



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة الدكتور مولاي الطاهر



كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و التسيير
شعبة العلوم التجارية- تخصص بنوك و أعمال
مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر

بعنوان:

معايير منح الائتمان في البنوك

دراسة مقارنة بين البنوك التجارية و البنوك الإسلامية

CPA – BDL – BADR – AGB - AL BARAKA

تحت إشراف الأستاذ:

نزعي عزالدين

من إعداد الطالبة:

بودواية خديجة

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ : رئيسا

الأستاذ : مشرفا

الأستاذ : ممتحنا

الأستاذ : ممتحنا

السنة الجامعية

2013 - 2014

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

بداية الحمد لله الذي لولا توفيقه وعونه لما تم هذا العمل.
إلى روحه الطاهرة أفضل الخلق سيدنا محمد صلوات الله عليه.
إن الحمد والشكر والفضل أولا وقبل كل شيء لله سبحانه وتعالى الذي وفقني
في دراستي وثبت عزيمتي، وكان عليه توكلي وإستنادي و كان حسبي وهو
رب العرش العظيم .

أهدي ثمرة جهدي هذه إلى منبع الحنان الذي لطالما إرتويت منه
إلى أعظم وأسمى عبرة إلى من أثارت صدري وكانت خير سند لي في الحلوة والمرّة .
إلى من تجرعوا تعبى إلى من خطفوا حزني دمة إلى من أحاطوني بجهما من أول
نظرة أُمي الغالية وأبي العزيز أطال الله في عمرهما .

إلى أخي " أمين "
و أخواتي " " " " " نسرين "
أطال الله في عمرهم.

إلى كل الأقارب و جميع الأصدقاء خاصة " إيمان "
أستاذي المحترم " المشرف " " " " " أشكره جزيل الشكر على
مجهوداته وإرشاداته القيمة وإلى كل طاقم الإدارة



كلمة شكر و تقدير

أول شكري هو لله رب العالمين
الذي رزقني العقل و وفقني لإتمام هذا العمل

كما أقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف " نزي عزالدين " على كل ما قدمه لي
من نصائح و إرشادات طيلة مدة إنجاز هذا العمل.
كما أشكر الاستاذة " رقراتي أمينة " و إلى كل من أعانني على إنجاز هذا الموضوع
من كل العائلة و الأصدقاء الذين لم يخلوا عني بأرائهم



قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

	الإهداء
	الشكر
I	الملخص
II	قائمة المحتويات
III	قائمة الجداول
XIII	قائمة الأشكال
XVIII	قائمة الملاحق
أ	المقدمة العامة
	الفصل الأول: الأدبيات النظرية و التطبيقية
15	المبحث الأول: الأدبيات النظرية لمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية و البنوك الإسلامية...
74	المبحث الثاني: الأدبيات التطبيقية
	الفصل الثاني: الدراسات الميدانية لمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية والبنوك الإسلامية
79	المبحث الأول: طريقة وأدوات الدراسة الميدانية
81	المبحث الثاني: عرض ومناقشة نتائج الدراسة البيانات
99	الخاتمة العامة
102	المصادر و المراجع
106	الملاحق
109	الفهرس

رقم الجدول	قائمة الجداول	رقم الصفحة
1 2	يوضح إحصائيات الاستبيان	80
2 2	توزيع أفراد العينة حسب الجنس	81
3 2	توزيع أفراد العينة حسب السن	82
4 2	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	83
5 2	توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية	84
6 2	توزيع العوامل المتعلقة بشخصية العميل	85
7 2	توزيع العوامل المتعلقة بقدر العميل و رأس ماله	87
8 2	توزيع عوامل متعلقة بالضمانات	88
9 2	العوامل المتعلقة بالمشروع الممول	90
10 2	توزيع العوامل المتعلقة بالبنك	92
11 2	توزيع العوامل المتعلقة بموضوع الائتمان	93

رقم الشكل	قائمة الأشكال	رقم الصفحة
1	قرارات الائتمان و تحقيق أهداف البنك	19
2	أنواع الائتمان	23
3	مخطط يوضح إجراءات منح الائتمان و تحصيله	28
4	معايير منح الائتمان	36
5	صيغ التمويل في البنوك الإسلامية	60

رقم الملحق	قائمة الملاحق	رقم الصفحة
1	إستبيان	106



ملخص:

يهدف هذا البحث إلى معرفة مدى مطابقة معايير منح الائتمان المطبقة في البنوك التجارية مع تلك المستخدمة في البنوك الإسلامية ، من خلال تسليط الضوء على موضوع الائتمان و التطرق إلى أهم المفاهيم المتعلقة به، والمعايير منحه المطبقة في البنوك التجارية ، ثم نستعرض مفهوم التمويل والاستثمار، مبادئه وأهم المعايير المعتمدة في البنوك الإسلامية، وأخيرا قيامنا بدراسة استبنايه تضم مجموعة من المحاور متعلقة بمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية و الإسلامية حيث توصلنا إلى أن هناك تطابق جزئي بين معايير منح الائتمان في البنوك التجارية والبنوك الإسلامية.

الكلمات المفتاحية: ائتمان ، تمويل ، بنوك تجارية ، بنوك إسلامية

Summary :

The Research Aims To Know The Extent Of Matching Criteria For Granting Credit Applied In The Commercial Banks With Those Used In Islamic Banks, Through The Presentation Of The Most Important Concept Of Bank Credit And The Criteria In The Commercial Banks, Then We Move To The Concept Of Finance And Its Principles In Islamic Banks And Touching To The Criteria Adopted In It , Finally We Study Questionnaire Includes A Range Of Themes Related To The Standards Of The Granting Of Credit In Commercial And Islamic Banks.

Keywords : Credit, Finance, Commercial Banks , Islamic Banks

المقدمة:

يعتبر القطاع البنكي من أهم القطاعات الاقتصادية لما يلعبه من دور هام في الحركة الاقتصادية العالمية، حيث يقوم هذا القطاع بدور الوساطة المالية بين المستثمرين و المدخرين، فهو يساهم بشكل جوهري في تصعيد واثاث التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومع تزايد الدور الذي تقوم به البنوك التجارية و التي تعتبر عصب النظام المالي، ازدادت الحاجة إلى وجود بنوك تعمل وفق الشريعة الإسلامية، ومن هذا المنطلق نشأت هذه البنوك و بدأت بتفعيل أنشطتها و دورها البناء في خدمة الاقتصاد الإسلامي، حيث أصبح لها دورا بارزا في اقتصاديات الدول الإسلامية بل و حتى الدول الغير إسلامية (الغربية).

إن الائتمان مدخل اقتصادي يساهم في العملية الإنتاجية لكافة القطاعات الاقتصادية المختلفة، كما يعد مؤشرا هاما للاستثمار الذي سبب الدورات الاقتصادية و أساس بناء تراكم رأسمالي يساهم في توسيع و توزيع القاعدة الإنتاجية اللازمة لتحقيق التنمية المستدامة.

كما يعتبر الائتمان البنكي فعالية مصرفية غاية في الأهمية من خلال لعوائد المتولدة من هذا النشاط و أثرها على نمو البنوك و التوسع في أنشطتها التشغيلية، غير أن هذه الخدمة بطبيعتها تواجه العديد من المخاطر التي يصعب التنبؤ أو التحوط منها بمنتهى الدقة، و من هذا المنطلق وضعت مجموعة من المعايير المستخدمة في البنوك التجارية و الإسلامية و التي تحكم العملية الائتمانية وذلك من أجل الوصول إلى قرار ائتماني سليم و تجنب أو التقليل من المخاطر و بالتالي المحافظة على المركز المالي لهذه البنوك.

ومن المعروف أنه هناك اختلافات جوهريّة بين البنوك التجارية و الإسلامية، و باعتبار أننا نركز على الجانب الخاص بمعايير منح الائتمان فإننا نسعى من خلال هذا البحث الإجابة على التساؤل التالي :

ما مدى مطابقة المعايير المستخدمة في البنوك التجارية مع تلك المستخدمة في البنوك الإسلامية؟

انطلاقا من هذه الاشكالية يمكن طرح التساؤلات التالية :

- هل تتطابق المعايير المطبقة في البنوك التجارية كلياً مع البنوك الإسلامية؟
- هل تتطابق المعايير المطبقة في البنوك التجارية جزئياً فقط مع البنوك الإسلامية؟





فرضيات البحث :

- تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية تماما مع تلك في البنوك الإسلامية.
- تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية جزئيا مع تلك في البنوك الإسلامية.

مبررات اختيار الموضوع :

- التعرف على مدى الاختلاف و التشابه الموجود بين البنوك التجارية و الاسلامية في تطبيقها للمعايير الخاصة بمنح الائتمان.
- علاقة الموضوع بالتخصص الذي أدرس فيه.
- إضافة دراسة في هذا المجال لإثراء البحث العلمي و المكتبة.

أهداف الدراسة :

- يسعى هذا البحث للوصول إلى الاهداف الآتية:
- إعطاء مفهوم واسع حول الائتمان المصرفي و عملية سيره داخل البنك.
- معرفة أهم المعايير المعتمدة من البنوك التجارية و الأخرى في البنوك الاسلامية و أوجه التشابه و الاختلاف بينهما.
- تحليل آراء المهنيين في كل من البنوك التجارية و الاسلامية حو المعايير المعتمدة من طرف هذه البنوك في منح الائتمان المصرفي.

أهمية الدراسة:

تظهر أهمية هذه الدراسة في كونها تلقي الضوء على العمليات التي تقوم بها كل من البنوك التجارية الإسلامية و التركيز أكثر على الائتمان و معايير منحه المعتمدة في هاتين المؤسساتين، و إجراء مقارنة بينهما في هذا المجال مدى مطابقة المعايير المستخدمة في البنوك التجارية مع تلك المستخدمة في البنوك الإسلامية.

حدود الدراسة :

الحدود المكانية : شتمل البحث على عينة مقسمة على البنوك التجارية في ولاية سعيدة و البنك الاسلامي.

الحدود الزمنية: القيام بالدراسة خلال الفترة الممتدة من شهر مارس إلى غاية شهر ماي

منهج الدراسة و الادوات المستخدمة:

تم الاعتماد في القيام بالبحث على المنهج الوصفي التحليلي بالنسبة لجانب الادبيات النظرية و التطبيقية من أجل الامام بجوانب موضوع البحث، أما في جانب الدراسة الميدانية فقد تم الاعتماد على بنوك البركة الجزائري وكالة تلمسان، حيث استوحينا الاسئلة من الجانب النظري للدراسة بغية معرفة معايير منح الائتمان في البنوك التجارية و كذلك في البنوك الإسلامية.

مرجعية الدراسة :

اعتمدنا في انجاز هذه الدراسة على مجموعة من الكتب و المذكرات التي تناولت المقالات العلمية.

صعوبات البحث:

- نقص المعلومات في البنوك الإسلامية.
- عدم رغبة بعض الموظفين في البنوك الإسلامية في الإجابة عن الأسئلة.

هيكل البحث:

تم تقسيم البحث إلى فصلين : الاول نظري و الثاني تطبيقي ، و هه الفصول على النحو التالي:

الفصل الاول خصص لتقديم مفاهيم عامة حول معايير منح الائتمان في البنوك، كما احتوى على مبحثين:

- المبحث الأول : تناول معايير منح الائتمان في البنوك الإسلامية.
- المبحث الثاني : البنوك الإسلامية في الجزائر.

الفصل الثاني: خصص للدراسة الميدانية لمعايير منح الائتمان في البنوك الإسلامية.

- المبحث الأول : الطريقة و الادوات المستخدمة في الدراسة.
- المبحث الثاني : البنوك الإسلامية في الجزائر.

الفصل الأول

الأدبيات النظرية و التطبيقية

تمهيد :

لقد أصبحت البنوك ضرورة من ضرورات العصر الحديث، و ذلك لما تقدمه من خدمات تعود بالنفع على الاقتصاد ككل، كما أن النظام المصرفي و ليد التطور التاريخي و المهني لمختلف أنواع البنوك و من أهمها البنوك التجارية و التي أصبحت لها أهمية كبرى بسبب مساهمها بالحياة الاقتصادية من جميع نواحيها، و ذلك لتعدد مجالات نشاطها، بالإضافة إلى البنوك الإسلامية و التي انتشرت داخل العالم الإسلامي و خارجها، متبعة في ذلك فكرا اقتصاديا متميزا طرحته في مجال المعاملات المالية و المصرفية و التطوير الاقتصادي و الاجتماعي كبديل للممارسات المماثلة لدى البنوك التجارية، كما أن كل من البنوك التجارية و الإسلامية تعتمد في نشاطها التمويلي على الائتمان لكونه يعطي أكثر مردودية، و معدل عائد مرتفع عند استرجاعه، و بالتالي هو يمثل الجانب الأكبر من الإيرادات التي تحصل عليها المصارف و تزيد من ربحيتها.

و باعتبار أن للائتمان أهمية كبيرة بالنسبة للبنك، فإنه أصبح من الضروري أن يولي المسؤولون في البنك عناية خاصة به من خلال وضع سياسة ملائمة لعملية منحه و ضمان سلامته، حيث أنه هناك مجموعة من المعايير الخاصة بالبنوك التجارية و الأخرى خاصة بالبنوك الإسلامية و المتعلقة بالتمويل و الاستثمار و بالتالي تستطيع البنوك التحكم قدر الإمكان في المخاطر الناتجة عن الائتمان و تعظيم العائد و الربحية .

و عليه يناول هذا الفصل دراسة عامة للائتمان البنكي مع التعرض لمعايير منحه في البنوك التجارية، بالإضافة إلى المعايير الخاصة بالتمويل و الاستثمار في البنوك الإسلامية و ذلك من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: معايير منح الائتمان في البنوك التجارية و الإسلامية.
- المبحث الثاني: الدراسات السابقة التي لها علاقة مباشرة مع موضوع البحث.

المبحث الأول : الأدبيات النظرية

سنتطرق في هذا المبحث إلى معايير منح الائتمان في البنوك التجارية من خلال تسليط الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة به وكذا معايير التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية بالتطرق لأهم عناصرها.

المطلب الأول : معايير منح الائتمان في البنوك التجارية

يعد الائتمان المصرفي من أهم الخدمات التي تقدمها المصارف التجارية في جميع دول العالم، و يعد في الوقت نفسه من اهم الانشطة المصرفية التي تجلب الإيرادات المجزية لها، كما يساهم الائتمان المصرفي في توجيه النشاط الاقتصادي نحو المشاريع الاستثمارية بشكل عام، و غيرها من الايجابيات التي تعود بالفائدة على المصرف بشكل خاص و الدول بشكل عام و بالتالي سنتطرق في هذا المطلب إلى:

- ✓ تعريف الائتمان و أهميته.
- ✓ أهداف الائتمان و أنواعه.
- ✓ أسس، إجراءات و مخاطر منح الائتمان.
- ✓ حياغة القرار الائتماني و العوامل المؤثرة في اتخاذه.
- ✓ - معايير منح الائتمان.

الفرع الأول : تعريف الائتمان و أهميته.

باعتبار أن الائتمان المصرفي يمثل أهم مصادر الإيرادات التي تحصل عليها المصارف و تزيد من ربحيتها، مما جعلها تولي اهتماما كبيرا بهذه الخدمة لكي تتمكن البنوك من تحقيق التفوق على منافسيها عن طريق تعظيم عوائدها، و بناء على ذلك يجب عرض تعريف الائتمان و كذا أهميته.

أولا : تعريف الائتمان

يمكن تعريف الائتمان بأنه: " الثقة التي يوليها البنك لشخص ما سواء أكان طبيعيا أم معنويا، بأن يمنحه مبلغا من المال لاستخدامه في غرض محدد، خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات يمكن البنك من استرداد قرضه في حال توقف الزبون عن السداد" (1)
من خلال التعريف السابق نستنتج أن للائتمان المصرفي أربعة عناصر هي: (2)

❖ **علاقة المديونية:** حيث يفترض وجود دائن و هو مانح الائتمان، و مدين و هو متلقي الائتمان مع ضرورة توافر عنصر الثقة بينهما.

❖ **وجود دين :** و هو المبلغ النقدي الذي منحه الدائن للمدين و الذي يتعين على هذا الأخير برده للأول.

❖ **المدى الزمني:** و هو العنصر الجوهرى في الائتمان فهو أساس التفرقة بين المعاملات الفورية والمعاملات الائتمانية و هو يشير إلى الفترة التي تمضي بين حدوث المديونية و التخلص منها.

❖ **المخاطرة:** و تتمثل فيما قد يتحمله مانع الائتمان كنتيجة لانتظاره تاريخ استحقاق الدين و لعل هذا من بين أسباب حصول الدائن على فائدة.

ثانيا: أهمية الائتمان

للائتمان المصرفي دور بالغ الأهمية في الاقتصاد، و له تأثير متشابك و متعدد الأبعاد للاقتصاد الوطني و عليه يتوقف نمو ذلك الاقتصاد و ارتفاعه.

و تعزيزا لما سبق يمكن التأكد من أن الائتمان المصرفي يلعب دورا فريدا في الحياة الاقتصادية، و من خلاله يتمكن الاقتصاد أن يضمن مستويات من النمو و الاستقرار وفق ما يقدمه من مهام للاقتصاد أهمها:

1: إيمان أنجرو، التحليل الائتماني و دوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي (المصرف الصناعي السوري)، رسالة ماجستير كلية الاقتصاد، جامعة تشرين، سوريا 2006 2007، ص18

2: خليل الهندي، أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، الجزء 2، طرابلس ليبيا، 2000، ص19

❖ بدون الائتمان المصرفي تصبح المفاضلة بين المصادر المالية داخل الاقتصاد مقيدة، كما أن فوائض الوحدات الاقتصادية، سوف لا تتدفق بكفاءة إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية.⁽¹⁾

❖ يستخدم الائتمان المصرفي كأساس لتنظيم عملية إصدار النقود القانونية، فالبنك المركزي عندما يشرع في وضع سياسة الإصدار، يضع في اعتباره حجم الائتمان المنتظر من النظام المصرفي في نطاق الخطط العامة، فالنقود تخرج للتداول بصفة أساسية عن طريق قيام الوحدات الإنتاجية بصرف ما هو مخصص لها من ائتمان وبهذا يعمل على تدعيم الوحدة النقدية.⁽²⁾

❖ يعتبر الائتمان المصرفي أداة بيد الدولة تستخدمها في الرقابة على نشاط المشروعات، وذلك من خلال استخدامها للأرصدة الائتمانية المخصصة لها⁽³⁾

❖ يؤدي سحب الائتمان المصرفي من قبل المقترضين إلى زيادة حجم المعروض النقدي وبهذا فإن الائتمان المصرفي يعتبر عامل مهم يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عن تحديد حجم الإنفاق و القوة الشرائية المتاحة داخل الاقتصاد كما أن للائتمان المصرفي تأثير مباشر على زيادة الادخار و الحد من الاستهلاك و ذلك لأن البنوك تعمل على تشجيع الأفراد على الادخار لتوفير موارد للائتمان، الأمر الذي يحد من الاستهلاك.

الفرع الثاني: أهداف الائتمان و أنواعه

للائتمان المصرفي مجموعة من الأهداف و أنواع متعددة سنقوم بعرضها في هذا الفرع.

أولاً: أهداف الائتمان

تسعى البنوك بأدائها لوظائفها المختلفة والتي تتمحور حول أداء وظيفة الوساطة المالية إلى تحقيق أهدافها العامة والتي يمكن إجمالها فيما يلي :⁽⁴⁾

1 هدف الربحية.

2 هدف النمو لنشاط البنك.

1 : Calheart , "Money Crédit And Economy Activity Home Wood , Illinois, Richard , Irwin, Inc, 1982, P 24

2: محمود حمزة الزبيدي ، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني ، دار الوراق للنشر، عمان، الأردن 2002 ، ص 24

3: محمد كمال الحمزاوي ، اقتصاديات الائتمان المصرفي، دار المعارف، الإسكندرية، مصر، 1997، ص 25

4: حفيان جهاد، إدارة المخاطر الائتمانية في البنوك التجارية دراسة استنباطية في مجموعة من البنوك التجارية العاملة بولاية ورقلة، مذكر ماستير، جامعة قاصدي مرباح، 2012، ص 6

3 هدف الحصة السوقية والتي تمثل نصيب البنك من حجم السوق المصرفي .

4 هدف السيولة .

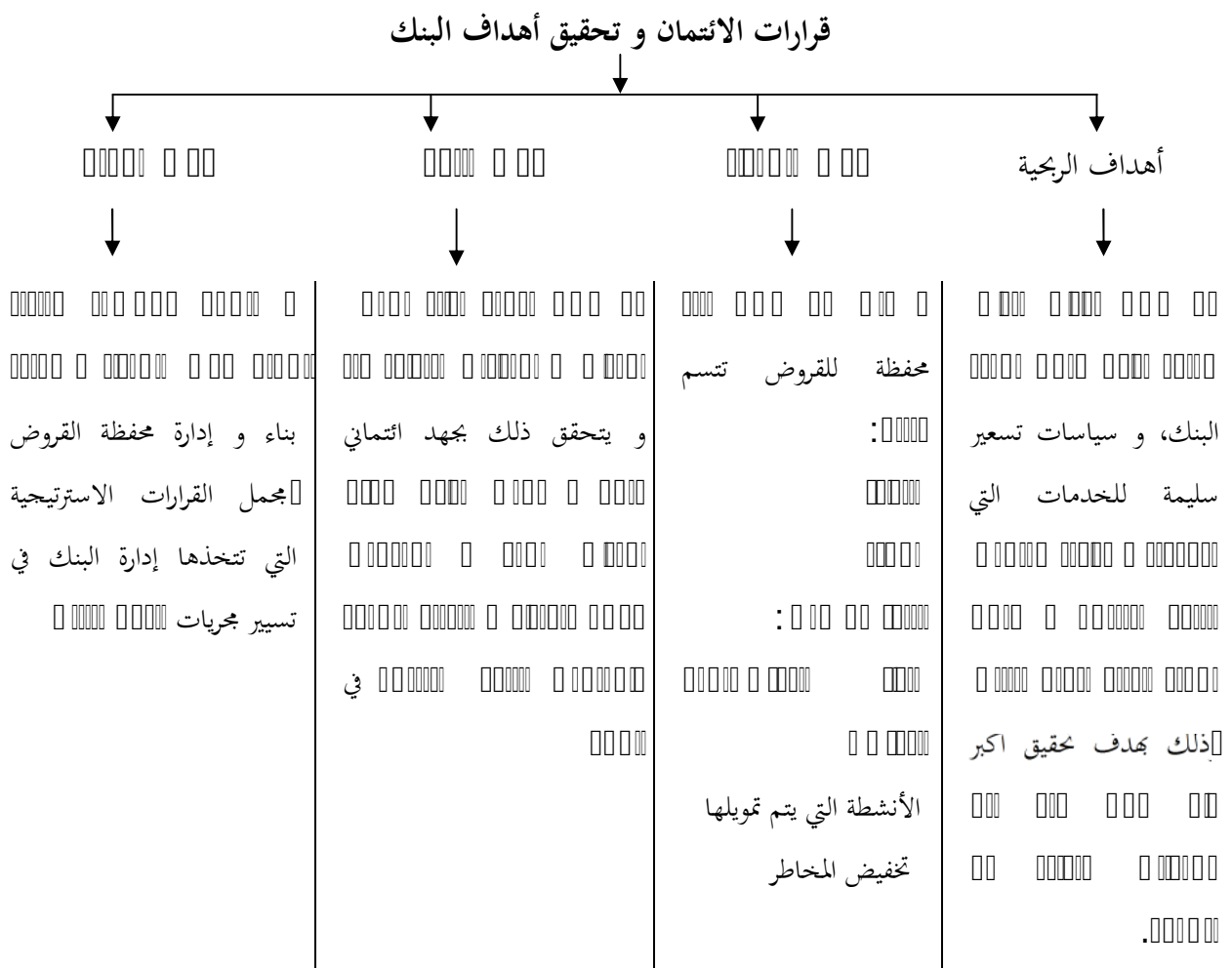
5 هدف الأمان من خلال تطبيق ممارسات وسياسات آمنة تجنباً لـ

بمركزه المالي.

شكل يوضح علاقة قرارات الائتمان بأهداف البنك العامة ومدى تفاعل وتداخل هذه القرارات وتأثيرها

على الأداء المالي.

الشكل رقم (01): قرارات الائتمان و تحقيق أهداف البنك



ويقع على عاتق الإدارة المحترفة للبنك عبء تحقيق نمو متوازن للبنك يتناسب مع حجم موارده و الفرص التسويقية المتاحة أمامه و درجة العائد الممكن تحقيقها و درجة المخاطر المصاحبة لهذا العائد وفق آليات مصرفية

المخاطر الائتمانية في البنوك التجارية دراسة استبائية في مجموعة من البنوك التجارية العاملة بولاية

7 | 2012 | مذكر ماستر |

ثانياً: أنواع الائتمان

يوجد الكثير من المعايير لتصنيف أنواع الائتمان، نذكر منها:

4 معيار الغرض من الائتمان: الائتمان قصير الأجل إلى:

❖ الائتمان الاستثماري:

هو تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترة طويلة، وهي تهدف للحصول إما على أصول ثابتة أو على العقارات مثل الأراضي والمباني الصناعية والتجارية والإدارية.⁽¹⁾

❖ الائتمان التجاري:

هو ذلك الائتمان الذي تقوم به المؤسسات التجارية أو الصناعية أو الحكومية أو أفراد، كما يمكن أن يقدم مثل هذا النوع من الائتمان إلى المشاريع الصناعية لغرض تمويل احتياجاتها الجارية مثل شراء المواد الخام أو غيرها من النفقات الجارية الأخرى، و يكون هذا النوع من الائتمان قصير الأجل.⁽²⁾

❖ الائتمان الاستهلاكي:

و يقصد به الائتمان الذي يحصل عليه المستهلك أو الفرد من المؤسسات المالية أو التجارية أو الصناعية أو الحكومية أو أفراد، كما يمكن أن يقدم مثل هذا النوع من الائتمان إلى المشاريع الصناعية لغرض تمويل احتياجاتها الجارية مثل شراء المواد الخام أو غيرها من النفقات الجارية الأخرى، و يكون هذا النوع من الائتمان قصير الأجل.⁽³⁾

2 معيار الائتمان وفقاً لأجله: عادة ما تعرض البنوك التجارية أنواعاً من الائتمان المصرفي تختلف وفق أجل

استحقاقها، لذلك يقسم الائتمان إلى:

1/ : 45 2007 6 108 1995 3

2/ : 108 1995 3

3 : Sylvie de coussergues ,gestion de la banque du diagnostic à la stratégies 4eme edition ,PARIE. 2005,p156

❖ ائتمان طويل الأجل:

ويقصد به الائتمان الذي تكون فترته الزمنية من خمس سنوات، و
من الائتمان المشروعات التي تحتاج إلى أموالها أموالها
ضمن هذا النوع من الائتمان، الائتمان العقاري الموجه نحو المباني. (1)

❖ ائتمان متوسط الأجل:

و هنا تتراوح المدة بين سنة و خمس
الصناعي أو تمويل الصادرات و غيرها. (2)

❖ ائتمان قصير الأجل:

و يقصد به الائتمان الذي تكون فترته الزمنية لسنة فأقل (أو تسعة أو اثني عشر شهر)
يحصل على هذا النوع من الائتمان الأفراد و المشروع
الزراعية و لفترات قصيرة الأمد. (3)

3 معيار الائتمان وفقا للشخص المقترض (بحسب الجهة الطالبة له): ينقسم هذا المعيار إلى: (4)

- ائتمان مصرفي خاص: الائتمان الممنوح للأفراد و الشركات و المؤسسات و البنوك و الهيئات و المؤسسات العامة و الخاصة.

- ائتمان مصرفي عام: الائتمان الممنوح للأفراد و الشركات و المؤسسات و البنوك و الهيئات و المؤسسات العامة و الخاصة (المصالح الحكومية)

4 معيار الائتمان بحسب نوع الضمان:

و طبقا لهذا المعيار ينقسم الائتمان إلى ائتمان شخصي و ائتمان عيني.

1: ناظم محمد نوري مرجع سبق ذكره 109

2: مرجع سبق ذكره 23

3: ناظم محمد نوري مرجع سبق ذكره 109

4: فعالية نظم المعلومات المصرفية في تسيير حالات فشل الائتمان، دراسة حالة البنوك التجارية العاملة في ولاية ورقلة، مذكرة ماجستير، 58

- الائتمان الشخصي:

و يتمثل في الائتمان الممنوح إلى المقترضين دون تقديم ضمانات عينية من قبلهم إلى الجهة التي منحهم الائتمان. يكفي بوعودهم بسداد القروض التي حصلوا عليها عندما يحين موعد السداد المتفق عليه، و تعد الائتمان الشخصي (الائتمان غير العيني) القروض استنادا لثقتها في قيام المقترضين بسداد ديونهم و من خلال معرفة المصارف بمركز و مكانة مدينهم في السوق. (1)

- الائتمان العيني:

في هذا الائتمان يقدم المدين ضمانا عينيا كضمان لتسديد دينه، و عادة ما يشترط أن يكون الضمان أكبر من قيمة القرض. (2)

1: ناظم محمد نوري مرجع سبق ذكره 110

2: محمد، الاقتصاد النقدي و المصرفي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2003 80

الشكل رقم (02) : أنواع الائتمان



أنواع الائتمان : ٢٠٢٠

الفرع الثالث: أسس ، إجراءات و مخاطر منح الائتمان

أولا : أسس منح الائتمان.

إن منح الائتمان البنكي يجب أن يتم استنادا إلى قواعد و أسس مستقرة أهمها :

4 اعتبارات السيولة:

يعني احتفاظ البنك بمركز مالي يتصف بالسيولة، أي توفر قدر كاف من السيولة النقدية - السيولة النقدية التي يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية بالاقتراض بضمائها من البنك المركزي - السيولة النقدية دون أي تأخير⁽¹⁾ . معدل سيولة معين أن يحتفظ البنك بالسيولة في صورة مبالغ نقدية - السيولة النقدية التي يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية بالاقتراض بضمائها من البنك المركزي - السيولة النقدية دون أي تأخير⁽²⁾ .

2 اعتبارات الربحية:

و المقصود بذلك حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد من الودائع و مواجهة مصاريف مختلفة، و تحقيق عائد رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافية فعائد النشاط الائتماني يمثل - السيولة النقدية التي يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية بالاقتراض بضمائها من البنك المركزي - السيولة النقدية دون أي تأخير⁽³⁾ .

3 اعتبارات الأمان:

و ذلك يعني أن المصرف إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك.

1: السيولة النقدية مرجع سبق ذكره ص 21

2: محمد عبد الفتاح الصيرفي، السيولة النقدية، الطبعة الأولى 1428هـ / 2006م ص 24

3: السيولة النقدية مرجع سبق ذكره ص 22

المقترض على سداد مبلغ القرض و فوائده يعتبر من العوامل الهامة التي يأخذها المصرف بالحسبان لاتخاذ القرار بشأن منح القرض الغير أكثر مما تعمل بأموالها. تزداد أو تحصيل جانب من القروض التي منحها للعملاء التي يترتب عليها تآكل الرأسمالية. بل تتعدى ذلك إلى تهديد حقوق المودعين المتعاملين مع المصرف و إلى حقوق اصحاب الملكية للمصرف فحسب، سلسلة من عمليات سحب الودائع التي تتراكم أثارها (1).

4 قرارات البنك المركزي:

حيث تخضع البنوك فيما تمنحه من ائتمان لما يصدره البنك المركزي من قرارات مثل تلك المتعلقة بالحدود التي يتعين الا يتجاوزها التوسع الائتماني، وكذا نسبي السيولة و الاحتياطي النقدي الواجب الاحتفاظ بهما. (2)

5 السياسة الائتمانية للمصرف :

حيث تخضع البنوك فيما تمنحه من ائتمان للسياسة الائتمانية التي تصنعها إدارته و التي تتمثل في المبادئ المنظمة لأسلوب منح التسهيلات المصرفية و أنواع الأنشطة الاقتصادية التي تمكن تمويلها و كيفية تقدير مبالغ التسهيلات و أنواعها و آجالها (3).

ثانيا : إجراءات منح الائتمان

أو انحراف عند اتخاذ القرار بمنح الائتمان او عدمه، و اهم الإجراءات التي تمر بها عملية منح الائتمان:

1: فلوح صافي، محاسبة المنشأة 8 1999 101

2: مرجع سبق ذكره 53

3: 54

1 البحث عن فرص و جذب العملاء:

يجب أن لا يكتفي البنك التجاري بانتظار عملائه الذين يتقدمون إليه أو الذين يدعوهم للتعامل معه عبر
 التعرف على مختلف احتياجاتهم التمويلية، و يلعب التسويق المصرفي دورا هاما للترويج لذلك، بهدف زيادة الحصة
 السوقية للبنك (1).

2 استلام طلبات الائتمان و دراستها:

عندما يقوم العميل بتعبئة طلب الائتمان وفقا للنموذج المعد من قبل البنك، فانه يتولى تقديمه إلى قسم
 الائتمان الذي يقوم بدراسة الطلب من حيث الغرض من الائتمان و فترته و جدول السداد، و قد يستدعي
 إجراء أكثر من مقابلة شخصية مع العميل للوقوف على الجوانب التي قد لا يغطيها طلب الائتمان أو حتى
 القيام بزيارات شخصية من قبل موظفي البنك إلى مقر العميل طالب الائتمان (2).

3 تحليل البيانات المالية للعميل:

بمعنى تجميع المعلومات المتحصل عليها من مصادر مختلفة لمعرفة القدرة الائتمانية للعميل و التي تظهر من
 خلال سمعته و قدرته على سداد عند الحاجة المحددة و التي يعرفها البنك من معاملات العميل السابق مع بنوك
 أخرى (3)، و هذا الأخير يكون من قبل محلل الائتمان على مرحلتين : المرحلة الأولى
 هي المرحلة التحليلية (4) التي تهدف إلى دراسة تأثير الظروف الاقتصادية في
 قدرة العميل على سداد (5).

1: تحليل الائتماني و دوره في وضع القرار الائتماني في البنوك التجارية العاملة في فلسطين، مذكرة ماجستير، جامعة العالم الأمريكية، 2006، ص 112

2: المرجع سبق ذكره، ص 77

3: د. محمد العربي بوعمران، الائتمان و قدرته على سداد عند الحاجة المحددة و التي يعرفها البنك من معاملات العميل السابق مع بنوك أخرى، مذكرة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح، 2012، ص 21

4: مطر محمد، الائتماني، الحديثة في التحليل الائتماني، درا وائل للنشر، عمان، الأردن، 2003، ص 345

5: د. محمد العربي بوعمران، الائتمان و قدرته على سداد عند الحاجة المحددة و التي يعرفها البنك من معاملات العميل السابق مع بنوك أخرى، مذكرة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح، 2012، ص 27

4 الاستفسار عن مقدم الطلب (العميل):

في هذه المرحلة يتم الاستفسار عن سمعة العميل و شكل علاقته السابقة مع البنوك
إذ تساعد نتائج الاستفسار على اتخاذ القرار السليم بشأن منح الائتمان أو رفض الطلب.⁽¹⁾

5 التفاوض مع المقترض :

يتم التفاوض مع المقترض على شروط العقد و التي تتضمن تحديد مبلغ الائتمان، كيفية صرفه، طريقة سداد الائتمان، الضمانات التي يحتاجها البنك، سعر الفائدة، و غير ذلك من الشروط⁽²⁾

6 طلب الضمان التكميلي :

في حالة عدم كفاية الضمانات المقدمة من المقترض، يطلب البنك الضمان التكميلي من المقترض أو من شخص آخر.⁽³⁾

7 توقيع عقد الائتمان :

تم الاتفاق بين المصرف ممثلاً بإدارة الائتمان و العميل على شروط الائتمان، فإيهما يقومان بالتوقيع على العقد.⁽⁴⁾

8 صرف قيمة الائتمان (كله أو بعضه) :

يتم صرف الائتمان للعميل كلياً، حيث يكون من حق العميل سحب كل المبلغ أو جزء منه.⁽⁵⁾

1: المرجع سبق ذكره 29

2: المرجع سبق ذكره، ص 77

3: المرجع سبق ذكره، ص 30

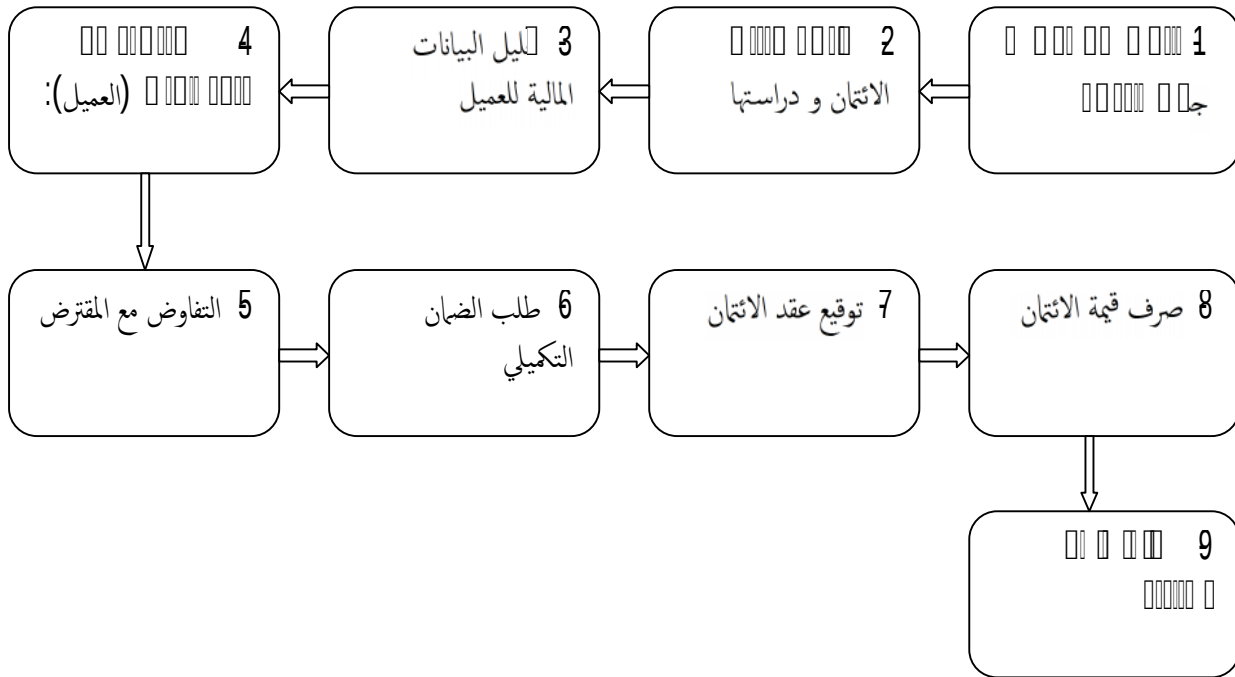
4: المرجع نفسه المرجع والـ

5: رامي هاشم الشنباري، مرجع سبق ذكره، ص 112

9 سداد الائتمان و متابعته :

من اهم الإجراءات التي تهتم بها إدارة الائتمان هو تحصيل الاقساط و
لضمان عملية السداد فإنه من الضروري فتح ملف لكل عميل يتضمن كافة
متابعة القرض واستقصاء الحالة المالية للعميل بعد حصوله على القرض و ذلك لاكتشاف أي خلل محتمل
في العملية (1).

الشكل رقم (03) مخطط يوضح إجراءات منح الائتمان و تحصيله



المصدر : بنك مصر.

ثالثا : مخاطر منح الائتمان

تعتبر عملية التوسع في منح الائتمان من النشاطات الرئيسية للبنوك، و هي مقترنة بالخطر الرئيسي الذي تواجهه هذه البنوك و المتمثل في مخاطر الائتمان و التي لها تأثير مباشر على العائد المتولد عن الائتمان.

1 تعريف المخاطر الائتمانية:

إن المخاطر الائتمانية تنشأ عن احتمالات التغيير في الظروف الاقتصادية العامة و مناخ التشغيل الذي يعمل فيه الزبون، بحيث تؤثر على التدفقات النقدية الداخلة له، و التي تستخدم لخدمة الائتمان و فوائده، و من الصعب التنبؤ بهذه الظروف.

و يمكن تعريف المخاطر الائتمانية بأنها المخاطر التي تنشأ بسبب عدم السداد بالكامل و في الموعد المحدد مما ينتج
 (1) .

حيث يمكن القول أنه رغم المخاطر التي
 عن عدم رغبة العميل في تسديد ما بذمته من ائتمان او فوائد أو فوائده على عدم قدرته على ذلك لعجزه عن
 .

و بالتالي يمكن القول ان السبب الرئيسي وراء المخاطرة الائتمانية بين المؤسسات المالية والمصارف هو الافتقار الى المعلومات الكافية عن اوضاع العملاء و فوائده، كما أن المخاطر الائتمانية تنشأ عن احتمالات التغير في الظروف الاقتصادية العامة و مناخ التشغيل الذي يعمل فيه العميل بحيث تؤثر في تدفقاته النقدية، و بالتالي قدرته على سداد الائتمان و فوائده، وذلك من خلال انخفاض القيمة السوقية للممتلكات المضمونة بالائتمان و انخفاض السيولة المالية للعميل و بالتالي قدرته على سداد جميعه، و بالتالي فان جميع الائتمانات مربوطة بدرجة معينة من المخاطر، بل يمكن القول بان المخاطر الائتمانية لا تقتصر على القروض المربوطة بالمخاطر، و المناظر الائتمانية لا تقتصر على القروض المربوطة بالمخاطر، بل تستمر حتى انتهاء عملية تحصيل كامل المبلغ المتفق عليه(المبلغ الأصلي و فوائده)⁽²⁾

1: محمود حمزة ﷺ مرجع سبق ذكره ﷻ 174

2: ۱۱۱۱ مرجع سبق ذکرہ ۱ ۴۹

2 صور المخاطر الائتمانية:

بالرغم من اهتمام ادارة الائتمان بالمخاطر الائتمانية كحالة فإنها تهتم ايضا بصور هذه المخاطر و التي
 نحددها فيما يلي وفقا لمصدرها: ⁽¹⁾

- المخاطر المتعلقة بالزبون :

المالية و سمعته الاجتماعية و وضعه المالي و سبب حاجته للائتمان و الغرض من هذا الائتمان .

- المخاطر المرتبطة بالقطاع الذي ينتمي اليه الزبون:

إذ ترتبط هذه المخاطر بطبيعة النشاط الذي يعمل فيه الزبون إذ من المعروف أن لكل قطاع اقتصادي درجة من المخاطر تختلف
 باختلاف القطاع .

- المخاطر المرتبطة بالنشاط الذي تم تمويله:

تتعدد و تتنوع هذه المخاطر في ضوء الظروف
 الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و القانونية و غيرها
 في المستقبل فمثلا مخاطر الائتمان بضمان اوراق مالية يختلف عنه بضمانات عقارية
 و غيرها .

- المخاطر المتعلقة بالظروف العامة:

ترتبط هذه المخاطر عادة بالمخاطر
 التطورات السياسية و الاجتماعية و غيرها.

- المخاطر المتعلقة بأخطاء البنك:

ترتبط هذه المخاطر بمدى قدرة إدارة البنك في البنك من متابع
 اخطاء التي تحصل و التي تسبب درجة من
 عدم قيام البنك بحجز ودائع الزبون و التي تم وضعها كضمان التسهيلات
 الائتمانية و قيام الزبون بسحب هذه الوديعة.

- المخاطر المتصلة بالغير:

و هي المخاطر التي ترتبط بمدى تأثير الزبون ط
 قدم الائتمان باية احداث او امور خارجة عن إرادتهم مثل إفلاس احد زبائن البنك ذو مديونية، إذن لابد في العمل

1:محمود حمزة الزبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 178 180

4 برنامج السداد :

بناء على طبيعة نشاط العميل بشكل خاص، و ان يتوافق هذا البرنامج زمنيا مع ما تعكسه قائمة التدفقات النقدية، كما يجب ان يرتبط برنامج السداد مع طول دورة النشاط.

5 مصادر السداد للتسهيلات الائتمانية المقترح منحها:

للباحث الائتماني ان يركز فكره على ان يتم السداد من ناتج النشاط او الغرض الذي استخدم فيه الائتمان، دون النظر الى الملاءة المالية للعميل و فيما إذا كان لديه مصادر كافية للتسديد.

6 كيفية استخدام أو صرف التسهيلات:

هذه الجزئية بعناصر القرار الائتماني، فهذه الاخيرة تؤثر في كفاءة البرنامج الائتماني في تحقيق أهدافه :
(السيولة / السيولة / السيولة) من خلال التقييم الائتماني (استيراد من
البرنامج / اوامر توريد محلية)؟ برنامج السداد (السيولة / اقساط متغيرة) في البرنامج الائتماني.

7 الضمانات :

بشكل عام لا ينبغي ان تكون الضمانات هي اساس منح الائتمان، فكثير من التسهيلات الائتمانية التي انطلقت من هذا المفهوم الخاطئ تعثرت، لان الضمانات في حد ذاتها لا تصلح اساسا كافيا رئيسيا لمنح الائتمان من عدمه، و الاصل ان تأتي الضمانات مكملة لقناعة البحث بجدارة العميل في الحصول على الائتمان.

ثانيا : العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني

إن الحالة التي تتخذ فيها القرارات الائتمانية في حالة الخطر، فمتخذ القرار الائتماني في البنك لا يستطيع أن يتنبأ بنتائج قراره بثقة كاملة، لكنه يستطيع عن طريق تحليل المخاطر المصاحبة لعمليات الائتمان ان يصل الى تقدير احتمالات موضوعية محددة للقرار الذي سوف يتخذه، فالقرار السليم هو القرار الذي تشعر فيه الادارة بان
القرار الائتماني في حالة الخطر هو القرار السليم الذي تشعر فيه الادارة بان

هناك مجموعة عوامل مترابطة و متكاملة تؤثر في اتخاذ القرار الائتماني في اي بنك وهي:

4 العوامل الخاصة بالزبون:

المقدمة، الظروف العامة و الخاصة التي تحيط بالنشاط الذي يمارسه الزبون، تقوم جميعها بدورها في تقييم مدى
 تعرض لها البنك عند منح الائتمان، فعملية تحليل المعلومات عن حالة الزبون المحتمل من شأنه
 اتخاذ قرار ائتماني (1).

و بصورة عامة فانه يمكن تحديد اهم اركان تقدير المركز الائتماني للمقترض و هي: (2)

- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- الائتمانية للمقترض المتعاقد او الاقتراض وفقا للقوانين و الانظمة السائدة، و القدرة على التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.
- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.

2 العوامل الخاصة بالمصرف: و تشمل هذه العوامل

- أ- درجة السيولة التي يتمتع بها المصرف حاليا و قدرته على توظيفها، و مفهوم السيولة " السيولة " السيولة
- ب- مواجهة التزاماته، و التي تتمثل بصفة بصفة في عنصرين هما: السيولة السيولة
- ج- اذ يمكن القول ان الائتمان هو قدرة المقترض على مواجهة التغييرات التي قد تتعرض لها ضمن إطار البيئة التي تعمل فيها، إضافة الى الرغبة في التسديد.

1: انجرو، مرجع سبق ذكره، ص46

2: فلاح حسن الحسيني و مؤيد عبد الرحمان الدوري، الائتمان المدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن 2000 135 136

3: الائتمان المدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار الجامعية، بيروت، لبنان، 1991 93

ب حجم الودائع و نوعيتها لدى البنك التجاري حيث يلاحظ بصفة عامة أنه كلما زاد حجم الودائع كلما
 (1) .

ج النوع الإستراتيجية التي يتبناها المصرف في اتخاذ قراراته الائتمانية و يعمل على طرحها، أي في استعداده
 (2) .

➤ الهدف العام الذي يسعى البنك إلى تحقيقه إلى (3) .

➤ القدرات التي يمتلكها المصرف و خاصة الكوادر البشرية المؤهلة و المدربة على القيام بوظيفة الائتمان
 المصرفي، و أيضا التكنولوجيا المطبقة و ما يملكه المصرف من تجهيزات الكترونية حديثة و من الأجهزة
 المختلفة التي تتطلبها العمل المصرفي و وفرة هذه التجهيزات نظرا لما تؤديه من وفرة في الوقت و الجهد
 (4) .

3 العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني: و يمكن حصر هذه العوامل فيما يلي: (5)

- .

- المدة الزمنية التي يستغرقها القرض او التسهيل، اي المدة التي يرغب العميل في الحصول على التسهيل خلالها
 و متى سيقوم بالسداد و هل تتناسب فعلا مع امكانيات العميل و مع عائد النشاط الذي يقوم به.

- مصدر السداد الذي سيقوم العميل المقترض بسداد المبلغ منه.

- هل سيتم سداد القرض او التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة، ام سوف يتم
 سداده على (5) .
 (6) .

- (7) .

- مبلغ هذا القرض او التسهيل و لذلك أهمية خاصة، حيث انه كلما زاد المبلغ عن حد معين كلما كان
 المصرف أحرص في الدراسات التي يجريها خاصة أن نتائج عدم سداد القرض بمبلغ ضخيم تكون صعبة و قد تؤثر في
 سلامة المركز المالي للمصرف.

1: انجرو، مرجع سبق ذكره، ص45

2: (8) .

3: محمد عبد الفتاح الصيرفي، مرجع سبق ذكره، ص62

4: (9) .

5: (10) .

4 مجموعة العوامل الاقتصادية و التشريعية في الدولة : نلخصها في: (1)

- الأصول الاقتصادية في الدولة حيث أنه في حالات الرواج و الازدهار تزيد الودائع و يزيد الطلب على القروض و العكس تماما في حالات الكساد.
- الرقابة مثل نسبة الاحتياطي القانوني و سعر خصم الأوراق التجارية.

الفرع الخامس : معايير منح الائتمان

من اجل صياغة قرار ائتماني سليم و التحكم قدر الامكان في المخاطر الائتمانية و التي يمكن ان يتعرض لها البنك عند منح الائتمان، هناك مجموعة من المعايير الخاصة بدراسة المقترض المتقدم بطلب اقتراض .

و قد اتاحت امام ادارة الائتمان مجموعة من النماذج للمعايير الائتمانية التي تستخدم في التحليل الائتماني و التي من خلالها يمكن التنبؤ بمستقبل القرار الائتماني و هي:

- 5C's المعروف بـ

- نموذج الائتمان المعروف بـ 5P's

- نموذج الائتمان المعروف بـ PRISM

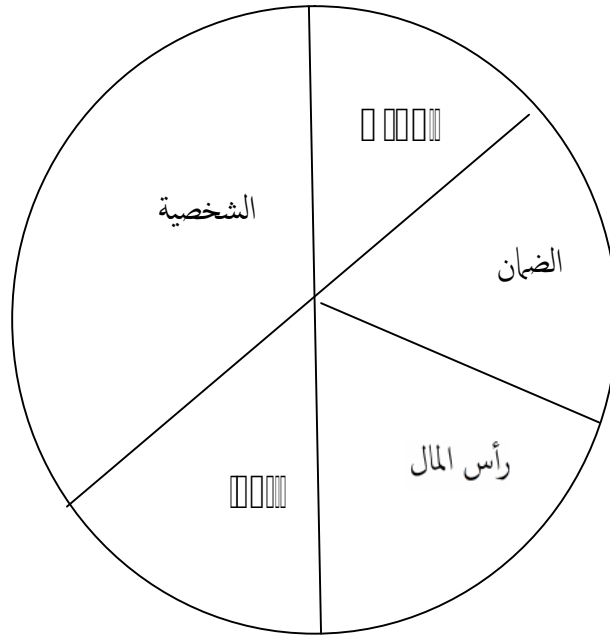
النموذج الأول : نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5C's :

يعتبر نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5C's **Five C's Of Credit**

لدى محلي ومانحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض، و التي طبقا لها يقوم المصرف كمانح ائتمان بدراسة تلك الجوانب لدى عملية المقترح كمقترض أو عميل إئتمان، و فيما يلي عرض لهذه المعايير:

1: محمد عبد الفتاح الصبري، مرجع سبق ذكره، ص62

الشكل رقم (04): معايير منح الائتمان



١١١١ : ١١١١ ١١١١ ١١١١، دار بهاء للنشر و التوزيع، قسنطينة، الطبعة 1 2008 ١١١١ 135

و تحليل هذه المعلومات بمجموعها تشكل نقطة ارتكاز مهمة لإدارة الائتمان، ومن خلالها نستطيع أن نحدد فيما
١١١١ ١١١١ ١١١١ ١١١١ ١١١١ أو الرفض.

أولا : شخصية العميل Character

تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني و هي الركيزة الأكثر تأثيرا في المخاطر التي
تعرض لها المصارف، و بالتالي فإن أهم مسعى عند إجراء التحليل الائتماني هو تحديد شخصية العميل بدقة.⁽¹⁾
حيث كلما كان العميل يتمتع بشخصية نزيهة و سمعة جيدة في الأوساط المالية، و ملتزما بكافة تعهدات كان أقدر
١١١١ ١١١١ ١١١١ ١١١١ ١١١١⁽²⁾

1: ١١١١ ١١١١، مرجع سبق ذكره، ص33

2: ١١١١ ١١١١ ١١١١، مرجع سبق ذكره، ١١١١ 135

و المقصود بشخصية العميل سلوكياته التي تحدد بمدى قدرته على الوفاء بالتزاماته و رغبته في ذلك، أما شخصية العميل كمؤسسة فيقصد بها الإدارة و التي تتجسد في مقدرة الشركة على الوفاء بما عليها من التزامات اتجاه

⁽¹⁾

إن تقييم شخصية العميل ليست بالعملية السهلة، فالإحاطة بهذه العملية تتسم بالصعوبة و التعقيد و يعود ذلك إلى أن شخصية العميل لا يمكن تقييمها ماديا، و يتم التغلب على هذه الصعوبات من خلال الاستعلام الجيد و جمع البيانات و المعلومات عن العميل من الجانبين العملي و العائلي له، لمعرفة المستوى المعيشي و موارده المالية و المشاكل المالية التي يعانيها، و مستواه الاجتماعي و سجل اعماله التي قام بها و ماضيه مع البنك و مع الغير

 التي سبق للعميل المقترح التعامل معها، و لهذا تعتبر عملية الاستعلام عن العميل جزء من عملية الاستعلام المصرفي⁽²⁾

ثانيا: القدرة على الاستدانة Capacity

و تعني باختصار قدرة العميل على تحقيق الدخل و بالتالي قدرته على

⁽³⁾ و على الرغم أن معيار القدرة يحدد مقدرة

⁽⁴⁾

الاتجاه الأول:

و هو تفسير من خلال الاقتراب من شخصية العميل فهي تعني أهلية الشخص على الاقتراض.

1: مرجع سبق ذكره، ص 14

2: انجرو، مرجع سبق ذكره، ص 33

3: مرجع سبق ذكره، ص 34

4: حمزة حمدي الزبيدي، مرجع سابق الذكر، ص 134

الاتجاه الثاني: يشير البعض للقدرة على الاستدانة بقدرة العميل على إدارة أعماله و خصائص تلك الأعمال وشرعيتها إدارة حسنة و سليمة تضمن للمصرف سلامة إدارة الأموال المقدمة له في صورة قروض.

الاتجاه الثالث: يرى البعض أن القدرة على تفسير القدرة إلى الأموال المالية، حيث ينصب اهتمامهم حول قدرة طالب الائتمان على إنشاء عائد متوقع كافٍ لضمان مخاطرته و تسديد ما عليه من التزامات.

الاتجاه الرابع: ينظر أصحاب هذا الاتجاه إلى أن قدرة العميل على استدانة تعتمد على مميزات العميل.

بعض الباحثين يرى أن القدرة على الائتمان تعتمد على عدة عوامل (1):

- مدى قدرة العميل من حيث العلم و الخبرة إدارة و ممارسة نشاطه.
 - التعرف على موارد التدفق النقدي للعميل طالب الائتمان و التي تكون المصدر الاساسي للعميل.
 - مدى تنوع أنشطة و أعمال العميل المقترض.
 - مدى قدرة العميل على توفير الضمانات المطلوبة.
 - درجة الرقابة الداخلية في المشروع الذي يعمل فيه العميل المقترض.
 - التعرف على مركز العميل في السوق و حصته السوقية.
 - مدى قدرة العميل على توفير السيولة التي قطعها العميل.
 - التعرف على استقرار الطلب على منتجات العميل في الفترة الحالية، و التنبؤ المستقبلي للطلب على منتجاته.
- و عليه لابد للمصرف عند دراسة هذا المعيار الوقوف على كثير من التفاصيل التي تساعد متخذ القرار الائتماني من خلال استقراء العديد من المؤشرات التي تعكسها القوائم المالية الخاصة بالمقترض و دراسة ذلك كله، فكلما كانت نتائج دراسة هذا الجانب ايجابية كلما زاد اطمئنان متخذ القرار إلى قدرة المقترض محل الدراسة على سداد الدين المطلوب وفق الشروط المقترحة للقرض و في مواعيد السداد التي سيتم الاتفاق عليها. (2)

1: يرى البعض أن القدرة على الائتمان تعتمد على عدة عوامل مرجع سبق ذكره، ص 115

2: يرى البعض أن القدرة على الائتمان تعتمد على عدة عوامل مرجع سبق ذكره، ص 35

ثالثاً: رأس المال Capital

يعتبر رأس مال العميل أهم أسس القرار الائتماني، و عنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية بإعتباره يمثل ملاءة العميل المقترض و قدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في الت

يقصد برأس مال العميل مقدار ما يملكه من أصول مثل الأسهم و السندات و أملاك أخرى غير منقولة، بمعنى أن رأس المال يشمل جميع الأصول المنقولة و الغير منقولة التي يمتلكها العميل مطروحا منها المطلوبات التي (1).

و من جهة أخرى يعبر رأس مال العميل المقترض عن قدرة العميل على سداد التزاماته المالية و يرتبط هذا بالسيولة و يرتبط هذا بالسيولة و يرتبط هذا بالسيولة (2) تشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل في سداد التزاماته المالية التي هي حقوق للبنوك يعتمد الجزء الكبير منها على قيمة رأس مال العميل (3).

شكل عام يتعين على الباحث الائتماني في سبيل تحديده لقدرة العميل على سداد التزاماته المالية (4):

- مصادر تمويل هذه الاستثمارات و مدى تناسبها بين مصادر التمويل الداخلية (5) (6).

- تحويلها إلى نقد سائل لسداد التزامات العميل إذا اخفق في سدادها.

1:محمود الزبيد، مرجع سبق ذكره، ص174

2: المرجع سبق ذكره ص 36

3:حفيان جهاد، مرجع سبق ذكره، ص 18

4:إيمان الجرو، نفس المرجع والصفحة سابقا

و بصفة عامة يقوم الباحث الائتماني بتحليل القوائم المالية الخاصة بالمنشأة للوقوف على مركزها المالي، و مدى توازن هيكلها التمويلي، و تحليل كل من الميزانية و حساب التدفقات النقدية.

فجوهر هذا الجانب إذن ينصرف إلى أهمية التأكد من توافر رأس المال المناسب لدى العميل طالب الائتمان و منحها للعميل في حال فشل العميل بذلك.

رابعاً: الضمان Collateral

يقصد بالضمان مجموعة من الأصول التي يضعها العميل تحت تصرف المصرف كضمان مقابل الحصول على القرض، و لا يجوز للعميل التصرف في الأصل المرهون، فهذا الأصل سيصبح من حق المصرف في حال عدم سداد العميل للقرض (1).

و على الرغم من أن إدارة الائتمان اهتمت بالعديد من المعايير التي تضمنت سمعة العميل و أخلاقه و جوانب مختلفة من شخصيته إلا أنها لا تتجاهل الضمانات بمفهومها القانوني لكي تعطي رؤية واضحة للضمانات، فالضمانات تعتبر خط الدفاع الثاني في حالة عجز العميل عن سداد إلتزاماته، و أفضل ضمان للبنك هذا الضمان التي يمكن تحويله إلى نقد بسهولة و بدون خسارة. (2)

و إذا ما كان القرار الائتماني قد استلزم تقديم ضمانات معينة، فإنه يجب أن يراعي المصرف ما يلي (3):

- 1- يجب أن تكون الضمانات كافية لتغطية القرض و الفوائد و التكاليف الإدارية.
- 2- عدم تقلب قيمة الضمان بشكل كبير خلال فترة الائتمان، فالضمان الذي يتعرض لتقلبات شديدة في قيمته لا يمكن الاعتماد عليه في استرداد حقوق المصرف.
- 3- يجب أن تكون الضمانات مملوكة بالكامل و ليست محل نزاع.
- 4- تتوفر لدى المصرف كافة المستندات القانونية التي تؤكد حق المصرف باستخدام هذه الضمانات في حالة عدم سداد العميل للقرض.

1: المرجع سبق ذكره ص 37

2: حمزة محمود الزبيدي، مرجع سبق ذكره ص 148.

3: المرجع نفسه نفس المرجع ص 37

5 الضمان 5

و قد يكون الضمان شخصا ذا كفاءة مالية و سمعة مؤهلة لكي تعتمد عليه إدارة الائتمان في ضمان تسديد (1)

..... بل يضمن الايمان و السلامة للائتمان الممنوح، فهناك مقولة مشهورة إلى أن " كما حذر البعض من أن يكون القرار الائتماني معتمدا على مدى وجود الضمان أو عدم وجوده فقط، بل يعتمد على مدى تعزيز الرغبة (2)

إذا الضمان يأتي بمثابة تعزيز للقرار الائتماني أو حماية لمخاطر معينة يتعرض لها المصرف عندما يتخذ القرار بمنح الائتمان، و لذلك كلما زاد احتمال الخطر الذي يحيط بالعملية الائتمانية كلما كانت الضمانات المطلوبة أكبر (3)

خامسا : الظروف المحيطة Condition

يجب على الباحث الائتماني أن يدرس مدى تأثير الظروف العامة و الخاصة المحيطة بالعمل طالب (4)

و يقصد هنا بالظروف العامة المناخ الاقتصادي العام في المجتمع، و كذلك الاطار التشريعي و القانوني الذي تعمل المنشأة في إطاره خاصة ما يتصل بالتشريعات النقدية و الجمركية و التشريعات الخاصة بتنظيم أنشطة التجارة الخارجية استيرادا او تصديرا، حيث تؤثر هذه الظروف العامة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي أما التي يقدمها.

..... هذا العنصر يجب أن يتم على مستويين: (4)

1: حمزة محمود الزبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 148

2: حفيان جهاد، مرجع سبق ذكره، ص 19

3: مرجع سبق ذكره، ص 38

4: محمد مطر، مرجع سبق ذكره، ص 381.

اولا : العميل (الزبون)⁽¹⁾

رابعاً: الحماية

و أساس هذا المعيار هو مدى توفر الحماية للإئتمان المقدم للعميل، و أن يكون ذلك بأقل مخاطرة
 (1) و ذلك من خلال تقويم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها الزبون سواء من حيث قيمتها العادلة، أو من حيث
 قابليتها للتسييل فيما لو عجز الزبون عن الوفاء بالتزاماته بتسديد أصل القرض و فوائده، و نقصد بقابلية الضمان للتسييل هو
 إمكانية تحويله إلى نقد بسرعة و بأقل تكلفة (2)

خامساً: النظرية المستقبلية

إن مضمون هذا المعيار ينحصر في دراسة المناخ الاقتصادي العام و الذي
 (3) يؤثر على قدرة المؤسسات المالية على توفير الائتمان. و استكشاف حالة اللاتأكد التي تحيط
 بالمحيطات بالعمل الحالية و المستقبلية سواء كانت داخلية أو خارجية، و استكشاف حالة اللاتأكد التي تحيط
 بالبيئة الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية و الثقافية (3).

النموذج الثالث: نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ PRISM

يعتبر منهج (PRISM) أحدث ما توصلت إليه الصناعة البنكية في التحليل الائتماني و قراءة
 (4) هذا المنهج جوهره جوهر القوة و الضعف لدى الزبون، و تساعد إدارة الائتمان عند تحليل معايير هذا
 المنهج من تشكيل أداة قياس يتم من خلالها الموازنة بين المخاطر و القدرة على السداد.
 (PRISM) من مجموعة من المعايير تشترك فيما بينها (5) الأولى من كلماتها :
 M.S.I.R.P و فيما يلي عرض ماهية هذه المعايير (4)

أولاً: التصور Perspective

مضمون هذه التفسيرية هي القدرة أو الفاعلية في:
 (5) (6) (7) (8) (9) (10) (11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18) (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100)

1: (6) (7) (8) (9) (10) (11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18) (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100)

2: محمد مطر، مرجع سابق ذكره، ص 379.

3: (6) (7) (8) (9) (10) (11) (12) (13) (14) (15) (16) (17) (18) (19) (20) (21) (22) (23) (24) (25) (26) (27) (28) (29) (30) (31) (32) (33) (34) (35) (36) (37) (38) (39) (40) (41) (42) (43) (44) (45) (46) (47) (48) (49) (50) (51) (52) (53) (54) (55) (56) (57) (58) (59) (60) (61) (62) (63) (64) (65) (66) (67) (68) (69) (70) (71) (72) (73) (74) (75) (76) (77) (78) (79) (80) (81) (82) (83) (84) (85) (86) (87) (88) (89) (90) (91) (92) (93) (94) (95) (96) (97) (98) (99) (100)

4: حمزة محمود الزبيدي، مرجع سبق ذكره، ص 155

- دراسة استراتيجيات التشغيل و التمويل عند الزبون و التي من شأنها تحسين الاداء و تعظيم القيمة السوقية و الربحية.

ثانيا: القدرة على السداد Repayment

القدرة على السداد هي قدرة المدين على سداد الدين في موعد استحقاقه. هذه القدرة المتفق عليها من الأمور التي تعبر لها إدارة الائتمان اهتماما خاصا هو تحديد نوع مصادر التسديد سواء كانت داخلية أو خارجية و التي يلجأ إليها الزبون (المدين) في حالة عدم قدرته على السداد. هذه القدرة على السداد هي التي تساعد الزبون إعادة تسديد ما بذمته من التزامات. هذه القدرة على السداد هي التي تعكس قدرة العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية الداخلية و التي يستطيع الزبون استخدامها في سداد الدين.

ثالثا: الغاية من الائتمان Intention

الغاية من الائتمان المقدم للزبون و كقاعدة عامة فإن الغاية من الائتمان يجب أن تشكل الأساس لدراسة هذا الغرض أو الغاية و أن آخر ما تفكر فيه إدارة الائتمان هو تصفية أصول الزبون لإستيراد الائتمان.

رابعا: الضمانات Safeguards

الضمانات هي تلك الإجراءات التي تقدم إلى البنك ليكون ضامنا لإسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد، و يمكن للضمانات أن تكون داخلية و هي التي تعتمد على قوة المركز المالي للزبون أو خارجية كالضمانات العينية أو الكفالات الشخصية التي يتم وضعها من شروط في العقد.

الفرع الأول: مفهوم التمويل و الاستثمار⁽¹⁾

التمويل هو توفير الأموال لتمويل المشاريع الاستثمارية (التي تهدف إلى تحقيق الربح) أو لتمويل المشاريع الخيرية (التي تهدف إلى تحقيق منفعة اجتماعية). مثل تمويل البيع بالمراجحة و تمويل المضاربة و المشاركة.

أما الاستثمار المباح فهو توظيف الأموال من قبل مالكيها في مجالات استثمارية معينة ضمن أحكام الشريعة الإسلامية. الاستثمار المباح هو الذي لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية. في الأوراق المباعة شرعاً أو شراء الأصول الثابتة بهدف تأجيرها.

الفرع الثاني: المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي⁽²⁾

يشير التمويل الإسلامي، الذي يطلق عليه لغةً واصطلاحاً على سبيل الدقة "التمويل وفق الشريعة الإسلامية" إلى الخدمات المالية التي يتم أدائها حسب المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها، هذه المبادئ على ما يلي:

❖ تحريم الفائدة الربوية التقليدية على القروض أو المدخرات بوصفها عائداً ثابتاً أو محدداً بدون المشاركة في التعرض للمخاطرة ومن تم فإنها ممارسة غير مقبولة.

❖ عدم جواز حصول المسلم على أية أرباح ناشئة من أنشطة فاسدة وغير أخلاقية. فعلى سبيل المثال، لا يجوز للمسلم شرعاً الاستثمار في الملاهية الموبوءة وكازينوهات لعب القمار، أو الأنشطة الإباحية، أو أسلحة.

❖ عدم جواز قيام المسلم ببيع ما لا يملك. ولهذا فإنه لا يجوز للمسلم البيع على المكشوف (البيع المدين وكذا

❖ وجوب أن تكون المنتجات أو الخدمات في عقود البيع واضحة تماماً في

1: محمود حسين ،حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، الأسس النظرية و التطبيقات العلمية، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة،عمان، الأردن، ط3 2009 181

2: محمد حسين ،حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية، الأسس النظرية و التطبيقات العلمية، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة،عمان، الأردن، ط3 2010 70 71

الفرع الثالث : أهم صيغ التمويل

الصيغ التمويلية هي تلك التي يتم فيها تمويل المشروع من قبل جهة خارجية، سواء كانت حكومية أو خاصة، أو من قبل البنوك أو المؤسسات المالية. هذه الصيغ تختلف عن التمويل الذاتي الذي يتم من قبل صاحب المشروع نفسه. الصيغ التمويلية هي من أهم أدوات التمويل في الاقتصاد الإسلامي، وتلعب دوراً مهماً في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أولاً: صيغ التمويل القائمة على الملكية.

تتميز هذه الصيغ بأنها تعطي للمتعاين إمكانية التصرف كالمضاربة، المشاركة، المزارعة و المساقاة فيأخذ صفة المالك.

I. المضاربة :

- تعريفها :

هي عقد بين طرفين يقدم بموجبه أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح، على أن يتم توزيع الربح بينهما.

"عقد بين طرفين يقدم بموجبه أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح، على أن يتم توزيع الربح بينهما". أما الخسارة فيتحمّلها صاحب المال وحده بشرط عدم تقصير الطرف الآخر أو تعديده. (1) "عقد بين طرفين يقدم بموجبه أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح، على أن يتم توزيع الربح بينهما".

تعرف كذلك أنها:

نوع من المشاركة بين صاحب الأموال و صاحب الخبرات، يقدم فيها الأول ماله و الثاني خبرته، و يقسمان نتيجة

العمل بينهما (2)

1: محمود حسن ، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للطباعة و النشر، عمان، الأردن، 2001 ، ص 135

2: مجيد جاسم ، المراجعة عن المسؤولية في المصارف الإسلامية، نشر بدعم من البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاقراض، 2003 ، ص 136

- المضاربة المستمرة :

و هي التي تأخذ شكل الشراكة المستمرة لتنفيذ مجموعة متتالية من الصفقات، و تستمر أكثر من فترة⁽¹⁾ و هي مضاربة غير محدودة بصفتها و تتميز بدوران رأس المال عدة مرات⁽²⁾

من حيث أطراف المضاربة: تنقسم المضاربة من حيث أطرافها إلى قسمين:⁽³⁾

- المضاربة ثنائية الأطراف:

و هي المضاربة التي يكون طرفا واحد هو كذلك الأمر لصاحب المال. من شخص، غير أنه يعتبر طرفا واحد هو كذلك الأمر لصاحب المال.

- المضاربة جماعية الأطراف (ثلاث أطراف):

و تكون عندما يأخذ صاحب العمل المال من صاحب رأس المال و يعطيه إلى صاحب عمل آخر فيكون
و في البنوك الإسلامية المضاربة جماعية الأطراف هي المناسبة، حيث يمثل المودعون صاحب رأس المال والبنك يمثل صاحب العمل الأول، ثم يصبح البنك صاحب مال بالنسبة لصاحب العمل الثاني.⁽⁴⁾

✓ صيغ أخرى شبيهة بالمضاربة:

1. المزارعة :

تعتبر من لمشاركة، وهي قليلة الاستعمال من طرف البنوك الإسلامية تعرف بأها : "المزارعة"

و هي صيغة من صيغ المضاربة و هي صيغة من صيغ المضاربة و هي صيغة من صيغ المضاربة⁽⁵⁾

و هي صيغة من صيغ المضاربة و هي صيغة من صيغ المضاربة و هي صيغة من صيغ المضاربة

1: عبد الحميد محمد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي مرجع سبق ذكره 1028

2: جمال لعامرة، مرجع سبق ذكره 117

3: جمال لعامرة، نفس المرجع و الصفحة سابقا

4: محمود سحنون، الاقتصاد النقدي و المصرفي، بهاء الدين للنشر، الاردن، ط 1 2003 110

5: محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص 177

2. المساقاة :

المساقاة هي عقد يبرأ فيه المزارع من الثمار على أساس بذل الجهد من العامل في رعاية الأشجار المثمرة تعهده بالسقي و الرعاية على أساس أن يوزع الناتج من الثمار بينهما بنسبة تتفق عليها⁽¹⁾ . المساقاة من العقود الشرعية الإسلامية هذه الصيغة في تمويل المشروعات، استصلاح الأراضي لزراعتها و تطويرها باستخدام التكنولوجيا⁽²⁾ .

ج أهمية تطبيق المضاربة في البنوك الإسلامية :

تستخدم البنوك الإسلامية أسلوب المضاربة فيتح لها ذلك:⁽³⁾

❖ في نهاية العملية الاستثمارية و توفير السيولة النقدية كما تتحمل الخسارة .

❖ توجيه الأموال للإستثمارات المربحة عند تلقي الودائع الادخارية و الاستثمارية، و اقتسام الربح مع المودعين بنسب يتفق عليها عند التعاقد، و تعتبر هذه الصيغة البديل الشرعي للفوائد التي تدفعها البنوك .

❖ يمكن للمصارف الإسلامية أن تشارك في تمويل المشاريع الإنتاجية، مباشرة عملياتهم الاستثمارية سواء كانت صناعية أو تجارية أو زراعية...

II. المشاركة:

أ تعريفها: المشاركة هي:

عقد يبرأ فيه المزارع من الثمار على أساس بذل الجهد من العامل في رعاية الأشجار المثمرة تعهده بالسقي و الرعاية على أساس أن يوزع الناتج من الثمار بينهما بنسبة تتفق عليها⁽¹⁾ . المشاركة من العقود الشرعية الإسلامية هذه الصيغة في تمويل المشروعات، استصلاح الأراضي لزراعتها و تطويرها باستخدام التكنولوجيا⁽²⁾ .

1: عدنان خالد الزركاني، السيادة النقدية و المصرفية في الإسلام، مؤسسة الدراسات الإسلامية، 1988، ص 183

2: صالح صالح، دور مؤسسة الزكاة في الاقتصاد الوطني، عدد خاص بصندوق الزكاة ، وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف، الجزائر، 2005، ص 406

3: محمد بن عبد الله بن عبد الوهاب، معيار التمويل و الاستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة ماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2008، ص 40

4: ماهر عباس جلال، من أساليب التمويل في المصارف الإسلامية، (الدراسات والبحوث في الاقتصاد الإسلامي)، مج 1، ص 532

تتناقض حصة البنك في الشراكة بصورة تدريجية كلما قام العميل بتسديد حصص متزايدة من أصل مبلغ تمويل البنك للمشروع، و في نهاية الامر يصبح طالب التمويل او الشريك ممتلكا للمشروع بصورة كاملة⁽¹⁾ و من المجالات المناسبة لهذا النوع من التمويل قطاع النقل بوجه خاص، و يلاحظ أن الفكرة الجوهرية في عقد المشاركة المتناقصة هي أن البنك شريك للعميل فيما يتحقق من ربح أو خسارة، و لكن العميل سوف يحل محل البنك تدريجيا في ملكية الشركة عن طريق دفع نسبة مما يخصه من ربح إلى البنك كلما تحقق ذلك مقابل تملك حصة أكبر في ملكية الشركة، هكذا إلى أن تحل تماما محل البنك بعد فترة من السنوات.⁽²⁾

أهمية تطبيق المشاركة في البنوك الإسلامية.

من أهم مميزات المشاركة في البنوك الإسلامية ما يلي:

- 1- المشاركة في البنوك الإسلامية تتميز بالمرونة في المدة المتوسطة و الطويلة مما يتيح لها:
- 2- نقل الخبرات و الاستفادة منها بين البنك و العميل مما يساهم في تحقيق الأهداف المرجوة.
- 3- المشاركة في البنوك الإسلامية تتميز بالمرونة في المدة المتوسطة و الطويلة مما يتيح لها:
- 4- المشاركة في البنوك الإسلامية تتميز بالمرونة في المدة المتوسطة و الطويلة مما يتيح لها:

لا يرغبون باستمرار مشاركة البنك لهم.⁽⁴⁾

ثانيا : صيغ التمويل القائمة على المديونية.

إلى أن يتم التمويل القائمة على المشاركة في عائد الاستثمار، هناك أساليب التمويل القائمة على المديونية، كما تسمى التمويل بالبيع و هي تتمثل في المراجعة، السلم، الاستصناع و الإيجار.

1:محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص 146

2:محمود حسن صوان، المشاركة في البنوك الإسلامية، المجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية

3:محمود حسن صوان، مرجع سبق ذكره، ص 44

4: أم نائل بركاني، وسائل الاستثمار في المصارف الإسلامية، مجلة الصرا، ص 11، جمادى الثانية 1424 هـ ، ص 131

I. المراجعة:

تعتبر المراجعة من أكثر التمويل استعمالاً في البنوك الإسلامية.

أ تعريفها:

يعرف بيع المراجعة بأنه:

"بيع بالثمن المشتري بلا أو تكلفتها على المشتري مع زيادة ربح معلوم يكون في الغالب نسبة مئوية من ثمن الشراء"⁽¹⁾

كما يعد بيع المراجعة أداة تمويل على المدى القصير، حيث يستخدم في تمويل عملياً التمويل الإسلامي حيث يمكن تطبيقه على مختلف أنواع التمويل الإسلامي (2). عمليات المراجعة كأسلوب هام من أساليب توظيف التمويل الإسلامي في تمويل مختلف أنواع الاستثمارات الإسلامية. المراجعة التي تقوم بها البنوك تتم في صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء وهي صيغة مستحدثة في البنوك الإسلامية، و بالتالي سيتم عرض تعريفه وأهميتها بالنسبة للبنك.

ب تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء: (3)

هي طالب الفرد أو المشتري من شخص آخر (الطرف الآخر) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة ذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، و يدفع على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، و يدفع الثمن على الطرف الآخر (4).

و بالتالي :

في هذا البيع يلجأ إلى البنك عميل يحتاج إلى شراء سلعة و لا يتوفر لديه ثمنها، فيحدد للبنك مـ و يطلب منه أن يشتريها نقداً و يبيعها له بثمن مؤجل، يمكن أن يكون على الطرف الآخر (الطرف الآخر) البنك لها، و هامش ربحه. (5)

1: محمد كمال نظم المحاسبة في الإسلام، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، ط 2 1989 352

2: سليمان ناصر ، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع و الافاق، دراسة تقييمية مختصرة، مجلة الباحث، العدد 4 2006 24

3: مرجع سبق ذكره، ص 54

4: محمد عثمان شبيب، دار النفائس، الأردن، ط 3 1999 309

5: محمد اقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقـد 17 14 2004 77

ج أهمية تطبيق المراجعة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية.

البنوك الإسلامية تواجه تحديات كبيرة في التمويل كصيغة لتمويل احتياجات مختلف القطاعات الاقتصادية، لما لهذا التمويل مرونة كبيرة في التمويل من خلال: (1)

1 توفير احتياجات قطاع التجارة الداخلية و الخارجية، فتسهم في تنشيط حركة البيع و الشراء في السوق
رفع حجم الطلب الكلي، و المساهمة في دوران النشاط الاقتصادي.

2 توفير التمويل للقطاع الخاص و الشركات الصغيرة و المتوسطة و المؤسسات المالية و البنوك الإسلامية و الشركات الأجنبية و المحلية و الدولية
مما يسهم في دعم الكفاءة الاقتصادية للاقتصاد الوطني.

3 دعم النشاط الاستثماري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ذلك بتوفير وسائل التمويل و
يسهم في تنمية الاقتصاد الوطني، و تحقيق درجة أعلى من الترابط بين قطاعاته.

II. السلم :

أ تعريفه :

السلم هو :

هو عملية بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و الذي يسلم في وقت معلوم مستقبلا و هذا
عكس بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و بينما يكون تأخير الثمن في البيع بأجل مقابل زيادة
في الثمن، يكون تقديمه في حالة السلم مقابل وضعية أي تخفيض الثمن. (2)

السلم هو عملية بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و الذي يسلم في وقت معلوم مستقبلا و هذا
عكس بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و بينما يكون تأخير الثمن في البيع بأجل مقابل زيادة
في الثمن، يكون تقديمه في حالة السلم مقابل وضعية أي تخفيض الثمن. (3)

ب أنواع السلم:

يوجد في المصارف الإسلامية نوعان من التمويل بالسلم: (4)

السلم العادي: حيث يقوم البنك بتمويل عاجل و حصوله على سلعة في وقت آجل.

1: السلم هو عملية بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و الذي يسلم في وقت معلوم مستقبلا و هذا عكس بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و بينما يكون تأخير الثمن في البيع بأجل مقابل زيادة في الثمن، يكون تقديمه في حالة السلم مقابل وضعية أي تخفيض الثمن. (2)

2: عبد القادر احمد التجاني السلم بديل شرعي للتمويل المصرفي المعاصر، نظرة مالية محاسبية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، 2000، ص 52

3: السلم هو عملية بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و الذي يسلم في وقت معلوم مستقبلا و هذا عكس بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و بينما يكون تأخير الثمن في البيع بأجل مقابل زيادة في الثمن، يكون تقديمه في حالة السلم مقابل وضعية أي تخفيض الثمن. (3)

4: السلم هو عملية بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و الذي يسلم في وقت معلوم مستقبلا و هذا عكس بيع الآجل الذي يعجل فيه المثلن و يؤجل فيه الثمن، و بينما يكون تأخير الثمن في البيع بأجل مقابل زيادة في الثمن، يكون تقديمه في حالة السلم مقابل وضعية أي تخفيض الثمن. (4)

السلم الموازي:

السلم الموازي هو سلم ذو طرفين متساويين في نفس الأجل و مماثلة لتلك التي اشتراها بموجب العقد الأول، و عند حلول الأجل يقوم البنك بتسليم نفس السلعة المشتراة بموجب العقد الأول إلى المشتري بشرط أن يكون الالتزام في عقدتين منفصلتين تمام الانفصال، فعجز البائع في العقد الأول من التسليم لا يترتب عليه عجز البائع في العقد الثاني عند التسليم.

و يعتبر السلم أداة تمويل ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي، و في نشاطات المصارف الإسلامية و في حالة البيع سلماً فإن ثمن البيع يكون محدد سلفاً قبل الإنتاج ، و بالتالي لكي يحقق السلم إليه ربحاً مناسباً، فإنه ليس أمامه بديل سوى ترشيد التكاليف، بما ينطوي عليه من حسن استخدام الموارد و تخفيض التكاليف و في حالة البيع سلماً فإنه إذا كان منتجاً لهذه السلع فسوف يعمل كل ما في وسعه لإنتاج القدر اللازم للسداد، بالإضافة إلى أنه يساهم في ترشيد تكاليف الإنتاج، حيث أن الربح يحدد الفرق بين ثمن البيع و التكاليف و في حالة البيع سلماً فإن ثمن البيع يكون محدد سلفاً قبل الإنتاج ، و بالتالي لكي يحقق السلم إليه ربحاً مناسباً، فإنه ليس أمامه بديل سوى ترشيد التكاليف، بما ينطوي عليه من حسن استخدام الموارد و تخفيض التكاليف (1).

ج أهمية تطبيق السلم في البنوك الإسلامية

إن استخدام البنوك الإسلامية لبيع السلم يجعل منها أداة تمويل و استثمار فعالة و بديلة عن الاقتراض بفائدة و دفع الحرج و المشقة لتوفير الإنتاج و الإمداد بالسيولة النقدية، و السلم لا يقتصر تطبيقه على الإنتاج الزراعي و إنما يشمل الإنتاج المستقبلي الصناعي و كذلك التعامل التجاري في تقديم ما يحتاجه الناس في مختلف المجالات (2):

- 1 تمويل القطاع الفلاحي بإمداد المزارعين بالتمويل الضروري لهم لتغطية نفقات الدورة الإنتاجية و تحسين الإنتاجية و زيادة الإنتاجية مما يؤدي إلى تحسين مستوى المعيشة و رفاهية المجتمع.
- 2 تمويل القطاع الصناعي و ذلك بتوفير المادة الخام للمصانع، مقابل الحصول على جزء من منتجاتها تم بيعها بامامش ربح، و كذلك تقديم التمويل اللازم للحرفيين و اصحاب الصناعات الصغيرة.

1: عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي و الاقتصاد و المحاسبي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر، دراسة تحليلية مقارنة، بحث رقم 3015، 74 73

2: المرجع سبق ذكره، ص 58

ج أهمية تطبيق الإجارة في البنوك الإسلامية

إن اعتماد صيغة التمويل التأجيلي في البنوك الإسلامية تعود عليها بفوائد جمة منها: ⁽¹⁾

4 توفير سيولة مستمرة من خلال تسديد أقساط الإيجار و

الصيغ للتطبيق من طرف البنوك الإسلامية لأنه يساعد على مشكلة امتصاص المدخرات و الودائع في البنوك.

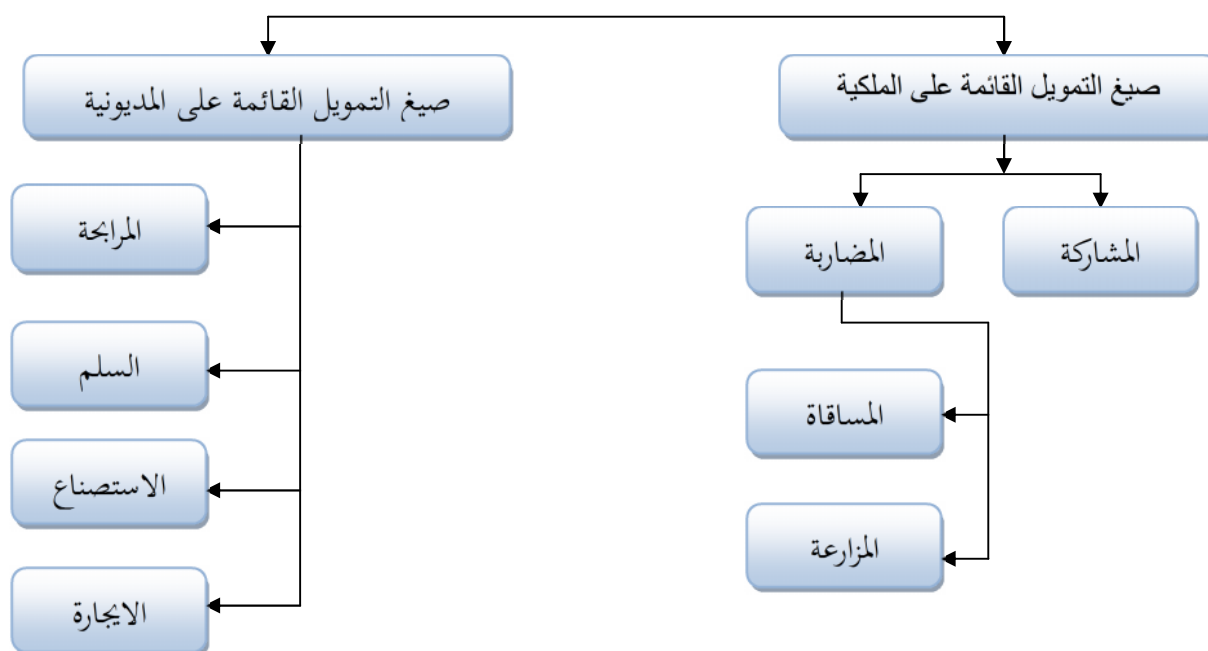
[illegible]

3. هذا الأسلوب من التمويل عائدًا معقولاً للمؤجر لأموال المستثمرة، و ليس عائداً افتراضياً (مستحقاً).

4 يحقق استثمار ناجحا للأعيان و الطاقات البشرية بالعمل، و استغلال المهارات و في الوقت ذاته يلي للمجتمع حاجات ضرورية تمثل عنصرا أساسيا في النشاط الاقتصادي اليومي للمواطن، كالسكن و وسائل النقل و غيرها.

1: اَللّٰهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلٰى سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَآلِهِ الطَّيِّبِيْنَ الْمُنِيِّينَ مَرَجِعُ سَبْقِ ذِكْرِهِ ۝ 47

صیغ التمويل في البنوك الإسلامية



□□□□□□ □□□□□□ □□:□□ □□

توجد لدى العاملين في المصارف و خاصة في البنوك و الدوائر التي لها علاقة بالبنوك معايير و أسس استثمارية معيارية و أساسية يتمثل بها الاستثمار في البنوك و المؤسسات المالية و الشركات و الأسهم ... الخ

كما يهدف القرار التمويلي في البنوك إلى دراسة الجدارة الائتمانية للعميل و كفاءة عمله

و من أجل ذلك فإن البنوك و المؤسسات المالية و الشركات و الأسهم ... الخ يجب أن تكون قادرة على توفير المعلومات اللازمة لقراري التمويل و الاستثمار

من طرف البنوك الإسلامية و المتمثلة في:

- المعايير المتعلقة بالشخص طالب التمويل.
- المعايير المتعلقة بالمشروع.

- المعايير المتعلقة بالمصرف نفسه.

أولاً : المعايير المتعلقة بالشخص طالب التمويل.

تعتمد البنوك الإسلامية على مجموعة من الأسس و المعايير تمس طبيعة البشرية و المادية و الضمانات التي يقدمها، و كذا ضوابط التعامل مع العميل، و الشروط التي يتعين عليه استيفاؤها، حتى يـ ... المناسب من قبل البنك الإسلامي، و بالتالي سنذكر أهم المعايير التي تعتمدها البنوك الإسلامية عند منح التمويل ...

I. : دراسة الحاجة للتمويل

تبدأ العملية التمويلية و الاستثمارية بوجود الحاجة للتمويل، تبررها حاجة حقيقية تتعلق بمواصلة ... العادي للعميل، لا مجرد الاستفادة منها لأغراض شخصية، و عليه فالبنك ... بمعرفة أسباب نقص السيولة أو المال لدى العميل، ثم الغرض الذي سيوجه إليه التمويل المطلوب من جهة أخرى.

4 تعريف الحاجة للتمويل

إن الحاجة للتمويل معناه، الحاجة إلى زيادة نشاطه ... (...)، أو الحاجة إلى من يشاركه بالأموال التي قد تتوفر لديه، أو لدى من يعطيه المال على سبيل المضاربة، وفق مفهوم الشريعة الإسلامية، أو تأجير الآلات و المعدات. (1)

2 أقسام الحاجات التمويلية:

يمكن تقسيم الحاجات التمويلية إلى عدة أقسام كما يلي: (2)

أ حسب الموضوع: و بدورها تصنف إلى:

- سرعة سهولة تداول المنتج في الداخل و الخارج.

1: ... القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا، مصر، 1999، ص 1

2: موسى رحمان، بن ابراهيم الغالي، القرار التمويلي في البنوك الإسلامية، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمد خيضر، ص 2 3

- ... اعتبارات التكافل الاجتماعي، بغض النظر عن العائد ...

ب حسب الأجل:

... إلى:

- حاجات قصيرة الأجل، للمساهمة في زيادة رأس المال المتداول، عن طريق المراجعات الاستيرادية ...
- ... تمويل رأس المال الثابت، كسواء الآلات و المعدات و العقارات، بمعنى ...

3 شروط إشباع الحاجة للتمويل من طرف البنوك الإسلامية:

يجب توفر مجموعة من الشروط في حاجة العميل للتمويل لكي ترقى الحاجة إلى الحاجة تمويلية فعلية، مما يوجب معرفة الغرض من التمويل بشكل تفصيلي، و ان يحدد العميل المجال الذي سوف يستخدم فيه هذا التمويل بشكل دقيق ، ليتسنى للبنك الإسلامي اتخاذ القرار بشأنه، و تتمثل الشروط الواجب توفرها في الحاجات ...⁽¹⁾

- أن لا تكون الحاجة ناشئة من نقص رأس المال، أو سوء توزيعه، لكي لا يساهم البنك في تكريس السياسة التوظيفية و الإدارية الفاشلة في المؤسسة طالبة التمويل، و أن يقتصر دوره تعويض الخسارة في رأس المال.
- أن لا تكون الحاجة ناشئة عن تجميد جزء من رأس المال العامل بصفة مؤقتة في دور الإنتاجية.
- ...
- ان الغرض من الحاجة للتمويل داخلية في النشاط العادي للعميل، أو مكملة له على أقل تقدير.
- أن يتناسب مقدار و مدة الحاجة للتمويل مع المركز المالي للعميل ...

II. دراسة الكفاءة الشخصية و القدرة المهنية للعميل

يجب على الشخص طالب التمويل أن يتحلى بقدرات و كفاءات إدارية و كوادرات تمكنه من النجاح في إدارة المشروع ... طرق كثيرة للتعرف على كفاءة و مقدرة طالب التمويل، و ذلك ...

1: موسى رحمان، بن ابراهيم الغالي مرجع سبق ذكره 3

جدارته الائتمانية من خلال جمع معلومات عنه ، كخبرة العميل في مجال النشاط محل التمويل، العمليات التي سبق له القيام بها ، إضافة إلى الناحية المالية للعميل ، إضافة إلى الناحية الشخصية للعميل (1).

4 الاستعلام عن العميل طالب التمويل:

الاستعلام عن العميل طالب التمويل هو عملية يتم فيها التعرف على العميل من خلال جمع المعلومات اللازمة لتقييمه.

- جمع البيانات عن العميل : يتم جمع البيانات عن العميل من خلال عدة مصادر ، تتمثل هذه المصادر في الأتي:

أ- المستندات التي يقدمها العميل:

يحرص البنك على الحصول على مستندات خاصة بالعميل و التي تبرز كيانه القانوني و طبيعة نشاطه... إلخ . هذه المستندات نجد:

- بطاقة العميل الشخصية.
- نسخة من السجل التجاري أو رخص أخرى تثبت مزاولة النشاط.
- بطاقة العميل الشخصية.
- بطاقة العميل الشخصية.

ب- الخبرة السابقة في التعامل مع العميل:

و يقصد بالخبرة السابقة في التعامل مع العميل، هو تأكد البنك من أن العميل قد سبق التعامل معه سواء كان ذلك في منح تمويل سابق للعميل، أو أن للعميل حساب لدى البنك مما يعني أنه من أصحاب الودائع، كما أن الخبرة السابقة في التعامل مع العميل تتيح للبنك معرفة وضعه عميله، من الناحية الدائنية و المديونية و التأكد من دقة المعلومات التي يقدمها العميل (3).

1:ميلود بن مسعود، مرجع سبق ذكره،ص114

2: المرجع سبق ذكره ص 19 و 20

3: موسى رحمان، بن ابراهيم الغالي، مرجع سبق ذكره ص 4

ج خبرة جهات أخرى في التعامل مع العميل :

[illegible]

الأخرى التي يتعامل معها العميل، حيث يعد هذا المصدر مصادر البيانات الهامة المعتمدة في الاستعلام و أوثقها.

كذلك اللجوء إلى الوسط التجاري و الاستفسار عن وضع و ظروف العميل في السوق، إضافة إلى أية بيانات أخرى عن شخصية العميل و خبرته و ثقافته و أخلاقه، كما يمكن أيضا الاستعلام عن العميل بالاطلاع على البيان المجتمع الخاص بالعميل و الاطراف المرتبطة به و الذي توفره قاعدة المعلومات المجمعة بالبنك المركزي، و ذلك قبل اتخاذ قرار تقديم التمويل أو التسهيل الائتماني أو زيادته أو تجديده أو تعديل شروطه.⁽¹⁾

➤ المقابلة الشخصية:

تمثل اهمية المقابلة الشخصية في انها تساعد البنك في الوصول إلى قرار بالنسبة لطلب التمويل، و التأكد من البيانات و المعلومات التي تم جمعها. (2)

٥ الزيارة الميدانية لمنشأة العميل : (3)

تعد الزيارة الميدانية من الأسس العامة التي يبنى عليها قرار الموافقة على منح التمويل من خلال أخذ فكرة على

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17

التكنولوجيا المستعملة بالإضافة إلى التعرف على موقع المنشأة، وكيفية

و في الأخير معرفة الموردين و العملاء الذين تتعامل معهم المنشأة.

1: موسى رحمانی، بن ابراهیم الغالی ۱ نفس المرجع

2: ١١٧ مرجع سبق ذكره ١١٧

3: موسیٰ رحمانی، بن ابراہیم الغالی □□□□ □□□□ □□□□

2 الحكم على الكفاءة الشخصية و المهنية للعميل:

من الواضح أن الكفاءة الشخصية و المهنية للعميل من أهم المعايير التي يجب توافرها في أخلاق العميل و سلوكه الاجتماعي الطيب و تتوافر فيهم السمعة المهنية الحسنة ، و حرص المصرف على أن لا تذهب إلى الناس و ذلك لقوله تعالى : ﴿ ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياماً ﴾ (05)

و عليه فإن الالتزام الديني بالنسبة للمصرف هو أحد أهم المعايير التي يجب توافرها في طالب التمويل و لكن هذا لا يعني عدم منح التمويل لغير المسلمين إذاً لا يمكن للمصرف أن يفتقر إلى الكفاءة الشخصية و المهنية و كان في ذلك نقصاً في ذلك (1) بالإضافة إلى أخلاق العميل ، يتأكد البنك من خبرته و كفاءته في العمل و كان في ذلك نقصاً في ذلك (2) لكن عدم كفاءة الإدارة، أو طلب التمويل لا تعني رفض تمويل المشروع، لا يميز المصارف الإسلامية وجود التمويل بالمشاركة في حال اقتناعها بالمشروع، مما يمكنها من استغلال خبراتها في إخراج المشروعات المفيدة الناجعة إلى الوجود، و التي لم تكن لتنجح في ظل إدارة غير كفءة. (3)

من الواضح أن الكفاءة الشخصية و المهنية للعميل من أهم المعايير التي يجب توافرها في أخلاق العميل و سلوكه الاجتماعي الطيب و تتوافر فيهم السمعة المهنية الحسنة ، و حرص المصرف على أن لا تذهب إلى الناس و ذلك لقوله تعالى : ﴿ ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياماً ﴾ (05)

3 دراسة الضمانات:

من الواضح أن الكفاءة الشخصية و المهنية للعميل من أهم المعايير التي يجب توافرها في أخلاق العميل و سلوكه الاجتماعي الطيب و تتوافر فيهم السمعة المهنية الحسنة ، و حرص المصرف على أن لا تذهب إلى الناس و ذلك لقوله تعالى : ﴿ ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياماً ﴾ (05)

1: محمد حسين سمحان، معايير التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، مجلة الدراسات المالية و المصرفية، عمان الأردن، مجلد 4، 2019، 35

2: موسى رحمان، بن محمد الغالي، مرجع سبق ذكره، 6

3: حسين محمد حسين سمحان، معايير التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، 50

4: موسى رحمان، بن محمد الغالي، نفس المرجع

5: عبد اللطيف البشير، عبد القادر التونسي، المعايير الشرعية و الاقتصادية في المصارف الإسلامية، مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، طرابلس ليبيا، 2010، 12

- اشتراط البنك من عملية أن تكون الأصول محل الرهن مؤمنة ضد مجموعة من المخاطر.
- يشترط أن يكون الضمان مما يمكن التصرف فيه.⁽¹⁾

ثانيا : المعايير المتعلقة بالمشروع

يشمل هذا القسم من المعايير على معايير السلامة أو الصلاحية الشرعية، المعايير المادية أو المالية، إضافة إلى المعايير الاقتصادية والاجتماعية كما يلي:

I. أولا معايير السلامة او الصلاحية الشرعية

تعتمد البنوك الاسلامية بصفة اساسية على اسس شرعية تستند الى مبادئ و قواعد الشريعة الإسلامية كما تعتبر الفیصل في قبول الاستثمار او رفضه من قبل البنك الاسلامي. المعايير الشرعية تكون في المشروع مخالفات مالية اسلامية، ليس فقط على مستوى تجنب الربا و الخدمات المحرمة، بل و على مستوى الاولويات الاسلامية و الالتزام بالسلوك الإسلامي كما تتجسد في مراعاة البنوك الاسلامية لهذه الاحكام عند كل عملية تقييم و المراقبة المستمرة في كل قرار تمويلي إسلامي.⁽²⁾ و تشمل الصلاحية الشرعية عدة معايير فرعية اهمها :

ان يكون الهدف من المشروع مقبولا شرعا و ان لا يكون فيه ضرر للمسلمين من نفعه لهم.⁽³⁾

1. لا يكون المشروع في مجال المحرمات الشرعية كالمخدرات و الكحول و القمار و غيرها من السلع التي ينتجها او الخدمات التي تقدمها.⁽⁴⁾

2. معايير شرعية مدخلات و مخرجات المشروع الاستثماري لا يجب ان تكون مدخلات المشروع غير شرعية كالمخدرات و الكحول و القمار و غيرها من السلع التي ينتجها او الخدمات التي تقدمها.⁽⁵⁾

3. معايير شرعية المعاملات المالية كالتجارة و الصناعة و الخدمات و غيرها من المجالات الاقتصادية.⁽⁶⁾

4. معايير ترجمة و تحقيق اهداف النظام الاقتصادي الاسلامي.⁽⁷⁾

1:موسى رحمانى، بن إبراهيم الغالي ، مرجع سبق ذكره، ص68 - 89

2: ميلود بن مسعود، مرجع سبق ذكره، ص73 - 74

3: محمود حسين ،حسين محمد سمحان ، مرجع سبق ذكره، ص 186

4: انس الزرقا، القيم و المعايير الإسلامية في تقويم الأعمال التجارية ، مجلة الدراسات الإسلامية، ص 31- 1982 - 88

5: عبد اللطيف البشير، المعايير الشرعية في تمويل الأعمال التجارية، مرجع سبق ذكره، ص13

6: عبد اللطيف البشير، عبد القادر التونسي، نفس المرجع و الصفحة سابقا

7: عبد اللطيف البشير، عبد القادر التونسي، نفس المرجع و الصفحة سابقا

و بذلك فان المشروعات التي تقوم على انتاج منتجات ضارة بالبيئة او لا تساهم في اشباع حاجاته وفق الترتيب الشرعي لها . تخرج بداية من اطار الخيارات المطروحة للتمويل، و ليست محلا للبحث و التقييم

II. : المعايير المالية (المادية)

يتم تطبيقها في ضوء المعايير الشرعية مما يعني ان نجاح المشروع من المنظوم المادي لا يعني قبول تمويله الاستثمار فيه من قبل المصرف الاسلامي إذ لم يكن ناجحا بالمقاييس الشرعية، و من اهم المعايير المادية المطبقة في هذا المجال ما يأتي:

4 الربحية:

إن عدم الوقوع في خسارة و تحصيل الربح يعتبر هدفا و معيارا اسلاميا رئيسيا عند اختيار المشاريع المراد تمويلها، و هذا المعيار لا يتعارض مع القواعد الشرعية بل يعتبر من القواعد الأساسية⁽¹⁾ من ذلك لابد من القيام بدراسة الجدوى لهذه المشروعات للتعرف على المقومات الاساسية لنجاحها من مختلف النواحي الفنية و الاقتصادية و المالية و البيئية و خاصة من الناحية المالية و التي يطبق فيها البنك طرقا بسيطة في تقييمها مثل: الفترة اللازمة لاستعادة المبالغ المستثمرة من التدفق النقدي الصافي السنوي و معدل العائد على الاستثمار كما ان هناك ابحاثا في مجال الاقتصاد الاسلامي تحاول التوصل الى امكانية تطبيق الطرق الاكثر تعقيدا كطريقة القيمة الحالية الصافية و معدل العائد الداخلي و ذلك بعد التوصل الى معدل خصم مناسب ، اهمية هذه الطرق في انها تؤدي الى اختيار المشروع الذي يحافظ على مبالغ الاموال المستثمرة و قوتها الشرائية هذا بالإضافة الى الاعتماد على النسب و المؤشرات المالية المعروفة في مجال التحليل المالي⁽²⁾

2 السيولة:

السيولة هي قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها قصيرة الاجل و طويلة الاجل عن طريق احتساب نسبة التداول و نسبة التعرف على تغطية الموجودات قصيرة الاجل للتزامات قصيرة الاجل عن طريق احتساب نسبة التداول و نسبة السيولة السريعة و غيرها اما في حالات الاستثمار المباشر في مشروع معين فيتم التعرف على التدفقات النقدية

1: د. الطيف البشير، عبد القادر التونسي، مرجع سبق ذكره، ص15

2: محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص184

١٠٢٤ خلة و الخارجة و إعداد الموازنات النقدية للتعرف على السيولة التي يوفرها المشروع للمصرف ١٠٢٥ الى

(١) .١٠٢٦ ١٠٢٧ ١٠٢٨ ١٠٢٩ ١٠٣٠ ١٠٣١ ١٠٣٢ ١٠٣٣ ١٠٣٤ ١٠٣٥ ١٠٣٦ ١٠٣٧ ١٠٣٨ ١٠٣٩ ١٠٤٠ ١٠٤١ ١٠٤٢ ١٠٤٣ ١٠٤٤ ١٠٤٥ ١٠٤٦ ١٠٤٧ ١٠٤٨ ١٠٤٩ ١٠٥٠ ١٠٥١ ١٠٥٢ ١٠٥٣ ١٠٥٤ ١٠٥٥ ١٠٥٦ ١٠٥٧ ١٠٥٨ ١٠٥٩ ١٠٦٠ ١٠٦١ ١٠٦٢ ١٠٦٣ ١٠٦٤ ١٠٦٥ ١٠٦٦ ١٠٦٧ ١٠٦٨ ١٠٦٩ ١٠٧٠ ١٠٧١ ١٠٧٢ ١٠٧٣ ١٠٧٤ ١٠٧٥ ١٠٧٦ ١٠٧٧ ١٠٧٨ ١٠٧٩ ١٠٨٠ ١٠٨١ ١٠٨٢ ١٠٨٣ ١٠٨٤ ١٠٨٥ ١٠٨٦ ١٠٨٧ ١٠٨٨ ١٠٨٩ ١٠٩٠ ١٠٩١ ١٠٩٢ ١٠٩٣ ١٠٩٤ ١٠٩٥ ١٠٩٦ ١٠٩٧ ١٠٩٨ ١٠٩٩ ١١٠٠ ١١٠١ ١١٠٢ ١١٠٣ ١١٠٤ ١١٠٥ ١١٠٦ ١١٠٧ ١١٠٨ ١١٠٩ ١١١٠ ١١١١ ١١١٢ ١١١٣ ١١١٤ ١١١٥ ١١١٦ ١١١٧ ١١١٨ ١١١٩ ١١٢٠ ١١٢١ ١١٢٢ ١١٢٣ ١١٢٤ ١١٢٥ ١١٢٦ ١١٢٧ ١١٢٨ ١١٢٩ ١١٣٠ ١١٣١ ١١٣٢ ١١٣٣ ١١٣٤ ١١٣٥ ١١٣٦ ١١٣٧ ١١٣٨ ١١٣٩ ١١٤٠ ١١٤١ ١١٤٢ ١١٤٣ ١١٤٤ ١١٤٥ ١١٤٦ ١١٤٧ ١١٤٨ ١١٤٩ ١١٥٠ ١١٥١ ١١٥٢ ١١٥٣ ١١٥٤ ١١٥٥ ١١٥٦ ١١٥٧ ١١٥٨ ١١٥٩ ١١٦٠ ١١٦١ ١١٦٢ ١١٦٣ ١١٦٤ ١١٦٥ ١١٦٦ ١١٦٧ ١١٦٨ ١١٦٩ ١١٧٠ ١١٧١ ١١٧٢ ١١٧٣ ١١٧٤ ١١٧٥ ١١٧٦ ١١٧٧ ١١٧٨ ١١٧٩ ١١٨٠ ١١٨١ ١١٨٢ ١١٨٣ ١١٨٤ ١١٨٥ ١١٨٦ ١١٨٧ ١١٨٨ ١١٨٩ ١١٩٠ ١١٩١ ١١٩٢ ١١٩٣ ١١٩٤ ١١٩٥ ١١٩٦ ١١٩٧ ١١٩٨ ١١٩٩ ١٢٠٠ ١٢٠١ ١٢٠٢ ١٢٠٣ ١٢٠٤ ١٢٠٥ ١٢٠٦ ١٢٠٧ ١٢٠٨ ١٢٠٩ ١٢١٠ ١٢١١ ١٢١٢ ١٢١٣ ١٢١٤ ١٢١٥ ١٢١٦ ١٢١٧ ١٢١٨ ١٢١٩ ١٢٢٠ ١٢٢١ ١٢٢٢ ١٢٢٣ ١٢٢٤ ١٢٢٥ ١٢٢٦ ١٢٢٧ ١٢٢٨ ١٢٢٩ ١٢٣٠ ١٢٣١ ١٢٣٢ ١٢٣٣ ١٢٣٤ ١٢٣٥ ١٢٣٦ ١٢٣٧ ١٢٣٨ ١٢٣٩ ١٢٤٠ ١٢٤١ ١٢٤٢ ١٢٤٣ ١٢٤٤ ١٢٤٥ ١٢٤٦ ١٢٤٧ ١٢٤٨ ١٢٤٩ ١٢٥٠ ١٢٥١ ١٢٥٢ ١٢٥٣ ١٢٥٤ ١٢٥٥ ١٢٥٦ ١٢٥٧ ١٢٥٨ ١٢٥٩ ١٢٦٠ ١٢٦١ ١٢٦٢ ١٢٦٣ ١٢٦٤ ١٢٦٥ ١٢٦٦ ١٢٦٧ ١٢٦٨ ١٢٦٩ ١٢٧٠ ١٢٧١ ١٢٧٢ ١٢٧٣ ١٢٧٤ ١٢٧٥ ١٢٧٦ ١٢٧٧ ١٢٧٨ ١٢٧٩ ١٢٨٠ ١٢٨١ ١٢٨٢ ١٢٨٣ ١٢٨٤ ١٢٨٥ ١٢٨٦ ١٢٨٧ ١٢٨٨ ١٢٨٩ ١٢٩٠ ١٢٩١ ١٢٩٢ ١٢٩٣ ١٢٩٤ ١٢٩٥ ١٢٩٦ ١٢٩٧ ١٢٩٨ ١٢٩٩ ١٣٠٠ ١٣٠١ ١٣٠٢ ١٣٠٣ ١٣٠٤ ١٣٠٥ ١٣٠٦ ١٣٠٧ ١٣٠٨ ١٣٠٩ ١٣١٠ ١٣١١ ١٣١٢ ١٣١٣ ١٣١٤ ١٣١٥ ١٣١٦ ١٣١٧ ١٣١٨ ١٣١٩ ١٣٢٠ ١٣٢١ ١٣٢٢ ١٣٢٣ ١٣٢٤ ١٣٢٥ ١٣٢٦ ١٣٢٧ ١٣٢٨ ١٣٢٩ ١٣٣٠ ١٣٣١ ١٣٣٢ ١٣٣٣ ١٣٣٤ ١٣٣٥ ١٣٣٦ ١٣٣٧ ١٣٣٨ ١٣٣٩ ١٣٤٠ ١٣٤١ ١٣٤٢ ١٣٤٣ ١٣٤٤ ١٣٤٥ ١٣٤٦ ١٣٤٧ ١٣٤٨ ١٣٤٩ ١٣٥٠ ١٣٥١ ١٣٥٢ ١٣٥٣ ١٣٥٤ ١٣٥٥ ١٣٥٦ ١٣٥٧ ١٣٥٨ ١٣٥٩ ١٣٦٠ ١٣٦١ ١٣٦٢ ١٣٦٣ ١٣٦٤ ١٣٦٥ ١٣٦٦ ١٣٦٧ ١٣٦٨ ١٣٦٩ ١٣٧٠ ١٣٧١ ١٣٧٢ ١٣٧٣ ١٣٧٤ ١٣٧٥ ١٣٧٦ ١٣٧٧ ١٣٧٨ ١٣٧٩ ١٣٨٠ ١٣٨١ ١٣٨٢ ١٣٨٣ ١٣٨٤ ١٣٨٥ ١٣٨٦ ١٣٨٧ ١٣٨٨ ١٣٨٩ ١٣٩٠ ١٣٩١ ١٣٩٢ ١٣٩٣ ١٣٩٤ ١٣٩٥ ١٣٩٦ ١٣٩٧ ١٣٩٨ ١٣٩٩ ١٤٠٠ ١٤٠١ ١٤٠٢ ١٤٠٣ ١٤٠٤ ١٤٠٥ ١٤٠٦ ١٤٠٧ ١٤٠٨ ١٤٠٩ ١٤١٠ ١٤١١ ١٤١٢ ١٤١٣ ١٤١٤ ١٤١٥ ١٤١٦ ١٤١٧ ١٤١٨ ١٤١٩ ١٤٢٠ ١٤٢١ ١٤٢٢ ١٤٢٣ ١٤٢٤ ١٤٢٥ ١٤٢٦ ١٤٢٧ ١٤٢٨ ١٤٢٩ ١٤٣٠ ١٤٣١ ١٤٣٢ ١٤٣٣ ١٤٣٤ ١٤٣٥ ١٤٣٦ ١٤٣٧ ١٤٣٨ ١٤٣٩ ١٤٤٠ ١٤٤١ ١٤٤٢ ١٤٤٣ ١٤٤٤ ١٤٤٥ ١٤٤٦ ١٤٤٧ ١٤٤٨ ١٤٤٩ ١٤٥٠ ١٤٥١ ١٤٥٢ ١٤٥٣ ١٤٥٤ ١٤٥٥ ١٤٥٦ ١٤٥٧ ١٤٥٨ ١٤٥٩ ١٤٦٠ ١٤٦١ ١٤٦٢ ١٤٦٣ ١٤٦٤ ١٤٦٥ ١٤٦٦ ١٤٦٧ ١٤٦٨ ١٤٦٩ ١٤٧٠ ١٤٧١ ١٤٧٢ ١٤٧٣ ١٤٧٤ ١

3. الامان :

باعتبار ان الوديعة الاستثمارية في المصرف الاسلامي هي ليست ديناً في ذمته و لكنها **مستثمرة** للمصرف على سبيل المضاربة المشروعة مما يعني تحمل صاحب الوديعة للمخاطرة جنباً الى جنب مع المصرف **مستثمر** ، و هذا ما يجعل مخاطر المصرف الاسلامي اقل مخاطر نسبياً، و هذه ميزة للمصارف الاسلامية تجعلها أقدر على الدخول في المشروعات التي تتصف بالمخاطرة و النفع الكبير على المصرف و مودعيه و على المجتمع.⁽²⁾

عن مجرد حساب إجمالي المبيعات مثلا، ⁽¹⁾ ...

2 كفاءة و حسن استغلال الموارد:

الموارد المتاحة المادية و البشرية و التي تهدف الى زيادة النمو الاقتصادي و هذا بالمفاضلة بين البدائل المختارة من جهة، و استخدام هذه الموارد و تخصيصها ضمن دائرة الاولويات ⁽²⁾.
 " لا يحقق أهدافه الاقتصادية و الاجتماعية و البيئية و الثقافية و ... ⁽³⁾ معطلا لآليات الرأسمالي فيه "

3 تحسين ميزات المدفوعات :

يمكن للمشروع الاستثماري أن يساهم في تحسين ميزات المدفوعات إذا قام ⁽⁴⁾ بديلة للاستيراد بتصدير سلع لم تكن مصدرة من قبل، او لم تكن تصدر بنفس الكمية.

4 تحقيق الاستقرار الاقتصادي: ⁽⁵⁾

في الكساد و التضخم و يحقق الاستقرار الاقتصادي و القومي و التشغيل الكامل، و يجنبه من التقلبات الحادثة في ...

أهمها أن تؤدي منتجات المشروع الى تخفيض الأعباء الاقتصادية و الاجتماعية و البيئية و ...
 أو ايضا يجب ألا يؤدي إقامة المشروع الى ارتفاع ...

1: ميلود بن مسعودة، مرجع سبق ذكره، ص98

2: ... 99

3: محسن أحمد الخضيرى، دراسات الحدودى و تقييم المشروعات، ... 1991 24

4: ... 100

5: ... 100 101

ثانيا: السلامة الاجتماعية للمشروع الاستثماري:

إن توجيه الاستثمارات في ظل الاقتصاد يفرض إلى جانب سلامتها الاقتصادية، ان توجه
[يضا من منظور السلامة الاجتماعية اي تنميتها لصالح المجتمع و الامة و ليس بها، و تتضح اهمية السلامة
الاجتماعية للعمليات الاستثمارية التي يقوم بها البنوك الاسلامية في تنمية المجتمع تنمية شاملة إيجابية،
الضوابط التي تحكم المشروع الاستثماري لضمان :

1 المساهمة في رفع مستوى التوظيف في المجتمع :

.....
.....
.....
.....⁽¹⁾

2 تحسين توزيع الدخل :

و المقصود بهذا المعيار هو مدى مساهمة المشروع في تحسين توزيع الدخل بين الطبقات و بين المناطق و بين
.....

3 تحسين جودة الحياة (المادية و المعنوية)

يعتبر المشروع سليما إذا هو ساهم بشكل واضح في تحسين جودة الحياة
.....
.....⁽²⁾ و المحافظة على الهوية الحضارية للمجتمع، و يبرز مساهمة
.....⁽³⁾.

1: مرجع سبق ذكره 103

2: محسن أحمد الحضري، مرجع سبق ذكره، 26

3: 105

IV. : المعايير المتعلقة بالمصرف نفسه

بالرغم من اختلاف معاملاتها هي كغيرها من المؤسسات الاقتصادية تخضع في نشاطها لقوانين الاقتصاد حيث أن قرارات التمويل و الاستثمار التي تتخذها تحكمها مجموعة من الاسس و المبادئ التي لا يبرر انتهاكها من أي جهة.

أولا : الاطار القانوني الذي يحكم التعامل مع البنك الاسلامي (المتطلبات القانونية)

من المعروف أن البنوك الاسلامية مثلها مثل البنوك التجارية الاخرى تخضع لرقابة الدولة التي تعمل فيها لتنظيم الجهاز المصرفي داخل الدولة، حيث يتولى البنك المركزي باعتباره أحد أجهزة الدولة القيام بإدارة و تنظيم السياسة النقدية و تنفيذها للدولة، من خلال العلاقة التي تربط البنك المركزي بالبنوك الاسلامية حيث تلتزم هذه الاخيرة عبر هذه العلاقة بمتطلبات قانونية و التي لا يمكنها التوسع الائتماني بجميع المصارف عند مستوى الحد المطلوب على مستوى الاقتصاد الوطني، إلى أن يتم التوسع الائتماني بما لا يتناسب مع مستوى النمو الاقتصادي و لا يتواءم مع السياسة النقدية للدولة، حيث يجب ان تلتزم سلطات الرقابة و الاشراف (البنك المركزي) بمتطلبات (السيولة) و تسهيلات المقرض الأخير التي لا يمكنها التوسع الائتماني بما لا يتناسب مع مستوى النمو الاقتصادي و لا يتواءم مع السياسة النقدية للدولة.

ثانيا : حجم و استحقاقات الاموال المتاحة لدى البنك الاسلامي : (السيولة)

من المعروف أن البنوك الاسلامية لا يمكنها التوسع الائتماني بما لا يتناسب مع مستوى النمو الاقتصادي و لا يتواءم مع السياسة النقدية للدولة، حيث يجب ان تلتزم سلطات الرقابة و الاشراف (البنك المركزي) بمتطلبات (السيولة) و تسهيلات المقرض الأخير التي لا يمكنها التوسع الائتماني بما لا يتناسب مع مستوى النمو الاقتصادي و لا يتواءم مع السياسة النقدية للدولة.

1: المرجع سبق ذكره 146- 152

2: المرجع سبق ذكره 156

ثالثا : الظروف الاجتماعية و السياسة السائدة

تؤثر هذه الظروف كثيرا على منح التمويل ففي حالات عدم الاستقرار الاقتصادي و السياسي تقلل المصارف من حجم التمويل لما لذلك من مخاطر كبيرة، أما عندما تكون هذه الظروف مستقرة فيختلف الوضع (1).

1: محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان ،مرجع سبق ذكره، 189

والاستثمار في البنوك الإسلامية إلى إيجاد معايير موضوعية تستند إلى الاستثمارات وانسيابها نحو البنوك الإسلامية.

إلى مجموعة من النتائج أهمها :

- البنوك الإسلامية بالمعالم الأساسية للتمويل الإسلامي وتحقيق أهدافها الإستراتيجية.
- البنوك التقليدية في تقييم واختيار المشروعات يركز في تركيزها بدرجة كبيرة على ضرورة السلامة الشرعية والاجتماعية التي يجب توفرها في المشروعات.
- البنوك التقليدية مع البنوك التقليدية في دراسة الكفاءة المهنية للمهنية.
- البنوك التقليدية تركز كثيرا على البعد الأخلاقي لدى المتعاملين معها، وفقا للرؤية الاقتصادية.

3 صديق توفيق ناصر - البنوك الإسلامية في قطاع غزة - رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية - 2005.

تهدف هذه الدراسة إلى :

- التعرف على العوامل التي تأخذها المصارف الإسلامية والتجارية العاملة في قطاع غزة بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار.
- البنوك الإسلامية في قطاع غزة.
- البنوك الإسلامية في عملية منح في كل من المصارف الإسلامية العاملة في قطاع غزة.
- الدراسة على جميع المشاركين في عملية اتخاذ قرار منح الائتمان للعملاء في كل من المصارف الإسلامية والتجارية العاملة في قطاع غزة.
- حيث توصلت هذه الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها :

- لا تختلف جوهريا فيما بينها حول العوامل الخاصة بشخصية العميل.
- أن المصارف التجارية والمصارف الإسلامية تختلف جوهريا فيما حول العوامل الخاصة بمقدرة العميل على السداد.
- أن المصارف التجارية والمصارف الإسلامية لا تختلف جوهريا فيما حول العوامل المتعلقة بالظروف الاقتصادية والسياسية السائدة.

- ان كلا من المصارف التجارية والمصارف الإسلامية لا تختلف جوهريا فيما بينها حول الاهمية النسبية لمجموع
المصارف الإسلامية والمصارف التجارية.

المطلب الثاني : التعليق على الدراسات السابقة

أولا : أوجه التشابه

تشابه الدراسات التي ذكرت فيما بينها من حيث الموضوع المعالج وهو
الدراسات اهتمت بالائتمان في البنوك التجارية والإسلامية ومنها من تناولت الائتمان في البنوك الإسلامية فقط، كما تشابه أيضا من حيث تطرقها للمعايير المعتمدة في هاتين البنوك. أما فيما يخص النتائج فان معظم الدراسات توصلت إلى أن هناك معايير تضبط العملية الائتمانية في البنوك.

ثانيا : أوجه الاختلاف

تختلف الدراسات في أهدافها للموضوع فبعضها اعتمدت في ذلك على الجانب
الكمي والبعض الآخر على الجانب النوعي. كما تختلف الدراسات فيما يخص الهدف من الدراسة فمنها من تهدف إلى معرفة معايير التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية إلى معرفة المعايير التي تعتمد عليها كل من البنوك التجارية والبنوك الإسلامية وإيجاد المعايير المناسبة لكل منهما. وعلى البرنامج SPSS
والتي تجعلها مختلفة عن الدراسات الأخرى.

اما بالنسبة للجديد الذي سضيفه دراستنا انها متعلقة بمعايير منح الائتمان المطبقة في البنوك التجارية ومقارنتها بالمعايير المعتمدة في البنوك الإسلامية، والتي اعتمدنا في انجازها على إعداد استبيان يجمع بين المعايير المطبقة في كل من هاتين المؤسسات، وقمنا بتحليلنا للنتائج المتحصل عليها بحساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري وذلك بالاستعانة ببرنامج SPSS للوصول إلى الهدف الأساسي للدراسة.

خلاصة الفصل :

نخلص من دراسة هذا الفصل والذي يتمحور حول الائتمان البنكي ومعايير منحه المعتمدة في البنوك التجارية والأخرى المعتمدة في البنوك الإسلامية إلى أن للائتمان أهمية كبيرة بالنسبة للبنوك فهو يشكل جزءا كبيرا من نشاطها كما تلعب دورا هاما في الاقتصاد ككل، غير أن هذه العملية تتخللها مجموعة من المخاطر التي تعتبر أخطر ما تتعرض لها المصارف وبالتالي هناك طرق وأساليب لحمايتها وذلك من خلال الكشف عن الأسباب والعراقيل التي يتعرض لها العميل والتي تؤدي إلى عجزه عن الوفاء بالتزاماته اتجاه البنك، ويقوم هذا الأخير بتحليل ودراسة لما يتعلق بالبنك أو البنوك، بالإضافة إلى مجموعة من المعايير التي تعتمدها كل من البنوك التجارية والإسلامية والتي تساعد على اتخاذ قرار ائتماني سليم وبالتالي المحافظة على مركزها المالي.

وحتى يتسنى لنا معرفة أهم المعايير المعتمدة في كلتا المؤسسات في منح الائتمان وتجسيدها في التطبيق، سنقوم في الفصل الموالي بدراسة ميدانية معتمدين في هذا استبيان وتوزيعه في بنوك تجارية و بنوك إسلامية.

الفصل الثاني

دراسة ميدانية لمعايير منح الائتمان في البنوك

تمهيد :

بعد تعرضنا في الفصل الأول الجانب النظري لمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية و البنوك الإسلامية ،سنحاول من خلال هذا الفصل و المتعلق بالدراسة الميدانية التطرق إلى مبحثين:
الأول مخصص لأدوات و طريقة جمع المعلومات للدراسة، أما المبحث الثاني فيتناول عرض و مناقشة النتائج و ذلك لبرهنة صحة أو نفي الفرضيات.

المبحث الأول : الطريقة و الادوات

سيتم التطرق في هذا المبحث الى طريقة جمع المعلومات و عينة و مجتمع الدراسة بالإضافة إلى الادوات المستخدمة لمعالجة هذه المعطيات المجمعة.

المطلب الأول: الأدوات المستخدمة

يشكل الاستبيان أداة مهمة في جمع آراء و إجابات الباحثين حول مواضيع تكون ذات أهمية بالنسبة للقائم بالدراسة، و ذلك من أجل فهمها و تفسيرها عند القيام بعرضها و تحليلها من أجل الوصول في الأخير الى الحكم على مدى صدق أو نفي فرضيات الدراسة.

فمن الأدوات المختارة الاستبيان الذي يمكن تعريفه على انه عبارة عن مجموعة من الأسئلة المطروحة حول الظاهرة المدروسة⁽¹⁾، حيث صمم بناء على قسمين: القسم الأول يتعلق بالأسئلة الشخصية، أما القسم الثاني فيخص موضوع البحث و الذي بدوره قسم لستة محاور، تم توزيع الاستبيان على عينة من البنوك التجارية و الإسلامية بحجم 35 استمارة.

كما استخدمنا البرنامج الإحصائي SPSS (version 20) لتحليل البيانات المجمعة من الاستبيانات المسترجعة.

المطلب الثاني : طريقة جمع المعلومات

تقتصر العملية الائتمانية في البنوك (التجارية و الإسلامية) على موظفي قسم منح القروض، ما جعلنا عن قصد نختار عينة بحجم 35 عامل مكونة من مسؤولي الائتمان ، مدير ، رئيس مصلحة القروض، و كذا المختصين المكلفين بالقروض اضافة إلى المدير و نائب المدير، حيث أن العينة الممثلة لهذا المجتمع هي مجموعة البنوك التجارية العاملة في ولاية سعيدة كما يلي:

- بنك التنمية المحلية BDL

- القرض الشعبي الجزائري CPA

- بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR

إضافة إلى بنك الخليج الجزائر AGB (وكالة سعيدة) و الذي ينضبط في بعض معاملاته بأحكام الشريعة

الإسلامية و البنك الاسلامي ، بنك البركة الجزائري (وكالة تلمسان).

1: إبراهيم بخي، الدليل المنهجي في إعداد وتنظيم البحوث العلمية (المذكرات و الأطروحات)، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007، ص9

و لقد اعتمدنا على التسليم المباشر للاستبيان ، و الجدول التالي يوضح إحصائيات الاستبيان.

جدول رقم (2 1) : يوضح إحصائيات الاستبيان.

طبعة الاستبيان	العدد	النسبة
عدد الاستبيانات الموزعة	35	%100
عدد الاستبيانات الملغاة	05	%14.29
عدد الاستبيانات الصالحة	30	85.71 %

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على إستمارة الاستبيان

المبحث الثاني : عرض و مناقشة النتائج.

سيتناول هذا المبحث عرض و تحليل البيانات و أي التطرق إلى عرض و مناقشة النتائج المتوصل إليها.

المطلب الاول : عرض و تحليل البيانات

سنقوم بعرض و تحليل النتائج الاستبيان من خلال جداول لسهولة المقارنة بين البنوك التجارية و الاسلامية.

الفرع الاول : تحليل المعطيات المتعلقة بالعينة الديمغرافية.

4 التوزيع حسب الجنس

جدول رقم (2 2) : توزيع أفراد العينة حسب الجنس.

الجنس	بنوك تجارية		بنوك اسلامية	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
ذكر	10	% 66.7	10	% 66.7
أنثى	5	% 33.3	5	% 33.3
المجموع	15	% 100	15	% 100

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول اعلاه بأن :

في كلا من البنوك التجارية و الاسلامية تمثل نسبة الذكور المجيبين على الاستبيان 66.7 % و هي تتمثل أغلبية افراد العينة، في حين بلغت نسبة الاناث 33.3 % من أفراد العينة، هذا يعني أن الاناث نسبتهم قليلة بالنسبة للذكور في كل من البنوك التجارية و الاسلامية.

2 التوزيع حسب السن :

جدول رقم (2 3) : توزيع أفراد العينة حسب السن

السن	بنوك تجارية		بنوك اسلامية	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
20 إلى 25 سنة	0	% 0	1	% 6.7
25 إلى 30 سنة	3	% 20	3	% 20
30 إلى 35 سنة	3	% 20	3	% 20
30 سنة فما فوق	9	% 60	8	% 53.3
المجموع	15	% 100	15	% 100

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول اعلاه بأن :

في كلا من البنوك التجارية و الاسلامية جل افراد العينة يفوق عمرهم 35 سنة،فبالنسبة للبنوك التجارية بلغت نسبتهم 60% وفي البنوك الاسلامية بلغت 53.3% بنسبتين متقاربتين جدا، و بالتالي هناك تقارب بين البنوك التجارية و الاسلامية من حيث سن العاملين بها (بالنسبة لهذه الدراسة).

3 التوزيع حسب المستوى التعليمي:

جدول رقم (2 4) : توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي.

المستوى التعليمي	بنوك تجارية		بنوك اسلامية	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
ثانوي	4	% 26.70	2	% 13.30
جامعي	10	% 66.70	9	% 60.00
دراسات عليا	1	% 6.70	4	% 26.70
المجموع	15	% 100	15	% 100

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على نتائج الاستبيان

يتضح من الجدول اعلاه بأن :

في كلا من البنوك التجارية و الاسلامية أغلب أفراد العينة من ذوي المستوى الجامعي و الذي بلغت نسبتهم في البنوك التجارية 66.7 % والبنوك الاسلامية 60 % بنسبتين متقاربتين جدا، و لكن بالنسبة للبنوك التجارية فقد اتجهت ثاني أكبر نسبة لذوي المستوى الثانوي و التي بلغت 26.7 % ، أما البنوك الاسلامية فاحتلت الدراسات العليا المرتبة الثانية بنسبة 26.7 %.

4 التوزيع حسب الخبرة المهنية:

جدول رقم (2 5) : توزيع أفراد العينة حسب الخبرة المهنية.

بنوك اسلامية		بنوك تجارية		الخبرة المهنية
النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	
% 46.70	7	% 33.30	5	6 سنوات
% 13.30	2	% 13.30	2	7 10 سنوات
% 26.70	4	% 13.30	2	10- 15 سنة
% 13.30	2	% 40.10	6	15 سنة فما فوق
% 100	15	% 100	15	المجموع

المصدر : من إعداد الطالبة بناء على نتائج الاستبيان

نلاحظ من الجدول اعلاه بأن :

في البنوك التجارية 40.10 % من أفراد العينة لديهم خبرة 15 سنة فما فوق تليها نسبة الافراد الذين لديهم خبرة 6 سنوات ، ثم تأتي الفئة التي لديها خبرة 7 10 سنوات و التي خبرتها 10 15 سنة بنسبتين متساويتين و التي بلغت 13.30 % .

أما فيما يخص البنوك الإسلامية 46.70 % تليها نسبة الافراد التي لديهم خبرة 10 15 سنة و التي بلغت 26.7 % ، ثم 13.30 % لكل من فئتي 7 10 سنوات و التي بلغت 13.30 % .

و بالتالي هذا يدل على أن أغلبية العاملين في البنوك التجارية أكثر خبرة من العاملين في البنوك الإسلامية و ذلك نظرا لقدم العاملين في البنوك الإسلامية .

الفرع الثاني: تحليل العوامل المتعلقة بمعايير منح الائتمان.

4 توزيع العوامل المتعلقة بشخصية العميل.

المتوسط الحسابي (2 6) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

المتوسط الحسابي		الانحراف المعياري		العوامل
المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	
0.775	4.20	0.724	4.33	1. تعتبر شخصية العميل من العوامل المهمة في منح الائتمان.
0.640	4.13	0.990	4.13	2. يعتبر العميل من ذوي الدخل المنخفض.
0.884	4.07	1.125	4.13	3. يعتبر العميل من ذوي الدخل المتوسط.
0.961	4.27	1.187	2.87	4. يهتم البنك بجمع معلومات عن الناحية المالية للعميل.
0.976	3.67	0.704	4.27	5. يلجأ البنك إلى البنوك الأخرى للاستعلام عن العميل.
0.507	4.60	0.756	4.00	6. يأخذ البنك الخبرة بعين الاعتبار.
0.791	4.16	0.914	3.96	المتوسط الحسابي

المتوسط الحسابي (2 6) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

نلاحظ من الجدول اعلاه :

في البنوك التجارية : جميع الاوساط الحسابية الخاصة بالبحر الاول من فقرات الاستبيان أكبر من الوسط الحسابي النظري (3.00) و التي تدل على اتجاه الجيبين نحو الموافقة، باستثناء العبارة الرابعة التي بلغ متوسطها الحسابي 2.87 .

في حين البنوك الاسلامية فإن جميع الحسابات بهذا المحور اكبر من الوسط الحسابي النظري و هذا معناه ان المحيين الجھول نحو الموافقة.

و هذا يدل على وجوه شبه اتفاق بين المجاهدين في كل من البنوك التجارية و الاسلامية على العناصر التي ذكرت في

و بالتالي يمكن القول أن البنوك الاسلامية تولي اهتمام بجمع معلوماً
 ووضعها الشخصي و سلوكه على عكس البنوك التجارية التي تعتبره ليس من
 شأنها.

من خلال ما سبق يتضح أن:

- **البيانات الشخصية** و الإسلامية تعتبر شخصية العميل من العوامل المهمة في قبول الائتمان أو رفضه بمتوسط حسابي 4.33 ± 4.20 على التوالي.

4.13. **معرفة نقص السيولة لدى العميل بمتوسط حسابي**

- **التمويل الإسلامي** و **الاسلامية** من حيث قيامها بدراسة حاجة العميل التمويلية بمتوسط حسابي 4.13 ± 4.07 على التوالي.

- تختلف البنوك في مجال اهتمامها لجمع المعلومات عن الناحية الاخلاقية للعمليات حيث يبلغ المتوسط الحسابي لهذه الفقرة 2.87 بينما يبلغ المتوسط الحسابي للفقرة 4.27.

[illegible]

و هذا معناه أنه هناك تماثل كبير بين البنوك التجارية و الاسلامية في مجال معرفة مقدرة العميل و رأس ماله.

البنوك التجارية و الاسلامية :.

هناك تشابه بين البنوك التجارية و الاسلامية فيما يخص :

- التعرف على العميل و تقييمه و معرفة موارده و التدفق النقدي لديه.
- الاهتمام بمعرفة مركز العميل في السوق.
- التعرف على العميل و تقييمه و معرفة موارده و التدفق النقدي لديه.
- التعرف على العميل و تقييمه و معرفة موارده و التدفق النقدي لديه.

3 عوامل متعلقة بالضمانات:

البنوك التجارية و الاسلامية : (2 8)

البنوك التجارية		البنوك الاسلامية		البنوك
الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	
1.113	2.67	0.458	4.73	1. يطلب البنك ضمانات في جميع حالات
0.941	3.80	0.632	4.60	2. يتشدد البنك في طلب الضمانات.
0.507	4.40	0.516	4.53	3. يقوم البنك بدراسة وتحليل الضمانات التي
0.910	3.40	0.704	4.07	4. يشترط البنك على العميل فتح حساب ويعتبره
1.113	3.67	0.834	4.13	5. يعتبر البنك الضمانات مصدر احتياطي
0.743	3.53	0.990	3.13	6. للسداد وليس ذا أسبقية في منح الائتمان.
0.721	3.58	0.689	4.20	البنوك

البنوك التجارية و الاسلامية :.

البنوك الإسلامية :

البنوك الإسلامية : البنوك الإسلامية هي التي تلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية في تعاملاتها المالية. العبارات المكونة للمحور الثالث أكبر من المتوسط قبل إحصاء هذه العناصر .

اما فيما يخص البنوك الاسلامية فإن أغلبية الاوساط الحسابية تقع في جانب الموافقة باستثناء (01) التي بلغ وسطها الحسابي 2.67

و بالتالي هناك اختلاف بسيط فيما بين البنوك التجارية و الاسلامية في مجال طلب الضمانات في جميع حالات التعامل مع البنوك الاسلامية في بعض صيغ تمويلها المعتمدة مثل: المشاركة لا تطلب ضمان إلا في حالة تقصير العميل.

البنوك التجارية :

هناك تشابه بين البنوك التجارية و الاسلامية فيما يخص :

- التشديد في طلب الضمانات و القيام بدراساتها و تحليلها.
- اشتراط البنك على العميل فتح حساب و اعتباره كضمان.
- البنوك التجارية و الاسلامية لا تطلب الضمانات في جميع الائتمان و ذلك أن البنك الاسلامي يعتمد في تمويله على بعض الصيغ التي لا تستدعي منه طلب الضمانات.

4 العوامل المتعلقة بالمشروع الممول

البيانات : (2 9) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

البيانات		البيانات		البيانات
الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.594	4.27	0.617	3.67	1. المشروع يستوعب احتياجاته المالية في هذا المجال.
0.516	4.47	0.632	2.40	2. المشروع يستوعب احتياجاته المالية في هذا المجال.
0.516	4.47	0.915	3.53	3. يهتم البنك من مدى مساهمة المشروع في رفع الإنتاجية.
0.756	4.00	0.986	3.40	4. المشروع يستوعب احتياجاته المالية في هذا المجال.
0.834	4.13	0.775	2.80	5. المشروع يستوعب احتياجاته المالية في هذا المجال.
0.756	4.00	0.414	4.20	6. المشروع يستوعب احتياجاته المالية في هذا المجال.
0.662	3.72	0.723	3.33	البيانات

البيانات : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

البيانات : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

بالنسبة للبنوك التجارية : (1) (2) (3) (4) (6) 3.53 – 3.67

– 4.40 – 3.40 على التوالي و هي أكبر من المتوسط الحسابي النظري و هذا يدل على اتجاه المستجوبين نحو

و هي اقل من المتوسط النظري و هذا معناه ان المجيبين إجهوا نحو عدم الموافقة.

بالنسبة للبنوك الاسلامية :

المشروع الممول فهي أكبر من المتوسط النظري و بالتالي تميل الى الموافقة.

وعموما يمكن القول أن البنوك الاسلامية تختلف عن البنوك التجارية فيما يخص تأكيدها من السلامة الشرعية للمشروع و هذا بحكم مبادئها الشرعية و الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية وكذلك في أن البنوك الاسلامية تعتبر
 بنكاً إسلامياً، أي بنكاً ملتزمًا بمبادئ الإسلام المالية والشرعية التي تحكمه والتي تهدف إلى تحقيق العدالة والمساواة بين جميع الأطراف المعنية بالبنك.

: □□ □ □ □ □ □ □ □ □

: □□ □□ □□□□ □□ □□□□ □□□□ □□□□ □□ □□□□ □□□□

. □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ -

- الاهتمام بمدى مساهمة المشروع الممول في رفع التوظيف في المجتمع.

- الاهتمام بمعرفة تأثير المشروع على تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

1. 1111 2. 1111 3. 1111 4. 1111

: □□ □□ □□□□ □ □ □□□□ □□□□ □ □ □□□□ □□□□ □ □ □□□ □□

[illegible]

.0000 00000 0 00 0 0000 000 000000 000000 0 00000

- تضع البنوك الإسلامية من أولوياتها أن المشروع ينتج سلع التصدير أو بديلة للاستيراد.

- التأكد أن المشروع ينتج سلع للتصدير أو بديلة للاستيراد حيث نلاحظ أن البنوك الإسلامية

. □ □ □ □ □

5 العوامل المتعلقة بالبنك :

البيانات (2 10) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

البيانات		البيانات		البيانات
الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.704	4.07	0.516	4.53	1. يعتبر حجم السيولة المتوفرة لدى البنك معقولاً أساسياً في منح الائتمان.
0.748	3.87	0.632	4.40	2. يحدد البنك سقف معين للائتمان الممنوح ولا يتم تجاوزه.
0.488	4.67	0.507	4.60	3. لا يقتصر البنك عند منح الائتمان على شريحة واحدة من القطاعات.
1.125	3.53	1.345	3.33	4. لا يقتصر البنك عند منح الائتمان على شريحة واحدة من القطاعات.
0.516	4.53	0.507	4.40	5. لا يقتصر البنك عند منح الائتمان على شريحة واحدة من القطاعات.
0.735	4.13	0.901	4.25	البيانات

البيانات : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

البيانات : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

البيانات : جميع المتوسطات الحسابية للبيانات المكونة للمحور المتعلق بالعوامل المتعلقة بالبنك

هي أكبر من المتوسط النظري و هذا معناه موافقة كل المحييين على هذه العبارات .

فيما يخص البنوك فإن المتوسط الحسابي والانحراف المعياري

و بالتالي نقول أنه هناك تشابه تام بين البنوك التجارية و الإسلامية فيما يخص المحور الذي يحتوي العوامل
المتعلقة بالائتمان .

و من خلال ما سبق يتضح انه:

- هناك تماثل كلي بين البنوك التجارية و الإسلامية فيما يخص ك
- العوامل المتعلقة بالائتمان في منح الائتمان.
 - تحديد سقف معين للائتمان و لا يتم تجاوزه.
 - العوامل المتعلقة بالائتمان في منح الائتمان.
 - عدم الاقتصاد على منح الائتمان على شريحة معينة.
 - العوامل المتعلقة بالائتمان في منح الائتمان.

6 العوامل المتعلقة بموضوع الائتمان

البيانات التالية : (2 11)

البيانات		البيانات		البيانات
الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	الانحراف الحسابي	
0.862	3.80	0.561	4.20	1. العوامل المتعلقة بالائتمان في منح الائتمان.
0.704	4.07	0.458	4.27	2. العوامل المتعلقة بالائتمان في منح الائتمان.
0.816	4.33	0.617	4.33	3. يتأكد البنك من أن الائتمان الممنوح يستخدم في الأغراض المحددة.
0.828	4.40	0.737	2.40	4. يشترط البنك أن يكون الغرض من الائتمان المطلوب لا يتنافى مع الشريعة الإسلامية.
0.611	4.71	0.743	2.47	5. من أن الائتمان الممنوح لا يستخدم في مجالات تنافى والقيم السائدة في المجتمع.
0.764	4.26	0.623	3.53	البيانات

البيانات التالية : (2 11)

البنوك الإسلامية : 4.27 و 4.20

بالنسبة للبنوك التجارية : (1) (2) (3) 4.27 و 4.20
4.33 على التوالي و من الملاحظ انها اكبر من المتوسط النظري و هذا معناه اتجاه المجهين نحو الإيجاب
البنوك (4) (5) 2.40 و 2.47 على التوالي و هذا يدل على عدم موافق
البنوك .

أما البنوك الإسلامية جميع المتوسطات الحسابية الخاصة بهذا المحور الخاص بموضوع الائتمان اكبر من
المتوسط النظري و هذا دليل على موافقة جميع المجهين على كل العبارات.
و بالتالي نستنتج أنه هناك تشابه جزئي بين البنوك التجارية و الإسلامية بالنسبة لهذا
البنوك : 4.27 و 4.20

هناك تشابه بين البنوك التجارية و الإسلامية الموضوعة تحت الدراسة فيما يخص:

- التأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن مجالات تخصص البنك.

- التأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن مجالات تخصص البنك.

- التأكد استخدام الائتمان في الغرض المطلوب.

كما تختلف البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية من : 4.27 و 4.20

- اشتراطها أن يكون الغرض من الائتمان لا يتنافى مع الشريعة الإسلامية، و أن يكون استخدام هذا

الائتمان في مجالات لا تتنافى و القيم السائدة في المجتمع و ذلك نظرا للمبادئ و الاسس المتبعة في البنوك

الإسلامية على عكس البنوك التجارية التي هدفها الأول هو تحقيق عائد و تعظيم الأرباح .

المطلب الثاني : اختبار صحة الفرضيات

1. الفرضية الأولى :

"تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية تماما مع تلك في البنوك الإسلامية"

من خلال الدراسة الميدانية توصلنا إلى نفي هذه الفرضية بناء على النتائج المتوصل إليها من محاور الاستبيان.

2.الفرضية الثانية :

"تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية جزئياً مع تلك في البنوك الإسلامية".

من أجل اختبار الفرضية الثانية، تم إجراء تحليل إحصائي للبيانات التي تم جمعها من البنوك التجارية والإسلامية. تم استخدام اختبار كاي مربع لاختبار الفرضية. النتائج تظهر أن الفرضية صحيحة. لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين البنوك التجارية والإسلامية في جميع الحالات التي تم اختبارها. (1) لا تطلب ضمانات في جميع حالات الائتمان.

أما فيما يخص المحور المتعلق بالمشروع الممول، فإن البنوك الإسلامية من السلامة الشرعية للمشروع، وأخيراً المحور الخاص بالعوامل المتعلقة بموضوع الائتمان حيث تبين بأن البنوك التجارية تختلف عن البنوك الإسلامية في مجال اشتراط البنك بأن يكون الغرض من الائتمان المطلوب لا يتنافى مع الشريعة الإسلامية في الفقرة (4) التاكيد من ان الائتمان الممنوح لا يستخدم في مجالات تتنافى والقيم السائدة في المجتمع في الفقرة (5). وبناء على هذه الاختلافات نستنتج صحة هذه الفرضية.

خلاصة

من خلال الدراسة الميدانية والتي قمنا بها في هذا الفصل وذلك بالاعتماد على تحليل نتائج الاستبيان
المتعلق بـ (الجنس، السن، المستوى التعليمي، الخبرة) المتعلقين بـ (البنوك) و
وتحليل آراء المستجوبين لكل محور من المحاور على حدا، وقد استخلصنا مجموعة من النتائج وتم ربطها بفرضيات
الدراسة.

الخاتمة العامة

خاتمة

يعتبر الائتمان المصرفي فعالية مصرفية غاية في الأهمية، ومن أكثر الفعاليات المصرفية جاذبية لإدارة كل من البنوك التجارية والبنوك الإسلامية والذي من خلاله يمكن تحقيق الجزء الأكبر من الأرباح. كما تحكم العملية الائتمانية مجموعة من المعايير حيث عند القيان بدراساتها مجتمعة يصبح البنك قادرا للوصول إلى قرار ائتماني لمنح التسهيلات الائتمانية من هدمها ويكون هذا القرار في الغالب أقرب من الصحة.

ومن خلال موضوعنا حاولنا معالجة الإشكالية التي تتمحور حول مدى مطابقة معايير منح الائتمان المستخدمة في البنوك التجارية مع تلك في البنوك الإسلامية، حيث حاولنا الإلمام بها من خلال فصلين وتوصلنا إلى أن :

- الفرضية الأولى "تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية تماما مع تلك في البنوك الإسلامية" غير محققة.
- الفرضية الثانية "تتطابق المعايير المعتمدة في البنوك التجارية جزئيا مع تلك في البنوك الإسلامية" محققة.

نتائج البحث :

- ان البنوك التجارية والبنوك الإسلامية تستخدم مجموعة من المعايير الخاصة بها والتي تساعدها في اتخاذ القرار السليم في منح الائتمان وتجنبها مجموعة من المخاطر إلا أنه يوجد بعض الاختلافات بينهما.
- إن الفرق الجوهرى بين البنوك التجارية والإسلامية يكمن في تركيز هذه الأخيرة على المعايير الشرعية بل تعتبرها كأساس لمنح الائتمان.
- أن البنوك التجارية والبنوك الإسلامية تتشابه من حيث اعتمادها على العوامل المتعلقة بقدرة العميل ورأسماله، ومجموعة العوامل المتعلقة بالبنك نفسه.
- أن البنوك التجارية والبنوك الإسلامية تختلف جزئيا فيما يخص العوامل المتعلقة بشخصية العميل والعوامل المتعلقة بالضمانات، وكذا العوامل المتعلقة بالمشروع الممول وموضوع الائتمان.

وبالتالى نلاحظ الاختلافات بين دراستنا والدراسات السابقة حيث أن :

- بالنسبة للنتيجة الأولى تشابه مع دراسة (صديق توفيق نصار، 2005) والتي تنص على أنه كل من البنوك التجارية و البنوك الإسلامية تستخدم مجموعة من المعايير مع بعض الاختلافات في استخدامها .

- بالنسبة للنتيجة الثانية تتوافق مع دراسة (ميلود بن مسعودة ،عبد اللطيف البشير وعبد القادر التونسي) و التي تنص على أن الفرق الأساسي و الواضح بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية في تقييم و اختيار المشروعات يكمن في تركيز البنوك الإسلامية بدرجة كبيرة على ضرورة السلامة الشرعية و الاجتماعية التي يجب توافرها في المشروعات المطلوب تمويلها أو المشاركة فيها.
- بالنسبة للنتيجة الثالثة تختلف عن نتيجة دراسة (صديق توفيق نصار،2005) و التي تنص على أن المصارف التجارية و المصارف الإسلامية تختلف جوهريا فيما بينها حول العوامل الخاصة بمقدرة العميل، لكنها تشابه معها في الجزء الخاص برأس مال العميل.
- بالنسبة للنتيجة الرابعة تتوافق مع نتيجة دراسة (صديق توفيق نصار،2005) في الجزء الخاص بشخصية العميل حيث تنص على عدم وجود اختلاف جوهري بين البنوك التجارية و البنوك الإسلامية، و يختلف معها من جانب العوامل المتعلقة بالضمانات و موضوع الائتمان باعتبارها تنص على وجود اختلاف جوهري بين البنوك التجارية و البنوك الإسلامية .

التوصيات :

- ضرورة تركيز كل من البنوك التجارية و البنوك الإسلامية على العوامل المتعلقة بشخصية العميل.
- الاهتمام أكثر من جانب البنوك التجارية و البنوك الإسلامية في دراستها لمدى قدرة العميل على سداد التزاماته من خلال دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع العميل و الاستعانة بمختصين في هذا المجال.
- فتح المجال للتعاون بين البنوك التجارية و البنوك الإسلامية للاستعلام عن العملاء و التقليل قدر الإمكان من المخاطر.
- ضرورة اهتمام البنوك التجارية بالجانب الأخلاقي و الاجتماعي للمشروع الممول.

أفاق البحث :

- دراسة مقارنة بين مخاطر التمويل التي تواجه البنوك التجارية و البنوك الإسلامية.
- صيغ التمويل الإسلامية كبديل للتمويل الربوي.
- البنوك الإسلامية في ظل الأزمات المالية.
- مدى تطبيق البنوك الإسلامية لمعايير الجودة الشاملة مقارنة بالبنوك التجارية.



الفهرس

الإهداء	
الشكر	
I	الملخص
II	قائمة المحتويات:
III	قائمة الجداول:
XIII	قائمة الأشكال:
XVIII	قائمة الملاحق:
أ	المقدمة العامة
الفصل الأول: الأدبيات النظرية و التطبيقية	
14	تمهيد
15	المبحث الأول: الأدبيات النظرية لمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية و البنوك الإسلامية ...
15	المطلب الأول: معايير منح الائتمان في البنوك التجارية
16	الفرع الأول : تعريف الائتمان و أهميته
17	الفرع الثاني: أهداف الائتمان و أنواعه
24	الفرع الثالث: أسس و إجراءات و مخاطر منح الائتمان
31	الفرع الرابع : صياغة القرار الائتماني و العوامل المؤثرة في اتخاذه
35	الفرع الخامس : معايير منح الائتمان... ..
46	المطلب الثاني: معايير التمويل و الاستثمار في البنوك الإسلامية
47	الفرع الأول: مفهوم التمويل و الاستثمار
47	الفرع الثاني: المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي
48	الفرع الثالث: أهم صيغ التمويل و الاستثمار
60	الفرع الرابع: معايير التمويل والاستثمار

74	المبحث الثاني: الأدبيات التطبيقية.....
74	المطلب الأول: الدراسات السابقة.....
76	المطلب الثاني: التعليق على الدراسات السابقة.....
77	خلاصة الفصل.....
الفصل الثاني: الدراسات الميدانية لمعايير منح الائتمان في البنوك التجارية والبنوك الإسلامية	
79	تمهيد.....
80	المبحث الأول: الطريقة والأدوات.....
80	المطلب الأول: الأدوات المستخدمة.....
80	المطلب الثاني: طريقة جمع الأدوات.....
82	المبحث الثاني: عرض ومناقشة البيانات.....
82	المطلب الأول: عرض وتحليل البيانات.....
82	الفرع الأول: تحليل المعطيات المتعلقة بالعينة الديمغرافية.....
86	الفرع الثاني: تحليل العوامل المتعلقة بمعايير منح الائتمان.....
95	المطلب الثاني: اختبار صحة الفرضيات.....
97	خلاصة الفصل:.....
99	الخاتمة العامة:.....
102	قائمة المصادر و المراجع:.....
106	الملاحق:.....
109	الفهرس.....

قائمة المراجع

قائمة الكتب باللغة العربية:

- 1 إبراهيم بختي، الدليل المنهجي في إعداد وتنظيم البحوث العلمية (المذكرات و الأطروحات)، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007.
- 2 جمال لعمارة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، بسكرة ، الجزائر، 1996.
- 3 خليل الهندي، أنطوان الناشف، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، الجزء 2، طرابلس ليبيا، 2000.
- 4 رحيم حسين، الاقتصاد المصرفي، دار بهاء للنشر و التوزيع، قسنطينة، الطبعة 1، 2008.
- 5 زينب عوض الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي، منشورات حلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2003.
- 6 طاهر لطرش، تقنيات البنوك ،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 6، 2007.
- 7 عبد الحميد محمد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية، منشآت المعارف، الإسكندرية، مصر، 2002.
- 8 عبد الغفار حنفي ، ابو قحف عبد السلام، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، دار الجامعية، بيروت، لبنان، 1991.
- 9 عبد الغفار حنفي، إدارة المصارف ، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2002 .
- 10 عدنان خالد التركماني، السيادة النقدية و المصرفية في الإسلام، مؤسسة الرسالة، عمان، الأردن، 1988.
- 11 علاء زعتري، الخدمات المصرفية ،دار الكلام الطيب، دمشق، سوريا، 2002 .
- 12 غسان محمود إبراهيم، منذر قحف، الاقتصاد الإسلامي علم أم وهم، ط2، دار الفكر، سوريا، 2000.
- 13 فلاح حسن الحسيني و مؤيد عبد الرحمان الدوري، دارة البنوك، مدخل كمي واستراتيجي معاصر، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2000
- 14 فلوح صافي، محاسبة المنشآت المالية ، منشورات جامعة دمشق، ط8، 1999.

- 

مجلات:

- 1 الياس ابو هيجاء، المشاركة في البنوك الإسلامية ، المجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية
- 2 أم نائل بركاني، وسائل الاستثمار في المصارف الإسلامية، مجلة الصراط، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الجزائر
- 3 محمدان التنمية الاقتصادية من منظور الاقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 17، 14، جمادى الثانية 1424 .
- 4 محمدان التنمية الاقتصادية من منظور الاقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 17، 14، 2004 .
- 5 محمدان التنمية الاقتصادية من منظور الاقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 17، 14، 2004 .
- 6 محمدان التنمية الاقتصادية من منظور الاقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 17، 14، 2004 .
- 7 محمدان التنمية الاقتصادية من منظور الاقتصاد إسلامي، مجلة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، مجلد 17، 14، 2004 .

مذکرات:

1. **البنوك المصرية، التحليل الائتماني و دوره في ترشيد عمليات البنوك المصرية (البنوك المصرية)** ماجستير غير منشور، 2006 2007.
2. **بسمة العربي بوعمران، آليات تمويل المشاريع الاستثمارية بالقروض البنكية، دراسة مقارنة بين المؤسسة العربية المصرفية و البنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماستير غير منشورة** 2011 2012.
3. **حسين ذيب، فعالية نظم المعلومات المصرفية في تسيير حالات فشل الائتمان، دراسة حالة البنوك التجارية العاملة في ولاية ورقلة، مذكرة ماجستير غير منشورة** 2010 2011.
4. **البنوك الجزائرية، الائتمانية في البنوك التجارية دراسة استيعابية في مجموعة من البنوك التجارية العاملة بولاية ورقلة، مذكر ماستير غير منشورة** 2011 2012.

- 5 شوقي بورقبة، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية، دراسة تطبيقية مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة فرحات
2011 2010
- 6 ميلود بن مسعودة، معايير التمويل و الاستثمار في البنوك الإسلامية، مذكرة ماجستير
2008 2007

مؤتمرات:

- 1 عبد اللطيف البشير، عبد القادر التونسي، المعايير الشرعية و الاقتصادية في المصارف الإسلامية، مؤتمر
15 14 طرابلس ليبيا، مي الثاني، طرابلس ليبيا، 2010.

البحوث العلمية :

- 1 حسن عبد الله الامين، المضاربة الشرعية و تطبيقاتها الحديثة، بحث رقم 11
.
- 2
2010.
- 3
مقارنة، بحث رقم 15 3
2004.
- 4 صالح صالح، دور مؤسسة الزكاة في الاقتصاد الوطني، عدد خاص بصندوق الزكاة ، وزارة الشؤون
2005 .

قائمة الكتب باللغة الفرنسية :

- 1-Calheart , "Money Crédit And Economy Activity Home
Wood ,Illinois,Richard ,Irwin,Inc,1982.
- 2-Sylvie de coussergues ,gestion de la banque du diagnostic à la stratégies
4eme edition ,PARIE.2005.



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية
تخصص : بنوك وأعمال

إستبيان

في إطار إعداد مذكرة ماستر بعنوان "معايير منح الائتمان في البنوك دراسة مقارنة بين البنوك التجارية والبنوك الإسلامية " نرجو من سيادتكم التعاون معنا والإجابة بحرص عن هذه الأسئلة
ملاحظة :يرجى الإجابة بوضع علامة X في المكان المناسب

أولا : خصائص العينة الديمغرافية.

- | | | |
|---|---|-----------------------------|
| ☐ أنثى | ☐ ذكر | 1: الجنس : |
| ☐ من 25 إلى 30 سنة | ☐ من 20 إلى 25 سنة | 2: السن : |
| ☐ من 30 سنة فما فوق | ☐ من 30 إلى 35 سنة | |
| ☐ دراسات عليا | ☐ جامعي | 3: المستوى التعليمي : ثانوي |
| ☐ موظف في قسم الائتمان | ☐ مديرنائب مدير | 4: الوظيفة : |
| ☐ 7 10 سنوات | ☐ 6 سنوات | 5: الخبرة المهنية : |
| ☐ 15 سنة فما فوق | ☐ 10 - 15 سنة | |

ثانيا : عوامل متعلقة بشخصية العميل	غير موافق جدا	غير موافق	محايد	موافق	موافق جدا
1. تعتبر شخصية العميل من العوامل المهمة في قبول الائتمان أو رفضه.					
2. يهتم البنك بمعرفة أسباب نقص السيولة لدى العميل.					
3. يقوم البنك بدراسة حاجة العميل التمويلية.					
4. يهتم البنك بجمع معلومات عن الناحية الأخلاقية للعميل ووضعه الشخصي وسلوكه.					
5. يلجأ البنك إلى البنوك الأخرى للاستعلام عن العميل.					
6. يأخذ البنك الخبرة بعين الاعتبار.					

عوامل متعلقة بقدرة العميل ورأسماله	غير موافق جدا	غير موافق	محايد	موافق	موافق جدا
1. يقوم البنك بدراسة الكفاءة الشخصية والقدرة المهنية على إدارة نشاطه.					
2. يتعرف البنك على قدرة العميل على تحقيق دخل يمكنه من سداد التمويل.					
3. يتعرف البنك موارد التدفق النقدي للعميل.					
4. يهتم البنك بمعرفة مدى تنوع أنشطة العميل.					
5. يقوم البنك بالتعرف على مركز العميل في السوق.					
6. يقوم البنك بتحليل نسب النشاط المتعلقة بمشروع العميل من خلال تحليل القوائم المالية أو الموازنات التقديرية.					
7. يهتم البنك بمعرفة ما يملكه العميل من رأسمال (ملاءته المالية).					

⚬⚬⚬⚬ : عوامل متعلقة بالضمانات					
غير موافق جدا	غير موافق	محايد	موافق	موافق جدا	
					1. يطلب البنك ضمانات في جميع حالات الائتمان.
					2. يتشدد البنك في طلب الضمانات.
					3. يقوم البنك بدراسة وتحليل الضمانات التي
					4. يقدمها العميل للحصول على الائتمان.
					5. يشترط البنك على العميل فتح حساب ويعتبره كضمان.
					6. يعتبر البنك الضمانات مصدر احتياطي للسداد وليس ذا أسبقية في منح الائتمان.
					7. يعمل البنك على تجنب أو التقليل من منح الائتمان بضمان شخصي.

⚬⚬⚬⚬ : عوامل متعلقة بالمشروع الممول					
غير موافق جدا	غير موافق	محايد	موافق	موافق جدا	
					1. يقوم البنك بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع بالاستعانة بمختصين في هذا المجال.
					2. يتأكد البنك من السلامة الشرعية للمشروع.
					3. يهتم البنك من مدى مساهمة المشروع في رفع التوظيف للمجتمع.
					4. يهتم البنك بمعرفة أثر المشروع على تحقيق الاستقرار الاقتصادي.
					5. من أولويات البنك من أن المشروع ينتج سلع للتصدير أو بديلة للاستيراد.
					6. يقوم البنك بدراسة الظروف المحيطة بالقطاع الذي يعمل فيه العميل من حيث درجة المنافسة.

موافق جدا	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق جدا	البيان :
					1. يعتبر حجم السيولة المتوفرة لدى البنك معيار أساسي في منح الائتمان.
					2. يحدد البنك سقف معين للائتمان الممنوح ولا يتم تجاوزه.
					3. يهتم البنك بتقييم المخاطرة المتعلقة بمنح الائتمان.
					4. لا يقتصر البنك عند منح الائتمان على شريحة معينة من العملاء.
					5. يستعين البنك أحيانا بالمقابلات والزيارات الميدانية للتعرف على الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للعميل.

موافق جدا	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق جدا	البيان :
					1. يقوم البنك بالتأكد من أن الائتمان المطلوب يدخل ضمن مجالات تخصصه.
					2. يتأكد البنك من مدى ملائمة قيمة الائتمان مع حجم المشروع.
					3. يتأكد البنك من أن الائتمان الممنوح يستخدم في الغرض المحدد له.
					4. يشترط البنك أن يكون الغرض من الائتمان المطلوب لا يتنافى مع الشريعة الإسلامية.
					5. يتأكد البنك من أن الائتمان الممنوح لا يستخدم في مجالات تتنافى والقيم السائدة في المجتمع.