



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

المرجع :/2014 /2015

قسم : علوم التسيير
الميدان : العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية
الشعبة: علوم التسيير
التخصص : مالية

مذكرة بعنوان:

آليات استثمار أموال البنوك التجارية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة
دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله -

مذكرة مكتملة لنيل شهادة الليسانس في علوم التسيير (ل.م.د) تخصص " مالية "

إشراف الأستاذ:

- مرزوقي ياسر

إعداد الطلبة:

- بن جعفر سمية

- فنكوح سامية

- قاجوج ميادة

السنة الجامعية: 2014/2015

دعاء

«اللهم لا تجعلنا نصاب بالغرور إذا نجحنا، ولا باليأس إذا أخفقنا، وذكرنا أن الإخفاق هو التجربة التي تسبق النجاح، اللهم إذا أعطيتنا تواضعا فلا

«

«اللهم علمنا بما ينفعنا

لي صدري، ويسر لي أمري، وأحلل عقدة من لساني يفقه

«

شكر وتقدير



الحمد والشكر لله عزوجل الذي أثار لنا درينا بنوره ورحمته وكتب لنا
وأوصلنا فقمنا بهذا العمل المتواضع وبعد.

نتقدم بالشكر الجزيل إلى أعز ما نملك في هذا الوجود إلى الوالدين
العزيزين حفظهما الله التي كانت نصائهما بمثابة سراجا أثار لنا درينا في
الحياة.

إلى الأستاذ المشرف " مرزوقي ياسر " الذي ساعدنا ورافقنا طيلة الإنجاز
وإلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز المذكرة.



إهداء

أشكر الله تعالى الذي أمدني بالقوة لإتمام هذا العمل المتواضع الذي يسرني أن أهديه إلى من

قال فيهما الله عز وجل " قل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرة "

إلى التي جعل الله الجنة تحت أقدامها، إلى التي رضاها عندي بالدنيا كلها ، إلى أحلى وأغلى

كلمة ينطق بها اللسان أُمي الغالية أطال الله في عمرها.

إلى الذي كان في حياتي شمعة ساطعة البريق إلى من غرس فيها مكارم الأخلاق إلى أبي العزيز

جعله الله دائما تاجا فوق رئسي.

إلى إخوتي الذين أحبهم كثيرا " طارق " " أسامة " " هاجر " وأتمنى لهم السعادة والنجاح في

حياتهم ومشوارهم الدراسي إنشاء الله.

وإلى الكتكوتة "أمينة " أطال الله في عمرها وأنار دربها

وإلى ابنة خالتي " حنان " و "سهيلة"

وإلى ابنة خالي العزيز " صوفية " و "زينة"

إلى أعز صديقة عندي يسمينة

إلى كل من وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي.

سمية

الأهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

"قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله و المؤمنون" " صدق الله العظيم

الهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك و لا تطيب اللحظات إلا بذكرك و لا
تطيب الآخرة إلا بعفوك و لا تطيب الجنة إلا برؤيتك الله حل جلاله.

إلى من بلغ الرسالة و أذى الأمانة و نصح الأمة إل نبي الرحمة و نور العالمين "إلى سيدنا محمد صلى
الله عليه و سلم".

* إلى التي غمرتني بعطفها و حنانها و حبها و رسمت بأناملها الذهبية سيمفونية أفراس قلبي، إلى النجمة
التي أضاءت دربي و علمتني اختراق الحدود و كسر القيود ،إلى من قال فيها الشاعر:
الأم ريحانة الدنيا و مجتتها **** هيهات ألقى كقلب الأم هيهات
الأمين الغاليتين "وناسة و ذهبية" أطال الله عمرهما.

* إلى من كللهم الله بالهيبه و الوقار إلى من احمل اسمهما بكل افتخار و ارجوا من الله عمرهما ليريا
ثمارا قد حان قطافها بعد طول انتظار...والدي العزيزين "السعيد و أحمد".

إلى من آثروني على أنفسهم و احتراموني و ساندوني

إلى أخواتي "نادية، سميرة، سعيدة،

إلى إخوتي " عبد الحكيم وزجته سماح، عبد السلام، عز الدين، رياض".

* إلى البراعم الصغار: بشرى، زكرياء، يسرى، وائل، ندى، يحيى، آسيا

* إلى كل من أعمامي و عماتي وأولادهم صغيرا و كبيرا.

* إلى كل من خالاتي و أخوالي و أولادهم صغيرا و كبيرا.

* إلى الروح الطاهرة "جدتي" رحمها الله و اسكنها فسيح جنانه.

* إلى من تقاسمتا معي هذا الجهد: ميادة و سمية

* إلى اعز صديقاتي: صارة، رفيقة، إيمان، بسمة، سلمى، فهيمة، شريفة، صباح، رزيقة

* وإلى الزميلين: منير، أحسن.

* وإلى كل من ساهم من قريب و من بعيد وكل الأشخاص الذين ذكرهم قلبي و نسيهم قلمي.

سالمية

بسم الله الرحمن الرحيم

وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون " صدق الله العظيم "

إلى منارة العلم و الإمام المصطفى إلى الأمي الذي علم المتعلمين

إلى سيد الخلق إلى رسولنا الكريم سيدنا محمد صلى الله عليه و سلم.

إلى التي حملتني وهنا على وهن، و قاست و تأملت لألمي، إلى من رعنتني بعطفها و حنائها

و سمعت طرب الليل من أجلي، إلى أول كلمة نطقت بها شفثاي أُمي الحبيبة.

إلى الذي تكفل المشقة في تعليمي و لم ييخل علي بشيء إلى الذي رباني و أرادني أن أبلغ المعالي

إلى الذي كان مثلي و قدوتي "أبي العزيز" أطال الله في عمرها

إلى من كللهم الله بالهيبه و الوقار إلى من علموني العطاء بدون انتظار إلى من أنطق أسمائهم

بكل افتخار أهديكم ثمارا قطافها بعد طول انتظار إخوتي الأعزاء:

كريمة، ابتسام، هاجر، زيدان، شراف. إلى من تبعث الفرح في البيت إلى براءة الصوت و القلب "خلود".

لكل من ملّم أحزائي بين فترة وأخرى، لكل من أشعرتني بأنني لست وحيدة في مجتمع مختلف. ابعث

أرق التحية و اعدب سيمفونية سمعتها و أرددها لكم بأنني أحببتكم من كل قلب

صديقاتي: كنزة، سامية، إيمان، روفية، صارة، بسمة إلى كل من عرفتهم في مساري الدراسي.

إلى كل الأهل و الأقارب و اخص بالذكر: خالي العزيز شرافة محمود و زوجته نعيمة و أولادهم، و

خالتي فريدة و زوجها و أولادهم.

إلى جدتي أطال الله في عمرها.

إلى زميلي منير الذي قدم لي الدعمو ساعدني كثيرا و علمني التفاؤل و الصبر

و المثابرة و عدم الفشل

إلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد في انجاز هذا البحث شكرا جزيلاً لكم

إلى الأستاذ المحترم "مرزوقي ياسر" الذي قبل الإشراف على هذا العمل المتواضع و لم يخجل علي

بعلمه و توجيهاته،ووقته

إلى من ذكرهم قلبي و نسيهم قلبي

و في الأخير الحمد لله رب العالمين و الصلاة و السلام على أشرف المرسلين

ميادة

فهرس

تقدير وشكر

إهداء

05	تمهيد
06	المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية
06	المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية
08	المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية
10	المطلب الثالث: أهمية البنوك التجارية ووظائفها
15	المبحث الثاني: أنواع وأهداف البنوك التجارية وعلاقتها بالبنك المركزي
15	المطلب الأول: أنواع البنوك التجارية
17	المطلب الثاني: أهداف البنوك التجارية
19	المطلب الثالث: علاقة البنك التجاري بالبنك المركزي
20	المبحث الثالث: دراسة وتحليل ميزانية البنك التجاري وهيكله التنظيمي
22	المطلب الأول: موارد البنك التجاري
24	المطلب الثاني: استخدامات البنك التجاري
25	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك التجاري
28	خلاصة الفصل
	الفصل الثاني: آليات استثمار أموال البنوك التجارية
30	تمهيد
31	المبحث الأول: آليات الاستثمار التقليدية
31	المطلب: قبول الودائع
34	المطلب الثاني: سياسة الإقراض
35	المبحث الثاني: آليات الاستثمار الحديثة
35	المطلب الأول: الأوراق التجارية

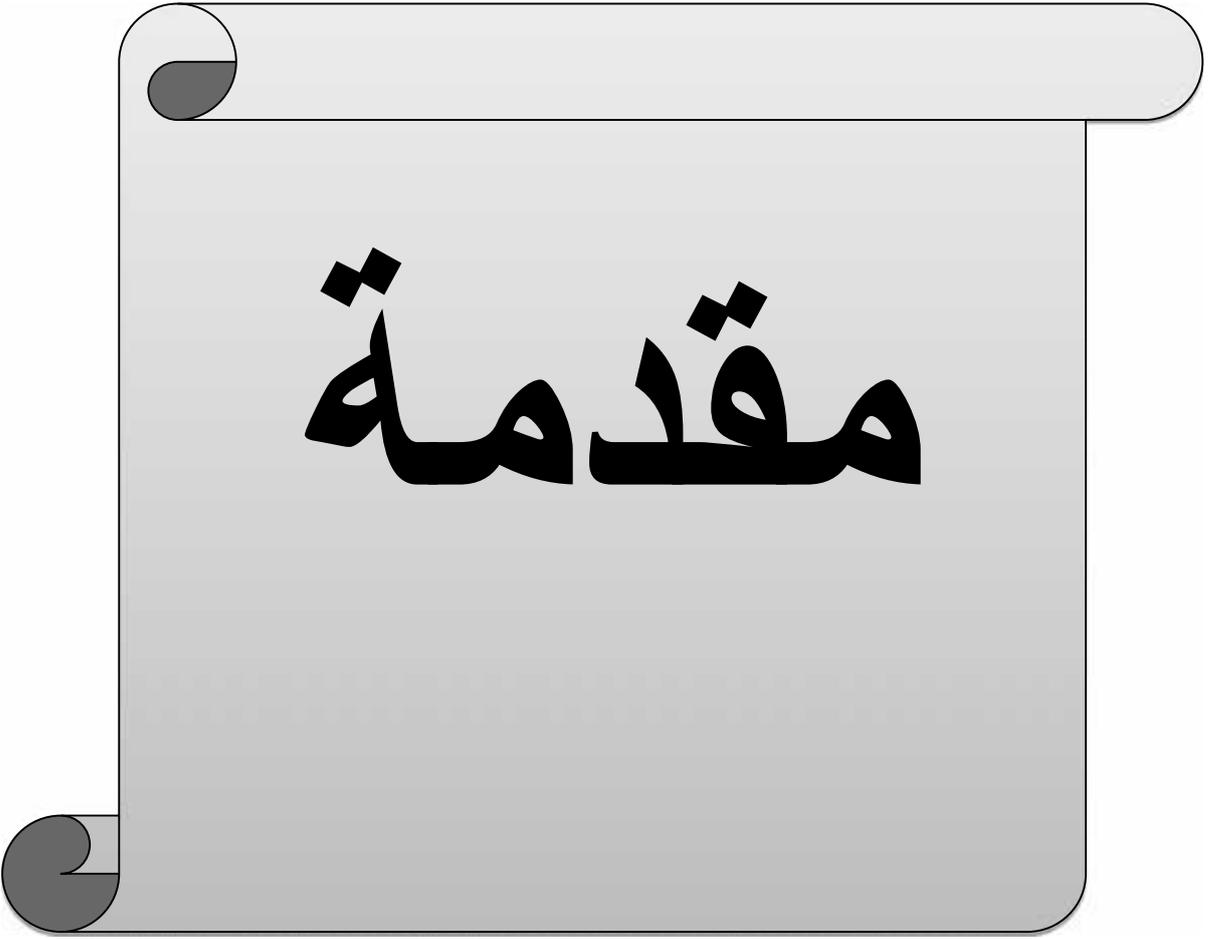
37	المطلب الثاني: الأوراق المالية.....
39	المبحث الثالث: آليات استثمار أخرى.....
39	المطلب الأول: التأجير التمويلي.....
42	المطلب الثاني: البطاقة الائتمانية.....
44	خلاصة الفصل.....
	الفصل الثالث: دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-
46	تمهيد.....
47	المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
47	المطلب الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
50	المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
52	المطلب الثالث: لمحة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-.....
58	المبحث الثاني القروض الممنوحة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية.....
58	المطلب الأول: القروض الفلاحية الممنوحة من قبل البنك والفائدة.....
62	المطلب الثاني: طرق منح القروض بوكالة ميلا.....
64	المطلب الثالث: الضمانات المقدمة للحصول على قرض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-.....
66	المبحث الثالث: المخاطر التي يواجهها بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-.....
66	المطلب الأول: المخاطر المالية.....
67	المطلب الثاني: المخاطر التشغيلية.....
68	خلاصة الفصل
	خاتمة
	مراجع

فهرس الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
27	الهيكل التنظيمي للإدارة العامة للبنك التجاري	01
53	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	02

فهرس الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
21	ميزانية البنك التجاري	01
60	حجم القروض الممنوحة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله-	02
61	القروض التي منحت لتمويل مشاريع المؤسسات المصغرة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة ميله- في إطار ENSEJ	03



شهد العالم في العقود الاخيرة مجموعة من التغيرات الجذرية على المستوى الاقتصادي و المالي تمثلت اساسا في ترابط اسواق التمويل الدولية كنتيجة لتأثيرات العولمة المالية التي صاحبته ثورة في قطاع الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات .

وكان لتلك التغيرات تأثيرا واضحا على مستوى القطاع المالي و المصرفي وظهر ذلك جليا من خلال النمو الكبير الذي مس البنوك التجارية نتيجة زيادة حدة المنافسة بين تلك المؤسسات الامر الذي تطلب منها ان تعمل على تحسين مستوى الخدمات التي توفرها لعملائها ودعمها بمختلف الاساليب و التكنولوجيا الحديثة .

ان البنوك التجارية تسعى من خلال المحيط الذي تنشط فيه الى تحقيق اكبر ربح ممكن من خلال التوفيق بين مواردها و استخداماتها ويتم ذلك بالاستثمار و التوظيف في العمليات المالية و النقدية و تقديم القروض ويمثل العائد المتوقع منها الجانب الاكبر من ايرادات البنك.

تعد البنوك التجارية المحفز للأنشطة الاقتصادية لما تقوم به من استيعاب للموارد المالية من وحدات النقد الفائض ومن ثم توجيهها نحو الوحدات التي تعاني من العجز في تمويل عملياتها و بهذا تلعب دورا هاما على مختلف الاصعدة و تؤثر تأثيرا قويا في جميع المجالات.

التساؤل الرئيسي:

شهدت البنوك التجارية في الوقت الحاضر تغيرات كبيرة في طبيعتها و ادواتها و تقنياتها و اساليب استثمارها لأموالها بغرض تحقيق الرفاهية الاقتصادية للأفراد و المجتمعات ومن هنا يتم طرح التساؤل التالي :ماهي مختلف الآليات والأساليب المعتمدة من طرف البنوك التجارية في استثمار اموالها في ظل التحولات الإقتصادية الراهنة؟

التساؤلات الفرعية:

1-ماهي مختلف الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية؟

2-فيما تتمثل مصادر تمويل البنوك التجارية؟

3-كيف تقوم البنوك التجارية باستثمار اموالها؟

الفرضيات:

- 1-تقدم البنوك التجارية مجموعة من الخدمات لعملائها كتقديم القروض والقيام بالاستثمارات المتنوعة
- 2-تتمثل مصادر البنوك التجارية في مصادر داخلية ومصادر خارجية
- 3-البنوك التجارية تقوم باستثمار اموالها بطرق تقليدية منها :القروض وطرق حديثة منها :الاستثمار في الاوراق التجارية و الاوراق المالية

اهمية الدراسة:

تتجلى اهمية دراسة هذا الموضوع في الدور الفعال الذي تلعبه البنوك التجارية التي تعد من اهم مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى ،وهذا من خلال التطور الذي انعكس على وظائفها التي تجاوزت الشديدة التي تواجهها البنوك مع المؤسسات المالية جعل هذه الاخيرة تلجا الى استحداث وسائل جديدة لجذب مدخرات العملاء.

اهداف الدراسة:

نهدف من خلال بحثنا هذا الى:

- 1-القاء نظرة شاملة و بناء فكرة معرفية جيدة عن البنوك التجارية
- 2-التعرف على آليات عمل البنوك التجارية عامة و اخذ بنوك الجزائر خاصة و مدى مساهمتها للتطور الحالي الذي تشهده الدول المتقدمة

المنهج المتبع:

لقد اعتمدنا خلال دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي لاستقراء الجانب النظري و منهج دراسة حالة.

محتويات الدراسة:

حيث قسمنا هذا البحث الى قسمين:الاول نظري يتضمن فصلين و القسم الثاني تطبيقي، و قد تناولنا في الفصل الاول ثلاث مباحث فالمبحث الاول تضمن ثلاث مطالب ،المطلب الاول تعرفنا فيه على نشأة و مفهوم البنوك التجارية أما المطلب الثاني تطرقنا فيه الى خصائص البنوك التجارية و المطلب الثالث تناولنا فيه أهمية و وظائف البنوك التجارية، اما المبحث الثاني تعرفنا فيه على انواع و اهداف البنوك التجارية و علاقتها بالبنك المركزي ،و قد قسمناه الى ثلاث مطالب ففي المطلب الاول ذكرنا فيه انواع البنوك التجارية اما الثاني تضمن اهداف البنوك التجارية و المطلب الثالث نوعية العلاقة الموجودة بين البنوك التجارية و البنك المركزي في حين المبحث الثالث قسمناه الى ثلاث مطالب حيث قمنا بدراسة وتحليل ميزانية البنوك التجارية من حيث الموارد و الاستخدامات هذا في المطلب الاول و الثاني ،اما المطلب الثالث فقد تعرفنا فيه على الهيكل التنظيمي للبنك التجاري .اما الفصل الثاني تناولنا فيه آليات استثمار امول البنوك التجارية حيث تم تقسيمه الى ثلاثة مباحث،فالمبحث الاول تم من خلاله شرح الآليات التقليدية وقد تم تقسيمه الى مطلبين كل مطلب قمنا فيه شرح كل آلية من آليات البنوك التجارية و المتمثلة في قبول الودائع و سياسة الاقراض ،و المبحث الثاني تناولنا فيه آليات الاستثمار الحديثة وقد قسمناه الى مطلبين قمنا فيهما بشرح كيفية الاستثمار في الاوراق التجارية و الاوراق المالية ،في حين المبحث الثالث تناولنا فيه آليات استثمارية اخرى و تطرقنا اليها في مطلبين الاول التاجير التمويلي و الثاني بطاقة الائتمان.

الفصل الأول:

الإطار النظري للبنوك

التجارية

تمهيد

احتلت البنوك التجارية منذ فترة طويلة أهمية بالغة في مختلف النظم الاقتصادية وتزداد أهميتها من وقت لآخر مع التطورات الهامة التي تطرأ على إقتصادات الدول، خاصة أنها تقوم بتزويد مشاريع القطاعات المختلفة بشكل عام بالتمويل اللازم لمواكبة التطورات الراهنة ، وتعتبر الخدمات البنكية أحد أهم الأنشطة الاقتصادية في أي دولة لذلك قامت البنوك التجارية بتقديم الخدمات التقليدية المحصورة في الإيداع و الإقراض إلى اقتحام مجالات متعددة في تقديم خدماتها البنكية وخدمات أخرى غير بنكية.

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

تعد البنوك التجارية من المؤسسات المالية ومكانا يلتقي فيه العرض والطلب على الأموال والنقود، إذن هو الوسيط لتبادل السلع والخدمات من يد إلى أخرى لتحقيق الأهداف وتعتبر الودائع مركز ثقل للبنوك التجارية لذلك تدعى بنوك الودائع وسوف نتعرف أكثر من خلال هذا المبحث عن مفاهيم عامة حول البنوك التجارية ومهامها ووظائفها.

المطلب الأول: نشأة ومفهوم البنوك التجارية:**أولاً: نشأة البنوك التجارية**

كلمة بنك هي كلمة مشتقة من كلمة « banco » الإيطالية والتي تعني المصطبة و يقصد بها المنضدة التي كان يقف عليها الصراف لتحويل العملة في مدينة البندقية، وهي كلمة مشتقة من اللغة اللاتينية القديمة التي يعود أصلها إلى عهد سيدنا عيسى عليه السلام (في القدس).

وتشير الدراسة التاريخية في هذا المجال إلى أن فكرة البنوك بدأت بالظهور في القرنين الأول والثاني بعد الميلاد، فبعد ظهور مشاكل نظام المقايضة كان سك النقود يمثل حلا جيدا، إلا أن هذه النقود كانت ثمينة (ذهب وفضة) مما أوجب على مالكيها البحث عن وسائل جيدة لحفظها فكان الصاغة هم الجهة الأمينة التي تستطيع القيام بهذه المهمة بسبب وسائل الحماية الموجودة لديهم في ذلك الوقت.

وفي الفترة من القرن الخامس عشر إلى القرن السابع عشر صار الصاغة يصدرن شهادات ملكية ويتعهد بموجبها الصائغ لحامل الشهادة إنه يمكن استبدال هذه الشهادة عند الطلب (الورقة النقدية) بجنيهاً ذهبية تساوي القيمة المكتوبة فيها، فنشأ البنوك برزت من خلال تطور نشاط الصيارفة الذين كانوا يقبلون الودائع (النقود الثمينة) مقابل إيصالات أو شهادات إيداع بمبلغ الوديعة ويحصلون مقابل ذلك على عمولة، وتدرجياً لاحظ هؤلاء الصيارفة أن هذه الإيصالات أخذت تلقى قبولا عاما في التداول ووفاء لبعض الالتزامات، وأن أصحاب هذه الودائع لا يتقدمون لسحب ودائعهم دفعة واحدة، لذلك فكر هذا الأخير في استثمارها من خلال إقراضها للمحتاجين مقابل فائدة معينة مع علمه بأنه مجبر على إعادة الودائع لأصحابها، وعندما ازداد الطلب على القروض وجد الصاغة أنفسهم أمام إمكانية استخدام الأموال المودعة لديهم للأسباب التالية¹:

¹ حسين محمد سمحان، أساس العمليات المصرفية الإسلامية، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2013، 21

- (1) أن المودع لايهمه سوى الحصول على أمواله عند الطلب.
- (2) أن احتمال عودة هؤلاء المودعين معا وسحبهم لأموالهم معا أمر مستحيل.
- (3) أن هناك من يودع يوميا فيعرض المسحوبات اليومية مما يحافظ على المستوى العام للودائع لدى الصائغ
- (4) ازدياد المنافسة بين الصاغة أدى إلى دفع فوائد لأصحاب الودائع، فبعد أن كان الغرض من عملية الإيداع هو حفظ المادة الثمينة من السرقة والضياع أصبح المودع يتطلع إلى الحصول على فائدة، لذلك تطور البنك في مجال تلقي الودائع مقابل فائدة، كذلك تقديم القروض بناء على هذه الودائع لقاء فائدة، وعائد الصائغ يتمثل في الفرق بين الفائدة التي يتقاضاها على القروض والفائدة التي يدفعها لأصحاب الودائع.

يشير المؤرخون إلى أن أول بنك منظم أنشئ سنة 1157 م بنك البندقية، ثم بنك جنوا عام 1170 م وبنك برشلونة عام 1403 م وأمستردام عام 1609 م وهامبورغ عام 1619 م وكان الهدف من إنشاء هذه البنوك هو تركيز عمليات الودائع والصرف المحلي في بنك واحد يخضع لإشراف حماية للمواطنين من تلاعب الصيارفة بالمسكوكات¹.

ثانيا: مفهوم البنوك التجارية:

التعريف الأول: هي مصارف تجمع أموال الزبائن في صورة ودائع وتوظفها في عمليات مجزية كتشجيع التجارة وقبول خصم الكمبيالات، وهي مؤسسات مالية دورها يكون بقبول الودائع بأشكالها المختلفة ومنح الائتمان بصورة مباشرة إلى المقترضين أو من خلال الأسواق المالية.²

التعريف الثاني: هي نوع من الوساطة المالية تتمثل مهمتها الأساسية في تلقي الودائع من العائلات والمؤسسات والسلطات العمومية ويتيح لها ذلك القدرة على إنشاء نوع من النقود (خلق النقود).³

¹حسين محمد سملحن، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، نفس المرجع السابق، ص21.
²-الواقع والتطبيقات العملية، الطبعة الثانية، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص20.

³صيرفي، إدارة البنوك، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص3.

المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية:

تتسم المصارف التجارية بسمات معينة تميزها عن غيرها من مؤسسات الأموال الأخرى، وهي تتعلق بالربحية و السيولة و الأمان، فالبنك التجاري يسعى إلى تحقيق الربح، ويحاول في نفس الوقت توفير سيولة تجعله قادرا باستمرار على الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين في أي وقت، وفي نفس الوقت يسعى إلى تحقيق درجة أمان كبيرة، لكي يضمن عدم تعرضه إلى مخاطر في المستقبل، فهو يعمل في اتجاهين مختلفين إذ يحاول أن يحقق أرباحا معينة عن طريق الإئتمان ، وفي نفس الوقت يحاول توفير قدر كاف من السيولة.

أي أن السيولة و الربحية قوتان متضادتان إذ لو حاول السعي إلى تحقيق أقصى ربح ممكن دون النظر إلى السيولة لأضعف مركزه من ناحيتها، وفي نفس الوقت فإن زيادة تحفظه بالنسبة للسيولة ، يعني ضياعه لفرص ربحية كثيرة، تتمثل في الإقراض و الاستثمار اللذان يدران عليه إيرادا كبيرا. ونعرض فيمايلي السمات السابقة باختصار، وذلك لعلاقتها باستخدام الموارد وتأثيرها على أداء أنشطته المختلفة:

1. **الربحية:** وهي صافي الربح بعد طرح مجموع نفقاته من إيراداته الكلية، وهي مؤثرة على قوة مركز المصرف، وقدرته على توظيف أمواله.

وتوجد نسب كثيرة تقيس الربحية في البنك منها:

❖ صافي الأرباح / حقوق المساهمين أو حقوق الملكية

وهي تمثل العوائد الناتجة عن استثمار المساهمين في بنك.

❖ صافي الأرباح / مجموع الموجودات

وهي تمثل قدرة المصرف لتحقيق أرباح أو عوائد من مجموع أصوله

❖ صافي الأرباح / مجموع التسهيلات الائتمانية.

2. **السيولة:** وهي قدرة المصرف على مواجهة أي طلب على ودائعه بسرعة، ودون التعرف إلى خسائر نتيجة بيع أصل من أصوله، ويتطلب ذلك ضرورة توزيع موارد المصرف على أنواع مختلفة من الأصول، لأن من غايات السيولة تعزيز ثقة المودعين والدائنين في البنك ومؤشر على الإدارة الجيدة لأمواله، وتأكيدا لقدرته على الوفاء بالتزامات، وتعد السيولة أهم السمات التي تميز البنوك التجارية عن منشآت الأعمال الأخرى، وهناك بعض النسب تقيس السيولة منها:¹

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2002، 8 ..

❖ النقدية /الودائع تحت الطلب

يدل ارتفاع هذه النسبة على قدرة المصرف على مواجهة المسحوبات من الودائع تحت الطلب .

❖ الموجودات المتداولة/مجموع الودائع .

تدل على قدرة المصرف على مواجهة السحب من الودائع .

❖ التسهيلات الائتمانية /مجموع الودائع .

تدل على مدى استعمال البنك لمصادر أمواله لأغراض القروض و التسهيلات الائتمانية وكلما ارتفعت النسبة زادت الخطورة بالنسبة للبنك.

وعلى ذلك فإن البنك مطالب بإدارة سيولته وتقدير احتياجاته منها، بدراسة حركة الودائع في الماضي والحاضر، والطلب على السيولة، إذ تتعلق احتياجات السيولة بمقدار الأموال التي يسحبها المودعون من حساباتهم، إلى جانب توفير الائتمان من البنك تجاه المجتمع الذي يعمل فيه، وعليه الالتزام بما يحدده البنك المركزي من احتياطي قانوني تجاه ودائعه¹.

3. الأمان: درجة الأمان هي مشكلة مرتبطة بالربحية و السيولة، وهي مدى ملائمة رأس المال لإجمالي الودائع وإجمالي الموجودات، أي المحافظة على المركز المالي للبنك في صورة جيدة، فوظيفة رأس المال بالإضافة إلى شراء المباني والعدد اللازمة لعمل البنك ، تعني أيضا قدرته على مواجهة الخسائر غير متوقعة ، ومواجهة الطلب غير متوقع على السيولة وهناك عدة نسب تقيس درجة الأمان:

❖ حق الملكية / إجمالي الودائع

وتوضح قدرة البنك على رد الودائع من أمواله المملوكة .

❖ حقوق المساهمين/إجمالي الموجودات

وتقيس قوة حقوق المساهمين الحالية إلى إجمالي الأصول .

أي أن إدارة البنك الناجحة هي التي تحاول الوصول إلى أفضل وضع ممكن ، تحقق فيه الملائمة بين السيولة الربحية ، نفس الوقت المحافظة على سلامة المركز المالي للبنك².

المطلب الثالث: أهمية البنوك التجارية ووظائفها:

¹الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، نفس المرجع السابق 10

²عبد النعيم الناقة، الطبعة الأولى، النقود والمصارف، دار الجامعة الإسكندرية، 1997، 133.

أولاً: أهمية البنوك التجارية:

تبرز أهمية البنوك التجارية من خلال الدور الذي تلعبه في تهيئة الأموال وضخها في مجالات استثمارية متعددة ، تساهم بشكل أو بآخر في تنمية وتطوير مختلف القطاعات الاقتصادية التي تتولى تمويلها من خلال عمليات الإقراض إلى مؤسسات تهدف أولاً وقبل كل شيء إلى تقديم خدمات متميزة لتضمن البقاء ،النمو، الاستمرار،تحقيق الأرباح وتعزيز المراكز التنافسية لها ووسيلتها إلى تأدية هذه الخدمة هي محاولة إغراء المتعاملين بشتى الوسائل على ولوج أبوابها باعتبار أن اجتذاب زبون جديد يعتبر ربحاً في حد ذاته¹ .

بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه في تسبير المعاملات في الاقتصاد وفي التأثير على عرض النقود فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط لتقوم بدور الوسيط المالي في نقل فوائض القطاعات الاقتصادية التي يحتاجها، فيما يعرف بالوساطة المالية بين وحدات الفائض ووحدات العجز (الوظيفة التمويلية) ولكن تقوم هذه النوعية من البنوك بخلق قدر من السيولة في الاقتصاد بتكوينها ودائع وهمية عن طريق خلق التزامات جديدة عليها تساهم في تكوين جانب هام من السيولة النقدية في الاقتصاد فيما يعرف بالنقود البنكية وذلك في إطار الوظيفة النقدية لهذه النوعية من البنوك التي تنفرد بالقيام بها على باقي وحدات الجهاز البنكي في معناه الواسع الذي يشتمل على البنوك التجارية، بنوك الأعمال ،الاستثمار والبنوك المتخصصة.²

ثانياً: وظائف البنوك التجارية :

¹ فلاح حسين الحسيني ، مؤيد عبد الرحمان الدوري ، إدارة البنوك -

يجي معاصر ، الطبعة الثانية ، داروائل للنشر وتوزيع ،الأردن

² اقتصاديات النقود والمصارف ، الطبعة الثانية ، دار النهضة العربية ،لبنان ، 2002 ، 110 .

تسعى البنوك التجارية إلى ممارسة العديد من الوظائف وتقديم خدمات متنوعة ومختلفة خاصة بعد ظهور الصيرفة الشاملة ، ويمكن تصنيف الوظائف إلى وظائف تقليدية وأخرى حديثة.

❖ الوظائف التقليدية:

(1) قبول الودائع وتنمية الإيداع :

تقوم البنوك التجارية وبصفة معتادة بقبول ودائع الأفراد والهيئات التي تدفع عند الطلب أو بناء على إخفاء سابق أو بعد انتهاء أجل محدد، ولا تقتصر وظيفة البنك التجاري على مجرد قبول الودائع التي يقدمها الأفراد و الهيئات ، بل تتعدى هذه الوظيفة لتصبح وظيفة ايجابية تتمثل في جذب هذه الودائع عن طريق تنمية الوعي الادخاري .

ويمكن تقسيم أنواع الإيداعات التي يقدمها المودعون لدى البنوك التجارية إلى أربعة أقسام رئيسية هي:¹

- **حسابات جارية :** هي الحسابات التي تتضمن معاملات متبادلة بين البنوك التجارية وطرف آخر وقد يتمثل الطرف الآخر في شخص أو عدة أشخاص طبيعيين (أفراد) أو في أشخاص اعتباريين (شركات ،هيئات وبنوك أخرى)، قد تكون أرصدة بعض الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية أرصدة تتمثل في المبالغ المستحقة للطرف الآخر بمجرد طلبه ، أو قد تكون أرصدة بعض هذه الحسابات مدينة وتتمثل في المبالغ المستحقة للبنك التجاري على الطرف الآخر (نقدية لدى المراسلين وفروع البنوك الأخرى) ، وتعتبر الحسابات الجارية الدائنة لدى البنوك التجارية بمثابة مصدر من مصادر الأموال لدى هذه البنوك .

- **حسابات صندوق التوفير:** تلجأ البنوك التجارية إلى تشجيع العملاء (محدودي الدخل عادة) على الادخار عن طريق فتح حسابات توفير لهؤلاء العملاء تمنحهم بعض المميزات مثل : دفع نسبة فائدة سنوية محددة عن المبالغ التي يحتفظ بها العملاء في حسابات صندوق التوفير وتحدد قيمة الفائدة التي يحصل عليه العميل بقيمة المبالغ التي يحتفظ بها و المدة التي يحتفظ خلالها هذه المبالغ و معدل الفائدة السنوي الذي يتعهد البنك بدفعه للعملاء على إيداعاتهم .

¹محمد الهلالي ، عبد الرزاق سعادة ،محاسبة المؤسسات المالية-البنوك التجارية وشركات تأمين ،الطبعة الأولى ،دار المناهج للنشر وتوزيع

- **حسابات بإخطار** : تقوم البنوك على جذب المدخرات على اختلاف أنواعها فتقوم بتوزيع حسابات الودائع للأفراد والهيئات بحيث يمكن للعملاء اختيار النوع المناسب لهم من حسابات الودائع ، فمن العملاء من يجد نفسه أنه في غير حاجة لمبلغ معين من المال لمدة غير معلومة على وجه التحديد، بحيث يكون من حقه سحب هذه الأموال عند الحاجة إليها.
- فيقوم البنك بتشجيع هؤلاء العملاء على إيداع أموالهم في حسابات وودائع بإخطار سابق ويقوم البنك بدفع فوائد للمودعين عن المبالغ المودعة في هذه الحسابات ، ولكي يتمكن البنك التجاري من دفع فوائد بنسب مرتفعة فإنه يعمل على استثمار هذه الأموال بما يعود عليه بأرباح مرتفعة تزيد عن قيمة الفوائد التي يدفعها العملاء.
- **حسابات آجل** : قد يجد بعض العملاء أنهم في غير حاجة إلى مبالغ معينة لمدة معلومة فيلجئون إلى إيداع هذه المبالغ في حسابات وودائع لأجل محدد لا يحق لهم سحبها إلا بعد انقضاء الأجل المحدد، فتقوم البنوك باستثمارها¹

(2) منح القروض:

تعد هذه الوظيفة الاستثمار الأولى والرئيسية للبنوك التجارية حيث كانت تمنح القروض المختلفة إلى الجمهور المتعاملين معها رغم تفضيلها منح قروض قصيرة الأجل . وتعتبر القروض المصرفية أهم مصادر التمويل الخارجية لمؤسسات الأعمال في معظم دول العالم ، لذلك بقيت هذه الوظيفة جزءاً رئيسياً من عمل المصارف وحتى سنوات قليلة مضت ، حيث بدأت المصارف تستخدم مفاهيم أوسع من مفهوم منح القروض إلى مفهوم أو وظيفة استثمار موارد المصارف على شكل قروض واستثمارات متنوعة.

(3) خصم الأوراق التجارية:

يقوم البنك التجاري بشراء (خصم) الأوراق التجارية مثل الكمبيالات والسندات من المستفيدين هذه الأوراق قبل ميعاد استحقاقها حيث يقوم الأخير بتظهيرها لمصلحة البنك فيصبح البنك المستفيد².

❖ الوظائف الحديثة:

¹ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، مرجع سد .27 28
² أكرم حداد، النقود والمصارف، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر، عمان- 2008 143.

تمارس البنوك التجارية إلى جانب وظائفها التقليدية، وظائف مستحدثة قصد مواكبة التطورات المصرفية ويمكن حصرها فيما يلي:

1-فتح الاعتمادات المستندية :

تعمل البنوك التجارية على تسيير عمليات التجارة الخارجية بحيث بموجبها يتم تسوية الالتزامات بين المستوردين والمصدرين عن طريق انتقال مبالغ السلع المستوردة من حساب المستورد في الداخل إلى حساب المصدر في الخارج ويتم ذلك بين البنوك بتقديم الوثائق الخاصة بموضوع الصفقة كوثائق السحب ، التأمين والرسوم الجمركية وفواتير البضائع ووثيقة المنشأة....الخ.

2- التعامل بالأوراق التجارية والمالية :

تدخل البنوك التجارية في السوق المالي كبائع أو مشتري للأوراق المالية سواء لحسابها الخاص أو للمتعاملين من أفراد أو مؤسسات حكومية أو خاصة كما يمكن أن تقوم بخصم الأوراق التجارية وتحصيلها لصالح عملائها .

3-شراء وبيع العملات الأجنبية :

تتولى البنوك التجارية وظيفة شراء سلة من العملات الأجنبية لحسابها الخاص قصد التحوط ضد مخاطر تقلبات أسعار الصرف أو لصالح عملائها وذلك بالأسعار المحددة من طرف البنك المركزي أو حسب التنظيم الساري المعمول به في مجال سعر الصرف في مقابل عمولة.

4- تحصيل الشيكات المصرفية :

تعمل البنوك التجارية على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة حيث يعتبر الشيك وسيلة لتحريك نقود الودائع أي لحساب جاري لدى البنوك التجارية سواء بالزيادة أو النقصان ،

5- تأجير الخزائن الحديدية:

تؤجر للأفراد خزائن مقابل عمولة محددة من أجل حفظ الأمانات والمعادن النفيسة كالذهب و الألماس¹.

6- شراء وبيع شيكات سياحية .²

7- المساهمة والدعم في تمويل المشاريع التنموية السكنية .

¹بوعتروس عبد الحق ، الوجيز في البنوك التجارية – عمليات وتقنيات وتطبيقات ، مطبوعات جامعة قسنطينة، الجزائر، 2002، 65.
² طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، الطبعة الأولى، دارالجامعية الجديدة، الجزائر، 2007، 142.

8- **تحصيل فواتير الكهرباء والهاتف والماء:** من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعنية حيث يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.

9- **وظيفة التوزيع.**

10- **وظيفة الإشراف والمراقبة.**

11- **تحويل الأموال الضرورية إلى الخارج للعملاء.**

12- **إدارة ممتلكات المتعاملين مع المصرف.¹**

13- **تقديم الاستثمارات ودراسة الجدوى الاقتصادية لحساب الغير:** أصبحت البنوك التجارية تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها وقد اكتست هذه الخدمة سمة الحداثة من التطورات المستمرة التي شهدتها أساليب وطرق دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع و قيام البنوك باستثمار أموالها في البحث عن الأساليب الحديثة في ذلك .

14- **إصدار بطاقات الائتمان :**

من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك التجارية خاصة في الدول المتقدمة وبتيح تقديم هذه الخدمة للمستفيدين منها الجمع بين مصادر المدفوعات النقدية بمعنى تحويل المستحقات المالية من شخص إلى آخر ومنح أو الحصول على الائتمان مع العلم أن كل شكل من أشكال بطاقة الائتمان يوفر نوعا من أنواع الائتمان .

15- **القيام بعملية التوريق :**

تتمثل عملية التوريق في تحويل الديون أو الأصول المالية غير السائلة مثل : القروض المصرفية إلى مساهمات في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال ، وذلك ببيع الدين إلى مؤسسة مختصة في إصدار الأوراق المالية ، يلجأ البنك إلى اعتماد هذه العمليات عند حاجته الماسة إلى السيولة النقدية للتوسيع في النشاط التمويلي أو سداد بعض التزاماته المالية ومن الطبيعي أن يبيع ديونه بسعر أقل من القيمة القائمة للدين ، كي يخلق حافزا في شرائها أملا في حصوله على ربح معقول.²

المبحث الثاني: أنواع وأهداف البنوك التجارية وعلاقتها بالبنك المركزي.

المطلب الأول: أنواع البنوك التجارية.

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

(1) من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية :

✓ **البنوك التجارية العامة:** ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو في إحدى المدن الكبرى ، وتباشر نشاطها من خلال فروع أو مكاتب على مستوى الدولة أو خارجها وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك ، وتمنح الائتمان قصير ومتوسط الأجل ، وكذلك تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي وتمويل التجارة الخارجية .

✓ **البنوك التجارية المحلية:** ويقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبياً مثل : محافظة معينة، مدينة، ولاية، أو إقليم محدد، ويقع المركز الرئيسي للبنك و الفروع في هذه المنطقة المحددة وتتميز هذه البنوك بصغر الحجم ، وكذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها.¹

(2) من حيث حجم النشاط :

✓ **بنوك الجملة:** ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء و المنشآت الكبرى .

✓ **بنوك التجزئة :** وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء و المنشآت الصغرى ، لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة فهي منتشرة جغرافياً وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة ، من خلال خلق منفعة التملك والتعامل للأفراد وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي².

(3) من حيث عدد الفروع :

1 يرفي، إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره ، 19.

2 الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك ، الطبعة الرابعة

✓ **البنوك ذات الفروع:** هي منشآت تتخذ عادة شكل شركات المساهمة ولها فروع في كافة أنحاء البلد ، تتبع اللامركزية في الإدارة ولا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالمسائل الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك خاصة فيما يرسم السياسات والمسائل الإدارية ، يخضع هذا النوع من البنوك للقوانين العامة للدولة ، وتقوم سياسات الإقراض فيه على أساس التميز في أجال القروض وهي تمنح قروض قصيرة الأجل تتراوح فترة استحقاقها من ستة أشهر إلى سنة كاملة شرط استخدام هذا النوع من القروض في تمويل رأس المال العامل لضمان السرعة في استرداد القروض.

✓ **بنوك السلاسل :** نشأت بنوك السلاسل مع نمو وكبر حجم البنوك التجارية ونمو حجم الأعمال التي تمولها من اجل تقديم خدمات إلى مختلف فئات المجتمع وهذه البنوك يعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة كما ينسق الأعمال والنشاط بين وحدات بعضها البعض، ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية .

✓ **بنوك المجموعات:** هي أشبه بالشركات القابضة التي تتولى إنشاء عدة بنوك أو شركات مالية وتمتلك معظم رأس مالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها ولهذا النوع من البنوك طابع احتكاري الذي أصبح سمة من سمات العصر .

✓ **البنوك الفردية :** هي منشآت صغيرة يملكها أفراد أو شركات خاصة ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة ، تتميز عن بقية أنواع البنوك بأنها تقتصر على توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل : الأوراق المالية و الأوراق التجارية وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير ودون خسائر، ذلك راجع إلى عدم قدرتها على تحمل مخاطر توظيف أموالها في القروض المتوسطة أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها، وتعتمد هذه البنوك في نشاطها على ما يتمتع به أصحابها أو مديرها من خبرات مصرفية وما بحوزته من ثقة المتعاملين وهي لا توجد إلا في الدول الرأسمالية.¹

المطلب الثاني: أهداف البنوك التجارية.

يقع على عاتق إدارة البنك التجاري ضرورة تحقيق مجموعة من أهداف الأفراد والمجموعات المختلفة، ويقع في المقدمة تحقيق أهداف ملاك المشروع المتمثل في زيادة معدل الأرباح الموزعة للأسهم السنوية وزيادة القيمة الفعلية لأسهم المصرف.

ومن أهم الوظائف الأساسية التي تقوم بها البنوك التجارية هو قيامها بدور الوسيط المالي بين المقرضين و المقترضين، حيث تقوم البنوك بتجميع المدخرات الوطنية وتوجيهها نحو الاستثمار في المشاريع الاقتصادية بما يتماشى مع سياسة الدولة الائتمانية ، وطبقا لنظرية مكينون شو فإن وظيفة البنوك التجارية يمكن أن تساهم مساهمة فعالة في النمو الاقتصادي إذا ما وفرت لها الحكومة جو المنافسة والحرية ، وبصفة خاصة إذا ما سمحت للبنوك التجارية بدفع فائدة على الودائع وتقااضي فائدة على القروض بما يعكس أحوال الأسواق النقدية ، كما أن البنوك التجارية اليوم تعتبر أحد أهم دعائم الاقتصاد الوطني من حيث أنها تقوم بتقديم الكفالات لتنفيذ المشاريع الكبيرة، ولدورها في تمويل التجارة الخارجية ، وخاصة في تقديم الإعتمادات المستندية التي تضمن حقوق المصدرين، هذا بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الكثيرة التي تقدمها البنوك إلى زبائنها مثل الحوالات ، تحصيل الشيكات و الكمبيالات، صرف المرتبات والأجور، تسهيل عملية الاكتتاب العام بالأسهم والسندات ، وبيع وشراء العملات الأجنبية، تسديد الديون و إيصالات الدفع... الخ.

وتقوم المصارف التجارية بوظائف نقدية متعددة ويمكن تقسيمها أيضا إلى وظائف كلاسيكية قديمة وأخرى حديثة، والوظائف الكلاسيكية يمكن إجمالها فيمايلي:

- ❖ قبول الودائع على اختلاف أنواعها .
- ❖ تشغيل موارد البنك على شكل قروض واستثمارات متنوعة مع مراعاة مبدأ التوفيق بين سيولة أصول البنك وربحيته وأمنها.

أما الوظائف الحديثة فتقوم على تقديم خدمات متنوعة منها ماينطوي على ائتمان ومنها ما لا ينطوي على ائتمان وأبرز هذه الخدمات مايلي:¹

- ❖ إدارة الأعمال والممتلكات للعملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية .
- ❖ تمويل الاسكان الشخصي "ينطوي على الإئتمان".

¹ حسن أحمد عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، الطبعة الأولى، مؤسسة طيبة لنشر والتوزيع، عمان- 2008 71.

- ❖ ادخار المناسبات .
- ❖ سداد المدفوعات نيابة عن الغير .
- ❖ خدمات البطاقة الائتمانية "تنطوي على الائتمان".
- ❖ تحصيل فواتير الكهرباء والهاتف و الماء من خلال حسابات تفتحها المؤسسات المعنية يقوم المشتركون بإيداع قيمة فواتيرهم فيها.
- ❖ تحصيل الأوراق التجارية.
- ❖ المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية.¹

المطلب الثالث: علاقة البنوك التجارية بالبنك المركزي

¹فلاح حسين عد ،مؤيدعبدالرحمان إدارة البنوك، نفس المرجع السابق، ص35.

يسمى البنك المركزي ببنك البنوك banker's Bank نظرا لما يقدمه من خدمات للبنوك وما يمارسه من رقابة عليها فهو الذي يرسم السياسة العامة للائتمان ومن ثم يحدد مؤشرات سعر الفائدة المدينة و الدائنة كما انه يحدد الاحتياطات القانونية للبنك التجاري ونعرض فيمايلي أهم العلاقات التي تربط البنك المركزي بالتجاري :

(1) الاحتفاظ باحتياطات البنوك التجارية: اعتادت البنوك التجارية الاحتفاظ بجانب من فوائض ودائعها كالسيولة النقدية لدى البنك المركزي لتعيينها في تسوية حساباتها المتبادلة مع البنوك الأخرى كما تهين لها قدرا من السيولة والأمان لمواجهة أية متطلبات في هذا الصدد وقد ألزم المشرع البنوك التجارية الاحتفاظ بنسبة معينة من التزاماتها في صورة احتياطي نقدي بدون فوائد لدى البنك المركزي وهذا الاحتياطي النقدي يعرف بالاحتياطي القانوني ويمثل أحد أدوات الرقابة النقدية الذي يمكن البنك المركزي من التحكم في البنوك التجارية من حيث خلق الائتمان وذلك من خلال إلزامها بزيادة أو خفض نسبة الاحتياطي .

(2) تسوية عملية المقاصة بين البنوك: يقوم البنك المركزي بتسهيل عملية تسوية المدفوعات أو الديون المتبادلة بين البنوك التجارية من خلال ما يعرف "بغرفة المقاصة" التي تجمع فيها مندوبو البنوك في موعد يومي محدد لتداول الشيكات، فتتمحى في غرفة المقاصة قيمة الشيكات المسلمة إليه للتحصيل من سائر البنوك بحيث يتحدد في نهاية الرصيد المتخلف بعد المقاصة فيقوم البنك المركزي بتسويته من خلال قيدها في عمليات حسابية في حسابات البنوك التجارية .

(3) إقراض البنوك التجارية : لا يستطيع أي بنك من البنوك التجارية مهما علت كفاءته الإدارية التي يسير عليها أن يواجه الزيادة المفاجئة في السحب من موارده النقدية خاصة إذا كانت الزيادة نتيجة ظروف غير عادية.

فإذا ماواجه البنك التجاري حالة الأزمات و الضيق المالي فإنه يصبح من المهام الأولى للبنك المركزي أن يكافح ذلك الموقف والذي يتسبب في الإندفاع نحو السحب غير العادي لودائع العملاء في البنوك التجارية ولذلك فهو يقوم بإقراضه لما يكفي لسد حاجته ولمواصلة القيام بالعمليات المصرفية المعتادة.¹

المبحث الثالث: دراسة وتحليل ميزانية البنك التجاري وهيكله التنظيمي

تحاول البنوك التجارية تحقيق أفضل توفيق ممكن بين اعتبار السيولة والربحية مع تجنب أكبر قدر ممكن من المخاطر الائتمان، معتمدة في ذلك على مواردها الذاتية وغير الذاتية محددة بذلك طبيعة استخداماتها

إذ توزع الموارد على أنواع من المستخدمات المرتبة ، تنازليا حسب سيولتها وتصاعديا حسب معدلات ربحيتها، وتعكس ميزانية البنك التجاري موارده واستخداماته حيث تمثل الخصوم والموارد المالية الموجودة في حوزة البنك التي تعتبر بمثابة ذمم على عاتقه و الأصول التي تبين كيفية الاستفادة من تلك الموارد و الشكل التالي يوضح ميزانية البنك التجاري¹:

الجدول رقم(01): ميزانية البنك التجاري.

الأصول "الاستخدامات"	الخصوم "الموارد"
<p>1) أرصدة نقدية حاضرة</p> <p>_ نقود حاضرة في خزانة البنك التجاري.</p> <p>_ أرصدة مودعة لدى البنك المركزي في شكل احتياطي قانوني .</p> <p>_ أرصدة سائلة أخرى .</p> <p>_ حوالات أوراق مالية للتحويل .</p> <p>2) حوالات مخصومة.</p> <p>_ أدونات الخزينة.</p> <p>_ أوراق تجارية .</p> <p>3) مستحقات على البنوك.</p> <p>4) أوراق مالية واستثمارات.</p> <p>-سندات حكومية .</p> <p>-أوراق مالية أخرى .</p> <p>-قروض مقابل ضمانات.</p> <p>-قروض بدون ضمانات.</p>	<p>1) رأس المال المدفوع</p> <p>2) الاحتياطي القانوني</p> <p>3) شيكات وحوالات وإعتمادات دورية مستحقة الدفع</p> <p>4) مستحقات للبنوك</p> <p>5) الودائع</p> <p>- ودايع حكومية وخاصة.</p> <p>-ودائع جارية.</p> <p>-ودائع لأجل.</p> <p>-ودائع بإخطار</p> <p>- ودايع التوفير.</p>
مجموع الأصول	مجموع الخصوم

المصدر: ضياء مجيد الموسوي، نفس المرجع السابق ص 273

المطلب الأول: موارد البنك التجاري

تعتبر البنوك التجارية كغيرها من المؤسسات المالية، ورغم اختلافها عن هذه الأخيرة من حيث طبيعة نشاطها إلا أن لها نفس المصادر أو الموارد التمويلية، وفي هذا الصدد يمكن التعرف على موارد البنوك التجارية المتمثلة فيما يلي:

1. رأس المال المدفوع : وهذا يمثل قيمة الأسهم المكتتب بها والمدفوع قيمتها والعائد المساهمين وعادة ماتكون أسهم البنك أسهم عادية بقيمة اسمية موحدة، وفي بعض الأحيان يكون هناك أسهم ممتازة .
2. الاحتياطات : يوجد نوعان من الاحتياطات :

أ- إحتياطات رأس مالية : وعادة ماينجم عن إعادة تقييم موجودات البنك كالمباني وغيرها والتي يكون قد مضى على شرائها سنوات طويلة ويعاد تقييمها لتلائم مع أسعار السوق وتزداد قيمتها في جانب الموجودات وبنفس المقدار تزداد قيمة الاحتياطات الرأسمالية بند "إعادة التقييم" ، كما قد ينجم زيادة في الاحتياطات الرأسمالية عندما يصدر البنك أسهما جديدة للاكتتاب بقيمة أعلى من قيمتها الاسمية فتضم الزيادة الناتجة عن قيمة الأسهم الاسمية لاحتياطات رأسمال تحت بند أو علاوة الإصدار، ويمكن التفرقة بين هذا النوع من الاحتياطات الرأسمالية و الثانية الناتجة عن أرباح العمليات بأن الأخيرة يمكن توزيعها على المساهمين كأرباح الأسهم بينما يتم إعادة توزيع الاحتياطات الرأسمالية الأولى كأسهم .

ب- احتياطات الأرباح غير الموزعة :وهي عبارة عن أرباح حققها البنك ولم يتم توزيعها على المساهمين وتم حفظها للاحتياطات المستقبلية وهي تنقسم إلى نوعين احتياطي إجباري (قانوني) يتم وفق الأنظمة والقوانين واحتياطي اختياري يتم بموافقة العامة للمساهمين الناتجة عن الرأسمال والاحتياطات ذات أهمية قليلة إذا قورنت بالموارد الناتجة عن الودائع لذلك ومن الطبيعي أن ينظر إلى ارتفاع نسبة رأس المال و الاحتياطي إلى الودائع كمؤشر أمان للمودعين في حال وجود أزمات مالية، ولكن واقع الحال يشير إلى أن هذه النسبة عادة ماتكون صغيرة لذلك فالحماية الحقيقية للمودعين إنما تتوقف على مدى سيولة الأموال (الموجودات) التي يستثمر فيها البنك موارده، أي سهولة تحويلها إلى نقود بلا خسارة.¹

3. شيكات وحوالات وإعتمادات دورية مستحقة الدفع .

¹خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية ، الطبعة الأولى والتوزيع، عمان- 2006 86.

4. **مستحقات البنوك:** تعتبر إحدى موارد المصارف إلا أنها لا تشكل أهمية في هيكل موارد المصارف مثل (الرواتب و الأجور) كما تشمل المخصصات التي يقوم المصرف بتخصيصها مقابل التزامات قد تحقق للمصرف في المستقبل بالإضافة إلى المطلوبات الأخرى:
5. **الودائع:** تعتبر ديناً على المصرف وتتمثل في المبالغ من المال تودع لدى البنك ويكون لصاحبها الحق في استردادها في تاريخ لاحق ويمكن تبويب الودائع إلى:
- ✓ **ودائع حكومية.**
 - ✓ **ودائع جارية (تحت الطلب):** وهذا النوع من الودائع يمكن سحبها بشيك عند الطلب دون أي إخطار مسبق للبنك وجرى العرف ألا تمنح مثل هذه الودائع أية فوائد إلا في حالات استثنائية .
 - ✓ **ودائع لأجل:** تشكل هذه الودائع نسبة كبيرة من إجمالي ودائع المصرف ويتم إيداعها لفترة زمنية طويلة وثابتة وبالمقابل يدفع عليها فوائد يتم الاتفاق عليها، وفي حالة رغب المودع سحب وديعته يجب عليه إعلام المصرف بذلك قبل فترة زمنية حتى يستطيع المصرف أن يلبي رغبته ، ويخسر المودع فائدة على وديعته إذا تم سحب الوديعة قبل الفترة المتفق عليها، وتعتبر هذه الودائع من المصادر الأساسية التي تبنى عليها السياسة الائتمانية¹.
 - ✓ **ودائع بإخطار.**
 - ✓ **ودائع التوفير:** وتتمثل هذه الودائع في الأموال المودعة لدى البنك لآجال طويلة بهدف الادخار، ويحصل أصحابها على دفتر وتثبت فيه دفعات الإيداع والسحب، كما تثبت فيه الفوائد المستحقة على المبالغ القائمة بالدفتر سواء سنوياً أو على فترات دورية، والفائدة على هذه الودائع منخفضة نسبياً إذا ما قورنت بالودائع لأجل لأن هذه الودائع بطبيعتها تجمع بين مزايا الحساب الجاري والعائد لذلك فهي ذات طبيعة جارية وادخارية في آن واحد².

المطلب الثاني: استخدامات البنك التجاري.

¹ يري نوري موسى، المؤسسات المالية المحلية والدولية، دار المسيرة، عمان- 2011 .101

² محب خلة توفيق، الإ 238.

يوضح هذا الجانب أوجه الاستخدامات المختلفة لموارد البنك التجاري وسوف نستعرضها في أربعة مجموعات رئيسية وفقاً لدرجة السيولة والربحية والمخاطر ،

1. المجموعة الأولى: وتتمتع بأعلى درجة سيولة وتتكون من الأرصدة النقدية السائلة الموجودة بخزائن

البنك التجاري والبنك المركزي والبنوك المحلية والمراسلين الخارجيين ونستعرضهم على النحو التالي:

أ. الأرصدة النقدية: ويتضمن هذا البند:

- قيمة مالى البنك التجاري وفروعه من الأرصدة النقدية في خزائنه، ويحتفظ البنك بهذا القدر من السيولة توخياً لما يمكن أن يحدث في حالة وجود ظرف فجائي في السحب وإذا كان هذا التغيير عن السيولة في أعلى صورها إلا أنها في ذات الوقت تعبر عن أقل الأصول من حيث تحقيقها للربحية لأنها بمثابة أرصدة عاطلة تمثل خط دفاع أول في مواجهة الزيادة في السحب، ويقوم البنك بتحديد النسبة التي تتلاءم مع حركة مسحوباتها وإيداعاتها دون الإخلال بما يقرره البنك المركزي من نسبة ملزمة حيث أن الزيادة في حجم الأرصدة تؤدي إلى انخفاض قدرة البنوك على التوسع في منح الائتمان .

- الأرصدة النقدية التي يحتفظ بها البنك التجاري لدى البنك المركزي وهي نوعان من الأرصدة :

_ الأرصدة القانونية : التي يتم إيداعها من طرف البنك المركزي وتسمى هذه الأرصدة بالاحتياطي القانوني.

_ الأرصدة الإضافية : التي تقوم البنوك التجارية بإيداعها لدى البنك المركزي للاحتفاظ بها لمقابلة التزامات السحب المستقبلية وسداد ما يسحبه عملائها من شيكات الأرصدة لدى البنوك والمراسلين وتتضمن:¹

➤ الأرصدة النقدية التي تحتفظ بها البنوك التجارية لدى البنوك المحلية في صورة ودائع أو التي تنشأ نتيجة المعاملات البنكية مع البنوك الأخرى داخل الدولة .

➤ الأرصدة النقدية التي يحتفظ بها البنك التجاري لدى البنوك التي يتعامل معها خارج الدولة وتأخذ شكل الودائع مقابل الحصول على العديد من الخدمات في المعاملات الدولية بما فيها معاملات الصرف الأجنبي ومساعدة في شراء الأوراق المالية العالمية.

¹ يري نوري موسى ،المؤسسات المالية المحلية والدولية، نفس المرجع السابق ،ص100.

2. المجموعة الثانية: وتعد المجموعة الأهم وتتميز بالسيولة العالية وتشمل العناصر التالية:

- السندات الحكومية: سندات مضمونة من الحكومة .
- الأسهم: هي عبارة عن أوراق مالية يتم شراؤها ، تقوم البنوك التجارية بالاستثمار بهذا النوع بجزء من مواردها المالية كونها عائد جيد بالإضافة إلى ذلك تعتبر خط الاحتياطي الثاني لمواجهة أي طلبات على السيولة .

3. المجموعة الثالثة: وتتمثل فيمايلي :

- الحوالات الحكومية: هي عبارة عن أدونات الخزينة الصادرة من الحكومة المركزية وأهم مايميزها سيولتها المرتفعة مقارنة مع الأسهم والسندات مع تحديد سعر الفائدة على ادونات الخزينة على أساس السوق وعادة مايكون سعر الفائدة عليها أقل من سعر الفائدة على أدوات الاستثمار كونها مضمونة من الحكومة ويمكن توفيرها في أي وقت .

4. المجموعة الرابعة: وتتمثل

- التسهيلات (القروض): تعتبر أهم استخدامات الأموال المتاحة لدى المصارف كون القروض التي يقوم المصرف بمنحها لعملائه المصدر الأساسي لإيرادات المصرف. تمنح المصارف تسهيلات قصيرة وطويلة الأجل ومن أهم أنواع التسهيلات:
 - الجاري المدين : هو عبارة عن سقف يحصل عليه العميل بشكل ويستغله وتحسب الفائدة على المبلغ المستغل ويحدد سنويا.
 - القرض والسلف :

- وإن القرض حسب الضمان يقسم إلى : _ ضماناتعينية.

_ ضمانات شخصية .

- قروض بدون ضمانات تخص القروض التي تمنح من قبل المصارف الحكومية.¹

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك التجاري

¹ يري نوري موسى ، المؤسسات المالية المحلية والدولية ،نفس الرجع السابق،106.

إن التنظيم الإداري السليم هو حجر الزاوية لتحقيق الرقابة الفعالة والتخطيط والتدقيق ويلزم هنا التنسيق بين النظام الإداري والنظام الفني، ومن أجل هذا يتم تحديد الخدمات المصرفية الرئيسية ويخصص لكل منها قسم فني مختص مثل : قسم الحسابات ، قسم الأوراق التجارية ، وقسم الإعتمادات المستندية وغيرها ، وكلما تعددت العمليات المرتبطة بنوع محدد من الخدمة المصرفية يخصص قسم فني لها ، وكلما قلت هذه العمليات فقد يتم دمج نوعين أو أكثر من الخدمات في قسم واحد، ومن المهم أيضا تجزئة الخدمات الرئيسية إلى خدمات فرعية بحيث تنشأ وحدات إدارية فرعية تختص بهذه الخدمات وعلى سبيل المثال قد يتم تجزئة قسم الحسابات الجارية للعملاء إلى وحدات فرعية تختص واحدة منها بعملية السحب وأخرى بالإيداع وثالثة لاحتساب الفوائد والرابعة للتعرف على مراكز العملاء بسرعة وهكذا .

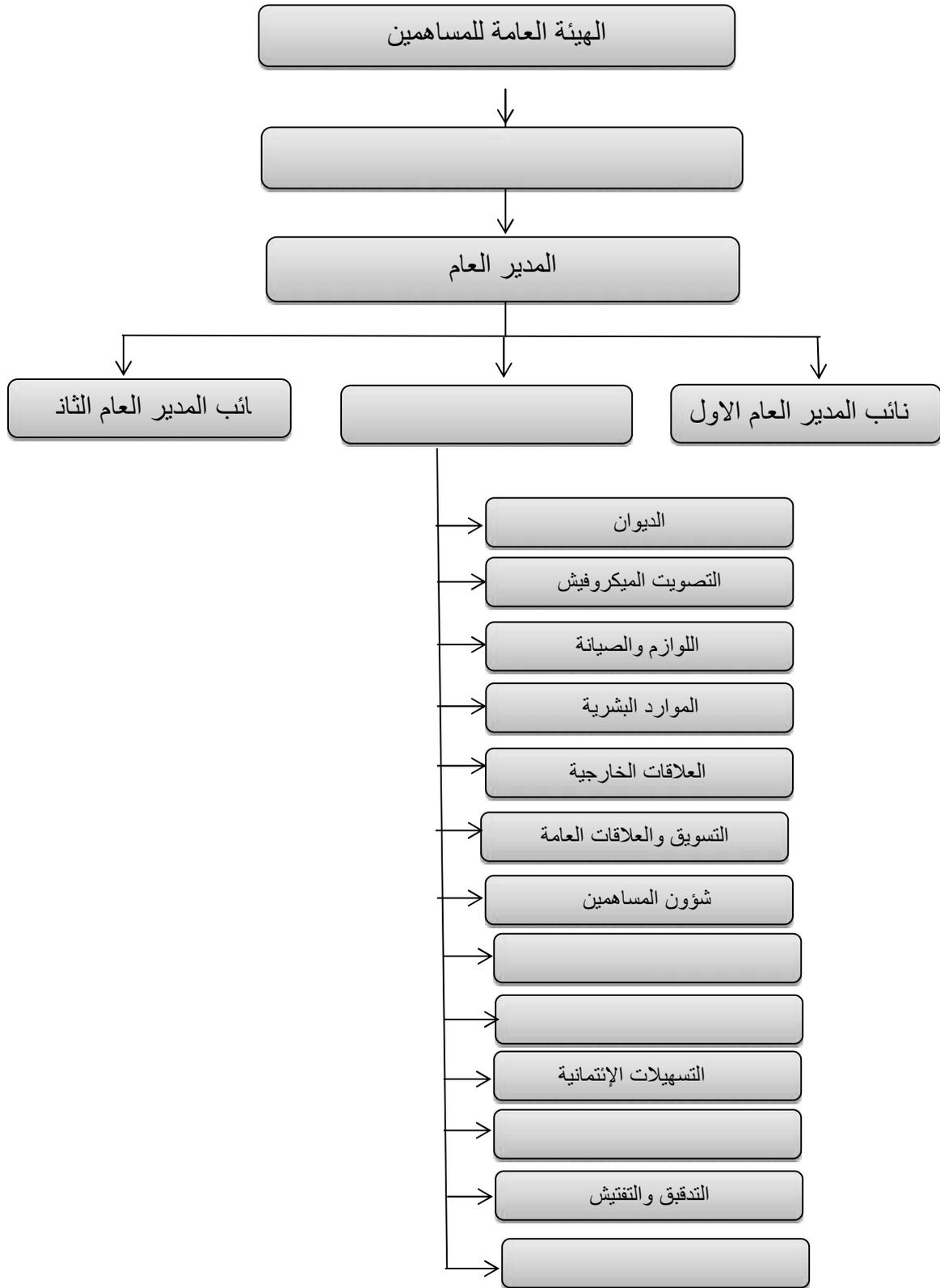
وبعد تحديد أقسام الوحدات الإدارية يتم تحديد الاختصاصات والواجبات المنوطة بالأشخاص القائمين على هذه الأقسام والوحدات مع تفويض قدر من السلطة يتناسب المسؤولية الملقاة على عاتق كل منهم ومع توضيح الاختصاصات والواجبات يتم بيان خطوط انسياب السلطة من المستويات الإدارية العليا إلى المستويات الدنيا مع بيان تدرج المسؤولية من المستويات الدنيا إلى العليا حتى تسهل عملية الاتصال والرقابة والمتابعة بالإضافة إلى محاسبة المسؤولية .

وما يجرى ذكره أن التنظيم الإداري يختلف من بنك إلى آخر ومن نوع إلى آخر تبعاً لاختلاف الحجم ونوع النشاط وعدد العاملين وطريقة العمل من حيث كونها يدوية أو آلية ومن هنا تأتي صعوبة وضع نظام إداري ثابت وموحد تطبقه كافة البنوك، ولكن مهما اختلفت هذه النظم والأقسام فإنها تؤدي في النهاية إلى تحقيق أهداف البنك وأغراضه¹.

أما بالنسبة للهيكل التنظيمي للإدارة العامة للبنك التجاري فيوضحه الشكل التالي:

الشكل الثاني: الهيكل التنظيمي للإدارة العامة للبنك التجاري

¹خالد أمين عبد إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، الطبعة الأولى، ار وائل للنشر والتوزيع، 44 2006 -



المصدر: خالد أمين عبد الله، إسماعيل، إبراهيم الطراد، نفس المرجع السابق، ص45.

خلاصة الفصل الأول

تعرضنا في هذا الفصل إلى مفاهيم عامة حول البنوك التجارية وما يتعلق بها من حيث تعريفها وتطورها التاريخي وأهم المهام التي تقوم بها كما قمنا بإظهار كل من الأنواع والوظائف التي من خلالها تقوم بتحقيق الأهداف المسطرة لديها ، فالبنوك بصفة عامة هي عبارة عن مؤسسة مالية تقوم بدور الوساطة المالية بين الوحدات ذات الفائض المالي والوحدات ذات العجز المالي، فبذلك هي أحد مكونات السوق المالية .

كما تعتبر أيضا البنوك التجارية على أنها مؤسسات مصرفية تعتمد على قبول الودائع وتقديم الائتمان التجاري وكذلك تسيير الموارد بالشكل الذي يحقق التوفيق بين السيولة والربحية والأمان للمودعين، ولتحقيق تلك الأهداف على البنك دراسة كل الجوانب التي تمكنه من تبيان الأداء الجيد لموارده واستخداماته سواء للأطراف المتعاملة معه وذلك من خلال معرفة كل المعلومات اللازمة وتحليلها.

الفصل الثاني:
آليات استثمار أموال
البنوك التجارية

تمهيد

تعتمد البنوك التجارية في استثمار أموالها على مجموعة من أساليب التقليدية المتمثلة في قبول الودائع وسياسة الإقراض، وأساليب الحديثة المتمثلة في الأوراق المالية والأوراق التجارية بالإضافة إلى أساليب استثمارية أخرى.

المبحث الأول: آليات الاستثمار التقليدية

إن من الأساليب التقليدية في استثمار أموال البنوك التجارية هي قبول الودائع وسياسة الإقراض .

المطلب الأول: قبول الودائع

أولاً: تعريف الودائع

الوديعة: هي اتفاق بين البنك والعميل يتم بموجبه قيام العميل بدفع مبلغ نقداً أو بشيك و يلتزم البنك برد المبلغ عند الطلب أو حسب الاتفاق اذا كانت الوديعة لأجل.

ثانياً: أنواع الودائع.

يقوم البنك التجاري بتلقي الودائع من العملاء ووضعها في البنك، وتتجسد هذه الودائع في غالب الأحيان في شكل نقود قانونية، وهناك عدة أنواع للودائع منها:

1. وودائع لأجل: هي الودائع التي لا يمكن السحب منها قبل حلول الموعد المحدد والذي

يتراوح بين سبعة أيام وعدد من السنوات مقابل فوائد تدفع للمودع.¹

2. وودائع تحت الطلب (الحساب الجاري): وهي الودائع التي تودع لدى البنك التجاري دون قيد أو

شرط ،ويستطيع صاحبها أن يسحب منها وقت ما شاء أثناء الدوام الرسمي للبنك ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع .

3. حسابات التوفير: تقوم المصارف التجارية أحيانا بعمليات صندوق التوفير خاصة في البلدان المتخلفة

اقتصاديا وهذه العمليات لا تختلف في طبيعتها عن الودائع لأجل إلا من حيث الإجراءات التي تتبع في الإيداع و السحب وحجم الوديعة و المبلغ المصرح سحبه في كل مرة.

و لا يتم السحب من صندوق التوفير بما يتجاوز حد معين إلا بعد إخطار المصرف بفترة، وتمتاز هذه الحسابات بصفقتها الادخارية وباستمرار زيادة أرقامها سنة بعد أخرى خاصة في السنوات التي يرتفع فيها الدخل بالإضافة إلى صغر مبلغها وكبر عدد حساباتها.²

¹ عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص42، 41.

² سامر بطرس جلدة، النقود و البنوك، مرجع سبق ذكره ، ص.201

ثالثاً: آليات جذب الودائع

يمكن تقسيم الآليات المتبعة لجذب الودائع إلى قسمين:

1- المنافسة السعرية: أساس هذه الاستراتيجية هو دفع بمعدل فائدة أعلى من أجل جذب المودعين

، لكن ما يمكن لفت الانتباه إليه هو أن حرية البنك في تحديد معدلات الفائدة بمختلف أنواعها ليست مطلقة، وذلك لأن السلطة النقدية تتدخل بوضع حد أقصى لها ولا يمكن تجاوزه، هذا ما يؤدي إلى وجود تقارب في أسعار الفائدة بين البنوك، وبالتالي فإن إستراتيجية المنافسة على أساس رفع معدل الفائدة لجذب الودائع غير فعالة و لا بد من البحث عن إستراتيجية بديلة .

2-المنافسة غير السعرية: الأساس الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجية هو تقديم خدمات مصرفية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتتلائم مع متطلبات واحتياجات العملاء ويتم ذلك من خلال إتباع السياسات التالية:

1-2 - استراتيجية التكوين: تتمثل هذه الإستراتيجية في العمل على جذب فئات جديدة من العملاء و كذلك تكوين هيكل المجتمع على الوعي المصرفي و الادخاري و محاولة إدخال مختلف الفئات من المتعاملين في الأعمال المصرفية وذلك من خلال سعي البنك إلى توفير خدمات مصرفية خاصة بكل الفئات، كإعداد نظام إيداع خاص بالشباب بغرض تثبيت التعامل معهم فيما بعد فهم عملاء البنك في المستقبل

وقد تم تطبيق هذه الأنظمة في العديد من الدول العربية.

2-2 إستراتيجية تثبيت الموارد و استقرارها: لقد أصبحت الودائع التقليدية لاتبلي الاحتياجات المالية للبنك مما دفعه إلى البحث عن طرق متعددة لأجل الاحتفاظ بأموال العملاء لأطول مدة ممكنة، و الغرض من ذلك هو توفير المرونة الكافية للبنك في توظيف الأموال الخاصة في ظل اقتصاد تسوده العولمة.¹

¹ ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير، قسم الاقتصادية، فرع بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2004، ص13.

2-3- إستراتيجية المحافظة على سيولة البنك: الأساس الذي تقوم عليه هذه الاستراتيجية هو العمل على تمكين العميل من الاعتماد على البنك كلياً في الوفاء بكافة احتياجاته المالية حتى لا يحتفظ بالنقود لديه، ولا يتم تحقيق ذلك إلا من خلال السرعة في أداء الخدمة المصرفية.

2-4- إستراتيجية دعم النشاط المالي للعملاء: تتم هذه الاستراتيجية من خلال تقديم الاستثمارات المالية الخاصة باستثمار أموال العملاء ، من أهم الخدمات التي تقدمها البنوك في هذا المجال مايلي: - عمليات على الأوراق المالية نيابة عن العملاء، هذا لان هناك من ليس لديهم الوقت الكافي والمعرفة الجيدة لأساليب التعامل في الأوراق التجارية ومن أهم العمليات حفظ الأوراق التجارية ،شراؤها او بيعها،الاكتتاب في الأسهم وهذا كله يحقق اكبر ربح واقل خسارة وبعمولة اقل من العمولة التي يأخذها السمسار لتنفيذ العمليات السابقة .

من خلال ما سبق تبين لنا انه لم يصبح من السهل على البنك التجاري الحصول على الموارد المالية كما في السابق بل لابد من انتهاز طرق و أساليب متطورة و فعالة تتماشى مع التطورات الحاصلة في كل المجالات من اجل تجميع الموارد المالية المتاحة من مصادرها المختلفة ،لهذا على مسير البنك أن يستخدم هذه الأموال بكفاءة عالية وذلك بإتباع أساليب و طرق عقلانية في توجيه هذه الأموال.

2-5 - استراتيجية تعظيم راحة العملاء:يعمل البنك على عدة أساليب من اجل تحقيق راحة العملاء هي:

- اختيار موظفين يمتازون بأخلاق حسنة ويحسنون التعامل مع الجمهور
- تحصيل الكمبيالات المسحوبة لصالح العملاء باستخدام حوالة داخلية
- اختيار الموقع الملائم للعميل وتوسيع دائرة انتشار البنك من خلال القنوات المختلفة للاتصال والمتمثلة في الانترنت و الهاتف¹.

¹ ميهوب سماح،الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية ،مرجع سبق ذكره،ص،16،15،14.

المطلب الثاني: سياسة الإقراض

أولاً: تعريف القرض: هو عقد يتحقق عن طريق تقديم الأموال إلى المستفيد أو المقترض و الذي يتعهد بدفع الثمن أو سعر الفائدة و رد قيمة القرض طبقاً للشروط المقررة في العقد.¹

ثانياً: أنواع القروض

تساهم البنوك التجارية في إنعاش الاقتصاد وذلك مكن خلال تزويد الأفراد والمؤسسات بالأموال التي يحتاجون إليها من اجل تمويل مشاريعهم المختلفة و هذا عن طريق منحهم قروض مختلفة مقابل الحصول على الفوائد.

ويمكن تصنيف القروض إما حسب طول مدة الائتمان أو حسب الغرض من الحصول عليها أو تبعاً للضمانات المطلوبة من الزبون المستفيد منها :

1- من حيث الغرض: وتنقسم إلى:

- قروض إنتاجية: تستخدم في زيادة الإنتاج أو المحافظة على معدله
- قروض استهلاكية: تستعمل في شراء البضاعة
- ائتمان المضاربة: يمنح للمضاربيين الذين يراقبون تغيرات الأسعار ويسعون الى الاستفادة من هذا التغير في الأوراق المالية أو أسعار البضاعة.

2- من حيث الضمانات: وهي نوعان:

- **ضمانات شخصية:** تستند إلى مجرد الثقة في شخص معين أي إلى عناصر معنوية لشخص معين مثل: السمعة.

- **ضمانات حقيقية:** حيث يجب تقديم اشياء مادية على سبيل الرهن الذي يضمن تسديد الدين في الآجال المحددة، ومن أمثلتها: عقارات الأوراق التجارية، بضاعة...

3- حسب معيار تاريخ الاستحقاق (المدة): هناك ثلاثة أنواع :

- قروض قصيرة الأجل
- قروض متوسطة الأجل
- قروض طويلة الأجل.²

¹ شايب محمد، أثار تكنولوجيا الإعلام و الاتصال على رفع من الية أنشطة البنوك التجارية، مذكرة مكملة لنيل لشهادة الماجستير، قسم علوم الاقتصاد، فرع اقتصاديات مالية، بنوك و نقود، كلية علوم اقتصادية، علوم التسيير، جامعة سطيف، 2006/2007، ص-42-41.

² طاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 27.

3- أهمية القروض: تعتبر القروض المورد الأساسي الذي يعتمد عليه البنك التجاري للحصول على إيراداته، إذ تمثل الجانب الأكبر من استخداماته و تعد القروض البنكية التي تعطيها البنوك التجارية من العوامل الهامة لخلق الائتمان و التي تنشأ عنها زيادة الودائع و النقد المتداول، وتلعب القروض دورا هاما في تمويل حاجة الصناعة و الزراعة و التجارة و الخدمات ، فالأموال المقرضة تمكن من شراء المواد الأولية و دفع أجور العمال، كما تمكن من دفع الفائدة المستحقة للمودعين في البنك و تنظيم و تدبير ملائم مع الأرباح ومع إمكانية احتفاظ البنك بقدر من السيولة لمواجهة احتياجات السحب من العملاء.¹

المبحث الثاني: آليات الاستثمار الحديثة

إن التعامل بالأوراق التجارية والأوراق المالية من الأساليب الحديثة التي تستعملها البنوك التجارية لاستثمار أموال العملاء.

المطلب الأول: الأوراق التجارية

أولاً: تعريف الأوراق التجارية: عبارة عن صكوك تتضمن التزاما بدفع مبلغ من النقود يستحق الوفاء بعد وقت قصير، وتقبل التداول بطريقة التظهير أو المناولة، ويقبلها المصرف التجاري كأداة لتسوية الديون.

ثانياً: خصائص الأوراق التجارية: تتميز الأوراق التجارية بالخصائص التالية:

- قابلية الأوراق التجارية للتداول بطريقة تجارية
- الورقة التجارية تمثل التزاما بدفع مبلغ معين من النقود
- الورقة التجارية قصيرة الأجل
- وجوب توافر الشكلية القانونية للورقة التجارية.²

¹ عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة إدارتها، ط1، دار الجامعة، مصر، 2002، ص107.

² شايب محمد، اثر تكنولوجيا الإعلام و الاتصال على فعالية البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص37

ثالثا : أنواع الأوراق التجارية

هناك ثلاثة أنواع للأوراق التجارية:

1-**السفتجة (الكمبيالة):** هي عبارة عن ورقة تجارية تحرر وفق شكل معين يحتوي على بيانات محددة ، وتتضمن أمر شخص يدعى الساحب إلى شخص يسمى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين من النقود لشخص ثالث هو المستفيد .

2-**السند لأمر:** عبارة عن ورقة تجارية يتعهد فيها المحرر بان يدفع مقابلها مبلغا معيناً في تاريخ معين لصالح شخص آخر هو المستفيد.

3 -**سند إيداع البضاعة (سند الرهن):** هو صورة تجارية تسمح بالإقراض من خلال رهن البضاعة وتكون ملحقة بوصل إيداع.

4 -**الشيك:** هو عبارة عن سند بموجبه يمكن لشخص طبيعي أو معنوي يدعى الساحب إعطاء أمر لبنكه بتسوية السلع والخدمات لشخص ثالث يسمى المستفيد و البنك يسمى المسحوب عليه.¹

رابعا: خصم الأوراق التجارية وتحصيلها

يعتبر الخصم من العمليات الهامة التي توظف البنوك التجارية أموالها فيها، وعملية الخصم تتمثل في العملية التي يتم بموجبها دفع مبلغ الورق التجارية لحملها من طرف البنك قبل حلول آجالها بعد الخصم. فلسفة البنك التجاري في عملية الخصم هي أن هذا المبلغ الذي يقدمه عبارة عن قرض لكن الفائدة مضمومة من قبل وفائدة البنك هي الاحتفاظ بالورقة المالية والاحتفاظ بالسيولة في آن واحد، كما يحرص البنك على أن تكون الأوراق التجارية التي يقوم بخصمها من الأوراق التي تتوفر فيها شروط إعادة الخصم لدى البنك المركزي وهذا لمواجهة ضعف السيولة لديها ،وقد يحدث أن ترفض عملية الخصم للأسباب التالية:

_عدم وجود سيولة كافية لدى البنك التجاري

_عملية التحويل تتضمن مخاطر مشبوهة

_تعليمات و أوامر من البنك المركزي.²

¹شايب محمد ،اثر تكنولوجيا الإعلام و الاتصال على فعالية البنوك التجارية ،مرجع سبق ذكره،ص38.

² بوزيدة سارة، إدارة المحفظة المالية على مستوى البنك التجاري ،مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير ، قسم العلوم الاقتصادية ،فرع إدارة مالية ،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ،جامعة سطيف،2006-2007،ص40

المطلب الثاني: الأوراق المالية

أولاً: تعريف الأوراق المالية: هي عبارة عن الأصول المالية التي يتم الاحتفاظ بها بغرض الحصول على عائد، كما يمكن التنازل عليها بسهولة وذلك بإعادة بيعها في حالة توفر فرص استثمار مناسبة، وتتميز الأوراق المالية بتحديد القيمة الاسمية ومعدل العائد في حالة الاستثمار في السندات و الأسهم الممتازة وتغير العائد في حالة الأسهم العادية، كما أنها تتميز أيضاً بوجود عائد جاري يتمثل في الفوائد و الأرباح التي تحصل عليها الورقة المالية بعد توزيع الأرباح و الفوائد.

ثانياً: أنواع الأوراق المالية

- 1- **الأسهم:** تتصف عوائد الأسهم من ناحية الاستثمار بعدم الاستقرار سواء كانت هذه الأرباح جارية أو رأسمالية لأنها تعتمد إلى حد كبير على حجم الأرباح و طبيعة التداول في السوق المالي الذي قد يرفع أو يخفض من القيمة السوقية للأسهم.
- 2- **السندات:** تعد السندات اذاة دين و تتصف باستقرار العائد الدوري وبدرجة مخاطرة منخفضة مما يجعل البنوك تزيد من معدلات استثمارها في السندات مقارنة بالأسهم¹.

3- ثالثاً: عمليات البنوك التجارية في الأوراق المالية

- إن الأوراق المالية تشكل موضوع تعامل البنوك التجارية سواء لحسابها الخاص و في هذه الحالة تدعى بالمحفظة المالية الخاصة بالبنك أو لحساب عملائها و ذلك من خلال:
- 1- شراء أو بيع الأوراق المالية من أسهم و سندات لحساب العملاء مع البنك وبناء على طلبهم.
 - 2- حفظ الأوراق المالية لحساب العملاء وإدارتها، حيث يقوم البنك في هذه الحالة بتحصيل فوائدها الدورية أو أرباحها لصالح العملاء، وهذا العمل يعبر عنه بتسيير و إدارة الحافظة.
 - 3- التسليفات على الأوراق المالية (حساب العملاء) حيث يقبل البنك أصول مالية كضمانات لقاء قروض معينة².

¹ دريد كمال آل شبيب، إدارة البنوك العاصرة ، ط 1، دار المسيرة ،عمان،الأردن،2012، ص141-148

² شايب محمد، اثر تكنولوجيا الإعلام و الاتصال على فعالية البنوك التجارية ،مرجع سبق ذكره،ص52

- 4- عمليات اكتتاب الأوراق المالية لأول مرة : فالشركات عند قيامها بإصدار أوراق مالية جديدة بغية زيادة رأسمالها قد تطرح أوراقها المالية للاكتتاب وذلك عن طريق البنك .
- 5- كما يمكن للبنك أن يستثمر أمواله في البورصة عن طريق شراء الأوراق المالية و بيعها
- 6- أما اذا كانت عملية الشراء و البيع لهذه الأوراق لحساب عملائه فهنا البنك يلعب دور الوسيط في البورصة لتنفيذ أوامر معينة.¹

رابعاً: الهدف من الاستثمار في الأوراق المالية

يهدف البنك التجاري من الاستثمار في الأوراق المالية إلى مايلي:

- 1- حماية وتأمين رأسمال
- 2- تحقيق السيولة
- 3- تحقيق العائد
- 4- توزيع مخاطر الائتمان
- 5- المساعدة في إدارة مخاطر أسعار الفائدة.²

¹ شايب محمد، اثر تكنولوجيا الإعلام و الاتصال على فعالية البنوك التجارية، مرجع سبق ذكره، ص53

² دريد كمال آل شيب، إدارة البنوك العاصرة، مرجع سبق ذكره، ص 146

المبحث الثالث: أساليب استثمارية أخرى

المطلب الأول: التأجير التمويلي

إن التأجير التمويلي فكرة حديثة في طرق التمويل، بحيث أدخلت تغير جوهري و معتبر في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، بحيث تعددت و تنوعت المفاهيم التي أعطيت لهذه التقنية إما بصفة قانونية أو اقتصادية لكنه تصب في معنى واحد في نهاية الأمر.

أولاً: تعريف التأجير التمويلي

فالتشريع الجزائري قد عرفه في المادة الأولى والثانية من القانون التشريعي المتعلقة بالانتماء التجاري، حيث يعتبر التأجير التمويلي موضوع هذا الأمر "هو عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أو أشخاص طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص، ويجب أن تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المؤجر وتتعلق فقط بأصول منقولة أي غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بمحلات تجارية أو بمؤسسات حرفية".

ثانياً: أطراف عقد الإيجار التمويلي

- 1- **المورد:** هو المنتج للأصل الرأسمالي والمعدات التي تكون محلاً للتأجير
- 2- **المؤجر:** المؤسسة المالية التي تقوم بشراء الأصل ثم تأجيره
- 3- **المستأجر:** هو العميل الذي يقوم بتشغيل الأصول المؤجرة.¹

¹موساوي نسيم، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص مالية وبنوك، المركز الجامعي لميلة، 2012/2013، ص28

ثالثاً: خصائص التأجير التمويلي

يتميز التأجير التمويلي بعدة خصائص يمكن ذكرها في النقاط التالية:

1- الخصائص الاقتصادية: وتتلخص هذه الخصائص فيما يلي:

أ- **ائتمان عيني وإنتاجي:** أي انه عملية مالية عينية وليست نقدية ،حيث أن المؤسسة المستفيدة تختار الأجهزة و الأدوات من حيث الخصائص و التقنيات و الطاقة الإنتاجية و يقتصر دور المورد في توفير الأجهزة المختارة و المطلوبة ،أما دور الممول فيتمثل في دفع ثمن هذه الآلات،وتسقيط قيمتها و أعباء تمويلها على المستأجر وبالتالي تكمن عينية هذا الائتمان في أن المؤسسة المالية المتخصصة تقدم للمؤسسة المستفيدة تجهيزات إنتاج وليس ،وان الهدف المباشر من هذا الائتمان هو تنمية دوافع الاستخدام لتجهيز المشروعات عن طريق الإيجار. (1)

ب- **ائتمان طويل ومتوسط الأجل:** مادام الأمر يتعلق بتمويل أجهزة و سلع إنتاجية، فمباشرة يكون من أهم خصائص هذا الائتمان ارتباطه بالمدة الطويلة و المتوسطة الأجل، ومدة هذا الائتمان تحددها طبيعة الأجهزة و الآلات فهي في المتوسط تكون ثلاث سنوات إذا كان الأمر يتعلق بأصول ذات عمر استهلاكي سريع، ولمدة تتراوح بين أربع و خمس سنوات للأصول الإنتاجية الدائرية ، وتصل لمدة عشر سنوات بالنسبة للأصول الإنتاجية الضخمة والثقيلة ،أما التمويل الإيجاري للعقارات فان مدته محددة بين 15 و20 سنة.

2- الخصائص القانونية: وتندرج ضمنها ثلاث عناصر أساسية:

2-أ- **طبيعة عقد الإيجار:** هو عقد إيجار موضوعه إيجار أجهزة وأصول أي أن العلاقة التعاقدية بين المشروع المستأجر والمؤسسة المالية المؤجرة يترتب عليها التزامات على طرفي العقد.

2-ب- **عقد محدد المدة:** يرتبط بمدة التشغيل الاقتصادية للأجهزة و الآلات و الأصول العينية، حيث تحدد مدة الإيجار أو مدة الحياة الاقتصادية، فهو معيار افتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة، و غالبا ما تراعى المعايير الموضوعية عند تحديد هذا العمر مثل المواصفات الفنية للأصل و الحساب الضريبي للاهلاكات وظروف المؤسسة الإنتاجية و غيرها.¹

¹ موساوي نسيم ،التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سبق ذكره،ص29-30-31

2- عقد مالي: فعقد الإيجار ليس مجرد إطار قانوني يسمح بالتدخل المالي، ويبدو المظهر المالي واضحاً من خلال الالتزامات المتبادلة بين كل من المؤجر والمستأجر فالريخ الذي يحصل عليه المستأجر يتحقق له من خلال الأقساط المدفوعة والمستحقة عن فترة العقد ومجموع هذه الأقساط لا بد أن يتجاوز ثمن اقتناء السلعة الإنتاجية، فإذا لم يتجاوزها تضاف إلى إيرادات المؤجر فائض القيمة المترتب عن قيمة السلعة المؤجرة عند نهاية العقد .

رابعاً: أنواع التمويل التأجيري: وينقسم التمويل التأجيري إلى:

1- حسب موضوع التمويل: وينقسم إلى تمويل تأجيري للعقارات وتمويل تأجيري للمنقولات

1-أ- التمويل التأجيري للعقارات: تكون درجة التعقيد في التمويل التأجيري للأصول الغير منقولة أكبر من النوع الآخر، حيث ينبغي إيجاد الأرض التي تقوم عليها المباني ثم القيام بتشيد هذه المباني مع كل ما يرافق ذلك من تعقيدات إجرائية ووقت طويل لانجاز المشروع وكذلك تعقيدات نفعية تتعلق بملاتمة هذه العقارات للأنشطة المهنية الخاصة بالمؤسسة المستأجرة، بينما تكون التعقيدات المرتبطة بالتمويل التأجيري للأصول المنقولة اخف من ذلك بكثير .

1-ب- التمويل التأجيري للمنقولات: يستعمل هذا النوع من التأجير من طرف المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وآلات ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخص طبيعي أو معنوي لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار، وفي نهاية هذه الفترة تعطى لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء الأصل أو التخلي عنه نهائياً، وتحسب مدة العقد في حالة قرض إيجار للمنقولات على أساس الحياة الاقتصادية للأصل غالباً ما تتراوح هذه المدة بين 3 و 7 سنوات.

2- التأجير التمويلي حسب مدة العقد: ويصنف التأجير التمويلي في هذه الحالة إلى نوعين

2-أ- التأجير التمويلي المالي: وفيه يقوم عقد التأجير التمويل على علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم مالك الأصل محل العقد بمنح المستأجر حق استخدام هذا الأصل لفترة زمنية معينة مقابل دفع مبالغ معينة بصفة دورية خلا هذه الفترة التي يطلق عليها الفترة الرئيسية، بحيث يكون مجموع هذه المبالغ كافية لتغطية النفاق الرأسمالي لهذا الأصل ويحقق قدراً من الأرباح.

2-ب- التأجير التشغيلي: يطلق على التأجير التشغيلي التأجير الخدمي، ويمثل هذا النوع من التأجير مصدر تمويل للمستأجر حيث يزوده بالأصل المطلوب دون الحاجة إلى شراؤه، كما يؤمن له خدمة الصيانة التي عادة ما تأخذ تكلفتها في الحساب عند تقدير قيمة دفعات الإيجار ومن الأمثلة على هذا النوع من التأجير ما تقوم به شركة (IBM) التي تؤجر الحاسوب، وكذلك شركات التأجير السيارات.¹

¹موساوي نسيم ، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مرجع سبق ذكره،ص30_33

المطلب الثاني: البطاقة الائتمانية

أولاً: تعريف البطاقة الائتمانية: هي بطاقة بلاستيكية ذات خصائص معينة صادرة عن مؤسسة مالية أو مصرفية تستخدم كوسيلة تعامل عوضاً عن النقود ويستطيع حاملها أن يتمتع بواسطتها بالخدمات المالية إضافة إلى إمكانية استفادته من الائتمان الممنوح بموجبها في المصرف المصدر لها وذلك لتلبية حاجاته المختلفة، وهي بمثابة فتح اعتماد بملغ معين لمصلحة صاحب البطاقة ، إذ يستطيع هذا الأخير الوفاء بقيمة مشترياته من السلع التي يحصل لدى التجار المتعاقدين من المصرف لقبول هذه البطاقة . تستعمل هذه البطاقة تقنية متطورة مثل: الصورة الكامنة والبطاقة الممغنطة وهي علامات معينة لحماية البطاقة من النسخ اعتمدت 1971 وتستطيع الماكينات قراءتها في المحلات التجارية. وأدخلت في البطاقة دائرة صغيرة تحمل ذاكرة وتتمتع هذه الذاكرة بالقدرة على إجراء عمليات حسابية (طرح وجمع) وعلى تحديد الرصيد الحقيقي لحامل البطاقة.

ثانياً: أطراف بطاقة الائتمان

هناك أربع أطراف لبطاقة الائتمان:

-البنك المصدر للبطاقة

-الشركة المصدرة العالمية

-حامل البطاقة

-صاحب المحل المتعاقد مع المحل مسبقاً

ثالثاً: أنواع بطاقات الائتمان: تقسم البطاقات إلى عدة أنواع

أ- **حسب أماكن استخدامها:** منها البطاقة الدولية مثل: الفيزا، ماستركارد، امكس، ويمكن استخدامها داخل البلاد المصدرة وخارجها.

ب- حسب طبيعة السحب:

-**بطاقة المصاريف:** هي بطاقة الائتمان التي تقدمها المصارف وفقاً لتسهيلات ائتمانية محددة، فحامل البطاقة يسدد آخر الشهر أو في فترة زمنية محددة نسبة معينة من مشترياته بواسطة البطاقة والباقي خلال فترة أخرى محددة بنسبة فائدة عالية.

-**بطاقة دفع:** لا تتضمن تسهيلات ائتمانية محددة وإنما يجري حسم ثمن المدفوعات من

حساب حامل البطاقة بطريقة فورية أو خلال أيام إذ لم يكن هناك ربط إلكتروني مباشر بين المصارف والنقطة التي تتم فيها عملية الدفع.¹

¹ خليل الهندي أنطوان الناشر ، العمليات المصرفية و السوق المالي مرجع سبق ذكره،ص160

-carte privative: أنها بطاقة مصدرة من قبل شركات خاصة مثل المخازف الكبرى وهي على مستوى محلي وأول إصدار يحصل لمثل هذه البطاقة على مستوى عالمي هو إصدار بطاقة .carte air plus

رابعاً: سير عمل البطاقة

- اخذ الموافقة عن طريق التلكس أو عن طريق كمبيوتر موصول بالشركة الأم
- القبض عن طريق المقاصة بين البنك المصدر والبنك المتعاقد مع التاجر بوجود الشركة الأم
- التعريفة المأخوذة من التاجر تتراوح بين 2 و7 بالمئة حسب نوع البطاقة وتقسّم إلى:
 - *ASSESSMENTFREE التي تدفع للشركة الأم
 - *INTERCHANGEFREE العمولة التي تدفع في المصرف.¹

خامساً: استخدام البطاقة الإلكترونية في الجزائر

بالرغم من الإصلاحات التي أدخلت على الجهاز المصرفي إلا أن استخدامها يبقى ضعيف مقارنة بالدول المتقدمة، حيث ظهرت في الجزائر سنة 1997 وهم البنوك التي تستعمل هذه البطاقات هي: BDL، CPA، BEA وهناك مفاوضات مع العديد من الشركات العلمية المصدرة لها مثل: VISA CARD و MASTER CARD لكن معظم الدراسات أثبتت ضعف استخدام هذه البطاقة وعدم حيوية المناخ الاقتصادي إلا أنها تعتبر أكبر تحدٍ للبنوك التجارية لأنه لا يمكن مواجهة البنوك الأوروبية في ظل سياسة التوأمة بين البنوك الجزائرية والبنوك الأجنبية.²

¹ خليل الهندي أنطوان الناشف ، العمليات المصرفية و السوق المالي مرجع سبق ذكره،ص160

²مفتديات ستار تايمز: Www. Étudiant dz.com

خلاصة الفصل الثاني:

إن أي اقتصاد يرتكز في مجمل قطاعاته أو معاملاته إلى الموارد الطبيعية والكتلة النقدية والتي تسير من طرف المؤسسات المالية بالأخص البنوك التجارية باعتبارها الوسيط بين المودعين و أصحاب المشاريع وهذا من خلال مزاولتها للأنشطة التي تستمدّها من المصادر الداخلية والخارجية. ومن خلال هذا الفصل استطعنا الوصول إلى أن البنوك التجارية قادرة على خلق الودائع المصرفية وقد وجدنا أن حسابات الإيداع فيها مختلفة وهذا يعطي للعملاء حرية الاختيار وهي من الأساليب التقليدية كما أنها تقوم بالاستثمار من خلال أساليب حديثة مثل الأوراق لتجارية و الأوراق المالية.

الفصل الثالث:

دراسة ميدانية لبناء

الفلاحة والتنمية

الريفية-وكالة ميلا-

تمهيد

بعدما تحدثنا في الجزء النظري عن ماهية البنوك التجارية وأساليب استثمار أموالها ارتأينا أن يكون موضوع دراسة حالة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية ، وبالتحديد وكالة ميلة (834) وسنتحدث في بداية هذا الفصل عن بعض العموميات عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية Badr ثم نشير إلى وكالة ميلة من حيث نشأتها وهيكلها التنظيمي، والمهام المنوطة لها ، كما سيتم التطرق إلى القروض الممنوحة من طرفه و الشروط الواجب توفرها في طالب القرض للحصول عليه و معدلات الفائدة المطبقة على كل قرض ، و الإجراءات المتخذة في حالة عدم تسديد القرض و فوائده بالإضافة إلى دراسة ملف القرض و مختلف الوثائق المكونة له.

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أقدم البنوك التجارية الجزائرية وأكبرها وسيتم من خلال هذا المبحث التطرق إليه من خلال نشأته وتطوره وهيكله التنظيمي .

المطلب الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

أولاً: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

أنشأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبنتها الدولة، حيث ترتب عن إعادة هيكلة البنك الوطني ميلاد بنك الفلاحة والتنمية الريفية Badr وفقاً للمرسوم 82 - 106 المؤرخ في 17 جمادى الأولى 1402 هجري الموافق لـ 13 مارس 1982، وذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وتنميته ودعم النشاطات الصناعية التقليدية والحرفية والمحافظة على التوازن الجهوي.

وفي هذا الإطار قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتمويل المؤسسات الفلاحية التابعة للقطاع الاشتراكي، مزارع الدولة والتعاونية الفلاحية، والمستفيدون من الثروة الزراعية مزارع القطاع الخاص، والتعاونيات الخدمات، وكذلك الدواوين الفلاحية، والمؤسسات الفلاحية الصناعية إلى جانب القطاع الخاص.

وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 2.220.000.000 دج، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج لسهم الواحد ليرتفع في نهاية سنة 1999 إلى 3.330.000.000 دج، موزع على 3300 للسهم مكتتبه كلها من طرف الدولة.

ولكن بعد صدور قانون النقد والقرض في 14/04/1990 الذي منح استقلالية أكبر، وألغي من خلاله نظام التخصيص فأصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك الأخرى، والمتمثلة في التسهيلات الائتمانية وتشجيع عملية الادخار،¹

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

وكذا المساهمة في عملية التنمية حتى أصبح يحتل موقعا متميزا ضمن الجهاز المصرفي الجزائري لاسيما أنه الأكثر انتشارا عبر التراب الوطني بما يفوق 300 وكالة مؤطرة بما يزيد عن 7000 موظف في مختلف الاختصاصات بل وعلى المستوى الإقليمي والعالمي.¹

ثانيا: تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية أثناء تطوره بثلاثة مراحل:

✓ **مرحلة 1982-1990:** انصب اهتمام البنك خلال السنوات الأولى من تأسيسه على تحسين موقعه في السوق البنكي ومحاولة فرض وجوده ضمن القطاع الريفي والعمل على ترقبته من خلال تكثيف الوكالات البنكية في مناطق ذات طابع فلاحي، حيث ومع مرور الوقت اكتسب البنك سمعة طيبة وتجربة كبيرة في مجال تمويل القطاع الفلاحي والصناعة الغذائية، هذا التخصص في مجال التمويل فرضته آلية الاقتصاد المخطط التي تقتضي تخصيص كل بنك في قطاعات محددة.

✓ **مرحلة 1991-1999:** بموجب قانون النقد والقرض 10/90 الذي ألغي من خلاله نظام التخصص القطاعي للبنوك المطبق من قبل إطار الاقتصاد الموجه، توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية خاصة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة مع بقائه الشريك الأول في تدعيم وتمويل القطاع الفلاحي. أما على الصعيد التقني فقد شهدت هذه المرحلة إدخال وتعميم التكنولوجيا الإعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك، والتي كانت تصب في هدف تطوير نشاط البنك للإشارة فقد تميزت هذه المرحلة ب:

- **1991:** الانخراط في نظام Swift للتحويل الآلي للأموال وتسهيل المعالجة وتنفيذ عمليات التجارة الدولية .
- **1992:** اعتماد نظام SYBU(SYSTEM BANCOIRE UNIVERSEL) ومختلف لواحقه بهدف تسريع أداء مختلف العمليات البنكية ، كما تم في نفس السنة اعتماد نظام محاسبي جديد،¹

¹ قجان عبد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص بنوك، المركز الجامعي ميلة، 2011/2012 47.

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله-

على مستوى كامل وكالات BADR إلى جانب تعميم استخدام تقنيات الإعلام الآلي في كافة عمليات التجارة الخارجية والتي أصبحت معالجتها لا تتجاوز 24 ساعة.

- **1993:** استكمال تغطية كل الوكالات البنك المنتشرة بتقنية الإعلام الآلي.
- **1994:** طرح خدمة جديدة خاصة بالبنك تتمثل في بطاقة السحب والدفع.
- **1996:** إدخال نظام المعالجة عن بعد لجميع العمليات البنكية في وقت واحد .
- **1998:** بداية العمل ببطاقة السحب مابين البنوك .
- ✓ **2000-2006:** تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك الأخرى في تدعيم الاستثمارات المنتجة، وكذا التوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودفعها إلى المساهمة في ترقية التجارة الخارجية وفقا لتوجهات اقتصاد السوق، ودعم برنامج الإنعاش الاقتصادي، وأبرز ما يميز هذه المرحلة :
- **2000:** القيام بتشخيص العام لنقاط القوة وضعف البنك مع وضع مخطط ترقية لوصول البنك إلى المعايير العالمية في مجال العمل البنكي، كما قام البنك في نفس السنة بتعميم Sybu لربط بين الوكالات التابعة له وتدعيمها بتقنيات حديثة.
- **2001:** سعيًا منه لإعادة تقييم موارده وإمكانيته قام بنك البدر بإرجاع عملية تطهير المحاسبة و المالية وتشمل جميع المشكوك في تحصيلهم، بغية تحديد مركزه المالي والوقوف على المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها.
- **2004:** تعتبر هذه السنة السبق بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي عرف تقنية جديدة ساهمت في تسهيل العديد من العمليات البنكية، فبعد أن كان وقت تحصيل شيكات البنك يستغرق 15 يوم أصبح اليوم بإمكان العملاء تحصيل شيكاتهم في وقت وجيز بفضل تقنية نقل الصك عبر الصورة ، وهو ما يعتبر إنجاز غير مسبق في مجال العمل البنكي الجزائري ، كما تم إطلاق موقع خاص بالبنك على شبكة الانترنت في 2007/09/07 ومن خلال خدمة الإطلاع على الرصيد عبر الشبكة (E-BANKINK)¹.

¹ بد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 48

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

• 2005: شهد شهر سبتمبر من هذه السنة أول تجربة ناجحة لعملية السحب تتم من خلال الشيكات إلى السحب الآلي للأوراق النقدية وسط حضور الجماهير.

المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

أولاً: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

من أهم الأهداف المسطرة من طرف ادارة البنك مايلي:

- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية.
- توسيع نوعية وجودة الخدمات .
- تحسين العلاقات مع العملاء.
- الحصول على أكبر حصة من السوق.
- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصى قدر من الربحية.

وبغية تحقيق هذه الأهداف يسعى البنك جاهداً لتهيئة الشروط اللازمة للانطلاق في مرحلة جديدة التي تميزت بالتحويلات الهامة نتيجة انفتاح السوق البنكي أمام البنوك الخاصة المحلية والأجنبية ، حيث قام هذا الأخير بإنشاء وكالات جديدة وبوسائل تقنية وأنظمة معلومات حديثة، كما بذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأهيل الموارد البشرية وترقية الاتصال داخل البنك وخارجه مع إدخال تعديلات على التنظيم والهيكل الداخلية لتتوافق مع محيط البنك واحتياجات السوق.

كما سعى البنك على التقرب أكثر من العملاء وهذا بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم وانشغالاتهم والحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات الخاصة باحتياجاتهم، وكان البنك يسعى لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه بالمهام التالية:

- تكاليف.

- وسيع فيم يخص .

- تسيير لخزينة البنك بالدينار و¹.

¹ قجان عبد الحلیم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 49

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله-

ثانيا: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفقا للقوانين والقواعد المعمول بها في المجال المصرفي، فإن بنك الفلاحة والتنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية :

- تنفيذ جميع العمليات المصرفية والإ اعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري بها العمل.
- تنمية موارد واستخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار والاستثمار.
- إنتاج خدمات مصرفية جديدة، مع تطور المنتجات والخدمات القائمة.
- تطوير شبكته ومعاملاته النقدية.
- الاستفادة من التطورات العالمية في مجال العمل المصرفي.

وفي إطار سياسة القروض ذات المردودية يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمهام التالية:

- تطوير قدرات تحليل المخاطر.
- إعادة تنظيم إدارة القروض .
- تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض.

المطلب الثالث : لمحة عن بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله:

أولا: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله:

تقرر إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية بموجب مرسوم 13 مارس 1982 ولعدم توفر البنك على مقر

خاص به¹، فقد كان البنك الوطني الجزائري يقوم بكل العمليات الخاصة بالقطاع الفلاحي نيابة عنها

¹ قجان عبد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 50

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

إلى أن افتتحت هذه الوكالة في التاريخ المذكور سابقا، وبعد انتقال البنك الوطني إلى المقر الجديد حل BADR محله وأصبح البنك يعمل بشكل مستقل، وكانت بلدية ميلة سابقة لولاية قسنطينة لكن بعد التقسيم الجديد للجزائر سنة 1982 أصبحت هذه الوكالة تابعة لولاية ميلة مما زاد أهميتها خاصة وأن الولاية تتميز بالطابع الفلاحي، وأصبح يقدم القرض لكافة الفلاحين والتجار والحرفيين، كما أن البنك يشمل 8 وكالات أخرى على مستوى الولاية كمايلي:

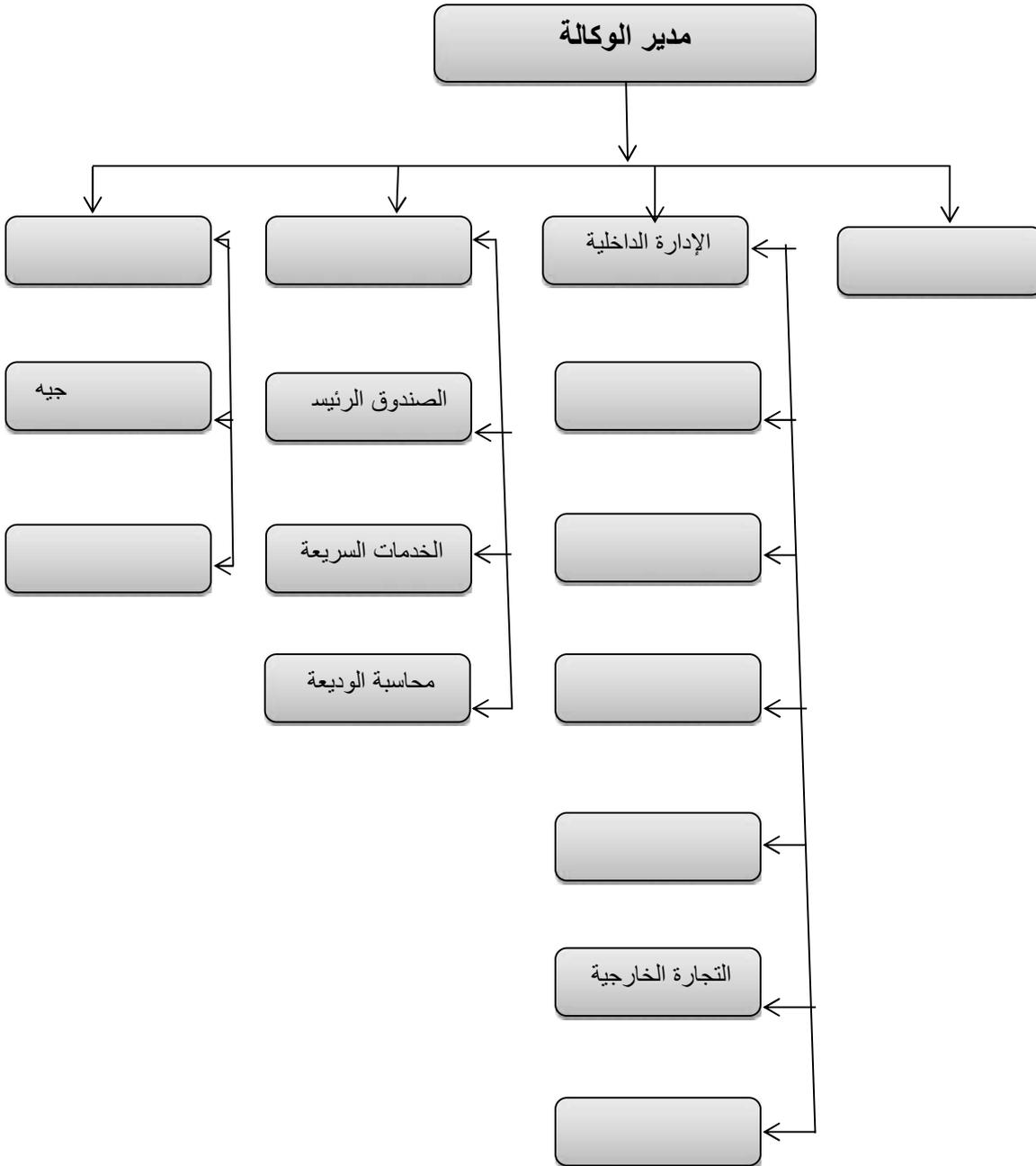
ميلة 134 ،القرارم137 ، فرجيوة 673 ، شلغوم العيد 133 ،واد العثمانية 141 ،التلاغمة 141 ،وادالنجاه842 ، تاجنانت 143¹.

ثانيا: تنظيم بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة ميلة:

تنظم وكالة ميلة حسب الهيكل التالي:

¹ جان عبد الحلیم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 51

الشكل (2) الهيكل التنظيمي لوكالة ميلة



المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة .

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله-

- **مدير الوكالة:** بناء على اقتراح من مدير المديرية badr يشرف على الوكالة مدير معين من طرف الرئيس المدير العام ، ويعتبر المسؤول الأول على مستوى الوكالة ويتمتع بصلاحيات من قريب أو بعيد في كل أمر يتعلق بالوكالة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ومن بين مهامه مايلي:
 - التوجيه والمراقبة والتقدير في مجال القروض ومعالجة العملية البنكية.
 - إعادة التقارير الدورية لنشاطات الوكالة في مواعيدها .
 - إبرام جميع العقود الخاصة بالوكالة.
 - الإمضاء على الوثائق الرسمية الخاصة بالبنك.
 - الدفاع عن مصالح البنك أمام القضاة .
 - إعداد الميزانيات الافتتاحية.
 - ينسق بين مصالح الوكالة.
- **الأمانة العامة « أمانة المدير »** تتعامل مباشرة مع المدير وتنفذ أوامره ومن بين مهامها:
 - تحضير مواعيد المدير وزبائنه.
 - استقبال الرسائل التي تصل عن طريق البريد أو الفاكس.
 - استقبال الوثائق وتحضيرها للإمضاء والبريد الصادر والوارد للوكالة .
 - تعمل كوسيط بين مختلف المكاتب وكذا علاقة المؤسسة بالمحيط الخارجي.
 - استقبال وإرسال الوثائق والملفات من وإلى المؤسسات الأخرى،
 - ينسق بين مصالح الوكالة¹.

¹ قجان عبد الحلیم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 53

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

- **مصلحة المحاسبة** : ويقوم المحاسب في هذه المصلحة بمراقبة جميع الحسابات في الوكالة، وتضم عدة مصالح فهي تعالج الجانب الإداري والمحاسبي والتنظيمي للوكالة ومراقبة صحة العمليات البنكية بمختلف أصنافها، ومجمل عملياتها مع مختلف البنوك.
هو المكتب الذي يقوم بتجميع العمليات الحسابية اليومية بشكل نظامي وتحقيق ومراقبة كل المدخلات والمخرجات التي تتم في البنك ومهامها:
 - إجراء الحسابات الخاصة بالبنك بما فيها الميزانية.
 - المتابعة للعمليات الحسابية اليومية.
 - اقتناء التجهيزات والعتاد المتعلقة بنشاطات الوكالة.
 - الاهتمام بالشؤون العامة للعمال .
 - إقبال اليومية الحسابية.
- **مصلحة الصندوق**: تعتبر هذه المصلحة المحرك الأساسي لأي وكالة حيث تقوم بعدة عمليات مخولة لها فهي تتطلب السرعة والخفة وهذا ما يعرضها لعدة أخطار، وبذلك يجب عليها الدقة والحذر ومن أهم هذه العمليات المقدمة من طرف هذه المصلحة هي السحب والإيداع، ويتكون من نوعين:¹
 - فرع خاص بالدينار: يشرف عليه عون يقدم الخدمة عبر صندوق آلي للسحب.
 - فرع خاص بالعمولات الأجنبية: يتكون من نوعين، هذا الفرع يقوم بنفس المهام التي يقوم بها فرع الصندوق الرئيسي لكن السحب والدفع يكون بالعملة الصعبة .

ويشرف على هذه الفروع منسق يقوم بالتنسيق بين موظفي ومراقبة العمليات المقدمة على مستوى القسم

¹ قجان عبد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 54

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

- **مصلحة التسيير الإداري:** ويوكل لها مهام المراقبة لكل الوسائل التي تدخل الوكالة والأعمال التي يقوم عليها التسيير كالمكاتب، الحاسوب، والأجهزة التي تتعامل بها كما تقوم بتقسيم الوسائل لمعرفة النقائص وتسييرها بطريقة محكمة .
- **مصلحة القروض:** هي الجهة المختصة في منح القروض بمختلف أنواعها، طويلة، متوسطة، قصيرة الأجل سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين وهنا فعلى مسؤول هذه المصلحة مراقبة ملفات القروض ومدى توفرها على الشروط المقدمة والمطلوبة:
 - تكوين ملف قانوني للقرض.
 - موافقة لجنة القرض للوكالة على منح القرض.
 - تقديم الضمان اللازم لتغطية القرض
- **مصلحة الزبائن:** هي المكلفة بالزبائن تكمن مهمتها في تحفيز الزبائن وجلب أموالهم للبنك قصد توفير مبالغ مالية كبيرة وكذلك القيام بالإجراءات الأولية لخدمة الزبائن، ومن مهامها:
 - شراء وبيع الأسهم والسندات.
 - الاحتفاظ بالودائع مقابل سعر فائدة.يشرف عليه 07 أعوان مقسم إلى ثلاثة فروع:
 - **فروع الاستقبال والتوجيه:** يشرف عليه موظف يقوم بمايلي:
 - استقبال الزبائن وتوجيههم.
 - تسليم دفاتر الشيكات
 - استخراج كشف حساب الزبون.
 - **فرع مكلف بالزبون العادي:** يتكون من 13 عون مقسم إلى :
 - عون مختص بفرع التأمين.
 - أعوان مختصين باستقبال الزبائن وإطلاعهم على مختلف الخدمات التي يقدمها هذا الفرع.¹
 - **فرع مكلف بالمؤسسة:** يتكون من عونين وتكون مدة تدريبهم شهر ونصف، ويقوم هذا الفرع بنفس المهام التي يقوم بها الفرع المكلف بالزبون العادي ولكن يختص بالتجار والمقاولين والمؤسسات ويشرف على هذا القسم (المكلف بالزبون) منسق ومن مهامه:

¹ قجان عبد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 55

- الإشراف و التنسيق بين موظفي مكتب الواجهة.
 - مراجعة لكل العمليات البنكية المستعصية.
 - مراقبة لكل العمليات المتخذة من طرف المكلفين بالزبائن.
 - استقبال طلبات الزبائن وتقديم الشروحات والاقتراحات.
 - متابعة الزبائن فيما يعرف بعمليات البيع.
- **مصلحة عمليات التجارة الخارجية:** وهنا تتم العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية سواء كانت صادرات أو واردات، يشرف عليها عون يهتم بجانب التجارة الخارجية وكل متطلباته، ومن مهامه:
- تدوين الملفات الخاصة بالتجارة الخارجية والمصادقة عليها .
 - تتبع العمليات إلى النهاية أي حتى تتم عملية التحصيل.
 - القيام بالعمليات للحصول على تأشيرة لتسهيل عملية السفر إلى الخارج ,
 - **مصلحة الإحصائيات:** وهنا تقوم هذه المصلحة بعملية الإحصاء سواء كانت شهريا أو سنويا مثل إحصائيات القرض.
 - **مصلحة الحافظة:** وهنا يتم جمع الأوراق المالية والتجارية وترتيبها حسب مكان دفعها وتواريخ استحقاقها ويشرف عليها عون يقوم بإيداع الأوراق المالية والقيام بعملية التسديد.
 - **المقاصة:** تتم هذه العملية على مستوى البنك المركزي الجزائري تتم في غرفة تسمى غرفة المقاصة يحضرها جميع البنوك، يتم على مستواها تبادل الشيكات والأوراق المالية المسحوبة على البنك ، يشرف عليها عون يختص بتمويل واستقبال الأوراق المالية ويتميز بالسرعة والدقة في العمليات البنكية .
 - **مصلحة تحصيل الديون:** وهنا نجد موظف واحد مهمته متابعة الديون المستحقة على العملاء أو طالبي القروض وتحول ملفاتهم إلى المحامي.¹

¹ قجان عبد الحليم ، إدارة الموارد المالية في البنوك التجارية، نفس المرجع السابق ،ص 56

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-

المبحث الثاني: القروض الممنوحة من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلا-

يعتمد بنك الفلاحة و التنمية الريفية على عدة سياسات في تمويله للمشاريع الفلاحية، ويعتمد على عدة شروط لقبول طلبات القروض وسنتطرق إليها في هذا المبحث.

المطلب الأول: القروض الفلاحية الممنوحة من قبل البنك والفائدة المطبقة عليها

يمنح بنك الفلاحة والتنمية الريفية لميلا قروضا مباشرة تتمثل في القروض الطويلة و المتوسطة و القصيرة الأجل بالإضافة إلى قروض غير مباشرة و المتمثلة في الضمانات والكفالات .

أولاً: القروض الممنوحة من قبل الوكالة

يمنح بنك الفلاحة و التنمية الريفية قروضا مختلفة تتمثل في:

1- قروض مباشرة: وتصنف إلى:

1-1- قروض قصيرة الأجل: وتدعى بالقروض الموسمية وهي موجهة أساسا لتمويل الموسم

الفلاحي (تمويل زراعة الخضر، الفواكه، البقول الجافة...) و يتم سدادها مباشرة بعد انتهاء الموسم وتتراوح مدتها بين شهرين و 18 شهر مثل القرض الرفيق الخاص بالفلاحين المتخصصين، أي خاص بالحبوب مدته تكون سنة ليس عليه فوائد و تحسب على هذا النوع من القروض غرامة مالية خلال تأخر التسديد وتقدر ب 7.5 % من إجمالي القرض.

1_2- قروض متوسطة الأجل: يمنح هذا النوع من القروض لشراء العتاد الفلاحي و تمويل تكاليفها

الإجمالية من طرف البنك ، و تتراوح مدة هذا القرض ما بين سنتين و 5 سنوات ، ويفرض على هذا النوع من القروض معدل فائدة تفضيلي يبلغ 6 % بالنسبة للنشاطات المدعمة من طرف الدولة ، ومثال على ذلك القرض الممول للاشتراك مع الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة مدة هذا القرض 5 سنوات ومن خلال الإصلاحات الأخيرة أصبح 8 سنوات مع فترة سماح لمدة عام، ولهذا القرض 3 أطراف هي:

-الطرف الأول:البنك

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

-الطرف الثاني:الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

-الطرف الثالث: الشخص نفسه

له سعر فائدة يقدر ب 1%، هناك سن محددة للاستفادة من هذا القرض حيث يكون من 19 و 35 سنة للوكالة الوطنية، أما بالنسبة للصندوق الوطني للتأمين على البطالة يكون من 35 إلى 65 سنة.

1-3- قروض طويلة الأجل: تتراوح مدتها بين 5 و7 سنوات و قد تمتد إلى أكثر من ذلك 10 سنوات

مثلا و توجه لتمويل عمليات استصلاح الأراضي و حفر الآبار ، وأشغال الري وبناء السدود ، وتمول تكاليفها من طرف البنك بنسبة 66 % بسعر فائدة يقدر بالنسبة للأنشطة المدعمة من طرف الدولة ب 0.1 %.

2- القروض غير مباشرة: وهي قروض لا تقدم نقدا، بل هي عبارة عن ضمانات وتسمى قروض

بالإمضاء وتعرف أكثر باسم التعهد بالإمضاء وهي عبارة عن تعهدات يقدمها البنك لزيائنه ضمانا لمديونيتهم عند تعاملهم مع الغير على شكل كفالة أو ضمان احتياطي ، عندما يكون الزبون غير قادر على الدفع ، ويتم تقديم هذه التعهدات على شكل توقيعات يقدمها البنك لصالح الإدارة، حيث يحدد فيها المبلغ، الشخص المكفول، المدة، لتكون الكفالة قانونية.¹

و يبين الجدول الموالي حجم القروض الممنوحة من قبل الوكالة حسب القطاعات:

¹ معايش مريم ، بوالطمين أ ، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي، مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس كلية العلوم الاقتصادية، تخصص ميلة، 2012/2013 68

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

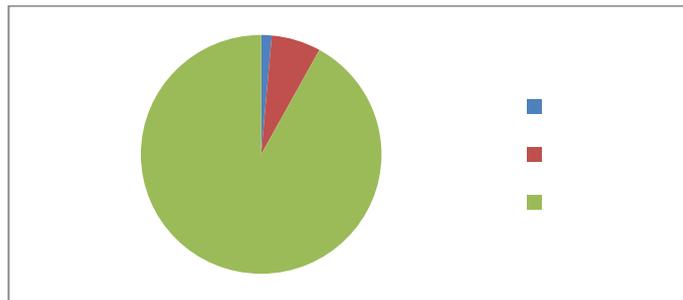
الجدول رقم (02): حجم القروض الممنوحة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة حسب القطاعات للفترة (2008-2014).
الوحدة: آلاف الدينار

حجم القروض حسب القطاعات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	المجموع	%
قطاع فلاحي	63331	119131	145523	170736	287221	398211	398724	1562877	6.66
قطاع خاص	2836302	2338505	3046286	4360531	671071	3017272	5302735	21572702	91.92
قطاع عمومي	00	00	00	00	00	331000	00	331000	1.41
المجموع	2899633	2457636	3191809	4531267	958292	3746483	5681459	20094779	100

المصدر: من إعداد الطالبات بالاعتماد على معلومات من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة.

التحليل: من الشكل المقابل نجد أن عدد القروض الممنوحة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة - حسب القطاعات (فلاحي، خاص، عمومي) للفترة (2008/2014) وصلت إلى 21572702 قرص كان للقطاع الخاص الحصة الكبرى منها بنسبة 91.92% أما فيما يخص القطاع الفلاحي فحجم القروض به منخفض مقارنة بالقطاع الفلاحي حيث وصلت إلى 21572702 قرص بنسبة تصل إلى 6.66% ثم يليه بعد ذلك القطاع العمومي بأقل حجم بمقدار 331000 وبنسبة تعادل 1.41% من هنا نستنتج أن القطاع الخاص يحتل الصدارة في مجال الحصول على القروض.

الشكل (03): حجم القروض على حسب القطاعات



المصدر: من إعداد الطالبات بالاعتماد على معلومات من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة.

الجدول رقم (04): القروض التي منحت لتمويل مشاريع المؤسسات المصغرة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلة في إطار ASEJ.

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

النشاطات	عدد الملفات	مبالغ رأس المال + الفوائد	المبالغ المتأخرة في السداد	المبالغ الإجمالية
2008	04	81284717	288845534	370130251
2009	09	611300801	324717206	936018007
2010	08	697823551	421051189	697823551
2011	13	1030737974	436567392	1467305366
2012	18	1409840092	245838581	1655678673
2013	29	2267039862	111912359	2378952221
المجموع		6098026997	1828932261	7505908069

المصدر: من إعداد الطالبات بالاعتماد على معلومات من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة.

التحليل:

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا أن عدد الملفات المطروحة متباين من سنة لأخرى حيث نجد عددها ما بين (2008 إلى غاية 2010) قليل يصل إلى 21 ملف مقارنة بالسنوات (2011-2012-2013) حيث وصل عدد الملفات إلى 60 ملف، أما بالنسبة لمبالغ رأس المال مع الفوائد فإن سنة 2013 تأخذ حصة الأسد بمبلغ يصل إلى 2267039862 دح وسنة 2012 بمبلغ 1409840092 دج ثم بعد ذلك سنة 2011 بـ 1030737974 دج، ثم تليهم بعد ذلك 2008 2009 2010 على التوالي بمبالغ تصل إلى 697823551 دج، 611300801 دج، 81284717 دج.

أما فيما يخص قيمة المبالغ غير المسددة فقد شهدت السنوات الخمس الأولى ارتفاع في هذه المبالغ ثم بدأت تتناقص في سنة 2013 بسبب دفع أغلب أقساط القروض في أجالها المحددة. ملاحظة: بالنسبة لسنة 2014 فقد تعذر علينا الحصول على المعلومات المتعلقة بها.

ثانيا: معدلات الفائدة المطبقة في التمويلات:

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميلة-

إن لمعدلات الفائدة دور مهم في حركة الائتمان البنكي فهي لها القدرة على رفع حجم المدخرات المالية وتعبئة الموارد النقدية للبنوك، ولقد مرت أسعار الفائدة بعدة تغيرات في الفترة الأخيرة انطلاقاً من تحريرها في ظل قانون النقد و القرض على غرار المرحلة السابقة التي تميزت بتثبيت أسعار الفائدة، وقد اعتمد على تحرير أسعار الفائدة من أجل تقليص أخطار المعدلات الموجهة،¹ وهذا ما أدى إلى ارتفاع معدلات الفائدة ومنها المطبقة على القطاع الفلاحي، فقد وصلت أسعار الفائدة على القروض الموسمية سنة 2004 % 8 مقابل %6 المطبقة على القروض متوسطة الأجل، و % 5 المطبقة على القروض طويلة الأجل، ومن أجل تجنب هذا الانخفاض لجأت الدولة إلى استعمال معدلات تفضيلية لجذب المستثمرين في هذا القطاع.

إن تحديد معدلات الفائدة في ظل قانون النقد والقرض قد أدى بالدولة إلى تحمل الفارق بين معدل الفائدة و بالتالي فإنها تدفع مبالغ طائلة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية لتعويض هذا الفارق.

المطلب الثاني: طرق منح القروض بالوكالة

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمنح القروض لعملائه تدرج ضمن القروض طويلة ومتوسطة الأجل إلى قروض قصيرة الأجل حيث تزداد هذه القروض بازدياد معاملات العملاء إضافة إلى تحسين الظروف الخارجية المحيطة به.

1-المقابلة وطلب القرض: كخطوة أولية فانه يجب أن يكون للعميل حساب بنكي وإلا فعليه فتح حساب باسمه قبل أن يطلب القرض.¹

2-تكوين الملف: يقوم الفلاح الذي يتراوح عمره بين 19 و 35 سنة بتكوين ملف القرض ووضع بالوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب قبل أن يتقدم للبنك ثم تقوم الوكالة بالدراسة التقنية و المالية للعميل وتضم:

-اسم المشروع

¹ معايش مريم ، بوالطمين أ ، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي ، نفس المرجع السابق ،ص69

-الشكل القانوني

-مجال النشاط

-تقديم المؤسس، العنوان، الشهادة أو الخبرة المهنية .

3- إشعار بالقبول:والذي يتضمن الوثائق التالية:

-نسخة من بطاقة حرفي.

-الالتزام و التعهد بالرهن و العتاد

-بطاقة الإقامة

-الحصول على قرض مالي من الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب(ANSEJ)

-المساهمة الذاتية(الدفع نقدا)

-نسخة من بطاقة التعريف مصادق عليها

- التعهد و الالتزام بالانخراط لدى الصندوق التضامني للمؤسسات الصغرى(FGMMC)

-شهادة عدم المديونية(CFMA)

-تسجيل تامين الأخطار لصالح بنك الفلاحة مع تجديده كل سنة. ¹

4-شهادة التامين للاستفادة من الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب: ومن مكوناتها

مايلي:

-تسمية ولقب المسير

-العنوان

-تسمية المشروع

-نوعية النشاط

-القطاع(المنطقة).

-الوثائق المطلوبة من قبل البنوك لملف الاستثمار

-الإمضاء على اتفاقية المؤمن المقدمة من طرف البنك.

5-اتخاذ القرار والمتابعة: عند إيداع ملف القرض على مستوى الوكالة تقوم هذه الأخيرة بدراسته ثم يقدم للجنة القرض بالوكالة التي تتكون عادة من المدير و رؤساء المصالح، حيث تقوم اللجنة بدراسة الوضع المالي لطالب القرض وان كان له قروض من قبل أم لا و كذا معرفة نوعية القرض المطلوب و الضمانات المقدمة من طرف الفلاح مقابل القرض.

المطلب الثالث: الضمانات المقدمة للحصول على قرض من بنك الفلاحة و التنمية الريفية

وكالة ميلة

يمكن لبنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة ميلة- أن يقبل الضمانات التالية لتقديم القروض للفلاحين و قبولها وذلك حسب نوع القرض حيث يجب أن يكون مبلغ القرض اقل من قيمة الضمان كما أن البنك يمنح 70 % من مبلغ القرض المطلوب ومن الضمانات مايلي: ¹.

1-رهن القيم الثابتة: مثل رهن الأراضي الفلاحية، ورهن الأراضي القابلة للبناء، رهن الورشات، رهن المنازل.

¹ معايش مريم ، بوالطمين أسماء، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي ، نفس المرجع السابق ،ص70

2- رهن العتاد بكل أنواعه: سواء كان ثابت مثل المكاتب و متنقل كالسيارات و الشاحنات حيث يجب أن يكون رهن العتاد رهني و مسجل، كما أن رهن العتاد المتنقل يكون على سبيل تحويل الملكية أي يصبح العتاد ملك للبنك.

3- التامين المتعدد الأخطار: يجب أن يكون التامين باسم بنك الفلاحة و التنمية الريفية لأنه في حالة ما تكون هناك أخطار أو حوادث على الرهن فان التعويض الذي يحصل عليه المستفيد من القرض من قبل مصلحة الضمان يستفيد منه البنك و ذلك لتغطية القرض الممنوح.

4- اکتتاب سندات الأمر: وهي عبارة عن ورقة تجارية يقر فيها المستفيد بمديونيته للبنك وذلك لاستخدامه عند اللجوء للقضاء للفصل في الأمر في حالة وجود نزاع أو تعثر الدين، وفي حالة عدم سداد ثمن القرض و الفوائد المترتبة عليه يتخذ البنك عدة إجراءات، ومن الإجراءات التي يقوم بها البنك لاسترجاع أمواله مايلي:

4-أ- الاستدعاء الأول: في بداية الأمر يقوم البنك باستدعاء العميل لمعرفة السبب لعدم سداده لدينه و محاولة التماس الحلول الممكنة، وفي حالة عدم استجابته للاستدعاء المرسل إليه يضطر البنك هنا للقيام بالزيارات الميدانية لمعرفة وضعيته المادية و التي تكشف من خلالها نية العميل في عدم السداد، فيوجه له البنك إنذار على الضمانات المقدمة له "المرهونة" و في حالة عدم استجابته فيلجا هنا البنك إلى القانون

4-ب- الاستدعاء الثاني: في حالة عدم استجابة العميل للاستدعاء الأول ما كان على البنك سوى اللجوء إلى المعالجة القانونية و تتمثل في مطالبة العميل بالتسديد الفوري و الكلي للقرض،¹ أما إذا استجاب العميل للاستدعاء و برر أسباب عدم وفائه هنا يمكن للبنك تقديم بعض المساعدات مثل: إعادة الجدولة، تمديد المدة، أو دفع قيمة القرض على أقساط.²

¹ معايش مريم ، بوالظمين أسماء، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي ، نفس المرجع السابق ،ص71

المبحث الثالث: المخاطر التي يواجهها بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة

ميلا:

يتعرض بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى مجموعة من المخاطر تتمثل في المخاطر المالية و

المخاطر

التشغيلية.

المطلب الأول: المخاطر المالية

وتتمثل فيما يلي :

1. المخاطر الائتمانية: وتتمثل في ثلاثة مؤشرات:

❖ مخصص خسائر القروض/إجمالي فائض

❖ حقوق الملكية/ إجمالي محفظة القروض.

❖ قروض وسلفيات قصيرة الأجل/ إجمالي الأصول.

2. مخاطر السيولة: تعبر عن مدى قدرة البنك على مواجهة حالات العجز في السيولة، وهذا من

خلال:

❖ السيولة القانونية =الأرصدة النقدية + شبه النقدية/ إجمالي الودائع.

❖ الرصيد النقدي

❖ إجمالي حقوق الملكية/ الأصول

❖ إجمالي الودائع الجارية/ إجمالي الودائع الادخارية والأجلة.

3. مخاطر رأس المال: تمثل مدى كفاية رأس مال بنك الفلاحة والتنمية الريفية وقدرته على الوفاء

بالتزاماته، ويتم الاعتماد في ذلك على :

أ. نسبة الأموال الخاصة إلى إجمالي الأصول: تقيس مدى قدرة الأموال الخاصة على تغطية

الأصول.

المطلب الثاني: المخاطر التشغيلية

الفصل الثالث دراسة ميدانية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة ميله-

يواجه بنك الفلاحة والتنمية الريفية المخاطر التشغيلية التي يواجهها غيره من البنوك الأخرى والتي

تتمثل فيما يلي:

1. الأنظمة الآلية: أشار البنك إلى أن هذه المخاطر تتمثل فيما يلي:

❖ مخاطر الأعمال في أنظمة الكمبيوتر.

❖ أخطاء برمجية.

والملاحظ عدم وجود إجراءات تحوطيه لمواجهتها.

2. تنفيذ وإدارة العمليات: ومن أهم أنواعها نجد

- خطأ في إدخال البيانات: أشار البنك بأنها من أهم المخاطر التي يتعرض لها، مثل الدخول إلى

بيانات غير مصرح بها.

3. العنصر البشري: تعتبر من أهم المخاطر نذكر أهمها:

- الاحتيال الداخلي من قبل موظفين .

- عمليات التداول بدون تخويل وإنجاز حركات غير مصرح بها .

- الغرامات والعقوبات بسبب أخطاء الموظفين

4. الأحداث المتعلقة بالبيئة الخارجية:

- مخاطر الالتزام والسطو.

- الكوارث الطبيعية.¹

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن بنك الفلاحة و التنمية الريفية يقدم قروض بمختلف أنواعها قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل لعملائه وذلك وفق شروط معينة مقابل ضمانات لمختلف القطاعات و خاصة القطاع الفلاحي، كما انه تواجهه مخاطر منها مخاطر مالية ومخاطر تشغيلية.

1 معايش مريم ، بوالطمين ، التمويل البنكي لمشاريع القطاع الفلاحي ، نفس المرجع السابق ،ص74.

خاتمة

خاتمة عامة:

تعتبر البنوك التجارية عصب الاقتصاد ووسيلة لتلبية حاجات التمويل وتقديم قروض لأشخاص لديهم حاجة للتمويل وتقوم جاهدة بتطوير مواردها، وتدنية المخاطر المتعلقة باستخداماتها من أجل تحقيق مرودية مناسبة، وحماية نصيبها من السوق في ظل المنافسة المحلية. إن السير الحسن لأي بنك مرهون بمدى قدرته على الاستغلال الأمثل لموارده وضرورة التوازن بين مبدئين هما: السيولة لمواجهة طلبات السحب اليومية من طرف المودعين ومبدأ الربحية أي تحقيق أقصى ربح بأقل درجة من المخاطر. فالبنك يزيد من موارده عن طريق استثمار أمواله بالاعتماد على الأساليب التقليدية المتمثلة في الودائع والقروض والأساليب الحديثة المتمثلة في الاستثمار في المحفظة المالية.

لنتائج:

يمكن أن تقسم النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذه الدراسة إلى نتائج خاصة بالدراسة النظرية ونتائج خاصة بالدراسة التطبيقية.

(1) فيما يخص النتائج الخاصة بالدراسة النظرية يمكن تلخيصها فيما يلي:

- الكتلة النقدية التي تتعامل بها البنوك التجارية تتكون من الودائع.
- مجالات استثمار أموال العملاء متعددة ومتنوعة.
- الوظيفة الهامة للبنوك التجارية كأمناء استثمار هي إدارة المحفظة المالية.
- تلعب البنوك التجارية دورا هاما بين أصحاب العجز المالي والفائض المالي.

(2) وفيما يخص النتائج الخاصة بالدراسة التطبيقية:

- تدبب في المدخرات وإيداعات الأفراد وهذا راجع لنقص الوعي الادخاري لهم.
- انحصار دور البنوك التجارية في قبول الودائع وتقديم القروض.
- يركز بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة ميلا خاصة على دعم القطاع الخاص بالمقارنة مع باقي القطاعات.

❖ الإجابة عن الفرضيات:

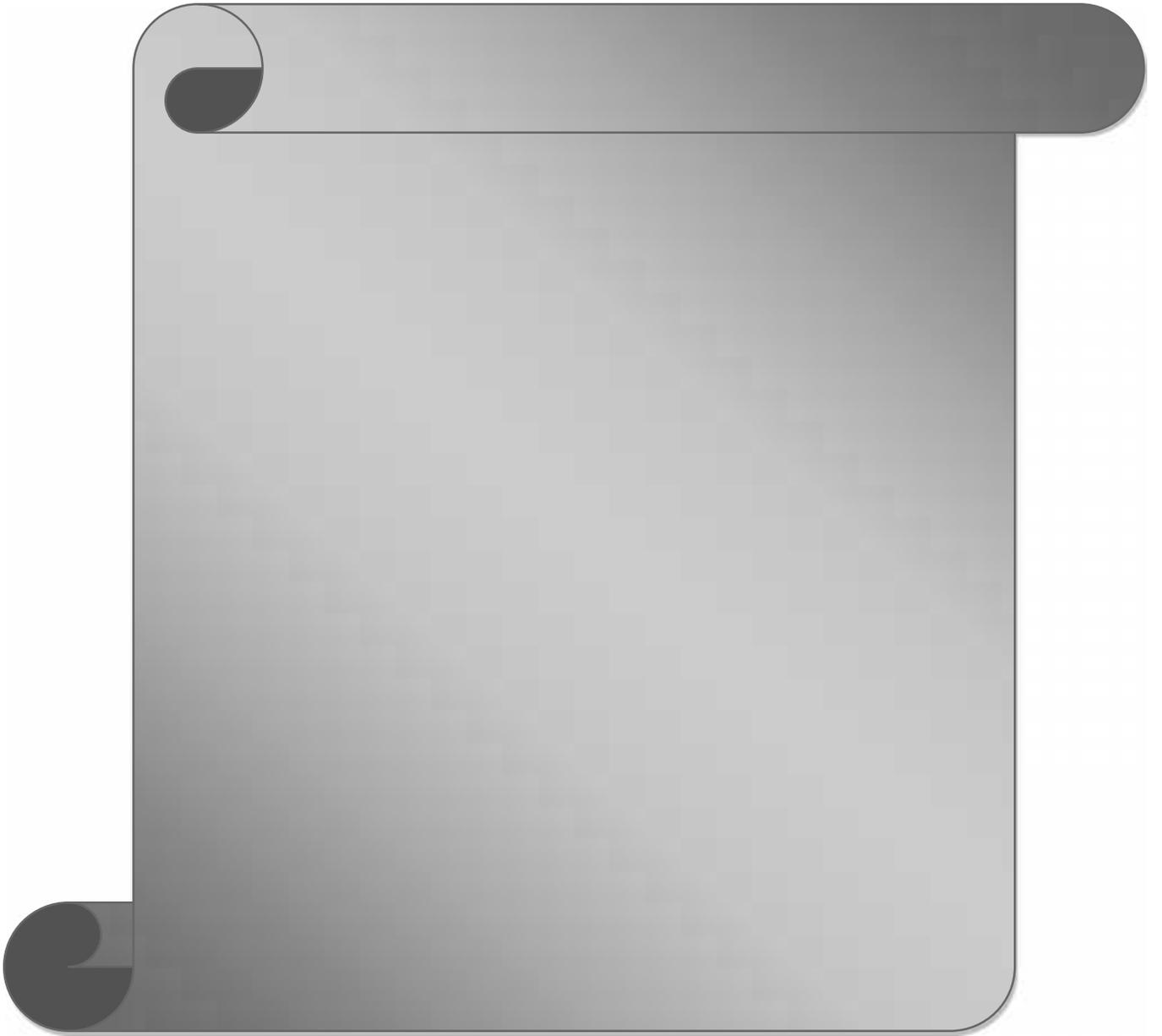
- ينبغي على البنوك التجارية الابتكار وإتباع أساليب مختلفة لجذب مدخرات الأفراد.
- ينبغي على البنوك التجارية القيام بحملات إعلانية من خلال الإعلان الجيد عن الخدمات التي تقدمها لعملائها.
- لا ينبغي أن يقتصر دور البنوك على مجرد القيام بوظائف محددة إذ يجب عليها أن تقوم بالاستثمار الحقيقي لأموالها وفتح مجالات جديدة للتوظيف.

التوصيات:

- لا بد للبنوك التجارية الرفع من مستوى جودة الخدمة لتحقيق رضا العملاء، وذلك من خلال القيام بعملية تقييمية دورية بالإضافة إلى التعريف بالخدمات الموجودة عن طريق الأنشطة التسويقية المختلفة بالإضافة إلى الأخذ برأي العملاء لأنهم الفئة التي يركز عليها نشاط البنك.

❖ الصعوبات:

- من أهم الصعوبات التي واجهتنا:
- عدم الاهتمام الكبير من طرف المكلف بالدراسة وذلك من خلال مشاغله الكثيرة.
- صعوبة الحصول على المعلومات بسبب تحفظ المسؤولين في الكشف عن أسرار زبائنهم.



قائمة المراجع:

أولاً/ الكتب:

1. أكرم حداد، النقود والمصارف، ط2، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2008.
2. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.
3. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، عمليات وتقنيات وتطبيقات، مطبوعات جامعة قسنطينة، الجزائر، 2002.
4. حسن أحمد عبد الرحيم، اقتصاديات النقود والبنوك، ط1، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
5. حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، ط، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2013.
6. خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
7. خليل الهندي، أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالي، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 1998.
8. دريد كمال آل شيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة، الأردن، 2012.
9. سامر بطرس، النقود والبنوك، دار البداية، الأردن، 2010.
10. شيقري نوري موسى، المؤسسات المالية المحلية والدولية، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2011.
11. صادق راشد الشمري، إدارة المصارف- الواقع والتطبيقات العملية، ط2، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
12. ضياء مجيد الموسي، الاقتصاد النقدي، ط1، دار النشر، الجزائر، 1993.
13. طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، ط1، دار الجامعية الجديدة، الجزائر، 2007.
14. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة وإدارتها، دار الجامعة، مصر، 2002.
15. عبد النعيم المبارك، أحمد الناقة، النقود والمصارف، ط1، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 1997.

16. فلاح حسين الحسيني، مؤيد عبد الرحمان الدوري، إدارة البنوك، مدخل كمي وإستراتيجي، ط2، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن 2003.

17. محمد الهلالي، عبد الرزاق سعادة، محاسبة المؤسسات المالية، البنوك التجارية وشركات التأمين، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.

18. محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، ط1، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2006.

19. محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والمصارف، ط2، دار النهضة العربية، لبنان، 2002.

ثانيا/ رسائل ومذكرات جامعية:

1. بوزيدة سارة، إدارة المحفظة المالية على مستوى البنك التجاري، مذكرة الماجستير، كلية العلوم

الاقتصادية والتسيير، جامعة سطيف 2007.

2. شايب محمد، أثر التكنولوجيا والإعلام والاتصال على فعالية أنشطة البنوك التجارية، مذكرة

ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2007.

3. موساوي نسيم، التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة

ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، المركز الجامعي لميلة 2013.

4. ميهوب سماح، الاتجاهات الحديثة للخدمات المصرفية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية

وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2005.

ثالثا/ مواقع الكترونية:

1. منتديات ستار تايمز www.etudiant.dz.com