصرفية بصفة خاصة جهوداً كبيرة لإقناع الجمهور، بفوائدها وخاصة في مثل مجتمعنا الذي يعتبر أحد المجتمعات النامية. وسنستعرض في هذا المبحث تعريف الخدمات المصرفية، أنواعها و خصائصها

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

المبحث الأول: ماهية البنوك 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 و توظيف جزء كبير من تلك الودائع في شكل قروض من الاحتفاظ بجزء منها في شكل احتياطي نقدي ولأن جل العمليات التي تحدث على مستوى هاته البنوك مهمة وذات أهمية بالغ فعليها اعطاء مفهوم لما يتماشى مع وجودها كمؤسسة قائمة بحد ذاتها

المطلب الأول: نشأة البنوك التجارية

" يعود أصل البنك إلى الكلمة الإيطالية بانكو والتي كانت تعني في البداية المصطبة التي يجلس عليها الصارفون ثم أصبحت فيما بعد تعني المنضدة التي يتم فوقها تبادل العملات وفي الأخير أصبح تدل على المكان الذي يتم فيه المتاجرة بالنقود.

ولقد نشأت البنوك التجارية نتيجة الظروف والمتطلبات التي ساهمتها التطورات الاقتصادية على مر السنين. فنتج ان الصيرافة في اوربا و ايطاليا بالذات هم اول من طرق الباب فلقد كان التجار و رجال الاعمال يودعون اموالهم لديها و هكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الاولى وهي ايداع الاموال . و كان المودع اذا اراد ذهبه يعطي الصائغ الايصال و يأخذ الذهب مكدسا في الخزائن و قد ننتبه الى الصائغ هذه الحقيقة ف صار يقرض مما لديه من الذهب مقابل فائدة و هكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الثانية للبنوك و هي الاقتراض . الى خلق النقود او اصدارها فقد نشأت عندما اقترض . يأخذ شكل إيصال بدوره للصائغ (بدلا من الذهب الحقيقي) و يعطيه للمقترض و خاصة بعدما اصبح الناس يثقون بهذه الايصالات لا نها قابلة للاستبدال بالذهب في أي وقت يشاؤون كما انها دلتهم على ذلك تجارتهم العديدة من خلال تعاملهم مع البضائع"¹.

و قيام الصائغ بهذه الايصالات لم يأت هكذا و انما كان نتيجة لتطور استغرق زمنا طويلا واكبره زيادة كبيرة في ثقة الجمهور المتعاملين مع الصائغ مما حول مؤسسته الى المركز الاول للبنك التجاري.

اما بالعربية فيقال: " صرف و صارف. و اصطراف الدنانير اي بدلها بدراهم او دنانير سواها . و الصراف و الصيرفي — و جمعها صيرافة- و هو بيع (النقود بنقود غيرها). و الصرافة او الصيرفة هي حرفة الصراف . اما المصرف (و هي كلمة محدثة) و جمعها مصارف تعني المؤسسة التي تتعاطى الاقراض و الاقتراض"².

¹ زياد سليم رمضان، البنوك التجارية، دار الميسرة للنشر وتوزيع، عمان الاردن، 1996، ص 27
² شاكركزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1889، ص 24.

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

و مما يمكننا ان نقوله هنا هو تمكن رجال المصارف من اقتراضهم لأموال الغير يعد كخطوة هامة و جزئية للأمام تماشيا للأوضاع الاقتصادية و تطور في الوظائف التي يولمها البنك التجاري الذي بدوره يقدم ودائع للذين هم بحاجة لها مقابل ضمانات تعد كافية في حدود الفائدة و معينة و هكذا نجد ان البنوك التجارية جمعت بين وظيفة قبول الودائع و من جهة و الافتراض من جهة اخرى .

و عليه فنشأة البنوك في صورتها الراهنة لم تظهر دفعة واحدة مكتملة المعاو و انما كانت هذه النشأة وليدة تطور كبير قام على انقراض مجموعة من النظم البدائية السابقة عليها كانت تقوم بعملية الائتمان في صورتها البدائية ككبار التجار . و المرابون رجال الصاغة و منه جعل البنوك الحديثة تحل محلهم . فتلك النشأة اثرت على طبيعة البنوك الحديثة و على عملياتها و نجد الفضل في ذلك قلنا في البداية التي جذورها تعود لكبار التجار و الصاغة المرابون .

المطلب الثاني : تعريف البنوك التجارية

"البنوك التجارية هي مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع اساسا بتلقي ودائع الافراد القابلة للسحب لدى الطلب او بعد اجل قصير و التعامل بصفة اساسية في الائتمان قصير الاجل و يطلق على هذه البنوك اصطلاح بنوك الودائع"¹.

فلا يمكن ان تعتبر بنوكا تجارية ما لم تتوفر على قبول الودائع القابلة للسحب لدى الطلب من المؤسسات الائتمانية او ما ينحصر في النشاط الاساسي المتمثل في القيام بعمليات الائتمان ذي الاجل الطويل كبنوك الادخار و بنوك الرهن العقاري و ما اليها .

كما يمكن تعريف البنوك التجارية :

" انها المؤسسات النقدية التي تقبل الودائع من طرف الاشخاص او المؤسسات و تكون تحت تصرف المودع في اي وقت شاء. تبعا للمدة المتفق عليها و نظرا لهذه الميزة اصبح يطلق عليها بنوك الودائع و تأتي هذه البنوك في الدرجة الثانية بعد البنك المركزي . و هذين النوعين من البنوك يشكلان عصب الجهاز المصرفي لاي بلد "² .

" و يعتبر البنك التجاري المؤسسة التي تمارس عملية الائتمان (الاقراض و الاقتراض) حيث يحصل البنك على اموال العملاء فيفتح لهم بها ودائع و يتعهد بتسديد مبالغها عند الطلب او لأجل كما يقدم عروضاً لهم³ .

من هذه التعاريف يتضح ان دور البنوك التجارية ينحصر بصفة اساسية في قبول الودائع و منح الائتمان و اداء بعض الخدمات المصرفية الاخرى و كذا دورها الاساسي في توفير الاموال لمختلفات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية. كما اطلق عليها بنوك الودائع باعتبارها تتعامل بائتمان (المباشر و الغير المباشر) واهم ما ميزها قبولها للودائع تحت الطلب و الحسابات الجارية.

¹ زين عوض الله، اسامة محمد الفولي، اساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، ص 99-100

² محمد شهاب، النقود و البنوك الاقتصادية، دار المريخ، الرياض، 1987، ص 105.

³ ضياء مجيد المسوي، الاقتصاد النقدي، دار الفكر، الجزائر، 1993، ص 94

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

كما تعرف على انها مشروعات راس مالية هدفها الاساسي تحقيق اكبر قدر ممكن من الارباح باقل نفقة ممكنة وذلك بتقديم خدماتها المصرفية او خلقها نقود الودائع¹.

البنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة عن حاجة الجمهور او منشأة الاعمال او الدولة لغرض اقرضها لأخرين وفق اسس معينة او استثمارها في اوراق مالية محددة.² فمنح الائتمان التجاري لا فراد و المشروعات من قبل البنوك التجارية الى جانب قيمها بعمليات اخرى لتسير المعاملات بين الافراد و المشروعات الانتاجية في حين ان جميع هاته العمليات تمتاز بقصر الاجل ادا لا تتجاوز مدتها سنة واحدة. لان الاموال التي تستخدمها البنوك التجارية للممارسات نشاطها تستمد معظمها من ودايع الافراد و المشروعات.

ونتيجة التطور المصرفي على مستوى اتساع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك التجارية فقد كان تعريف البنوك التجارية ذو ابعاد حتمية باعتباره يعد عصب الجهاز المصرفي لأي اقتصاد بعد البنك المركزي . من هذه التعاريف نجد ان اتجاه التطور المصرفي عموما في اتساعي نطاق العمليات التي تزاولها البنوك التجارية ولم يعد يقتصر هذا النوع من البنوك على القيام بعمليات الائتمان قصير الاجل كتلقي الودائع الجارية من الافراد وخصم الكمبيالات وتقديم قروض قصيرة الاجل لتجارة وصناعة لتوفير رؤوس الاموال .

المطلب الثالث: انواع البنوك التجارية

يتوقف نوع البنك و تخصصه على العلاقة بين الودائع التي تودع لديه و طريقة استثماره لها، اي العلاقة بين الائتمان الذي يمنحه و الائتمان الذي يحصل عليه. ويمكننا القول ان الجهاز البنكي للعديد من الدول يتكون في الوقت الحاضر من ثلاث انواع من البنوك وهي: البنوك التجارية، البنوك المتخصصة و البنوك الاسلامية هذا طبعا باستثناء البنك المركزي الذي هو حالة خاصة، وفيما يلي عرض موجز لمخلف الانواع:

الفرع الاول: البنك المركزي

يقف على قمة الجهاز البنكي سواء من ناحية الاصدار النقدي او من ناحية العمليات المصرفية، وهو اداة رئيسية التي تتدخل بها الحكومة لتنفيذ سياستها الاقتصادية

الفرع الثاني: البنوك التجارية

وهي من اقدم انواع البنوك من حيث النشأة واكثرها عددا واكبرها اهمية وتعتبر البنوك التجارية في صورتها المعاصرة احفاد شرعيين للصيرافة و المرابين ويرجع استخدام الصفة التجارية لوصف هذه البنوك الى ظهورها و نشأتها وتطورها ترافق مع ازدهار التجارة في عصر النهضة.³

الفرع الثالث: البنوك المتخصصة

يمكن تعريفها على انها مؤسسات مالية انشئت لتمويل وخدمة قطاع معين او شريحة معينة و هي بنوك تنموية ومما من يقبل الودائع ومنها من لا يقبل وهذا يعتمد على قانون وعلى المصادر البنك الرئيسي وهي بنوك يتركز

¹ مصطفى رشدي شيحة، النقود و المصارف و الائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1999، ص 89-90.

² شاكر قزوني، مرجع سبق ذكره، ص 25.

³ أحمد زهير شامية، النقود و المصارف، دار وهران للنشر، الردين، 1994، ص 272.

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

نشاطها على تمويلي طويل الاجل يمتد لاكثر من 10 سنوات وتقوم بعمليات متخصصة يحتاج تمويلها الى خيارات خاصة ومعرفة بطبيعة العمليات الانتاجية.¹

ومن اهم الدول التي تأخذ بمدأ التخصص البنكي انجلترا وفرنسا و الكثير من الدول النامية ،ومن مبررات مبدأ التخصص البنكي بروز الحاجة الى بنوك تتلاءم و احتياجات مختلف القطاعات، اضافة الى التقليل من مخاطر الائتمان بفضل اقتصار العمل البنكي على قطاع معين، مما يجعله اكثر كفاءة، ذاك ان التطورات البنائية التي صاحبت التنمية الاقتصادية و خاصة تلك المرتبطة بنمو القطاعات، قد ادت الى ظهور مؤسسات متخصصة تمارس نشاط متزايد في عملية التمويل، ومن البنوك المتخصصة نجد:

- 1- بنوك التنمية الصناعية: وتخصص هذه البنوك بتمويل النشاط الصناعي في المجتمع فهي تقوم بمنح القروض او ضمان ارض او مصنع مباني والاته، كما تقوم ايضا بتمويل العمليات التجارية في مجال الصناعة.²
- 2- بنوك الاستثمار: تقوم هذه البنوك بتمويل المشروعات اما عن طريق الاسهام في رؤوس اموالها او في منحها القروض المتوسطة و الطويلة الاجل اضافة الى ذلك تقوم بنوك الاستثمار بتقديم التسهيلات الائتمانية قصيرة الاجل لتمويل مصروفات التشغيل.³
- 3- بنوك التنمية الفلاحية: لقد كان ظهور هذه البنوك نتيجة لتطبيق الاصطلاح الفلاحي في البلاد النامية و الذي نتج عنه حدوث تغيرات بنائية في القطاع الفلاحي مما ادى الى نمو الوحدات الانتاجية الصغيرة و التي تحتاج ان تحاط بائتمان فلاحي انتاجي و تسوقي و اسعار ميسرة . و تقدم خدماتها الى القطاع الفلاحي عن طريق تمويل شراكة البذور و الاسمدة و المبيدات و استئجار الآلات الفلاحية و المساهمة في تنمية الثروة الحيوانية . و بما ان هذه الخدمات الفلاحية تعتمد على دورات موسمية . و لذلك تكون فترات التمويل مرتبطة بالمواسم الفلاحية.
- 4- البنوك العقارية : وهي بنوك تقوم بتقديم القروض الازمة لشراء الاراضي و العقارات و تمويل عمليات البناء . ومعظم القروض التي تقدمها هذه البنوك طويلة الاجل .
- 5- بنوك الادخار : و يقوم هذا النوع من البنوك بتجميع المدخرات الصغيرة و حفظها. و في الجزائر كان الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط يتولى هذه المهمة غير انه حاليا يهتم بجمع المدخرات و توزيعها في قروض موجهة للسكن.
- 6- بنوك التجارة الخارجية : و هي بنوك تختص في تمويل التجارة الخارجية عن طريق مختلف صور القروض التي تقدمها بالإضافة الى التسهيلات الخاصة بعمليات المبادلة .
- 7- بنوك الاعمال : و هي بنوك ذات طبيعة خاصة (ليس لها جمهور داخل و خارج) و تقتصر عملياتها على المساهمة في تمويل و ادارة المنشأة الاخرى . عن طريق اقراضها او الاشتراك في رأسمالها او الاستحواذ عليها . كما تقوم بنوك الاعمال بإصدار الاوراق المالية . وتتعامل اساسا في السوق المالية .

¹ حسين بن هاني، اقتصاديات النقود و البنوك، دار الكندي للنشر، الاردن، 2002، ص231.

² عبد النعيم مبارك، مبادئ علم الاقتصاد، الدار الجامعية، الاسكندرية، 1997، ص433.

³ خالد امين عبد الله، العمليات المصرفية، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص20.

-و كما ان للتخلص البنكي مبرراتها فان لعدم التخصص مناصروه. و من الحجج القوية لا سناد هذا النظام :
تقليل المخاطر البنكية عن طريق توزيعها على قطاعات متعددة و عدم حصرها في قطاع واحد . كما ان هذا
النظام يسمح بالاستفادة من ودائع الجمهور في تمويل كل القطاعات الاقتصادية و عدم حصرها في القطاع
التجاري.

4- البنوك الاسلامية: و هي بنوك حديثة النشأة تسعى الى التخلي عن سعر الفائدة اخذا و اعطاء . حيث لها
مفهومها الخاص عن المعاملات البنكية . فهي تقبل الودائع تحت الطلب و ودائع الادخار و الاستثمار طبقا لمبدأ
المشاركة في الربح.¹

كما تقوم بتمويل الغير في ظل المشاركة "في الربح او في ظل انواع اخرى من التمويل كالمرابحة. المضاربة...." و يعد
بنك البركة في الجزائر نموذج لهذا النوع من البنوك.

-كما ان المتطلع على الميدان البنكي يلاحظ ظاهرة جديدة، تتمثل في البنوك الشاملة و التي تسعى الى تنمية
مواردها المالية من كافة القطاعات الاقتصادية، كما تقدم القروض لكل القطاعات، وذلك بهدف تحقيق
الاستقرار في حركة الودائع و مواجهة المخاطر البنكية.²

المبحث الثاني: ميزانية البنك التجاري

راينا فيما سبق ان البنوك التجارية تعتبر من اكثر انواع البنوك اهمية وهذا نظرا للنشاط الذي تضطلع به
والذي يتضح من خلال النظر الى ميزانيتها، باعتبار هذه الاخيرة مرآة للنشاط وميكانيزمات البنك التجاري ومن
المعروف ان ميزانية البنك كأى منشأة اخرى هي عبارة عن وثيقة تتضمن مختلف الحقوق او بنود القيم التي
تملكها المنشأة وكذا مختلف الديون او بنود القيم التي تلتزم بها اتجاه الغير.³

المطلب الأول: موارد البنك التجاري

وتمثل جانب مصادر الأموال التي من خلاله يؤمن البنك السيولة والنقود اللازمة لعملياته، ويتكون هذا الجانب
مما يلي:

الفرع الأول: رأس المال والاحتياط

يمثل راس المال مجموع المبالغ التي يضعها المؤسسون لانشاء البنك التجاري اما الاحتياطيات فهي ما يقتطعه
البنك من ارباح المتراكمة لديه وهي نوعين: احتياط قانوني و احتياط خاص.

الفرع الثاني: الودائع

تستمد البنوك الشطر الاكبر في مواردها مما يودعه الافراد لديه من اموال وتأخذه صورة تعهد البنك تجاه
العملاء وهي على انواع فقد تكون ودائع جارية وقد تكون لا جل او بإشعار وقد تأخذ صورة ودائع توفير.

الفرع الثالث: حسابات البنوك والمراسلين

وتمثل ارصدة نقدية مستحقة للبنوك الخرى و المراسلين، ناتجة عن التعامل فيما بينهم.

الفرع الرابع: قروض من البنوك والبنك المركزي

¹ شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص32.

² سيد الهواري، ادارة البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1986، ص4.

³ محمد عبد العزيز عجمية، مصطفى الشيخ، مصدر سبق ذكره، ص129.

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

ان هذا البند يسجل القروض التي يستمدها البنك التجاري من البنك المركزي بصفة مؤقتة على غرار تلك القروض الاتية من البنوك الاخرى.

الفرع الخامس: شيكات وحولات مستحقة الدفع

وهي عبارة عن التزام يكون البنك ملزم بتسديدها عند استحقاقها.

الفرع السادس: خصوم اخرى

قد تمثل مستحقات لمصلحة الضرائب او فوائد مستحقة لبعض المودعين، ولا يجوز للبنك التصرف فيها.

المطلب الثاني: استخدامات البنك التجاري

و تشير الاستخدامات (الاصول) في ميزانية البنك التجاري الى مختلف وجوه استعمال موارده و تتمثل في :

الفرع الاول: الارصدة النقدية الحاضرة

-نقود حاضرة في خزينة البنك .

-ارصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي .

-ارصدة سائلة اخرى الذهب . عملات

الفرع الثاني: اوراق مخصومة

و تتمثل في قيمة الاوراق التجارية التي خصمها البنك لعملائه و كذلك قيمة اذون الخزينة التي يكون البنك قد خصمها و احتفظ بها لديه الى حين موعد استحقاقها¹.

الفرع الثالث: اوراق مالية و استثمارات

بغية تحقيق الارباح تلجا البنوك التجارية الى استثمار جزء من مواردها في شراء السندات الحكومية او الاوراق المالية الاخرى .

الفرع الرابع: قروض و سلفيات

و تمثل اكبر جزء من جانب الاصول و اكبرها تحقيق للأرباح و اقلها سيولة . و سيتم التطرق بالشرح المفصل لهذا العنصر من خلال المبحث الموالي .

¹ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد النقدي، الدار الجامعية، مصر، 1990، ص211.

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

الفرع الخامس : اصول اخرى

و تتضمن باقي الاصول من الاراضي و الممتلكات الاخرى و المباني .و من خلال عرض موارد و استخدامات البنك التجاري يمكن رسم ميزانية مبسطة له على النحو التالي :

جدول(1-1) : ميزانية البنك التجاري

الموارد	الاستخدامات
❖ راس المال.	❖ الارصدة النقدية الحاضرة :
❖ الاحتياطات.	- نقود حاضرة في خزينة البنك.
❖ حسابات البنوك و المراسلين.	- ارصدة لدى البنك المركزي.
❖ شيكات و حوالات مستحقة الدفع.	- ارصدة سائلة اخرى.
❖ الودائع :	❖ اوراق مخصصة :
- ودايع لأجل.	- اوراق تجارية.
- ودايع توفير.	- اذون خزانة.
- حسابات جارية.	❖ حسابات البنوك و المراسلين.
❖ خصوم اخرى.	❖ اوراق مالية و استثمارات :
	- سندات حكومية.
	- اوراق مالية.
	❖ قروض و سلفيات.
	❖ اصول اخرى.

المصدر:عبد الحقبوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، الجزائر، 2000، ص15

المبحث الثالث : وظائف واهداف البنوك التجارية

المطلب الاول : وظائف البنوك التجارية

الفرع الاول : الوظائف التقليدية

تقوم البنوك التجارية بثلاث وظائف تقليدية رئيسية و هي : قبول الودائع . منح الائتمان و اخيرا خصم الاوراق التجارية .

ا/ قبول الودائع :

فالوديعة لدى البنك هي بالأحرى نوع من الائتمان بمنحه المودع للبنك . و يعني قبول البنك لها التزامه امام صاحبها بان يدفع له اي مبلغ في شكل نقود قانونية . و يترتب على عملية الايداع فتح بما يسمى بالحساب المصرفي . و باعتبارها ابرز الوظائف فهي تحرص دائما على تنميتها . "فهذا الفتح يحقق لكل من صاحب الوديعة و البنك

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

عدة فوائد . فالعميل يمكن ان يستخدم التسهيلات التي يقدمها البنك المتعلقة بتنظيم معاملاته المالية المستقبلية و الاستفادة من خدمات مصرفية كالحصول على دفتر الشيكات او دفتر خاص (دفتر ادخاري) كذلك يحصل على عائد (فائدة) على الاموال المودعة"¹.

وتعمل البنوك تنمية الوعي المصرفي و الادخاري من خلال التوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية وتبسيط اجراءات التعامل من حيث السحب و الايداع و رفع كفاءة الاعوية الادخارية . و تنقسم الودائع على انواع مختلفة هناك ما هو مذكور سابقا كالودائع لأجل . وودائع الاخطار . وودائع ادخارية وودائع ائتمانية . و تصنف وفقا لأجل الاستحقاق ام تصنيف الودائع حسب النشاط الاقتصادي فتشمل :

1. وودائع البيوت التجارية : يتماشى هذا النوع مع طبيعة النشاط الاقتصادي التجاري ما يتصف به من استقرار او تقلب مما يدعي الامر الى دراسة اوضاع و ظروف المؤسسات التجارية المتعاملة مع البنك لتقدير و توقيت عمليات السحب المتوقعة من وودائعها.
2. وودائع المنشأة الصناعية : يرتبط هذا النوع من الودائع للسحب و الايداع بالدورة الانتاجية . اذ في بداية الدورة الانتاجية تزايد المسحوبات لتمويل المشتريات من المواد الخام و مستلزمات الانتاج و دفع الاجور و المرتبات عند نهاية الدورة الانتاجية تبدا الودائع في الزيادة نتيجة المبيعات النقدية.
3. وودائع المنشأة الزراعية : تتعلق هذه الودائع بأثرها بمواسم الزراعة . بحيث تزيد المسحوبات مع بداية موسم الزراعة في المقابل تزيد الودائع مع بيع المحصول . هذا السحب يعد منتظم موسمي للأفراد و المزارعين لمواجهة النفقات الشخصية².
4. وودائع المنشأة الخدمية : و هي خاصة بودائع لفنادق و مؤسسات النقل و السياحة . فهي تحتاج الى مبالغ كبيرة لعمليات التجديد و التوسع.

ب/-منح الائتمان :

تعتبر هذه الوظيفة من الاساسيات في وقتنا الحاضر و هي المحرك الاساسي للعمليات الاستثمارية لهذا علينا اعطاء تعريف للائتمان .

1. تعريف الائتمان : يعرف الائتمان على انه علاقة بين طرفين . دائن ومدين و ذلك من خلال مبادلة قيم اجل بقيم عاجلة فهو بمثابة الثقة . يعني ان البنك يثق في مقدرة عميله فيعطيه رؤوس اموال او يعطيه كفالة و ضمانة قبل الغير³.
- اما من المنظور الاقتصادي تعني تسليم مال لاستثماره في انتاج و الاستهلاك وهي تقوم على اساس عنصرين هما الثقة و المدة و يجب ان تتوفر اربع عناصر منها⁴ : علاقة المديونية، وجود دين ،الاجل ، المخاطر.

¹ محمود يونس و اخرون ، اساسيات علم الاقتصاد ، الدار الجامعية للنشر ، مصر ، ص 32

² عبد الغفار حنفي و اخرون ، مرجع سابق ، ص 110 .

³ مصطفى رشدي ، مرجع سابق ، ص 222 .

⁴ محاضرات الاقتصاد النقدي ، سنة ثانية اقتصاد .

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

ولأن البنوك التجارية كانت في بدايتها تقوم بعمليات الاقراض من اموالها الخاصة هذا الائتمان المتمثل في القروض القصيرة الاجل و المتوسطة قد تعدى الى اموال الغير، الشيء المميز ان هذا الائتمان من ودائع ليس لها وجود فعلي، فالتعرف على هذا المنطق الاخير يستند الى ميكانيكية تتم بها عملية خلق الودائع .

خلق الودائع:

نقصد بعملية خلق الودائع هو ان يتقوم البنوك التجارية مجتمعة بتقديم قروض لعملائها وتزيد قيمتها كثيرا عن قيمة الودائع الاولية لان المبالغ المودعة لديها من الاصل، اي انها تخلق هذه الودائع، فتزيد من العرض الكلي للنقود¹. وبالنسبة للمنطق الذي يقف عنده عملية خلق الودائع يتمثل فيما يلي:

-الدعامة الأولى: ان تتوفر الثقة في مقدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها في اي وقت، من جانب جمهور المتعاملين منعها ليشجعهم على الاستمرار في الاحتفاظ بودائعهم وسحبها الا عند حاجتهم الحقيقية.

-الدعامة الثانية: فتمثل في تسليم بصحة القانون الإعداد الكبيرة يجعلنا نتوقع وجود تدفق مستمر من ابدعات بعض العملاء تساوي على الاقل مسحوبات البعض الاخر ومن ودائعهم في كل لحظة من الزمن².

وهكذا يمكن ان نتصور ان البنوك التجارية عندما تتلقى ودائع حقيقية تحتجز منها مقدار ك احتياطي نقدي و قانوني اختياري و الباقي تتصرف فيه لتحقيق ربح من الفوائد القروض و عوائد الاستثمار، فلا يمكن ان نستنزف هذه الاخيرة ما يعادلها نقدا لان قدر الائتمان الممنوح سوف يكون في صورة وديعة جديدة، هذه الوديعة الجديدة تتميز له عن الوديعة الاولية التي تسببت في ظهورها تعرف باسم الأودية المشتقة، نستطيع ان تحتجز جزء منها كاحتياطي نقدي و الجزء الاخر يمنح في شكل ائتمان جديد و بالتالي يعود جزء منه مرة اخرى كوديعة جديدة مشتقة ومن هذا المنطلق يتمكن وديعة اولية ان تخلق وديعة جديدة وهمية يقوم بإقراضها لتعود اليه كلها او جزء منها مرة اخرى.

وتتم عملية خلق الائتمان الودائع مقابل ثلاثة انواع من الاصول:

-ودائع نقدا:

هنا تقوم البنوك بإصدار الودائع بأسماء العملاء مقابل تدفق نقدي الى خزيتها حيث التدفق النقدي: النقود المصدرة من قبل البنك المركزي، نفود في تداول ومصدر الودائع نقد يكون اما:

- اصدار نقدي جديد من البنك المركزي.
- او نتيجة سحب مقدار من النقود من التداول.

-ودائع مقابل قروض و سلفيات:

فقيام البنك بسلفيات و قروض يمنحها لعملائه يمكن هؤلاء من الحصول على نقود لم يكونوا قد اودعوها من قبل وبالتالي حصول البنك التجاري على اصل يدر عائدا سواء على شكل فائدة او شكل خصم.

-ودائع مقابل شراء اوراق مالية:

تقوم البنوك التجارية بقروض طويلة الاجل عن طريق قيمها بشراء اوراق مالية وبالتالي يكون البنك التجاري قد خلق مبالغ لم يكن لها وجود من قبل.

¹ ضياء مجيد موسوي، مرجع سابق، ص 179-280.

² نفس المرجع السابق، ص 290.

الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية

ج/ خصم الاوراق التجارية:

وهي تمثل اساسا الكمبيالة التي تعتبر اداة مهمة للائتمان التجاري وتؤدي على تنشيط و تسير المعاملات وقد تكون هذه الاوراق قابلة للدفع بعد فترة من الزمن في حين ان المستفيد يحتاج الى نقود حاضرة لمباشرة اعماله فيتقدم بها الى احد البنوك التجارية يقوم بخصمها اي قيمتها بعد استئزال الخصم وهو يمثل الفوائد الباقية قبل استحقاقها بالإضافة الى عمولة يحصلها البنك مقابل قيامه بهذه العملية.

فالأوراق التجارية هي صكوك تتضمن التزام بدفع معين من النقود يستحق في وقت قصير وهي قابلة للتداول عن طريق التظهير ويمكن اعتبارها كأداة لتسوية الديون.

والقصد بخصم الاوراق التجارية بالمفهوم الواسع هو بيعها للبنك في مقابل تقاضي البنك فوائد الى غاية تاريخ استحقاق مضاف اليها بعض المصاريف البنكية، وتصبح الكمبيالة بعد ذلك ضمن اصول البنك و توظيفاته، لهذا تحرص البنوك على توفير الاوراق التجارية التي تتوفر على شروط اعادة الخصم لدى البنك المركزي. وان كانت هاته العملية تحقق مصالح للبنك من خلال اعادة خصمها، او بيعها لنك اخر محققة بذلك درجة عالية من السيولة بالمقارنة مع السلفيات بضمان كمبيالة.

وبصفة عامة فعملية الخصم تسهل اصل من اصول العميل بما يمكنه من توفير السيولة الازمة بمقابلة التزاماته.

الفرع الثاني: الوظائف الحديثة

نتيجة لمراحل تطورات النشاطات الاقتصادية و التحويل الجذري من مرحلة القيام بعمليات الاقراض و الايداع على مستوى الدولة الى الدخول الى عالم الاستثمار و امتلاكها لعديد من المشروعات الصناعية و الخدمة التجارية هذا ما ادى بظهور وظائف حديثة تتماشى مع التطور الحاصلة على مستوى البنوك التجارية ونذكر منها:

1- الاستثمار في الاوراق المالية من خلال بيع وشراء الاسهم و المستندات تبعاً لارتفاع و انخفاض اسعارها و يسمى الاستثمار في هذه الحالة بالاستثمار الغير مباشر.

2- تمويل التجارة الخارجية اذا تقوم البنوك بدور الوسيط في المعاملات الخارجية، وهي عبارة عن البنوك الاجنبية تتعامل معها بصفة منتظمة كما تقوم البنوك ايضا بعمليات بيع وشراء العملات الاجنبية وفقاً للقانون.

3- تحليل الشبكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة و صرف الشيكات المسحوبة عليها.

4- المساهمة في اصدار اسهم وسندات الشركات المساهمة

5- شراء وبيع الاوراق المالية لحساب العملاء

6- تحصيل الاوراق التجارية لصالح العملاء

7- اصدار الشيكات السياحية

8- خدمات البطاقة الائتمانية

9- خدمة بطاقة الصرف الالي

10- تقديم بعض الخدمات الاخرى كتأجير خزائن شخصية للعملاء و تسوية الحاسبات بينهم و قبول مدخراتهم و القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات لخدمة العملاء وغيرها من الخدمات الكثيرة التي ادخلت البنوك في مرحلة البنوك الشاملة.

- 11- تقديم كقالات وخطابات الضمان للعملاء
- 12- تحويل الاموال الضرورية للعملاء الى الخارج
- 13- ادارة عقارات العملاء اثناء حياتهم وبعد مماتهم بما في ذلك حل الشركة و سداد الاموال التي عليهم.

المطلب الثاني:اهداف البنوك التجارية

ان تنظيم وضبط وظائف واعمال البنوك من شأنه ان يحقق الاهداف التي يسعى لبلوغها وهي الربحية، السيولة و الامان، وعليه فان البنوك التجارية ترمي الى تحقيق اكبر ربح بالتوازي مع توفير السيولة اللازمة، الفرع الاول:هدف الربحية

يحاول البنك تعظيم ارباحه من خلال تعظيم ايراداته او تدنية تكاليفه حيث تأخذ الإيرادات شكل الفوائد على القروض التي يمنحها لغير او عوائد لموجوداته من الاصول المالية بمختلف انواعها او العمولات التي يحصل عليها مقابل الخدمات البنكية، اما التكاليف فيتحمل البنك نوعين منها: تكاليف تشغيلية(اجور العمال) و تكاليف التجارية(ارباح....).

الفرع الثاني:هدف السيولة

نقصد بالسيولة في البنك قدرته على الوفاء بالتزاماته المتمثلة في القدرة على مجابهة طلبات سحب المودعين و مقابلة طلبات الائتمان، لذلك نجد ان البنوك تقوم بتوظيف اموالها في توليفة و تشكيلة متكاملة من الاصول المناسبة التي تجعل من قدرة البنك على تسيل جزء منها بسرعة لمواجهة حركات السحب .

الفرع الثالث: هدف الامان

لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تزيد عن قيمة راس مالها فاي خسائر من هذا النوع معناه التهام جزء من اموال المودعين و بالتالي افلاس البنك التجاري ولهذا تسعى البنوك التجارية الى توقيير اكبر قدر من الامان للمودعين من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطرة.

ومن خلال استعراض اهداف البنك التجاري نلاحظ وجود تعارض كبير وواضح بين الاحتفاظ بالسيولة العاطلة يؤثر على ربحية، كم ان السعي لتعظيم الربح يقود البنك الى المخاطرة وهو ما يدمر هدف الامان، لذلك يسعى البنك دائما الى الملائمة بين هذه الاهداف، والذي ينعكس من خلال الدور الفعال للإدارة البنكية.

الفصل الثاني: الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض

يعتبر قرار تسعير القروض من أهم القرارات المؤثرة في ربحية البنوك بل وفي قدرته على التكيف والبقاء في السوق، وقرار التسعير ليس قرارا تسويقيا، فحسب بل إنه يمس كل أوجه نشاط البنك ويتفاعل السعر مع تركيبة السوق بوجه عام ومع المنافسة بين المصارف في مجال تسعير القروض ومراحل تسعير وأهميته في إتخاذ التسعير من أجل تحديد أهداف البنك من خلال دراسة كافة العوامل في قرارات التسعير. ويتناول هذا الفصل الإطار النظري و المحاسبي لتسعير القروض من خلال تعريف تسعير القروض و أهم الأساليب المستعمل في التعامل.

المبحث الأول: ماهية تسعير القروض

يعتبر قرار تسعير القروض المصرفية من القرارات المهمة لتحديد إيرادات المصارف والطرق المتبعة لتسعير القروض المصرفية، وسندستعرض في هذا المبحث مفهوم السعر، و التسعير ، وأهدافه، وكيف تتخذ قراراته.

المطلب الأول: مفهوم السعر

يعتبر السعر العنصر الأكثر فعالية وديناميكية وأهمية بالنسبة لبقية عناصر المزيج التسويقي، كما تعتبر قرارات التسعير من القرارات المهمة في صياغة الإستراتيجية التسويقية للمصارف، إذ على ضوءها تتحدد العلاقة بين المصرف والزبون.

التعريف الأول: السعر يعبر عن إنعكاس وتجسيد لقيمة الشيء بالنسبة للمستهلك خلال فترة معينة، وهنا يتم إعتقاد السعر علي أساس أنه يعبر عن قيمة الشيء، وبغض النظر عن المنفعة التي يحققها المستهلك من جراء حصوله على الشيء محل القيمة¹.

التعريف الثاني: كما يعرف بأنه ترجمة لقيمة السلعة في وقت ما إلى قيمة نقدية، والسعر هنا مجرد أداة لمنح السلع الصبغة المالية، وعلى شاكلته يعرف السعر بأنه تعبير عن القيمة التي يدفعها المشتري للسلعة أو الخدمة. **التعريف الثالث:** يمثل السعر فيه حامل لقيمة السلعة في وقت معين والقيمة المرنة، فقد تكون غير ملموسة كالشعور بالفخر عند إمتلاك سلعة معينة فضلا عن أن هذه القيمة تختلف بإختلاف المستهلكين، بل تختلف من حيث الأوقات لمستهلك واحد.

التعريف الرابع: كما يعرفه البعض بأنه تلك القوة الشرائية التي يظهرها المستهلك للحصول علي السلعة أو الخدمة المرغوبة والمطلوبة من قبله، و هنا نجد أن السعر يمثل القوة الشرائية المرغوبة والمطلوبة لدى المستهلك ولكنه يغفل القوة الشرائية الفعلية للمستهلك والتي تمثل المحك الأساسي في قبوله بالسعر، لأنها تمثل مقدراته الفعلية مع ترتيب الأولويات في الرغبات والاحتياجات، مما يعني انه لا بد من أن يأتي السعر أكثر مرونة تجاه التغيرات في القوة الشرائية لدي المستهلك.

التعريف الخامس: يعرف بأنه يمثل من وجهة نظر العميل تلك القيمة المحددة من قبل البائع ثمنا للخدمة والمنافع التي يحصل عليها، متلقي الخدمة فهذه الخدمة التي يدفعها العميل للبائع قد تكون نقدا أو قد تكون قيمة عينية².

من التعريفات السابقة نستنتج أنه تلك القيمة المحددة من قبل البائع ثمنا للخدمة أو السلعة التي يحصل عليها، متلقي الخدمة إضافة إلى النظر إلى الظروف البيئية الداخلية والخارجية، بالإضافة لمراعاته للقوة الشرائية للمستهلكين ومدى توافق السعر مع أذواقهم.

المطلب الثاني: تعريف تسعير القروض

يعني تحديد لأسعار ما تقدمه من المنتجات، وهو فن ترجمة قيمة المنتج إلى مقابل نقدي، والتسعير هو القرار الذي يعني بالنسبة للمنظمة حصولها على عوائد لقاء ما يقدمه المستهلك من دخله للحصول على المنتج لإشباع حاجاته ورغباته³، فالتسعير هو عملية مستمرة تسعر بموجها المنظمة منتجاتها بما يضمن تحقيق حالة الإشباع

¹ محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص 19-20.

² محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص 286-287.

³ نزار عبد المجيد البراوري، استراتيجيات التسويق، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2004، ص 184.

للمستهلك من جهة، والإسهام بتحقيق أهداف المنظمة من جهة أخرى. فالتسعير هو عملية وضع السعر على المنتج وبدون عملية التسعير لا يصبح للسعر معنى.

المطلب الثالث: أهداف التسعير المصرفي

تشكل عملية وضع أهداف التسعير للخدمة المصرفية المهمة الأساسية للمخططين الاستراتيجيين، ذلك أن تحديد أهداف التسعير بوضوح وبشكل مرن، وتساعد المخططين في وضع الأطر النظرية والسياسات الواقعية الخاصة بالتسعير عدا عن أن سعر الخدمة يؤثر في رضا العملاء، فقد أشارت عدة أبحاث إلى أن العميل يقوم بعمل مقارنات بين معالم وأبعاد الخدمة المقدمة له فقد يقارن العميل بين سعر الخدمة ومستوى جودة الخدمة. وللمصارف أهداف تسعى لتحقيقها من عملية التسعير تقسم لثلاث مجموعات:

1- مجموعة الأهداف المرتبطة بالتعامل:

(أ) الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء:

هذا الهدف مرتبط بالحصة السوقية من العملاء في السوق المصرفي أي حجم عملاء المصرف منسوباً إلى الجمهور المصرفي، فبعض المصارف تهدف من تسعير خدماتها للحفاظ على هذه النسبة أو زيادتها ويكون عنصر التسعير أحد الأدوات لتحقيق ذلك، ولعل هذا الهدف يتميز بمرونة السعر وقابليته للتكيف مع أوضاع المصرف التنافسية وقبول المصرف بخسائر محدودة بشكل مؤقت في سبيل تعظيم الحصة السوقية من العملاء وتحقيق الأرباح على المدى الطويل¹.

(ب) المحافظة على الحصة السوقية للمصرف في السوق:

بعض المصارف ترى أن وضعها مثالي في السوق فتحاول المحافظة عليه بدون إيجاد صراعات مع المنافسين والعمل على تحقيق نوع من الاستقرار، الأمر الذي يؤدي لتوليد صورة ايجابية لدى العملاء نتيجة استقرار الأسعار وهو شيء محبذ لدى العميل².

2- مجموعة الأهداف المرتبطة بالأرباح:

(أ) تعظيم الربح:

حيث يعد الربح أحد الأهداف الأساسية للمصرف، وهو ما يعني بتحقيق معدلات معقولة من الأرباح للمساهمين ويختلف مستوى الأرباح المطلوب من مصرف لآخر.

(ب) تعظيم العائد على الإستثمار:

فقد يكون الهدف من عملية التسعير هو تحقيق نسبة العائد المطلوبة على الأموال المستثمرة في المصرف، لذا فقد تقوم إدارة المصرف بتحديد الأسعار على أساس هذه النسبة بمعنى أن يتم إضافة نسبة العائد المطلوبة لتكلفة الخدمة.

3- مجموعة أهداف مرتبطة بالمحافظة على القيم:

(أ) المحافظة على الصورة الذهنية للمصرف:

¹ العجارمة، مرجع سبق ذكره، ص40.

² S. scott macdonald & Timothy w. koch, management of banking sixth edition, Thomson, 2006

وذلك من خلال التميز في تقديم الخدمة المصرفية في أذهان العملاء والذي يؤدي بشكل ما لإدراك الفروقات بين ما يقدمه المصرف من خدمات والمصارف الأخرى¹.

(ب) تحقيق مستوى عالي من الجودة:

فقد يكون هدف المصرف شريحة من المجتمع تتصف بعدم حساسيتها للسعر وينصب إهتمامها على جودة الخدمة التي يحصلون عليها، وهذا الهدف يتطلب جودة عالية للخدمة مما يعني تكلفة عالية و بالتالي أسعار أعلى².

المطلب الرابع: إتخاذ قرار التسعير

يجب على إدارات المصارف أن تحدد الجهة المسؤولة عن عملية التسعير وتختلف، المصارف في هذا الأمر ففي المصارف الصغيرة تقع المسؤولية التسعير على عاتق الإدارة العليا، أما في المصارف الكبيرة فإن مسؤولية التسعير تناط بمسؤولي الدوائر والفروع³.

فقد تقوم بعض المصارف بتشكيل لجان لتسعير خدماتها تكون مكونة من دوائر التسويق والعمليات والتسهيلات والفروع والمحاسبة الإدارية والتخطيط والكمبيوتر، وتقوم هذه اللجان بالإجتماع بشكل منتظم أو عند الحاجة، وتسليم مقترحاتها للإدارة العليا لمراجعة الأسعار⁴.

ويرى الباحث أنه لكي لا يتم التخطيط للسعر بمعزل عن رغبات وحاجات الزبائن، يجب عدم إغفال دور المستويات الإدارية المختلفة في عملية التسعير وخاصة التي تتعامل مع الجمهور، وذلك بسبب إن هذه المستويات على اطلاع دائم بحاجات ورغبات العملاء، بالإضافة إلى أن هذه المستويات قد تكون رافدا مهما للمعلومات من واقع تعاملها المباشر مع الزبائن.

متى تتخذ قرارات التسعير

قرارات التسعير تتخذ عند تسعير خدمة جديدة أو تغيير أسعار خدمات موجودة، أو في حال حدوث تغيير مفاجئ في الكلفة أو عندما يبدأ المنافسون بتغيير أسعارهم أو عندما تسمح السلطات المختصة بذلك أو عند تغير الأهداف الإستراتيجية للمصرف، إن إستراتيجية التسعير تعنى بتحديد مستويات الأسعار ومقدار تجاوزها مع أهداف المصرف وربحية الخدمات المعروضة في السوق.

لذا فإن على الإدارة العليا الإهتمام بقرار التسعير نظرا لنتائجه المباشرة على ربحية المصرف وأهدافه، وبما أن تكلفة الخدمة عامل أساسي في إتخاذ قرار التسعير يجب مشاركة إدارة المحاسبة والعمليات في إعداد المعلومات والبيانات اللازمة⁵. وعموما فإن قرارات التسعير تتخذ غالباً في حالتين رئيسيتين هما⁶:

¹ الصميددي ويوسف، مرجع سبق ذكره، 2005، ص 285.

² العجارمة، مرجع سبق ذكره، 2005، ص 285.

³ معلا، ناجي، أصول التسويق المصرفي، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 1994.

⁴ الباسط، هشام، الاتجاهات الحديثة في التسويق المصرفي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 1988.

⁵ المرجع سبق ذكره، ص 15.

⁶ معلا، ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 64.

1- تسعير الخدمة المصرفية الجديدة

عند تسعير الخدمة المصرفية الجديدة فإنه غالباً ما يكون أمام إدارة المصرف ثلاثة أهداف تسعى إلى تحقيقها وهي:

- أ- تحقيق قبول سريع للخدمة المصرفية الجديدة من قبل العملاء.
- ب- المحافظة على وضع المصرف في السوق.
- ت- تحقيق الربح.

وفي هذه الحالة هناك ثلاث إستراتيجيات يمكن إتباعها، إستراتيجية القشط، إستراتيجية التغلغل، الإستراتيجية النفسية.

2- تسعير الخدمات المصرفية الحالية

قد يضطر المصرف لتغيير أسعار الخدمات القائمة، فتقديم الخدمات الجديدة ليست هي الحالة الوحيدة التي يحتاج فيها المصرف لتحديد إستراتيجيات التسعير فقد يقوم المصرف بتغيير أسعار خدماته لأسباب قد تكون داخلية أو خارجية، وفيما يلي توضيح للأسباب التي قد تدفع بالمصرف لتعديل أسعاره¹.

فالأسباب الداخلية تتمثل في:

- 1- تنشيط الطلب على خدمة معينة تعاني من انخفاض حصتها السوقية.
- 2- التغيرات في تكلفة الخدمات المقدمة.
- 3- عدم وجود إنسجام بين الخدمات التي تنتهي لنفس المجموعة.

أما الأسباب الخارجية فتتمثل في:

- 1- إذا كانت أسعار بعض الخدمات أعلى نسبياً من أسعار الخدمات المماثلة في المصارف الأخرى.
- 2- عدم ملائمة أسعار الخدمات المقدمة مع إمكانيات وحاجات بعض الشرائح في المجتمع.
- 3- إعتقاد العملاء بأن أسعار الخدمات المقدمة مرتفعه عند مقارنتها بأسعار الخدمات المماثلة في المصارف الأخرى.
- 4- تعديل الأسعار إستجابة لظروف المنافسة.
- 5- تعديل الأسعار إستجابة للتشريعات والأنظمة والقوانين.

المبحث الثاني: مراحل تسعير القروض

تعتبر مراحل تسعير القروض المصرفية من القرارات المهمة لتحديد المدخولات البنوك، وتحقيق أكبر إشباع ممكن، وسندستعرض في هذا المبحث دراسة العوامل المؤثرة في قرار التسعير، وتحليل الطلب و التكلفة و الربح المحقق وأسعار المنافسين، وكذلك إختيار سياسة التسعير الإستراتيجية.

المطلب الأول: دراسة العوامل المؤثرة في قرار التسعير

عند تحديد السعر أو الأسعار للخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف هناك العديد من العوامل التي يجب أن تؤخذ في الحسبان ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى مجموعتين²:

¹ معلا، مرجع سبق ذكره،، ص 12.

² عوض بدير، مرجع سبق ذكره، ص 210.

1- العوامل الداخلية

وهي عوامل تتبع من داخل المصرف نفسه وهي:

(أ) الأهداف التسويقية:

إذا ما كان الهدف السوقي المحدد هو إنتاج خدمة ذات جودة عالية بهدف الصمود في السوق بوجه المنافسة والتنافس في ذات الوقت مع المنتجات المماثلة في السوق، وفي قطاع الأرباح والمدخلات المرتفعة فإن ذلك يتطلب الدخول بأسعار مرتفعة للخدمة، أما إذا كان الهدف الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن (وعلي الأخص محدودي الدخل) فإن هذا يتطلب الدخول إلى السوق بأسعار منخفضة للخدمة، وفي نفس الوقت قد يسعى المصرف إلى تحقيق أهداف إضافية وإذا ما كانت هذه الأهداف تتصف بالوضوح والواقعية كلما كان تحقيقها أسهل.

(ب) إستراتيجية المزيج التسويقي :

إن قرارات التسعير يجب أن يتم تنسيقها مع المنتج والتوزيع والترويج (عناصر المزيج التسويقي) كي يتم تشكيل برنامج تسويقي مؤثر ومتناسك، فالقرارات المهيأة لعناصر المزيج التسويقي الأخرى قد تؤثر في قرارات التسعير فقرار طرح منتج بجودة عالية مثلا سوف يعني بأن على المصرف أن يفرض أسعارا أعلى لتغطية التكاليف الأعلى، وعموما المصارف غالبا ما تضع أسعارا معينة لمنتجاتها ومن ثم تكون قراراتها الخاصة بالمزيج التسويقي علي أساس الأسعار التي تريد المطالبة بها.

ورغما عن ذلك نجد أن الزبون عادة ما لا يعتمد على السعر وحدة حيث يسعى بدلا من ذلك إلى إختيار المنتجات (الخدمات) التي تعطيه قيمة أفضل بدلالة الفوائد التي يتلقاها مقابل السعر المدفوع.

(ج) عامل التكلفة:

يلاحظ أن البنوك درجت على التوجه بالتكلفة بشكل تقليدي عند تحديد الأسعار، فإذا إرتفعت التكاليف رفعت البنوك معدلات ما تتقاضاه من رسوم وعمولات علي الخدمات التي تقدمها في ضوء إرتفاع الأسعار ولذلك نجد أن البنوك في النهاية تتقاضى ما يوازي التكاليف التي تحملها¹.

(د) إعتبرات المنظمة:

علي البنوك أن تقرر من الذي يجب أن يضع الأسعار حيث أن الأسعار غالبا تقرر من الإدارة العليا والتسعير يكون من إختصاص مدراء الأقسام مع إحتفاظ الإدارة العليا بوظيفة، وضع أهداف التسعير والسياسات السعرية والتي غالبا ما تتوافق مع الأسعار المقدمة من المستويات الإدارية الدنيا².

2- العوامل الخارجية:

العوامل الخارجية التي تؤثر على قرارات التسعير تتضمن الموقف الإئتماني للعميل، وظروف السوق والطلب والمنافسة وعناصر بيئية أخرى حيث تحدد التكلفة الحدود الدنيا للأسعار. ومن العوامل الخارجية:

¹ عوض بدير الحداد، مرجع سبق ذكره، ص 211.

² محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص 294.

(أ) الموقف الإنتماني للعميل:

وفية تتم دراسة الحالة الائتمانية للعميل لمعرفة ما إذا كانت الحالة الائتمانية له جيدة أم عكس ذلك، وفي حالة الموقف الإنتماني الجيد فإن العميل يمنح معدلات أفضل للهوامش على القروض والعكس صحيح مع ضرورة مراعاة عدد مرات تعامل الزبون وذلك عبر تحليل ربحية الزبون.

(ب) ظروف السوق:

تتعرض المصارف لدرجة كبيرة من المنافسة ليس فقط من المصارف الأخرى، وإنما من قبل المؤسسات المالية الأخرى بالإضافة لأعضاء سوق الأوراق المالية، وتبعاً لهذه المنافسة إتجهت المصارف إلى ما يعرف بفلسفة التوجه بالسوق عند تحديد الأسعار وفيها يتم النظر إلى التسعير كعنصر مكمل لبقية عناصر المزيج التسويقي داخل إطار إستراتيجية تسويق محددة، مع ضرورة التأكد من أن الأسعار التي يتقاضاها المصرف تتوافق مع البرنامج التسويقي ككل.

(ج) مرونة الطلب على الخدمات المصرفية:

يتحدد مدى مناسبة إتباع أي من سياسات التسعير (كشط السوق، التغلغل في السوق، القيمة المدركة، قيادة السعر) إلى درجة كبيرة بمدى مرونة الطلب على الخدمة المصرفية في السوق، ويقصد بمرونة الطلب على الخدمة المصرفية درجة حساسية الطلب على الخدمات المصرفية للتغيرات في مستويات أسعارها¹. ففي بعض الأسواق يلاحظ أن الطلب يبدو أنه لا يتأثر كثيراً بالأسعار أو أنه يتأثر إلى نقطة معينة (الطلب على الودائع غير مرن) وفي هذه الحالات يمكن للمصرف أن يعدل في الأسعار على الخدمات المصرفية المقدمة لهذه الشريحة، دون خوف من تأثر الطلب على هذه الخدمات بالتغير في الأسعار.

من ناحية أخرى هناك بعض الأسواق والأنشطة المصرفية ذات حساسية تجاه التغيرات في الأسعار، كما تتوقف المرونة كذلك على قيمة نشاط العميل ودرجة نضج مشتري الخدمة المصرفية وتفهمه للنواحي المالية المصرفية في السوق. ومع ذلك فإن المرونة السعرية في حد ذاتها لا تفسر استجابة الأسواق لمستويات الأسعار المتغيرة، ولكنها تمثل احد المعايير التي ينبغي أن تؤخذ في الحسبان عند تحديد الأسعار.

المطلب الثاني: تحليل الطلب والتكلفة والربح المتحقق وأسعار المنافسين

تحدد المصارف عدة مستويات من الأسعار شأنها شأن بقية المؤسسات وذلك من أجل تغطية التكاليف التي أنفقتها لإنتاج الخدمات بشكل نهائي، وهناك أسلوبين يمكن إستخدامهما لتحليل وفهم العلاقة بين الطلب والتكلفة والربح وأسعار المنافسين كما يلي:

الفرع الأول: تحليل الطلب والتكلفة والربح المتحقق

(أ) تحليل نقطة التعادل:

نقطة التعادل هي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي إيرادات المبيعات مع إجمالي المصروفات المتغيرة والثابتة وأهي النقطة التي يتعادل عندها إجمالي هامش المساهمة مع إجمالي المصروفات الثابتة، وكما يتضح من هذين التعريفين يمكن الوصول إلى نقطة التعادل بطريقتين أولاً بطريقة المعادلة، وثانياً بطريقة الوحدة.

أولاً: طريقة المعادلة

¹ عوض بدير الحداد، مرجع سبق ذكره، ص 113-214.

الفصل الثاني: الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض

تركز طريقة المعادلة على مدخل المساهمة لقائمة الدخل والتي يمكن أن تأخذ شكل معادلة كالآتي:

$$\text{الأرباح} = \text{المبيعات} - (\text{المصروفات المتغيرة} + \text{المصروفات الثابتة})$$

أو تكون

$$\text{المبيعات} = \text{المصروفات المتغيرة} + \text{الثابتة} + \text{الأرباح}$$

وعند نقطة التعادل تكون الأرباح صفراً، لذلك تحسب نقطة التعادل بأخذ نقطة تساوي أو تعادل المبيعات مع مجموع المصروفات المتغيرة والثابتة¹.

ثانياً: طريقة هامش المساهمة

وهامش المساهمة هو القيمة الباقية من إيرادات المبيعات بعد طرح المصروفات المتغيرة، ويركز على أن كل وحدة تباع تنتج قدراً معيناً من هامش المساهمة والذي يعمل أولاً على تغطية المصروفات الثابتة، والباقي بعد ذلك يوجه للأرباح، فإذا لم يكن هامش المساهمة كافياً لتغطية التكاليف الثابتة تتحقق خسائر خلال الفترة وعن طريق هامش المساهمة يمكن إيجاد عدد الوحدات الواجب بيعها لتحقيق التعادل عن طريق قسمة إجمالي المصروفات الثابتة على هامش المساهمة للوحدة المباعة²:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{المصروفات الثابتة}}{\text{هامش مساهمة الوحدة}}$$

وعموماً يعتبر تحليل نقطة التعادل أسلوباً مباشراً و بسيطاً ومؤشراً معقولاً للتعرف على الحدود التي يمكن إستخدامها لتحديد عدد الوحدات المنتجة أو المقدمة من هذه الخدمة أو تلك، كما يساعد المؤسسات في الوصول لنقطة التعادل إلا أنه لا يبين كيفية تحقيق هدف التسعير³.

(ب) التحليل الحدي:

ترتكز عملية التحليل الحدي على أساس أن نقطة الربح القصوى هي النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي، وبشكل عام ينظر إلى الإيراد الحدي على أنه (التغير في الإيرادات الإجمالية بسبب تغير المبيعات بوحدة واحدة) أو أنه التغير في الإيراد الكلي والذي ينتج أو يتم التوصل إليه بعد بيع وحدة إضافية أخرى⁴.

من ناحية مفاهيمية⁵ تتحدد تكاليف الإنتاج والتسويق في مؤسسة ما بناءً على الكميات التي تم إنتاجها والتي تعتبر في هذه الحالة من العوامل الهامة عند تحديد ما يجب عرضه من كميات في الأسواق المستهدفة، أما التكلفة

¹ محمد عصام الدين زايد، المحاسبة الإدارية، الرياض، دار المريخ، ص 332-333.

² المرجع السابق، ص 332-333.

³ محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص 32-33.

⁴ عاصم بن طاهر علي، التحليل الاقتصادي الجزئي للنظرية المتوسطة، الرياض، دار المريخ للنشر، ص 218.

⁵ محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص 29-30.

الحدية فتربط بإنتاج وحدة أخرى إضافية من علامة التجارية (السلعية أو الخدمية) وبناء عليه يمكن القول أن مفهوم التكلفة الحدية مرتبط بشكل كبير مع مفهوم الإيراد الحدي، وكلاهما مرتبط بإنتاج وحدة إضافية من علامة التجارية، وإذا ما تم دمج هذين المفهومين فيمكن تطبيق المفهوم الإقتصادي للتسعير والهادف إلى تحقيق أقصى الأرباح، وعمليا يعطي هذا المفهوم الاقتصادي للتسعير إنطباعا بأن عملية التسعير ستكون دقيقة وهذا غير صحيح، لأن ذلك يفترض ثبات كل من التكلفة والإيراد واللذان يشكلان أهم العوامل، بالإضافة إلى أن الاستراتيجيات الموجهة من المشروعات المنافسة قد تعدل تنبؤات وتقديرات المؤسسة فيما يتعلق بعلاقات التكاليف والإيرادات رأسا على عقب. إلا أنه يمكن القول بأن التحليل الحدي يفيد بشكل جزئي في عملية التسعير للسلع والخدمات الجديدة والتي تبدو فيها التكاليف وعلاقتها مع الإيراد واضحة نسبيا، ولفترات زمنية محددة بالإضافة إلى أن هذا الأسلوب يساعد في تسعير السلع والخدمات الحالية عند طريق تحليل علاقات الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

الفرع الثاني: تحليل أسعار المنافسين :

أسعار المنافسين توفر قاعدة معلوماتية واسعة عن تكاليف وإيرادات المنافسين الرئيسيين في الصناعة وبناء عليه تقوم الجهات المختصة بالمصرف بمهمة جمع هذه المعلومات، من مختلف المصادر (داخلية وخارجية) وتحليلها وبيان نقاط القوة والضعف فيها بالنسبة لكل منافس رئيسي، وعلى أساس المعلومات والبيانات التي تم جمعها وتحليلها توضع الأسعار المقبولة من العملاء النهائيين.

المطلب الثالث: إختيار سياسة التسعير الإستراتيجية

إختيار سياسة التسعير

سياسة التسعير تعتبر ذات تأثير كبير في تحقيق الأهداف التسويقية كما تعتبر بمثابة البرنامج العملي الذي تقوم المصارف بالإلتزام بتطبيقه لتحقيق الأهداف السعيرية الموضوعة مع ضرورة الإنسجام مع المتغيرات البيئية مثل طبيعة الأسواق ومستويات الدخل ودرجة الوعي المصرفي، بجانب الأهداف الإجتماعية والإقتصادية التي تعكسها السياسات الإقتصادية والظروف الإقتصادية والإجتماعية السائدة، كما تشكل سياسات التسعير أهمية خاصة للمصارف وذلك لإرتباطها الوثيق بأهدافها وإيراداتها وأن إختيار سياسة التسعير يعتبر من الأمور المعقدة، لتشعب القرارات والخيارات التي يجب إتخاذها عند تحديد السياسة السعيرية وبشكل عام هنالك أربعة سياسات تسعيرية هي:

أولا: سياسة السعر الكاشط

يميل السعر في هذه الحالة لأن يكون غير مرن وخاصة في مرحلة التقديم للماركة الخدمية أو السلعية وترتكز هذه السياسة التسعيرية، على وضع أعلى الأسعار على السلع أو الخدمات الجديدة والتي سيدفعها المبادرون أو المبتكرون من المشتريين مقابل حصولهم على سلع أو خدمات جديدة¹. والمصارف التي تعتمد هذه السياسة تقوم بتقديم خدمات مصرفية بسعر مرتفع للبيع لقطاعات معينة، من المستهلكين القادرين حاليا على شراء هذه الخدمات، والهدف من ذلك تحقيق أعلى الأرباح الممكنة في الأجل

¹ محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص 33.

القصير، ثم تقوم من بعد ذلك بتخفيض السعر بهدف البيع لفئات أقل قدرة مالية، بمعنى الإتجاه نحو الدخول إلى أسواق ذات مرونة أكبر في حساسيتها تجاه التغير في الأسعار¹، بشكل عام تعمل هذه السياسة السعرية (السعر الكاشط) كعامل محبط أو غير مشجع للمنافسين المحتملين لدخول السوق وذلك تجنباً للتكاليف العالية في النواحي التطويرية والتصنيعية والتسويقية والترويجية الممكن مواجهتها في حالة التفكير لدخول ميدان إنتاج وتسويق هذه الماركة السلعية أو الخدمية².

ويري الباحث أن السعر المبدئي المرتفع للخدمة قد يخلق إنطباع مميز عنها وخاصة في الحالات التي يريد فيها المصرف إختبار الطلب على خدمة مصرفية جديدة، لأنه بالإضافة إلى الإنطباع الجيد عن الخدمة مرتفعة السعر نجد أن البدء بسعر مرتفع ثم تخفيضه فيما بعد إذا إقتضت ظروف السوق والطلب.

يعد أسهل قياساً من الحالة التي يتم فيها تقديم الخدمة المصرفية الجديدة بسعر منخفض ومن ثم العمل على زيادته بعد الحصول على نتائج مؤشرات السوق والطلب، فالوضع الأخير قد يخلق إنطباع لدي العميل عن عدم مصداقية المصرف. يضاف إلى ذلك أن الأخذ بسياسة السعر الكاشط تمكن المصرف من الحصول على السيولة اللازمة للتوسع وغزو القطاعات الأخرى من السوق. ويرى الباحث إمكانية نجاح سياسة السعر الكاشط إذا ما توفرت للمصارف البيانات اللازمة عن تقسيمات السوق وفقاً للدخل والحساسية (المرونة) السعرية.

ثانياً: سياسة السعر الكاسح

تستخدم عند تقديم المنتجات الجديدة للسوق والهدف منها هو التغلغل والنمو في السوق والحصول على أكبر حصة ممكنة فيه بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة الربحية في الأمد الطويل³ عن طريق وضع أسعار منخفضة للخدمات موضوع الإهتمام، ويتطلب نجاح هذه السياسة في التسعير إنتاج أو عرض أكبر كمية ممكنة من الوحدات المنتجة وتجدر الإشارة إلى أن المؤسسات التي تستخدم سياسة السعر الكاسح لا تطبق هذه السياسة بشكل تلقائي.

وهذه السياسة تعمل على النقيض تماماً من سياسة السعر الكاشط، وبالتالي قد تخلق إشكالات الإنطباع غير الجيد عن الخدمة منخفضة السعر والذي يمكن للمصرف تفادي نشوئه لدى العملاء، عن طريق ربط الخدمة بمزايا إضافية (يتحمل فيها العميل بعض التكاليف) والتكثيف من الحملات الترويجية للمنتج قبل تقديمه بشكل يكون لدى العميل رأي إيجابي قبل الحصول على الخدمة.

نخلص من ذلك إلى أن سياستي السعر الكاشط والسعر الكاسح يمكن إستخدامهما في تسعير الخدمات المصرفية الجديدة. حيث يتم إستخدام سياسة السعر الكاشط إذا كان بالإمكان حصول المصرف على بيانات عن تقسيمات السوق وفقاً للدخل والمرونة السعرية حيث تستخدم عندما تكون غلبة السوق لذوي الدخول المرتفعة أصحاب المرونة السعرية المنخفضة، وإلا فإن الاستخدام الأمثل سيكون لسياسة السعر الكاسح.

ثالثاً: سياسة قيادة السعر

¹ محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص 303.

² محمد عبيدات، مرجع سبق ذكره، ص 32.

³ محمود جاسم الصميدعي، مرجع سبق ذكره، ص 303.

تتجسد هذه السياسة عندما يكون هنالك مجهزاً معين مقبول بشكل عام من بقية المجهزين بإعتباره القائد للأسعار حيث أنه هو الذي يحدد السعر، وبشكل عام هنالك نوعين من المجهزين.

النوع الأول يحدث عندما تقوم المؤسسة المصرفية القائدة بأخذ المبادرة في تغيير الأسعار وتكون باقي المصارف مستعدة لإتباعها على أن يحقق هذا التغيير الربح الكافي، وبرأينا أن هذا النوع قد يكون إختيارياً كما في حالة أن المصرف القائد هو أحد المصارف المنافسة، وقد يكون إجبارياً عندما تتحدد أسعار الخدمات المصرفية من قبل السلطة النقدية مثله في المصرف المركزي، ففي الحالة الأولى (الإختيارية) قد نجد بعض التفاوت في أسعار الخدمات المصرفية فيما بين المصرف القائد والمصارف التابعة الأخرى وذلك لظروف الحجم وقاعدة الزبائن والسمعة في السوق وغيرها من العوامل التي تحكم المدى الواقعي لتسعير الخدمة المصرفية.

أما في الحالة الثانية (الإجبارية) قد نجد على الرغم من حسن النية الذي قد يكون متوفراً لدى مخططي السلطة النقدية إلا أن هذا لا يعني أن تأتي أسعار الخدمات المصرفية متلائمة مع الفروقات الطبيعية التي من الممكن القول بوجودها بين المصارف، وينتج عن ذلك أن الأسعار قد تأتي دون المستوى بالنسبة لمصارف تقتطع حصة كبيرة من السوق المصرفي مما قد يؤثر سلباً على إيراداتها لتغطية تكاليف الحجم، أو قد تأتي غير متلائمة مع إمكانيات المصارف الصغيرة في الحجم والحصة السوقية والعملاء الأمر الذي قد يؤثر على قدرة هذه المصارف في الإستمرارية والمنافسة بسبب توفر الوعي لدى العملاء بالسوق المصرفي مما يقودهم إلى الإتجاه نحو التعامل مع المصارف ذات السمعة السوقية الممتازة، طالما أنها تقدم ذات الخدمات بنفس السعر مع إحتماالية الحصول على مزايا غير سعرية إضافية أخرى.

أما النوع الثاني فيتمثل في حالة مؤسسه مصرفيه صغيرة ولكن معتمده كقائد للسوق بعد أن تكون قد أثبتت أنها قادرة على تحليل السوق أو تشخيص التغيرات في السوق وقادرة على وضع هيكل السعر في السوق¹. و يرى الباحث أن مؤسسة بهذه القدرات ستكون في المستقبل القريب من المؤسسات المصرفية الرائدة مما يعني أن النوع الثاني من قيادة السوق قد يصدق في الأجل القصير ولكن في الأجل الطويل فل الأغلبية للنوع الأول سواء كان إختيارياً او إجبارياً.

و أن سياسة قيادة السوق في مجملها لا تخرج من كونها سياسة سعر كاشط أو سعر كاسح ومسألة قيادة السوق مسألة فنية لإثبات الحق الأدبي للمصارف التي تتولى عملية التقديم الأول للخدمة في السوق.

رابعاً: سياسة التسعير حسب القيمة المدركة

عادة ما لا يكون أساس هذه السياسة هو (كم يكلف تقديم هذه الخدمة أو المنتج؟)، بل (ما هي القيمة المدركة للمنتج أو الخدمة لدي العميل؟). فكلما زادت الملامح المادية وغير المادية، مثل المظهرية والتفاخر فأن ذلك سوف يؤدي إلي إرتفاع القيمة المدركة للمنتج أو الخدمة، وبالتالي يمكن للمصرف تحديد أسعار مرتفعة أو العكس صحيح. وفي الواقع فإن المنظمات والمصارف إذا أرادت إستخدام سياسة القيمة في التسعير، فإنها يجب أن تبذل جهوداً مضاعفة لتقليل حساسية العملاء للسعر أو الحد من مرونة الطلب من خلال تمييز المنتج أو ربط الطلب عليه بمنتجات أخرى أو إضافة منافع غير سعرية².

¹ محمود جاسم الصميدع، مرجع سبق ذكره، ص 304.

² عوض بدير الحداد، مرجع سبق ذكره، ص 227.

و أن الجهود التي تبذلها المصارف لتقليل حساسية العميل للسعر ما هي إلا جهود نظرية لأن القيمة المدركة تظل إحساس بشري غير قابل للقياس، وبالتالي فمن الأولى للمصارف البحث عن سياسات تسعيرية تبحث في تقسيمات العملاء تبعاً للمقدرة أو الملاءة المالية والحساسية تجاه السعر، وبذلك فإن التكاليف الإضافية التي تتحملها المصارف للوصول إلى القيمة المدركة لدى العميل عن الخدمة محل الدراسة من الأسلم أن يتم توجيهها للحصول على بيانات عن المقدرة أو الملاءة المالية للعملاء وحساسيتهم تجاه السعر.

خامساً: سياسات تسعيرية أخرى¹

سياسات التسعير السابقة تستخدم في الغالب الأعم لتسعير المنتجات الجديدة، إلا أن هناك بعض السياسات السعرية الأخرى التي قد تلجأ المصارف إلى إستخدامها سواء لإعادة تسعير الخدمات الحالية أو عند تقديم الخدمات الجديدة ومن أبرز هذه السياسات ما يلي:

(أ) التسعير القائم على العلاقات

تستمد هذه السياسة التسعيرية فلسفتها من حقيقة أنه يمكن للبنك أن يحقق منافع متعددة من خلال تشجيع العميل على إستخدام أكثر من خدمة أو تكثيف تعاملاته في الخدمات المقدمة إليه، بالفعل إن مثل هذا التشجيع قد يأخذ شكل تخفيض العمولات، رفع معدلات الفائدة على الحسابات الإدخارية الإستثمارية أو الحد من أسعار الفائدة على القروض عند تعامل العميل في أكثر من حساب. ومن المتطلبات الأساسية لنجاح هذه السياسة هو وجود نظام متكامل يساعد على سهولة الإتصال وتداول المعلومات عن الخدمات المختلفة التي يستخدمها العميل، أو وجود ملف مركزي للمعلومات يتم تحديثه بصفه مستمرة ومنظمة، والذي يربط كافة المعاملات التي تتصل بعمل معين. وتتعدد الفوائد التي يمكن أن يحققها المصرف عند إستخدامه لهذه السياسة ومنها:

1. تحقيق إنخفاض في التكلفة منشئه خدمه عميل واحد يتعامل في أربعة حسابات بدلا عن خدمة أربعة عملاء يتعامل كل منهم في خدمة واحده فقط.
 2. الحفاظ على العميل لأنه كلما زاد عدد الحسابات التي يتعامل فيها العميل كلما كان من السهل الحفاظ عليه وإقناعه بإستمرار تعامله مع البنك.
 3. زيادة الربحية لأن الربحية الإجمالية التي يمكن تحقيقها من تقديم مجموعة خدمات متكاملة للعميل، تكون أفضل من معدلات الربحية التي يمكن تحقيقها من التعامل في حالة بيع كل خدمة بصفة منفردة.
- و أن لهذه السياسة محاسن لها عيوب تتمثل في الآتي :

خدمة عميل واحد يتعامل في أربعة حسابات قد يخلق إنطباع لدى العميل عن أهميته للمصرف، وعدم قدرة المصرف على التخلي عنه حتى ولو كان على غير حق، مما يعني إهدار وقت البنك في إرضاء العملاء ذو الطبيعة الصعبة وبالتالي زيادة التكاليف الناجمة عن الزمن الضائع الذي كان من الممكن توجيهه لخدمة عميل آخر وضياع فرصة إستثمارية للبنك. كما أن القول بزيادة الربحية الإجمالية عن طريق تقديم مجموعة خدمات متكاملة للعميل قد لا يكون صحيحا في كل الأحوال فهناك بعض الخدمات المصرفية التي كلما زاد عدد المتعاملين فيها كلما كانت عائدات البنك أكبر (خدمة الحساب الجاري والخدمات المصاحبة له).

¹ المرجع السابق ، ص 227.

(ب) التسعير القائم على السلوك

تعتمد هذه السياسة على استخدام السعر لحث العملاء على إتخاذ موقف معين قد ينتج عنه إما تقليل التكلفة أو زيادة الربح، والمثال على ذلك قيام مصرف بتحميل العميل مصروفات معينة في حالة قيامه بصرف مبالغ نقدية من خلال التعامل مع موظف الشباك مباشرة، بينما لا يتم تحميله مثل هذه المصروفات إذا قام بالسحب عن طريق استخدام جهاز الصّراف الآلي، مثل هذه السياسة قد يكتب لها النجاح فقط في حالة ما إذا كان الطلب على خدمات موظف الشباك مرنا وهذه المرونة يمكن تدعيمها من خلال وجود بدائل متقاربة مثل أن يكون جهاز الصراف الآلي قريبا من موقع الفرع، وكذلك من خلال جعل العملاء يدركون مثل هذا الفرق عن طريق الإتصالات الفعالة.

وأن هذه السياسة قد يكتب لها النجاح إذا ما كانت موجهة إلى تسعير الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء ذوي الحساسية المرتفعة تجاه التغيرات في الأسعار.

المبحث الثالث: الإطار المحاسبي لتسعير القروض

تهتم قرارات التسعير القروض في المصارف بمعالجة حالتين، إحداهما تسعير الخدمات تقدم للزبائن إعتياديا خلال العمليات اليومية، والحالة الثانية هي تسعير الخدمات المصرفية الخاصة، وسندعرض في هذا المبحث الأساليب المستندة إلى تحليل التعامل مع الزبون و كيفية تسعير القروض على أساس التكلفة.

المطلب الأول: الأساليب المستندة إلى تحليل التعامل مع الزبون

من تسميتها تستند هذه الأساليب في تسعير الخدمات المصرفية على دراسة وتحليل علاقة الزبون مع المصرف وهي:

1- فرض رسوم خدمه موحده على الودائع :

يعد هذا أقدم وأبسط أسلوب لتسعير الخدمة المصرفية، وأقل جهدا وواقعية ويتضمن الأسلوب إما فرض رسم موحد على كل الودائع الجارية، أو على تلك الودائع التي يزيد رصيدها عن الحد الأدنى المعين أو تقع ضمن مدى معين. فهو إذن لا يأخذ بعين الاعتبار نشاط الحساب (حركته) خلال المدة، وتعتمد إدارة المصرف على البيانات المحاسبية عن التكلفة في تحديد رسوم الخدمة المذكورة، فمثل هذه البيانات تشير إلى الحد الأدنى من رصيد الودائع الجارية، وإذا ما هبط الحساب الجاري دونه تصبح كلفته إدارته أعلى من الإيراد المتأتي من توظيفه في القروض والاستثمارات، ويأخذ هذا الأسلوب الشكل الآتي، مثلا

(1) دينار شهريا على كل حساب رصيده يقل عن (300) دينار في الشهر، وهو بهذا المعني يشبه الرسم الجزئي المفروض علي الودائع الصغيرة. وفي الحالات الأخرى، يفرض الرسم على شكل فئات من الأرصدة، مثلا (2) دينار إذا قل رصيد الحساب عن (200) دينار و(1) دينار للحسابات ذات الأرصدة التي تتراوح بين (201-300) دينار ونصف دينار للحسابات ذات الأرصدة التي تتراوح بين (301-400) دينار خلال الشهر.

من مزايا هذا الأسلوب أنه يأتي بإيراد إضافي للمصرف ويؤدي إلى تشجيع ذوي الودائع الصغيرة جدا للتعامل معه، إضافة لسهولة حسابه وتطبيقه غير أن هناك عددا من السلبيات التي يعاني منها هذا الأسلوب، منها عدم العدالة في فرض رسوم موحدة بغض النظر عن مستوى نشاط الحساب (عدد مرات المدين والدائن خلال

الفصل الثاني: الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض

الشهر). وقد حاولت بعض المصارف إحداث تغيير في الأسلوب لتقليل آثار هذه السلبيات وذلك من خلال تقليل الخدمات المقدمة إلى الودائع الصغيرة، إلى جانب فرض ذلك الرسم عليها¹.

2- فرض الرسوم علي الخدمة المقاسة

وبسبب عيوب الأسلوب الأول، درجت بعض المصارف على حساب الرسم بعد السماح بعدد من الشيكات بدون فرض رسوم، أخذاً بعين الاعتبار متوسط الرصيد الشهري للوديعة الجارية، وتبعاً لذلك يتطلب هذا الأسلوب فرض رسوم على كل شيك يسحب فوق الحد المسموح به، كما يتضح ذلك من الجدول أدناه.

الجدول رقم (1-2): أسلوب فرض الرسوم علي الخدمة المقاس

متوسط الرصيد (دينار)	الرسم (دينار)	عدد الشيكات المسموحة بدون رسم
300 فما فوق	3	10
400-301	2	15
500-401	1	20

الشيكات الإضافية تحمل برسم (0.06) دينار لكل شيك

المصدر: خليل محمد حسن الشماع، المحاسبة الإدارية في المصارف، بيروت، اتحاد المصارف العربية، 1999، ص 101.

3- تحليل ربحية الزبون:

تطور هذا الأسلوب بمرور الوقت، عن طريق تكثيف الجهود العلمية المتمثلة بالبحوث والدراسات المتواصلة، حتى غدا اليوم الأسلوب الأكثر اعتماداً في المصارف المعاصرة. وهو يستخدم الآن في تعامل المصرف مع زبائنه من منشآت الأعمال والمودعين من الأحجام المتوسطة والكبيرة، وينطلق الأسلوب من النظرة الشاملة والكلية لعلاقة الزبون بالمصرف، وما تتيحه هذه العلاقة من مقارنة الإيراد بالتكلفة لكي تصبح القاعدة الأساسية في تسعير الخدمات التي تقدم للزبون، فالزبائن يطلبون عادة مجموعة من الخدمات المصرفية (القروض، الإيداعات،... الخ) وقد إهتمت المصارف بعلاقة الإيداع مع زبائنها لأنها المصدر المهم لمواردها حيث تخدم أرصدة ودائع الزبائن غرضين أحدهما تغطية تكلفة إدارتها والثاني تقديم مصدر التمويل للقروض المصرفية.

من المعروف أن الزبائن لا يستخدمون كل الخدمات المصرفية، مما يعني أن علي المصرف أن يحدد الأسعار المناسبة لها لغرض الحصول علي الربح (الدخل) الصافي من تقديمها للزبون، غير أن بعض الخدمات المصرفية لا تولد إيرادات كافية لتغطية تكلفته الثابتة، ولذلك فإن قرارات التسعير قد تشمل تشكيلة من الإستراتيجيات في مجال توحيد تقديم الخدمات المصرفية لغرض توليد طلب بحجم كاف علي خدمات مصرفية معينة. وبذلك يتضمن تحليل ربحية الزبون العلاقة الكلية بين الزبون والمصرف من خلال تحليل كل خدمة مقدمة من المصرف للزبون لتحديد الربحية الكلية، بدلا من تحديد ربحية كل خدمة على حدة، وعلى ذلك فهو يساعد إدارة المصرف علي تسعير الخدمات المصرفية، وتحديد الشروط المناسبة للقروض وبما يفي بالحد الأدنى من هدف الربحية

¹ خليل محمد حسن الشماع، المحاسبة الادارية في المصارف، بيروت، اتحاد المصارف العربية، 1999، ص 101.

للمصرف، وعموماً يمتد تحليل ربحية الزبون ليشمل تحليلات لتحديد نوعية الزبون (صافي مجهز للأموال أو صافي مقترض) وتؤثر هذه التحليلات على شروط القروض¹.

المطلب الثاني: تسعير القروض على أساس التكلفة

تنبع أهمية التكلفة في قرارات تسعير الخدمات المصرفية من كونها نقطة البداية في التسعير تنطلق منها إدارة المصرف على طريقة إزالة بعض عناصر لا للتأكد من قرارات التسعير، كما تؤلف التكلفة الحد الأدنى أو هامش الحماية أمام إدارة المصرف، بحيث أنها يجب أن لا تسعر الخدمات المصرفية بأقل من التكلفة مع الأخذ في الاعتبار صعوبات تقدير التكلفة وتجميعها وتخصيصها للخدمات المصرفية المختلفة، ويضاف إلى ذلك أن بيانات التكلفة تعطي إدارة المصرف مؤشرات عن التكاليف وبالتالي الأسعار التي تحددها المصارف المنافسة لخدماتها. وقد تنتهج الإدارة سياسة فرض هامش الربح تضيفه على التكلفة التي تحددها المصارف المنافسة، والتوجه الحالي الإتجاه بالمنافسة إلى نوعية الخدمة المصرفية (المنافسة النوعية) بدلا عن التركيز على المنافسة السعرية فقط، ويمكن تناول الأنواع التالية من السياسات السعرية التي تنتهجها المصارف لتسعير خدماتها وفقا لمدخل التكلفة:

1- طريقة التكلفة المعلاة

وفقا لهذه الطريقة ينبغي في السعر الذي يختاره المصرف لبيع الخدمة المصرفية المعنية أن يغطي كافة التكاليف المتغيرة والثابتة التي يمكن تتبعها لها، فإذا كانت الإيرادات غير كافية لتغطية هذه التكاليف فيفضل أن لا يقوم المصرف بتقديم الخدمة، بالإضافة إلى ذلك يجب أن يساهم سعر بيع الخدمة بتغطية التكاليف العامة للمصرف، بمعنى أن يغطي سعر الخدمة جزء من المصروفات الإدارية والعمومية للمصرف ثم يحقق هامش ربح، وتعتبر معادلة التسعير بالتكلفة المعلاة من أكثر المداخل إستخداما لتحقيق ذلك حيث يقوم هذا المدخل بتحديد التكاليف التي يمكن تتبعها إلى منتج معين تضاف نسبة معينة محددة مقدما إلى هذه التكاليف للوصول إلى السعر المستهدف، وعلى الرغم من أن نظام التكلفة الكلية يعتبر الأكثر إستخداما في التسعير طبقا للتكلفة الكلية المعلاة إلا أنه يمكن أيضا إستخدام نظام هامش المساهمة².

(أ) التسعير على أساس التكلفة

عموماً يركز مدخل التكاليف الكلية عند تسعير المنتجات على تصنيف التكاليف تبعا لوظائفها وفيما إذا كانت هذه التكاليف الكلية تكاليف إنتاجية (تكاليف منتج) أو غير إنتاجية (تكاليف فترة)، وبالتالي فعند تحديد السعر بالتكلفة المعلاة المبني على نظام التكاليف الكلية فإن الأساس الذي يتم على أساسه التسعير هو تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة³ ونتيجة لذلك تبقى المصروفات التسويقية (البيعة) والمصروفات الإدارية دون تحميل على الوحدات المنتجة، لأنها تعتبر تكلفة فترة وبالتالي عند تحديد نسبة الأرباح فإنه يجب أخذ المصروفات غير المحملة على الوحدات والأرباح المخططة في الحسبان⁴، ويتم ذلك عن طريق إضافة نسبة معينة إلى تكلفة إنتاج

¹ خليل محمد حسن الشماع، مرجع سبق ذكره، ص 101.

² سيد الهواري، جازية زعتر، مرجع سابق ذكره، ص 324-325.

³ المرجع السابق، ص 324-325.

⁴ المرجع السابق، ص 325.

الفصل الثاني: الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض

الوحدة الواحدة ويراعي في هذه النسبة أن تكون كافية لتغطية المصروفات السابقة (التسويقية والإدارية) وتحقيق هامش ربح مرضي¹.

في بعض الأحيان قد يراد تحديد السعر المستهدف مع عدم توفر نسبة إضافة معينة يفترضها المصرف لأغراض تغطية المصروفات التسويقية والإدارية، ولكن تتوفر معلومات عن الربح المستهدف، وهنا يتم التوصل إلى تحديد السعر المستهدف عن طريق:

أولاً: تحديد نسبة الإضافة إلى التكلفة التي يراد بها تغطية التكاليف التسويقية و الإدارية مع تحقيق الربح المستهدف وذلك باستخدام المعادلة:

$$\text{نسبة الإضافة إلى التكلفة} = \frac{\text{المصروفات التسويقية والإدارية} + \text{الأرباح المخططة}}{\text{عدد الوحدات} \times \text{تكلفة الوحدة}}$$

كما يمكن تحديد نسبة الإضافة إلى التكلفة بالمعادلة:

$$\text{نسبة الإضافة} = \frac{\text{العائد المرغوب على الأصول المستخدمة} + \text{التكاليف غير المحتسبة}}{\text{عدد وحدات (حجم) البيانات} \times \text{تكلفة الوحدة المحتسبة}}$$

الجدير بالذكر أن التكاليف غير المحتسبة تختلف باختلاف نظام التكاليف المستخدم للتسعير فهي طبقاً لنظام التكاليف الكلية تتمثل في التكاليف التي لم تدخل في تصنيع المنتج (مصروفات البيع والإدارة)، أما في نظام التكاليف المتغيرة فتشتمل على تكاليف التصنيع الثابتة وتكاليف البيع الثابتة والتكاليف الإدارية. ثانياً: وبعد تحديد نسبة الإضافة تتم إضافتها إلى تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة للحصول على السعر المستهدف إجراء.

عموماً يواجه هذا النموذج بعدة مشكلات تتعلق بحساب التكلفة الكلية ومن هذه المشكلات²:

1- إرتباط حجم الخدمة المقدمة بالسعر الذي تطرح به وعلاقة الحجم بالسعر وعلاقة السعر بالتكلفة.

2- كيفية تخصيص التكاليف المشتركة على الخدمات المصرفية المتنوعة (ساعات العمل، ساعات إندثار المعدات، المساحة المستخدمة من مكاتب المصرف، درجة إستفادة كل خدمة من التكلفة المشتركة).

3- ضرورة تعديل السعر الذي يتم التوصل إليه من خلال معادلة (التكلفة المعلاة) لكي يتم الأخذ بالإعتبار الأسعار التي تحددها المصارف المنافسة إذ يؤدي إهمال ذلك إلى تفويت فرص مربحة للمصرف في أسواق يسود فيها التسعير على أساس الهوامش الضيقة والحساسية.

¹ محمد تيسير عبد الكريم الرجبي، المحاسبة الإدارية، الطبعة الثالثة، عمان، دار وائل للنشر، ص 368.

² سيد الهواري، مرجع سبق ذكره، ص 325.

4- صعوبة تسعير الخدمات المصرفية الجديدة أو غير النمطية على أساس التكلفة الكلية المحتسبة للخدمات النمطية لعدم توفر بيانات عنها تتعلق بالتكلفة والأسواق.

(ب) التسعير على أساس إستيعاب هامش الربح لبعض التكاليف والمصاريف

هناك طريقتان يمكن بموجبهما شمول هامش الربح لبعض التكاليف والمصاريف بدلا عن إحساب المصاريف ضمن هيكل التكلفة، ويعد ذلك امتدادا أو تحويرا لأسلوب الإضافة إلى التكلفة الكلية.
أولا: أسلوب الإمتصاص¹

بموجب هذا الأسلوب لا يشمل هيكل التكلفة التكاليف الإدارية العامة بما فيها التكاليف التسويقية وتستخدم في حساب هامش الربح في العديد من المصارف المعاصرة نسبة العائد علي الإستثمار وذلك بموجب المعادلة التالية:

$$\text{نسبة الهامش المطلوب على التكلفة (حسب أسلوب الإمتصاص)} = \frac{\text{العائد المطلوب على الموجودات} + \text{التكاليف الإدارية العامة}}{\text{عدد وحدات الخدمة} \times \text{تكلفة تقديم الوحدة الواحدة من الخدمة}}$$

ثانيا: أسلوب الإسهام أو هامش المساهمة²

في ظل هذه الطريقة تشتمل التكاليف التي تتخذ كأساس لتحديد سعر البيع على التكاليف المتغيرة للخدمة بمعنى أن التكاليف الثابتة لا تدخل ضمن هيكل التكلفة تبعا لهذه الطريقة، ولذلك عند تحديد هامش الربح يتم تعديله بحيث يكون كافيا لتغطية التكاليف الثابتة والتكاليف الإدارية مع تحقيق الربح الأصلي المطلوب تحقيقه، ويعود السبب وراء هذا الأسلوب إلى صعوبة تخصيص التكاليف الثابتة حسب الخدمات المصرفية المقدمة وإلى الوقت والمصاريف التي تتطلبها عملية التخصيص إلى جانب سهولة تطبيقه في حالة إضافة خدمات جديدة، يحاول المصرف تحريرها من حقها من التكاليف الثابتة (باعتبارها تكلفة غارقة) بسبب المنافسة الشديدة في السوق بحيث تستحدث وتطرح لأول مرة³، ويتم حساب نسبة الهامش المطلوب على التكلفة بالمعادلة التالية:

$$\text{نسبة الهامش المطلوب على التكلفة (حسب طريقة هامش المساهمة)} = \frac{\text{العائد المطلوب على الموجودات} + \text{التكلفة الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المقدمة من الخدمة} \times \text{التكلفة المتغيرة للوحدة الواحدة}}$$

¹ سيد الهواري، مرجع سبق ذكره، ص 111-112.

² المرجع السابق ذكره، ص 327.

³ خليل عواد ابو حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 324.

ثالثاً: التسعير على أساس التكلفة الإضافية (قرار إضافة أو حذف خدمة)

يقوم هذا الأسلوب على افتراض أن التكلفة المراد إضافتها بسبب الخدمة المضافة إلى سلة الخدمات المصرفية (أو بالعكس حذفها من تلك السلة أو تغييرها) تشترك في التكلفة الثابتة مع الخدمات الأخرى. وإذا كان لدى المصرف طاقات ثابتة فائضة أو غير مستقلة بالكامل (مثل الوقت الفائض في استخدام الحاسوب، أو في الموظفين أو في المساحات المستعملة لتقديم الخدمة... الخ) فإن زيادة حجم الخدمات المقدمة حالياً، أو إضافة خدمات جديدة لا يكلف سوى التكلفة الإضافية، والتي هي في الغالب تكلفة متغيرة مرتبطة بتقديم هذه الخدمة، وقد تكون هناك بعض التكاليف الثابتة الخاصة بتقديم الخدمة الجديدة ولكن ليس بنفس ما تحمل به الخدمات المقدمة حالياً وهكذا، وفي ظل هذا الوضع تنشأ فرصة إقتصادية تتمثل في إمكانية توسيع حجم الخدمات القائمة أو تغييرها أو إضافة خدمات جديدة، بتكلفة أقل للوحدة الواحدة بسبب عدم تحميلها إلا بما يسبب تقديمها من التكلفة الإضافية بما يعني أن هناك قاعدتين للتكلفة إحداهما للخدمات القائمة، والثانية لحساب جدوى توسيع الخدمات القائمة أو إضافة خدمات جديدة.

رابعاً: التسعير بطريقة معدل العائد المطلوب على رأس المال المستخدم¹

يقصد برأس المال المستخدم التكلفة التاريخية للأصول التي يتم استخدامها في المشروع لإنتاج السلعة أو لتقديم الخدمة، كما يقصد بمعدل العائد على رأس المال المستخدم ذلك العائد الذي يرغب الملاك بتحقيقه جراء الأموال المستثمرة في المنشأة، ويختلف معدل العائد على رأس المال المستخدم من منشأه إلى أخرى تبعاً لخطورة العمل الذي تمارسه المنشأة، فإذا كانت درجة الخطورة عالية زاد المعدل المطلوب وكلما قلت الخطورة إنخفض هذا المعدل، وإذا ما أمكن تحديد كمية المبيعات الممكنة من الخدمة المصرفية فإنه يمكن تحديد سعر البيع الذي يحقق العائد المرغوب على رأس المال المستخدم كما يلي:

$$\text{سعر البيع} = \frac{\text{مجموع التكاليف} + (\text{معدل العائد المطلوب} \times \text{رأس المال المستخدم})}{\text{عدد وحدات الخدمة المقدمة}}$$

عدد وحدات الخدمة المقدمة

يلاحظ أن هذه الطريقة تعترضها صعوبات تتمثل في كيفية تحديد رأس المال اللازم وتحديد كمية الخدمة المصرفية المقدمة والتي تعتبر في حد ذاتها عاملاً متغيراً².

خامساً: التسعير باستخدام أسلوب تحليل التكلفة حجم ربح

يعد أسلوب التكلفة - حجم - ربح، مناسباً في تحليل تسعير الخدمات التي يميل معدل تكلفة الوحدة الواحدة منها إلى الإنخفاض عندما يتزايد الحجم (عدد وحدات الخدمة)، وهناك بعض الخدمات المصرفية التي يمكن تطبيق هذا الأسلوب فيها مثل إدارة النقدية وتقديم خدمات معالجة البيانات، وغيرها وتوجد معادلة معروفة في

¹ جازية زعتر، مرجع سبق ذكره، ص 338-339.

² خليل عواد ابو حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 338.

الفصل الثاني: الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض

هذا الخصوص على النحو الآتي:

$$\text{الربح} = (\text{السعر} \times \text{حجم أو عدد المعاملات}) - (\text{التكلفة المتغيرة للمعاملة الواحدة}) \times (\text{حجم أو عدد المعاملات}) - (\text{التكلفة الثابتة})$$

في مجال خدمة مصرفية يتوقع لحجمها أن يتزايد، فإنه لا بد من المقارنة بين ربحيتها الحالية وربحيتها المتوقعة، وبعد زيادة الحجم المطلوب، وفي أي تعديل متوقع للحجم لا بد من التوكيد على مستوى الربح الحالي كحد أدنى واجب المحافظة عليه، فإن إدارة المصرف لا بد من أن تأخذ في الحسبان اتجاهات الزبائن عندما تفكر في زيادة حجم معاملاتها من خدمة معينة.

أما تسعير خدمات حسابات الإيداع فهو أكثر تعقيدا من حيث إمكانية خضوعه لتحليل مماثل، ويعود السبب في ذلك إلى ضرورة وضع إفتراضات عديدة فيما يتعلق بهيكل التكلفة والإيراد، أما المعادلة العامة المستخدمة في التعبير عن علاقة الإيداع فهي على الوجه الآتي:

$$\text{الربح} = (\text{الإيرادات من أرصدة الودائع}) - (\text{الكلفة المتغيرة للمعاملة}) - (\text{الكلفة الثابتة لإدارة الوديعة})$$

حيث أن:

$$\text{الإيرادات من أرصدة الودائع} = \text{معدل الرصيد} \times \text{نسبة الإيراد}$$

$$\text{التكلفة المتغيرة للمعاملة} = \text{الحجم} \times \text{التكلفة المتغيرة للمعاملة الواحدة}$$

يمكن للمصرف أن يستعيد التكاليف بتوظيف الودائع في موجودات مربحة، أو بفرض الأجور على الخدمات، غير أن المعادلة أعلاه لا تأخذ بنظر الإعتبار إستعادة التكلفة عن طريق فرض أجور على الخدمات، والجدير بالذكر أن هنالك بدائل متعددة ومتاحة لتحديد نسب الإيراد (السعر) من الودائع من بينها ما يأتي:

أولاً: أسعار السوق النقدي

نظرا إلى أن صافي العائد من الموجودات المربحة يفوق أسعار السوق النقدي فإن قيمة أرصدة الأصول المودعة ستكون أقل من الواقع، هذا إضافة إلى أن أسعار السوق النقدي تتصف بالتقلب السريع.

ثانياً: الأسعار المستندة إلى تكاليف الأموال

تعكس هذه الأسعار ما سيدفعه المصرف للمصادر البديلة للأموال لو لم تكن الودائع متوافرة، غير أنه خلال المدة التي ترتفع فيها الأسعار، تكون قيمة أرصدة الأموال المودعة أقل من الواقع، بينما سيغالي في قيمتها لو إنخفضت تلك الأسعار.

ثالثاً: المردود من محفظة المصرف

يمثل هذا السعر صافي الإيراد الحالي بعد الضريبة مقسوما على معدل الموجودات المربحة، غير أن هذا السعر يعكس القيمة الماضية لمصادر الأموال وليس قيمتها الحالية.

رابعاً: المعدل الموزون للأسعار على المزيج " المتوقع " لمحفظة المصرف

يستند هذا السعر إلى التقديرات وهو لذلك يخضع للتغيرات المتكررة إذا كانت أسعار المحفظة متقلبة. وهكذا فإن إختيار السعر الملائم ليس سهلاً إذ يجب أن يكون مستنداً إلى التقديرات التي تعكس، بشكل جيد ظروف المحفظة عبر المدة التي سوف تسرد فيها أسعار الإيرادات.

ثمة تكييفاً آخر للتحليلات أعلاه يطلق عليه في المصارف المعاصرة " حساب الآن " وكيفية تسعيره تقوم على أن هيكل التكاليف يجب أن يتوسع ليشمل الفائدة المدفوعة من قبل المصرف على رصيد الوديعة. ومن بين المداخل الأساسية في معالجة ذلك إختيار معدل رصيد يعمل كحد أدنى- رصيد أدنى - يمكن بواسطته تغطية كل التكاليف على إفتراض عدد معين من الشيكات التي تتم مناولتها.

يعد تسعير " حساب الآن " معقداً نسبياً، فهي حسابات بديلة عن الحساب الجاري وتتفاوت المصارف المتنافسة في صياغة جداول التسعير هنا من حيث الرصيد الأدنى من الودائع، والأجور الشهرية، والأجور قبل سحب الشيك، وغير ذلك من متغيرات. ويتراوح رصيد الحد الأدنى لكل حساب بين صفر و (1500) دولار أو أكثر. فالأرصدة الواطئة المطلوبة تجتذب المودعين الصغار أو ذوي الأرصدة القليلة، في حين أن الأرصدة الأعلى تعمل على المحافظة على الزبائن المربحين وتشذيب الزبائن غير المربحين، وغالباً ما تقترن الأرصدة الواطئة بأجور شهرية أعلى على الخدمة لكل شيك، والعكس صحيح بالنسبة للأرصدة الأعلى، وهناك عدة إتجاهات سائدة بهذا الخصوص منها:

الإتجاه الأول: تسعير الحسابات بواحد من بدائل ثلاثة

أ- سعر يشمل الأجور الشهرية أو الأجور لكل شيك.

ب- إزالة شرط الخدمة المجانية الشهرية للشيك الواحد.

ج- عدم فرض أية أجور إذا تم إلتزام الزبون بالرصيد الأدنى.

الإتجاه الثاني: شيوع إستخدام التسعير المجاني المشروط.

الإتجاه الثالث: زيادة الحد الأدنى لكل من مستوى الرصيد والأجور الشهرية أو أجور الشيك الواحد بسبب زيادة التكاليف.

الإتجاه الرابع: إتاحة عدة جداول بديلة أمام الزبون لإختيار أحدها، وهي تتفاوت في التفاصيل ولكنها من مستوى تكلفة واحدة.

الاتجاه الخامس: يدل التنوع في بدائل التسعير على المنافسة الشديدة في السوق على هذا النوع من الحسابات.

سابعاً: تسعير الخدمات غير النمطية

يقصد بالخدمات غير النمطية تلك الخدمات التي لم يتعارف المصرف على تقديمها بشكل دائم، كما تشير إلى الخدمات الجديدة التي ينوي المصرف طرحها في السوق أو تلك الخدمات التي ينوي المصرف تقديمها في ظل ظروف غير متكررة أو إستثنائية أو تلك الخدمات التي ينوي المصرف طرحها في أسواق خارج القطر لها خصوصيتها، وقد تعارفت الأسواق والمتعاملين فيها على أن الخدمات الجديدة عادة ما يتم طرحها بشكل تجريبي في البداية كعينة في الأسواق أو لفئة معينة من الزبائن، وذلك بهدف الحصول على بيانات إضافية ذات صلة بقرار التسعير لاحقاً، وفي الغالب يتم التسويق التجريبي لمثل هذه الخدمات في أسواق مختلفة وبأسعار متفاوتة،

وتبعاً لذلك يمكن لإدارة المصرف تقدير حدة المنافسة التي يحتمل أن تواجهها الخدمة الجديدة والعلاقة بين السعر والحجم ومدى إسهام الخدمة المعنية في تعزيز ربحية المصرف. في بعض الأحيان يكون سعر الخدمة المصرفية الجديدة أكثر تحديداً من تكلفتها مما يعني أن المسألة تتجه إلى البحث عن كيفية تقديم الخدمة الجديدة بتكلفة وبهامش ربح لا يتعديان في مجموعهما السعر السائد في السوق.

ثامناً: تسعير الخدمات الخاصة أو الاستثنائية (طلبيه بيع خاصة)

قد يحصل المصرف على طلب لتقديم خدمة خاصة للمصارف الخارجية في مجالات (الاعتماد المستندية مثلاً) ، يتطلب هذا الوضع من المصرف التعرف على الجوانب الشكالية للطلبية والمتمثلة في الآتي:

1- وجود طاقة عاطلة أو فائضة يتحمل المصرف بسببها تكاليف ثابتة ولا بد من العمل على تغطيتها أو تغطية جزء منها على الأقل.

2- مواجهة ظروف المنافسة الحادة في الأسواق فيما يتعلق بتقديم خدمات معينة للزبائن.

3- معالجة ظروف معاكسة في عمليات المصرف مثل الكساد أو هبوط الطلب أو نزوبه على خدمات المصرف أو خدمات بعينها، على المصرف التعرف على التكاليف التفاضلية والتي تتمثل في التكاليف المتغيرة للطلبية بالإضافة للتكاليف الثابتة الخاصة بالطلبية إن وجدت، أما التكاليف الثابتة العامة فهي تعتبر تكلفة غارقة لا تفيد في التحليل لأن المصرف سيتحملها سواء قام بتقديم الخدمة أم لم يقدم بتقديمها، مع الأخذ في الاعتبار ضرورة الوفاء بالشروط الفنية ويمكن أن يذهب التحليل أكثر من ذلك عبر تناول التكاليف الخاصة بالطلبية ومدى توفر تكاليف فرص بديلة وما إلى ذلك.

وباستعراض مختلف سياسات وطرق تسعير الخدمات المصرفية يرى الباحث أن استخدام أسلوب فرض رسوم موحدة على الودائع أصبح غير واقعي، لأن الواقع إختلاف درجة نشاط حسابات العملاء كما أن العملاء أصبحت حساسيتهم متزايدة تجاه عدم التمييز في المعاملة، ولمعالجة ذلك إعتمدت بعض المصارف حدوداً مسموح بها في التعاملات لأن يتم في مقابلها تحميل العملاء برسوم وذلك عبر استخدام أسلوب فرض الرسوم على الخدمة المقاصة وأيضا يرى الباحث أن هذا الأسلوب قد لا يعكس تطلعات العملاء لأن المعاملات بنظرهم ليست واحدة لأنها تختلف من حيث الحجم والمحتوى.

تعمل جميع البنوك التجارية بوضع أسعار منتجاتها التي تقدمها إلى السوق، وفي ظل التنوع المستمر للأنشطة أصبحت البنوك تعمل على خلق درجة عالية من التكامل بين مختلف الأنشطة، ويعتبر تسعير القروض أحد أهم القرارات الإستراتيجية التي تؤثر على نجاح البنك، وتستمد أهمية قرار السعر ليس فقط من التأثير على المزيج التسويقي لأحد عناصره، ولكن يمتد أثاره ليشمل الأداء الكلي للمؤسسات التجارية وإضافة إلى مساهمة قرارات التسعير في زيادة الربحية، ويكون استخدامه كعنصر فعال ومؤثر لجذب مستهلكين جدد ولذا على المؤسسات التجارية أن تولي إهتمام كبير لهذا العنصر المهم من أجل تحقيق أهدافها.

الفصل الثالث:

قياس تكلفة

القروض المصرفية

تعتبر القرارات المتعلقة بالتسعير من أهم القرارات التي تساهم في صياغة السياسة التجارية للبنك ، كما أن البنوك عادة ما تستخدم السعر الفائدة كعامل محفز لجذب الزبائن، ولذلك يثار التساؤل دائما عن ماهية أسعار الفائدة التي يتقاضاها البنك مقابل القروض التي يمنحها .

عادة ما يتحكم في أسعار الفائدة المصرفية عاملين وهما :

-عوامل داخلية: تتمثل بالأساس في التكلفة و إستراتيجية البنك، حيث ينظر البنك إلى التكلفة على أنها قيد داخلي يعبر عن الحد الأدنى للسعر الذي سيتقاضاه، في مقابل القروض التي يمنحها.

-عوامل خارجية:متعلقة بالسوق، تفترض أن التكلفة مجرد قيد داخلي صغير الوزن، وأن السعر يتأثر بمجموعة من العوامل الخارجية مثل:

✓ _ أسعار المنافسين.

✓ _ ما يمكن أن يتحملة السوق من أسعار.

✓ _ إدراك العملاء للعلاقة بين السعر و الجودة المطلوبة.

هذا بالإضافة إلى ميزة تختص بها البنوك عن غيرها، وهي خضوعها لرقابة من البنوك المركزية، التي ولأسباب تخص السياسة النقدية للدولة، حيث لا تدع لها كامل الحرية في تسعير قروضها.وهذا بالنسبة إلى العوامل المؤثرة في سعر القرض، غير أنه إذا كان من السهل تسعير القروض على أساس التكلفة، بإعتبار أن التكاليف هي عناصر يمكن حسابها بسهولة، فالأمر معاكس بالنسبة إلى العوامل المتعلقة بالسوق، التي يصعب حصرها، وقياسها يتوقف فقط على مدى توافر المعرفة الكاملة للبنك عن الأسواق التي يعمل بها، وكذلك دراسة كافة المخاطر وقياسها.

يتناول هذا الفصل قياس تكلفة القروض المصرفية بدءا من سعر الفائدة لتسعير القروض و قياس تكلفة الأموال و إضافة إلى قياس تكلفة خطر القرض.

المبحث الأول: سعر الفائدة لتسعير القروض

يعتبر سعر الفائدة من أهم المتغيرات الاقتصادية وأكثرها حساسية، و التي تؤثر في حركة النشاط الاقتصادي وإبراز دور هذا الأخير في الاقتصاد، سندستعرض في هذا المبحث تعريف سعر الفائدة، وأنواعها وكل من خصائصها.

المطلب الأول: تعريف سعر الفائدة

يمكن تعريف سعر الفائدة كما يلي :

التعريف الأول: يعرف سعر الفائدة بأنه ثمن التمويل بالدين (أو بالإقراض) ، وهو الثمن الذي يدفعه المقترض للحصول على مبلغ من الأموال المخصصة للإقراض، التي تتسم بالندرة فترة زمنية متفق عليها وحسب بقسمة قيمة الفائدة المتفق عليها، لفترة عام غالبا على مبلغ القرض.¹

التعريف الثاني: الفائدة عائد مضمون ومحدد لصاحب رأس المال مقابل تخليه عنه للغير ليستخدمه أو لا يستخدمه مدة من الزمن.²

التعريف الثالث: سعر الفائدة هو ثمن للحصول على السلع، أو الموارد، الآن بدلا من المستقبل بمعنى آخر يقيس سعر الفائدة بثمن السلع و الموارد المستقبلية بمعدلها الحالي وحتى إذا لم يكن هنالك تضخم.³

التعريف الرابع: إذا ركزنا الحديث على مدرسة التقليدية نجد أنها أعطت عدة تعاريف ومفاهيم لمعدل الفائدة، ومن بين التعاريف التي أعطيت من طرف إقتصادي هذه النظرية نذكر ما يلي:

1-تعرف مارشال: هي سعر مدفوع في السوق لإستعمال رأس مال، وعند تساوي الطلب الكلي لرأس المال مع العرض الكلي له، يتحقق سعر الفائدة التوازني.⁴

2-تعريف كاسل: ففي كتابه (الطبيعة وضرورة الفائدة) ، إعتبر أن الإستثمار يكون الطلب على الانتظار، و الإدخار يكون عرض الإنتظار بينما سعر الفائدة هو ثمن الذي يحقق التبادل بينهما.

3-تعريف آدم سميث: الفائدة ثمن لإستخدام رأس المال الناتج عن تضحية دقيقة، وعليه لم يفرق بين الربح و الفائدة، ومن ثم كان إسهامه في نظرية الفائدة محدودا شأنه في ذلك شأن ريكاردو، الذي لم يكن واضحا في التفريق بين الربح و الفائدة.

4-تعريف فيشر: إعتبر سعر الفائدة في كتابه نظرية العائد، هو ثمن عدم الصبر على إنفاق الدخل و فرصة الإستثمار.⁵

من خلال التعريفات السابقة يمكننا إستنتاج النقاط التالية :

¹ بوغزالة محمد عبد الكريم، أداة سعر الفائدة وأثرها على الأزمات، الآثار السلبية لسعر الفائدة في النظرية الاقتصادية، الملتقى الوطني التاسع، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، ص11.

² فادي محمد الرفعي، المصارف الإسلامية، منشور الحلبي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ص46.

³ أحمد عبد الخالق، النقود و البنوك و الاقتصاد، دار المريخ للنشر، الرياض، السعودية، 2002، ص352.

⁴ بو بلوطة بلال، اثر تحرير أسعار الفائدة على الاقتصاد الجزائري (2000-2008) ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و بنوك، جامعة الجزائر، (2010-2011) (غير منشورة) ، ص8

⁵ بلعوز علي، ثر تغير أسعار الفائدة على إقتصاديات الدول النامية، رسالة منشورة لنيل شهادة الدكتوراة دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر، 2003-2004 ص27-29.

- الفائدة عائد مضمون ومحدد لصاحب المال وهذا مقابل حرمانه أو تخليه على الإنفاق لنفسه ليستخدمه الآخرين.

- عند استخدام مصطلح العائد عند الإستحقاق فإنه نفسه سعر الفائدة.

المطلب الثاني: أنواع سعر الفائدة

توجد العديد من أسعار الفائدة ومن أبرزها نذكر ما يلي¹:

1- سعر الفائدة الصافي: معدل الفائدة على القرض الذي لا يتعرض للمخاطر ويمثل له بمعدل الفائدة على السندات الحكومية.

2- سعر الفائدة الفعلي أو التعاقدية: يختلف عن معدل الفائدة الصافي بعلاوة المخاطر.

3- سعر الفائدة النقدية: يتحدد بالطلب على النقود و عرضها ويعكس بصورة أو بأخرى إنتاجية رأس المال العيني.

4- سعر الفائدة الحقيقي: هو الناتج الذي يتحدد باستخدام رأس المال السلعي.

5- سعر الفائدة الطبيعي: يساوي العائد الصافي المتحقق من عمليات تكوين رأس المال، أو هو لكفاءة الحدية لرأس المال.

6- سعر الفائدة السوقي: هو سعر الذي يتم تحديده من قبل البنوك.

7- معدل الفائدة الرئيسي: هو معدل مرفوع من الشركات المعترضة أو هو أكبر من السعر المعلن.

8- معدلات العائد الرئيسي المتغير: هو المعدل مرفوع من الشركات المعترضة أو هو أكبر من السعر المعلن.

9- معدلات العائد على الأوراق المالية الحكومية: ويعتبر مؤشرا هاما للأسواق المالية.

10- معدل العائد على سندات الشركات: ويعتبر المعدل الخاص بالشركات ذات السمعة الجيدة وهو مؤشر مهم في الأسواق المالية.

11- سعر الفائدة الحقيقي: حيث يرى فيشر أن سعر الفائدة الحقيقي يتحدد بالقوى الحقيقية للإدخار و الإستثمار، أي أن سعر الفائدة الحقيقي هو سعر التبادل بين السلع الحاضرة و المستقبلية، إلا أن هذا السعر ليس بالضرورة هو سعر الذي يحصل عليه المقترض من المؤسسات المصرفية و الأسواق المالية.

12- سعر الفائدة الإسمي: هو سعر التبادل بين النقود الحاضرة وهذا في غياب التضخم².

من هذا التعريف نستنتج الفرق بين سعر الفائدة الإسمي و سعر الفائدة الحقيقي³.

إن سعر الفائدة الإسمي هو السعر المعلن عنه في الصحف وداخل البنوك بمعنى أنه عند إقتراض شخص ما مبلغ 200 دينار من البنك بفائدة قدرها 10% سنويا، وجب على هذا الشخص دفع مبلغ 120 دينار ليصبح المبلغ المطلوب لدى البنك 120 دينار جزائري وتسمى الفائدة 10% بالفائدة الإسمية.

¹ محمد القطان، نحو بديل شرعي لآليات أسعار الفائدة، ندوة حول الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية (دون ذكر الزمان) ص4-5.

² بوزيدي جمال، دور أسعار الفائدة في أحداث الأزمات المالية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص إقتصاديات المالية و البنوك، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية، جامعة محمد بوقرة، بومرداس 2011-2012، غير منشورة ص96.

³ خالد واصف الوزني، أحمد حسين الرفاعي، مبادئ الاقتصاد الكليين النظرية و التطبيق، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2002، ص183.

أما عن سعر الفائدة الحقيقي فهو عبارة عن القوة الشرائية للفائدة الإسمية بمعنى سعر الفائدة الإسمي بعد أخذ إرتفاع الأسعار (التضخم) بعين الإعتبار ويمكن إستخراج سعر الفائدة الحقيقي حسب المعادلة التالية¹:

R: سعر الفائدة الحقيقي.

$$R = I - F$$

I: سعر الفائدة الإسمي.

F: معدل التضخم.

المطلب الثالث: خصائص أسعار الفائدة

يتبين مما تقدم أن الفوائد المصرفية هي نسبة مئوية من رأس مال الوديعة أو القرض يدفعها القابض و يستلمها الدافع، وهي محسوبة على أساس هذه الوديعة أو القرض، فهي إذن زيادة على الدين مستحقة للدائن واجبة على المدين².

ومنه يمكن إستخلاص خصائص التالية:

- 1- سعر الفائدة هو زيادة الدين أي هنا عند إنتهاء فترة الإستحقاق يعطي المدين للدائن الدين زائد علاوة على هذا الدين.
- 2- بحسب سعر الفائدة بناء على فترات زمنية قد تكون شهرا أو ستة أشهر أو سنة.
- 3- يمكن أن يتخطى سعر الفائدة مبلغ رأس المال في حالات مثل عدم سداد مبلغ القرض عند إنتهاء فترة إستحقاقه.
- 4- سعر الفائدة متغير هام لأنه بطريقة ضمنية عادة يدخل في أغلب الصفقات و أيضا لأن أسعار الفائدة ذات خاصية كبيرة في سرعة التغير³.
- 5- سعر الفائدة يختلف عن بقية الأسعار في الإقتصاد فهو معدل المقدارين كلفة الأموال المقترضة مقسومة على كمية الأموال المقترضة فعلا ومن ثم يظهر الفائدة على شكل نسبة مئوية.

المبحث الثاني: قياس تكلفة الأموال

إن البنك التجاري يهتم كثيرا بتكلفة الأموال التي يحصل عليها سواء من أموال الملكية أو الاقتراض. و سنستعرض في هذا المبحث مصادر الأموال في البنك ، و تكلفة حقوق الملكية، وكذلك قياس تكلفة إعادة التمويل.

المطلب الأول: مصادر الأموال في البنك التجاري

تعتمد البنوك التجارية في مزاوله نشاطها على نوعين من مصادر التمويل⁴:

- مصادر داخلية: تتمثل في حقوق الملكية، والتي تشمل كل من رأس المال، والاحتياطيات بكافة أنواعها، بالإضافة إلى الأرباح الغير موزعة.
- مصادر خارجية: تتمثل بالأساس في الودائع بمختلف أنواعها، إضافة إلى المصادر الحديثة للسيولة أو ما تسمى بودائع السوق النقدية.

¹ بوزيد جمال، مرجع سبق ذكره، ص96.

² فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص47-48.

³ أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص371.

⁴ د.أحمد أبو الفتوح الناقة، نظرية النقود والبنوك والأسواق المالية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2003، ص34.

المطلب الثاني: تكلفة حقوق الملكية

يعتبر موضوع تكلفة حقوق الملكية، من المواضيع الهامة و الرئيسية في مجال الإدارة المالية داخل البنوك، وذلك كون حقوق الملكية تلعب دورا هاما في نشاط البنك، وضمان عائد مناسب لأصحاب الملكية، أصبح واحد من أهم معايير الداء في صناعة المصرفية، غير أنه من الواجب أولا ضبط مفهوم أموال الملكية المستخدمة في قياس التكلفة.

الفرع الأول: مفهوم الأموال الخاصة

يمكن تعريف الأموال الخاصة كما يلي :

أولا: الأموال الخاصة المحاسبية

تعتبر الأموال الخاصة المحاسبية عن مجموع رأس المال الإجتماعي، الإحتياطي بكافة أنواعها، لأرباح الغير موزعة، مضافا إليها الأموال المخصصة لمواجهة المخاطر البنكية العامة¹.

تستخدم الأموال الخاصة المحاسبية عادة في حساب العائد على حقوق الملكية،² والذي يساوي إلى النتيجة الصافية منسوبة إلى الأموال الخاصة وعادة ما تتراوح هذه النسبة ما بين 12.5% إلى 15% بعد الضريبة في معظم البنوك العالية الأداء.

ثانيا: الأموال الخاصة التنظيمية

يمثل عنصر رأس المال الضمان الوحيد، أمام مختلف المخاطر التي يوجهها البنك التجاري، لذا فالجهات الوصية على عمل البنوك غالبا ما تحث هذه الأخيرة على التوفيق بين حجم رأس المال، والمخاطر المحتملة الحدوث، لذا فالأموال الخاصة التنظيمية يتم تحديدها أخذا بالمعايير إحترازية التي تصدرها الجهات الوصية على عمل البنوك، بطريقة تضمن قيام رأس المال بمختلف الوظائف التقليدية المنوطة به، إضافة إلى تخصيص جزء منه لمواجهة الخسائر المحتملة.

1- أقسام الأموال الخاصة التنظيمية

بشكل عام يتم تقسيم الأموال الخاصة التنظيمية إلى جزئيين أساسين:

أ- الأموال الخاصة القاعدية

كما يطلق عليها أيضا بالنواة الصلبة، وتشمل الأموال الخاصة القاعدية كل من الأسهم العادية و المدفوعة بالكامل، والأسهم الممتازة الدائمة غير متراكمة، والإحتياطيات المعلنة الناشئة من الأرباح المحتجزة، وأرباح علاوة الأسهم، وحصصة الأقلية في روس أموال الشركات التابعة التي تزيد الملكية فيها عن 50%.

ب- الأموال الخاصة التكميلية

تتضمن الأموال الخاصة التكميلية أو المساندة كل من العناصر الآتية³:

-إحتياطيات إعادة التقييم.

-أموال الضمان المشتركة ذات الطابع التعاوني.

-القيم و القروض التابعة للأفراد و الغير محدودة المدة.

¹ الأموال الخاصة المحاسبية:وتسمى أيضا بالأموال الخاصة القاعدية.

² د.عبد الحميد محمد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، إدارة المخاطر الإئتمانية، منشأة المعارف الإسكندرية، ص169.

³ Henri calvet.trchniques bancaires.methodologie de 1 analyse finaciere des etablissements de credit..2002. p139

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

ويشترط في الأموال الخاصة التكميلية إن لا تتعدى قيمة الأموال الخاصة القاعدية، كما يسمح للبنوك التجارية لإحتساب نسب الملاءة إدخال مجموعة أخرى من الأموال تدعى الأموال الخاصة فوق تكميلية، وتشمل العناصر التالية :

-الأرباح الصافية للوساطة المسحوبة بعد حسم جميع الأعباء.

-القيم و القروض الملحقمة لمدة زمنية لا تقل عن السنتين.

ويتم تخصيص هذا النوع الخير من الأموال لتغطية مخاطر السوق فقط، ويشترط فيها أن لا تتعدى نسبة 100% من الأموال القاعدية.

الشكل رقم (3-1):مكونات الأموال الخاصة في البنك

<ul style="list-style-type: none"> ● رأس المال. ● أقساط الإصدار. ● احتياطات. ● فرق إعادة التقييم. ● مؤونات اعتيادية. ● نتيجة النشاط. 		<p>الأموال الخاصة القاعدية.</p> <p>=رأس المال الخاص المحاسبي</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● تأخذ بالإعتبار القيم و القروض التابعة للأفراد. ● تكون محدودة بـ 100% من الأموال الخاصة القاعدية. 		<p>أموال خاصة تكميلية</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● تضم القروض و القيم التي تفوق السنتين. 		<p>الأموال الخاصة الفوق تكميلية</p>

المصدر:بريكة السعيد، خلق القيمة في البنك، مذكرة ماجيستر، جامعة قسنطينة، 2005، ص86.

2-نسبة الملاءة

عادة ما تتم ترجمة التوصيات التي تصدرها الجهات المنظمة لعمل البنوك في شكل نسب ملاءة أهمها نسبة كوك، ونسبة دوناغ.

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

-نسبة كوك: في عام 1988 وضعت لجنة بازل¹ مجموعة من التوصيات الوقائية التي تهدف إلى ضمان إستمرارية نشاط البنوك في وجه مختلف المخاطر التي تحيط بها، وتم الخروج بنسبة كوك، التي تفرض على البنوك إمتلاك حد أدنى من رأس المال يكفي لتغطية المخاطر في حال حدوثها.

$$\text{نسبة كوك} = \frac{\text{الأموال المملوكة}}{\text{المخاطر المرجحة}} \leq 8\%$$

ويتم ترجيح المخاطر وفق طبيعة العمل، مثلما يوضح الجدول الآتي:

الجدول رقم (2-3): ترجيح المخاطر وفق طبيعة العمل.

العمل	معدل الترجيح
1- داخل الميزانية	
-الخزينة العامة و الجهات المماثلة.	0
-المصارف و المؤسسات المالية.	20%
-القروض العقارية.	50%
-القروض الموجهة للأفراد.	100%
2- خارج الميزانية	
-إعتمادات أقل من سنة.	0
-خطابات الضمان.	100%

Source -S. scott macdonald & Timothy w. koch, management of banking sixth edition, Thomson,2006 P.179

نسبة ماك دوناغ: في عام 1990 تم إنعقاد لجنة بازل 2، برئاسة وليم ماك دوناغ، وقررت اللجنة إعادة صياغة نسبة كوك بتعريف أكثر شمولية للخطر.

$$\text{نسبة ماك دوناغ} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{خطر القروض} + \text{خطر التشغيل} + \text{خطر السوق}} \leq 8\%$$

ثالثاً: الأموال الخاصة الاقتصادية

يحتوي كل نشاط يقوم به البنك على مخاطر متوسطة ثابتة، يقوم البنك بإحتوائها من خلال هامش التحويل، أو إضافتها مباشرة إلى تكلفة الخدمة، غير أن هذه المخاطر عبارة عن توقعات رياضية، ويمكن للمخاطر الفعلية أن تجيد عليها زيادة أو نقصاناً، ومن ثم ينبغي على رأس المال تغطية هذه المخاطر في حالة وقوعها، من هذا المنطق برز مصطلح الأموال الخاصة الاقتصادية، والتي تعرف على أنها حجم الأموال الخاصة التي تسمح بتغطية

¹ لجنة بازل: تأسست عام 1984، وهي عبارة عن محكمة دولية تهدف إلى حماية العلاقات ما بين البنوك، عن طريق إيجاد تشريعات تسمح بمراقبة النشاط المصرفي، وتضم 13 دولة

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

كافة المخاطر الفعلية التي يحتمل أن يتعرض لها البنك، وذلك عند مجال ثقة معلوم¹، الأمر الذي يعتمد على عاملين رئيسيين :

-تحديد المخاطر الواجب تغطيتها.

-القياس الموضوعي لكافة المخاطر الفعلية.

1- قياس قيمة الخطر

بعد تحديد نوع و طبيعة المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها البنك، و التي تشكل تهديدا لحياته²، يشرع البنك في قياس الكمي لحجم الخسائر المحتملة، وفي هذا الصدد عادة ما تعتمد البنوك على صيغة قيمة الخطر.

قيمة الخطر تمثل قيمة الخطر مقدار الخسائر الكلية المحتملة التي يتعرض لها البنك، وذلك خلال الظروف الطبيعية للسوق³، أي عند إمتلاك البنك لمحفظة من الإستخدامات، تتحدد قيمة الخطر من خلال المتغيرات: مدة حياة الإستخدام.

-عوامل الخطر المؤثرة في المحفظة.

-مجال الثقة: أو إحتمال الخطر الذي ترغب إدارة البنك في تغطيته.

وتعطى قيمة خطر القرض بالعلاقة التالية:

$$\text{Var} = \text{قيمة القرض} \times \text{الإنحراف المعياري} \times k$$

حيث أن k عبارة عن معلم رياضي يعبر عن مستوى الخطر الذي يرغب البنك في تغطيته، ويمثل الجدول التالي مختلف القيم المعطاة للثبات k:

جدول رقم(3-3):مختلف القيم المعطاة للثابت k.

مجال الثقة	الخسائر الإستثنائية المعبر عنها بالمضاعف k
19.9	1.00
10.00	1.28
9.00	1.65
2.50	1.96
1.00	2.33
0.5	2.65
0.05	3.00
0.01	3.80

Source :Darmon Jacques, Stratégies Bancaires et Gestion de Bilan, Economica, Paris,1996 P 95

أي أنه عند رغبة البنك في تغطية الخطر بمقدار 95% أي مجال ثقة 0.5

(100%-95%) يستخدم المضاعف k=2.65

¹ Bessis J ,op cite.p297

² يعتبر خط الإقراض و خطر معدل الفائدة وخطر الصرف،من أكثر المخاطر تهديدا للبنك ذلك لأنها صعبة الوقع.

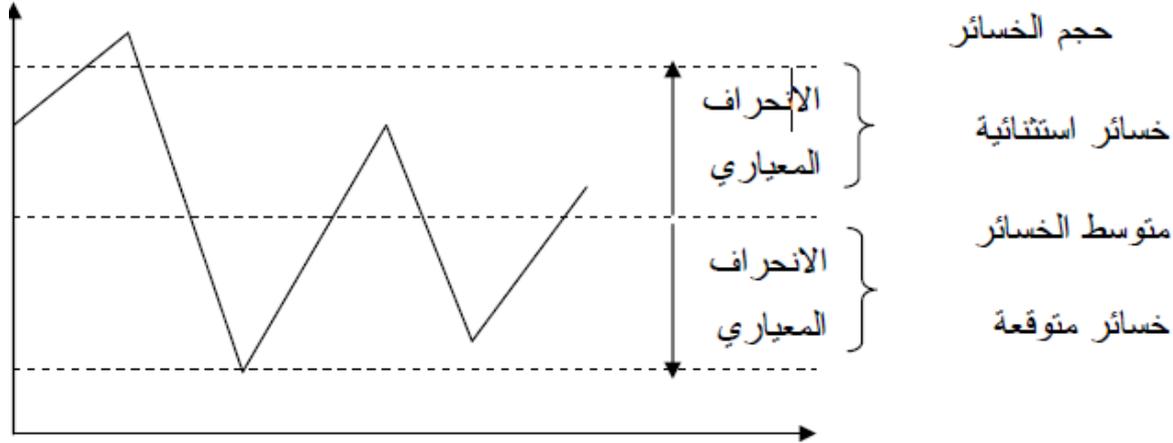
³ Henri calvet. Op cite.p158

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

حساب الانحراف المعياري للعائد:

يتم ذلك بالرجوع إلى المعلومات التاريخية لنتائج البنك، و الأخذ بالقيم القصوى للخسائر التي تعرض إليها البنك ومقارنتها مع متوسط الخسائر السابقة، مثلما يوضح الشكل الآتي :

الشكل رقم (2-3): الانحراف المعياري لخسائر البنك.



المصدر: من إعداد الطالب بالإعتماد على الجدول السابق

2- المرادوية الإقتصادية¹

تعتبر الأموال الخاصة الإقتصادية مرجعا هاما، يستخدم لقياس أداء البنك المعدل بالأخطار، حيث يحتوي كل نشاط، كل نوع من الزبائن أو نوع من العمليات، على خطر متوسط ستاتيكي، ينبغي للبنك أن يخصص له جزء من هامشه الخام. غير أن المخاطر الفعلية التي يعيشها البنك، يمكن أن تتعدى هذه المخاطر الستاتيكية إلى مخاطر إستثنائية فالتفكير الإقتصادي يقضي بتخصيص جزء من رأس المال، قادر على تغطية هذه المخاطر الإستثنائية و قياس مرادوية رأس المال المستثمر، تدعى هذه المقاربة بالعائد على رأس المال المعدل بالخطر وتسمح بتحديد عائد حسب نوع العملية.

$$\text{Raroc} = \frac{\text{الهامش التجاري} - \text{منحة الخطر المتوسط}}{\text{الأموال الخاصة الإقتصادية}}$$

الأموال الخاصة الإقتصادية

فإذا افترضنا أن البنك ينوي تقديم قرض بمبلغ 100 مليون لمدة 10 سنوات أخذنا بالمعطيات الآتية:

- احتمال العجز السنوي للمقترض هو 0.30%، وذلك بإنحراف معياري ب 0.1% ويرغب البنك في تغطيته خطر العجز 99.99%، لذا فعليه إختيار مجال ثقة مساو لأربعة أضعاف الانحراف المعياري، وعليه فإن منحه الخطر المتوسط تساوي إلى $0.30\% \times 100 = 0.3$ مليون دج

- معدل المرادوية raroc المرغوب به هو 20%، وعليه فإن تكلفة الأموال الخاصة تساوي إلى: $0.08 = 0.4 \times 20\%$ مليون دج

- حجم الأموال الخاصة الإقتصادية الواجب تأمينها هو $0.4 \times 0.10 = 0.04$ مليون دج من خلال المعطيات السابقة نلخص إلى أن:

$$0.4 \text{ مليون دج} = \frac{\text{الهامش التجاري} - 0.3 \text{ مليون دج}}{0.4 \text{ مليون دج}}$$

وعليه فالهامش التجاري للبنك هو 0.332 مليون دج، أي 0.33% من تكلفة القرض، فإذا كانت تكلفة القرض المتوسطة هي 6% فينبغي على البنك أن يستخدمها بمعد $6\% + (0.33 \times 6\%) = 8\%$ ، حتى يغطي تكلفة خطر القرض، ويبقى على هامش كفيل بتعويض أصحاب الملكية.

بعد إستعراض مختلف المفاهيم حول الأموال الخاصة، نشير إلى أن تكلفة حقوق الملكية تخص الأموال الخاصة القاعدية، حيث يتم إستبعاد كافة المكونات الأخرى، ويتم إحتساب فقط القيمة الدفترية للأسهم العادية¹، والتي تشمل العناصر الآتية²:

- رأس المال الإجتماعي أو مجموع الأسهم العادية.

- إحتياطيات التدعيم بإستثناء إحتياطيات إعادة التقييم.

- علاوات الإصدار، الإندماج أو المساهمة.

- فوارق التحميل الدائنة.

- نتيجة الدورة.

و يتم تخفيض العناصر الآتية:

- جزء من رأس المال الغير محرر.

- الأسهم الخاصة.

- فارق التحميل المدينة.

- الخسائر.

- مصاريف التأسيس.

- قيم معنوية.

الفرع الثاني: قياس تكلفة الملكية

أولاً: تعريف تكلفة الملكية

يمكن تعريف تكلفة الملكية كما يلي:

التعريف الأول: تكلفة الأموال الخاصة هي المعدل الواجب على البنك أن يحققه في إستثماراته حتى يستطيع أن يحافظ على قيمته في السوق³.

التعريف الثاني: تكلفة الأموال الخاصة هي الحد الأدنى من العائد الذي يأمل المساهم في الحصول عليه نظير قبوله بالخطر⁴.

وبشكل عام تعبر تكلفة أموال الملكية لدى البنك، عن الحد الأدنى من العائد الذي يرغب المستثمر الحصول عليه، مقابل إقتنائه أسهم البنك وتحمله مخاطر هذا الخير، أو بكلمات أخرى، تعبر هذه الفكرة عن مفهوم

¹ M.dubernet.op cit p47

² Instruction N74-94 de la banque dalgerie

³ د. زياد رمضان، الإدارة المالية في شركات المساهمة، دار صفاء، عمان، 1998، ص. 317.

⁴ J.besis.op cite.p262

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

تكلفة الفرصة البديلة، فإذا وجد المستثمرون فرص استثمارية خارج البنك تحقق على الأقل 10% فإنهم لن يقبلوا أن يستخدم البنك أموالهم بعائد يقل عن 10%.

ثانياً: نماذج قياس تكلفة الملكية

يولي البنك أهمية كبيرة لتقدير العائد الذي يطالب به أصحاب الملكية لسببين رئيسيين هما:
-تعتبر تكلفة حقوق الملكية عن العائد الذي يطالب به المستثمرون نظير قبولهم بخطر معين، وإن تدني هذا العائد عن المستوى المطلوب سينعكس سلباً على قيمة البنك.

-ينبغي على البنك ضمان حد معين من العائد على عملياته التي يقوم بها يسمح له بتغطية هذه التكلفة، وتحقيق هامش كاف لإمتصاص باقي المصاريف.

وعموماً يمكن للبنك تقدير العائد الذي يطالب به المستثمر باستخدام إحدى الطريقتين:

1- طريقة معدل النمو الثابت (نموذج جوردن)

نفترض هذه الطريقة أن أرباح الأسهم العادية تنمو بمعدل ثابت، ويتم حساب العائد المطلوب على الملكية، بقسمة التوزيعات (مع افتراض ثباته)، وذلك باستخدام العلاقة التالية¹:

$$\text{معدل العائد المطلوب} = \frac{\text{سعر السهم في السوق} + \text{معدل نمو أرباح السهم العادي}}{\text{أرباح السهم}}$$

أما في حالة إصدار أسهم جديدة، فيتم احتساب العائد المنتظر وفق العلاقة²:

$$\text{معدل العائد المطلوب} = \frac{\text{معدل العائد المطلوب على الأسهم العادية}}{1 - \text{النسبة المئوية لتكلفة إصدار الأسهم الجديدة}}$$

ملاحظة: يمثل المعدل السابق الذكر، معدل العائد بعد الضريبة، أما عن العائد الذي يطالب به الملاك قبل خصم الضريبة، فيحسب كالآتي:

$$\text{معدل العائد قبل الضريبة} = \frac{\text{صافي العائد بعد الضريبة}}{1 - \text{معدل الضريبة}}$$

2- طريقة معدل العائد المعدل بالخطر (نموذج الخطر)

يرتبط العائد الذي يطالب به المستثمر بتكلفة الفرصة البديلة، أي بالعائد المضمون الخالي من المخاطرة، إضافة إلى تعويض يتناسب مع حجم المخاطر.

تلك هي الفكرة التي يقوم عليها هذا النموذج، ولبورتها في قالب رياضي قام مجموعة من الباحثين henry morkovit, jomes tobin, bill sharpe بصياغة نموذج رياضي بغية تقدير العائد الذي يطالب به المساهمون، يسمى بنموذج العائد المعدل بالخطر، حسب هذه الطريقة يتعرض المستثمر إلى نوعين من المخاطر:

¹ د. زياد رمضان، مرجع سبق ذكره، ص 319

² د. محمد صالح الحناوي و جلال إبراهيم العيد، الإدارة المالية مدخل القيمة وإتخاذ القرارات، دار الجامعة، مصر، 2002، ص 276

- مخاطر خاصة: خاصة بالمنشأة نفسها حيث يمكن للمستثمر تفاديها بسهولة عن طريق التوزيع.
- مخاطر عامة أو منتظمة: ناجمة عن تقلبات السوق و التغير المستمر في الظروف الإقتصادية و بالتالي لا يمكن للمستثمر أن يتفادها، فبإقتراض إمتلاك البنك لمجموعة من الأصول (قروض +قيم منقولة) ، بإمكان البنك تفادي الخطر المرتبط بمؤسسة معينة (الخطر الخاص) ، غير أنه لا يستطيع تجنب الخطر العام الذي يصيب السوق، فحسب هذه الطريقة يتم تعويض المستثمرين أو المساهم فقط عن الأخطار التي يكون مجبر على تحملها أي المخاطر العامة أما المخاطر التي يمكن للبنك تجنبها (المخاطر الخاصة) فلا يتم تعويضه عنها.
- أما عن طريقة إحتساب العائد المطلوب، فيستخدم النموذج ثلاث متغيرات أساسية:
- أ- الحد الأدنى من العائد الخالي من المخاطر الذي يطالب به الملاك أي العائد الذي يتحصل عليه أصحاب الملكية في حال إستثمار أموالهم في إستثمارات خالية من المخاطرة، مثل أذونات الخزينة.
- ب-متوسط عائد السوق المتوقع للأسهم العادية.
- ج-معدل خطر السوق، والذي يعكس المخاطر المنتظمة، التي لا يمكن تجنبها بالتنوع، ويسمى معامل بيتا. ويتم بلورة كافة المحددات في المعادلة الرياضية الآتية¹:

$$R = r + \beta \pi$$

r: معدل الفائدة الخالي من المخاطر (عادة سندات الحكومية).

β : مقياس المخاطرة العامة ويعبر لنا عن مدى حساسية وتأثير البنك للتغيرات التي تطرأ في السوق.

π : معدل خطر السوق ويتم نشره دورياً من خلال مؤسسات متخصصة في تقييم المنشآت ك Moody Standard الخ.....

*مقياس المخاطرة β : يعبر لنا مقياس المخاطرة العامة β عن مدى حساسية وتأثير أسهم البنك بالنسبة للتغيرات التي تطرأ في السوق، فعند تغير قيمة أسهم البنك بمقدار x %، نتجة تغير في مستوى أسعار السوق بمقدار 1%، فيصبح لدينا $\beta = x$ ، ويعطي معامل β بالعلاقة الآتية²:

$$\beta = \frac{\text{عائد السهم} - \text{الوسط الحسابي لعائد السهم}}{\text{عدد السنوات}} \div \frac{\text{مجموع عائد السهم} - \text{مجموع الوسط الحسابي}^2}{\text{عدد السنوات}}$$

فإذا إفترضنا أن البنك يحتوي على $B=0.8$ ، ويتم تقرير منحة خطر السوق π مساوية لـ 8%، وإن سعر الفائدة على السندات الحكومية طويلة الأجل يبلغ 6%، فإنه يتوجب على البنك أن يدفع لمساهمييه ما لا يقل عن 6% + 0.8*12.4% كعائد على أموالهم.

¹ Darmon.op cit..p217

² محمد نوري ناظم الشمري وآخرون، أساسيات الاستثمار العيني والمالي، دار وائل الطبعة الأولى، 1999، عمان، الأردن، ص329.

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

المطلب الثالث: قياس تكلفة إعادة التمويل

يتحمل البنك التجاري في سبيل حصوله على الموارد نوعين من التكاليف¹:

-تكلفة نقدية: وهو مبلغ النقدي أو الفائدة المباشرة التي يدفعها البنك لأصحاب الودائع، نظير تخليهم عن أموالهم.

-تكلفة تسير الموارد: وتمثل مجموعة المصاريف التي يتحملها البنك للحصول على هذه الموارد كمصاريف الموظفين، الآلات، الإشهار... الخ. وعموما تستخدم البنوك التجارية في حساب تكلفة أموالها إحدى الطريقتين²:

الفرع الأول: متوسط التكلفة الفعلية للأموال

وهي الطريقة الأكثر شيوعا لتقدير تكلفة الأموال في البنوك، حيث تركز على خليط الأموال الذي إستخدمه البنك بالفعل في الماضي، وتمثل تكلفة الأموال حسب هذا المدخل في حاصل ضرب معدلات الفائدة المدفوعة في كمية الأموال من مصدر، وذلك للحصول على التكلفة المتوسطة المرجحة للأموال.

$$\text{التكلفة المتوسطة المرجحة للأموال} = \frac{\text{إجمالي الفائدة المدفوعة}}{\text{إجمالي مصادر الأموال}}$$

على عكس الطريقة الأولى التي تعتمد على التكلفة التاريخية للأموال، فإن التكلفة الحدية للأموال تنظر إلى ما يحدثه قرار التمويل الجديد إلى تكلفة الأموال.

$$\text{التكلفة الحدية للأموال} = \frac{\text{إجمالي تكاليف التمويل}}{\text{الأموال الجديدة}}$$

تعتبر كل من التكلفة المتوسطة و التكلفة الحدية طرق جديدة ومقبولة لتحديد العائد المطلوب على الموجودات، غير أنه تفضيل طريقة على أخرى يتوقف على الغرض من عملية تقدير التكلفة، فالتكلفة المتوسطة للأموال تساعد على تقييم الأداء السابق للبنك، في حين أن التكلفة الحدية تفيد البنك في إتخاذ القرار حول ما هي نوعية أو مصدر الأموال التي يجب أن يركز عليها في المستقبل و يحاول إجتنابها، بمعنى أن التكلفة الحدية تسمح بمعرفة المصادر الأقل تكلفة.

الفرع الثالث: تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان³

بعد معرفة كل من تكلفة حقوق الملكية، وقياس تكلفة الموارد الخارجية، تأتي إلى حساب تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان، وذلك بإضافة تكلفة الديون المالية إلى العائد على الأموال الخاصة، مع إحترام نسبة التمويل من كل مصدر، وذلك وفق العلاقة:

$$CMPC = ke(cp/ce) + ki(d/ce)$$

حيث:

¹ Sylvie de coussergues.op cite .p134

² د.محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص295-296

³ د.محمد صالح الحناوي، مرجع سبق ذكره، ص295

Cp: هي الأموال الخاصة.

D: الديون المالية.

Ce: إجمالي الموارد الصافية (الأموال الخاصة + الديون المالية الصافية).

Ke: كالعائد المطلوب من المساهمين (تكلفة حقوق الملكية).

Ki: تكلفة الديون المالية بعد الضريبة.

ملاحظة: بالنسبة لتكلفة الأسهم الممتازة فهي تشبه تكلفة الإقراض، فهي معدل العائد الذي يجب تحقيقه على الإستثمارات الممولة بواسطة الأسهم الممتازة، وهذا المعدل المطلوب هو في الواقع عبارة عن توزيعات السهم الممتاز الواحد مقسوما على صافي السعر الذي يحصل عليه البنك من بيع سهم واحد من إصدار جديد للأسهم الممتازة.

$$\text{تكلفة الأسهم الممتازة} = \frac{\text{توزيعات السهم}}{\text{صافي الأسهم}}$$

المبحث الثالث: قياس تكلفة خطر القرض

يعتبر خطر القرض من أهم الأخطار التي تعيشها البنوك التجارية الحالية، فمهما كانت خبرة هذا الأخير، ودقته الدراسة الإئتمانية التي قام بها، يستحيل عليه التغطية الكلية لهذا الخطر، وسنستعرض في هذا المبحث تعريف وقياس خطر القرض، و حالات خاصة للتحديد تكلفة القرض.

المطلب الأول: تعريف وقياس خطر القرض

الفرع الأول: خطر القرض¹

يعرف خطر القرض على أنه خطر تحقق خسارة كلية أو جزئية في حال عجز الطرف المقترض عن الوفاء بالتزامه².

ويمكن إرجاع سبب عجز العميل عن السداد إلى ثلاث أسباب رئيسية:

1- أسباب تتعلق بالبنك (مخاطر تشغيلية).

2- أسباب تتصل بالظروف العامة.

3- أسباب تتصل بأداء المقترض.

بعد تعريف خطر القرض وأهم محدداته، سنأتي الآن على ذكر أهم الأسباب التي تقف وراء عجز العميل عن الدفع وإعلان إفلاسه، من خلال دراسة أسباب العجز في المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم.
- عادة ما يكون رأسمالها منخفضا، ما يجعلها تترد دوريا على البنوك التجارية لدعم رأس مالها العامل.
- تعتمد بالدرجة الأولى على التمويل البنكي، ذلك لأن حجم رأسمالها لا يسمح لها الدخول بسهولة إلى مختلف أسواق المال.

- تتوقف قدرتها على السداد على نتيجة النشاط الأمر الذي يؤدي إلى زيادة احتمال عجزها عن باقي المؤسسات.

¹ خطر القرض ويسمى أيضا خطر المقابل، خطر العجز، خطر الإفلاس

² H.calvet.op cit.97

الجدول رقم(3-4):أسباب العجز في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

النسبة	سبب العجز
33.2%	1-تخفيض النشاط.
15.7%	-إنخفاض مفاجئ في الطلب.
8.2%	-إنخفاض ظرفي في الطلب.
4.5%	-فقدان عميل مهم.
17.6%	2-تخفيض هامش الربحية.
5.2%	-إختيارات إستراتيجية غير ملائمة.
3.4%	-عدم مرونة السعر أو ارتفاع سعر البيع.
3.4%	-إرتفاع مصاريف الأجور.
18.7%	3-مصاريف خاصة بالميزانية.
8.6%	-فقدان مجموعة من العملاء المهمين.
4.1%	-سحب البنوك لتمويلاتها.
23%	4-مشاكل في الإدارة.
6.2%	-عدم القدرة على الإدارة.
5.2%	-ضعف تكوين المديرين ونقص كفاءتهم.
5.2%	-عدم التنسيق و التنظيم على مستوى الفرقة الإدارية.
4.5%	-عدم التحديد الدقيق لأسعار التكلفة.
6.4%	5-أسباب طارئة.
2.6%	-إختلاس أموال عامة.
2.3%	-وفاة أو مرض أحد المسيرين.
1.5%	-كوارث طبيعية.

Source : Enquête CEPME 1986 – Classement à partir d'entreprises par lesquelles n'étaient citées q'une seule cause ; Repris par H. de la Bruslerie, Analyse Financière et Risque de Crédit 2ème édition, Economica, Paris, P.298

الفرع الثاني: قياس تكلفة خطر القرض

مثلما تم تعريف سابقا، يعبر خطر القرض عن المقدار المالي المعرض للخسارة في حال عجز العميل عن السداد، وعليه فان تكلفة خطر القرض تعبر عن المبلغ المالي المخصص لتغطية هذه الخسارة المتوقعة¹.

¹ Bessis j.op cit.p255

إذا فالمبدأ الأساسي لقياس تكلفة خطر القرض هو قياس حجم متوسط الخسائر التي يتسبب فيها عجز العميل عن السداد، بعد خصم الضمانات والمبالغ الأخرى التي يمن إسترجاعها، وتحسب قيمة خطر القرض وفق العلاقة¹:

$$\text{خطر القرض} = \text{إحتمال العجز} \times \text{قيمة القرض} (1 - \text{معدل التغطية})$$

إذا فالخطوة الأولى في تحديد خطر القرض، هي التقدير الكمي لإحتمال العجز بشكل يسمح بوضع مخصصات إقتصادية، تسمح العجز بمواجهة المخاطر الثابتة في المستقبل.

الفرع الثالث: طرق قياس إحتمال العجز

يعتبر خطر تعثر القروض من الأخطار الشائعة التي تهدد البنوك التجارية والمالية، ولتفادي هذا خطر تهتم البنوك التجارية بالتسيير الوقائي لخطر القرض عن طريق الحساب المسبق لإحتمال عجز المؤسسات المقترضة، وفي سبيل ذلك فهي تستخدم مجموعة من الطرق التي سنأتي على ذكرها:

1- طريقة التنقيط

طريقة التنقيط هي تقنية تسمح بالتعبير عن الخطر الذي يمثله المقترض بالنسبة للمؤسسة المقترضة وذلك من خلال إعطاء أو منح علامة تسمح للبنك بالتمييز بين الزبائن المعسرة، ولقد ظهرت الأبحاث الأولى في هذا الإتجاه بالولايات المتحدة عندما لاحظ بائع سيارات قديمة أن الزبائن الذين إشتروا من عنده سيارات بواسطة قرض بنكي، وجدوا صعوبات في التسديد لهم خصائص عديدة مشتركة². لذلك فقد إستخدمت هذه الطريقة في بداية الأمر لتقييم خطر المقترضين الخواص ليتم تعميمها بعد ذلك إلى باقي المؤسسات، ولإستخدام هذه الطريقة يقوم البنك بمجموعة من الخطوات³.

- تحليل الخصائص المميزة للمجموعات

بالإعتماد على المعلومات التاريخية، يقوم البنك بمعرفة مختلف الخصائص التي تميز الزبائن وتلخيص هذه الخصائص في مجموعة من المعايير، التي تعكس ملاءة المقترض كالدخل، المهنة، عدد أفراد الأسرة... الخ، مع إعطاء معاملات ترجيحية بحسب أهمية المعيار.

- تحديد النقطة الكلية

كل معيار تنج عنه نقطة مرجحة، وفي الأخير يتم جمع النقاط، ومن الطبيعي أن الزبائن الجيدين يحصلون على نقاط أكبر.

وفي الأخير بإمكان البنك إنطلاقاً من هذه النقاط، وضع رزنامة خاصة به تصنف أصناف العملاء مقابل إحتمال عجزهم، وهذا يرجع إلى خبرة البنك وأهلية موظفيه.

2- معادلة التمييز

¹ Sylvie de coussergues.2002 op cit.p160

² Sylvie de coussergues .1996. p175

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

تقوم معادلة التمييز بخلق علاقة خطية ما بين نسب كمية مختلفة، تخص نشاط المؤسسة، بهدف التمييز ما بين المؤسسات الجيدة والمؤسسات ذات الوضعية السيئة، بالإضافة إلى التعرف على احتمال عجز المؤسسة في المستقبل. وسوف نتعرض إلى معادلة التمييز من خلال نموذج أتمان (أمريكي)، ونموذج مركزية الميزانيات (بنك فرنسا)

أ- نموذج أتمان

يهدف هذا النموذج إلى الكشف عن الشركات ذات المخاطر والمعرضة للإفلاس، والشركات الناجحة ويستند في ذلك إلى خمس نسب مالية هي:

X1: رأس المال العامل / مجموعة الأصول

X2: الأرباح المحتجزة / إجمالي الأصول

X3: الأرباح قبل توزيع الفوائد وقبل دفع الضريبة / إجمالي الأصول

X4: القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية للمديونية.

X5: المبيعات / إجمالي الأصول

وتكون معادلة التمييز حسب هذا النموذج¹:

$$Z=1.2X_1+1.4X_2+3.3X_3+0.6X_4+1.0X_5$$

ويتم تصنيف الشركات الفاشلة والناجحة حسب درجات Z كما يلي:

- إذا كانت $z > 2.675$ فإن الشركات التي تنتهي إلى هذه المجموعة تعتبر فاشلة.

- إذا كانت قيمة $z < 2.675$ فإن الشركات التي تنتهي إلى هذه المجموعة هي شركات سليمة.

ب- معادلة التمييز لبنك فرنسا

تعطي معادلة التمييز لبنك فرنسا والخاصة بإحتمال عجز المؤسسات الصناعية بالعلاقة²

$$100Z = -1.255R_1 + 2.003R_2 - 0.824R_3 + 5.221R_4 - 0.689R_5 - 1.164R_6 + 0.706R_7 + 1.408R_8 - 85.544$$

علما أن النسب المالية الأكثر تميزا لهذه المعادلة هي:

R1- حصة المصاريف المالية في النتيجة - المصاريف المالية / النتيجة الاقتصادية الخام

R2- معدل تغطية الأموال المستثمرة - الموارد الدائمة / الأموال المستثمرة

R3- القدرة على السداد - التمويل الذاتي / المديونية العامة

R4- معدل الهامش العام للإستغلال - النتيجة الاقتصادية الخام / المبيعات خارج الرسم

R5- مهلة تسديد الموردين - (الديون التجارية / المشتريات بكامل الرسوم)*360

R6- معدل نمو القيمة المضافة = $(VA_N - VA_{N-1}) / VA_{N-1}$

¹ د.عبد الغفار حنفي، مرجع سبق ذكره، ص 271.

² H de la bruslerir op cit p349

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

R_7 -مهلة التسديد الممنوحة للعملاء - (القروض التجارية + الأعمال الجارية - التسبيقات / حجم الإنتاج)*360
 R_8 - معدل الإستثمارات المادية = متوسط الإستثمارات المادية / القيمة المضافة
 وبعد جمع النقاط لكل مؤسسة، تسمح القيمة الكلية لz بتصنيف المؤسسات في ثلاث مجموعات مختلفة:
 $z \leq -0.25$ منطقة غير مواتية حيث تتميز المؤسسة التي تحصل على مثل هذه القيمة، أو تكون في هذا المجال بنفس مميزات المؤسسة العاجزة خلال الثلاث سنوات الأخيرة قبل توقفها عن ممارسة نشاطها.
 $-0.25 \leq z \leq 0.25$ تمثل منطقة الشك ويصعب تصنيف المؤسسات التي تنتمي إلى هذا المجال، وفي هذه الحالة ينبغي على البنك أن يقوم بدراسة وتشخيص معمق لوضعية هذه المؤسسة.
 $z \geq 0.45$ منطقة مواتية حيث تعتبر عادية أو جيدة كل مؤسسة تنتمي إلى هذا المجال.
 إن المؤسسة التي تحصل على قيمة تمييزية Z ضعيفة، لا يعني أنها مؤسسة عاجزة في الوقت الحالي، بل أن احتمال عجزها عن الدفع الثلاث سنوات القادمة سيكون مرتفعا كما يوضحه الجدول الآتي

الجدول رقم(3-5):إحتمال العجز حسب معادلة التميز لبنك فرنسا

Z قيم	إحتمال العجز عن التسديد خلال ثلاثة سنوات القادمة
اقل من-1.875	30.4%
-1.875 ≤ Z ≤ -0.875	16.7%
-0.875 ≤ Z ≤ -0.25	7%
-0.25 ≤ Z ≤ -0.125	3.2%
-0.125 ≤ Z ≤ -0.625	1.8%
-0.625 ≤ Z ≤ -1.250	1%
اكبر من+1.250	0.5%

Source : Note d'Information n°65, Banque de France, Repris par H de la Brusterie, Op. Cit,P.350

إن المعايير التمييز تنطوي على عدد كبير من الفوائد، فهي عبارة عن أداة تسمح لإدارة البنك بتفويض مسؤولية القرار للموظفين، كما أنها تسهل تمييز المؤسسات الجيدة من المؤسسات التي تعاني خلا في نشاطها. كما تسمح للبنك معرفة احتمال عجز المؤسسة المقترضة بشكل كمي، يسهل معه تحديد مخصص لهذا الخطر، أو التفاوض بشأنه مع المؤسسة المقترضة. لكن هذه الطريقة لا تخلو من بعض النقائص¹:
 -لا يمكن تعميم نتيجة المعادلة إلى مؤسسات لها خصائص غير ممثلة في العينة التي استخدمت لبنائها.
 عجز هذه الطريقة عن تحليل وضعية المؤسسات الموجودة في منطق الشك.
 وأخيرا لعل من أهم الإنتقادات التي وجهت لهذه الطريقة هي عدم إمكانية تعميم هذه المعادلة ونتائجها

¹ تربي كاريس، التفسير الوقائي خطر القرض في المصرف الجزائري، مذكرة ماجيستر، جامعة قسنطينة، 2002، ص.66.

على البنوك الأخرى، في حال إعداد البنك لمعادلة تمييز خاصة به إنطلاقاً من عينة ممثلة لزيائنه، لذلك فبعض البنوك التي لا تملك كوادر بشرية مختصة في بناء مثل هذه النماذج الخاصة بها، قد تجد أن الملجأ الوحيد لتشخيص الحالة المالية لدائنها، وقياس احتمال عجزهم هو في التوجه نحو وكالات الترميز المختصة.

3-التذليل الرمزي الخارجي

إن القياس الكمي لإحتمال عجز العميل عن السداد يعد عملية غاية في التعقيد، وتتطلب دراسات وأبحاث، وكفاءات بشرية ليست في متناول العديد من البنوك لذلك تلجأ بعض هذه الأخيرة إلى معرفة الجدارة الائتمانية للعميل عن طريق اللجوء إلى وكالات متخصصة التي تصنف المؤسسات حسب ملاءتهم وتخصص لكل صنف أو فئة معينة احتمال عجز محدد ومن أمثلة نذكر MOODYs.bca notation.standards poors. فالترميز يكون نتيجة تقييم مستمر كمي أو كيمي للجهاات المقترضة، وذلك عن طريق إعطاء علامة شاملة تلخص بشكل رمزي الجودة الائتمانية للمقترض¹.

وقد كانت أنظمة الترميز سابقاً تتضمن ما بين خمس وعشر علامات ترميزية مختلفة، تسمح بتشكيل تقدير نوعي للخطر، لكنها أصبحت مؤخراً تقيس احتمال العجز بشكل كمي، وتقابل لكل فئة احتمال عجز محدد.

أ- قياس احتمال العجز السنوي

تقوم الوكالات المتخصصة في الترميز بأعداد نشریات دورية تسمح للبنوك بمعرفة الجدارة الائتمانية للمؤسسات المقترضة، وكذلك جودة الأوراق المالية التي تصدرها هذه الأخيرة، كما أصبحت تقوم أيضاً بالتقدير الكمي لمعدلات العجز للمؤسسات، وفقاً للدلالة الرمزية المعطاة لكل واحدة، مثلما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم(3-6):معدل العجز السنوي بدلالة العلامة الترميزية (Moody's)

معدل العجز السنوي	العلامة الترميزية
0.02	AAA
0.04	AA
0.08	A
0.20	BAA
1.8	BA
8.3	B

Source : Moody's, Repris par Jaques Darmon, Op. Cit, P.203

أ- قياس احتمال العجز التراكمي

يمكن لإحتمالات العجز السنوية أن تتغير مع التغير في الزمن، لذلك يجب تعديلها حتى تعطي صورة أوضح عن الخطر الذي تقبلها البنوك، لذلك تقوم بعض الوكالات بتجميع معدلات العجز السنوي من أجل احتساب معدل عجز لأفق زمني أطول مثلما يوضح الجدول الآتي:

¹ H.de la brusterie.op cit.p355

الجدول رقم(3-7):معدل العجز السنوي التراكمي (S &P)

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	السنوات
1.86	1.59	1.37	0.83	0.53	0.28	0.18	0.08	0.00	0.00	AAA
1.70	1.53	1.33	1.06	0.78	0.50	0.29	0.13	0.02	0.00	AA
2.57	2.08	1.68	1.38	1.08	0.80	0.52	0.30	0.17	0.07	A
4.86	4.82	4.22	3.58	2.94	2.27	1.65	0.95	0.62	0.25	BBB
19.36	18.16	16.85	15.50	14.09	11.63	9.26	6.35	3.73	1.17	BB
31.21	29.40	27.79	26.16	24.47	22.51	19.84	16.23	11.27	5.39	B
49.80	48.55	46.47	45.83	44.40	42.86	37.7	32.37	27.25	19.9	CCC

Source: Standards & Poor's Credit Week Special Report, May 1995, Repris par Jaques Darmon, Op. Cit, P.203

وأخيرا وبعد معرفة احتمال عجز المؤسسة المقترضة، بإمكان البنك أن يحدد تكلفة مسبقة لخطر القرض الممنوح، فتكلفة خطر القرض هي أشبه بعملية تأمين ذاتي يقوم بها البنك لتغطية تكاليف عدم الدفع لذلك فتخفيض هذه التكلفة يتوقف على خبرة البنك، ومقدرته على تسيير مثل هذا الخطر مع التنبؤ المسبق لعدم الدفع، غير أن احتمال عجز المؤسسة ليس هو الخطر الوحيد المحيط بالقرض، فيمكن للقرض البنكي أن يحتوي على خيارات ممنوحة للزبائن، تتسبب في وقت لاحق بخسائر للبنك، تدعى هذه الخيارات بالخيارات الخفية.

المطلب الثاني: حالات خاصة لتحديد تكلفة القرض

تتمثل الخيارات الخفية في الخيارات التي تمنح للعميل عند شراء المنتج المصرفي كالدفع المسبق للقرض، تحويل سعر الفائدة من الثابت إلى العموم، السحب المسبق للودائع لأجل... الخ من الخيارات التي يمكن أن تحتويها المنتجات المصرفية، وتتولد هذه الخيارات عادة نتيجة للعوامل التالية:

- إهمال الدراسة المالية الدقيقة لبنود المنتجات المقدمة لعملاء، والتي تمنح لهم خيارات تشكل خطراً على البنوك في المستقبل (عادة ما يقوم بكتابة العقود المصرفية موظفون إداريون ليسوا على دراية بعواقب التمادي في منح الخيارات للعملاء).

- إجبارية التأقلم الضروري مع السوق، والثقافة المالية المعاصرة للعملاء، بعض القيود المفروضة من قبل الجهات الحكومية، مثل قانون الخاص بالقروض العقارية والذي يضع حداً أعلى للعقوبة المفروضة على الزبائن في حال الدفع المسبق للقرض.

- المنافسة المحتدمة مع باقي المؤسسات المالية، والتي أصبحت تجبر البنوك على تقديم تنازلات حفاظاً على عملائها.

أولاً: خطر الدفع المسبق للقرض

ويظهر هذا الخطر عادة في حال إنخفاض أسعار الفائدة في السوق في حين بات معدل القرض، الأمر الذي يجبر المؤسسة المقترضة على الراجحة بين الأرباح التي تحققها نتيجة التنازل عن القرض والتفاوض بشأن قرض آخر، والغرامة المالية التي تدفعها في حال تنازلها عن القرض، إما عن سبب تأثير الدفع المسبق للقرض على عائد البنك، فيرجع إلى أن غالب عمليات تسيير القروض (دفع الأقساط، تحصيل الفوائد، متابعة العميل) هي

عمليات آلية يتم تسويقها باستخدام الحاسوب، لذلك فإن تكلفتها منخفضة نسبياً، على عكس تكاليف إنتاج القرض، وهي مجموع التكاليف التي تسبق منح القرض (مصاريف الإستعلام عن العميل، دراسة الجدارة الإئتمانية للعميل...الخ)، والتي تعتبر مصاريف إعدادية مرتفعة الكلفة، يتم إطفائها على كامل مدة حياة القرض، غير أنه في حالة الدفع المسبق للقرض، فإن هذا الأخير لن يتمكن من إسترداد المبالغ التي أنفقتها من أجل إنتاج القرض، لذلك فهو مجبر على إدماج تكلفة هذا الخيار في أسعار خدماته.

ثانياً: قياس تكلفة الدفع المسبق للقرض

توجد مجموعة من الطرق لقياس تكلفة الدفع المسبق للقرض أهمها نموذج BALACK-SCHOLLES الرياضي، وطريقة المحاكاة التي تعتمد على مجموعة من الحالات لسعر الفائدة من أجل حساب الأرباح المستقبلية للعميل في حال إستعماله للخيار.

1- نموذج BALCK-SCHOLLES

يعتبر من أشهر النماذج التي وضعت بغرض التقدير الكمي لتكلفة خيار الدفع المسبق المقدم للعملاء. حيث تعطى تكلفة الخيار بالعلاقة التالية:

$$\text{COUT OPTION} = V \times N \times (d_1) - \text{EXP} \times (-RT) \times X \times n(d_2)$$

$$D_1 = \frac{\ln\left(\frac{Y}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma \times T^{0.5}}$$

$$D_2 = D_1 - \sigma \times T^{0.5}$$

V: قيمة القرض الأصلية.

X: سعر الممارسة.

σ : الإنحراف السنوي لمعدل الفائدة.

T: ثابت ويساوي إلى 8 سنوات.

R: معدل الفائدة الخالي من المخاطر.

N: مدة القرض بالسنوات.

2- طريقة المحاكاة

تهدف طريقة المحاكاة إلى توقع أسعار الفائدة التي يمكن لسعر الفائدة أن يكون عليها في المستقبل، وبالمقابل دراسة سلوك المقترض أمام هذه التغيرات (بإقتراض ثبات سعر الفائدة التعاقدي الخاص بالقرض الأصلي) وحساب تكلفة الخيارات المتاحة أمام هذا الأخير، وعلى هذا الأساس يمكن إستنتاج أن قيمة الخيار تنتج عن مقدار الأرباح التي يحققها المقترض جراء ممارسة حقه في الدفع المسبق، وبالتالي فإن طريقة المحاكاة تهدف إلى

الفصل الثالث: قياس تكلفة القروض المصرفية

قياس القيمة الحالية لمجموع الأرباح التي يحصل عليها العميل، وذلك بمحاكاة عدد كبير من الحالات التي يكون عليها معدل الفائدة.

يعتبر تحديد تكلفة دقيقة للقروض التي تمنحها البنوك التجارية خطوة مهمة إتجاه وضع سياسة سعرية متميزة وتسمح للبنك من تحديد وضعه التنافسي في السوق، وتضمن له تعويض مناسب، وبشكل عام ينبغي للبنوك أن تهتم بتكلفة الأموال المحصل عليها إذ تمثل الحد الأدنى من العائد الواجب الحصول عليه من الإستخدامات، فإن البنك يقوم بإدماج مخصصات إقتصادية تعبر عن مستوى الخطر التجاري الذي تحتويه العملية الإئتمانية.

ومن خلال معرفة تكلفة القروض، يكون البنك بذلك خطأ خطوة أساسية نحو تخطيط سعر دقيق يسمح له بتحقيق التوازن المالية في ميزانية، و يتخذ كمرجع لوصف أسعاره النهائية من جهة أخرى.

الفصل الرابع:

دراسة حالة

بنك الفلاحة و التمنية الريفية

تأسس بنك الفلاحة و التنمية الريفية في 13 مارس 1982 ، بموجب المرسوم رقم 206_82 المؤرخ ب13 مارس 1982، كشركة مساهمة رأسمالها الاجتماعي يقدر ب 33 مليار دج، وكان تأسيسه تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري.

يقوم بنك الفلاحة و التنمية الريفية بكافة الأعمال المصرفية التقليدية، كقبول الودائع بمختلف العملات في شكل أوعية إيداعية متنوعة، تمويل المشروعات في قطاعات نشاطات مختلفة، بعد أن كان نشاطه محصور فقط على القطاع الفلاحي، تمويل عمليات التجارة الخارجية، تأسيس و الإسهام في رؤوس أموال المشروعات، وإدارة و تسويق الإصدارات الجديدة للأوراق المالية، كما يقوم أيضا ببعض الخدمات المميزة لكبار العملاء، كقيامه بتعاملات سريعة في مجال التحويلات النقدية نتيجة إشتراكه في شبكة سويفت الدولية، حفظ الممتلكات و الوثائق الهامة للعملاء في خزائن خاصة، و يقدم البنك هذه الخدمات من خلال وكالته الرئيسية في الجزائر العاصمة و 331 وكالة و فروع موزعين عبر كامل التراب الوطني.

سنحاول في هذا الفصل إبراز طبيعة القروض المقدمة وتطورها من طرف بنك الفلاحة و التنمية الريفية لوكالة تنس.

المبحث الأول:عموميات حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية

يهتم هذا المبحث بتقديم لمحة موجزة عن الوكالة البنكية محل الدراسة و التطرق إلى أهدافها و مهامها التسويقية، وتعريف بالوكالة المستقبلية.

المطلب الأول:نشأة و تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية

أولا:نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

أنشئ بنك الفلاحة و التنمية الريفية في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبنتها الدولة بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري بموجب مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982¹ ، و ذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي و ترقيته، ودعم نشاطات الصناعات التقليدية والحرفية والمحافظه على التوازن الجهوي، و في هذا الإطار قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية بتمويل المؤسسات الفلاحية التابعة للقطاع الإشتراكي، مزارع الدولة و المجموعات التعاونية، وكذلك المستفيدين الفرديين للثورة الزراعية، مزارع القطاع الخاص، تعاونيات الخدمات، و المؤسسات الفلاحية والصناعية إلى جانب قطاع الصيد البحري.

وفي إطار الإصلاحات الإقتصادية تحول بنك الفلاحة و التنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج للسهم الواحد، ليرتفع في بداية سنة 2000 إلى 33 مليار دينار جزائري موزع على 33000 سهم مكتتبه كلها من طرف الدولة.

ولكن بعد صدور قانون النقد و القرض في 14/04/1990 و الذي منح إستقلالية أكبر للبنوك و ألغى من خلاله نظام التخصيص أصبح بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي بها البنوك التجارية و المتمثلة في منح التسهيلات الإئتمانية و تشجيع عملية الإدخار و المساهمة في التنمية، و لتحقيق أهدافه و الإستعداد للمرحلة الراهنة وضع البنك إستراتيجية شاملة من خلال التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني بأكثر من 300 وكالة مؤطرة بأكثر من 7000 موظف، و القيام بتنوع منتجاته و خدماته المتضمنة أبعاد الجودة الشاملة. وهذا بغية إكتساب ميزة تنافسية تؤهله لمنافسة البنوك الخاصة و الأجنبية التي تزاوّل نشاطها في السوق المصرفية الجزائرية.

ثانيا:تطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية

مر بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تطوره بثلاث مراحل رئيسية و هي²:

- **مرحلة 1982-1990:** خلال هذه المرحلة أنصب إهتمام البنك على تحسين موقعه في السوق المصرفية و العمل على ترقية العالم الريفي عن طريق تكثيف فتح الوكالات البنكية في المناطق ذات النشاط الفلاحي، حيث إكتسب تجربة كبيرة في مجال تمويل القطاع الفلاحي و الصناعات الغذائية، و هذا التخصيص في مجال التمويل فرضته آلية الإقتصاد المخطط الذي إقتضى تخصص كل بنك في تمويل قطاعات محددة.
- **مرحلة 1991-1999:** بموجب قانون النقد و القرض الذي ألغى من خلال التخصيص القطاعي للبنوك المطبق من قبل في إطار الإقتصاد الموجه، توسع نشاط بنك الفلاحة و التنمية الريفية ليشمل مختلف قطاعات الإقتصاد

1- مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982، المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، الجريدة الرسمية ، العدد 11 ،

1982/03/16

² www.BANK.net

الوطني خاصة قطاع الصناعات الصغيرة و المتوسطة مع بقاء الشريك ذو الأفضلية الكبيرة في تدعيم و تمويل القطاع الفلاحي، أما في مجال التقني فقد شهدت هذه المرحلة إدخال و تعميم إستخدام الإعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك، كما شهدت هذه المرحلة ما يلي:

● **1991** : تم الانخراط في نظام سويفت swift:و هو عبارة عن شبكة للإتصالات أنشئت في عام 1973 و مقرها في بلجيكا تديرها الجمعية الدولية للاتصالات المالية الهاتفية بين البنوك و التي تستخدم وسائل للاتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك بدلا من الرسائل التقليدية مثل التلكس و التلغرافإلخ. وذلك لتسهيل معالجة و تنفيذ عمليات التجارة الخارجية.

● **1992**:تم وضع نظام sybu و هو عبارة عن شبكة معلوماتية خاصة بينك badr ترتبط الوكالات البنكية بالمديرية العامة (système bancaire universel) حيث يساعد هذا النظام على سرعة أداء العمليات المصرفية من خلال ما يسمى Télètraitement، إلى جانب تعميم إستخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارية الخارجية، خاصة في مجال فتح الإعتمادات المستندي و التي أصبحت معالجتها لا تتجاوز أكثر من 24 ساعة، كما تم إدخال نظام محاسبي جديد على مستوى كل الوكالات.

● **1993**:الإنتهاء من إدخال الإعلام الآلي في كل العمليات المصرفية على مستوى شبكات البنك.

● **1994**:بدء العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة السحب بدر.

● **1996**:إدخال نظام المعالجة عن بعد لجميع العمليات المصرفية في وقت حقيقي.

● **1998**:بدء العمل ببطاقة السحب ما بين البنوك (CIB) la carte inter bancaire.

● **مرحلة ما بعد عام 2000**: تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة و التنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية في تدعيم و تمويل الإستثمارات المنتجة و دعم برنامج الإنعاش الإقتصادي و التوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و المساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية وفقا لتوجهات إقتصاد السوق، إلى جانب توسيع تغطيته لمختلف مناطق الوطن و ذلك عن طريق فتح المزيد من الوكالات.

و للتكيف مع التحولات الإقتصادية و الإجتماعية التي تعرفها البلاد، و إستجابة لإحتياجات و رغبات العملاء قام بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوضع برنامج على مدى خمس سنوات يتمحور أساسا حول عصرنه البنك و تحسين أداءه، و العمل على تطوير منتجاته و خدماته، بالإضافة إلى تبنية إستخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال العمل المصرفي، هذا البرنامج حقق نتائج هامة نورها فيما يلي:

● **عام 2000**:القيام بتشخيص عام لنشاط البنك لإبراز نقاط القوة و الضعف في سياسته، مع وضع إستراتيجية تسمح للبنك بإعتماد المعايير العالمية في مجال العمل المصرفي. كما قام البنك بتعميم نظام يربط بين مختلف الوكالات، مع تدعيمه بأنظمة جديدة تعمل على إدارة العمليات المصرفية بسرعة قياسية.

● **عام 2001**:سعيها منه لإعادة تقييم موارده قام بإجراء عملية تطهير محاسبية و مالية لجميع حقوقه المشكوك في تحصيلها بغية تحديد مركزه المالي و مواجهة المشاكل المتعلقة بالسيولة و غيرها، و العمل على زيادة تقليص مدة

مختلف العمليات المصرفية تجاه العملاء. إلى جانب ذلك قام البنك بتحقيق مفهوم بنك الجلوس la bague assise و الخدمات المشخصة services personnalisés ببعض الوكالات الرائدة(و كالة عميروش و الشراكة).

● عام 2002:محاولة تطبيق مفهوم بنك الجلوس و الخدمات المشخصة في معظم وكالات البنك و الذي يستمر حتى يومنا هذا.

و في السنوات الأخيرة عرف البنك إدخال تقنية جديدة تعمل على سرعة تنفيذ العمليات المصرفية تتمثل في عملية نقل الصك عبر الصورة، فبعد أن كان يستغرق وقت تحصيل شيكات البنك مدة قد تصل إلى 15 يوما، أصبح بإمكان العملاء تحصيل شيكات بنك بدر في وقت وجيز و هذا إنجاز غير مسبوق في مجال العمل المصرفي في الجزائر. كما عمل مسئول بنك بدر خلال السنوات الأخيرة على تعميم إستخدام الشبايك الآلية للأوراق النقدية les guichets Automatiques des billets المرتبطة ببطاقات الدفع الذي تشرف عليه شركة النقد الآلي و العلاقات التلقائية بين البنوك SATIM خاصة في المناطق ذات الكثافة السكانية الكبيرة.

المطلب الثاني:أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، ومن خلال تحديد لمختلف المهام التي تساعده في تدعيم القطاع الفلاحي¹.
أولا:مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
يمكن تلخيص أهم هذه المهام فيما يلي:

- 1- الإمكانات المالية الممنوحة من قبل الدولة الجزائرية لتدعيم وتنمية القطاع الفلاحي،و الري ، والصيد.
 - 2- يعتبر كأداة من الأدوات التخطيط المالي قصد المشاريع المسطرة.
 - 3- القيام بالمساعدات المالية الضرورية للنشاطات المتعلقة بالمؤسسات الخاصة والتي تساهم في التنمية العالم الريفية،كالبيطرة، التجار الخواص،الأطباء.
- ويقوم أيضا بالعمليات التالية:

- ✓ منح القروض الطويلة والمتوسطة الأجل.
- ✓ معالجة جميع العمليات البنكية.
- ✓ التعامل مع مؤسسات القرض العمومية الأخرى.
- ✓ تمويل مختلف العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

ثانيا:أهداف البنك

- ✓ يعمل البنك على التحقيق الأرباح كهدف أساسي بإعتباره بنك تجاري.
- ✓ جلب الزبائن المقترضين لتحقيق أكبر ربح ممكن.

¹ www.BANK.net

- ✓ زيادة حجم الودائع لديه، من خلال التسهيلات و الخدمات المتميزة التي يقدمها البنك.
- ✓ الحفاظ على حصته في السوق، و العمل على إحداث نمو إقتصادي في مختلف القطاعات و خاصة قطاع الفلاحة لأنه محور عمل البنك.
- ✓ تحقيق أكبر مردودية.
- ✓ التسيير الجيد للخزينة بالعملة الأجنبية و الوطنية.
- ✓ ترشيد القرار الائتماني بالبنك بتحديد المجالات التي يمكن التوظيف فيها.
- ✓ ضمان العائد المناسب عن طريق تقليل الخسائر وزيادة الأرباح.

المطلب الثالث:تعريف بوكالة BADR تنس وهيكلها التنظيمي

بعد التعرف إلى بنك الفلاحة و التنمية الريفية بصفة عامة، وسوف نتطرق إلى تقديم الوكالة المستقبلية التي كانت موضع تريضنا وهي وكالة تنس(246) ، إبتداء من نشأتها وهيكلها التنظيمي.

فرع الأول:لمحة عن الوكالة:

أولا:تعريف الوكالة

وكالة BADR تنس 264 هي تابعة للمديرية الجهوية للمجمع الجهوي للإستغلال GRE بالشلف 02 حيث تعتبر هذه المديرية الوسط الذي يربط الوكالة بالمديرية المركزية، وكالة تسند سنة 1963 كانت تابعة للبنك الوطني الجزائري وفي عام 1982 انفصلت عنه و أصبحت تابعة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية، موقعها هام وممتاز فهي قطب يجلب العديد من الزبائن حيث تقع وسط المدينة شارع الثورة.

- الرقم التسلسلي 264.

- عدد العمال:20عامل.

ثانيا:مهام الوكالة:

- معالجة كل عمليات البنك: القرض، الصرف، الخزينة.

- فتح الحسابات لكل الأشخاص الذين تقدموا بطلب قرض.

- إستقبال إيداعات الزبائن.

- المشاركة في تجميع الإدخار.

- الحفاظ على سمعة المؤسسة لدى الزبائن.

وقد تعودت هذه الوكالة وبصفة منتظمة على تنفيذ العملية مع الخارج في إطار مهمتها وفي حدود الهدف الذي أنشئت من أجله، وهو التنفيذ الفعلي لمخططات التنمية الوطنية و القطاعية.

ثالثا:أهداف الوكالة

من أجل مسايرة التطور الاقتصادي لجأ بنك BADR إلى القيام بتوسيع نشاطاته سعياً إلى جعل البنك مؤسسة مالية كبيرة ولذا فتمثلت أهدافه في¹:

- الحفاظ على مركزه المالي.
- تحقيق أكبر مردودية.
- توسيع نشاطاته.
- التسيير الجيد للخزينة بالعملة الأجنبية و الوطنية.
- منع التضارب في إتخاذ القرارات داخل البنك و إيجاد قدر من وحدة الفكر و التنسيق و الفهم المشترك بين البنك و عملائه.
- ترشيد القرار الإقتصادي بالبنك بتحديد المجالات التي يمكن التوظيف فيها.
- ضمان العائد المناسب عن طريق تقليل الخسائر وزيادة الأرباح.

رابعا:أهم الخدمات المقدمة الوكالة

يهدف بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة تنس 264 العمل على إرضاء الزبائن عن طريق الإهتمام بتوقعاتهم و إشباع حاجاتهم، وفيما يلي سنعرض أهم الخدمات التي تقدمها الوكالة للزبائن²:

1- الصكوك البنكية:

- الصكوك البنكية العادية: موجهة للأشخاص الذين لا يمارسون أي نشاط تجاري.
- الصكوك الجارية: موجهة للأشخاص الذين يمارسون نشاط تجاري.

2- الحسابات البنكية التي لا تعتمد على الصكوك

- الودائع البنكية: هذه الحسابات موجهة للأشخاص الراغبين في الحصول على فوائد مقابل تجميد مبالغهم لمدة معينة و الفوائد متغيرة على حسب مدة الإيداع وتبلغ مدة التجميد ما بين 3 أشهر إلى 60 شهر.
- الودائع البنكية بالعملة الصعبة: عبارة عن تعويض لأجل وبعائد موجه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين وكتوجيه عند إقراض شخص من البنك مبلغ من المال وبالمقابل لا يستلم إلا بعد دفع المستحقات للوكالة، وإذا لم يتم بالدفع خلال الفترة المحددة تأخذ مستحقاتها.

3- حسابات الإيداع

- دفتر الإيداع: هو من المنتجات البنكية الخاصة بالإيداع في بنك الوكالة مع فوائد حسب ودائع المدخرين.
- دفتر إيداع الأشبال: هو قرض مقدم لفئة الأشبال(الشباب) الذي لا تتجاوز أعمارهم 19 سنة من طرف ممثلهم الشرعيين، حيث حدد الدفع الأول بقيمة 500 دينار، كما يستفيد الشاب صاحب الدفتر عند بلوغه الأهلية القانونية ذو الأقدمية التي تزيد عن 5 سنوات من الحصول على قروض مصرفية تصل إلى 2 مليون دج. ويتم هذا من خلال أحد الطرق التالية:

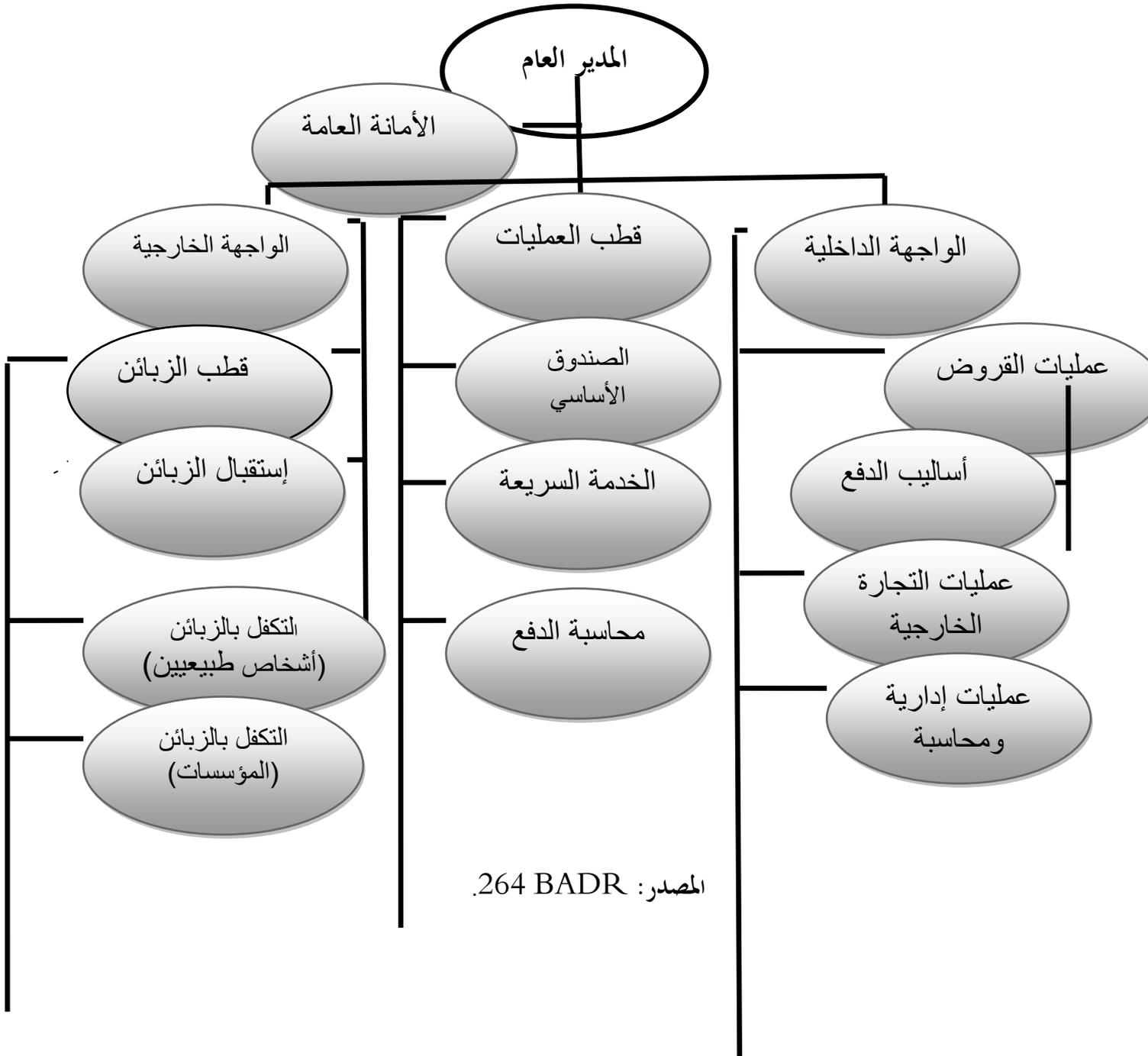
¹- مصدر:بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، وكالة تنس 264.

²- مصدر:بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، وكالة تنس 264.

- 1- تمويل الأصول الثابتة للمؤسسة عن طريق الأموال الدائمة، بمعنى آخر الأموال الخاصة مضافا إليها القروض طويلة أو متوسطة الأجل.
- 2- تمويل الأصول المتداولة بواسطة قروض قصيرة الأجل.
- 3- يمكن أن تحافظ على هامش أمان الممثل في تمويل جزء من الأصول المتداولة بالأموال الدائمة يعرف برأس المال الدائم.

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة

الشكل رقم(4-3): الهيكل التنظيمي لوكالة تنس (246)



المصدر: BADR 264.

ويمكن التعريف بالمسؤوليات المتعلقة بالهيكل التنظيمي كما يلي:¹

1- المدير: يمكن حصر مهام المدير فيما يلي:

- السهر على تطبيق القوانين و إحترام القانون الداخلي للوكالة.
- ممارسة الرقابة على الموظفين وفحص حالتهم الانضباطية .
- إبرام العقود و الصفقات و كذا المصادقة على ملفات الزبائن.
- السهر على نوعية التجهيزات والسهر على مداخيل خزينة الوكالة.
- العمل على تحضير تقارير النشاطات الظرفية على شكل جداول أعمال.

2- الأمانة العامة: تعتبر الساعد الأيمن للمدير وتنحصر مهامه فيما يلي:

- إستقبال المكالمات الهاتفية.
- إستلام كل الرسائل و الطرود الواردة.
- تنظيم كل الوثائق التي تحتاج إلى إمضاء المدير.
- تلعب دور وسيط بين المدير و مختلف مديريات الوكالة.

3- الواجهة الخارجية

- قطب الزبائن : هي مصلحة إتصال مباشر مع الزبون وتضم الأقسام التالية:
 - التكفل بالزبائن (أشخاص طبيعيين):وهنا يتم التكفل بالأفراد بدءا من فتح الحساب إلى عمليات القرض.
 - التكفل بالزبائن(المؤسسات): وهنا يتم التكفل بمصالح وحاجات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة، المؤسسة ذات الشخص الوحيد.
- إستقبال الزبائن: حيث يتم إستقبال الزبون وتوجيهه ونصحه و إرشاده.

4- قطب العمليات: يتفرع إلى:²

- عمليات الصندوق الأساسي: وظيفته تقديم مجموعة العمليات المكلفة من طرف وحدات الوظائف.
- الخدمات السريعة: وتضم ثلاثة مسؤوليات وهي:
 - التعامل الأوتوماتيكي للأوراق النقدية.
 - مراقبة الحسابات ودفاتر التوفير.
 - الطباعة:مهمتها إستخراج نسخ من دفاتر التوفير.
 - محاسبة الدفع.

وهذه الأقسام تهتم بعمليات السحب حيث يستطيع الزبون سحب أمواله في أي وقت، وعمليات الدفع و القيام بتسجيل العمليات الحسابية التي يقوم بها الزبون.

5- الواجهة الداخلية:وهي مكملة لعمل الواجهة الخارجية تقوم بالوظائف التالية:

- السهر على تطبيق التنظيم و العمل به في مجال القروض.

¹ - مصدر:وثائق محاسبة مقدمة من بنك الفلاحة و التنمية الريفية، وكالة تنس264.

² - مصدر:وثائق محاسبة مقدمة بنك الفلاحة و التنمية الريفية، وكالة تنس264.

- إعداد ملفات القروض وتسيير القروض المختلفة ومعالجة هذه الملفات.
 - استقبال الزبائن المهتمين بالقروض.
 - إعطاء صورة دقيقة للشروط اللازمة لمنح القروض.
- وتشمل:
- **أساليب الدفع:** من حيث
 - **التحويلات:** وتمثل في تحويل الزبون لأمواله من بنك بدر إلى بنك آخر لنفسه أو لشخص آخر.
 - **المقاصة الالكترونية:** يقوم من خلالها الزبون بتحصيل شيك ناجم من عملية تجارية مثلاً: شراء بضاعة بتقديم شيك للبايع تحصيل قيمة الشيك من الوكالة شرط أن يكون المشتري لديه حساب في الوكالة.
 - **مصلحة التجارة الخارجية:** لا توجد في الوكالة عمليات التجارة الخارجية.
 - **المصلحة الإدارية و المحاسبة:** تتجلى المهام الإدارية و المحاسبة في الإهتمام بجميع المصالح الإدارية.
 - **إستلام الوثائق وحفظها من الضياع و التلف** لذا يجب أخذ التدابير الملائمة.
 - **مراقبة مختلف الحسابات.**
 - **إعداد التقارير اليومية:** مراقبة عمليات القرض حساب الصندوق في نهاية اليوم و إستخراج العمليات السابقة ومدى تطابقها.
 - **إعداد التقارير الشهرية:** في نهاية كل شهر يقوم العون المكلف بإعداد الإحصائيات التي تحدث خلال الشهر بعدها ينجز تقييمها حول الوضعية العامة من 3 نسخ الأولى ترسل إلى المديرية المتواجدة بالشلف و الثانية إلى المديرية العامة و الثالثة تبقى في الوكالة.
- من خلال الهيكل التنظيمي تبين لنا أن الهدف الأساسي لكل أقسام الوكالة ينصب في خدمة الزبائن.¹

المبحث الثاني: طبيعة و تطور القروض في بنك الفلاحة و التنمية الريفية بوكالة تنس (264)

تختلف طبيعة وأنواع القروض من بنك لآخر، فكل بنك يتميز بقروض تميزه عن بقية البنوك التجارية وسوف نستعرض في هذا المبحث إلى أنواع القروض المقدمة من قبل وكالة بدر بتنس، وتطور حجم القروض لسنوات (2013-2014-2015)، و إجراءات منح و متابعة القروض من طرف الوكالة.

المطلب الأول: أنواع القروض المقدمة من قبل وكالة BADR بتنس

سنطرق أولاً إلى بعض أنواع القروض المقدمة من طرف هذا البنك والتي نقوم بإيجازها فيما يلي²:

أولاً: القرض الرفيق

يعد القرض الرفيق من أفضل السبل التي من خلالها جسدت السلطات العمومية دعمها للقطاع الفلاحي، وقد جاءت تطبيقاً لقانون التوجيه الفلاحي الصادر بتاريخ: 02 أوت 2008 وذلك بعد إبرام إتفاقية بين وزارة الفلاحة من جهة

¹ - مصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، وكالة تنس 264.

² مصدر: بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، وكالة تنس 264.

وبنك الفلاحة والتنمية الريفية من جهة أخرى بتاريخ : 05 أوت 2008. ويعتبر القرض الرفيق قرض موسمي يقدمه البنك للفلاح لتمويل نشاطه الفلاحي الموسمي خلال السنة.

النشاطات التي يشملها القرض الرفيق:

✓ الزراعة بشتى أنواعها (حبوب، خضر، فواكه).
✓ تربية الدواجن.

✓ تمويل العلف بالنسبة لمربي المواشي.

✓ نشاطات التعاونية الفلاحية، التجمعات، الجمعيات، فيدراليات أو وحدات مصالح فلاحية.

وتتحمل الخزينة العمومية أعباء فوائد هذا القرض كاملة في حالة ما إذا إلتمز المستفيد منه بتسديده في آجاله التي وكما نصت عليه الإتفاقية لا يجب أن يتجاوز سنة واحدة، إلا في حالة القوة القاهرة فيمكن إفادة المستفيد من تمديد آجال تسديد القرض ستة (06) أشهر أخرى.

ثانيا:قرض التحدي

إن قرض التحدي هو قرض إستثماري مدعم بمنح لإنشاء المستثمرات الفلاحية الجديدة وتربية المواشي، سواء تلك المستثمرات الفلاحية المملوكة للخووص أو تلك التابعة للأملاك الخاصة للدولة، ويمكن الإشارة إلى أهم النشاطات المدرجة في هذا السياق والتي يتم تمويلها بواسطة قرض التحدي:

✓ أشغال، تحضير، تهيئة وحماية الأراضي.

✓ تطوير السقي الفلاحي.

✓ إنجاز المنشآت الخاصة بتخزين، تحويل وتعليب المنتوجات الفلاحية.

✓ الإنتاج الحرفي.

✓ إنشاء، تجهيز وعصرنة المستثمرات الفلاحية.

✓ تدعيم قدرات الإنتاج.

✓ تميمين المنتوجات الفلاحية وتربية المواشي.

✓ حماية وتطوير الثروة الحيوانية والنباتية.

حدود مبالغ القرض

قرض التحدي يمنح للمشاريع المصادق عليها من طرف الهيئات التابعة لوزارة الفلاحة، ممثلة في الديوان الوطني للأراضي الفلاحية ONTA على الشكل التالي:

- مليون دينار جزائري للهكتار الواحد بالنسبة للمستثمرات الفلاحية الجديدة - سواء تلك المملوكة للخووص، أو تلك المحصل عليها بمقتضى قرار الإمتياز- والتي لا تتعدى عشر هكتارات مع مساهمة نقدية أو عينية من طرف المستثمر تقدر بـ 10%.

- مائة مليون دينار جزائري للمستثمرين الذين تتجاوز مساحة الأراضي المراد إستغلالها من طرفهم - سواء تلك الحائزة لعقود ملكية، أو تلك المحصل عليها بمقتضى قرار الإمتياز- أكثر من عشر هكتارات مع مساهمة نقدية أو عينية من طرف المستثمر تقدر بـ 20%

تدعيم سعر الفائدة:

- تدعم الخزينة العمومية الفائدة المحسوبة على هذا القرض على النحو التالي:
- نسبة الفائدة 0 أي تدعيم بنسبة 100% خلال ثلاث (03) سنوات الأولى.
 - نسبة الفائدة 01% خلال السنة الرابعة والخامسة تحتسب من النسبة الجاري بها العمل يتحملها المقترض والباقي على عاتق الخزينة.
 - نسبة الفائدة 03% خلال السنة السادسة والسابعة من النسبة الجاري بها العمل، يتحملها المقترض والباقي على عاتق الخزينة العمومية.
 - إبتداء من السنة الثامنة يتحمل المقترض كل نسبة الفائدة الجاري بها العمل.

ثالثا: قرض البناء الريفي:

جاء هذا القرض في إطار تطوير الوسط السكني (الريفي) وذلك من خلال الأشكال التالية:

- ✓ بناء مسكن ريفي.
- ✓ توسيع مسكن ريفي.
- ✓ ترميم أو تجديد مسكن ريفي.

شروط الإستفادة:

- ✓ الجنسية الجزائرية.
- ✓ ألا يتعدى سن الزبون 65 سنة.
- ✓ التمتع بالأهلية القانونية وقت صدور الموافقة على التمويل.
- ✓ تقديم شهادة التأهيل للإستفادة من دعم الدولة ممنوح من طرف اللجنة الولائية المعنية.
- ✓ عقد الملكية أو شهادة الحيازة مسجلة ومشهورة لدى المحافظة العقارية المختصة إقليميا في حال عدم وجود عقد الملكية.
- ✓ كشف راتب ثابت على الأقل ب: $SNMG \times 1.5$ (الأجر الوطني نحو المضمون).
- ✓ شهادة السلبية من المحافظة العقارية المختصة إقليميا.
- ✓ المساهمة الشخصية 10% على الأقل من قيمة المشروع.

مبلغ القرض:

- ✓ إذا كانت الوثيقة المقدمة من طرف طالب القرض عبارة عن شهادة حيازة فإن مبلغ القرض في هذه الحالة لا يتجاوز مليون دينار جزائري (1000000 د.ج)، وقد يصل إلى ثلاث ملايين دينار جزائري (3000000 د.ج) في حالة تقديمه عقد الملكية.
- ✓ يتركز مبلغ القرض أساسا على قدرة المديونية الشهرية لطالب القرض بحيث لا يتجاوز تسديده الشهري 33% من راتبه.
- ✓ المدة القصوى لتسديد هذا القرض هي 15 سنة تتركز على المديونية الشهرية والسن الذي لا يجب أن يتجاوز 65 سنة (عند تسديد آخر قسط). وهذا القرض بدون مدة إرجاء (تأجيل).

رابعا:قرض الإيجار

هو عملية مالية وتجارية تنشئ علاقة بين البنك والمتعاملين الإقتصاديين ممثلة في عقد تأجير عتاد متعلق مباشر بالإستعمالات ذات المشاريع الإستثمارية الفلاحية حاليا، على أن يتم توسيع نطاق الإستفادة من هذا القرض إلى جميع القطاعات الإقتصادية المدرجة في نطاق مدونة النشاطات الممولة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وفي هذه الحالة يعد البنك مؤجرا والزبون مستأجر، يهدف العقد بعد إنجاز جميع مضامينه إلى نقل جميع الحقوق والإلتزامات بمجرد الإنتهاء من تسديد جميع مستحقات بدل إيجار العتاد. وتتراوح مدته بين ثلاث (03) سنوات وخمس (05) سنوات.

خامسا:قرض ANSEJ

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتسقطب فئة عمرية من 18 سنة إلى غاية 35 سنة، من أهم النشاطات المدرجة في هذا السياق والتي يتم تمويلها كالتالي:

- ✓ أشغال تحضير تهيئة وحماية الأراضي.
- ✓ تطوير السقي الفلاحي.
- ✓ إنشاء، تجهيز وعصرنه المستثمرات الفلاحية.
- ✓ تدعيم قدرات الإنتاج.
- ✓ تثمين المنتوجات الفلاحية وتربية المواشي.
- ✓ حماية وتطوير الثروة الحيوانية والنباتية.
- ✓ إقتناء عوامل ووسائل الإنتاج.
- ✓ إنجاز المنشآت بتخزين، تحويل وتعليب المنتوجات الفلاحية.
- ✓ الإنتاج الحرفي.

حدود مبالغ القرض:

فقد قامت الدولة أيضا بتمديد المدة إلى ثمانية (08) سنوات وتخفيض نسبة المساهمة الشخصية من 05% إلى 01% بالنسبة للمشاريع التي قيمتها ما بين 100000 دج إلى 1000000 دج، مع الإستفادة من الإعفاء الضريبي على العتاد الممول.

مدة القرض البنكي

مددت المدة من 05 سنوات إلى 08 سنوات من ضمنها مدة تأجيل ثلاث (03) سنوات، لا يسدد خلالها المستفيد لا رأس المال ولا الفائدة، ويبدأ احتساب هذه المدة (08 سنوات) بعد حصول المعني (ة) على آخر صك بنكي لإنجاز مشروعه. ثم بعد ذلك يقوم بتسديد القرض المحصل عليه من الهيئة المعنية، بدون فوائد من تسديد القرض البنكي مما يجعل مدة القرض ثلاثة عشر (13) سنة.

سادسا:قرض CNAC

- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة ويستقطب الشريحة العمرية من 35 سنة إلى 50 سنة، ومن أهم النشاطات المدرجة في هذا السياق والتي يتم تمويلها كالتالي:
- ✓ أشغال تحضير تهيئة وحماية الأراضي.
 - ✓ تطوير السقي الفلاحي.
 - ✓ إنشاء، تجهيز وعصرنه المستثمرات الفلاحية.
 - ✓ تدعيم قدرات الإنتاج.
 - ✓ تثمين المنتجات الفلاحية وتربية المواشي.
 - ✓ حماية وتطوير الثروة الحيوانية والنباتية.
 - ✓ إقتناء عوامل ووسائل الإنتاج.
 - ✓ إنجاز المنشآت بتخزين، تحويل وتعليب المنتجات الفلاحية.
 - ✓ الإنتاج الحرفي.

حدود مبالغ القرض :

قامت الدولة بتمديد المدة إلى ثمانية (08) سنوات وتخفيض نسبة المساهمة الشخصية من 05% إلى 01% بالنسبة للمشاريع التي قيمتها لا تتجاوز 5000000 دج، أما بالنسبة للمشاريع التي قيمتها ما بين 5000001 دج إلى 10000000 دج فنسبة المساهمة الشخصية هي 02% فقط وكذا الإستفادة من عدة إمتيازات من أهمها الإعفاء الضريبي فيما يخص العتاد الممول.

مدة القرض البنكي:

مددت المدة من 05 سنوات إلى 08 سنوات من ضمنها مدة تأجيل ثلاث (03) سنوات، لا يسدد خلالها المستفيد لا رأس المال ولا الفائدة. ويبدأ احتساب هذه المدة (08 سنوات) بعد حصول المعني (ة) على آخر صك بنكي لإنجاز مشروعه. ثم بعد ذلك يقوم بتسديد القرض المحصل عليه من الهيئة المعنية بدون فوائد من تسديد القرض البنكي مما يجعل مدة القرض ثلاثة عشر (13) سنة.

سابعاً: القرض الفيدرالي

يمكن وصفه ببساطة بأنه قرض يتمتع بدعم من الحكومة التي تحمي المقرضين من التخلف في الدفع، ومن ثم تيسر كثير على المقرضين تقديم القروض بأسعار فائدة منخفضة، والهدف الرئيسي من هذه القروض هو تمكين الأسر ذات الدخل المنخفضة والمشتريين للمرة الأولى من إمتلاك المنازل. وهناك أنواع عديدة من القروض المدعومة حكومياً، ويعتمد تنوعها على الدولة وحالة المقرضين.

ثامناً: ANGEM

هو عبارة عن قرض يمنح لفئة المواطنين الذين هم من دون مدخول و/ أو لديهم مدخول غير منتظم، مخصص لخلق نشاطات جديدة بما في ذلك الأنشطة الممارسة منزلياً، قصد شراء المعدات و المواد الأولية للشروع في العمل.

شروطه

- ✓ أن يكون 18 سنة فما فوق.

الفصل الرابع:دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

- ✓ عدم إمتلاك أي مدخول أو إمتلاك مداخيل غير ثابتة أو ضعيفة.
- ✓ إثبات مقر الإقامة.
- ✓ التمتع بالكفاءات التي تتلاءم مع المشروع المرغوب إنجازه.
- ✓ عدم الإستفادة من مساعدات أخرى لإنشاء نشاطات من أي جهاز آخر.
- ✓ القدرة على دفع المساهمة الشخصية التي تساوي 3 أو 5% من الكلفة الإجمالية للمشروع.
- ✓ دفع الإشتراكات لدى صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.
- ✓ الإلتزام بتسديد مبلغ القروض و الفوائد إلى البنك و الإلتزام بتسديد مبلغ القرض بدون فوائد للوكالة حسب الجدول الزمني.

المطلب الثاني:تطور حجم القروض لسنوات (2013-2014-2015)

لمعرفة نسبة حجم القروض وإتجاه تطورها لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة تنس264، وهذا كل سنة مالية خلال الفترة (2013-2015) على مستوى الوكالة وذلك بالرجوع إلى مكتب القروض¹.

الجدول رقم(4-8):إجمالي القروض الممنوحة خلال الفترة (2013-2015)

السنة 2015			السنة 2014			السنة 2013			السنوات/ نوع القروض
مبلغ التمويل	نسبة المئوية	عدد الملفات الممولة	مبلغ التمويل	نسبة المئوية	عدد الملفات الممولة	مبلغ التمويل	نسبة المئوية	عدد الملفات الممولة	
34884000	14	49	26204000	10	39	15321000	7	28	قرض الرفيق
8500000	0.3	1	-	-	0	10000000	0.3	1	قرض الفيديريالي
13000000	0.3	1	-	-	0	15000000	0.3	1	قرض التحدي
4500000	0.9	3	700000	0.3	1	3700000	0.5	2	قرض السكن الريفي
92100000	17	58	84540000	11	42	91200000	9	37	قرض الاجباري
533030000	36	124	464270000	45	169	552130000	47	186	قرض ansej

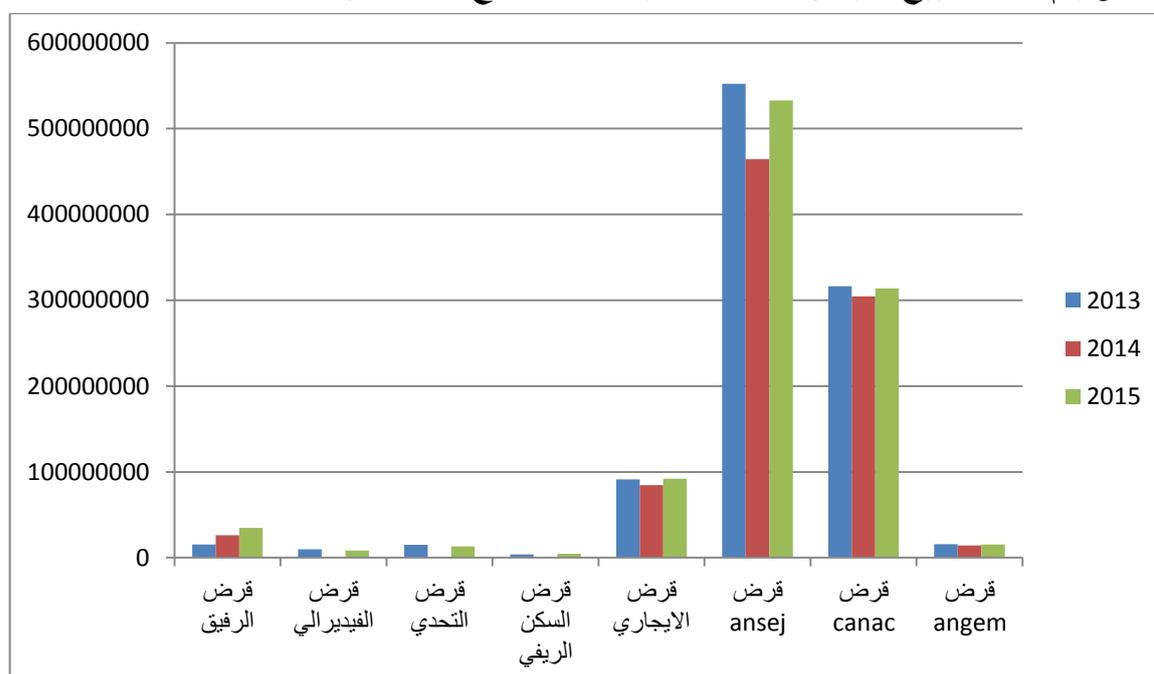
¹ مصدر:بنك الفلاحة و التنمية الريفية، وكالة تنس264.

الفصل الرابع:دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

313802520	29	98	304599450	30	115	316202520	31	125	قرض canac
15360000	2	6	14235000	4	15	15660000	5	19	قرض angem
1035176520	100	340	894548450	100	381	1019213520	100	399	المجموع

المصدر:التقارير السنوية لوكالة الBADR تنس

الشكل رقم(4-4):توزيع القروض الفلاحية الممنوحة حسب النوع خلال الفترة (2013-2015)



المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات الجدول(4-8)

من خلال الجدول رقم (04) تبين أن¹:

- قرض ريفي: نلاحظ إرتفاع في عدد الملفات الممولة من طرف الوكالة، من سنة 2013 إلى سنة 2015، من 28 ملف بنسبة 7% من عدد الملفات الإجمالية الممولة بمبلغ 15321000 دج في سنة 2013 في سنة 2015 إلى 49% ب مبلغ 26204000 دج، سنة 2015 بنسبة 14% و زيادة ب 21 ملف، و هذا يدل على إقبال الفلاحين على طلب النوع من القروض، لأنه مدعم كليا من طرف الدولة أي الفائدة المترتبة عليه تتكفل بها الدولة، و هو قرض مهم للفلاحين لتمويل نشاطاتهم الإستغلالي (دورة الإستغلال) لإقتناء مدخلاتهم الأساسية كالبنور و الشتلات الأسمدة.... إلخ.

- القرض الفيدرالي: عدد الملفات الممولة في سنة 2013 كما هو مبين الجدول المرفق ملف واحد فقط بنسبة 0.3 %، من عدد الملفات الممولة في هذه السنة بقيمة 10.000.000 دج و سنة 2014 لا يوجد أي ملف ممول، و تم تمويل

¹ المصدر: من إعداد الطالب اعتمادا على إحصاءات الجدول رقم(8-4).

ملف واحد سنة 2015 بقيمة 8.500.000 دج أي بنسبة 0.3 % من عدد الملفات الممولة في هذه السنة، و يمكن القول أن تمويل هذا النوع معدوم و السبب راجع إلى إنعدام طلب هذا القرض بسبب نقص المؤسسات التي تعمل في قطاع الزراعة الغذائية على مستوى الولاية، خاصة و هذا النوع موجه إلى المؤسسات التي تعمل في تحويل و تعبئة و تخزين المنتجات الفلاحية كإنتاج العسل، إنتاج الحليب، و تحويل الطماطم الصناعية..الخ.

- **قرض التحدي:** رغم أن هذا النوع مدعوم جزئيا من طرف الدولة، إلا أن في هذه الوكالة سنة 2013 مولت ملف واحد فقط بنسبة 0.3 % من إجمالي الملفات الممولة في هذه السنة، و في سنة 2014 لا يوجد أي ملف ممول على مستوى الوكالة، و في سنة 2015 ملف واحد ممول فقط، فمقارنة بقرض ريفيق نقول أن طالبي هذا القرض منعدمين لأن هذا القرض كما ذكرت سابقا يأخذ كل فترات التمويل، و من خصائص هذا القرض إذا كان طويل المدى يفقد المستفيد في هذه الحالة إمتيازات التخفيض من الفوائد، و هو يتخصص بمشاريع الإستثمار المتعلقة بإنشاء و تجهيز و عصرنة مستثمرات تربية المواشي بإستغلال جديد تجدد من طرف الديوان الوطني للأراضي الفلاحية و الأراضي يجب أن تكون ملكا للدولة أي يتطلب على مستغلهما دفع إتاوات حق إستغلالها، و هذه العملية تأخذ وقت طويل أي تنجر عن هذه العملية فوائد كبيرة و إتاوات عالية وهذا ما يجعل الإقبال عليه ضئيل جدا.

- **قرض البناء الريفي:** كما يبين الجدول أن عدد الملفات الممولة سنة 2013 ملفين فقط بنسبة 0.5% من إجمالي الملفات الممولة هذه السنة، و في سنة 2014 ملف واحد فقط ممول من طرف الوكالة و مول 3 ملفات بنسبة 0.9% من إجمالي الملفات الممولة في السنة 2015 و يعود سبب، إلى نقص الإقبال على هذا النوع من القروض، وهذا راجع إلى أن أغلب سكان الريف لا تتوفر فيهم شروط طلب هذا القرض لأنهم ميسوري الحال، وكذلك إلى ما تقدمه الدولة من إعانات (دعم السكن الريفي) قصد ترقية المحيط الريفي و التقليل من النزوح الريفي.

-**القرض لإيجاري:** في سنة 2013 بلغ عدد الملفات الممولة 37 ملف بنسبة 9 % من إجمالي الملفات بمبلغ 91.200.000 دج، و إرتفع في سنة 2014 إلى 42 ملف ممول بنسبة 11 % رغم إرتفاع عدد الملفات إلى أن مبلغ التمويل انخفض إلى 84.540.000 دج وهذا راجع إلى قيمة المعدات و التجهيزات المطلوبة للإيجار، و بلغ عدد الملفات الممولة في هذا سنة 2015 إلى 58 ملف ممول بمبلغ 92.200.000 دج بنسبة 19 % من إجمالي الملفات الممولة هذه السنة، و نلاحظ إرتفاع الملفات الممولة في السنوات الأخيرة و هذا راجع إلى أن هذا النوع من القروض يسهل على الفلاحين إقتناء المعدات و التجهيزات بطريقة الإيجار حيث تمكنهم من الإستفادة من آخر التطورات التكنولوجية للمعدات عن طريق دفع أقساط سنوية، مع الإستفادة من منفعة الأصل المؤجر و في الأخير يترك له البنك حرية الإختيار بالإحتفاظ بالأصل و دفع القيمة المتبقية أو إعادة التأجير.

- **قرض Ansej:** في سنة 2012 بلغت قروض اوناساج الممولة حد التشبع في عدد الملفات الممولة لأن الشباب تزايد إهتمامهم و وعيهم بضرورة خلق مؤسسات مصغرة، و المساهمة في إنعاش الإقتصاد الوطني حيث من سنة 2013 إلى 2015 إنخفضت عدد الملفات الممولة من طرف الوكالة و لكن ليس بدرجة كبيرة، في سنة 2014 إنخفض عدد الملفات الممولة إلى 169 ملف ب 464.270.000 دج بنسبة 45% من إجمالي الملفات الممولة في هذه السنة مقارنة بسنة 2013 حيث مول 186 ملف بنسبة 47 % أما سنة 2015 رغم إنخفاض عدد الملفات الممولة إلى 124 ملف إلى أن مبلغ التمويل إرتفع إلى 553.030.000 دج، ورغم هذا الإنخفاض في عدد الملفات الممولة إلا أن هذا القرض

يبقى في الصدارة من حيث القروض الممنوحة من طرف الوكالة، و قطاع الفلاحة الأوفر حظا في الحصول على هذا النوع لأن السياسة الجديدة لوكالة دعم و تشغيل الشباب تهدف إلى توجيه الشباب نحو المشاريع المنتجة للثروة و خلق عدد كبير من المؤسسات المصغرة لتشغيل الشباب قصد النهوض بالإقتصاد الوطني و تحقيق التنافسية.

- قرض canac: في سنة 2013 بلغ عدد الملفات الممولة ب 125 ملف بمبلغ 316.202.520 دج إنخفض عدد الملفات الممولة الى 115 ملف بنسبة 30% من إجمالي الملفات الممولة في هذه السنة، و في سنة 2015 مول 98 ملف بنسبة 29% و هذا النوع من القروض يهدف إلى دعم إحداث النشاطات و توسيعها لفائدة جل البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 30 و 50 سنة، و التكفل بتعويض الأشخاص المسرحين إداريا جراء المساة الوطنية و كذا تنفيذ الجهاز الخاص بتدبير تحفيز و تدعيم ترقية التشغيل الرامي إلى تخفيف الأعباء الإجتماعية للمستخدمين في مجال التوظيف.

- قرض angem: عدد الملفات الممولة قليلة بالنسبة لهذا النوع من طرف الوكالة، مقارنة قرض اونساج ففي سنة 2013 بلغ عدد الملفات 19 ملف و إنخفض في سنة 2014 إلى 15 ملف ممول بنسبة 4 % من إجمالي الملفات الممولة لهذه السنة، أي إنخفض بفرق 4 ملفات. أما في سنة 2015 إنخفض عدد الممولة ب 6 ملفات، رغم أن هذا القرض بمثابة أداة لمحاربة الهشاشة حيث يسمح لفئة الأشخاص المحرومين من تحسين ظروف معيشتهم و هذا من خلال إستحداث أنشطتهم الخاصة التي تمكنهم من الحصول على المداحيل، إلا أن الإقبال عليه في الوكالة ضئيل وهذا راجع على أن تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر لازال في بدايته و هو يشمل الشريحة العمرية من 19 سنة فما فوق أي غير مؤهلين لإنشاء مؤسسات صغيرة دون تكوين.

و عليه أستخلص أن القروض الممنوحة من طرف الوكالة للفلاحين في وضعية معدلة، فالوكالة تسعى إلى الموازنة بين التمويل و تسير مخاطر القروض أي التحوط قبل وقوع المخاطر و حسن سيرها في حالة وقوعها، ومن المشاكل التي يعاني منها الفلاحين:

- تأثير العوامل الجوية كالجفاف، و العوامل البيولوجية كالأفات، الحشرات و الأمراض... على المحصول مما يعرضه للمخاطر، و هذا ينعكس على الفلاحين فيسبب لهم خسائر تزيد في أعباء إقتراضهم للأموال مما يعيقهم عن عدم تسديد القرض، و الفوائد المترتبة عليه و خاصة في حالة قروض الإستغلال بإعتبار الدورة الإنتاجية في قطاع الفلاحة طويلة.

- الضمانات المطلوبة من طرف البنك، فأغلبية الفلاحين لا يجدون ضمانات كافية لأخذ القرض، فالبنك يطلب ضمانات تكون في أغلب الأحيان أكبر من قيمة القرض و هي الضمانات الحاصرة أي على أساسها يحدد الموافقة على قبول التمويل أو الرفض.

- المنتوجات الفلاحية سريعة التلف مما يؤدي إلى قيام الفلاح ببيع المنتج في مدة قصيرة، فقد يزيد العرض و ينخفض السعر و هذا ما يؤثر في صافي دخله و قدرته على سداد القرض.

المطلب الثالث: إجراءات منح و متابعة القروض

في أي نشاط يقوم المكلف بالزبائن باستقبال الزبون "طالب القرض" للتفاوض معه و طرح عليه مجموعة من الأسئلة حول النشاط الذي يريد الإستثمار فيه حتى يتم توجيهه إلى القرض الملائم لنشاطه، وبعد ذلك يتم إعطائه متطلبات الملف و الوثائق الواجب توفرها و إحضارها في ملف القرض.

بعد إحضار الملف من طرف الزبون يقوم " المكلف بالزبائن " بالتأكد من وجود كل الوثائق المطلوبة و من صحتها، عند التأكد من ذلك تسلم الزبون وثيقة تسمى " وصل إستلام الملف " accuse de réception " و التي تثبت بأن الملف تم إستلامه من طرف البنك، من ثم تتم الدراسة التحليلية للمكلف بحيث يقوم المكلف بالزبائن بتسجيل الزبون:

✓ التعريف بالزبون

✓ نوع القرض و قيمته.

وغيرها من المعلومات الخاصة و كلها تسجل في برنامج يدعى CANEVAS وينقسم هذا البرنامج إلى جزئين: جزء يقوم بإستخدامه المكلف بالزبائن و الجزء الآخر إستخدامه المكلف بالقرض، إذا كان مبلغ القرض في حدود الصلاحيات الممنوحة للبنك أي لا يفوق 3 مليون دينار تتم الدراسة التحليلية المالية عند الوكالة المحلية للإستغلال وترسل نسخة من الملف إلى المديرية للمتابعة و إذا فاق المبلغ المحدد يرسل للدراسة إلى المجمع الجهوي للإستغلال مباشرة.

بعد تسجيل المكلف بالزبائن كافة المعلومات اللازمة في الجزء الخاص به، يقوم المكلف بالقرض بتسجيل باقي المعلومات المالية في البرنامج CANEVAS الذي يقوم بدراسة النسب المالية. بعد ذلك يتم التعليق على النسب و هذا العمل يتم من طرف المكلف بالقرض في آخر صفحة من البرنامج.

✓ عند الإنتهاء من الدراسة يقوم المكلف بالقرض بإعداد المحضر P.V الذي يضم:

✓ نوع القرض.

✓ قيمة القرض.

✓ الضمانات المقترحة.

✓ الضمانات الواجبة (إجبارية).

✓ بالإضافة إلى قرار أو ملاحظة لجنة القرض.

بعد ذلك يمر الملف إلى لجنة القرض من ثم يتم رفض أو قبول ذلك الملف.

1- في حالة القبول:

يقوم المكلف بإعداد وثيقة تدعى "AUT1" تضم ما يلي:

✓ نوع القرض.

✓ قيمة القرض.

✓ أجل الإستعمال.

✓ مدة الإهتلاك.

✓ مدة تأجيل التسديد الجزئي أو الكلي.

✓ معدل القرض..... إلخ

هذه الوثيقة تمضى و تبقى في البنك، بعد ذلك يرسل البنك إلى الزبون رسالة قبول notification يكتب فيها:

✓ رقم حساب الزبون

✓ رقم الملف

✓ عنوان أو المقر الإجتماعي للمقترض.

✓ نشاط المقترض.

و بأن الطلب للقرض تم قبوله مع ذكر كل ما يخص القرض، مع تنبيهه بأنه لن يتم منح هذا القرض إلا بعد استيفاء الضمانات القبلية (المحجوزة) ، بعد ذلك يقوم المكلف بالقرض بإنتظار الزبون حتى يقوم بإحضار الضمانات المطلوبة منه و ذلك على نسختين النسخة الأصلية ترسل إلى المديرية G.R.E إلى خلية الشؤون القانونية للموافقة، و الأخرى تبقى لدى البنك.

عند قيام المديرية بالمصادقة على الضمانات يقومون بإرسال رسالة مصادقة على الضمانات إلى الوكالة و ترسل نسخة منها إلى خلية الشؤون القانونية التي تقوم بمنح الترخيص الآلي للبنك A.L.E، بعد ذلك تقوم الوكالة بتسجيل الملف المعنى الكترونيا Saisie du dossier في برنامج يدعى SYBU حيث لا يمكن صرف القرض إلا بعد تسجيله في هذا البرنامج.

بعد تسجيل هذا الملف تخرج وثيقة تدعى convention de prêt التي تنص على كل الشروط بين القارض و المقترض في عدة نسخ، يمضي كل من الطرفين هذه الوثيقة و يتم إصاق طابع ضريبي عليها و ترسل إلى مصلحة الضرائب للتسجيل. بعد ذلك يقوم المقترض بالإمضاء على سند لأمر billet a ordre و يقوم البنك بصرف القرض عن طريق عملية تدعى déblocage de fonds ، بإعطائه شيك بنكي cheque de banque يكون في اسم المورد و جدول إهلاك القرض لمعرفة قيمة الأقساط الواجب دفعها في كل مرة، بعدها يتم إعداد تقرير إلكتروني (أنه تم إنجاز الملف) يرسل إلى المديرية.وأخيرا يقوم المقترض بإحضار الضمانات البعدية ومن ثم يدخل في مرحلة التسديد.

المبحث الثالث: دراسة تكلفة القروض لدى بنك فلاحة و التنمية الريفية

المطلب الأول:حساب تكلفة الإقراض من السوق النقدية

تختلف مدة الإقراض من السوق النقدية باختلاف الغاية من الإقراض، فيمكن أن تدوم من يوم واحد إلى ستة أيام في حال رغبة البنك تسوية وضعيته مدفوعاته، وذلك عندما يتوقع حركة سحبات تفوق النقدية الجاهزة لديه، لتصل في بعض الأحيان إلى أكثر من سنتين، و يكون هذا في حال رغبة البنك الاستفادة من ظروف السوق و إعادة استخدام الأموال المقترضة بعائد أعلى، وتلخيص المعلومات المحصل عليها حول إقراض بنك الفلاحة والتنمية الريفية من السوق النقدية خلال السنوات 2013-2014-2015 قمنا بتصنيف المبالغ المقترضة بحسب أجال استحقاقها إلى: أقل من 15 يوم، من 15 يوم إلى 30يوما، من 31 يوما إلى 60 يوما، من 61 يوما إلى 90 يوما، من 91 إلى 120 يوما، من 121 يوما إلى 180 يوما، إلى 270 يوما، وأكثر من 270 يوما.

وبعدها قمنا بتخصيص لكل فئة من الفئات السابقة تكلفة متوسطة مقابلة، بغرض حساب تكلفة سنوية وحيدة مرجحة بالمبالغ لكافة الفترات، وفيما يلي جدول يوضح مختلف المراحل التي قمنا بها لتقدير تكلفة إقراض البنك محل الدراسة في السوق النقدية¹.

¹ مسعي سمير،تسعير القروض المصرفية، مذكرة تخرج ماجيستر، جامعة قسنطينة، بنوك و تامينات، دفعة2008، ص116.

الفصل الرابع:دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

الجدول رقم(4-9):تكلفة إقراض بنك الفلاحة و التنمية الريفية من السوق النقدية

الوحدة:ألف دج

السنوات	2001	2002	2003
أقل من 15 يوم	المدة المتوسطة	9.99	4.35
	التكلفة المتوسطة	5.88	2.93
	المبلغ	409.465	229.000
15-30 يوم	المدة المتوسطة	28.92	0
	التكلفة المتوسطة	5.86	0
	المبلغ	229.161	0
31-60 يوم	المدة المتوسطة	56.62	60
	التكلفة المتوسطة	6.215	3.28
	المبلغ	128.112	5000
61-90 يوم	المدة المتوسطة	88.12	90
	التكلفة المتوسطة	6.63	3.30
	المبلغ	56.710	11.000
91-120 يوم	المدة المتوسطة	119	99.42
	التكلفة المتوسطة	6.59	3.42
	المبلغ	2500	14.50
121-180 يوم	المدة المتوسطة	156.35	155.71
	التكلفة المتوسطة	6.61	3.53
	المبلغ	2530	15.600
181-270 يوم	المدة المتوسطة	210.12	184.45
	التكلفة المتوسطة	6.54	3.56
	المبلغ	2500	18.500
أكثر من 270 يوم	المدة المتوسطة	0	0
	التكلفة المتوسطة	0	0
	المبلغ	0	0
المجموع	المبلغ الإجمالي	900.978	293.600
	3(المبلغ * ت م)	4.972.290	894.480
	Cmp	5.97	3.04

الفصل الرابع: دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الوكالة.

ومن خلال الجدول السابق يمكن استخراج تكلفة متوسطة مرجحة واحدة، للسنوات 2001-2002-2003

$$\text{CMP3} = 2.40\%$$

تساوي:

إذا فالتكلفة المتوسطة لإقتراض بنك الفلاحة و التنمية الريفية من السوق النقدية هي 2.40%، ويمكن أن يلاحظ أن هذا المصدر من التمويل هو الأقل تكلفة مقارنة مع باقي المصادر الأخرى، ويمكن إرجاع السبب في ذلك إلى تفوق المعروض من الأموال في السوق الجزائرية عن الطلب، الذي وإن دل على إمكانية البنوك الجزائرية على تعبئة الإدخار المتوفر في السوق، فهو يدل أيضا على قصور في دورة الوساطة المالية، أي حركة إنتقال الأموال، فلا يمكن إخفاء عجز هذه المؤسسات في إيجاد إستخدامات مناسبة لهذه الأموال، شأنها في ذلك شأن الحكومة الجزائرية مع إحتياطي الصرف.

المطلب الثاني: حساب تكلفة إعادة التمويل البنك

بعد حساب التكلفة المتوسطة المرجحة لكل صنف من أصناف الودائع لدى البنك الفلاحة و التنمية الريفية، سنقوم في هذه المرحلة بتقدير التكلفة المتوسطة الكلية لمجموع موارد البنك " تكلفة إعادة التمويل " خلال السنوات 2001-2002.

من خلال هذا التقدير سنقوم بإضافة الودائع الجارية التي لا يتم تعويضها، وإقتطاع الأرصدة النقدية الموجودة بخزائن البنك، بإعتبارها أموال ذات تكلفة و غير مستخدمة¹.

الجدول رقم(4-10): متوسط تكلفة إعادة تمويل بنك 2001-2003

الودائع	المبلغ المتوسط (دج)	الفائدة المتوسطة	متوسط الفائدة المدفوعة (دج)
الودائع الجارية	157.775.890.600	0	0
ودائع التوفير	70.054.486.250	3.93%	27.53.141.310
ودائع لأجل	111.320.714.700	3.67%	4085.470.229
سندات الصندوق	23.244.979.530	3.67%	853.090.748
الاقتراض من السوق النقدية	328.943.333.333	2.4%	7.894.639.999
الإستخدامات الإلزامية	(3.533.600.626)	-	-
المجموع	687.805.803.700	-	15986.342.000

المصدر: وثائق محاسبية مقدمة من وكالة.

$$0.0226 = \frac{\text{مجموع الفائدة المدفوعة}}{\text{متوسط الموارد المتاحة}} = \text{التكلفة المتوسطة لإعادة التمويل}$$

¹ مسعي سمير، مرجع سبق ذكره، ص117.

الفصل الرابع:دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

إذا فمتوسط تكلفة إعادة التمويل لبنك الفلاحة و التنمية الريفية خلال الفترة الممتدة ما بين 2001 إلى غاية 2003 هي 2.26%

يتضح لنا من خلال العرض السابق أن حرية البنك في تسعير موارده تكون مقيدة نسبيا بشروط البنك المركزي بالنسبة للودائع، وحالة السوق بنسبة لودائع السوق النقدية. و إمكانية البنك الوحيدة في تخفيض تكلفة موارده، تتوقف بالأساس على قدرة هذا الأخير على إستقطاب الودائع الأقل تكلفة، و الإستفادة من الظروف المواتية للسوق.

المطلب الثالث:حساب تكاليف التشغيل

تعتبر المصاريف العامة عنصرا هاما لأداء الخدمة المصرفية، إذ أنها تسمح للمراكز الفنية في البنك من أداء مهامها على أكمل وجه، غير انه يتوجب على البنك مراقبتها حتى يتمكن من تحميلها إلى أسعار الخدمات المقدمة. من أجل ذلك توجهنا إلى مديرية الميزانية و مراقبة التسيير، لمراقبة حجم هذه المصاريف، حيث تحصلنا على مختلف الميزانيات التقديرية لسنة 2003، وقمنا بعدها بإستخراج نصيب وظيفة الإقراض في البنك من المصاريف العامة.وفيما يلي جدول يعرض توزيع هذه المصاريف على مختلف مراكز المسؤولية داخل البنك¹

الجدول رقم(4-11):تكاليف التشغيل لبنك الفلاحة و التنمية الريفية 2003

تكاليف التشغيل	تكاليف التشغيل الخاصة بالنقل	تكاليف التشغيل بالإعلام الآلي	مصاريف المستخدمين	ضرائب ورسوم	المجموع
158.198	2.928	1.995.557	2.40.709	34.393	3.052.263
735	732	0	82.364	1.253	111.260
520	569	29	60.084	30.969	100.955
70.152	14.291	5.221	507.861	576.591	2.191.476
34.733	18.164	223	786.319	141.531	916.930
9.39520	36.686	7.469	3.82.335	654.739	6373.587
%4	%1	%11	%60	%1	%100

المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على البنك.

¹ مسعي سمير، مرجع سبق ذكره، ص119.

نلاحظ من خلال الجدول السابق، وبالتحديد النسب المئوية لتوزيع تكاليف التشغيل على مختلف المراكز في البنك، أن أكبر نسبة كانت من نصيب شبكة الوكالات التجارية (50%تقريبا) ، تليها باقي المديریات و الفروع الجهوية، وفي المرتبة الأخيرة تأتي المديرية العامة للعمليات الدولية، ومديرية الخزينة بنسبة 1%، وهو توزيع جد معقول بالنظر إلى النشاط الجهوي الذي تقوم به شبكة الوكالات التجارية، والذي يحتم عليها التواجد بكثافة، و التغلغل قدر الإمكان في المناطق العمرانية، أما عن النسب مصاريف المستقاة من عناصر تكاليف التشغيل، فنلاحظ أن حصة الأسد كانت من نصيب مصاريف المستخدمين، وذلك بنسبة 60%، بعدها تكاليف التشغيل العامة، يليها وبنسب متفاوتة باقي عناصر تكاليف التشغيل الأخرى، هذا إن دل على شيء إنما يدل على أهمية العنصر البشري داخل البنك، وأن الجهد الإنساني يعتبر الأساس في تقديم الخدمة المصرفية، خاصة مع شروع البنك في تطبيق مشروع البنك الجالس، وتقديمه لخدمات مشخصة للعملاء.

أما إذا أردنا التعليق على هذه النسبة " مصاريف المستخدمين " فلا سبيل لدينا إلا بمقارنتها مع نتيجة البنكية الصافية للبنك ، وحساب معامل الإستغلال

$$\text{معامل الاستغلال} = \frac{\text{المصاريف العامة}}{\text{PNB}}$$

$$0.45 = \frac{3.587.202 \ 6.37}{14.468.260.360}$$

أي أن 45% من النتيجة البنكية الصافية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية، يتم امتصاصها من قبل المصاريف العامة، وهي نسبة جيدة إذا ما قورنت مع النسب الدولية المعمول بها، حيث يتراوح معامل الإستغلال بين 50% و 60% في أكبر البنوك الأوروبية.

وبالتالي يمكن الحكم على بنك الفلاحة و التنمية الريفية بأنه بنك عالي الأداء من ناحية التحكم في المصاريف العامة وحصرتها، ويمكن إرجاع السبب وراء ذلك في إمتلاك البنك لمنظومة تسيير عالية الأداء، تسمح له بمطابقة المصاريف التشغيلية مع إحتياجات هياكله، وتبرير جميع تجاوزاتها.

المطلب الرابع:حساب تكاليف التشغيل الخاصة بنشاط الإقراض

سنقوم في هذه المرحلة من البحث بتحميل التكاليف التشغيلية الخاصة بمراكز التكلفة على مراكز الربحية، قصد الوقوف على تكلفة الخدمات المقدمة، وبعدها سنستخرج نصيب القروض الممنوحة من التكاليف الإجمالية¹.

أولاً:تكاليف التشغيل الخاصة بمراكز الربحية

وقد قمنا بتلخيصها في الجدول الآتي:

¹ مسعي سمير، مرجع سبق ذكره، ص 125.

الجدول رقم(4-12): تكاليف التشغيل الخاصة بمركز ربحية بنك BADR

المراكز	المبلغ (دج)
تكاليف التشغيلية الخاصة بالوكالات	3052.963.537
تكاليف تشغيلية المديرية العامة للعمليات الدولية	111.260.853
تكاليف تشغيلية مديرية الخزينة	100.955.463
المجموع	3.265.479.853

ثانيا: تكاليف التشغيل الخاصة بمراكز التكلفة

وقد تم توضيحها في الجدول الأتي:

الجدول رقم(4-13): تكاليف التشغيل الخاصة بمركز تكلفة بنك BADR

المراكز	المبلغ (دج)
تكلفة الفروع الجهوية	916.930.985
تكلفة تشغيل باقي المديريات	2.191.476.364
المجموع	3.108.407.349

ثالثا: تحميل تكاليف التشغيل الخاصة بمراكز التكلفة على مراكز الربحية

ولتحميل تكاليف التشغيل الخاصة بمراكز التكلفة على مختلف مراكز الربحية في البنك، وفي ظل غياب معلومات دقيقة عن تكاليف التشغيل الخاصة بكل مديرية على حدة، قمنا بالخطوات الآتية:

1- تحميل تكاليف التشغيل الخاصة بمختلف الفروع الجهوية، و البالغ عددها 41 شبكة الوكالات التجارية للبنك باعتبارها المسؤولة عن تكاليفها.

2- توزيع مصاريف مختلف المديريات (بإستثناء مديرية العمليات الدولية و مديرية الخزينة) على مختلف المراكز الفنية للبنك على أساس حجم النشاط، أي إيرادات الإستغلال + تكاليف الإستغلال.

$$\text{حجم النشاط} = \text{إيرادات الإستغلال} + \text{تكاليف الإستغلال}$$

و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم(4-14): حجم النشاط لمراكز الربحية في بنك BADR 2015

المراكز	حجم النشاط (دج)	النسبة
الوكالات التجارية	1.764.424.2798	%53
مديرية الخزينة	8.450.049.137	%26
المديرية العامة للعمليات الدولية	6582.413.835	%21
المجموع	3.249.670.770	%100

الفصل الرابع:دراسة تطبيقية- حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية تنس-

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على الميزانية التقديرية للبنك.

وبعد ذلك يسهل عليها تحميل التكاليف الغير مباشرة على المراكز الفنية كل حسب حجم نشاطها:

53% تحمل للوكالات الجهوية.

26% تحمل لمديرية الخزينة.

21% يتم تحميلها إلى المديرية العامة المساعدة للعمليات الدولية.

و الجدول الأتي يوضح كيفية توزيع هذه المصارف على مختلف المراكز الفنية للبنك.

الجدول رقم(4-15):توزيع تكاليف التشغيل على مراكز الربحية في بنك -BADR-2003

البيان	المديرية العامة	الفروع الجهوية	مدير الخزينة	م.ع للعمليات الدولية	الوكالات التجارية
-التكاليف الخاصة بكل مركز.	2.191.476	916.930	100.955	111.260	3.052.963
-توزيع مصاريف الفروع الجهوية.	-	(916.930)	-	-	916930
-توزيعات مصاريف المديريات.	(2.191.476)		425.700	553.410	
					1.128.106
المجموع	0	0	526.655	664.671	2.111.064

المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على الميزانيات التقديرية للبنك.

إذا وبعد حساب التكاليف التشغيلية الخاصة بجميع وكالات بنك الفلاحة و التنمية الريفية، يبقى علينا فقط حساب التكلفة التشغيلية الخاصة بنشاط الإقراض داخل البنك، فإذا تمعنا النظر في تعريف البنك نقول بأنه كل مؤسسة تقوم بالوظائف التالية:

1- الوساطة المالية: (جمع الودائع و منح القروض)

2- الوساطة السوقية:وتضم جميع أنشطة السوق المالي من متاجرة بالأوراق المالية، توسط بين المستثمرين، هندسة مالية ، إصدار , و إكتتاب .. إلخ.

3- تقديم خدمات متنوعة:كأداء المدفوعات، إجراء التحويلات المختلفة .. إلخ.

وبالتالي حتى نتوصل إلى تكلفة دقيقة للقروض الممنوحة، ينبغي علينا توزيع التكاليف التشغيلية على مختلف أنشطة البنك، وذلك بإيجاد معدلات تحميل مناسبة. من أجل ذلك إرتأينا في مديرية الموظفين أن:

20% من الموظفين يعملون في نشاط الودائع.

20% من الموظفين يعملون في الخدمات المختلفة.

60% يعملون في نشاط الإقراض.

وفي الخطوة التالية قمنا بتحميل 80% من تكاليف التشغيل الخاصة بالوكالات التجارية إلى نشاط الإقراض في البنك، لنحصل على تكلفة تشغيل جديدة مساوية إلى :

$$1.688.851.485 = (0.8 \times 2.111.064.356) \text{ دج.}$$

$$\text{تكلفة التشغيل الخاصة} = \frac{\text{تكلفة التشغيل}}{\text{مجموع القروض الممنوحة}}$$

$$0.0107 = \frac{1688.851.485}{156.932.095.320}$$

التكلفة التشغيلية = 1.07%

أي أن كل دينار من الإستخدامات يتحمل ما مقداره 0.01076 دج كتكاليف تشغيلية خاصة بإنتاجه، و على الرغم من إنخفاض هذه النسبة و معقوليتها، إلا انه من الواجب على البنك أن يحاول تخفيضها قدر الإمكان لأنها (تكاليف التشغيلية) تمثل الركيزة الأساسية لتخفيض أسعار خدماته، و الإستعداد بقوة للمنافسة الأجنبية التي بدأت يوادرها تظهر من خلال فتح بعض الفروع لبنوك أوربية ك PNB paribas .Socitete generale وغيرهم. وفي هذا الصدد ينبغي علينا التنويه بالاتجاه الجديد الذي إنتهتته هذه البنوك في تقديم خدماتها، من خلال تبني نظام البنوك الإلكترونية، أين تقوم هذه البنوك بغرض إكتساح أكبر قدر ممكن من السوق بأقل التكاليف التشغيلية، بالترويج لخدماتها مستخدمة في ذلك أدوات الإتصال الحديثة من إنترنت، هاتف، فاكس، ..إلخ.

تطرقنا في فصلنا هذا إلى التعريف ببنك الفلاحة و التنمية الريفية من خلال تعريفه الأنشطة التي يمولها و القروض المقدمة من طرف البنك و كذا السياسات المتبعة في تقديم قروضها. كما تعرضنا إلى دراسة قرض الزبون.

ومن خلال الدراسة التطبيقية على مستوى الوكالة تم إستنتاج أنه غالبا ما يلجأ البنك إلى القضاء من أجل تحصيل حقوقه ولكن نظرا للصعوبات التي تواجه عملية تنفيذ الأوامر القضائية فإن نسبة القروض المحصلة فعلا تكون ضئيلة مقارنة بإجمالي القروض المتعثرة.

الخطمة

بعد دراستنا لهذا الموضوع، الذي قمنا بمعالجته من خلال أربعة فصول نظرية كمدخل تناولنا الإطار العام للخدمات المصرفية، وتطرقنا فيه إلى الخدمة المصرفية وخصائصها وأنوعها، بالإضافة إلى القروض المصرفية وخصائصها وأنوعها، كما تناولنا الإطار النظري والمحاسبي لتسعير القروض، وعالجنا فيه ماهية تسعير، ثم مراحل تسعير القروض، من خلال العوامل المؤثرة و تحليل الطلب و التكلفة و إختيار سياسة الإستراتيجية ، وكذلك الإطار المحاسبي لتسعير القروض، من أساليب المستندة إلى تحليل التعامل مع الزبون و التسعير على أساس التكلفة، ثم بعدها تناولنا قياس تكلفة القروض المصرفية، عرضنا فيه سعر الفائدة وخصائصه وأنواعه ، وكذلك قياس تكلفة الأموال، من مصادر تمويل و تكلفة حقوق الملكية وإعادة التمويل، ومن أجل الكشف عن تكلفة خطر القرض ،قمنا بتعريف وقياس خطر القرض و حالاته.وفي الجانب تطبيقي قمنا بإسقاط هذه الدراسة على إحدى البنوك وهو بنك الفلاحة و التنمية الريفية بتنس وقد تم استخلاص النتائج و الإقتراحات التالية:

1-النتائج:

- يعتبر التخصيص الأمثل لموارد بدر، و التحديد الدقيق لتكلفتها عاملا أساسيا لتجنب البنك مخاطر التحويل، وخطوة عامة نحو وضع سياسة سعرية متميزة تضمن نجاح البنك.
- تعتبر ودائع الأفراد من أهم موارد البنك الفلاحة و التنمية الريفية، وعلى الرغم من إرتفاع تكلفتها مقارنة مع ودائع المؤسسات المالية، إلا أن البنك يسعى جاهدا لتطويرها، عن طريق تطوير وتحديث الخدمات و التقرب أكثر إلى المواطن إدراكا منه لأهمية هذه الفئة و خصوصية ودائعها، حيث تتميز بالإستقرار النسبي.
- يعتبر البنك المركزي هو المحدد الأول و الأخير للتسعير القروض
- أسعار الفائدة ليست هي الحافز الأساسي للمدخر الجزائري، حيث لا يعيرها إهتمام كبيرا، لأنها تتنافى و أحكام الشريعة الإسلامية. وبالتالي يمكن القول أن المنافسة الغير سعرية هي المجال الأوفر للمنافسة ما بين البنوك الجزائرية.
- على الرغم من تعميم شبكة الإعلام الآلي في كافة وكالات البنك الفلاحة و التنمية الريفية، إلا أن تكلفة الأجور لا تزال مرتفعة، وذلك بنسبة 60 % من تكاليف التشغيل داخل البنك، وبالتالي نستنتج انه مهما بلغت عصرنة البنك و تطوره، يبقى العنصر البشري هو أساس في تقديم الخدمة المصرفية.
- يعتبر خطر القرض أحد المخاطر الحقيقية التي تثير حفيظته، بالنظر إلى إرتفاع معدلاتها، و الناجمة بالأساس عن نقص التغطية.
- تمثل القروض القصيرة الأجل نسبة كبيرة من القروض الممنوحة من قبل البنك وهذا راجع لملائمة طبيعة الودائع الموجودة في البنك و التي تمثل الجزء الكبير منها من الودائع الجارية.
- إن طبيعة رأس المال داخل بنك الفلاحة و التنمية الريفية، و الخاضع كله لملكية الدولة، إضافة إلى ظروف بورصة الجزائر، لا تسمح لنا بتقدير علمي و موضعي لتكلفة عنصر رأس المال.
- امتلاك الدولة لمعظم البنوك الناشطة في الأسواق، أدى إلى غياب المنافسة، وإهمال عنصر الربحية داخل بدر،بدليل إنخفاض مردودية بنك الفلاحة و التنمية الريفية مقارنة بحجم ميزانية و بالتالي نستنتج تغلب الطابع الاجتماعي على نشاط البنك، حتى لا نقول هدر المال العام.

-التكلفة المتوسطة لإقراض بدر من 2013-2015 هي 2.4%، هي اقل تكلفة من باقي البنوك التجارية.
-تكلفة المتوسطة لإعادة التمويل من 2013-2015 هي 2.26 % وهي نسبة قليلة بسبب قلة استقطاب الودائع الأقل تكلفة.

-تكلفة التشغيل مرتفعة من جهة المستخدمين ب60% وهذا يدل على اهمية العنصر البشري.
-يمثل 1.07% التكلفة التشغيلية خاصة بنشاط الإقراض أي يتحمل كل دينار من الاستخدامات، يتحمل ما مقداره 0.01076 كتكاليف إنتاجه، وهي نسبة مرتفعة قليلا.

2- الإقتراحات

- نتيجة لمحدودية سياسة المنافسة السعرية، ندعو بنك الفلاحة و التنمية الريفية إلى الاعتماد أكثر على المنافسة غير سعريّة، لإجتذاب أكبر قدر ممكن من الودائع، خاصة المجانية منها (الودائع الجارية) وذلك عن طريق تطوير المنتجات، السرعة في أداء الخدمات المصرفية، السرعة في تحصيل مستحقات الزبائن، تأهيل ورسكلة الموظفين، تطوير الأسواق و التقرب أكثر إلى المواطنين.

- تطوير جهاز الاتصال داخل بدر، و الاهتمام أكثر بالإفصاح المالي، وذلك استعدادا لدخول الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- الاهتمام أكثر بالتكنولوجيات الحديثة، و التحصن قدر الإمكان أمام المنافسة الأجنبية الشرسة، وما تحمله من مفاجئات (خدمات الكترونية، تميز في تقديم الخدمات، وربما أكثر تنافسية).

- خفض التكلفة التشغيلية للإقراض

العرايج

أولاً: الكتب:

- 1- العجارمة، تسيير، التسويق المصرفي، عمان، دار الحامد للنشر و التوزيع، 2005.
- 2- عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، القاهرة، البيان للطباعة والنشر، 1999.
- 3- الصميدعي محمود جاسم، التسويق المصرفي: مدخل استراتيجي كمي تحليلي، عمان، دار المناهج للنشر و التوزيع، 2001.
- 4- سيد الهواري، إدارة البنوك، دار الجيل للطباعة والنشر، مصر، 1983.
- 5- الفزويني شاكر، 1999، محاضرات في النقود و البنوك، الطبعة 20، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- 6- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية opu، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2004.
- 7- عبد الطالب، عبد الحميد عبد الطالب، اقتصاديات النقود و البنوك -الاساسيات و المستجدات، دار جامعية الإسكندرية، مصر، 2007.
- 8- حسن مصطفى حسين، المالية العامة، طبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1987.
- 9- طاهر حيدر حيدران، مبادئ الاستثمار، الطبعة 02، دار المستقبل للنشر و التوزيع، 1997.
- 10- قريصة، صبحي تادرس، 1990، اقتصاديات النقود و البنوك، دار النهضة العربية للطباعة و النشر.
- 11- عبيدات محمد، أساسيات التسعير في التسويق المعاصر، مدخل سلوكي، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، 2004.
- 12- نزار عبد المجيد البراوري، استراتيجيات التسويق، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2004.
- 13- معلان، ناجي، أصول التسويق المصرفي، معهد الدراسات المصرفية، عمان، 1994.
- 14- الباسط هشام، الاتجاهات الحديثة في التسويق المصرفي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 1988.
- 15- عاصم بن طاهر علي، التحليل الاقتصادي الجزئي للنظرية المتوسطة، الرياض، دار المريخ للنشر، 1989.
- 16- الشماع خليل محمد، قرارات تسعير الخدمات المصرفية، الطبعة الثانية، اتحاد المصارف العربية بيروت، 1999.
- 17- محمد تيسير عبد الكريم الرجبي، المحاسبة الإدارية، طبعة الثالثة، عمان، دار وائل للنشر.
- 18- الرفاعي فادي محمد، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، الطبعة الاولى 2004.
- 19- ماير توماس واخرون، ترجمة السيد احمد عبد الخالق، النقود و البنوك و الاقتصاد، دون سنة النشر.
- 20- الوزني خالد واصف، احمد حسن الرفاعي، مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية و التطبيق، الطبعة الخامسة، دار وائل للنشر، عمان-الأردن، 2002.
- 21- احمد أبو الفتوح الناقا، نظرية النقود و البنوك و السوق المالية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2003.
- 22- الشواربي عبد الحميد و، إدارة المخاطر الإئتمانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، دون ستة النشر.
- 23- زياد رمضان، الإدارة المالية في شركات المساهمة، دار صفاء للنشر، عمان، 1998.
- 24- الحناوي محمد صالح و جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية مدخل القيمة واتخاذ القرارات، الدار الجامعية، مصر، 2002.
- 25- حنفي عبد الغفار، إدارة المصارف، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002.

ثانيا:المذكرات

- 1- شنوفي عبد الطيف-احمد شهرراوي،سياسة تسيير القروض البنكية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدراسات الجامعية المطبقة، جامعة التكوين المتواصل، تقنيات بنكية، دفعة 2000.
- 2-المعهد المالي، اجراءات القروض، الطبعة الأولى، 2015، المملكة العربية السعودية، الرياض، 2015.
- 3-ببولوطة بلال، اثر تحرير أسعار الفائدة على الاقتصاد الجزائري2000-2008، مذكرة ماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و بنوك جامعة الشلف2010-2011، غير منشورة.
- 4-بلعزوز بن علي، اثر تغير أسعار الفائدة على اقتصاديات الدول النامية،رسالة منشورة لنيل شهادة الدكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر2003-2004.
- 5-بوزيد جمال، دور أسعار الفائدة في إحداث الأزمات المالية، مذكرة ماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية و البنوك، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوقرة بومرداس، 2011-2012، غير منشورة.
- 6-عبد القادر زيتوني،محددات ادخار القطاع العائلي في الجزائر دراسة قياسية للفترة1970-2008، مذكرة ماجيستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و بنوك، جامعة الشلف، 2009-2010، غير منشورة.
- 7-بوزيان عبد الباسط، المخاطر والضمانات المصرفية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، دفعة2004-2005.
- 8- البركنو يمينه، زاوي زهية، أثر نظام الدفع على تطوير الخدمات المصرفية، مذكرة تخرج ليسانس علوم اقتصادية- جامعة شلف، دفعة 2004 – 2005.

ثالثا:الملتقيات:

- 1-بوغزالة أمجد عبد الكريم، أداة سعر الفائدة و أثرها على الأزمات، الأثار السلبية لسعر الفائدة في النظرية الاقتصادية، الملتقى الوطني التاسع، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية جامعة 20 اوت 1955، سكيكدة.
- 2- محمد القطان، نحو بديل شرعي لآليات أسعار الفائدة، ندوة حول الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية (دون ذكر الزمان)

رابعا:كتب مترجمة:

- 1- ري اتش جاريسون، اريك نورينر، ترجمة: محمد عصام الدين زايد، مراجعة: احمد حامد حجاج، المحاسبة الإدارية، الرياض دار المريخ.
- خامسا:كتب مراجع الأجنبية

- 1-Fatiha talahit ,la réforme bancaire et financière en algérie,les cahiers du cread N°52,2000,
- 2-M.Millert ,les garanties bancaires,cles edition ,paris
- 3-S. scott macdonald & Timothy w. koch, management of banking sixth edition, Thomson,2006
- 4- Henri calvet.trchniques bancaires.methodologie de 1 anlyse finciere des etablissements de credit..2002
- 5- Bessis Joel, Gestion des Risques et Gestion Actifs—Passifs des Banques

Dalloz, Paris, 1995

6-De Coussergues Sylvie, Gestion de la Banque "Du Diagnostic à la Stratégie",
3 émeédition, Dunod, Paris, 2002

7-Darmon Jacques, Stratégies Bancaires et Gestion de Bilan, Economica, Paris,
1996

8-Bernard .p, Joulia.V Julien-Laferriere. B, Tardiss. J, Mesure et Contrôle des
Risques de Marché, Paris, Economica, 1996