

# إدارة المصارف

الدكتور

أحمد محمد فرحات

أستاذ التمويل والمصارف المشارك

كلية الاقتصاد والعلوم السياسية

جامعة طرابلس- ليبيا

الوكالة الليبية للترقيم الدولي الموحد للكتاب

دار الكتب الوطنية

بنغازي ليبيا

هاتف: 9097074 – 9096379 - 9090509

بريد مصور: 9097073

البريد الإلكتروني: nat\_lib\_libya@hotmail.com

رقم الإيداع المحلي لدى دائرة الكتب الوطنية بنغازي (2019/144)

الرقم الدولي – ردمك (978 -9959-1-1721-2)

اسم المؤلف: د. أحمد فرحات – جامعة طرابلس- ليبيا

الواصفات: إدارة المصارف - عمليات مصرفية - (385) ص

### حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف

لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي شكل من الأشكال، إلا بإذن خطي مسبق من المؤلف.

الطبعة الأولى

1440 هـ - 2019 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



الإهداء

إلى طلابي الأعزاء



## المحتويات

الصفحة	الموضوع	ت
1.....	المقدمة.....	
3.....	الجهاز المصرفي.....	.1
5.....	المصرف المركزي.....	1.1
5.....	تعريف المصرف المركزي.....	1.1.1
7.....	وظائف المصرف المركزي.....	2.1.1
13.....	أهداف المصرف المركزي.....	3.1.1
14.....	ميزانية المصرف المركزي.....	4.1.1
18.....	السياسة النقدية للمصرف المركزي.....	5.1.1
18.....	تعريف السياسة النقدية.....	1.5.1.1
18.....	أدوات السياسة النقدية.....	2.5.1.1
24.....	استقلالية المصرف المركزي وأثرها على فاعلية السياسة النقدية.....	3.5.1.1
31.....	المصارف التجارية.....	2.1
31.....	تعريف المصارف التجارية.....	1.2.1
33.....	تصنيف المصارف التجارية.....	2.2.1
35.....	وظائف المصارف التجارية.....	3.2.1
38.....	أهداف المصارف التجارية.....	4.2.1
40.....	القوائم المالية للمصرف التجاري.....	5.2.1
49.....	المصارف المتخصصة.....	3.1
52.....	مصارف الاستثمار.....	4.1
53.....	المصارف الشاملة.....	5.1
57.....	المصارف الإلكترونية.....	6.1

الصفحة	الموضوع	ت
60.....	المصارف الإسلامية.....	7.1
<b>67.....</b>	<b>مبادئ ومفاهيم الإدارة المصرفية.....</b>	<b>.2</b>
69.....	تعريف الإدارة المصرفية.....	1.2
70.....	الوظائف الأساسية للإدارة المصرفية.....	2.2
70.....	تخطيط الأنشطة المصرفية.....	1.2.2
72.....	تنظيم الأنشطة المصرفية.....	2.2.2
87.....	قيادة العاملين بالمصرف.....	3.2.2
89.....	الرقابة على الاداء المصرفي.....	4.2.2
<b>91.....</b>	<b>العمليات المصرفية.....</b>	<b>.3</b>
93.....	الحسابات المصرفية.....	1.3
99.....	القروض.....	2.3
105.....	الاستثمار في الأوراق المالية.....	3.3
108.....	الاعتمادات المستندية.....	4.3
117.....	خطابات الضمان.....	5.3
122.....	الحوالات المصرفية والصرف الأجنبي.....	6.3
133.....	الخدمات المصرفية الالكترونية.....	7.3
143.....	النشاط التمويلي والخدمي للمصارف الإسلامية.....	8.3
<b>171.....</b>	<b>السياسات المصرفية.....</b>	<b>.4</b>
173.....	سياسة رأس المال.....	1.4
176.....	سياسة الودائع.....	2.4
181.....	سياسة السيولة.....	3.4
185.....	سياسة القروض.....	4.4



الصفحة	الموضوع	ت
193.....	سياسة الاستثمار.....	5.4
195.....	تحليل مستوى توظيف الأموال.....	6.4
206.....	تقييم أداء المصارف الإسلامية.....	7.4
<b>215 .....</b>	<b>تطبيقات عملية.....</b>	<b>.5</b>
217.....	طرق احتساب اسعار الفائدة.....	1.5
219.....	احتساب الفائدة البسيطة.....	1.1.5
236.....	احتساب الفائدة المركبة.....	2.1.5
241.....	طرق تسديد القروض.....	2.5
241.....	طرق تسديد القروض القصيرة الأجل.....	1.2.5
254.....	طرق تسديد القروض الطويلة الأجل.....	2.2.5
<b>261.....</b>	<b>مخاطر الائتمان المصرفي.....</b>	<b>.6</b>
265.....	التعرف على مصادر المخاطر.....	1.6
277.....	تحليل طلبات الائتمان.....	2.6
281.....	قياس مخاطر الائتمان.....	3.6
293.....	تقييم مخاطر الائتمان.....	4.6
306.....	تحديد الأساليب المستخدمة من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة.....	5.6
<b>313.....</b>	<b>تقييم المشروعات لمنح الائتمان.....</b>	<b>.7</b>
315.....	مقدمة عن تقييم المشروعات.....	1.7
316.....	مفهوم تقييم المشروعات.....	1.1.7
317.....	مبررات وأهداف تقييم المشروعات.....	2.1.7
318.....	مجالات التطبيق لتقييم المشروعات.....	3.1.7
319.....	مراحل تقييم وتنفيذ المشروع الاستثماري.....	4.1.7

الصفحة	الموضوع	ت
329.....	التحليل والتنبؤ المالي للمشروعات	2.7
329.....	التنبؤ بالمبيعات	1.2.7
333.....	تقدير التكلفة الإجمالية للمشرع	2.2.7
337.....	القوائم المالية التقديرية	3.2.7
340.....	التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات بمعايير الربحية التجارية في ظروف التأكد	3.7
341.....	معيار فترة الاسترداد	1.3.7
345.....	معيار صافي القيمة الحالية	2.3.7
353.....	معيار دليل الربحية	3.3.7
355.....	معيار معدل العائد الداخلي	4.3.7
363.....	التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات بمعايير الربحية التجارية في ظروف عدم التأكد	4.7
364.....	نموذج تسعير الأصول الرأسمالية	1.4.7
368.....	أسلوب تعديل سعر الخصم	2.4.7
370.....	أسلوب المعادل المؤكد	3.4.7
379.....	<b>المراجع</b>	

## المقدمة

تعتبر المصارف أحد العناصر الأساسية والهامة والمؤثرة في اقتصاد أي دولة من دول العالم، وتحقيق الكفاءة في إدارة الجهاز المصرفي يقود إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية للدولة، فهناك ارتباط وثيق بين الجهاز المصرفي وعملية التنمية الاقتصادية.

ويهدف هذا الكتاب إلى تعميق المفاهيم والأساليب والإجراءات والسياسات المصرفية التي تشكل في مجموعها منهجاً متكامل لرفع كفاءة إدارة المصارف.

وقد قسمت هذا الكتاب إلى سبعة فصول على النحو التالي:

الفصل الأول: تناول دراسة الجهاز المصرفي، بهدف التعرف على المصرف المركزي، والسياسة النقدية، وعلى أنواع وتعدد وتباين المصارف، وعلى الخدمات المصرفية التي تقدمها.

بينما تناول الفصل الثاني: مبادئ ومفاهيم الإدارة المصرفية، بهدف دراسة العملية الإدارية، والوظائف الأساسية للإدارة المصرفية.

أما الفصل الثالث: فتناول العمليات المصرفية بهدف التعرف على العمليات المصرفية وأهميتها.

والفصل الرابع: تناول السياسات المصرفية، بهدف التعرف على المبادئ والمفاهيم والقواعد التي يسترشد بها القياديين عند وضع الخطط والأهداف والاستراتيجيات.

وتناول الفصل الخامس: تطبيقات عملية بهدف التعرف على طرق احتساب معدلات أسعار الفائدة، وكذلك على الطرق المختلفة لتسديد القروض.

وبعد ذلك تناول الفصل السادس: مخاطر الائتمان المصرفي، بهدف التعرف على مخاطر الائتمان المصرفي، وتحليل وقياس وتقييم المخاطر الائتمانية، والتعرف على الأساليب التي تستخدم للتحكم في الخطر والحد من تكرار حدوثه، والتقليل من حجم الخسائر بأفضل الوسائل وأقل التكاليف.

وفي الفصل السابع: تناول تقييم المشروعات لمنح الائتمان، بهدف التعرف على أهمية التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات عند دراسة وتحليل وتقييم طلبات الائتمان واتخاذ القرار الائتماني.

والله ولي التوفيق وعليه توكلت

المؤلف

## الفصل الاول

### الجهاز المصرفي

1. المصرف المركزي
2. المصارف التجارية
3. المصارف المتخصصة
4. مصارف الاستثمار
5. المصارف الشاملة
6. المصارف الإلكترونية
7. المصارف الإسلامية



## 1. الجهاز المصرفي

يطلق الجهاز المصرفي بالمعنى الضيق على المصرف المركزي والمصارف التجارية، وبالمعنى الواسع على المصرف المركزي والمصارف التجارية إضافة إلى المصارف المتخصصة، ومصارف الاستثمار، والمصارف الشاملة، والمصارف الإلكترونية، والمصارف الإسلامية.

وسوف نتناول هذه المؤسسات في النقاط التالية، وبشيء من التفصيل للمصرف المركزي، والمصارف التجارية.

### 1.1- المصرف المركزي:

#### 1.1.1 تعريف المصرف المركزي:

اختلفت تسميات المصارف المركزية فقد أطلق على المصرف المركزي أسماء مختلفة في دول العالم، فمثلاً الولايات المتحدة أطلقت عليه تسمية النظام الاحتياطي الفيدرالي، وفي بعض الدول مثل السعودية، والبحرين يطلق عليه مؤسسة النقد، إلا أن الاسم الغالب في معظم دول العالم هو المصرف المركزي.

كما اختلفت تعاريف المصارف المركزية تبعاً لاختلاف المفهوم حول أهمية ووظائف تلك المصارف، وسوف نستعرض مجموعة من التعاريف إلا أن التعريف الأخير هو الأعم والأشمل.

يعرف المصرف المركزي بأنه: عبارة عن مؤسسة مالية عامة لها استقلالية تقف على قمة الجهاز المصرفي لا تهدف إلى الربح، وظيفتها تنفيذ السياسة النقدية للدولة والإشراف على الجهاز المصرفي، ويمارس صلاحيته بالتعاون مع الجهاز المالي للدولة؛ لتحقيق أهداف الاقتصاد القومي.

ويعرف أيضاً على أنه: مصرف المصارف لأنه يتولى الإشراف والرقابة على باقي المصارف، ومصرف الإصدار لأن له سلطة إصدار نقد الدولة، ومصرف الدولة لأن له سلطة إدارة احتياطيات الدولة من الذهب والعملات الأجنبية وتوجيه السياسة النقدية للدولة.

كما يمكن أن يعرف بأنه: المصرف الذي يحدد وينظم الهيكل النقدي والمصرفي، بحيث يحقق أكبر منفعة للاقتصاد الوطني من خلال قيامه بوظائف متعددة كإصدار

العملة، واحتفاظه بالاحتياطي القانوني وتحديدده للسيولة القانونية للمصارف التجارية، كما يقوم بعمليات تسوية المقاصة بين المصارف، والقيام بدور المقرض الأخير للمصارف التجارية، وبالرقابة والإشراف على المصارف، وقيامه بإدارة العمليات المصرفية الخاصة بالحكومة، وإدارة احتياطيات الدولة من العملات الأجنبية، والقيام بالتنظيم والتحكم في الائتمان بما يتلاءم مع متطلبات الاقتصاد الوطني وتحقيق أهداف السياسة النقدية.

### - خصائص المصرف المركزي:

يتمتع المصرف المركزي بالخصائص التالية:

1- يحتل المصرف المركزي قمة الجهاز المصرفي بما له من سلطة الرقابة العليا على المصارف، وبما له من القدرة على خلق وتدمير النقود القانونية، وإدارة احتياطيات الدولة من النقد الأجنبي.

2- ينفرد دون غيره من المصارف في كونه مؤسسة عامة في الغالب تنظم المصارف وتشرف وتراقب عليها، وتشترك مع الحكومة في رسم السياسات الاقتصادية.

3- يتمتع بالقدرة على تحويل الأصول الحقيقية إلى أصول نقدية والعكس بالعكس، أي هو القادر على خلق النقود القانونية والمهيمن على شؤون النقد والائتمان في الاقتصاد الوطني، فهو ليس مؤسسة نقدية عادية.

4- لا يهدف المصرف المركزي إلى الربح من خلال عملياته، وإن حصل على الربح فيكون ذلك من قبل الأعمال العارضة وليس الأساسية التي وجد من أجلها، فهدف المصرف المركزي يجب أن يكون المصلحة العامة، وتنظيم النشاط النقدي والمصرفي والاقتصادي؛ ولذلك فالمصرف المركزي مملوك غالباً من قبل الدولة.



## 2.1.1 وظائف المصرف المركزي:

يقوم المصرف المركزي بأداء الوظائف التالية:

1- تنظيم إصدار العملة تبعاً لمتطلبات الاقتصاد الوطني: وتقتصر عليه دون غيره مهمة الإصدار النقدي، بالاستناد إلى مجموعة من التشريعات والقوانين الحكومية التي تسنها الدولة، والتي تعد بمثابة الحدود الواجب التقيد بها من قبل المصرف المركزي عند قيامه بالإصدار النقدي، وهذه القيود المفروضة على حرية المصارف المركزية في الإصدار النقدي ترتبط أساساً بغطاء العملة من حيث نوعية، وطبيعة مكوناته، وحجمه أو مقداره من الذهب، والعملات الدولية الرئيسية، والأوراق المالية الحكومية المحلية أو الأجنبية، وأيضاً إلى درجة تطور الاقتصاد الوطني وقدراته الإنتاجية.

وتختلف نظم إصدار النقود حسب ما يلي:

أ- نظام غطاء الذهب الكامل: تبعاً لهذا النظام يتم تقييد مقدرة المصرف المركزي في إصدار النقود بحجم الذهب الموجود لدى المصرف المركزي، ويكون احتياطي الذهب المقابل للنقود المصدرة يعادل 100% من قيمتها، وعيب هذه الطريقة أنها تؤدي إلى تقييد شديد في قدرة المصرف المركزي على إصدار النقود، فالمصرف المركزي لا يستطيع إصدار النقود في حالة زيادة الطلب عليها في أوقات الراج، إذا لم يتوفر له رصيد كافي من الذهب، وهذا ما دفع الدول المختلفة إلى استخدام نظم أخرى للإصدار.

ب- نظام الإصدار الجزئي: وفق هذا النظام يتم تثبيت مبلغ معين بموجب القانون، والذي يمكن تغطيته فقط بسندات حكومية، بينما يجب أن تتم تغطية أية إصدارات إضافية من الأوراق النقدية التي تتجاوز هذا المبلغ كلياً بالذهب، أي أن النقد المصدر ما زال خاضعاً لكمية الذهب التي في حوزة المصرف المركزي، ويحول دون زيادة الإصدار زيادة غير مرغوب فيها مما يهدد قيمة النقد بالتدهور، وفي المقابل قد لا تتلاءم كمية النقد المصدرة مع الظروف الاقتصادية، وخصوصاً إذا كان هدف السياسة الاقتصادية هو التوسع في النشاط الاقتصادي.

ج- نظام غطاء الذهب النسبي: طبقاً لهذا النظام فإن القانون ينص على ضرورة وجود الذهب كعنصر من عناصر الغطاء، ولكن يعطيه أهمية أقل من تلك الأهمية التي يحتلها النظام السابق، فيسمح القانون لمصرف الإصدار بتغطية أوراق النقد المصدرة بموجودات محددة مثل العملات الأجنبية القابلة للتحويل، والأوراق التجارية، وسندات

الحكومة المحلية، أو التي أصدرتها الحكومات الأجنبية التي تكون عملتها قابلة للتحويل.

ويتميز هذا النظام بدرجة عالية من المرونة، حيث إنه يؤدي إلى تلبية احتياجات النشاط الاقتصادي إلى حد كبير، ومن عيوبه قد تعجز الدولة عن توفير النسبة المطلوبة من الذهب.

د- نظام الحد الأقصى للإصدار: ويتضمن هذا النظام التخلي عن ضرورة وجود علاقة ثابتة وأساسية بين أوراق النقد المصدرة وبين الاحتياطيات الذهبية، وإنما يعين القانون الحد الأقصى لما يمكن أن يصدره المصرف المركزي من أوراق النقد.

ويمكن اعتبار هذا النظام أكثر مرونة من الأنظمة السابقة لعدم اشتراطه لنسبة أو كمية من الذهب في الغطاء، إلا إنه قد اشتمل على قيد بلوغ الإصدار الحد الأقصى، فقد يحتاج سوق النقد إلى كميات إضافية من النقد في الوقت الذي يكون فيه المصرف المركزي قد بلغ فيه الحد الأقصى للإصدار، مما يتطلب منه تغيير القانون، وقد لا يكون بالإمكان تغيير القانون بزيادة الحد الأقصى بالسرعة المطلوبة، مما يحدث انكماشاً في سوق النقد.

هـ- نظام الإصدار الحر: يسمح بموجب هذا النظام للمصرف المركزي بإصدار النقود حسب ما يقره المصرف من احتياجات النشاط الاقتصادي لأي كمية من النقود، وتخضع الكميات المصدرة لقرارات المصرف المركزي، ولا يرتبط ذلك برصيد ذهبي، أو بأي اعتبارات غير مستوى النشاط الاقتصادي وحاجة الاقتصاد القومي إلى النقود.

ويمثل هذا النظام الاتجاه الحديث في نظم الإصدار في البلاد المختلفة، لأنه يحقق أقصى درجات المرونة، ويمكن للمصرف من تأدية دوره وممارسة مسؤولياته في توجيه النشاط الاقتصادي.

2- وظيفة الرقابة على الائتمان: يقوم المصرف المركزي بالرقابة على الائتمان والنشاط المصرفي عن طريق أدوات السياسة النقدية الكمية والكيفية والمباشرة، وذلك بهدف تحقيق الاستقرار في قيمة العملة الوطنية، وذلك من خلال التأثير في حجم المعروض النقدي من خلال قدرته في التأثير على المصارف بالتوسع أو الانكماش في منح القروض والقيام بالاستثمارات المصرفية المختلفة، والتي تنعكس في محصلتها على كمية عرض النقد، وعلى المستوى العام للأسعار، والقوة الشرائية للعملة

الوطنية، لهذا لا بد للمصرف المركزي من رسم وتنفيذ السياسة النقدية والائتمانية الكفيلة بتحقيق قدر مناسب من النمو والاستقرار الاقتصادي والنقدي.

ولهذه السياسة أدواتها المختلفة الكمية والكيفية والمباشرة التي يؤدي استخدامها إلى التأثير في كمية ونوعية الائتمان المصرفي، وذلك للتوصل إلى الهدف المرسوم للسياسة النقدية فيما يتعلق بحجم الائتمان وعرض النقد وتوزيع الائتمان على القطاعات الاقتصادية المختلفة، وسوف نتطرق إلى السياسة النقدية بالتفصيل في المبحث الخامس.

3- إدارة الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية: تنص التشريعات المصرفية على ضرورة قيام المصارف بالوفاء بالحد الأدنى لمتطلبات الاحتياطي القانوني كشرط لاستمرارها في العمل، وتتمثل قيمة هذا الاحتياطي القانوني في وديعة تحتفظ بها المصارف لدى المصرف المركزي، ويحددها المصرف المركزي كنسبة من خصوم (التزامات) المصارف، هذا ولا يدفع المصرف المركزي فوائد على الاحتياطيات القانونية المحفوظة بها المصارف لديه.

وكذلك تنص التشريعات على ضرورة قيام المصارف بالاحتفاظ بالسيولة القانونية، والتي تتمثل في النقدية وشبه النقدية التي تحتفظ بها المصارف، والتي يحددها المصرف المركزي كنسبة من خصوم (التزامات) المصارف، وذلك لمواجهة أي التزامات وسحوبات مفاجئة.

والاحتياطي القانوني، والسيولة القانونية تعتبران من أهم أدوات السياسة النقدية التي يستخدمهما المصرف المركزي للتحكم في المعروض النقدي، وسوف نتطرق للاحتياطي القانوني، والسيولة القانونية بشيء من التفصيل عند التطرق للسياسة النقدية في المبحث الخامس.

4- المقاصة: يقوم المصرف المركزي بتسيير إجراءات الشيكات بين المصارف وبعضها من خلال عمليات المقاصة، حيث تقوم المصارف بإرسال الشيكات المسحوبة لصالح عملائها إلى المصرف المركزي، والذي يتولى بدوره إضافتها إلى رصيد حساب المصرف خصماً من رصيد حساب المصرف المسحوب عليه الشيك من حسابه الجاري لدى المصرف المركزي، وبمجرد إتمام عملية المقاصة يقوم المصرف المركزي بإخطار المصارف المعنية (أطراف التعامل) بما يطرأ على أرصدة حساباتهم لديه، وتكون المحصلة النهائية لعمليات المقاصة أن يزداد رصيد الاحتياطي القانوني للمصارف الدائنة، وينقص رصيد الاحتياطي القانوني للمصارف المدينة،

وإذا ما حصل أن انخفض رصيد الاحتياطي القانوني للمصرف المدين عن النسبة المقررة من المصرف المركزي، حينئذ على المصرف المدين أن يسارع في تغذية حسابه الجاري لدى المصرف المركزي وفق النسبة المقررة للاحتياطي القانوني.

وهكذا تؤدي غرفة المقاصة خدمة للمصارف الأعضاء إذ لولاها لأصبح كل مصرف ملزماً بمراجعة العديد من المصارف بفروعها المختلفة؛ لصرف الشيكات المسحوبة عليها، فوجود غرفة المقاصة يجنب المصارف مشاكل المراجعة والصرف والقبض والنقل، وما يترتب على ذلك من مضیعة للجهد والوقت.

5- وظيفة المقرض الاخير للجهاز المصرفي والمالي: يقوم المصرف المركزي بإقراض المصارف، إما في صورة قروض غير مباشرة تتحصل عليها المصارف عندما تقوم بخصم الأوراق التجارية لدى المصرف المركزي؛ لتحصيل قيمتها قبل ميعاد الاستحقاق، وذلك في مقابل خصم نسبة من قيمة الورقة وهو ما يعرف بسعر إعادة الخصم، أو في صورة قروض مباشرة تحصل عليها المصارف في مقابل رهونات قد تتمثل في سندات حكومية أو عقارات.

كما يقوم المصرف المركزي بتقديم القروض للخرانة العامة، والتي يمكن أن تكون كذلك قروض مباشرة في مقابل رهونات، أو غير مباشرة مقابل شراء الأوراق المالية الحكومية، وتقديم القروض للخرانة العامة سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة تعتمد على درجة استقلالية المصرف المركزي التي تختلف من دولة إلى أخرى، حيث إن للخرانة العامة أدواتها المالية الكمية المتمثلة في الرسوم والضرائب والجمارك وإصدار الأوراق المالية الحكومية، وأدواتها الكيفية المتمثلة في الإنفاق والدعم العام؛ التي يمكن أن تستخدمهم لسد أي عجز مالي.

6- العمل كمصرف للحكومة ووكيل مالي لها: يعمل المصرف المركزي كمصرف للدولة أو الحكومة، أي أنه يحتفظ بحسابات الوزارات ودوائر الدولة المختلفة، ويقوم بأية خدمات مصرفية نيابةً عنها، حيث يقوم المصرف المركزي بمد الحكومة بالأوراق النقدية من حسابها الجاري لديه؛ لدفع الأجور والمرتببات، وتسديد المصروفات الإدارية والاستثمارية، وأيضاً دفع الشيكات المسحوبة على الخزانة العامة، وإجراء التحويلات النقدية من حساب إلى آخر، ونقل المبالغ من مكان إلى آخر داخل القطر لمصلحة الحكومة، وتسديد المدفوعات الخارجية للدولة كتحويل رواتب الطلبة والموظفين العاملين في السلك الدبلوماسي في الخارج.

كما يقوم المصرف المركزي عادةً بإدارة الدين العام الداخلي والخارجي نيابة عن الخزانة العامة، فالدين الداخلي يتمثل في الأوراق المالية الحكومية، فالمصرف المركزي يقوم ببيع وشراء الأوراق المالية الحكومية داخل سوق الأوراق المالية، وذلك بعد دراسة الأوضاع المالية للسوق ومدى استيعابه لها، كما يقوم بتسديد قيمها عند حلول أجلها مع فوائدها السنوية وكافة الالتزامات المترتبة عليها.

أما الدين الخارجي فيتمثل في القروض التي تعقدتها الحكومة مع الدول الأخرى لغرض تمويلها، ويقوم المصرف المركزي بإدارة حسابات القروض الخارجية وتسديد فوائدها وأقساطها المستحقة، ولا يتقاضى المصرف المركزي أية عمولات مقابل خدمة إدارة الدين العام.

كما يقوم المصرف المركزي بدور مستشار الحكومة في المسائل الاقتصادية، حيث يقوم بإمداد الحكومة بالنصائح الخاصة بالسياسات الاقتصادية مثل: السياسة المالية، والسياسة التجارية، وأساليب تمويل الميزانية العامة للدولة، وطرق معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات.

7- الرقابة والإشراف على المصارف: يقوم المصرف المركزي بإيفاد مندوبيه للتحقيق على المصارف، لغرض التأكد من سلامة اتباعها للسياسة النقدية، ومدى سلامة القروض والتسهيلات الائتمانية الممنوحة، وذلك من وجهة النظر المصرفية الفنية.

وهناك أساليب متعددة ومتنوعة يستطيع المصرف المركزي من خلالها مراقبة المصارف، فيما يلي أهم معالم الرقابة:

أ- إلزام المصارف بالاحتفاظ بنسبة معينة من ودائعها كاحتياطات قانونية لدى المصرف المركزي، وهذه النسبة متغيرة حسب سياسة المصرف المركزي الائتمانية والنقدية.

ب- تحديد حجم ونوع الأصول (الموجودات) التي يشترط المصرف المركزي على المصارف الاحتفاظ بها كسيولة قانونية كنسبة معينة من خصومها (التزاماتها) كنقدية، وشبه نقدي لمواجهة المسحوبات اليومية.

ج- تحديد رؤوس أموال المصارف ومجموع المبالغ التي يمكن للمصرف إقراضها كنسبة من رأس المال المدفوع، ويستهدف المصرف المركزي من وراء ذلك حماية أموال المودعين المودعة في المصارف التابعة له.

د- تحديد الحد الأدنى والأعلى للفوائد المقبوضة (الدائنة) والفوائد المدفوعة (المدينة)، وأيضاً تحديد الحد الأدنى، والأعلى لمعدلات العمولات المكتسبة، ويمارس المصرف المركزي دوراً توجيهياً وإشرافياً على المصارف ينصرف بصورة أساسية على معدلات الفوائد على الودائع وعلى القروض، وذلك للحد من تجاوز المنافسة بينهم إلى حدود غير مرغوب فيها.

ن- تحديد نسبة التأمينات النقدية التي تستوفىها المصارف من عملائها مقابل إصدار خطابات الضمان، وفتح الاعتمادات المستندية؛ لغرض تنظيم، وتسهيل التجارة الخارجية، وفقاً لمتطلبات المصلحة العامة.

هـ- التأكد من تطبيق المصارف لكافة الإجراءات اللازمة عند منح الائتمان، من إعداد الدراسات والتحليل المالية، وأخذ الضمانات الكافية وفقاً للقواعد المصرفية المتعارف عليها، وذلك لتخفيض المخاطر الناتجة عن خسائر القروض.

و- إجراء التفنيش الدوري على مراكز المصارف الرئيسية وفروعها، بالإضافة إلى قيام المصارف بتزويد المصرف المركزي بإحصائيات دورية، وموازنات شهرية، وفصلية للتأكد من تطبيق المصارف للقوانين، والتعليمات الصادرة من قبله، كذلك يقوم المصرف المركزي بالإشراف على الميزانية المجمعدة للمصارف، وكذلك تجميع البيانات والإحصائيات وإصدار التقارير التي تعكس نشاط المصارف والجهاز المصرفي.

ي- كما يتولى مهمة إصدار الإذن لتأسيس المصارف، وتعيين مديرين وأعضاء مجالس إدارتها، واعتماد سياساتها، ومتابعة عملياتها، وإلغائها ودمجها.

لقد أدركت المصارف المركزية في كثير من دول العالم أهمية وظيفة الرقابة على المصارف بعد الأزمات التي تعرضت لها، وعدلت الكثير من تلك الدول قوانين مصارفها المركزية، حيث أضافت مواد تعطي المصارف المركزية استقلالية، وصلاحيات أكبر في مجال الرقابة على المصارف، وذلك لغرض التأكد من أنها في وضع مالي سليم، وقادرة على الوفاء بالتزاماتها، والتقليل من حجم المخاطر التي تتعرض لها.

### 3.1.1 أهداف المصرف المركزي:

يسعى المصرف المركزي إلى تحقيق الأهداف التالية:

1- الاستقرار الاقتصادي: وهو المحافظة على الاستقرار في أسعار السلع والخدمات، والحفاظ على القوة الشرائية للنقود، وذلك من خلال التحكم في كمية المعروض النقدي.

2- المحافظة على قيمة العملة: ويتجسد ذلك في تبني المصرف المركزي للسياسة النقدية التي من شأنها تعزيز الثقة الداخلية والخارجية في مئانة العملة المحلية واستقرارها، مما يؤثر على استقطاب الاستثمارات من الخارج.

3- تحسين ميزان المدفوعات: وتعني ببساطة المحافظة على استقرار سعر الصرف، وبالتالي زيادة الصادرات وخفض الواردات من العالم الخارجي، أي العمل على زيادة المقبوضات من العملة الأجنبية بشكل يفوق المدفوعات، وتجنب أي عجز في ميزان المدفوعات قد ينتج بسبب زيادة قيمة الواردات عن الصادرات.

4- النمو الاقتصادي: وهو تحقيق أكبر معدل زيادة نمواً ممكناً في الناتج القومي والدخل القومي، أي زيادة الاستثمار والإنتاج وزيادة دخل الفرد، وذلك من خلال التأثير في توجيه الائتمان المصرفي في اتجاهات ملائمة من خلال رقابة ائتمانية كمية وكيفية، وإقامة مؤسسات مالية وائتمانية متخصصة، وتوجيه مواردها المالية نحو اتجاهات تنموية.

5- العمالة الكاملة: هي أن يتم تعيين كل موظف يرغب في الحصول على عمل، وذلك عن طريق إتباع سياسة ائتمانية رشيدة في مشروعات ذات جدوى اقتصادية واجتماعية؛ تستطیع عن طريقها زيادة الإنتاج، وبالتالي زيادة العمالة والدخل وانخفاض البطالة.

#### 4.1.1 ميزانية المصرف المركزي:

إن ميزانية المصرف المركزي تبين مصادر أموال المصرف، وأوجه استخدام هذه الأموال، وهي لا تختلف عن ميزانية أي مصرف آخر من حيث بنود مكوناتها التي تشتمل على الخصوم (الموارد) والأصول (الاستخدامات)، وأن الاختلاف الأساسي بين ميزانية المصرف المركزي، وميزانية المصرف التجاري أو المصارف والمؤسسات الأخرى يتمثل في المكونات الرئيسية لجانبي الأصول والخصوم، وبالذات فيما يتعلق بالعملة المصدرة (القاعدة النقدية)، وأثرها على عرض النقد والسيولة المحلية، فضلاً عن أهمية مستحقات المصرف المركزي على الحكومة كونه وكيلها المالي وينوب عنها في إدارة وتنظيم الدين العام الداخلي والخارجي، وللتعرف على طبيعة وأهمية نشاط المصرف المركزي نستعين بالجدول الآتي الذي يبين ميزانية المصرف المركزي:

الأصول (الاستخدامات)	الخصوم (الموارد)
- نقدية في الصندوق	- العملة المصدرة
- موجودات أجنبية	- ودائع المصارف
- قروض للحكومة	- الودائع الحكومية
- قروض للمصارف	- الخصوم الأجنبية
- قروض للمؤسسات الأخرى	- الخصوم الأخرى
- الأصول الأخرى	- حسابات حقوق الملكية

أولاً: جانب الخصوم (الموارد):

يمثل هذا الجانب مصادر أموال المصرف المركزي ويتمثل في البنود التالية:

1- العملة المصدرة (القاعدة النقدية): وتتمثل في العملة المصدرة التي أصدرها المصرف المركزي، وهي عبارة عن أوراق نقدية ومسكوكات معدنية من العملة الوطنية.

2- ودائع المصارف: وتتمثل في الاحتياطيات النقدية التي تودعها المصارف لدى المصرف المركزي إما بحكم القانون، أو بحكم الأعراف المصرفية السائدة، لهذا فإنها تتيح للمصرف المركزي التحكم في سيولة المصارف، والتأثير على مقدرتها في منح الائتمان، وبالتالي التأثير على عرض النقد وإجمالي السيولة المحلية.



3- الودائع الحكومية: وهي عبارة عن الودائع التي تحتفظ بها الحكومة لدى المصرف المركزي، بوصفه مصرف الحكومة، ومستشارها ووكيلها المالي، لهذا فإنه يتولى تنظيم حساباتها وقبول ودائعها دون باقي المؤسسات الخاصة الأخرى.

4- الخصوم الأجنبية: وتتمثل في التزامات المصرف المركزي تجاه العالم الخارجي، وهذه الالتزامات تنحصر في ودائع المصارف الأجنبية لدى المصرف المركزي، والالتزامات تجاه صندوق النقد الدولي.

5- الخصوم الأخرى: وتمثل بقية الخصوم الأخرى على المصرف المركزي، مثل حسابات المصارف المتخصصة، وحسابات المؤسسات العامة وغيرها.

6- حسابات حقوق الملكية: وتمثل الموارد الذاتية للمصرف المركزي وهي عبارة عن رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح المحتجزة، إلا أن هذه الحسابات لا تشكل مصدراً رئيسياً لنشاط المصرف المركزي من الناحية المصرفية والائتمانية، إذ إنه كما هو الحال لبقية المؤسسات المصرفية الأخرى يعتمد على الموارد الأخرى في تمويل نشاطه المصرفي والائتماني.

ثانياً: جانب الأصول (الاستخدامات)

ويبين هذا الجانب من ميزانية المصرف المركزي استخدامات المصرف المركزي لموارده التي تكونت من مصادر مختلفة، وهذه الأصول (الاستخدامات) تتمثل في البنود التالية:

1- نقدية في الصندوق.

2- الأصول الأجنبية:

أ- الذهب.

ب- العملات الدولية (النقد الأجنبي).

ج- ودائع المصرف لدى المصارف الأجنبية.

د- وحدات حقوق السحب الخاصة.

هـ- احتياطيات المصرف لدى صندوق النقد الدولي.

و- الاستثمارات الأجنبية.

3- قروض للحكومة: تقترض الحكومة من المصرف المركزي لتمويل إنفاقها سواء كانت قروض مباشرة، أو سلف، أو اقتراض حكومي غير مباشر عن طريق القيام ببيع الأوراق المالية الحكومية، وهي أدوات ائتمانية تصدرها الحكومة وتبيعها عن طريق مصرف الحكومة المصرف المركزي؛ لغرض تمويل العجز في الميزانية العامة.

4- قروض للمصارف: وهي عبارة عن القروض التي يمنحها المصرف المركزي للمصارف، إما بصورة مباشرة عن طريق سلف وقروض قصيرة الأجل، أو بصورة غير مباشرة عن طريق قيام المصرف المركزي بخصم الأوراق المالية المقدمة إليه من قبل المصارف؛ لغرض توفير السيولة اللازمة لتمويل نشاطها الائتماني مقابل حصول المصرف المركزي على سعر فائدة يتمثل في سعر إعادة خصم هذه الأوراق.

5- قروض للمؤسسات المالية الأخرى: وهي عبارة عن القروض التي يمنحها المصرف المركزي للمؤسسات المالية كالمصارف المتخصصة، وغيرها من المؤسسات التنموية.

6- الأصول الأخرى: وتضم بقية الأصول الأخرى الخاصة بالمصرف المركزي كالمباني، والأجهزة، وغيرها.

وأخيراً: يجب أن نذكر وبعد الرجوع إلى ميزانية المصرف المركزي، بأننا نستطيع تقدير العوامل المحددة للعملة المصدرة، حيث بما أن أي ميزانية تقوم على أساس القيد المحاسبي المزدوج، بما يعني تساوي جانب الأصول مع جانب الخصوم، إذ يمكن كتابة ميزانية المصرف المركزي في صورة المعادلة التالية:

$$\text{الأصول} = \text{الخصوم}$$

وبما أن الخصوم تشتمل على بنود عديدة فإنه يمكن التعويض بتلك البنود في جانب الخصوم، وتكتب المعادلة الأساسية الأولى من جديد كما يلي:

$$\text{الأصول} = (\text{العملة المصدرة} + \text{ودائع المصارف} + \text{الودائع الحكومية} + \text{الالتزامات الأجنبية} + \text{المطلوبات الأخرى} + \text{حسابات حقوق الملكية}).$$

وهكذا تكون:

$$\text{العملة المصدرة} = \text{الأصول} - (\text{ودائع المصارف} + \text{الودائع الحكومية} + \text{المطلوبات الأجنبية} + \text{المطلوبات الأخرى} + \text{حسابات حقوق الملكية}).$$

ويطلق على جميع بنود الخصوم من غير العملة المصدرة بالخصوم غير النقدية، فيما تعتبر العملة المصدرة خصوم نقدية، ومن المعادلة الأخيرة يتضح لنا أن العملة المصدرة تتأثر مباشرةً بالأصول، والخصوم غير النقدية، بحيث إن الزيادة في بنود الأصول أو الانخفاض في بنود الخصوم غير النقدية يؤدي إلى زيادة العملة المصدرة والعكس صحيح، ولما كانت العملة المصدرة تمثل عرض النقد، فإن التوسع في مقدار الأصول أو الانكماش في مقدار الخصوم غير النقدية سيزيد من العملة المصدرة، وبالتالي يزيد من عرض النقد.

## 5.1.1 السياسة النقدية للمصرف المركزي:

يقوم المصرف المركزي بإدارة عرض النقود عن طريق مجموعة من أدوات السياسة النقدية.

### 1.5.1.1 تعريف السياسة النقدية:

هي عبارة عن مجموعة من الإجراءات، والوسائل التي يتخذها المصرف المركزي، في سبيل التحكم في المعروض النقدي بما يلائم المتغيرات الاقتصادية الكلية: الإنتاج، والاستهلاك، والاستثمار، والادخار، والأسعار، والعمالة.

كما يمكن تعريفها بأنها تتمثل في الإجراءات، والوسائل التي يتخذها المصرف المركزي؛ لتحقيق الاستقرار الاقتصادي، ولتفادي الأزمات الاقتصادية، من خلال إدارة النقود والائتمان المصرفي، وتنظيم السيولة العامة للاقتصاد القومي، وذلك باستخدام مجموعة من الأدوات الكمية والكيفية.

أي أن السياسة النقدية: هي إحدى السياسات الاقتصادية التي تنفذ من خلال (السلطة النقدية) المصرف المركزي؛ لتحقيق أهداف الاقتصاد القومي، وذلك بالتأثير على المتغيرات النقدية مستخدمة في ذلك وسائل وأدوات السياسة النقدية.

### 2.5.1.1 أدوات السياسة النقدية:

تستطيع السياسة النقدية أن تحقق أهدافها المرجوة عن طريق تأثيرها على النشاط الاقتصادي من خلال ثلاث مجموعات رئيسية من الأدوات المتاحة للتأثير على عرض النقود والائتمان.

المجموعة الأولى: هي الأدوات الكمية، وتختص بالتأثير على الحجم الكلي للنقود والائتمان، وهذه الأدوات هي: سعر الفائدة وسعر الخصم، والاحتياطي القانوني والسيولة القانونية، وعمليات السوق المفتوحة.

أما المجموعة الثانية: فهي الأدوات الكيفية التي تؤثر على توزيع الحجم الكلي للنقود والائتمان بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، وذلك وفق أولويات السياسة النقدية، فهي تتعلق بالتأثير المباشر بالتوسع، أو الانكماش على الحصة المقررة من النقود، والائتمان المخصصة لقطاع معين من الاقتصاد، وذلك من خلال استخدام أسعار الفائدة والخصم التفضيلية، والسقوف الائتمانية النوعية، والهوامش النقدية للائتمان، وأنواع الضمانات وشروطها الإقراضية.

المجموعة الثالثة: وهي استخدام المصرف المركزي نفوذه في الرقابة المباشرة على الائتمان، من خلال أسلوب الإقناع الأدبي، وأسلوب الأوامر والتعليمات الملزمة، والتفتيش الدوري.

### أولاً: الأدوات الكمية:

تهدف هذه الأدوات بالتحكم في الحجم الكلي للائتمان التي تستطيع المصارف أن تمنحه، والتأثير في كميته بالزيادة أو بالنقص بغض النظر عن أوجه استعمال هذا الحجم الكلي في مجالات النشاط الاقتصادي، وتعرف هذه بأدوات السياسة الكمية وتتمثل في الآتي:

1 - سعر الفائدة: يمكن القول إن سعر الفائدة يمثل نسبة المبلغ الذي يدفعه المصرف للمودعين لديه على المبلغ الأصلي الذي تم إيداعه (سعر الفائدة المدين)، كما يمثل نسبة المبلغ الذي يتقاضاه المصرف مقابل تقديم القروض، والتسهيلات الائتمانية المختلفة للمتعاملين معه على المبلغ الذي تم اقراضه (سعر الفائدة الدائن).

تعتبر هذه الأداة إحدى الأدوات التي يمكن للمصرف المركزي أن يستخدمها للتأثير على نشاط المصارف، وتوجيهها بما يتماشى مع الحالة التي يمر بهاء الاقتصاد القومي.

فإذا كان المصرف المركزي يهدف إلى تقليص حجم الائتمان، فإن ذلك يدفع المصرف المركزي لرفع سعر الفائدة، مما يؤدي إلى انخفاض إقبال المستثمرين على الاقتراض بسبب ارتفاع كلفة القروض، وهذا يؤدي بالتالي إلى انخفاض في المعروض النقدي.

وبالعكس إذا كان من سياسة المصرف المركزي توسيع حجم الائتمان، فإن ذلك يدفع المصرف المركزي لتخفيض سعر الفائدة مما يؤدي إلى زيادة إقبال المستثمرين على الاقتراض بسبب انخفاض كلفة القروض، وهذا يؤدي بالتالي إلى زيادة في المعروض النقدي.

2- سعر إعادة الخصم: يمثل سعر إعادة الخصم في الفائدة التي يتقاضاها المصرف المركزي مقابل خصم الأوراق التجارية أو السندات للمصارف، والتي سبق وأن خصمتها لعملائها، حيث إن كل الأوراق التجارية والسندات التي تقبلها المصارف من عملائها مقابل إعطائهم قيمتها نقداً بعد خصم نسبة من قيمتها تستطيع المصارف أن تقوم بإعادة خصمها لدى المصرف المركزي من أجل الحصول على السيولة النقدية.

فإذا كان هدف المصرف المركزي أو هدف السياسة النقدية هو التوسع في منح الائتمان، فإنه قد يعمد إلى تخفيض سعر إعادة الخصم، وفي هذه الحالة يصبح بإمكان المصارف الحصول على الأموال بتكلفة منخفضة عن طريق خصم ما لديها من أوراق مالية لدى المصرف المركزي، وهذا يؤدي إلى زيادة السيولة لديها، وبالتالي يمكنها من التوسع في عمليات الإقراض، أما إذا كان من سياسة المصرف المركزي هو تقليص حجم الائتمان، فإنه قد يلجأ إلى رفع سعر إعادة الخصم، وما لذلك من أثر في تقليص عمليات الإقراض لدى المصارف.

وهناك وجهتا نظر مختلفتان بخصوص العلاقة بين سعر الفائدة، وسعر إعادة الخصم والتضخم، فهناك رأي يقول: إن العلاقة بينهما طردية فرفع سعر الفائدة وسعر إعادة الخصم يزيد من معدل التضخم؛ لأنه يزيد من تكلفة الحصول على الأموال، وبالتالي ينعكس على أسعار السلع بالارتفاع، والرأي الآخر يقول: إن العلاقة بينهما عكسية، فرفع سعر الفائدة وسعر إعادة الخصم يخفض من معدل التضخم، وذلك بسبب انخفاض الطلب على الإقراض بسبب تكلفته المرتفعة، وبالتالي يقل المعروض النقدي، وينخفض الطلب على السلع مع بقاء العرض ثابت، وينعكس ذلك على الأسعار بالانخفاض.

3- الاحتياطي القانوني: تنص جميع التشريعات المصرفية على ضرورة احتفاظ المصارف بأرصدة دائنة لدى المصرف المركزي تمثل نسبة معينة من الخصوم الإيداعية التي لديها والمتمثلة في الودائع وما في حكمها، وهذه النسبة تمثل الحد الأدنى لما يجب الاحتفاظ به لدى المصرف المركزي، وتعتبر إحدى الأدوات التي يستخدمها المصرف المركزي للتحكم في السيولة لدى المصارف، فعند تخفيض معدل الاحتياطي القانوني المطلوب تزداد السيولة لدى المصارف، وبالتالي تزداد مقدرتها على منح الائتمان، وفي المقابل عند رفع نسبة الاحتياطي القانوني المطلوب تنخفض السيولة لدى المصارف، وبالتالي تنخفض مقدرتها على منح الائتمان، ولذلك تعتبر من أهم معايير الرقابة المصرفية الكمية المباشرة، وذلك لدورها في التأثير على الحجم الكلي للائتمان من خلال تغيير النسبة بين الرفع والخفض.

4- السيولة القانونية: غالباً ما تعالج الكتب الاقتصادية هذه النسبة ضمن دراسة نسبة الاحتياطي القانوني، نظراً لاتفاق طبيعتها والمرجو من استخدامها، وإن كان الغرض من هذه الأداة هو ضمان قدرة المصارف على مواجهة التزاماتها، من خلال الاطمئنان إلى وجود قدر معين من الأصول السائلة، وشبه السائلة متاحاً ضمن أصول المصرف، مثل النقدية بالخزائن، ولدى المصرف المركزي، والأرصدة النقدية المستحقة على

المصارف الأخرى، والذهب، بالإضافة إلى الأصول القابلة للتحويل إلى نقدية بسرعة وبأقل خسائر ممكنة، مثل الأوراق المالية الحكومية وغير الحكومية، والأوراق التجارية قصيرة الأجل.

إذ إن النسبة في جوهرها نوع من الاحتياطي الثانوي يتعين على المصارف الاحتفاظ به بالإضافة إلى الاحتياطي النقدي المحتفظ به أصلاً لدى المصرف المركزي، وهو ما يعني أنها أشمل إذ تضم بنوداً عديدة في بسطها من أصول نقدية وشبه نقدية، أما في مقامها تضم بنود الخصوم الإبداعية المتمثلة في الودائع وما في حكمها كما في نسبة الاحتياطي القانوني.

ونسبة السيولة القانونية تعتبر من المعايير التي تستخدم لتنظيم الائتمان والتحكم فيه، بحيث يؤدي رفع هذه النسبة إلى تجميد مزيد من هذه الأصول، وبالتالي تقييد قدرة المصارف على منح الائتمان، كما يؤدي خفض النسبة إلى تحرير جزء من هذه الأصول، وبالتالي تزداد مقدرة المصارف على منح الائتمان، وإن هذه الأداة قريبة الشبه من نسبة الاحتياطي القانوني من حيث الأهداف والكيفية.

والاحتياطي القانوني والسيولة القانونية يعتبران أحد الأساليب التي يستخدمها المصرف المركزي لخفض معدل التضخم، حيث يرفع هاتين النسبتين لتخفيض قدرة المصارف على منح الائتمان، وبالتالي ينخفض المعروض النقدي، ويقل الطلب، وتخفض الأسعار بالتبعية، أما في حالة الانكماش بالعكس يخفض المصرف المركزي من هاتين النسبتين، وبالتالي تزيد قدرة المصارف على منح الائتمان، وبالتالي يزيد المعروض النقدي، ويرتفع الطلب، ومن ثم الأسعار بالتبعية.

5- عمليات السوق المفتوحة: تتمثل في قيام المصرف المركزي ببيع أو شراء الأوراق المالية الحكومية المتفاوتة الأجل في السوق المالي، ولهذا الغرض تحتفظ المصارف المركزية بمحفظة ضخمة من هذه الأوراق.

ويهدف المصرف المركزي من عمليات السوق المفتوحة إلى التأثير على حجم الائتمان، والمعروض النقدي بالتوسع أو الانكماش حسب الظروف الاقتصادية، ففي حالات التضخم المصرف المركزي يقيّد حجم الائتمان ويخفض المعروض النقدي عن طريق الدخول إلى السوق بائعاً للأوراق المالية الحكومية، وفي حالات الانكماش المصرف المركزي يتوسع في الائتمان ويزيد المعروض النقدي عن طريق الدخول إلى السوق مشترياً لهذه الأوراق.

## ثانياً: الأدوات الكيفية:

تستخدم السياسة النقدية عدداً من الأدوات للتأثير المباشر على نوعية الائتمان الذي يمكن أن تمنحه المصارف، أي توجيه الائتمان إلى مسار معين داخل الحجم الكلي للائتمان، والتميز بين الأنواع المختلفة من القروض على أساس ما تطلبه السياسة النقدية من أولويات، حيث تهدف هذه الأدوات إلى توجيه الائتمان نحو قطاعات، واستثمارات معينة، وذلك بتخفيض الائتمان إلى القطاعات الأقل إنتاجية وتحويله إلى المشروعات الأكثر إنتاجية التي تكفل الاستخدام الأمثل للطاقات الإنتاجية العاطلة، وبما يساهم في رفع معدلات الإنتاجية، ورفع مستوى الدخل القومي، وتحقيق الاستقرار الاقتصادي، وتعرف هذه بأدوات السياسة الكيفية ويمكن تلخيصها في الآتي:

1- أسعار الفائدة والخصم التفضيلية: يتخذ المصرف المركزي من أداتي سعر الفائدة والخصم وسيلة تفضيلية للحث على تقديم الائتمان في قطاع ما بخفض سعر الفائدة والخصم، وعدم تقديمه في قطاع آخر برفع سعر الفائدة والخصم، ويتوقف ذلك على الأولويات التي تحددها السياسة النقدية من بين قطاعات النشاط الاقتصادي.

2- السقوف الائتمانية النوعية: يقوم المصرف المركزي بوضع سقف معين ترتبط بأنواع معينة من الائتمان، بقصد التأثير المباشر في تخصيص الائتمان زيادة أو نقصاً لقطاع معين دون الآخر، وذلك دون زيادة في الحجم الكلي للائتمان الذي يقدمه المصرف، ويكون الهدف هو إعطاء أولوية خاصة لأحد القطاعات على حساب إيقاف التوسع في قطاع آخر، ويتم ذلك من خلال تحديد حصص نسبية للقطاعات المختلفة من هيكل الائتمان الكلي للمصرف.

3- الهوامش النقدية للائتمان: يقوم المصرف المركزي بتحديد هامش نقدي يجب سداه كحد أدنى لتنفيذ بعض العمليات مثل الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان، ويمكن بزيادة نسبة هذه الهوامش أو خفضها إحداث تأثير مباشر في حجم الائتمان المقدم باستخدام هذه العمليات المصرفية، فعندما يرغب المصرف المركزي في تقييد الائتمان الممنوح لقطاع معين يقوم برفع نسبة الهامش المطلوب سداه نقداً، فيخفض بذلك طلبات الائتمان في ذلك القطاع، بسبب ارتفاع نسبة الهامش النقدي المطلوب.

أما عندما يرغب المصرف المركزي في زيادة الائتمان الممنوح لقطاع معين يقوم بخفض نسبة الهامش المطلوب سداه نقداً، فتزداد بذلك طلبات الائتمان في ذلك القطاع، بسبب انخفاض نسبة الهامش النقدي المطلوب.

4- أنواع الضمانات وشروطها الإقراضية: إن المصرف المركزي يحدد أنواع الأصول التي تصلح كضمانات للقروض، ويحدد القيمة التسليفية لتلك الأصول.

ويستخدم ذلك في التأثير على أنواع القروض التي تمنحها المصارف؛ وذلك لأن رفع القيمة التسليفية لأصل معين يفترض زيادة الرغبة على الإقراض بضمانه، ويؤدي ذلك إلى التوسع في هذه النوعية من القروض، ويحدث العكس عند الرغبة في تقييد منح القروض.



### ثالثاً: الرقابة المباشرة:

هناك أدوات يلجأ إليها المصرف المركزي؛ لتقوية أثر أساليب الرقابة الكمية والكيفية على الائتمان المصرفي، ومن أهم هذه الأدوات ما يلي:

1- الإقناع الأدبي: يعتمد هذا الأسلوب على ما يتمتع به المصرف المركزي من مركز أدبي باعتباره مصرف المصارف، ودوره في خدمة الاقتصاد القومي، ويتخذ هذا التأثير في الإقناع الأدبي في صورة التصريحات التي يدلي بها المصرف المركزي من خلال الصحف، والمجلات، أو التوجيهات، والنصائح التي يتوجه بها للمصارف في الاجتماعات التي يعقدها مع المسؤولين في المصارف لتبادل الرأي في شؤون النقد والائتمان.

2- الأوامر والتعليمات الملزمة: في ظل هذا الأسلوب يجد المصرف المركزي أنه لا بد له من التدخل بصورة صريحة وملزمة للتأثير على حجم الائتمان والتحكم في اتجاهاته، وذلك عن طريق إصدار الأوامر والتعليمات المباشرة، سواء كان ذلك لمصرف على أفراد أو إلى المصارف عموماً.

3- التفتيش الدوري: إن المصارف ملزمة بتقديم قوائمها المالية بشكل دوري، ومرفقة بتقارير تبين نشاط المصرف، وتتم مراجعتها من المصرف المركزي، كما يقوم المصرف المركزي بالتفتيش المباشر على عمليات المصارف بشكل دوري (شهري أو نصف سنوي أو سنوي) حسب الحاجة لمعرفة مدى التزامها بالأوامر والتعليمات الصادرة، ويتم تقديم إنذارات للمصارف المخالفة، وقد يصل الأمر إلى فرض غرامات مالية وعقوبات.

### 3.5.1.1 استقلالية المصرف المركزي وأثرها على فاعلية السياسة النقدية:

بعد سنوات التضخم العالي في العالم في القرن الماضي، ظهر مفهوم اقتصادي يتعلق بفاعلية السياسة النقدية في مكافحة التضخم واستقرار الأسعار، وهو استقلالية المصرف المركزي وتوفير المناخ المناسب لتحقيق أهدافه، وهنا ثارت مشكلة علاقة المصرف المركزي بالحكومة، حيث إن سياسة الحكومة غالباً ما تتعارض مع هدف استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة، ومن ثم فرضت قضية استقلالية المصرف المركزي باعتبارها شرطاً أساسياً في قيام المصرف المركزي بسياسة نقدية تحقق له هدف استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة، فقد تطور هذا الاتجاه في السنوات الأخيرة في العديد من بلدان العالم، وهذا بعد التزايد المستمر لعدد الدول التي قامت مؤخراً بتغيير في تشريعاتها على نحو يمنح قدراً كبيراً من الاستقلالية للمصارف المركزية.

#### أولاً: مفهوم استقلالية المصرف المركزي:

قد يعتقد البعض أن مفهوم استقلالية المصرف المركزي يعني استقلاليته التامة عن الحكومة في كل شيء، إلا أن المفهوم الحقيقي لاستقلالية المصرف المركزي لا يعني الانفصال التام عن الحكومة وعدم التنسيق معها، حيث إن المصرف المركزي ما هو إلا مؤسسة من مؤسسات الحكومة تعمل ضمن الإطار النظامي للدولة لتحقيق أهداف مشتركة؛ فمفهوم الاستقلالية يتجسد في أنه يجب أن تعطى للمصرف المركزي الاستقلالية والصلاحيات الكاملة في وضع وتنفيذ السياسة النقدية، واتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد أهداف السياسة النقدية والأدوات المناسبة لتحقيق تلك الأهداف هذا من ناحية؛ ومن ناحية أخرى عزله عن أية ضغوط سياسية من قبل الحكومة بحيث تكون السياسة النقدية مستقلة عن السياسة المالية للحكومة بما لا يسمح بتمويل العجز في الموازنة العامة بالاقتراض المباشر أو غير المباشر بشراء الأوراق المالية الحكومية من قبل المصرف المركزي، حيث تعمل الاستقلالية على كبح توجه الحكومة نحو تمويل عجز الموازنة عن طريق الاقتراض من المصرف المركزي، وبالطبع فإن الاستقلالية التي تسعى إليها المصارف المركزية حالياً تركز أساساً على إعطائها حرية التصرف الكاملة في وضع وتنفيذ السياسة النقدية، واختيار الأدوات المناسبة واللازمة لتحقيق أهدافها، خاصة وأن الهدف الرئيسي قد تحدد وانحصر في ضرورة تحقيق استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة، ويجدر بنا التنويه إلى أن استقرار الأسعار ينقسم إلى استقرار داخلي (المستوى العام للأسعار)، واستقرار خارجي (سعر الصرف) مع وجود علاقة تأثير قوية ومتبادلة بينهما، وبالتالي فارتباط

استقلالية المصرف المركزي بهدف تحقيق الاستقرار الداخلي والخارجي للأسعار إنما ينبع من التعارض الذي يحدث بين الحكومة والمصرف المركزي نتيجة لميل الحكومة لتمويل عجز الميزانية تمويلاً تضحيمياً، والتعارض الذي ينشأ بين الحكومة والمصرف المركزي من جهة أخرى نتيجة لقيام الحكومة بوضع سياسات تتعارض مع أهداف السياسة النقدية التي يضعها المصرف المركزي؛ لتحقيق استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة.

وبالتالي فإن الرغبة في جعل المصرف المركزي مستقلاً، لا تكمن فقط في أهمية عزله عن الضغوط السياسية كعلاج لميل الحكومة نحو التمويل التضخمي، وإنما أيضاً لإعطاء المصرف المركزي الحرية في وضع وتنفيذ السياسة النقدية، ويصبح قادراً على رفض تنفيذ أي سياسة تضعها الحكومة تتعارض مع أهداف السياسة النقدية؛ والتي قد يترتب عنها نتائج تضخمية.

وكخلاصة يمكن تعريف استقلالية المصرف المركزي: هي منح المصرف المركزي الاستقلال الكامل في إدارة السياسة النقدية؛ من خلال عزله عن أية ضغوط من طرف الحكومة مع منحه حرية التصرف الكاملة لتحديد أهداف السياسة النقدية، وأدوات تنفيذها لتحقيق الهدف الرئيس المتمثل في تحقيق استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة، ويتمتع المسؤولون الرسميون في المصارف المركزية باستقلالية، خصوصاً في ما يتعلق بتعيينهم وعدم الاستغناء عن خدماتهم قبل انتهاء مدتهم المحددة قانوناً، كما يتمتع المصرف بالاستقلال المالي في إدارة ميزانيته وأرباحه.

ويتعين علينا التمييز بين الاستقلالية في تحديد الأهداف والاستقلالية في تحديد الأدوات:

- الاستقلالية في تحديد الأهداف: إذا كانت الأهداف كثيرة ومتعددة ومحددة بدقة فإن هذه الأهداف قد تتعارض وتقلل من استقلالية المصرف المركزي في تحديد الأهداف، والعكس إذا كانت الأهداف غير محددة بدقة، والهدف الرئيسي للمصرف المركزي محدد فقط في تحقيق استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة في هذه الحالة يكون المصرف المركزي أكثر استقلالية في تحديد أهدافه.

- الاستقلالية في تحديد الأدوات: لتحقيق الهدف الرئيسي للمصرف المركزي، وهو تحقيق استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة، يجب استعمال عدة أدوات للسياسة النقدية سواء الكمية، أو الكيفية، أو الرقابة المباشرة، فإذا كانت هذه الأدوات مفروضة على المصرف المركزي فلا تكون له استقلالية، أما إذا كانت لديه القدرة على اختيار الأدوات المناسبة لتحقيق أهدافه فإنه يكون أكثر استقلالية في تحديد أدواته.

## ثانياً: معايير استقلالية المصرف المركزي:

هناك مجموعة من المعايير يمكننا استخدامها في قياس استقلالية المصرف المركزي ويمكن حصر أهم هذه المعايير في الآتي:

1- مدى استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة كهدف للسياسة النقدية: ترتفع استقلالية المصرف المركزي في حالة ما إذا كان هدف تحقيق استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة الهدف الرئيسي، وله الأولوية في حال تعارضه مع الأهداف الأخرى وكان للمصرف المركزي الحق في اتخاذ القرار المناسب.

وتتدرج الاستقلالية إلى مستويات أقل في حالة ما إذا كان استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة هو الهدف الرئيس للمصرف المركزي؛ ولكن للمصرف المركزي تأثير ضئيل في اتخاذ القرار المناسب في حالة تعارضه مع الأهداف الأخرى، أو في حالة ما إذا كان هدف استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة يتساوى في الأهمية مع باقي الأهداف الأخرى التي يسعى المصرف المركزي إلى تحقيقها، فيما ينخفض مستوى الاستقلالية كلما كان هدف استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة يقع ضمن مجموعة أهداف قد تتعارض مع بعضها البعض مثل التشغيل وزيادة الدخل... إلخ، وتتعهد الاستقلالية في حالة المصرف المركزي ليس لديه هدف صريح معلن متمثل في استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة، أو إذا لم يتضمن قانون النقد والمصارف بالأساس إلى استقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة كهدف للمصرف المركزي.

2- مدى سلطة وحرية المصرف المركزي في تحديد أدوات السياسة النقدية: ترتفع استقلالية المصرف المركزي كلما كان للمصرف المركزي سلطة حصرية في تحديد أدوات السياسة النقدية، وتتدرج لمستويات أقل في حالة ما إذا كان للمصرف المركزي تأثيراً ضئيلاً في تحديد أدوات السياسة النقدية، وتنخفض في حالة ما لم يكن للمصرف المركزي تأثيراً في تحديد أدوات السياسة النقدية، وإنما ينحصر دوره فقط كمستشار للحكومة، وتتعهد في حالة كون الحكومة هي التي تحدد أدوات السياسة النقدية، والمصرف المركزي هو الذي ينفذ، وليس لديه أي تأثير على الإطلاق في تحديد أدوات السياسة النقدية.

3- مدى التزام المصرف المركزي بتمويل العجز في الميزانية العامة: ترتفع استقلالية المصرف المركزي وفق هذا المؤشر إلى أقصى مستوياتها في حالة ما إذا كان القانون لا يسمح مطلقاً بتمويل المصرف المركزي للحكومة، وتنخفض قليلاً في حال وجود حدود مسموحة للتمويل حتى 15% من نفقات الحكومة، وتقل كثيراً في حال ما إذا

كانت حدود تمويل الحكومة أكثر من 15% من نفقات الحكومة، وتنعدم في حالة عدم وجود حدود قانونية تقيد التمويل بالعجز.

4- مدى سلطة الحكومة في تعيين وعزل محافظ المصرف المركزي وأعضاء مجلس إدارته ومدة ولايتهم: ترتفع استقلالية المصرف المركزي وفق هذا المعيار في حالة تعيين المحافظ ومجلس إدارته يتم من قبل السلطة التشريعية (البرلمان) وليس من قبل السلطة التنفيذية (الحكومة)، وكلما كانت مدة خدمة المحافظ ومجلس إدارته أطول (لا تقل عن ثماني سنوات)، وعدم تقلد المحافظ لوظائف أخرى في الحكومة؛ كلما كان المصرف المركزي أكثر استقلالية.

كما ترتفع استقلالية المصرف المركزي في حالة كان المحافظ ومجلس إدارته من المتخصصين الأكاديميين والخبراء لضمان استقلالية القرارات، وقلة التمثيل الحكومي في المجلس بعدد من الأعضاء، وذلك للتنسيق بين السياسة النقدية والمالية للنقاش والاستماع إلى آرائهم قبل صدور قرارات المصرف المركزي، ودون أن يكون لهم حق التصويت والاعتراض على القرارات.

وتتخفض الاستقلالية عندما ترتفع درجة التمثيل الحكومي بمجلس الإدارة ويكون لهم حق التصويت والاعتراض على القرارات، وتنعدم الاستقلالية في حالة تعيين المحافظ ومجلس إدارته يتم من قبل السلطة التنفيذية (الحكومة).

5- مدى خضوع المصرف المركزي للمحاسبة والمساءلة: ترتفع استقلالية المصرف المركزي وفق هذا المعيار كلما قلت الجهات المسؤولة عن محاسبة المصرف المركزي؛ وانحصرت المحاسبة والمساءلة بشرح وتبرير سياساته في السلطة التشريعية (البرلمان) بشكل دوري، وأمام الرأي العام من خلال التقارير المنشورة، والمحادثات الصحفية.

6- مدى تدخل الحكومة في تقدير أرباحه وتوزيعها وتكوين الاحتياطات والمخصصات: ترتفع درجة استقلالية المصرف المركزي وفق هذا المعيار كلما كان المصرف المركزي له حرية غير مقيدة في وضع ميزانياته، وتحديد نفقاته، وتعيين الإيرادات اللازمة لتمويلها، وتأمين هذه الإيرادات من عملياته الخاصة دون الحاجة لأخذ الموافقة المسبقة من قبل الحكومة، وعدم ممارسة الحكومة لضغوط وتأثير على سياسة المصرف المركزي من خلال تقييدها لموارده، واستخداماته كلما كان المصرف أكثر استقلالية.

وإن هناك تفاوتاً في درجة الاستقلالية بين الدول تبعاً لما تمنحه كل دولة لمصرفها المركزي من استقلالية وفق المعايير سالفة الذكر.

### ثالثاً: دوافع الاتجاه نحو استقلالية المصارف المركزية:

هناك عدة دوافع للاتجاه نحو استقلالية المصارف المركزية، ونذكر من بين هذه الأسباب ما يلي:

1- الآثار السلبية التي تتركها عملية الاقتراض الحكومي من المصرف المركزي ومسؤوليته عن إحداث التضخم، حيث إن الدعوة إلى الاستقلالية تسعى إلى إيقاف هذا التضخم والإصدار النقدي، من خلال رسم وتحديد العلاقة القانونية ما بين الحكومة، والمصرف المركزي بالشكل الذي لا يجيز للحكومة التمادي بالاقتراض من المصرف المركزي؛ لتمويل العجز في الموازنة العامة.

2- الارتباط بين استقلالية المصرف المركزي وبين استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة كهدف رئيسي للسياسة النقدية، فعندما يكون للمصرف المركزي أهداف عديدة مجبراً على تحقيقها، وهذه الأهداف معظمها أهداف خاصة بالسياسة الاقتصادية الكلية للدولة (كالتشغيل وزيادة الدخل وتمويل عجز الميزانية.... إلخ)، وتعدد الأهداف وتناقضها في بعض الأحيان كاستقرار الأسعار والمحافظة على قيمة العملة، والتشغيل، وزيادة الدخل؛ كل ذلك يجعل المصرف المركزي غير قادر على تحقيقها معاً، وبالتالي يفقد المصرف المركزي استقلاليته وأيضاً مصداقيته في إدارة السياسة النقدية، ولهذا وجب تحديد هدف رئيسي للمصرف المركزي وهو استقرار الأسعار، والمحافظة على قيمة العملة، ولبلوغ هذا الهدف لا بد من إعطاء استقلالية كاملة للمصرف المركزي في إدارة السياسة النقدية.

3- سعي الحكومة للسيطرة على المصرف المركزي من خلال صلاحية تعيين المحافظ ومجلس الإدارة وكبار المسؤولين فيه؛ وذلك لتوجيه السياسة النقدية بما يخدم سياستها المالية والاقتصادية بصفة عامة، ووصل الأمر إلى حد فرض تطبيق بعض السياسات النقدية التي تساهم في التضخم، وتخدم الموازنة العامة كالإصدار النقدي لتغطية العجز.

4- إن خضوع المصرف المركزي إلى سلطة مركزية متمثلة في الحكومة يعني تقييده في تنفيذ السياسة النقدية، إذ يتوجب عليه الحصول على الموافقات اللازمة التي تستغرق وقتاً طويلاً، مما ينعكس سلباً على أداء المصرف المركزي في معالجة المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد الوطني، وإن حصول المصرف المركزي على استقلاليته يعني امتلاكه المرونة الكافية لتنفيذ السياسة النقدية.

5- باعتبار أن المصرف المركزي له سلطة الرقابة والإشراف على الجهاز المصرفي بالتالي استقلاليته تعتبر أمراً إلزامياً؛ وذلك لأن الأجهزة الرقابية لا تخضع للرقابة من

قبل السلطة التنفيذية، وإنما من قبل السلطة التشريعية (البرلمان) شأنها في ذلك شأن السلطة القضائية في جميع الدول، ومن ثم يتعين أن يتبع المصرف المركزي للسلطة التشريعية (البرلمان) لتحاسبه على أداء وظائفه ويرفع إليها تقاريره عن الأوضاع الاقتصادية والمصرفية، باعتبارها المسؤولة عن الإدارة السياسية والاقتصادية للبلاد.

6- تأثير الاقتصاد السياسي على السياسة النقدية، وذلك بما يسمى بالدورة السياسية للنشاط الاقتصادي، حيث غالباً ما تلجأ الحكومات إلى إرضاء الناخبين عن طريق استغلال وظائف المصارف المركزية لتحقيق أهدافها السياسية، وذلك بالتأثير على عرض النقد بزيادة الإنفاق الحكومي كلما اقترب موعد الانتخابات، بهدف كسب التأييد الشعبي للحزب المنبثقة عنه هذه الحكومة دون الاهتمام بأهداف السياسة النقدية.

7- حصيللة الدراسات التطبيقية بخصوص العلاقة بين استقلالية المصارف المركزية، وبين انخفاض معدلات التضخم والبطالة، ويدعم نتائج تلك الدراسات ذلك النجاح الكبير الذي حققه الاقتصاد الألماني والسويسري، بالإضافة إلى النتائج الإيجابية للتجربة في نيوزيلاندا.

8- ظهور تيارات فكرية جديدة خلال عقد الثمانينيات تدعو إلى استقلالية المصارف المركزية، وإلى تقليل دور الحكومات في الحياة الاقتصادية، وأخذ الاقتصاديون يركزون على فشل السياسات النقدية وإجراءات الحكومة في معالجة مشاكل الركود والبطالة والتضخم، هذه الاتجاهات الأيدولوجية الجديدة في الاقتصاد دفعت بموضوع حصول المصارف المركزية على استقلاليتها في مقدمة اهتمامات السياسيين والاقتصاديين على حد سواء.

9- إجبار بعض الدول على منح المصارف المركزية استقلاليتها من طرف صندوق النقد الدولي كشرط لتقديم العون المالي.

#### رابعاً: الاستقلالية بين المعارضة والتأييد:

على الرغم من تزايد التأييد لاستقلالية المصارف المركزية، مستندين في ذلك على الإيجابيات العديدة والدوافع سابقة الذكر، وقيام العديد من الدول بالتغيير في تشريعاتها على نحو يمنح للمصارف المركزية قدراً كبيراً من الاستقلالية، إلا أن ذلك لم يجعلها بعيدة عن الآراء المعارضة وتتمثل هذه المعارضة في النقاط الآتية:

- أن الاستقلالية تتنافى مع مبادئ الديمقراطية، مستندين في ذلك أن المسؤولين عن المصرف المركزي ليسوا منتخبين من الشعب ولا يحاسبون أمامه، وبالتالي لا يجوز تفويضهم بإدارة السياسة النقدية التي ترتبط بالنشاط الاقتصادي لعموم الاقتصاد الوطني.

- إن السياسة النقدية ينبغي أن تتسق مع السياسة المالية لتحقيق الأهداف الاقتصادية العامة، وذلك يتطلب ضرورة إشراف الحكومة على السياسة النقدية والسياسة المالية لتجنب التعارض بين السياستين ولتحقيق التنسيق بينهما، كما يؤيدون وجهة نظرهم بأن المصارف المركزية في مختلف الدول لها دورها المتعارف عليه كمستشار مالي للحكومة، ومساعدتها على مواجهة الظروف الاقتصادية العامة، والتنسيق مع الحكومة على الأساليب التي يمكن اعتمادها لمواجهة مشكلة معينة، فالمصارف المركزية يعتبرونها هي بذلك أحد الأجهزة الاقتصادية التي تستخدمها الحكومة لتنفيذ سياستها الاقتصادية.



## 2.1 المصارف التجارية:

### 1.2.1 تعريف المصارف التجارية:

المصارف التجارية تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب، أو بعد أجل، وتمنح قروضاً لأجل قصيرة نسبياً، وغالباً لتمويل التجارة ومن هنا جاءت التسمية، وإن كان نطاق تمويل هذه المصارف قد امتد لأجل طويلة، وإلى قطاعات اقتصادية أخرى صناعية، وعقارية، وزراعية، لذلك إن إطلاق اسم المصارف التجارية إنما هو من قبيل الاعتياد وفقاً لما تعارف عليه الناس، وإن هذه التسمية غير دقيقة، لأنها لا تعبر عن النشاط الفعلي لهذه المصارف.

وتختلف التعاريف الخاصة بالمصارف التجارية باختلاف القوانين، والأنظمة التي تحكم أعمالها، والتي تتباين من بلد إلى آخر، كما تختلف باختلاف طبيعة نشاط هذه المصارف وشكلها القانوني، ولذا من الصعوبة إيجاد تعريف شامل لها على اختلاف أنواعها، وأشكالها، والقوانين التي تحكم أعمالها.

ففي ليبيا يعرف قانون المصارف رقم (1) لسنة 2005 (يعتبر مصرفاً تجارياً كل شركة تقوم بصفة معتادة بقبول الودائع في حسابات جارية، تدفع عند الطلب، أو في حسابات لأجل، وتمنح القروض والتسهيلات الائتمانية، وغير ذلك من الأعمال المصرفية).

ويعرف قانون المصارف المصري رقم (88) لسنة 2003 (كل نشاط يتناول بشكل أساسي واعتيادي قبول الودائع والحصول على التمويل واستثمار تلك الأموال في تقديم التمويل، والتسهيلات الائتمانية، والمساهمة في رؤوس أموال الشركات، وكل ما يجرى العرف المصرفي على اعتباره من أعمال البنوك).

ويعرف قانون المصارف في الأردن رقم (28) لسنة 2000 المصرف التجاري (أنه الشركة التي يرخص لها بممارسة الأعمال المصرفية وفق أحكام قانون البنوك بما في ذلك فرع البنك الأجنبي المرخص له بالعمل في المملكة).

فالمصارف التجارية بشكل عام هي تلك المصارف التي رخص لها بتعاطي الأعمال المصرفية، والتي تشمل تقديم الخدمات المصرفية لا سيما قبول الودائع بأنواعها (تحت الطلب، ولتوفير، ولأجل أو خاضعة لإشعار) ويطلق عليها أحياناً بمصارف الودائع، كما تتعامل بالائتمان المباشر وغير المباشر، وأهم ما يميزها قبولها للودائع تحت الطلب، وينتج عن ذلك ما يسمى خلق النقود.

إن مجرد قبول الودائع أمراً تشترك فيه أنواع مختلفة من المصارف، فالمصرف المركزي يقبل الودائع من المصارف التجارية، كما تقبل بعض المصارف المتخصصة الودائع من المواطنين، ولكن أهم ما يميز المصارف التجارية هو قبولها للحسابات الجارية، مما يجعلها على استعداد لدفع هذه الودائع إلى أصحابها وقت ما شاءوا دون ملاحظة أو إلحاح، بينما لا تتعامل المصارف الأخرى بمثل هذا النوع، وإنما بودائع لأجل أو الخاضعة لإشعار بحيث يشترط مضي فترة معينة على الوديعة، أو مضي فترة على إشعار المصرف بالسحب، وبما أن السحب من الحسابات الجارية يتم بشيكات يحررها المودع، يمكن القول بأن أهم ما يميز المصارف التجارية عن غيرها فتحها للحسابات الجارية، وقبول التعامل بالشيكات، وما ينتج عنه من انتمان وخلق للنقود.

### - خصائص المصارف التجارية:

تتمتع المصارف التجارية بالخصائص التالية:

1- يختص المصرف التجاري دون غيره من المؤسسات، والمشاريع التجارية بأن معظم أصوله تشكل حقوقاً على مؤسسات وأشخاص آخرين، وأن معظم موارده حقوق لمؤسسات وأشخاص آخرين في شكل ودائع مختلفة، والمصارف التجارية هي المؤسسات الوحيدة القادرة على خلق خصوم إيداعيه قابلة للتحويل من شخص إلى آخر ومن مؤسسة إلى أخرى باستخدام الشيكات، حيث تقوم بفتح حسابات جارية لعملائها وإصدار الشيكات، وذلك بناءً على طلبهم، ومسك هذه الحسابات وإجراء عمليات المقاصة لحسابهم بطريقة سريعة وبعدها من المجهود، ولهذا فإن أهم وظيفة يقوم بها المصرف التجاري هي إدارة الخصوم الإيداعية، وما لذلك من تأثير على عرض النقود.

2- تختص المصارف التجارية بالقدرة على الإقراض والاقتراض، وذلك بالوساطة بين طبقة المدخرين والمستثمرين، وبهذا تمارس المصارف أثراً فعالاً على حجم الائتمان وتوزيعه بين القطاعات الاقتصادية المختلفة في المجتمع.

3- تتعامل المصارف التجارية في الأصول النقدية والمالية فقط كالودائع، والقروض، والأوراق المالية، ولا تدخل في مجالات الاستثمار المباشر في الأصول الحقيقية، وذلك لأن قوانين المصارف في معظم دول العالم تمنع المصارف التجارية من الدخول في استثمارات الأصول الحقيقية إلا بالقدر الذي تحتمه طبيعة عمل المصرف التجاري كامتلاك أثاث، ومباني المصرف (الأصول الثابتة).

4- وأخيراً فإن الخاصية الرئيسية لعمل المصارف التجارية هي قدرتها على خلق النقود، وذلك انطلاقاً من تعريف النقود إنها تشمل الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، فعندما يقوم المصرف التجاري باستخدام أصوله بالإقراض ينعكس ذلك في جانب الخصوم على شكل ودائع (حسابات جارية)، أي زيادة في موارد المصرف الذي تم فيه إيداع قيمة القرض، وقد يكون الإيداع في نفس المصرف، أو في مصرف آخر، وبالتالي تزداد موارد ذلك المصرف بقيمة القرض ويحدث تغير في أصول المصرف بزيادة قدرته على الإقراض، وذلك بعد خصم نسبة الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية، ومن ثم ينعكس ذلك مرة أخرى على خصوم (موارد) المصرف بالزيادة على شكل ودائع (حسابات جارية) أي زيادة في خصوم (موارد) المصرف الذي تم فيه إيداع قيمة القرض، وبالتالي تزداد قدرته على الإقراض مرة أخرى بعد خصم نسبة الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية وهكذا، فإن نتيجة استخدام الأصول في الإقراض تنعكس في شكل زيادة في ودائع (حسابات جارية) المصارف التجارية، وعليه فإن الائتمان يعتبر أهم مورد مباشر للتغييرات في عرض النقود، وبهذا فإن المصارف التجارية تختص عن غيرها من المصارف في قدرتها على إدارة وإصدار النقود الائتمانية.

### 2.2.1 تصنيف المصارف التجارية:

1- من حيث شكل الملكية: تقسم إلى ما يلي:

أ- المصارف الخاصة: وتأخذ هذه المصارف شكل الملكية الفردية أو شركات الأشخاص حيث تعود ملكيتها إلى شخص واحد أو عائلة واحدة أو مجموعة شركاء.

ب- المصارف المساهمة: وتأخذ هذه المصارف شكل الملكية المساهمة حيث تكون شركة أموال (مساهمة عامة محدودة)، وتطرح أسهمها للاكتتاب العام، ويجري تداولها في الأسواق المالية.

2- من حيث علاقتها بالدولة: تقسم إلى ما يلي:

أ- مصارف القطاع العام: وتعود ملكية هذه المصارف إلى الدولة.

ب- مصارف القطاع الخاص: وتعود ملكية هذه المصارف إلى القطاع الخاص بأشخاصه الطبيعيين، والاعتباريين سواء على شكل مشروعات فردية أو شركات أشخاص أو شركات أموال.

ج- مصارف مختلطة: ويشترك في ملكية هذه المصارف كل من القطاع العام والخاص.

3- من حيث جنسيتها: تقسم إلى ما يلي:

أ- المصارف الوطنية: وهي المصارف التي تعود ملكيتها إلى أشخاص طبيعيين أو اعتباريين تابعين للدولة التي تقوم هذه المصارف على أرضها.

ب- المصارف الأجنبية: وهي المصارف التي تعود ملكيتها إلى رعايا دولة أخرى غير الدولة المسجلة فيها هذه المصارف.

4- من حيث تفرعها: تقسم إلى ما يلي:

أ- المصارف المفردة: وهي المصارف ذات المركز الواحد تمارس منه وفيه كافة أنشطتها المصرفية، أو تحدد لها مناطق محددة لفتح الفروع لا تتجاوزها.

ب- المصارف المتفرعة محلياً: وهي المصارف التي يسمح لها بفتح فروع داخل الدولة التي تحمل جنسيتها.

ج- المصارف المتفرعة إقليمياً: وهي تلك المصارف التي تنتشر فروعها ضمن منطقة جغرافية محددة تضم أكثر من بلد واحد.

د- المصارف المتفرعة عالمياً: وهي المصارف الكبيرة المسموح لها بانتشار فروعها في مختلف أنحاء العالم.

### 3.2.1 وظائف المصارف التجارية:

تسعى المصارف التجارية إلى ممارسة العديد من الوظائف، وتقديم خدمات متنوعة ومختلفة، وخاصة بعد ظهور مفهوم الصيرفة الشاملة، حيث تعمل هذه المصارف على تحقيق مستويات متزايدة من الربحية وتحسين نوعية خدماتها سعياً نحو خلق مركز استراتيجي متميز، وتحقيق رضا وولاء للزبائن، وعموماً فإن المصارف التجارية تتولى تقديم الوظائف التالية:

1- فتح الحسابات المصرفية: يقوم المصرف بفتح حساب لعميله حيث يستفيد العميل من الخدمات التي يقدمها المصرف فيما يتعلق بتسوية وتنظيم معاملاته المالية، كما يستفيد من التسهيلات الائتمانية التي يقدمها المصرف، بينما يستفيد المصرف التجاري من موارد عميله، حيث يغذي بها عمليات الإقراض بالإضافة إلى العمولات التي يخصمها المصرف من المقبوضات أو المتحصلات التي يقوم بها لصالح عميله، وتعتبر الودائع المصرفية المورد الرئيسي الذي يعتمد عليها المصرف في الحصول على الموارد.

وتتنوع الودائع المصرفية بحسب تاريخ استحقاقها إلى ثلاثة أنواع وهي:

أ- الودائع الجارية (تحت الطلب): وهي المبالغ التي يودعها أصحابها في المصارف، ويحق لهم سحبها كاملة في أي وقت دون أن يحصلوا على عائد أو فائدة.

ب- ودائع ثابتة (لأجل أو بإخطار): وهي المبالغ التي يضعها أصحابها في المصرف بناءً على اتفاق بينهما بعدم سحب أي شيء منها إلا بعد تاريخ محدد أو بعد إخطار المصرف بمدة معينة، ويتحصل أصحابها على فائدة.

ج- ودائع ادخار (توفير): وهي المبالغ التي يودعها أصحابها في المصرف، ويحق لهم سحبها كاملة متى يريدوا، ويتحصل أصحابها على فائدة تكن في الغالب أقل فائدة من الودائع الثابتة.

2- منح القروض: هي المحور الأساسي لعمل المصرف التجاري إذ تعتبر القروض الاستخدام الرئيسي الذي يعتمد عليه المصرف في إيراداته، حيث تمثل الجانب الأكبر من الاستخدامات، والقروض هي التي تمكن المصرف أساساً من دفع الفوائد المستحقة للمودعين لديه، ومن تحقيق قدر ملائم من الربح مع إمكانية احتفاظ المصرف بقدر من السيولة لمواجهة احتياجات السحب من العملاء.

وقد يكون الإقراض أو منح الائتمان لتمويل عمليات تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمات أو استهلاك، وقد يكون قصير الأجل أو متوسط الأجل أو طويل الأجل، وقد يكون لإفراد أو لشركات قطاع خاص أو قطاع عام.

3- بيع وشراء الأوراق المالية (الاستثمارات المالية): إن الاستثمار في الأوراق المالية يحقق هدفي السيولة والربحية في نفس الوقت، حيث تقوم المصارف عادةً بإدارة صناديق استثمارية خاصةً بها مكونة من تشكيلة من الأوراق المالية، كما تقوم بإدارة صناديق استثمارية خاصةً بكبار العملاء، ومجموعة من الصناديق العامة لصغار العملاء بحيث تحقق أهداف ورغبات كافة العملاء، حيث تقوم ببناء تشكيلات صناديق مختلفة من الأوراق المالية تنسم كلاً منها بسمات معينة من حيث العائد والمخاطرة، بشكل يتناسب مع أهداف فريق معين من المستثمرين.

4- إصدار الحوالات المصرفية: هي عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى حساب أو من مصرف إلى مصرف أو من بلد لآخر، وما يترتب على ذلك من تحويل العملة المحلية بالأجنبية أو الأجنبية بأجنبية أخرى.

وتنقسم الحوالات النقدية إلى قسمين هما:

- حوالات داخلية: وهي عملية تحويل المصرف للنقود من حساب لآخر بنفس الدولة بناءً على طلب عملائه، شريطة أن يقوم طالب التحويل بإيداع المبلغ المطلوب تحويله لدى المصرف، أو أن يكون له حساب جاري يغطي هذا المبلغ المراد تحويله، ثم يقوم المصرف بتحويله إلى حساب الشخص المستفيد الذي يحدده العميل، وإذا كان صاحب الحساب المستفيد في نفس المصرف يتم تسوية الحوالة بخصم قيمة الحوالة من المدين، وإضافة القيمة إلى الدائن المستفيد، أما إذا كان حساب المستفيد في مصرف آخر يتم تسوية الحوالة بين المصرفين عن طريق غرفة المقاصة لدى المصرف المركزي، فكل المصارف لديها حسابات جارية لدى المصرف المركزي باستثناء الاحتياطي القانوني لغرض المقاصة والتسوية.

- حوالات خارجية: وهي عملية تحويل المصرف للنقود من دولة إلى أخرى، حيث يتم خصم قيمة الحوالة من حساب طالب الحوالة بسعر بيع العملة الأجنبية مع مصاريف وعمولة التحويل، بعد ذلك يقوم المصرف المحول بمراسلة المصرف المرسل في الدولة المعنية لدفع قيمة الحوالة للمستفيد، وتتم تسوية قيمة الحوالة بين المصرفين إما بخصمها من حساب المصرف المحول لدى المصرف المرسل دافع قيمة الحوالة، أو بإضافتها لحساب المصرف المرسل دافع قيمة الحوالة لدى المصرف المحول، وذلك وفقاً لاتفاقيات وتعليمات الدفع بين المصرفين.

5- إصدار الاعتمادات المستندية: هو التسهيل المالي الذي تمنحه المصارف لعملائها المستوردين، حيث يمكنهم من فتح اعتمادات لحساب المصدرين في الخارج.

وتفسير خطاب الاعتماد التجاري أن شخصاً ما يرغب في استيراد بضاعة من بلد أجنبي، ولكنه لا يرغب في دفع ثمنها فوراً للبائع قبل وصولها وتسلمها والتأكد من كونها مطابقة للشروط والمواصفات المتفق عليها، وحتى يبعث الطمأنينة في نفس المصدر نجد أن المستورد يقوم بفتح اعتماد مستندي من أحد المصارف في بلده لصالح المصدر بالمبلغ اللازم لدفع ثمن البضاعة، وما يصاحبه من مصاريف.

فإذا ما تسلم المصدر خطاب الاعتماد يمكنه أن يسحب على المصرف المذكور في الخطاب كمبيالة مستندية بالمبلغ المستحق من قبل المستورد، يدفعه إليه المصرف المراسل حسب الاتفاق الذي تم مع المشتري، إما نقداً وذلك بعد استلام الوثائق التي تثبت شحن البضاعة المعنية، وإما أجلاً وذلك بعد وصول البضاعة إلى المستورد، والتأكد من كونها مطابقة للمواصفات.

6- إصدار خطابات الضمان: هو تعهد كتابي صادر عن المصرف بناءً على طلب عميله، يلتزم فيه لصالح العميل في مواجهة شخص ثالث هو المستفيد، بأن يدفع مبلغاً معيناً إذا طلبه المستفيد خلال أجل محدد في الخطاب.

وبعبارة أخرى: هو تعهد كتابي يتعهد بمقتضاه المصرف بكفالة أحد عملائه في حدود مبلغ معين تجاه طرف ثالث، وذلك بالتزام ملقى على عاتق العميل المكفول، وذلك ضماناً لوفاء هذا العميل بالتزامه تجاه ذلك الطرف خلال مدة معينة، على أن يدفع المصرف المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان الضمان، بغض النظر عن معارضة المدين أو موافقته في ذلك الوقت، في حالة فشل العميل بالوفاء بالتزاماته تجاه الطرف الثالث أو إخلاله بشروط التعاقد معه.

7- خدمات مصرفية أخرى: يقدم المصرف التجاري لعملائه بعض الخدمات المصرفية ملحقة بعملياته المختلفة، ومن أهم هذه الخدمات هي:

أ- تأجير الخزائن الحديدية للجمهور لحفظ الوثائق، والممتلكات الثمينة والمهمة.

ب- تقديم خدمات استشارية متعددة في مجال دراسات الجدوى الاقتصادية، وكيفية إدارة الأعمال.

ج- خدمات البطاقات الائتمانية.

## 4.2.1 أهداف المصارف التجارية:

إن المصارف التجارية تسعى لتحقيق ثلاثة أهداف رئيسية على درجة كبيرة من الأهمية على النحو التالي:

1- الربحية: تسعى إدارة المصارف التجارية دائماً إلى تحقيق أكبر صافي ربح ممكن، لتعظيم ثروة الملاك عن طريق زيادة حصة السهم من الأرباح، لينعكس ذلك على السعر السوقي للسهم بالارتفاع، إذ إن المعيار الأساسي لمدى كفاءة الإدارة هو حجم الأرباح التي تحققها، فإذا حققت الإدارة أرباحاً أكثر، فإن ذلك يعني أنها أكفأ من غيرها، فالهدف الرئيسي لإدارة المصرف هي زيادة الأرباح من خلال تعظيم الفرق بين الإيرادات التي تتحصل عليها والمصروفات التي تنفقها.

كما تسعى المصارف التجارية إلى زيادة أرباحها لأنها أكثر عرضة لمخاطر الرفع المالي، وذلك لأن الفوائد المدفوعة (الفوائد المدينة) لأصحاب الودائع (التوفير ولأجل) تشكل جزءاً كبيراً من مصروفات النشاط المصرفي للمصارف التجارية، فضلاً عن التزام تلك المصارف بدفع هذه الفوائد سواء حققت أرباحاً أم لم تحقق، وأن هذا يفرض على المصارف التجارية ضرورة تحقيق أقصى ربح من خلال زيادة إيرادات النشاط المصرفي من الفوائد المقبوضة (الفوائد الدائنة)؛ وذلك لأن أي انخفاض بسيط في الإيرادات كفيل بإحداث انخفاض أكبر في الأرباح وفقاً لمفهوم الرفع المالي.

2- السيولة: نظراً لأن الجزء الأكبر من موارد المصارف التجارية تتمثل في ودائع تستحق عند الطلب، يفرض ذلك على المصارف التجارية الاحتفاظ بنسبة سيولة تمكنها من الوفاء بالتزاماتها في أي لحظة، فالمصارف التجارية لا تستطيع تأجيل سداد ما عليها من مستحقات لفترة زمنية ولو قصيرة؛ لأن ذلك قد يعرضها للعسر المالي والإفلاس بالتبعية.

3- جذب المدخرات: تسعى المصارف إلى جذب المدخرات من خلال السياسة التسويقية للمصرف والتي تتضمن التركيز على معرفة رغبات العملاء والإعلان عن الخدمات الجديدة والسعر المناسب للخدمة هذه كلها عناصر يجب أن توفرها المصارف لتضمن الجودة للخدمة المقدمة ولنيل رضى العملاء.

3- الأمان: لا تستطيع المصارف استيعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال، فأياً خسائر من هذا النوع معناها التهام جزء من أموال المودعين، وبالتالي إفلاس المصرف التجاري، ولهذا تسعى المصارف التجارية إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال تجنب العمليات ذات الدرجة العالية من المخاطرة.



قد يبدو وجود تعارض واضح بين الأهداف الثلاثة السابقة، وهو ما يمثل مشكلة للإدارة المصرفية، فعلى سبيل المثال يمكن للمصرف التجاري تحقيق درجة سيولة، وأمان عالية من خلال احتفاظه بالسيولة الزائدة داخل خزينته، إلا أن ذلك يؤثر سلباً على هدف الربحية، فالنقدية الراكدة داخل الخزنة لا يتولد عنها أي عائد أو مخاطرة في الوقت الذي يكون فيه المصرف مطالباً بسداد المصروفات المستحقة عليه.

وبنفس المنطق أيضاً فإن المصرف التجاري يمكنه توجيه أمواله إلى الاستخدامات (القروض والاستثمارات) التي تدر عائداً مرتفعاً، وبالتالي الاقتراب من هدف الربحية، إلا أنه في المقابل نجد هذه الاستخدامات (القروض والاستثمارات) عادةً ما تتسم بانخفاض سيولتها وارتفاع درجة مخاطرتها، مما قد ينجم عنها خسائر رأسمالية كبيرة للمصرف، إذاً ما هو الحل؟

يجب الإشارة هنا إلى أن الهدف الأساسي الذي يجب أن يسعى إليه المصرف التجاري هو تعظيم الربح، وهو ما يهدف إليه الملاك بالدرجة الأولى، أما السيولة والأمان وهو ما يهدف إليه المودعون يمكن أن يتحقق من خلال اتباع التعليمات والأوامر الصادرة من المصرف المركزي التي تجعل احتمالات تعرض المصرف التجاري للعسر المالي وانخفاض حافة الأمان محدود في حالة اتباعه للتعليمات والأوامر الصادرة من المصرف المركزي، ومن ثم تصبح السيولة والأمان بمثابة قيود على هدف تحقيق الربحية.

وهناك بعض المراجع تشير إلى أن السيولة والربحية هدفان متناقضان، فهنا يجب أن أشير إلى نقطة هامة، وهي أن الربحية والسيولة هدفان متكاملان وليس متناقضان، وذلك لأن العملاء يفضلون إيداع أموالهم في المصرف الذي يحقق أعلى معدل ربحية، ويزداد أيضاً السعر السوقي للأسهم في سوق الأوراق المالية نتيجة ارتفاع الأرباح، وهذا دليل على كفاءة إدارة المصرف، أما لو احتفظ المصرف بسيولة زائدة عن الحاجة ولم يرقم باستثمارها سينعكس ذلك على الربحية بالانخفاض؛ فهو بذلك يحقق هامش أمان مؤقت، فعند نشر ميزانيته نهاية العام سوف يقوم العملاء بسحب ودائعهم نتيجة انخفاض الأرباح، وينعكس انخفاض الأرباح أيضاً على أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية بالانخفاض، وهذا دليل على عدم كفاءة إدارة المصرف، ولأن المصرف مؤسسة مالية هدفها الربح وتعظيم ثروة الملاك، فعندما لا يتحقق ذلك معناه إن إدارة المصرف غير كفؤة، والمودعون سوف يقومون بسحب ودائعهم وإيداعها بمصرف آخر يحقق معدل ربحية أعلى، وبالتالي فإن عدم تحقيق الربحية يؤدي إلى انخفاض السيولة والأمان وانخفاض أسعار الأسهم بالتبعية، فمن خلال هذا التحليل والإيضاح نستنتج أن الربحية والسيولة هدفان متكاملان وليس متناقضان.

## 5.2.1 القوائم المالية الأساسية للمصرف التجاري:

### 1- قائمة المركز المالي (الميزانية العامة):

تحتوي الميزانية على جانب الخصوم (الموارد) التي تمثل التزامات المصرف وحقوق الملكية، وعلى جانب الأصول (الاستخدامات) التي تعتبر حقوقاً له.

وتعكس الميزانية طبيعية المركز المالي للمصرف في لحظة زمنية معينة، وتظهر عناصر الأصول (الاستخدامات) مرتبة حسب سيولتها، فتظهر الأصول الأكثر سيولة فالأقل سيولة وهكذا، ويظهر جانب الخصوم (الموارد) مرتبة حسب تاريخ الاستحقاق الأقل ثباتاً وهكذا، والجدول التالي يبين الميزانية العمومية لأحد المصارف التجارية.

الأصول (الاستخدامات)	الخصوم (الموارد)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأرصدة النقدية:</li> <li>نقدية في الصندوق</li> <li>حساب لدى المصرف المركزي</li> <li>حسابات لدى مصارف أخرى</li> <li>- كمبيالات وسندات مخصومة</li> <li>- محفظة الأوراق المالية:</li> <li>استثمار في أوراق مالية حكومية</li> <li>استثمار في أوراق مالية غير حكومية</li> <li>- قروض وسلف</li> <li>- الأصول الثابتة:</li> <li>مجموع الأصول الثابتة</li> <li>(قسط الاهلاك)</li> <li>صافي الأصول الثابتة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الودائع:</li> <li>ودائع تحت الطلب</li> <li>ودائع التوفير</li> <li>ودائع لأجل وودائع باخطار</li> <li>- قروض من المصارف</li> <li>- قروض من المصرف المركزي</li> <li>- سندات</li> <li>- تأمينات نقدية</li> <li>- حقوق الملكية:</li> <li>رأس المال</li> <li>الاحتياطيات</li> <li>الأرباح المحتجزة</li> </ul>
<b>المجموع</b>	<b>المجموع</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>الحسابات النظامية:</li> <li>تعهدات العملاء مقابل اعتمادات مستنديه</li> <li>تعهدات العملاء مقابل كفالات</li> <li>تعهدات العملاء مقابل التزامات أخرى</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الحسابات النظامية:</li> <li>تعهدات المصرف مقابل اعتمادات مستنديه</li> <li>تعهدات المصرف مقابل كفالات</li> <li>تعهدات المصرف مقابل التزامات أخرى</li> </ul>

ويمكن التعرف بصورة تفصيلية على أي نشاط يقوم به المصرف التجاري من خلال التحليل المالي لميزانيته كالاتي:

### أولاً: جانب الخصوم (الموارد):

هي مجموع الموارد المتوفرة لدى المصرف التجاري، وهذه البنود التي تكون إجمالي موارد المصرف التجاري هي:

1 - الودائع: تعد الودائع المصدر الرئيسي لمكونات موارد المصارف التجارية، والودائع عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة المصرف التجاري، وأن هذه الديون هي نقود يمكن استخدامها لإبراء الذمم أو الدين في الوقت نفسه، علماً بأن الودائع لا تنشأ نتيجة لإيداع الأفراد لأموالهم لدى المصرف التجاري فقط، وإنما تنشأ أيضاً نتيجة لإقراض المصرف للأفراد وهو ما يعرف بخلق النقود.

ويمكن تقسيم الودائع إلى الأنواع التالية:

أ- الودائع الجارية (تحت الطلب): هي عبارة عن مبلغ من المال يودع لدى المصرف التجاري، ويتعهد المصرف بدفعه في أي وقت يشاء فيه صاحب الوديعة سحب كامل وديعته أو جزء منها بموجب أوامر أو صكوك يصدرها المودع إلى المصرف.

بما أن الودائع الجارية بمثابة التزام مصرفي بالدفع عند الطلب، لهذا فإن المصارف لا تدفع فائدة على الودائع الجارية؛ لكنها تقدم للعميل العديد من الخدمات عند فتح الحساب الجاري مقابل رسوم وعمولات كالحوالات، وإصدار بطاقات الائتمان، وخطابات الضمان، والاعتمادات المستندية، ومنح القروض، ويجب على إدارة المصرف دراسة نمط استقرار هذه الودائع، فكلما ارتفعت نسبة الودائع المستقرة من إجمالي الودائع الجارية تنخفض مخاطر السيولة المتمثلة في عدم قدرة المصرف على مواجهة مسحوبات العملاء، وبالتالي بإمكانه توجيه جزء أكبر من تلك الودائع نحو القروض، والعكس في حالة ارتفاع نسبة الودائع الغير المستقرة من إجمالي الودائع الجارية حيث ترتفع درجة مخاطر السيولة، وبالتالي يجب على إدارة المصرف أن تحتفظ بدرجة سيولة مرتفعة، وتقلل من منح القروض.

ب- ودائع التوفير: وهي ودائع تودع لدى المصرف التجاري، ويحصل أصحابها على دفاتر تقييد وتثبت فيها دفعات الإيداع والسحب، وتدفع عنها أسعار فائدة محددة مسبقاً، ومعظم هذه الودائع شخصية وهي لصغار المدخرين، وعادةً تحاول المصارف استقطاب هذه الشريحة؛ لأنها تتميز بالثبات النسبي وكثرة حساباتها، وعادةً ما تمنح المصارف جوائز لأصحاب الحسابات التي يسعدها الحظ.

ج- الودائع لأجل أو بإخطار: هي ودائع لكبار العملاء الذين لديهم سيولة زائدة عن حاجتهم لفترة محددة، ويتعهد المصرف للعميل بالدفع لمبلغ الوديعة لأجل بعد انقضاء الفترة المتفق عليها بين المودع والمصرف، ويدفع المصرف عنها فائدة للمودع.

أما الوديعة بإخطار فإنها تقتضي التزام المودع بإخطار أو إشعار المصرف بالسحب قبل وقت مناسب من تاريخ سحبها، ويقوم المصرف أيضاً بدفع فائدة عنها كما هو الحال بالنسبة للودائع الأجلة؛ لأن المودع في الحالتين يضحى بحرية سحب وديعته عند الطلب، ويتلقى لقاء تلك التضحية عائداً متمثلاً في الفائدة.

2- الاقتراض من المصارف التجارية ومن المصرف المركزي: غالباً ما تلجأ المصارف التجارية إلى الاقتراض بعضها من بعض، أو من المصرف المركزي عند حاجتها لتمويل عملياتها المصرفية عندما تقتصر مواردها المتاحة عن تمويل مثل هذه العمليات بالكامل، وهذا الاقتراض يمثل التزامات على المصرف تجاه بقية المصارف الذي اقترض منها سواء كانت محلية أو أجنبية في الداخل والخارج.

ويمكن أن يكون القرض مؤقتاً أو موسمياً، وأن المصارف التجارية تفضل الاقتراض من بعضها البعض قبل لجوئها إلى المصرف المركزي، بسبب انخفاض سعر الفائدة على هذه القروض المؤقتة، كما أنها قصيرة الأجل وتسترد عند الطلب، أما في حالة عجز المصرف التجاري من الحصول على قرض من المصارف التجارية، فإنه يلجأ إلى المقرض الأخير للجهاز المصرفي (المصرف المركزي).

إلا أنه لا بد من التأكيد أن المصدر الأساسي لموارد المصارف التجارية يتمثل في الودائع بأنواعها المختلفة.

3- السندات: وهي من مصادر التمويل الخارجية والتي يصدرها المصرف ويتم بيعها في سوق الأوراق المالية بتواريخ استحقاق مختلفة، ويتحصل المستثمر مقابل شرائها على فائدة بشكل دوري ومستمر وعلى قيمة السند في تاريخ الاستحقاق.

4- التأمينات النقدية: وتمثل مقدار الأموال التي حصل عليها المصرف من العملاء في صورة تأمينات على خدمات قدمها أو سيقدمها لهم، كما هو الحال عند إصدار خطابات الضمان أو فتح الاعتمادات المستندية.

5- حقوق الملكية: وتشمل:

- رأس المال: وينقسم إلى:

رأس المال المدفوع: وهي قيمة الأسهم التي قام بدفعها أصحاب المصرف (المساهمون المؤسسون) التي تم بها تكوين رأس المال عند التأسيس.

ورأس المال المكتتب: وهي قيمة الأسهم التي قام بإصدارها (المؤسسون) فيما بعد للاكتتاب الخاص أو العام والتي تم بيعها في سوق الأوراق المالية كمصدر للتمويل.

- الاحتياطيات تنقسم إلى:

احتياطي إلزامي: يكون المصرف ملزماً بتكوينه بحكم القانون الذي يصدره المصرف المركزي بهذا الخصوص، أو بحكم الأعراف والتقاليد المصرفية السائدة، ويستمر الخصم السنوي لهذا الاحتياطي من صافي الأرباح إلى أن يصبح مقدار الاحتياطي القانوني مساوياً لرأس المال المدفوع.

احتياطي اختياري: وهو عبارة عن احتياطي يقوم المصرف بتكوينه اختياريًا، ويتم الخصم السنوي لهذا الاحتياطي من صافي الأرباح بهدف دعم مركزه المالي وزيادة ثقة عملائه فيه.

احتياطي مخصص: وهو عبارة عن احتياطي خاص لمواجهة الأزمات التي قد تحدث في المستقبل مثل مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، وذلك لمواجهة الخسائر التي قد يتعرض لها المصرف من جراء إعدام بعض الديون المشكوك فيها ويتم تكوينه بأن يقطع المصرف كل عام نسبة مئوية معينة من أرباحه يقدرها بناءً على حجم الديون التي يشك في إمكانية تحصيلها ويضيفها إلى هذا المخصص.

- الأرباح المحتجزة: وتتمثل في القيمة التي يتم احتجازها من صافي الربح بعد القيام بخصم الاحتياطيات، والمخصصات، والتوزيعات، والتي تقترحها الإدارة العليا، وتقرر الجمعية العمومية (المساهمين) احتجازها وعدم توزيعها، واعتبارها كمصدر للتمويل بديلاً عن المصادر الأخرى، إلا أنها تكون قابلة للتوزيع ويوزعها المصرف متى شاء.

#### 5- الحسابات النظامية في كشف الميزانية العمومية:

هي عبارة عن حسابات لها مقابل وتمثل التزامات عرضية على المصرف، ولا يدخل مجموعها مع المجموع العام للميزانية، إلا أنها قد تصحح التزامات حقيقية في حالة اضطر المصرف إلى دفع قيمتها عندما يطلب منه ذلك، مثل عند عدم التزام أحد العملاء المكفولين بالشروط التي كفلها المصرف على أساسها، وعندها يدخل مجموع هذه الحسابات في مجموع الميزانية في كلا الجانبين على شكل التزام حقيقي على العميل في جانب الأصول والتزام حقيقي على المصرف في جانب الخصوم، أو على شكل زيادة التزامات العميل في جانب الأصول وإنقاص أحد بنود الأصول الأخرى بنفس المقدار كالنقدية مثلاً، وفي كل هذه الحالات يشطب هذا الالتزام العرضي من الحسابات النظامية؛ لأنه أصبح التزاماً حقيقياً، وهذه الحسابات كما تظهرها الميزانية العمومية هي:

- تعهدات المصرف مقابل اعتمادات مستندية: مما يعني أن هذا المصرف قد قدم خطابات اعتماد تعهد فيها لمراسليه في الخارج بدفع قيمة الاعتماد عند تحقيق الصفقات التجارية أو الشروط التي احتوتها هذه الاعتمادات.

وهذا البند له مقابل في جانب الأصول بما يعادل نفس الرقم، وهو تعهدات عملاء هذا المصرف بالدفع مقابل هذه الاعتمادات، مما يعني أن لدى المصرف تعهدات من عملائه الذين تخصصهم هذه الاعتمادات بدفع قيمة الاعتماد عند تحقيق الصفقات التجارية أو الشروط التي احتوتها هذه الاعتمادات، والتي أرسل المصرف خطابات اعتمادات مستندية بشأنها إلى مراسليه في الخارج.

- تعهدات المصرف مقابل كفالات لحساب العملاء: وينشأ هذا الحساب نتيجة إصدار خطاب الضمان أو الكفالات التي يكفل المصرف بموجبها بعض العملاء على أداء عمل معين، كخطابات الضمان التي يعطيها للمتعهدين، إما بقبول العطاء إذا ما رسا عليهم، ويسمى خطاب ضمان ابتدائي، وإما بتنفيذ شروط العطاء على الوجه الأكمل إذا ما تم رسو العطاء وقبله المتعهد، ويسمى خطاب ضمان نهائي، وهذا البند له مقابل في جانب الأصول مساوٍ له في المقدار وهو تعهدات العملاء مقابل كفالات.

- تعهدات المصرف مقابل التزامات أخرى: والحساب المقابل له في جانب الموجودات هو تعهدات العملاء مقابل التزامات أخرى، أي أن المصرف قد حصل على تعهدات من العملاء بمبالغ تعادل الالتزامات الأخرى التي ألزم نفسه بها عرضياً.

### ثانياً: جانب الأصول (الاستخدامات):

يعكس جانب الأصول (الاستخدامات) في ميزانية المصارف التجارية الأوجه المختلفة لاستخدامات المصارف التجارية لمواردها المتاحة، ويهدف هذا الاستخدام إلى تحقيق أقصى الأرباح الممكنة، وتظهر أصول المصارف (استخداماتها) في صورة قروض واستثمارات مصرفية مختلفة، ويمكن حصر أهم أصول (استخدامات) المصارف التجارية في المجالات التالية:

1- الأرصدة النقدية: تتكون الأرصدة النقدية للمصرف التجاري من النقود التي يحتفظ بها في الصندوق، بالإضافة إلى الأرصدة التي يحتفظ بها المصرف لدى المصرف المركزي والمصارف الأخرى.

إن الغرض الأساسي من احتفاظ المصرف التجاري بهذه الأرصدة يتمثل في توفير عنصر السيولة اللازمة لمواجهة التزاماته، حيث قانون النقد والمصارف يفرض على المصارف الاحتفاظ بسيولة قانونية، ويحدد أيضاً نوعية الأصول النقدية وشبه النقدية، ونسبتها من إجمالي الخصوم (الالتزامات)، وإن زيادة حجم الأرصدة النقدية، وشبه النقدية التي يحتفظ بها المصرف التجاري عن النسبة المقررة من المصرف المركزي تؤدي إلى زيادة حجم السيولة لدى المصرف، ويعني في الوقت نفسه الانخفاض في منح القروض، مما ينعكس ذلك على ربحية المصرف بالانخفاض، باعتبار أن الأرصدة النقدية ذات سيولة تامة ولا تدر عائداً على المصرف.

2- السندات والكمبيالات المخصومة: تتمثل في السندات والكمبيالات التي قام العملاء بخصمها لدى هذا المصرف.

3- محفظة الأوراق المالية: المصرف يقوم بتشكيل محافظ استثمارية خاصة أو عامة تتكون من:

- استثمارات في أوراق مالية حكومية: وتشمل أذونات الخزانة، والسندات الحكومية المضمونة بواسطة الحكومة المحلية، أو الحكومات الأخرى.

- استثمارات في أوراق مالية غير حكومية: وتشمل الأوراق المالية الأخرى مثل الأسهم، والسندات التي تصدرها المشروعات، والمؤسسات غير الحكومية المختلفة.

4- القروض والسلف: تعد القروض والسلف التي يمنحها المصرف التجاري من أكثر أنواع الأصول عائداً، وهذا يتناسب مع سيولتها المنخفضة ومخاطرتها المرتفعة أكثر من غيرها من بقية الأصول الأخرى، وانخفاض سيولة القرض مرتبط بعدم أحقية المصرف بمطالبة المقرض بسداد قرضه قبل انقضاء موعد الاستحقاق المتفق عليه، والمخاطرة مرتبطة بعدم التزام المقرض بسداد القرض وفوائده في تاريخ الاستحقاق.

5- الأصول الثابتة بعد الإهلاك (صافي الأصول الثابتة): وتتمثل في المباني والآلات والمعدات التي يمتلكها المصرف لمزاولة نشاطه، وهذا البند هو صافي الموجودات الثابتة، أي أنه تم طرح متجمع الإهلاك من قيمة الأصول الثابتة.

## 2- قائمة ح/ الأرباح والخسائر:

يتم إعداد هذا الحساب في نهاية العام للتوصل إلى صافي نتيجة عمل المصرف من ربح أو خسارة، وتقل في هذا الحساب جميع عناصر المصروفات والإيرادات، وهكذا يمثل جانبه المدين المصروفات المختلفة، بينما يمثل جانبه الدائن الإيرادات المختلفة، أما الفرق بين الجانبين فيمثل الربح (في حالة زيادة الجانب الدائن عن المدين) أو الخسارة (في حالة زيادة الجانب المدين عن الدائن)، ويبين الجدول التالي نموذجاً لهذا الحساب:

حساب الأرباح والخسائر عن السنة المنتهية في 31-12-.....

بيان الإيرادات	السنة السابقة	السنة الحالية	بيان المصروفات	السنة السابقة	السنة الحالية
الفوائد المقبوضة (الدائنة) العمولات المقبوضة (الدائنة) فرق العملة الأجنبية إيرادات أخرى صافي الخسائر			الفوائد المدفوعة (المدينة) العمولات المدفوعة (المدينة) المصاريف الإدارية والعمومية استهلاكات صافي الأرباح قبل الضرائب		
المجموع			المجموع		

ويمكن التعرف بصورة تفصيلية على بنود الإيرادات والمصروفات في الآتي:

## أولاً: الإيرادات:

- 1- الفوائد المقبوضة: وهي الفوائد الدائنة التي قبضها المصرف خلال العام على القروض، والسلف، والأرصدة المدينة التي قام بمنحها.
- 2- العمولات المقبوضة: وهي العمولات الدائنة التي قبضها المصرف على القروض، والسلف، والخدمات الأخرى التي قدمها المصرف للمتعاملين معه خلال العام.
- 3- فرق العملة والإيرادات الأخرى: وهذا البند عبارة عن مزيج من عدة بنود أبرزها:
  - أ- فرق العملة، وهذا ناتج عن تعامل المصرف بعملات أخرى غير العملة المحلية، فإن المصرف قد يحقق إيرادات من تعامله بالعملات الأجنبية، كما أنه قد يحقق خسائر من تعامله بهذه العملات إذا ما انخفضت قيمتها.
  - ب- الإيرادات الأخرى، وهي قد تكون ناشئة عن أعمال عرضية قام بها ليست من طبيعة عمله المصرفي، أو أرباحاً رأسمالية حققها من بيع أحد أصوله، أو من إعادة تقييم أحد أصوله بقيمة أعلى مما كان مسجلاً بها في الميزانية، كما أن هذه الإيرادات تشمل إيراداته من محفظة أوراقه المالية واستثماراته؛ كما قد تشمل مبالغ الخصم التي اقتطعها على الأوراق التجارية المخصومة الواردة في الميزانية.

## ثانياً: المصروفات:

- 1- الفوائد المدفوعة: وهي تمثل الفوائد المدينة التي قام بدفعها المصرف على الحسابات الدائنة، وعلى الودائع لأجل، وودائع التوفير، وعلى القروض، والسندات على مختلف أنواعها خلال العام.
- 2- العمولات المدفوعة: وتمثل ما دفعه المصرف من عمولات للمصارف الأخرى نتيجة تعامله معها خلال العام.
- 3- المصاريف الإدارية والعمومية: وتشمل مصاريف إدارة المصرف وتشغيله: مثل الرواتب، ومصاريف الدعاية والإعلان، والصيانة، والقرطاسية.... الخ.
- 4- الاستهلاكات: وهي على أنواع وتختلف باختلاف أصول المصرف الثابتة مثل: العقارات، والآلات، والأثاث، حيث يخصم كل سنة مبلغاً معيناً كقسط استهلاك سنوي من مجمل أرباحه، ويضاف هذا الرقم إلى متراكم الاستهلاك (احتياطي الاستهلاك) الذي يظهر بشكل سالب في جانب الأصول في الميزانية مطروحاً من الأصل المستهلك.



### 3- قائمة ح/ توزيع الأرباح والخسائر:

يتم إعداد هذا الحساب في نهاية العام للعرض على الهيئة العامة للمساهمين لإقراره كما هو أو بعد التعديل، أما عناصر هذا الحساب فتتمشى مع أحكام قانون الشركات بسبب أن المصرف شركة مساهمة، ومن هنا يأتي هذا الحساب محتوياً في جانبه الأيسر (الدائن) على صافي أرباح السنة الحالية والأرباح المدورة (المحتجزة) من الأعوام السابقة، حيث يشكل مجموع هذين البندين الأرباح القابلة للتوزيع، أما الجانب الأيمن (المدين) فيحتوي على ما يلي:

أ- مخصص ضريبة الدخل.

ب- الاحتياطي الإجباري أو القانوني.

ج- الاحتياطي الاختياري.

د- مخصص الديون المشكوك في تحصيلها ومخصص الإهلاك .

هـ- مخصص مكافآت أعضاء مجلس الإدارة.

و- الأرباح المعدة للتوزيع على المساهمين

ي- الأرباح المحتجزة للسنة القادمة إن توفر رصيد في هذا الحساب بعد كل التوزيعات السابقة، ويبين الجدول التالي نموذجاً لهذا الحساب:

حساب توزيع الأرباح عن السنة المالية المنتهية في 31-12-.....

السنة	البيان	السنة	البيان
	صافي الأرباح قبل الضرائب أرباح محتجزة من العام السابق		مخصص الضرائب احتياطي قانوني احتياطي اختياري مخصص الديون المشكوك في تحصيلها ومخصص الإهلاك مخصص مكافآت أعضاء مجلس الإدارة أرباح معدة للتوزيع على المساهمين بنسبة (...) أرباح محتجزة للعام القادم

## - ما الفرق بين المصرف المركزي والمصرف التجاري؟

1- المصرف المركزي مملوك ملكية عامة في الغالب، بمعنى أن رأسماله مدفوع بالكامل من الدولة، ويدار من قبل مدير (محافظ) ومجلس إدارة تعينهم السلطة التشريعية (البرلمان)، في حين تؤول ملكية المصرف التجاري لمجموعة من الأشخاص ملكية خاصة أو ملكية عامة أو ملكية مشتركة بين القطاع الخاص والعام، كما تتعدد المصارف التجارية في الدولة في حين أن المصرف المركزي يبقى واحداً.

2- يسعى المصرف المركزي إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العامة، وهي تحقيق تنمية اقتصادية، واجتماعية، والقضاء على البطالة، والتضخم، واستقرار في الأسعار، وزيادة الصادرات، والمحافظة على قيمة العملة المحلية، في حين أن المصرف التجاري يسعى إلى تحقيق أقصى أرباح ممكنة.

3- يقوم المصرف المركزي بالإشراف، والرقابة، والتوجيه للمصارف التجارية بالطريقة التي تضمن أداء هذه المصارف لدورها في تحقيق الأهداف العامة، في حين أن المصارف التجارية مجتمعة لا يمكن أن تمارس أية رقابة أو تأثير على المصرف المركزي.

4- يعهد للمصرف المركزي بإدارة ما يتوفر للدولة من احتياطات أجنبية بهدف المحافظة على قيمة العملة المحلية، في حين يقتصر دور المصرف التجارية على شراء وبيع العملات الأجنبية لتحقيق هامش ربح، والاحتفاظ ببعض العملات الأجنبية لدى مراسليها في الخارج لتمويل التجارة الخارجية.

5- المصرف المركزي لا يتعامل مباشرة مع القطاع الخاص، فالمصرف المركزي لا يقبل ودائع الأفراد، وإنما يتعامل مع المؤسسات الحكومية، والمصارف التجارية، والمتخصصة، والمؤسسات العامة، في حين تعتبر وظيفة قبول الودائع وتقديم القروض إلى الأفراد والمؤسسات الخاصة من أهم وظائف المصارف التجارية.

6- يقوم المصرف المركزي بإصدار النقود القانونية مبرئ للذمة بصفة نهائية في التعامل، في حين المصارف التجارية لها القدرة على خلق النقود الائتمانية والشيكات المصرفية التي تبرئ ذمة المدين لكنها لا تلزم الدائن بقبولها في التعامل.

### 3.1 المصارف المتخصصة:

هي تلك المصارف التي تقوم بالعمليات التي تخدم نوعاً محدداً من النشاط الاقتصادي (زراعي، صناعي، عقاري) وفقاً للقرارات الصادرة بتأسيسها، والتي لا يكون قبول الودائع تحت الطلب من أوجه أنشطتها الأساسية، وهي تختلف عن المصارف التجارية من حيث:

أ- تخصصها وقصر نشاطها على قطاع معين من النشاط الاقتصادي (زراعي، صناعي، عقاري) وأهم ما تقوم به هو تمويل وحدات القطاع الاقتصادي التي تخصصت فيه.

ب- تعتمد في منح قروضها على مواردها الذاتية والتي مصدرها رأس مالها، وعلى القروض التي تفتريها مباشرة من المصرف المركزي، ومن المؤسسات المالية الأخرى، أو من الجمهور عن طريق طرح السندات، وهي في ذلك تختلف عن المصارف التجارية التي تعتمد في منح قروضها على الودائع التي تمثل التزامات عليها.

ج- لا تتلقى ودائع تحت الطلب من الجمهور بعكس المصارف التجارية التي تعتمد أساساً في نشاطها على هذا النوع من الودائع.

د- تقوم بمنح الائتمان طويل الأجل، ويمثل هذا البند نسبة مهمة من نشاطها الائتماني على عكس المصارف التجارية التي تقوم بمنح الائتمان القصير والمتوسط الأجل.

هـ- ينصرف نشاط المصارف المتخصصة في الغالب إلى تمويل الأصول الثابتة، بعكس المصارف التجارية التي ينصرف نشاطها لتمويل الأصول المتداولة.

و- ليست لها تأثيراً في زيادة عرض النقود؛ لعدم قدرتها على خلق النقود بعكس المصارف التجارية.

وفيما يلي نتناول بإيجاز أنواع تلك المصارف المتخصصة:

1- المصارف العقارية: تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية ذات الصلة بالنشاط العقاري، والمتمثلة فيما يلي:

\* منح القروض العقارية للأفراد أو للشركات العقارية.

\* المساهمة المباشرة في رؤوس أموال الشركات العقارية.

\* حسابات التوفير الإسكانية والتي تتيح لأصحابها الحصول على قروض وفقاً لنسب يحددها المصرف، كما تتيح لهم تملك وحدات سكنية في المشروعات التي ينشئها أو يساهم فيها المصرف، وذلك فضلاً عن حصول العميل على عائد سنوي على المبلغ المدخر.

\* تقييم المشروعات العقارية، وإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية لصالح العملاء.

\* القيام بأعمال الوكالة عن الغير (العملاء) في تسويق العقارات، وتقديم المشورة في أسلوب تحصيل قيمة الوحدات المباعة، وتخطيط الحملات الإعلانية، ومتابعة التحصيل من المشتريين، تحرير العقود اللازمة، والقيام بإجراءات التسجيل نيابة عن العملاء.

\* الخدمات المصرفية المعتادة كإصدار خطابات الضمان، وتأجير الخزائن الحديدية، وشراء وبيع الشيكات السياحية، وفتح الاعتمادات المستندية.

2- المصارف الصناعية: تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية ذات الصلة بالنشاط الصناعي والحرفي، والتمثلة فيما يلي:

\* تقديم القروض لتمويل رأس المال الثابت لشراء الآلات والمعدات للمشروعات الصناعية لأغراض مختلفة كالتوسع في مشروع قائم أو لتمويل مشروع جديد أو لتمويل عمليات الإحلال والتجديد.

\* تقديم القروض لتمويل رأس المال العامل لشراء المواد الخام ومستلزمات الإنتاج.

\* المساهمة المباشرة في رؤوس أموال الشركات الصناعية.

\* تقييم المشروعات الصناعية، وإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية لصالح العملاء.

\* فتح الاعتمادات المستندية لعمليات الاستيراد والتصدير.

\* إصدار خطابات الضمان بأنواعها المختلفة.

3- المصارف الزراعية: تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية ذات الصلة بالنشاط الزراعي، والتمثلة فيما يلي:

\* منح القروض والسلفيات للمزارعين لشراء الآلات الزراعية، واستصلاح الأراضي، وتمويل نفقات الزراعة والحصاد.

\* إقراض الشركات الزراعية لمباشرة الأغراض الإنتاجية.

\* قبول ودائع ومدخرات المزارعين والجمعيات التعاونية.

والمصارف الزراعية تتعرض لمخاطر تفوق تلك التي تتعرض لها المصارف الأخرى، ويرجع ذلك للأسباب التالية:

\* الطول النسبي لدورة الإنتاج الزراعي مقارنة بالدورة التجارية أو الصناعية، ومن ثم يتعرض المصرف الزراعي لمخاطر أكبر.

\* انخفاض عائد الائتمان الزراعي، وقد لا يكفي في بعض الأحيان لتغطية النفقات التي تحملها المصرف.

\* التأثير السلبي للظروف الجوية والطبيعية على المحاصيل الزراعية، يحمل في طياته احتمالات عجز المزارعين عن الوفاء بالتزاماتهم المالية تجاه المصرف.

ولهذا عائد المصارف الزراعية يكون منخفضاً ومخاطرته مرتفعة، لذلك في الغالب تكون المصارف الزراعية ملكيتها عامة ومدعومة من قبل المصرف المركزي، ومدعومة أيضاً من قبل الحكومة، لكي تضمن لها البقاء والاستمرارية ومن أجل تحقيق تنمية في القطاع الزراعي.

## 4.1 مصارف الاستثمار:

ظهرت مصارف الاستثمار؛ لتسد الفجوة التي تركتها المصارف التجارية التي يقتصر تمويلها للقروض القصيرة الأجل، والمصارف المتخصصة التي تختص في تمويل قطاع معين، من هنا ظهرت الحاجة لوجود مؤسسات مالية تباشر عمليات تتعلق بتمويل المشروعات المختلفة دون تخصص تحت اسم مصارف الاستثمار.

ويصعب وضع تعريف محدد لمصارف الاستثمار، نظراً لتعدد الأنشطة التي تقوم بها من جانب، ومن جانب آخر لاختلاف وظائف كل منها من دولة لأخرى، و لاختلاف وظائف تلك المصارف اختلفت مسمياتها في دول العالم، فهي تسمى مصارف الاستثمار، ومصارف التجار، كما سميت مصارف الشؤون المالية، ومصارف الاستثمار والأعمال، والبعض أطلق عليها مصارف التنمية، ومهما كانت المسميات واختلاف الوظائف بعض الشيء، فإن الدور الأساسي لهذه المصارف هو الإسهام في تمويل وإدارة الاستثمارات لتحقيق التنمية.

وينحصر النشاط الرئيسي لمصارف الاستثمار في تقديم القروض القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل؛ لتمويل مختلف الأنشطة الاستثمارية، ولا يقتصر الأمر على ذلك، بل إن هذه المصارف تقوم بإنشاء شركات استثمار تزاوّل نشاطات استثمارية مختلفة، وتمويل التجارة الخارجية، وفتح الاعتمادات، وإصدار خطابات الضمان، وفي بيع وشراء الأوراق المالية، والكمبيالات، وتسجيل الأسهم وإصدارها، وتقديم المشورة المالية بشأن حجم الإصدار (عدد الأوراق المالية الواجب إصدارها) ونوع الإصدار (أسهم عادية، أسهم ممتازة، سندات)، وشروط الإصدار التي تمكن المشروع من الحصول على الأموال اللازمة بأفضل شروط ممكنة، كما تقوم ببناء تشكيلات محافظ أو صناديق استثمارية مختلفة من الأوراق المالية تتسم كلاً منها بسمات معينة من حيث العائد والمخاطرة، بشكل يتناسب مع أهداف فريق معين من المستثمرين المحتملين.

## 5.1 المصارف الشاملة:

### - نشأة المصارف الشاملة:

نشأت فكرة المصرف الشامل في ألمانيا في القرن التاسع عشر، واستمرت حتى الآن خروجاً عن النمط التقليدي السائد في التمويل المصرفي، حيث تقوم المصارف الألمانية بصفة عامة بتمويل الاستثمارات الصناعية طويلة الأجل، وتتبنى سياسة إنشاء المشروعات الإنتاجية وتقديم التمويل اللازم لها، وحديثاً بدأ الكثير من دول العالم تبني هذا الاتجاه الآن وإن اختلف التطبيق من دولة إلى أخرى حسب نمط الجهاز المصرفي القائم.

وتعتبر التجربة الألمانية في العمل المصرفي الشامل هي الرائدة في مجال التطبيق فترجع نشأتها لأسباب تاريخية تمثلت في عدم وجود سوق رأس مال متطور بقدر كافٍ، ولذلك كانت المصارف هي البديل لهذا السوق في تمويل المشروعات، واستندت تنمية الصناعات في ألمانيا إلى المصارف، وأصبح التمويل الصناعي الطويل والمتوسط الأجل من معالم الصيرفة الألمانية حتى وقتنا الحاضر.

ومع بداية عام 1960م تحركت المصارف التجارية الألمانية في اتجاه نموذج كامل للمصرف الشامل، حيث سعت تلك المصارف إلى تقديم خدمات التجزئة المصرفية، ومنح الائتمان الاستهلاكي، والائتمان العقاري، وكذلك توسعت في مجال الاستثمارات المالية، وأعمال الوساطة المالية الدولية، وقد تعمقت ظاهرة المصارف الشاملة في ألمانيا تدريجياً حتى أصبح الطابع الشمولي هو التسمية البارزة للعمل المصرفي، وفي الثمانينيات من القرن الماضي بدأت المصارف في مختلف أنحاء العالم تتأثر بالمدرسة الألمانية، وبدأت المصارف تقدم خدمات مصرفية شاملة، وهكذا بدأت فكرة العمل المصرفي الشامل في الانتشار والتوسع في العديد من الدول، وقد ساهمت مجموعة من العوامل في ظهور الصيرفة الشاملة من أهمها:

- المنافسة في السوق المصرفي، تشكل المنافسة دافعاً مستمراً لتطوير المصارف والتحول نحو المصارف الشاملة.

- تزايد درجة المنافسة مع المؤسسات المالية غير المصرفية، إذ تشهد أسواق الأوراق المالية دخول العديد من الوسطاء يمكنهم تقديم خدمات التمويل بديلاً عن الاقتراض من المصارف، وخدمات الاستثمار في سوق الأوراق المالية بديلاً عن إيداعها في حسابات توفير أو لأجل في المصارف، مما أدى ذلك إلى انخفاض أرباح المصارف، ومن ثم كان عليها أن تبحث عن استراتيجية أخرى تستطيع من خلالها التعويض.

- اتجاه المصارف إلى تنوع عملياتها المصرفية، بسبب انخفاض هامش ربح المصارف من الأنشطة التقليدية التي تقدمها، وتزايد تعرض المصارف إلى مخاطر الائتمان المصرفي وارتفاع الديون المتعثرة.

- انتشار ثورة المعلومات والاتصالات، وما نجم عنها من زوال القيود والحواجز بين القطاعات والدول، وانتشار صيغ جديدة للتمويل والاستثمار، وظهور المستحدثات المالية أو ما يعرف بالهندسة المالية.

- تحرير التجارة الخارجية وتزايد تيار قوة العولمة المالية والشركات متعددة الجنسيات، مما أوجب على المصارف تنوع وتعدد خدماتها تكيّفاً مع الأوضاع للحفاظ على العملاء واحتضان عملاء جدد.

- التوجه نحو رفع القيود التي كانت تمنع المصارف من الخروج عن نطاق تخصصها، وذلك بتطوير التشريعات والقوانين واللوائح المنظمة للعمل المصرفي؛ بالشكل الذي يسمح للمصارف بممارسة أعمالها بفاعلية كاملة وشاملة.

- المتغيرات الاقتصادية وبشكل أساسي التضخم، وبعض المشاكل الاقتصادية كالركود الاقتصادي.

- تزايد حركة الخصخصة والاندماج بين المصارف في السنوات الأخيرة تحت تأثير العولمة؛ يؤدي ذلك بلا شك إلى تكوين كيانات مالية ضخمة قادرة على النمو والتوسع، وفتح فروع جديدة في الداخل والخارج، وبالتالي تعزيز قدراتها التنافسية، وكذلك توسيع قاعدة العملاء، وتقديم خدمات متنوعة.

#### - تعريف المصارف الشاملة:

يمكن تعريف المصارف الشاملة: بأنها تلك الكيانات المصرفية التي تقوم على فلسفة التنوع في الخدمات التي تقدمها، ويشمل التنوع مصادر التمويل والاستثمار، فهي تسعى دائماً وراء تنوع مصادر التمويل، وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات من داخل البلد وخارجها، وتنوع استخداماتها حيث تمنح الائتمان المصرفي القصير، والمتوسط، والطويل الأجل، لجميع القطاعات (صناعية، زراعية، عقارية، تجارية، خدمية)، كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة في أقاليم ومناطق جغرافية متنوعة، بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف المصارف التجارية التقليدية، ووظائف المصارف المتخصصة، ومصارف الاستثمار.

في الغالب يقوم المصرف الشامل بإنشاء شركة قابضة؛ تسيطر على شركات تابعة لها في مختلف الأنشطة والقطاعات، والإشراف عليها إدارياً ومالياً، مثل شركة تقدم الخدمات المصرفية التقليدية، وشركة التأمين، وشركة استثمارية متخصصة في



الترويج والاستثمار في الأوراق المالية وإدارة محافظ الأوراق المالية والمشتقات المالية والعقود المستقبلية، وشركة للاستئجار التمويلي، كما يمكنه تملك حصة في أسهم الشركات الصناعية المساهمة والأشتراك في إدارتها في نفس الوقت، وتقديم التمويل اللازم لها، والتعهد بتغطية الإصدارات، وإعداد وتقييم دراسات الجدوى الاقتصادية والاستشارات المالية.

وتقوم استراتيجية المصارف الشاملة؛ كما هو واضح على استراتيجية التنوع بهدف استقرار حركة الودائع، وانخفاض مخاطر الاستثمار، والدورات التجارية لا تصيب القطاعات كافة خلال المدة نفسها، ومن ثم فإن انخفاض الودائع في قطاع معين قد يعوضه ارتفاعاً في ودائع قطاع آخر، وانخفاض الطلب على الائتمان المصرفي في قطاع معين قد يعوضه ارتفاعاً في الطلب على الائتمان في قطاع آخر؛ كما إنه لو أصاب قطاع معين من القطاعات التي يتعامل معها المصرف خسائر، فإن أرباح القطاع الآخر تعوضه عن هذه الخسارة؛ ففي ظل التنوع تتخفف درجة المخاطرة التي يتعرض لها المصرف.

والتنوع يعني ألا يحصر المصرف نشاطه في قطاع معين، أو في مجموعة القطاعات التي تعمل في أنشطة بينها ارتباط قوي، أي تنوع العمليات المصرفية بهدف تعظيم الربح، وتعزيز المركز التنافسي، وتخفيض درجة المخاطرة، أي تنوع مصادر التمويل بالحصول على الأموال من جميع القطاعات، والتنوع في مجال الاستثمارات بمنح الائتمان لكافة القطاعات، والقيام بالتنوع الجغرافي بتقديم خدمات مصرفية ومالية جديدة في مناطق مختلفة مستفيدة من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وأيضاً بتنوع تواريخ استحقاق القروض والاستثمارات بين القصير والمتوسط والطويل الأجل.

#### - مزايا المصارف الشاملة:

أمام التغيرات الاقتصادية والمصرفية اتجهت المصارف إلى التحول نحو الصيرفة الشاملة؛ تماشياً مع التطورات الراهنة كتنظيم مصرفي جديد لمواجهة قوى التغيير المصرفية، وتحدي المنافسة بدرجة هامة، والاندماج في السوق العالمية، حيث نجد إن الصيرفة الشاملة هي نموذج الصيرفة ذات الخدمات الكاملة التي تساهم في تطوير المصارف بكفاءة وفاعلية، وبأقصى المواصفات من حيث الكلفة، والنوعية، والوقت، والمكان فهي تعمل على:

- تحقيق اقتصاديات الحجم، بزيادة عدد العملاء والخدمات المقدمة، وبالتالي تحقيق الوفورات في التكاليف.

- تحقيق التوظيف الكامل والأمثل للموارد عن طريق التنوع القطاعي، والجغرافي لمحفظه القروض والتي تضم تواريخ استحقاق مختلفة، وأيضاً تنوع تشكيلة الخدمات المصرفية والمالية، بما يؤدي إلى كسب شريحة واسعة من العملاء يعمل على زيادة الربحية، والتقليل من المخاطر الائتمانية والاستثمارية.
- تنوع مصادر الإيرادات من خلال ممارستها لوظائف المصارف التجارية، والاستثمارية، والمتخصصة، وشركات التأمين، والاستثمار.
- المساهمة في تنشيط سوق الأوراق المالية، من خلال تجميع المدخرات واستثمارها في صناديق استثمارية متنوعة تناسب كافة أهداف ورغبات المستثمرين.
- توفير عناصر ومقومات ضرورية لعملية التنمية بدءاً من دراسة الجدوى والتأسيس والتمويل والإدارة والتسويق،.... إلخ.
- صناعة الأسواق الكاملة كنتيجة لعظم إمكانياتها في اكتشاف وتحليل وتقويم الاستثمارات، والترويج والاشتراك في التمويل، وإدارة المشروعات، وخلق الفرص الاستثمارية أمام المستثمرين والزبائن.
- اتخاذ المصارف الشاملة شكل شركات قابضة مصرفية تضم إليها شركات صناعية وتجارية ومالية من أجل تنوع مصادر تمويلها وزيادة مواردها المالية.

## 6.1 المصارف الإلكترونية:

### - نشأة المصارف الإلكترونية:

من خلال التطور التكنولوجي في الاتصالات الإلكترونية وشبكة الإنترنت التي تعد ثورة في مجال الاتصالات، وتبادل ونقل المعلومات والبيانات، ظهرت المصارف الإلكترونية مع مطلع تسعينيات القرن العشرين، وقد تسمى مصارف الإنترنت أو الويب أو المصرف على الخط أو المصرف المنزلي.

ولقد بدأت الخدمة المصرفية عبر الإنترنت في العام 1995م وكان مصرف الادخار الرئيسي في الولايات المتحدة أول مصرف يوفر خدمة الإنترنت المصرفي للاستخدام من قبل العملاء، وسرعان ما انتشرت بعد ذلك إلا إن العديد من العملاء كانوا مترددين في وضع ثقتهم ومعاملاتهم المالية في تصرف المواقع الإلكترونية والإنترنت، لكن ونظراً لما تتضمنه الخدمات المصرفية عبر الإنترنت من مزايا تفوق العيوب استطاعت التغلب على هذه المخاوف، وفرضت وجودها في نهاية المطاف.

### - تعريف المصارف الإلكترونية:

وتعرف المصارف الإلكترونية: بأنها المصارف الافتراضية التي تنشأ لها مواقع إلكترونية على الإنترنت على النحو الذي تسهل إنجاز مختلف العمليات المصرفية التي تنجزها المصارف التقليدية بشكل إلكتروني من خلال شبكة الإنترنت على مدار (24) ساعة سبعة أيام في الأسبوع.

إضافة إلى أن جميع المصطلحات التي تطلق على المصارف المتطورة مثل: المصارف الإلكترونية، أو مصارف الإنترنت، أو المصارف الإلكترونية عن بعد، أو المصرف على الخط، أو المصرف المنزلي، أو مصارف الخدمات الذاتية، أو مصارف الويب، تشير إلى قيام عملاء المصرف بإدارة معاملاتهم وأعمالهم المصرفية من المكتب، أو المنزل، أو أي مكان آخر، وفي الوقت الذي يريده، عبر شبكة الاتصالات الإلكترونية الإنترنت، حيث يمكن للعميل أن يتصل بالمصرف مباشرة بالاشتراك عبر الإنترنت وإجرائه لمختلف التعاملات شرط وجود برامج مناسبة داخل جهاز الكمبيوتر الشخصي للعميل، ويحصل عليها إما عن طريق المصرف مجاناً، أو لقاء رسوم مالية عبر شرائها من الجهات المزودة، مثل حزمة (Microsoft Money) وغيرها، مما يؤدي إلى تسهيل إنجاز المعاملات المصرفية بأسرع وقت وأقل تكلفة وجهد على مدار 24 ساعة 7 أيام في الأسبوع، وتخفيض هائل في تكاليف إنجاز الخدمة المصرفية؛ لأنها تستغني عن الأماكن والموظفين، وبالتالي يمكنها الحصول على عوائد أكبر مقارنة بالمصارف التقليدية، إضافة إلى زيادة خدمات تأمين

وحماية العملاء وضمان سرية التعاملات، ومن وسائل الأمان عبر شبكة الإنترنت ما يلي:

1- التوقيع الإلكتروني: يمكن أن يعرف على أنه طريقة اتصال مشفرة تعمل على توثيق المعاملات التي تتم عبر الإنترنت وتتعدد أشكاله ومن أهمها:

\* التوقيع باستخدام القلم الإلكتروني: ومعناه نقل التوقيع المكتوب بخط اليد باستخدام جهاز السكائر.

\* التوقيع باستخدام الخواص الذاتية: مثل البصمة الشخصية، ومسح العين البشرية، والتحقق من مستوى نبرة الصوت، وخواص اليد البشرية، والتعرف على الوجه البشري.

\* التوقيع الرقمي.

2- تشفير البيانات: يعني استبدال شكلها من خلال تحويلها إلى رموز أو إشارات لمنع الغير من معرفتها أو تعديلها.

3- التأمين: هناك العديد من نظم تأمين شبكة الإنترنت، ومن أمثلة هذه النظم ما يلي:

\* استخدام تكنولوجيا الجدران النارية، والمرشحات الإلكترونية، والبطاقات، والخادم المفوض.

### - مزايا المصارف الإلكترونية:

1- إمكانية الوصول إلى قاعدة أوسع من المتعاملين: يساهم الإنترنت في التعريف بالمصارف، والترويج للخدمات المصرفية بشكل إعلامي على النحو الذي يوفر لها القدرة على الوصول إلى قاعدة عريضة من العملاء دون التقيد بمكان أو زمان معين، كما يتيح لها إمكانية طلب الخدمة في أي وقت وعلى طول أيام الأسبوع، وهو ما يوفر الراحة للعميل؛ إضافةً إلى سرية المعاملات التي تميز هذه المصارف وتزيد من ثقة العملاء فيها.

2- تخفيض التكاليف: من أهم ما يميز المصارف الإلكترونية مساهمتها في تقليص تكاليف تقديم الخدمة من خلال تخفيض النفقات التي يتحملها المصرف، فتكلفة إنشاء موقع للمصرف عبر الإنترنت لا تقارن بتكلفة إنشاء فرع جديد للمصرف، وما يتطلبه من مباني وأجهزة ومستلزمات إدارية، والتكلفة أيضاً تقل بالنسبة للعملاء الذين يقومون بالاتصال بالمصرف دون أن يكلفهم ذلك الانتقال إلى مقره، وما يترتب على ذلك من توفير فرص تعزيز جودة الخدمات إلى جانب استقطاب وجذب المتعاملين.

3- زيادة كفاءة المصارف الإلكترونية: نظراً لاتساع الإنترنت وسرعة إنجاز الأعمال بالمقارنة مع المصارف التقليدية، فقد أصبح من السهولة على المتعامل الاتصال بالمصرف عبر الإنترنت الذي يقوم بتنفيذ الإجراءات التي تنتهي في أجزاء صغيرة من الدقيقة الواحدة بأداء صحيح وكفاءة عالية؛ بدلاً من انتقال العميل إلى مقر المصرف شخصياً، وإلى جانب الوقت الذي يتطلبه في الانتظار في حالة وجود متعاملين آخرين يتزاحمون للحصول على نفس الخدمة أو خدمات تقدم من قبل ذات الموظف لمجموعة من المتعاملين في صف الانتظار.

#### - عيوب المصارف الإلكترونية:

1- يمثل أمن الإنترنت من المشكلات التي تواجهها المصارف عند طرحها للخدمات المصرفية عبر الإنترنت، لذلك وجب على العملاء أن يكونوا على بينة من القضايا الأمنية وحماية أدوات التعريف الشخصي وأية تفاصيل أخرى من مخاطر القرصنة والاحتيال.

2- الخوف الذي غالباً ما يصاحب الخدمة المصرفية عبر الإنترنت من مخاطر تسرب المعلومات عند إدخال التعليمات، إضافة إلى مخاطر تسرب المعلومات السرية والخاصة بالعملاء، وبالتالي قامت العديد من المصارف بوضع أنظمة الأمن التي تقوم بحراسة الأنظمة ومنع السطو الإلكتروني.

## 7.1 المصارف الإسلامية:

### - تعريف المصارف الإسلامية:

هي مؤسسات مالية لا تتعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاءً، وتقوم بأداء الخدمات المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى القيام بأعمال الاستثمار في المجالات المختلفة الضرورية لتنمية المجتمع، طبقاً لقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية المتمثلة في المضاربة، والمشاركة، والمرابحة وغيرها من صيغ التمويل والاستثمار الإسلامي.

### - خصائص المصرف الإسلامي:

توجد عدة خصائص مميزة للمصرف الإسلامي عن غيره من المصارف الأخرى أهمها:

1- إن المصرف الإسلامي تحكمه ضوابط الشريعة الإسلامية في كافة ممارساته لأنشطته، ولذلك يتميز بوجود هيئة الرقابة الشرعية التي يتم تشكيلها فيه للتأكد من أن معاملات المصرف تتم وفقاً لقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية.

2- تطبيق القيم والأخلاق الإسلامية في العمل المصرفي، كما يتميز بتقديم مجموعة من الأنشطة لا تقدمها المصارف التقليدية كالقرض الحسن وصندوق الزكاة.

3- إن المصرف الإسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاءً، لأنه الربا المحرم شرعاً بالكتاب والسنة والإجماع، وإنما يعمل على توظيف المال وفق قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية.

4- نتيجة تحريم التعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاءً، المصرف الإسلامي يجد نفسه أمام ضرورة توجيه نشاطه إلى الاستثمار المباشر، والمضاربة، والمشاركة، والمرابحة، وغيرها من صيغ الاستثمار الإسلامي، وبدون الاستثمار المصرف الإسلامي ليس هناك أي احتمالات لنجاحه، فالسمة الاستثمارية إذاً هي السمة المهيمنة على نشاطه.

5- اشتراك المصرف الإسلامي في تحمل مخاطر الاستثمار، نظراً لأنه عندما يستخدم أموال المودعين في بعض المشروعات، فإنه يشترك في تحمل مخاطر هذا الاستثمار، كما أنه عندما يقدم هذه الأموال لأصحاب المشروعات لاستثمارها، إنما يوجه كل ما لديه من خبرة ودراية سواء كانت خبرة تسويقية أو فنية أو تنظيمية وإدارية أو مالية واقتصادية في اختيار المشروعات والقائمين عليها؛ لأنه أولاً وأخيراً سيشترك في تحمل نتيجة هذا العمل.

## - نشأة المصارف الإسلامية:

بالبحث عن جذور إنشاء مصارف على النهج الإسلامي نجدها في صحاح المفكرين والدعاة إلى الصحة الإسلامية، والعودة إلى الذات لإيجاد البديل عن نظام المصارف التقليدية في أربعينيات القرن الماضي، فالقاعدة الشرعية تقول: كل قرض جراً نفعاً فهو ربا أي كل زيادة أو فائدة ثابتة محددة مسبقاً على رأس المال هي ربا محرم مهما قلت أو كثرت، والأصل في تحريمه أنه من أكبر الكبائر بالكتاب والسنة والإجماع.

أما الكتاب: جاء ذكر الربا في أربع من سور القرآن الكريم، حيث ورد ذكرها في سورة الروم في قوله تعالى: ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ ۖ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ﴾

(الروم: 39)

ومن المعلوم أن الربا لم يحرم إلا في العهد المدني، أي الآية الكريمة المكية جاءت من باب التدرج في التشريع كما حدث مثلاً في تحريم الخمر، فبينت أن الربا غير مقبول عند الله تعالى، وبذلك هيأت الأذهان والنفوس لتلقي حكم التحريم وتنفيذه.

وفي قوله تعالى من سورة النساء: ﴿فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّت لَّهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَن سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ﴿160﴾ وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا﴾

(النساء: 160-161)

وهذا تلميح بالتحريم لأنه جاء على سبيل الحكاية عن بني إسرائيل، وأن الربا كان محرماً عليهم فاحتالوا على أكله، فهو بذلك تمهيد وإيماء إلى إمكان تحريم الربا على المسلمين كما هو محرم على بني إسرائيل، وفيه إيماء آخر وهو أنه إذا حرم عليكم الربا فلا تفعلوا مثل فعلهم، فتلقوا من العذاب الأليم مثل ما لقوا، لأن هذا السلوك ليس إلا سلوك الكافرين والعياذ بالله.

وفي قوله تعالى من سورة آل عمران: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿130﴾ وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ﴾ (آل عمران: 130-131)

هذا يؤكد تحريم الربا- كما سبق بيانه وجاءت سورة البقرة بختام هذا التشريع، فبينت سوء المنقلب لمن يتعامل بالربا واعتبرته عدواً لله، ولرسوله ﷺ مستحقاً لحربه، في

قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ (275) ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾ (276) ﴿إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ (277) ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ (278) ﴿فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَئِمَّ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَحْطَمُونَ وَلَا تَنْظَمُونَ﴾

(سورة البقرة: 275 - 279)

وأما السنة: فقد تعددت الأحاديث الدالة على حرمة الربا وتبين أنه من أكبر الكبائر، نذكر منها ما رواه أبو هريرة عن رسول الله ﷺ أنه قال: (اجتنبوا السبع الموبقات، قيل يا رسول الله: ما هي؟ قال: الشرك بالله والسحر، وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق، وأكل الربا، وأكل مال اليتيم، والتولي يوم الزحف، وقذف المحصنات المؤمنات الغافلات).

وما رواه مسلم عن جابر بن عبد الله رضي الله تعالى عنهما عن النبي ﷺ أنه قال: (لعن الله أكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه وقال: هم سواء).

وما رواه ابن مسعود عن النبي ﷺ أنه قال: (الربا ثلاثة وسبعون باباً أيسرها مثلاً أن ينكح الرجل أمه، وأن أربى الربا عرض الرجل المسلم).

وما رواه أحمد عن النبي ﷺ: (درهم ربا يأكله الرجل وهو يعلم أشد من ستة وثلاثين زنية).

كما كان للسنة دور آخر حيث بينت تحريم ربا البيوع وهو نوعان:

- ربا الفضل: وهو البيع مع زيادة أحد العوضين عن الآخر- أي زيادة - بأن تكون المبادلة بين شيئين متماثلين مع اشتراط الزيادة في أحدهما، أي ربا الفضل هو مبادلة مثل بمثل مع التفاضل.

- ربا النسيئة: أي زيادة تكون في مقابل تأجيل الدين الذي حل وقت سداده إلى وقت آخر، أي ربا النسيئة هو الزيادة في الدين نظير الأجل.



ويجمعهما حديث الأصناف الستة المشهور فعن أبي سعيد قال: ﷺ (الذهب بالذهب والفضة بالفضة، والبرّ بالبرّ، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، الآخذ والمعطي سواء) رواه أحمد والبخاري.

فبيع الذهب بالذهب، أو الفضة بالفضة.... إلخ يشترط فيه التقابض في المجلس وعدم الزيادة، فإذا كانت هناك زيادة مع القبض فهذا ربا الفضل، وإن لم يتم القبض فهو ربا نسيئة سواء اشتمل على ربا الفضل (زيادة) أم لم يكن فيه زيادة.

أما عند بيع الذهب بالفضة فلا يشترط التساوي ولكن لا بد من التقابض كما جاء فيما رواه الشيخان: (الذهب بالورق- أي العملة الفضية- ربا، إلا هاءً وهاء) أي خذ وهات فإن لم يتم القبض فهو ربا نسيئة.

وفي حديث عبادة عن أحمد ومسلم (فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد).

**وأما الإجماع:** لا خلاف في تحريم أي زيادة مشروطة في العقد، ولا يقتصر هذا على الأصناف الستة وما يلحق بها، وإنما في كل شيء.

وقال الإمام مالك: كل شيء أعطيته إلى أجل فرد إليك مثله وزيادة فهو ربا.

وقال ابن رشد: وأما الربا في النسيئة فيكون في الصنف الواحد وفي الصنفين، وأما في الصنف الواحد فهو في كل شيء من جميع الأشياء، لا يجوز واحد باثنين من صنفه إلى أجل من جميع الأشياء.

وقال القرطبي: أجمع المسلمون نقلاً عن نبيهم ﷺ (أن اشتراط الزيادة في السلف ربا- ولو كان قبضة من علف- كما قال ابن مسعود، أو حبة واحدة).

وإن مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف في مؤتمره الثاني بالقاهرة سنة 1385 هـ (1965م) أصدر فتواه التاريخية حيث أجمع كبار العلماء الذين يمثلوا خمساً وثلاثين دولة إسلامية على ما يأتي:

«الفائدة على أنواع القروض كلها ربا محرم، لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقرض الاستهلاكي، وما يسمى بالقرض الإنتاجي، وكثير الربا وقليله حرام والحسابات ذات الأجل، وفتح الاعتماد بفائدة، وسائر أنواع القروض نظير فائدة، كلها من المعاملات الربوية وهي محرمة».

كما إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة التعاون الإسلامي في دورة انعقاد مؤتمره الثاني بجدة سنة 1406 هـ (1985م) بعد أن عرضت عليه بحوث مختلفة في التعامل المصرفي المعاصر، وبعد التأمل فيما قدم ومناقشته مناقشة مركزة أبرزت الآثار السيئة لهذا التعامل على النظام الاقتصادي العالمي، وعلى استقراره خاصة في دول العالم الثالث، وبعد التأمل فيما جرّه هذا النظام من خراب نتيجة اعتراضه عما جاء في كتاب الله من تحريم الربا وإلى الاقتصار على استعادة رؤوس أموال القروض دون زيادة ولا نقصان قلّ أو كثر، وما جاء من تهديد بحرب مدمرة من الله ورسوله للمرابين، قرر مجلس الفقه الإسلامي ما يلي:

أولاً: إن كل زيادة أو فائدة على الدين الذي حلّ أجله وعجز المدين عن الوفاء به مقابل تأجيله، وكذلك الزيادة أو الفائدة على القرض منذ بداية العقد، هاتان صورتان ربا محرم شرعاً.

ثانياً: إن البديل الذي يضمن السيولة المالية والمساعدة على النشاط الاقتصادي حسب الصورة التي يرتضيها الإسلام هو التعامل وفقاً للأحكام الشرعية.

ثالثاً: قرر المجمع التأكيد على دعوة الحكومات الإسلامية إلى تشجيع المصارف التي تعمل بمقتضى الشريعة الإسلامية، والتمكين لإقامتها في كل بلد إسلامي لتغطي حاجة المسلمين كي لا يعيش المسلم في تناقض بين واقعه ومقتضيات عقيدته.

كما إن مجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي في مؤتمره التاسع بمكة المكرمة سنة 1406 هـ (1985م) بشأن تفشي المصارف الربوية وتعامل الناس معها، وحكم أخذ الفوائد الربوية، قرر المجلس ما يلي:

أولاً: يجب على المسلمين كافة أن ينتبهوا عما نهى الله تعالى عنه من التعامل بالربا أخذاً أو إعطاءً، والمعاناة عليه بأي صورة من الصور، حتى لا يحل بهم عذاب الله، ولا يأذنوا بحرب من الله ورسوله.

ثانياً: ينظر المجلس بعين الارتياح والرضا إلى قيام المصارف الإسلامية التي هي البديل الشرعي للمصارف الربوية، ويعني بالمصارف الإسلامية كل مصرف ينص نظامه الأساسي على وجوب الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء في جميع معاملاته، ويلزم إدارته بوجوب وجود رقابة شرعية ملزمة.

ويدعو المجلس المسلمين في كل مكان إلى مساندة هذه المصارف وشد أزرها، وعدم الاستماع إلى الشائعات المغرضة التي تحاول التشويش عليها، وتشويه صورتها بغير حق.

ويرى المجلس ضرورة التوسع في إنشاء هذه المصارف في كل أقطار الإسلام، وحيثما وجد للمسلمين تجمع خارج أقطاره حتى تتكون شبكة قوية تهيئ لاقتصاد إسلامي متكامل.

ثالثاً: يحرم على كل مسلم يتيسر له التعامل مع مصرف إسلامي أن يتعامل مع المصارف الربوية في الداخل أو الخارج، إذ لا عذر له في التعامل معها بعد وجود البديل الإسلامي، ويجب أن يستعيز عن الخبيث بالطيب، ويستغني بالحلال عن الحرام.

ثم كانت الخطوة العملية المباركة، هي إقامة مصارف إسلامية خالية من الربا والمعاملات المحظورة شرعاً، حتى بلغ عددها إلى أكثر من 700 مؤسسة تعمل في 60 دولة حول العالم، 250 مؤسسة منها في دول الخليج العربي و100 في الدول العربية الأخرى، ووفقاً لتقرير التنافسية العالمي للمصارف الإسلامية لعام 2013-2014 بلغ عدد عملاء المصارف الإسلامية حول العالم 38 مليون عميل، ومع ذلك لا تزال حوالي 80 % من قاعدة العملاء المحتملة للتمويل الإسلامي غير مستغلة، ولا يزال القطاع يتمتع بسعة كبيرة تستوعب المزيد من المتعاملين عربياً ودولياً، كما تشكل الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية فقط حوالي 1% من الأصول المالية العالمية، وقد بلغ حجم الأصول المتوافقة مع الشريعة حول العالم بنهاية العام 2013 إلى 1,267 مليار دولار.

وقد وفق الله بعض البلاد الإسلامية مثل باكستان وإيران والسودان لتحويل جهازها المصرفي بالكامل إلى مصارف إسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذاً أو إعطاءً.

أما **حكمة تحريم الربا**: الربا محرم في جميع الشرائع والأديان <sup>(1)</sup> والسبب في تحريمه ما فيه من ضرر عظيم يتمثل في:

1- الربا يقتضي أخذ مال الإنسان من غير عوض، لأن من باع الدينار بالدينارين نقداً أو نسيئة يحصل له زيادة دينار من غير عوض.

2- الربا ينزع الرحمة والتآخي والتعاون والتعاطف من قلوب الناس .

3- الربا يمنع الناس من الاشتغال بالزراعة، والصناعة، والتجارة، لأن عقدهم للربا يمكنهم من الحصول على الفوائد الربوية دون جهد وتعب.

4- الربا يشجع الناس على الإسراف والترف والكسل والاستغلال، لأنهم يحصلون على الفوائد الربوية دون جهد وتعب.

5- الربا يزيد الفقير فقراً والغني غنى، ففي الغالب أن المقرض يكون غنياً والمستقرض يكون فقيراً، وفي عقد الربا تمكين للغني من أن يأخذ من الفقير الضعيف مالاً زائداً، وذلك غير جائز برحمة الرحيم، وهذا يؤدي إلى خلق طبقة مترفة لا تعمل شيئاً، كما يؤدي إلى تضخيم الأموال في أيديها دون جهد مبذول، فإن هذا الأمر يقضي إلى التجني على المجتمع وإرهاقه والإخلال بتوازنه اقتصادياً واجتماعياً.

---

(1) **في اليهودية**: كان الربا محرماً تحريماً قاطعاً، إذ جاء في الإصحاح 18 من سفر حزقيال: ( فالإنسان الذي كان باراً، ويقول حقاً وعدلاً... لم يعط الربا) وفي سفر الخروج جاء قول الرب: (أقرضت فضة لشعبي الفقير، فلا تكن كالمرابي... لا تضعوا عليه ربا). وفي الإصحاح 25- 36 من سفر اللاويين: (فضتك لا تعط بالربا) وجاء في سفر المزمير: (المؤمن لا يعطي بالربا).

غير أن اليهود قصروا التحريم على ما يتعلق بتعامل اليهود مع بعضهم البعض، أخذوا مما جاء في سفر التثنية: (لا تقرض أخاك رباً فضة أو بأي شيء مما يقرض رباً) إذ فسروا الأخ بمن كان يهودياً، ومن ثم منعوا اليهودي من أن يقرض يهودياً بفائدة، بينما أجازوا له أن يقترف ذلك بالنسبة لغير اليهودي.

**عند المسيحية**: تحرم المسيحية الربا تحريماً صريحاً إذ جاء في إنجيل لوقا: (إذا أقرضتم لمن تنتظرون منهم المكافأة، فأي فضل يعرف لكم؟ ولكن... افعلوا الخيرات، وأقرضوا غير منتظرين عائدتها... وإذن يكون ثوابكم جزيلاً) الأيات 6 – 24 إنجيل لوقا.

بل ذهبت المسيحية إلى أبعد من ذلك فدعت إلى ترك أصل رأس المال إذا كان المقرض في حاجة ماسة إليه: (إن أقرضتم الذين ترجون أن تستردوا منهم فأي فضل لكم؟ إن الخطأة يقرضون الخطأة لكي يستردوا منهم المثل، أحبوا أعداءكم، أحسنوا وأقرضوا وأنتم لا ترجون شيئاً).

ظلت البلاد التي تدين بالمسيحية تحرم الفائدة حتى نهاية القرن الثالث عشر تقريباً حين تحول البابا إنوسنت الرابع إلى منظم جيوش وقائد حروب ضد الإمبراطور فريديريك الثاني الذي نفاه من روما، فلجأ إلى ليون، فأفلست الكنيسة، فلجأ البابا إلى التجار مستديناً ديوناً فادحة في مقابل فتوى بإباحة الربا، بذلك تفسح المجال لزحف الفائدة على ميادين المعاملات المالية.

## الفصل الثاني

### مبادئ ومفاهيم الإدارة المصرفية

1. تعريف الإدارة المصرفية
2. الوظائف الأساسية للإدارة المصرفية:
  - تخطيط الأنشطة المصرفية
  - تنظيم الأنشطة المصرفية
  - قيادة العاملين بالمصرف
  - الرقابة على الأداء المصرفي



## 2. مبادئ ومفاهيم الإدارة المصرفية

### 1.2 تعريف الإدارة المصرفية:

يمكن تعريف الإدارة والمصارف على النحو التالي:

الإدارة: هي عملية استخدام الموارد على نحو يتسم بالفاعلية والكفاءة لتحقيق الأهداف المطلوبة، في ظل بيئة أعمال متغيرة، ومن خلال مجموعة من الوظائف الأساسية كالخطيط، والتنظيم، والقيادة، والرقابة.

المصارف: هي مؤسسة مالية تقوم بإشباع الحاجات والرغبات المالية للعملاء من خلال عمليات مصرفية متنوعة، أهمها قبول الإيداعات، ومنح القروض.

عليه فيمكن تعريف الإدارة المصرفية على أنها:

هي عملية استخدام المصرف لموارده المختلفة (البشرية - المعلوماتية - المادية - المالية) على نحو يتسم بالفاعلية والكفاءة لتحقيق الأهداف المطلوبة من خلال عمليات مصرفية متنوعة في ظل بيئة أعمال متغيرة، ومن خلال مجموعة من الوظائف الأساسية كالخطيط، والتنظيم، والقيادة، والرقابة، وهذا التعريف يقودنا إلى مفهوم الوظائف الأساسية للإدارة المصرفية.

## 2.2 الوظائف الأساسية للإدارة المصرفية:

الوظائف الأساسية للإدارة المصرفية تتمثل في واجبات الإدارة المصرفية المطلوب تنفيذها في كل المصارف على اختلاف أنواعها لتحقيق الأهداف المطلوبة.

ومن الملاحظ في هذا الصدد، أن الوظائف الإدارية كالخطيط، والتنظيم، والقيادة، والرقابة لها صفة العمومية بمعنى أنها قابلة للتطبيق على كافة أنواع المؤسسات بما فيها المصارف، وسوف نتناولها في الآتي:

### 1.2.2 تخطيط الأنشطة المصرفية:

يشار إلى التخطيط باعتباره المرحلة الأولى من مراحل العملية الإدارية، ويقصد بالتخطيط: العمليات المتتابعة والمنظمة من اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد الأهداف المطلوب تحقيقها، وتحديد الأساليب والسياسات والإجراءات اللازمة لتحقيقها.

ويعني ذلك أن وظيفة التخطيط بالمصارف تتضمن الأنشطة الآتية:

- 1- تحليل المركز المالي الحالي للمصرف.
- 2- تحديد الأهداف المطلوب تحقيقها ووضع معايير الأداء خلال فترة مستقبلية محددة.
- 3- تحديد السياسات والإجراءات الواجب إتباعها لتحقيق تلك الأهداف.
- 4- تحديد الموارد والاستخدامات المطلوبة لإنجاز الأهداف.
- 5- تحديد مسارات العمل المستقبلي لجميع أفراد المصرف.

وبالتالي يمكن القول إن التخطيط هو أداة إدارية مكتوبة، تحدد مسار عمل المصرف خلال فترة زمنية مقبلة، أي هو نقطة البداية للقيام بأي نشاط، إذ إنه يحدد الأهداف المطلوب تحقيقها خلال الفترة المقبلة، والأساليب والسياسات والإجراءات التي يجب إتباعها والموارد والاستخدامات اللازمة خلال تلك الفترة، لتحقيق الأهداف المطلوبة.

ومن أهم المتغيرات المؤثرة في تخطيط نشاط المصرف ما يلي:

- أ- عدد السكان ومعدلات نموهم، وحركة السكان والهجرة والتوزيع الجغرافي، ودرجة التعليم والثقافة وتقسيمهم وفقاً للجنس والعمر والمهنة.



ب- تطور الناتج القومي الإجمالي باعتباره المعبر عن القيمة السوقية لإنتاج السلع والخدمات، ودراسة نصيب الفرد من الدخل القومي باعتباره الأساس الذي يحدد مستوى معيشة الفرد، ومدى إمكانية تعامله مع المصارف في المستقبل.

ج- تطور مستويات الأسعار والقيمة الشرائية للنقود لأن هذه الأسعار تؤثر عادةً على أرقام الودائع والقروض.

د- الوعي المصرفي، فزيادة الوعي المصرفي يترجم إلى زيادة في حجم العمليات المصرفية، وزيادة حجم الودائع .

هـ- متغيرات خارجية: وهي تتمثل في المنافسة الخارجية للمصارف المحلية، واقتباس خدمات أو أفكار جديدة يمكن تطبيقها في السوق المحلية، هذا فضلاً عن أنماط أسعار الفائدة، وأسعار الصرف، وفرص الاستثمار الدولية وتأثيراتها المحلية.

## 2.2.2 تنظيم الأنشطة المصرفية:

يمثل التنظيم المرحلة الثانية من مراحل العملية الإدارية، حيث يحول التخطيط إلى واقع عملي قابل للتنفيذ، فالتنظيم يعمل على ترجمة التخطيط إلى أنشطة تعمل على تحقيق الأهداف.

ويمكن تعريف التنظيم الإداري: بأنه ترتيب وتنسيق الموارد البشرية والمعلوماتية والمادية والمالية لتحقيق الأهداف المطلوبة، وتنفيذ السياسات والإجراءات المرسومة بكفاءة، وبأقل تكلفة ممكنة، وفي أسرع وقت ممكن، أي أن التنظيم هو الأداة التي تحقق الأهداف عن طريق تكوين التنظيم الإداري، وتحديد أساليب وطرق العمل في التنظيم الإداري.

- **خطوات التنظيم الإداري:** يتم بناء التنظيم الإداري للمصرف عادةً على أساس الخطوات التالية:

1- تحديد الوظائف: يتكون التنظيم الإداري من مجموعة من الوظائف، يجب حصر كافة الوظائف الرئيسية اللازمة لتحقيق أهداف المصرف، ويشمل تحديد أنواعها، ومستوياتها، وأعدادها، والاختصاصات، والمؤهلات اللازمة لشغلها، وبعد ذلك تقسم الوظائف الرئيسية إلى وظائف فرعية تكون أكثر تفصيلاً، تبعاً لاختلاف مسمياتها والاختصاصات التي تتضمنها، ويتم بعد ذلك تعيين الأفراد لشغل تلك الوظائف.

2- تكوين الوحدات الإدارية: تتكون الوحدات الإدارية من مجموعة من الوظائف الفرعية، حيث يعهد بكل وظيفة فرعية إلى وحدة إدارية، ثم يتم جمع كل الوحدات الإدارية التي من نوع واحد ومتشابهة في الاختصاص لتعمل تحت إشراف وحدة إدارية أكبر (قسم)، كما يتم جمع الأقسام التي من نفس الاختصاص في تنظيم إداري واحد أكبر (إدارة) بحيث يجتمع الموظفون الذين يقومون بعمل واحد في مكان واحد تسهياً لأداء الأعمال.

3- تحديد المستويات الإدارية: نظراً لأن كل تنظيم إداري يتكون من عدد من الوظائف الفرعية التي يشغلها مجموعة من الموظفين، فإن العمل يجري على تقسيم الموظفين إلى فئات (مستويات) تختلف كل فئة عن الأخرى في الاختصاصات والحقوق التي تتمتع بها، وعلى ذلك يمكن تصور التنظيم الإداري في صورة هرم متعدد الطبقات يشغل كل طبقة من طبقاته مجموعة من الموظفين الذين يتمتعون بقدر من الاختصاصات، أو الصلاحيات يتناسب مع مركز فئتهم في الهرم الوظيفي، وكل فئة من هؤلاء الموظفين تخضع للفئة التي تعلوها إلى أن تصل إلى الرئيس الأعلى، وهذا ما يعرف في القانون الإداري باسم نظام التدرج الهرمي أو التسلسل الرئاسي.

4- تحديد السلطات الإدارية: السلطة هي الحق القانوني في التصرف وإصدار الأوامر سواء للقيام بعمل ما أو للامتناع عن القيام بعمل ما، وتنساب السلطة داخل التنظيم الإداري من أعلى إلى أسفل حيث لا بد من أن يتم توزيع المسؤوليات والواجبات على كل العاملين بالتنظيم الإداري.

5- ترجمة كل ما سبق في شكل رسم يوضح الهيكل التنظيمي للمصرف، ويكون بمثابة صورة مرئية للوظائف، والإدارات والأقسام، والمستويات الإدارية، وانسياب السلطات والتبعية.

- **مبادئ التنظيم الإداري:** وهناك مبادئ للتنظيم الإداري يجب الأخذ بها حتى يؤدي العمل الإداري بطريقة أفضل، وكفاءة توفر الوقت والجهد والمال، نذكرها فيما يلي:

أ- تحديد وتعريف السياسات لجميع الأفراد المسؤولين عن تنفيذها.

ب- تقسيم وتخطيط العمل، ووضع برامج تنفيذ العمل بصفة منتظمة.

ج- تحديد المسؤوليات والواجبات بدقة وإسنادها إلى العاملين بعد تفهمهم لها، وإدراكهم لأبعادها.

د- توفير القيادات الإدارية المؤهلة والفعالة للأقسام والإدارات المختلفة.

هـ- تدرج السلطة من القمة إلى القاع.

و- التنسيق الفعال لمجهودات جميع العاملين.

ي- الرقابة بهدف الكشف الفوري عن أي أخطاء أو انحرافات عن الخطط والسياسات الموضوعة وعلاجها.

وقد أصبحت التنظيمات في وقتنا الحاضر أكثر تعقيداً وهو ما يصعب معه التعبير عنها في شكل شفوي، لذا يتم الاستعانة بالهيكل التنظيمي، والذي يحتوي على رسم بياني للوظائف والأقسام، حيث تبدوا الأقسام التي يتكون منها المصرف في شكل صناديق، ويتم الربط بينها بخطوط تمثل مسالك السلطة ومنافذ الاتصال.

وبالتالي فإن الهيكل التنظيمي للمصرف ينطوي على المعلومات التالية:

1- تقسيم العمل والتخصص داخل المصرف: فالصناديق تعكس إدارات أو أقسام أو وحدات العمل التي يضمها المصرف، فعلى سبيل المثال إن هناك قسم للخزانة وقسماً للقروض، ومن الطبيعي أن تتعدد الأقسام طبقاً للوظائف والخدمات التي يؤديها.

2- النشاط المؤدي بواسطة كل وحدة عمل: وتعبير عن ذلك أسماء الصناديق بنفس الشكل، فوحدة الخزنة مثلاً تختص بأداء أنشطة الصرف والإيداع النقدي.

3- علاقات التبعية السائدة (هرمية السلطة): وهي تشير إلى الخطوط المتصلة بالصناديق، فهي توضح من الرئيس؟ ومن المرؤوس؟ أي من يتبع من؟ أي كل مرؤوس في المصرف يجب أن يتلقى أوامره من رئيس واحد فقط هو المسؤول عنه مباشرة، وهو ما يطلق عليه سلطة الأوامر، وتعكس لنا نطاق الإشراف والرقابة.

4- مستويات الإدارة: ويعبر عنها بالبعد الرأسي أي عدد الطبقات الأفقية التي يتكون منها الهيكل.

وبالتالي يمكن القول بأن أي هيكل تنظيمي يعكس بعدان هما: بعد أفقي يمثل التخصص وتقسيم العمل والنشاط المؤدي بواسطة كل وحدة عمل داخل المصرف، وبعد رأسي يمثل علاقة التبعية السائدة (هرمية السلطة) ومستويات الإدارة.

ولعل أهم ميزات الهيكل التنظيمي أنه يعرف كل فرد داخل المصرف موقعه ومسؤولياته، وأمام من يقدم تقاريره، ومن يلجأ إليه لعرض مشاكله، والحصول على مساعدته، أي تحدد السلطات والمسؤوليات ونطاق الإشراف.

وعلى ضوء ما تقدم يمكن تعريف الهيكل التنظيمي: بأنه ذلك الإطار الذي يحدد التكوين الإداري للمصرف، ويبين عناصر التقسيمات التنظيمية التي يتركب منها، فصناديق وخطوط الاتصال بعدها الأفقي يعكس تقسيم العمل والنشاط المؤدي بكل وحدة من وحدات المصرف، بينما يعكس بعدها الرأسي علاقة التبعية السائدة (هرمية السلطة) وعدد المستويات الإدارية.

ويستلزم بناء الهياكل التنظيمية للمصارف التوصل إلى قرار حول كيفية تجميع كل مجموعة من الأنشطة المرتبطة، والأفراد المخصصين لأدائها في وحدات عمل أو أقسام أو إدارات تنظيمية يرأسها مسؤول إداري يشرف عليها لإنجاز الأهداف المطلوبة، كما ينبغي أيضاً التوصل إلى كيفية ربط تلك الإدارات أو الأقسام أو وحدات العمل مع بعضها، بحيث تعمل بأسلوب متناسق، ويطلق على تلك العملية التكوين الإداري للتنظيم.

- **محددات الهيكل التنظيمي:** وإن الهيكل التنظيمي يختلف من مصرف إلى آخر، ومن فرع إلى آخر، تبعاً لاختلاف:

- خصائص المصرف: من حيث الحجم، والانتشار، ونوع النشاط، والخدمات المقدمة، وعدد العاملين، وطريقة العمل من حيث كونها يدوية أو آلية، الأمر الذي يؤثر في الهيكل التنظيمي.

- درجة المنافسة بين المصارف: مع زيادة المنافسة بين المصارف تتزايد الحاجة إلى تطوير خدمات متخصصة لجذب العملاء مثل الاستشارات الاستثمارية، وإدارة صناديق الاستثمار، الأمر الذي يؤثر في الهيكل التنظيمي.

- الأنظمة والتعليمات المصرفية: يضع المصرف المركزي شروط تحكم مدى إمكانية المصرف من فتح فروع مما يؤثر على الهيكل التنظيمي، كما تؤثر القوانين واللوائح والتعليمات التي يصدرها الخاصة بالائتمان والاستثمار على طبيعة نشاط المصرف، ومن ثم في الهيكل التنظيمي، ومن هنا تأتي صعوبة وضع نظام إداري ثابت وموحد تطبقه كافة المصارف، ولكن مهما اختلفت هذه النظم والأقسام فإنها تؤدي في النهاية إلى تحقيق أهداف المصرف وأغراضه.

ومما يجدر ذكره أنه عندما يزيد حجم الأعمال المصرفية زيادة كبيرة، وتتنوع العمليات والخدمات، وتنتشر الفروع، يزيد بالضرورة عدد المستويات الإدارية، ويكثر عدد النواب المديرين والمستشارين لتخفيف العبء على رئيس مجلس الإدارة والمدير العام، ونوضح فيما يلي المستويات الإدارية الموجودة في مصرف كبير:

#### المستويات الإدارية:

المستوى الأول: ..... رئيس مجلس الإدارة

المستوى الثاني: ..... المدير العام

المستوى الثالث: ..... نائب المدير العام

المستوى الرابع: ..... مدير الإدارة ومديرو إدارات

المستوى الخامس: ..... رئيس قسم ..... رؤساء أقسام

المستوى السادس: ..... رئيس وحدة ..... رؤساء وحدات

وعند إعداد الهيكل التنظيمي للمصرف يقوم المصمم بإعداد هيكلين تنظيميين، أولهما لإدارات المركز الرئيسي، وثانيهما للفروع التي ستعمل على تقديم الخدمات المصرفية للعملاء.

فالمركز الرئيسي هو العقل المفكر والمنظم والموجه للنشاط المصرفي بشكل عام، حيث يقوم بالتخطيط والتنظيم والقيادة والرقابة، وإن المصرف كغيره من المشروعات يتم تأسيسه على شكل شركة مساهمة ليتناسب مع معظم قوانين المصارف في العالم، لذلك يشابه الهيكل التنظيمي للمصرف مع المصارف الأخرى، فغالباً ما نجد فيه جمعية عمومية، ومجلس إدارة، ومديراً عاماً..... إلخ.

ويمكن التعرف على الهيكل التنظيمي للمركز الرئيسي والفروع من خلال العرض الآتي:

#### أولاً: الهيكل التنظيمي للإدارة العامة:

يكون التنظيم الإداري للإدارة العامة كما يلي:

1- الجمعية العمومية: الجمعية العمومية للمصرف تتكون من المساهمين، ويحدد قانون الشركات والنظام الأساسي اجتماعها وطريقة الانتخاب والتصويت فيها.

وتتلخص أهم اختصاصاتها فيما يلي:

أ- انتخاب رئيس وأعضاء مجلس الإدارة.

ب- انتخاب مدققي حسابات المصرف.

ج- الموافقة على الميزانية السنوية، وحساب الأرباح والخسائر وتوزيع الأرباح.

د- زيادة أو خفض رأس المال.

هـ- إجراء أي تعديلات على النظام الأساسي للمصرف.

2- مجلس الإدارة: مجلس الإدارة هو السلطة الإدارية العليا في المصرف، ويتكون من رئيس ومجموعة من الأعضاء تنتخبهم الجمعية العمومية، ويمارسون سلطاتهم بتفويض منها في الحدود التي ينص عليها النظام الأساسي، ويستمد مجلس الإدارة السلطة الإدارية من حقوق الملكية حيث إنه يمثل المالكون الشرعيون للمصرف أي

حملة الأسهم، وبما أنه من غير المعقول أن يشترك جميع حملة الأسهم في إدارة المصرف فإنهم ينتخبون مجلس الإدارة ويخولونه الصلاحيات لإدارة المصرف.

وتقع على عاتق مجلس الإدارة مسؤولية رسم السياسات العامة للمصرف بطريقة تحقق الأهداف الموضوعية بأفضل السبل، وأهم مهام ومسؤوليات مجلس الإدارة تتمثل في:

أ- تعيين المدير العام والمديرين الأساسيين، ويجب أن يكون من العاملين في الحقل المصرفي والممارسين له لسنوات طويلة تؤهلهم لاكتساب الخبرة على ممارسة العمل والإشراف عليه.

ب- اعتماد الهيكل التنظيمي للمصرف وتفويض السلطات والصلاحيات.

ج- وضع الخطط والأهداف الاستراتيجية وتحديد سياسته التمويلية والاستثمارية.

د- اعتماد موازنته السنوية، ومراجعتها بشكل دوري.

هـ- الإشراف والرقابة على تنفيذ أعمال المصرف عبر الإدارة التنفيذية، ومتابعة أداء ونتائج أعمال وأنشطة المصرف من خلال الاطلاع على تقارير السلطات الرقابية، ومراقب الحسابات الداخلي والخارجي، ومتابعة المخالفات والملاحظات الواردة فيها، مع التأكد من قيام الإدارة التنفيذية بتصويبها، واتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان عدم تكرارها.

و- تقييم أداء الإدارة التنفيذية، ومدى التزامها بسياسات مجلس الإدارة، ونجاحها في تحقيق النتائج والأهداف المخطط لها، ومعالجة الانحرافات.

ي- إصدار اللوائح الداخلية المتعلقة بتنظيم وإدارة المصرف وشؤون الموظفين والعاملين فيه.

3- المدير العام: وظيفة المدير العام أعلى وظيفة تنفيذية في المصرف، يؤدي أعماله وفقاً لقرارات مجلس الإدارة، ويقوم بتوجيه العاملين في إدارات المصرف وفروعه المختلفة، وله سلطة إصدار القرارات النهائية لهم، كما يقوم بمراقبة أعمالهم للتأكد من سلامة تنفيذ السياسات المرسومة بواسطة مجلس الإدارة، ويقوم المدير العام بممارسة واجباته ومسؤولياته عبر مساعديه أو نوابه، حيث يختص كل منهم بإدارة قطاع معين من قطاعات المصرف، وأهم واجبات ومسؤوليات المدير العام تتمثل في:

أ- الإشراف على جميع إدارات المصرف، والتنسيق بينها، ومتابعة نشاطها، وتنفيذ القرارات المعتمدة بواسطة مجلس الإدارة.

ب- دراسة المشاكل العملية التي تعترض المصرف والعمل على حلها.

ج- الإشراف على إعداد الحسابات الختامية وعرضها على مجلس الإدارة.

د- إصدار القرارات الإدارية المتعلقة بالعاملين في المصرف والعمليات الاستثمارية.

ويشكل المدير العام مع نوابه ومساعديه ومستشاريه وجهازه التنفيذي الأعلى، الإدارة العامة للمصرف، والتي تشرف بدورها على كافة إداراته وأقسامه الإدارية والفنية.

4- دوائر الإدارة العامة (الإدارة العليا):

تشكل هذه الإدارة همزة الوصل بين السلطة العليا والإدارة الدنيا، ولكي تؤدي الإدارة العامة أعمالها على الوجه الأكمل وتحقق أهدافها، فإنها تعتمد في ذلك على تقسيم العمل داخل الإدارة على شكل إدارات متعددة يختلف عددها تبعاً لحجم المصرف ومتطلباته العملية، وفيما يلي الإدارات الأساسية المعتادة:

- المتابعة والتفتيش: وتتبع المدير العام مباشرة، وتختص بالتفتيش الدوري والفجائي، وبمراجعة العمليات مستندياً ومحاسيباً دورياً للمصرف وكافة فروعها؛ للتأكد من صحة التسجيل والتنفيذ من النواحي الإدارية أو الفنية، وتطابق ذلك مع التعليمات الصادرة، وإعداد تقارير بنتيجة تفتيشها، وتعد إلى جانب ذلك الاقتراحات اللازمة لتحسين أداء الخدمات المصرفية وأحكام الرقابة عليها.

- شؤون المساهمين: وتتولى ما يتعلق بشؤون المساهمين من إصدار شهادات وتوزيع أرباح ونقل ملكية الأسهم، وتنظيم عقد الاجتماع السنوي للجمعية العمومية.

- المحاسبة العامة: تختص بأعمال المحاسبة للمصرف من رواتب ومصروفات، وتختص بإعداد القوائم المالية المجمعلة لكل الفروع، وتحديد نتائج أعمال المصرف من ربح وخسارة بشكل دوري، ومن مهام هذه الإدارة أيضاً الإشراف على النظم المحاسبية التي تطبقها الفروع، وفي نهاية العام تعد الميزانية العمومية، والتقارير السنوي، والحسابات الختامية، وتشرف على تحضير وتوزيع الأرباح.

- الشؤون القانونية: تختص بتقديم المشورة القانونية للمدير العام في كل وقت يحتاج إليها، كما أنها تقوم بصياغة العقود التي يبرمها المصرف، وصياغة الإشعارات



والإخطارات وكافة أنواع المراسلات القانونية، وتتولى القضايا والمرافعة أمام المحاكم نيابة عن المصرف، ودراسة وضع المصرف القانوني، وتوضيح التزامات ومسؤوليات المصرف تجاه الغير، كما تقوم بمتابعة تطورات القوانين التي لها علاقة بعمل المصرف، وما يطرأ على هذه القوانين من تعديلات.

- الشؤون الإدارية: تقوم بأعمال الطباعة وحفظ المراسلات، واستلام البريد الوارد وتوزيعه على الدوائر المختلفة، وإرسال البريد الصادر، وتقوم بتصوير كافة المستندات الخاصة بالإدارة العامة يومياً، وحفظ السجلات والقوائم المهمة في المصرف.

- شؤون الموظفين: وتختص بأمور العاملين حيث تتولى تحديد احتياجات المصرف من القوى العاملة، والإعلان عنها واختبار واختيار الأكفاء من المتقدمين، وتدريبهم وإعدادهم وتعينهم في الوظائف المناسبة.

- العلاقات الخارجية: مهمتها القيام بتنظيم جميع العمليات المصرفية التي تتم بين عملاء المصرف مع الخارج؛ حيث تختص بتنسيق العلاقات بين المصرف ومراسليه من المصارف الأجنبية، وتتفق معهم على شروط العمل، كما تعمل على تزويدهم بالمعلومات التي يطلبونها، والتي من خلالها يتمكن المصرف من إصدار وتعزيز الاعتمادات المستندية، وخطابات الضمان الخارجية، كما تقوم بالإشراف على الفروع الخارجية، وتتولى شؤون العملات الأجنبية، والحوالات الخارجية، والبطاقات الائتمانية.

- الدراسات والأبحاث والمتابعة: تقوم بإعداد الدراسات والبحوث مما يساعد الإدارة العامة للمصرف على رسم سياساتها ومتابعة تنفيذها، وكذلك متابعة التشريعات المالية والنقدية والمصرفية بقصد تطبيقها من جهة، وبيان أثرها على المصرف من جهة أخرى.

- التسويق والعلاقات العامة: حيث من مهامها القيام بدراسة الخدمات المصرفية وتطويرها بالشكل الذي يحقق أقصى منفعة ممكنة للعملاء، ودراسة شبكة الفروع وتحديد الأماكن التي يمكن للمصرف التوسع فيها، وتحديد الخدمات المصرفية وغير المصرفية التي يمكن لهذه الفروع تقديمها، والقيام بالحملات الإعلامية لتعريف العملاء بالخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف فمن مهامها التواصل مع العملاء والمصارف الأخرى ووسائل الإعلام.

- شؤون الفروع: ومهمتها تولي كل ما يتعلق بالفروع من مراسلات كالكشوفات والإحصائيات الدورية، والأوامر والتعليمات الصادرة عن الإدارة العليا وعن المصرف المركزي.

- التسهيلات الائتمانية: ومهمتها دراسة طلبات الائتمان الواردة من الفروع لإبداء الرأي وإصدار الموافقة على منح التسهيلات المطلوبة أو تعديلها أو رفضها بالإضافة إلى متابعة هذه التسهيلات.

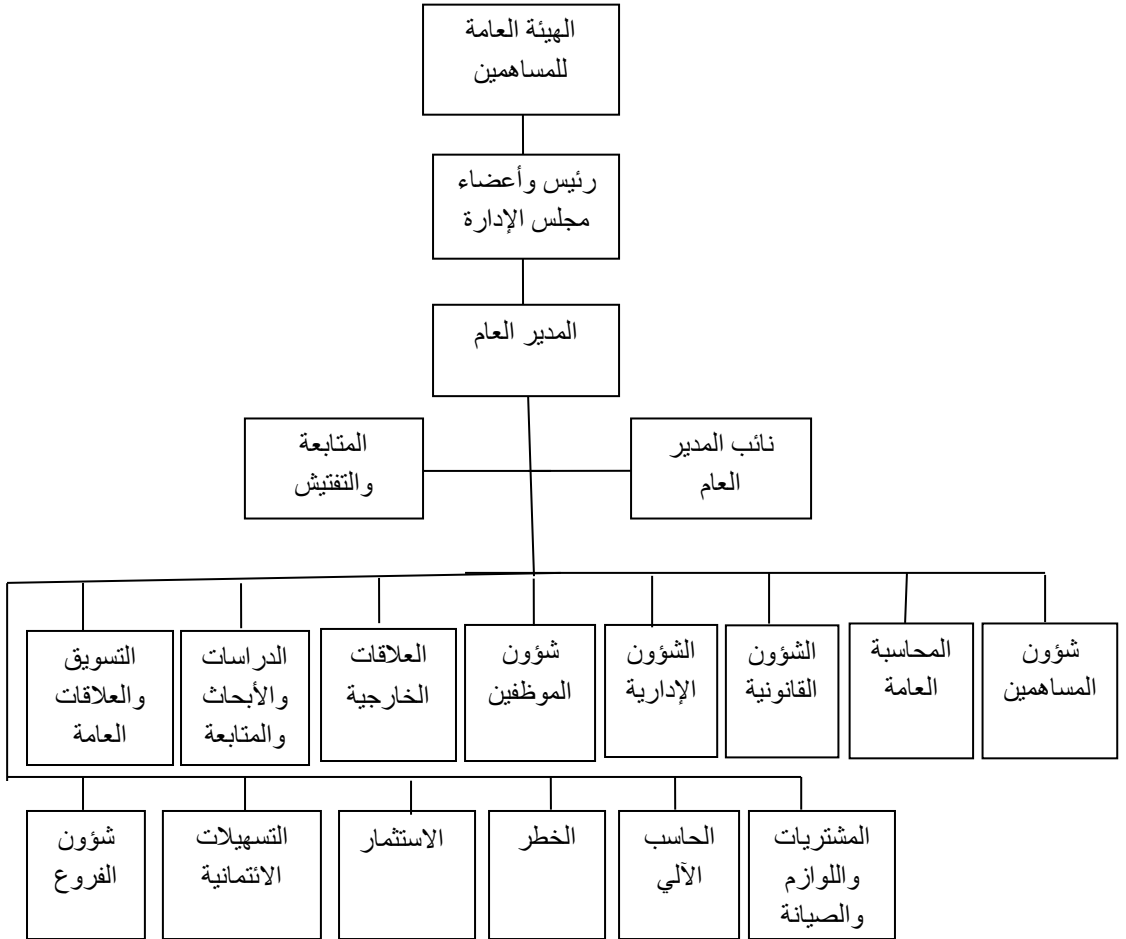
- الاستثمار: مهمتها البحث عن فرص الاستثمار، ودراسة جدواها الاقتصادية وتقييمها، وهي المسؤولة عن إدارة الاستثمارات المالية المتمثلة في المحظة الاستثمارية للمصرف، أو المحافظ الاستثمارية التي تقوم بإدارتها العامة أو الخاصة.

- إدارة الخطر: تختص بتصميم نموذج لتحديد وقياس وتقييم المخاطر المصرفية، وتحديد الأساليب التي يمكن أن تمنع أو تقلل من المخاطر المحتملة.

- الحاسب الآلي: وتتولى الإشراف على عمل الحاسب الآلي في الإدارة العامة والفروع من تحليل وبرمجة وتشغيل، وكل ما يتعلق بهذا المجال من تطبيق وتطوير، والتأكد من إجراءات الأمن والرقابة على الأجهزة والبرمجيات، وإدارة قواعد البيانات، والإشراف على أجهزة وشبكات الاتصال.

- المشتريات واللوازم والصيانة: وتتولى تأمين احتياجات المصرف من المشتريات المختلفة واللوازم الضرورية لتسيير عمله، بالإضافة إلى صيانة المباني والآلات وغيرها.

ويوضح الشكل (1) الهيكل التنظيمي للإدارة العامة لمصرف:



5- الإدارة التنفيذية (الإدارة الدنيا): وهي تمثل قاعدة الهرم، وتقوم هذه الإدارة بالأعمال التنفيذية في المصرف، ولذا فهي تمثل الأقسام التي تقوم بجميع نشاطات المصرف اللازمة لتحقيق أهدافه، وهذه الأقسام هي وجه المصرف حيث تتعامل مباشرة مع العملاء، ولذلك يجب أن تعطى عناية فائقة في اختيار الموظفين العاملين بها، فمن الواجب أن يتمتعوا بالكفاءة والخبرة والمعرفة في الأعمال المصرفية، ومع كل هذا فإنها لا تساهم بأي قسط في وضع سياسة المصرف؛ إلا أنها وتعاملها مع الواقع والمجتمع الذي تعيش فيه تكون أكثر احتكاكاً واطلاعاً وإحساساً بمشاكل المصرف لأنها هي التي تعيشها، لذلك فإن الإدارات الحديثة يجب أن تعطي أهمية بالغة لاقتراحات ومشاكل هذا القطاع من أجل تحقيق أفضل النتائج.

وفيما يلي الأقسام الأساسية المعتادة:

- قسم الخزينة: ويختص بتلقي الأموال النقدية التي يودعها العملاء، ودفع الأموال النقدية التي يسحبها العملاء بموجب شيكات أو أوامر دفع من حساباتهم أو حسابات أشخاص آخرين، أي يحتفظ بالرصيد اليومي ويحفظه بالخرزانة المخصصة لحفظ النقود، ولغاية الدقة والضبط تتم عملية ضبط حركة الخزينة دورياً ويومياً وشهرياً وسنوياً.

- قسم الودائع والحسابات الجارية: ويختص بفتح كافة أنواع الحسابات للعملاء، ويتلقى مختلف الودائع وتسجيلها في دفاتر محاسبية وإحصائية، كما يعد إشعارات الخصم والإضافة، وذلك باستقطاع أي مبالغ مستحقة من الحسابات، وإضافة أية استحقاقات للعملاء، فضلاً عن الاستعانة بحواظ الإيداع والسحب كمستندات للتسجيل، وإجراء عمليات التقاص بين الحسابات المختلفة.

- قسم التسوية والمقاصة: ويختص بتلقي الشيكات المحلية والخارجية التي يودعها العملاء برسم التحصيل على مصارف أو فروع أخرى للمصرف لتحويلها وإيداعها في حساباتهم، وذلك إما بالإرسال للفرع المعني أو عن طريق غرفة المقاصة في المصرف المركزي بعد ضبطها وتجهيزها.

- قسم الصيرفة الشخصية: ويقوم هذا القسم بتقديم كافة الخدمات المصرفية لكبار العملاء دون الحاجة إلى تنقلهم بين الأقسام المختلفة.

- قسم الحوالات: ويقوم بتحويل المبالغ في الداخل والخارج، وإصدار وصرف الشيكات السياحية والمصرفية، وشراء وبيع العملات الأجنبية المختلفة والاحتفاظ بأرصدة كافية لتغطية متطلبات وحاجات المصرف من تلك العملات، والاحتفاظ بسجلات المصارف الأجنبية، وفتح حسابات العملاء بالعملات الأجنبية.

- قسم الأوراق التجارية: يقوم بتحصيل الأوراق التجارية من الجهة المصدرة لها في تاريخ الاستحقاق لصالح العملاء أو خصم الأوراق التجارية، وذلك بدفع قيمتها للعملاء قبل تاريخ الاستحقاق مقابل خصم نسبة من قيمتها أو إعادة خصم الأوراق التجارية من قبل المصرف التجاري لدى المصرف المركزي للحصول على السيولة مقابل خصم نسبة من قيمتها (سعر إعادة الخصم).

- قسم خطابات الضمان: ويقوم بإصدار تعهدات عن المصرف بناءً على طلب العملاء بدفع مبالغ معينة أو قابلة للتعين لصالح جهات معينة، وبتواريخ محددة من أجل أغراض محددة كالدخول في عطاءات أو حسن التنفيذ وغيرها، ويقوم هذا القسم بإجراء دراسة كاملة عن المتعامل والمستفيد قبل إصدار الخطاب، وعن طبيعة الخطاب، والسبب الذي من أجله طلب المتعامل إصدار هذا الخطاب.

- قسم الاعتمادات المستندية: ويقوم بفتح الاعتمادات المستندية ومتابعة هذه الاعتمادات حتى الانتهاء من تنفيذها، وذلك حسب الشروط العامة الموحدة للائتمانات الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، وقوانين وتعليمات المصرف المركزي.

- قسم الاستعلام والتسهيلات المصرفية: يقوم هذا القسم بدراسة المركز المالي للعميل، وتدوين المعلومات على بطاقات، وإجراء التحري الخاص واستيفاء المعلومات من العميل، والقيام بفحص جميع المعاملات والإجراءات المستندية الخاصة بمنح الائتمان، من تقديم طلب القرض، والتحليل، والتفاوض، وحتى اتخاذ القرار بصرف القرض، ومن ثم متابعة التحصيل، والتعرف على مخاطر الائتمان والقروض المتعثرة وكيفية التعامل معها.

- قسم الأوراق المالية: ويختص هذا القسم بكل العمليات المرتبطة بالأوراق المالية من إصدار، وتحصيل، وتسليف، وحفظ فضلاً عن بعض الخدمات الأخرى كصرف أرباح وفوائد الأوراق المالية نيابةً عن الجهة المصدرة.

- قسم تأجير الخزائن: ويقوم بتأجير الخزائن الخاصة للعملاء لحفظ المستندات والمجوهرات وغيرها مما يخشون ضياعه أو تلفه.

- قسم المحاسبة: يقوم بمسك الدفاتر المحاسبية النظامية وتسجيل القيود المختلفة الدائنة والمدينة تحت البنود التابعة لها، ومطابقة المجموع يومياً مع الأقسام، وترحيل المجاميع وترصيدتها في السجلات الرسمية للمصرف، وإعداد الميزانية وحساب الأرباح والخسائر بشكل دوري، ويشرف على تطبيق جميع التعليمات المحاسبية الصادرة من الإدارة العامة، وتستخدم بعض المصارف نظم إلكترونية حديثة تتولى إعداد القوائم المالية، فضلاً عن القيود المحاسبية المختلفة، وتمتاز بالسرعة والدقة.

- قسم المراجعة: يقوم هذا القسم بعملية الضبط والتدقيق الداخلي، ومراجعة العمليات التي تمت بالفرع، للتأكد من سلامتها وعدم وجود أي قصور أو انحراف، والتدخل الفوري السريع لمعالجة الأخطاء وأوجه القصور والانحرافات.

- قسم الشؤون الإدارية: يقوم باستلام البريد الوارد، وإرسال البريد الصادر، وتوزيع البريد الوارد على الأقسام، ويقوم بأعمال الطباعة وحفظ المراسلات وتصوير كافة المستندات والسجلات الهامة، ويقوم بحفظ اللوازم والعمل على صيانتها وتأمينها للأقسام المختلفة.

### ثانياً: الهيكل التنظيمي لأحد فروع المصرف:

يختلف الهيكل التنظيمي للفروع باختلاف العمليات المصرفية التي يقوم بها الفرع، وحجم ونوع المتعاملين معه، والتنظيم الإداري الذي يتخذه المصرف، والسلطة التي تخولها إدارة المصرف الرئيسي للفروع في إدارتها لأعمالها، وتختلف درجة الصلاحية الممنوحة للفرع كأن يمنح لمدير الفرع - مثلاً - حق منح الائتمان في حدود مالية توضح له وليس له أن يتجاوزها إلا بعد الرجوع إلى المركز الرئيسي، وعموماً هناك مجموعة من العوامل المؤثرة على حجم ودرجة الصلاحيات الممنوحة من المركز الرئيسي لفروعه والتي تتمثل فيما يلي:

- حجم الفرع: ويرتبط حجم الصلاحيات بحجم الفرع فالفروع من الدرجة الأولى يضم عادةً كفاءات قادرة على تحمل المسؤولية، ولذا فهو يعمل على أساس مساحة أكبر من الصلاحيات، أما الفرع من الدرجة الثانية فإن صلاحياته تكون أقل، أما الفرع من الدرجة الثالثة فيعمل بصلاحيات محدودة للغاية، حيث يتم الرجوع في معظم الأمور إلى المركز الرئيسي.

- عدد الفروع: كلما زاد عدد فروع المصرف كلما احتاج الأمر إلى منح سلطات أكبر لمديري هذه الفروع، والعكس في حالة قلة عدد الفروع، وتقوم المصارف بفتح العديد من الفروع بناءً على دراسات الجدوى وإمكانيات المصارف، وذلك بعد الحصول على موافقة المصرف المركزي.

- ميول القائمين على إدارة المركز الرئيسي للمصرف: حيث قد يميل بعض مديرو الإدارات العليا إلى تركيز السلطة في أيديهم، وبالتالي يكون لديهم ميل شديد نحو المركزية إما لأسباب سلوكية، أو لأسباب إشرافية ورقابية، أو لأسباب قلة الكوادر الإدارية الكفوة في فروع المصرف.

- أهمية القرار ودرجة تأثيره على المصرف: فكلما زادت أهمية القرار؛ كلما استدعى الأمر اتخاذه بمعرفة المركز الرئيسي، مثل قرار منح التسهيلات الائتمانية الكبيرة، وتحديد السياسات والاستراتيجيات.

ويتكون التنظيم الإداري لفرع المصرف من الآتي:

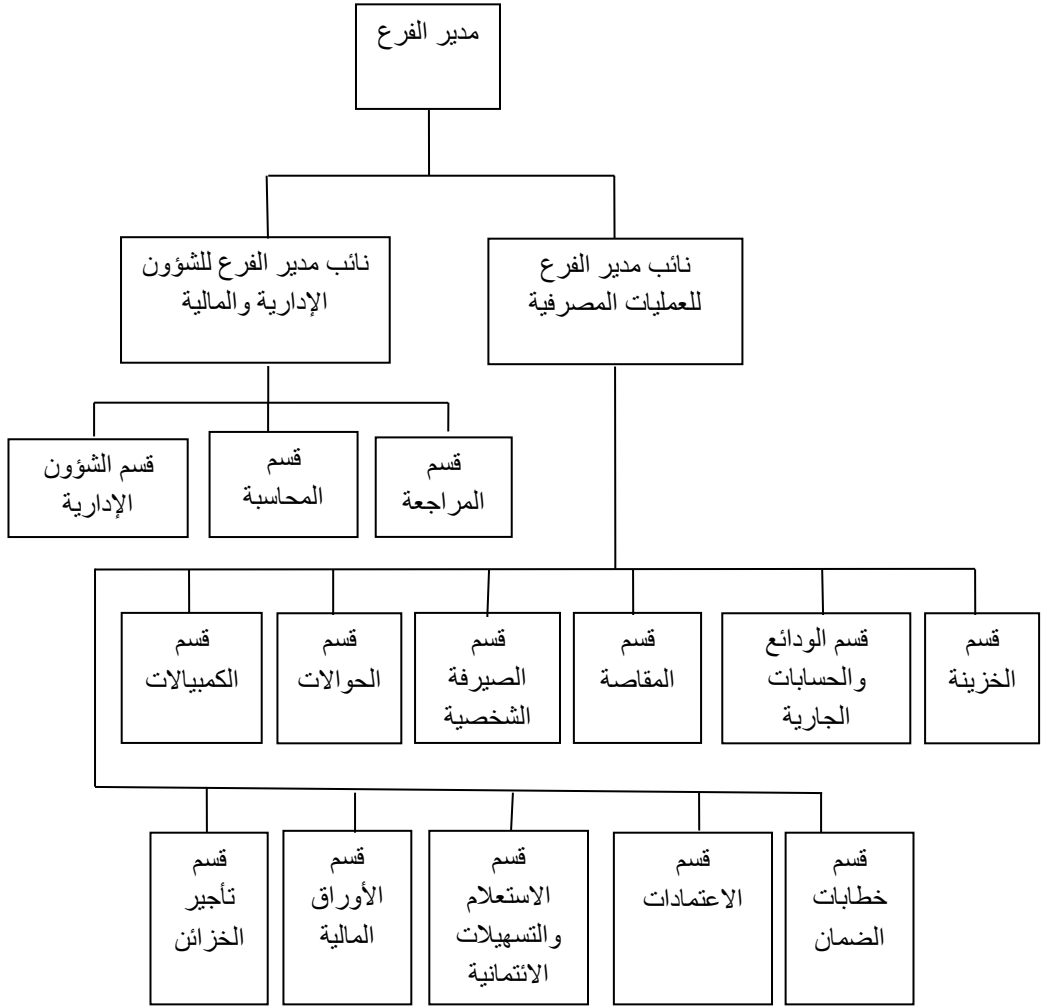
- مدير الفرع: يعتمد نجاح الفرع على كفاءته وخبرته وقدرة قيادته، ومن مهامه الإشراف والرقابة على أداء الموظفين، ويساهم في إعداد الموازنة التقديرية المستهدفة للفرع، ويشرف على تنفيذها، ويحدد أسباب الانحراف لمعالجتها، ويضع الخطط الاستراتيجية التي تمكن الفرع من تحقيق أهدافه.

- نائب مدير الفرع للعمليات المصرفية: وهو المسؤول عن إنجاز الأعمال اليومية بأفضل الطرق، وبموجب السياسات والإجراءات المعتمدة من إدارة المصرف، ويدقق ويوقع معاملات الأقسام التابعة له، ويجب عليه الإلمام بكل كبيرة وصغيرة في الأعمال التي يقوم بها رؤساء أقسام العمليات المصرفية التابعة له، لأنه يسد أي عجز في حالة غياب أي رئيس قسم من أقسام العمليات المصرفية بالفرع، وفي الظروف الاعتيادية يعتبر هو مدير الصالة.

- نائب مدير الفرع للشؤون الإدارية والمالية: يتولى الإشراف على إعداد الكشوفات والإحصائيات الدورية المطلوبة، ويرفع التقارير الدورية الخاصة بالفرع إلى المدير، والإشراف على أقسام عمليات المحاسبة، والمراجعة والشؤون الإدارية بالفرع.

- رؤساء الأقسام: يدير كل منهم القسم المختص به، وهذه الأقسام شبيهة إلى حد كبير بالأقسام السابقة الذكر في التنظيم الإداري في الإدارة العامة، إلا أنه ولصغر حجم الفرع، قد يتم دمج أكثر من قسم في قسم واحد، وبطبيعة الحال يعمل كل قسم بعدد من الموظفين حسب حاجته.

ويوضح الشكل (2) الهيكل التنظيمي لأحد الفروع بأقسامه:





## 3.2.2 قيادة العاملين بالمصرف:

تمثل القيادة المرحلة الثالثة من مراحل العملية الإدارية، ويمكن تعريف القيادة: بأنها هي القدرة على التوجيه، والتنسيق، والاتصال، واتخاذ القرارات، والرقابة لتحقيق أهداف الإدارة، بأقل جهد وتكلفة وعلى أحسن وجه، وذلك باستعمال التأثير والنفوذ أو باستعمال السلطة الرسمية عند الضرورة.

يتطلب اختيار أفضل القياديين لمجلس الإدارة، ومديري الإدارات ورؤساء الأقسام والوحدات، ويتم اختيار القادة الإداريين على أساس أكفأ العناصر وأقدرها، ومن أهم السمات التي يجب توفرها ليصبح الفرد قائداً هي:

- 1- أن يتمتع بصحة جسمية ونفسية.
  - 2- أن يكون ذا خلق طيب وسلوك حسن.
  - 3- أن يكون هادئاً مسيطراً على أعصابه سريع التفكير في أوقات الخطر والقدرة على التصرف واثقاً في نفسه.
  - 4- أن يملك قدراً معيناً من الخبرة والتخصص في مجال عمله.
  - 5- أن يكون لديه استعداد طبيعي للإقناع والاقتران بقوة التأثير وحسن تقدير الأمور.
  - 6- أن يكون لديه القدرة على التنسيق وإحداث الترابط داخل التنظيم.
  - 7- أن يكون لديه القدرة على إقامة اتصالات وثيقة سواء داخل تنظيمه، أو بين تنظيمه والتنظيمات الأخرى، وذلك بغرض الإسهام في تحقيق أهداف التنظيم.
  - 8- أن يكون لديه الاستعداد لتحمل المسؤولية والقدرة في التأثير على مرؤوسيه.
  - 9- القدرة على اختيار أفضل الأساليب التي تكفل الحصول على أفضل النتائج.
  - 10- القدرة على اكتشاف وتقدير ميزات الآخرين وإمكانياتهم والعمل على استغلالها.
- تلعب القيادة الإدارية دوراً أساسياً في العمل الإداري، فتحقيق أهداف المصرف تتوقف إلى حد كبير على قيام القيادة الإدارية بوظائفها ومدى توفيقها في هذا الشأن.
- والقادة على اختلاف مستوياتهم أي مستوى القيادة العليا أو القيادة المتوسطة أو القيادة التنفيذية لهم وظائف مشتركة يمكن تحديد أهمها فيما يلي:

1- تحديد الأهداف: يقوم القادة بتحديد أهداف الوحدات الإدارية التي يشرفون عليها سواء في تلك الأهداف العامة أو الأهداف الجزئية.

2- التخطيط والتنظيم ووضع السياسات والبرامج: يقوم القادة بمهمة التخطيط الإداري التي تعتبر من أهم وظائف القيادة على اختلاف مستوياتها، كذلك يقوم القادة بمهمة التنظيم الإداري، وذلك بإعداد الهيكل التنظيمي المناسب لوحداتهم الإدارية، ويقومون بوضع خطة التمويل والاستثمار، وبوضع السياسات والإجراءات التي تكفل تحقيق أهداف المصرف.

3- الاتصال: يقوم القادة بإيجاد أنسب الطرق والوسائل لتسهيل عملية الاتصال لوحداتهم الإدارية، سواء الاتصال بين العاملين بالوحدة الإدارية أو بينهم وبين القادة الإداريين أو الاتصال بين الوحدة وغيرها من الوحدات الإدارية.

4- التنسيق: يقوم القادة بالتنسيق بين جهود العاملين بالوحدة الإدارية، وذلك من خلال القيام بالأنشطة الآتية:

أ- الاتصال اليومي بالأفراد العاملين بالمصرف.

ب- علاج التعارضات التي تنشأ بين العاملين بالمصرف.

ج- خلق روح الجماعة بين العاملين بالمصرف.

د- استخدام الحوافز لإثارة دافعية العاملين نحو العمل.

هـ- محاولة التأثير على الأفراد لتقديم أقصى جهد ممكن.

كذلك يقوم القادة بوظيفة التنسيق بين أعمال وحداتهم الإدارية، وأيضاً مع أعمال الوحدات الإدارية الأخرى على مستوى الدولة، وذلك بغرض تحقيق أهدافهم بكفاءة وفاعلية.

5- الرقابة: تعتبر وظيفة الرقابة من أهم وظائف القادة الإداريين لضمان تنفيذ السياسات والبرامج المؤدية إلى تحقيق أهداف الوحدات الإدارية، وذلك فضلاً عن تمكينهم من إصلاح الأخطاء ومواجهة العقبات والمشاكل في الوقت المناسب.

## 4.2.2 الرقابة على الأداء المصرفي:

تمثل الرقابة المرحلة الرابعة من مراحل العملية الإدارية، ومن أهم المراحل إذ بواسطتها يمكن التحقق من مدى تنفيذ أهداف العمل الإداري، كما يتم على ضوءها وضع خطط هذا العمل.

ويمكن تعريف الرقابة الإدارية: بأنها متابعة النشاط الإداري للكشف عن الانحرافات وتصحيحها، فضلاً عن تقييم السياسات والإجراءات، ووضع خطط العمل، وذلك لغرض تحقيق الأهداف المطلوبة.

فالرقابة لا تنفصل عن العمل الإداري، حيث تلازمه باستمرار وقد تكون سابقة عليه أو مصاحبة له أو لاحقة، وذلك حسب الأحوال فهي عملية مستمرة تصاحب العمل الإداري في مراحلها المختلفة، فهي تبدأ مع بداية العمل الإداري وتستمر خلال مراحلها المختلفة، وذلك حتى آخر تصرف أو إجراء إداري، فالرقابة كالتخطيط، حيث يبدأ كل منهما دون أن ينتهي.

وهناك مجموعة من المبادئ والتوجيهات يجب اتباعها لإقامة نظام رقابي جيد وفعال تتمثل فيما يلي:

أ- يجب أن يتفق نظام الرقابة مع حجم التنظيم وطبيعة النشاط الذي يقوم به.

ب- يجب أن تمارس الرقابة في الوقت المناسب وبالإجراءات والأساليب المناسبة، فالرقابة لمنع الخطأ والانحراف أفضل بكثير من الرقابة بعد وقوع الخطأ والانحراف.

ج- يجب أن يتوافر للرقابة البساطة والوضوح، وذلك حتى يمكن فهمها والاستجابة لمتطلباتها من جانب الجميع.

د- يجب أن يراعي نظام الرقابة الاقتصاد وقلة التكاليف، فالرقابة الناجحة هي التي تحقق الهدف منها بأقل تكلفة ممكنة.

وعملية الرقابة تمر بثلاث خطوات أساسية هي:

1- وضع معايير الأداء: تحديد المعايير الموضوعية لقياس الإنجازات التي تتحقق لغرض تحقيق أهداف التنظيم، وذلك على أساس تحديد كمية العمل المطلوب إنجازها، ومستوى هذا العمل، ثم الزمن اللازم للقيام به.

2- قياس أو تقييم الأعمال التي تمت طبقاً لهذه المعايير: أي مقارنة نتائج الأعمال التي تحققت بمعايير الأداء المحددة سلفاً، وذلك لغرض الكشف عن الأخطاء أو الانحرافات.

3- تصحيح الأخطاء أو الانحرافات إن وجدت: يقصد بها القيام بالإجراء اللازم لتصحيح ما قد تسفر عنه المقارنة من اختلاف بين نتائج العمل ومعايير الأداء المحددة سلفاً.

أي يجب أن تكون الرقابة وسيلة لتحقيق فاعلية الإدارة والإسهام في تحقيق أهدافها، وذلك بتحديد الأداء المعياري المستهدف، ومتابعة أنشطة المصرف للتأكد من تحقيق النتائج المستهدفة، وإحاطة العاملين علماً بنتائج المقارنة (إيجابية أو سلبية)، واتخاذ الإجراءات الوقائية لتجنب ظهور أي انحرافات ذات دلالة بين الأداء الفعلي المقاس والأداء المستهدف، والقيام بالإجراءات التصحيحية في حال ظهور تلك الانحرافات لجعل الأداء يسير وفق المسار المخطط له.

وتتبع أهمية الرقابة على المصرف من أهمية الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات في الحياة الاقتصادية، ومن حقيقة أن هذه المصارف تخدم عدة فئات يهتمها جميعاً أن يظل المصرف سائراً على أحسن وجه، ومن هذه الفئات:

أ- إدارة المصرف لأنها مسؤولة أمام الهيئة العامة للمساهمين عن تأدية مهمتها بنجاح.

ب- الهيئة العامة للمساهمين حيث يهتم المساهمون بالرقابة للاطمئنان على سلامة رأسمالهم المستثمر، وتحقيق أرباح على رأس المال، وزيادة أسعار أسهمهم في السوق المالي.

ج- جمهور المودعين أصحاب المورد الأكبر لأي مصرف، والذي يكون دائماً أكبر من حجم رأس المال، وذلك للاطمئنان على ودائعهم واستمرارية دفع الفوائد عليها.

د- جمهور العملاء المستفيدين من التسهيلات الائتمانية المختلفة سواء المباشرة (قروض- سلف- خصم كمبيالات) أو غير مباشرة (اعتمادات- خطابات ضمان- حوالات) حيث يهتمهم نجاح المصرف لضمان استمرارية نشاط أعمالهم التجارية التي تقوم جزءاً منها على هذه التسهيلات، بينما يعني فشل المصرف توقف تلك التسهيلات.

هـ- السلطة النقدية المتمثلة في المصرف المركزي لأنها تهدف إلى حماية جمهور المتعاملين مع المصارف من مودعين ومقترضين ومساهمين، وبالتالي حماية الاقتصاد الوطني من الآثار السلبية التي قد تنتج عن فشل مصرف ما، كما تهدف أيضاً إلى توجيه السياسة الائتمانية والنقدية في البلد المعني والذي لا يتحقق بدون رقابة.

## الفصل الثالث

### العمليات المصرفية

1. الحسابات المصرفية
2. القروض
3. الاستثمار في الأوراق المالية
4. الاعتمادات المستندية
5. خطابات الضمان
6. الحوالات المصرفية والصرف الأجنبي
7. الخدمات المصرفية الإلكترونية
8. النشاط التمويلي والخدمي للمصارف الإسلامية



### 3. العمليات المصرفية

تقوم المصارف بمباشرة نشاطها في جملة أعمال وخدمات تقدمها لعملائها متعارف على تسميتها بالعمليات المصرفية، وهذه الأعمال والخدمات مختلفة ومتنوعة ونظراً لسرعة تطورها واختلافها تبعاً لتخصص المصرف وحاجة السوق، وتأثرها بالمتغيرات الاقتصادية والسياسية لكل دولة من الدول، من هنا تأتي صعوبة تحديد دقيق تنطوي تحته كل أنواع هذه العمليات.

وتعتبر العمليات المصرفية من أكثر الأنشطة التي تنال الاهتمام والتطوير، حتى أصبحت ميداناً رئيسياً للتنافس فيما بين المصارف، ويقوم الفكر المصرفي المعاصر على تطوير العمليات المصرفية بحيث تكون وسيلة وهدفاً في نفس الوقت، فهي تهدف لتحقيق الإيرادات نتيجة أداء العمليات، كما أنها في نفس الوقت أداء لجذب أكبر عدد من المتعاملين، سواء في جانب الودائع أو في جانب الإقراض والاستثمار، وهو ما يؤدي إلى تحقيق إيرادات أكبر للمصرف تزيد من حجم أرباحه ومخصصاته، وبالتالي قدرته على المساهمة بقدر أكبر في مختلف العمليات المصرفية، هذا فضلاً عما تحققه العمليات المصرفية من توفير لوقت وجهد المتعاملين معها.

وتشمل العمليات المصرفية التي تباشرها المصارف: فتح الحسابات المصرفية، ومنح القروض، والاستثمار المالي، والاعتمادات المستندية، وخطابات الضمان، والحوالات وصرف العملات الأجنبية، والخدمات المصرفية الإلكترونية، إضافةً إلى النشاط التمويلي والخدمي الذي تقدمه المصارف الإسلامية.

وسوف نتناول هذه العمليات بشيء من التفصيل في النقاط التالية:

#### 1.3 الحسابات المصرفية:

وفيما يلي أنواع الحسابات المصرفية التي تفتحها المصارف لعملائها:

1- الحسابات الجارية: تعتبر الحسابات الجارية نوعاً من أنواع الخدمات التي تقدمها المصارف إلى عملائها، ويطلق على الحسابات الجارية مسميات مختلفة: ودائع تحت الطلب، وحسابات الشيكات، وحسابات عند الاطلاع، وهذه التسميات جميعها تشير للشئ ذاته، وتعتبر من أهم الأقسام الرئيسية بالمصارف، وتستمد أهميتها لأن المصارف تحصل على كمية كبيرة من الأموال من خلال هذه الحسابات بدون تكلفة، وتستخدمها في تمويل أنشطتها، كما يمكن للمصارف أن تحصل من خلال هذه الحسابات على عمولات مختلفة من العمليات المصرفية التي يجريها العميل والمتعلقة بالحساب الجاري كخطابات الضمان، والاعتمادات، والحوالات، وتحرير الشيكات.

ويمكننا تعريفها: بأنها حسابات العملاء بالعملة المحلية أو الأجنبية التي يفتحها العملاء بهدف تسير أعمالهم اليومية من عمليات صرف، وقبض، ومقاصة، ويمكن للعملاء السحب منها، والإيداع متى شاؤوا ذلك دون سابق إخطار للمصرف، بموجب صكوك، أو أوامر دفع يصدرونها إلى الفروع التي تحتفظ بهذه الحسابات.

ويتميز الحساب الجاري بالخصائص التالية:

\* يلتزم المصرف بقبول الوديعة في حساب العميل، كما يلتزم بردها عند الطلب.

\* للمصرف حرية التصرف في الوديعة وتعتبر ملكاً له.

\* أن المصرف يكون ضامناً للمبلغ المودع في جميع حالاته.

\* أن الحساب الجاري يختص بأن للعميل الحق في أن يسحب منه متى شاء.

- أنواع الحسابات الجارية من حيث من يملك حق التصرف فيها:

أ- حسابات جارية مفردة: وفي هذا النوع من الحسابات تكون حرية التصرف لشخص واحد سواء أكان صاحب الحساب أو من يقوم بتوكيله.

ب- الحسابات المشتركة: وهي الحسابات التي تفتح باسم أكثر من عميل، ويتعين حضورهم جميعاً عند فتح الحساب، أو من يوكلونه، وإذا توفي أحدهم يوقف الصرف من هذا الحساب لحين الرجوع إلى المحكمة.

ج- الحسابات الجارية للشركات والمؤسسات: ويشترط في هذه الحسابات عدة جوانب منها:

\* التأكد من إجراءات التأسيس.

\* التأكد من اكتسابها الشخصية المعنوية.

\* أن يحدد من له حق التصرف في هذا الحساب.

- عمليات الحساب الجاري: تتمثل عمليات الحساب الجاري في الإيداع النقدي، والغير النقدي، والسحب، والتحويل لصالح الغير، والسحب على المكشوف.

أ- عمليات الإيداع: تتم عن طريق ما يقدمه العميل من نقود، أو صكوك لصالح المصرف، بناءً على نماذج خاصة معده لذلك الغرض.



ب- عمليات السحب: يتم السحب من الحساب الجاري بأحد الطرق التالية:

- بواسطة الصكوك التي يصدرها أصحاب الحسابات.
- التعليمات الخطية الموجهة من العملاء إلى المصرف.
- مقابل عمليات مدينة يقوم بها العميل.

ج- عمليات التحويل: حيث يتم التحويل بناءً على طلب العميل وقد تكون الحوالة داخلية، وذلك بتحويل مبلغ معين من حسابه إلى حساب شخص آخر للوفاء بالتزام، وقد يكون حساب هذا الشخص في نفس المصرف أو في أحد الفروع أو في أي مصرف آخر محلي داخل البلد، وقد تكون الحوالة خارجية أي المستفيد المحول إليه حسابه في مصرف خارج البلد.

د- السحب على المكشوف: قد تمنح المصارف ميزة في الحساب الجاري يكون بمقتضاها يمكن للعميل أن يصرف شيك على حسابه رغم عدم وجود رصيد يقابله في الحساب في مقابل احتساب فائدة كئمن لهذه الخدمة تتحدد وفق حجم المبلغ المسموح به والمدة.

2- ودائع التوفير: يصرف للعميل عند فتح الحساب دفتر خاص يحمل اسم المصرف وشعاره على الوجه الخارجي، ويعتبر هذا الدفتر بمثابة نسخة لبطاقة حساب العميل، حيث يحتوي في داخله اسم صاحب الحساب، ورقمه، وشروط الحساب، والمبالغ المودعة، وتاريخ الإيداع والسحب، وقيمة الفوائد المدفوعة للحساب، ورصيد الحساب بعد كل عملية إيداع وعملية سحب، وقيد وتوقيع المسؤولين بجانب الرصيد، ودفتر التوفير غير قابل للتداول، ويجب على العميل الاحتفاظ به إلى أن يقل الحساب، أو يتم استبدال الدفتر عند امتلائه.

وتعتبر ودائع التوفير نوعاً من الحسابات الدائنة يكون مصدرها صغار المدخرين الذين يدخرون مبالغ فائضة عن حاجتهم، وتشجعهم المصارف على الادخار بوسائل مختلفة منها سعر الفائدة، وقبول إيداع أي مبلغ مهما كان قليلاً، وحرية السحب منه في أي وقت، ويتم السحب من حسابات التوفير بموجب شيك شخصي ودفتر التوفير وبحضور صاحب الحساب شخصياً، ولا تستعمل الشيكات في السحب على هذا الحساب.

### 3- الودائع الثابتة: ويمكن تقسيم الودائع الثابتة إلى نوعين هما:

أ- الودائع لأجل: وتمثل الودائع لأجل اتفاق بين المصرف والعميل يتم بموجبه إيداع مبلغ من النقود لدى المصرف لا يجوز سحبه قبل تاريخ متفق عليه قد يكون ثلاثة أشهر أو ستة أشهر أو سنة، وأحياناً أكثر من سنة، الأمر يتعلق بالاتفاق بين العميل والمصرف، وفي المقابل يحصل العميل على فائدة دورية أو في نهاية مدة الإيداع، وذلك حسب الاتفاق بين العميل والمصرف، والفائدة على الودائع لأجل مرتفعة نسبياً مقارنة بودائع التوفير، كما يشترط المصرف حداً أدنى لهذه الودائع، ولا يحق للمودعين لأجل السحب من وداائعهم إلا بعد انقضاء المدة المحددة المتفق عليها، ولكن ماذا لو أن أحد العملاء أراد سحب وديعته لأجل كلياً أو جزئياً قبل انقضاء المدة المتفق عليها؟

يوجد أمام المصرف في هذه الحالة خياران:

- يحق للمصرف رفض طلب العميل للسحب من وديعته لأجل سواء كان طلب السحب كلياً أو جزئياً لطالما لم تقض المدة المتفق عليها.

- كما يحق للمصرف الموافقة على ذلك.

ولكن إلى أي الخيارين يميل المصرف؟ ولماذا؟

يميل المصرف إلى الخيار الثاني المتمثل في الموافقة على طلب العميل، ويعود السبب في ذلك بشكل أساسي إلى حرص المصرف على المحافظة على العميل، وعدم خسارته لصالح المنافسين، وحين يوافق المصرف يضع العميل أمام الخيارين الأثنين:

- الحصول على الوديعة وخسارة الفوائد بالكامل، إلا أن بعض المصارف تقوم في هذه الحالة بحساب الفائدة على الوديعة لأجل كوديعة توفير، الأمر قد يختلف من نظام مصرفي إلى نظام مصرفي آخر، وفي حال السحب الجزئي من الوديعة لأجل فإن الجزء المتبقي منها يعامل كوديعة جديدة لأجل يتم تحديده بمعرفة المودع.

- الحصول على قرض من المصرف بضمان الوديعة، وبسعر فائدة أعلى من سعر الفائدة على الوديعة نفسها، يمكن للمودع لأجل أن يفضل هذا الخيار عندما يكون المبلغ الذي يحتاجه العميل صغيراً، أو أن تاريخ استحقاق الوديعة قريب، فإن المودع قد لا يرغب بتحويل وديعته لأجل إلى وديعة توفير، بل قد يرغب بالاقتراض من المصرف

بضمان الودیعة إذا كانت الفائدة التي سيدفعها للمصرف أقل من الخسارة التي سیتحملها في حال تحويل الودیعة والسحب منها.

ب- الودائع بإخطار سابق: وهي تمثل وديعة لا يحق لمودعيها السحب منها قبل إخطار المصرف بأنهم يريدون السحب من ودايعهم، وذلك قبل فترة زمنية معينة، وتتحدد مدة الإخطار عند فتح الحساب، وذلك حسب اتفاق المصرف مع العميل، أما الفوائد التي يتقاضاها العميل المودع على هذا النوع من الودائع تكون عادةً مرتفعة بالنسبة لودائع التوفير، وقريبة من الودائع لأجل.

وتعتبر الودائع الثابتة نوعاً من الحسابات الدائنة يكون مصدرها كبار المدخرين الذين يدخرون مبالغ فائضة عن حاجتهم، ومن المؤكد أن أسعار الفائدة التي تدفع على الودائع الثابتة تكون أعلى من أسعار الفائدة على ودايع التوفير، ويعتمد المصرف عند تحديد سعر الفائدة على الودیعة الثابتة على عدة عوامل: منها كبر مبلغ الودیعة، وطول مدة الربط، والفائدة التي يتوقع المصرف الحصول عليها من استثمار هذه الودائع، وتتميز الودائع الثابتة بأنها تعطي مرونة للمصرف في توظيف الأموال.

#### - أهمية الحسابات المصرفية:

أهمية الحسابات المصرفية للعميل:

تعد الحسابات المصرفية إحدى أهم الخدمات التي تقدمها المصارف، ويقوم الأفراد والشركات بفتح الحسابات المصرفية لدوافع عديدة من بينها ما يلي:

- المحافظة على الأموال من مخاطر السرقة والضياع.

- الحصول على عائد خالي من المخاطرة من ودايع التوفير، والودائع الآجلة وبإخطار.

- الاستفادة من بعض الخدمات المصرفية مثل الحصول على ائتمان، وفتح الاعتمادات المستندية، وإصدار خطابات الضمان، وإجراء الحوالات المصرفية واستلام الرواتب، والتعامل بالشيكات أو أوامر الدفع، وبطاقات الائتمان.

- متابعة الرصيد والحصول على بيان بحركته والقيام بالتخطيط للإنفاق منه وتسوية الالتزامات.

- تأكيد المركز المالي وتقوية السمعة المالية.

## أهمية الحسابات المصرفية للمصرف:

- تعتبر الحسابات الجارية من أهم الأقسام الرئيسية بالمصارف، وتستمد أهميتها لأن المصارف تحصل على كمية كبيرة من الأموال من خلال هذه الحسابات دون تكلفة، وتستخدمها في تمويل أنشطتها، كما يمكن للمصرف أن يحصل من خلال هذه الحسابات على عمولات مختلفة على العمليات المصرفية التي يجريها العميل والمتعلقة بالحساب الجاري كخطابات الضمان، والاعتمادات، والحوالات، وتحرير الشيكات، وإصدار بطاقات الائتمان.

- تتميز ودائع التوفير والودائع لأجل والودائع بإخطار بالاستقرار النسبي مقارنة بالحسابات الجارية، وبتكلفتها المنخفضة، مما يتيح المجال للمصارف بتوظيفها وتحقيق عائد.

### 2.3 القروض:

تعرف القروض بأنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء، والتي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات في المجتمع بالأموال اللازمة، على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال والفوائد المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة، أو على دفعات في تواريخ محددة، وذلك حسب الاتفاق، وتدعم تلك العملية في الغالب تقديم العميل مجموعة من الضمانات التي تكفل للمصرف استرداد أمواله في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسارة، وينطوي على هذا المعنى ما يسمى بالتسهيلات الائتمانية.

وتعتبر القروض من أهم الخدمات التي تقدمها المصارف، وأكثر الاستثمارات جاذبية نظراً لارتفاع معدل العائد المتولد عنها، وذلك بالمقارنة مع العائد المتولد من الاستثمارات الأخرى، ويمكن تصنيف القروض التي تقدمها المصارف على أسس مختلفة من أهمها: تصنيف القروض حسب نوعية القطاع إلى قروض لتمويل القطاع التجاري، أو العقاري، أو الصناعي، أو الزراعي، أو القطاع المصرفي، ويمكن تصنيف القروض حسب الغرض إلى قروض استهلاكية، أو قروض إنتاجية، أو قروض استثمارية، أو قروض تمويل التجارة الخارجية، أو قروض التمويل التأجيري، وتصنف القروض أيضاً حسب الزمن إلى قروض قصيرة، أو متوسطة، أو طويلة الأجل، وتصنف القروض كذلك حسب نوع الضمان إلى قروض غير مكفولة بضمان، وقروض مكفولة بضمان، وتصنف القروض أيضاً إلى حسب الجهة الطالبة إلى قروض عامة، أو قروض خاصة، وسوف نعرض تصنيفات هذه الأنواع من القروض في الآتي:

#### 1- تصنيف القروض حسب نوع القطاع:

أ- القروض التجارية: تمثل القروض التي تحصل عليها منشآت الأعمال التجارية الجانب الأكبر من محفظة قروض المصارف التجارية، وهي من أهم القروض المفضلة للمصارف التجارية؛ لكونها مضمونة بالبضائع المستوردة أو بضمان وثائق الشحن أو بكمبيالات تجارية، ومدتها قصيرة لقصر الدورة التجارية ودرجة سيولتها عالية، وغالباً ما يشترط في عقد الإقراض ضرورة احتفاظ المنشأة في حسابها الجاري برصيد معوض يمثل نسبة قد تصل من 10% إلى 20% من قيمة القرض، ولا محل لهذا الشرط بالطبع إذا ما اتضح من تحليل الحساب الجاري للمنشأة أنها تحتفظ على الدوام برصيد ودائع يعادل على الأقل قيمة الرصيد المعوض.

ب- القروض العقارية: تمنح المصارف قروضاً عقارية تستخدم في تمويل شراء المباني، أو في تمويل إنشاء مباني جديدة، وتطلب المصارف العقار كضمان على أن

تكون قيمته السوقية أكبر من قيمة القرض المطلوب، وقد يمتد تاريخ استحقاق القرض إلى ثلاثين سنة، ويسدد خلالها القرض عادةً على أقساط دورية حسب الاتفاق.

وتفضل المصارف هذا النوع من القروض؛ لأنها مضمونة بالعقار، ولا تحتاج لدراسة ومتابعة كبيرة، كما أن أسعار الأراضي والمباني في ارتفاع مستمر، لذلك تكون الضمانات باستمرار كافية لتسديد القرض في حالة عدم التزام المقترض بتسديد القرض في التاريخ المحدد.

ج- القروض الصناعية: تمثل القروض التي تحصل عليها منشآت الأعمال الصناعية، وقد تكون مدة القروض قصيرة الأجل لتمويل الحصول على المواد الخام اللازمة للصناعة، أو لأجل متوسطة أو طويلة للمساعدة في أعمال الإنشاء والتوسع والإحلال في المشروعات.

ويهتم المصرف عند تمويل هذا النوع من القروض بدراسة الجدوى التسويقية والفنية لتحديد نوع ومواصفات الآلات والمعدات، والمواد الخام اللازمة لإنتاج السلعة بالجودة المطلوبة من حيث الكم والنوع.

د- القروض الزراعية: يقصد بالقروض الزراعية تلك القروض التي تقدم للمزارعين لشراء البذور والأسمدة والآلات والمعدات الزراعية، وعادةً ما يكون هذا النوع من القروض موسمياً بحيث تتم تصفيته بمجرد انتهاء موسم المحصول، ولا تحبذ المصارف منح قروض لهذا القطاع؛ نظراً لانخفاض العائد، ولارتفاع درجة المخاطرة في قطاع الزراعة، وذلك للتقلبات الحادة في دخل المزارعين نتيجة تقلبات الطقس والمناخ وطول الدورة الزراعية.

ولذلك تؤسس معظم الدول مصرف زراعي ملكيته عامة بالكامل ليتخصص في منح القروض الزراعية بأجل مختلفة قصيرة، ومتوسطة، وطويلة لتحقيق تنمية في قطاع الزراعة.

هـ- قروض المصارف: يقصد بها القروض التي يمنحها مصرف لديه فائض سيولة لمصرف آخر يعاني من عجز مؤقت؛ ونظراً لأن التكاليف الإدارية المصاحبة لتلك القروض ومخاطر عدم سدادها منخفضة، فإن معدل الفائدة عليها عادةً ما يكون منخفض نسبياً، كذلك قد تتمثل القروض التي تمنح للمصارف في شراء شهادات الإيداع والسندات التي تصدرها، كما قد تتمثل في إبرام اتفاق يقوم بمقتضاه المصرف بشراء أوراق مالية من مصارف تعاني من عجز في السيولة، على أن يكون لتلك المصارف الحق في استرداد تلك الأوراق في تاريخ لاحق بسعر يتفق عليه مقدماً.

## 2- تصنف القروض حسب الغرض إلى:

أ- القروض الاستهلاكية: وهي تلك القروض التي يكون الغرض من استخدامها استهلاكياً كسواء سيارة، أو أثاث، أو ثلاجة، أو غيرها من السلع المعمرة، وتمنح في الغالب للموظفين، ولأن قدرة الموظف على الدفع تتوقف على استمراره بالوظيفة، حيث يمكن أن تتأثر بإنهاء خدماته، أو بمرضه، أو نتيجة إصابته بحادث، ولذلك المصارف تطلب ضامن ثاني ويسمى كفيلاً يتعهد بتسديد قيمة القرض في حال توقف العميل عن التسديد، وأيضاً تطلب سعر فائدة أعلى على القروض الاستهلاكية؛ لأنها تتضمن درجة مخاطرة أعلى.

ب- القروض الإنتاجية: وهي تلك القروض التي توجه لغرض الإنتاج، والتي تمنح لتمويل الاستثمار الحقيقي للمشاريع الإنتاجية، وذلك بقصد تكوين رأس المال الثابت، والذي يبقى في المؤسسة لفترة زمنية طويلة مثل العقارات، والأراضي، والمباني والآلات... إلخ، كما تستخدم القروض لتمويل رأس المال العامل أي لتمويل شراء المواد الخام وقطع الغيار والصيانة وغيرها من الوسائل الضرورية لعمليات الإنتاج.

ج- القروض الاستثمارية: يقصد بها القروض التي تمنح لتمويل الاستثمار المالي للسماحة المتعاملين في سوق الأوراق المالية، ويطلق على هذا النوع من القروض بقروض الأوراق المالية، وهي قروض قصيرة الأجل يقدمها المصرف للسماحة الذين يستخدمونها في تمويل مشترياتهم من الأوراق المالية لحساب عملائهم، وهو ما يعرف بالشراء الهامشي أي أن المستثمر يقوم بدفع جزء من قيمة الصفقة والباقي يسدده السماسر بالاقتراض من المصرف بضمان الأوراق المالية، وقيمة القرض لا تتجاوز 60% في الغالب من قيمة الأوراق المالية المرهونة، وهي نسبة الهامش المبدئي الذي تحدده هيئة الأوراق المالية والبورصة، ويعطى للمصرف الحق في المطالبة بقيمة القرض في حالة انخفاض أسعار الأوراق المالية محل الصفقة إلى حد معين يعرف بهامش الوقاية تحدده هيئة الأوراق المالية والبورصة، لذا يطلق عليها القروض التي تستدعى عند الطلب.

د- قروض تمويل التجارة الخارجية: يتمثل هذا النوع من القروض في الاعتمادات المستندية التي تفتحها المصارف؛ لتمويل استيراد التجار لمختلف السلع، ويكون الضمان في هذه الحالة نسبة الهامش المعطى من قيمة الاعتماد وثيقة شحن البضاعة، ويتم في الغالب تحرير كمبيالة مستندية بقيمة البضاعة من المصرف فاتح الاعتماد يطلق عليها بالكمبيالة المستندية (القبول المصرفي)، وهي عبارة عن كمبيالة تستحق الدفع للمصدر بعد بضعة شهور، ويعتمدها المصرف المراسل في بلد المصدر بما يفيد

استعداده لسداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق، وهكذا تبدو عملية الاستيراد كما لو كانت ممولة مباشرة من المصرف ففتح الاعتماد لحساب العميل.

هـ- قروض التمويل التأجيري: وهي عبارة عن عملية يقوم بها المصرف وتمثل في شراء الأصل ثم تأجيره، وذلك بناءً على طلب العميل، أي هناك عقدان عقد شراء بين المصرف والشركة البائعة للأصل، ثم عقد إيجار بين المصرف والعميل طالب التمويل، حيث بناءً على طلب العميل والعقد المبرم يقوم المصرف بشراء الأصل وتسليمه للعميل على سبيل الإيجار، مع إمكانية التنازل على الأصل في نهاية الفترة المتعاقد عليها، وذلك بعد أن يقوم العميل بتسديد كافة أقساط الإيجار حسب الاتفاق.

### 3- تصنيف القروض حسب الزمن:

أ- القروض القصيرة الأجل: هي القروض التي تمنح إلى المؤسسات لتمويل الأصول المتداولة (رأس المال العامل)، أي لشراء المواد الخام لضمان استمرار العملية الإنتاجية، كما تمنح أيضاً لسد العجز في السيولة أو الرغبة في اقتناء أو استبدال تجهيزات أو معدات، ومدتها الزمنية سنة أو أقل، ويتم الوفاء بها بعد نهاية العملية التي استهدفت تمويلها.

ب- القروض المتوسطة الأجل: تمنح القروض المتوسطة الأجل لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز تاريخ استحقاقها خمس سنوات مثل: الآلات، والمعدات، ووسائل النقل، وتجهيزات الإنتاج بصفة عامة، ونظراً لطول هذه المدة، فإن المصرف يكون معرضاً لخطر تجميد الأموال، وإلى المخاطر الأخرى المتعلقة باحتمالات عدم السداد، والتي يمكن أن تحدث تبعاً للتغيرات التي يمكن أن تطرأ على مستوى المركز المالي للمقترض.

ج- القروض الطويلة الأجل: تلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة إلى المصارف المتخصصة، ومصارف الاستثمار، والمصارف الشاملة لتمويل القروض الطويلة الأجل نظراً للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن للمؤسسات أن تعبئها لوحدها، وكذلك نظراً لمدة الاستثمار وفترات الانتظار الطويلة قبل البدء في الحصول على عوائد، والقروض طويلة الأجل في الغالب تاريخ استحقاقها يزيد عن خمس سنوات، ويمكن أن تمتد أحياناً إلى غاية ثلاثين سنة، وهي توجه لتمويل الأصول الثابتة مثل الحصول على عقارات (أراضي، مباني...) ونظراً لطبيعة هذه القروض (المبلغ الضخم والمدة الطويلة)، لذلك تقوم بها المصارف المتخصصة، ومصارف الاستثمار، والمصارف الشاملة؛ لاعتمادها على موارد طويلة الأجل تتمثل في مواردها الذاتية، والقروض، والتسهيلات الممنوحة من المصرف المركزي وعلى السندات الطويلة الأجل، ولذلك لا



تقوم المصارف التجارية عادةً بمنح هذا النوع من القروض؛ وذلك لاعتمادها على موارد قصيرة الأجل والمتمثلة في الودائع بمختلف أنواعها.

#### 4- تصنيف القرض حسب الضمان:

أ- القروض غير المكفولة بضمان: وذلك أن يقوم المصرف بالموافقة ولمدة معينة من الزمن على إقراض المشروع دون أن يقدم أي ضمانات عينية إلى المصرف، وإنما يكتفي بالوعد بسداد القرض عندما يحين موعد استحقاق القرض المتفق عليه، بشرط أن لا تزيد الكمية المقترضة على مبلغ معين يسمى الاعتماد، وهو عبارة عن الحد الأقصى الذي لا يمكن تجاوزه في أي وقت، ويمنح هذا النوع من القروض لكبار العملاء، وذلك بعد التحقق من مركزهم الائتماني، ومن مقرتهم على الوفاء في الوقت المحدد، وعادةً ما تشترط المصارف عند منح هذا النوع من القروض بوجود شرطين وهما:

- وجوب احتفاظ المقرض في حسابه الجاري لدى المصرف على نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10% - 20% من قيمة الاعتماد.

- وجوب قيام المقرض العميل بتسديد قيمة قرضه خلال سنة، وذلك لأن هذه القروض من النوع القصير الأجل، وأنها لا تستعمل كمصدر لتمويل الأصول الثابتة، بل تستعمل لتمويل الأصول المتداولة (رأس المال العامل).

ب- القروض المكفولة بضمان: يتطلب هذا النوع من القروض وجود ضمان يقدمه المقرض إلى المصرف قبل حصوله على القرض، يتمثل في أصل من أصول المشروع مثلاً: الأراضي والمباني والآلات والأوراق المالية والبضاعة، وفي حالة توقف المقرض عن سداد ديونه يحق للمصرف التصرف القانوني بالضمانات.

#### 5- تصنيف القروض حسب الجهة الطالبة لها:

أ- القروض العامة: وتتمثل في القروض التي تمنح إلى الدول أو المؤسسات العامة، وهذه القروض تشكل نسبة ضئيلة من إجمالي القروض الممنوحة من قبل المصارف.

ب- القروض الخاصة: وتتمثل في القروض التي تمنح إلى الأفراد والشركات الخاصة غير الحكومية، وهذه القروض تشكل نسبة كبيرة من إجمالي القروض الممنوحة من قبل المصارف.

## - أهمية الإقراض المصرفي:

- 1- تسهل المعاملات التي أصبحت تقوم على أساس الدفع الآجل والوعد بالوفاء.
- 2- يعتبر وسيلة مناسبة لتحويل رأس مال من شخص لآخر، فهو بذلك وسيلة للتبادل ووسيلة لاستغلال الأموال في مشروعات ذات جدوى تساهم في زيادة النمو الاقتصادي.
- 3- تعد القروض المورد الأساسي الذي يعتمد عليه المصرف للحصول على إيرادات إذ تمثل الجانب الأكبر من استخداماته، فارتفاع نسبة القروض وفق سياسة ائتمانية رشيدة يؤدي إلى ارتفاع الفوائد والعمولات التي تعتبر مصدراً للإيرادات.
- 4- تؤدي القروض دوراً مهماً في تمويل قطاع الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات، فعمليات الإقراض تساهم في زيادة الإنتاج وزيادة التبادل التجاري والقضاء على ارتفاع الأسعار والبطالة وزيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشة.

### 3.3 الاستثمار المالي:

إن الأعمال الاستثمارية التي يقوم بها المصرف منها ما يقوم بها لاستثمار أمواله الخاصة، وهو ما تسمى بمحفظة المصرف الخاصة، ومنها ما يقوم بها لاستثمار أموال المودعين، ويقصد بها الأوعية الاستثمارية التي ينشئها المصرف، وتسمى بالمحافظ العامة لغرض تجميع أموال عملائه فيها، ومن ثم استثمارها وفق رغباتهم وأهدافهم، وذلك مقابل عمولة كمدير استثمار للمحفظة.

والسبب وراء تخصيص جزء من أموال المصرف إلى الاستثمارات المالية قد يكون لعدم كفاية طلبات الاقتراض، وبالتالي البديل أمام المصرف لتحقيق عائد لهذه الموارد، هو الاستثمار في سوق الأوراق المالية، وأيضاً في إمكانية استخدام تلك الاستثمارات عند الحاجة الملحة كخط دفاع للوقاية ضد مخاطر نقص السيولة، وذلك بالتصرف في جزء من تلك الأوراق بالبيع.

وقد قامت المصارف بتوسيع خدماتها المصرفية بهدف توسيع مصادر إيراداتها ليشمل الخدمات المصرفية المتعلقة بالأوراق المالية.

وتتنوع الخدمات المصرفية المتعلقة بالأوراق المالية، وذلك على النحو التالي:

1- خدمة إيداع الأوراق المالية: ومن خلالها يقوم أصحاب الأوراق المالية بإيداعها لدى المصرف بهدف المحافظة عليها من السرقة أو الضياع أو التلف، وكذلك إدارتها وتحصيل مستحقاتها نيابة عن أصحابها.

2- خدمة بيع وشراء الأوراق المالية نيابة عن المتعاملين: إن قيام المصارف نيابة عن عملائها، وبناءً على طلبهم بشراء أو بيع الأوراق المالية لصالحهم يعد توكيلاً من هؤلاء للمصارف للقيام بهذا العمل.

3- خدمة إدارة الاكتتاب للشركات الجديدة: كثيراً ما تسند الشركات الجديدة عند إنشائها؛ مهمة إدارة عملية الاكتتاب فيها إلى أحد المصارف أو شركات الاستثمار، بحيث يتولى أحدهما نيابة عن هذه الشركة القيام بكافة إجراءات الاكتتاب العام للجمهور.

4- خدمة دفع مستحقات الأوراق المالية نيابة عن الشركات: قد تطلب بعض الشركات من أحد المصارف القيام بمهمة صرف الأرباح لحاملي الأسهم أو الفائدة لحاملي

السندات، وذلك بعد أن تدفع للمصرف قيمتها نقداً أو تفوض المصرف بخصمها من حسابها.

5- تحصيل الأوراق التجارية: يقصد بالتحصيل توكيل المصرف من قبل العميل في تحصيل قيمة هذه الكمبيالات في تاريخ الاستحقاق نيابة عنه من المدينين بها، وإيداعها في حساب العميل الموكل.

6- خدمة خصم الأوراق التجارية: ويقصد بها قيام المصرف التجاري بدفع القيمة الحالية للورقة التجارية في تاريخ يسبق تاريخ الاستحقاق في مقابل حصول المصرف على فائدة (سعر الخصم) من تاريخ الخصم وحتى تاريخ الاستحقاق، فالقيمة التي يدفعها المصرف للعميل الذي يريد خصم الورقة التجارية هي أقل من قيمتها الاسمية، ويترتب على خصم الورقة التجارية أن يصبح المصرف هو صاحب الحق الثابت فيها، وفي تاريخ الاستحقاق يقوم المصرف بتحصيل قيمتها الاسمية من قبل المدين نيابة عن عميله، مع احتفاظه بحق الرجوع على الخاصم والمظهريين في حالة عدم قيام المدين بتسديد قيمتها.

7- إعادة خصم الأوراق التجارية: تعني إعادة خصم الأوراق التجارية قيام المصرف التجاري بالحصول على قيمة الورقة المخصومة قبل تاريخ الاستحقاق من خلال تقديمها إلى المصرف المركزي، وغالباً ما تقبل المصارف المركزية إعادة خصم الأوراق التجارية المخصومة، طالما توافرت فيها الشروط التي فرضتها، ويكون سعر إعادة الخصم بالطبع أقل من سعر الخصم بهامش يتراوح 1% و 2% وتلجأ المصارف التجارية إلى إعادة الخصم لحاجتها إلى السيولة.

وفي تاريخ استحقاق الأوراق التجارية المعاد خصمها يتولى المصرف المركزي تحصيلها والحصول على قيمتها الاسمية.

8- شهادات الإيداع المصرفية: هي شهادات تصدرها المصارف تشهد فيها بأنه قد تم إيداع مبلغ محدد لديها لمدة محددة وبسعر فائدة محدد، ويتوجب على المصرف دفع قيمة الوديعة والفوائد المترتبة عليها في تاريخ الاستحقاق، ولا تختلف شهادات الإيداع عن الودائع من حيث درجة المخاطرة، وإنما تمتاز هذه الشهادات بكونها يمكن تسيلها أي يمكن تداولها بسهولة في سوق الأوراق المالية.

## - أهمية الاستثمار المالي:

للاستثمار المالي دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية، بالنظر للفوائد العديدة التي يحققها لكلاً من الاقتصاد الوطني، وللمصرف، وللمعمل، وفق الآتي:

أ- بالنسبة للاقتصاد الوطني:

- ينشط ويفعل سوق الأوراق المالية، حيث يوفر المصرف أوعية ادخارية تتوافق مع أهداف ورغبات كافة المستثمرين.

- تساهم في تجميع ادخارات الأفراد وتحويلها إلى استثمارات فعليه تؤدي إلى زيادة الإنتاج، والدخل، واستخدام القوى العاملة.

- يساعد على التحول نحو سياسة الخصخصة، حيث المصارف يمكن أن تقوم بدور الوسيط بطرح أسهم الشركات للاكتتاب العام.

ب- بالنسبة للمصارف:

- تحقيق إيرادات إضافية من تحصيل عمولات البيع والشراء، وإدارة المحافظ المالية والاكتتاب، ورسوم حفظ الأوراق، وتحصيل الكوبونات.... إلخ.

- إضافة خدمات جديدة غير تقليدية للخدمات التي يقدمها المصرف لعملائه.

ج- بالنسبة للمستثمرين:

- توفر خدمات مالية، وفرص استثمارية مناسبة للمستثمرين الذين ليس لديهم الوقت، والخبرة، والمعرفة الكافية للقيام بالعملية الاستثمارية.

- توفر وعاءً استثمارياً لصغار المستثمرين الذين لا يملكون رأس المال الكافي لتحقيق التنوع المطلوب، وذلك عن طريق طرح أسهم صناديق الاستثمار للاكتتاب العام.

### 4.3 الاعتمادات المستندية:

يقصد بالاعتماد المستندي: هو تعهد يصدر من المصرف (فاتح الاعتماد) إلى المصرف المراسل (مبلغ الاعتماد)، بناءً على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه المصرف (فاتح الاعتماد) بدفع قيمة الاعتماد خلال مدة محددة للمصدر عن طريق المصرف المراسل (مبلغ الاعتماد)، وذلك بعد أن يقوم المصدر بشحن البضاعة، وتقديم المستندات للمصرف المراسل (مبلغ الاعتماد) المطابقة تماماً لشروط الاعتماد وتنفيذه.

#### - أهمية الاعتماد المستندي:

وتعتبر الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تمارسها المصارف لخدمة عمليات التبادل التجاري بين الدول، سواء أكان تصديراً أو استيراداً، وضمان حقوق الأطراف المشتركة في هذه العمليات، وتنبع أهمية الاعتماد المستندي من الدور الذي تلعبه في تسهيل التجارة الدولية، وفوائده المتعددة للأطراف المشتركة، ويمكن تصنيفهم في الآتي:

#### 1- بالنسبة للمستورد:

- يكون على ثقة أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها في الاعتماد، خاصةً عندما يطلب شهادة معاينة من مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.

- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد مسبقاً لفترة زمنية معينة تحددها علاقته بالمصرف بشكل أساسي، وإنما يقوم بذلك عند استلام البضاعة.

#### 2- بالنسبة لمصرف المستورد (فاتح الاعتماد):

- يعتبر مصدر دخل للمصرف من العمولات والرسوم التي يتقاضاها؛ كما إن التأمين النقدي الذي يدفعه المستورد مقابل فتح الاعتماد يعتبر مصدر تمويل للمصرف؛ يمكنه توظيف هذه التأمينات فيتحصل على عائد.

#### 3- بالنسبة للمصدر:

- التأكد من بيع بضاعته وعدم تكديسها في المستودعات.

- يضمن تحصيل قيمة البضاعة في حال تقديم المستندات حسب الاتفاق نقداً أو برسم التحصيل في موعد الاستحقاق.

- الحصول على تسهيلات مصرفية لتجهيز البضاعة مقابل الاعتماد الذي تم فتحه لصالحه.

4- بالنسبة لمصرف المصدر (مبلغ الاعتماد):

- ويعتبر في الغالب مراسلاً لمصرف المستورد، وإذا لم يكن كذلك؛ فإن مصرف المستورد يتصل بمراسله في هذا البلد ليتصل بمصرف المصدر، ويعتبر الاعتماد مصدر دخل من العمولات والرسوم التي يتقاضاها مصرف المصدر، كما إن التأمين النقدي الذي يدفعه مصرف المستورد (فاتح الاعتماد) للمصرف المصدر يعتبر مصدر تمويل للمصرف؛ يمكنه توظيف هذه التأمينات فيتحصل على عائد.

بشكل عام تقوم المصارف بدور فعال في إيجاد الثقة في التعامل على المستوى الدولي، واطمئنان كل من المصدرين والمستوردين إلى استيفاء حقهم وكل في مكانه، وتتقاضى المصارف عن ذلك عمولة ورسوم مقابل قيامها بهذه الخدمة.

- أنواع الاعتمادات المستندية:

تتخذ الاعتمادات المستندية عند إصدارها أحد النوعين:

1- الاعتمادات المستندية الصادرة: وهي التي تمول عمليات الاستيراد وتفتح لحساب المستورد المحلي ولصالح المصدر الأجنبي ضماناً لدفع قيمة البضاعة التي يستوردها المستورد المحلي.

2- الاعتمادات المستندية الواردة: وهي التي تمول عمليات التصدير أي أنه اعتماد يفتح لدى مصرف في الخارج في بلد المستورد الأجنبي لصالح المصدر المحلي ضماناً لدفع قيمة البضاعة التي يصدرها المصدر المحلي.

كما الاعتمادات بنوعيهما السابقين يمكن تصنيفها كما يلي:

أ- اعتماد قابل للإلغاء: وهذا النوع يكون قابلاً للإلغاء والتعديل في أي وقت بدون الرجوع إلى المصدر وبدون سابق إشعار، وهذا الاعتماد لا يمثل أي ضمان إلى المصدر، حيث يمكن إلغاؤه خلال شحن البضائع، وحتى عند تقديم المستندات إلى المصرف، وهذا النوع من الاعتمادات غير مرغوب فيه بالنسبة للمصدر، وكذلك بالنسبة للمصارف التجارية، ويكاد يكون معدوم التعامل به.

ب- الاعتماد غير قابل للإلغاء: وهذا النوع يعطي للمصدر تعهد بالدفع، فهو التزام من المصرف فاتح الاعتماد بدفع قيمة الاعتماد شريطة استيفاء الشروط الواردة به وينقسم إلى:

- اعتماد غير معزز وغير قابل للإلغاء، وهذا النوع يمثل التزام من طرف المصرف فاتح الاعتماد غير أن المصرف المبلغ (المراسل) لا يتعهد بدفع قيمة المستندات المقدمة إليه؛ لأنه لا يتصرف نيابة عن المصرف فاتح الاعتماد، أي عدم دفع القيمة إلا بعد أن تصل المستندات إلى المصرف فاتح الاعتماد، وقبولها بعد التأكد من مطابقتها للشروط.

- اعتماد معزز وغير قابل للإلغاء، وهذا النوع يعتبر من أفضل أنواع الاعتمادات بالنسبة للمصدر، وذلك لأن المصرف المبلغ (المراسل) للاعتماد بمجرد استلامه لمستندات البضاعة من المصدر يعطي التزاماً تاماً من قبله بدفع قيمة الاعتماد، وذلك إضافة إلى التزام المصرف فاتح الاعتماد.

وهناك اعتمادات مستندية مغطية بالكامل من قبل المستورد للمصرف، واعتمادات أخرى مغطية تغطية جزئية، وذلك حسب سياسة المصرف المركزي وسياسة المصرف فاتح الاعتماد، ومن المعتاد أن يطلب المصرف من العميل وثيقة تأمين تغطي كافة الأخطار التي يمكن أن يتعرض إليها المصرف، كما يعوض هذا التأمين خسارة المصرف في حالة رفض العميل دفع قيمة الاعتماد والمصروفات المترتبة عليه.

#### - دورة الاعتماد المستندي:

1- تبدأ دورة الاعتماد المستندي بالاتفاق بين المصدر والمستورد على فتح الاعتماد المستندي بقيمة البضاعة لدى المصارف، وذلك كشرط ضمن شروط الاتفاقية الموقعة بينهما على أن يتم تسديد قيمة البضاعة بواسطة اعتماد مستندي، ويبين هذا الاتفاق طبيعة الاعتماد المستندي، ونوعه ومدته، وشروط دفع الاعتماد، والمصرف الذي سيقوم بفتحه، كما تتضمن شروط التسليم التي تبين مسؤولية كل من المصدر والمستورد، فيما يتعلق بشحن البضاعة والتأمين عليها، وتجهيز المستندات، ودفع أجور الشحن، والتأمين، والرسوم الجمركية، ومكان التسليم.

2- يتقدم المستورد بطلب فتح الاعتماد إلى المصرف في بلده لصالح المصدر تنفيذاً لشروط العقد المبرم بينه وبين المصدر، ويقوم بتعبئة نموذج فتح الاعتماد وتوقيعه على شروط المصرف العامة لفتح الاعتماد، ويتضمن النموذج بيانات من أهمها: طبيعة الاعتماد، ونوعه، ومدته، ومكان استخدامه، واسم المصدر، ووصف البضاعة



(كميتها ونوعها ووزنها وسعرها)، وطريقة التعبئة والشحن، ومواني الشحن والوصول، وعدد الشحنات المطلوبة، وآخر موعد لشحن البضاعة، كما تتضمن شروط التسليم والدفع، وتعداد المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد، ويرفق بطلب الاعتماد نموذج فتح الاعتماد، وعقد الاتفاق، والفاتورة التجارية، وشهادة المنشأ ورخصة الاستيراد الصادرة من وزارة الاقتصاد ووثيقة التأمين.

3- يقوم المصرف بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد والتأكد من سلامتها، والمتمثلة في الفاتورة التجارية أو عقد البيع أو طلب وكيل يصدر عن وكيل البضاعة، ورخصة الاستيراد، ووثيقة التأمين على البضاعة، بالإضافة إلى التحقق من كفاية رصيد العميل، وأن ترخيص الاستيراد صالح للاستعمال، وصادر باسم المستورد (فاتح الاعتماد)، وأن قيمة الاعتماد في حدود قيمة ترخيص الاستيراد وبنفس العملة.

4- بعد حصول الاتفاق بين المستورد والمصرف والتأكد من تقديم العميل المستورد لكافة المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد، يقوم المصرف بفتح الاعتماد المستندي، ويرسل المصرف فاتح الاعتماد خطاب الاعتماد بعد طباعته بكافة تعليمات العميل الواردة في نموذج طلب فتح الاعتماد إلى المصرف المرسل في بلد المصدر.

5- بعد استلام المصرف المرسل لخطاب الاعتماد، يقوم بإبلاغ المصدر بشروط الاعتماد، وإشعار المصرف فاتح الاعتماد بوصول الاعتماد وتبليغه.

6- المصدر بعد التأكد من فتح الاعتماد لصالحه عن طريق المصرف المرسل، واتفاق شروط الاعتماد المستندي مع العقد المبرم، يقوم بإتمام إجراءات الشحن عن طريق شركة الشحن.

7- يسلم المصدر وثيقة الشحن وكافة المستندات إلى المصرف المرسل.

8- عند استلام المصرف المرسل للمستندات يقوم بتدقيقها والتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد، ثم يقوم بدفع قيمتها للمصدر أو قيد القيمة على حساب المصرف فاتح الاعتماد، وذلك حسب شروط الدفع، ومن ثم إرسال وثيقة الشحن وكافة المستندات إلى المصرف فاتح الاعتماد.

9- بعد استلام مصرف العميل المستورد فاتح الاعتماد للمستندات (الفاتورة التجارية - شهادة المنشأ - شهادة الوزن - وثيقة الشحن - شهادة المعاينة والتحليل - وثيقة التأمين) يقوم بفحصها وتدقيقها والتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد، ثم يقيد صافي قيمة الاعتماد ومصاريفه وعمولاته على حساب العميل لديه.

10- يسلم مصرف العميل المستورد فاتح الاعتماد المستندات إلى المستورد مقابل السداد حسب الاتفاق بينهما.

11- يسلم المستورد المستندات إلى وكيل شركة الشحن في ميناء الوصول الذي يسلمه البضاعة، وبذلك تنتهي دورة الاعتماد المستندي التي بدأت بالاتفاق بين المصدر والمستورد.

وتخضع كافة الاعتمادات المستندية التي يفتحها المصرف المحلي للقوانين والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية كما أقرتها غرفة التجارة الدولية بباريس، ولهذا فإن النماذج التي تستعمل في عمليات الاعتمادات المستندية تحتوي على نص صريح يخضعها للقوانين والأعراف الدولية الموحدة، كما أن العلاقات بين المصدر والمستورد والمصرف فاتح الاعتماد والمصرف مبلغ الاعتماد (المراسل بالخارج) تكون أيضاً حسب ما تنص عليه القوانين والأعراف الدولية الموحدة، والتي بينت التزامات ومسئوليات كل طرف في خطاب الاعتماد.

#### - مستندات الاعتماد المستندي:

وسميت هذه الاعتمادات بالاعتمادات المستندية؛ لكثرة المستندات المتعلقة بها من بداية فتحها إلى تاريخ انتهائها، وكما يتضمن خطاب الاعتماد المرسل إلى المصرف المراسل دفع قيمة الاعتماد، مقابل التزام المستفيد بتنفيذ شروطه عن طريق تقديم مجموعة المستندات والوثائق المطابقة لشروط الاعتماد.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المصارف تتعامل بالمستندات وليس بالبضائع، وأن مسؤوليتها تنحصر فقط في محتويات تلك المستندات، وهي في حل من أي التزام أو مسؤولية قد تترتب على تنفيذ الاتفاقية المبرمة بين المصدر والمستورد، وذلك طبقاً للقوانين والأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية.

وفيما يلي مجموعة المستندات والوثائق التي تطلب عند فتح الاعتمادات المستندية:

1- الفاتورة التجارية: يصدرها المصدر لصالح المستورد، وتعتبر الفاتورة التجارية من المستندات المهمة الصادرة عن المصدر، والتي تبين تفاصيل البضاعة المتفق على شرائها وشحنها، ويجب أن توقع الفاتورة من قبل المصدر ثم يصادق عليها من قبل الغرفة التجارية، ثم يصادق عليها من قبل القنصلية في بلد المصدر، والغرض من الفاتورة التجارية أنها وثيقة إثبات بالبضاعة ومطالبة المصدر للمستورد بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المتفق على شحنها.

وتشمل الفاتورة التجارية على عدة بيانات منها: التاريخ، ووصف مختصر لها (كميتها، ونوعها، ووزنها، وسعرها)، واسم وعنوان كل من المصدر والمستورد، وطريقة التعبئة، وشروط الشحن والتسليم، وإجمالي قيمة الفاتورة النهائية، وشروط الدفع، ورقم الاعتماد.

2- شهادة المنشأ: تصدر هذه الشهادة من الغرفة التجارية في البلد التي صدرت منها البضاعة، والغرض من هذه الشهادة هو معرفة مكان إنتاج أو تصنيع البضاعة المستوردة للسلطات الحكومية في بلد المستورد التي تقاطع أو تحظر الاستيراد من دولة معينة، ويجب تصديق هذه الشهادة من القنصلية في بلد المصدر بنفس التصديق الوارد في الفاتورة التجارية.

3- وثيقة الشحن: هذه الوثيقة تثبت الشحن وتسلم البضاعة، وتصدر عن شركات رخص لها بتعاطي أعمال الشحن، ففي حالة الشحن الجوي تطلب وثيقة شحن جوي، وفي حالة الشحن البحري تطلب وثيقة شحن بحري، وفي حالة الشحن البري تطلب وثيقة شحن بري، وهي عبارة عن عقد لنقل البضاعة بين الشاحن وشركة الشحن، تبين كيفية دفع أجور الشحن وشروط التسليم، وتحتوي وثيقة الشحن على عدة بيانات مثل رقم الوثيقة، واسم السفينة، واسم الشاحن والمشحون إليه، وميناء الشحن، والوصول، ووصف البضاعة، وتاريخ الوثيقة.

وثيقة الشحن تعتبر من المستندات المهمة لأنها:

- تعتبر إيصلاً رسمياً باستلام البضاعة وشحنها، وتاريخ الوثيقة هو تاريخ تحميل وشحن البضاعة.

- تبين الوثيقة كيفية دفع أجور الشحن وشروط التسليم، فإذا كان شحن البضاعة على أساس D&C هذا يعني أن أجور الشحن دفعت مقدماً من قبل المصدر، أما إذا كان شحن البضاعة على أساس E&F فيكون دفع أجور الشحن في ميناء الوصول من قبل المستورد.

- تعتبر وثيقة إثبات لحق وتملك البضاعة لمن ترد الوثيقة بأسمائهم، لذلك يطلب المصرف فاتح الاعتماد إذا كان الاعتماد غير مغطى بالكامل؛ أن تصدر بوليصة الشحن لأمره؛ باعتبار إن الوثيقة هي وثيقة تملك، فشركة الشحن أو الوكيل يسلم البضاعة المشحونة إلى من يسلمه وثيقة الشحن الأصلية، وحيث إن البضاعة تعتبر

ضماناً لتسديد قيمة الاعتماد؛ لذا المصرف يستطيع السيطرة على البضاعة ولا تعطي وثيقة الشحن للعميل إلا بعد تسديد قيمة الاعتماد.

- وهذه الوثيقة يجب استلامها قبل وصول البضاعة إلى ميناء دولة المستورد، إذ أنه لا تسلم البضاعة إلا بهذه الوثيقة.

4- شهادة المعاينة والتحليل: الغرض من هذه الشهادة هو بيان مدى صحة البضاعة المستوردة، ومطابقتها لمواصفات البضاعة المحددة المتفق عليها مع المصدر والدرجة في خطاب الاعتماد، وتطلب هذه الشهادة عند استيراد سلع استهلاكية كمواد غذائية، وتصدر عن مؤسسات أو مختبرات متخصصة في الكشف والتحليل، حيث تقوم هذه الشركات بمعاينة البضاعة وفحصها قبل الشحن مباشرة ولا يجوز أن تتم عملية المعاينة في مخازن المصدر؛ حيث بإمكانه تغيير البضاعة بعد معاينتها، وتتم المعاينة باختيار عينة عشوائية من البضاعة التي سيتم شحنها، وتقدم شركة المعاينة شهادة معاينة تبين فيها حالة البضاعة التي تم معاينتها ومواصفاتها.

وتعتبر هذه الشهادة ضرورية لأنها تعطي الثقة للمشتري بأن البضاعة المشحونة تطابق البضاعة المطلوبة في الاعتماد من حيث النوعية والمواصفات؛ هذا إضافة إلى اطمئنان المشتري عن حالة البضاعة قبل الشحن مباشرة.

5- الشهادة الصحية: الغرض من هذه الشهادة هو بيان خلو البضائع المستوردة من بعض الأمراض، والآفات، وأنها صالحة للاستهلاك البشري، وعدم تلويثها للبيئة، وتصدر هذه الشهادة من الجهة الفنية المختصة في بلد المصدر (وزارة الزراعة - الصحة - البيئة).

6- شهادة الوزن: تحتوي هذه الشهادة على وزن البضاعة المشحونة، وتاريخ، ومكان، ووزن البضاعة، ويدرج في هذه الشهادة اسم المصدر، وعنوانه، واسم المستورد، وعنوانه، ورقم الطلبية، هذا بالإضافة إلى أنواع ومواصفات كل فئة، وعدد كل منها، ووزنها، وتصدر عن شركات معروفة ومتخصصة في أعمال الوزن، ويتم مطابقة الوزن المذكور بشهادة الوزن مع الوزن الوارد في نص وثيقة الشحن التي تصدر عن شركة الشحن.

7- وثيقة التأمين: وتصدر من إحدى شركات التأمين المعتمدة لتغطية جميع الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة، وقسط التأمين قد يدفعه المصدر أو المستورد، وذلك حسب الاتفاق بينهما، ووثيقة التأمين هي التي تعطي الحق بالتعويض للمستورد

في حال تعرض البضاعة للخطر، كما تضمن للمصرف فاتح الاعتماد سلامة قيمة البضاعة، وتتضمن وثيقة التأمين المعلومات التالية: تاريخ بدء التأمين - اسم المؤمن - اسم المؤمن له - بيان صنف البضاعة وقيمتها - اسم ميناء الشحن وميناء التفريغ - اسم السفينة ناقلة البضاعة - بيان الأخطار المؤمن عليها - مدة التأمين - رقم الاعتماد المستندي للبضاعة موضوع التأمين - اسم وعنوان وكيل شركة التأمين المكلف بالكشف على البضاعة في حال حدوث تلف أو عيب في البضاعة- مكان وعملة دفع التأمين.

ويشترط أن تتوفر في وثيقة التأمين الشروط التالية:

- أن يكون مبلغ التأمين مساوياً لقيمة البضاعة مضافاً إليه نسبة مئوية أخرى تحدد في الاعتماد، وذلك بقصد تعويض المؤمن عن بعض مصاريف عملية الاستيراد.

- يجب أن تكون الوثيقة محررة بنفس العملة التي فتح بها الاعتماد.

- أن يكون تاريخ وثيقة التأمين نفس تاريخ وثيقة الشحن أو تاريخ سابق.

- أن يغطي التأمين كافة الأخطار المنصوص عليها في خطاب الاعتماد.

- يجب أن تكون وثيقة التأمين صادرة لصالح المستورد كما هو وارد في الاعتماد.

8- الكمبيالات المستندية (القبولات المصرفية): تستخدم الكمبيالات المستندية ضمن مستندات الاعتماد المطلوبة، إذا كان الدفع بموجب الاعتماد مؤجلاً، أو في حالة إرسال مستندات الاعتماد من المصرف المراسل برسم التحصيل، وذلك لإثبات وجود المطالبة بالمبلغ، واعتبار الكمبيالة مستنداً قانونياً ودليل إثبات.

والمصرف فاتح الاعتماد يكفل دفع قيمة هذه الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق، وفي حالة تعزيز الاعتماد المؤجل، فإن المصرف المعزز أيضاً يكفل دفع قيمة الكمبيالة للمصدر في تاريخ الاستحقاق، وبالتالي هذه الكمبيالة تصبح سند ذات قبول مصرفي يمكن تداوله بالسوق المالية كورقة تجارية، ويمكن خصمها لدى مصرف تجاري.

## - طرق دفع قيمة الاعتماد المستندي:

بعد شحن البضاعة من قبل المصدر، وتسليم المستندات للمصرف المراسل، والتأكد من مطابقتها لشروط فتح الاعتماد، هناك ثلاث طرق لدفع قيمة الاعتماد المستندي وهي:

1- الدفع لدى الطلب: وهذه الحالة هي الشائعة في التعامل، حيث يقوم المصرف المراسل المعزز بدفع قيمة الاعتماد للمصدر، أما إذا كان دور المصرف المراسل يقتصر على تبليغ الاعتماد إلى المصدر، فإنه عند استلامه للمستندات يرسلها بعد ذلك إلى المصرف فاتح الاعتماد كي يفحصها، ويتأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد، ويحول بعد ذلك قيمة الاعتماد للمصرف المراسل في حال كانت المستندات مطابقة لشروط فتح الاعتماد، ليدفع المصرف المراسل قيمة الاعتماد للمصدر.

2- دفع قيمة الاعتماد عن طريق القبول: وهنا تكون طريقة دفع الاعتماد هي الدفع المؤجل وليس الدفع الفوري، حيث يقوم المصرف المراسل بتسليم المصدر كمبيالة (قبول مصرفي) مستحقة الدفع في أجل لاحق، والمصرف فاتح الاعتماد يلتزم بدفع قيمة الكمبيالة في التاريخ المحدد، وإذا كان الاعتماد معزز من قبل المصرف المراسل في هذه الحالة يلتزم المصرف المراسل بدفع قيمة الكمبيالة في التاريخ المحدد.

ويمكن للمصدر تحصيل قيمة القبول المصرفي قبل تاريخ الاستحقاق عن طريق خصمه لدى أحد المصارف.

3- الدفع المؤجل: وهنا أيضاً تكون طريقة دفع قيمة الاعتماد هي الدفع المؤجل وليس الدفع الفوري، وذلك بأن يتعهد المصرف فاتح الاعتماد أو المصرف المراسل بحسب الحال، بأن يدفع قيمة الاعتماد في التاريخ اللاحق المتفق عليه دون الحاجة لسحب سند عليه.

### 5.3 خطابات الضمان:

خطاب الضمان: هو تعهد كتابي يصدر من المصرف بناءً على طلب عميله الذي يسمى (الأمر)، لصالح طرف يسمى (المستفيد)، ضماناً لتنفيذ التزام محدد خلال مدة محددة، ويلتزم على أساسه المصرف بأن يدفع للمستفيد قيمة الضمان عند أول مطالبة خلال فترة سريان الضمان بغض النظر عن معارضة العميل (الأمر) أو موافقته في ذلك الوقت، وذلك في حالة فشل العميل (الأمر) بالوفاء بالتزاماته تجاه (المستفيد) أو إخلاله بشروط التعاقد معه.

وخطاب الضمان يعتبر من أهم الخدمات التي تقدمها المصارف التجارية إلى عملائها؛ حيث توفر لهم الضمانات اللازمة لتنفيذ الالتزامات التي تعهدوا بها اتجاه أطراف أخرى، وتتقاضى المصارف علاوة على المصاريف التي تتحملها لإصدار خطابات الضمان عمولة، وخطاب الضمان المصرفي غير قابل للإلغاء إلا بموافقة تصدر من المستفيد، وإن التزم المصرف الضامن التزم أصلي وغير احتياطي، وأن الطبيعة القانونية لالتزام المصرف بموجب خطاب الضمان تفرض عليه الوفاء بقيمة خطاب الضمان دون الحاجة لإثبات عجز العميل (الأمر) عن الوفاء بالتزاماته.

وخطاب الضمان قد يكون مغطى القيمة بالكامل، وقد يكون مغطى تغطية جزئية، وقد يكون غير مغطى بالكامل، وذلك مرتبط بشخص العميل، وسمعه، وذمته المالية، وكذلك مدى نجاح المشروع موضوع خطاب الضمان، ومعدل ربحيته.

#### - أركان خطاب الضمان:

- \* اسم العميل الأمر الصادر بناءً على طلبه خطاب الضمان.
- \* اسم المصرف الذي قام بإصدار خطاب الضمان.
- \* اسم المستفيد الذي صدر خطاب الضمان لصالحه.
- \* الغرض الذي صدر خطاب الضمان من أجله وبهدف تحقيقه.
- \* قيمة خطاب الضمان أو مبلغ خطاب الضمان، لأن المصرف يلتزم بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين.
- \* فترة سريان خطاب الضمان، أي الفترة التي يلتزم فيها المصرف بالوفاء بالمبلغ المحدد في الخطاب، وقد يكون خطاب الضمان غير محدد بفترة، فيحق للمصرف إنهاؤه في أي وقت بشرط إخطار العميل والمستفيد قبل ذلك بوقت كاف يتفقان عليه.
- \* تاريخ إصدار خطاب الضمان.

\* توقيع المصرف الذي أصدره.

\* الشروط اللازمة للاستفادة بقيمة خطاب الضمان.

### - أهمية خطاب الضمان:

لخطاب الضمان دوراً هاماً في الحياة الاقتصادية، بالنظر للفوائد العديدة التي يحققها لكل من العميل، والمصرف، والمستفيد، والدولة، وفق الآتي:

1- بالنسبة للعميل: يشكل حلاً لمسألة الضمان أو التأمين في العديد من العمليات التي تتطلب تقديم مبلغ معين من المال ضماناً لملاءة العميل وجدية ما يقدم عليه من أعمال وصفقات؛ كما هو الشأن في المناقصات والمزايدات التي تقيمها الشركات الكبيرة.

وحيث إن المدة الفاصلة بين التقدم إلى المزايدة أو المناقصة والفوز بها إلى إتمامها قد تستغرق وقتاً طويلاً، مما يؤدي إلى تجميد مبلغ من المال قد يكون المقاول في أمس الحاجة إليه لإنجاز العملية، فإن اللجوء إلى المصرف واستصدار خطاب الضمان؛ يمكن المقاول من الدخول في العملية دون تجميد أي مبلغ من المال.

2- بالنسبة للمصرف: فيستفيد من خلال ما يتقاضاه من عمولة ومصاريف جراء إصداره لهذه الخطابات التي لا تكلفه سوى إجراءات إدارية بسيطة.

3- بالنسبة للمستفيد: فإن خطاب الضمان يعد ضماناً كافياً خاصةً وأنه قابل للدفع من جانب المصرف عند أول طلب منه، ودون اعتداد بأية معارضة حتى من العميل، كما إن خطاب الضمان يزيد المنافسين الراغبين في الدخول للمناقصة، وهذا يفتح أمام المستفيد فرصة اختيار أفضل العروض وأرخص الأسعار.

هذا إضافةً إلى أن خطابات الضمان تساعد على حسن انتظام الأعمال وتقادي أية أعطال أو معوقات ترتبط بتأخير العمل.

4- بالنسبة للدولة: تستفيد الدولة من إصدار هذه الخطابات، خاصةً إذا كان العميل أجنبياً، حيث يزداد رصيد الدولة من العملات الأجنبية، وذلك نتيجة تحصيل المصرف لعمولته ومصاريفه بالعملة الأجنبية.

### - أنواع خطابات الضمان:

يمكن تصنيف خطابات الضمان من زوايا عديدة:

1- تصنيف خطاب الضمان حسب المنشأ:

تصنف خطابات الضمان حسب المكان والمنشأ إلى نوعين:



أ- خطابات الضمان المحلية: وهي التي تصدر من مصارف محلية.

ب- خطابات الضمان الخارجية: وهي التي تصدر من مصارف خارجية في شأن عمليات يكون أحد طرفيها غير مقيم.

2- تصنيف خطابات الضمان حسب الغرض:

تصنف خطابات الضمان حسب الغرض إلى الأنواع الآتية:

أ- خطابات ضمان المناقصات والعطاءات:

ويصدر هذا النوع من خطابات الضمان في الغالب للشركات الكبيرة لضمان حقوقها في عقود المقاولات والتوريدات، فيؤخذ ممن يتقدم للمنافسة على المشروع عند طلبه الدخول في المنافسة للتثبت من مقدرته وملاءته المالية، وضمان جديته، واستمراريته في المشروع، وأهم الضمانات التي تندرج تحت هذا النوع هي:

- خطاب ضمان ابتدائي (ضمان العطاءات): وهو الذي يرفقه العميل بالعطاء المقدم منه في المناقصات أو العطاءات، ويستخدم هذا النوع في التحقق من جدية المشاركة في المناقصات أو العطاءات، ويسمى ضمان ابتدائي أو مؤقت لأن الغرض منه ينتهي بعدم رسو المناقصة أو العطاء على العميل، أو برسوها عليه وتوقيع العقد وتقديم التأمين النهائي، وفي الحالة الأولى يسترد العميل قيمة التأمين، وكذلك يسترده إذا رست عليه المناقصة أو العطاء، أما إذا تنصل أو تباطأ عند توقيع العقد لأي ظرف كان، فللجهة طارحة المناقصة أو العطاء أن تصدر قيمة الضمان الابتدائي، وغالباً ما تمثل قيمة خطاب الضمان 2% إلى 5% من قيمة العطاء.

- خطاب ضمان الدفعات المقدمة: يستخدم هذا النوع لكفالة مقدم العطاء للقيام بأعماله بعد أن يقبض الدفعة المقدمة، لأن في بعض المشروعات الكبيرة يشترط فيها مقدم العطاء أن تدفع نسبة معينة مقدماً من قيمة العطاء ليستعين بها مقدم العطاء على تمويل المشروع في حالة كان كبيراً بالنسبة لإمكانياته.

- خطاب ضمان نهائي (ضمان حسن التنفيذ): ويستخدم هذا النوع من الذين ترسو عليهم عملية العطاء، ويكلفون بتنفيذ المشاريع، وعادةً ما تكون قيمة التأمين النقدي بين 10% إلى 20% من قيمة العطاء وذلك لضمان عملية التنفيذ.

ب- خطاب الضمان الجمركي: فقد تحتاج الجمارك تيسيراً لتعامل المصدرين والمستوردين، ومنعاً في الوقت نفسه من تكديس البضائع على الأرصفة والمستودعات؛ مما يسهل عمليات الشحن والتفريغ، ويوفر جهداً ونفقات طائلة، فيحتاج إلى إيجاد الضمانات من المصدرين والمستوردين، لإتمام عملية الشحن والتصدير، وتقوم

المصارف بدور فعال عن طريق التسهيلات الائتمانية التي تقدمها بموجب خطابات الضمان التي تصدرها ضماناً لما قد يستحق من حقوق لخزانة الدولة العامة.

ج- خطاب الضمان الملاحى: يحدث أحياناً أن تصل البضائع قبل أن تصل مستندات شحنها من وثيقة الشحن والأوراق الثبوتية، والتي بدونها لا يمكن للمستورد أن يستلم البضاعة، مما يلحق به ضرر بسبب انتظاره لأنه قد يكون مرتبطاً بمواعيد لتسليم البضاعة لأصحابها، كما أنه سيتحمل مصاريف التخزين طوال بقائها في الجمرک، فهنا تظهر أهمية خطاب الضمان الملاحى، بحيث يقدم المستورد لوكيل الشركة الناقلة خطاب ضمان مصرفي بقيمة البضاعة الواردة أو بدون تحديد قيمة، ومقابل هذا الضمان يحصل المستورد على البضاعة فور وصولها إلى الميناء الوارد قبل وصول مستندات الشحن الخاصة بالاعتماد المستندي.

د- خطاب الضمان المهني: وذلك لتسهيل جملة من المصالح ممن يرغبون في مزاوله مهنة أو إنهاؤها، ومن أمثلة ذلك:

- خطاب ضمان يطلب من المخلصين الجمرکيين.

- خطاب ضمان يطلب من سماسرة الأوراق المالية.

- خطاب ضمان يطلب من الموفد للدراسة بالخارج.

- خطاب ضمان سفر العاملين المغتربين، فإذا اراد السفر لمناسبة معينة، فإن الجهة المتعاقدة معه تطلب منه خطاب ضمان بمبلغ معين يحدده النظام.

#### - دورة تنفيذ خطاب الضمان:

1- يتقدم العميل الأمر إلى المصرف بطلب إصدار خطاب الضمان لصالح المستفيد، وذلك بناءً على الاتفاق المسبق بين العميل الأمر والمستفيد.

2- في حالة موافقة المصرف على الطلب يقوم المصرف بخصم القيمة المحددة للتأمين النقدي في حالة اشتراطه، بالإضافة إلى المصروفات والعمولة المقررة، وذلك من حساب العميل الأمر بإصدار خطاب الضمان.

3- يقوم المصرف بإصدار خطاب الضمان وتسليم الأصل للمستفيد، كما تمنح نسخة من الخطاب للعميل الأمر بإصدار خطاب الضمان.

4- في حالة تنفيذ العميل الأمر لجميع التزاماته تجاه المستفيد، أو بانتهاء مدة خطاب الضمان دون حدوث مطالبة بالدفع من المستفيد إلى المصرف، فإنه ينتهي مفعول

خطاب الضمان، ولكن يحرص المصرف على استرداد النسخة الأصلية من الخطاب لإغلاق الملف، أما في حالة إخلال العميل بالتزاماته، فإنه يستمر التنفيذ على خطاب الضمان حسب الخطوات اللاحقة:

أ- يقوم المستفيد بإرسال طلب للمصرف بدفع قيمة خطاب الضمان سواء كان ذلك مرفقاً بمستندات أو دونها حسب طبيعة خطاب الضمان.

ب- يدفع المصرف قيمة خطاب الضمان فوراً للمستفيد، ولا ينتظر سداد المبلغ من العميل، لأنه متعهد بالدفع الفوري بمجرد طلب المستفيد دون الرجوع إلى العميل، فخطاب الضمان يقدم للمستفيد أقوى ضمان، إذ لا يحتاج للحصول على قيمة مبلغ الضمان إلى إثبات تقصير ممن تعاقده معه ولا إلى إجراء قضائي، بل يكفي أن يطلب الوفاء فيحصل عليه فوراً.

### 6.3 الحوالات المصرفية والصكوك السياحية:

تستعمل الحوالات بشكل رئيسي من قبل العملاء لتسديد مدفوعات دورية لمواطنين يعملون، أو لطلاب يدرسون في الخارج، أو لتنفيذ التزامات مترتبة على تسهيلات وعقود تجارية موقعة في الخارج.

ولهذا يعتبر قسم الحوالات بمثابة همزة الوصل بين المصرف والمصارف الأخرى المحلية والأجنبية من خلال تأدية وإنجاز عمليات التحويل الداخلي والخارجي، وشراء وبيع العملات الأجنبية، وإصدار الصكوك السياحية.

وتعمل المصارف عبر شبكة اتصالات متطورة ومتقدمة (نظام سويفت) الذي يربط المصارف ببعضها عبر شبكة منظمة، ومحكمة توفر السهولة، والسرعة، والأمان والوفرة في التكلفة في جميع المراسلات المتعلقة بالتعاملات المالية والمصرفية.

**1- الحوالات المصرفية:** وهي عبارة عن عملية نقل الأموال من حساب مصرفي إلى حساب مصرفي آخر عن طريق القيد، وتستند عملية التحويل إلى أمر من العميل لمصرفه، يحدد فيها قيمة الحوالة، ونوع العملة، واسم المستفيد، ورقم حسابه، واسم مصرفه، وعنوانه.

والحوالة قد تكون من حساب إلى حساب آخر للأمر نفسه أو لمستفيد آخر في المصرف نفسه أو في مصرف آخر داخل البلد الواحد أو خارجه، وذلك لتسديد بعض الالتزامات المترتبة عليه، ويمكن حصر الفوائد التي يحصل عليها العملاء من عمليات التحويل النقدي التي تقوم بها المصارف في الآتي:

توفير الوقت - توفير الجهد - الاقتصاد في التكاليف - توفير الأمن وتفادي السرقات - ضمان تسليم الحوالة إلى المستفيد - تشجيع المعاملات التجارية وغيرها.

#### - أنواع الحوالات المصرفية:

تنقسم الحوالات المصرفية إلى نوعين رئيسيين:

\* الحوالات الصادرة: وهي تمثل تحويلات مالية يقوم بها المصرف بناءً على طلب عميله لصالح مستفيد آخر، وإذا كانت عملية التحويل داخل البلد تسمى حوالات صادرة داخلية أو محلية، أما إذا كانت خارج البلد فإنها تسمى حوالات صادرة خارجية، وعادةً ما تكون بالنقد الأجنبي، وتتم حسب إجراءات إدارة الرقابة على النقد.

\* الحوالات الواردة: وهي على العكس من الحوالات الصادرة حيث تمثل مبالغ محولة من أطراف أخرى إلى عملاء المصرف، فإذا كانت هذه الحوالات من داخل البلد تسمى حوالات واردة داخلية أو محلية، أما إذا كانت الحوالة من خارج البلد تسمى حوالات واردة خارجية، وفي هذه الحالة تكون مهمة المصرف تسليم قيمة الحوالات إلى العملاء المستفيدين.

### - أهمية الحوالات المصرفية:

أهمية الحوالة المصرفية للعميل: فالعميل يحتاج إلى نقل النقود من مكان لآخر، ولما كان حمل النقود والانتقال بها من مكان لآخر ينطوي على مخاطر الضياع أو السرقة، فإن العميل يلجأ إلى المصرف ليقوم له بهذه الخدمة.

أهمية الحوالة المصرفية للمصرف: تزيد الحوالات من إيراداته المالية، وذلك من خلال ما يأخذه من عمولات على الحوالات المصرفية، ويتم تنفيذ الحوالات بين الحسابات المصرفية بشكل كبير سواء بين الأفراد أو الشركات بشكل يومي، ويأتي عدد الحوالات المنفذة في المركز الثالث بعد عمليات الإيداع والسحب، وتتقاضى المصارف عادةً رسوماً على التحويلات، وتقدم المصارف هذه الخدمة بطريقتين إما بالاشتراك مع إحدى شبكات تحويل الأموال العالمية، أو بتنفيذ الحوالات المالية عبر شبكة المراسلين الخاصة بالمصرف.

وأكبر شبكات الحوالات المالية العالمية هي المستخدمة من قبل شركة ويسترن يونيون Western Union حيث تقوم هذه الشركة بتوفير خدمات الحوالات لملايين العملاء حول العالم بالتعاون مع المصارف والشركات المالية المحلية، مستعينة في ذلك ببنية تحتية قوية من شبكات الاتصال وشبكة ضخمة من المراسلين، أما أشهر وأوسع شبكات الحوالات استخداماً فهي شبكة سويفت SWIFT في بلجيكا.

**2- صرف العملات الأجنبية:** تقوم المصارف بعمليات صرف العملات الأجنبية المتمثلة في بيع وشراء العملات الأجنبية سواء تم التعامل نقداً أو بالقيود الدفترية المصرفية، ويتطلب عملية الشراء والبيع وجود علاقة سعرية ترتبط بينهما ليتم التحويل على أساسها، وهو ما يطلق عليه سعر الصرف.

وإن العملات الرئيسية التي يتم تداولها في هذا السوق هي الدولار الأمريكي (USA) واليورو (EUR) والجنيه الإسترليني (GBP) والين الياباني (JPY) والفرنك السويسري (CHF) والدولار الكندي (CAD) والدولار الأسترالي (AUD) والدولار النيوزيلندي (NZD) بالإضافة إلى كل عملات العالم، وتعرض أسعار العملات الأجنبية في شكل أزواج متقابلة على سبيل المثال اليورو والدولار الأمريكي (EUR / USA) وتسمى العملة الموجودة على اليسار (EUR) بالعملة المسعرة أو الثابتة والعملة الموجودة على اليمين (USA) بعملة التسعير أو المتغيرة.

- **تعريف سعر الصرف:** يعرف سعر الصرف على أنه عدد وحدات العملة المحلية المدفوعة أو المقبوضة لقاء عملة دولية قيمتها وحدة واحدة، أي هو السعر الذي يتم بموجبه تحويل أو استبدال العملة المحلية بالعملة الأجنبية.

- **أهم الاصطلاحات المستعملة في سوق العملات الأجنبية:**

1- ترميز العملة: عادةً ما يعبر عن كل عملة بثلاث أحرف أبجدية، الحرفين الأولين يعبران عن البلد أما الحرف الأخير فيرمز إلى أول حرف في اسم العملة.

مثلاً: اسم البلد US أي الولايات المتحدة، D أي الدولار.

2- ترميز سعر الصرف: أصطلح كما يلي عن سعر الصرف USD/ JPY ويقراً دولار أمريكي مقابل الين الياباني، ويعني أن واحد دولار أمريكي يساوي عدد معين من وحدات الين الياباني.

مثلاً: ليكن لدينا سعر الصرف التالي  $USD / JPY = 83.8775$  في مثل هذه الحالة نقول أن واحد دولار يساوي 83.8775 ين ياباني، فالقاعدة إذن لقراءة سعر صرف معين أن العملة الموجودة على اليسار هي العملة الثابتة أو العملة المسعرة، وقد يعطي لها قيمة 1 أو 100 وحدة، أما العملة الموجودة على اليمين فهي عملة التسعير، وما جرت عليه العادة أن سعر الصرف يعلن عنه حتى الرقم الرابع بعد النقطة.

3- سعر العملة الآني: Spot وهو سعر الصرف المدفوع لتسليم خلال يومي عمل من تاريخ التعامل.

4- سعر العملة الأجل: Forward وهو سعر الصرف المدفوع لتسليم يتم بعد 48 ساعة من تاريخ إبرام العقد في الغالب خلال فترة 30-60-90-180-360 يوم من تاريخ إبرام العقد، علماً بأن العقد الأجل هو اتفاق بين شركة ومصرف لتبادل عملة بأخرى في وقت محدد بالمستقبل بسعر يتفق عليه ويثبت الآن.

5- سعر الشراء: Bid هو السعر الذي يرغب عنده المصرف مصدر النشرة بشراء العملة المسماة وبيع العملة المقابلة لها، وهو السعر الذي يشتري بموجبه العميل العملة المقابلة ويبيع المسماة.

6- سعر البيع: Ask هو السعر الذي يرغب عنده المصرف مصدر النشرة ببيع العملة المسماة وشراء العملة المقابلة لها، وهو السعر الذي يبيع بموجبه العميل العملة المقابلة ويشتري العملة المسماة.

7- هامش السعر: Spread هو نقاط الفرق بين سعري الشراء والبيع، وهو ربح المصرف مصدر النشرة في حال تم البيع والشراء بنفس الأسعار المعلن عنها.

8- نقطة السعر: pip هي نقطة في سعر العملة الأجنبية وهي آخر خانة في سعر العملة (عادةً تكون الخانة الرابعة إلى يمين الكسر العشري).

مثال:  $1 \$ = 1.3312$  دينار نقطة السعر هنا هي 2

9- سعر التقاطع: Cross Rate هو سعر صرف عملة مقابل عملة أخرى من خلال علاقة هاتين العملتين بعملة ثالثة مشتركة بينهما.

10- المراجعة: Arbitrage هي شراء وبيع العملة الأجنبية معاً في سوقين أو أكثر في الوقت نفسه للاستفادة من اختلاف سعر الصرف بين تلك الأسواق.

## - أنواع أسعار الصرف:

عند شراء وبيع العملات الأجنبية يتم التعامل بسعر الصرف النقدي أو الصرف الآجل وكل نوع له خصائص.

**أولاً: الصرف نقداً:** يقصد بالصرف نقداً هو أن تتم عملية تسليم واستلام العملات لحظة إبرام عقد الصرف، ومطابقين سعر الصرف السائد لحظة إبرام العقد، وفي الحقيقة فإن فترة الصرف نقداً تمتد إلى 48 ساعة من لحظة إبرام العقد.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن سعر الصرف يتغير باستمرار خلال اليوم تبعاً لعرض العملات والطلب عليها، ويقوم وكلاء الصرف بإعلام زبائنهم بهذه الأسعار والعمل على تنفيذ أوامرهم فيما يتعلق بإجراء عمليات الصرف، ومن المهم أن نفرق هنا بين نوعين لسعر الصرف النقدي وهما سعر الشراء وسعر البيع.

\* سعر الشراء: هو عدد الوحدات من العملة المحلية التي يطلبها المصرف لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية.

\* سعر البيع: هو عدد الوحدات من العملة المحلية التي يطلبها المصرف لبيع وحدة واحدة من العملة الأجنبية.

ويكون سعر البيع دائماً أكبر من سعر الشراء، ويمثل الفرق بينهما هامش ربح المصرف.

فهامش ربح المصرف = سعر البيع - سعر الشراء.

مثال: سعر شراء الدولار : \$ 1 = 1.3312 دينار

سعر بيع الدولار : \$ 1 = 1.3379 دينار

ويمكن حساب هامش ربح المصرف من عملية شراء وبيع دولار واحد كما يلي:

هامش ربح المصرف = سعر البيع - سعر الشراء

$$1.3312 - 1.3379 =$$

$$0.0067 = \text{هامش ربح المصرف}$$



**ثانياً: الصرف لأجل:** تعتبر عملية الصرف لأجل إذا كان تسليم واستلام العملات يتمان بعد فترة معينة من تاريخ إبرام العقد، ويحسب سعر الصرف بناءً على السعر السائد لحظة إبرام العقد، وتكون هذه عملية الصرف لأجل إذا كان تنفيذ العملية يتم بعد 48 ساعة من تاريخ إبرام العقد.

ومن هنا نلاحظ أن الفرق بين عملية الصرف لأجل وعمليات الصرف نقداً يتمثل في تاريخ التسليم والاستلام، حيث يكون متأخراً بالنسبة للصرف لأجل، ويكون في أقل من 48 ساعة بالنسبة للصرف نقداً، وتستعمل عملية الصرف لأجل من طرف الشركات العاملة في التجارة الخارجية لتفادي الأخطار الناجمة عن التقلبات المحتملة وغير المتوقعة في أسعار صرف العملات، حيث إن سعر الصرف المعمول به عند التسليم والاستلام هو سعر الصرف السائد لحظة إبرام عقد الصرف، ومهما كان سعر الصرف السائد لحظة تنفيذ العقد.

بالإضافة إلى كون أن عملية الصرف لأجل تستعمل من طرف الشركات التي تعمل في التجارة الدولية كأحد الطرق التي تستعملها لتفادي الأخطار المحتملة الناجمة عن تغيير أسعار الصرف، فإنها تستعمل أيضاً من طرف المضاربيين حينما يتوقعون مستقبلاً ارتفاع قيمة العملة التي يشترونها، وبطبيعة الحال فإنهم سوف يتكبدون خسائر إذا لم تكن توقعاتهم هذه صائبة.

وسعر الصرف الأجل يتوقف مداه على عدة عوامل مثل:

\* التوقعات المستقبلية لاتجاه الأسعار.

\* أسعار الفائدة وتوقعاتها.

\* طول الفترة الزمنية بين فترة إبرام العقد وتاريخ وضعه موضع التنفيذ.

ونظراً للمخاطر المحيطة بأسعار الصرف يلجأ الكثير من المتعاملين في أسواق العملات الأجنبية إلى استخدام عقود الخيارات كوسيلة من وسائل الحيلة والحماية من هذه المخاطر، ويلعب تقلب أسعار صرف العملات الأجنبية سواء مقابل العملة المحلية أو مقابل العملات الأجنبية دور كبير في تحديد مكاسب أو خسائر الاستثمار في العملات الأجنبية، سواء بالنسبة للمتعاملين في سوق الصرف الأجنبي أو بالنسبة لأصحاب المحافظ الدولية.

ويحدد سعر صرف العملات المحلية في كثير من الدول خاصة النامية على أساس سلة من العملات، وتحدد هذه السلة عادةً من قبل المصرف المركزي من مجموعة من العملات الأجنبية، وبأوزان مختلفة يتم تغييرها من وقت لآخر.

## - أنظمة أسعار الصرف:

تطورت نظم صرف العملات الأجنبية منذ انهيار نظام بريتون وودز عام 1971م وأخذت عدة صيغ وأشكال أهمها نظام الصرف الثابت ونظام الصرف المرن، ويتم تحديد نظام الصرف الملائم من قبل السلطة النقدية حسب خصائص الاقتصاد مع مراعاة مزايا وعيوب نظام الصرف، وسوف نتطرق إلى أهم صيغ وأشكال أنظمة الصرف في الآتي:

**1- نظام الصرف الثابت:** حيث يقصد بأسعار الصرف الثابتة أن تكون العلاقة بين العملات محددة إدارياً وبطريقة نظرية باتفاق بين السلطات النقدية لمختلف الدول على أساس معطيات اقتصادية وكذلك سياسية، وذلك من خلال تثبيت كل عملة إلى أساس معين، وفي بادئ الأمر كان التثبيت إلى وزن معين من الذهب - الذي كان يمثل العملة الاحتياطية الدولية - وكانت العملات تخضع لمبدأ التحويل إلى الذهب بدون قيود، ويتحدد السعر بين العملات على أساس نسبة ما تحويه كل عملة من الذهب، وقد ساد هذا النظام في ظل قاعدة الذهب.

ومع تطور النظام النقدي الدولي تطور الأساس، وأصبحت إمكانية ربط سعر صرف العملة المحلية بعملة أجنبية واحدة أو بسلة من العملات أو يتم ربطها بحقوق السحب الخاصة بمعدل صرف ثابت، وذلك وفق الآتي:

أ- ربط سعر الصرف بعملة واحدة: وبموجب هذه الطريقة تربط الدولة سعر صرف عملتها بعملة واحدة أجنبية كالดอลลาร์ أو اليورو، ويبقى السعر المحدد للشراء والسعر المحدد للبيع ثابتاً.

ب- ربط سعر الصرف بسلة عملات: بموجب هذه الطريقة يتم ربط سعر صرف العملة المحلية بسلة من العملات الأجنبية للدول التي ترتبط معها الدولة المحلية بعلاقات تجارية رئيسية حيث توزع موجودات الدولة من العملات الأجنبية على عدد من العملات الأجنبية بنسب محددة.

تؤدي هذه الطريقة إلى الاستقرار النسبي بأسعار صرف العملة المحلية المربوط سعر صرفها بسلة عملات لأن التذبذب في أسعار الصرف يكون أقل.

ج- ربط سعر الصرف بحقوق السحب الخاصة: حيث لجأت بعض الدول إلى ربط سعر صرف عملتها بوحدات حقوق السحب الخاصة، وهي وحدات حسابية يصدرها صندوق النقد الدولي مكونة من سلة من العملات هي (44% دولار أمريكي، 34%

يورو، 11% جنيه إسترليني، 11% ين ياباني) ومن ثم تحديد سعر صرف ثابت لها مع العملات الأجنبية الرئيسية، ويسمح بتذبذب سعر الصرف ما بين (-2.25% و +2.25%) ويسمح لأعضاء صندوق النقد الدولي بشراء هذه الوحدات ودفع قيمتها بالعملات الأجنبية.

إن ربط سعر صرف العملة بهذه الوحدات يؤدي إلى الاستقرار النسبي لسعر الصرف لأن درجة التذبذب في قيم هذه الوحدات قليلة، ولكن معظم الدول فضلت عدم ربط أسعار صرف عملاتها بهذه الوحدات لأن مردود الاستثمار فيها متدني.

- مزايا نظام سعر الصرف الثابت:

\* يعمل سعر الصرف الثابت على تنشيط حركة التجارة الخارجية والاستثمار مع الدول الأخرى، حيث يستطيع المنتج المحلي تحديد الكميات التي يرغب في إنتاجها وفق تقديره للأرباح المتوقعة على أساس السعر الثابت للعملة المحلية مع العملة الأجنبية، وكذلك ضمانه للمستثمر الأجنبي بإمكانية تحويل استثماراته وأرباحها للخارج بسعر صرف ثابت.

\* في ظل سعر الصرف الثابت إذا كانت العملات المكونة للسلة تمتاز بالثبات والاستقرار فإن عملية الربط بها تكسب سياسات الحكومة ثقة قوية، كما يؤدي إلى زيادة ثقة بلدان العالم في تعاملاتهم التجارية والرأسمالية مع الدول المثبتة لسعر صرفها.

\* يوفر هذا النظام إمكانية التحكم في كمية النقود، لأن الإصدار النقدي محدود بكمية الذهب، وهذا يمنع حدوث تضخم.

\* يضع نظام الصرف الثابت حداً للمضاربة في سوق الصرف، وذلك من خلال وسائل الدفاع المتبعة من طرف المصارف المركزية، والتي تجعل الأرباح الممكنة تحقيقها تعتبر ضعيفة نتيجة وجود هامش تقلب ضعيف جداً.

- عيوب نظام سعر الصرف الثابت:

\* حاجة الدولة إلى كميات كافية من الاحتياطيات الدولية، من أجل التدخل في أوقات الحاجة للحفاظ على استقرار أسعار الصرف داخل مجال التغيير، بحيث تكون مستعدة للتنازل عن هذه الاحتياطيات بشراء العملة المحلية في حالة اتجاه قيمة العملة نحو الانخفاض، وقد يتطلب من المصرف المركزي التدخل في حدود تفوق احتياطياته.

\* سعر الصرف الثابت قد لا يعكس الوضع الاقتصادي الحقيقي أو قد لا يتناسب مع الظروف الاقتصادية السائدة.

\* انعكاس الأوضاع الاقتصادية للدولة الأجنبية التي ثبت سعر صرف العملة المحلية مقابل عملتها على الأوضاع الاقتصادية للدولة المحلية، وهذا يعني التبعية الاقتصادية لها.

**2- نظام الصرف المرن:** إن هذا النظام يفترض عدم تدخل السلطات في تحديد سعر الصرف، وأسعار الصرف تتحدد وفقاً لقوى الطلب والعرض على العملة في سوق الصرف، والتي تعكس الوضع الحقيقي لاقتصاد الدولة، وهذا السعر قابل للتغيير بين لحظة وأخرى حسب تغير العوامل التي تؤثر في الطلب والعرض على العملة.

إلا أن الواقع العملي يؤكد أن السلطات النقدية تتخذ ما تراه مناسباً من الإجراءات للتأثير على سعر الصرف في الاتجاه الذي ترغب فيه تقادياً لحدوث أزمات داخل اقتصادها، ويسمى في هذه الحالة بالتعويم غير النظيف.

- مزايا نظام سعر الصرف المرن:

\* يعكس سعر الصرف الحقيقي لسعر صرف العملة المحلية مقابل العملات الأخرى، ويتغير سعر الصرف حسب العوامل التي تؤثر في الطلب والعرض على العملة، والتي تعكس الوضع الحقيقي لاقتصاد الدولة.

\* يضمن سعر الصرف المرن العودة الأوتوماتيكية لتوازن ميزان المدفوعات فمثلاً في حالة العجز تنخفض قيمة العملة المحلية، مما يجعل السلع والخدمات المحلية أقل سعراً مقارنة بالسلع والخدمات الأجنبية، وفي النهاية فإن الأثر العام المحقق هو عودة التوازن لميزان المدفوعات.

- عيوب نظام سعر الصرف المرن:

\* لا يستطيع المنتجون في الدول التي تتبع هذا النظام تقدير دخولهم للفترات القادمة بسبب تقلب أثمان صادراتهم في ظل تقلب سعر صرف عملة بلدهم.

\* التقلبات في قيمة العملة المحلية تفقد المستثمر الأجنبي ثقته في العملة المحلية.

\* عدم استقرار أسعار الصرف يؤدي إلى التسبب في ظاهرة التضخم العالمي من خلال تدهور قيم عملات الدول.

### - أهمية صرف العملات الأجنبية:

أهمية صرف العملات بالنسبة للعميل: تتمثل في أن العميل يحتاج عند السفر إلى الخارج إلى عملة البلد الذي سيزوره، أو أي عملة أجنبية أخرى قابلة للتحويل، وذلك لتسديد نفقات الإقامة من تنقلات وإعاشة، وعليه فالمصارف تقدم هذه الخدمة عن طريق بيعها وشرائها للعملات الأجنبية، وكذلك تحويل مستحقات العاملين بعقود مغتربة داخل الدولة إلى مصارف خارجية أخرى في بلدانهم بمختلف العملات، كما تقوم المصارف بصرف العملات الأجنبية لغرض تمويل وتسديد التزامات العملاء الناتجة عن التبادل التجاري وتبادل الخدمات كالنقل والتأمين التي تتم مع الدول الأخرى.

وأهمية صرف العملات الأجنبية للمصرف: تتمثل في الحاجة التي تدعو إليها سياسة التسويق المصرفي في إطار تطوير وتنويع الخدمات وتوسيع قاعدة العملاء من جهة، وما تحققه هذه الخدمة من ربح للمصرف يتمثل في الفرق بين سعري الشراء والبيع من جهة أخرى.

**3- الصكوك السياحية:** من الخدمات التي تقدمها المصارف إلى عملائها تمكينهم من الحصول على صكوك سياحية بعد أن تكون قد حصلت عليها من المصارف الأجنبية والشركات المصدرة لهذا النوع من الصكوك، وهي عادةً ما تكون مقومة بعملات أجنبية حرة مثل الدولار الأمريكي واليورو والجنيه الإسترليني، وغيرها على أن يتم دفع ما يعادل قيمتها بالعملة المحلية.

#### - مزايا الصكوك السياحية:

أ- توفر نوعاً من الأمان لمستخدميها؛ لأنها تطبع على أوراق شبيهة بأوراق النقد من حيث النوع والجودة يصعب تزويرها.

ب- تصدر عن المصارف الكبيرة، والتي تتميز بمراكز مالية قوية وسمعة جيدة، ويمكن تعويضها إذا ضاعت حسب مستندات شرائها.

ج- غير خاضعة لإيقاف صرفها لدى المصرف الذي أصدرها إلا في حالة واحدة، وهي استلام طلب خطي من مشتري الصكوك يفيد أنها ضاعت منه أو سرقت، وعليه أن يرفق بالطلب تقرير من الشرطة في مكان ضياعها، ونسخة من اتفاقية الشراء، وجواز السفر ساري المفعول للشخص الذي أضاعها.

د- قابلة للاستبدال والتعويض إذا فقدت وسرقت من قبل مصدرها.

### 7.3 الخدمات المصرفية الإلكترونية:

أدت الثورة العلمية والتطور السريع والمتوالي في مجال الاتصالات والحسابات الآلية، وأجهزة الكمبيوتر ووجود منافسة شديدة بين المصارف بعضها البعض ومع غيرها من المؤسسات المالية إلى ظهور آلات الصيرفة الإلكترونية.

ويمكن تعريف الخدمة المصرفية الإلكترونية: بأنها هي السماح للعميل بمباشرة أعماله المصرفية وإدارتها دون الحاجة لذهابه إلى المصرف، وذلك من خلال استعمال القنوات المصرفية الإلكترونية كالإنترنت، أو الهاتف النقال، أو البطاقات الائتمانية.

- دوافع وأسباب اتجاه المصارف إلى تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية:

1- التقليل من ازدحام مراكز تقديم الخدمة المصرفية بالزبائن والعملاء: لقد أدى ازدحام مراكز تقديم الخدمات المصرفية إلى إعاقة المصارف على تقديم خدماتها كما ينبغي، لذلك اتجهت المصارف للخدمات المصرفية الإلكترونية.

2- المنافسة: إن المصارف تواجه منافسة شديدة في مجال تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية من المصارف المماثلة، ومن المؤسسات المالية الأخرى التي أصبحت تمارس بعض الأعمال المصرفية.

3- حاجة العملاء للخدمات المصرفية الإلكترونية: حاجة العملاء إلى الخدمات المصرفية، ومطالبتهم بخدمات فورية ومريحة طويلة ساعات اليوم، بالإضافة إلى رغبتهم في التزود المستمر بالمعلومات المختلفة عن معاملتهم المالية.

4- زيادة الحصة السوقية: إن رغبة المصارف في المحافظة على الحصة السوقية الحالية، والعمل على زيادتها في المستقبل، وذلك من خلال الحفاظ على العملاء والزبائن الحاليين، وجذب الزبائن المحتملين.

5- انخفاض تكاليف الخدمة المصرفية الإلكترونية: إن تكلفة تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية أقل من تكلفة تقديمها عن طريق الطرق التقليدية.

6- زيادة العائد: وذلك بسبب انخفاض تكاليف الخدمة المصرفية الإلكترونية.

7- إلغاء القيود الجغرافيا والزمنية: وتم تحقيق ذلك من خلال إمكانية الوصول إلى المصرف في أي وقت على مدار 24 ساعة، وفي أي مكان مما يساعد على جذب العملاء.

## - أهم الخدمات المصرفية الإلكترونية:

### 1- بطاقات الائتمان:

تعتبر البطاقات الائتمانية أحدث وسيلة من وسائل الدفع والسحب، وتتلخص هذه الخدمة في منح العميل بطاقة بلاستيكية تحتوي على بعض المعلومات كاسم العميل، ورقم البطاقة، وتاريخ صلاحية البطاقة، وبموجب هذه البطاقة يستطيع العميل الدفع والسحب النقدي، ويصدرها مصرف أو مؤسسة مالية.

ويمكن تعريف بطاقة الائتمان: هي بطاقة بلاستيكية خاصة يصدرها المصرف أو مؤسسة مالية تمكن حاملها من الحصول على النقد بالخصم من رصيد البطاقة، ومن الشراء بالخصم الفوري من رصيد البطاقة أو بأجل على ذمة مصدرها أو بالاقتراض من مصدرها، وقد تمكنه من الحصول على خصم في الفنادق ومراكز التسوق وشركات الطيران.

### - خدمات بطاقات الائتمان:

من خلال تعريف بطاقة الائتمان، يتبين أن الخدمات التي تقدمها بطاقة الائتمان هي:

أولاً: سحب النقود: أي سحب مبلغ نقدي من أجهزة السحب الآلي الخاصة بالمصرف (الصراف الآلي)، أو بمصارف أخرى بناءً على اتفاق سابق على صلاحية السحب بنفس البطاقة من عدة مصارف، عن طريق إقامة شبكة من الاتصالات بين تلك المصارف، تسمح بمعرفة حساب العميل وتلبية طلبه في السحب وخصم المبالغ النقدية المسحوبة بين تلك المصارف.

ثانياً: تسديد قيمة المشتريات: أي دفع قيمة المشتريات في المحال التجارية التي تمتلك آلات وأجهزة إلكترونية تم توصيلها بأجهزة الكمبيوتر الخاصة بالمصارف، عندما يرغب حامل البطاقة في دفع ثمن مشترياته يقوم بتقديم البطاقة إلى التاجر، ويتم إدخال البطاقة في آلة إلكترونية خاصة وضعها المصرف تحت تصرف المحل التجاري، يدون التاجر قيمة الفاتورة ويقوم حامل البطاقة بإدخال رقمه السري على الآلة فيتم خصم قيمة الفاتورة فوراً من حساب صاحب البطاقة، وإضافتها إلى حساب صاحب المحل التجاري إذا كانت البطاقة مغطية، أما إذا كانت البطاقة غير مغطية يقوم بتسديدها المصرف على أن يستردها لاحقاً من حامل البطاقة على دفعات على فترات محددة، وإذا لم يقم حامل البطاقة بالدفع خلال الفترة المحددة، يتم احتساب فوائد على الرصيد المتبقي، كما يتقاضى المصرف عمولة من المحال التجارية المتعاقد معها من قيمة المبيعات التي تمت بهذه البطاقة.



ثالثاً: خدمات خاصة أخرى:

- الإيداع بالحسابات نقداً والتحويل من حساب لآخر.

- الاستفسار عن الرصيد وطلب كشف حساب ودفتر شيكات.

- تسديد بعض فواتير الخدمات (كهرباء- ماء- هاتف- نقل- فنادق).

- أطراف البطاقة الائتمانية:

وللبطاقة الائتمانية عدة أطراف على النحو التالي:

1- المنظمة العالمية: وهي التي تملك العلامة التجارية للبطاقة، وتقوم بالإشراف على إصدار البطاقات وفق اتفاقيات خاصة مع المصارف المُصدرة، ومن أشهرها: منظمة فيزا (VISA) ، ومنظمة ماستر كارد (MASTER CARD) ، ومنظمة أمريكان إكسبريس (AMERICAN EXPRESS) .

وكل منظمة أو مؤسسة من المنظمات أو المؤسسات المذكورة، تصدر عدداً من البطاقات، تختلف مواصفات وشروط وأغراض كل بطاقة عن الأخرى، منها على سبيل المثال:

منظمة: الفيزا تمنح تراخيص إصدار ثلاثة أنواع من البطاقات هي:

- بطاقة الفيزا الفضية.

- بطاقة الفيزا الذهبية.

- بطاقة فيزا إلكترون.

ومنظمة: أمريكان إكسبريس تمنح تراخيص إصدار ثلاثة أنواع من البطاقات هي:

- بطاقة أمريكان إكسبريس الخضراء.

- بطاقة أمريكان إكسبريس الذهبية.

- بطاقة أمريكان إكسبريس الماسية.

2- المصرف (مصدر البطاقة): وهو المصرف أو المؤسسة التي تصدر البطاقة بناءً على ترخيص معتمد من المنظمة العالمية بصفته عضواً فيها، حيث يستفيد المصرف

من انخفاض تكلفة التعامل بالبطاقة عن الشيكات، ويستفيد أيضاً من العمولة التي يدفعها حامل البطاقة عن النقود التي يسحبها، وأيضاً الفوائد عن الائتمان المقدم لحامل البطاقة، وكذلك العمولة التي يدفعها المستفيد (التاجر) للمصرف.

3- حامل البطاقة (مالكها): وهو عميل المصرف الذي صدرت البطاقة باسمه، حيث تحقق له البطاقة عدم المخاطرة بحمل مبالغ ضخمة من النقود لتلبية احتياجاته، ودفع قيمة مشترياته من البضائع والخدمات، كما تمكنه من سحب النقود التي يحتاج إليها، وإجراء الحوالات من حساب إلى آخر.

4- المستفيد (التاجر): وهو التاجر الذي يتعاقد مع المصرف مصدر البطاقة على أن يسمح بتسديد قيمة مشتريات الزبائن باستخدام البطاقة خصماً من حساب حاملها وإضافتها إلى حساب التاجر، حيث يستفيد التاجر من الضمان الكامل من قبل المصرف بالوفاء بقيمة مشتريات حامل البطاقة، كما أنها تزيد من مبيعاته وأعماله التجارية.

#### - أنواع بطاقات الائتمان:

تصنف بطاقات الائتمان من حيث التغطية إلى نوعين رئيسيين:

#### أولاً: بطاقة الائتمان العادية (بطاقات الائتمان المغطاة):

ويمكن تعريف بطاقة الائتمان العادية أو بطاقة الحساب الجاري بأنها: أداة دفع وسحب نقدي يصدرها المصرف، تمكن حاملها من الشراء بماله الموجود لدى المصرف، ومن الحصول على النقد من أي مكان مع خصم المبلغ من حسابه فوراً، وتمكنه من الحصول على خدمات خاصة.

ويشترط مصدر البطاقة على حاملها أن يودع لديه مبلغاً من النقود في حسابه الجاري، ولا يستخدمها في سحب أو تسديد مشتريات تزيد عن قيمة المبلغ المودع.

وتتصف هذه البطاقة بما يلي:

أ- لا تصدر إلا لمن له حساب لدى المصرف وتصدر في الغالب دون مقابل.

ب- ولا تسمح بالصرف من غير رصيد حاملها.

ج- السحب النقدي ببطاقات الحساب الجاري فهو مجاني أو يُحتسب رسوم مالية مقطوعة غالباً.

د- تعد من البطاقات المجانية بالنسبة للبائع أي أنه لا يدفع أي نسبة على قيمة مبيعاته.

هـ- ويتم الخصم فور استخدامها من الرصيد.

وهذه البطاقات لها نوعان:

1 - بطاقات الصراف الآلي الداخلية، وهي البطاقات التي تؤدي وظائفها داخل دولة واحدة، ومع تطور الاتصالات أمكن استعمالها في جهاز أي مصرف من خلال شبكة تنظم العلاقة بين المصارف والعملاء داخل الدولة الواحدة.

2 - بطاقات الصراف الآلي الدولية، وهي التي تتبع منظمة دولية ترعى هذه البطاقات، بحيث يستطيع حاملها استخدامها في جميع أنحاء العالم، ومن أمثلتها بطاقة (فيزا إلكترون) التابعة لفيزا، وبطاقة (مايسترو) التابعة لماستر كارد، ويتم التعامل بها من خلال شبكة دولية توفرها المنظمة الراعية للبطاقة.

وتتميز هذه البطاقات بإمكانية استعمالها في أجهزة الصراف الآلي ونقاط البيع في المحال التجارية، كما أنها ترتبط مباشرة بالحساب الجاري سحباً وشراءً، ولذا لا تصدرها إلا المصارف غالباً، وتعتمد على قدرة أجهزة الاتصال الإلكتروني، ولا يمكن أن تعمل بطريقة يدوية.

### ثانياً: بطاقة الائتمان القرضية (بطاقات الائتمان غير المغطاة):

يمكن تعريفها بأنها أداة دفع وسحب نقدي يصدرها المصرف، تمكن حاملها من الحصول على النقد اقتراضاً من مصدرها أو من غيره بضمانه، ومن الشراء بالأجل على ذمة مصدرها، وتمكنه من الحصول على خدمات خاصة.

فهو يستطيع أن يستخدم هذه البطاقة ويسحب عن طريقها نقداً، وأن يشتري بها في حدود سقف معين من غير أن يكون بحسابه رصيد، يعني أن الذي يدفع هو المصرف المصدر للبطاقة، ثم يقيد على العميل في تواريخ دورية، وبعضها يفرض فوائد ربوية على مجموع الرصيد الغير مدفوع بعد فترة محددة من تاريخ المطالبة وبعضها لا يفرض فوائد.

تتصف هذه البطاقة بما يلي:

أ- يلزم لإصدارها وجود حساب للعميل لدى المصرف.

ب- يقوم المصرف بإقراض العميل - حامل البطاقة - مبلغاً له حد أعلى يسمى (الخط الائتماني).

ج- يلزم حاملها بالتسديد خلال شهر غالباً، أو قد يكون نظام التسديد بالتقسيط على شكل دفعات، وإذا تأخر حامل البطاقة في تسديد ما عليه بعد الفترة المسموح بها يترتب عليه فوائد ربوية.

د- عند السحب النقدي بالبطاقات الائتمانية تحسب نسبة مئوية من المبلغ المسحوب، وقد تكون مبلغاً مقطوعاً.

هـ- تلزم البائع بدفع نسبة مئوية من قيمة مبيعاته.

و- في حال عدم التسديد يطالب قضائياً، وتلغى عضوية حاملها أو تسحب منه البطاقة.

### - مزايا استخدام بطاقة الائتمان:

إن استخدام البطاقات بأشكالها المختلفة تحقق مزايا كثيرة لجميع الأطراف وهي:

### - مزايا البطاقة بالنسبة للعميل:

\* تستخدم داخل وخارج البلد التي تصدر فيها البطاقة.

\* يمكن ربطها بالحساب بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية.

\* تغني العميل عن حمل النقود وبكميات كبيرة حيث تمكنه من السحب النقدي والشراء في أي وقت يشاء.

\* تتميز بسهولة حملها وصغر حجمها.

\* توفر على العميل الوقت والجهد لمراجعة الفرع خاصة أثناء ضغط العمل.

\* تغني العميل على استخدام دفاتر شيكاته.

\* تمنح لمستخدم بطاقة الائتمان في الغالب بعض الخصومات مثلاً عند شرائه لتذاكر السفر وحجزه في الفنادق.

\* إمكانية الشراء بها عبر الإنترنت.

\* وتظهر مزايا بطاقة الائتمان بجعل الأفراد يقترضون من جهات مختصة لهذا الغرض بدون الوقوع في إجراءات وشكوك، ويعد امتلاك البطاقات عاملاً مهماً؛ حيث يجعل هناك تاريخاً انتمائياً لكل حامل بطاقة يساعده في التعاملات اليومية والتجارية، فمن يحمل بطاقة سارية المفعول وصالحة الاستعمال يعد شخصاً مرغوباً به مقارنة مع

من لا يحمل هذه البطاقات لدى الفنادق وتأجير السيارات، ويؤدي الشراء عن طريق البطاقة إلى ارتفاع الطلب على السلع والخدمات؛ حيث إن حاملي البطاقات تزداد طلباتهم للشراء السهل الآجل الدفع، مما يزيد الحركة الشرائية وتوفر الحماية اللازمة عند الضرورة والحاجة إلى العلاج الطبي أو الدواء.

#### - مزايا البطاقة بالنسبة للمصرف:

\* يحقق المصرف إيراداً من خلال رسوم إصدار وتجديد البطاقة، ومن الرسوم السنوية المفروضة على حملة البطاقات، ومن الفوائد المحصلة من بطاقات الائتمان غير المغطاة، وأيضاً من عمولات فرق تحويل العملة والسحب وعمولة (الخصم) المفروضة على فواتير البيع المقدمة للمصرف من التجار.

\* توفير الوقت والجهد الكبيرين وتوجيه ذلك إلى خدمات أخرى للعملاء.

\* توفير القرطاسية والمطبوعات لعدم استخدام دفاتر الشيكات والنماذج الأخرى.

\* معدل السحوبات من الصراف الآلي أقل من معدل السحوبات من الصراف اليدوي، وهذا يؤدي إلى الاحتفاظ بمعدلات أرصدة لأطول فترة ممكنة.

\* الكادر الوظيفي يكون أقل كلما ازداد عدد حاملي البطاقات.

\* وجود أجهزة الصراف الآلي تؤدي خدمة تسويقية للمصرف من حيث زيادة أعداد العملاء نظراً لميزات استخدام البطاقة.

#### - مزايا بطاقة الائتمان للتاجر:

\* يستقطب التاجر عملاء جدد.

\* تقلل من مخاطر احتفاظ التاجر بمبالغ نقدية كبيرة في متجره فيؤمن بذلك من السرقة أو السطو.

\* الاستفادة من الحملات الدعائية التي ينظمها المصرف، عند إدراج اسمه في الدليل الذي يوزعه المصرف على حاملي البطاقة.

\* إن زيادة التسهيلات التي يحصل عليها العميل عن طريق البطاقة تشجعهم على زيادة مشترياتهم وهذا يعود بالنفع على التاجر.

\* تخلص التاجر من العجز الذي قد يظهر من المحاسبين للمحال التجارية، وذلك لأن استخدام البطاقات لا تجعل للمحاسب الفرصة في الحصول أو حتى رؤية النقود الورقية.

#### - مزايا بطاقة الائتمان للمجتمع:

\* تساعد على تحقيق الرواج الاقتصادي، وذلك من خلال الائتمان الممنوح بهذه البطاقة، حيث يزداد الطلب على السلع والخدمات، وهذا كله يؤدي إلى دفع عجلة الاقتصاد إلى الأمام.

\* التقليل من أخطار التعامل بالنقد من تزوير وتلف وضياع، وبالتالي توفر على الدولة من طباعة نقد جديد بشكل مستمر حيث إن البطاقات تعتبر أقل تكلفة.

#### - تكاليف البطاقات وعوائدها:

تسعى المصارف للحصول على عوائد تغطي نفقات ومصاريف إصدار هذه البطاقات؛ من خلال فرض رسوم على كل من يريد الاستفادة منها، وهذه الرسوم متمثلة في ما يلي:

1- رسوم الإصدار والعضوية: وهو المبلغ الذي يدفعه العميل عند منحه بطاقة الائتمان وهو يدفع لمرة واحدة.

2- رسوم التجديد: ويدفع هذا الرسم عند تجديد البطاقة وإصدار أخرى للعميل بدلاً عنها بعد انتهاء مدتها المقررة.

3- رسوم استبدال البطاقة عند الضياع أو التلف أو السرقة: وهذا الرسم ينبغي أن يكون أقل بكثير من رسم التجديد، حيث إن رسم التجديد يحتوي على إجراءات لتعريف الجهات الخارجية - التي سيحتاج التعامل معها العميل - بينما رسم استبدال البطاقة يتم فقط عند صدورها من المصرف الذي قد تم له إجراء التعريف للجهات الخارجية.

4- العمولة التي يحصل عليها المصرف من التجار: إن هذه العمولة التي يدفعها التجار الذين يقبلون التعامل بالبطاقة إلى المصرف، هي أجر السمسة باستفادتهم من حاملي البطاقة، وكذلك لقاء الأجهزة والنشرات وغيرها.

5- رسم خدمة شراء السلع بالبطاقة: قد يشترط المصرف على حامل البطاقة دفع مبلغ مقطوع أو نسبة معينة من كل فاتورة مشتريات أو خدمة تسجل على البطاقة.

## - مخاطر استخدام بطاقات الائتمان:

لقد ارتبط انتشار استخدام بطاقات الائتمان بازدياد عمليات الاحتيال: حيث هناك ثلاث مخاطر لاستخدام بطاقات الائتمان هي:

\* تزوير البطاقة: بنسخ المعلومات الموجودة على الشريط المغناطيسي، الشريحة الذكية أو المطبوعة على البطاقة.

\* سرقة البطاقة: سرقة البطاقة الأصلية أو سرقة بياناتها من المواقع المسجلة فيها، وقد يصاحب ذلك سرقة الرقم السري.

\* التاجر الوهمي: عن طريق استخدام البطاقة عند تاجر أو في موقع وهمي، يتم من خلاله خصم المبلغ دون تقديم المنتج أو الخدمة المدفوع قيمتها.

## 2- الصيرفة عبر الهاتف النقال:

هي تلك الخدمات المصرفية التي تتاح من خلال الهاتف النقال، وتستمر 24 ساعة يومياً من خلال استعمال العميل رقماً سرياً يتيح له الدخول إلى حسابه للاستعلام عن أرصده وحركته، وكذلك يمكنه الخصم منه لتحويل الأموال أو الأمر بالدفع لدائنه، كما تتيح هذه الخدمة للعميل استقبال رسائل قصيرة (SMS) للعديد من الخدمات المصرفية، والحركات التي تمت على حسابه؛ إضافة إلى معلومات ترويجية عن المصرف يستقبلها بشكل منظم على هاتفه النقال في أي وقت وفي أي مكان، وكذلك توفر خدمة إعادة تعبئة الهواتف النقالة، وغيرها من الخدمات المصرفية كالاستفسار على أسعار الأوراق المالية والعملات.

## 3- الصيرفة عبر شبكة الإنترنت:

وهي سماح المصرف للعملاء بإجراء معاملاتهم المصرفية في أي وقت ومكان دون أن يضطر إلى الذهاب بنفسه إلى مقر المصرف، ويتم ذلك من خلال موقع إلكتروني آمن يتم تفعيله عن طريق المصرف.

وهناك ثلاثة مستويات تمارس فيها الصيرفة الإلكترونية على شبكة الإنترنت:

1- الموقع المعلوماتي: وهو المستوى الأساسي للمصارف الإلكترونية أو ما يمكن تسميته بصورة الحد الأدنى من النشاط الإلكتروني المصرفي، ومن خلاله فإن المصرف يقدم معلومات حول برامجه ومنتجاته وخدماته المصرفية.

2- الموقع التفاعلي أو الاتصالي: بحيث يسمح الموقع بنوع من التبادل الاتصالي بين المصرف وعملائه كالبريد الإلكتروني، وتعبئة طلبات أو نماذج أو الاطلاع على حركة الحساب والرصيد .

3- الموقع التبادلي: وهذا هو المستوى الذي يمكن القول إن المصرف فيه يمارس خدماته أو أنشطته في بيئة إلكترونية، حيث يسمح للزبون بالوصول إلى حساباته وإدارتها، وإجراء الدفعات النقدية والوفاء بقيمة الفواتير، وإجراء كافة الخدمات الاستعلامية، وإجراء الحوالات بين حساباته داخل المصرف أو مع جهات خارجية.



### 8.3 النشاط التمويلي والخدمي للمصارف الإسلامية:

#### أولاً: النشاط التمويلي للمصارف الإسلامية:

إن عدم التعامل بالفائدة أخذاً وإعطاءً يفرض أساليب تمويلية متميزة، وتتميز صيغ التمويل في المصارف الإسلامية بالتنوع والشمول، بما يغطي سائر جوانب احتياجات الأفراد والمؤسسات والحكومات، وسوف نتناول تلك الصيغ في النقاط التالية:

#### 1- الاستثمار المباشر:

وفيه يقوم المصرف الإسلامي من خلال أجهزته المعنية باستثمار الأموال في مشروعات يتولى بنفسه إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية لها والتأكد من صلاحيتها، ثم يقوم بتنفيذها وإدارتها ومتابعتها، وتظل هذه المشروعات ملكاً كاملاً له طالما احتفظ برأس مالها وملكيته، ولا يكون لهذا المشروع كيان قانوني مستقل عن كيان المصرف، بل يظل امتداداً قانونياً له مثل إحدى وحداته وإدارته الفنية التابعة له.

#### 2- الاستثمار بالمشاركة:

وهو أسلوب تمويلي يقوم على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعامل معه، وذلك دون تقاضي فائدة ثابتة ربا كما هو الحال في التمويل المصرفي الربوي، وإنما يشارك المصرف في الناتج المتوقع ربحاً كان أو خسارة، وحسبما يرزق الله فعلاً في ضوء قواعد وأسس توزيعية متفق عليها، ويعتبر التمويل بالمشاركة في الربح أو الخسارة هو البديل الشرعي لنظام الإقراض الربوي السائد في المصارف التقليدية في ظل نظام سعر الفائدة.

ومن خلاله يقوم المصرف الإسلامي بمشاركة عملائه في كافة العمليات التجارية أو الصناعية أو الزراعية أو الخدمية، وتدور العلاقة بين المصرف والعميل في ظل المشاركة بين الطرفين من ربح وخسارة، وتوزع الأرباح بين الطرفين طبقاً لما يتفق عليه في عقد المشاركة على الوجه التالي:

\* نسبة من صافي الربح للعميل أو المصرف مقابل الإدارة.

\* توزيع ما تبقى بين الطرفين بنسبة حصة كل منهما في رأس مال المشاركة.

ويتضح مما سبق أن صيغة التمويل بالمشاركة تختلف كثيراً عن صيغة التمويل بالإقراض الربوي، حيث يساهم المصرف الإسلامي من خلال التمويل بالمشاركة

مساهمة فعلية في رأس مال المشروع، ويصبح شريكاً في ملكيته وإدارته وتسييره والإشراف عليه، وفي كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها.

- الخطوات العملية للمشاركة:

1- يتقدم العميل بطلب للمصرف الإسلامي للمشاركة في مشروع استثماري، ويرفق معه دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، والوثائق اللازمة كسند ملكية العقار.

2- يقوم المصرف بدراسة وتحليل وتقييم الطلب لمعرفة مدى جدوى المشروع.

3- إذا وافق المصرف على المشاركة تحدد الأمور التالية:

- قيمة التمويل الذي يقدمه المصرف وكيفية الدفع وشروطه.

- تحديد الضمانات المطلوبة من رهن عقار لصالح المصرف.

- كتابة العقد والتوقيع عليه.

- فتح حساب خاص بالشركة.

- توزيع الأرباح يكون بحسب الاتفاق والخسارة بقدر رأس المال.

### 3- الاستثمار بالمضاربة المشتركة:

المضاربة المشتركة هي التي يعهد فيها مستثمرون عديدون الأموال التي يرغبون في استثمارها سواء بطريقة الإيداع في حسابات الاستثمار أو بالاكنتاب في سندات المضاربة (المقارضة) المشتركة إلى المصرف لاستثمارها، وذلك على أساس القبول العام باستعمالها في التمويل المطلق أو المقيد بنوع خاص مقابل الاشتراك النسبي فيما يتحقق سنوياً من أرباح صافية.

وأطراف المضاربة المشتركة هم أصحاب الودائع بمجموعهم فهم أصحاب المال، والمصرف مضارب متعهد باستثمار الأموال، ويقوم المصرف المضارب بتمويل المستثمرين، ويترتب على ذلك مضاربة ثانية يكون فيها المصرف صاحب المال وطالب التمويل المضارب الثاني.

إن العلاقة بين المصرف وطالب التمويل تكون علاقة الشريك بالشريك، وليس علاقة دائن بمدين، أي طالب التمويل مشارك بعمله وجهده وخبرته، وذلك مقابل نسبة محددة من الأرباح التي سوف تتحقق، والمصرف مشارك بالمال، باعتباره مضارباً على أصحاب الأموال، أي وكيل عن أصحاب الودائع الاستثمارية، وعلى طالب التمويل التعهد باستثمار تلك الأموال، وعلى أن توزع الأرباح حسب الاتفاق بين الأطراف الثلاثة، ويقوم المصرف بتوزيع الأرباح بين أصحاب الودائع الاستثمارية باستخدام طريقة النمر القائمة على مراعاة مبلغ كل مستثمر ومدة بقائه في الاستثمار<sup>(1)</sup>، لأن أموال المستثمرين ساهمت كلها في تحقيق العائد حسب مقدارها ومدة بقائها فاستحقاقها حصة متناسبة مع المبلغ والزمن هو أعدل الطرق لإيصال مستحقاتهم إليهم، وإن دخول المستثمرين في المضاربة المشتركة بحسب طبيعتها موافقة ضمناً على نتائج العملية الاستثمارية، وتقع الخسارة على أصحاب الودائع الاستثمارية، فالمضارب أمين ولا يضمن ما يقع من خسارة أو تلف إلا بالتعدي أو التقصير بما يشمل مخالفة الشروط الشرعية، أو قيود الاستثمار المحددة التي تم الدخول على أساسها، وتنقسم المضاربة بالنسبة لمجال العمل فيها إلى قسمين:

- مضاربة مطلقة: وهي أن يدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل ومن يعامله.
  - مضاربة مقيدة: وهي أن يدفع المال مضاربة مع تعيين العمل والزمان وصفة العمل ومن يعامله.
- والخطوات العملية لتنفيذ المضاربة هي:

- 1- يتقدم أصحاب رؤوس الأموال بمدخراتهم كودائع استثمارية بصورة فردية إلى المصرف الإسلامي، وذلك لاستثمارها لهم في المجالات المناسبة.
- 2- يقوم المصرف بدراسة فرص الاستثمار المتاحة والمرشحة للتمويل.
- 3- يخلط المصرف أموال أصحاب الودائع الاستثمارية، ويدفع بها إلى المستثمرين كل على حدة، وبالتالي تتعد مجموعة من شركات المضاربة الثنائية بين المصرف والمستثمرين.
- 4- تحتسب الأرباح في كل سنة بناءً على ما يسمى بالتنقيض التقديري، أو التقويم لموجودات الشركة بعد خصم النفقات.

<sup>(1)</sup> سوف يتم التطرق إلى طريقة (النمر) في التطبيقات العملية في الفصل الخامس.

5- توزع الأرباح بين الأطراف الثلاثة، أصحاب رأس المال (الودائع الاستثمارية)، المصرف، والمضارب.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته الثالثة عشرة بدولة الكويت سنة 1422هـ (2001م) بشأن القراض أو المضاربة المشتركة في المؤسسات المالية قرر ما يلي:

أولاً: تعريف المضاربة المشتركة:

المضاربة المشتركة: هي المضاربة التي يعهد فيها مستثمرون عديدون - معاً أو بالتعاقب - إلى شخص طبيعي أو معنوي، باستثمار أموالهم، ويطلق له غالباً الاستثمار بما يراه محققاً للمصلحة، وقد يقيد بنوع خاص من الاستثمار، مع الإذن له صراحة أو ضمناً بخلط أموالهم بعضها ببعض أو بماله، وموافقته أحياناً على سحب أموالهم كلياً أو جزئياً عند الحاجة بشروط معينة.

ثانياً: مشروعية المضاربة المشتركة:

هذه المضاربة المشتركة مبنية على ما قرره الفقهاء من جواز تعدد أرباب الأموال، وجواز اشتراك المضارب معهم في رأس المال، وإنها لا تخرج عن صور المضاربة المشروعة في حال الالتزام فيها بالضوابط الشرعية المقررة للمضاربة، مع مراعاة ما تتطلبه طبيعة الاشتراك فيها بما لا يخرجها عن المقتضى الشرعي.

ثالثاً: أطراف المضاربة:

المستثمرون بمجموعهم هم أرباب المال، والعلاقة بينهم - بما فيهم المضارب إذا خلط ماله بمالهم - هي المشاركة، والمتعهد باستثمار أموالهم هو المضارب، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم معنوياً مثل المصارف والمؤسسات المالية، والعلاقة بينه وبينهم هي المضاربة (القراض)؛ لأنه هو المنوط به اتخاذ قرارات الاستثمار والإدارة والتنظيم، وإذا عهد المضارب إلى طرف ثالث بالاستثمار فإنها مضاربة ثانية بين المضارب الأول وبين من عهد إليه بالاستثمار، وليست وساطة بينه وبين أرباب الأموال (أصحاب الحسابات الاستثمارية).

رابعاً: خلط الأموال في المضاربة المشتركة:

لا مانع من خلط أموال أرباب المال بعضها ببعض أو بمال المضارب، لأن ذلك يتم برضاهم صراحة أو ضمناً، كما أنه في حالة قيام الشخص المعنوي بالمضاربة وتنظيم الاستثمار لا يخشى الإضرار ببعضهم لتعين نسبة كل واحد في رأس المال، وهذا الخلط يزيد الطاقة المالية للتوسع في النشاط وزيادة الأرباح.

خامساً: لزوم المضاربة إلى مدة معينة، وتوقيت المضاربة:

الأصل أن المضاربة عقد غير لازم ويحق لأي من الطرفين فسخه، وهناك حالتان لا يثبت فيهما حق الفسخ، وهما:

(1) إذا شرع المضارب في العمل حيث تصبح المضاربة لازمة إلى حين التنضيق الحقيقي أو الحكمي.

(2) إذا تعهد رب المال أو المضارب بعدم الفسخ خلال مدة معينة فينبغي الوفاء، لما في الإخلال من عرقلة مسيرة الاستثمار خلال تلك المدة.

سادساً: توقيت المضاربة:

لا مانع شرعاً من توقيت المضاربة باتفاق الطرفين، بحيث تنتهي بانتهاء مدتها دون اللجوء إلى طلب الفسخ من أحدهما، ويقتصر أثر التوقيت على المنع من الدخول في عمليات جديدة بعد الوقت المحدد، ولا يحول ذلك دون تصفية العمليات القائمة.

سابعاً: توزيع الربح بطريقة (النمر) في المضاربة المشتركة:

لا مانع شرعاً حين توزيع الأرباح باستخدام طريقة النمر القائمة على مراعاة مبلغ كل مستثمر ومدة بقاءه في الاستثمار، لأن أموال المستثمرين ساهمت كلها في تحقيق العائد حسب مقدارها ومدة بقاءها، فاستحقاقها حصة متناسبة مع المبلغ والزمن هو أعدل الطرق لإيصال مستحقاتهم إليهم، وإن دخول المستثمرين في المضاربة المشتركة بحسب طبيعتها موافقة ضمناً على المباراة عما يتعذر الوصول إليه، كما أن من طبيعة المشاركة استفادة الشريك من ربح مال شريكه، وليس في هذه الطريقة ما يقطع المشاركة في الربح، وهي مشمولة بالرضا بالنسب الشائعة الناتجة عنها.

ثامناً: تأليف لجنة متطوعة لحماية حقوق أرباب المال (لجنة المشاركين):

حيث إن للمستثمرين (أرباب الأموال) حقوقاً على المضارب تتمثل في شروط الاستثمار المعلنة منه والموافق عليها منهم بالدخول في المضاربة المشتركة، فإنه لا مانع شرعاً من تأليف لجنة متطوعة تختار منهم لحماية تلك الحقوق، ومراقبة تنفيذ شروط المضاربة المتفق عليها دون أن تتدخل في قراراته الاستثمارية إلا عن طريق المشورة غير الملزمة للمضارب.

تاسعاً: أمين الاستثمار:

المراد بأمين الاستثمار أي مصرف أو مؤسسة مالية ذات درجة عالية في التصنيف وخبرة وملاءة مالية يعهد إليه تسلم الأموال والمستندات الممثلة للموجودات ليكون مؤتمناً عليها، ولمنع المضارب من التصرف فيها بما يخالف شروط المضاربة، ولا مانع من ذلك شرعاً بشرط أن يكون ذلك مصرحاً به في النظام (المؤسسة والمضاربة) ليكون المساهمون على بينة، وبشرط أن لا يتدخل أمين الاستثمار في القرارات، ولكن يقتصر عمله على الحفظ والتثبيت من مراعاة قيود الاستثمار الشرعية والفنية.

عاشرأ: وضع معدل لربح المضاربة وحوافز للمضارب:

لا مانع شرعاً من وضع معدل متوقع للربح والنص على أنه إذا زاد الربح المتحقق عن تلك النسبة يستحق المضارب جزءاً من تلك الزيادة، وهذا بعد أن يتم تحديد نسبة ربح كل من الطرفين مهما كان مقدار الربح .

الحادي عشر: تحديد المضارب في حال إدارة المضاربة من قبل الشخص المعنوي (المصرف أو المؤسسة المالية):

في حال إدارة المضاربة من قبل شخص معنوي، كالمصارف والمؤسسات المالية، فإن المضارب هو الشخص المعنوي، بصرف النظر عن أي تغيرات في الجمعية العمومية أو مجلس الإدارة أو الإدارة التنفيذية، ولا أثر على علاقة أرباب المال بالمضارب إذا حصل تغير في أي منها ما دام متفقاً مع النظام المعلن والمقبول بالدخول في المضاربة المشتركة، كما لا تتأثر المضاربة بالاندماج بين الشخص المعنوي المدير لها مع شخص معنوي آخر، وإذا استقل أحد فروع الشخص المعنوي وصارت له شخصية معنوية مغايرة، فإنه يحق لأرباب المال الخروج من المضاربة ولو لم تنته مدتها.

وبما أن الشخص المعنوي يدير المضاربة من خلال موظفيه وعماله فإنه يتحمل نفقاتهم، كما يتحمل جميع النفقات غير المباشرة؛ لأنها تُغطى بجزء من حصته من الربح، ولا تتحمل المضاربة إلا النفقات المباشرة التي تخصها، وكذلك نفقات ما لا يجب على المضارب عمله، مثل من يستعين بهم من خارج جهازه الوظيفي.

الثاني عشر: الضمان في المضاربة، وحكم ضمان المضارب:

المضارب أمين ولا يضمن ما يقع من خسارة أو تلف إلا بالتعدي أو التقصير بما يشمل مخالفة الشروط الشرعية أو قيود الاستثمار المحددة التي تم الدخول على أساسها، ويستوي في هذا الحكم المضاربة الفردية والمشاركة، ولا يتغير بدعوى قياسها على الإجارة المشتركة، أو بالاشتراط والالتزام، ولا مانع من ضمان الطرف الثالث طبقاً لما ورد في قرار مجمع مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الرابع بجدة سنة 1408هـ (1988م) بشأن سندات المقارضة وسندات الاستثمار:

ليس هناك ما يمنع شرعاً من النص في نشرة الإصدار أو صكوك المقارضة على وعد طرف ثالث منفصل في شخصيته وذمته المالية عن طرفي العقد بالتبرع بدون مقابل بمبلغ مخصص لجبر الخسران في مشروع معين، على أن يكون التزاماً مستقلاً عن عقد المضاربة، بمعنى أن قيامه بالوفاء بالتزامه ليس شرطاً في نفاذ العقد وترتب أحكامه عليه بين أطرافه، ومن ثم فليس لحملة الصكوك أو عامل المضاربة الدفع ببطلان المضاربة أو الامتناع عن الوفاء بالتزاماتهم بها بسبب عدم قيام المتبرع بالوفاء بما تبرع به، بحجة أن هذا الالتزام كان محل اعتبار في العقد.

#### 4- بيع المرابحة للأمر بالشراء:

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء هي إحدى صيغ التمويل الحديثة، وهذه العملية تدور حول بيع السلعة بثمن شرائها وزيادة ربح، ومضمون هذه العملية أن يقوم المصرف بشراء سلعة ما بناءً على طلب العميل، ويعرضها للبيع بالثمن الذي اشترت به مع زيادة ربح معلوم للبائع والمشتري، فيدفع المشتري الثمن مضافاً إليه الربح الذي تم الاتفاق عليه.

ويشترط لصحة بيع المرابحة للأمر بالشراء بالإضافة ما يشترط في البيوع بصفة عامة، توافر شروط خاصة بها نوجزها فيما يلي:

أ- العلم بالثمن: أي علم المشتري بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع بما في ذلك المصاريف المعتبرة، ويطلق عليها رأس المال.

ب- العلم بالربح: بمعنى أن يكون الربح معلوماً لأنه جزء من الثمن سواء كان هذا الربح مبلغاً معيناً أو نسبة من الثمن.

ج- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف، وحصول القبض المطلوب شرعاً قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وأن يتحمل المصرف مسئولية التلف والعيوب قبل التسليم.

د- أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد.

هـ- أن لا يكون بيع المرابحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة<sup>(1)</sup>، وبيع التورق<sup>(2)</sup>، وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل، وبيعها إلى البائع أو لغيره بثمن أقل.

- الخطوات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء هي:

1- أن يحدد المشتري السلعة التي يريدتها والمواصفات التي تتصف بها، ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.

2- البائع يرسل إلى المصرف فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.

3- المشتري يعد المصرف بشراء السلعة إذا اشتراها وعداً ملزماً.

4- المصرف يدرس الطلب، ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها.

5- المصرف يقوم بشراء السلعة من البائع ويدفع ثمنها إليه نقداً، ويرسل موظفاً يستلم السلعة وبذلك تدخل في ملكه.

6- المشتري يوقع عقد بيع مرابحة مع المصرف على شراء السلعة، ودفع ثمنها بحسب الاتفاق، ويستلم السلعة.

(1) بيع العينة: أن يبيع التاجر شيئاً من غيره مؤجل ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه البائع قبل قبض الثمن بنقد حال من ذلك القدر.

(2) بيع التورق: أن يشتري الشخص سلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها نقداً إلى غير البائع بأقل مما اشتراها به بذلك على النقد.



وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت سنة 1409هـ (1988م) بشأن المراجعة للأمر بالشراء قرر ما يلي:

أولاً: إن بيع المراجعة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد - وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد - يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: المواعدة - وهي التي تصدر من الطرفين - تجوز في بيع المراجعة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ لأن المواعدة الملزمة في بيع المراجعة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي - صلى الله عليه وسلم - عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصى بما يلي:

في ضوء ما لوحظ من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجهت في أغلب نشاطاتها إلى التمويل عن طريق المراجعة للأمر بالشراء.

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المراجعة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المراجعة للأمر بالشراء.

## 5- الإجارة المنتهية بالتملك:

والمقصود بها أن يقوم المصرف بتأجير أصل معين إلى شخص ما، لمدة معينة بأجرة معلومة قد تزيد عن أجرة المثل، على أن يملكه الأصل بعقد جديد بعد انتهاء المدة ودفع جميع أقساط الأجرة.

إن معاملة الإجارة المنتهية بالتملك أجازها العلماء في مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض سنة 1421هـ (2000م) بمراعاة الضوابط التالية:

أولاً: وجود عقدين منفصلين يستقل كل منهما عن الآخر زمانا بحيث يكون إبرام عقد البيع بعد عقد الإجارة، أو وجود وعد بالتملك في نهاية مدة الإجارة.

ثانياً: أن تكون الإجارة فعلياً وليست سائرة للبيع.

ثالثاً: أن يكون ضمان الأصل المؤجر على المصرف لا على المستأجر، وبذلك يتحمل المصرف ما يلحق الأصل من أضرار، ولكن من غير الضرر الناشئ من تعدي المستأجر أو إهماله.

رابعاً: إذا اشتمل العقد على تأمين الأصل المؤجر فيجب أن يكون التأمين تعاونياً إسلامياً لا تجارياً، ويتحمله المصرف المؤجر وليس المستأجر.

خامساً: يجب أن تطبق على عقد الإجارة المنتهية بالتملك أحكام الإجارة طوال مدة الإجارة وأحكام البيع عند تملك الأصل.

سادساً: تكون نفقات الصيانة على المصرف المؤجر لا على المستأجر طوال مدة الإجارة.

وحدد العلماء في الدورة نفسها صور عقود الإجارة المنتهية بالتملك الجائزة شرعاً في ما يلي:

أ- عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالأصل المؤجر، مقابل أجرة معلومة في مدة معلومة، على أن يتم التنازل على الأصل المؤجر للمستأجر بعد سداد كامل الأجرة بعقد هبة مستقل عن عقد الإجارة، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة.

ب- عقد إجارة مع إعطاء المؤجر الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة في شراء الأصل المؤجر بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة.

ج- عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالأصل المؤجر، مقابل أجره معلومة في مدة معلومة، ويعطي المؤجر وعد ببيع الأصل المؤجر للمستأجر بعد سداد كامل الأجرة بثمن يتفق عليه الطرفان.

د- عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالأصل المؤجر، مقابل أجره معلومة في مدة معلومة، ويعطي المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك الأصل المؤجر في أي وقت يشاء، على أن يتم البيع في وقته بعقد جديد بسعر السوق، أو حسب الاتفاق في وقته.

- الخطوات العملية للإجارة المنتهية بالتمليك هي:

1- أن يبدي العميل رغبة في إجارة منتهية بالتمليك لأصل غير موجود لدى المصرف.

2- يقوم المصرف بشراء الأصل من البائع.

3- المصرف يوكل العميل باستلام الأصل، ويطلب منه إشعاره بأنه قد تسلمه حسب المواصفات المحددة في العقد.

4- المصرف يؤجر الأصل للعميل بأجرة محددة لمدة معينة، ويعدده بتمليك الأصل له، إذا وفي بجميع أقساط الأجرة عن طريق الهبة، أو عن طريق البيع بسعر رمزي، أو البيع بالسعر السوقي، أو بسعر محدد حسب الاتفاق.

5- عند انتهاء مدة الإجارة، والوفاء بالأقساط المحددة يتنازل المصرف للعميل عن الأصل بعقد جديد، وذلك حسب الاتفاق.

## 6- بيع السلم:

السلم أو السلم بمعنى واحد، وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل، أي أنه شراء سلعة مؤجلة بثمن مدفوع حالاً، أي بيع أجل بعاجل.

أخذت هذه الصيغة في المصارف الإسلامية حيث تقوم المصارف بشراء سلعة معينة مؤجلة التسليم وتدفع ثمنها فوراً، أو تبيع سلعة مؤجلة التسليم وتقبض ثمنها فوراً.

بيع السلم أداة تمويل ذات كفاءة عالية من حيث مرونتها، واستجابتها لحاجات التمويل المختلفة، واستجابتها لحاجات شرائح مختلفة ومتعددة من العملاء، سواء كانوا من المنتجين أو الزراعيين أو الصناعيين أو المقاولين أو من التجار، واستجابتها لتمويل نفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية الأخرى.

وبيع السلم مشروعاً بالكتاب والسنة والإجماع، وهي من أقدم صيغ التمويل الإسلامي، ومن أجل بلورة ضوابطها الشرعية وقواعدها الفقهية، مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبوظبي سنة 1415 هـ (1995م) قرر ما يلي بخصوص الشروط التي يجب توفرها في بيع السلم:

1- السلع التي يجري فيها عقد السلم تشمل كل السلع التي يجوز بيعها وتثبت ديناً في الذمة، ويمكن ضبط صفاتها التي تنفي عنها الجهالة، والتي يختلف الثمن باختلافها، وأن تكون معلومة المقدار بالكيل، إن كانت مكيلاً، وبالوزن إن كانت موزوناً، وبالعدد إن كانت معدوداً، سواء أكانت من المواد الخام أم المزروعات أم المصنوعات.

2- يجب أن يحدد لعقد السلم أجل معلوم، إما بتاريخ معين، أو بالربط بأمر مؤكد الوقوع كموسم الحصاد، وأن يحدد أيضاً محل التسليم لأن قيم الأشياء تختلف باختلاف الأماكن.

3- تعجيل رأس مال السلم وتسليمه للبائع في مجلس العقد.

4- لا مانع شرعاً من أخذ المسلم (المشتري) رهناً أو كفيلاً من المسلم إليه (البائع).

5- لا يجوز الشرط الجزائي عند التأخير في تسليم المسلم فيه، لأنه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عند التأخير.

## 7- البيع إلى أجل (البيع بالتقسيط):

ويقصد به تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادةً ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، ولذلك يسمى هذا النوع من البيع (البيع بالتقسيط).

والبيع إلى أجل قد يكون بالسعر الذي تباع به السلعة نقداً، كما قد يكون البيع بسعر أعلى ولكن يجب ألا يكون فيه استغلال لحاجة المشتري.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة سنة 1412هـ (1992م) قرر ما يلي بخصوص البيع بالتقسيط:

أولاً: تجوز الزيادة في ثمن البيع بالتقسيط عن ثمن البيع النقدي، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً، وثمانه بالأقساط لمدة معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التقسيط.

ثانياً: لا يجوز شرعاً، في بيع التقسيط التنصيص في العقد على فوائد التقسيط، مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالأجل.

ثالثاً: إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه بأى زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط؛ لأن ذلك ربا محرم.

رابعاً: يحرم على المشتري أن يماطل في دفع الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء.

خامساً: يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالتقسيط على المشتري أن يدفع الأقساط قبل مواعيدها، وذلك عند تأخره عن أداء بعضها وهو لم يكن معسراً، ما دام المشتري قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

سادساً: لا يحق للبائع الاحتفاظ بملكية الأصل بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن الأصل عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.

## 8- القرض الحسن:

لقد حث الإسلام على إقراض المحتاج وإسلاف المعسر دون أن يكون هناك فائدة تعود على المقرض.

فقد قرر مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف في مؤتمره الثاني بالقاهرة سنة 1385هـ (1965م) أن الفائدة على أنواع القروض كلها ربا محرم لا فرق في ذلك بين القرض الاستهلاكي، والقرض الإنتاجي؛ لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين.

أما بخصوص أجور خدمات القروض فإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الثالث بعمان (الأردن) سنة 1407هـ (1986م) قرر ما يلي:

أولاً: يجوز أخذ أجور عن خدمات القروض على أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية.

ثانياً: كل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة؛ لأنها من الربا المحرم شرعاً.

## ثانياً: النشاط الخدمي للمصارف الإسلامية:

تنقسم الخدمات عموماً إلى نوعين أحدهما تنطوي على تقديم ائتمان وأخرى لا تنطوي على تقديم ائتمان، ولكل نوع منهما موقف خاص في المصارف الإسلامية، فالخدمات المصرفية التي تنطوي على ائتمان لا تمارسه المصارف الإسلامية كما هي بالطرق التقليدية، بل تقوم بتطويرها بما يتوافق مع خصائص وصيغ التمويل والاستثمار الإسلامي، فإذا ما تعذر إحداث مثل هذا التطوير، وكان من الصعب إيجاد بديل شرعي مناسب فإنه لا يتم التعامل بهذه الخدمة؛ لأنها تصطدم مع مبادئ المصارف الإسلامية.

أما بالنسبة للخدمات المصرفية التي لا تنطوي على ائتمان سواء كانت من الخدمات المصرفية التقليدية، أو الحديثة فإنه لا حرج على المصارف الإسلامية في ممارستها بالطريقة التي تتم بها في المصارف التقليدية، مع ضبط المعاملة في إطار الصيغة الملائمة لها، وتحقيق التكيف الشرعي المتفق عليه مع هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية، والذي يخضعها لعقود شرعية مثل الإجارة والوكالة والكفالة والمصارفة والإيداع وللضوابط المترتبة على كل عقد منها.

ونتناول مدى شرعية أهم الخدمات المصرفية سواء التي تنطوي على ائتمان أو التي لا تنطوي عليه فيما يلي:

### 1- الودائع المصرفية:

هناك نوعان من الودائع في المصارف الإسلامية وهي:

أ- **الودائع تحت الطلب:** وتتمثل في الودائع التي يقدمها العملاء للمصرف دون قصد الاستثمار، ولكن قد يدفعهم إيداعها في هذه الحسابات إلى الانتفاع بخدمة التعامل بالشيكات، أو الانتفاع بالخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف، أو الحاجة إلى الاحتفاظ بالسيولة التي لديهم في مكان آمن خشية السرقة والضياع، ومن حق صاحب الحساب أن يودع ويسحب في أي وقت يشاء طالما أن رصيد حسابه يسمح بذلك.

إن التكيف الشرعي للودائع تحت الطلب لا تخرج عن كونها قرضاً حسناً، ومن ثم فإنه يجب أن يخضع لكافة شروطه وأحكامه التي تتمثل في:

- إنه متى أودع المبلغ في الحساب صار ملكاً للمصرف، وأصبح في نمته كدين لصاحب الحساب المقرض.

- يلتزم المقترض بالوفاء به، ويضمن رده في موعده أو في أي وقت، فيده على المال يد ضامن.

- يحرم أي نفع يجره القرض لصاحب الحساب.

- إذا حدثت خسارة عند استخدام أرصدة هذه الحسابات فيتحمل تبعثها المصرف، وفي حالة الربح يحصل عليه المصرف بالكامل، وذلك تطبيقاً للقاعدة الفقهية التي تقول أن الخراج بالضمان.

**ب- الودائع الاستثمارية:** هذه الودائع هي المصدر الذي تتدفق من خلاله الأموال من العملاء لغرض قيام المصرف الإسلامي باستثمارها، وتسمى حسابات مضاربة، وتخضع لشروط وقواعد عقد المضاربة إذا كان الاستثمار ممولاً بالكامل من أموال المودعين، والأرباح المتولدة عن هذا الاستثمار توزع على المودعين، وذلك بعد خصم المصرف لإتعابه التي تتحدد مسبقاً على أساس نسبة معينة من الأرباح المتولدة، ومن ناحية أخرى إذا أسفر الاستثمار عن خسائر خارجة عن إرادة المصرف فلا يتحمل منها المصرف شيئاً، وإن كان لا يتحصل على مقابل لأتعايب الإدارة، أما إذا كانت الخسارة ناتجة عن التقصير والتعدي وعدم الالتزام بالضوابط من قبل المصرف في هذه الحالة المصرف ملزم بتحمل الخسارة.

وتسمى حسابات مشاركة وتخضع لشروط وقواعد عقد المشاركة، إذا كان الاستثمار ممولاً من خليط من أموال المودعين وأموال الملاك، فحينئذ يتم توزيع الأرباح والخسائر على الفريقين بنسبة مساهمة كل منهم في رأس مال العملية الاستثمارية، وذلك بعد خصم أتعايب الإدارة، والتي يتم تحديدها مسبقاً كنسبة من الأرباح، وفي جميع الحالات يتوقف نصيب صاحب الأموال من الأرباح والخسائر على قيمة الأموال ومدة بقائها في حوزة المصرف.

وإن هذه الحسابات تتضمن بالإضافة إلى التعليمات المصرفية التقليدية بنوداً تتعلق بكيفية توزيع الأرباح والخسائر، وتحديد نصيب المصرف المضارب مقابل عمله وإدارته، وكذلك الإذن للمصرف بالخلط والمضاربة.

ويوجد نوعان من حسابات الاستثمار النوع الأول: حساب الاستثمار العام، والنوع الثاني: حساب الاستثمار الخاص.

أ- حساب الاستثمار العام: هي أن يدفع صاحب الوديعة الاستثمارية ماله إلى المصرف المضارب كشريك بعمله وخبرته؛ ليستثمره استثماراً حلالاً من غير تعيين مجال استثماري معين.



وهذا الحساب يخضع لقواعد المضاربة المطلقة، وبذلك تشارك الأموال التي يقدمها المودعون في صافي النتائج الكلية للتوظيف دون ربطها بمشروع استثماري معين.

ب- حساب الاستثمار الخاص: هي أن يعين صاحب الوديعة للمصرف المضارب في عقد المضاربة، مجال الاستثمار والمكان الذي يعمل به والزمان.

وهذا الحساب يخضع لقواعد المضاربة المقيدة، وفيه ترتبط عوائد الأموال بالنتائج الفعلية للمشروعات التي خصصت لتمويلها أو التي وظف فيها ربحاً كانت أو خسارة.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبوظبي سنة 1415هـ (1995م) بشأن الودائع المصرفية قرر ما يلي:

أولاً: الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) سواء كانت لدى المصارف الإسلامية أو البنوك الربوية هي قروض بالمنظور الفقهي، حيث إن المصرف المتسلم لهذه الودائع يده يد ضمان لها وهو ملزم شرعاً بالرد عند الطلب.

ثانياً: إن الودائع المصرفية تنقسم إلى نوعين بحسب واقع التعامل المصرفي:

1- الودائع التي تدفع لها فوائد، كما هو الحال في البنوك الربوية، هي قروض ربوية محرمة سواء كانت من نوع الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، أو الودائع لأجل، أو الودائع بإشعار، أو ودائع التوفير.

2- الودائع التي تسلم للمصارف الملتزمة فعلياً بأحكام الشريعة الإسلامية بعقد استثمار على حصة من الربح هي رأس مال مضاربة، وتنطبق عليها أحكام المضاربة (القراض) في الفقه الإسلامي التي منها عدم جواز ضمان المضارب (المصرف) لرأس مال المضاربة.

ثالثاً: إن الضمان في الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) هو على المقترضين لها (المساهمين في المصارف) ما داموا ينفردون بالأرباح المتولدة من استثمارها، ولا يشترك في ضمان تلك الحسابات الجارية المودعون في حسابات الاستثمار، لأنهم لم يشاركوا في اقتراضها ولا استحقاق أرباحها.

رابعاً: إن رهن الودائع جائز، سواء كانت من الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، أو الودائع الاستثمارية.

أما بخصوص ضمان المصرف للمخاطر الناشئة عن سوء استثمار أموال العملاء، وتعويضهم عن الأضرار الناجمة، فمجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق من منظمة التعاون الإسلامي المنعقد في دورته الثانية والعشرين بدولة الكويت سنة 1436هـ (2015م) قرر ما يلي:

أولاً: المقصود بضمان المصرف هو تحمل المصرف تبعه الهلاك (الخسارة) الكلي أو الجزئي لأموال المودعين وأصحاب الحسابات الاستثمارية.

ثانياً: صفة وضع يد المصرف على الأموال المودعة تأخذ إحدى الصفتين:

1. الضمان: وهي حيازة المال للتملك أو لمصلحة الحائز، ويندرج تحت يد الضمان من حسابات المصرف الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، ويؤكد المجمع - في هذا الخصوص - أن الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، هي قروض بالمنظور الفقهي، حيث إن المصرف المتسلم لهذه الودائع يده يد ضمان لها وهو ملزم شرعاً بالرد عند الطلب.

2. الأمانة: وهي حيازة المال نيابة لا تملكاً، بإذن من صاحب المال، ويندرج تحت أنواع يد الأمانة من حسابات المصرف الإسلامي الحسابات الاستثمارية في المصرف، ويؤكد المجمع بهذا الخصوص، أن الودائع التي تسلم للمصارف الملتزمة فعلياً بأحكام الشريعة الإسلامية بعقد استثمار على حصة من الربح هي رأس مال مضارب، وتنطبق عليها أحكام المضاربة (القراض) في الفقه الإسلامي التي منها عدم جواز ضمان المضارب (المصرف) لرأس مال المضارب.

ثالثاً: لا يجوز للمصرف المضارب أن يضمن الهلاك (الخسارة) الكلي أو الجزئي في حسابات الاستثمار، إلا إذا تعدى أو قصر أو خالف الشروط وفق ما تقتضيه القواعد العامة، ومن حالات التعدي:

1. عدم التزام المصرف بالضوابط الشرعية التي تنص عليها العقود، أو الاتفاقيات الخاصة بفتح حسابات الاستثمار بأنواعها المختلفة.

2. مخالفة الأنظمة والقوانين والأعراف المصرفية والتجارية الصادرة من الهيئات الإشرافية المسؤولة عن تنظيم شؤون العمل المصرفي، ما لم تكن متعارضة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
3. عدم إجراء دراسات الجدوى التمويلية الكافية للمتعاملين.
4. اختيار الصيغ والآليات غير المناسبة للعمليات.
5. عدم إتباع التعليمات والإجراءات المنصوص عليها في المصرف.
6. عدم أخذ الضمانات الكافية وفق ما تقتضيه الأعراف المعمول بها في هذا الخصوص.

رابعاً : لا يجوز تضمين المصرف بصفته مضارباً بالشرط، لمخالفته لمقتضى عقد المضاربة، وبهذا يؤكد المجمع أنه لا يجوز أن تشتمل نشرة الإصدار أو صكوك المقارضة على نص بضمان عامل المضاربة رأس المال، أو ضمان ربح مقطوع، أو منسوب إلى رأس المال.

خامساً: جواز تبرع المصرف المضارب بجزء من حصته بالربح دون شرط في عقد المضاربة.

سادساً: الجهات المنوط بها تحديد مسؤولية إساءة المصرف في استثمار أموال أصحاب حسابات الاستثمار هي جهات متعددة، منها:

1. الجهات الإشرافية مثل المصارف المركزية، سواء كانت مؤسسة مالية إسلامية أو مؤسسة تقليدية لديها لجان متخصصة في العمل المصرفي الإسلامي.
2. مراكز المصالحة والتحكيم وفض المنازعات مثل المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم بدبي.
3. مراقبو الحسابات وفق ما هو مستقر في مهنة المراجعة، وقد اعتبرت هذه المسؤولية من مسؤولية المراجع الخارجي في المعيار رقم 5 من معايير المحاسبة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بمملكة البحرين، ويمكن أن يسند الأمر إلى هيئات الرقابة الشرعية.

سابعاً: يقتصر التعويض عن الخسائر في الحسابات الاستثمارية على الضرر الفعلي سواء كانت الخسارة كلية أو جزئية دون ضمان الربح الفائت (الفرصة البديلة)؛ لأنه مجرد توقع غير قائم.

## 2- الاعتمادات المستندية:

لم تغفل المصارف الإسلامية عن الاعتمادات المستندية التي تعتبر من أساسيات التجارة الخارجية، وإنما استعارت العمل بها من المصارف التقليدية بعد أن خلصتها من الفوائد الربوية، وأبقتها على مجرد وكالة بأجرة، إذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد، أما إذا كان لا يملك المبلغ المحدد في الاعتماد فيمكن أن تكون هذه العملية على أساس المرابحة للأمر بالشراء، أو على أساس المشاركة.

ولذلك تم تقسيم الاعتمادات المستندية التي تجريها المصارف الإسلامية إلى نوعين:

\* اعتمادات مستندية ممولة تمويلاً ذاتياً من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، وفيه يكون دور المصرف الإسلامي في هذه الحالة هو دور الوكيل بأجر.

\* اعتمادات مستندية ممولة من المصرف الإسلامي تمويلاً كاملاً أو جزئياً، فإذا كان التمويل كلياً من المصرف الإسلامي كانت تلك المعاملة مضاربة، ويكون الربح بحسب الاتفاق والخسارة على المصرف، ويمكن أن تكون على أساس المرابحة، وأما إذا كان التمويل جزئياً فيكون على أساس المرابحة في الغالب أو المشاركة.

هذا بالنسبة لعلاقة المصرف الإسلامي مع المستورد، أما علاقة المصرف الإسلامي مع المصرف المرسل فينبغي أن تكون قائمة على أساس دائن بمدين مع اجتناب الربا، فيقيم المصرف الإسلامي مع بعض المصارف الأجنبية تعاوناً حقيقياً على أساس التعامل الخالي من الربا مثل الودائع المتبادلة، بأن يودع المصرف الإسلامي مبلغاً من المال لدى بعض المصارف الإسلامية الأجنبية بدون فائدة مع الإذن باستعمالها، فإذا احتاج المصرف الإسلامي لعملية الاعتمادات جرت مقاصة، وإذا كان مبلغ الاعتماد أكثر من الوديعة دفعها المصرف المرسل بدون فوائد ربوية، ويمكن عقد اتفاقيات بين المصارف الإسلامية والمصارف الأجنبية؛ لتسهيل عملية الاعتمادات المستندية.

## 3- خطابات الضمان:

تقوم المصارف الإسلامية بإصدار خطابات ضمان لعملائها، لأنها إما تكون كفالة أو وكالة وهما جائزان في الفقه الإسلامي ما لم يصاحبهما ما يفسدهما، فخطاب الضمان جائز شرعاً من حيث الإصدار، أما من حيث المقابل فإذا كان خطاب الضمان بدون غطاء فهو ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره، وهذه حقيقة ما يعني في الفقه الإسلامي باسم الضمان أو الكفالة، ومن المعلوم أن الكفالة في الإسلام من أعمال البر فلا يؤخذ عليها أجر، فالكفالة في الإسلام لا تجوز بأجر، وإن كان خطاب الضمان بغطاء

فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان وبين مصدره هي الوكالة، والوكالة تصبح بأجر ما دامت العمولة التي يأخذها المصرف تقابل الخدمة التي يؤديها والعمل الذي يقوم به لمصلحة العميل فهي جائزة، وبهذا تكون العمولة مقابل الوكالة دون الكفالة، ولكن قد يستتبع إصدار خطاب الضمان دفع المصرف للمستفيد مبلغاً من المال ثم أخذ هذا المبلغ من العميل، وهنا يأتي المحذور بحيث يعتبر هذا المبلغ قرضاً ربوياً، لأن المصرف يأخذ ما دفع مضاف إليه الزيادة الربوية المحرمة.

ولقد قرر مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة التعاون الإسلامي في دورة انعقاد مؤتمره الثاني بجدة سنة 1406 هـ (1985م) ما يلي:

\* خطاب الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه لقاء عملية الضمان ( والتي يراعي فيها عادة مبلغ الضمان ومدته) سواء كان بغطاء أم بدونه.

\* أما المصاريف الإدارية لإصدار خطاب الضمان بنوعيه فجازة شرعاً مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل، وفي حالة تقديم غطاء كلي أو جزئي يجوز أن يراعي في تقديم المصاريف لإصدار خطاب الضمان ما قد تتطلبه المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء.

وبناءً على ما سبق يجوز إصدار خطاب الضمان من قبل المصرف الإسلامي مقابل أجره فعلية للإصدار والمصاريف الإدارية، وليس مقابل تسليف مبلغ الضمان ومدته سواء أكان مغطي تغطية كاملة عن طريق العميل نفسه، أو عن طريق كفيل آخر أم غير مغطي.

ولذلك أيضاً أوصت الفتاوى الصادرة عن أعضاء هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، بأن يتم إصدار خطاب الضمان في إطار صيغ الاستثمار الإسلامي المعروفة، بمعنى أن تكون العملية موضوع خطاب الضمان جزءاً من مشاركة أو مضاربة بين المصرف وعميله.

#### 4- الأوراق المالية:

المصارف الإسلامية لا تتعامل في الأسهم الممتازة والسندات بحكم كونها معاملة ربوية، فمجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة سنة 1410 هـ (1990م) بشأن الأسهم والسندات في الأسواق المالية قرر ذلك، وأوجد بدائل للسندات المحرمة، وهي السندات أو الصكوك القائمة على أساس المضاربة لمشروع أو نشاط استثماري معين، بحيث لا يكون لمالكها فائدة أو نفع مقطوع، وإنما تكون لهم

نسبة من ربح هذا المشروع بقدر ما يملكون من هذه السندات، أو الصكوك ولا يبالغون هذا الربح إلا إذا تحقق فعلاً.

أما بخصوص الأسهم العادية فقد قرر مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة سنة 1412هـ (1992م) الآتي:

- التعامل بالأسهم العادية جائز شرعاً، وذلك إذا كانت أغراض وأنشطة الشركة مشروعة، ويجب التفرقة بين طبيعة الشركات التي أصدرت هذه الأسهم، وذلك بعدم التعامل في أسهم تلك الشركات التي يتضمن هيكل تمويلها قروضاً ربوية، كما يحضر التعامل مع الشركات التي تعمل في نشاط أو سلع محظورة شرعاً مثل الخمر، والشركات التي تعمل في أنشطة الملاهي، والمراقص، والمصارف، والمؤسسات ذات النشاط الربوي، وغيرها من المحرمات الإسلامية.

- لا يجوز الشراء بالهامش والبيع على المكشوف للأسهم العادية، وذلك لأن الشراء بالهامش يتم تمويل جزء من الصفقة بقرض ربوي يقدمه السمسار للمشتري مقابل رهن الأسهم، والبيع على المكشوف لا يجوز؛ لأنه يفترض أسهم أي بيع ما لا يملكه البائع وذلك لا يجوز شرعاً.

أما الخدمات المصرفية المتعلقة بالأسهم العادية، وصكوك المضاربة، مثل خدمات الإيداع والبيع والشراء والرهن، وإدارة الاكتتاب للشركات الجديدة، ودفع مستحقات الأرباح نيابة عن الشركات، يتم تكييف هذه الخدمات باعتبارها عملية وكالة والوكالة جائزة شرعاً، ويستحق عليها المصرف الأجرة المناسبة، والإجارة لتلك الخدمات تختلف من خدمة إلى أخرى، حسب نوعية وطبيعة الخدمة.

## 5- الأوراق التجارية:

من الخدمات المصرفية المتعلقة بالأوراق التجارية هي تحصيل الأوراق التجارية ورهنها وخصمها.

فمضمون عملية التحصيل أن العميل الدائن يطلب من المصرف تحصيل حقوقه من الأوراق التجارية، فيطلب المصرف من العميل تظهير الورقة تظهيراً توكلياً، ويقوم المصرف بمطالبة المدين في الورقة المطلوب تحصيل قيمتها لحساب العميل.

التكييف القانوني والفقهي لهذه العملية إنها وكالة بأجر، فالعميل يوكل المصرف في تحصيل دينه مقابل أجر معين، والوكالة جائزة شرعاً سواء أكانت بأجر أم بغير أجر،

بهذا يتبين أن تعامل المصارف الإسلامية في تحصيل الأوراق التجارية جائز شرعاً، ويأخذ حكم الوكالة بأجر.

أما بخصوص عملية الرهن فرهن الورقة التجارية عبارة عن اتفاق بين الراهن والمرتهن يتم بموجبه رهن الورقة عن طريق التظهير على نحو يفيد أنها قيمة ضمان لدين سابق بذمة الراهن، ويجوز في المصارف الإسلامية قبول الأوراق التجارية كرهن أو تأمين أو ضمان للوفاء بمديونية معينة للمتعاملين، استناداً لثبوت مشروعية الرهن في الإسلام.

أما بما يتعلق بعملية الخصم، فمضمون عملية الخصم أن العميل في يده ورقة تجارية تستحق الدفع بعد فترة زمنية قصيرة الأجل، فيقوم العميل بتظهيرها للمصرف، مقابل أن يدفع له المصرف قيمتها مخصوماً منها مبلغاً من المال، ويقوم المصرف بتحصيلها بعد ذلك في تاريخ الاستحقاق، والتكليف الفقهي لهذه العملية أنها قرض ربوي، فالعميل اقتترض من المصرف مبلغاً من المال على أن يدفع أكثر منه، وهو قيمة الورقة التجارية والفائدة التي يأخذها المصرف نظير الإقراض تختلف تبعاً لقيمة الورقة التجارية ولموعد الاستحقاق أو المدة التي يقترض فيها العميل المبلغ من المصرف، ولهذا فإن خصم الأوراق التجارية الذي تقوم به المصارف التجارية قرض ربوي محرم، وقرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة سنة 1412هـ (1990م) بأن خصم الأوراق التجارية غير جائز شرعاً؛ لأنه مسؤول عن دين النسبئة المحرم.

وبناءً على ذلك فلا يجوز للمصرف الإسلامي أن يتعامل بهذه المعاملة، والبديل الإسلامي لذلك أن المصرف الإسلامي ينبغي أن يعتبر عملية الخصم هذه على سبيل القرض الحسن دون أن يأخذ زيادة على ما يدفعه تحت ما يسمى عمولة، أو فائدة، أو أجرة، وإنما يقوم بتحصيل العميل بالمصاريف الفعلية التي يتكبدها في تحصيل قيمة الورقة التجارية.

## 6- الصرف الأجنبي:

تقوم المصارف التقليدية بالاستجابة لرغبة المتعاملين في استبدال عملات بعملات أخرى، إما تعاملاً نقدياً يتم فيه الدفع والقبض نقدياً لصندوق المصرف، أو تعاملاً بالخصم والإضافة للحسابات أي تعاملاً أجلاً.

هذه الخدمة يتم تكييفها في المصارف الإسلامية في إطار عقد الصرف بضوابطه الفقهية، وهي نوع من البيوع فهي بيع أثمان بعضها ببعض، ومن ثم فإنه يشترط التقابض في الحال، أي بالسعر المحدد في ذات اليوم وفي الحال ولا يجوز التأخير، لأن ذلك يدخلها في نطاق الربا المحرم شرعاً، فإذا افترق المتصارفان قبل أن يتقابضا فالصرف فاسد بغير خلاف.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورة انعقاد مؤتمره الحادي عشر بالمنامة سنة 1419هـ (1998م) بشأن الاتجار في العملات قرر ما يلي:

- لا يجوز شرعاً البيع الآجل للعملات، ولا تجوز المواعدة على الصرف فيها، وهذا بدلالة الكتاب والسنة وإجماع الأمة.

- إن الربا والإتجار في العملات والصرف دون التزام بأحكام الشريعة الإسلامية، من أهم أسباب الأزمات والتقلبات الاقتصادية التي عصفت باقتصاديات بعض الدول.

#### 7- الحوالة:

بالنسبة للحوالات الداخلية التي تتم بعملة واحدة فإنها لا تخرج عن كونها وكالة، حيث إن المصرف ما هو إلا منفذ لطلب العميل، ويجوز للمصرف أن يتقاضى من المتعامل قيمة المصروفات الفعلية وأجر، وبناءً على ذلك فإن حكمها الشرعي جائز؛ لأن الوكالة جائزة شرعاً بأجر أو بدون أجر.

أما بالنسبة للحوالات الخارجية فإنها تتضمن أكثر من معاملة، فهي بالإضافة إلى الوكالة بأجر تشتمل على بيع وشراء العملات الأجنبية، فيستفيد المصرف في هذه الحالة بالإضافة إلى الأجر فرق السعر بين العملتين، وأن سعر صرف العملتين لا بد من أن يتحدد في اليوم نفسه الذي يخطر فيه المصرف المحلي المصرف الخارجي المحول إليه، ومن المعروف أن سعر الصرف للعملات الأجنبية يتحدد يومياً تبعاً لظروف العرض والطلب لكل عملة، كذلك فإن لكل عملة سعر بيع يرتفع قليلاً عن سعر الشراء، ومن هنا يربح المصرف الفرق بين السعرين، وهذه المعاملة تسمى بالصرف ومن شروط الصرف في الفقه الإسلامي التقابض في مجلس العقد باتفاق الفقهاء.

ولهذا فإن المصرف بمجرد الاتفاق مع العميل طالب التحويل واستلام المبلغ يقوم حالاً بإجراء القيود المحاسبية المتعلقة بعملية التحويل، ويسلم العميل في مجلس العقد إشعار



بذلك يقوم مقام القبض، وقد جرى العرف التجاري على اعتباره ملزماً لمن أصدره، وبذلك تكون الحوالات الخارجية جائزة شرعاً.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع بأبوظبي سنة 1415 هـ (1995م) بشأن الحلول الشرعية لاجتماع الصرف والحوالة قرر ما يلي:

- الحوالات التي تقدم مبالغها بعملة ما ويرغب طالبها تحويلها بنفس العملة جائزة شرعاً، سواء أكانت بدون مقابل أم بمقابل، وإذا كانت بمقابل فهي وكالة بأجر.

- إذا كان المطلوب في الحوالة دفعها بعملة مغايرة للمبالغ المقدمة من طالبها، فإن العملية تتكون من صرف وحوالة، وتجرى عملية الصرف قبل التحويل، وذلك بتسليم العميل المبلغ للمصرف، وتقييد المصرف له في دفاتره بعد الاتفاق على سعر الصرف المثبت في المستند المسلم للعميل، ثم تجري الحوالة بالمعنى المشار إليه.

#### 8- تأجير الخزائن:

التكليف الشرعي لهذه الخدمة هو اعتباره عقد إجارة على الخزانة للانتفاع بها، وإجارة على الحراسة، وعقد الإجارة مشروع، ويجوز للمصرف أخذ الأجرة على هذا العمل.

#### 9- بيع وشراء وتحصيل الصكوك السياحية:

التكليف الشرعي لهذه الخدمة تختلف تبعاً لنوع العملة المستخدمة في الإصدار أو بيع أو شراء أو تحصيل الصكوك، فإذا كانت عملة إصدار أو بيع أو شراء أو تحصيل الصكوك هي نفس العملة التي ستدفع أو تخصم من العميل، يشترط في هذه الحالة التماثل والتقابض من غير زيادة أو نقصان عند تبادل عملة بمثلها، وتعتبر الخدمة من أعمال الوكالة التي يجوز للمصرف أن يتقاضى عنها أجراً بشرط أن لا تتفاوت درجة الجهد المبذول، ويتقاضى أيضاً مصاريفه الفعلية.

أما إذا كانت العملات مختلفة كأن يقوم العميل بدفع عملة ليأخذ عملة أخرى أو صكاً بعملة أخرى والعكس، فإن الخدمة تتضمن عقد صرف ويتم تكييفها في إطار عقد الصرف بضوابطه الفقهية، ومن ثم فإنه يشترط التقابض في الحال، وعليه فإن كانت بين أي عملتين مختلفتين يجب أن يتحقق فيه التقابض الحالي دون أي تأجيل، ويجوز أن يختلف المقدار بينهما بشرط أن يكون بسعر اليوم.

وعليه فإن العملية تتضمن عقد صرف ووكالة، ويجوز أن يأخذ المصرف أجراً عليها، كما يجوز له ما يأخذه من فرق الأسعار من العملات.

## 10- بطاقات الائتمان:

حكم إصدار هذه البطاقة والتعامل بها يختلف بحسب نوع البطاقة، وشروط التعاقد: - منها ما يكون السحب أو الدفع بموجبها من حساب حاملها في المصرف، وليس من حساب المصرف المصدر للبطاقة فتكون بذلك مغطاة، ومنها غير مغطاة يكون السحب أو الدفع من حساب المصرف المصدر للبطاقة، ثم يعود على حاملها في مواعيد دورية.

- ومنها ما يفرض فوائد ربوية على مجموع الرصيد غير المدفوع خلال فترة محددة من تاريخ المطالبة، ومنها ما لا يفرض فوائد. - وأكثرها يفرض رسماً سنوياً على حاملها، ومنها ما لا يفرض فيه المصدر رسماً.

وإن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض سنة 1421هـ (2000م) بشأن موضوع التكيف الشرعي لبطاقات الائتمان غير المغطاة قرر ما يلي:

1- لا يجوز إصدار بطاقة الائتمان غير المغطاة ولا التعامل بها، إذا كانت مشروطة بزيادة فائدة ربوية، حتى ولو كان طالب البطاقة عازماً على السداد ضمن فترة السماح المجاني.

2- يجوز إصدار البطاقة غير المغطاة إذا لم تتضمن شرط زيادة ربوية على أصل الدين.

ويتفرع على ذلك:

أ - جواز أخذ مصدرها من العميل رسوماً مقطوعة عند الإصدار أو التجديد بصفتها أجراً فعلياً على قدر الخدمات المقدمة منه.

ب - جواز أخذ المصرف المصدر من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه شريطة أن يكون يبيع التاجر بالبطاقة بمثل السعر الذي يبيع به بالنقد.

3- السحب النقدي من قبل حامل البطاقة اقتراض (قرض حسن) من مصدرها، ولا حرج فيه شرعاً إذا لم يترتب عليه زيادة ربوية، ولا يعد من قبيلها الرسوم المقطوعة مقابل هذه الخدمة، والتي لا ترتبط بمبلغ القرض أو مدته، وكل زيادة على الخدمات

الفعلية محرمة، لأنها من الربا المحرم شرعاً، كما نص على ذلك المجمع في قراره في دورته الثالثة بعمان (الأردن) سنة 1407هـ (1986م) يجوز أخذ أجور عن خدمات القرض على أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية، وكل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة؛ لأنها من الربا المحرم شرعاً.

4- لا يجوز شراء الذهب والفضة وكذلك العملات النقدية بالبطاقة غير المغطاة.

وأما بشأن بطاقات الائتمان المغطاة مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته الخامسة عشرة بمسقط (سلطنة عُمان) سنة 1425هـ (2004م) قرر ما يأتي:

1- يجوز إصدار بطاقات الائتمان المغطاة والتعامل بها، إذا لم تتضمن شروطها دفع الفائدة عند التأخر في السداد.

2- جواز أخذ مصدرها من العميل رسوماً مقطوعة عند الإصدار، أو التجديد بصفتها أجراً فعلياً على قدر الخدمات المقدمة منه.

3- جواز أخذ المصرف المصدر من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه شريطة أن يكون بيع التاجر بالبطاقة بمثل السعر الذي يبيع به بالنقد.

4- السحب النقدي من قبل حامل البطاقة، لا حرج فيه شرعاً إذا لم يترتب عليه زيادة ربوية، ولا يعد من قبيلها الرسوم المقطوعة التي لا ترتبط بمبلغ القرض أو مدته مقابل هذه الخدمة، وكل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة لأنها من الربا المحرم شرعاً.

5- يجوز شراء الذهب أو الفضة أو العملات بالبطاقة المغطاة.

6- لا يجوز منح المؤسسات حامل البطاقة امتيازات محرمة، كالتأمين التجاري أو دخول الأماكن المحظورة شرعاً، أما منحه امتيازات غير محرمة مثل أولوية الحصول على الخدمات، أو التخفيض في الأسعار، فلا مانع من ذلك شرعاً.

7- على المؤسسات المالية الإسلامية التي تقدم بدائل للبطاقة غير المغطاة أن تلتزم في إصدارها وشروطها بالضوابط الشرعية، وأن تتجنب شبهات الربا أو الذرائع التي تؤدي إليه، كفسخ الدين بالدين.

ولا بد من أن أشير بما أن بطاقة الائتمان المغطاة الدولية هي مغطاة بالعملة المحلية، لذلك هذه الخدمة يتم تكييفها في المصارف الإسلامية في إطار عقد الصرف بضوابطه الفقهية، لأن رصيد حامل البطاقة بالعملة المحلية، ويدفع ويسحب بالعملة الأجنبية، إذ هي نوع من البيوع فهي بيع أثمان بعضها ببعض، ومن ثم فإنه يشترط التقابض في الحال، أي لا بد من أن يتم إجراء القيد المحاسبي في لحظة تقديم العميل لطلب الحصول على بطاقة الائتمان، أي بالسعر المحدد في ذات اليوم وفي الحال ولا يجوز التأخير؛ لأن ذلك يدخلها في نطاق الربا المحرم شرعاً.

## الفصل الرابع

### السياسات المصرفية

1. سياسة رأس المال
2. سياسة الودائع
3. سياسة السيولة
4. سياسة القروض
5. سياسة الاستثمار
6. تحليل مستوى توظيف الأموال والربحية وكفاءة الإدارة



#### 4. السياسات المصرفية

السياسة بصفة عامة هي عبارة عن مجموعة من القواعد المرشدة في التنفيذ، وبنفس المنطق يمكن القول إن السياسات المصرفية هي مجموعة القوانين واللوائح الصادرة عن المصرف المركزي في شؤون النقد والائتمان، والمبادئ والمفاهيم والقواعد التي تضعها الإدارة العليا لكي تسترشد بها مختلف المستويات الإدارية عند وضع الخطط والأهداف والاستراتيجيات، ويسترشد بها متخذو القرارات، ويلتزم بها المنفذون، فالسياسات تحدد لهم ما يستطيعون عمله، وما لا يمكنهم عمله، وتجب على الأسئلة دون الحاجة إلى عرضها على إدارة في مستوى أعلى.

#### 1.4 سياسة رأس المال:

يتركب هيكل رأس المال المصرف (حقوق الملكية) من رأسماله المدفوع والمكتتب، والاحتياطي الإلزامي المجنب من أرباحه السابقة لمواجهة مخاطر محتملة، والاحتياطي الاختياري، والمخصصات لتدعيم مركزه المالي، والأرباح المحتجزة من سنوات مضت.

إن التشريعات المصرفية تحدد القواعد المنظمة للحد الأدنى الذي يمثله رأس المال المدفوع إلى إجمالي موارده، والحد الأدنى لرأس المال المكتتب، وقيمة السهم الواحد، وحدود ملكية السهم بالنسبة للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين العامة والخاصة، ولا يتم طرح أسهم للاكتتاب في رأس المال إلا بعد الحصول على موافقة من المصرف المركزي، كما تحدد التشريعات المصرفية نسبة الأرباح التي يتم احتجازها من صافي الأرباح التي ترحل كاحتياطي إلزامي، بينما الإدارة العليا في المصرف تحدد نسبة الاحتياطي الاختياري والمخصصات ونسبة الأرباح المحتجزة والأرباح المقررة توزيعها من صافي الأرباح، وذلك بعد موافقة الجمعية العمومية للمساهمين بالخصوص.

#### - وظائف رأس المال في المصارف:

بصفة عامة نجد الرفع المالي (المديونية/حقوق الملكية) في المصارف أكبر من مثيلتها في المؤسسات الإنتاجية والخدمية والمالية الأخرى، لأن المصارف تعتمد في تمويل أصولها على الديون (الودائع- القروض- والسندات- الكمبيالات- شهادات الإيداع المصرفية)، وكلما زادت نسبة الديون بين هيكل مصادر التمويل، كلما أدى ذلك إلى زيادة الرفع المالي والعكس صحيح، بينما في المؤسسات الإنتاجية والخدمية والمالية

الأخرى، درجة الرفع المالي أقل، وذلك لأنها تعتمد على مواردها الذاتية (حقوق الملكية) في تمويل أصولها.

وتتلخص وظائف رأس المال في المصارف فيما يلي:

1- تمويل الأصول الثابتة: تمويل المباني والتجهيزات الرأسمالية التي يستخدمها المصرف حيث لا تمول هذه الأصول عن طريق الودائع، ولكنها تمول عن طريق رأس المال المدفوع، لأنها تمثل أصول ثابتة لا تحول إلى نقدية إلا عند التصفية.

2- التوظيف في بداية حياة المصرف: يصعب على المصرف في بداية نشأته الحصول على الأموال من مصادر أخرى غير رأس المال، وما قد يرد إليه من ودائع، لذلك فإن لرأس المال دوراً أساسياً في تمويل النشاط الإقراضي والاستثماري للمصرف خلال الفترة الأولى من نشأته.

3- وظيفة الحماية لأموال المودعين: تمول الودائع معظم أصول المصرف، لذلك فإن الوظيفة الأساسية لحقوق الملكية (رأس المال، الاحتياطيات، الأرباح المحتجزة) حماية أموال المودعين من مخاطر الانخفاض في قيمة هذه الأصول، أي امتصاص الخسائر التي يمكن أن تحدث لكي لا تمتد لأموال المودعين، ومن هذا المنطلق قانون النقد والائتمان يضع حد أدنى من رأس المال كشرط للحصول على تراخيص مزاولة العمل المصرفي.

4- انتخاب رئيس وأعضاء مجلس الإدارة: لأن المساهمين يمثلون الجمعية العمومية التي من اختصاصاتها انتخاب رئيس وأعضاء مجلس الإدارة والمدير العام، أما إذا كان المصرف ملكية عامة فإن المحافظ ومجلس إدارة المصرف المركزي، يتولى بشكل أو بآخر تعيين رئيس وأعضاء مجلس الإدارة.

- مؤشر ملائمة رأس المال:

إن رأس المال يعطي أمان للمودعين، وذلك لأنه يمتص أية خسائر يمكن أن يتعرض لها المصرف قبل الانتقال لأموال المودعين، وحيث إن زيادة رأس المال دلالة على قوة المركز المالي للمصرف، وبيعت الثقة والطمأنينة في نفوس المودعين والمتعاملين مع المصرف.

ويعتبر لرأس المال دور مهم في توظيف المصرف لأمواله، حيث إن زيادة رأس المال معناه زيادة قدرة المصرف على منح الائتمان طويل الأجل، وبالتالي تزداد قدرة



المصرف على تحقيق التنمية الاقتصادية، وعادة ما تنص التشريعات المصرفية على أن لا يقل رأس مال المصرف عن نسبة معينة من موارده، وحيث إنه لا يمكن إجراء أي زيادة أو تخفيض في رأس مال المصرف إلا بعد أخذ الموافقة من المصرف المركزي.

وتقاس مدى ملائمة رأس المال من خلال مجموعة من المؤشرات المتمثلة في الآتي:

$$أ- \text{نسبة حقوق الملكية إلى مجموعة الأصول} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الأصول}}$$

ويقيس مدى اعتماد المصرف على تمويل أصوله (استخداماته) من حقوق الملكية.

$$ب- \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة (هامش الأمان)} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الخطرة}}$$

وتعبر عن مدى الأمان المتوفر في حالة هبوط الأصول، ومدى مساهمة حقوق الملكية في سد هذا العجز، وتقاس أيضاً مدى اعتماد المصرف على حقوق الملكية في توجيه موارده إلى الاستخدامات الخطرة المتمثلة في القروض، وأي استثمارات مالية ذات مخاطر مرتفعة، وحسب مقررات لجنة بازل (2) يجب ألا تقل نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة عن 8% وفي مقررات لجنة بازل (3) تم رفع هذه النسبة إلى 10.5% أي زيادة نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة بمعدل 2.5% كاحتياطي أزمات؛ على أن يتم ذلك تدريجياً على التوالي بمعدل 0.63% في نهاية 2016 و 1.25% في نهاية 2017 و 1.88% في نهاية 2018 و 2.5% في نهاية 2019 بحيث تصبح نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة حسب النسبة المقررة 10.5% في نهاية عام 2019.

$$ج- \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الثابتة} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الثابتة}}$$

يستخدم هذا المؤشر للتعرف على مدى استخدام أموال حقوق الملكية في تمويل الأصول الثابتة للمصرف، وتحديد المتبقي من هذه الأموال للإقراض والاستثمار ليحقق عائداً للمساهمين.

## 2.4 سياسة الودائع:

الودائع هي المصدر الرئيسي لأموال المصرف، وهي شريان الحياة للمصرف لأنها أهم مصدراً للأموال في المصرف، وتحرص المصارف على تنمية ودائعها من خلال تنمية الوعي المصرفي والادخاري، وبالتوسع في فتح المزيد من الوحدات المصرفية، وتبسيط إجراءات التعامل أي السحب والإيداع، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية.

وتعرف الوديعة في العرف المصرفي: بأنها هي اتفاق بمقتضاه يدفع المودع مبلغاً من النقود للمصرف بوسيلة من وسائل الدفع، ويبنى على ذلك خلق وديعة تحت الطلب أو لأجل أو توفير تحدد بالاتفاق بين الطرفين، وينشأ عن تلك الوديعة التزام مصرفي بدفع مبلغ معين من وحدات النقود القانونية للمودع أو لأمره لدى الطلب، أو حينما يحل الأجل، وينظر المصرف للوديعة من عدة زوايا: حجم الوديعة، ومدة بقائها في المصرف، وتكاليفها.

فحجم الوديعة ومدة بقائها عاملان أساسيان بالنسبة للمصرف لأنه على ضوء الحجم ومدة البقاء يقرر المصرف إلى أي مدى يستطيع أن يوظف هذه الوديعة دون أن يتعرض للمطالبة بها، أما من حيث التكاليف فإن المصارف لا تتحصل على هذه الودائع مجاناً فهي تتكبد تكاليف معينة للحصول على أمثال هذه الودائع وتتخلص هذه التكاليف في المصاريف الإدارية مثل حفظ الأموال في أماكن آمنة، وتكاليف حراسة هذه الأموال؛ بالإضافة إلى الفوائد التي يدفعها المصرف للمودع للودائع الأجلة وحسابات التوفير، وهكذا فإن قبول أي وديعة من قبل المصرف يجب أن يكون مرهوناً بقدرة المصرف على توظيف هذه الوديعة واستعمالها استعمالاً مربحاً، وإلا فإن المصرف يتعرض للخسارة، والمصارف عادةً تفضل الودائع الخاملة المستقرة للودائع تحت الطلب، وحسابات التوفير لصغار المستثمرين بسبب وفورات الحجم، وقلة التكلفة عن الودائع النشطة الغير المستقرة لرجال الأعمال.

وتحاط الوديعة المصرفية بضمانات كافية مشتقة من الثقة التي يوليها المودعون للمصرف، لهذا فإنها تحاط بالسرية الكاملة، وذلك لأن قيمة الوديعة قد تدل على المركز المالي للعميل، وهذا سر من أسراره التي يحرص عليها، غير أنه يحق للقضاء وحده، أو لمن لهم صفة الضبطية القضائية طلب بيانات عن الوديعة المصرفية.

## - تصنيف الودائع:

يمكن تصنيف الودائع بموجب معايير مختلفة مثل معيار الزمن، ومعيار المصدر، ومعيار النشاط، ومعيار المنشأ، وذلك وفق الآتي:

**1- الودائع حسب الزمن:** تصنف الودائع حسب الزمن إلى ودائع تحت الطلب، ولأجل، وإشعار، وتوفير، والتي سبق أن تطرقنا إليها في الفصل السابق.

**2- الودائع حسب مصدرها:** تصنف الودائع حسب المصدر إلى ودائع محلية أو أجنبية:

أ- الودائع المحلية: وهي تمثل ودائع القطاع الخاص المقيم بالبلد، وودائع القطاع العام، وودائع المصارف المحلية.

ب- الودائع الأجنبية: وهي تمثل ودائع غير المقيمين بالبلد ولديهم حسابات في المصارف المحلية، وودائع المصارف الأجنبية التي تتخذ من المصارف المحلية مصارف مراسلة لها.

**3- الودائع حسب نوع العملة:** تصنف الودائع حسب نوع العملة إلى ودائع بالعملة المحلية، وودائع بالعملة الأجنبية.

**4- الودائع حسب حركتها:** تصنف الودائع حسب حركتها إلى ودائع نشيطة، وخاملة، ومقيدة:

أ- الودائع النشيطة: الودائع النشيطة يكون رصيدها غير ثابت لكثرة عمليات السحب والإيداع.

ب- الودائع الخاملة: عكس الودائع النشيطة فهي يكون رصيدها ثابتاً نسبياً، وغالباً ما تكون الودائع الخاملة ذات طبيعة ادخارية.

ج- الودائع المقيدة: هي التي يتم إيداعها لغرض معين كالتأمينات لي إصدار خطابات الضمان، والاعتمادات المستندية، وغيرها من البنود التي تظهر في الميزانية تحت بند الحسابات النظامية.

**5- الودائع حسب منشئها:** تصنف الودائع حسب منشئها إلى ودائع حقيقية، وودائع مشتقة:

أ- الودائع الحقيقية (الأولية): تنشأ هذه الودائع عند إيداع النقود، أو إيداع شيكات (مسحوبة على مصرف آخر) في المصرف، وتسمى وداائع أولية حقيقية غير وهمية؛ بمعنى أن قيمة حقيقية تم إيداعها فعلاً في المصرف بواسطة أصحاب الأموال.

ب- الودائع المشتقة: وتسمى أيضاً بالودائع الائتمانية، وتخلقها المصارف عند منحها القروض، فالمصارف تعمل على خلق النقود الإيداعية، لأن المصارف عند منحها القروض لا تمنحها في شكل نقدي، وإنما يمنح المقرض الحق في السحب من حسابه لدى المصرف، وهنا تنشأ للمقرض لدى المصرف وديعة بمقدار القرض المتفق عليه، ومن هنا تزيد الودائع المشتقة عند منح المصرف قروض للمتعاملين، أي عند منح المصرف القرض يظهر في الجانب الأيمن من الميزانية كاستخدامات، ويظهر في الجانب الأيسر من الميزانية وديعة في حساب العميل كموارد بنفس القيمة، ويمكن أن يقوم العميل بسحب قيمة القرض وإيداعه في مصرف آخر، ويقوم المصرف الآخر بمنح قرض وفتح حساب للعميل، ويقوم العميل بسحب المبلغ وإيداعه في مصرف آخر، وهكذا يكون للمصارف التجارية دور في خلق النقود الإيداعية.

#### - العوامل المؤثرة على قيمة الودائع في المصارف:

إن قيمة الودائع في المصارف يمكن اعتبارها دالة لعدد من المتغيرات التفسيرية أهمها:

1- السمات الأساسية للمصرف: يقصد بهذه السمات ما يتصف به المصرف، فمن المعروف أن الفرد يفضل التعامل مع المؤسسات محل الثقة والتي يعمل فيها عاملون على مستوى عالي من الكفاءة حتى يمكنه إيداع أمواله وتركها باطمئنان، وتكتسب المصارف هذه الثقة من خلال عدة عناصر منها:

أ- انتشار الفروع وإجراء تحسينات في المباني واستبدال القديمة بأخرى حديثة.

ب- تحسين نوعية الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف.

ج- إدخال الأجهزة الحديثة لغرض تحقيق مستوى عالي من السرعة والثقة في أداء العمليات المقدمة للعملاء.

د- المعاملة الحسنة التي يلقاها عميل المصرف من العاملين فيه إلى جانب السرعة والكفاءة في إتمام المعاملات.

هـ- توفير الحراسة والأمن للمصرف وموظفيه وعملائه أثناء تواجدهم في فرع المصرف.

و- توفير مناطق انتظار السيارات في المناطق المزدهمة.

ي- قوة المركز المالي للمصرف.

2- البدائل الادخارية: المقصود ببدائل الودائع هنا تلك البدائل التي تنافس الودائع المصرفية من حيث أدائها للوظيفة الأساسية للودائع كمخزن للقيمة، وهنا يمكن التفرقة بين عدد من البدائل أهمها:

أ- البدائل المالية: وتتمثل في الأوراق المالية ذات درجة مخاطر منخفضة مثل السندات الحكومية، وأذونات الخزنة العامة، وأسهم وسندات شركات مستقرة، هنا تتم دراسة العلاقة بين العائد على الأوراق المالية ذات المخاطر المنخفضة وحجم الودائع، ومن المتوقع وجود علاقة عكسية بينهما.

فارتفاع العائد على الأوراق المالية ذات المخاطر المنخفضة عن سعر الفائدة على الودائع؛ يؤدي إلى انخفاض عرض الودائع، وذلك لأن المتعاملين يحولون جزءاً من مدخراتهم من المصارف إلى سوق الأوراق المالية للاستثمار بهذه الأوراق.

ب- البدائل السلعية: مثل الذهب والمعادن الثمينة والأراضي، عند ارتفاع معدلات التضخم، وانخفاض القوى الشرائية للنقود ينخفض عرض الودائع، حيث يؤدي الذهب والبدائل السلعية الأخرى مهمته كمستودع للقيمة بدرجة أكبر من الاحتفاظ بالنقود بالمصارف، وخاصةً إذا كانت أسعار الفائدة على هذه الإيداعات لا ترتفع بمعدلات مماثلة لمعدلات التضخم، الأمر الذي يعني فقد الودائع لجانب من قيمتها الحقيقية.

3- الظروف الاقتصادية العامة: يتأثر عرض الودائع بمجموعة من المتغيرات الاقتصادية، والتي تشترك كلها في سمة خروجها عن نطاق إرادة القائمين على إدارة المصرف، ولعل في مقدمة هذه العوامل:

أ- مستوى النشاط الاقتصادي: فتزداد مقدار الودائع بالمصارف خلال فترات الرواج وتقل في فترات الركود.

ب- الدخل: فمن المعروف بأن الدخل يساوي الاستهلاك والادخار، فزيادة الدخل يؤدي إلى زيادة الادخار مع بقاء الاستهلاك ثابتاً، وبالتالي يتجه الادخار إلى الإيداع بالمصارف، أما في حالة انخفاض الدخل يتجه الأفراد إلى السحب من ودائعهم لتغطية نفقات الاستهلاك.

ج- السياسة النقدية: تتأثر الودائع بأدوات السياسة النقدية وفق الآتي:

\* سياسة الإصدار النقدي: كلما زاد الإصدار النقدي زاد عرض النقود ومن ثم تزداد الودائع بالمصارف.

\* نسبة الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية : كلما زادت النسبتان بصفة عامة كلما قلت مقدرة المصارف على خلق الودائع.

\* سياسة أسعار الفائدة:

- كلما زاد سعر الفائدة المدين الذي يعرضه المصرف على المودعين، كلما زاد عرض الودائع.

- كلما زاد سعر الفائدة الدائن الذي يفرضه المصرف على القروض، كلما حد ذلك من عمليات الإقراض ومن ثم عمليات خلق الودائع المصرفية.

د- السياسة المالية: تتأثر الودائع بالسياسة المالية وفق الآتي:

\* سياسة الإنفاق العام: كلما زاد الإنفاق العام في المجتمع كلما زاد عرض الودائع بالمصارف، وذلك بسبب زيادة الدخل المستفيدة من الإنفاق العام.

\* السياسة الضريبية: كلما زادت الضرائب كلما قل نمو الودائع، فزيادة الضرائب تؤدي إلى انخفاض الدخل؛ ومن ثم انخفاض الادخار، وكذلك زيادة الضرائب يؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع والخدمات؛ مما يعني زيادة الاستهلاك، وبالتالي انخفاض في المدخرات الموجهة للإيداع بالمصارف.

- مؤشر جذب وتنمية الودائع:

يستخدم هذان المؤشران للتعرف على قدرة المصرف على جذب وتنمية الودائع (تحت الطلب ولأجل وتوفير) من السوق المصرفي مقارنة بالمصارف الأخرى أو بالسنوات السابقة:

$$\text{معدل النمو في الودائع} = \frac{\text{ودائع العام الحالي} - \text{ودائع العام السابق}}{\text{ودائع العام السابق}}$$

$$\text{نسبة الودائع إلى إجمالي الموارد} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي الموارد}} = \frac{\text{ودائع تحت الطلب} + \text{ودائع لأجل} + \text{ودائع التوفير}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

### 3.4 سياسة السيولة:

لا يستطيع المصرف أن يحتفظ بكل أمواله في صورة سائلة، كما أنه لا يستطيع أن يوظف كل موارده المالية في أوجه الاستخدامات المختلفة من قروض واستثمارات وغيرها.

لأن التشريعات المصرفية وكذلك متطلبات عمله تفرض عليه الاحتفاظ بجزء سائل من النقدية والأصول شبه النقدية، والمصرف المركزي يحدد نسبة الاحتياطي القانوني: وهو الرصيد الذي يجب على كل المصارف أن تحتفظ به لدى المصرف المركزي بدون فائدة مقابل التزاماتها المتمثلة في الودائع وما في حكمها (أي كافة بنود الخصوم ما عدا حقوق الملكية) ويطلق على هذا الرصيد الاحتياطي القانوني.

كما يحدد المصرف المركزي السيولة القانونية: وهي الرصيد النقدي وشبه النقدي (الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية خلال فترة زمنية قصيرة) التي يجب أن تحتفظ بها المصارف مقابل التزاماتها المتمثلة في الودائع وما في حكمها (أي كافة بنود الخصوم ما عدا حقوق الملكية) وذلك للحفاظ على قدرتها على مواجهة تلك الالتزامات، ويطلق على رصيد النقدية وشبه النقدية السيولة القانونية.

#### - مفهوم السيولة:

السيولة تعني قدرة المصرف على مواجهة التزاماته، والتي تتمثل بصفة أساسية في عنصريين هما: تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات الائتمان.

إن كمية السيولة التي يجب أن يحتفظ بها المصرف مشكلة من المشكلات الرئيسية في إدارة المصارف، لأن زيادة السيولة تعني أن المصرف أو الجهاز المصرفي لا يقوم بواجبه على الوجه الأكمل في تحريك أو تدعيم متطلبات الاقتصاد القومي.

كما أن ضعف السيولة يرفع درجة المخاطرة في عدم دفع التزاماته (الودائع وما في حكمها) في تاريخ الاستحقاق، هذا ما يجعل السيولة في المصارف التجارية مسألة حساسة وخطيرة لو أن المصرف طلب من المودعين الانتظار لحين تدبير الأموال، وعلى ذلك فإن نقص السيولة للمصرف ربما يكون مميتاً له وللإقتصاد القومي ككل.

## - عناصر السيولة (مكونات السيولة):

1- السيولة الحاضرة (احتياطيات الدرجة الأولى): وهي تتكون من النقود الموجودة في خزينته، والشيكات تحت التحصيل، والحسابات الدائنة لدى المصارف المحلية، والمراسلين بالخارج، والحسابات الدائنة لدى المصرف المركزي التي تزيد عن معدل الاحتياطي القانوني.

2- السيولة شبه النقدية (احتياطيات الدرجة الثانية): وهي تتكون من أذونات الخزانة، والسندات الحكومية، والأوراق المالية لشركات تتسم بالاستقرار أي غير مرتبطة بالدورات الاقتصادية ومخاطرتها منخفضة، والأوراق التجارية برسم الخصم تتمتع بدرجة سيولة عالية؛ لأنه يمكن بيعها في سوق الأوراق المالية أو إعادة خصمها لدى المصرف المركزي.

## - العوامل المؤثرة على السيولة في المصارف:

إن السيولة في المصارف يمكن اعتبارها دالة لعدد من المتغيرات التفسيرية أهمها:

1- معدل الاحتياطي القانوني التي يجب على المصارف الاحتفاظ به لدى المصرف المركزي، فعند زيادة معدل الاحتياطي القانوني يقل الرصيد النقدي لدى المصارف.

2- معدل السيولة القانونية التي يجب على المصارف الاحتفاظ بها، فعند زيادة معدل السيولة القانونية تزيد السيولة لدى المصارف.

3- نمط حركة الودائع: تزيد السيولة في المصارف عندما يكون نمط الودائع خاملة ومستقرة، وبالعكس تنخفض السيولة في حالة نمط الودائع نشيط وغير مستقر، وأيضاً عندما يتوقع سحباً كثيفاً للودائع كما في حالة المواسم والأعياد.

4- الاستقرار السياسي والاقتصادي فكلما ساد الأمن والطمأنينة وازدهرت الحالة الاقتصادية؛ كلما قلّة سحوبات العملاء، وزادت السيولة لدى المصارف.

5- سهولة أو صعوبة حصول المصرف على تمويل من مصادر أخرى كالاقتراض المباشر من المصارف الأخرى، أو من المصرف المركزي، أو الاقتراض غير المباشر عن طريق طرح أوراق مالية للاكتتاب العام، فكلما ازدادت الصعوبات كلما اضطر إلى الاحتفاظ بسيولة احتياطية لمواجهة أي طارئ.



6- الثقة العامة في المصرف: كلما ازدادت ثقة العملاء في قدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته؛ كلما قلّت حاجته إلى الاحتفاظ بكميات كبيرة من النقد في خزائنه.

7- وجود سوق أوراق مالية كفاء يوفر فرصة الاستثمار في حالة وجود فائض، والتمويل في حالة وجود عجز.

8- بالإضافة إلى هذه العوامل العامة التي تؤثر على المصارف بشكل عام هناك عوامل خاصة تختلف تأثيرها من مصرف لآخر؛ والتي تؤثر على قيمة الرصيد النقدي، ويمكن حصر هذه العوامل في مجموعتين مجموعة تمثل التدفقات النقدية الداخلة (عوامل الزيادة في الرصيد)، والمجموعة الثانية تمثل التدفقات النقدية الخارجة (عوامل النقص في الرصيد)، والرصيد النقدي هو حاصل طرح التدفق النقدي الداخل من الخارج، ويمكن حصر عوامل المجموعتين في الآتي:

أ- عوامل الزيادة في الرصيد النقدي: وتتمثل في العمليات المصرفية التالية:

- عملية الإيداع والحوالات الواردة.

- استرداد قيمة القروض حيث تؤدي إلى انخفاض في قيمة القروض وزيادة في قيمة الرصيد النقدي.

- رصيد مدين يتحول لنقدية.

- الاقتراض من المصارف الأخرى ومن المصرف المركزي.

- عملية إصدار الأوراق المالية سواء في زيادة رأس المال بإصدار أسهم أو التمويل بإصدار سندات أو شهادات إيداع مصرفية.

ب- عوامل النقص في الرصيد النقدي: وتتمثل في العمليات المصرفية التالية:

- عملية السحب والحوالات الصادرة.

- تسديد القروض التي اقترضها المصرف من المصارف الأخرى أو من المصرف المركزي.

- رصيد دائن مستحق للمصارف الأخرى نتيجة المقاصة.

- منح القروض.

## - مؤشر السيولة:

هناك مؤشران يمكن استخدامهما لمعرفة مدى التزام المصرف بالضوابط والمعايير الموضوعية من قبل المصرف المركزي بخصوص السيولة وهما: الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية.

الاحتياطي القانوني والسيولة القانونية هما من أدوات السياسة النقدية للمصرف المركزي للتأثير على حجم المعروض النقدي والائتمان، وعند عدم التزام المصرف بهذه النسبة أي الانخفاض عن النسبة المقررة من قبل المصرف المركزي، يفرض المصرف المركزي حسب القانون عقوبات تتمثل في دفع فائدة على المبلغ المستحق، وكذلك عدم تقديم تسهيلات ائتمانية للمصرف الذي نسبته تنخفض على النسبة المقررة، كما يمكن أن تصل العقوبات إلى فرض إنذارات وغرامات مالية، ويجب الإشارة إنه يمكن حصر مدى قدرة المصرف على مواجهة التزاماته بمؤشر الرصيد النقدي في حالة الأزمات المالية أو في حالة اقتصاد لا يوجد به سوق أوراق مالية.

وفيما يلي نوضح كيفية احتساب نسب السيولة:

$$أ- \text{نسبة الاحتياطي القانوني} = \frac{\text{أرصدة لدى المصرف المركزي}}{\text{الودائع وما في حكمها}}$$

وتحدد هذه النسبة مدى التزام المصرف بإيداع الاحتياطي القانوني لدى المصرف المركزي.

ووفقاً لقانون النقد والائتمان ينبغي على المصارف أن تحتفظ لدى المصرف المركزي برصيد دائن بدون فائدة يطلق عليه الاحتياطي القانوني، ويتمثل هذا الرصيد في نسبة معينة من الالتزامات (الودائع وما في حكمها) ويحدد هذه النسبة المصرف المركزي.

$$ب- \text{نسبة السيولة القانونية} = \frac{\text{نقدية + شبه نقدية}}{\text{الودائع وما في حكمها}}$$

يوضح هذا المؤشر النسبة التي يمكن للمصرف دفعها من الالتزامات (الودائع وما في حكمها) بما لديه من نقدية وشبه نقدية.

فقانون النقد والائتمان أعطى للمصرف المركزي الحق في تحديد نسبة ونوع النقدية وشبه النقدية التي يجب أن تحتفظ بها المصارف.

$$ج- \text{نسبة الرصيد النقدي} = \frac{\text{نقدية في الخزينة}}{\text{الودائع وما في حكمها}}$$

يوضح هذا المؤشر النسبة التي يمكن للمصرف دفعها من الالتزامات (الودائع وما في حكمها) بما لديه من نقدية في الخزينة.

#### 4.4 سياسة القروض:

القروض هي المحور الأساسي لعمل المصرف، إذ تعتبر القروض الاستخدام الرئيسي الذي يعتمد عليها المصرف في إيراداته، حيث تمثل الجانب الأكبر من الاستخدامات، والقروض هي التي تمكن المصرف أساساً من دفع الفوائد المستحقة لديونه المتمثلة في الودائع الأجلة، وودائع التوفير، والقروض، والسندات، وشهادات الإيداع، ومن تدبير قدر ملائم من الربح للملاك أصحاب الأسهم.

ووظيفة المصرف في الإقراض هي مد الغير برأسمال في شكل انتمان مصرفي، والمقصود بالانتمان المصرفي هو أن يفتح المصرف حساباً لصالح العميل في دفاتره ليتمكن هذا العميل من السحب على ذلك الحساب وفق الشروط المتعاقد عليها مع المصرف، ويعني ذلك أن المصرف قد تعهد بدفع قيمة الشيكات التي يسحبها المقترض على الحساب الدفترى الذي يفتحه المصرف لديه، مقابل احتساب فائدة على الأرصدة المدينة الناتجة عن ذلك السحب.

ويقابل هذا التعهد من جانب المصرف تعهداً آخر من جانب العميل بأن يدفع قيمة الأرصدة المدينة وقت استحقاقها مضافاً إليها الفائدة التي يحتسبها المصرف والمتفق عليها سلفاً بين الطرفين، وفي العادة يدعم هذا التعهد بالضمانات الكافية التي تكفل للمصرف استعادة حقوقه من المدين في حالة إعساره أو امتناعه عن الدفع.

بناءً على ما تقدم يمكن تعريف الإقراض: بأنه تزويد الأفراد والمؤسسات في المجتمع بالأموال اللازمة، على أن يتعهدوا بسداد تلك الأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة، أو على دفعات في تواريخ محددة وذلك حسب الاتفاق، وعلى أن يقوموا بتقديم الضمانات التي تكفل للمصرف استرداد أمواله في حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسائر.

إن عملية منح القرض هي عملية ضرورية، وذات أهمية بالغة على الصعيد الاقتصادي، فمجرد أن يتقدم الفرد أو المؤسسة طلب القرض، فإن المصرف يقوم بدراسة دقيقة لملف القرض الذي يجب أن يستجيب إلى العديد من الشروط، أي أن عملية منح القروض تتم وفقاً لمجموعة من الإجراءات والمعايير، ولا بد لأي مصرف عند تعامله مع القروض أن يكون لديه سياسة للإقراض مكتوبة، والتي تعتبر بمثابة مرشد يعتمد عليها في إدارة الإقراض في المصارف، وهي تختلف من مصرف لآخر وفقاً لأهدافه وتخصصه.

فسياسة الإقراض أو الائتمان: يقصد بها لائحة القروض التي تحدد ضوابط منح هذه القروض (قيمة القرض- مدة القرض- سعر الفائدة على القرض- الغرض من القرض- الضمانات المقدمة مقابل القرض- طريقة صرف وتسديد القرض) وذلك في إطار السياسة الائتمانية التي يقرها المصرف المركزي، والقواعد التي تضعها الإدارة العليا للمصرف المقرض، وتحدد سياسة الإقراض أو الائتمان كذلك المستويات الإدارية المختصة بالموافقة على منح القروض، وحدود اختصاصات كل مستوى إداري، ومتابعة وتحصيل القروض، وذلك من حيث تحديد الفترات التي تتم فيها المتابعة، والنواحي التي تتناولها تلك المتابعة، بالإضافة إلى تحديد ما يتم اتخاذه عند تأخر العميل عن سداد القرض أو عجزه عن هذا السداد.

### - العوامل المؤثرة على سياسة الإقراض في المصارف:

إن الإقراض في المصارف يمكن اعتباره دالة لعدد من المتغيرات التفسيرية أهمها:

1- رأس مال المصرف: تتأثر السياسة الإقراضية برأسمال المصرف، فكلما ارتفع رأس مال المصرف زادت قدرة المصرف على منح القروض لعدة أسباب أهمها:

- يستخدم رأس المال واحتياطياته كحاجز واقى يمنع تسرب خسائر القروض إلى الودائع، وعليه كلما زاد رأس المال والاحتياطيات، كلما زادت قدرة المصرف على تحمل الخسائر.

- أن زيادة حجم رأس المال واحتياطياته تساعد المصرف في إطالة أجل قروضه، نظراً لأن الودائع عرضة للسحب، بينما لا يسحب رأسمال المصرف واحتياطياته المتركمة طالما بقي المصرف قائماً.

- أن رأس المال له دور نفسي لدى كل من المودعين والمقترضين لاعتقاد كل منهما بوجود أموال كافية لدى المصرف، مما يذكر بقدرته في مواجهة المصاعب الاقتصادية، وتكون قدرته أكبر على سداد التزاماته.

2- حجم الودائع ونوعيتها وطبيعتها: كلما ارتفع حجم الودائع، وكانت الودائع مملوكة لعدد كبير من العملاء، وتتسم بالاستقرار وعدم السحب، كلما زادت قدرة المصرف على منح القروض.

وتؤثر تواريخ استحقاق الودائع في حجم ونوعية القروض، لأن إدارة المصرف عادةً ما تسعى إلى مقابلة القروض طويلة الأجل بودائع طويلة الأجل، كما تسعى مقابلة القروض قصيرة الأجل بودائع قصيرة الأجل.

3- درجة السيولة التي يتمتع بها المصرف وقدرته على توظيفها، ومفهوم السيولة يعني قدرة المصرف على مواجهة التزاماته، والتي تتمثل بصفة أساسية في عنصرين هما: تلبية طلبات المودعين للسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات القروض لتلبية احتياجات العملاء.

4- خبرة وكفاءة موظفي المصرف: كلما ازدادت خبرة وتخصص وكفاءة موظفي المصرف، كلما استطاعوا اختيار عملاء أفضل وتوصلوا إلى تقدير أدق للمركز الائتماني للعميل، وتمكنوا من مراقبة القروض بعد منحها لغرض تسهيل جبايتها عند الاستحقاق.

5- تنافس المصارف مع بعضها: من المعلوم أنه كلما قلت المنافسة بين المصارف، كلما قلت نزاحمها للحصول على العملاء، وكلما مالت تلك المصارف نحو التشدد في قروضها والعكس بالعكس.

6- سياسة المصرف المركزي: تؤثر السياسة النقدية التي يتبعها المصرف المركزي في تحديد نوعية، وحجم القروض الممنوحة من المصارف، فالمصرف المركزي يتبع مجموعة من أساليب الرقابة الكمية، والنوعية المؤثرة على حجم، ونوعية الائتمان مثل التحكم في نسبتي الاحتياطي، والسيولة القانونية، وتحديد سعر الفائدة، وسعر الخصم، بالإضافة إلى تحديد سقف ائتمانية للأنواع المختلفة من القروض التي يمنحها المصرف وفقاً لمتطلبات السياسة الاقتصادية للدولة.

7- مقررات لجنة بازل وما تضمنته من معايير دولية حول كفاية رأس المال وإدارة السيولة وإدارة المخاطر، وما لذلك من تأثير على السياسات الائتمانية في المصارف.

8- الظروف الاقتصادية العامة: يتأثر الطلب على معظم أنواع القروض المصرفية بشكل مباشر بدورة النشاط الاقتصادي، حيث نجد أنه عند ازدهار الاقتصادي يتوسع ويتساهل المصرف في منحه للقروض، وبالعكس في حالة الركود الاقتصادي.

## - إجراءات عملية منح القروض:

يمكن أن تمر عملية منح القرض بالخطوات التالية:

أولاً: تقديم الطلب

يقوم العميل بتقديم طلب على نماذج خاصة تحتوي على بيانات أساسية تتمثل في (قيمة القرض- مدة القرض- الغرض من القرض- الضمانات المقدمة مقابل القرض- طريقة صرف وتسديد القرض) وأية معلومات ومستندات أخرى يقرها المصرف، كالقوائم المالية للعميل، ودراسة جدوى المشروع، ونسخة من السجل التجاري، ووثائق إبراء الذمة اتجاه مصلحة الضرائب، والضمانات المقترحة، ويتم الفحص الأولي للطلب للتأكد من شموله لكل المستندات المطلوبة وموافقته لمعايير وشروط سياسة الإقراض المعتمدة في المصرف.

ثانياً: الاستعلام

تعتبر جمع المعلومات عن طالب القرض خطوة أولية تسبق عملية التحليل، ومن أهم مصادر جمع المعلومات، المقابلة الشخصية، والزيارة الميدانية، ومركز معلومات المصرف أو من مركز معلومات المصرف المركزي من حيث إحصائية تعاملاته، هل سبق له الحصول على قرض من المصرف نفسه أو أي مصارف أخرى، وإحصائية عن الحسابات التي يتعامل فيها العميل مع المصارف، من حيث المبالغ المسحوبة والمودعة والشيكات المرفوضة، وتعامل العميل في مجالات الاعتمادات وخطابات الضمان.

ثالثاً: التحليل والتقييم

تحليل طلب الائتمان من حيث العائد والمخاطرة، وتعتمد معظم المصارف على عناصر أساسية لعملية تحليل طلب الائتمان تتمثل في: سمعة العميل، وأهلية المقترض، والمقدرة على السداد، والضمانات، والغرض من الائتمان، والنظرة المستقبلية للظروف المحيطة.

ونتناول فيما يلي شرح تلك العوامل:

1- سمعة العميل: الخطوة الأولى في تحليل الائتمان تجميع بيانات عن العميل من المصادر المختلفة، ومن أهمها هي المقابلة الشخصية والزيارة الميدانية للعميل والسؤال الأول الذي يوجه إليه هو أين تعمل؟ وكم من الزمن مضى عليك في هذا

العمل؟ لتحديد من هو العميل، والأعمال السابقة التي قام بها، والمصارف التي تعامل معها، ومدى التزامه بتسديد ديونه حسب المواعيد المحددة في العقود المبرمة مع المصارف.

يستطيع المصرف من خلال التعرف على سمعة العميل، أن يكشف رغبة العميل ونيته في سداد التزاماته، فالعميل الذي لديه المقدرة على السداد ولكن من طبيعته المماثلة وعدم الالتزام - أي سمعته سيئة - يعتبر على درجة عالية من الخطورة.

2- أهلية المقترض: أي تحديد مدى صلاحيته ومؤهلاته للحصول على القرض، ويتم التأكد من عدم وجود حجوزات على أعماله ودخله، وعدم وجود أية مشاكل قانونية تعترض التعامل مع العميل، وتحديد مدى أهلية العميل القانونية في التوقيع على عقود الاقتراض واتفاقيات التعامل مع المصرف، فلا بد من أن تتوافر الأهلية القانونية للعميل بأن لا يقل عمره عن 18 سنة، ويجب التمييز في الشركات بين أنواعها، ومن المخول بالتوقيع على الاتفاقيات من الناحية القانونية، وحق الحصول على القرض باسم الشركة إذا كانت الشركة طالبة القرض هي من شركات الأشخاص، فإنه يطلب من جميع الشركاء التوقيع على عقد الاتفاق، وإذا كان القرض لشركة أموال فلا بد من دراسة سمعة إدارة الشركة، وعلى أن يوقع على العقد المدير المسؤول.

3- المقدرة على السداد: تعني المقدرة على السداد أن يتم سداد القرض وفوائده في الموعد المحدد، هذا العامل مكمل أساسي لكلاً من سمعة العميل وأهليته القانونية، حيث يقوم المصرف بتحليل طلب الائتمان للتأكد من أن العميل طالب الائتمان لديه القدرة على سداد القرض وفوائده في الموعد المحدد، والتأكد من مدى ملائمته لقرار قبول منح الائتمان، ويمكن قياس مدى قدرة العميل على السداد من خلال العوامل التالية:

- مدى قدرة وخبرة العميل العلمية والعملية على إدارة وممارسة نشاطه.

- التعرف على المركز التنافسي للعميل وحصته في السوق.

- التعرف على مدى استقرار الطلب على منتجات العميل في الفترة الحالية والمستقبلية.

- مدى تنوع أنشطة وأعمال العميل طالب الائتمان.

- الجدوى الاقتصادية والمالية للمشروع المتقدم به العميل لغرض الحصول على الائتمان، والتي توضح التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، والتي من خلالها يتم تسديد القروض وفوائده للمصرف.

- التحليل المالي للقوائم المالية الحالية والتقديرية المقدمة من العميل تبين المركز المالي للعميل، وأن النتائج المستخلصة من تحليل القوائم المالية تعتمد على البيانات الواردة في القوائم المالية، وعليه فإن دقة ومصداقية مؤشرات التحليل المالي تعتمد على دقة ومصداقية بيانات القوائم المالية.

وعادةً ما تطلب المصارف القوائم المالية للشركات طالبة الحصول على القروض لعدة سنوات، موثقة من محاسب ومراجع قانوني حتى يمكن من خلالها تحليل مدى قدرة العميل على السداد.

4- الضمانات التي يقدمها العميل: على الرغم من الإلزامية القانونية التي يحملها العقد المبرم بين المصرف المقرض والعميل المقترض، وأن هذا العقد الائتماني يعتبر كافياً لإثبات التزامات العميل تجاه المصرف، إلا أنه لا يكون كافياً لأن يسترد المصرف حقه من العميل في حالة عدم قيامه بسداد التزاماته تجاه المصرف في تاريخ الاستحقاق، لذلك تلجأ المصارف إلى وسيلة ضمان الائتمان، حيث من خلال هذه الضمانات يستطيع المصرف الحجز والتنفيذ على الأصول المقدمة كضمانات، ومن ثم استرداد حقوقه من العميل في حالة عدم قيامه بتسديد التزاماته.

ويقوم المصرف بتحديد الضمانات التي يمكن قبولها، والتي تتوقف على الظروف المحيطة، وعادةً ما تختلف من وقت لآخر، ولا بد أن يكون الضمان أصل يمكن تحديد قيمته بسهولة وغير قابل للتلف، وقيمه تفوق قيمة القرض، ويمكن تحويله إلى نقدية بسهولة في حالة عدم التزام العميل الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف، وكلما ارتفعت نسبة الضمانات إلى القرض الممنوح، كلما زادت ثقة المصرف في إمكانية استرداد مستحقاته من العميل.

وبرغم ذلك لا ينبغي على المصرف أن يركز على الضمانات فقط، لأن الضمانات لا يمكن بأي حال أن تلغي المخاطر الائتمانية، وخصوصاً أن هناك إجراءات قانونية تحتاج الكثير من الوقت والجهد قبل تنفيذ الحكم القضائي الذي يمكن المصرف من أن يسترد حقه من العميل وتحويل الضمانات إلى سيولة.



إن أفضل طريقة للحد من المخاطر الائتمانية هي عدم الاعتماد على الضمانات بشكل رئيسي في اتخاذ قرار منح الائتمان، والاعتماد على دراسة الجدوى الاقتصادية والمالية المقدمة من العميل طالب الائتمان.

5- الغرض من الائتمان: يجب أن تركز إدارة الائتمان على تحليل دراسة الجدوى المقدمة من العميل، لأنها تعتبر الضمان الذي يعتمد عليه في تسديد أقساط القرض والفوائد في المواعيد المحددة، وتمكن العميل من الاستفادة من الائتمان، وتحديد ما إذا كان العميل يتسم بتنوع منتجاته، وهل عمله موسمياً أو دائماً، ومن الأمور التي يجب مراعاتها أيضاً طبيعة المنافسة وإمكانية دخول منتجين جدد، الأمر الذي قد يؤدي إلى صعوبة في بيع المنتجات، لذلك يواجه المصرف مخاطر أكبر في الصناعات التي يكثُر فيها المنافسون، والصناعات الجديدة التي لم يتسنى معرفتها جيداً من قبل المنتجين أو المستهلكين.

6- النظرة المستقبلية للظروف المحيطة: إن أساس هذا المعيار هو محاولة اكتشاف حالة عدم التأكد التي تحيط بالائتمان الممنوح للعميل، ومستقبل ذلك الائتمان، بمعنى محاولة معرفة الظروف البيئية المحيطة بالعميل، ولهذا فقد تتأثر السياسة الائتمانية للمصرف بالعوامل السياسية وبمؤشرات الاقتصاد: معدل النمو، والتضخم، ومعدل الفائدة، وسعر الصرف، والدورات الاقتصادية، وبالسياسات الاقتصادية للدولة، وما تسنه من قوانين وتشريعات.

حيث عندما يكون هناك استقرار سياسي واقتصادي يساعد ذلك على منح القروض، وذلك لأنه تزداد المبيعات، وبالتالي تستطيع الشركات تسديد الأقساط والفوائد، أما في أوقات عدم الاستقرار تنخفض المبيعات، وقد يترتب على ذلك عدم استطاعة الشركات تسديد الأقساط والفوائد، وبالتالي قد يحجم المصرف على منح القروض أثناء فترة عدم الاستقرار.

في نهاية مرحلة التحليل والتقييم يتم إعداد تقرير ملخص عن طالب الائتمان، موضحاً في التقرير أهم المعلومات والمؤشرات الإيجابية والسلبية، ومن ثم تصنيف العميل وصناعته التي ينتمي إليها حسب مستوى العائد والمخاطرة، مع إبداء الرأي والتوصية بمنح أو عدم منح الائتمان وإيضاح الأسباب.

#### رابعاً: التفاوض مع العميل

على ضوء نتائج التقارير المقدمة عن تحليل وتقييم طلبات الائتمان يتم اختيار طلبات الائتمان ذات الجدوى الاقتصادية والعائد المرتفع والمخاطر المنخفضة، والتي تتوفر بها شروط الائتمان والممكن التفاوض معها، ويتناول التفاوض عادةً على (قيمة القرض - مدة القرض - سعر الفائدة - الغرض من القرض - الضمانات المقدمة مقابل القرض - طريقة صرف وتسديد القرض - وأية شروط أخرى).

#### خامساً: اتخاذ القرار والتعاقد

فإذا تم الاتفاق فحينئذ يتم اتخاذ قرار بقبول طلب الائتمان، وتبدأ إجراءات التعاقد، وفي نفس الوقت يجب أن يكون المستشار القانوني جاهزاً بالعقد للتوقيع، ويشتمل عقد القرض الذي يتم توقيعه بين المصرف والعميل على كافة الشروط التي تنظم العلاقة التعاقدية بينهما التي سبق التفاوض عليها.

يجب أن نشير هنا إلى أن أهلية اتخاذ هذا القرار يعود للمدير العام للمصرف، وتضع الإدارة العليا للمصرف عادةً سقفاً لمبلغ القرض لكل من الوكالات والفروع، وفي حالة تجاوز مبلغ القرض هذا السقف يجب إرسال الطلب إلى الإدارة العامة.

#### سادساً: منح القرض والمتابعة

بعد إبرام عقد القرض بين العميل والمصرف، يتم منح القرض للعميل دفعة واحدة، أو على دفعات حسب الاتفاق، مع متابعة القرض لضمان التزام العميل بالشروط الموضوعية للسداد، ويجب على المصرف وضع نظام للمتابعة الدورية بغرض الاطمئنان على حسن سيره واستمراريته.

#### سابعاً: تحصيل القرض والتقييم اللاحق

سواء كان تسديد القرض على أقساط أو على دفعة واحدة، يجب التأكد في نهاية أجل القرض أنه تم استرداد القرض عند الاستحقاق (الأصل والفوائد) وبالكيفية التي تم الاتفاق عليها بين المصرف والعميل مسبقاً، وبعدها يتم غلق الملف وحفظه.

ومن الضروري التقييم اللاحق للقروض، وذلك لمعرفة ما إذا كانت الأهداف الموضوعية قد تحققت ومعرفة نقاط الضعف لتلافيها مستقبلاً.

## 5.4 سياسة الاستثمار:

يحتل التوظيف في الاستثمار المكانة الثانية بعد القروض في نشاط المصارف، فبعد تخصيص قدر كاف من الأموال التي في حوزة المصرف لمواجهة مسحوبات العملاء وطلبات القروض، يعمل المصرف على توظيف الفائض في استثمارات مالية بدلاً من ترك الفائض عاطلاً دون تشغيل.

فالاستثمار يتم بعد توفير متطلبات السيولة وبعد منح القروض المطلوبة فهو استثمار للأموال الفائضة، وعادةً ما تنشئ المصارف محافظ أو صناديق استثمارية، وتركز سياسة الاستثمار على تحديد نوعية الأوراق المالية، ونطاق التنوع، وتواريخ استحقاقها، وتصنيفها من حيث العائد المطلوب والمخاطرة المحتملة، والتنسيق بين متطلبات السيولة ومتطلبات الربحية، وتحديد المستويات الإدارية المسموح لها باتخاذ قرارات البيع والشراء.

### - مجالات الاستثمار:

أ- الاستثمارات المباشرة: الاستثمارات المباشرة هي قيام المصرف من جانبه بالمشاركة في تأسيس المشروعات، بمقتضى ذلك يتولى المصرف دراسة المشروعات المتاحة على الخريطة الاستثمارية للدولة، أو فحص ما يعرض عليه من مشروعات بواسطة المستثمرين، وتساهم المصارف في إقامة هذه المشروعات في شكل شركات مساهمة تمتلك جزءاً من أسهمها، وذلك وفق النسبة المحددة من المصرف المركزي، إذا ما بينت الدراسات إمكانية نجاح تلك المشروعات.

ب- السندات الحكومية: هي السندات التي تصدرها الحكومة وتطرحها للاكتتاب بغرض تمويل بعض المشروعات، وتعتبر الأوراق المالية الحكومية من أهم أوجه الاستثمار التي تتمتع بالأمان، إذ أنها تدر عائد دون التعرض لمخاطرة كبيرة، هذا فضلاً عن سيولتها المرتفعة إذ يمكن بيعها في سوق الأوراق المالية أو خصمها لدى المصرف المركزي.

ج- أدونات الخزنة: أدونات الخزنة هي عبارة عن صكوك تصدرها خزنة الدولة لحاملها لمدة قصيرة، وغالباً ما تصدر لمقابلة الغطاء المترتب على زيادة الإصدار النقدي أو لمقابلة العجز الموسمي المترتب على زيادة المصروفات الحكومية في أوقات لا تتوافر فيها الإيرادات الحكومية الكافية.

د- أسهم وسندات الشركات: تتجه نسبة من استثمارات المصارف إلى الأوراق المالية للشركات المساهمة المستقرة ذات المخاطر المنخفضة، باعتبارها تمثل خط دفاع متين

لمواجهة مخاطر نقص السيولة؛ حيث يمكن بيعها في أي وقت في سوق الأوراق المالية.

هـ- الذهب والعملات الأجنبية: تقوم المصارف بشراء الذهب عند انخفاض أسعاره نسبياً؛ لكي تبيعه عند ارتفاع أسعاره، كما تقوم بشراء وبيع العملات الأجنبية؛ لتحقيق هامش ربح وهو الفرق بين سعر البيع والشراء.

#### - العوامل المؤثرة على سياسة الاستثمار في المصارف:

تقوم السياسة العامة للاستثمار عند المصرف على مجموعة من العوامل الرئيسية، من أهمها حركة الودائع، والطلب على القروض، وحالة سوق الأوراق المالية، والسياسة النقدية تجاه عمليات الاستثمار، وندناول هذه العوامل فيما يلي:

1- حجم الودائع ونوعيتها وطبيعتها: كلما ارتفع حجم الودائع، وكانت الودائع مملوكة لعدد كبير من العملاء، وتتسم بالاستقرار وعدم السحب، كلما زادت قدرة المصرف على منح القروض، ولكن القروض تطلب بواسطة المقترضين، ولا يمنحها المصرف إلا إذا كان هناك طلب عليها، فإذا لم يتقدم العملاء بطلبات للحصول على القروض في الوقت الذي يتوفر فيه فائض سيولة لدى المصرف، فإن المصرف يصبح ملزماً عليه أن يعوض النقص النسبي في توظيف الموارد نتيجة زيادة الودائع وانخفاض طلبات القروض، بالاتجاه إلى الاستثمار في الأوراق المالية.

2- الطلب على القروض: إذا تلاقت رغبات المقترضين مع قدرة المصرف على منح القروض، فإن المصرف يجد من صالحه أن يتوسع في الإقراض على حساب الانكماش في الاستثمار، بسبب ما يدره التوظيف في الإقراض من دخل يفوق التوظيف في الاستثمار، فكلما زاد الإقبال على الإقراض من المصرف، أدى هذا إلى تصفية جزء من استثمارات المصرف ليعيد توجيه الأموال نحو القروض.

3- حالة سوق الأوراق المالية: إن درجة النشاط والكفاءة في سوق الأوراق المالية يؤثر على قرارات المصرف الاستثمارية، فالسوق الذي يكون ذات كفاءة تسعيرية وتشغيلية مرتفعة، أي القيمة السوقية للورقة المالية تعكس القيمة العادلة، يمكن أن يشجع المصارف على زيادة الاستثمار به.

4- سياسة المصرف المركزي: تؤثر السياسة النقدية للمصرف المركزي في تحديد نوعية وحجم استثمارات المصارف، كما يحدد المصرف المركزي الحجم الإجمالي للاستثمارات في المصارف من خلال ربط قيمة الاستثمارات التي يمكن للمصرف القيام بها بحجم رأس المال.

#### 6.4 تحليل مستوى توظيف الأموال والربحية وكفاءة الإدارة:

سبق القول إن القروض هي العمل الأساسي للمصرف، والمصدر الأساسي لتحقيق الأرباح، ويلبها في ذلك الاستثمارات المالية، وتحاول المصارف دائماً الرقابة على مستوى توظيفها للودائع وللأموال المتاحة في شكل قروض واستثمارات، وتستخدم المصارف عدة مؤشرات لقياس مدى توظيفها لأموالها، وتقارن معدلاتها الفعلية بمعدلات مصارف أخرى منافسة أو بمعدلاتها في السنين الماضية لمعرفة مدى تقدمها.

كما يمكن قياس درجة كفاءة الإدارة بقدرتها على تحقيق أهدافها وهو تعظيم ثروة الملاك، أي زيادة الطلب على أسهم المصرف وارتفاع سعره السوقي نتيجة ارتفاع حصة السهم من الأرباح، وذلك محصلة لسياسات مصرفية رشيدة استطاعت الحصول على الأموال بأقل تكلفة واستثمار تلك الأموال والحصول على أعلى عائد.

ونعرض فيما يلي المؤشرات المستخدمة في تحليل مستوى توظيف الأموال:

1- معدل توظيف الموارد المتاحة: هذا المعدل يقيس مستوى توظيف المصرف لموارده، وكلما ارتفعت نسبة توظيف الموارد، كلما كان لذلك آثار إيجابية على ربحية المصرف، وتحسب على النحو التالي:

$$\text{أ- نسبة القروض إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{القروض}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

يستخدم هذا المؤشر للتعرف على سياسة المصرف توسعية أو انكماشية بخصوص منح القروض.

$$\text{ب- نسبة الاستثمارات المالية إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{الاستثمارات المالية}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

ويستخدم هذا المؤشر للتعرف على سياسة المصرف بخصوص الاستثمارات المالية.

2- معدل الربحية: يعتبر معدل الربحية من أهم المعايير، وذلك لأنه كلما كانت الربحية مرتفعة، كان ذلك دليل على اتباع المصرف لسياسات مصرفية كفوة، أي دليل على كفاءة المصرف في إدارة موارده واستخداماته.

ويمكن قياس ربحية المصرف بالمؤشرات التالية:

$$\text{أ- معدل العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

يستخدم هذا المؤشر في التعرف على ما تم تحقيقه من أرباح مقابل حقوق الملكية المستثمرة في المصرف.

$$\text{ب- معدل العائد على إجمالي الموارد} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

هذا المعدل يقيس معدل إنتاجية الموارد أو معدل العائد على إجمالي استخدامات المصرف لكل دينار، أي إنه معدل شامل يتأثر بكل ما حدث في المصرف، وكان له أثر على نتيجة أعماله ومركزه المالي.

$$\text{ج- معدل الفوائد المقبوضة إلى الفوائد المدفوعة} = \frac{\text{الفوائد المقبوضة}}{\text{الفوائد المدفوعة}}$$

يشير هذا المعدل إلى عدد مرات تغطية الفوائد المقبوضة للفوائد المدفوعة، وبالتالي فهو يقيس مدى قدرة المصرف على تغطية الفوائد المدفوعة من العائد الذي يحققه على استثماراته من الفوائد المقبوضة.

$$\text{د- حصة السهم العادي من الأرباح} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة - توزيعات الأسهم الممتازة}}{\text{المتوسط المرجح الموزون لعدد الأسهم العادية}}$$

يستخدم هذا المؤشر لتقييم ربحية السهم العادي ونظراً لأهميته بالنسبة للمستثمرين في أسواق المال فقد ألزمت تعليمات الإفصاح عن المعلومات الصادرة عن البورصات العالمية، وكذلك معايير المحاسبة الصادرة عن المجمع المهنية المحاسبية ومنه معيار المحاسبة الدولي رقم 33 على ضرورة عرض قيمة هذا المؤشر في حساب الأرباح والخسائر.

$$\text{هـ- حصة السهم العادي من التوزيعات} = \frac{\text{التوزيعات المعن عنها - توزيعات الأسهم الممتازة}}{\text{عدد الأسهم العادية المسجلة بتاريخ أعداد الميزانية}}$$

يستخدم هذا المعدل للتعرف على معدل الأرباح الموزعة على المساهمين، ومقارنته بالسنوات السابقة للتعرف على معدل النمو، ومقارنته بالمصارف الأخرى المماثلة، وهذا المعدل له تأثير مباشر على أسعار أسهم المصرف، فكلما ارتفع العائد الموزع على المساهمين، أدى ذلك إلى ارتفاع قيمة السهم السوقية، وأصبح ذلك عامل جذب

للمودعين، حيث يدل على قدرة المصرف على تحقيق الأرباح، وعلى كفاءة الإدارة في استخدام مواردها.

3- تحليل كفاءة الإدارة المصرفية: يهدف هذا المؤشر إلى تقييم أداء إدارة المصرف خصوصاً بشأن كفاءته في تقديم الخدمات المصرفية، والذي ينعكس على إيراداتها، ويمكن قياس كفاءة وفاعلية الإدارة بالمؤشرات التالية:

$$\text{أ- معدل الإنتاجية الفردية} = \frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{عدد العاملين}}$$

ويحدد هذا المؤشر مساهمة كل عامل في تحقيق الإيرادات بالمصرف، ويدل ارتفاع هذا المعدل على زيادة الإنتاجية لكل فرد بالمصرف، والاستغلال الأفضل للقوى البشرية بالمصرف.

$$\text{ب- نسبة الإيرادات للمصروفات} = \frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{إجمالي المصروفات}}$$

ويجب على إدارة المصرف متابعة هذا المؤشر والعمل على رفعه، ويعد ارتفاع المعدل مؤشراً للحكم على كفاءة الإدارة.

$$\text{ج- معدل إيرادات الخدمة المصرفية} = \frac{\text{إيرادات الخدمة المصرفية}}{\text{إجمالي الإيرادات}}$$

يستخدم هذا المؤشر لقياس درجة كفاءة إدارة الخدمات المصرفية، ويعد ارتفاع حجم إيرادات الخدمات المصرفية مؤشراً لكفاءة الإدارة في تقديم خدمات مصرفية متميزة.

$$\text{د- معدل نمو المركز المالي} = \frac{\text{إجمالي ميزانية العام الحالي} - \text{إجمالي ميزانية العام السابق}}{\text{إجمالي ميزانية العام السابق}}$$

ويشير هذا المؤشر إلى قدرة إدارة المصرف على تنمية المركز المالي للمصرف، حيث يعكس مدى نجاح الإدارة في زيادة نشاط المصرف.

$$\text{هـ- مخاطر الائتمان} = \frac{\text{القروض المتأخرة عن السداد}}{\text{إجمالي القروض}}$$

ويستخدم هذا المؤشر لقياس درجة كفاءة السياسة الائتمانية للمصرف، ويعد انخفاض هذه النسبة مؤشراً على كفاءة الإدارة.

مثال: فيما يلي القوائم المالية لمصرف تجاري.

المطلوب تقييم أداء المصرف لسنة 2021.

### الميزانية العمومية

القيمة بالملايين

2021	2020	الخصوم	2021	2020	الأصول
38	42	ودائع جارية	10	8	نقدية
30	33	ودائع توفير	22	25	أرصدة لدى المصرف المركزي
18.9	22	ودائع لأجل	16	20	أرصدة لدى المصارف الأخرى
2	3	خصوم أخرى	4	4	سندات حكومية
		حقوق الملكية:	5	6	سندات غير حكومية
7	7	رأس المال	2	2	أسهم عادية
3.1	3	احتياطيات	40	45	قروض
1	1	أرباح محتجزة	1	1	أصول ثابتة
<b>100</b>	<b>111</b>	<b>الإجمالي</b>	<b>100</b>	<b>111</b>	<b>الإجمالي</b>

حساب الأرباح والخسائر لسنة 2021

القيمة بالملايين

الإيرادات	المصروفات
7.8 فوائد مقبوضة من العملاء والمصارف	3 فوائد مدفوعة للعملاء والمصارف
0.23 عمولات مقبوضة وإيرادات متنوعة	0.8 عمولات مدفوعة ومصروفات إدارية
	0.7 أقساط أهلاك ومخصصات
	3.53 صافي أرباح العام قبل الضرائب
<b>8.03</b>	<b>8.03</b>

الحل:

- مؤشر ملائمة رأس المال:

$$\text{نسبة حقوق الملكية إلى مجموعة الأصول} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الأصول}}$$

$$0.111 = \frac{1+3.1+7}{100} = 11.1\%$$

وهذا يعني أن 11.1% من الأصول ممولة من حقوق الملكية.



$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الخطرة}} = \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة}$$

$$26.4\% = 0.264 = \frac{1+3.1+7}{40+2}$$

وهذا يعني أنه إذا حدثت خسائر وانخفضت أصول المصرف بمعدل 26.4% تمتص هذه الخسائر حقوق الملكية، أو بمعنى آخر أن 26.4% من الأصول الخطرة ممولة من حقوق الملكية.

$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الثابتة}} = \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الثابتة}$$

$$11.1 \text{ مرة} = \frac{1+3.1+7}{1}$$

وهذا يعني أن حقوق الملكية تفوق الأصول الثابتة بمعدل 11.1 مرة، أي أن حقوق الملكية مولت الأصول الثابتة، وهناك فائض (يقدر بمعدل 10.1 مرة من الأصول الثابتة) يمكن توجيهه للقروض والاستثمارات.

#### - مؤشر جذب وتنمية الودائع:

$$\frac{\text{ودائع العام الحالي} - \text{ودائع العام السابق}}{\text{ودائع العام السابق}} = \text{معدل النمو في الودائع}$$

$$10.4\% = (0.104) = \frac{22+33+42 - 18.9+30+38}{22+33+42}$$

وهذا يعني أن هناك انخفاض في ودائع العام الحالي عن العام السابق بمعدل 10.4%

$$\frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي الموارد}} = \text{نسبة الودائع إلى إجمالي الموارد}$$

$$= \frac{\text{ودائع تحت الطلب} + \text{ودائع توفير} + \text{ودائع لأجل}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$86.9\% = 0.869 = \frac{86.9}{100} = \frac{18.9+30+38}{100}$$

وهذا يعني أن نسبة الودائع إلى إجمالي الموارد تساوي 86.9% (38% ودائع تحت الطلب - 30% ودائع توفير - 18.9% ودائع لأجل).

#### - مؤشر السيولة:

$$\frac{\text{أرصدة لدى المصرف المركزي}}{\text{الودائع وما في حكمها}} = \text{نسبة الاحتياطي القانوني}$$

$$\%24.7 = 0.247 = \frac{22}{88.9} = \frac{22}{2+18.9+30+38} =$$

وهذا يعني أن الوديعة المحفوظ بها المصرف لدى المصرف المركزي تساوي %24.7 من إجمالي التزاماته (الودائع وما في حكمها).

$$\text{نسبة السيولة القانونية} = \frac{\text{أرصدة نقدية+شبه نقدية}}{\text{الودائع وما في حكمها}} = \frac{37}{88.9} = \frac{2+5+4+16+10}{2+18.9+30+38} = \%41.6 = 0.416$$

وهذا يعني أن النقدية وشبه النقدية المحفوظ بها المصرف تساوي %41.6 من إجمالي التزاماته (الودائع وما في حكمها).

$$\text{نسبة الرصيد النقدي} = \frac{\text{نقدية في الخزينة}}{\text{الودائع وما في حكمها}} = \frac{10}{88.9} = \frac{10}{2+18.9+30+38} = \%11.2 = 0.112$$

وهذا يعني أن النقدية المحفوظ بها المصرف في خزينته تساوي %11.2 من إجمالي التزاماته (الودائع وما في حكمها).

#### - مؤشر توظيف الموارد المتاحة:

$$\text{نسبة القروض إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{القروض}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\%40 = 0.40 = \frac{40}{100} =$$

وهذا يعني أن المصرف قام بتوظيف %40 من إجمالي موارده في القروض.

$$\text{نسبة الاستثمارات المالية إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{الاستثمارات المالية}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\%11 = 0.11 = \frac{2+5+4}{100} =$$

وهذا يعني أن المصرف قام بتوظيف %11 من إجمالي موارده في استثمارات مالية.

#### - مؤشر ربحية المصرف:

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

$$\%31.8 = 0.318 = \frac{3.53}{11.1} = \frac{3.53}{7+3.1+1} =$$

وهذا يعني أن كل دينار من حقوق الملكية حقق أرباح بمعدل 31.8%

$$\text{معدل العائد على إجمالي الموارد} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\% 3.53 = 0.0353 = \frac{3.53}{100} =$$

وهذا يعني أن كل دينار من الموارد حقق أرباح بمعدل 3.53%

$$\text{نسبة الفوائد المقبوضة إلى الفوائد المدفوعة} = \frac{\text{الفوائد المقبوضة}}{\text{الفوائد المدفوعة}}$$

$$2.6 \text{ مرة} = \frac{7.8}{3} =$$

وهذا يعني أن الفوائد المقبوضة تفوق الفوائد المدفوعة بمعدل 2.6 مرة

$$\text{نسبة الإيرادات للمصروفات} = \frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{إجمالي المصروفات}}$$

$$1.78 \text{ مرة} = \frac{8.03}{4.5} =$$

وهذا يعني أن الإيرادات تفوق المصروفات بمعدل 1.78 مرة

مثال: فيما يلي القوائم المالية لمصرف تجاري.

المطلوب تقييم أدائه.

### الميزانية العمومية

القيمة بالملايين

أصول	خصوم
2 نقدية	30 ودائع جارية
14 أرصدة لدى المصرف المركزي	30 ودائع توفير
19 أرصدة لدى المصارف	20 ودائع لأجل
6 أوراق مالية حكومية	20 تأمينات
1 أوراق تجارية مضمومة	1 خصوم أخرى
7 أوراق مالية أخرى	حقوق الملكية:
60 قروض	7 رأس المال
1 أصول ثابتة	1 احتياطات
	1 أرباح محتجزة
<b>110</b>	<b>110</b>

### حساب الأرباح والخسائر

المصروفات	الإيرادات
30 فوائد مدفوعة للعملاء والمصارف	38 فوائد مقبوضة من العملاء والمصارف
8 عمولات مدفوعة ومصرفات إدارية	9 عمولات مقبوضة وإيرادات متنوعة
5 أقساط أهلاك ومخصصات	
4 صافي أرباح العام قبل الضرائب	
<b>47</b>	<b>47</b>

الحل:

- مؤشر ملائمة رأس المال:

$$\text{نسبة حقوق الملكية إلى مجموع الأصول} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الأصول}}$$

$$8\% = 0.08 = \frac{1+1+7}{110} =$$

وهذا يعني أن 8% من الأصول ممولة من حقوق الملكية.

$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الخطرة}} = \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة}$$

$$13.4\% = 0.134 = \frac{1+1+7}{60+7}$$

وهذا يعني أنه إذا حدثت خسائر وانخفضت أصول المصرف بمعدل 13.4% تمتص هذه الخسائر حقوق الملكية، بمعنى آخر أن 13.4% من الأصول الخطرة ممولة من حقوق الملكية.

$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الثابتة}} = \text{نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الثابتة}$$

$$9 \text{ مرات} = \frac{1+1+7}{1}$$

وهذا يعني أن حقوق الملكية تفوق الأصول الثابتة بمعدل 9 مرات، أي أن حقوق الملكية مولت الأصول الثابتة، وهناك فائض (يقدر بمعدل 8 مرات من الأصول الثابتة) يمكن توجيهه للقروض والاستثمارات.

- مؤشر جذب وتنمية الودائع:

$$\frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي الموارد}} = \text{نسبة الودائع}$$

$$= \frac{\text{ودائع تحت الطلب} + \text{ودائع توفير} + \text{ودائع لأجل}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$72.7\% = 0.727 = \frac{20+30+30}{110}$$

وهذا يعني أن نسبة الودائع إلى إجمالي الموارد تساوي 72.7% (30% ودائع تحت الطلب - 30% ودائع توفير - 20% ودائع لأجل).

- مؤشر السيولة:

$$\frac{\text{أرصدة لدى المصرف المركزي}}{\text{الودائع وما في حكمها}} = \text{نسبة الاحتياطي القانوني}$$

$$\%13.9 = 0.139 = \frac{14}{1+20+20+30+30} =$$

وهذا يعني أن نسبة الوديعة المحتفظ بها لدى المصرف المركزي إلى إجمالي التزاماته

(الودائع وما في حكمها) تساوي %13.9

$$\text{نسبة السيولة القانونية} = \frac{\text{أرصدة نقدية + شبه نقدية}}{\text{الودائع وما في حكمها}}$$

$$\%34.6 = 0.346 = \frac{7+1+6+19+2}{1+20+20+30+30} =$$

وهذا يعني أن المصرف محتفظ بنقدية وشبه نقدية بمعدل %34.6 لمواجهة التزاماته (الودائع وما في حكمها).

$$\text{نسبة الرصيد النقدي} = \frac{\text{نقدية في الخزينة}}{\text{الودائع وما في حكمها}}$$

$$\% 1.98 = 0.0198 = \frac{2}{1+20+20+30+30} =$$

وهذا يعني أن النقدية المحتفظ بها المصرف في الصندوق تساوي %1.98 من إجمالي التزاماته (الودائع وما في حكمها).

- مؤشر توظيف الموارد المتاحة:

$$\text{معدل القروض إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{القروض}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\%54.5 = 0.545 = \frac{60}{110} =$$

وهذا يعني أن المصرف قام بتوظيف %54.5 من إجمالي موارده في القروض.

$$\text{معدل الاستثمارات المالية إلى الموارد المتاحة} = \frac{\text{الاستثمارات المالية}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\%12.7 = 0.127 = \frac{7+1+6}{110} =$$

وهذا يعني أن المصرف قام بتوظيف %12.7 من إجمالي موارده في استثمارات مالية.

- مؤشر ربحية المصرف:

$$\frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{معدل العائد على حقوق الملكية}$$

$$44\% = 0.44 = \frac{4}{1+1+7} =$$

وهذا يعني أن كل دينار من حقوق الملكية حقق أرباح بمعدل 44%

$$\frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{إجمالي الموارد}} = \text{معدل العائد على إجمالي الموارد}$$

$$3.6\% = 0.036 = \frac{4}{110} =$$

وهذا يعني أن كل دينار من الموارد حقق أرباح بمعدل 3.6%

$$\frac{\text{الفوائد المقبوضة}}{\text{الفوائد المدفوعة}} = \text{نسبة الفوائد المقبوضة إلى الفوائد المدفوعة}$$

$$1.27 \text{ مرة} = \frac{38}{30} =$$

وهذا يعني أن الفوائد المقبوضة تفوق الفوائد المدفوعة بمعدل 1.27 مرة.

$$\frac{\text{إجمالي الإيرادات}}{\text{إجمالي المصروفات}} = \text{نسبة الإيرادات للمصروفات}$$

$$1.093 \text{ مرة} = \frac{47}{43} =$$

وهذا يعني أن الإيرادات تفوق المصروفات بمعدل 1.093 مرة

## 7.4 تقييم أداء المصارف الإسلامية

### أولاً: أهمية تقييم أداء المصارف الإسلامية:

تظهر أهمية تقييم أداء المصارف الإسلامية بصفقتها مؤسسة مالية إسلامية تختلف في مقوماتها وأسس نشأتها عن المصارف التقليدية للأسباب الآتية:

1- ارتفاع معدل مخاطر الاستثمار لدى المصارف الإسلامية: ترتفع احتمالات الخسائر لدى المصارف الإسلامية بصفة خاصة عن المصارف التقليدية، حيث لا يتعامل المصرف الإسلامي بنظام الفائدة الثابتة التي يكفل المصرف ضمان استرداد القرض كاملاً وفوائده، وإنما يتعامل المصرف الإسلامي بنظام المضاربة، والمشاركة، ونظام الشراكة بوجه عام، والذي يؤدي إلى تحمل المصرف عبء الخسارة إذا ما حدثت دون تقصير أو إهمال من المضارب أو المشارك، ولذلك ترتفع المخاطر في استثمارات المصرف الإسلامي عنها لدى المصرف التقليدي، الأمر الذي يتطلب ضرورة اختبار قدرة الإدارة على اختيار المشروعات والاستثمارات ذات الربحية الملائمة والمخاطر المحددة.

2- الوضع التنافسي للمصارف الإسلامية مع المنشآت المالية: تواجه المصارف الإسلامية منافسة شديدة من المنشآت المالية، وهذا يدعو لضرورة تدريب الإدارة التنفيذية لرفع كفاءتها، وتقييم أدائها بصفة مستمرة للوقوف على أوجه القصور ومحاولة علاجها، كما يعد الانتشار المتزايد للمصارف الإسلامية حاجة ملحة لتقييم أدائها.

3- المصارف الإسلامية نواة النظام الاقتصادي الإسلامي: تعد المصارف الإسلامية النواة الأولى لقيام نظام اقتصادي يخدم قواعد الشريعة الإسلامية، وعلى ذلك فإن نجاحها قضية مصيرية تحكم إمكانية تطبيق باقي قواعد الاقتصاد الإسلامي من عدمه، لذلك لا ينبغي التهاون في تقييم كفاءة الإدارة بالأساليب العلمية المناسبة حتى يمكن تدارك أي إفسار أو انهيار لهذا القطاع في الوقت المناسب.



## ثانياً: الآثار المترتبة على استخدام معايير تقييم أداء المصارف التقليدية في تقييم أداء المصارف الإسلامية:

إن أهداف وطبيعة العمل والنشاط الخاص بالمصارف الإسلامية متميز ويختلف اختلافاً جوهرياً عن أهداف وطبيعة العمل والنشاط الخاص بالمصارف التقليدية، لذلك تواجه المصارف الإسلامية بعض المشكلات نتيجة استخدامها لمعايير تقييم أداء المصارف التقليدية، وعدم وجود معايير تتناسب مع أهداف وطبيعة عمل ونشاط المصارف الإسلامية، ومن مظاهر ذلك ما يلي:

1- إن استخدام معايير التقييم بشكل عام لكل من المصارف الإسلامية كغيرها من المصارف التقليدية أدى إلى سوء فهم من جانب السلطات الرقابية لأداء المصارف الإسلامية الأمر الذي ترتب عليه وضع بعض العقبات أمام هذه المصارف في مجال التوسع والانتشار.

2- أدى استخدام معايير تقييم أداء المصارف التقليدية إلى عدم إظهار مدى قيام المصارف الإسلامية بنشاطها الاجتماعي.

3- عدم إظهار مدى تقدم المصارف الإسلامية في تحقيق أهدافها ومدى تطورها ونموها.

4- عدم إظهار مدى التزام المصارف الإسلامية بالشريعة الإسلامية.

5- إن عدم وجود معايير لتقييم المصارف الإسلامية قد أدى إلى تباين طرق تقييم النشاط المصرفي الإسلامي لدى فئات مختلفة تهتم بالجوانب المصرفية الإسلامية وغيرها على المستوى المحلي والدولي.

## ثالثاً: معايير تقييم أداء المصارف الإسلامية

### 1- معايير تقييم الأداء المستخدمة في تقييم المصارف التقليدية وإمكانية استخدامها في المصارف الإسلامية:

هناك العديد من المؤشرات التي تستخدم في تقييم أداء المصارف التقليدية يمكن أن تستخدم في تقييم أداء المصارف الإسلامية كما هي، والبعض يحتاج إلى تطوير وتعديل بعض بنودها لتناسب العمل المصرفي الإسلامي، ويمكن تقسيم هذه المؤشرات إلى ما يلي:

#### - مؤشرات ملائمة رأس المال:

وتقاس مدى ملائمة رأس المال من خلال مجموعة من المؤشرات المتمثلة في الآتي:

$$\text{أ- نسبة حقوق الملكية إلى مجموعة الأصول} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{مجموع الأصول}}$$

$$\text{ب- نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الخطرة (هامش الأمان)} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الخطرة}}$$

$$\text{ج- نسبة حقوق الملكية إلى الأصول الثابتة} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الأصول الثابتة}}$$

$$\text{د- نسبة حقوق الملكية إلى الاستثمارات} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{الاستثمارات}}$$

يستخدم هذا المؤشر للتعرف على قدرة المصرف على مقابلة مخاطر الاستثمارات، حيث تعكس هذه النسبة قدرة المصرف على تغطية الخسائر الناتجة على هبوط قيمة الاستثمارات.

#### - مؤشرات جذب وتنمية الودائع:

$$\text{أ- معدل النمو في الحسابات الجارية} = \frac{\text{الحسابات الجارية في العام الحالي} - \text{الحسابات الجارية في العام السابق}}{\text{الحسابات الجارية في العام السابق}}$$

$$\text{ب- معدل النمو في الودائع الاستثمارية} = \frac{\text{الودائع الاستثمارية في العام الحالي} - \text{الودائع الاستثمارية في العام السابق}}{\text{الودائع الاستثمارية في العام السابق}}$$

$$\text{ج- نسبة الودائع إلى إجمالي الموارد} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي الموارد}} = \frac{\text{الحسابات الجارية} + \text{الودائع الاستثمارية}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

## - مؤشرات السيولة:

### أ- الاحتياطي القانوني:

إن الاحتياطي القانوني هي نسبة ملزمة للمصارف بالكامل (إسلامية أو تقليدية) من قبل المصارف المركزية.

### ب- السيولة القانونية:

يرى الباحث إن إدارة السيولة في المصارف الإسلامية تختلف عنها في المصارف التقليدية؛ فإنه يفضل أن تكون نسبة السيولة القانونية المحددة من المصرف المركزي أقل في المصرف الإسلامي؛ حيث إن سلوك الودائع في المصارف الإسلامية يختلف عن سلوك الودائع في المصارف التقليدية من حيث السحب منها، وذلك نظراً لأن النسبة الأكبر في المصارف الإسلامية هي ودائع استثمارية، لذلك لا حاجة إلى الاحتفاظ بنقدية كثيرة لمواجهة السحب منها، لأن عملية السحب قليلة بالمقارنة بالحسابات الجارية التي تمثل النسبة الأكبر في ميزانية المصرف التقليدي.

لذا يفضل في المصارف الإسلامية أن يكون هناك نسبة للحسابات الجارية ونسبة للحسابات الاستثمارية.

## - مؤشرات التوظيف:

$$\text{أ- نسبة الاستثمارات قصيرة الأجل} = \frac{\text{الاستثمارات قصيرة الأجل}}{\text{إجمالي الاستثمارات}}$$

$$\text{ب- نسبة الاستثمارات طويلة الأجل} = \frac{\text{الاستثمارات طويلة الأجل}}{\text{إجمالي الاستثمارات}}$$

$$\text{ج- نسبة الاستثمارات} = \frac{\text{إجمالي الاستثمارات}}{\text{إجمالي الموارد}}$$

$$\text{د- نسبة استثمار الودائع} = \frac{\text{إجمالي الاستثمارات}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

$$\text{هـ- نسبة الاستثمارات الخارجية} = \frac{\text{الاستثمارات الخارجية}}{\text{إجمالي الاستثمارات}}$$

و- نسبة الاستثمارات الداخلية =  $\frac{\text{الاستثمارات الداخلية}}{\text{إجمالي الاستثمارات}}$

ويشير هذا المؤشر إلى نسبة استثمارات المصرف داخل المجتمع، ومدى قيام إدارة المصرف في توفير التمويل اللازم للمستثمرين بالداخل، ويعد هذا المؤشر من مقاييس التوجه الشرعي للاستثمارات، والذي يشير إلى أهمية تنمية المجتمع عن طريق استثمار الأموال في الداخل.

#### - مؤشرات الربحية:

أ- معدل العائد الموزع على الودائع الاستثمارية =  $\frac{\text{العوائد الموزعة}}{\text{متوسط رصيد الودائع الاستثمارية}}$

ب- معدل العائد على حقوق الملكية =  $\frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$

ج- معدل العائد على إجمالي الموارد =  $\frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{إجمالي الموارد}}$

## 2- معايير تقييم أداء المصارف الإسلامية المستمدة من أحكام الشريعة الإسلامية:

نظراً للطبيعة المميزة للمصارف الإسلامية توجد العديد من النسب المالية التي تستخدم بالمصارف الإسلامية ولا تستخدم بالمصارف التقليدية، ويمكن تقسيم هذه المؤشرات إلى ما يلي:

### - مؤشرات اجتماعية:

#### أ- نسبة الزكاة:

يستخدم هذا المؤشر لقياس مدى التزام المصرف الإسلامي بسداد الزكاة الشرعية الواجبة على نشاط المصرف خلال العام.

ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة الزكاة} = \frac{\text{مخصص الزكاة}}{\text{حقوق الملكية} + \text{الودائع الاستثمارية}}$$

مخصص الزكاة الذي يتم احتسابه عن أعمال المصرف سنوياً ويظهر في حساب الأرباح والخسائر، ويستحق على الأموال المستثمرة وأرباحها زكاة عروض التجارة، وهي تحسب على حقوق الملكية والودائع الاستثمارية سنوياً بمعدل 2.5% وتقوم بعض المصارف بدور إضافي في صرف حصيلة الزكاة على مستحقيها، طبقاً لما قرره الشرع الحنيف للمساهمة في تحقيق التكافل بين أفراد الشعب وعلاج المشكلات الاقتصادية، وتتضمن التقارير السنوية لغالبية المصارف الإسلامية ميزانيات خاصة بنشاط الزكاة؛ توضح مصادر أموال الزكاة وجهات إنفاقها، ويتم تدقيق الميزانية من قبل المحاسب القانوني وهيئة الرقابة الشرعية.

#### ب- نسبة القرض الحسن:

تستخدم هذه النسبة لقياس مدى قيام المصرف بأداء نشاط القرض الحسن، وهو القرض الذي يرد إلى المقرض عند نهاية المدة المتفق عليها، دون أن تدفع عنه فوائد، ودون أن يكون للمقرض الحق في المشاركة في أرباح وخسائر التجارة التي استثمر فيها القرض.

ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة القرض الحسن} = \frac{\text{القروض الحسنة}}{\text{الحسابات الجارية}}$$

حيث إن المصرف كمضارب لا يقرض من أموال المضاربة، وحقوق الملكية المستخدمة في الأصول الثابتة والجزء المستثمر يعود على المساهمين، أما الحسابات الجارية فالمصرف الإسلامي يأخذها كقروض حسنة، ولذلك فمن المناسب إقراض جزء منها قروضاً حسنة.

ج - نسبة المساعدات الاجتماعية:

تستخدم هذه النسبة لقياس مدى قيام المصارف الإسلامية بتأدية دورها الاجتماعي في مجال تقديم المساعدة لأفراد المجتمع المحيط بالمصرف، كتخصيص بند للإعانات والمحتاجين أو المساهمة في إنشاء المساجد .... إلخ.

ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة المساعدات الاجتماعية} = \frac{\text{المنفق على المساعدات}}{\text{صافي الأرباح}}$$

## 2- مؤشرات الربحية:

يمكن قياس ربحية كل صيغة من صيغ الاستثمار المستخدمة في المصرف للإسلامي، وذلك بغرض التعرف على الصيغة الاستثمارية التي تحقق أعلى معدل عائد للمصرف على سبيل المثال:

$$\text{أ- نسبة عائد المشاركة} = \frac{\text{إيرادات المشاركة}}{\text{إجمالي الاستثمارات في المشاركة}}$$

$$\text{ب- نسبة عائد المضاربة} = \frac{\text{إيرادات المضاربة}}{\text{إجمالي الاستثمارات في المضاربة}}$$

$$\text{ج- نسبة عائد المرابحة} = \frac{\text{إيرادات المرابحة}}{\text{إجمالي الاستثمارات في المرابحة}}$$

ويمكن قياس ربحية كل صيغ الاستثمار، ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{د- نسبة العائد على الاستثمارات} = \frac{\text{إيرادات الاستثمارات}}{\text{إجمالي الاستثمارات}}$$

### 3- مؤشرات الأمان:

أ- نسبة مخصصات الاستثمار:

تستخدم هذا النسبة لقياس مدى قيام المصرف بتكوين مخصصات لمقابلة الاستثمارات المشكوك في تحصيلها، حيث ترتفع مخاطر هذه الاستثمارات في المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية.

ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة مخصصات الاستثمار} = \frac{\text{مخصصات لمقابلة مخاطر الاستثمارات}}{\text{الاستثمارات المشكوك فيها}}$$

ويجب ألا تقل إجمالي المخصصات عن إجمالي الاستثمارات المشكوك في تحصيلها، وذلك بفرض أن المصرف في حالة عدم تحصيل هذه الاستثمارات يتم تغطية هذه المتأخرات من المخصصات.

ب- نسبة المتأخرات:

تستخدم هذه النسبة لقياس كفاءة وفعالية أداء المصرف في اختيار عمليات استثمار لا ينتج عنها متأخرات، بالإضافة إلى تقليل نسبة المتأخرات والعمل على تحصيلها، حيث لا تدر المتأخرات أي عوائد بالمصارف الإسلامية في الوقت الذي تقوم فيه المصارف التقليدية بأخذ فوائد تأخير عن هذه الأموال المتأخرة السداد.

ويشير انخفاض هذه النسبة من عام لآخر إلى كفاءة إدارة المصرف في تحصيل مستحقات الاستثمار، وإعادة استثمارها مرة أخرى؛ بما يؤدي إلى زيادة العوائد الناتجة عن نشاط الاستثمار، وبالتالي زيادة العوائد على الودائع.

ويكون المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة المتأخرات} = \frac{\text{متأخرات الاستثمارات}}{\text{رصيد الاستثمارات}}$$





## الفصل الخامس

### تطبيقات عملية

1. طرق احتساب أسعار الفائدة
2. طرق تسديد القروض



## 5. تطبيقات عملية

إن الفائدة كما ذكرت التعامل بها حرام إلا أنه يمكن دراستها والاستفادة منها فيما لا يخالف شرع الله، حيث إن كثيراً من النظريات المالية والاستثمارية، وتقييم المشروعات ودراسة الجدوى الاقتصادية، وتحديد كلفة رأس المال ودراسة الفرصة البديلة، تعتمد اعتماداً كبيراً على معرفة الفائدة من خلال إيجاد القيمة الحالية وسعر الخصم، ومعدل العائد المطلوب غيرها من المواضيع المتعلقة بالفائدة.

### 1.5 طرق احتساب أسعار الفائدة:

يعرف سعر الفائدة بأنه: النسبة المئوية على مبلغ معين اقترض أو أودع لفترة زمنية محددة.

وسعر الفائدة عملة ذات وجهين؛ لأنه من جانب يعد كلفة على الاستثمارات، ويساهم في تحديد هيكل رأس المال وكلفته، ويتمثل بسعر الفائدة المحسوب على الأموال المقترضة، ومن جانب آخر يعد عائداً لمالك المال، ويتمثل بسعر الفائدة المحسوب على الأموال المودعة والمستثمرة.

عليه يمكن تعريف الفائدة: بأنها ما استحق على مبلغ ما اقترض أو أودع لفترة معينة، غالباً ما تكون سنة، وأن سعر الفائدة عندها يمثل النسبة المئوية لمبلغ الفائدة نسبة إلى المبلغ المقترض أو المودع.

وتلعب معدلات أسعار الفائدة دوراً أساسياً في توجيه قرارات الاستثمار والتمويل، وتتأثر أسعار الأوراق المالية بمعدلات الفائدة، ويختلف تأثيرها من أداة إلى أخرى، فرفع سعر الفائدة له تأثير سلبي على أسعار الأوراق المالية، والسندات أكثر تأثراً بسعر الفائدة من الأسهم، وذلك لأن عائدها ثابت، والسندات الحكومية والقصيرة الأجل أكثر تأثراً؛ لأن عائدها منخفض عن السندات غير الحكومية والطويلة الأجل ذات العائد المرتفع نسبياً، وتختلف معدلات أسعار الفائدة على القروض حسب سياسة المصرف المركزي الكمية والكيفية، وسياسة المصرف مانح الائتمان، فمعدل سعر الفائدة يكون منخفض نسبياً في القطاعات التي يهدف المصرف المركزي لتحقيق تنمية اقتصادية بها كالقروض التي تمنح من قبل المصارف المتخصصة الصناعية أو الزراعية أو العقارية، كما أن بعض المصارف تتعامل بأسعار فائدة مختلفة بحسب طبيعة العميل الذي تتعامل معه، إذ تأخذ بنظر الاعتبار المخاطرة التي تتعرض لها، والتي يعكسها تحليل طلب الائتمان، في سمعة وأهلية العميل، وقدرته على السداد،

والضمانات المقدمة، وعلاقته مع المصرف، والغرض من الائتمان، والنظرة المستقبلية والظروف المحيطة.

ويوجد نوعان من الفائدة المستخدمة في الحياة العملية، هما الفائدة البسيطة والفائدة المركبة.

- **الفائدة البسيطة:** هي فائدة تحسب على الأصل في نهاية كل فترة زمنية، ولا تضاف عليه بحيث يظل الأصل ثابتاً طوال مدة الاستثمار، وتبقى قيمة الفائدة ثابتة لا تتغير أيضاً.

- **الفائدة المركبة:** فهي تلك الفائدة التي تضاف إلى الأصل في نهاية كل فترة زمنية، فيتزايد بها الأصل فترة بعد فترة ليتكون أصل جديد أكبر من الأصل الأول، وهذا يعني أن الفائدة تضاف إلى رأس المال في نهاية كل فترة مكونة بذلك أصلاً جديداً.

ولقد جرت العادة على استخدام الفائدة البسيطة في حالات القروض والاستثمارات قصيرة الأجل، في حين أن الفائدة المركبة تستخدم في حالات القروض والاستثمارات طويلة الأجل.

وتتوقف قيمة الفائدة (ف) على ثلاثة عناصر:

1- أصل المبلغ المستثمر أو المقترض (أ).

2- معدل الفائدة (ع).

3- مدة الاستثمار أو الاقتراض (ن).

### 1.1.5 احتساب الفائدة البسيطة:

ولحساب الفائدة نضرب العوامل الثلاثة في بعضها.

$$\text{الفائدة} = \text{الأصل} \times \text{معدل الفائدة} \times \text{المدة}$$

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$\text{والجملة} = \text{الأصل} + \text{الفائدة}$$

$$ج = أ + ف$$

$$ج = أ + أ \times ع \times ن$$

$$ج = أ(1 + ع ن)$$

ويوجد نوعان من الفائدة البسيطة هما: الفائدة الصحيحة والفائدة التجارية.

- الفائدة الصحيحة: تحسب الفائدة على أساس أيام السنة الفعلية 365 يوم إذا كانت السنة بسيطة، وعلى أساس 366 يوم إذا كانت السنة كبيسة، ونرمز لها بالرمز (ف ص).

- الفائدة التجارية: تحسب الفائدة على أساس أن عدد أيام السنة 360 يوم بصرف النظر عن كونها بسيطة أو كبيسة، وذلك لأن الأصل في العمليات التجارية أن تكون متسمة بالبعد عن التعقيدات الحسابية، ونرمز لها بالرمز (ف ت).

ومن البديهي أن الفائدة التجارية أكبر من الفائدة الصحيحة في حالة ثبات المبلغ والمعدل والمدة، وذلك لأن المقام في حالة الفائدة التجارية أصغر من المقام في حالة الفائدة الصحيحة، وذلك في حالة احتساب الزمن بالأيام، أما في حالة كان الزمن بالسنوات أو الشهور فلا يوجد فرق بينهما، وذلك كما هو موضح بالآتي:

- المدة بالسنوات: لا يوجد فرق بين الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة عند احتساب الزمن بالسنوات.

مثال: افترض شخص مبلغ 1000 دينار لمدة 3 سنوات بمعدل فائدة بسيطة 4% سنوياً، احسب الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة والجملة.

**الحل:**

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$\text{الفائدة التجارية} = 3 \times 0.04 \times 1000 = 120 \text{ دينار}$$

$$\text{الفائدة الصحيحة} = 3 \times 0.04 \times 1000 = 120 \text{ دينار}$$

$$ج = أ + ف$$

$$ج = 120 + 1000 = 1120 \text{ دينار}$$

أو:

$$ج = أ ( 1 + ع )$$

$$ج = 1000 ( 1 + 3 \times 0.04 )$$

$$ج = 1120 \text{ دينار}$$

- المدة بالشهور: لا يوجد فرق بين الفائدة التجارية أو الفائدة الصحيحة عند احتساب الزمن بالشهور.

**مثال:** احسب الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة لمبلغ 4500 دينار إذا كانت مدة الاستثمار 8 شهور، ومعدل الفائدة 6 % سنوياً.

**الحل:**

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$= \frac{8}{12} \times 0.06 \times 4500$$

$$\text{الفائدة التجارية} = 180 \text{ دينار}$$

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$= \frac{8}{12} \times 0.06 \times 4500$$

$$\text{ف} = 180 \text{ دينار}$$

الفائدة الصحيحة = 180 دينار

$$ج = أ ( 1 + ع )$$

$$ج = 4500 ( 1 + 0.06 \times \frac{8}{12} )$$

$$ج = 4680 \text{ دينار}$$

نلاحظ أنه لا يوجد فرق بين الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة إذا كانت المدة بالشهور أو السنوات.

- المدة بالأيام: يوجد فرق بين الفائدة التجارية، والفائدة الصحيحة عند احتساب الزمن بالأيام، وذلك كالآتي:

- الفائدة الصحيحة (ف ص):

إذا كان تاريخ السنة يقبل القسمة على 4 مع باقي اعتبرت السنة بسيطة، والتي فيها شهر فبراير 28 يوم، وعدد أيامها 365 يوم.

أما إذا كان تاريخ السنة يقبل القسمة على 4 بدون باقي اعتبرت السنة كبيسة، والتي فيها شهر فبراير 29 يوم، وعدد أيامها 366 يوم.

$$ن = \frac{\text{الأيام}}{365} \text{ إذا كانت السنة بسيطة}$$

$$ن = \frac{\text{الأيام}}{366} \text{ إذا كانت السنة كبيسة}$$

وإذا ذكرت المدة بالأيام، ولم تحدد السنة اعتبرت السنة بسيطة.

والقاعدة المتبعة في احتساب زمن الاستثمار بالأيام هي أن يوم الإيداع لا يحسب أما يوم السحب يحسب.

- الفائدة التجارية (ف ت):

إن عدد أيام السنة 360 يوم بصرف النظر عن كونها بسيطة أو كبيسة، وذلك لأن الأصل في العمليات التجارية أن تكون متسمة بالبعد عن التعقيدات الحسابية، ونرمز لها بالرمز (ف ت).

ن =  $\frac{\text{الأيام}}{360}$  إذا كانت السنة بسيطة أو كبيسة.

مثال: أودع شخص مبلغ 1000000 دينار لمدة 50 يوم بمصرف تجاري في عام 2020م وبمعدل فائدة بسيطة 6% سنوياً.

احسب الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة.

**الحل:**

$$\text{ف ت} = \text{أ} \times \text{ع} \times \text{ن}$$

$$8333.33 \text{ دينار} = \frac{50}{360} \times 0.06 \times 1000000 =$$

$$503.75 = \frac{2015}{4} \text{ (تقبل القسمة على 4 مع باقي) سنة بسيطة عدد أيامها 365 يوم}$$

$$\text{ف ص} = \text{أ} \times \text{ع} \times \text{ن}$$

$$8219.17 \text{ دينار} = \frac{50}{365} \times 0.06 \times 1000000 =$$

مثال: أودع شخص مبلغ 4500 دينار في أحد المصارف التجارية، وذلك في يوم 25-2020م بمعدل فائدة بسيطة 4% سنوياً، وفي يوم 14-6 من نفس العام قام بسحب جملة المستحق له.

احسب الفائدة الصحيحة والجملة.

**الحل:**

$505 = \frac{2020}{4}$  (تقبل القسمة على 4 بدون باقي) سنة كبيسة شهر فبراير 29 يوم عدد أيام السنة 366 يوم.

الشهور 6 5 4 3 2

$$\text{المدة بالأيام} = 14 + 31 + 30 + 31 + 25 - 29 = 110 \text{ يوم}$$

$$\text{ف ص} = \text{أ} \times \text{ع} \times \text{ن}$$



$$\frac{110}{366} \times 0.04 \times 4500 =$$

الفائدة = 54.098 دينار

$$ج = أ + ف$$

$$الجملة = 4500 + 54.089 = 4554.098 \text{ دينار}$$

مثال: أودع شخص في مصرف تجاري مبلغ 1400 دينار في 5-7-2021م وبمعدل فائدة بسيطة 6% سنوياً، ثم سحب جملة المستحق له في 5-11 من نفس العام.

احسب جملة المستحق.

**الحل:**

إذا كان يوم الإيداع نفسه يوم السحب فإن المدة تحسب بالشهور.

مدة الاستثمار من 5-7 إلى 5-11 من نفس العام.

$$ن = 4 \text{ شهور}$$

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$\frac{4}{12} \times 0.06 \times 1400 =$$

الفائدة = 28 دينار

$$ج = أ + ف$$

$$الجملة = 1400 + 28 = 1428 \text{ دينار}$$

مثال: قارن بين الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة لمبلغ 2000000 دينار استثمر لمدة 50 يوم من أيام عام 2021م بمعدل فائدة 4% سنوياً.

**الحل:**

$$505.25 = \frac{2021}{4} \text{ (تقبل القسمة على 4 مع باقي) سنة بسيطة عدد أيامها 365 يوم}$$

$$\text{ف ت} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{360}$$

$$\frac{50}{360} \times 0.04 \times 2\,000\,000 =$$

الفائدة التجارية = 11111.11 دينار

$$\text{ف ص} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{365}$$

$$\frac{50}{365} \times 0.04 \times 2\,000\,000 =$$

الفائدة الصحيحة = 10958.90 دينار

الفائدة التجارية أكبر من الفائدة الصحيحة إذا كان الزمن بالأيام.

مثال: أودع شخص مبلغاً وقدره 7000000 دينار في 15-5-2021م بمعدل فائدة 5.5% سنوياً وفي 7-8-2021م قام بسحب جملة المستحق له.

احسب الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة.

**الحل:**

$$\frac{2021}{4} = 505.25 \text{ (تقبل القسمة على 4 مع باقي) سنة بسيطة عدد أيامها 365 يوم}$$

الشهور 8 7 6 5

$$\text{المدة بالأيام} = 16 + 30 + 31 + 7 = 84 \text{ يوم}$$

$$\text{ف ت} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{360}$$

$$\frac{84}{360} \times 0.055 \times 7\,000\,000 =$$

الفائدة التجارية = 89833.33 دينار

$$\text{ف ص} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{365}$$

$$\frac{84}{365} \times 0.055 \times 7000000 =$$

الفائدة الصحيحة = 88602.7 دينار

الفائدة التجارية أكبر من الفائدة الصحيحة.

**مثال:** احسب الفائدة التجارية والفائدة الصحيحة إذا كان الأصل 1500000 دينار ومعدل الفائدة 4% سنوياً والمدة تبدأ من 19-1-2020 وتنتهي في 23-4 من نفس العام.

**الحل:**

$505 = \frac{2020}{4}$  (تقبل القسمة على 4 بدون باقي) سنة كبيسة عدد أيامها 366 يوم شهر فبراير 29 يوم.

الشهور 1 2 3 4

المدة بالأيام = 12 + 29 + 31 + 23 = 95 يوم

$$\text{ف ت} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{360}$$

$$\frac{95}{360} \times 0.04 \times 1500000 =$$

الفائدة التجارية = 15833.3 دينار

$$\text{ف ص} = \text{أ} \times \text{ع} \times \frac{\text{الأيام}}{366}$$

$$\frac{95}{366} \times 0.04 \times 1500000 = \text{ف ص}$$

الفائدة الصحيحة = 15573.8 دينار

الفائدة التجارية أكبر من الفائدة الصحيحة.

وهذا هو السبب الرئيسي لاستعمال المصارف التجارية للفائدة التجارية عند احتساب الفوائد على القروض، واستعمال الفائدة الصحيحة عند احتساب الفوائد على الإيداعات للعملاء.

وعلى ضوء ما تقدم تكون المعادلات لحساب كل من الفائدتين التجارية والصحيحة في حالة المدة بالأيام كالآتي:

$$ف ت = أ \times ع \times \frac{\text{الأيام}}{360}$$

$$ف ص = أ \times ع \times \frac{\text{الأيام}}{365} \quad \text{إذا كانت السنة بسيطة}$$

أو:

$$ف ص = أ \times ع \times \frac{\text{الأيام}}{366} \quad \text{إذا كانت السنة كبيسة}$$

#### - الطرق المختصرة لحساب الفائدة:

لا تقتصر العمليات المالية ذات الأجل القصير على مبلغ واحد، وإنما في الواقع قد تتضمن عدة مبالغ ولمدد مختلفة.

تستخدم طريقة النمر في المصارف التقليدية لاحتساب مجموع الفوائد عندما يكون هناك عدد من المبالغ تستثمر لفترات زمنية مختلفة، وبمعدل فائدة مشترك، أما في المصارف الإسلامية تستخدم طريقة النمر في احتساب الربح المستحق لكل حساب استثماري من الربح الإجمالي، عندما يكون هناك عدة حسابات استثمار (مضاربة مشتركة) تختلف من حيث المقدار ومدة الاستثمار.

نفرض أن المبالغ المستثمرة هي أ1	أ2	أ3	والمدة .....
$\frac{1ي}{\text{عدد أيام السنة}}$	$\frac{2ي}{\text{عدد أيام السنة}}$	$\frac{3ي}{\text{عدد أيام السنة}}$	والمدة .....
$\frac{1و}{12}$	$\frac{2و}{12}$	$\frac{3و}{12}$	والمدة .....
ت1	ت2	ت3	.....

ومعدل الفائدة المشترك ع

- المدة بالأيام:

$$\text{فائدة المبلغ الأول} = 1أ \times ع \times \frac{1ي}{\text{عدد أيام السنة}}$$

$$\text{فائدة المبلغ الثاني} = 2أ \times ع \times \frac{2ي}{\text{عدد أيام السنة}}$$

$$\text{فائدة المبلغ الثالث} = 3أ \times ع \times \frac{3ي}{\text{عدد أيام السنة}}$$

$$\text{مجموع الفوائد} = 1أ \times ع \times \frac{1ي}{\text{عدد أيام السنة}} + 2أ \times ع \times \frac{2ي}{\text{عدد أيام السنة}} + 3أ \times ع \times \frac{3ي}{\text{عدد أيام السنة}}$$

$$\text{مجموع الفوائد} = \frac{ع}{\text{عدد أيام السنة}} (1أ \times 1ي + 2أ \times 2ي + 3أ \times 3ي)$$

$$\text{مجموع الفوائد} = \frac{ع}{\text{عدد أيام السنة}} (\text{مجموع النمر})$$

- المدة بالشهور:

$$\text{فائدة المبلغ الأول} = 1أ \times ع \times \frac{1و}{12}$$

$$\text{فائدة المبلغ الثاني} = 2أ \times ع \times \frac{2و}{12}$$

$$\text{فائدة المبلغ الثالث} = 3أ \times ع \times \frac{3و}{12}$$

$$\text{مجموع الفوائد} = 1أ \times ع \times \frac{1و}{12} + 2أ \times ع \times \frac{2و}{12} + 3أ \times ع \times \frac{3و}{12}$$

$$\text{مجموع الفوائد} = \frac{ع}{12} (1أ \times 1و + 2أ \times 2و + 3أ \times 3و)$$

$$\text{مجموع الفوائد} = \frac{ع}{12} (\text{مجموع النمر})$$

- المدة بالسنوات:

$$\text{مجموع الفوائد} = 1أ \times ع \times 1 + 2أ \times ع \times 2 + 3أ \times ع \times 3$$

$$\text{مجموع الفوائد} = ع (1أ \times 1 + 2أ \times 2 + 3أ \times 3)$$

$$\text{مجموع الفوائد} = ع (\text{مجموع النمر})$$

مثال: اقترض شخص المبالغ التالية من أحد المصارف بمعدل فائدة 5% سنوياً.

1000 دينار لمدة 3 شهور.

2000 دينار لمدة 7 شهور.

3000 دينار لمدة 9 شهور.

المطلوب: احتساب مجموع الفوائد.

**الحل:**

المبالغ × المدة = النمر

$$3000 = 3 \times 1000$$

$$14000 = 7 \times 2000$$

$$\underline{27000} = 9 \times 3000$$

$$44000 = \text{مجموع النمر}$$

$$\text{مجموع الفوائد} = \frac{\text{ع}}{12} \times \text{مجموع النمر}$$

$$44000 \times \frac{0,05}{12} =$$

$$\text{مجموع الفوائد} = 183.33 \text{ دينار}$$

مثال: أودع مجموعة من العملاء في أحد المصارف الإسلامية في حساب استثمار بالمضاربة المشتركة المبالغ التالية:

العَميل	قيمة الوديعة الاستثمارية	تاريخ الإيداع
أ	5000	2021-2-6م
ب	6000	2021-4-15م
ج	8000	2021-5-15م

فإذا علمت أن إجمالي الأرباح المتحققة من المضاربة المشتركة في نهاية العام في 31-12-2021م بعد خصم كافة المصروفات 3452 دينار.

المطلوب: احتساب الربح المستحق لكل عميل.

الحل:

$$505.25 = \frac{2021}{4} \text{ سنة بسيطة عدد أيام السنة } 365 \text{ يوم شهر فبراير } 28 \text{ يوم.}$$

الشهور	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	إجمالي مدة الاستثمار
مدة استثمار وديعة العميل أ	22	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	328
مدة استثمار وديعة العميل ب			15	31	30	31	31	30	31	30	31	260
مدة استثمار وديعة العميل ج					16	30	31	31	30	31	31	230

$$\text{المبلغ} \times \text{المدة} = \text{النمر}$$

$$1640000 = 328 \times 5000$$

$$1560000 = 260 \times 6000$$

$$1840000 = 230 \times 8000$$

$$5040000 = \text{مجموع النمر}$$

$$\text{مجموع الأرباح المتحققة} = \frac{\text{ع}}{365} \times \text{مجموع النمر}$$

$$5040000 \times \frac{\text{ع}}{365} = 3452$$

$$\text{ع } 5040000 = 1259980$$

$$\text{ع (معدل الربحية المتحقق)} = \frac{1259980}{5040000} = 0.25 = 25\%$$

$$1123.2 = \frac{328}{365} \times 0.25 \times 5000 = \text{الربح المستحق للعميل أ}$$

$$1068.5 = \frac{260}{365} \times 0.25 \times 6000 = \text{الربح المستحق للعميل ب}$$

$$\frac{1260.3}{3452} = \frac{230}{365} \times 0.25 \times 8000 = \text{ج} = \text{الربح المستحق للعميل ج}$$

نلاحظ أن مجموع الأرباح المستحقة للعملاء (أ- ب- ج) تساوي مجموع الأرباح المتحققة 3452 من المضاربة المشتركة بعد خصم كافة المصروفات.

مثال: أودع مجموعة من العملاء في أحد المصارف الإسلامية في حساب استثمار بالمضاربة المشتركة المبالغ التالية:

العميل	قيمة الوديعة الاستثمارية	مدة الاستثمار
أ	3000	3 شهور
ب	5000	6 شهور
ج	6000	12 شهر

فإذا علمت أن إجمالي الأرباح المتحققة من المضاربة المشتركة في نهاية العام بعد خصم كافة المصروفات 1850 دينار.

المطلوب: احتساب الربح المستحق لكل عميل.

**الحل:**

$$\text{المبلغ} \times \text{المدة} = \text{النمر}$$

$$9000 = 3 \times 3000$$

$$30000 = 6 \times 5000$$

$$\underline{72000} = 12 \times 6000$$

$$111000 = \text{مجموع النمر}$$

$$\text{مجموع الأرباح المتحققة} = \frac{\text{ع}}{12} \times \text{مجموع النمر}$$

$$111000 \times \frac{\text{ع}}{12} = 1850$$

$$\text{ع (معدل الربحية المتحقق)} = \frac{22200}{111000} = 0.20 = 20\%$$



$$150 = \frac{3}{12} \times 0.20 \times 3000 = \text{الربح المستحق للعميل أ}$$

$$500 = \frac{6}{12} \times 0.20 \times 5000 = \text{الربح المستحق للعميل ب}$$

$$\frac{1200}{12} = \frac{12}{12} \times 0.20 \times 6000 = \text{الربح المستحق للعميل ج}$$

$$1850$$

نلاحظ أن مجموع الأرباح المستحقة للعملاء (أ- ب- ج) تساوي مجموع الأرباح المتحققة 1850 من المضاربة المشتركة بعد خصم كافة المصروفات.

مثال: أودع مجموعة من العملاء في أحد المصارف الإسلامية في حساب استثمار بالمضاربة المشتركة المبالغ التالية:

العميل	قيمة الوديعة الاستثمارية	مدة الاستثمار
أ	4000	سنة
ب	5000	سنتين
ج	10000	3 سنوات

فإذا علمت أن إجمالي الأرباح المتحققة من المضاربة المشتركة في نهاية العملية الاستثمارية بعد خصم كافة المصروفات 13200 دينار.

المطلوب: احتساب الربح المستحق لكل عميل.

**الحل:**

$$\text{المبلغ} \times \text{المدة} = \text{النمر}$$

$$4000 = 1 \times 4000$$

$$10000 = 2 \times 5000$$

$$\underline{30000} = 3 \times 10000$$

$$44000 = \text{مجموع النمر}$$

$$\text{مجموع الأرباح المتحققة} = \text{ع} \times \text{مجموع النمر}$$

$$44000 \times \text{ع} = 13200$$

$$\text{ع (معدل الربحية المتحقق)} = \frac{13200}{44000} = 0.3 = 30\%$$

$$1200 = 1 \times 0.3 \times 4000 = \text{الربح المستحق للعميل أ}$$

$$3000 = 2 \times 0.3 \times 5000 = \text{الربح المستحق للعميل ب}$$

$$9000 = 3 \times 0.3 \times 10000 = \text{الربح المستحق للعميل ج}$$

$$\underline{\quad\quad\quad}$$
$$13200$$

نلاحظ أن مجموع الأرباح المستحقة للعملاء (أ- ب- ج) تساوي مجموع الأرباح المتحققة 13200 من المضاربة المشتركة بعد خصم كافة المصروفات.

### - احتساب جملة الدفعات المتساوية:

من المعروف في الأوساط المالية أن أحد الطرق المتبعة في استثمار المال، هي الإيداع في المصارف التجارية، وقد يكون الإيداع على دفعات متساوية، أو غير متساوية.

فالدفعات المتساوية: هي عبارة عن مبالغ متساوية القيمة تدفع بصفة دورية، وعلى فترات متساوية من الزمن.

وتنقسم الدفعات المتساوية إلى نوعين:

1- الدفعات العادية: وهي عبارة عن دفعات متساوية تدفع في آخر نهاية كل فترة زمنية، ويطلق عليها دفعات السداد.

2- الدفعات الفورية: وهي عبارة عن دفعات متساوية تدفع في أول أو بداية كل فترة زمنية، ويطلق عليها دفعات الاستثمار.

مبلغ الدفعة: يسمى كل مبلغ من مبالغ الدفعة.

الفترة الزمنية الفاصلة: هي الفترة الزمنية التي تفصل بين تاريخي استحقاق دفعتين متتاليتين.

فإذا كانت الفترة الزمنية الفاصلة 6 شهور نقول عنها دفعة نصف سنوية =  $\frac{6}{12}$

وإذا كانت الفترة الزمنية الفاصلة 3 شهور نقول عنها دفعة ربع سنوية =  $\frac{3}{12}$

وإذا كانت الفترة الزمنية الفاصلة شهراً نقول عنها دفعة شهرية =  $\frac{1}{12}$

- احتساب جملة الدفعات المتساوية العادية:

جملة الدفعات العادية = مجموع مبالغ الدفعة + مجموع فوائدها

جملة الدفعات العادية = مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة +  $\frac{1}{2}$  مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة  $\times$  معدل الفائدة  $\times$  الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة - 1).

- احتساب جملة الدفعات المتساوية الفورية:

جملة الدفعات الفورية = مجموع مبالغ الدفعة + مجموع فوائدها

جملة الدفعات الفورية = مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة +  $\frac{1}{2}$  مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة  $\times$  معدل الفائدة  $\times$  الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة + 1)

مثال: كان شخص يقوم بإيداع مبلغ قيمته 50 ديناراً شهرياً، والمصرف يحسب فائدة بسيطة بمعدل 5% سنوياً.

احسب جملة ما يتكون لديه في المصرف في نهاية سنتين، إذا كان الإيداع في نهاية كل شهر.

**الحل:**

مبلغ الدفعة = 50 عدد مرات الدفعة = 24 الفترة الزمنية الفاصلة =  $\frac{1}{12}$   
معدل الفائدة =  $\frac{5}{100}$

جملة الدفعات العادية = مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة +  $\frac{1}{2}$  مبلغ الدفعة  $\times$  عدد مرات الدفعة  $\times$  معدل الفائدة  $\times$  الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة - 1)

$$\text{جملة الدفعات العادية} = 50 \times 24 + \frac{1}{2} \times 50 \times 24 \times \frac{5}{100} \times (24 - 1)$$

$$\text{جملة الدفعات العادية} = 1200 + 57.5$$

$$= 1257.5 \text{ دينار}$$

مثال: كان شخص يقوم بإيداع مبلغ قيمته 100 دينار بداية كل 3 شهور لمدة سنة،  
والمصرف يحسب فائدة بسيطة بمعدل 4% سنوياً.

احسب جملة المستحق له في نهاية السنة.

**الحل:**

$$\begin{aligned} \text{مبلغ الدفعة} &= 10 & \text{عدد مرات الدفعة} &= 4 & \text{الفترة الزمنية الفاصلة} &= \frac{3}{12} \\ \text{معدل الفائدة} &= \frac{4}{100} \end{aligned}$$

جملة الدفعات الفورية = مبلغ الدفعة × عدد مرات الدفعة + مبلغ الدفعة × عدد مرات  
الدفعة × معدل الفائدة × الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة + 1)

$$\text{جملة الدفعات الفورية} = 10 + 4 \times 100 \times \frac{1}{2} + 4 \times 100 \times \frac{3}{12} (1 + 4)$$

$$10 + 400 =$$

$$= 410 \text{ دينار}$$

مثال: أودع شخص في مصرف مبلغ 100 دينار في بداية كل شهر من الشهور  
الخمسة الأولى من عام 2020 ، ثم أودع ضعف هذا المبلغ في بداية كل شهر من  
الشهور الباقية من نفس العام.

المطلوب: احتساب جملة المستحق له في المصرف في 31-12-2020 إذا كان معدل  
الفائدة البسيطة 4% سنوياً.

**الحل:**

جملة الدفعات الفورية = مبلغ الدفعة × عدد مرات الدفعة + مبلغ الدفعة × عدد مرات  
الدفعة × معدل الفائدة × الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة + 1)

$$\text{جملة الدفعات الفورية} = 100 + 5 \times 100 \times \frac{1}{2} + \frac{4}{100} \times 5 \times 100 \times \frac{1}{12} (1 + 5)$$

$$= 500 + 5 =$$

جملة الدفعات الفورية للشهور الخمسة الأولى = 505 دينار

جملة الدفعات الفورية = مبلغ الدفعة × عدد مرات الدفعة +  $\frac{1}{2}$  مبلغ الدفعة × عدد مرات  
الدفعة × معدل الفائدة × الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة + 1)

$$\text{جملة الدفعات الفورية} = 7 \times 200 + \frac{1}{2} \times 200 \times \frac{4}{100} \times 7 \times (1 + 7)$$
$$18.67 + 1400 =$$

جملة الدفعات الفورية للشهور الباقية = 1418.67 دينار

جملة الدفعات الفورية في 31-12-2020 = 505 + 1418.67

$$= 1923.67 \text{ دينار}$$

### 2.1.5 احتساب الفائدة المركبة:

سبق أن أوضحنا أن الفائدة البسيطة تحسب على أصل المبلغ المستثمر، ولهذا الأصل يظل ثابتاً طول مدة الاستثمار، مما يترتب عليه تساوي الفائدة البسيطة في نهاية كل فترة زمنية خلال هذه المدة.

أما في حالة الفائدة المركبة فإن الفائدة تضاف في نهاية كل فترة زمنية إلى أصل المبلغ المستثمر لكي ينتج أصل جديد يكون دائماً أكبر من الأصل القديم بمقدار الفائدة المستحقة عن تلك الفترة.

وكما ذكرنا أن العوامل التي تؤثر في الفائدة ثلاثة هي:

1- المبلغ المستثمر أو الأصل ونرمز له بالرمز (أ).

2- معدل الفائدة ونرمز له بالرمز (ع).

3- المدة ونرمز لها بالرمز (ن).

وعليه فإن الجملة التي يؤول إليها المبلغ المستثمر، أو الأصل في نهاية مدة الاستثمار يمكن إيجادها على النحو التالي:

السنة الأولى:

الأصل = أ

الفائدة المستحقة في نهاية السنة الأولى = أ × ع × 1

الجملة في نهاية السنة الأولى = أ + ف

= أ + أ × ع

= أ ( 1 + ع )

= الأصل الجديد في بداية السنة الثانية.

السنة الثانية:

الأصل = أ ( 1 + ع )

الفائدة المستحقة في نهاية السنة الثانية = أ ( 1 + ع ) × ع × 1

الجملة في نهاية السنة الثانية =  $A(1 + E) + A(1 + E) \times E$

$$= A(1 + E)(1 + E)$$

$$= A(1 + E)^2$$

= الأصل الجديد في بداية السنة الثالثة

وهكذا يمكننا أن نثبت بالمثل أن :

الجملة في نهاية السنة الثالثة =  $A(1 + E)^3$

وفي نهاية  $n$  من السنوات =  $A(1 + E)^n$

$$C = A(1 + E)^n$$

الفائدة = الجملة - الأصل

$$= A(1 + E)^n - A$$

$$F = A[1 - (1 + E)^n]$$

هذا وتوجد عدة طرق لحساب قيمة  $A(1 + E)^n$  في حل معادلتني الجملة والفائدة من أهمها:

1- استخدام الحسابات الإلكترونية.

2- استخدام جداول الفائدة المركبة.

مثال: قام شخص بإيداع مبلغ قيمته 3000 دينار لمدة 10 سنوات بمعدل فائدة مركبة 4% سنوياً.

احسب جملة المستحق له.

**الحل:**

$$C = A(1 + E)^n$$

$$= 3000 (1 + 0.04)^{10}$$

$$= 1.48024 \times 3000 =$$

$$\text{الجملة} = 4440.27 \text{ دينار}$$

**مثال:** قام شخص بإيداع مبلغ قيمته 7000 دينار لمدة 10 سنوات، وعشرة شهور، وعشرة أيام بمعدل فائدة مركبة 7% سنوياً.

احسب جملة المستحق له.

**الحل:**

$$n = 10 = \frac{10}{12} + \frac{10}{365} + 0.027 + 0.833 + 10 = 10.861 \text{ سنة}$$

$$ج = (ع + 1)^n$$

$$ج = 7000 (1 + 0.07)^{10.861}$$

$$= 2.0851 \times 7000 =$$

$$\text{الجملة} = 14595.7 \text{ دينار}$$

- احتساب جملة الدفعات المتساوية:

الدفعات المتساوية عبارة عن مبالغ تدفع دورياً على فترات متساوية من الزمن، والفترة التي تفصل المبالغ قد تكون سنوية، أو نصف سنوية، أو ربع سنوية، أو أي فترة زمنية أخرى يتفق عليها.

وفي حالة الدفعات المالية المتساوية والمستثمرة بفائدة مركبة نجد أن الفائدة تضاف إلى مبلغ الدفعة في نهاية كل فترة زمنية، وتحسب على المبلغ الجديد للدفعة خلال الفترة الزمنية الثانية، وهكذا.

وتنقسم الدفعات من حيث تاريخ سداد كل دفعة منها إلى:

1- دفعات عادية (دفعات السداد): وهي الدفعات التي يسدد كل منها في آخر كل فترة زمنية فاصلة.



2- دفعات فورية (دفعات الاستثمار): وهي الدفعات التي يسدد كل منها في أول كل فترة زمنية فاصلة.

- احتساب جملة الدفعات العادية:

$$\text{جملة الدفعات العادية} = \text{مبلغ الدفعة} \times \frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}$$

- احتساب جملة الدفعات الفورية:

$$\text{جملة الدفعات الفورية} = \text{مبلغ الدفعة} \times (ع + 1) \times \frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}$$

مثال: كان شخص يقوم بإيداع مبلغ قيمته 300 دينار في آخر كل سنة لمدة 10 سنوات على أساس معدل فائدة مركبة 6% سنوياً.

احسب جملة ما يستحق له في حسابه.

**الحل:**

$$\text{جملة الدفعات العادية} = \text{مبلغ الدفعة} \times \frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}$$

$$\text{جملة الدفعات العادية} = 300 \times \frac{1 - 10^{-10}(0.06 + 1)}{0.06}$$

$$\frac{1 - 1.7908}{0.06} \times 300 =$$

$$= 3954 \text{ دينار}$$

مثال: قام شخص بإيداع دفعة قدرها 200 دينار في أحد المصارف في بداية كل سنة ولمدة 10 سنوات، وبمعدل فائدة مركبة 7% سنوياً.

احسب جملة المستحق له في نهاية 10 سنوات.

**الحل:**

$$\frac{1 - (ع + 1)^{-n}}{ع} \times (ع + 1) \times \text{مبلغ الدفعة} = \text{جملة الدفعات الفورية}$$

$$\frac{1 - 10(0.07 + 1)}{0.07} \times (0.07 + 1) \times 200 =$$

$$\frac{1 - 1.967}{0.07} \times 1.07 \times 200 =$$

$$\frac{0.967}{0.07} \times 1.07 \times 200 =$$

$$= 2956 \text{ دينار}$$

## 2.5 طرق تسديد القروض:

القروض تتشابه من حيث الحصول عليها، ولكن تختلف من حيث طريقة السداد، وذلك حسب الاتفاق بين المصرف المقرض (الدائن) والعميل المقترض (المدين)، مما يترتب على ذلك اختلاف معدل الفائدة الاسمي عن معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض قبل الضريبة)، وذلك حسب طريقة السداد.

### 1.2.5 طرق تسديد القروض القصيرة الأجل:

ومن الطرق المتبعة في السداد:

أ- تسديد القرض والفوائد في نهاية مدة معينة: في هذه الطريقة يتم الاتفاق على سداد القرض وفوائده في نهاية مدة القرض، وقد يطلب العميل المقترض تأجيل سداد القرض وفوائده إلى مدة جديدة مقابل فوائد تأخير تدفع إلى المصرف المقرض.

ولا تختلف طريقة احتساب جملة القرض وفقاً لهذه الطريقة عن احتساب جملة مبلغ معين في نهاية مدة معينة جملة المستحق للعميل أو ما يسدده العميل.

الجملة (جملة ما يسدده العميل) = مبلغ القرض ( + 1 معدل الفائدة × المدة )

$$ج = أ (1 + ع ن)$$

وفي هذه الطريقة نجد أن معدل الفائدة الحقيقي يساوي معدل الفائدة الاسمي، إلا في حالة عدم التزام العميل بتسديد القرض والفوائد في تاريخ الاستحقاق، ويترتب على ذلك احتساب فائدة تأخير بمعدل يفوق معدل الفائدة الاسمي في هذه الحالة يكون هناك اختلاف بين معدل الفائدة الحقيقي والاسمي.

مثال: اقترض شخص مبلغ 15000 دينار في تاريخ 15-3-2021م بمعدل فائدة بسيطة 6% سنوياً، وقد اتفق العميل مع المصرف على سداد القرض وفوائده في 7-7-2020م.

المطلوب: احتساب جملة ما يسدده العميل في نهاية المدة ومعدل الفائدة الحقيقي.

**الحل:**

$$505.25 = \frac{2021}{4} \text{ سنة بسيطة عدد أيامها } 365 \text{ يوم}$$

الشهور 7 6 5 4 3  
 المدة بالأيام = 16 + 30 + 31 + 30 + 7 = 114 يوم

$$ج = أ + (1 ع ن)$$

$$= 15000 \left( \frac{114}{365} \times \frac{6}{100} + 1 \right)$$

$$جملة ما يسدده العميل = 1.019 \times 15000 = 15281 \text{ دينار}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{\text{الفائدة}}{\text{قيمة القرض المستلم} \times \text{الزمن}}$$

$$\text{الفائدة} = \text{الأصل (القرض)} \times \text{معدل الفائدة} \times \text{الزمن}$$

$$\text{الفائدة} = 15000 \times \frac{6}{100} \times \frac{114}{365} = 281 \text{ دينار}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{281}{\frac{114}{365} \times 15000}$$

$$= \frac{281}{4684.9} = 0.06 = 6\%$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \text{معدل الفائدة الاسمي.}$$

مثال: اقترض شخص مبلغ 12000 دينار في تاريخ 9-2-2021م بمعدل فائدة بسيطة 7% سنوياً، واتفق العميل مع المصرف على سداد القرض والفوائد في تاريخ 18-6-2021م ولقد طلب العميل من المصرف تأجيل سداد القرض والفوائد إلى 4-8-2021م على أن يتحمل فوائد تأخير بمعدل فائدة بسيطة 10% سنوياً على القرض الأصلي.

المطلوب: احتساب جملة ما يسدده العميل في نهاية فترة التأجيل ومعدل الفائدة الحقيقي.

**الحل:**

$$= \frac{2021}{4} = 505.25 \text{ سنة بسيطة عدد أيامها } 365$$

الشهور 6 5 4 3 2

المدة بالأيام = 19 + 31 + 30 + 31 + 18 = 129 يوم

ج = أ + 1 (ع ن)

$$12000 = \left( \frac{129}{365} \times \frac{7}{100} + 1 \right)$$

جملة ما يسدده العميل = 1.02474 × 12000 = 12296.9 دينار

الشهور 8 7 6

مدة التأجيل بالأيام = 12 + 31 + 4 = 47 يوم

ف = أ × ع × ن

$$154.520 = \frac{47}{365} \times \frac{10}{100} \times 12000 = \text{دينار}$$

جملة ما يسدده في نهاية مدة التأجيل = 154.5 + 12296.9 = 12451.4 دينار

معدل الفائدة الحقيقي =  $\frac{\text{الفوائد المدفوعة}}{\text{قيمة القرض المستلم} \times \text{الزمن}}$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{154.5 + 296.9}{\frac{47 + 129}{365} \times 12000}$$

$$= \frac{451.4}{\frac{176}{365} \times 12000}$$

$$= \frac{451.4}{5786.3} = 0.078 = 7.8\%$$

نلاحظ ان معدل الفائدة الحقيقي = 7.8% يزيد عن معدل الفائدة الاسمي 7% وهذا بسبب ارتفاع معدل فائدة التأخير إلى 10%.

ب- تسديد القرض والفوائد معاً على أقساط متساوية: في هذه الطريقة يتم تسديد القرض وفوائده معاً على أقساط متساوية في القيمة والفترة الزمنية التي تفصل بين كل قسط وآخر، بحيث تكون جملة الأقساط المدفوعة في نهاية مدة القرض تساوي جملة القرض (جملة ما يسدده العميل).

جملة القرض = جملة الأقساط (الدفعات) المسددة

$$أ (1+ع ن) = \text{مبلغ الدفعة (القسط)} \times \text{عدد مرات الدفعة} + \frac{1}{2} \text{ مبلغ الدفعة (القسط)} \times \text{عدد مرات الدفعة} \\ \times \text{معدل الفائدة} \times \text{الفترة الزمنية الفاصلة (عدد مرات الدفعة - 1)}$$

$$أ (1+ع ن) = ق \times ل + \frac{1}{2} ق \times ل \times ع \times ت (ل - 1)$$

$$\frac{ق (1+ع ن)}{ل + \frac{1}{2} ل ع (1-ل)} = \text{القسط (ق)}$$

جملة ما يسدده العميل = قيمة القسط  $\times$  عدد مرات الدفعات

مجموع الفوائد = جملة ما يسدده العميل - قيمة القرض

وفي هذه الطريقة يختلف معدل الفائدة الحقيقي عن معدل الفائدة الاسمي، وفي الغالب يكون معدل الفائدة الحقيقي أقل من معدل الفائدة الاسمي.

ويتم احتساب معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض قبل الضرائب) وفق المعادلة التالية:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{2 \times \text{عدد مرات الدفعة} \times \text{مجموع الفوائد}}{\text{قيمة القرض} (1 + \text{عدد مرات الدفعة})}$$

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم التدفقات النقدية المستقبلية المتمثلة في قيمة الأقساط، بسعر خصم يساوي معدل الفائدة الحقيقي، تكون النتيجة أن إجمالي القيمة الحالية للأقساط تساوي قيمة القرض الممنوح أو قريبة منه، أي أن معدل الفائدة الحقيقي هو سعر الخصم الذي يجعل طرفي المعادلة التالية متساويان.

قيمة القرض = إجمالي (قيمة القسط  $\times$  1 معامل القيمة الحالية عند سعر خصم معين وعند زمن تسديد قيمة القسط + 1 قيمة القسط  $\times$  2 معامل القيمة الحالية عند سعر خصم معين وعند زمن تسديد قيمة القسط + 2 + .....)

$$\text{قيمة القرض} = \text{مج (ق)} \times 1 + \frac{1}{(1+ع)} + \frac{1}{(2+ع)} + \dots$$

حيث ان:

ق : قيمة القسط

ن : زمن سداد القسط

ع : سعر الخصم الذي يجعل إجمالي القيمة الحالية للأقساط تساوي قيمة القرض الممنوح، أي هو سعر الخصم الذي يتساوى عنده طرفي المعادلة، وهو يمثل معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض قبل الضريبة).

مثال: اقترض شخص مبلغ 15000 دينار بمعدل فائدة بسيطة 8% سنوي، ولقد اتفق العميل مع المصرف على تسديد القرض والفوائد معاً على أقساط متساوية عددها 12 قسط تدفع في نهاية كل شهر .

المطلوب: احتساب قيمة القسط والفوائد ومعدل الفائدة الحقيقي .

**الحل:**

$$\frac{(1+ع)^n}{(1-ع)^n + \frac{1}{2}} = \text{القسط (ق)}$$

$$\frac{(1 + \frac{8}{100}) 15000}{(1-12) \frac{1}{12} \times \frac{8}{100} \times 12 \times \frac{1}{2} + 12} = \text{القسط (ق)}$$

$$\frac{(0.08 + 1) 15000}{0.44 + 12} =$$

$$\text{قيمة القسط} = \frac{1.08 \times 15000}{12.44} = 1302.250 \text{ دينار}$$

جملة ما يسدده العميل (مجموع الأقساط) =  $12 \times 1302.250 = 15627$  دينار

مجموع الفوائد = مجموع الأقساط - القرض

مجموع الفوائد =  $15627 - 15000 = 627$  دينار

لاحتساب معدل الفائدة الحقيقي نستخدم المعادلة التالية:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{2 \times \text{عدد مرات الدفعة} \times \text{مجموع الفوائد}}{\text{قيمة القرض} (\text{عدد مرات الدفعة} + 1)}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{15048}{195000} = \frac{627 \times 12 \times 2}{(1 + 12) 15000} = 0.077 = 7.7\%$$

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم التدفقات النقدية المستقبلية المتمثلة في قيمة الأقساط بسعر الخصم 7.7% تكون النتيجة أن إجمالي القيمة الحالية للأقساط تساوي 15008 قريبة من قيمة القرض الممنوح البالغ قيمته 15000 بالتالي يمثل هذا السعر معدل الفائدة الحقيقي، وهو يقل عن معدل الفائدة الاسمي 8%.

جدول رقم (1) يوضح كيفية احتساب إجمالي القيمة الحالية للأقساط عند استخدام سعر خصم 7.7% الذي تتساوى عنده إجمالي القيمة الحالية للأقساط مع قيمة القرض الممنوح

يسدد القسط في نهاية كل شهر	التدفق النقدي المستقبلي (القسط) × معامل القيمة الحالية $\frac{1}{(1+0.077)^n}$ = القيمة الحالية للقسط		
1	1302.25	0.993624	1293.9
2	1302.25	0.987329	1285.7
3	1302.25	0.981113	1277.6
4	1302.25	0.974975	1269.6
5	1302.25	0.968914	1261.7
6	1302.25	0.962927	1253.9
7	1302.25	0.957014	1246.2
8	1302.25	0.951173	1238.6
9	1302.25	0.945402	1231.1
10	1302.25	0.939702	1223.7
11	1302.25	0.934070	1216.4
12	1302.25	0.928505	1209.1
<b>الإجمالي</b>			<b>15008</b>



ج- تسديد القرض في نهاية المدة والفوائد بصفة دورية: يلتزم العميل بسداد الفوائد المستحقة على القرض بصفة دورية في نهاية فترات زمنية متساوية خلال مدة القرض على أن يسدد القرض في نهاية المدة.

قيمة الفائدة الدورية الواحدة = مبلغ القرض × معدل الفائدة × مدة الفائدة الدورية

$$ف = أ \times ع \times ن$$

عدد الفوائد الدورية = مدة القرض ÷ مدة الفائدة الدورية

مجموع الفوائد الدورية = قيمة الفائدة الدورية الواحدة × عدد الفوائد الدورية

جملة ما يسدده = مبلغ القرض + مجموع الفوائد الدورية

$$ج = أ + ف$$

في هذه الطريقة يختلف معدل الفائدة الحقيقي عن معدل الفائدة الاسمي، ويكون معدل الفائدة الحقيقي أكبر من معدل الفائدة الاسمي.

ووفق هذه الطريقة دفعات تسديد القرض هي نفس نمط دفعات السندات، إلا أن حامل السند دائن للمنشأة المصدرة للسند، أما المتحصل على القرض مدين للمنشأة المانحة للقرض، فصاحب السند يتحصل على فائدة بشكل دوري، وفي تاريخ الاستحقاق يتحصل على قيمة السند، أما المقترض فيقوم بدفع الفوائد الدورية، وفي تاريخ الاستحقاق يقوم بتسديد القرض.

ومعرفة معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض قبل الضريبة) تتم عن طرق التجربة والخطأ، باستخدام أسعار خصم قريبة من معدل الفائدة الاسمي، وذلك لاحتساب إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق، حيث إذا كان إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق أكبر من قيمة القرض الممنوح معنى ذلك أن معدل الفائدة الحقيقي أكبر من معدل الفائدة الاسمي، وفي هذه الحالة يتم استخدام سعر خصم أكبر للتوصل إلى معدل الفائدة الحقيقي، والعكس إذا كان إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق أصغر من قيمة القرض الممنوح، معنى ذلك أن معدل الفائدة الحقيقي أقل من معدل الفائدة الاسمي، وفي هذه الحالة يتم استخدام سعر خصم أقل للتوصل إلى معدل الفائدة الحقيقي، وهكذا عن طريق التجربة والخطأ يستخدم سعر خصم مختلف حتى يتم التوصل إلى سعر الخصم الذي يجعل إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية

التمثلة في الفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق تساوي قيمة القرض الممنوح، أي يتساوى عنده طرفا المعادلة التالية ويمثل ذلك السعر معدل الفائدة الحقيقي:

قيمة القرض = إجمالي (قيمة الفائدة الدورية 1 × معامل القيمة الحالية عند سعر خصم معين وعند زمن دفع قيمة الفائدة الدورية 1 + قيمة الفائدة الدورية 2 × معامل القيمة الحالية عند سعر خصم معين وعند زمن دفع قيمة الفائدة الدورية 2 + ..... + قيمة القرض × معامل القيمة الحالية عند سعر خصم معين وعند زمن سداد القرض).

$$\text{قيمة القرض} = \text{مجموع} \left( \frac{1}{(1+e)^n} \times 1 + \frac{1}{(1+e)^{2n}} \times 2 + \dots + \frac{1}{(1+e)^n} \times \text{أ} \right)$$

حيث إن:

ف : قيمة الفائدة الدورية

أ : قيمة القرض

ع : سعر الخصم الذي يجعل إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق تساوي قيمة القرض الممنوح، أي هو سعر الخصم الذي يتساوى عنده طرفا المعادلة وهو يمثل سعر الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض قبل الضريبة)، ويتم احتسابه بطريق التجربة والخطأ.

ن : زمن السداد

مثال: اقترض شخص مبلغ 7000 دينار بمعدل فائدة بسيطة 6% سنوياً ولمدة سنتين، ولقد اتفق العميل مع المصرف على سداد القرض في نهاية المدة والفوائد تكون دورية تدفع الفائدة في نهاية كل 3 شهور.

المطلوب: احتساب قيمة الفائدة الدورية الواحدة وجملة ما يسدده العميل في نهاية المدة، واحتساب معدل الفائدة الحقيقي.

**الحل:**

قيمة الفائدة الدورية الواحدة = مبلغ القرض × معدل الفائدة × مدة الفائدة الدورية

$$\text{قيمة الفائدة الدورية الواحدة} = 7000 \times \frac{6}{100} \times \frac{3}{12} = 105 \text{ دينار}$$

$$\text{عدد الفوائد الدورية} = \frac{24}{3} = 8 \text{ فوائد}$$

$$\text{مجموع الفوائد الدورية} = 8 \times 105 = 840 \text{ دينار}$$

$$\text{جملة ما يسدده العميل في نهاية المدة} = 840 + 7000 = 7840 \text{ دينار}$$

معرفة معدل الفائدة الحقيقي تتم عن طريق التجربة والخطأ باستخدام أسعار خصم مختلفة قريبة من معدل الفائدة الاسمي 6% لاحتساب إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق، وذلك حتى يتم التوصل إلى سعر الخصم الذي يجعل إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق تساوي قيمة القرض الممنوح، وهو يساوي 6.3% وبالتالي يمثل هذا السعر معدل الفائدة الحقيقي وهو يزيد عن معدل الفائدة الاسمي 6%.

**جدول رقم (2) يوضح كيفية احتساب إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق عند استخدام سعر خصم 6.3% الذي تتساوى عنده إجمالي القيمة الحالية مع قيمة القرض الممنوح**

تسدد الفائدة في نهاية كل (الزمن بالأشهر)	التدفق النقدي المستقبلي (الفوائد الدورية)	+ القرض في تاريخ الاستحقاق	× معامل القيمة الحالية $\left( \frac{1}{(1+0.063)^n} \right)$	= القيمة الحالية
3	105		0.98449	103.37
6	105		0.96946	101.79
9	105		0.95488	100.26
12	105		0.94733	98.77
15	105		0.92699	97.33
18	105		0.91365	95.93
21	105		0.90069	94.57
24	7000+105		0.88809	6309.87
<b>الإجمالي</b>				<b>7000</b>

د- تسديد القرض في نهاية المدة والفائدة في أول المدة مع وجود رصيد معوض: في هذه الطريقة يشترط المصرف أن يتم استقطاع الرصيد المعوض، والفائدة من مبلغ القرض في أول المدة، فيكون معدل الفائدة الحقيقي أكبر من معدل الفائدة الاسمي، ومبلغ القرض الحقيقي يساوي مبلغ القرض مخصوماً منه الفائدة والرصيد المعوض.

مثال: اقترض شخص مبلغ 4500 دينار من أحد المصارف التجارية بمعدل فائدة بسيطة 7% سنوي ولمدة سنة، فإذا علمت أن المصرف يقوم باستقطاع الفائدة المستحقة وخصم رصيد معوض بمعدل 5% من قيمة القرض مقدماً عند إصدار القرض ويسلم العميل الباقي، والذي يلتزم بدوره بسداد قيمة القرض في نهاية المدة.

المطلوب:

1- احتساب مقدار المبلغ الذي تسلمه العميل من المصرف.

2- احتساب معدل الفائدة الحقيقي.

**الحل:**

الفائدة = الأصل × المعدل × الزمن

$$1 \times \frac{7}{100} \times 4500 =$$

الفائدة = 315 دينار

الرصيد المعوض =  $0.05 \times 4500 = 225$  دينار

القرض الذي تسلمه العميل =  $4500 - 315 - 225 = 3960$  دينار

$$\frac{\text{الفائدة}}{\text{الأصل (القرض المستلم) } \times \text{الزمن}} = \text{معدل الفائدة الحقيقي}$$

$$\frac{315}{1 \times 3960} = \text{معدل الفائدة الحقيقي}$$

$$0.07954 = \frac{315}{3960} = 7.95\%$$

معدل الفائدة الحقيقي 7.95% يزيد عن معدل الفائدة الاسمي 7%

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة ما يسدده العميل في تاريخ الاستحقاق (قيمة القرض – الرصيد المعوض = 4275) بسعر خصم 7.954% ستكون النتيجة أن القيمة الحالية تساوي قيمة القرض المستلم.

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.07954 + 1)} \right) \times 4275 = 3960$$

$$0.926320 \times 4275 = 3960$$

$$3960 = 3960$$

مثال: يتفاوض أحد العملاء مع مصرف لغرض الحصول على قرض قيمته 6000 دينار لمدة سنة، وقد وضع المصرف البدائل الآتية:

1- معدل الفائدة على القرض 14% تدفع في نهاية المدة بدون رصيد معوض.

2- معدل الفائدة 12% ورصيد معوض 22% وتدفع الفائدة في نهاية المدة.

3- معدل الفائدة 10% ورصيد معوض بنسبة 18% والفائدة تخصم مباشرة.

المطلوب: المفاضلة بين البدائل من حيث التكلفة (معدل الفائدة الحقيقي).

**الحل:**

تكلفة البديل الأول:

$$\text{الفائدة} = \text{الأصل} \times \text{المعدل} \times \text{الزمن}$$

$$\text{الفائدة} = 1 \times \frac{14}{100} \times 6000$$

$$\text{الفائدة} = 840 \text{ دينار}$$

$$\frac{\text{الفائدة}}{\text{الأصل (القرض المستلم)} \times \text{الزمن}} = \text{معدل الفائدة الحقيقي}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{840}{1 \times 6000} = 0.14 = 14\%$$

$$\text{معدل الفائدة الاسمي} = \text{معدل الفائدة الحقيقي}$$

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة ما يسدده العميل في تاريخ الاستحقاق بسعر خصم 14% ستكون النتيجة أن القيمة الحالية تساوي قيمة القرض الممنوح (المستلم).

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.14 + 1)} \right) \times 840 + 6000 = 6000$$

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.14 + 1)} \right) \times 6840 = 6000$$

$$0.87719 \times 6840 = 6000$$

$$6000 = 6000$$

تكلفة البديل الثاني:

$$\text{الرصيد المعوض} = 0.22 \times 6000 = 1320 \text{ دينار}$$

الرصيد المعوض يتم خصمه من قيمة القرض

$$\text{قيمة القرض المستلم} = 6000 - 1320 = 4680 \text{ دينار}$$

$$\text{الفائدة} = 1 \times 0.12 \times 6000 = 720 \text{ دينار}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{\text{الفائدة}}{\text{الأصل (القرض المستلم)} \times \text{الزمن}}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{720}{1 \times 4680} = 0.153846 = 15.38\%$$

أي أن العميل يدفع فائدة قيمتها 720 دينار من أجل الحصول على قرض قيمته 4680 دينار، وبالتالي يكون معدل الفائدة الحقيقي = 15.38% يفوق معدل الفائدة الاسمي 12%.

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة ما يسدده العميل في تاريخ الاستحقاق بسعر خصم 15.38% ستكون النتيجة أن القيمة الحالية تساوي قيمة القرض المستلم.

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.1538 + 1)} \right) \times 720 + 4680 = 4680$$

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.153846 + 1)} \right) \times 5400 = 4680$$

$$0.86666 \times 5400 = 4680$$

$$4680 = 4680$$

تكلفة البديل الثالث:

$$\text{الرصيد المعوض} = 0.18 \times 6000 = 1080 \text{ دينار}$$

$$\text{قيمة الفائدة} = 1 \times 0.10 \times 6000 = 600 \text{ دينار}$$

القرض الذي يتسلمه العميل تخصم منه الفائدة والرصيد المعوض

القرض المستلم = 600 - 1080 - 6000 = 4320 دينار

$$\frac{\text{الفائدة}}{\text{الأصل (القرض المستلم) } \times \text{الزمن}} = \text{معدل الفائدة الحقيقي}$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \frac{600}{1 \times 4320} = 0.13888 = 13.88\%$$

معدل الفائدة الحقيقي 13.88% يفوق معدل الفائدة الاسمي 10%

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة ما يسدده العميل في تاريخ الاستحقاق (قيمة القرض - الرصيد المعوض = 4920) بسعر خصم 13.88% ستكون النتيجة أن القيمة الحالية تساوي قيمة القرض المستلم.

$$\left( \frac{1}{(1 \times 0.13888 + 1)} \right) \times 4920 = 4320$$

$$0.878055 \times 4920 = 4320$$

$$4320 = 4320$$

من بعد احتساب التكلفة (معدل الفائدة الحقيقي)، والتحقق من تلك التكلفة للبدائل المقترحة:

ننصح العميل باختيار البديل الثالث؛ لأنه أقل تكلفة حيث تبلغ تكلفته (معدل الفائدة الحقيقي) 13.88% ، يليه البديل الأول 14% ، بينما الأعلى تكلفة البديل الثاني 15.38% .

## 2.2.5 طرق تسديد القروض طويلة الأجل:

بالرغم من تشابه القروض من حيث الحصول عليها في أول المدة، إلا أنها تختلف اختلافاً كبيراً من حيث طريقة سدادها مع الفائدة المركبة، ويجب الإشارة إلى أن معدل الفائدة الحقيقي يساوي معدل الفائدة الاسمي إذا كانت الفائدة تضاف على الأصل في نهاية كل سنة مرة واحدة في السنة، أما إذا كانت عدد مرات إضافة الفائدة على الأصل أكثر من مرة في السنة فإن معدل الفائدة الحقيقي للفائدة سوف يكون أكبر من المعدل الاسمي.

ويتم احتساب معدل الفائدة الحقيقي باستخدام المعادلة التالية:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = 1 - \left( \frac{ع}{م} + 1 \right)^{-م}$$

حيث إن:

ع : معدل الفائدة الاسمي

م : عدد مرات احتساب الفائدة خلال السنة

ومن الطرق المستخدمة في تسديد القروض طويلة الأجل:

أ- تسديد القرض والفوائد في نهاية مدة معينة: في هذه الطريقة يلتزم العميل بتسديد القرض وفوائده في نهاية المدة المتفق عليها مع المصرف، وتحسب الفوائد وفقاً لمعدلات الفائدة السائدة عند الاقتراض.

ولا تختلف طريقة احتساب جملة القرض (جملة ما يسدده العميل) وفقاً لهذه الطريقة عن احتساب جملة مبلغ معين في نهاية مدة معينة.

$$\text{الجملة} = \text{الأصل} (1 + \text{المعدل})^{\text{الزمن}}$$

$$ج = (ع + 1)^{ن}$$

مثال: اقترض شخص مبلغ 10000 دينار بمعدل فائدة مركبة 7.5% سنوي لمدة 5 سنوات و8 شهور، ولقد اتفق العميل مع المصرف على تسديد القرض والفوائد في نهاية المدة.



المطلوب: احتساب جملة ما يسدده العميل في نهاية المدة، ومعدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الإقراض).

**الحل:**

$$ن = 5 + \frac{8}{12} = 5.66 \text{ سنوات}$$

الجملة = الأصل (1 + المعدل)<sup>الزمن</sup>

$$= 10000 (1 + 0.075)^{5.66}$$

$$= 1.5058 \times 10000 =$$

الجملة = 15058 دينار

لاحتساب معدل الفائدة الحقيقي نستخدم المعادلة:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \left(1 + \frac{ع}{م}\right)^n - 1$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \left(1 + \frac{0.075}{1}\right)^1 - 1$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = 0.075 = 7.5\%$$

بما أن الفائدة تضاف على الأصل في نهاية كل سنة أي مرة واحدة في السنة، فإن المعدل الحقيقي للفائدة يكون مساوياً للمعدل الاسمي 7.5%

للتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة ما يسدده العميل في تاريخ الاستحقاق أي القرض مع الفوائد بسعر خصم 7.5% ستكون النتيجة أن القيمة الحالية تساوي قيمة القرض الممنوح.

$$\frac{1}{5.66(0.075 + 1)} \times 15058 = 10000$$

$$10000 = 10000$$

ب- تسديد القرض والفوائد معاً على أقساط متساوية: تعد هذه الطريقة من أهم الطرق استخداماً وشيوعاً في الحياة العملية وخاصة في تسديد القروض الصناعية والعقارية.

ويقوم العميل بتسديد المبلغ المقرض على أقساط سنوية متساوية من القرض والفوائد معاً، وذلك بصفة دورية منتظمة في نهاية كل فترة زمنية خلال مدة القرض.

جملة القرض = مجموع الدفعات (الأقساط) المتساوية

$$أ (ع + 1) = \text{مبلغ الدفعة (القسط)} \times \frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}$$

$$\text{مبلغ الدفعة (القسط)} = \frac{أ (ع + 1)}{\frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}}$$

كما يمكن إيجاد قيمة القسط باستخدام المعادلة الآتية:

$$\text{مبلغ الدفعة (القسط)} = \frac{\text{قيمة القرض}}{\text{معامل القيمة الحالية للدفعات النقدية المتساوية المتكررة}}$$

$$\text{مبلغ الدفعة (القسط)} = \frac{\text{قيمة القرض}}{\frac{1 - (ع + 1)^{-ع}}{ع}}$$

مثال: اقترض شخص مبلغ 15000 دينار بمعدل فائدة مركبة 7.5% سنوي، ولقد اتفق العميل مع المصرف على تسديد القرض والفوائد معاً على أقساط سنوية متساوية عددها 6 أقساط.

المطلوب:

1- احتساب قيمة القسط المتساوي.

2- احتساب مجموع الفوائد.

3- احتساب معدل الفائدة الحقيقي.

الحل:

$$\frac{أ(ع+1)^ن}{ع(1-(ع+1)^ن)} = \text{مبلغ الدفعة (القسط)}$$

$$= \frac{6(0.075+1)15000}{\frac{1-(0.075+1)^6}{0.075}}$$

$$= \frac{23149.5}{7.2440}$$

مبلغ القسط = 3195.67 دينار

جملة ما يسدده العميل = 6 × 3195.67 = 19174.02 دينار

مجموع الفوائد = 19174.02 - 15000 = 4174.02 دينار

لاحتساب معدل الفائدة الحقيقي نستخدم المعادلة التالية:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \left( \frac{ع}{م} + 1 \right)^ن - 1$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \left( \frac{0.075}{1} + 1 \right) - 1$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = 0.075 = 7.5\%$$

بما أن الفائدة تضاف على الأصل في نهاية كل سنة أي مرة واحدة في السنة، فإن المعدل الحقيقي للفائدة يكون مساوياً للمعدل الاسمي 7.5%.

للتحقق من ذلك إذا تم خصم قيمة الأقساط في تاريخ الاستحقاق بسعر خصم 7.5% ستكون النتيجة أن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية (الأقساط) تساوي قيمة القرض الممنوح.

جدول رقم (3) يوضح كيفية احتساب إجمالي القيمة الحالية للأقساط عند استخدام سعر خصم 7.5% الذي تتساوى عنده إجمالي القيمة الحالية للأقساط مع قيمة القرض الممنوح

القيمة الحالية	التدفق النقدي المستقبلي (القسط) × معامل القيمة الحالية $\frac{1}{(1 + 0.075)^n}$	يسدد القسط في نهاية كل سنة
2972.7	0.930232	3195.67
2765.3	0.865332	3195.67
2572.38	0.804960	3195.67
2392.9	0.748800	3195.67
2225.97	0.696558	3195.67
2070.67	0.647961	3195.67
<b>15000</b>		<b>الإجمالي</b>

ج- تسديد القرض في نهاية المدة والفوائد بصفة دورية: في هذه الطريقة يقوم العميل بصفة منتظمة، أو في نهاية كل فترة زمنية خلال مدة القرض بدفع الفائدة المستحقة على القرض بالإضافة إلى قيامه بسداد مبلغ القرض بالكامل في نهاية مدة القرض.

مثال: اقترض شخص مبلغ 10,000,000 دينار بمعدل فائدة مركبة 10% سنوي، ولمدة سنتين ولقد اتفق العميل مع المصرف على سداد القرض في نهاية المدة والفوائد بصفة دورية تدفع الفائدة في نهاية كل 3 شهور.

المطلوب:

- 1- احتساب مجموع الفوائد.
- 2- احتساب جملة ما يسدده العميل.
- 3- احتساب معدل الفائدة الحقيقي.

**الحل:**

قيمة الفائدة الدورية الواحدة = مبلغ القرض × معدل الفائدة × مدة الفائدة الدورية

$$ف = أ \times ع \times ن$$

$$\text{قيمة الفائدة الدورية الواحدة} = 10,000,000 \times 0.10 \times \frac{3}{12}$$

$$= 250,000 \text{ دينار}$$

عدد الفوائد الدورية = مدة القرض ÷ مدة الفائدة الدورية

$$\text{عدد الفوائد الدورية} = \frac{2}{0.25} = 8 \text{ فوائد}$$

مجموع الفوائد الدورية = قيمة الفائدة الدورية الواحدة × عدد الفوائد الدورية

$$\text{مجموع الفوائد الدورية} = 250,000 \times 8 = 2,000,000 \text{ دينار}$$

جملة ما يسدده العميل = مبلغ القرض + مجموع الفوائد الدورية

$$\text{جملة ما يسدده العميل} = 10,000,000 + 2000,000 = 12,000,000 \text{ دينار}$$

بما أن الفائدة تضاف على الأصل أربع مرات في السنة، فإن معدل الفائدة الحقيقي للفائدة سوف يكون أكبر من المعدل الاسمي.

ويتم احتساب معدل الفائدة الحقيقي باستخدام المعادلة التالية:

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = 1 - \left( \frac{C}{M} + 1 \right)^m$$

حيث إن:

ع : معدل الفائدة الاسمي

م : عدد مرات احتساب الفائدة خلال السنة

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض)} = 1 - \left( \frac{0.10}{4} + 1 \right)^4$$

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي (تكلفة الاقتراض)} = 0.10381289 = 10.38\%$$

وللتحقق من ذلك إذا تم خصم الفوائد الدورية، وقيمة القرض في تاريخ الاستحقاق بسعر خصم 10.381289% سيكون إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتمثلة في الفوائد الدورية، والقرض في تاريخ الاستحقاق تساوي قيمة القرض الممنوح.

جدول رقم (4) يوضح كيفية احتساب إجمالي القيمة الحالية للفوائد الدورية والقرض في تاريخ الاستحقاق عند استخدام سعر خصم 10.38% الذي تتساوى عنده إجمالي القيمة الحالية مع قيمة القرض الممنوح

تسدد الفائدة في نهاية كل 3 شهور	التدفق النقدي المستقبلي (الفوائد الدورية) + القرض في تاريخ الاستحقاق	معامل القيمة الحالية $\times$	القيمة الحالية = $\frac{1}{(1 + 0.1038)^n}$
3	250,000	0.97561	243,902.4
6	250,000	0.95181	237,953.5
9	250,000	0.92860	232,149.8
12	250,000	0.90596	226,487.6
15	250,000	0.88386	220,963.5
18	250,000	0.86231	215,574.2
21	250,000	0.84128	210,316.3
24	10,000,000 + 250,000	0.82076	841,2652.3
<b>الإجمالي</b>			<b>10000,000</b>

## الفصل السادس

### مخاطر الائتمان المصرفي

1. التعرف على مصادر المخاطر
2. تحليل طلبات الائتمان
3. قياس مخاطر الائتمان
4. تقييم مخاطر الائتمان
5. تحديد الأساليب المستخدمة من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة





## 6. مخاطر الائتمان المصرفي

يمكن تعريف المخاطر الائتمانية: بأنه انخفاض العائد الفعلي للعملية الائتمانية عن العائد المستهدف المخطط له، أو ارتفاع معدل الديون المتعثرة لعدم قدرة العميل على السداد، وذلك نتيجة للمخاطر الخاصة كمخاطر التشغيل والمخاطر العامة كالظروف الاقتصادية والسياسية.

كما يمكن أن تعرف المخاطر الائتمانية: بأنه هو مدى احتمال عدم تسديد المدين للقرض المستحق عليه للمصرف وفق الشروط التعاقدية بين الطرفين، أي أن المخاطر التي كان من المحتمل أن تقع قد وقعت بالفعل وأصبحت مشكلة عدم التسديد قائمة بالفعل، ومن المسلم به أن كافة المصارف دون استثناء- وحتى الناجحة منها - تتعرض لمشكلة القروض المتعثرة والتي تظهر في القوائم المالية تحت بند الديون المعدومة.

إن كل عملية ائتمانية قد تؤدي إلى حدوث خسائر من شأنها أن تؤثر على التدفقات النقدية وانحراف النتائج الفعلية عن النتائج المستهدفة، وقياس المخاطر في مشروع ما يعني تحديد العائد المتوقع في هذا المشروع وتقدير المخاطر المتوقعة الحدوث، وتقاس المخاطر ببعض الأساليب الإحصائية والنسب المالية والنماذج القياسية، والتي تستخدم كأساس للتقييم واتخاذ القرار الائتماني، وبالتأكيد فإن الاستثمار الكفء هو الذي يحقق أعلى عائد بأقل قدر من المخاطر.

ولقد أثبتت الدراسات المصرفية أن أهم العوامل المؤدية إلى ارتفاع عدد المصارف المفلسة هو ارتفاع معدلات المخاطر الائتمانية للتسهيلات التي تقدمها هذه المصارف لعملائها، ولو بحثنا عن أسباب إفلاس المصارف، لوجدنا أن هذه الأسباب هي نفسها أسباب مخاطر الائتمان المصرفي.

وعليه فإن إدارة المخاطر الائتمانية يعد أمراً ضرورياً ومهماً، فهي عبارة عن تنظيم متكامل من سلسلة من الإجراءات التي من شأنها أن تقلل من إمكانية حدوث الخسائر وانخفاضها إلى الحد الأدنى، وذلك من خلال تحديد وقياس وتقييم ومتابعة ومراقبة المخاطر الائتمانية، والتوصل إلى وسائل محددة للتحكم في المخاطر والحد من تكرار حدوثها، والتقليل من حجم الخسائر بأفضل الوسائل وأقل التكاليف، وذلك بشكل مستمر ودائم عن طريق خمس مراحل أساسية هي:

1- التعرف على مصادر المخاطر.

2- تحليل طلبات الائتمان.

3- قياس مخاطر الائتمان.

4- تقييم مخاطر الائتمان.

5- تحديد الأساليب المستخدمة من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة.

والاهتمام بإدارة المخاطر لم يعد قاصراً على مستوى المصرف المعني فقط، فقد أصبحت المصارف المركزية تهتم بإدارة المخاطر المصرفية، ولعل من أهم الدوافع هي أنه في حالة انهيار أحد المصارف فإنه يؤثر على القطاع المصرفي ككل، وظهر الاهتمام بإدارة المخاطر حتى على المستوى الدولي من خلال مقررات لجنة بازل الدولية.

## 1.6 التعرف على مصادر المخاطر:

الخطوة الأولى في إدارة المخاطر هي التعرف على مصادر المخاطر، حيث كل خدمة أو عملية ائتمانية يمنحها المصرف تنطوي على مخاطر، وعليه فإن التعرف على مصادر المخاطر يجب أن تكون عملية مستمرة من أجل فهم وإدراك المخاطر على مستوى كل عمل من الأعمال المصرفية (العمليات المصرفية).

ولغرض التعرف على مصادر المخاطر في المصارف لا بد من معرفة طبيعة الأعمال المصرفية، والبيئة الاقتصادية والتنظيمية التي يمارس المصرف فيها أعماله، وظروف السوق، والقطاعات الرئيسية التي يتكون منها، وطبيعة المعايير والرقابة المصرفية، وأن هناك تنوعاً وتعددًا للمخاطر التي تحيط بالعملية الائتمانية، بعضها عام يتعلق بالظروف الاقتصادية العامة، وبعضها خاص يتعلق بالقطاع وبالمصرف وبالعميل.

### أولاً: المخاطر العامة (الغير منتظمة):

وهي المخاطر المرتبطة بالظروف الخارجة عن إرادة العميل والمصرف، فهي ظروف يصعب التنبؤ بها عند اتخاذ القرار الائتماني، وهذه الظروف لا تحدث مخاطر على القطاع المصرفي فحسب؛ بل تمتد أحياناً لتؤثر سلباً على كافة القطاعات والمنشآت والأنشطة في المجتمع.

وترتبط هذه المخاطر باعتبارات سياسية واقتصادية معينة في المجتمع قد يصاحبها صدور تعليمات وتشريعات وقوانين تؤدي إلى إحداث تغييرات جذرية في النشاط الاقتصادي، بحيث تؤثر هذه المتغيرات سلباً على مجريات الحياة الاقتصادية بشكل عام والتي تعتبر المصارف جزءاً منها، إذ إن هذه الآثار السلبية تخلق مخاطر تؤثر في النهاية سلباً على قدرة العميل على الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف.

وهذه المخاطر عامة تؤثر على كافة المصارف بصرف النظر عن خصائصها من حيث الحجم أو الهيكل أو طبيعة النشاط، ولا يمكن تلافي مواجهتها إلا أنه يمكن التخفيض منها، من خلال إتباع استراتيجيات التنوع في إدارة محفظة القروض، والالتزام بمبدأ التنوع، وذلك بعدم التركيز المصرفي سواء في آجال الاستحقاق أو في أحجام القروض أو القطاعات، ومواكبة التقدم في معالجة وتحليل البيانات، ورفع قدرتها وجعلها أكثر تقدماً وأكثر أمكانية في التقييم الشامل للمخاطر، ومن أهم هذه الأنواع من المخاطر هي:

1- مخاطر تقلب أسعار الصرف: تنشأ مخاطر أسعار الصرف نتيجة للتقلبات التي تحدث في الأسواق على أسعار صرف العملات الأجنبية، وتعتمد درجة المخاطرة هنا حسب درجة التقلب في سعر صرف العملة، كما هو معلوم فإن المصارف جزء من أصولها استخدامات في قروض واستثمارات مالية وودائع بعملات أجنبية، وجزء من خصومها موارد من ودايع وغيرها من الالتزامات بعملات أجنبية، لذلك فإن أي تغيير في أسعار العملات سينعكس على قيمة تلك الأصول والخصوم سلباً أو إيجاباً، وذلك كما يلي:

- فعندما تكون الأصول بالعملة الأجنبية أكبر من الخصوم بنفس تلك العملة، في هذه الحالة يحقق المصرف أرباح إذا ارتفعت قيمة العملة الأجنبية، وخسائر إذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية.

- وعلى العكس إذا كانت الأصول أقل من الخصوم بالعملة ذاتها في هذه الحالة يحقق المصرف أرباح إذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية، وخسائر إذا ارتفعت قيمة العملة الأجنبية.

ولتجنب خطر سعر الصرف ينبغي على المصارف المطابقة بين الأصول والخصوم لنفس العملة، ويتمكن من ذلك من خلال عمله على تجزئة ما يملكه من عملات صعبة عملة بعملة، وبالتالي القيام بعمليات من نفس العملة (مثلاً تمويل القروض لعملة معينة باقتراض من نفس العملة) وإما باقتنائها لخيارات الصرف.

ويختلف تأثير سعر الصرف على العميل حسب نشاطه، فإذا كان يعتمد على تصدير إنتاجه فانخفاض قيمة العملة المحلية يكون له تأثير إيجابي على العميل، حيث تزداد الصادرات بسبب زيادة الطلب نتيجة انخفاض الأسعار، وترتفع الأرباح وبالتالي تنخفض مخاطر عدم قدرة العميل على سداد التزاماته، وبالعكس في حالة ارتفاع قيمة العملة المحلية يكون له تأثير سلبي على العميل، حيث تنخفض الصادرات بسبب انخفاض الطلب نتيجة ارتفاع الأسعار، ويترتب على ذلك انخفاض الأرباح، وبالتالي ترتفع مخاطر عدم قدرة العميل على سداد التزاماته.

أما إذا كان نشاط العميل يعتمد على استيراد المواد الخام أو المواد المصنعة، فارتفاع قيمة العملة المحلية يكون له تأثير إيجابي على العميل، حيث ترتفع الواردات بسبب انخفاض الأسعار، ويترتب على ذلك انخفاض تكلفة الإنتاج وارتفاع الأرباح، وبالتالي تنخفض مخاطر عدم قدرة العميل على سداد التزاماته، وبالعكس في حالة انخفاض قيمة العملة المحلية يكون له تأثير سلبي على العميل، حيث تنخفض الواردات بسبب

ارتفاع الأسعار، ويترتب على ذلك ارتفاع تكلفة الإنتاج وانخفاض الأرباح، وبالتالي ترتفع مخاطر عدم قدرة العميل على سداد التزاماته.

أي أن مخاطر تقلب سعر الصرف ترتبط بنشاط العميل هل هو معتمد على التصدير أو الاستيراد، وتوصف أسواق العملات الأجنبية بأنها عالية المخاطر، وذلك بأسباب شديدة التأثير والحساسية بالظروف السياسية والاقتصادية، ومما يساعد في ذلك استخدامها لأجهزة الاتصالات الحديثة والمتقدمة.

2- مخاطر تغير أسعار الفائدة: هي المخاطر الناتجة عن تعرض المصرف للخسائر نتيجة تحركات معاكسة في أسعار الفائدة حيث يؤثر التغير في أسعار الفائدة على نتائج أعمال المصرف، إذا ما تم منح العميل قرض على سعر فائدة معين ثم ارتفعت أسعار الفائدة في السوق على القروض، فإن ذلك يعني أن أموال المصرف غارقة في استثمارات يتولد عنها عائد يقل عن عائد السوق.

وبالعكس إذا ما تم منح العميل قرض على سعر فائدة معين ثم انخفضت أسعار الفائدة في السوق على القروض، فإن ذلك يعني أن أموال المصرف يتولد عنها عائد يزيد عن عائد السوق.

وتعد مخاطر أسعار الفائدة من أهم العوامل التي تتأثر بها إيرادات ومصرفات المصرف، لأنها تؤثر مباشرة على حجم الأرباح والخسائر، إذ تشكل الفوائد المقبوضة والمدفوعة نسبة كبيرة من إيرادات ومصرفات المصرف، وبالتالي أي انخفاض أو ارتفاع في سعر الفائدة سيؤثر على إيرادات ومصرفات المصرف.

وتعد كذلك من أهم المخاطر المصرفية بسبب التغيرات التي تحدث في قيمة الأصول التي يكون سببها التذبذب في أسعار الفائدة، حيث برفع سعر الفائدة يرتفع سعر الخصم الذي يستخدم في خصم التدفقات النقدية المستقبلية الذي يستخدم في تقييم المشروعات ودراسة الجدوى، وأيضاً يرتفع معدل العائد المطلوب الذي يستخدم في تقييم الأوراق المالية، أي أن هناك علاقة عكسية بين قيمة الأصول وسعر الفائدة.

وبخصوص تأثير سعر الفائدة على قدرة العميل على سداد التزاماته، فيرفع سعر الفائدة ترتفع تكلفة الحصول على الأموال بالنسبة للعميل، وبالتالي تؤثر بالسلب على أرباحه، وتقل قدرته على مواجهة التزاماته، أي انخفاض في نسب التغطية، وينتج عن ذلك ارتفاع في مخاطر عدم قدرة العميل على السداد.

وبالعكس في حالة خفض سعر الفائدة تنخفض تكلفة الحصول على الأموال بالنسبة للعميل، وبالتالي تؤثر بالإيجاب على أرباحه، وترتفع قدرته على مواجهة التزاماته، أي ارتفاع في نسب التغطية، وبالتالي انخفاض في مخاطر عدم قدرة العميل على السداد.

3- مخاطر الدورات الاقتصادية: الظروف التي يمر بها النشاط الاقتصادي من رواج إلى كساد أو من تضخم إلى انكماش يكون لها تأثير كبير على التدفقات النقدية للعميل، وبالتالي على مقدرة العميل على مواجهة التزاماته، لذلك يجب أن تؤخذ الظروف الاقتصادية المتوقعة بالاعتبار عند منح التسهيلات الائتمانية.

فعند الرواج تزداد المبيعات، وتتحقق أرباح يستطيع العميل أن يسدد منها أقساط القرض وفوائده، أما عند الكساد تنخفض المبيعات، ويمكن أن يترتب على ذلك خسائر، ويتعذر العميل على تسديد أقساط القرض وفوائده، ولهذا المصارف تتوسع في منح الائتمان في فترات الرواج، وتتشدّد في منح الائتمان في فترات الكساد.

كما أن تقلب الاقتصاد من تضخم إلى انكماش والعكس يكون لها تأثير على نتائج أعمال العميل، وبالتالي على مقدرته على سداد التزاماته، ولتوضيح ذلك نتطرق للمثال التالي:

لو افترضنا أن الحالة الاقتصادية تضخم (ارتفاع في مستوى الأسعار) وتم منح قرض لعميل قيمته 10000 دينار لغرض الاستثمار في السلع (شراء 2500 وحدة بسعر 4 دينار = 10000 دينار).

وبعد فترة تغيرت الحالة الاقتصادية من تضخم إلى انكماش (انخفاض في مستوى الأسعار) وانخفض سعر السلعة من 4 دينار إلى 3 دينار، وأصبح قيمة ما تم شراؤه من السلع تساوي (2500 وحدة بسعر 3 دينار = 7500 دينار)، نلاحظ أنه يترتب على تغير الحالة الاقتصادية من تضخم عند منح القرض إلى انكماش بعد منح القرض، تحقيق خسارة للعميل بقيمة 2500 دينار، وبالتالي عدم مقدرة العميل على سداد التزاماته تجاه المصرف، أي ارتفاع في مخاطر الائتمان المصرفي، ولهذا تتشدّد المصارف في منح الائتمان عند التنبؤ بتغير الحالة الاقتصادية من تضخم إلى انكماش.

والعكس لو افترضنا أن الحالة الاقتصادية انكماش (انخفاض في مستوى الأسعار) وتم منح قرض لعميل قيمته 7500 دينار لغرض الاستثمار في السلع (2500 وحدة بسعر 3 دينار = 7500 دينار).

وبعد فترة تغيرت الحالة الاقتصادية من انكماش إلى تضخم (ارتفاع في مستوى الأسعار) وارتفع سعر السلعة من 3 دينار إلى 4 دينار، وأصبح قيمة ما تم شراؤه من السلع تساوي (2500 وحدة بسعر 4 دينار = 10000 دينار)، نلاحظ أنه يترتب على تغير الحالة الاقتصادية من انكماش عند منح القرض إلى تضخم بعد منح القرض تحقيق أرباح للعميل بقيمة 2500 دينار، وبالتالي مقدره العميل على سداد التزاماته تجاه المصرف، أي انخفاض في مخاطر الائتمان المصرفي، ولهذا تتوسع المصارف في منح الائتمان عند التنبؤ بتغير الحالة الاقتصادية من انكماش إلى تضخم.

إلا أن تأثير مخاطر الدورات الاقتصادية من رواج إلى كساد، ومن تضخم إلى انكماش يختلف حسب طبيعة النشاط الاقتصادي، والظروف الإنتاجية والتسويقية، وأذواق المستهلكين وعاداتهم الاستهلاكية، وتنوع الأسواق والتطورات التكنولوجية المتفاوتة بين القطاعات المختلفة، فتأثيرها يختلف حسب القطاع أو الصناعة، فهناك صناعات مرتبطة بالدورات (كالسبع المعمرة) وصناعات دفاعية لا تتأثر بالدورات الاقتصادية (كالأدوية).

كما أنه في ظل عدم وجود نظم للمحاسبة في ظل ارتفاع وانخفاض الأسعار يصعب إلى حد كبير الاعتماد على البيانات والمعلومات المحاسبية والمالية بصورة دقيقة، وبالتالي يكون التحليل المالي، والتدفقات النقدية، واحتساب التكلفة الاستثمارية للمشروعات غير دقيقة.

4- المخاطر السياسية: تحدث المخاطر السياسية نتيجة لتدخل الحكومة المباشر في أعمال المصرف، فقد تمارس السلطات السياسية ضغوط على متخذي القرارات الائتمانية بغرض الموافقة على تقديم التمويل لمشروعات معينة ترغب الحكومة في إنشائها بعيداً عن الأسس والسياسات الائتمانية المرسومة لمنح الائتمان، وينعكس هذا بالتالي في صورة مخاطر ائتمانية، كذلك يكون من أسباب المخاطر السياسية في العمل المصرفي نشوب حروب أو نزاعات بين الدول، وتنعكس المخاطر السياسية بالسلب على نشاط العميل، مما يقلل من معدلات أرباحه وقد يعرضه إلى خسائر، وترتفع بالتالي مخاطر عدم قدرة العميل على سداد التزاماته.

5- المخاطر القانونية: تحدث المخاطر القانونية نتيجة ضعف التشريعات الخاصة بتنظيم رفع الدعاوى القضائية في التنفيذ على الضمانات، حيث تؤدي في أحيان كثيرة إلى أن يصبح العميل المدين في موقف أقوى من المصرف الدائن اعتماداً على عامل الوقت، وعلى بعض التشريعات التي تعوق التنفيذ وتضيع الوقت والجهد والمال.

حيث يؤدي طول إجراءات التقاضي والتنفيذ على الضمانات إلى إتاحة الفرصة لبعض العملاء للتلاعب والمماطلة في سداد مستحقات المصارف.

كما يقوم بعض العملاء بتفادي الإجراءات القانونية التي يتخذها المصارف ضدهم بالمسارعة بالقيام برفع دعاوى حساب ضد هذه المصارف بغرض التشكيك في حسابات وأرصدة التسهيلات المستحقة عليهم، ولكسب الوقت ليس إلا، وهذه الأوضاع بلا شك تؤدي إلى ارتفاع المخاطر الائتمانية التي تواجهها المصارف.

6- الظروف الطبيعية: كالزلازل والبراكين وغيرها من العوامل الطبيعية التي قد تؤثر على النشاط الاقتصادي بالسلب بسبب توقف الإنتاج، وبالتالي تؤدي إلى ارتفاع المخاطر الائتمانية.

### ثانياً: المخاطر الخاصة (المنتظمة):

وهي المخاطر الخاصة بالمصرف نفسه أو بالعميل المقترض والناجمة عن طبيعة العمل المصرفي، إذ تتوسع المصارف عادةً في توظيف الأموال المتاحة لديها، وتشكل أموال المودعين نسبة عالية من هذه الأموال، وتزداد إيرادات المصرف ومن ثم أرباحه نتيجة التوسع في توظيف هذه الأموال، إلا أن زيادة التوظيف يقابلها في العادة زيادة في حجم المخاطر التي يتعرض لها المصرف، للعلاقة الطردية بين توظيف الأموال والمخاطر، فكلما زاد التوظيف تزداد العوائد وترتفع المخاطر.

إن أهم أسباب التعثر المصرفي ثم الإفلاس يعود إلى عدم الموازنة بين الزيادة في توظيف الأموال وزيادة المخاطر، ومخاطر الائتمان المصرفي تتضمن جميع المخاطر المتصلة بإدارة الموجودات والمطلوبات المصرفية، وهذا النوع من المخاطر يتطلب رقابة وإشرافاً مستمرين من قبل إدارة المصرف، وتحقق المصارف عن طريق أسلوب إدارة هذه المخاطر ربحاً أو خسارة، وتنقسم المخاطر الخاصة إلى مجموعتين، مجموعة مخاطر ناتجة عن العميل، ومجموعة مخاطر ناتجة عن أخطاء المصرف، كما يلي:

#### 1- مخاطر ناتجة عن العميل: ويندرج تحت هذا النوع من المخاطر:

أ- مخاطر عدم الرغبة في التسديد: بمعنى أن المقترض لا يرغب أو لا ينيو تسديد ما عليه من مستحقات للمصرف، حيث يستخدم العميل أسلوب التهرب والمماطلة، أو حتى الهروب من البلد الذي يعمل فيه المصرف المقرض، ولهذا تركز المصارف على سمعة العميل عند تحليل طلب الائتمان.



ب- مخاطر ناتجة عن فشل العميل المدين للمصرف: يقصد بفشل العميل تراجع مؤشرات أداء جدوى الاستثمار لدى العميل، والتي يترتب عليها عدم قدرة العميل على سداد التزاماته، واستمرار هذا الفشل يؤدي في النهاية إلى إعلان الإفلاس، ومن ثم ارتفاع مستوى المخاطرة على الائتمان الذي يمنحه المصرف لهذا العميل إلى أن يوصف القرض بأنه قد تعثر.

وتظهر مؤشرات فشل العميل في الآتي:

- التأخر في سداد الأقساط والفوائد.
- وجود طلبات متكررة لإعادة جدولة القرض.
- تأخر العميل في تقديم تقاريره وقوائمه المالية.
- الممانعة والتردد تجاه زيارة موظفي المصرف لإدارة الشركة ومواقع عملها المختلفة.
- تغيير مكرر في الطرق والسياسات المحاسبية أو في مدقق حساباتها.
- وجود تحفظات لمدقق الحسابات.
- موت بعض المسؤولين في المنشأة أو خروجهم من البلد.
- تغيير متكرر في إدارة الشركة.
- التحريك الصوري للحسابات (سحب وإيداع مبالغ نقدية متقاربة) دون تغيير ملموس في الأرصدة.
- تراجع المبيعات.
- ارتفاع نسبة التكاليف وانخفاض هامش الربح.
- تدهور المركز النقدي للعميل.
- الزيادة الحادة في المخزون السلعي أو انخفاض معدل دورانه.
- انخفاض نسبة الأصول المتداولة إلى الخصوم المتداولة.
- انخفاض نسبة حقوق الملكية إلى الالتزامات.

ج- مخاطر المرحلة العمرية للمنشأة طالبة الائتمان (تحليل دورة حياة الصناعة): تعتبر أداة تساعد في التنبؤ بمبيعات المنشأة وأرباحها، حيث تتطور المنشأة بمرور الزمن، ولا تختلف دورة حياة المنشأة عن دورة حياة الإنسان، فدورة حياة الإنسان تمر بأربع مراحل هي: الطفولة، والمراهقة، والنضوج، والشيخوخة، يقابلها في الصناعة أربع مراحل مماثلة هي: الظهور، والنمو السريع، والاستقرار، ثم التراجع، وتحليل دورة حياة الصناعة تحدد المرحلة التي تمر بها المنشأة طالبة الائتمان، وذلك لأنها تساعد في تقدير مبيعات وأرباح المنشأة، وبالتالي معرفة ما مدى قدرة المنشأة على مواجهة التزاماتها، وتمر دورة حياة المنشأة بالمرحل الآتية:

- مرحلة الظهور: يقصد بمرحلة الظهور الدخول إلى السوق منتج جديد أو صناعة جديدة، وفي هذه المرحلة تكون المبيعات عند حدها الأدنى، إما بسبب عدم التأكد بشأن المنتج، أو الانتظار لإدخال المزيد من التحسينات على المنتج، وتتجه المنشأة إلى الدعاية والإعلان لتسويق المنتج الجديد، وفي هذه المرحلة ترتفع تكاليف البحوث والتطوير لتحسين المنتج، وعلى الرغم أن المنافسة عادةً ما تكون عند حدها الأدنى، إلا أن في هذه المرحلة تنخفض الأرباح، وقد تحقق المنشأة خسائر، وبالتالي ترتفع مخاطر الائتمان في هذه المرحلة.

- مرحلة النمو السريع: في مرحلة النمو السريع يرتفع حجم المبيعات أي تنمو المبيعات وتحقق المنشأة أرباح، مما يخفض ذلك من مخاطر الائتمان المصرفي.

وفي هذه المرحلة يكون عدد الشركات محدود في هذه الصناعة، وتكون الأرباح مرتفعة، وهذا المستوى المرتفع من الأرباح سوف يجذب عدد من المنافسين، أي قرب نهاية هذه المرحلة تدخل شركات جديدة، فيزداد العرض وتنخفض الأسعار وينخفض معها هامش الربح، ويبدأ معدل نمو المبيعات والأرباح في الانخفاض، ويترتب على ذلك ارتفاع نسبي في درجة مخاطر الائتمان المصرفي.

- مرحلة الاستقرار: تمثل بداية مرحلة الاستقرار نهاية مرحلة النمو السريع، وفي هذه المرحلة يكون السوق في حالة تشبع تام، وفي نهاية مرحلة الاستقرار يتناقص حجم المبيعات وتنخفض الحصة السوقية، وتظهر الطاقة العاطلة وتقدم الأصول وتتناقص الأرباح، وبالتالي تزداد مخاطر الائتمان المصرفي.

- مرحلة التراجع: في هذه المرحلة ينخفض عدد الوحدات المباعة، وذلك بسبب تعرض المنتج للتقدم، وظهور طاقة عاطلة كبيرة، وتدهور الحصة السوقية، نتيجة

ظهور منتجات أخرى بديلة يتحول الطلب إليها، مما يؤدي إلى تحقيق خسائر، ويرفع ذلك مخاطر الائتمان المصرفي؛ ويهدد مستقبل الشركة بالتصفية أو الإفلاس.

وهكذا يبدو أن تحليل دورة حياة الصناعة من شأنه أن يُمكن المحلل من تصنيف المنشأة طالبة الائتمان وفقاً للمرحلة التي تمر بها، ويساعد ذلك في التنبؤ بالمبيعات والأرباح، وبالتالي تقدير مخاطر الائتمان المصرفي.

2- مخاطر ناتجة عن أخطاء المصرف: ويندرج تحت هذا النوع من المخاطر:

أ- غياب السياسة الائتمانية أو قصورها: من أهم مصادر المخاطر الائتمانية الخاصة بالمصرف ومن أهم أسباب ارتفاعها عدم وجود سياسة ائتمانية معتمدة ومكتوبة للعمل بها داخل المصرف، لأن السياسة الائتمانية هي الدستور الذي يحكم العملية الائتمانية، كما يعد وجود سياسة ائتمانية قاصرة وغير جيدة وغير رشيدة من مصادر المخاطر الائتمانية، ومن أهم أسباب ارتفاعها أيضاً.

ففي ظل عدم وجود سياسة ائتمانية معتمدة ومكتوبة أو في ظل وجود سياسة ائتمانية غير جيدة يتحول العمل الائتماني إلى عمل عشوائي غير منظم، ويخضع بدرجة كبير للتقدير الشخصي وللأهواء، ويستحيل على أجهزة الرقابة الداخلية أو الخارجية أداء وظائفها لعدم وجود معايير مرسومة لأداء الرقابة على أساس قياس مدى الالتزام بهذه المعايير من عدمه.

ب- مخاطر التركيز الائتماني: تنشأ مخاطر التركيز الائتماني نتيجة عدم اتباع المصرف لسياسة التنوع، ويقصد بالتركيز الائتماني قيام المصرف بمنح مبالغ كبيرة إلى مقترض واحد أو شركة واحدة، أو التوسع في منح الائتمان لقطاع معين، أو إلى حصر التسهيلات في منطقة جغرافية معينة أو إلى عدم التدرج في تواريخ استحقاق القروض.

ج- مخاطر التشغيل: وهي عبارة عن تلك المخاطر المتعلقة بالمعاملة الائتمانية، وتؤدي إلى حدوث خسائر، وقد تنشأ بسبب العوامل الآتية:

- خلل في التنظيم الإداري لقسم التسهيلات الائتمانية بالمصرف فقد ينتج عنه تفويض الصلاحيات الائتمانية لمستويات إدارية دنيا قد لا تتوفر فيها الخبرة والكفاءة الفنية لاتخاذ قرارات منح الائتمان المصرفي.

- خلل في فحص والتحليل المالي لمراكز العملاء نتيجة عدم توفر الكوادر الوظيفية المصرفية المدربة، فالتحليل المالي يكشف لمتخذ القرار الائتماني عن مراكز القوة والضعف في نشاط ومركز العميل، ويساعد في تقييم مدى كفاءة العميل ونجاحه ومدى قدرته على تسديد التزاماته.

- عدم الاهتمام والتدقيق في شخصية العميل، وسمعته، ومركزه المالي، والحالة الاقتصادية، ودراسة الجدوى المقدمة من العملاء، والاعتماد المفرط والمبالغ فيه على الضمانات وحدها عند منح الائتمان المصرفي، فالضمان لا يجب أن يكون تحت أي ظرف بديلاً كاملاً على سلامة العملية الائتمانية من كافة جوانبها، ويؤدي الاعتماد المفرط على الضمانات إلى منح تسهيلات ائتمانية تفوق القدرة الاستيعابية لنشاط وإمكانيات العميل، وتؤدي إلى خلل في الهيكل التمويلي لنشاطه، وتضعف مقدرته على خدمة ديونه وتقوده حتماً إلى التعثر.

- عدم التزام موظفي قسم التسهيلات بالسياسات الائتمانية للمصرف، نتيجة ضعف المتابعة والرقابة الداخلية على تنفيذ موظفي قسم التسهيلات الائتمانية للسياسة الائتمانية.

- ضعف الاستعلام عن العملاء، وذلك دون البحث والتحري عن مركز العميل المالي في السوق، والمصارف، وسمعته، ومدى التزامه في سداد التزاماته.

- مخاطر تزوير الوثائق، نتيجة عدم قدرة الموظفين العاملين في المصارف على التأكيد بصورة كافية من صحة المستندات المقدمة إليهم من العملاء.

- تواطؤ بعض العاملين في المصارف مع طالبي الائتمان.

- المخاطر المتعلقة بالضمان المقدم من العميل: بالرغم من أن الضمانات المقدمة من العملاء تعد أحد مؤشرات الجدارة الائتمانية الهامة، إلا أن الضمان لا يجب أن يكون العامل الحاسم والمؤثر في قرارات منح الائتمان المصرفي فالضمان ما هو إلا خط الدفاع الأخير للوفاء بدين المصرف في حالة عدم كفاية التدفقات النقدية من العملية الممولة أو من نشاط العميل ككل للوفاء، ولا يلجأ المصرف في التنفيذ على الضمانات إلا بعد استنفاد كافة الطرق الودية مع العميل لاستيفاء مستحقاته.

كما أن الضمانات التي يقدمها طالبا الائتمان تحمل في طياتها العديد من المخاطر، وتتفاوت حسب نوع الضمان، فمثلاً تختلف مخاطر الضمان بأوراق مالية، والتي ترتبط بمركز الشركات المصدرة لها، وحجم التعامل بهذه الأوراق في سوق الأوراق

المالية ومدى استقرار أسعارها، عن مخاطر الائتمان المضمون ببضاعة، والتي ترتبط بمدى قابلية البضاعة للتلف والتخزين، كما تختلف عن مخاطر الائتمان المضمون بعقار والتي ترتبط بضعف السيولة؛ نتيجة لعدم وجود سوق عقارات يحدد قيمته ويتم تسويقه بالسرعة المطلوبة.

وتتنبثق المخاطر الائتمانية في الضمانات من عدة جوانب أهمها:

- مخاطر ضعف أو عدم قانونية الضمانات: وذلك بسبب وجود فراغ تشريعي في البلد الذي يعمل فيه المصرف، وعدم وجود إطار إداري لإدارة رهونات الأموال المنقولة، وعدم وجود سجل رهونات مركزية.

- مخاطر المغالاة في تقدير القيمة السوقية للضمان.

- مخاطر انخفاض القيمة السوقية للضمانات.

- مخاطر الكساد الذي يحول دون تسويق الضمانات.

- مخاطر ارتفاع تكاليف التخزين، وتتمثل في التكاليف التي يتكبدها المصرف في حالة أن الضمان يكون هو نفس السلعة الاستهلاكية التي كانت سبباً لطلب الائتمان من قبل العميل، إلى جانب المخاطر الناجمة على طول فترة تخزينها، بسبب صعوبة تسويقها، والمتمثلة بزيادة تكاليف التخزين، وكذلك انخفاض قيمتها السوقية بالتقادم.

لذلك فإن الاعتماد المفرط على الضمانات عملية خطيرة جداً وتعد مصدر رئيسي من مصادر المخاطر الائتمانية، وأن الضمان الحقيقي هو سلامة العملية الائتمانية والتحقق من إمكانيات توليدها لتدفقات نقدية كافية ومنتظمة تسمح بالسداد في آجال الاستحقاق، ودون الحاجة لاتخاذ أي إجراءات أخرى من جانب المصرف.

هـ- المخاطر المرتبطة بأجل الائتمان: ينقسم الائتمان حسب أجله إلى ثلاثة أنواع: قصير الأجل - متوسط الأجل - طويل الأجل، ولا شك أن من أكثر المشاكل التي تتعرض لها المصارف هي مشكلة ضعف السيولة، والتي تزداد حدتها بازدياد أجل الائتمان، إذ نجد أن الائتمان طويل الأجل الذي يستخدم في تمويل رأس المال الثابت (معدات - آلات - مباني) والتي تمثل موجودات ثابتة لا تتحول إلى نقدية خلال فترة زمنية قصيرة، لا يتمتع بنفس درجة سيولة الائتمان قصير الأجل الذي يستخدم في تمويل رأس المال العامل التشغيلي، أي تمويل موجودات متداولة تتحول إلى نقدية

خلال فترة زمنية قصيرة، وعليه كلما زاد أجل القرض كلما انخفضت درجة سيولته، ومن ثم ازدادت مخاطرته الائتمانية.

و- مخاطر الجرائم الإلكترونية: جاءت هذه المخاطر بسبب التوسع في استخدام الأجهزة الإلكترونية في التعامل المصرفي (أجهزة الصراف الآلي- بطاقات الائتمان- نقاط البيع) هذا أدى إلى زيادة أخطار العمل المصرفي كعمليات الاحتيال والنصب، وكشف أسرار العملاء وتسرب بعض المعلومات عن حساباتهم، مما يؤثر بالسلب على المركز المالي للعميل، وعلى سمعة المصرف، وتنشأ هذه المخاطر بسبب ضعف الكفاءات والخبرات لدى المبرمجين، والذي يؤدي بدوره إلى انخفاض مستوى الأمان للشفيرة الخاصة بالموقع، مما يؤدي إلى سهولة اختراق الموقع وارتكاب جرائم إلكترونية.

## 2.6 تحليل طلبات الائتمان:

تحليل طلب الائتمان هو عبارة عن تلك الدراسات التي يجريها المصرف على طالب الائتمان بغرض تحديد العوامل التي قد تؤدي إلى عدم مقدرة أو رغبة العميل في تسديد القرض (تحديد مخاطر الائتمان) وقياس مدى توافق طلب الائتمان مع قوانين الدولة، ومع تشريعات المصرف المركزي، ومع الأعراف المصرفية، وكذلك مع السياسات الائتمانية في المصرف، فمنح الائتمان من الأنشطة الرئيسية في المصرف، ومن المتوقع أن يتعرض المصرف لمخاطر متعددة بسبب منح الائتمان، وعلى المصرف أن يتعامل مع هذه المخاطر وإدارة الائتمان من خلال قدرته على تحليل معايير الائتمان لكي تجنب المصرف الكثير من المخاطر، ولا تقف إدارة الائتمان في تحليلها الائتماني عند تحليل طلبات الائتمان، وإنما تقوم أيضاً بقياس المخاطر؛ وترتيب الائتمان لكل عميل وفقاً لدرجة مخاطرته.

ويمكن تحديد معايير منح الائتمان المصرفي التي تشكل أداة قياس لملاءمة العميل وقدرته على التسديد، والتي يجب أخذها في الاعتبار عند اتخاذ قرار بمنح الائتمان، وهي معايير تتصف بعموميتها على المستوى العالمي، إذ لا تقتصر على الائتمان المصرفي<sup>(1)</sup>، بل يمتد العمل بها في مختلف أشكال الائتمان، ويمكن تحديد هذه المعايير في الآتي:

1- سمعة العميل: الخطوة الأولى في تحليل طلب الائتمان تجميع بيانات عن العميل من المصادر المختلفة، ومن أهمها هي المقابلة الشخصية والزيارة الميدانية للعميل والسؤال الأول الذي يوجه إليه هو أين تعمل؟ وكم من الزمن مضى عليك في هذا العمل؟ لتحديد من هو العميل، والأعمال السابقة التي قام بها، والمصارف التي تعامل معها، ومدى التزامه بتسديد ديونه حسب المواعيد المحددة في العقود المبرمة مع المصارف.

يستطيع المصرف من خلال التعرف على سمعة العميل، أن يكشف رغبة العميل ونيته في سداد التزاماته، فالعميل الذي لديه المقدرة على السداد، ولكن من طبيعته المماطلة وعدم الالتزام؛ أي سمعته سيئة يعتبر على درجة عالية من الخطورة.

2- أهلية المقترض: أي تحديد مدى صلاحيته ومؤهلاته للحصول على القرض، ويتم التأكد من عدم وجود حجوزات على أعماله ودخله، وعدم وجود أية مشاكل قانونية تعترض التعامل مع العميل، وتحديد مدى أهلية العميل القانونية في التوقيع على عقود

(1) وهي سبق أن تطرقنا إليها في الفصل الرابع عند تحليل طلب الائتمان في إجراءات عملية منح القروض.

الاقتراض واتفاقيات التعامل مع المصرف، لا بد أن تتوفر الأهلية القانونية للعميل بأن لا يقل عمره عن 18 سنة، ويجب التمييز في حالة الشركات بين أنواعها، ومن المخول بالتوقيع على الاتفاقيات من الناحية القانونية، وحق الحصول على القرض باسم الشركة إذا كانت الشركة طالبة القرض هي من شركات الأشخاص، فإنه يطلب من جميع الشركاء التوقيع على عقد القرض، وإذا كان القرض لشركة أموال فلا بد من دراسة سمعة إدارة الشركة، وأن يوقع على العقد المدير المسئول.

3- المقدرة على السداد: تعني المقدرة على السداد أن يتم سداد القرض وفوائده في الموعد المحدد، هذا العامل مكمل أساسي لكلاً من سمعة العميل وأهليته القانونية، حيث يقوم المصرف بتحليل طلب الائتمان للتأكد من أن العميل طالب الائتمان لديه القدرة على سداد القرض وفوائده في الموعد المحدد، والتأكد من مدى ملائمته لقرار قبول منح الائتمان، ويمكن قياس مدى قدرة العميل على السداد من خلال العوامل التالية:

- مدى قدرة وخبرة العميل العلمية والعملية على إدارة وممارسة نشاطه.

- التعرف على المركز التنافسي للعميل وحصته في السوق.

- التعرف على مدى استقرار الطلب على منتجات العميل في الفترة الحالية والمستقبلية.

- مدى تنوع أنشطة وأعمال العميل طالب الائتمان.

- الجدوى الاقتصادية والمالية للمشروع المتقدم بها العميل لغرض الحصول على الائتمان، والتي توضح التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، والتي من خلالها يتم تسديد القرض وفوائده للمصرف.

- التحليل المالي للقوائم المالية الحالية والتقديرية المقدمة من العميل تبين المركز المالي والحالة المالية للعميل، وإن النتائج المستخلصة من تحليل القوائم المالية تعتمد على البيانات الواردة في القوائم المالية، وعليه فإن دقة ومصداقية مؤشرات التحليل المالي تعتمد على دقة ومصداقية بيانات القوائم المالية.

وعادةً ما تطلب المصارف القوائم المالية للشركات طالبة الحصول على القروض لعدة سنوات، موثقة من محاسب ومراجع قانوني، حيث يمكن من خلال تحليل تلك القوائم المالية اشتقاق الكثير من المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في تحديد مدى قدرة العميل على سداد التزاماته.



4- الضمانات التي يقدمها العميل: على الرغم من القانونية الإلزامية التي يحملها العقد المبرم بين المصرف المقرض والعميل المقترض، وأن هذا العقد الائتماني يعتبر كافياً لإثبات التزامات العميل تجاه المصرف، إلا أنه لا يكون كافياً لأن يسترد المصرف حقه من العميل في حالة عدم قيامه بسداد التزاماته تجاه المصرف في تاريخ الاستحقاق، لذلك تلجأ المصارف إلى وسيلة ضمان الائتمان، حيث من خلال هذه الضمانات يستطيع المصرف الحجز والتنفيذ على الأصول المقدمة كضمانات، ومن ثم استرداد حقوقه من العميل في حالة عدم قيامه بتسديد التزاماته.

ويقوم المصرف بتحديد الضمانات التي يمكن قبولها، والتي تتوقف على الظروف المحيطة، وعادةً ما تختلف من وقت لآخر، ولا بد أن يكون الضمان أصل يمكن تحديد قيمته بسهولة، وقيمه تفوق قيمة القرض، ويمكن تحويله إلى نقدية بسهولة في حالة عدم التزام العميل الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف، وكلما ارتفعت نسبة الضمانات إلى القرض الممنوح، كلما زادت ثقة المصرف في إمكانية استرداد مستحقاته من العميل.

وبرغم ذلك لا ينبغي على المصرف أن يركز على الضمانات فقط، لأن الضمانات لا يمكن بأي حال أن تلغي المخاطر الائتمانية، وخصوصاً أن هناك إجراءات قانونية تحتاج الكثير من الوقت والجهد قبل تنفيذ الحكم القضائي الذي يمكن المصرف من أن يسترد حقه من العميل وتحويل الضمانات إلى سيولة.

إن أفضل طريق للحد من المخاطر الائتمانية هي عدم الاعتماد على الضمانات بشكل رئيسي في اتخاذ قرار منح الائتمان، والاعتماد على دراسة الجدوى الاقتصادية والمالية المقدمة من العميل طالب الائتمان.

5- الغرض من الائتمان: ويجب أن تركز إدارة الائتمان على تحليل دراسة الجدوى المقدمة من العميل، لأنها تعتبر الضمان الذي يعتمد عليه في تسديد أقساط القرض والفوائد في المواعيد المحددة، وتمكن العميل من الاستفادة من الائتمان، وتحديد ما إذا كان العميل يتسم بتنوع منتجاته، وهل عمله موسمياً أو دائماً، ومن الأمور التي يجب مراعاتها أيضاً تحليل دورة حياة الصناعة، وذلك لتحديد طبيعة المنافسة، ومدى إمكانية دخول منتجين جدد، حيث تواجه المصارف مخاطر في الصناعات التي تكثر فيها المنافسة التي تمر بنهاية مرحلة النمو وبداية مرحلة الاستقرار، وأيضاً في الصناعات الجديدة التي تمر بمرحلة الظهور، أي لم يتسنى معرفتها جيداً من قبل المنتجين أو المستهلكين، وعلى إدارة الائتمان استبعاد طلبات الائتمان نتيجة المخاطر المرتفعة للمنشأة التي تمر بمرحلة التراجع، لأنها تعاني من تقادم المنتج وانخفاض المبيعات.

6- النظرة المستقبلية للظروف المحيطة: إن أساس هذا المعيار هو محاولة اكتشاف حالة عدم التأكد التي تحيط بالائتمان الممنوح للعميل ومستقبل ذلك الائتمان، بمعنى محاولة معرفة الظروف الاقتصادية والسياسية العامة المحيطة بالعمل، حيث تتأثر السياسة الائتمانية للمصارف بالعوامل السياسية وبمؤشرات الاقتصاد الكلي: معدل نمو، ومعدل الفائدة، وسعر الصرف، والدورات الاقتصادية، وبالسياسات الاقتصادية للدولة، وما تسنه من قوانين وتشريعات.

عندما يكون هناك استقرار سياسي واقتصادي يساعد ذلك على منح القروض، وذلك لأنه تزداد المبيعات، وبالتالي تستطيع الشركات تسديد الأقساط والفوائد، أما في أوقات عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي تنخفض المبيعات، وقد يترتب على ذلك عدم استطاعة الشركات تسديد الأقساط والفوائد، ولهذا قد تحجم المصارف على منح القروض أثناء فترة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي.

### 3.6 قياس المخاطر:

بعد تحليل طلب الائتمان وتحديد المخاطر يتم قياس مستوى هذه المخاطر، ويجب الأخذ بالاعتبار عند القياس أن كل نوع من المخاطر له ثلاثة أبعاد، وهي حجم الخطر ومدته واحتمالية حدوثه، وتقوم إدارة الائتمان بالتعاون مع إدارة المخاطر بقياس مستوى هذه المخاطر، والتأكد من أن هذه المخاطر لا تتعدى الإطار العام المحدد مسبقاً في سياسة المصرف الائتمانية، والعمل على الحفاظ على مستوياتها ضمن منظومة العلاقة المتوازنة بين العائد والمخاطرة، ويمكن استخدام مجموعتين من المقاييس بشكل عام لقياس المخاطر التي تواجهها المنشأة، وهذه المقاييس هي:

#### أولاً: المقاييس الإحصائية:

وهي الأدوات التي تعتمد على قياس درجة التشتت في قيم العوائد المتوقعة، وتتمثل هذه الأدوات في المدى والانحراف المعياري والتغاير أو التباين المشترك بين عائد الأداة وعائد السوق، وندناول هذه المقاييس في الآتي:

1- المدى: يعد المدى أبسط مقياس كمي لقياس التشتت، ويمثل الفرق بين أعلى قيمة وأدنى قيمة للتدفقات النقدية خلال فترة معينة، وبالطبع كلما ارتفعت قيمة المدى ازدادت المخاطر.

2- الانحراف المعياري: لا يعد المدى مقياساً دقيقاً للمخاطر، إذ إنه لا يستخدم جميع المعلومات المتاحة عن التدفق النقدي، بل يركز على قيمتين فقط هما القيمة الكبرى والقيمة الصغرى، ويتجاهل ما عدا ذلك من تدفقات نقدية متوقعة، كما يتجاهل كذلك احتمالات من عدم احتمالات تحقق هذه التدفقات، لذا من المقترح استخدام أسلوب كمي بديل لتلافي هذه العيوب ألا وهو الانحراف المعياري.

فالانحراف المعياري يأخذ بالحسبان كافة التدفقات النقدية، وكذلك احتمال حدوثها وهو مقياس للمخاطر الكلية، ويقاس انحراف القيم عن وسطها الحسابي، أي يقاس حساب كل مفردة من مفردات التدفقات النقدية عن القيمة المتوقعة لهذه التدفقات، ويمكن تعريف الانحراف المعياري بأنه الجذر التربيعي لمجموع مربعات انحراف القيم عن وسطها الحسابي، ويمكن حسابه بالمعادلة التالية:

$$\sigma = \frac{\sqrt{\text{مج}(\varepsilon - \bar{\varepsilon})^2}}{n}$$

حيث أن:

ع : العائد المتوقع أو المتوقع

ع : المتوسط الحسابي للعائد المتوقع أو المتوقع

ن : عدد العوائد

يكون الانحراف المعياري مقياساً مقبولاً للمفاضلة بين الاقتراحات الاستثمارية في حالة تساوي العوائد للاقتراحات الاستثمارية حيث يتم اختيار الأداة الاستثمارية الأقل مخاطرة، كذلك يكون مقبولاً في حالة تساوي المخاطرة حيث يتم اختيار الأداة الاستثمارية التي تحقق أعلى عائد، أما في حالة عدم تساوي العوائد وأيضاً عدم تساوي المخاطرة للاقتراحات الاستثمارية في هذه الحالة يتم استخدام أسلوب معامل الاختلاف للمفاضلة بين الاقتراحات الاستثمارية، وذلك لتقييم مخاطر كل اقتراح على ضوء العائد المتوقع، ويتم احتسابه بالمعادلة التالية: معامل الاختلاف =  $\frac{\sigma}{\bar{E}}$

أي معامل الاختلاف مقياس نسبي للمخاطر حيث يزودنا بحجم المخاطرة لكل وحدة من القيمة المتوقعة للتدفقات النقدية.

مثال: توفرت لديك البيانات التالية عن العائد المتوقع لسهم الشركة أ- ب

السنوات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
عائد سهم الشركة أ	5	10	5 -	0	15	15	10	5	15	30
عائد سهم الشركة ب	20	15	15	20	25	10	0	25	30	40

المطلوب: المفاضلة بين الشركتين من حيث العائد والمخاطرة؟

الحل:

الشركة (ب):

الشركة (أ):

ع ب	(ع ب-ع ب)	<sup>2</sup> (ع ب-ع ب)
20	0	0
15	5 -	25
15	5 -	25
20	0	0
25	5	25
10	10 -	100
0	20 -	400
25	5	25
30	10	100
40	20	400
<b>200</b>		<b>1100</b>

السنوات	ع أ	(ع أ-ع أ)	<sup>2</sup> (ع أ-ع أ)
1	5	5 -	25
2	10	0	0
3	5 -	15 -	225
4	0	10 -	100
5	15	5	25
6	15	5	25
7	10	0	0
8	5	5 -	25
9	15	5	25
10	30	20	400
<b>مج</b>	<b>100</b>		<b>850</b>

$$\text{ع ب} = \frac{200}{10} = 20\%$$

$$\text{ع أ} = \frac{100}{10} = 10\%$$

$$10.48 = \sqrt{\frac{1100}{10}} = \text{ب } \sigma$$

$$9.2 = \sqrt{\frac{850}{10}} = \text{أ } \sigma$$

$$\text{معامل الاختلاف (أ)} = \frac{9.2}{10} = 0.92 \quad \text{معامل الاختلاف (ب)} = \frac{10.48}{20} = 0.524$$

نستنتج من التحليل السابق ان سهم الشركة (ب) يحقق أعلى عائد بأقل مخاطرة من سهم الشركة (أ) وذلك وفق الآتي:

الشركة (أ): معدل العائد السنوي المتوقع للسهم هو 10% مع إمكانية اختلاف هذا العائد بنسبة 0.92%.

الشركة (ب): معدل العائد السنوي المتوقع للسهم هو 20% مع إمكانية اختلاف هذا العائد بنسبة 0.525%.

3- قياس المخاطر المنتظمة (العامة): تتمثل المخاطر التي لا يمكن تجنبها، أي المخاطر التي تصيب السوق بصفة عامة، ومن تم يمكن قياس تلك المخاطر بمدى تغير العائد المتوقع للأداة الاستثمارية مقارنة بالتغير في عائد السوق بوصفه مؤشراً للحالة الاقتصادية، ويقصد بعائد السوق في هذا الصدد متوسط عائد محفظة السوق (مؤشر السوق).

التغاير أو التباين المشترك بين عائد الأداة وعائد السوق (ي.س.ع) منسوباً إلى تباين عائد السوق ( $\sigma_{س}^2$ ) يعكس لنا مقياس بيتا النسبي للمخاطر المنتظمة (العامة) وذلك كما هو موضح بالمعادلات التالية:

$$\text{(المقياس النسبي)} \quad \frac{\text{ي.س.ع}}{\sigma_{س}} = B$$

$$\frac{\sigma_{س} \times \text{ع} \times \text{ط.س.ع}}{\sigma_{س}} = B$$

$$\text{أو} \quad \frac{\text{ع} \times \text{ط.س.ع}}{\sigma_{س}} = B$$

حيث ان:

ط.س.ع : يمثل معامل الارتباط بين عائد السوق وعائد الأداة الاستثمارية، ويمكن قياس الارتباط بين عائد السوق وعائد الأداة الاستثمارية بالمعادلة الآتية:

$$\text{ط.س.ع} = \frac{\text{ن مج س ع} - \text{مج س مج ع}}{\sqrt{\left[ \left( \text{مج س}^2 - \text{مج س}^2 \right) \right]}}$$

هناك طريقة أخرى لقياس التغيرات (ي.س.ع) وهي:

$$\frac{\text{مج(س-س)} (\text{ع-ع})}{\text{ن}} = \text{التغيرات}$$

وهناك طريقة أخرى لقياس بيتا (B) عن طريق الانحدار الخطي البسيط:

$$\text{ص} = \text{أ} + \text{ب س}$$

حيث يتم التعويض عن (ص) بعائد الاداة و (س) بعائد السوق.

ص : عائد الاداة التي نريد قياس مخاطرتها العامة (المنتظمة).

س : عائد السوق.

أ : الحد الثابت العائد الخالي من المخاطرة.

ب : الميل الذي يقيس التغير في عائد الاداة (ص) الذي يحدث نتيجة التغير في عائد السوق (س) بوحدة واحدة، وهو بذلك يعتبر مقياساً مقبولاً للمخاطر العامة (المنتظمة) B على أساس أن عائد السوق هو نتيجة لمتغيرات عامة تتعرض لها كافة المنشآت.

ويمكن قياسه بالمعادلة الآتية:

$$\text{ب (B) بيتا} = \frac{\text{ن مج س ع} - \text{مج س} \times \text{مج ع}}{\left[ \left( \text{مج س}^2 - \text{مج س}^2 \right) \right]}$$

وتفسر نتائج معامل بيتا على النحو التالي:

- عندما تكون قيمة معامل بيتا أقل من الواحد الصحيح، فإن ذلك يدل على تحمل المنشأة لدرجة مخاطر منخفضة، أي أن أسهم المنشأة تكون أقل تعرضاً للتغيرات التي تحدث في السوق، مع توقع انخفاض في معدل العائد المتوقع، ويطلق على أسهم المنشأة أسهم دفاعية.

- عندما تكون قيمة معامل بيتا أكبر من الواحد الصحيح، فإن ذلك يدل على تحمل المنشأة لدرجة مخاطر عالية، أي أن أسهم المنشأة تكون أكثر تعرضاً للتغيرات التي تحدث في السوق، مع توقع ارتفاع في معدل العائد المتوقع، ويطلق على أسهم المنشأة أسهم هجومية.

- عندما تكون قيمة معامل بيتا يساوي الواحد الصحيح، فإن ذلك يدل على تحمل المنشأة لدرجة مخاطر تساوي مخاطر السوق، مع توقع تساوي العائد المتوقع مع عائد السوق.

كما يمكن قياس المخاطر المنتظمة (العامة) بالمقياس المطلق وفق الآتي:

$$\text{المخاطر المنتظمة (العامة)} = \sigma \text{ ع} \times \text{ط س.ع} \quad (\text{المقياس المطلق})$$

$$\text{أو} \quad \sigma \times B =$$

حيث إن:

$\sigma \text{ ع}$ : الانحراف المعياري للعائد المتوقع للأداة الاستثمارية.

$\sigma \text{ س}$ : الانحراف المعياري للعائد المتوقع لعائد السوق.

$\text{ط س.ع}$ : معامل الارتباط بين عائد السوق وعائد الأداة.

4- قياس المخاطر الغير منتظمة (الخاصة): تتمثل المخاطر الغير منتظمة (الخاصة) في المخاطر التي تصيب شركة معينة أو قطاع معين، ويمكن التخلص منها عن طريق التنوع، ويمكن احتسابها عن طرق الآتي:

المخاطر الغير منتظمة (الخاصة) = المخاطر الكلية - المخاطر المنتظمة العامة.

$$\text{المخاطر الغير منتظمة (الخاصة)} = \sigma \text{ ع} - \sigma \text{ ع} \times \text{ط س.ع}$$

$$\text{أو المخاطر الغير منتظمة (الخاصة)} = \sigma \text{ ع} - \sigma \times B$$

مثال: فيما يلي معدل العائد المتوقع للسوق ومعدل العائد المتوقع لشركة لمدة خمس سنوات.

السنوات	عائد السوق (س) %	عائد الشركة (ع) %
1	10	15
2	20	20
3	5 -	10
4	30	25
5	20	30

**المطلوب:** قياس المخاطر المنتظمة (العامة) بالمقياس النسبي والمطلق واحتساب المخاطر الغير منتظمة (الخاصة) الذي على أساسه تقيم الاقتراح الاستثماري؟

الحل:

س	ع	(س-س)	<sup>2</sup> (س-س)	(ع-ع)	<sup>2</sup> (ع-ع)	س ع	<sup>2</sup> س	<sup>2</sup> ع	(س-س) (ع-ع)
10	15	5 -	25	5 -	25	150	100	225	25 (س-س) (ع-ع)
20	20	5	25	0	0	400	400	400	0
5 -	10	20 -	400	10 -	100	50 -	25	100	200
30	25	15	225	5	25	750	900	625	75
20	30	5	25	10	100	600	400	900	50
<b>مج75</b>	<b>100</b>		<b>700</b>		<b>250</b>	<b>1850</b>	<b>1825</b>	<b>2250</b>	<b>350</b>

$$20 = \frac{100}{5} = \text{ع} \quad \text{س} = \frac{75}{5} = 15$$

$$11.8 = \sqrt{\frac{700}{5}} = \text{س} \sigma$$

$$7.07 = \sqrt{\frac{250}{5}} = \text{ع} \sigma$$

$$\begin{aligned} \text{ط.س.ع} &= \frac{\text{ن مج س ع} - \text{مج س مج ع}}{\sqrt{[(\text{ن مج س} - \text{مج س})^2] [(\text{ع} - \text{مج ع})^2]}} \\ &= \frac{100 \times 75 - 1850 \times 5}{\sqrt{[(2(100) - 2250 \times 5)] [2(75) - 1825 \times 5]}} \\ &= \frac{7500 - 9250}{\sqrt{[10000 - 11250] [5625 - 9125]}} \\ &= \frac{1750}{\sqrt{[1250] [3500]}} \end{aligned}$$

$$\frac{1750}{2091.65} =$$

$$0.836 = \text{ط.س.ع}$$

التغاير بين عائد السوق وعائد الشركة (ي.س.ع) =  $\text{س} \sigma \times \text{ع} \sigma \times \text{ط.س.ع}$

$$69.7 = 0.836 \times 7.07 \times 11.8 =$$

$$70 = \frac{350}{5} = \frac{\text{مج-س-س) (ع-ع)}}{\text{ن}} = \text{أو التغاير}$$

$$\text{(المقياس النسبي)} \quad 0.50 = \frac{70}{2(11.8)} = \frac{\text{ي.س.ع}}{2\sigma_{\text{س}}} = B$$



$$\frac{\sigma \times \text{ط.س.ع}}{\sigma} = B \text{ أو}$$

$$0.50 = \frac{0.836 \times 7.07}{11.8} = B$$

كما يمكن احتساب بيتا (B) بطريقة أخرى بالانحدار الخطي البسيط.

$$B = \frac{\text{ن.م.س.ع} - \text{م.ج.س.م.ج.ع}}{\left[ \left( \text{ن.م.س.}^2 - \text{م.ج.س.}^2 \right) \right]}$$

$$= \frac{100 \times 75 - 1850 \times 5}{2(75) - 1825 \times 5}$$

$$0.50 = \frac{7500 - 9250}{3500}$$

إن بيتا تساوي 0.50 تقريباً وهي أقل من بيتا (B) السوق التي تساوي واحد صحيح، وهذا يدل على أن مخاطر الشركة أقل من مخاطر السوق، والاستثمار دفاعي.

كما يمكن احتساب كلاً من:

المخاطر المنتظمة (العامة)  $\sigma \times \text{ط.س.ع}$  (المقياس المطلق)

$$0.836 \times 7.07 =$$

$$5.9 =$$

المخاطر الغير منتظمة (الخاصة) = المخاطر الكلية ( $\sigma$ ) - المخاطر المنتظمة (العامة)

$$5.9 - 7.07 =$$

$$1.17 =$$

نسبة المخاطر المنتظمة (العامة) إلى المخاطر الكلية =  $\frac{5.9}{7.07} = 0.835 = 83.5\%$

نسبة المخاطر الغير منتظمة (الخاصة) إلى المخاطر الكلية =  $\frac{1.17}{7.07} = 0.165 = 16.5\%$

$$= 16.5\%$$

## ثانياً: النسب المالية:

التحليل المالي باستخدام النسب المالية يستخدم في قياس المخاطر التي تواجهها المنشأة، وذلك بتحليل القوائم المالية الحالية والقوائم المالية التقديرية، وتعتبر النسب المالية عن العلاقة بين متغيرين أو بندين تربطهما علاقات أو خواص مشتركة لدراسة حالة معينة، ويتم ذلك بقسمة أحدهما على الآخر، وأن أحد شروط التحليل المالي هو تحليل القوائم المالية على مدار عدد من السنوات حتى نتمكن من الحكم على المركز المالي للعميل طالب الائتمان.

وإن أهمية النسب محدود إذا لم يتم مقارنتها بنسب أخرى مماثلة تدعى النسب المعيارية أو نسب الصناعة، كما يتم مقارنة النسب المالية بمثيلها في السنوات الماضية، ومن خلال هذه المقارنة نستطيع معرفة المركز المالي للمنشأة، وتقييمها ضمن القطاع (الصناعة) الذي تعمل فيه، ومدى قدرة المنشأة على تحقيق أهدافها (الربحية والسيولة والأمان) ومواجهة التزاماتها ومعرفة درجة المخاطر المحيطة بها، وتساعد نتائج التحليل في اتخاذ القرار الائتماني بالقبول أو الرفض.

ولا بد من التأكد من صحة ودقة القوائم المالية حتى يمكن الاعتماد بنتائج التحليل، هذا فضلاً عن التأكد من أن تلك القوائم قد تم اعتمادها بواسطة محاسب قانوني، حتى تكون ذات دلالة وقيمة عند احتساب النسب المالية، وعلى الرغم من تنوع وتعدد النسب المالية إلا أنه يمكننا تصنيف هذه النسب إلى خمس مجموعات:

1- نسب السيولة: تقيس نسب السيولة مدى قدرة المنشأة على الوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل المتمثلة في الخصوم المتداولة بما لديها من أصول متداولة، أي أصول نقدية وشبه نقدية يمكن تحويلها إلى نقدية خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً.

ومن أهم هذه النسب هي:

أ- نسب التداول: هي مؤشر لمدى قدرة المنشأة على سداد الخصوم المتداولة من الأصول المتداولة.

$$\text{نسبة التداول} = \frac{\text{مجموع الأصول المتداولة}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

ب- نسبة التداول السريعة: وهي عبارة عن نسبة الأصول سريعة التحويل إلى نقدية المتمثلة في الأصول المتداولة مطروحاً منها المخزون السلعي على الخصوم المتداولة؛ وذلك لأن المخزون السلعي يحتاج لفترة زمنية حتى يمكن بيعه وتحصيل قيمته.

$$\text{نسبة السيولة السريعة} = \frac{\text{مجموع الأصول المتداولة} - \text{المخزون السلعي}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

ج- نسبة النقدية وشبه النقدية: إذا كان الحسابات المدينة والمخزون يصعب تحويله إلى نقدية، حينئذ تصبح نسبة النقدية وشبه النقدية مقياساً مقبولاً للسيولة، وهي عبارة عن خارج قسمة النقدية والأصول شبه النقدية المتمثلة في الأوراق المالية قصيرة الأجل على الخصوم المتداولة.

$$\text{نسبة النقدية وشبه النقدية} = \frac{\text{نقدية} + \text{استثمارات قصيرة الأجل (شبه نقدية)}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

$$= \frac{\text{مجموع الأصول المتداولة} - \text{المخزون السلعي} - \text{الذمم المدينة}}{\text{مجموع الخصوم المتداولة}}$$

د- سيولة الذمم: سيولة الذمم يمكن قياسها بحساب متوسط فترة التحصيل، وهي الفترة الزمنية التي تمضي منذ إتمام صفقة البيع حتى تحصيل قيمة الفاتورة.

$$\text{متوسط فترة التحصيل} = \frac{\text{رصيد الذمم} \times 360}{\text{المبيعات الآجلة}}$$

ويتم مقارنة هذه النسبة مع متوسط فترة السداد، وهي الفترة التي تمضي منذ قيام المنشأة بالشراء حتى قيامها بالسداد، وذلك لمعرفة مدى الملاءمة بين متوسط فترة التحصيل ومتوسط فترة السداد، ولتقييم السياسات البيعية أو سياسات الشراء، وتكون السياسات كفؤة عندما يكون عدد أيام متوسط فترة التحصيل (من المدينين) أقل من متوسط فترة السداد (إلى الدائنين).

$$\text{متوسط فترة السداد} = \frac{\text{الدائنون} \times 360}{\text{قيمة المشتريات الآجلة}}$$

هـ- سيولة المخزون: يمكن قياس سيولة المخزون بإيجاد متوسط الفترة التي تمضي منذ دخول البضاعة للمخازن حتى تحصيل قيمتها، ويمكن تجزئة تلك الفترة إلى فترتين الأولى هي متوسط فترة التخزين، وتمثل متوسط فترة بقاء البضاعة في المخازن حتى يتم بيعها، والثانية تمثل متوسط الفترة التي تمضي منذ بيع البضاعة حتى تحصيل قيمتها، والتي سبق أن أطلقنا عليها متوسط فترة التحصيل، وبالنسبة لمتوسط فترة التخزين يتم احتسابها وفق الآتي:

$$\text{متوسط فترة التخزين} = \frac{\text{رصيد المخزون} \times 360}{\text{المبيعات}}$$

إذا كانت المبيعات تتم على أساس نقدي فلن توجد متوسط فترة تحصيل، وتصبح سيولة المخزون متمثلة في متوسط فترة التخزين، أما إذا كانت المبيعات على الحساب فإن متوسط فترة التخزين لن تصلح كمقياس لسيولة المخزون، إذ ينبغي أن تضاف متوسط فترة التحصيل كالآتي:

سيولة المخزون = متوسط فترة التخزين + متوسط فترة التحصيل

2- نسب النشاط: تقيس نسب النشاط مدى كفاءة الإدارة في توليد المبيعات من الأصول، أي تقيس مدى الكفاءة في إدارة الأصول، وتعتبر مؤشراً عما إذا كان الاستثمار في الأصول يحقق أعلى عائد بأقل مخاطرة في أقل فترة زمنية، بحيث يحقق الهدف الرئيسي للمنشأة وهو تعظيم ثروة الملاك (تحقيق الأرباح) أي زيادة القيمة السوقية للأسهم، وهناك مجموعة من النسب تقيس كفاءة النشاط من أهمها:

أ- معدل دوران الأصول المتداولة: ويعتبر هذا المعدل مؤشراً لمدى الكفاءة في إدارة الأصول المتداولة، وكلما زادت هذه النسبة كلما دل ذلك على كفاءة إدارة المنشأة للأصول المتداولة، ويمكن التعبير عن هذه النسبة بالمعادلة التالية:

$$\text{معدل دوران الأصول المتداولة} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}}$$

ب- معدل دوران الأصول الثابتة: يعتبر هذا المعدل مؤشراً لمدى الكفاءة في إدارة الأصول الثابتة، وكلما زادت هذه النسبة كلما دل ذلك على كفاءة إدارة المنشأة للأصول الثابتة أو أصولها الرأسمالية، ويمكن التعبير عن هذه النسبة بالمعادلة التالية:

$$\text{معدل دوران الأصول الثابتة} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{صافي الأصول الثابتة}}$$

ج- معدل دوران إجمالي الأصول: ويعتبر هذا المعدل مؤشراً لمدى الكفاءة في إدارة إجمالي الأصول، وكلما زادت هذه النسبة كلما دل ذلك على كفاءة إدارة المنشأة لإجمالي الأصول، ويمكن التعبير عن هذه النسبة بالمعادلة التالية:

$$\text{معدل دوران إجمالي الأصول} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

3- نسب الاقتراض: تقيس نسب الاقتراض مدى اعتماد المنشأة في تمويل أصولها من القروض سوى المباشرة أو الغير المباشرة (السندات) أو اعتمادها في التمويل على مواردها الذاتية من أموال الملاك (الأسهم)، وزيادة الاعتماد على الاقتراض في تمويل احتياجات أو أصول المنشأة، وإن كان يؤدي إلى تحقيق المزيد من الوافرات الضريبية، على اعتبار أن فوائد القروض والسندات تعتبر من المصروفات تخصم من الربح قبل الضريبة، وكذلك قلة تكلفتها مقارنة بمصادر التمويل الأخرى (إصدار الأسهم)، إلا أنها تؤدي إلى زيادة المخاطر التي تتعرض لها المنشأة، وذلك لأن زيادة الاقتراض تعني زيادة الفوائد المستحقة، أي زيادة مخاطر الرفع المالي، كما تعني تدبير قدر أكبر من الأموال لسداد قيمة القروض أو السندات عندما يحل موعد

استحقاقها، وإذا فشلت المنشأة في الوفاء بتلك الالتزامات فإن الأمر قد ينتهي بإعلان إفلاسها، ويمكن قياس نسبة الاقتراض وفق الآتي:

أ- نسبة الالتزامات (الخصوم القصيرة الأجل والطويلة الأجل) إلى مجموع الأصول: تعطي هذه النسبة مؤشراً للمدى الذي ذهبت إليه المنشأة في تمويل أصولها من أموال الغير، فارتفاع نسبة الاقتراض تعني ارتفاع المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها المنشأة نتيجة احتمال التعثر في سداد قيمة الالتزامات والفوائد المترتبة عليها عندما يحل موعد استحقاقها.

$$\text{نسبة الاقتراض} = \frac{\text{مجموع الالتزامات}}{\text{مجموع الأصول}}$$

$$= \frac{\text{مجموع الخصوم قصيرة الأجل} + \text{مجموع الخصوم طويلة الأجل}}{\text{مجموع الأصول}}$$

4- نسب التغطية: تهدف نسب التغطية إلى قياس مدى قدرة المنشأة على سداد الأعباء المالية الثابتة من الدخل المتاح، ومن أمثلة الأعباء المالية الثابتة تكاليف التشغيل الثابتة (الإيجارات والأجور المستحقة) والتكاليف المالية الثابتة (فوائد الديون وأقساط سداد القروض والسندات)، وهذه النسب تعد مؤشراً للمخاطر المالية التي تتعرض لها المنشأة، فعدم قدرة المنشأة على تغطية هذه الأعباء قد يعرضها للإفلاس، ومن ثم لها أهمية خاصة للملاك والمقرضين إلى جانب أهميتها للإدارة، ويتم احتسابها وفق الآتي:

$$\text{معدل تغطية تكاليف التشغيل الثابتة} = \frac{\text{مجموع الربح}}{\text{تكاليف التشغيل الثابتة}}$$

$$\text{معدل تغطية التكاليف المالية الثابتة} = \frac{\text{مجموع ربح التشغيل}}{\text{فوائد الديون المستحقة}}$$

5- نسب الربحية: تعطي نسب الربحية مؤشر على مدى قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح من المبيعات أو من الأصول المتاحة.

فالأرباح التي تحققها المنشأة تعتبر من أهم المتغيرات التي تؤثر على مركزها المالي، وسوف يتم تقسيم هذه النسب إلى مجموعتين:

1- المجموعة الأولى: تتناول العلاقة بين الربحية والمبيعات، وتقيس مدى قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح من المبيعات.

$$\text{أ- هامش مجمل الربح} = \frac{\text{صافي المبيعات} - \text{تكلفة البضاعة المباعة}}{\text{المبيعات}} = \frac{\text{مجموع الربح}}{\text{المبيعات}}$$

ب- هامش مجمل ربح التشغيل: تعتبر هذه النسبة أكثر شمولاً من النسبة السابقة إذ إنها لا تقيس فقط مدى الكفاءة في التعامل مع تكلفة المبيعات بل تمتد لتشمل قياس الكفاءة في التعامل مع جميع عناصر التكاليف التي ترتبط بالتشغيل.

$$\text{هامش مجمل ربح التشغيل} = \frac{\text{صافي المبيعات} - \text{تكلفة البضاعة المباعة} - \text{تكاليف التشغيل}}{\text{المبيعات}}$$

$$= \frac{\text{مجمّل ربح التشغيل}}{\text{المبيعات}}$$

ج- هامش صافي الربح: توضح هذه النسبة المدى الذي يمكن أن ينخفض من الربح المتولد قبل أن تتعرض المنشأة لخسائر فعليه.

$$\text{هامش صافي الربح} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{المبيعات}}$$

2- المجموعة الثانية: تتناول العلاقة بين الربحية والأصول المتاحة، وهي تقيس مدى قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح من الأصول المتاحة والأموال المستثمرة.

أ- القوة الإيرادية: وهي تقيس مدى قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح من الأصول المشتركة في العمليات (جميع الأصول عدا الأصول المؤجرة للغير والعاطلة والأصول التي تمثل استثمارات فرعية لا ترتبط بالعمليات كالأستثمار في الأوراق المالية).

$$\text{القوة الإيرادية} = \frac{\text{مجمّل ربح التشغيل}}{\text{صافي الأصول المشتركة في العمليات}}$$

ب- نسبة صافي الربح إلى مجموع الأصول: يطلق على هذه النسبة معدل العائد على الأستثمار، وهذا المعيار يقيس ربحية الأصول، ويعتبر مقياساً لمدى فاعلية الإدارة في توليد الأرباح من الأصول المتاحة.

$$\text{معدل العائد على الأستثمار} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

ج- معدل العائد على حقوق الملكية: يقيس معدل العائد على الأموال المستثمرة بواسطة الملاك.

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

## 4.6 تقييم مخاطر الائتمان:

يستخدم تقييم المخاطر الائتمانية كأداة تساعد على اتخاذ القرار الائتماني، ويجب أن تكون عملية التقييم شاملة لكافة المخاطر التي تواجه المصرف، فكل خدمة أو عملية يقوم بها المصرف تنطوي على مخاطر، وبالتالي يجب أن يكون لدى المصرف نظام للتعامل مع هذه المخاطر، إذا ما أراد أن يضمن له الاستمرارية في دنيا المال والأعمال، أي يتم وضع نموذج لتقييم المخاطر معتد يسترشد به عند اتخاذ القرار الائتماني، وذلك اعتماداً على حقائق ومؤشرات كمية يتم اشتقاقها بمعيار موحد يتم تطبيقه على جميع طلبات الائتمان، ويتم وضعه تحت التجربة لمدة سنة مثلاً، لتحديد مدى صلاحيته ودرجة دقته في تقييم المخاطر على أن يتم تعديله وتطويره في مرحلة لاحقة، وفقاً للظروف المحيطة العامة والخاصة وفي الاتجاه الذي يزيد من كفاءته وفعالته، وأن عملية صياغة النماذج تحتاج إلى مقدرة وكفاءة علمية ومهنية عالية من قبل المحلل لاقتراح النموذج الملائم وإلى اختبارات عديدة قبل تطبيقه.

وعلى إدارة المصرف أن تقوم بتقييم مخاطر الائتمان من خلال النموذج التي تستطيع من خلاله معرفة ما إذا كانت هذه المخاطر مرتفعة أو متوسطة أو منخفضة، وعند الانتهاء من تقييم المخاطر الكلية لكل طلب ائتمان نستطيع التوصل إلى معرفة مدى قدرة العميل على السداد، وبناءً على ذلك يتم اتخاذ القرار الائتماني بالمنح أو الاعتذار كما يلي:

1- التوصية بالاعتذار: يمكن لإدارة المصرف أن تتجنب القيام بمنح الائتمان، إذا كانت نتائج تقييم المخاطر المحيطة بالعملية الائتمانية مرتفعة، وهناك احتمال أن يتعرض العميل للفشل المالي، وذلك قد يكون بسبب:

- عدم وجود خبرة لدى طالب التمويل.
- عدم وجود ضمانات مادية كافية.
- عدم وجود رأس مال كافي يغطي الخسائر المحتملة.
- وجود مديونيات كبيرة على العميل.
- عدم كفاية الأصول المتداولة لتغطية الخصوم المتداولة.
- تدني العائد على الأصول.

- عدم الملاءمة بين متوسط فترة التحصيل ومتوسط فترة السداد.

- انخفاض معدل دوران الأصول.

- عدم دقة وسلامة دراسة الجدوى.

2- التوصية بالمنح: يمكن لإدارة المصرف أن توصي بقبول طلب الائتمان، إذا كانت نتائج تقييم المخاطر المحيطة بالعملية الائتمانية منخفضة، وعدم تعرض العميل للفشل المالي، وذلك قد يكون بسبب:

- وجود خبرة لدى طالب التمويل.

- وجود ضمانات مادية كافية.

- وجود رأس مال كافي يغطي الخسائر المحتملة.

- عدم وجود مديونيات على العميل.

- كفاية الأصول المتداولة لتغطية الخصوم المتداولة.

- ارتفاع العائد على الأصول.

- الملاءمة بين متوسط فترة التحصيل ومتوسط فترة السداد.

- ارتفاع معدل دوران الأصول.

- دقة وسلامة دراسة الجدوى.

- نماذج تقييم مخاطر الائتمان المصرفي:

إن هناك العديد من نماذج تقييم مخاطر الائتمان المصرفي، وتعتمد هذه النماذج على اشتقاق نموذج قياسي يحاول التنبؤ بالفشل المالي، وذلك من خلال مجموعة من المتغيرات خاصة بالمنشأة المتقدمة لطلب الائتمان، وأن نتائج التحليل لهذه النماذج متقاربة، وأن متغيرات النماذج تختلف في البعض وتشارك في البعض الآخر، ودرجة تأثير وارتباط هذه المتغيرات تختلف من نموذج إلى آخر، وسوف نتطرق إلى بعض النماذج التي تستخدم في تقييم مخاطر الائتمان المصرفي وفق الآتي:



**1- نموذج ألتمان (Altman):** لقد طور ألتمان نموذجاً يستخدم لقياس ومعرفة حدوث مخاطر الائتمان المصرفي، وفي تقييم التسهيلات الائتمانية، وإدارة حسابات الذمم ومراقبة الإجراءات الداخلية في المصرف أو الشركة، واستراتيجية الاستثمار.

وقد عرف النموذج الذي كونه ألتمان باسم (Z- Score Model) ويعتمد النموذج في القياس والتقييم على خمسة عوامل، ومعادلة هذا النموذج كما يلي:

$$Z = 1.2 \text{ س} + 1.4 \text{ س} + 2 \text{ س} + 3.3 \text{ س} + 0.6 \text{ س} + 1 \text{ س} + 5$$

حيث إن:

$$Z = \text{الفشل المالي}$$

$$\text{س} 1 = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{\text{الأصول المتداولة} - \text{الخصوم المتداولة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$\text{س} 2 = \frac{\text{الأرباح المحتجزة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$\text{س} 3 = \frac{\text{محمل ربح التشغيل}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$\text{س} 4 = \frac{\text{القيمة السوقية للأسهم}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$\text{س} 5 = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

ويستخدم هذا النموذج طريقة ( تحليل المتميز المتعدد) التي تهدف إلى إيجاد مجموعة عوامل يمكن من خلالها التمييز بشكل جيد بين الشركات الفاشلة والناجحة.

وقد بين ألتمان إنه:

1- إذا كانت قيمة المؤشر (Z- Score) أكبر من 3 فهذا يعني أن الشركات التي تنتمي إلى هذه المجموعة تعتبر شركات ناجحة وغير معرضة للفشل.

2- أما إذا كانت قيمة المؤشر (Z- Score) أصغر من 1.81 فهذا يعني أن الشركات التي تنتمي إلى هذه المجموعة يتوقع أن تتعرض للفشل.

3- وإذا كانت قيمة المؤشر (Z- Score) تقع ضمن المدى 1.81 – 3 فهذا يعني أنه يصعب التنبؤ بشكل حاسم بالفشل من عدمه.

وقد اشترط ألتمان لنجاح المؤشر أن يتراوح مجموع أصول الشركة المراد التنبؤ بإمكانية تعرضها للإفلاس بين مليون و25 مليون دولار، وتصل دقة هذه المعادلة في التنبؤ بالفشل إلى 95% في السنة السابقة للإفلاس، وإلى 72% في السنتين السابقتين للإفلاس.

مثال: تقدمت شركة بطلب اقتراض إلى أحد المصارف أرقت بطلبها القوائم المالية التالية:

#### الميزانية العمومية

الأصول	الخصوم
1,067,000 نقدية	802,000 أوراق دفع
1,500,000 مدينون	1,050,000 قروض قصيرة الأجل
2,700,000 بضاعة	1,250,000 دانتون ومستحقات
<b>5,267,000 إجمالي الأصول المتداولة</b>	<b>3,102,000 إجمالي الخصوم المتداولة</b>
2,200,000 الآت ومعدات	2,500,000 قروض
50,000 أصول أخرى	<b>5,602,000 إجمالي الخصوم</b>
<b>2,250,000 إجمالي الأصول الثابتة</b>	<b>حقوق الملكية:</b>
	1,000,000 رأس المال
	500,000 احتياطات
	415,000 أرباح محتجزة
	<b>1,915,000 إجمالي حقوق الملكية</b>
<b>7,517,000</b>	<b>7,517,000</b>

#### قائمة الدخل

المبيعات	1,500,000
- تكلفة المبيعات	700,000
= مجمل الربح	800,000
- تكاليف التشغيل	400,000
= مجمل ربح التشغيل	400,000
- الضرائب	22,000
= صافي الربح بعد الضرائب	<b>422,000</b>

مع العلم أن القيمة السوقية للأسهم 1,800,000

المطلوب: قياس وتقييم ما مدى تعرض الشركة لمخاطر الفشل المالي باستخدام نموذج ألتمان.

**الحل:**

$$\text{س1} = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{\text{الأصول المتداولة} - \text{الخصوم المتداولة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$0.288 = \frac{3,102,000 - 5,267,000}{7,517,000} =$$

$$\text{س2} = \frac{\text{الأرباح المحتجزة}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{415,000}{7,517,000} = 0.055$$

$$\text{س3} = \frac{\text{مجمّل ربح التشغيل}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{400,000}{7,517,000} = 0.053$$

$$\text{س4} = \frac{\text{القيمة السوقية للأسهم}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزمات)}} = \frac{1,800,000}{5,602,000} = 0.32$$

$$\text{س5} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{1,500,000}{7,517,000} = 0.20$$

بالتعويض في معادلة النموذج عن قيمة العوامل:

$$Z = 1.2 \text{ س1} + 1.4 \text{ س2} + 3.3 \text{ س3} + 0.6 \text{ س4} + 1 \text{ س5}$$

$$Z = 1.2 \times 0.288 + 1.4 \times 0.055 + 3.3 \times 0.053 + 0.6 \times 0.32 + 1 \times 0.20$$

$$Z = 0.989$$

قيمة المؤشر (Z- Score) = 0.989 أصغر من 1.81 فهذا يعني أن درجة المخاطرة مرتفعة، واحتمال أن تتعرض المنشأة للفشل المالي، لذا يكون من الأفضل رفض طلب الائتمان.

2- نموذج توماس (Thomas): اقترح توماس نموذج يستخدم في عملية التنبؤ بالفشل المالي، ويعتمد النموذج على خمسة نسب مالية رئيسية ملائمة لأغراض قياس قدرة العميل على السداد، وتم صياغة النموذج وفق الآتي:

$$Z = 1.042 \text{ س} 1 + 0.42 \text{ س} 2 - 0.461 \text{ س} 3 - 0.463 \text{ س} 4 + 0.271 \text{ س} 5$$

حيث إن:

$$Z = \text{الفشل المالي}$$

$$\text{س} 1 = \frac{\text{صافي الربح بعد الضرائب}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$\text{س} 2 = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$\text{س} 3 = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{الخصوم المتداولة}}$$

$$\text{س} 4 = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$\text{س} 5 = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

إذا كانت نتيجة قيمة المؤشر (Z) وفق هذا النموذج قيمة موجبة يكون المشروع في أمان من الفشل، أما إذا كانت قيمة المؤشر سالبة فإن هذا المشروع يمكن أن يتعرض للفشل المالي، وقد أثبت أن قدرة النموذج على التنبؤ بالفشل وصلت إلى 90% قبل سنة من حدوث واقعة الإفلاس.

مثال: نفس بيانات المثال السابق.

المطلوب: قياس وتقويم ما مدى تعرض الشركة لمخاطر الفشل المالي باستخدام نموذج توماس.

**الحل:**

$$\text{س} 1 = \frac{\text{صافي الربح بعد الضرائب}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{4,22,000}{7,517,000} = 0.056$$

$$0.34 = \frac{1,915,000}{5,602,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}} = \text{س2}$$

$$0.34 = \frac{1,067,000}{3,102,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{الخصوم المتداولة}} = \text{س3}$$

$$0.20 = \frac{1,500,000}{7,517,000} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{س4}$$

$$0.14 = \frac{1,067,000}{7,517,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{س5}$$

بالتعويض في معادلة النموذج:

$$\begin{aligned} Z &= 1.042 \text{ س1} + 0.42 \text{ س2} - 0.461 \text{ س3} - 0.463 \text{ س4} + 0.271 \text{ س5} \\ Z &= 1.042 + 0.056 \times 0.42 - 0.34 \times 0.461 - 0.20 \times 0.463 + 0.14 \times 0.271 \\ Z &= -0.0102 \end{aligned}$$

قيمة المؤشر  $Z = -0.0102$  قيمة سالبة بالرغم من أنها منخفضة، إلا أن هذا يعني أن هناك احتمال تعرض المنشأة للفشل المالي، لذا يجب دراسة معايير طلب الائتمان أكثر قبل منح الائتمان.

3- نموذج شيرود (Sherrod): اقتراح شيرود نموذج لتقييم مخاطر الائتمان المصرفي والفشل المالي، ويعتمد النموذج على ستة نسب مالية رئيسية ملائمة لأغراض قياس قدرة العميل على السداد، وتم صياغة النموذج وفق الآتي:

$$Z = 17س + 9س \times 2 + 3.5س + 3س + 20س + 4س + 1.2س + 5س \times 1 + 6س$$

حيث ان:

$$Z = \text{الفشل المالي}$$

$$س1 = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$س2 = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$س3 = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$س4 = \frac{\text{صافي الربح بعد الضريبة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$س5 = \frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$س6 = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الأصول الثابتة}}$$

ويتم تصنيف وترتيب درجة مخاطر القروض في خمس فئات رئيسية حسب قيمة المؤشر (Z) كما في الجدول التالي:

فئة القرض	درجة المخاطرة	قيمة Z
فئة أولى	(قروض ممتازة أو عديمة المخاطرة)	أكبر من أو تساوي 25
فئة ثانية	(قروض قليلة المخاطرة)	أصغر من 25 أو تساوي 20
فئة ثالثة	(قروض متوسطة المخاطرة)	أصغر من 20 وأكبر من أو تساوي 5
فئة رابعة	(قروض مرتفعة المخاطرة)	أصغر من 5 أو تساوي -5
فئة خامسة	(قروض خطيرة جداً)	أصغر من -5

مثال: نفس بيانات المثال السابق.

المطلوب: تقييم مخاطر القروض باستخدام نموذج شيرود.

الحل:

$$0.288 = 1 \text{ س} = \frac{3,102,000 - 5,267,000}{7,517,000} = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$0.14 = 2 \text{ س} = \frac{1,067,000}{7,517,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$0.34 = 3 \text{ س} = \frac{1,915,000}{5,602,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$0.053 = 4 \text{ س} = \frac{400,000}{7,517,000} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضرائب}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$1.34 = 5 \text{ س} = \frac{7,517,000}{5,602,000} = \frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}}$$

$$0.85 = 6 \text{ س} = \frac{1,915,000}{2,250,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الأصول الثابتة}}$$

وبالتعويض في معادلة النموذج عن قيمة العوامل.

$$Z = 17 \text{ س} + 9 \times 2 \text{ س} + 3.5 \text{ س} + 20 \text{ س} + 4 \times 1.2 \text{ س} + 1 \times 0.288 \text{ س}$$

$$Z = 17 + 18 + 12.25 + 80 + 4.96 + 0.288 = 10.099$$

$$Z = 10.099$$

$$Z = 10.099$$

النتيجة كانت أن قيمة المؤشر (Z) للشركة موضوع الدراسة تساوي 10.09 وبالرجوع إلى الجدول السابق، والذي يصنف القروض حسب درجة المخاطرة، نجد أن المؤشر يصنف القرض ضمن الفئة الثالثة (قروض متوسط المخاطرة)، لذا يجب دراسة معايير طلب الائتمان أكثر قبل منح الائتمان.

مثال: تقدمت شركة بطلب اقتراض إلى أحد المصارف وأرقت بطلبها القوائم المالية التالية:

### الميزانية العمومية

الأصول	الخصوم
10,000 نقدية	7,000 قروض قصيرة الأجل
12,000 مدينون	3,000 دائنون
9,000 أوراق قبض	<b>10,000 إجمالي الخصوم المتداولة</b>
35,000 مخزون سلع	<b>3,000 خصوم طوية الأجل</b>
<b>66,000 إجمالي الأصول المتداولة</b>	<b>13,000 إجمالي الخصوم</b>
15,000 الآت	حقوق الملكية:
12,000 مباني	50,000 رأس المال
<b>27,000 إجمالي الأصول الثابتة</b>	20,000 احتياطات
	10,000 أرباح محتجزة
	<b>80,000 إجمالي حقوق الملكية</b>
<b>93,000</b>	<b>93,000</b>

### قائمة الدخل

المبيعات	135,000
- تكلفة المبيعات	70,000
مجمل الربح	65,000
- تكاليف التشغيل	15,000
مجمل ربح التشغيل	50,000
- الضرائب	13,000
<b>صافي الربح بعد الضرائب</b>	<b>37,000</b>

المطلوب: تقييم مخاطر منح القروض وفق نموذج ألتمان وتوماس وشيرود.



الحل:

1- نموذج أتمان:

$$\text{س1} = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{\text{الأصول المتداولة} - \text{الخصوم المتداولة}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$0.60 = \frac{10,000 - 66,000}{93,000} =$$

$$\text{س2} = \frac{\text{الأرباح المحتجزة}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{10,000}{93,000} = 0.107$$

$$\text{س3} = \frac{\text{مجمّل ربح التشغيل}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{50,000}{39,000} = 1.28$$

$$\text{س4} = \frac{\text{القيمة السوقية للأسهم}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزمات)}} = \frac{60,000}{13,000} = 4.6$$

$$\text{س5} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}} = \frac{135,000}{39,000} = 1.45$$

بالتعويض في معادلة النموذج عن قيمة العوامل:

$$Z = 1.2 \text{ س1} + 1.4 \text{ س2} + 3.3 \text{ س3} + 0.6 \text{ س4} + 1 \text{ س5}$$

$$Z = 1.2 \times 0.60 + 1.4 \times 0.107 + 3.3 \times 1.28 + 0.6 \times 4.6 + 1 \times 1.45$$

$$Z = 9.3$$

قيمة المؤشر (Z- Score) = 9.3 أكبر من 3 فهذا يعني أن الشركة ناجحة وغير معرضة للفشل المالي لذا نوصي بقبول طلب الانتماء.

## 2- نموذج توماس:

$$\text{س1} = \frac{37,000}{93,000} = \frac{\text{صافي الربح بعد الضرائب}}{\text{إجمالي الأصول}} = 0.397$$

$$\text{س2} = \frac{80,000}{13,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}} = 6.153$$

$$\text{س3} = \frac{10,000}{10,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{الخصوم المتداولة}} = 1$$

$$\text{س4} = \frac{135,000}{930,000} = \frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالي الأصول}} = 1.45$$

$$\text{س5} = \frac{10,000}{93,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}} = 0.107$$

بالتعويض في معادلة النموذج:

$$\begin{aligned} Z &= 1.042 \text{ س1} + 0.42 \text{ س2} - 0.461 \text{ س3} - 0.463 \text{ س4} + 0.271 \text{ س5} \\ &= 1.042 + 0.42 \times 6.153 - 0.461 \times 1 - 0.463 \times 1.45 + 0.271 \times 0.107 \\ &= 1.89 = Z \end{aligned}$$

قيمة المؤشر  $Z = 1.89$  قيمة موجبة فهذا يعني أن المشروع في أمان من الفشل المالي لذا نوصي بقبول طلب الائتمان.

### 3- نموذج شيرود:

$$\text{س1} = \frac{10,000 - 66,000}{93,000} = \frac{\text{صافي رأس المال العامل}}{\text{إجمالي الأصول}} = 0.60$$

$$\text{س2} = \frac{10,000}{93,000} = \frac{\text{الأصول النقدية}}{\text{إجمالي الأصول}} = 0.107$$

$$\text{س3} = \frac{80,000}{13,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}} = 6.15$$

$$\text{س4} = \frac{50,000}{93,000} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضرائب}}{\text{إجمالي الأصول}} = 0.537$$

$$\text{س5} = \frac{930,000}{13,000} = \frac{\text{إجمالي الأصول}}{\text{إجمالي الخصوم (الالتزامات)}} = 7.15$$

$$\text{س6} = \frac{80,000}{27,000} = \frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{إجمالي الأصول الثابتة}} = 2.96$$

وبالتعويض في معادلة النموذج عن قيمة العوامل.

$$Z = 17 \times \text{س1} + 9 \times \text{س2} + 3.5 \times \text{س3} + 20 \times \text{س4} + 1.2 \times \text{س5} + 1 \times \text{س6}$$

$$Z = 17 \times 0.6 + 9 \times 0.107 + 3.5 \times 6.15 + 20 \times 0.537 + 1.2 \times 7.15 + 1 \times 2.96$$

$$Z = 53.042$$

النتيجة كانت أن قيمة المؤشر (Z) للشركة موضوع الدراسة تساوي 53.042 وبالرجوع إلى الجدول السابق، والذي يصنف القروض حسب درجة المخاطرة نجد أن المؤشر يصنف القرض ضمن الفئة الأولى (قروض ممتازة وعديمة المخاطرة) لذا نوصي بقبول طلب الائتمان.

## 5.6 تحديد الأساليب المستخدمة من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة:

بعد تحديد المخاطر وقياسها وتقييمها يتم تحديد الأساليب المناسبة من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة التي يتعرض لها المصرف نتيجة ممارسة أنشطته المختلفة.

فهناك مخاطر عديدة مرتبطة بالائتمان المصرفي ولا بد للمصارف أن تتحوط من هذه المخاطر، وذلك حتى تجنبه الخسائر وتمكنه من تحقيق أهدافه، وهذا يتطلب اختيار الأساليب المناسبة لمواجهة المخاطر التي قد يتعرض لها، وذلك حتى يتمكن من منع أو تقليل المخاطر لأقصى حد ممكن، ويمكن توضيح أساليب السيطرة على مخاطر الائتمان المصرفي بحسب مراحل العملية الائتمانية:

### أولاً: الأساليب المستخدمة من خلال مرحلة دراسة الائتمان:

يمكن توضيح أساليب السيطرة على مخاطر الائتمان المصرفي من خلال مرحلة دراسة الائتمان فيما يلي:

1- تقييم القدرة الائتمانية للعميل: بعد تقديم العميل لطلب الحصول على القرض يتم التقييم الدقيق لقدرة العميل الائتمانية من خلال تحليل معايير منح الائتمان المصرفي والمتمثلة في (سمعة العميل وأهليته القانونية - مقدرته على السداد - الضمانات- الغرض من الائتمان- النظرة المستقبلية للظروف المحيطة) التي تشكل أداة قياس لملاءمة العميل وقدرته على التسديد أي تحدد مقدار المخاطر التي يتعرض لها، وذلك مع مراعاة الضوابط والقواعد التي تساعد في منع أو تقليل المخاطر المحتملة المتمثلة في الآتي:

- أهمية اختيار مسؤولي الائتمان وندوبي الاستعلام من بين العناصر التي تتوفر فيها الخبرة والكفاءة للقيام بأعباء مثل هذه الوظائف.

- تدعيم وتعزيز أنظمة العمل في المصرف، بما يساعد على الوصول إلى قرارات ائتمانية سليمة وعملية من خلال وضوح السلطات والمسؤوليات بشكل واضح ودقيق، بما يمكن من تسهيل الإجراءات وسرعة إنجاز ومنح التسهيلات بالشكل الذي يتوافق مع أنظمة المصرف واستراتيجيته المعلنة.

- تدعيم وتعزيز أنظمة الرقابة والتفتيش بالمصرف، بما يمكن من تجاوز أي أخطاء بصورة مسبقة، والعمل على تلافي الأخطاء التي يمكن أن تحدث خلال التطبيق.

- تدعيم وتعزيز نظام المعلومات بالمصرف، والاستفادة من الإمكانيات التي يوفرها التقدم التقني، ومن أمثلة ذلك تطوير الاستعلام المركزي عن العملاء، وتنسيق التعاون بين أجهزة الاستعلامات بالمصارف، فقد اتجهت النظم المصرفية في كثير من الدول إلى إيجاد نوع من التعاون بين المصارف يتمثل في إنشاء هيئة مركزية تقوم بتجميع البيانات عن التسهيلات التي يحصل عليها كل مقترض من الجهاز المصرفي، وموافاة المصارف بهذه البيانات المجمعة، حتى يتسنى لها متابعة تطورات مديونية عملائها من قبل الجهاز المصرفي.

2- التنوع: يجب أن تتسم محفظة القروض بدرجة كبيرة من التنوع بهدف تقليل المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف، فالتنوع من حيث العملاء والمناطق والأنشطة والتدرج الزمني يعد من أهم أساليب السيطرة على مخاطر القروض، وذلك لتفادي مخاطر كبيرة قد يتعرض لها المصرف، إذا ما تعرض عميل للتوقف عن السداد، أو تعرضت أحد المناطق لكوارث طبيعية أو تعرض أحد الأنشطة للكساد.

ويمكن للمصارف أن تطبق التنوع بكفاءة بصور عديدة منها:

- تقديم أنواع جديدة من العمليات الائتمانية.

- وضع حد أقصى للائتمان لكل نشاط ولكل عميل.

- التوزيع الجغرافي للائتمان في مناطق مختلفة.

- التدرج في تاريخ استحقاق القروض.

**ثانياً: الأساليب المستخدمة خلال مرحلة التفاوض مع العميل:**

ويمكن توضيح أساليب السيطرة على مخاطر الائتمان المصرفي خلال مرحلة التفاوض مع العميل فيما يلي:

1- التغطية: وهي تتمثل في بعض الإجراءات الوقائية لحماية المصرف من المخاطر وتأخذ التغطية عدة صور على النحو التالي:

- عند منح قروض طويلة الأجل نسبياً بسعر فائدة ثابت يتعرض المصرف لمخاطر ارتفاع أسعار الفائدة، ويمكن التحكم في ذلك من خلال استخدام سعر الفائدة المعمور خاصة إذا كانت أسعار الفائدة على الودائع معومة، مما ينقل عبء ارتفاع أسعار الفائدة إلى المقترض، ويمكن التغلب على ذلك أيضاً بالاتفاق مع العميل على استبدال

القرض الطويل الأجل بقرض قصير الأجل، يتجدد لعدد من المرات وبسعر فائدة يتمشى مع المستويات السائدة عند إجراء التجديد.

- إذا كانت ودائع المصرف قصيرة الأجل، فيجب أن تكون القروض قصيرة الأجل، للملاءمة بين مصادر الأموال واستخداماتها من حيث الحجم وأجال الاستحقاق وأسعار الفائدة.

- بالنسبة لمخاطر التضخم يمكن تجنبها جزئياً بالاتفاق مع العميل على سداد الفائدة مقدماً، أو بالرصيد المعوض أو سداد قيمة القرض على أقساط.

2- التأمين: وذلك بأن يطلب المصرف من العميل أن يؤمن لصالح المصرف ضد خطر عدم السداد لدى شركة تأمين، فإذا لم يسدد العميل في تاريخ الاستحقاق يحق للمصرف أن يحصل على التعويض المناسب من شركة التأمين، كما قد يطلب من العميل أن يؤمن لصالح المصرف على الضمانات المقدمة منه للعملية الائتمانية، وغالباً ما تكون العمليات التمويلية المؤمن عليها ذات درجة مخاطر منخفضة وإلا لما قبلتها شركة التأمين.

3- الرصيد المعوض: قد يطلب المصرف من العميل أن يودع جزء من قيمة القرض لدى المصرف كرصيد معوض لحين انتهاء السداد، وهي تحقق للمصرف السيطرة على مخاطر الائتمان من ثلاث زوايا هي:

- إذا لم يسدد العميل لسبب أو لآخر في تاريخ الاستحقاق يحتفظ به المصرف كجزء من الأموال المستحقة على العميل.

- زيادة سعر الفائدة الحقيقي عن سعر الفائدة الاسمي، وذلك لأن الفائدة تحسب على كامل مبلغ القرض في حين لا يحصل العميل على مبلغ القرض بالكامل، لأنه تخصص منه الرصيد المعوض.

- يمكن للمصرف بعد دراسة سلوك تلك الأرصدة، أن يوظفها كلها أو جزء منها محققاً أرباح.

4- الضمانات: هي ما يقدمه العميل للمصرف كتأكيد لجديته في سداد قيمة الائتمان وفوائده في تاريخ الاستحقاق.

وتتمثل العناصر المطلوبة في الضمان فيما يلي:

- أن يكون الأصل مملوكاً للمدين والتحقق من قانونية تملك هذا الضمان.

- القابلية للتصرف أي تسيله بسهولة.

- تتمين الضمان بدقة، ولا تكون قيمته خاضعة للتقلبات الشديدة، وأن تكون أكبر من قيمة التمويل، وذلك تحسباً لانخفاض قيمة الضمان عند تصفيته.

- القابلية للتخزين وعدم القابلية للتلف.

ويجب الإشارة هنا أن الضمان يأتي في المرتبة الأخيرة كواحد من أسس منح الائتمان، وأن العُرف المصرفي السليم يقضي بأن يتم السداد من الإيرادات المتولدة من العملية الائتمانية، بالتالي لا بد من الاهتمام بدراسة جدوى المشروع أثناء تحليل وتقييم طلب الائتمان، وعدم التركيز على الضمان الذي يقدمه العميل، فالضمان لا يستخدم إلا في حدود ضيقة خاصةً أنه يصاحب استخدامه تكاليف إدارية وقانونية ووقت وجهد، كما يؤدي إلى سمعة سيئة للمصرف فيما يتعلق بعلاقته مع عملائه.

5- الموائيق المقيدة في العقود: تعد أحد أساليب السيطرة على مخاطر الائتمان بل وأهمها وهي التي تستخدمها المصارف، وذلك بالنص في عقد الائتمان على بعض الشروط التي يلتزم العميل بموجبها بتنفيذ أفعال معينة أو الامتناع عن تنفيذ أفعال أخرى خلال مدة العقد، بالشكل الذي يساعد على تقوية مركز المصرف في مواجهة كل عميل، وتتمثل تلك الموائيق فيما يلي:

- الاشتراط على ضرورة موافقة المصرف إذا ما قررت المنشأة المقترضة الحصول على قروض إضافية مستقبلاً، أو إذا ما قررت خطة استثمارية جديدة.

- الاشتراط على عدم انخفاض حجم ودائع العميل عن حد معين.

- الاشتراط على تعويم سعر الفائدة، أو شرط دفع الفوائد مقدماً خصماً من قيمة القرض، أو إيداع جزء من قيمة القرض كرصيد معوض، أو شرط سداد جزء من قيمة القرض قبل حلول تاريخ الاستحقاق، وذلك لمقابلة مخاطر التضخم.

- الاشتراط على توقيع طرف ثالث على عقد القرض بوصفه ضامناً للعميل، حيث يمكن للمصرف الرجوع إليه إذا ما فشل العميل في سداد القرض والفوائد.

- الاشتراط في حالة تأخر العميل عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه، بأن يسقط الحق في التقسيط وتحل كافة الأقساط اللاحقة فوراً دون الحاجة إلى الإنذار أو التنبيه.

### ثالثاً: الأساليب المستخدمة خلال مرحلة ما بعد منح الائتمان:

ويمكن توضيح أساليب السيطرة على مخاطر الائتمان المصرفي خلال مرحلة ما بعد الائتمان فيما يلي:

1- المتابعة: تعتبر المتابعة خطوة جوهرية في إدارة المخاطر، ويجب أن تكون مستمرة كونها تبقي إدارة المصرف قادرة على السيطرة على المخاطر التي تواجهها، حيث يجب أن تتوفر أنظمة رقابية ومعلوماتية فعالة قادرة على متابعة الائتمان، أي تحديد وقياس وتقييم المخاطر ذات الصلة بالعملية الائتمانية في الوقت المناسب وبدقة قبل حدوثها وليس بعد الحدوث، وقادرة على مراقبة التغيرات المهمة التي تحيط بالعملية الائتمانية في مراحلها المختلفة، وإعداد التقارير عنها، وذلك من أجل تحديد الأساليب المناسبة في الوقت المناسب من أجل منع أو تقليل المخاطر المحتملة التي يتعرض لها المصرف.

أي وجود سياسات وأنظمة فعالة لمتابعة الائتمان يتم من خلالها الاستمرار في تفصي واستقصاء الحالة المالية للعميل، فمن ضمن الهيكل التنظيمي للمصرف هنالك فصلاً بين وحدات العمل المسؤولة عن منح الائتمان، ووحدات العمل المسؤولة على متابعة الائتمان، حيث تهدف المتابعة الفعالة للائتمان إلى الآتي:

- الاحتفاظ بملف ائتماني لكل مقترض يضم بيانات ومعلومات عن قيمة القرض، وتاريخ استحقاق القرض والفوائد، ويضم القوائم المالية الخاصة به، وما يرتبط بها من دراسات ائتمانية، وتقارير مراقب الحسابات، والتقارير التي يعدها ممثلو المصرف وكافة المراسلات المتبادلة.

- التعرف على مدى احتفاظ العميل بالمقومات التمويلية التي على أساسها منح التمويل من حيث (شخصية العميل، وأهليته القانونية، وسمعته الائتمانية، مقدرته على الدفع، رأس المال، الضمانات) وذلك من خلال تحليل القوائم المالية الدورية التي تطلبها الإدارة من عملائها، وأيضاً من خلال نماذج تقييم مخاطر الائتمان الذي يمكن من خلاله التنبؤ بالفشل المالي.

- الاطمئنان إلى حسن سير المنشأة في أعمالها، وعدم حدوث تطورات تؤثر على سداد أقساط القرض والفوائد.

- الاطمئنان إلى حصول المصرف على الضمانات الكافية، والمتابعة المستمرة لقيمة الأصل المرهون، وذلك للتأكد من عدم حدوث انخفاض في قيمته.



- متابعة حساب العميل ومدى انتظامه في سداد التزاماته.

- التعرف على المشاكل التي قد تعترض المقرض في الوقت المناسب، ومحاولة تقليلها أول بأول قبل أن تنفاقم ويتعثر.

2- معالجة الحالات المتعثرة: بالرغم من كل ما يتخذه المصرف من أساليب للسيطرة على مخاطر الائتمان، قبل وأثناء وبعد منح الائتمان، إلا أنه دائماً تكون هناك حالات متعثرة لأسباب لم تؤخذ في الحسبان عند تحليل وتقييم الائتمان، أو القصور في تطبيق أساليب السيطرة على المخاطر، وعندما تظهر مشكلة القروض المتعثرة ينبغي على المصرف أن يقوم بتحديد القروض المتعثرة، ثم دراسة وتحليل القوائم المالية الحالية والقوائم المالية التقديرية للعميل، وعلى ضوء ذلك التحليل يتم تقسيم حالات القروض المتعثرة إلى حالات ميؤوس منها، وأخرى تمر بعجز مالي مؤقت، ويمكن معالجتها من قبل المصرف بعمل بعض الترتيبات الخاصة مع العميل.

بالنسبة للحالات الميؤوس منها للحفاظ على حقوق المصرف يتم اتخاذ الإجراءات الرسمية المنصوص عليها في العقد، والتي تتمثل في بيع الأصول المرهونة، بل قد يصل الأمر إلى رفع دعوى إعلان إفلاس عميل.

أما الحالات التي يمكن معالجتها والتي تمر بعجز مالي مؤقت، يتم تقديم المساعدة والتسوية لها، والتي تتمثل في أحد القرارات الآتية:

- تأجيل سداد جزء من القرض.

- تأجيل سداد كل القرض.

- تقديم قرض إضافي.

ولاتخاذ القرار المناسب يجب على المصرف قبل إجراء التسوية، أن يتم تقييم صافي أصول المنشأة المقترضة في حالة تصفيتها، وتقييم مدى صلاحية استمرار الإدارة الحالية للمنشأة، وتحديد خطة العمل التي ينبغي أن تلتزم بها المنشأة في المستقبل، والتي تأخذ في الاعتبار مدى ملائمة الظروف الخاصة بها والظروف العامة لتنفيذها، وهنا يلعب التحليل والتنبؤ المالي دور مهماً في التنبؤ بنتائج أعمال المنشأة في المستقبل، ومدى قدرتها على سداد التزاماتها، وعلى المصرف متابعة نشاط المنشأة خلال فترة تنفيذ اتفاقية التسوية، وأن يكون حريصاً على وضع جدول زمني لرد

القرض مع الحصول على الضمانات الملائمة، ولا شك أن قيام المصرف بمنح قرض إضافي أو تأجيل سداد القرض أو جزء منه لا يتم إلا بعد الوصول إلى الآتي:

- تحديد المشاكل المحيطة بالمقترض وكيفية التغلب عليها وقدرة الإدارة على ذلك.

- تحديد حجم القرض الإضافي اللازم لدفع نشاط المقترض وإخراجه من أزمته، والتأكد أن منح القرض الإضافي سوف يحقق للمصرف استرداد نسبة أكبر من قرضه الأصلي بالإضافة إلى القرض الجديد.

- التأكد من شخصية العميل بأنه راغباً وقادراً على تجاوز الأزمة ولديه الطموح والاستعداد التام لتحمل الجهد والتكلفة والمخاطرة.

- أن تكون الظروف المستقبلية والحاضرة تشير إلى توافر سوق مناسب يستوعب الإنتاج أو الخدمات التي سوف يطرحها العميل بالسوق.

- أن تكون مرحلة الكساد في الدورة الاقتصادية التي سببت إعسار العميل قد قاربت على الانتهاء إن لم تكن قد انتهت فعلاً.

ومن المؤكد أن مساعدة العميل للخروج من الأزمة يعد إجراء له إيجابيات، فهو يساهم في توثيق العلاقة مع العميل، كما يترك أثراً إيجابياً على سمعة المصرف، مما ينعكس على جلب عملاء جدد، وتلافي اللجوء إلى التقاضي، وما يتطلبه الوصول إلى الأحكام التنفيذية من تكلفة وجهد ووقت طويل.

## الفصل السابع

### تقييم المشروعات لمنح الائتمان

1. مقدمة عن تقييم المشروعات
2. التحليل والتنبؤ المالي للمشروعات
3. التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات بمعايير الربحية التجارية في ظروف التأكد
4. التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات بمعايير الربحية التجارية في ظل ظروف عدم التأكد



## 7. تقييم المشروعات لمنح الائتمان

تتحمل المصارف مسئولية كبرى عند اتخاذ القرارات الائتمانية والمفاضلة بين طلبات الائتمان أخذاً في الاعتبار استخدام مواردها بكفاءة لتحقيق الأهداف التي تسعى إلى الوصول إليها.

ولهذا تعتمد المصارف على دراسة الجدوى لتقييم المشروعات التي تتقدم بطلب الحصول على ائتمان، وتحرص المصارف على إجراء التحليل والتقييم اللازم لتحديد مدى صلاحية المشروع، وذلك بتحديد العائد المتوقع من المشروع ومدى قدرته على مواجهة التزاماته، هذا فضلاً عن قياس المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المشروع وكيفية مواجهتها.

فالمشروع ذو الجدوى الاقتصادية يستطيع أن يحقق المبيعات المستهدفة وتحقيق ربحية تغطي التكاليف الإجمالية للمشروع، وبالتالي تنخفض مخاطر الائتمان المتمثلة في عدم قدرة العميل على تسديد أقساط القرض وفوائده، فدراسة الجدوى تعتبر هي إحدى الأدوات الرئيسية للتعرف على الجدارة الائتمانية للعملاء، وبالتالي تتحول إلى أن تكون أهم الضمانات التي تكفل استرداد القرض من عدمه، فدراسة الجدوى لها دور كبير في خفض الديون المتعثرة، وذلك باستبعاد طلبات الائتمان التي تكون نتائج تحليل وتقييم المشروع لا تحقق الربحية المطلوبة.

### 1.7 مقدمة عن تقييم المشروعات:

المشروع الاقتصادي يعتبر النواة الأساسية في بناء الاقتصاد الوطني، ومحور اهتمام رئيسي في التحليل الاقتصادي في جميع المجتمعات، ويصعب إيجاد تعريف واحد له بسبب اختلاف وتعدد المفاهيم المعطاة للمشروع، وإلى تعدد الزوايا التي يمكن النظر إليه منها؛ بالإضافة إلى طبيعة ونوعية اهتمامات الباحثين في مجالات الاقتصاد والإدارة والصناعة والاجتماع.... إلخ وغيرها من المجالات الأخرى.

فقد ينظر إلى المشروع الواحد من جهة تمويله، أو تنفيذه، أو تشغيله، أو إدارته، أو العلاقات الإنسانية بين الأفراد المكونين له، أو كونه أداة لتحقيق هدف معين اقتصادي أو اجتماعي مثلاً، فكل تخصص يمكن أن يرى المشروع وفقاً لما سوف يتم القيام به في ذلك المشروع، وفقاً لتوجهاته وأهدافه والأغراض المرجوة منه.

ومن التعريفات الدقيقة والشاملة للمشروع ما يلي:

- المشروع الاستثماري هو فكرة محددة لاستخدام بعض الموارد الاقتصادية بطريقة معينة ولفترة معينة، للوصول إلى هدف معين أو عدة أهداف، على أن تزيد إيرادات المشروع على تكاليف إنشائه وتشغيله.

- المشروع الاستثماري هو اقتراح بتخصيص قدر من الموارد في الوقت الحاضر، ليستخدم في خلق طاقة إنتاجية أو إعادة تأهيل طاقة إنتاجية قائمة أو توسعها، بهدف الحصول على أرباح صافية من تشغيلها في المستقبل عبر فترة زمنية طويلة نسبياً.

- المشروع الاستثماري هو نظام متميز يتضمن مجموعة من العناصر المتداخلة والمتفاعلة مع بعضها البعض من أجل تحقيق أهداف محددة خلال فترة زمنية معينة.

- كما عرف البعض المشروع من خلال مراحلته على أنه فكرة معينة لشيء معين ذو نشاط وحجم تشغيل معين وله أهداف محددة مسبقاً، حيث يتم تحويل الفكرة إلى مرحلة الإعداد للمشروع والقيام بدراسة جدواه وتقييمه قبل التنفيذ، ثم الإنشاء والتنفيذ ومزاولة النشاط مع تقييم المشروع أثناء وبعد التنفيذ، والتحديث المستمر للمشروع حتى يمكنه أن يواكب التطورات التكنولوجية والفنية والبيئية وغيرها.

وتتحمل المصارف مسؤولية كبرى عند اتخاذ القرارات الائتمانية والمفاضلة بين مختلف طلبات الائتمان، أخذاً في الاعتبار استخدام مواردها المتاحة بكفاءة لتحقيق أكبر عدد من الأهداف التي تسعى إلى الوصول إليها، ولهذا تعتمد المصارف على دراسة الجدوى لتقييم المشروعات التي يطلب منها إقراضها.

### 1.1.7 مفهوم تقييم المشروعات ( دراسة الجدوى):

تتمثل دراسة الجدوى في تلك المجموعة من الدراسات التي تسعى إلى تحديد مدى صلاحية مشروع استثماري، أو مجموعة من المشروعات الاستثمارية، من عدة جوانب: قانونية، وتسويقية، وفنية، وتنظيمية وإدارية، ومالية، واقتصادية واجتماعية؛ تمهيداً لاختيار تلك المشروعات التي تحقق أعلى أرباح صافية ممكنة. ويمكن إلقاء الضوء على مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية من خلال هذا التعريف على النحو التالي:

يتضح من التعريف أن دراسة الجدوى تسعى لإجابات محددة لعدد من الأسئلة التي تتعلق بالمشروع المراد إقامته ومن أهم هذه الأسئلة:

- هل القوانين والتشريعات تسمح بتأسيس المشروع؟  
- هل هناك سوق كافية لي استيعاب إنتاج المشروع المقترح طوال سنوات عمره الاقتصادي، إي بمعنى آخر هل هناك حاجة لمنتجات المشروع في الوقت الحاضر أو المستقبل المنظور؟

- هل من الممكن تنفيذ المشروع من الناحية الفنية؟ بمعنى هل تتوفر عناصر الإنتاج الأساسية اللازمة لإقامة وتشغيل المشروع طوال عمره الاقتصادي؟

- هل تتوفر الكوادر الإدارية الكفؤة القادرة على تشغيل المشروع بفاعلية وكفاءة؟

- هل تتوفر الموارد المالية اللازمة لتمويل المشروع في الأوقات المناسبة وبشروط اقتصادية؟

- هل المشروع مربح من وجهة النظر الخاصة؟ بمعنى هل المشروع مربح من وجهة نظر صاحبه عند استخدام الأسعار السوقية في التقييم بغض النظر عن أي اعتبارات اقتصادية أو اجتماعية أخرى؟

- هل المشروع مربحاً من وجهة النظر الاقتصادية والاجتماعية؟ بمعنى هل المشروع يساهم في تحقيق أهداف الاقتصاد الكلي مثل زيادة الدخل وخفض البطالة وخفض الأسعار وزيادة الصادرات ؟

تحرص المصارف عند تقييم دراسة الجدوى الاقتصادية لغرض منح الائتمان أياً كانت صورته على أنه قد تم إعداد هذه الدراسات القانونية، والتسويقية، والفنية، والتنظيمية والإدارية، والمالية، والاقتصادية، والاجتماعية؛ وإنه قد تم إجراء الاختبارات المناسبة لتحليل مدى سلامة المشروع موضوع الدراسة، وقدرته على مواجهة التزاماته، وتحليل كافة المخاطر المتعلقة بالمشروع، وفقاً للأساليب الفنية المقبولة في هذا المجال.

### 2.1.7 مبررات وأهداف دراسة الجدوى الاقتصادية:

- 1- إن المصارف والمؤسسات المالية لا تتخذ قراراً بتمويل المشروع ومنح الائتمان، إلا من خلال دراسة الجدوى الاقتصادية، بل وتزايد أهمية دراسات الجدوى في هذا المجال باعتبارها أحد الأدوات الرئيسية للتعرف على الجدارة الائتمانية للعملاء، وبالتالي تتحول إلى أن تكون أهم الضمانات التي تكفل استرداد القرض من عدمه.
- 2- أن موافقة بعض الجهات على المشروعات الاستثمارية لا تتم إلا بعد تقديم دراسة الجدوى الاقتصادية.
- 3- تعتبر دراسة الجدوى أداة لاتخاذ القرار الاستثماري الرشيد، لأنها تزود الإدارة بالبيانات والمعلومات التي تمكنها من اختيار أفضل البدائل الاستثمارية.
- 4- تساعد دراسة الجدوى في تحقيق التخصيص الكف للموارد الاقتصادية التي تتصف بالندرة النسبية.
- 5- تجنب المستثمر المخاطر وتحمل الخسائر وضياع الموارد، وتستبعد المجالات التي لا عائد للاستثمار فيها، وتحدد معدل العائد المطلوب من المشروع.
- 6- تعمل دراسة الجدوى على تحديد الهيكل الأمثل لتمويل المشروع الذي يعطي أكبر عائد بأقل تكلفة، وبالتالي تساعد في تخفيض تكاليف التمويل وترشيدها.

### 3.1.7 مجالات التطبيق لدراسة الجدوى الاقتصادية:

تتعدد المجالات التطبيقية لدراسة الجدوى الاقتصادية ويمكن إلقاء الضوء على المجالات الرئيسية التالية:

1- دراسة الجدوى للمشروعات الاستثمارية الجديدة: وهذا المجال هو من أكثر المجالات التطبيقية انتشاراً وأهمية، لما يحتاجه المشروع الاستثماري الجديد من دراسات وتقديرات وتوقعات تقوم على منهجية وأساليب دقيقة في ظل ظروف عدم التأكد المصاحبة لأي مشروع جديد.

وتجدر الإشارة إلى أن دراسات الجدوى للمشروع الجديد هي مطلوبة للمشروع الصناعي، والزراعي، والعقاري ومطلوبة بنفس الدرجة للمشروع الخدمي، ومن ناحية أخرى يلاحظ أن دراسات الجدوى مطلوبة للمشروعات الصغيرة، كما هي مطلوبة للمشروعات المتوسطة والكبيرة، وأن دراسات الجدوى تختلف من حيث الحجم والعمق والتكلفة والمتخصصون والخبراء من مشروع لآخر على حسب نوع المشروع وحجمه.

2- دراسة الجدوى للتوسعات في المشروعات القائمة: وتسمى بالتوسعات الاستثمارية حيث مجال التطبيق هنا لدراسة الجدوى تكون أمام المشروع القائم بالفعل ويعمل، ولكن قد يتم التوسع فيه إما بإقامة فرع تابع للمشروع القائم، أو إضافة خط إنتاج جديد، وذلك لمواجهة الطلب المتزايد على منتجات المشروع القائم.

وفي كل هذه الحالات يحتاج التوسع الاستثماري إلى إجراء دراسة جدوى اقتصادية لاتخاذ القرار الاستثماري الرشيد في كل حالة، والقرار يكون بالمفاضلة بين القيام بالتوسع أو عدم القيام به.

3- دراسة الجدوى الاقتصادية للإحلال والتجديد: وتتم تلك الدراسة عندما يكون القرار الاستثماري يتعلق بإحلال أو استبدال آلة جديدة محل آلة قديمة، بعد انتهاء العمر الافتراضي للآلة القديمة، وتصبح المسألة تحتاج إلى أداة للاختيار والمفاضلة بين الأنواع المختلفة من الآلات، تمكننا من اختيار البديل الأفضل، وهذا القرار من القرارات الاستراتيجية التي يجب دراسة جدواها بعناية ودقة.



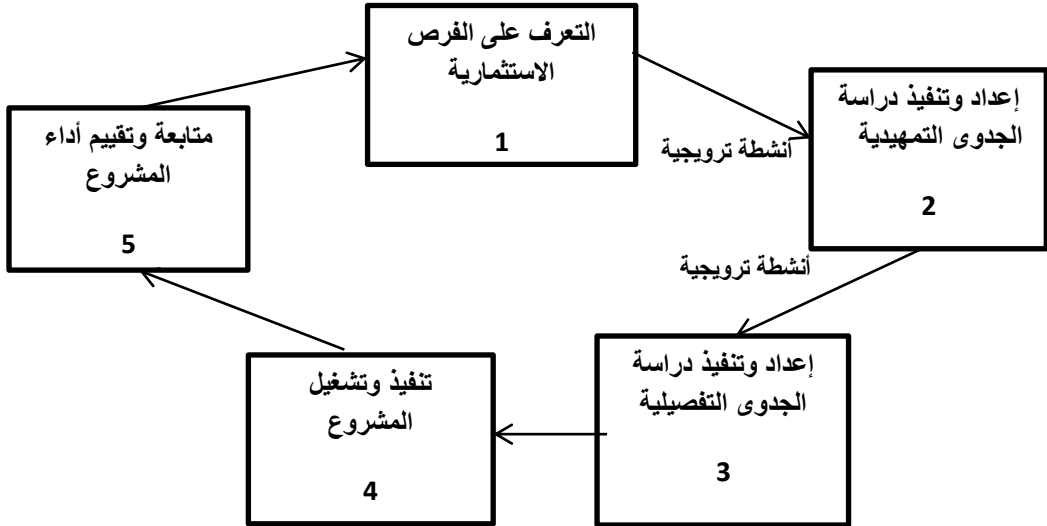
### 4.1.7 مراحل تقييم وتنفيذ المشروع الاستثماري:

للتعرف على مراحل تقييم وتنفيذ مشروع استثماري ينبغي أن نشير إلى ما يطلق عليه دورة حياة المشروع، فأى مشروع يمر بالعديد من المراحل، والتي تبدأ من كونه فكرة استثمارية إلى أن تنتهي باتخاذ القرار الخاص بإنشائه، وتشغيله، ومتابعته، وتقييم أدائه، وتمثل دراسة الجدوى ثلاثة المراحل الأساسية الأولى في هذه الدورة، وتحتوي دورة حياة المشروع على المراحل التالية:

- التعرف على الفرص الاستثمارية المتاحة.
- إعداد وتنفيذ دراسة الجدوى التمهيدية.
- إعداد وتنفيذ وتحليل دراسة الجدوى التفصيلية.
- تنفيذ وتشغيل المشروع.
- متابعة وتقييم أداء المشروع.

ويوضح الشكل التالي دورة حياة المشروع :

الشكل رقم (3)



ومن الشكل يمكن أن نلاحظ الآتي:

1- تمثل دورة حياة المشروع مجموعة متداخلة من المراحل إلى حد كبير بسبب وجود المعلومات المرتدة، وتشكل المرحلة الأخيرة مع المرحلة الأولى بصفة خاصة دورة مكتملة عن طريق الاستفادة من المعلومات المرتدة، فعلى سبيل المثال إذا ما أوضحت

دراسة الجدوى التمهيدية عدم صلاحية الفكرة للاستثمار، فيتم إعادة النظر في الفرص الاستثمارية الأخرى المتاحة ودراستها من جديد للتوصل إلى فكرة ذات جدوى.

2- أن الأنشطة الترويجية للمشروع غير مذكورة في مراحل حياة المشروع، بالرغم من وجودها على الشكل التوضيحي، ومرجع ذلك أن هذه الأنشطة متداخلة مع المراحل الأخرى، وقد تؤدي بشكل مختلف قبل كل مرحلة من المراحل.

3- تمثل دراسة الجدوى مرحلة أساسية في دورة حياة المشروع، وهي تتضمن المراحل الثلاثة الأولى بالإضافة إلى الأنشطة الترويجية، وبالرغم أن المرحلتين الأخيرتين تخرج عن نطاق مناقشة دراسة الجدوى، إلا أن هناك تأثير متبادل بين دراسة الجدوى وبين تنفيذ وتشغيل المشروع ومتابعة أدائه.

وفيما يلي استعراض لدورة حياة المشروع:

### أولاً: التعرف على الفرص الاستثمارية:

إن أول خطوة يخطوها المستثمر هي البحث عن فكرة جديدة لمشروع ما، أو مجموعة من المشروعات، لكي يقوم بعد ذلك بتقييم جدواها تمهيداً لاتخاذ قرار بشأن الاستثمار فيها، وتسمى هذه المرحلة بمرحلة التعرف على الفرص الاستثمارية.

وتعتبر هذه المرحلة ذات أهمية كبيرة لذا يتعين التأكد قدر الإمكان من أن المشروع، أو مجموعة المشروعات المقترحة خلالها هي أفضل المتاح من حيث فرص النجاح.

فأقصى ما يمكن أن تفعله دراسة الجدوى التي تتم على المشروعات المقترحة في المراحل التالية هي تحديد أفضل بديل من بينها، وإذا كان هناك مشروع يفضل على كل هذه المشروعات المقترحة، ولكن لم يتم إدراجه ضمن المقترحات خلال مرحلة التعرف على الفرص الاستثمارية، فإن دراسة الجدوى لن تمكننا من معرفة أي شيء عن هذا المشروع، ولن يترتب عليها عندئذ اختيار المشروع الأفضل.

ويمكن التعرف بين نوعين من مصادر الأفكار الخاصة بالمشروعات الجديدة النوع الأول يصلح للمشروعات القائمة والتي ترغب في إقامة مشروعات استثمارية جديدة، والنوع الثاني يصلح لجميع المستثمرين بما فيهم الذين يرتدون مجال الاستثمار لأول مرة.

### أولاً: مصادر الأفكار الجديدة للمشروعات القائمة:

1- أقسام البحوث والتطوير في الشركات: يمكن لهذه الأقسام أن تقترح مشروعات جديدة تعمل على إنتاج منتجات تطرح لأول مرة، أو مشروعات تحسن من نوعية المنتجات القائمة، وذلك من خلال الأبحاث والتجارب التي تقوم بها.

- 2- الأقسام الهندسية وأقسام الصيانة: يمكن لهذه الأقسام أن تقترح مشروعات تهدف إلى تطوير العمليات حتى تساير التقدم التكنولوجي، أو مشروعات تهدف إلى القضاء على المشاكل الفنية والاختناقات التي تقلل من كفاءة العمل بالشركة.
- 3- رجال الإدارة العليا: يمكن لرجال الإدارة العليا من خلال خبرتهم في السوق أن يقترحوا إقامة بعض الفروع الجديدة للشركة في مناطق أخرى، أو مجالات أخرى مرتبطة بنشاط الشركة، وذلك إما لزيادة نصيب الشركة في السوق، أو للحفاظ على هذا النصيب دون انخفاض.
- 4- رغبات المستهلكين: كثيراً ما يبلغ المستهلكين رغباتهم لرجال البيع بالشركة، وهي إما أن تكون متعلقة بإقامة فروع جديدة للشركة، أو تقديم خدمة أفضل إلى المستهلكين، أو إجراء تحسينات على المنتج، أو تقديم منتج جديد.
- ثانياً: مصادر الأفكار الجديدة لجميع المستثمرين:
- 1- دراسة قوائم الواردات: قد توصي دراسة هذه القوائم بفكرة مشروع يتولى إنتاج سلعة تستورد من الخارج أو إنتاج بديل لها محلياً.
- 2- دراسة قوائم الموارد الطبيعية المنتجة محلياً: إن التعرف على الموارد الطبيعية التي تنتج محلياً كالبترول الخام والمعادن الخام... الخ قد يوصي بفكرة إقامة بعض المشروعات التي تقوم بتصنيع هذه الموارد محلياً بدلاً من تصديرها في صورتها الخام، وعلى أن تتولى هذه المشروعات إشباع الاحتياجات المحلية من المنتجات والتصدير إلى الخارج.
- 3- دراسة مهارات العمال المتاحة محلياً: قد توصي دراسة مهارات العمالة المحلية في مجتمع ما بفكرة إقامة مشروع، أو بعض المشروعات التي تستفيد من هذه المهارات المتوفرة في إنتاج سلعة أو خدمة ما بتكلفة منخفضة، فالصناعات اليدوية يمكنها الاستفادة بدرجة كبيرة من العمالة المدربة الرخيصة مثل صناعة السجاد اليدوي والملابس الجاهزة.
- 4- دراسة جداول المدخلات والمخرجات: توضح جداول المدخلات والمخرجات الترابط الموجود بين الصناعات المختلفة، وكثيراً ما تكشف دراسة هذه الجداول عن حاجة المجتمع لإقامة مشروعات تمد صناعة قائمة بمدخلات هي في حاجة إليها، أو لإقامة مشروعات تستخدم مخرجات صناعة قائمة بمدخلات لها، مثلاً وجود مصانع لزيت الطعام يوصي بفكرة مشروع ينتج عبوات لهذا الزيت.
- 5- مطالعة التطورات التكنولوجية المستمرة: قد يوجد هناك بعض المشروعات التي كانت غير ممكنة في الماضي رغم الحاجة لخدماتها، وأصبحت ممكنة في الوقت الحاضر بفضل التطورات التكنولوجية الحديثة، مثل مصانع تحلية مياه البحر، ومشروعات استخدام الطاقة الشمسية في بعض الأغراض المنزلية وغيرها، ومن ثم فإن الاطلاع على التطورات التكنولوجية توصي دائماً بأفكار مشروعات جديدة.

- 6- دراسة خطة التنمية: عادةً ما تحدد خطة التنمية التي تضعها الدولة المجالات التي تحتاج إلى إقامة مشروعات جديدة، وربما المناطق التي يفضل إقامة هذه المشروعات فيها، ولا شك في أن دراسة هذه الخطة كثيراً ما توصي بأفكار جديدة عن العديد من المشروعات.
- 7- زيارة المعارض الصناعية والزراعية والخدمية الحديثة: كثيراً ما يتيح زيارة هذه المعارض فرصة الاطلاع على التطورات الحديثة في مجالات الصناعة والزراعة والخدمات، مما قد يوصي بأفكار مشروعات جديدة.
- 8- استطلاع آراء الخبراء: يفضل كثيراً من المستثمرين استشارة الخبراء في مجالات: الإدارة، والصناعة، والزراعة، والسياحة، والمصارف، والتصدير والاستيراد؛ عن أفكار جديدة لمشروعات استثمارية، كما يمكن اللجوء إلى مكاتب الخبرة في مجال دراسة الجدوى للحصول على بعض الأفكار الجديدة عنها.
- 9- الاستفادة من القوائم التي تصدرها منظمات إقليمية ودولية متضمنة منشورات ومقترحات حول المشاريع الصالحة وإمكانية نجاحها.

## ثانياً: دراسة الجدوى التمهيديّة أو المبدئية:

نظراً لأن دراسة الجدوى التفصيلية تتطلب جهداً وتكلفة كبيرة ووقتاً طويلاً نسبياً، فإنه يتعين إجراء دراسة جدوى تمهيديّة بسيطة للمشروعات التي يتم اقتراحها في مرحلة التعرف على الفرص الاستثمارية، قبل إجراء دراسة الجدوى التفصيلية لها.

وتهدف هذه الدراسة التمهيديّة إلى التأكد من عدم وجود عوائق جوهرية أمام المشروع أو المشروعات المقترحة، وكذلك التأكد من أنها تستحق إجراء دراسة جدوى تفصيلية، وقد يترتب على الدراسة التمهيديّة استبعاد بعض المشروعات المقترحة التي تبين وجود عوائق جوهرية أمام إقامتها.

ويجب النظر إلى دراسة الجدوى التمهيديّة كمرحلة وسيطة بين دراسة الفرص الاستثمارية وبين دراسة الجدوى التفصيلية، ومن إن الإطار العام لدراسة الجدوى التمهيديّة مشابه إلى حد كبير لدراسة الجدوى التفصيلية، إلا أن الاختلاف يكمن في مدى التفاصيل المطلوبة في كل مرحلة.

وتحاول الدراسة التمهيديّة الإجابة عن عدد من الأسئلة بصورة مبسطة دون الدخول في تفاصيل كثيرة ومن أهم هذه الأسئلة:

1- هل تسمح تشريعات الدولة وقوانينها بإقامة المشروع؟ فهناك بعض الدول التي تحرم إقامة بعض المشروعات التي تلوث البيئة بدرجة كبيرة، وهناك بعض الدول الأخرى التي يقتصر فيها إنتاج بعض السلع والخدمات على عدد محدد من الشركات، ولا تسمح لغيرها بإنتاجها.

2- هل هناك طلب يفوق العرض لمنتجات هذا المشروع؟ ففي بعض الحالات قد يكون السوق مشبعاً بإنتاج سلعة ما، بحيث يوجد مخزون كبير لدى الشركات المنتجة، ولا توجد هناك منافذ توزيع لمنتجات المشروع.

3- هل تتوفر عناصر الإنتاج الأساسية اللازمة لإقامة المشروع وتشغيله؟ في بعض الحالات يتضح بعد الموافقة على إقامة مشروع ما، عدم توفر بعض الموارد الأساسية اللازمة لتشغيله، أو عدم توفر الكفاءات الفنية والإدارية القادرة على إدارة وتشغيل المشروع.

4- هل تكفي الموارد المالية المتاحة لتغطية تكاليف الإنشاء الأولية وتكاليف التشغيل لمدة دورة إنتاجية على الأقل؟ ففي بعض الحالات قد تكون بعض المشروعات المقترحة كبيرة الحجم بحيث تتطلب كميات ضخمة من رأس المال لا تتوافر لدى المستثمر.

5- هل هناك مؤشرات مبدئية على أن المشروع المقترح مربحاً؟ قد يلاحظ في بعض الحالات أن الشركات القائمة من نوع المشروع المقترح تعاني من خسائر، أو أن معدلات الربحية بها منخفضة بدرجة كبيرة بالمقارنة مع الشركات التي تعمل في مجالات أخرى، وفي هذه الحالات يستبعد المشروع ولا يتم عمل دراسة جدوى تفصيلية له.

6- ما هي أهم المشاكل التي يمكن أن تواجه إقامة المشروع؟ وما هي الحلول المقترحة لها؟ وبالطبع إذا كانت الإجابة على أي من الأسئلة السابقة وفقاً للدراسة التمهيدية هي (لا) فإن المشروع المقترح لا يستحق عمل أي دراسة إضافية له، ويتم إسقاطه من قائمة الأفكار المقترحة، غير أنه على الرغم من عمل تلك التصفية قد يتبقى هناك فكرتان أو أكثر، تكون إجابة التساؤلات السابقة بالنسبة لها بنعم، وفي هذه الحالة لا بد من إخضاع تلك المشروعات للدراسة التفصيلية، أو القيام بما يسمى بمصفوفة ترتيب الأفكار للمشروعات لاختيار واحدة من الأفكار، حيث يقوم المحلل برصد درجة لكل فكرة وفقاً لتقديره لمستواها من وجهة نظر كل معيار، وبالطبع فالفكرة التي تحصل على أعلى مجموع من الدرجات تكون هي المشروع الجدير بالاختيار لإجراء دراسة جدوى تفصيلية له، والجدول التالي يوضح المصفوفة.

جدول رقم (5)

	معايير التقويم الكلية	معايير التقويم الجزئية				
		(1)	(2)	(3)	(4)	
1	الدراسة التسويقية	أ- مستوى الطلب	2	3	2	5
		ب- مستوى العرض	3	2	5	2
		ج- منافذ التوزيع	1	2	3	5
		د- المنافسة	2	3	4	4
2	الدراسة الفنية	أ- مدى توفر المواد الخام والالات والمعدات	1	2	5	4
		ب- مدى توفر الخبرات الفنية	3	4	5	4
3	الدراسة التنظيمية والإدارية	أ- مدى توفر الخبرات الإدارية	5	4	4	5
4	الدراسة المالية	أ- مدى تناسب التكاليف الاستثمارية مع الموارد المتاحة	4	2	5	3
		ب- معدلات الربحية المتوقعة	2	1	4	5
5	الدراسة الاقتصادية والاجتماعية	أ- زيادة الصادرات	1	1	1	1
		ب- درجة الاعتماد على عمالة محلية وخفض البطالة	5	2	3	4
		ج- مدى المساهمة في زيادة الدخل والنتاج القومي	1	1	2	5
	المجموع		30	27	43	47
	الترتيب		3	4	2	1

### ثالثاً: إعداد وتنفيذ دراسة الجدوى التفصيلية:

تستهدف هذه المرحلة إجراء دراسات للمشروعات البديلة التي يمكن أن تحقق أهداف المشروع من النواحي التسويقية، والفنية، والتنظيمية والإدارية، والمالية، والاقتصادية والاجتماعية، من أجل التوصل إلى أفضل المشروعات وأكثرها ربحية، وسوف نتطرق باختصار للدراسات والمجالات الرئيسية التي تتضمنها دراسة الجدوى التفصيلية في الآتي:

1- الدراسة التسويقية: من الصعب افتراض قيام المشروع ببيع منتجاته دون إجراء الدراسات والبحوث التسويقية اللازمة في هذا الصدد، فالسلعة الجيدة لا تباع نفسها دون تسويق، وبنفس المنطق فإن أي دراسة لمشروع استثماري ينبغي أن تبدأ بدراسة للجوانب التسويقية المتعلقة بوجود حاجة وطلب على المنتج، ونوع المستهلك، والأسعار المتوقعة على ضوء الجودة المقترحة، وبالتالي يمكن تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع، ودراسة اقتصاديات البيع والإنتاج، وبالتالي معرفة قيمة مبيعات المشروع، وتلعب بحوث التسويق دوراً هاماً في إعداد الدراسة التسويقية للمشروعات الجديدة، فتتضمن دراسة الجدوى التسويقية دراسة عدد من الجوانب من أهمها الآتي:

- دراسة الخصائص المتميزة لمنتجات أو خدمات المشروع.
- دراسة العرض من المنتجات أو الخدمات المماثلة أو البديلة.
- دراسة والتنبؤ بالطلب على المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المشروع.
- دراسة وتقدير الطلب المستقبلي للمنتج أو الخدمة بناءً على الفجوة التسويقية بين الطلب والعرض.
- دراسة أسعار منتجات أو خدمات المشروع وأسعار المنتجات البديلة أو المماثلة.
- تقدير نصيب المشروع من السوق آخذين في الاعتبار الطلب والعرض والمركز التنافسي والبرنامج التسويقي للمشروع.

2- الدراسة الفنية: وتتطلب دراسة الجدوى الفنية التخطيط والإعداد للطاقت الإنتاجية للمشروع بناءً على ما تم الحصول عليه من نتائج وتقديرات دراسة الجدوى التسويقية السابقة، وبالتالي يمكن تحديد التكاليف المرتبطة بالإنتاج.

وتتضمن دراسة الجدوى الفنية دراسة عدد من الجوانب من أهمها الآتي:

- دراسة وتحديد مواصفات منتجات أو خدمات المشروع.
- دراسة موقع المشروع ومساحته وتصميم البناء.

- دراسة وتحديد حجم الطاقة الإنتاجية ونوع أساليب الإنتاج للمشروع الإنتاجي، أو دراسة وتحديد حجم الطاقة الخدمية ونوع أساليب تقديم الخدمة للمشروع الخدمي.

- دراسة وتقدير حجم ونوع ومصادر القوى العاملة المطلوبة.

- دراسة وتقدير حجم ونوع ومصادر مستلزمات الإنتاج من الآلات والمعدات.

- دراسة مدى توفر الخامات والمنافع.

3- الدراسة التنظيمية والإدارية: عند هذه المرحلة يكون قد تم الانتهاء من مراحل الدراسة التسويقية والفنية، ولا ينبغي بعد ذلك سوء دراسة الجوانب التنظيمية والإدارية للمشروع، إذا ما كانت نتائج المراحل السابقة للدراسة ذات مردود إيجابي واضح، وهذه الدراسة بالغة الأهمية لان العنصر البشري هو الذي سيقود مسيرة المشروع، وهو الذي خطط ودرس ومول، وسوف يتولى تخطيط التدفقات ومواجهة المتغيرات الكبيرة التي ستطرأ على مسيرة المشروع بعد الانتهاء من تنفيذه ودخوله في الإنتاج، لذا لا بد من التأكد من توفر الخبرات والكوادر البشرية فنياً وإدارياً والتي ستتولى مسؤولية إدارة المشروع، وأن يتمتع المشروع بهيكل تنظيمي مناسب لحجم المشروع وموارده وإمكانياته، وأن تتوفر لديه خريطة تنظيمية ذات قنوات اتصال فعالة ومحكمة، إذ لا جدوى من مشروع تتوفر له كافة مقومات النجاح على امتداد مراحلته ودراسات الجدوى المختلفة، تم لا تتوفر له الجدوى التنظيمية والإدارية.

4- الدراسة المالية: في هذه الدراسة يتم تحديد حجم وتوقيت التدفقات النقدية الداخلة بناءً على خطة المبيعات المستهدفة، والتي تم تقديرها في الدراسة التسويقية، كما في هذه الدراسة يتم تحديد التدفقات النقدية الخارجة المتوقعة التي تم تقديرها في الدراسة الفنية والدراسة التنظيمية والإدارية، وذلك بناءً على خطوط الإنتاج المطلوبة، والتجهيزات الفنية اللازمة لها كالمباني الخاصة والمعدات، وطبيعة وحجم الخامات المطلوبة للتشغيل، وحجم العمالة وتكلفتها، وتهدف دراسة الجدوى المالية إلى تقدير ربحية المشروع في ظل الظروف المختلفة من التأكد أو عدم التأكد، وتتضمن دراسة الجدوى المالية عدداً من الجوانب من أهمها الآتي:

- دراسة وتقدير الإيرادات المتوقعة من المشروع.

- دراسة وتقدير التكاليف الاستثمارية لتنفيذ المشروع.

- دراسة وتقدير تكاليف التشغيل.

- دراسة وتحديد نوع وتقدير تكلفة مصادر الأموال.

- دراسة وتقدير التدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتعلقة بالمشروع.

- إعداد القوائم المالية التقديرية.



- دراسة وإجراء التحليلات المالية وتقدير السيولة والربحية والمخاطرة.
- دراسة وتقييم المشروعات، بمعايير الربحية التجارية في ظروف التأكد (نفس درجة المخاطرة) المتمثلة في معيار فترة الاسترداد، وصافي القيمة الحالية، ودليل الربحية، ومعدل العائد الداخلي، وبمعايير الربحية التجارية في ظروف عدم التأكد (اختلاف درجة المخاطرة) والمتمثلة في نموذج تسعير الأصول الرأسمالية، وأسلوب تعديل سعر الخصم، وأسلوب المعادل المؤكد.

5- دراسة الربحية الاقتصادية والاجتماعية: تهتم دراسة الربحية الاقتصادية والاجتماعية إلى تحديد مدى مساهمة المشروع في الاقتصاد القومي، وذلك من حيث مدى مساهمته في تحقيق أهداف الاقتصاد الكلي للمجتمع، حيث يتم احتساب أثر المشروع على التوظيف، وعلى الدخل القومي، وعلى ميزان المدفوعات، وكذلك على استقرار قيمة العملة، وأخيراً الأثر على البيئة.

6- مرحلة التقييم واتخاذ القرار الاستثماري: ويتم في هذه المرحلة اتخاذ القرار النهائي بشأن قبول تنفيذ المشروع من عدمه على ضوء النتائج التي تم التوصل إليها في المراحل المختلفة للدراسة، فإذا كان المشروع يشبع طلباً في السوق، ويمكن تنفيذه فنياً، وتتوفر الخبرات والكوادر البشرية فنياً وإدارياً التي يمكنها إدارة المشروع، ويعطي عائداً مناسباً على الاستثمار ويساهم في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية، يتم اتخاذ قرار بالمضي قدماً في تنفيذ المشروع، وإعداد ما يسمى بالاقتراح الاستثماري لتقديمه للهيئات المختصة والجهات التمويلية، ويتضمن معلومات عن وصف المشروع ومنتجاته وكميات الإنتاج وبعض المؤشرات المالية والاقتصادية.

وتواجه المصارف مشكلة الاختيار عند اتخاذ قرارات منح الائتمان والمفاضلة بين طلبات الائتمان، أخذاً في الاعتبار ما تسعى إليه من استخدام الموارد المتاحة بكفاءة لتحقيق الأهداف المطلوبة في ظل السياسة الائتمانية، والأولويات المحددة لها في ظل السياسة النقدية، وكلما كانت قرارات منح الائتمان التي تتخذها هذه المصارف لمشاريع ذات جدوى اقتصادية، كلما أدى إلى تحقيق الأهداف المطلوبة وإلى تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية، ومن أجل ذلك فإنها تعتمد أساساً على دراسة الجدوى لتقييم طلبات الائتمان، وتحليل ربحيتها التجارية وربحياتها القومية، ولا يوجد معيار واحد يمكن تطبيقه بشكل مطلق في مجال المفاضلة بين طلبات الائتمان لأن الأهداف والسياسات المطلوب تحقيقها تختلف من مصرف لآخر ومن وقت لآخر.

#### رابعاً: تنفيذ وتشغيل المشروع:

على الرغم من اهتمامنا الأساسي في عرض موضوع دراسة جدوى المشروع ينصب أساساً على الدراسات والمراحل المختلفة بدءاً من اختيار فكرة المشروع حتى اتخاذ القرار الاستثماري بصلاحيته، نتطرق في هذه المرحلة لخطة تنفيذ وتشغيل المشروع، أي كيفية تحويلها إلى واقع ملموس، ويتم في هذه المرحلة رصد جميع الجهود والموارد والإمكانات المدرجة بالخطة لتحويلها إلى واقع، وذلك وفق الخصائص المميزة للمنتج ومواصفات الإنشاء والتجهيزات، وذلك في نطاق الميزانيات التقديرية والجداول الزمنية المدرجة بالدراسات السابقة للتنفيذ، كما يتم الأخذ في الحسبان إجراء التعديلات اللازمة عند التنفيذ على ضوء الظروف التي قد تطرأ، والمخاطر التي قد تظهر أثناء التنفيذ، والتي يتم توقعها مسبقاً ووضعها في الحسبان في مرحلة إعداد دراسة الجدوى.

#### خامساً: متابعة وتقييم أداء المشروع:

تهتم هذه المرحلة بمقارنة النتائج الفعلية المتحصل عليها بالتوقعات التي سبق التنبؤ بها عند إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية، وتتم هذه المقارنة أثناء تنفيذ وتشغيل المشروع بشكل دوري، وعادةً ما تظهر بعض الانحرافات بين النتائج الفعلية والمستهدفة، وبالتالي قد تظهر بعض المشاكل التي ينبغي علاجها، وتتفاوت حدة هذه المشاكل تبعاً لطبيعة الانحرافات الموجودة.

ولا شك أن متابعة التنفيذ لنشاط المشروع على درجة كبيرة من الأهمية، لأنه يمكن من اكتشاف الانحرافات والتصحيح الفوري لها، كما يجب أيضاً أن يتم تقييم النشاط التشغيلي بشكل دوري، وإجراء التعديلات اللازمة في الخطط التنفيذية وجداول التشغيل، أيضاً من خلال المتابعة والتقييم يمكن اكتشاف أي تعديلات لازمة في المواصفات أو المواد أو التجهيزات والمعدات إلى غير ذلك، وإجراء التعديلات أو التحديثات اللازمة.

ولا شك في أن ذلك يعتبر من الضرورة حتى يمكن مواكبة التطورات التكنولوجية التي يمكن أن تحدث، وذلك فيما يتعلق بالمواد ونوعيتها وحداتها، أو المهارات والمعدات المستخدمة، أو غير ذلك على ضوء التطور الذي يحدث والمتغيرات التي تتأثر بالظروف البيئية الداخلية والخارجية للمشروع.

وتعتبر المتابعة والتقييم من أهم أساليب السيطرة على المخاطر حيث بالمتابعة والتقييم، يمكن التعرف على المشاكل التي قد تعترض المشروع في الوقت المناسب بما يسمح باتخاذ الإجراءات المناسبة.

## 2.7 التحليل والتنبؤ المالي للمشروعات الاستثمارية:

من خلال خطوات أو مراحل دراسة الجدوى المتمثلة في الدراسة التسويقية، والدراسة الفنية، والدراسة التنظيمية والإدارية، والدراسة المالية؛ يمكن تقدير الإيرادات والتكاليف الإجمالية للمشروع وإعداد القوائم المالية التقديرية، أي التنبؤ بتكلفة المشروع وبالتدفقات النقدية المستقبلية خلال العمر الافتراضي للمشروع، وهي الأساس في تقييم الربحية الاقتصادية أو التجارية للمشروع.

حيث من خلال الدراسة التسويقية يمكن التنبؤ أو تقدير المبيعات والتكلفة التي ترتبط بتكلفة المبيعات، وتعتبر المبيعات المتوقعة هي الأساس في إعداد القوائم المالية التقديرية، كذلك من خلال الدراسة الفنية يمكن تقدير التكلفة الاستثمارية وتكاليف التشغيل، ومن خلال الدراسة التنظيمية والإدارية يمكن تقدير المصاريف الإدارية والعمومية، أي جميع المصاريف التي لا تدخل في نطاق مصاريف البيع والتوزيع والإنتاج، أي المصاريف التي ترتبط بتوفير الخدمات: القانونية، والمالية، والإدارية المطلوبة، وأيضاً من خلال الدراسة المالية يمكن تقدير الاحتياجات المالية، وتقدير تكلفة التمويل، وتحديد الهيكل التمويلي المطلوب.

وسوف نتطرق إلى خطوات أو مراحل منهجية دراسة الجدوى في التحليل والتنبؤ المالي، ومن ثم إعداد القوائم المالية التقديرية في الآتي:

### 1.2.7 التنبؤ بالمبيعات:

لا شك أن فجوة الطلب التي توصلت إليها الدراسة التسويقية من خلال الطلب والعرض القائمين داخل السوق يمثلان مفتاح النجاح للمشروع، ويصعب اتخاذ أي قرار استثماري سليم لإنشاء أي مشروع دون دراسة علمية دقيقة للتنبؤ بالمبيعات المتوقعة باعتبارها أساس ما يلي:

- تحديد الطاقات الإنتاجية اللازمة لتقدير المبيعات المتوقعة، وما يرتبط بذلك من تحديد حجم وطاقة خطوط الإنتاج اللازمة، وتقديرات دورة التشغيل ورأس المال العامل اللازم للتشغيل، وعدد ساعات العمل اللازمة للإنتاج، وغير ذلك من القرارات المهمة في حياة المشروع.

- تقدير حجم التدفقات النقدية الداخلة للمشروع من خلال إيرادات المبيعات.

- تعتبر نقطة انطلاق أساسية لإعداد القوائم المالية التقديرية المتمثلة في قائمة التدفقات النقدية، وقائمة الدخل التقديرية، والميزانية العمومية التقديرية.

وتستخدم العديد من الأساليب الإحصائية والرياضية في مجال التنبؤ، ومن أهم هذه الأساليب التنبؤ القياسي باستخدام نموذج الانحدار الخطي، والقيمة المتوقعة والتوزيع الاحتمالي، ونتطرق إلي هذه الأساليب في الآتي:

#### 1- نموذج الانحدار الخطي:

يعتبر هذا النموذج من أكثر النماذج شيوعاً في الممارسة القياسية، وذلك لسهولة استخدامه وحساب معاملاته وتطبيقاته، ويعتمد هذا الأسلوب القياسي في التنبؤ على افتراض أن الأحداث المستقبلية هي امتداد لأحداث الماضي والحاضر المشابهة، وعليه تتم دراسة المبيعات تاريخياً (كالسلاسل الزمنية) من البيانات الإحصائية المجمعة والمعالجة عن المبيعات والمتغيرات المؤثرة، وعند معالجتها رياضياً وإحصائياً نحصل على خط لانحدارها من الماضي للحاضر بافتراض إن ذلك سوف يستمر في المستقبل، وتخضع المبيعات (كمتغير تابع) إلى التحليل في نموذج قياسي لتحديد العوامل المفسرة (المتغيرات المستقلة) للمبيعات مع تحديد قوة وتأثير كل عامل.

ومن المعروف أن التغيير في كمية المبيعات على مدار عدد من السنوات يتأثر بالطلب على السلع والخدمات التي يتعامل بها المشروع، والتي تتوقف على عوامل داخلية (الكمية المنتجة، ومنافذ التوزيع، والسعر، والجودة، وغيرها) وعوامل خارجية (المنافسة، ومستوى دخل الفرد، وعدد السكان، وأذواق المستهلكين، والظروف الاقتصادية، وسعر الصرف، وغيرها) ويمكن التنبؤ بالمبيعات عن طريق بناء نموذج قياسي (الانحدار الخطي المتعدد بين المبيعات كمغير تابع، وعدد من المتغيرات سابقة الذكر كمغيرات مستقلة) وذلك باستخدام أحد برامج التحليل الإحصائي، بحيث تساعدنا في التوصل إلى نموذج يرتبط بقوة تنبؤيه وتفسيرية مرتفعة وذو دلالة إحصائية يمكن الاعتماد عليه في التنبؤ بالمبيعات بسرعة وأقل جهد.

ويمكن صياغة نموذج الانحدار الخطي المتعدد فيما يلي:

$$ص = أ + ب1 س1 + ب2 س2 + ب3 س3 + ..... + ب ن س ن$$

حيث إن:

ص : تمثل قيمة المتغير الذي تتم دراسته بهدف التنبؤ بمساره في المستقبل متغير تابع (المبيعات)

أ : ثابت مجهول (نقطة تقاطع المنحنى الذي يمثل العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل مع المحور الرأسي)

ب ن : معاملات الانحدار الجزئية.

س ن : متغيرات مستقلة تؤثر في قيمة المبيعات يمكن أن تكون الدخل أو سعر الصرف أو عدد السكان أو المنافسة ....إلخ.

كما أن هناك علاقة بين المبيعات من منتج معين والزمن، فإذا تتبعنا هذه العلاقة نحصل على ما يسمى سلسلة زمنية تعكس مدى التغير الذي حدث ويحدث في المبيعات بالنسبة للزمن، ويمكن التنبؤ بقيمة المبيعات عن طريق بناء نموذج قياسي (الانحدار الخطي البسيط بين المبيعات كمتغير تابع والزمن كمتغير مستقل) وللتوضيح سوف نتطرق إلى استخدام نموذج الانحدار الخطي البسيط في التنبؤ بقيمة المبيعات فيما يلي:

$$ص = أ + ب س$$

حيث إن:

ص : تمثل قيمة المتغير الذي تتم دراسته بهدف التنبؤ بمساره في المستقبل متغير تابع (المبيعات)

أ : ثابت مجهول (نقطة تقاطع المنحنى الذي يمثل العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل مع المحور الرأسي)

ب : معامل الانحدار (الميل) وهي تشير إلى مقدار التغير في المتغير التابع (ص) نتيجة لتغير المتغير المستقل (س) بوحدة واحدة.

س : متغير مستقل يؤثر على المبيعات يمكن أن يكون الزمن أو أي متغير آخر.

ويتم تقدير الثوابت أ- ب بالمعادلات التالية:

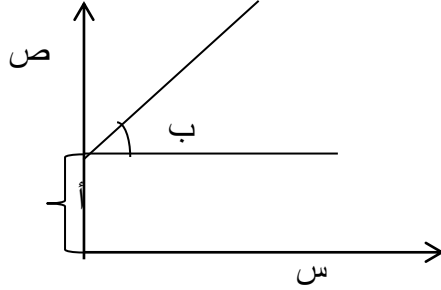
$$ب = \frac{ن مج س ص - (مج س) (مج ص)}{ن (مج س)^2 - (مج س)^2}$$

$$أ = ص - ب س$$

حيث إن:

ص: متوسط المبيعات عن سنوات سابقة.

س: متوسط المتغير المستقل محل الدراسة الذي يمكن أن يكون الزمن أو أي متغير آخر عن سنوات سابقة.



شكل رقم (4) يوضح العلاقة الخطية بين المتغير التابع (ص) والمتغير المستقل (س)

مثال: فيما يلي البيانات الخاصة بإحدى المشروعات الاستثمارية وتهدف إدارة المشروع التنبؤ بقيمة المبيعات خلال العام المقبل كأساس لاتجاه المبيعات والإنتاج في السنوات التالية:

السنوات	2020	2019	2018	2017	2016
قيمة المبيعات بالملايين	300	260	250	240	200

الحل:

السنوات س	المبيعات ص	س ص	س <sup>2</sup>
2016	200	403,400	4,064,256
2017	240	484,080	4,068,289
2018	250	504,500	4,072,324
2019	260	524,940	4,076,361
2020	300	606,000	4,080,400
<b>مجم</b>	<b>10090</b>	<b>2,522,920</b>	<b>20,361,630</b>

$$ص = أ + ب س$$

في ضوء البيانات السابقة يمكن التنبؤ بالمبيعات عام 2021

$$(المبيعات 2021) ص = أ + ب س$$

يمكن تقدير (ب) بحل المعادلة الآتية:

$$\text{ب} = \frac{\text{ن مج س ص} - (\text{مج س}) (\text{مج ص})}{\text{ن} (\text{مج س}^2) - (\text{مج س})^2}$$

$$\text{ب} = \frac{1,250 \times 10,090 - 2,522,920 \times 5}{2(10,090) - 20,361,630 \times 5}$$

$$42 = \frac{2,100}{50} = \frac{12,612,500 - 12,614,600}{101,808,100 - 101,808,150} = \text{ب}$$

$$42 = \text{ب}$$

$$\frac{\text{مج ص}}{\text{ن}} = \text{ص}$$

$$\frac{\text{مج س}}{\text{ن}} = \text{س}$$

$$250 = \frac{1,250}{5} = \text{ص}$$

$$2018 = \frac{10,090}{5} = \text{س}$$

$$250 = \text{ص}$$

$$2018 = \text{س}$$

يمكن تقدير قيمة الثوابت (أ) بحل المعادلة الآتية:

$$\text{أ} = \text{ص} - \text{ب س}$$

$$2018 \times 42 - 250 = \text{أ}$$

$$84,756 - 250 = \text{أ}$$

$$\text{أ} = (84,506)$$

بالتعويض في المعادلة ص = أ + ب س عن قيمة (أ) و(ب) وعن قيمة (س) لعام 2021.

$$2021 \times 42 + (84,506) = \text{ص} \text{ (قيمة المبيعات في سنة 2021)}$$

$$= 376 \text{ مليون دينار}$$

2- استخدام أسلوب القيمة المتوقعة والتوزيع الاحتمالي في تقدير الطلب المتوقع للمشروعات الجديدة:

يمكن استخدام القيمة المتوقعة والتوزيع الاحتمالي في تقدير الطلب المتوقع، وذلك باستقراء الحالات الاقتصادية المتوقعة، ومنح كل منها احتمالات تحقيقها، ويتم ضرب

القيمة المتوقعة للطلب عند كل حالة اقتصادية في احتمال تحقيقها وصولاً إلى حجم الطلب المتوقع.

وفي دراسة لإحدى المشروعات الجديدة أسفرت نتائج الدراسة التسويقية عن المؤشرات التالية:

حالات الطلب المتوقع	احتمال حدوثها	حجم المبيعات المتوقعة
طلب نشط (رواج)	0.3	70,000
طلب مستقر (استقرار)	0.5	50,000
طلب ضعيف (كساد)	0.2	30,000

يتم احتساب القيمة المتوقعة لتقدير الطلب المتوقع وفق الآتي:

$$\text{حجم المبيعات المتوقعة} = 0.2 \times 30,000 + 0.5 \times 50,000 + 0.3 \times 70,000 =$$

$$6,000 + 25,000 + 21,000 =$$

$$= 47,000 \text{ وحدة.}$$



## 2.2.7 تقدير التكلفة الإجمالية للمشروع:

وتتضمن هذه الخطوة تقدير التكلفة الإجمالية للمشروع عن طريق تجميع البيانات والمعلومات التي تظهر في الدراسة التسويقية، والفنية، والتنظيمية والإدارية، والمالية؛ وذلك لتحديد التكلفة التي يتطلبها إنشاء وتشغيل المشروع، وتشمل هذه التكلفة الآتي:

### 1- التكلفة الاستثمارية (الإنفاق الرأسمالي):

وتتمثل في مجموع المبالغ اللازمة لإنشاء المشروع، ويمكن حصرها في الآتي:

أ- التكلفة الاستثمارية للأصول: تتمثل في تكلفة الاستثمار في الأصول الثابتة، مثل تكلفة الأراضي، والمباني، والآلات والمعدات.

ب- مصاريف التأسيس: تتمثل في المصروفات خلال فترة إنشاء المشروع، سواء كانت مصاريف الترويج وعمل دراسات الجدوى للمشروع، ومصروفات المستشارين القانونيين، ورسوم التسجيل والترخيص.

### 2- تكاليف التشغيل (رأس المال العامل):

وتتمثل في مجموع المبالغ اللازمة لتكوين مخزوناً مناسباً من خامات ومستلزمات الإنتاج على مختلف أنواعها، وقدّر مقبول من النقدية لمقابلة الالتزامات مثل أجور العاملين والموردين وغيرها لتشغيل المشروع، والتي يمكن حصرها في الآتي:

أ- تقدير تكلفة الخامات ومستلزمات الإنتاج: ويتم ذلك من خلال الإجراءات التالية:

- حصر خامات ومستلزمات الإنتاج ومقدار ما يخص الوحدة المنتجة من كل نوع من هذه الخامات والمستلزمات.
- تحديد احتياجات الوحدة المنتجة من كل نوع من أنواع خامات ومستلزمات الإنتاج، وعلى أساسها يتم تقدير إجمالي ما سنحتاجه من هذه الخامات والمستلزمات في كل سنة من سنوات العمر الافتراضي للمشروع.
- تحديد الأسعار التي تستخدم في تقييم كل نوع من هذه الخامات والمستلزمات.

### ب- تقدير تكلفة العمالة: يتم ذلك من خلال الإجراءات التالية:

- تحديد أنواع العمالة التي يحتاج إليها المشروع.
- تحديد احتياجات كل قطاع وكل إدارة وكل قسم من كل فئة من فئات العمالة، وذلك عن كل سنة من سنوات العمر الافتراضي للمشروع، حيث إن عدد العاملين يجب أن يرتبط ارتباطاً وثيقاً بحجم النشاط وتطوره من سنة إلى أخرى.

- تحديد الأجر السنوي للعمالة على أساس مستويات الأجور السائدة، ومراعاة القوانين والتشريعات التي تنظم هذه المستويات.
- تحديد تكلفة التأمينات، والبدلات المقررة لبعض الفئات، والعلاوات، والأجور الإضافية وغيرها من مزايا إضافية أخرى.
- تقدير تكلفة العمالة بصفة إجمالية والتي تعتبر من أهم بنود تكاليف التشغيل، وتجدر الإشارة إلى أن تكلفة التشغيل تتطلب إعداد بعض الكشوف التفصيلية خاصة إذا كان المشروع يتكون من عدة قطاعات يزاول كل منها نشاطاً يختلف عن نشاط آخر.

### 3- تقدير تكاليف التمويل:

وتتضمن هذه الخطوة إعداد تقدير للاحتياجات المالية وتقدير تكلفة التمويل من خلال الإجراءات التالية:

- تحديد كمية الأموال المطلوب الحصول عليها من مصادر التمويل الخارجية.
- تحديد نوع التمويل المطلوب استخدامه.
- تقدير تكلفة التمويل.

### 3.2.7 القوائم المالية التقديرية:

من خلال مراحل دراسة الجدوى التسويقية، والدراسة الفنية، والدراسة التنظيمية والإدارية، والدراسة المالية؛ يمكننا تقدير بنود الإيرادات والتكاليف المختلفة في المشروع، وأيضاً تقدير بنود الموارد والاستخدامات المختلفة في المشروع، ويتم ترتيب تلك البنود ضمن قوائم مالية تقديرية، وهي الأساس في التنبؤ بتكلفة المشروع وبالتدفقات النقدية المستقبلية خلال العمر الافتراضي للمشروع، والتي يعتمد عليها في تقييم المشروع واتخاذ القرار بقبول أو رفض المشروع، وسوف نتطرق إلى أهم القوائم المالية التقديرية في الآتي:

#### 1- قائمة التدفقات النقدية التقديرية:

تعتبر قائمة التدفقات النقدية التقديرية إحدى أدوات التنبؤ المالي المستقبلي، والتي تساعد المحلل المالي في أعطى صورة واضحة للتدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتوقعة خلال فترة العمر الافتراضي للمشروع، ويعتمد إعداد قائمة التدفقات النقدية التقديرية على الخطوات الرئيسية التالية:

##### أ- تقدير التدفقات النقدية الداخلة:

تشتمل التدفقات الداخلية على المبالغ المحصلة كإيرادات من المشروع أثناء تشغيله، وتحسب لكل سنة من سنوات العمر الافتراضي للمشروع كلاً على حدى، وتتمثل في البنود التالية:

- الإيرادات السنوية الجارية: أي قيمة المبيعات السنوية المتوقعة للمشروع خلال عمره الافتراضي المتوقع، وعند احتساب التدفقات النقدية من مبيعات السلع والخدمات، فإن العبرة بقيمة المبيعات المحصلة فعلاً، وبالتالي فإن المبالغ التي يتم تحصيلها مقدماً من المبيعات سوف تتم معالجتها كأحد بنود التدفقات النقدية الداخلة في سنة الحصول على الإيراد.
- قيمة رأس المال العامل في نهاية العمر الإنتاجي المتوقع: أي قيمة المخزون المتبقي من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج وقطع الغيار... إلخ.
- قيمة متبقي الأصول: أي قيمة الأصول (الخردة) في نهاية العمر الافتراضي المتوقع للمشروع.

##### ب- تقدير التدفقات النقدية الخارجة:

تشمل التدفقات النقدية الخارجة التكاليف الاستثمارية، وتكاليف التشغيل، وتكاليف التمويل، وتتطلب عملية تقدير التدفقات النقدية الخارجة تقدير البنود التالية:

- تقدير الإنفاق الاستثماري في الأصول الثابتة (أراضي، مبانى، وسائل النقل، آلات... إلخ) منذ التعاقد على شراء الأصل حتى امتلاكه، وما يرتبط بذلك من مصاريف تركيب وشحن وتأمين... إلخ.
  - تقدير المصروفات الإيرادية المؤجلة (أو ما يسمى بمصروفات التأسيس) وهي كافة المصروفات الرأسمالية التي تنفق خلال فترة إنشاء المشروع حتى مرحلة التشغيل الفعلية.
  - تقدير رأس المال العامل التشغيلي، أو الحد الأدنى من الأصول المتداولة اللازمة لدورة الإنتاج كمشتريات مواد الخام ومستلزمات الإنتاج وأجور العمال والمصروفات الإدارية والعمومية.
  - تقدير أقساط وفوائد القروض التي يعتمد عليها المشروع الاستثماري كمصدر تمويل.
  - تعتبر الضرائب المباشرة على الدخل أو الثروات أحد بنود التدفقات النقدية الخارجية، والتي يتعين إدراجها ضمن بنود التدفقات النقدية الخارجة. ويمكن الإشارة هنا إلى أنه توجد محددات يجب مراعاتها عند تقدير التدفقات النقدية الخارجية وهي كما يلي:
  - يتم حساب التدفق النقدي الخارج سنوياً، لتحديد نصيب كل سنة من سنوات الإنشاء من التكاليف كوحدة واحدة مع افتراض أنها أنفقت عند البدء في عمليات التشغيل الفعلية.
  - يتم تحديد قيمة المشروع الاستثماري في نهاية عمره كقيمة متبقية (خردة) وهذه القيمة لها اختيارين هما:
  - القيام بخصم هذه القيمة من التدفق النقدي الخارجي في آخر سنة من العمر الافتراضي للمشروع.
  - اعتبار هذه القيمة تدفقاً نقدياً داخلياً في آخر سنة من سنوات العمر الافتراضي للمشروع.
- وبعد تحديد كل بند من بنود التدفقات النقدية الداخلية والخارجية خلال سنوات الإنشاء والتشغيل للمشروع المقترح، يمكن حساب صافي التدفق النقدي السنوي من خلال المعادلة التالية:
- صافي التدفقات النقدية = التدفقات الداخلة - التدفقات الخارجة
- إذا كانت التدفقات النقدية الداخلة أكبر من التدفقات النقدية الخارجية، فإن قيمة صافي التدفقات النقدية تكون موجبة.
- أما إذا كانت التدفقات النقدية الداخلة أصغر من التدفقات النقدية الخارجة، فإن قيمة صافي التدفقات النقدية تكون سالبة.

## 2- قائمة الدخل التقديرية:

تمثل قائمة الدخل التقديرية أداة للتنبؤ بالأرباح والخسائر المتوقعة خلال فترة زمنية مقبلة عادة ما تكون سنة، وذلك عن طريق إعداد التقديرات الخاصة بعناصر قائمة الدخل، أي التقديرات الخاصة بعناصر قيمة المبيعات، وتكاليف المبيعات، وتكاليف التشغيل، والمصاريف الإدارية والعمومية، والتكاليف الاستثمارية (قسط الإهلاك)، والضرائب المستحقة، وما ينتج عن ذلك من أرباح وخسائر متوقعة، ويتم ذلك باستخدام المعادلة كالاتي:

صافي الربح أو الخسارة بعد الضريبة = إجمالي المبيعات - تكلفة البضاعة المباعة - تكاليف التشغيل - المصروفات الإدارية والعمومية - قسط الإهلاك + مصاريف الدخل الأخرى - أقساط وفوائد الديون - ضرائب الدخل.

## 3- إعداد الميزانية العمومية التقديرية:

يعتبر إعداد الميزانية العمومية التقديرية الخطوة الأخيرة في عملية التحليل والتنبؤ المالي للمشروع، وتعتبر الميزانية العمومية التقديرية أداة مهمة من أدوات التحليل المالي التي يمكن بواسطتها التعرف على قيمة كل بند من بنود موارد المشروع واستخداماته خلال العمر الافتراضي للمشروع، وتساعد في التعرف على المركز المالي للمشروع من خلال تحليل مجموعة النسب المالية.

### 3.7 تقييم الاقتراحات الاستثمارية بمعايير الربحية التجارية في ظروف التأكد (نفس درجة المخاطرة):

تبدأ عملية التقييم المالي والاقتصادي للمشروعات الاستثمارية في المرحلة الأخيرة من مراحل دراسة الجدوى، وذلك بعد التحليل والتنبؤ المالي للمشروع والتوصل إلى صافي التدفقات النقدية المستقبلية خلال العمر الافتراضي للمشروع، وأيضاً إلى تكلفة تنفيذ المشروع، والتي تعد الأساس في تقييم المشروعات، أي أن المحلل المالي في هذه المرحلة يكون على دراية تامة ولديه معلومات كافية عن المستقبل ونتائجه، ويفترض أن التدفقات النقدية المستقبلية للمشروع الاستثماري سوف تتحقق بتأكد تام، وبالتالي سوف تقيم المشروعات الاستثمارية على أساس العائد المتوقع والتكلفة المبدئية فقط دون أن يأخذ في الحسبان درجة المخاطرة المحيطة، أي يتم استخدام نفس سعر الخصم للمشروعات الاستثمارية.

ويتم إجراء عملية التقييم الاقتصادي للمشروعات الاستثمارية بتطبيق مجموعة من معايير الربحية التجارية في ظروف التأكد التام، والتي تفرض أن المشروعات تتعرض لنفس درجة المخاطر، وذلك للوصول إلى قرار جدوى المشروع وقبوله، أو عدم جدوى المشروع ورفضه، أو تفضيل مشروع على مشروع آخر عن طريق مقارنتها من حيث العائد بتكاليف تنفيذها وتشغيلها، وتتمثل معايير تقييم المشروعات في ظروف التأكد في:

1- معيار فترة الاسترداد.

2- معيار صافي القيمة الحالية.

3- معيار دليل الربحية.

4- معيار معدل العائد الداخلي.

وقبل استخدام هذه المعايير لتقييم المشروعات تجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد معيار واحد يمكن الاعتماد عليه فقط عند تقرير قبول أو رفض أحد المشروعات، فكل معيار مزاياه وعيوبه وظروفه لتطبيقه، وبذلك قد يصلح معيار معين من زاوية معينة للتقييم بينما يفشل في مجال آخر، لذلك من المفضل تطبيق مجموعة من المعايير في آن واحد على نفس البدائل الاستثمارية موضع الدراسة، وقياس متوسط النتائج التي تسفر عنها واتخاذها كأساس للاختيار والمفاضلة، ومن ناحية أخرى يعتمد نجاح تطبيق معايير تقييم الربحية التجارية للمشروعات الاستثمارية على مدى سلامة وصحة البيانات التي تستخدم في إعدادها وتطبيقها.

وكذلك لا بد عند المفاضلة أن يأخذ في الاعتبار مقارنة معدل العائد المتوقع على الاستثمار للمشروع بمستوى معياري معين لا يجب أن يقل عنه، وهو ما يعرف بتكلفة رأس المال (سعر الخصم أو معدل العائد المطلوب)، فعند تساوي معدل العائد المتوقع مع سعر الخصم أو معدل العائد المطلوب تكون نتيجة التقييم لا ربح ولا خسارة، أي التدفق النقدي المستقبلي الذي يحققه المشروع يغطي التكلفة المبدئية فقط، أما إذا كان معدل العائد المتوقع يفوق سعر الخصم أو معدل العائد المطلوب يكون المشروع مربح، وإذا كان يقل عنه تكون النتيجة خسارة، أي عند هذا الحد يكون الفيصل الأخير لقبول أو رفض المشروع المقترح.

مع ملاحظة أن المعيار الأول (فترة الاسترداد) لا يأخذ القيمة الزمنية للنقود في الاعتبار، أما المعيار الثاني والثالث والرابع (صافي القيمة الحالية، دليل الربحية، معدل العائد الداخلي) فهي تأخذ القيمة الزمنية للنقود في الاعتبار، وهي في مجموعها تستخدم لتقييم البدائل الاستثمارية للمشروعات، واختيار البديل الذي يحقق أكبر عائد على الاستثمار، أو الذي له ربحية تجارية أو اقتصادية تطمئن المستثمر صاحب المشروع على أمواله، وتفتح الجهات المانحة للتمويل لاتخاذ قرار لتمويل المشروع، وتجعل الجهات المانحة للترخيص تعطي الموافقات اللازمة، ويمكن تناول كل معيار من هذه المعايير بالبحث والتحليل على النحو التالي:

### 1.3.7 معيار فترة الاسترداد:

يقصد بفترة الاسترداد الفترة الزمنية اللازمة لاسترداد التكلفة المبدئية للاستثمار من صافي التدفقات النقدية المتولدة عنه.

وتتمحور دلالة معيار فترة الاسترداد حول تفضيل المشروع الاستثماري الذي يسترد أمواله في فترة أقصر من المشروعات الاستثمارية الأخرى.

يمكن استخدام النموذج التالي للوصول إلى تقدير معيار فترة الاسترداد.

$$\text{معيار فترة الاسترداد} = \frac{\text{التكلفة المبدئية}}{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية}}$$

وهنا يمكن أن نجد حالتين حالة تساوي صافي التدفقات النقدية السنوية على مدى العمر الافتراضي للمشروع، والحالة الثانية تتمثل في عدم تساوي صافي التدفقات النقدية السنوية واختلافها من سنة لأخرى عبر العمر الافتراضي للمشروع.

ولتوضيح الحالة الأولى وكيفية تقدير معيار فترة الاسترداد يمكن أخذ المثال التالي:

**مثال:** مشروع تبلغ تكلفته المبدئية 100,000 دينار، وإن متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية المتوقعة يبلغ 20,000 دينار.

**الحل:**

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{التكلفة المبدئية}}{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية}}$$

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{100,000}{20,000} = 5 \text{ سنوات}$$

أي إن المشروع الاستثماري يسترد أمواله خلال خمس سنوات.

- أما في حالة عدم تساوي صافي التدفقات النقدية السنوية فيمكن إيضاحها من خلال المثال التالي:

**مثال:** أثناء القيام بدراسة الجدوى لأحد المشروعات الاستثمارية اتضحت البيانات التالية (بالمليون).

الزمن	صافي التدفق النقدي السنوي المتوقع
2017	5
2018	6
2019	9
2020	3
2021	2

فإذا كانت التكاليف المبدئية تبلغ 10 مليون.

المطلوب: احتساب فترة الاسترداد.

**الحل:**

$$\text{متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية} = \frac{25}{5} = \frac{2+3+9+6+5}{5} = 5 \text{ مليون}$$

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{التكلفة المبدئية}}{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية}}$$

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{10}{5} = 2 \text{ سنة}$$



مثال: تقوم أحد المنشآت المالية بدراسة أربع بدائل استثمارية هي (أ- ب- ج- د) وأهم معطيات الدراسة ما يلي:

البيان	أ	ب	ج	د
التكلفة المبدئية	300	400	500	600
متوسط التدفقات النقدية السنوية المتوقعة	100	150	180	250

المطلوب: تقييم المشروعات بمعيار فترة الاسترداد

**الحل:**

$$\text{فترة الاسترداد} = \frac{\text{التكلفة المبدئية}}{\text{متوسط صافي التدفقات النقدية السنوية}}$$

البيان	أ	ب	ج	د
فترة الاسترداد	$3 = \frac{300}{100}$	$2.7 = \frac{400}{150}$	$2.8 = \frac{500}{180}$	$2.4 = \frac{600}{250}$
فترة الاسترداد	3 سنوات	2.7 سنة	2.8 سنة	2.4 سنة
الترتيب	4	2	3	1

- مزايا وعيوب معيار فترة الاسترداد:

- المزايا:

1- تعطي طريقة فترة الاسترداد بعض الاعتبارات لتوقيت التدفقات النقدية، فالافتراضات التي تسترد التكلفة المبدئية في فترة أقصر تكون أكثر جاذبية من وجهة نظر المدير المالي، وهذا اعتراف جزئي بالقيمة الزمنية للنقود.

2- تعطي طريقة فترة الاسترداد بعض الاعتبارات لعنصر المخاطرة الذي قد يتعرض له العائد المتوقع، فكلما قصرت فترة الاسترداد كلما قلت المخاطرة التي ينطوي عليها الاستثمار.

- العيوب:

1- تعترف طريقة فترة الاسترداد بالقيمة الزمنية للنقود اعترافاً جزئياً، حيث إنها تعطي الأولوية لتنفيذ الاقتراحات الاستثمارية التي تسترد تكلفتها المبدئية في فترة أقصر، إلا أنها تتجاهل الاختلاف في نمط التدفقات النقدية للاقتراحات التي تتساوى في فترة الاسترداد.

فمثلاً: مشروعات تدفقاتها النقدية كما يلي والتكلفة المبدئية 20 ألف .

السنوات	البيان	التدفق النقدي السنوي للمشروع (أ)	التدفق النقدي السنوي للمشروع (ب)
1		10	6
2		10	14

$$\text{متوسط التدفق النقدي للمشروع (أ)} = \frac{10+10}{2} = 10 \text{ آلاف}$$

$$\text{متوسط التدفق النقدي للمشروع (ب)} = \frac{14+6}{2} = 10 \text{ آلاف}$$

$$\text{فترة الاسترداد للمشروع (أ)} = \frac{20}{10} = 2 \text{ سنة}$$

$$\text{فترة الاسترداد للمشروع (ب)} = \frac{20}{10} = 2 \text{ سنة}$$

أي أن المشروعان متساويان في فترة الاسترداد إلا أن المشروع (أ) أفضل لأنه يسترد أمواله أسرع.

2- تفشل هذه الطريقة في أن تأخذ في الحسبان التدفقات النقدية التي تتولد بعد فترة الاسترداد، ومن ثم لا تعتبر مقياس سليم للربحية.

فمثلاً:

السنوات	البيان	التدفق النقدي السنوي للمشروع (أ)	التدفق النقدي السنوي للمشروع (ب)
1		10	6
2		10	8
3		0	10

وفق معيار فترة الاسترداد المشروع (أ) أفضل، إلا أن المشروع (ب) هو الأفضل، لأنه يحقق ربح 4 آلاف، أما المشروع (أ) هو فعلاً يسترد التكلفة أسرع، إلا أنه لا يحقق ربح.

3- يتجاهل هذا المعيار قيمة الخردة للمشروع الاستثماري في نهاية عمره الافتراضي، والتي لها قيمة بيعيه وتشكل إيراد أو تدفقات نقدية للمشروع.

### 2.3.7 معيار صافي القيمة الحالية:

جاء هذا المعيار ليعالج أهم عيوب معيار فترة الاسترداد، حيث يأخذ معيار صافي القيمة الحالية فكرة القيمة الزمنية للنقود، وذلك بأن الاقتراح الاستثماري الذي يتولد عنه تدفقات نقدية أكبر في السنوات الأولى وتدفقات نقدية أقل في السنوات الأخيرة، يعد أفضل من الاقتراح الاستثماري الذي يتولد عنه تدفقات نقدية أقل في السنوات الأولى وتدفقات نقدية أكبر في السنوات الأخيرة، وذلك بسبب القيمة الزمنية للنقود، وذلك في حالة تساوي التدفقات النقدية المتولدة من الاقتراحين الاستثماريين، ويعرف صافي القيمة الحالية للمشروع على أنه عبارة عن الفرق بين إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية التي ستتحقق على مدى عمر المشروع وبين تكلفة الاستثمار في بداية حياة المشروع.

ويحدد معيار صافي القيمة الحالية حسب المعادلة التالية:

معيار صافي القيمة الحالية = إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة - تكلفة الاستثمار المبدئي.

وذلك وفق الآتي:

حيث يتم أولاً احتساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة، وذلك بضرب التدفق النقدي المستقبلي السنوي المتوقع في معامل القيمة الحالية عند زمن تدفقها المستقبلي، وبمعدل خصم يعكس تكلفة الحصول على الأموال، وهو يمثل الحد الأدنى للعائد المطلوب على الاستثمار.

وبعد ذلك يتم احتساب إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة، ثم وفق المعادلة يتم طرح إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة من تكلفة الاستثمار المبدئي، فنحصل بذلك على صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة.

وهناك ثلاث احتمالات في حالة استخدام معيار صافي القيمة الحالية لتقييم المشروعات هي على النحو التالي:

الاحتمال الأول: أن يكون صافي القيمة الحالية موجب، بمعنى إن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة أكبر من تكلفة الاستثمار المبدئي، ومن ثم فإن المشروع يعتبر مربح ويحقق عائد.

الاحتمال الثاني: أن يكون صافي القيمة الحالية يساوي صفر، أي تتساوى إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة مع تكلفة الاستثمار المبدئي، وبالتالي فإن المشروع الاستثماري في هذه الحالة يحقق العائد الحدي المتوقع فقط الذي يكفي لتغطية تكلفة الأموال لا أكثر، ولا يترتب عليه عائد إضافي، ويتوقف قبول أو رفض المشروع في هذه الحالة على عدة اعتبارات أخرى تتعلق بأهداف الاقتصاد القومي، إلا أن الرأي الغالب في هذه الحالة هو رفض المشروع لأن ليس له جدوى اقتصادية في هذه الحالة.

الاحتمال الثالث: أن يكون صافي القيمة الحالية سالب، وهو ما يعني إن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة أقل من تكلفة الاستثمار المبدئي، وهو ما يعني عدم إمكانية قبول تنفيذ المشروع لأنه يحقق خسائر.

ومن الطبيعي في حالة المفاضلة بين أكثر من مشروع استثماري أن يتم اختيار المشروع الذي يحقق أكبر قيمة موجبة في حالة المشروعات المتعارضة المانعة تبادلياً، أما إذا كانت هذه المشروعات مستقلة فيمكن اختيار جميع المشروعات ذات القيم الموجبة، وذلك في حالة توافر الموارد المالية اللازمة لتغطية تكاليف هذه الاستثمارات، أما إذا كانت الموارد غير كافية فيتم اختيار المشروع الاستثماري التي يحقق أعلى صافي قيمة حالية.

وقبل إلقاء الضوء على معايير تقييم المشروعات التي تراعي القيمة الزمنية للنقود، لا بد من التطرق إلى القيمة الزمنية للنقود:

- **القيمة الزمنية للنقود:** يقصد بالقيمة الزمنية للنقود أن قيمة مبلغ معين من النقود يتوقف على توقيت الحصول عليه.

قيمة النقود تعتمد جزئياً على توقيت التدفقات النقدية التي يتوقع المستثمر الحصول عليها، إن الدينار الذي يتم الحصول عليه الآن أفضل وأعلى قيمة من الدينار الذي يتم الحصول عليه بعد سنة.

أ- القيمة المستقبلية: هي قيمة دينار واحد متاح الآن إلى قيمته المستقبلية مضافاً إليه الفوائد المترتبة على هذا الدينار.

ب- القيمة الحالية: وهي قيمة الدينار الذي يستلم بالتأكيد بعد سنة إلى قيمته الآن.

أي فكرة القيمة الحالية هي معكوس لفكرة القيمة المستقبلية للأموال.

القيمة المستقبلية = الأصل  $\times (ع+1)^n$

$$\frac{\text{القيمة المستقبلية}}{(ع+1)^n} = \text{القيمة الحالية للأصل}$$

$$\frac{1}{(ع+1)^n} \times \text{القيمة المستقبلية} = \text{القيمة الحالية للأصل}$$

= القيمة المستقبلية  $\times$  معامل القيمة الحالية

حيث إن:

$$\frac{1}{(ع+1)^n} = \text{معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة (تدفقات نقدية غير متساوية)}$$

يمكن إيجاد معامل القيمة الحالية باستخدام الآلة الحاسبة أو من جداول القيمة الحالية، هذا بالنسبة لمعامل القيمة الحالية، أما معامل الفائدة المركبة  $(ع+1)^n$  فيمكن أيضاً استخدام الآلة الحاسبة أو جداول الفائدة المركبة.

- كيفية إيجاد القيمة الحالية للتدفق النقدي المستقبلي المتوقع:

- أي قيمة مستقبلية متوقعة يمكن إيجاد قيمتها الحالية عن طريق ضرب القيمة المستقبلية في معامل القيمة الحالية.

- هناك نوعان من القيم المستقبلية:

النوع الأول قيم مستقبلية على دفعة واحدة تأتي مرة واحدة في المستقبل في هذه الحالة يمكن إيجاد قيمتها الحالية عن طريق ضرب القيمة المستقبلية في معامل القيمة الحالية للتدفقات النقدية لدفعة واحدة (للتدفقات النقدية الغير متساوية) ويمكن إيجاد المعامل باستخدام جداول القيمة الحالية أو باستخدام المعادلة الآتية:  $\frac{1}{(1 + \text{سعر الخصم})^{\text{الزمن}}}$

أما النوع الثاني من القيم المستقبلية فهي تأتي على دفعات متساوية وعلى فترات زمنية متساوية، وفي هذه الحالة بدلاً من أن نقوم بضرب كل قيمة مستقبلية في معامل القيمة الحالية للتدفقات النقدية لدفعة واحدة (للتدفقات النقدية الغير متساوية) كل دفعة على حدة ثم إيجاد مجموعهم الكلي (أي مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية).

هناك طريقة مختصرة وهي ضرب القيمة المستقبلية لدفعة واحدة فقط من التدفقات النقدية المستقبلية المتساوية في معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (للتدفقات النقدية المتساوية) ويمكن إيجاد المعامل باستخدام جداول القيمة الحالية أو باستخدام المعادلة الآتية:

$$1 - \frac{1}{\text{سعر الخصم}^{(1 + \text{سعر الخصم}) \times \text{الزمن}}}$$

عند احتساب معامل القيمة الحالية من المعادلتين نلاحظ أن هناك متغيرين هما الزمن وسعر الخصم أو معدل العائد المطلوب.

**أمثلة توضيحية:**

1- نفرض أن أحد المستثمرين قام بإيداع مبلغ قدره 100,000 دينار في أحد المصارف، وبمعدل فائدة سنوية قدره 10% .

المطلوب: احتساب جملة المبلغ بعد 10 سنوات (القيمة المستقبلية بعد 10 سنوات)؟

$$\text{القيمة المستقبلية} = 100,000 \times (1+0.1)^{10}$$

$$= 259,374.246 \times 100,000 = 259,374.246 \text{ دينار}$$

2- يرغب أحد المستثمرين في حساب القيمة الحالية لمبلغ قيمته 259,374.246 دينار يتوقع الحصول عليه بعد 10 سنوات من الآن، مع العلم أن سعر الخصم (معدل العائد المطلوب) 10%.

القيمة الحالية = القيمة المستقبلية × معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة

(للتدفقات النقدية الغير متساوية)

$$= \text{القيمة المستقبلية} \times \frac{1}{(1+0.1)^{10}}$$

$$\text{القيمة الحالية} = 259,374.246 \times 0.385543289 = 100,000 \text{ دينار}$$

3- يرغب أحد المستثمرين في حساب القيمة الحالية لدفعات قيمتها 100 دينار يتوقع الحصول عليها في نهاية كل سنة لمدة 10 سنوات، مع العلم أن سعر الخصم 10%؟

القيمة الحالية = القيمة المستقبلية لدفعة واحدة × معامل القيمة الحالية لعدة دفعات

(للتدفقات النقدية المتساوية)

$$\frac{1}{\frac{10(0.10+1)}{0.10}} - 1 \times 100 =$$

$$6.144567106 \times 100 =$$

$$= 614.45 \text{ دينار}$$

حل آخر: يمكننا التوصل إلى نفس النتيجة عند استخدام معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة (للتدفقات النقدية الغير متساوية).

القيمة الحالية = القيمة المستقبلية × معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة

(التدفقات النقدية الغير متساوية)

السنوات	القيمة المستقبلية × معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة = القيمة الحالية
1	100 × 0.9090 = 90.9
2	100 × 0.8264 = 82.64
3	100 × 0.7513 = 75.13
4	100 × 0.6830 = 68.3
5	100 × 0.6209 = 62.09
6	100 × 0.5644 = 56.44
7	100 × 0.5131 = 51.31
8	100 × 0.4665 = 46.65
9	100 × 0.4240 = 42.40
10	100 × 0.3855 = 38.55
<b>الاجمالي</b>	<b>6.1445</b>

نلاحظ أن:

1- إجمالي معامل القيمة الحالية للتدفقات النقدية لدفعة واحدة (للتدفقات النقدية الغير متساوية) من الزمن 1 إلى 10 عند سعر خصم 10% يساوي 6.1445 وهو نفس قيمة معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (للتدفقات النقدية المتساوية) عند الزمن 10 وسعر خصم 10% والذي تم احتسابه باستخدام المعادلة  $1 - \frac{1}{(1+0.10)^{10}}$  = 0.10

2- التوصل إلى نفس النتيجة في الطريقتين مجموع القيمة الحالية يساوي 614.45

مثال: تقوم إحدى المنشآت بدراسة أربع بدائل استثمارية وهي (أ- ب- ج- د) مع العلم أن العمر الإنتاجي للمشروع 10 سنوات وسعر الخصم 15% وأهم معطيات الدراسة ما يلي :

البيان	(أ)	(ب)	(ج)	(د)
التدفق النقدي السنوي المتوقع	100	150	180	250
قيمة الخردة	50	0	20	50
التكلفة الاستثمارية	300	400	500	600

المطلوب : تقييم المشروعات بمعيار صافي القيمة الحالية.

**الحل:**

في حالة استخدام معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (للتدفقات النقدية المتساوية)

البيان	معامل القيمة الحالية عند سعر خصم 15%	المشروع (أ)		المشروع (ب)		المشروع (ج)		المشروع (د)	
		التدفق النقدي	القيمة الحالية	التدفق النقدي	القيمة الحالية	التدفق النقدي	القيمة الحالية	التدفق النقدي	القيمة الحالية
معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (10سنوات)	5.0187	100	501.9	150	752.8	180	903.4	250	1254.7
معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة للسنة 10	0.2471	50	12.35	0	0	20	4.94	50	12.35
أجمالي القيمة الحالية			514.2		752.8		908.3		1267
تكلفة الاستثمار			(300)		(400)		(500)		(600)
صافي القيمة الحالية			214.2		352.8		408.3		667



ويلاحظ أن المقارنة باستخدام معيار صافي القيمة الحالية تكون ذات مدلول حقيقي في حالة تساوي التكاليف الاستثمارية للمشروعات محل المقارنة، أما إذا كانت التكاليف غير متساوية تختلف من مشروع لآخر، فإن المقارنة لا تعطي نتائج سليمة أو ذات مدلول صادق، لذا ينبغي تصحيحها باستخدام مؤشر الربحية الذي تناسب فيه صافي القيمة الحالية إلى تكلفة الاستثمار، وبتطبيق ذلك علي بيانات المثال نجد ما يلي:

البيان	المشروع أ	المشروع ب	المشروع ج	المشروع د
صافي القيمة الحالية	214.2	352.8	408.3	667.05
تكلفة الاستثمار	300	400	500	600
مؤشر الربحية	0.714	0.882	0.82	1.11
الترتيب	4	2	3	1

حل آخر:

في حالة استخدام معامل القيمة الحالية لدفعة واحدة (للتدفقات النقدية الغير متساوية)

السنوات	معامل القيمة الحالية عند سعر خصم %15	التدفق النقدي للمشروع (أ)	القيمة الحالية	التدفق النقدي للمشروع (ب)	القيمة الحالية	التدفق النقدي للمشروع (ج)	القيمة الحالية	التدفق النقدي السنوي للمشروع (د)	القيمة الحالية
1	0.8695	100	86.9	150	130.4	180	156.5	250	217.4
2	0.7561	100	75.6	150	113.4	180	136.1	250	189.0
3	0.6575	100	65.7	150	98.6	180	118.4	250	164.4
4	0.5717	100	57.2	150	85.8	180	102.9	250	142.9
5	0.4971	100	49.7	150	74.6	180	89.5	250	124.3
6	0.4323	100	43.2	150	64.8	180	77.8	250	108.0
7	0.3759	100	37.6	150	56.4	180	67.7	250	93.9
8	0.3269	100	32.7	150	49.04	180	58.8	250	81.7
9	0.2842	100	28.4	150	42.6	180	51.2	250	71.0
10	0.2471	+100 50	37.0	0+150	37.08	+180 20	49.4	+250 50	74.2
إجمالي القيمة الحالية			514.2		752.7		908.3		1267.1
التكلفة			(300)		(400)		(500)		(600)
صافي القيمة الحالية			214.2		352.7		408.3		667.1

نلاحظ أنه تم التوصل إلى نفس النتيجة في الطريقتين.

- مزايا وعيوب معيار صافي القيمة الحالية:

- المزايا:

1- لعل أهم ميزة له أنه يراعي القيمة الزمنية للنقود.

2- يأخذ في الاعتبار التدفقات النقدية للمشروع طوال عمر المشروع، وهو أفضل بالمقارنة بمعيار فترة الاسترداد.

- العيوب:

1- لا يعطي ترتيب سليم للمشروعات الاستثمارية في حالة اختلاف تكلفة الاستثمار أو عمر المشروع، وذلك كما أوضحنا في المثال السابق.

أي أنه لا يفيد في التعرف على إنتاجية الوحدة النقدية الواحدة من تكلفة الاستثمار، وإنما يعطينا القيمة المطلقة للدخل الصافي للمشروع خلال سنوات التشغيل، وبالتالي لا بد من استخدام مؤشر الربحية الذي تنسب فيه صافي القيمة الحالية إلى تكلفة الاستثمار.

2- اعتماد معيار صافي القيمة الحالية على سعر الخصم نفسه لكافة المشروعات باعتبارها تتعرض إلى نفس مستوى المخاطرة وعدم التأكد.

### 3.3.7 معيار دليل الربحية:

ويطلق عليه أيضاً معدل العائد/ التكلفة.

وهو عبارة عن خارج قسمة إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية على التكلفة المبدئية للمشروع، أي خارج قسمة القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة على القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للمشروع الاستثماري محل الدراسة، أي يقيس هذا المعيار العلاقة بين مدخلات المشروع ومخرجاته في شكل نسبة بدلاً من قيمة مطلقة، كما هو الحال في معيار صافي القيمة الحالية.

وذلك وفق المعادلة التالية:

$$\text{معيار دليل الربحية} = \frac{\text{إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة}}{\text{التكلفة المبدئية للاستثمار}}$$

ونتيجة تطبيق هذا المعيار تسفر عن ثلاث احتمالات هي:

الاحتمال الأول: أن يكون الناتج يساوي أكبر من الواحد، وهذا يعني أن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية تغطي التكلفة وتزيد، أي المشروع يحقق أرباح.

الاحتمال الثاني: أن يكون الناتج يساوي الواحد، وهذا يعني أن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية تغطي التكلفة فقط، وبالتالي المشروع لا يحقق ربح ولا خسارة.

الاحتمال الثالث: أن يكون الناتج يساوي أقل من الواحد الصحيح، وهذا يعني أن إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية أقل من التكلفة، أي المشروع يحقق خسائر ولا يغطي تكاليفه.

وإذا كانت المفاضلة بين أكثر من مشروع استثماري يتم اختيار المشروع الذي يحقق أكبر قيمة لمعيار دليل الربحية.

نفس بيانات المثال السابق: تقوم أحد المنشآت بدراسة أربعة بدائل استثمارية هي (أ- ب- ج- د) مع العلم أن سعر الخصم 15% والعمر الإنتاجي 10 سنوات، وأهم معطيات الدراسة ما يلي:

البيان	المشروع (أ)	المشروع (ب)	المشروع (ج)	المشروع (د)
التدفق النقدي السنوي المتوقع	100	150	180	250
قيمة الخردة	50	0	20	50
التكلفة الاستثمارية	300	400	500	600

المطلوب: تقييم المشروعات بمعيار دليل الربحية.

الحل:

البيان	المشروع أ	المشروع ب	المشروع ج	المشروع د
إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية السنوية المتوقعة	514.2	752.7	908.3	1267.1
تكلفة الاستثمار	300	400	500	600
دليل الربحية	1.7	1.9	1.8	2.1
الترتيب	4	2	3	1

- مزايا و عيوب معيار دليل الربحية:

- المزايا:

1- يعكس هذا المعيار فعالية إنتاجية المشروع الاستثماري، حيث يقيس العائد الصافي للوحدة النقدية من رأس المال المستثمر، لذلك فإن هذا المعيار يعتبر مؤشراً جيداً لقياس الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية للمشروع.

2- غالباً ما يستخدم معيار دليل الربحية معيار مرجح لمعيار صافي القيمة الحالية، بغرض ترتيب المشروعات الاستثمارية التي تحقق صافي قيمة حالية موجب، حيث يتم اختيار المشروع صاحب أعلى دليل ربحية، وخاصة عند اختلاف المشروعات الاستثمارية من حيث تكلفة الاستثمار وعمر المشروع.

فبينما يرتب معيار صافي القيمة الحالية المشروعات طبقاً للمساهمة المطلقة لصافي القيمة الحالية، فإن معيار دليل الربحية يرتب المشروعات حسب الكفاية النسبية في إنتاج صافي القيمة الحالية لكل دينار من التكلفة المبدئية للاستثمار.

3- يراعي فكرة القيمة الزمنية للنقود.

- العيوب:

1- لا يعالج مشكلة الخطر وعدم التأكد التي تصاحب التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، حيث يستخدم نفس معدل الخصم لكلفة الاقتراحات دون مراعاة اختلاف درجة المخاطرة المصاحبة للمشروعات.

وعلى الرغم من هذه العيوب فإن معيار دليل الربحية هو من المعايير المهمة الفاصلة إلى حد كبير لأفضلية مشروع على آخر، وخاصة إذا أقرن بمعايير أخرى.

### 4.3.7 معيار معدل العائد الداخلي:

يقصد بمعدل العائد الداخلي هو سعر الخصم الذي يترتب على استخدامه أن يجعل صافي القيمة الحالية للمشروع محل الدراسة مساوي للصفر، أي أنه المعدل الذي تكون عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مساوية للقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة.

وهناك علاقة وثيقة بين معدل العائد الداخلي وسعر الخصم (سعر الفائدة السوقي)، وهي أنه يجب أن يكون معدل العائد الداخلي أكبر من سعر الفائدة السوقي وإلا أعتبر المشروع غير مربح، وعند المفاضلة بين المشروعات يتم اختيار البديل الذي يحقق أكبر معدل عائد داخلي.

ويتم احتساب معدل العائد الداخلي باستخدام طريقة التجربة والخطأ، وذلك باتباع الخطوات التالية:

1- يتم احتساب صافي القيمة الحالية، باستخدام سعر خصم تقريبي من سعر الفائدة السوقي، إذا كانت صافي القيمة الحالية قيمة موجبة، فمعنى ذلك أن معدل العائد الداخلي أكبر من سعر الخصم الذي تم استخدامه، فيتم تجربة سعر خصم أكبر، ونعيد احتساب صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الجديد.

2- فإذا كانت صافي القيمة الحالية قيمة سالبة، فمعنى ذلك أن معدل العائد الداخلي أصغر من سعر الخصم الذي تم استخدامه، فيتم تجربة سعر خصم أصغر، ونعيد احتساب صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الجديد.

3- يتم الاستمرار في تكرار الخطوات السابقة حتى نصل إلى معدل العائد الداخلي، وهو سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية تساوي صفر أو قريبة جداً منه.

وتعتمد هذه الطريقة في الغالب على الوصول إلى سعرين للخصم ينتج عن أحدهما صافي قيمة حالية موجبة، وينتج عن الأخرى صافي قيمة حالية سالبة، وللوصول إلى معدل العائد الداخلي بصورة أكثر سرعة، يمكن استخدام معادلة استكمال رياضي لتحديد سعر خصم يساوي تقريباً معدل العائد الداخلي من خلال الصيغة التالية:

$$\text{معدل العائد الداخلي} = \text{سعر الخصم الأدنى} + \frac{\text{صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الأدنى}}{\text{المجموع المطلق لصافي القيمة الحالية عند سعري الخصم}} \times \text{الفرق بين سعري الخصم}$$

مثال: توفرت البيانات التالية عن أحد المشروعات الاستثمارية:

السنوات	التدفق النقدي المتوقع بالآلاف
1	60
2	50
3	40
4	30
5	20

المطلوب: احتساب معدل العائد الداخلي لهذا المشروع مع اتخاذ قرار بقبول أو رفض المشروع، مع العلم أن التكلفة المبدئية للمشروع تساوي 100 ألف، وأن سعر الفائدة السوقي 20%.

الحل:

السنوات	معامل القيمة الحالية عند معدلات خصم مختلفة			القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية		
	%20	%30	%40	%20	%30	%40
1	0.8333	0.7692	0.7142	50	46.2	42.9
2	0.6944	0.5917	0.5102	34.7	29.6	25.5
3	0.5787	0.4552	0.3644	23.1	18.2	14.6
4	0.4822	0.3501	0.2603	14.5	10.5	7.8
5	0.4018	0.2693	0.1859	8.04	5.4	3.7
	مجموع القيمة الحالية			130.34	109.9	94.5
	التكلفة			(100)	(100)	(100)
	صافي القيمة الحالية			30.4	9.9	(5.5)

نلاحظ أنه تم احتساب صافي القيمة الحالية عند سعر خصم 20% فكانت النتيجة أن صافي القيمة الحالية قيمة موجبة، فتم استخدام سعر خصم 30% فكانت النتيجة أنه لازالت صافي القيمة الحالية قيمة موجبة، فتم استخدام سعر خصم 40% فكانت النتيجة أن صافي القيمة الحالية قيمة سالبة، هذا يعني أن معدل العائد الداخلي (سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية تساوي صفر) يقع بين 30% و 40% بالتالي يمكننا استخدام المعادلة التي تساعدنا في التوصل إلى معدل العائد الداخلي.

معدل العائد الداخلي = سعر الخصم الأدنى +  $\frac{\text{صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الأدنى}}{\text{المجموع المطلق لصافي القيمة الحالية عند سعر الخصم}} \times \text{الفرق بين سعري الخصم}$

$$\text{معدل العائد الداخلي} = 0.3 + \frac{9.9}{5.5 + 9.9} \times (0.4 - 0.3)$$

$$\text{معدل العائد الداخلي} = 0.3 + \frac{9.9}{15.4} \times 0.1$$

$$= 0.364 = 36.4\%$$

يتم قبول المشروع لان معدل العائد الداخلي 36.4% يفوق سعر الفائدة السوقي 20%.

مثال: توفرت البيانات التالية عن أحد المشروعات الاستثمارية:

السنوات	التدفق النقدي المتوقع بالمليون
1	40
2	40
3	50
4	80

المطلوب: احتساب معدل العائد الداخلي لهذا المشروع مع اتخاذ قرار بقبول أو رفض المشروع، مع العلم أن التكلفة المبدئية للمشروع تساوي 150 مليون، وأن سعر الفائدة السوقي 15%.

**الحل:**

السنوات	معامل القيمة الحالية عند معدلات خصم مختلفة		القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية	
	15%	10%	15%	10%
1	0.8695	0.9090	34.8	36.36
2	0.7561	0.8264	30.2	33.06
3	0.6575	0.7513	32.9	37.6
4	0.5717	0.6830	45.7	54.6
	مجموع القيمة الحالية		143.6	161.66
	التكلفة		(150)	(150)
	صافي القيمة الحالية		(6.4)	11.66

نلاحظ أنه تم احتساب صافي القيمة الحالية عند سعر خصم 15% فكانت النتيجة أن صافي القيمة الحالية قيمة سالبة، فتم استخدام سعر خصم 10% فكانت النتيجة أن صافي القيمة الحالية قيمة موجبة، هذا يعني أن معدل العائد الداخلي (سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية تساوي صفر) يقع بين 15% و 10% بالتالي يمكننا استخدام المعادلة التي تساعدنا في التوصل إلى معدل العائد الداخلي.

$$\text{معدل العائد الداخلي} = \frac{\text{صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الأدنى} + \text{مجموع المطلق لصافي القيمة الحالية عند سعر الخصم}}{\text{الفرق بين سعري الخصم}} \times \text{الفرق بين سعري الخصم}$$

$$\text{معدل العائد الداخلي} = 0.10 + \frac{11.66}{6.4 + 11.66} \times (0.15 - 0.10)$$

$$0.10 - 0.15 \times \frac{11.66}{18.06} + 0.10 =$$

$$= 0.132 = 13\%$$

يتم رفض المشروع لأن معدل العائد الداخلي 13% أقل من سعر الفائدة السوقي 15%.

مزاي و عيوب معيار معدل العائد الداخلي:

- المزايا:

- 1- هو مقياس دقيق للربحية، ويمكن استخدامه في ترتيب المشروعات من حيث درجة ربحيتها وجدواها الاقتصادية.
  - 2- يراعي فكرة القيمة الزمنية للنقود.
  - 3- يتفادى مشكلة اختيار سعر الخصم الملائم الذي تخصم به التدفقات النقدية المستقبلية السنوية للوصول إلى القيمة الحالية، والتي يعاني منها معيار صافي القيمة الحالية ودليل الربحية.
- العيوب:

- 1- عندما تكون هناك محدودية في الموارد المالية فإن معيار معدل العائد الداخلي يكون أقل جودة في اختيار المشروعات الاستثمارية مقارنة بمعيار دليل الربحية وصافي القيمة الحالية.
- إن معايير تقييم المشروعات للربحية التجارية الأربعة السابقة لا يمكن أن تكون متنافسة مع بعضها البعض بالضرورة أو بديلة، ولكن يمكن أن تكون مكملة لبعضها البعض، حيث إن لكل معيار دلالة ويخدم هدف معين، ومن الضروري للجهة المستثمرة أو المانحة للانتماء أن تستخدم أكثر من معيار لمساعدتها في اتخاذ القرار الاستثماري أو التمويلي الرشيد حول جدوى الاستثمار أو التمويل في مشروع معين، والمفاضلة والاختيار بين عدة مشروعات.



مثال: مشروعان يحققان تدفق نقدي وفق الآتي:

السنوات	التدفق النقدي المتوقع للمشروع (أ)	التدفق النقدي المتوقع للمشروع (ب)
1	100	100
2	150	100
3	200	100
4	250	100
5	300	100
6	200	100

مع العلم إن سعر الخصم 5% وتكلفة المشروع (أ) 600 وتكلفة المشروع (ب) 400

المطلوب: تقييم المشروعين وفق معيار صافي القيمة الحالية ودليل الربحية ومعدل العائد الداخلي.

**الحل:**

أولاً: معيار صافي القيمة الحالية

المشروع (أ):

السنوات	التدفق النقدي المتوقع للمشروع (أ)	معامل القيمة الحالية عن سعر خصم 5%	القيمة الحالية
1	100	0.9523	95.23
2	150	0.9070	136.05
3	200	0.8638	172.76
4	250	0.8227	205.67
5	300	0.7835	235.05
6	200	0.7462	149.24
مج			994

معيار صافي القيمة الحالية = إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة - تكلفة الاستثمار المبدئي.

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (أ)} = 600 - 994 = 394$$

المشروع (ب):

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب)} = 1 \times 100 - \frac{1}{0.05(1.05)^6} - 400$$

معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب) =  $5.0756 \times 100 - 400$

$$400 - 507.56 =$$

معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب) = 107.56

في حالة التكلفة غير متساوية يتم احتساب مؤشر الربحية

مؤشر الربحية =  $\frac{\text{صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة}}{\text{التكلفة المبدئية للاستثمار}}$

$$\text{مؤشر الربحية للمشروع (أ)} = \frac{394}{600} = 0.656 = 65.6\%$$

$$\text{مؤشر الربحية للمشروع (ب)} = \frac{107.56}{400} = 0.268 = 26.8\%$$

المشروع (أ) أفضل من المشروع (ب) لأنه أعلى ربحية.

**ثانياً: معيار دليل الربحية**

دليل الربحية =  $\frac{\text{إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة}}{\text{التكلفة المبدئية للاستثمار}}$

$$\text{دليل الربحية للمشروع (أ)} = \frac{994}{600} = 1.656$$

$$\text{دليل الربحية للمشروع (ب)} = \frac{507.56}{400} = 1.268$$

المشروع (أ) أفضل من المشروع (ب) لأنه أعلى دليل ربحية.

### ثالثاً: معيار معدل العائد الداخلي

بما انه عند سعر خصم 5% صافي القيمة الحالية للمشروع (أ) = 394 والمشروع (ب) = 107.56 فيتم احتساب صافي القيمة الحالية عند سعر خصم أعلى عن طريق التجربة وليكن 30%

#### المشروع (أ):

السنوات	التدفق النقدي المتوقع للمشروع (أ)	معامل القيمة الحالية عن سعر خصم 30%	القيمة الحالية
1	100	0.7692	76.9
2	150	0.5917	88.75
3	200	0.4551	91.03
4	250	0.3501	87.53
5	300	0.2693	80.79
6	200	0.2071	41.43
مج			466.43

معيار صافي القيمة الحالية = إجمالي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية السنوية المتوقعة - تكلفة الاستثمار المبدئي.

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (أ)} = 600 - 466.43 = (133.57)$$

هذا يعني أن معدل العائد الداخلي (سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية تساوي صفر) يقع بين 5% و 30% بالتالي يمكننا استخدام المعادلة التي تساعدنا في التوصل إلى معدل العائد الداخلي.

معيار العائد الداخلي = سعر الخصم الأدنى +  $\frac{\text{صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الأدنى}}{\text{المجموع المطلق لصافي القيمة الحالية عند سعري الخصم}} \times \text{الفرق بين سعري الخصم}$

$$\text{معدل العائد الداخلي للمشروع (أ)} = 0.05 + 0.30 \times \frac{394}{133.57 + 394} = 0.05 - 0.30$$

$$= 0.05 + \frac{394}{527.57} \times 0.25$$

$$\text{معدل العائد الداخلي للمشروع (أ)} = 0.236 = 23.6\%$$

#### المشروع (ب):

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب)} = 1 \times 100 - \frac{1}{0.30(1 + 0.30)^6} - 400$$

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب)} = 400 - 2.6427 \times 100 =$$

$$400 - 264.27 =$$

$$\text{معيار صافي القيمة الحالية للمشروع (ب)} = (135.7)$$

هذا يعني أن معدل العائد الداخلي (سعر الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية تساوي صفر) يقع بين 5% و 30% بالتالي يمكننا استخدام المعادلة التي تساعدنا في التوصل إلى معدل العائد الداخلي.

معدل العائد الداخلي = سعر الخصم الأدنى +  $\frac{\text{صافي القيمة الحالية عند سعر الخصم الأدنى}}{\text{المجموع المطلق لصافي القيمة الحالية عند سعري الخصم}} \times \text{الفرق بين سعري الخصم}$

$$\text{معدل العائد الداخلي للمشروع (ب)} = 0.05 + \frac{107.65}{135.7+107.56} \times (0.30 - 0.05) =$$

$$0.25 \times \frac{107.65}{243.26} + 0.05 =$$

$$\text{معدل العائد الداخلي للمشروع (ب)} = 0.16 = 16\%$$

المشروع (أ) أفضل من المشروع (ب) لأنه أعلى معدل عائد داخلي.

#### 4.7 تقييم الاقتراحات الاستثمارية بمعايير الربحية التجارية في ظل عدم التأكد (اختلاف درجة المخاطرة):

فرضنا في أساليب التقييم السابقة بأن الاقتراحات أو المشروعات الاستثمارية قد تنطوي على نفس مستوى المخاطر، أو بمعنى آخر أن التدفقات النقدية المستقبلية للمشروعات الاستثمارية مؤكدة، ولكن الواقع يقول إن المشروعات الاستثمارية تتعرض لمخاطر مختلفة حسب النشاط أو القطاع الذي تنتمي إليه، لأن الظروف المحيطة بكل مشروع تختلف عن الآخر.

ونظراً لأن التدفقات النقدية المتوقعة لأي مشروع إنما هي مسألة ترتبط بالمستقبل، فإن اعتبارات كثيرة قد تؤثر على دقة وسلامة التدفقات النقدية، الأمر الذي يسفر عن انحراف في قيمة ما يتحقق منها بالفعل عما كان مقدراً تحقيقه في دراسة المشروع، وهو أمر قد يعكس في النهاية على سلامة قرار الاستثمار ومنح الائتمان وجدوى إقامة المشروع ذاته.

وتعرف هذه الحالة بعدم التأكد بشأن التدفقات النقدية المستقبلية، وذلك بسبب تعرض المشروع لعوامل تجعل التدفقات النقدية المستقبلية غير مؤكدة، وهذه العوامل تعرف بالمخاطرة، وتنقسم إلى عوامل تتعرض لها كافة المشاريع وتعرف بالمخاطرة العامة (المنتظمة) مثل الظروف المناخية وتغيير أسعار الصرف وأسعار الفائدة والتطورات التكنولوجية والقوانين والتشريعات والظروف السياسية، أي التي يكون تأثيرها على كافة المشروعات دون استثناء إلا أن تأثيرها يختلف من مشروع إلى آخر.

وهناك العوامل التي يتعرض لها مشروع دون آخر، وهي ما تعرف بالمخاطر الخاصة (الغير المنتظمة)، أي يقتصر تأثيرها على قطاع أو مشروع معين، وتتمثل هذه العوامل في مخاطر التشغيل المتمثلة في أخطاء الإدارة في قرارات اتخذتها في مجال التمويل أو الاستثمار أو التنفيذ والمتابعة، وأيضاً تتمثل في الإضرابات العمالية لقطاع معين ومخاطر الدورات التجارية وتغيير أنواق المستهلكين.

ونظراً لحالة عدم التأكد المحيطة بالتدفقات النقدية المستقبلية يستدعي ذلك إلى ضرورة الوقوف على حجم المخاطر الكلية (العامة والخاصة) التي ينطوي عليها كل اقتراح أو طلب ائتمان، وذلك لأن المخاطر ركن أساسي في عملية التقييم، وبالتالي أن سعر الخصم أو معدل العائد المطلوب سوف يختلف من مشروع إلى آخر حسب درجة المخاطرة التي يتعرض لها المشروع، أي تقييم الاقتراحات الاستثمارية وفق لما تتعرض له من درجة مخاطرة.

وسوف نتطرق إلى بعض الأساليب لتقييم المشروعات في ظروف عدم التأكد، أي تتعرض إلى درجة مخاطر مختلفة، ومن أهمها:

- 1- نموذج تسعير الأصول الرأسمالية.
- 2- أسلوب تعديل سعر الخصم.
- 3- أسلوب المعادل المؤكد.

**1.4.7 نموذج تسعير الأصول الرأسمالية:** يعتمد نموذج تسعير الأصول الرأسمالية على فكرة العلاقة التوازنية بين العائد والمخاطرة، ولقد قدم وليم وشارب هذا النموذج لأول مرة في عام 1964م لاستخدامه كأساس لتقييم الاستثمار في الأوراق المالية، غير أن جهوداً رائدة قد بدلت لتطوير هذا النموذج لاستخدامه في تقييم المشروعات الاستثمارية.

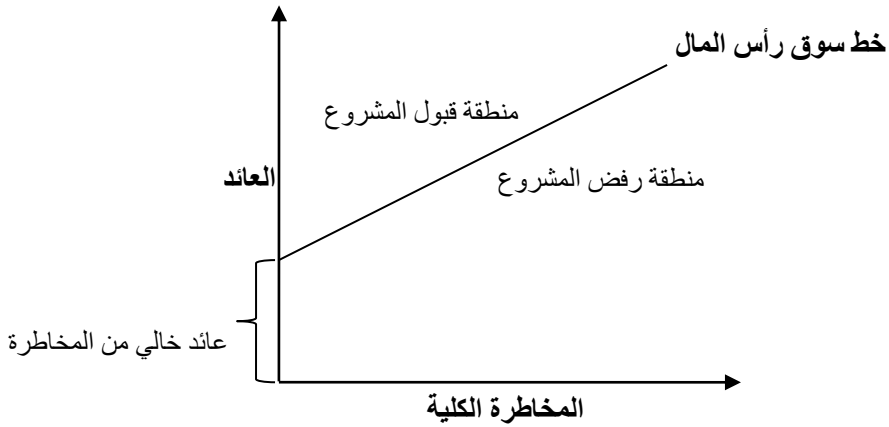
فمعدل العائد المطلوب وفق هذا الأسلوب يتكون من جزئيين الجزء الأول هو معدل العائد على الاستثمار الخالي من المخاطرة، وهو يمثل تعويضاً للمستثمر عن عنصر الزمن، أما الجزء الثاني فهو بدل المخاطرة الذي يعتبر تعويضاً للمستثمر عن المخاطر الكلية (العامة والخاصة) التي تتعرض لها الأموال المستثمرة في المشروع.

ومعدل العائد المطلوب يتم احتسابه وفق المعادلة التالية:

العائد المطلوب = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × المخاطرة الكلية (الانحراف المعياري أو معامل الاختلاف).

إذا كان العائد المتوقع للمشروعات المراد تقييمها متساوي نقوم بالتعويض في المعادلة بالانحراف المعياري، أما إذا كان العائد غير متساوي نقوم بإيجاد معامل الاختلاف، ونقوم بالتعويض في المعادلة بمعامل الاختلاف.

نستنتج من المعادلة أعلاه أن معدل العائد المطلوب يتوقف على المخاطرة الكلية (المنتظمة وغير المنتظمة) العامة والخاصة، أي دالة له فكلاما ارتفعت المخاطرة ترتفع معه معدل العائد المطلوب، ويمكن توضيح هذه العلاقة بخط سوق رأس المال كما هو موضح بالشكل رقم (5):



شكل رقم (5) يوضح تقييم المشروعات باستخدام خط سوق رأس المال

يوضح خط سوق رأس المال العلاقة التعويضية بين العائد والمخاطرة، أي كلما ارتفع العائد تترفع المخاطرة، ويعتمد قبول المشروع على موقع المشروع من خط سوق رأس المال، فجميع النقاط التي أسفل خط سوق رأس المال تعطي عائد منخفض بدرجة مخاطرة مرتفعة، بالتالي ترفض لأنها تعطي معدل عائد أقل من معدل العائد المطلوب.

أما النقاط التي هي أعلى من خط سوق رأس المال تعطينا عائد مرتفع بدرجة مخاطرة منخفضة، فيتم قبول تلك المشروعات لأنها تعطينا معدل عائد يفوق معدل العائد المطلوب.

مثال: فيما يلي معدل العائد المتوقع لمشروعين:

السنوات	عائد الاقتراح (1)	عائد الاقتراح (2)
1	0.10	0.10
2	0.20	0.05
3	0.30	0.20
4	0.40	0.05
5	0.50	0.10

مع العلم إن العائد الخالي من المخاطرة 8% و عائد السوق 14%

المطلوب تقييم المشروعين وفق نموذج تسعير الأصول الرأسمالية.

الحل:

$$\frac{0.50+0.40+0.30+0.20+0.10}{5} = \text{العائد المتوقع للاقتراح الأول (1ع)} =$$

$$\%30 = 0.30 =$$

$$\frac{0.10+0.05+0.20+0.05+0.10}{5} = \text{العائد المتوقع للاقتراح الثاني (2ع)} =$$

$$\%10 = 0.10 =$$

$^2(2\text{ع}-2\text{ع})$	$(2\text{ع}-2\text{ع})$
صفر	صفر
0.0025	(0.05)
0.01	0.10
0.0025	(0.05)
صفر	0
<b>0.015</b>	

$^2(1\text{ع}-1\text{ع})$	$(1\text{ع}-1\text{ع})$	السنوات
0.04	(0.20)	<b>1</b>
0.01	(0.10)	<b>2</b>
صفر	صفر	<b>3</b>
0.01	0.10	<b>4</b>
0.04	0.20	<b>5</b>
<b>0.1</b>		<b>مج</b>

$$\sqrt{\frac{0.015}{5}} = 2\sigma$$

$$\sqrt{\frac{0.10}{5}} = 1\sigma$$

$$\%5.5 = 0.055 = 2\sigma$$

$$\%14 = 0.14 = 1\sigma$$

وبما أن العائد المتوقع من الاقتراحان غير متساوي يتم إيجاد معامل الاختلاف.

$$0.47 = \frac{0.14}{0.30} = \text{معامل الاختلاف للاقتراح (1)}$$

$$0.55 = \frac{0.055}{0.10} = \text{معامل الاختلاف للاقتراح (2)}$$

العائد المطلوب وفق نموذج تسعير الأصول الرأسمالية = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × معامل الاختلاف.

$$0.47(0.08 - 0.14) + 0.08 = \text{العائد المطلوب للاقتراح (1)}$$



$$0.1082 = 10.82\%$$

$$0.55(0.08 - 0.14) + 0.08 = (2) \text{ العائد المطلوب للاقتراح}$$

$$0.113 = 11.3\%$$

يتم قبول الاقتراح (1) لأنه يتوقع أن يحقق عائد بمعدل 30% يفوق العائد المطلوب وفق نموذج تسعير الأصول الرأسمالية 10.82% أي عائد ومخاطرة الاقتراح تقع فوق خط سوق رأس المال في منطقة القبول، أي المشروع يحقق عائد مرتفع بمخاطرة منخفضة.

بينما الاقتراح (2) يتم رفضه وذلك لأنه يتوقع أن يحقق عائد بمعدل 10% أقل من العائد المطلوب وفق نموذج تسعير الأصول الرأسمالية 11.3% أي عائد ومخاطرة الاقتراح تقع تحت خط سوق رأس المال في منطقة الرفض، أي المشروع يحقق عائد منخفض بمخاطرة مرتفعة.

## 2.4.7 أسلوب تعديل سعر الخصم:

يتشابه أسلوب تعديل سعر الخصم مع نموذج تسعر الأصول الرأسمالية في المكونات الأساسية، فسعر الخصم الذي يستخدم في خصم التدفقات النقدية المستقبلية وفق هذا الأسلوب يتكون من جزئين:

الجزء الأول: هو معدل العائد على الاستثمار الخالي من المخاطرة، وهو يمثل تعويضاً للمستثمر عن عنصر الزمن، وهو ثابت لكافة الاستثمارات داخل الاقتصاد.

أما الجزء الثاني: فهو بدل المخاطرة الذي يعتبر تعويضاً للمستثمر عن المخاطر الكلية (المنتظمة وغير المنتظمة) العامة والخاصة التي تتعرض لها الأموال المستثمرة في المشروع.

فتبعاً لأسلوب تعديل سعر الخصم يتم تعديله بدرجة الخطر المرتبطة بالمشروع، فمن المعروف أن المشروعات المختلفة تختلف في درجة الخطر المرتبطة بها، وكقاعدة عامة كلما ارتفعت درجة المخاطرة يرتفع سعر الخصم، ووفق النموذج يتم احتساب سعر الخصم وفق المعادلة التالية:

سعر الخصم = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × المخاطرة الكلية (الانحراف المعياري أو معامل الاختلاف).

أي أن سعر الخصم يتوقف على المخاطرة الكلية (المنتظمة وغير المنتظمة) العامة والخاصة، فكلما ارتفعت المخاطرة كلما أرتفع سعر الخصم، أي هناك علاقة طردية بين سعر الخصم والمخاطرة.

مثال: نفترض أن هناك مشروعين استثماريين (1-2) تبلغ التكلفة المبدئية لكل منها 20,000 دينار والعمر الافتراضي 5 سنوات ومن المتوقع أن يتولد عن الاقتراح (1) تدفقات نقدية سنوية بعد الضريبة قدرها 8,000 دينار والانحراف المعياري لتلك التدفقات النقدية 20% كما يتوقع أن يتولد عن الاقتراح (2) تدفقات نقدية سنوية بعد الضريبة قدرها 8,000 دينار والانحراف المعياري لتلك التدفقات النقدية 50% مع العلم أن العائد الخالي من المخاطرة 10% وعائد السوق 20%.

المطلوب: تقييم المشروعين بأسلوب تعديل سعر الخصم بمعايير صافي القيمة الحالية ودليل الربحية.

## الحل:

سعر الخصم = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × المخاطرة الكلية (الانحراف المعياري)

$$\text{سعر خصم الاقتراح (1)} = 0.10 + 0.2(0.10 - 0.20) = 0.12 = 12\%$$

$$\text{سعر خصم الاقتراح (2)} = 0.10 + 0.5(0.10 - 0.20) = 0.15 = 15\%$$

صافي القيمة الحالية للمشروع = إجمالي القيمة الحالية - التكلفة

إجمالي القيمة الحالية = التدفق النقدي السنوي المتساوي × معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (للتدفقات النقدية المتساوية).

$$\text{إجمالي القيمة الحالية للاقتراح (1)} = 8,000 \times 3.60477 = 28,838.21$$

$$\text{إجمالي القيمة الحالية للاقتراح (2)} = 8,000 \times 3.35215 = 26,817.24$$

$$\text{صافي القيمة الحالية للمشروع (1)} = 20,000 - 28,838.21$$

$$= -8,838.2 \text{ دينار}$$

$$\text{صافي القيمة الحالية للمشروع (2)} = 20,000 - 26,817.24$$

$$= -6,817.24 \text{ دينار}$$

الاقتراح (1) أفضل من الاقتراح (2) لان صافي القيمة الحالية أعلى.

$$\text{دليل الربحية للاقتراح (1)} = \frac{28,838.21}{20,000} = 1.44$$

$$\text{دليل الربحية للاقتراح (2)} = \frac{26,817.24}{20,000} = 1.34$$

نتوصل إلى نفس النتيجة الاقتراح (1) أفضل من الاقتراح (2) لان دليل الربحية أعلى.

### 3.4.7 أسلوب المعادل المؤكد:

يقوم أسلوب المعادل المؤكد لتقييم الاقتراحات الاستثمارية على تعديل التدفق النقدي المتوقع غير المؤكد إلى تدفق نقدي مؤكد.

وطالما أن التدفق النقدي غير المؤكد تم تحويله إلى تدفق نقدي مؤكد، أي لا ينطوي على أي مخاطر، فينبغي أن يتم خصمه على أساس معدل العائد الخالي من المخاطرة.

ويتم تحويل التدفق النقدي غير المؤكد إلى مؤكد عن طريق ضرب هذا التدفق النقدي غير المؤكد في المعادل المؤكد، وذلك وفق المعادلة التالية:

التدفق النقدي المؤكد = التدفق النقدي غير المؤكد × المعادل المؤكد

$$\text{وحيث إن المعادل المؤكد} = \frac{1 + \text{العائد الخالي من المخاطرة}}{1 + \text{العائد المطلوب على الاستثمار}}$$

ولا بد أن أشير أن المعادل المؤكد يساوي الواحد الصحيح في حالة التأكد التام بشأن التدفق النقدي أي تدفقات مؤكدة خالية من المخاطرة.

أما في حالة عدم التأكد فينخفض المعامل المؤكد عن الواحد الصحيح كلما زادت المخاطرة.

### نفس بيانات المثال السابق:

المطلوب: تقييم المشروعين بأسلوب المعادل المؤكد بمعيار صافي القيمة الحالية ومعيار دليل الربحية.

### الحل:

معدل العائد المطلوب = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × المخاطرة الكلية (الانحراف المعياري)

$$\text{معدل العائد المطلوب للاقتراح الأول} = 0.10 + 0.2(0.10 - 0.20) = 0.12$$

$$\text{معدل العائد المطلوب للاقتراح الثاني} = 0.10 + 0.5(0.10 - 0.20) = 0.15$$

$$\text{المعادل المؤكد} = \frac{1 + \text{العائد الخالي من المخاطرة}}{1 + \text{العائد المطلوب على الاستثمار}}$$

$$0.98 = \frac{0.10 + 1}{0.12 + 1} = \text{المعامل المؤكد للاقتراح الأول}$$

$$0.95 = \frac{0.10 + 1}{0.15 + 1} = \text{المعامل المؤكد للاقتراح الثاني}$$

صافي القيمة الحالية = التدفق النقدي غير المؤكد × المعامل المؤكد × معامل القيمة الحالية لعدة دفعات (للتدفقات النقدية المتساوية) عند سعر خصم يساوي العائد الخالي من المخاطرة وزمن 5 سنوات - التكلفة.

$$20,000 - 3.79078 \times 0.98 \times 8,000 = (1) \text{ صافي القيمة الحالية للمشروع}$$

$$20,000 - 29,719.76 =$$

$$9,719.76 = \text{دينار}$$

$$20,000 - 3.79078 \times 0.95 \times 8,000 = (2) \text{ صافي القيمة الحالية للمشروع}$$

$$20,000 - 28,809.9 =$$

$$8,809.9 = \text{دينار}$$

الاقتراح (1) أفضل من الاقتراح (2) لان صافي القيمة الحالية أعلى.

$$1.48 = \frac{29,719.76}{20,000} = \text{دليل الربحية للاقتراح (1)}$$

$$1.44 = \frac{28,809.9}{20,000} = \text{دليل الربحية للاقتراح (2)}$$

نتوصل إلى نفس النتيجة الاقتراح (1) أفضل من الاقتراح (2) لان دليل الربحية أعلى.

مثال: مشروعان يحققان تدفق نقدي مستقبلي وفق الآتي:

السنوات	التدفق النقدي المستقبلي للمشروع (1)	التدفق النقدي المستقبلي للمشروع (2)
1	100	50
2	200	100
3	250	300
4	300	100
5	400	600

مع العلم أن العائد الخالي من المخاطر 10% وعائد السوق 20% وتكلفة المشروع الأول = 600 وتكلفة المشروع الثاني = 500

المطلوب: تقييم المشروعين بأسلوب المعادل المؤكد بمعيار صافي القيمة الحالية.

**الحل:**

1- إيجاد معدل العائد المطلوب:

2 ع	(2 ع-2 ع) <sup>2</sup>	(ع 2-2 ع) <sup>2</sup>
50	(180)	32,400
100	(130)	16,900
300	70	4,900
100	130	16,900
600	370	136,900
<b>1150</b>		<b>208,000</b>

السنوات	1 ع	(ع 1-1 ع)	(ع 1-1 ع) <sup>2</sup>
1	100	(150)	22,500
2	200	(50)	2,500
3	250	0	0
4	300	50	2,500
5	400	150	22,500
<b>مج</b>	<b>1250</b>		<b>50,000</b>

$$250 = \frac{1250}{5} = \frac{400+300+250+300+100}{5} = 1\text{ع}$$

$$230 = \frac{1150}{5} = \frac{600+100+300+100+50}{5} = 2\text{ع}$$

$$\sqrt{\frac{208,000}{5}} = 2 \sigma$$

$$\sqrt{\frac{50,000}{5}} = \sigma 1$$

$$204 = 2 \sigma$$

$$100 = \sigma 1$$

$$\frac{204}{230} = 2 \text{ معامل الاختلاف}$$

$$\frac{100}{250} = 1 \text{ معامل الاختلاف}$$

$$0.9 =$$

$$0.4 =$$

معدل العائد المطلوب = العائد الخالي من المخاطرة + (عائد السوق - العائد الخالي من المخاطرة) × معامل الاختلاف.

$$\text{معدل العائد المطلوب للمشروع (1)} = 0.10 + 0.4 (0.10 - 0.20) =$$

$$= 0.14 = 14\%$$

$$\text{معدل العائد المطلوب للمشروع (2)} = 0.10 + 0.9 (0.10 - 0.20) =$$

$$= 0.19 = 19\%$$

2- تحويل التدفق النقدي الغير مؤكد إلى تدفق نقدي مؤكد:

$$0.96 = \frac{0.10+1}{0.14+1} = \text{المعادل المؤكد للمشروع (1)}$$

$$0.92 = \frac{0.10+1}{0.19+1} = \text{المعادل المؤكد للمشروع (2)}$$

المشروع (2)

تدفق نقدي مؤكد	المعامل المؤكد	تدفق نقدي غير مؤكد
46	0.92	50
92	0.92	100
276	0.92	300
92	0.92	100
552	0.92	600

المشروع (1)

السنوات	تدفق نقدي غير مؤكد	المعامل المؤكد	تدفق نقدي مؤكد
1	100	0.96	96
2	200	0.96	192
3	250	0.96	240
4	300	0.96	288
5	400	0.96	384

3- تقييم المشروعان وفق معيار صافي القيمة الحالية:

أ- المشروع (1):

السنوات	التدفق النقدي المستقبلي المؤكد	معامل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الغير متساوية عند سعر خصم يساوي العائد = الخالى من المخاطرة	القيمة الحالية
1	96	× 0.9090	87.3
2	192	× 0.8264	158.7
3	240	× 0.7513	180.3
4	288	× 0.6830	196.7
5	384	× 0.6209	238.4
الإجمالي			861.4

صافي القيمة الحالية للمشروع (1) =  $261.4 = 600 - 861.4$

مؤشر الربحية للمشروع (1) =  $0.44 = \frac{261.4}{600} = 44\%$



ب- المشروع (2):

السنوات	التدفق النقدي	معامل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الغير	القيمة
	المستقبلي المؤكد ×	متساوية عند سعر خصم يساوي العائد =	الحالية
			الخالي من المخاطرة
1	46	×	0.9090
2	92	×	0.8264
3	276	×	0.7513
4	92	×	0.6830
5	552	×	0.6209
			730.76
الإجمالي			

صافي القيمة الحالية للمشروع (2) =  $500 - 730.76 = 230.76$

مؤشر الربحية للمشروع (2) =  $\frac{230.76}{500} = 0.46 = 46\%$

المشروع (2) أفضل من المشروع (1) لأنه يحقق مؤشر ربحية أعلى.



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# المراجع



## المراجع

### أولاً: المراجع العربية

- القرآن الكريم، والسنة النبوية الشريفة، وقرارات مجامع الفقه الإسلامي بمنظمة التعاون الإسلامي بجدة، ورابطة العالم الإسلامي بمكة، والبحوث الإسلامية بالأزهر.
- إبراهيم الكراسنة، الإطار المفاهيمي لإدارة الائتمان لدى البنوك، صندوق النقد العربي، 2013.
- إبراهيم مختار، بنوك الاستثمار، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1981.
- إبراهيم مختار، التمويل المصرفي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 2005.
- أحمد عرفة وسمية شلبي، دراسات الجدوى وماذا بعد الجدوى، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 2005.
- إسماعيل إبراهيم عبد الباقي، إدارة البنوك التجارية، دار غيداء، عمان، 2016.
- الدسوقي حامد أبوزيد، إدارة عمليات البنوك التجارية، دار النهضة، القاهرة، 1990.
- الغريب ناصر، أصول المصرفية الإسلامية، مطابع المنار العربي، القاهرة، 2000.
- حاكم الربيعي وحمد راضي، حوكمة البنوك، دار اليازوري، عمان، 2018.
- حسين شحاته، محاسبة المصارف الإسلامية، الناشر المؤلف، القاهرة، 2005.
- حمود الدجالي، أثر توصيات لجنة بازل ومؤسسات التقويم الدولية على الدول العربية، اتحاد المصارف العربية، 2003.
- حياه شحاته، مخاطر الائتمان في البنوك التجارية، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1990.
- خالد أمين عبدالله و إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية، دار وائل، 2001.
- جمال عبد الباقي الصغير، الحماية الجنائية والمدنية لبطاقات الائتمان الممغنطة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.
- دريد كامل آل شبيب، إدارة البنوك المعاصرة، دار المسيرة، عمان 2012.

- رضا السيد عبدالحמיד، النظام المصرفي وعمليات البنوك، دار أبو المجد، القاهرة، 2000.
- زياد رمضان ومحفوظ جودة، إدارة البنوك، دار وائل، عمان، 2006.
- سعيد نوري موسى وآخرون، إدارة المخاطر، دار المسيرة، عمان، 2012.
- سيد محمد الهواري، إدارة البنوك، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1987.
- شارف عبد القادر و لعلا رمضان، التحول نحو البنوك الشاملة في ظل العولمة المصرفية، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 8، 2017.
- صبحي تادرس قريصة وإسماعيل أحمد الشناوي، اقتصاديات النقود والبنوك، الدار الجامعية، 1993.
- صالح مفتاح بسكرة، النقود والسياسة النقدية، دار الفجر، الجزائر، 2005.
- طارق عبدالعال حماد، تقييم إدارة البنوك التجارية، الدار الجامعية، القاهرة، 2003.
- عبدالمطلب عبدالمجيد، البنوك الشاملة، الدار الجامعية الإسكندرية، 2000.
- عبدالمطلب عبدالمجيد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية، 2003.
- عبدالمطلب عبدالمجيد، السياسة النقدية واستقلالية البنك المركزي، الدار الجامعية، 2013.
- عبدالمعزم مبارك، النقود والصيرفة والسياسة النقدية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1995.
- عبدالغفار حنفي وعبدالسلام أبو قحف، تنظيم وإدارة البنوك، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2000.
- عبدالغفار حنفي، إدارة المصارف، الدار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002.
- عبدالمعزم السيد علي وسعدالدين عيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار الحامد، عمان 2004.
- عبدالحמיד الغزالي، مقدمة في الاقتصاديات الكلية (النقود والمصارف)، دار النهضة العربية، القاهرة، 1987.



- عز الدين محمد خوجه، أدوات الاستثمار الإسلامي، دلة البركة، السعودية، 1993.
- علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، دار الثقافة، الدوحة، 1998.
- علي جمال الدين عوض، عمليات المصارف من الوجهة القانونية، دار النهضة، القاهرة 1989.
- عوض بدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعة والنشر، القاهرة، 1999.
- عوف محمد الكفراوي، النقود والمصارف في النظام الإسلامي، الدار الجامعات المصرية، الاسكندرية، 2000.
- فلاح حسن الحسين ومؤيد عبدالرحمن الدوري، إدارة البنوك، دار وائل، عمان، 2003.
- محسن أحمد الخضيرى، الائتمان المصرفي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1987.
- محمد عبدالمنعم الجمال، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، دار الكتاب المصري، القاهرة، 1986.
- محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود والمصارف، دار النهضة العربية، القاهرة، 1985.
- محمد عثمان بشير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، 2001.
- محمد إبراهيم أبوشادي، الموسوعة الشاملة لاقتصاديات المصارف الإسلامية، دار النهضة العربية، 2000.
- محمد البديوي، إدارة البنوك، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 2012.
- محمد الصيرفي، إدارة المصارف، دار الوفاء، الإسكندرية، 2007.
- محمد مطر، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي والائتماني، دار وائل، عمان، 2003.
- محمد مطر، إدارة الاستثمار، دار وائل، عمان، 2004.

- محمد سعيد سلطان، إدارة البنوك، دار المعارف، القاهرة، 1988.
- محمد الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1997.
- محمد فريد الصحن، دراسات جدوى المشروع، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2005.
- محمد عاشور و هيثم الطاس، المصارف والتشريعات المصرفية، منشورات الجامعة الافتراضية السورية، 2018.
- محمود حسين الوادي وزكريا أحمد عزام، مبادئ المالية العامة، دار المسيرة، عمان، 2007.
- محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة، عمان، 2010.
- محي الدين الغريب، اقتصاديات النقود والبنوك، دار الهناء للطباعة، القاهرة، 1979.
- مصطفى النشرتي، السياسة النقدية والمصرفية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.
- منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2006.
- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال الاستثمار، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2002.
- منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2000.
- ناجي جمال، المحاسبة والعمليات المصرفية، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 1999.
- ناظم نوري الشمري، النقود والمصارف، دار زهران، عمان، 2000.
- نبيل سدره محارب، النقود والمؤسسات المصرفية، مكتبة النهضة، القاهرة، 1999.
- نعيمة زعرور و جواهره صليحة، أنظمة الدفع الإلكتروني في القرن الحادي والعشرين، مجلة المقار العدد 2، معهد العلوم الاقتصادية، 2018.
- وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، دار الوراق، عمان، 2004.

## ثانياً: المراجع الأجنبية

- Edward Altman, Financial Ratios Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, Journal of Finance, Vol.23, N0.4, 1968, pp. 584-609.
- Thomas Kida, An Investigation Into Auditors Continuity And Related Qualification Judgments, Journal Of Accounting Research, Vol. 18, No.2, 1980, pp. 506-523.
- Marwan Orabi, Empirical Tests on Financial Failure Prediction Models, Interdisciplinary Journal of Contemporary research in Business, Vol. 5, No. 9, 2014, pp. 29-43.





## هذا الكتاب يمثل منهج متكامل لكل:

- \* طلبة الجامعات في كليات الاقتصاد بمختلف تخصصاتها.
- \* مراكز التدريب المصرفي.
- \* الهيئات المعنية بنشاط المصارف.
- \* العاملين بالمصارف.
- \* رجال الأعمال.
- \* مكاتب البحوث والاستشارات المالية والمصرفية ودراسات الجدوى الاقتصادية.
- \* المهتمين بمجال التمويل.