

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDHER -Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences économiques



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

الموضوع

دور السياسة الاقراضية للبنوك التجارية في دعم الاستثمار العقاري.
دراسة حالة بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - وكالة بسكرة -

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في تخصص اقتصاد نقدي و بنكي

الأستاذ المشرف على:
ريمة عمري

إعداد الطالب(ة):
شمس الدين فرحي
محمد رياض عمارة

تخصص: اقتصاد نقدي و بنكي

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة	مؤسسة الانتماء
1	طيبة طاهري	أستاذة محاضرة أ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	فتيحة محزون	أستاذة محاضرة أ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	ريمة عمري	أستاذة محاضرة أ	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2024/2023

شكر و عرفان

الحمد لله الذي خلق الإنسان وعلمه البيان الحمد لله حمدا
كثيرا طيبا مباركا فيه الحمد لله الذي أنعم علي بإنجاز هذا
العمل المتواضع تحية شكر وتقدير لكل من مد يد العون
والمساعدة لإنجاز هذا العمل وأخص بالشكر أستاذتي
الفاضلة : **عمري ريمة** المشرفة على هذا العمل التي أكرمتني
بتواضعها وخلقتها وسعة صدرها وتوجيهاتها
شكر خالص لكل زملائي الذين لولاهم لما اكتمل هذا العمل.

الإهداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلم وزيننا بالحلم وأكرمنا بالتقوى وأجملنا بالعافية

أتقدم بإهداء عملي المتواضع إلى

الذرع الواقي والكنز الباقي، إلى من جعل العلم منبع اشتياقي، لك أقدم وسام

الاستحقاق إلى أبي أطل الله عمرك .

رمز العطاء وصدق الإيلاء ، إلى ذروة العطف والوفاء ، لك أجمل حواء ، أنت أُمي

الغالية أطل الله في عمرك .

وإلى رمز الصداقة وحسن العلاقة زملاء الدراسة الدفعة .

إلى من هم انطلاقة الماضي وعون الحاضر سند المستقبل اللواتي لا عيش بدونهن ولا

متعة إلا برفقتهن إخوتي الأعزاء

إلى الزملاء

وفي الأخير يا رب ..

يا رب لا تدعني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا أصاب باليأس إذا فشلت بل ذكرني دائما

بأن الفشل هو التجربة الذي تسبق النجاح أمين يا رب العالمين

الملخص

*يعد تمويل مشاريع الاستثمار العقاري من أهم الخدمات التي تقوم بها البنوك التجارية لما لها من دور فعال في تنمية الاقتصاد باعتبار مشاريع الاستثمار العقاري تعمل على تخفيض معدلات البطالة وتشغيل رؤوس الأموال كما يعود على البنك والمستثمرين بعوائد مالية، إلا أن هذا التمويل يرتبط بالعديد من المخاطر التي قد تؤدي إلى تأزم حالة البنك، لهذا تعمل البنوك التجارية من خلال سياستها الاقراضية على إجراء دراسات على طلبات القروض لدى البنك للموافقة والرفض على طلب التمويل كما تقوم بأبحاث باستعمال العديد من الطرق من اجل التنبؤ بهذه المخاطر و محاولة تفاديها، وتهدف هاته السياسة الى توضيح الإجراءات العملية التي تتخذها البنوك التجارية في منح قروض الاستثمار العقاري ومعايير التقييم والمؤشرات المرتبطة بها ودرجة الخطر التي يتحملها البنك، كما حاولنا في هذا البحث معرفة الهدف من السياسة الاقراضية للبنوك التجارية ودورها في تمويل الاستثمار العقاري من خلال دراسة تطبيقية على مستوى المؤسسة المصرفية الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط وكالة بسكرة.

الكلمات المفتاحية :

البنوك التجارية / السياسة الاقراضية / الاستثمار العقاري

Financing real estate investment projects is one of the most important services performed by commercial banks because of their effective role in developing the economy, given that real estate investment projects work to reduce unemployment rates and employ capital, and also bring financial returns to the bank and investors. However, this financing is associated with many risks that It may lead to a crisis in the bank's situation, which is why commercial banks work, through their lending policy, to conduct studies on the bank's loan applications for approval And rejection of financing requests. It also conducts research using many methods in order to predict these risks and try to avoid them. This policy aims to clarify the practical procedures that commercial banks take in granting real estate investment loans, the evaluation criteria and indicators associated with them, and the degree of risk that the bank bears, as we tried in This research explores the objective of the lending policy of commercial banks and its role in financing real estate investment Through an applied study at the level of the banking institution, the National Savings and Reserve Fund, Biskra Agency.

keywords:

Commercial banks / Lending policy /Real Estate Investment

الفهرس

شكر و عرفان	
الإهداء	
1-ث	مقدمة
1	الفصل الأول : إطار مفصل للجزء النظري للدراسة
1	المبحث الأول: المبحث الأول : مقدمة حول للبنوك التجارية
2	الفرع الأول: نشأة البنوك التجارية
2	الفرع الثاني: تعريف البنوك التجارية
3	المطلب الثاني: خصائص البنوك التجارية و وظائف البنوك التجارية
3	الفرع الأول: خصائص البنوك التجارية
4	الفرع الثاني: وظائف البنوك التجارية
5	المطلب الثالث: أهداف و أقسام البنوك التجارية
6	الفرع الأول: أهداف البنوك التجارية
7	الفرع الثاني: أقسام البنوك التجارية
8	المطلب الثالث: رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية
9	الفرع الأول: أساليب الرقابة المصرفية
10	الفرع الثاني: فعالية ومرونة أساليب الرقابة المصرفية.
12	الفرع الثالث: مصادر واستخدامات البنوك التجارية
13	المبحث الثاني: السياسة الاقراضية
14	المطلب الأول: ماهية السياسة الاقراضية و أهدافها.
14	الفرع الأول: ماهية السياسة الاقراضية
14	الفرع الثاني: أهداف السياسة الاقراضية
15	المطلب الثاني: مكونات ومحتويات السياسة الاقراضية و أهميتها
15	الفرع الأول:مكونات ومحتويات السياسة الاقراضية
17	الفرع الثاني : أهمية السياسة الاقراضية

17	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على السياسة الاقراضية
18	المبحث الثالث: الاستثمار العقاري ، مفهوم ضمانات و مخاطر
18	المطلب الأول: مفهوم القرض العقاري و الاستثمار العقاري
19	الفرع الأول: مفهوم القرض العقاري
19	الفرع الثاني: مفهوم الاستثمار العقاري
20	المطلب الثاني : خصائص و عيوب الاستثمار كعقار
21	الفرع الأول : خصائص الاستثمار كعقار
22	الفرع الثاني: عيوب الاستثمار كعقار
24	المطلب الثالث: إجراءات منح قرض عقاري
25	المطلب الرابع : مخاطر و ضمانات القرض العقاري
25	الفرع الأول : مخاطر القرض العقاري
26	الفرع الثاني : الضمانات
27	خلاصة الفصل الأول
32	الفصل الثاني : الإطار التطبيقي - دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بسكرة
33	المبحث الأول: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
33	المطلب الأول: نشأة وتطور الصندوق الوطني في التوفير والاحتياط
33	الفرع الأول: نشأة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
33	الفرع الثاني: تطور الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
34	المطلب الثاني :عرض الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
34	الفرع الأول: لحة تاريخية للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة 2 رمز 375
36	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
39	الفرع الثالث: الخدمات التي يقدمها الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
43	الفرع الرابع: القطاع الجغرافي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
43	المبحث الثاني: قروض الاستثمار العقاري التي تمنحها الوكالة وكيفية تمويلها
43	المطلب الأول: معلومات حول المرقي العقاري
43	الفرع الأول: تعريف المرقي العقاري
44	الفرع الثاني: القرض الموجه للمرقي العقاري

44	الفرع الثالث: كيفية تمويل مشروع للترقية العقاري حيث يعتمد البنك في تمويل مشروع الاستثمار العقاري في طريقتين على التمويل (معلومات مقدمة من مدير الوكالة)
46	المطلب الثاني: السياسة المتبعة في منح القروض للأفراد والمرفقين حسب الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
46	الفرع الأول: الشروط التي يحددها الصندوق الوطني لتوفير والاحتياط للأفراد المستثمرين
46	الفرع الثاني : نسب تمويل القرض
47	الفرع الثالث: القدرة التسديدية
47	الفرع الرابع: نسب الفائدة المطبقة على القروض:
49	الفرع الخامس: مدة تسديد القروض :تحدد مدة تسديد القرض حسب عاملين هما نوع القرض والفترة التي ينتمي لها المقترض اقل أو يساوي 40 سنة أو أكبر ، والجدول التالي يلخص كيفية حساب و تحديد مدة تسديد القرض.
50	الفرع السادس: الملف الإداري للمقترض للحصول على قرض(وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك)
50	الفرع السابع: المراحل التي يمر بها ملف قرض عقاري
52	المبحث الثالث: نموذج لقرض استثمار عقاري مقدم من الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة
52	المطلب الأول: التعريف بالمشروع الممول
52	المطلب الثاني: الدراسة التقنية للمشروع
53	المطلب الثالث: تمويل المشروع
54	خلاصة الفصل الثاني
55	خاتمة
58	قائمة المراجع
61	الملاحقات

قائمة الأشكال :

الرقم	العنوان	الصفحة
01	الهيكـل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة	36
02	طريقة التمويل غير مباشر التي يعتمدها الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط وكالة بسكرة في تمويل قطاع السكن	45

قائمة الجداول :

الرقم	العنوان	الصفحة
01	يوضح القدرة تسديدية كلما زادت زاد مبلغ القرض	47
02	يوضح نسب الفائدة التي يطبقها البنك على القروض	48
03	يوضح نسب الفائدة المدعومة من الخزينة العمومية	49
04	يوضح مدة تسديد القرض بالنسبة لسن العميل	49

مقدمة :

من المعلوم أن البنوك تعتبر المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة وذلك من خلال دورها كوسيط مالي يساهم في تمويل المشاريع المنتجة لتحقيق الربح و المردودية لكلا الطرفين ومن ثم الاقتصاد ككل ، ولعل خير دليل على ذلك هو أن ما عمدت إليه الحكومة الجزائرية بعد الاستقلال هو إصلاح المنظومة البنكية إذ مرت هذه الأخيرة بالعديد من المراحل وأصدرت العديد من القوانين والمراسيم التي من شأنها أن تجعل البنوك أكثر عصريّة وتطور بما يتناسب والمعايير الدولية للارتقاء بمختلف الخدمات التي تقدمها خاصة القروض التي تعتبر من أهم العمليات المصرفية وتمثل في الوقت ذاته أهم استخدام من استخدامات البنوك للموارد المالية المتاحة لديها ، حيث تستثمر البنوك التجارية جانبا هاما من القروض التي تقدمها لعملائها إضافة إلى أن هذه الأخيرة تتضمن سياسة اقرضية التي تلعب دورا حيويا في دعم الاستثمار العقاري، إذ تعتبر من الأدوات المالية الرئيسية التي تساعد على تمويل المشاريع العقارية، سواء كانت سكنية أو تجارية.

تتجلى أهمية هذه السياسة في توفير التمويل اللازم و تحفيز النمو الاقتصادي و استقرار السوق العقاري إضافة إلى تنمية البنية التحتية و تشجيع التطوير و الابتكار بحيث تتطلب السياسة الاقراضية الفعالة تعاوننا وثيقا بين البنوك و المستثمرين و المرقبين العقاريين و زبائن بالإضافة إلى أنها تنظم إطار قانوني يحمي حقوق جميع الأطراف و يضمن تحقيق التوازن بين العرض و الطلب في السوق العقاري

ومنه يمكن طرح الإشكالية التالية :

كيف يساهم بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط من خلال سياسته الاقراضية في دعم الاستثمار العقاري ؟

الأسئلة الفرعية:

- كيف تساهم السياسة الاقراضية للبنوك التجارية في دعم الاستثمار العقاري.
- إلى أي مدى يمكن أن يساهم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة - في دعم الاستثمار العقاري.
- ما هي الصيغ التمويل التي يقدمها بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة - لتمويل الاستثمار العقاري.

الفرضيات:

على ضوء العرض السابق لمشكلة البحث يمكن صياغة الفرضيات التالية:

* تساهم السياسة الاقراضية للبنك دعم الاستثمار العقاري من خلال الإجراءات و القوانين التي تحددها السياسة في منح

القروض

* هناك عدة معايير و أسباب يعتمد عليها بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة - من خلال سياسته الاقراضية في دعم الاستثمار العقاري .

* يعتبر المرقي العقاري من المستثمرين الذين يمولهم لصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة - في مجال السكن عن طريق صيغة التمويل المباشر للمشروع.

أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذا البحث إلى إبراز كل ما هو متعلق بالاستثمار العقاري و لذلك وضعنا الأهداف التالية:

-إبراز دور البنوك التجارية كونها مصدر لتمويل المشاريع والاستثمارات العقارية.

-إبراز أهمية الاستثمارات العقارية في جذب التمويل والسياسة الاقراضية المتبعة في تمويلها.

-توضيح دور الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط في دعم الاستثمار العقاري.

أهمية الدراسة:

للبنوك التجارية دور هام في مجال تمويل عمليات الترقية العقارية ضمانا لحسن تنفيذ برامجها في ظل التوجه الاقتصادي الجديد في الساحة العقارية التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة إنجاز المشاريع وتسويقها، فكانت البنوك التجارية السبابة في تمويلها، ونجد على مقدمة هذه البنوك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الذي يعتبر من أوائل وأهم الممولين في مجال الاستثمار العقاري وهو أول بنك للعقار في الجزائر.

أسباب إختيار الموضوع :

تتمثل دوافع اختيار الموضوع:

-الرغبة في معرفة كيفية مساهمة البنوك التجارية في دعم الاستثمار العقاري.

-توافق البحث مع طبيعة التخصص المتعلقة بالاقتصاد النقدي و البنكي.

-إلى أي مدى تساهم السياسة الاقراضية و الاستثمار العقاري في حل مشكلة السكن في الجزائر.

-الحصول على معلومات إضافية من خلال التعرف على موضوع من مواضيع الاقتصاد البنكي.

الإطار الزمني و المكاني للدراسة :

بعد تنقلنا إلى بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - وكالة بسكرة - بتاريخ 2024/05/12 لم يقدم لنا البنك أي معلومات و بيانات حول الاستثمار العقاري بسبب السرية المهنية . و قد قدم لنا نموذج لقرض تمويل عقاري مقدم من طرفه .

منهج الدراسة :

في منهج الراسة استخدمنا منهجين :

المنهج الوصفي التحليلي : تناولنا في هذا الجانب مفهوم البنوك التجارية و السياسة الاقراضية بانواعها و خصائصها مع التطرق الى القروض العقارية و قروض الاستثمار العقاري .

منهج دراسة الحالة: استخدمنا في المنهج الثاني خلال دراسة حالة بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط – وكالة بسكرة – و محاولة مطابقتها بالجانب الاول و بالواقع العملي .

دراسات سابقة :

تنوعت الدراسات التي تناولت موضوع دور السياسة الاقراضية للبنوك التجارية في دعم قطاع السكن غير أن موضوع دور السياسة الاقراضية في دعم الاستثمار العقاري كان موضوع غير متداول و من بين الدراسات التي تناولت مواضيع مشابهة و مقارنة لهذا الموضوع نذكر ما يلي :

- دراسة : شهيرة زيتوني ، فعالية تمويل البنكي لقطاع السكن في الجزائر ، دراسة - حالة CNEP - ، مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص نقود و مؤسسات مالية ، جامعة 8 ماي 1945 ، قالمة ، السنة الجامعية 2014-2015 .

اهداف هذه الدراسة تتمثل في :

- تقييم فعالية التمويل البنكي في تلبية احتياجات قطاع السكن في الجزائر.
- دراسة المعوقات التي تواجه التمويل البنكي لقطاع السكن.

و كانت النتائج كمايلي:

■ أظهرت الدراسات أن التمويل البنكي يلعب دورًا هامًا في تمويل قطاع السكن في الجزائر، إلا أنه لا يزال غير كافٍ لتلبية احتياجات جميع المواطنين.

■ نقص التوعية بالمنتجات والخدمات المصرفية المتعلقة بالإسكان.

- دراسة : قذك حنان ، دور البنوك التجارية في تمويل المشاريع الاستثمارية ، مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة ماستر ، في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية و بنوك ، جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة ، السنة الجامعية 2016-2017 .

اهداف الدراسة :

- تحليل أدوات و منتجات التمويل التي تقدمها البنوك للمستثمرين.
- دراسة العوامل و المخاطر التي تؤثر على تمويل البنوك للمشاريع الاستثمارية.

نتائج الدراسة :

- تختلف كفاءة و فعالية آليات التمويل البنكي للمشاريع الاستثمارية من بنك إلى آخر، و ذلك حسب عدة العوامل تعتمد على السيولة و مدى خبرة البنك.
- تلعب البنوك التجارية دورًا هامًا في تمويل المشاريع الاستثمارية بأنواعها المختلفة، وذلك من خلال تقديم قروض قصيرة و طويلة الأجل، و الاعتمادات المستندية، و خطابات الضمان، و تمويل المشاريع من خلال الاشتراك في رأس المال، و غيرها من الأدوات و المنتجات.

الدراسات السابقتان ركزت بشكل أساسي على تقييم فعالية التمويل البنكي لقطاع السكن بشكل عام، مع بعض التحليلات لدور السياسة الاقراضية للبنوك في هذا المجال. بينما موضوعنا دراسة دور السياسة الاقراضية تركز بشكل خاص على تحليل تأثير سياسة الإقراض للبنوك التجارية على دعم الاستثمار العقاري، مع التركيز على العوامل المؤثرة على هذه السياسة و طرق منح القروض العقارية الاستثمارية.

صعوبات الدراسة:

- عدم القدرة على الحصول على إحصائيات وبيانات من بنك.
- نقص الكتب والمراجع الخاصة بالقروض العقارية.
- قلة البيانات المتوفرة.

هيكل الدراسة :

من اجل معالجة لهذا الموضوع و بعد المقدمة قمنا بتقسيم المذكرة إلى فصلين :
الفصل الأول : تطرقنا فيه إلى البنوك التجارية و سياستها الاقراضية و القروض العقارية مفهوم ضمانات مخاطر و ذلك من خلال ثلاثة مباحث ، المبحث الأول حيث تناولنا فيه أساسيات حول البنوك التجارية و المبحث الثاني خصصناه للسياسة الاقراضية باعتبارها الأساس الذي يعتمد عليه البنك في منح القروض. أما المبحث الثالث فكان حول القروض العقارية مفهوم ضمانات مخاطر .

الفصل الثاني : خصصناه لدراسة ميدانية للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - وكالة بسكرة - و ذلك من خلال ثلاثة مباحث ، حيث في المبحث الأول تم تقديم تعريف عام حول الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط من خلال نشاته و مهامه و موارده و استخداماته ، أما في المبحث الثاني عرضنا قروض الاستثمار العقاري الذي يموله بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - وكالة بسكرة - و كيفية تمويله ، أما في المبحث الثالث فتطرقنا إلى نموذج لقرض استثمار عقاري مقدم من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - وكالة بسكرة -

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

يشكل الاستثمار العقاري خاصة في مجال السكن ركيزة أساسية من ركائز الاقتصاد في العديد من الدول، نظراً لدوره الحيوي في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ومن هذا المنطلق، تلعب البنوك التجارية دوراً محورياً في دعم هذا القطاع من خلال سياساتها الإقراضية الموجهة نحو تمويل المشاريع العقارية. تعتمد هذه السياسات على مجموعة من العوامل التي تتراوح بين استراتيجيات إدارة المخاطر وتقييم الجدارة الائتمانية للعملاء، وصولاً إلى الابتكار في تقديم المنتجات التمويلية المتنوعة التي تلي احتياجات المستثمرين في القطاع العقاري. إن أهمية هذا الدور لا تقتصر على توفير التمويل فحسب، بل تمتد لتشمل تحفيز النمو الاقتصادي، خلق فرص العمل، وتحقيق الاستقرار المالي. تعد السياسات الإقراضية للبنوك التجارية عاملاً حاسماً في تحديد قدرة المستثمرين على تنفيذ مشاريعهم بنجاح، وبالتالي فإن فهم هذه السياسات وتحليل تأثيرها على القطاع العقاري يمثل موضوعاً بالغ الأهمية للدراسات الاقتصادية والمالية.

المبحث الأول : مقدمة حول للبنوك التجارية

يعتبر البنك التجاري من الركائز الأساسية للنشاط الاقتصادي وكذلك العصب المحرك له وذلك من الأدوار الهامة التي يقوم بها من وساطة مالية وتمويل الاقتصاد وتطوير وتوسيع مختلف القطاعات كما يعتبر مكان امن لحفظ ودائع الأفراد وبهذا سنتناول في هذا المبحث:

المطلب الأول : نشأة و تعريف البنوك التجارية

سنتناول في هذا المطلب نشأة و تعريف البنوك التجارية

الفرع الأول : نشأة البنوك التجارية

ترتبط نشأة البنوك وتطورها بتطور الحياة الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات، حيث ظهر أول شكل من أشكال البنوك في بلاد الرافدين عام 3500 ق.م.

وتعتبر المبادئ التي وضعها حمورابي عام 1675 ق.م. في شريعته من أقدم النصوص المعروفة في التاريخ، حيث تنظم عمليات الإيداع والتسليف والفوائد والضمانات المرتبطة بها. مع تقدم التجارة بين الشعوب وظهور النقود كوسيلة رئيسية في التبادل التجاري، بدأت ظاهرة إيداع الفائض منها، فضلاً عن الحلي والمعادن الثمينة كودائع مقابل حصول الأفراد على عمولة نظير حراستها والمحافظة عليها. تُعتبر هذه الظاهرة من أولى أشكال التعامل المصرفي في المجتمع، حيث استمرت لفترة من الزمن، حتى ظهر في القرون الوسطى ظاهرة الصراف الذي يكسب دخله من مبادلات العملات بين رجال البحارة والتجار الذين كانوا يترددون على موانئ أوروبا الجنوبية.

و على مر الزمن، لاحظ رجال البنوك أن نسبة صغيرة من شهادات الإيداع تعود إليهم للمطالبة بتحويلها إلى نقود أو لتحويلها إلى الأشياء المماثلة لها. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم ، 2015 ، ص11)

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

فأوا إمكانية التصرف بالمبالغ النقدية الكبيرة الخاملة بإقراضها للآخرين، بضمانات معينة، مقابل حصولهم على فائدة معينة دون المساس بمبدأ الثقة بينهم وبين المودعين. يُسمى الجزء من الأموال الذي لا يتم التصرف به بالاحتياطي النقدي، وهو نسبة معينة من الودائع التي يلتزم بها البنك إزاء عملائه عندما يطلبون استرداد ودائعهم. تطورت هذه الأعمال مع مرور الزمن، حيث ظهرت أشكال أخرى عديدة من التعامل المصرفي، لتصل إلى المكانة الحالية التي تحتلها في الاقتصاد الوطني لكل البلدان.

يُذكر أن أول بنك تجاري ظهر بشكله الحديث في مدينة البندقية عام 1557م، وفي عام 1587 ظهر بنك آخر هو بنك ريلانتو بالبندقية، ومن هنا انتشرت البنوك في بقية أوروبا.

وظهر بنك أمستردام في هولندا عام 1609، وبنك هامبورغ في ألمانيا عام 1619، وبنك إنجلترا عام 1694، وبنك فرنسا الذي أسسه نابليون الأول عام 1800م. يعود النشاط المصرفي إلى فترة قبل الإسلام حيث كانت للعرب نشاط تجاري ملحوظ، ويُشير المؤرخون إلى أن المكيون قبل الإسلام كانوا يتمتعون بدرجة كبيرة من التبادل التجاري، وكان الروم يعتمدون بشكل كبير على هذا التبادل. كما ظهرت تخصصات في التبادل التجاري مثل تبادل تمور البحرين مقابل الزيت والزبيب من الشام. وقد عرف المكيون آنذاك استثمار الأموال بطريقتين: الأولى: إعطاء المال مضاربة على حصته من الربح. الثانية: الإقراض بالربا الذي كان شائعاً في الجاهلية بين العرب وبين اليهود. حين جاء الإسلام، حُرِّم الربا وأبقى ما عداه من التعاملات التجارية، إلا أن أسباب التخلف التي حلت بالبلاد الإسلامية أدت إلى انقطاع الصلة بأشكال التعامل المصرفي القديم. وقد أصبح الشرق خاضعاً للغرب المستيقظ من العصور الوسطى حتى العصر الحديث. وساهم تنوع العمليات الاقتصادية والمبادلات التجارية في تنوع وتعدد العمليات المصرفية، مما دفع بالبنوك إلى التخصص في أنواع معينة من العمليات، وظهرت البنوك المتخصصة.

الفرع الثاني : تعريف البنوك التجارية

هناك عدة تعريفات للبنوك التجارية حسب جهة النظر إليها نذكر منها

- **التعريف الأول :** يعتبر البنك التجاري نوع من أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها في قبول الودائع ومنح الائتمان والبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطاً بين أولئك الذين لديهم أموال فائضة، وبين أولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ، ص12)

- **التعريف الثاني :** البنوك التجارية هي نوع من وسائل الوساطة المالية التي تقوم بأداء مهمة أساسية تتمثل في استقبال الودائع من العائلات والمؤسسات والسلطات، مما يمكنها من خلق نوع خاص من النقود وهي نقود الودائع. على الرغم من وصف هذه المؤسسات بالنقدية، إلا أن ذلك لا يعني أنها الوحيدة المؤهلة لإنشاء نقود الودائع. وتُعرف هذه المؤسسات النقدية أيضاً بالبنوك التجارية أو بنوك الودائع. (الطاهر لطرش، ، 2010، ص 12)

- **التعريف الثالث:**البنوك التجارية هي مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تتخذ من تلقي ودائع الأفراد التي يمكن سحبها عند الطلب أو بعد فترة قصيرة أساساً لعملها. تتميز هذه البنوك بأنها تعمل بشكل أساسي في مجال الائتمان قصير الأجل. وتُطلق على هذه البنوك أيضاً

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

اصطلاح "بنوك الودائع". وبالتالي، لا تُعتبر بنوكاً تجارية ما لم تقوم بقبول ودائع الأفراد التي يمكن سحبها عند الطلب من المؤسسات الائتمانية، أو ما لم يكن نشاطها الأساسي يتمثل في تقديم الائتمان قصير الأجل، على عكس بنوك الادخار وبنوك الرهن العقاري التي يتمثل نشاطها الأساسي في مزاوله عمليات الائتمان في الأجل الطويل. (أسامة محمد الفولي، زينب عوض الله، 2005، ص 145)

ويمكن أن نلخص هذه التعاريف السابقة في أن البنوك التجارية هي مؤسسة مالية تعتمد في نشاطها الاقتصادي على الودائع من الأفراد وتقديم خدمات الحسابات الجارية وتمنح القروض الشخصية والتجارية والعقارية كما تقدم منتجات خاصة بما مثل شهادات الإيداع

المطلب الثاني : خصائص البنوك التجارية و وظائف البنوك التجارية

للبنوك التجارية عدة خصائص و وظائف تميزه عن باقي المؤسسات المالية حيث سنتطرق إليها في

الفرع الأول : خصائص البنوك التجارية

تعتمد البنوك التجارية في الأساس على الودائع التي يودعها العملاء لديها من أموال، وليس بشكل أساسي على مواردها الذاتية مثل رأس المال الخاص بها، وهذا يتماشى مع طبيعة عمل البنوك التي تعمل في مجال توفير الخدمات المالية بدلاً من الإنتاج السلعي أو تقديم الخدمات الأخرى في الاقتصاد. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ، ص 17)

تؤثر رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية دون أن تكون لها تأثير مباشر عليه، حيث يقوم البنك المركزي بممارسة رقابته على المصارف من خلال جهاز مخصص لذلك. وعلى الجانب الآخر، لا تمتلك البنوك التجارية مجموعها القدرة على ممارسة أي نوع من الرقابة أو التأثير على البنك المركزي. (محمد سويلم، ، 1992 ، ص 94)

البنوك التجارية تسعى إلى تحقيق الربح بشكل متميز عن البنك المركزي، حيث تُعتبر مشاريع رأس مالية تهدف في الأساس إلى تحقيق أرباح قصوى بأقل تكلفة ممكنة. عادةً ما تكون البنوك التجارية مملوكة للأفراد أو الشركات، وتتبع أساليب إدارة تجارية تهدف إلى تحقيق أهدافها المالية وتعظيم العائد على الاستثمار. من جانبها، تختلف أهداف البنك المركزي تمامًا، حيث تتمثل في الإشراف والرقابة والتوجيه الاقتصادي، بالإضافة إلى إصدار النقود القانونية وتنفيذ السياسة المالية العليا. يهدف البنك المركزي إلى الحفاظ على استقرار النظام المالي والاقتصادي، وتعزيز النمو الاقتصادي المستدام، دون التركيز بشكل رئيسي على تحقيق الربح كما هو الحال في البنوك التجارية.

(سليمان أبوذياب ، 1996 ، ص 110)

الفرع الثاني : وظائف البنوك التجارية

تطوّرت نظرة البنوك التجارية لأنفسها من مجرد أماكن لتجميع الأموال واقتراضها إلى مراكز مالية متعددة الوظائف، وأصبح من الصعب حصر جميع الخدمات التي تقدمها نظراً لتعددتها وتنوعها، وذلك نتيجة التطورات المستمرة وانتشار التكنولوجيا الحديثة. لذا، يمكن تقسيم هذه الخدمات إلى وظائف تقليدية تاريخية ووظائف حديثة تواكب التطور التكنولوجي.

اولا: وظائف تقليدية

يمكن تحديد الوظائف التقليدية القديمة التي يمكن أن يقدمها البنك التجاري في:

قبول الودائع: ويقصد بالوديعة مبلغ من النقود يودع لدى البنوك بوسيلة من وسائل الإيداع و يلاحظ أن للودائع أنواع يمكن أن تذكر:

(محمد عبد الفتاح ، 2010 ، ص 15)

1- ودائع تحت الطلب: ودائع تحت الطلب تشير إلى الودائع التي يكون البنك ملزما بسدادها عند الطلب، وتتمثل هذه الودائع في الحسابات الجارية حيث يتم تنفيذها على شكل عمليات ورقية.

2- الودائع الجارية : تختلف الودائع الجارية عن الودائع تحت الطلب في إمكانية سحب المودع للأموال في فترات معينة، وتشترط بعض البنوك أن يكون هذا السحب داخل حدود محددة من إجمالي الوديعة. أما الودائع لأجل، فهي التي يودعها الأفراد في البنوك لفترة محددة، ويتطلب السحب منها انتظار مرور فترة معينة.

منح الائتمان: تعتبر هذه الوظيفة من أهم وأقدم ممارسات البنوك التجارية، حيث تقدم القروض للأفراد ورجال الأعمال بأجال متفاوتة (قصيرة الأجل عادة) على شكل أوراق نقدية أو عملة مصرفية. ولذلك نجد أن الائتمان ينقسم إلى:

-توفير الائتمان يمكن أن يتم عبر تقديم قروض مباشرة أو الدفع تحت الحساب أو حتى خصم كمبيالات لصالح العميل.

-البنوك يمكن أن تقدم الائتمان في شكل كفالة أو ضمان لصالح الغير، حيث يقدم البنك هذا الضمان للمشروعات أو السلطات العامة، وذلك في إطار عملية محددة ولصالح عميل معين.

خلق نقود الودائع : الفكرة الأساسية وراء خلق نقود الودائع هي أن البنوك التجارية يمكنها تقديم قروض لعملائها بقيمة تتجاوز قيمة الودائع التي تم إيداعها لديها في البداية. وبمعنى آخر، عندما تقدم البنوك قروضا لعملائها، فإنها في الواقع تعارض قيمة الودائع القائمة لديها، مما يزيد من العرض الكلي للنقود في الاقتصاد.

(كمال حوشين عبد الكريم بعداش، يومي 07/08 ديسمبر 2004، ص 172- 173)

ثانيا: الوظائف الحديثة

تقدم الوظائف الحديثة مجموعة متنوعة من الخدمات، تتمثل في ما يلي:

- إدارة أعمال وممتلكات العملاء بتقديم استشارات الاقتصادية والمالية.

- التحصيل والدفع نيابة عن الغير و إصدار خطابات الضمان.

- شراء وبيع الأوراق المالية وحفظها لحساب المتعاملين معه.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

- تحويل العملة للخارج و تأجير الخزائن الحديدية للجمهور .
- تحويل نفقات السفر والسياحة، شيكات المسافرين الإعتمادات الشخصية.
- كما يمكن إضافة بعض الوظائف الحديثة الأخرى مثل:
- إدارة ممتلكات وأعمال الزبائن وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية لهم من خلال دائرة متخصصة.
- المساهمة في تمويل مشروعات التنمية تمثل جزءا هاما من دور البنوك والمؤسسات المالية، حيث يتم تقديم التمويل اللازم للمشاريع التي تعزز التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع.
- توفير تمويل لشراء المساكن الشخصية يتم عادة من خلال القروض العقارية، ويتميز بأن لكل بنك تجاري سقفًا معينًا للإقراض في هذا المجال، والذي يجب ألا يتجاوزه.
- المشاركة في استراتيجيات التنمية الاقتصادية يمكن أن تتعدى دور البنوك في توفير القروض على المدى القصير، إلى توفير تمويل للفترات المتوسطة والطويلة نوعا ما.(زياد رمضان ومحفوظ جودة ، 2006، ص 12 13)
- بالإضافة إلى ما ذكر أعلاه توجد وظائف أخرى للبنوك التجارية في المجتمعات التي تأخذ بمبدأ التخطيط المركزي للاقتصاد (الاقتصاد الموجه) تتمثل فيما يلي:
- وظيفة التوزيع:** توزع كل الأموال اللازمة للإنتاج أو إعادة الإنتاج، والتي تنبع من مصادر خارجية للمشروع نفسه، عبر البنك عادةً، ويتم ذلك عادةً عن طريق الطرق الائتمانية، دون وجود أي مؤسسة تزاوّل هذا النشاط في ظل هذا النظام.
- **وظيفة الإشراف و الرقابة :** في المجتمعات ذات التخطيط المركزي، تتولى البنوك عملية توجيه الأموال المتداولة نحو استخداماتها المناسبة، وتقوم بمتابعة تلك الأموال للتأكد من استخدامها في الأغراض المرصودة لها، وللتحقق من تحقيق الأهداف المحددة مسبقاً. يوضح الشكل التالي وظائف البنك التجاري.(خالد أمين عبد الله ، 1998 ، ص 36)

المطلب الثالث: أهداف و أقسام البنوك التجارية

للبنوك التجارية عدة أهداف يعد أهمها الربحية السيولة الأمان كما ينقسم إلى عدة أقسام حيث تطرقنا في هذا المطلب إلى أهداف وأقسام البنوك التجارية

الفرع الأول : أهداف البنوك التجارية

تميزت البنوك التجارية عن غيرها من منشآت الأعمال الاقتصادية بتعاملها بأموال الآخرين، حيث تعتبر وسيطا ماليا وتنشأ عن الوساطة حالة من الغموض. فطبيعة المصارف، بما في ذلك البنوك التجارية، وصغر رأس المال قياسا بالأموال المتاحة للاستثمار، إضافة إلى أن معظم أموالها تعود إلى الآخرين وتكون ملزمة بإعادتها، هذا ما جعل تحقيق أرباح البنك لا تتم إلا من خلال الاستخدام الأكبر لأموال الآخرين، أي المودعين، في مختلف عمليات التشغيل والاستثمار. ومن المؤكد أن كلما توسعت اتجاهات البنك في استثمار الأموال المتاحة له، كلما أدى ذلك إلى تعظيم أرباحه.

لقد خلقت هذه الحقيقة مشكلة إستراتيجية لإدارة البنك التجاري، فالمصرف الوسيط لا بد وأن يضمن حقوق المودعين، وهذا لا يمكن أن يتحقق إلا من خلال توفير السيولة الكافية التي تجعله قادرا على تسديد قيم الودائع عند الطلب. وبالإضافة إلى ذلك، لا يمكن للبنك التجاري تحقيق الأرباح إلا من خلال الاستثمار في موجودات تولد أكبر قدر ممكن من الربحية، وهذا الأمر قد يتطلب زمنا طويلا ويعرض البنك للمخاطرة، ويجب أن يكون المصرف قادرا على امتصاص أي خسائر محتملة وتوفير الأمان للمودعين. هذه التداعيات ساعدت في وضع أهداف معينة يسعى إليها البنوك التجارية، و التي هي الربحية والسيولة والأمان.

1- الربحية: يهدف البنك التجاري إلى تحقيق هدف زيادة قيمة ثروة مالكيه عن طريق تحقيق أرباح ملائمة، أي لا تقل عن تلك التي تحققها مشاريع أخرى. ولتحقيق هذه الأرباح، يتعين عليه أن يوظف الأموال التي يحصل عليها من المصادر المختلفة، وأن يخفض نفقاته، حيث تمثل الأرباح الفارق بين الإيرادات الكلية والنفقات الكلية. وتتألف الإيرادات الإجمالية للبنك من نتائج عمليات الإقراض والاستثمار التي يقوم بها. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 14)

2- السيولة: بسبب أهمية السيولة للبنك التجاري في قدرته على التعامل مع الالتزامات في أي وقت، يجب على البنوك الاحتفاظ بنسبة معينة من السيولة العاطلة لضمان سداد مستحقاتها في الوقت المناسب. وتشير السيولة إلى قدرة أي أصل من الأصول على التحويل إلى نقد بسرعة وبأقل خسارة ممكنة. في القطاع المصرفي، تعني السيولة قدرة البنك على تلبية التزاماته تجاه المودعين في حال طلبهم سحب ودائعهم. وبالمقابل، تعني أيضا قدرته على تلبية طلبات الائتمان. ولذلك، أصبحت البنوك التجارية ملزمة بالاحتفاظ بنسبة من أموالها في البنك المركزي كضمان إضافي لتوفير السيولة. (رحيمة شخوم. عبد القادر حفاي، 2018، ص 223)

3- الأمان: نظرا لصغر نسبة رأس المال مقارنة بصافي الأصول المودعة لدى البنك، يكون حافة الأمان أقل بالنسبة للمودعين. فالبنك غير قادر على تحمل خسائر تزيد عن نسبة رأس ماله، وإذا زادت الخسائر، فقد تؤثر على أموال المودعين ويتم إعلان إفلاس البنك كنتيجة لذلك.

بناءً على ذلك، يسعى البنك التجاري إلى:

1. تحقيق أقصى قدر ممكن من الربحية.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

2. تجنب التعرض لنقص شديد في السيولة.

3. تحقيق أعلى مستوى من الأمان للمودعين.

(عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 15)

الفرع الثاني : أقسام البنوك التجارية

تصنف البنوك التجارية إلى أنواع متعددة، وتشمل ما يلي:

أولاً : معيار مدى التغطية الجغرافية.

1- البنوك التجارية العامة: البنوك التجارية العامة تشير إلى تلك البنوك التي يكون مقرها الرئيسي في العاصمة أو في إحدى المدن الكبرى. وتقوم هذه البنوك بتنفيذ نشاطها من خلال فروع أو مكاتب توجد على مستوى الدولة أو خارجها. وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التنظيمية المعتادة للبنوك التجارية، كما تقدم خدمات الائتمان ذات الأجل القصير والمتوسط.

2- البنوك التجارية المحلية: البنوك التجارية المحلية تشير إلى تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة، مثل محافظة معينة أو مدينة أو ولاية أو إقليم محدد. يكون المركز الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة المحددة. وتتميز هذه البنوك بصغر حجمها.

ثانياً : معيار حجم النشاط

1- بنوك الجملة: تعتبر من البنوك التي تقدم خدماتها وتعاملاتها للمؤسسات المالية والمصارف الأخرى، بدلا من تقديم الخدمات المصرفية للأفراد. هذه البنوك متخصصة في توفير التمويل والخدمات المالية للبنوك التجارية والبنوك المركزية والمؤسسات المالية الكبيرة والشركات الكبرى والحكومات. تعمل بنوك الجملة على تسهيل عمليات الإقراض الكبيرة وتوفير السيولة وتبادل الأموال بين المؤسسات المالية المختلفة.

2- بنوك التجزئة: وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء و المنشآت الصغرى لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد منهم ، و تتميز بانتشارها جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية و المكانية ومنفعة التملك وتعامل للأفراد. (محمد الصيرفي ، 2007 ، ص 28)

ثالثاً : معيار عدد الفروع

يتم تقسيمها على النحو التالي :

1- البنوك ذات الفروع: تعتبر بنوك الجملة منشآت تتبع غالباً شكل الشركات المساهمة، وتمتلك فروعاً في مختلف الأماكن الإستراتيجية في البلاد. تتبع هذه البنوك نهج اللامركزية في إدارتها، حيث يتم ترك تدبير شؤونها للأفراد دون الحاجة للرجوع إلى المركز الرئيسي للبنك، تميز هذا النوع من البنوك بالتمييز بين أجال القروض.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

2- بنوك السلاسل: نشأت بنوك الجملة مع نمو حجم البنوك التجارية وزيادة حجم الأعمال التي نشأت لتلبية احتياجات مختلف فئات المجتمع. وبعد نشأتها، قامت هذه البنوك بفتح سلسلة متكاملة من الفروع المنفصلة عن بعضها البعض. وتشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها جميع وحدات السلسلة.

3-بنوك مجموعات : تشبه بشكل كبير الشركات القابضة التي تمول إنشاء عدة بنوك أو شركات عالية، حيث تمتلك معظم رأسمالها، وتشرف على سياستها وتوجهاتها.

4- بنوك فردية: هي منشآت صغيرة يملكها الأفراد أو شركات أشخاص ويقتصر عملها على منطقة صغيرة لتوظيف دورها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصوصة ، ويرجع السبب في ذلك في أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة لصغر حجم مواردها

5- بنوك محلية: تنشأ للقيام بنشاطها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مقاطعة أو ولاية أو دائرة أو حتى مدينة محددة. وتتبع نظام الحكم المحلي في الدولة تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية فإن البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية والإشراف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عملية. (محمد سعيد أنور سلطان، 2005، ص17)

المطلب الثالث: رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية

يقوم البنك المركزي بعدة أساليب وأدوات مستهدفاً تأثير حجم وسائل الدفع، وذلك في إطار سياسة نقدية وائتمانية محددة، وبغرض تحقيق أهداف معينة. ومن خلال تلك الأدوات، يتمكن البنك المركزي من التأثير بصفة خاصة على سيولة البنوك التجارية، حتى يتحكم بالتالي في وسائل الدفع الخاصة بنقود الودائع، والتي ستحول عاجلاً أو آجلاً إلى نقود قانونية.

(أسامة محمد الفولي، 1997 ، ص 230-231)

وتختلف الأدوات المتاحة للبنك المركزي حسب مرحلة التطور التي تمر بها الدولة، والنظام السياسي والمؤسسي السائد، والهياكل المالية والمصرفية القائمة، وقد تكون كمية، أو نوعية، أو مباشرة. الطريقة التي يتحكم بها البنك المركزي في حجم الائتمان والنقد في الاقتصاد الوطني

الفرع الأول: أساليب الرقابة المصرفية

تستخدم البنوك المركزية مجموعة متنوعة من الأساليب، بعضها كمي، وبعضها نوعي، وبعضها مباشر ومن أجل التأثير على المتغيرات النقدية، يمكن أن تقتصر تدابير الرقابة على الائتمان المصرفي التي يتخذها البنك المركزي على النقاط التالية:

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

أولاً :أساليب الرقابة الكمية:

تستخدم البنوك المركزية هذه الأساليب للتأثير على إجمالي مبلغ الائتمان من خلال زيادته أو تقليله، بغض النظر عن كيفية استخدام الائتمان أو الأنشطة التي تستفيد منه. حيث أن مبلغ الائتمان يعتمد على عاملين:

- حجم الاحتياطي النقدي المتوفر لدى البنوك.

- نسبة الاحتياطي النقدي إلى إجمالي الودائع التي تحتفظ بها البنوك.

ومن أهم أساليب الرقابة الكمية على الائتمان المصرفي ما يلي :

1- سياسة سعر الخصم: يقصد به سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي مقابل توفير السيولة النقدية لازمة للبنوك، إما من خلال الإقراض المباشر، أو من خلال إعادة خصم أو شراء الأوراق التجارية التي تقدمها البنوك.

وعادة ما يعلن البنك المركزي عن الأسعار المستعد لإعادة الخصم بموجبها من وقت لآخر، وبحسب ما تقتضيه تقديراته المتناسبة مع سيطرته وتوجيهه للنشاط الائتماني، وفيما إذا كان يحتاج إلى المزيد من التنشيط أو التقييد. تعد سياسة سعر الخصم تاريخياً من أقدم الوسائل التي يستخدمها البنك المركزي ، وإن كانت هذه الوسيلة قد فقدت فيما بعد قدراً من أهميتها السابقة، إلا أنّ سياسة سعر الخصم تسعى إلى التأثير على إجمالي الاحتياطيات النقدية المتوفرة لدى البنوك التجارية.

2- عمليات السوق المفتوحة : ويقصد بها تدخل البنك المركزي بائعاً أو مشترياً في سوق الأوراق المالية، وتعتبر من أهم تقنيات إنتاج وتدمير النقود الائتمانية، ذلك أن البنك المركزي يستطيع من خلال حجم مبيعاته أو مشترياته من الأوراق المالية أن يؤثر في حجم الائتمان المصرفي. (سالم سيد عبد الله، 1995، ص25)

عندما يقوم البنك المركزي بشراء هذه السندات من البنوك التجارية أو من مؤسسات أخرى، والتي عادة ما تحتفظ بمثل هذه السندات كجزء هام من استثماراتها، يتم سداد قيمة هذه السندات عن طريق زيادة ما تحتفظ به البنوك التجارية من ودايع تحت الطلب لدى البنك المركزي، مما يُساوي قيمة هذه السندات. وبالتالي، يتم رفع قدرة هذه البنوك على الإقراض، وخلق الودائع، ومن ثم زيادة عرض النقود. وإذا ما تم شراء هذه السندات من البنوك التجارية مباشرة، أو زيادة الودائع تحت الطلب لدى البنوك التجارية للمؤسسات في حالة قيام البنك المركزي بشراء هذه السندات من المؤسسات غير المصرفية. (ميلود جمعة، 1995 ، ص 238)

3- سياسة الاحتياطي الإجباري: تعتبر هذه الأداة واحدة من أكثر أدوات البنك المركزي فاعلية في التأثير على حجم الائتمان. يتمثل الاحتياطي الإجباري في نسبة محددة من أموال البنوك التجارية تودع في حساب خاص لدى البنك المركزي. ويتمتع هذا الاحتياطي بأشكال متعددة، منها الاحتياطي على الودائع بالعملة المحلية والاحتياطي على الودائع بالعملة الأجنبية، وتختلف النسب حسب مستويات هذه الودائع وطبيعة آجالها.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

كان الهدف الأساسي من هذه الأداة في البداية هو حماية المودعين ضد مخاطر تصرفات البنوك التجارية. ومع مرور الوقت، أصبحت هذه الأداة واحدة من أهم الأدوات غير المباشرة للتأثير على قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان. ويظهر مدى الدور الذي تلعبه نسبة الاحتياطي الإجباري في التأثير على كل من الودائع تحت الطلب والودائع للأجل، وفي تحديد قيمة مضاعف الودائع. فكلما ارتفعت هذه النسبة على الودائع، انخفضت معها نسبة المضاعف، أي أن العلاقة عكسية. ويؤدي تخفيض هذه النسبة إلى زيادة قدرة البنوك على منح الائتمان. وبالطبع، فإن هذه النسبة تتغير وفقا لأوضاع السوق النقدية بصفة خاصة، والاقتصاد القومي بصفة عامة. وعلى الرغم من التوسع في استخدام هذه الأداة، فإن فاعليتها قد يحد منها ما تتخذه البنوك عادة من إجراءات للحد من تأثيرها.

(حميدات محمود، 1994 ص 42)

ثانيا :أساليب الرقابة الكيفية : الرقابة الكيفية، أو النوعية، تهدف إلى التأثير على كيفية استخدام الائتمان المصرفي، دون الاهتمام بكميته أو حجمه. تتمحور هذه الرقابة حول الاتجاهات والمسارات التي توزع فيها البنوك التجارية مواردها النقدية عبر قروض واستثمارات مصرفية متنوعة.

و قد تشمل الرقابة الكيفية ثلاثة عناصر أساسية و التي هي :

- الإقناع الأدبي حيث يقوم البنك المركزي بإقناع البنوك التجارية بالأوضاع السائدة و تقديم نصائح

- أسلوب التعليمات (يعطي البنك المركزي تعليمات و أوامر للبنوك التجارية)

- أسلوب الجزاءات حيث يلجئ إليه كحل أخير لضمان تنفيذ السياسة الائتمانية المطبقة

(ناظم محمد نوري الشميري ، 1998، ص 156)

الفرع الثاني : فعالية ومرونة أساليب الرقابة المصرفية.

إن الهدف الرئيسي للسياسة النقدية تحقيق استقرار الأسعار، فمن الضروري تحويل هذا الهدف النهائي إلى عدة أهداف فرعية وتشغيله، ويجب أن تهدف أساليب الرقابة المصرفية إلى تحقيق هذه الأهداف الفرعية أو التشغيلية بأقصى كفاءة ممكنة. وهذا يتطلب توافر أكبر قدر من الفعالية والمرونة لهذه الأساليب.

فعالية سياسة سعر الفائدة يجب أن تضمن عدم وجود مصادر أخرى للسيولة أو الائتمان سواء في السوق النقدية المحلية أو في الأسواق الأخرى، مما يقلل من أهمية التدابير المتخذة برفع أو خفض سعر الفائدة. وفي حالة مولد المشاريع الاقتصادية لنفسها من الاحتياطيّات النقدية المخصصة، أو تدفق رؤوس أموال أجنبية من الخارج للتوظيف وتحقيق عائدات مرتفعة، فإن رفع سعر الفائدة لا يؤثر في قدرة السوق النقدية على توفير الأصول النقدية وزيادة حجم الائتمان. لذا، يزيد رفع سعر الفائدة من إبداعات الأفراد والمشروعات للحصول على عائد مرتفع، مما يزيد من سيولة البنوك التجارية وقدرتها على التوسع في الائتمان دون الاعتماد على البنك المركزي.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

وبالرغم من أن رفع سعر الفائدة لا يكون كافياً لجعل البنوك التجارية تتراجع عن توسيع الائتمان والقروض، حتى إذا كانت تعاني من نقص في السيولة، فإنها غالباً ما تلجأ إلى البنك المركزي لحصم الأوراق التجارية التي تحملها، حتى ولو تكبدت تكاليف إضافية. وهذا يحمل تبعات زيادة سعر الفائدة بشكل فعلي على العميل الراغب في الحصول على القرض، في ظل استمرارية الأرباح للبنوك وتكاليف الزيادة تنقل على العميل. (سليمان بوذياب، 199 ص 102)

يعتبر سعر الفائدة وسيلة توجيهية تفتقر إلى الفعالية المطلوبة في عصرنا الحالي، نتيجة للتطور التكنولوجي المتقدم في المجال المصرفي والقدرة على التعامل خارج السوق المحلية. لذا، تبقى سياسة سعر الفائدة وسيلة غير كافية تحتاج إلى دعم من خلال أدوات إضافية لتحقيق الفاعلية المطلوبة.

من ناحية أخرى، تكمن فعالية سياسة السوق المفتوحة في قدرتها على زيادة أو تقليل السيولة النقدية بالسوق، وليس فقط توجيه البنوك التجارية على التوسع في منح الائتمان. كما أن البنك المركزي لا يمكنه فرض منح القروض من قبل البنوك التجارية إذا لم تكن ترغب في ذلك.

أما تغيير نسبة الاحتياطي القانوني، سواء بالزيادة أو النقصان، فيعتبر أحد الأدوات الكمية الفعالة في الرقابة على الائتمان المصرفي، وتعتمد فعاليته على السياق الاقتصادي الخاص بها، ولكنها قد تكون جزئية في بعض الأحيان نظراً لتقلبات الاقتصاد وتأثيرها المتبادل.

بالإضافة إلى ذلك، تتمثل فعالية أساليب الرقابة المصرفية الكيفية في توجيه المقترضين لاستخدام القروض وفقاً للأغراض المحددة لها، وتبقى الرقابة المباشرة على الائتمان المصرفي من بين أهم الأدوات في تحقيق النشاط الائتماني، خاصة في البلدان النامية.

أخيراً، يجب أن تكون أساليب الرقابة المصرفية مرنة بما يكفل إمكانية تعديلها وتغييرها عند الحاجة، ويجب أن يكون البنك المركزي مستعداً لذلك في أي وقت، مما يتيح له التصرف بحذر وحسب الحاجة وفقاً للظروف المتغيرة.

تتطلب المرونة أيضاً منح البنوك المركزية درجة كافية من الاستقلالية والحرية في اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد الأدوات المناسبة لتحقيق أهداف السياسة النقدية. يقوم أساس استقلالية البنوك المركزية على منحها حرية تامة في وضع وتنفيذ السياسة النقدية واختيار الأدوات اللازمة لتحقيق أهدافها. ومع ذلك، لا يغفل أهمية مسؤولية البنك المركزي تجاه الجهات الأخرى، سواء كانت تنفيذية أو تشريعية أو قضائية، ويجب عليه أن يكون مستعداً لتبرير قراراته وسياساته أمام الرأي العام. (أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب، مرجع سابق ص 234)

تقوم مجموعة من المعايير بقياس درجة استقلالية البنك المركزي، وتتضمن هذه المعايير:

- مدى سلطة وحرية البنك المركزي في وضع وتنفيذ السياسة النقدية.
- حدود التدخل الحكومي في قرارات البنك المركزي، ومن يكون صاحب القرار النهائي في حالة وجود خلاف بين الطرفين بشأن هذه السياسة.

- كلما كان البنك المركزي له سلطات واسعة في صياغة السياسة النقدية ومقاومة التدخل الحكومي، كلما اعتبر أكثر استقلاليةً.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

الفرع الثالث : مصادر واستخدامات البنوك التجارية

للبنوك التجارية عدة مصادر تجذب الأموال منها وتوظفها عن طريق عدة استخدامات وذلك لتحقيق أهدافها نذكرها في :

أولا : مصادر الأموال في البنك التجاري:

نشاط البنك التجاري يعتمد على نوعين من المصادر، وهما:

1- مصادر التمويل الداخلي:

تتمثل مصادر البنك التجاري في رأس المال، بما في ذلك الاحتياطات بأنواعها، والأرباح غير الموزعة، وتظهر هذه البنوك في قائمة المركز المالي للبنك.

2- مصادر التمويل الخارجي وتمثل في:

أ- الودائع بأنواعها المختلفة.

ب- ودائع الحسابات الجارية ، وودائع الأجل.

ج- الاقتراض من البنك المركزي والبنوك التجارية الأخرى.

(عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 17)

ثانيا : استخدامات الأموال في البنك التجاري :

من أبرز استخدامات الأموال في البنك التجاري ما يلي:

1- تقدم البنوك التجارية القروض والسلف، والتي تجلب عوائد مجزية، خاصة فيما يتعلق بالقروض قصيرة الأجل.

2- الاستثمارات حيث تتعدد أوجه الاستثمارات :

أ- المشاركة في المشاريع الاقتصادية الحديثة أو شراء الأسهم للوحدات الاقتصادية القائمة، بهدف تحقيق أرباح وعوائد، أو التداول بهذه الأسهم في سوق الأوراق المالية.

ب- عادة ما تقوم المصارف بالاستثمار في سندات الحكومة و أدوات الخزينة العامة، التي تستحق الدفع بعد فترة قصيرة الأجل. يعتبر هذا المجال مغريا للبنوك بسبب قابلية هذه الأوراق للتحويل إلى سيولة نقدية، وإمكانية الاقتراض من البنك المركزي أو من مصادر أخرى بضمانات عند الحاجة.

ت- نظرا للحماية التي يوفرها القانون التجاري ولأجلها القصير، تقبل البنوك عادة على مزاولة نشاط خصم الأوراق التجارية. هذا النشاط يوفر عنصر السيولة للبنك، مما يمنحهم القدرة على إعادة خصمها لدى البنك المركزي بشروط معينة تحددتها البنوك المركزية ذاتها.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

3- الأرصدة النقدية هي الاحتياطي النقدي الذي يفرضه البنك المركزي على كل مصرف بضرورة الاحتفاظ به لديه.

4- الأصول الثابتة تشمل مجموعة العقارات التي يمتلكها البنك ويقوم بتشغيلها، بالإضافة إلى الأصول الأخرى مثل وسائل النقل والأجهزة وغيرها... (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 18)

المبحث الثاني : الإطار المفاهيمي للسياسة الاقراضية

مع التقدم العالمي في مجال المال والبنوك، زادت أهمية القروض وتنوعت أشكالها. أصبحت القروض أحد العوامل الأساسية في النشاط الاقتصادي. ولذلك، كان من الضروري على البنوك اعتماد سياسات إقراضية وتبني قواعد وإجراءات صارمة في منح القروض البنكية.

يتطلب طلب قرض لدى البنك إجراء دراسة شاملة للملف المقدم، سواء كان القرض للمؤسسة أو لمشروع منفصل. يجب على البنك أن يأخذ بعين الاعتبار الجوانب والظروف المتعلقة بالسياسة الإقراضية قبل اتخاذ قرار بمنح القرض أو رفضه. لذلك، يجب على كل بنك تجاري وضع سياسة للإقراض تُعتبر مرشداً في إدارة وظيفة الإقراض في البنك.

لذا سنتناول في هذا المبحث سبل تفعيل السياسة الإقراضية، وذلك وفق ما يلي:

- ماهية السياسة الاقراضية.

- محددات السياسة الاقراضية و أهميتها.

- مكونات السياسة الاقراضية.

المطلب الأول : ماهية السياسة الاقراضية و أهدافها.

تنوعت واختلقت تعاريف السياسة حسب المعايير و الجانب النظري لها و انطلاقا من ذلك يمكن وضع عدة تعريفات مختلفة لها :

الفرع الأول : ماهية السياسة الاقراضية

التعريف الأول : هي مجموعة من المبادئ والمفاهيم التي تحددها الإدارة العليا، لكي تتقدمي بها المستويات الإدارية عند وضع برامج وإجراءات الإقراض ويسترشد بها متخذوا مختلف القرارات عند البدء في طلبات الإقتراض، ويلتزم بها المنفذ و نعد بحث تلك الطلبات، وبعد اتخاذ قرارات بشأنها. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 268)

التعريف الثاني : يمكن تعريف السياسة الإقراضية أيضا على أنها إطار يتضمن مجموعة من المعايير والشروط التوجيهية التي تُزوّد بها إدارة الائتمان المختصة لتحقيق عدة أهداف، مثل ضمان توحيد المعالجة في الموضوع المطروح وتوفير عنصر الثقة لدى العاملين بالإدارة، مما يُمكنهم من العمل بدون خوف من الارتكاب في الأخطاء.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

التعريف الثالث : أو تعرف على أنها مجموعة القواعد والإجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض، وتلك التي تحدد ضوابط منح هذه القروض ومتابعتها وتحصيلها. بناء على ذلك، ينبغي لسياسة الإقراض في البنك التجاري أن تشمل القواعد التي تُحكم عمليات الإقراض في مراحلها المختلفة، وأن تكون هذه القواعد مرنة وواضحة لجميع المستويات الإدارية المعنية بنشاط الإقراض. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 269)

و يمكن وضع تعريف شامل على أن السياسة الاقراضية هي الإطار والقواعد التي تحدد كيفية منح القروض وإدارتها للعملاء، حيث تشمل هذه السياسة تحديد شروط منح القروض ومعدلات الفائدة والضمانات المطلوبة وتقييم الخطر المالي للعملاء والإجراءات اللازمة لتحصيل الديون، تهدف هذه السياسة إلى تحقيق التوازن بين تلبية احتياجات العملاء وتحقيق أهداف البنك من ناحية الأرباح وإدارة المخاطر.

الفرع الثاني : أهداف السياسة الاقراضية :

السياسة الاقراضية عدة أهداف التي تسعى من خلالها إلى :

- إبراز أنواع القروض وشروط منحها بطريقة تكفل ربحية البنك
 - ضمان سلامة القروض التي يُقدمها البنك.
 - ضمان التوافق والتناسق بين أهداف البنك وأهداف الجهاز المصرفي بشكل عام وأهداف المجتمع.
 - منع التضارب في اتخاذ القرارات داخل البنك، وإيجاد قدر من وحدة الفكر والتنسيق والفهم المشترك بين البنك وعملائه.
 - تلبية احتياجات زبائن البنوك التجارية من التسهيلات الاقراضية و القروض ، سواء كانت نقدية أو غير نقدية
 - تعزيز التنسيق والتفاهم المتبادل بين البنك وزبائنه.
 - ضمان الحفاظ على مستوى السيولة لدى المصارف التجارية ضمن الحدود الآمنة والقانونية.
- (رابح شليق ، 2016-2017، ص 41).

المطلب الثاني: مكونات السياسة الاقراضية و أهميتها

تتكون السياسة الاقراضية في البنوك التجارية من عدة مكونات ومحتويات تهدف إلى تنظيم عمليات القرض وتحديد شروطها وضوابطها كما لها أهمية بالغة حيث تطرقنا لها في هذا الفرع

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

الفرع الأول :مكونات السياسة الاقراضية

على الرغم من التنوع في سياسات الإقراض من بنك لآخر، إلا أنها تتفق في العديد من الجوانب. فهي تشترك جميعا في الإطار العام والمكونات الأساسية التي تضمن توجيه عمليات الإقراض.

ويمكن تحديد مكونات و محتويات السياسة الاقراضية بما يلي:

1- تحديد حجم الأموال الممكن إقراضها باعتبار الإقراض الوظيفة الأساسية للمصارف التجارية يجب أن تتضمن سياسة الإقراض بعض الإرشادات بصدد الحجم المرغوب من الإقراض الذي يمكن أن يقدمه المصرف، فهناك مصادر أخرى لاستخدامات الأموال و التي تؤثر على حجم القروض. يجب على إدارة المصرف أن تخصص جزء من هذه الأصول لمقابلة متطلبات الاحتياطي النقدي وأيضا لإشباع متطلبات السيولة التي تنتج من مسحوبات الودائع، كما أن على الإدارة أن تحتفظ بجزء من الأصول لاستثمارها في الأوراق المالية طويلة الأجل لتحقيق مزايا التنوع في الأصول الخاضع ، بالإضافة إلى عوامل أخرى ممكن أن تؤثر على حجم القروض مثل متطلبات الائتمان في المجتمع الذي يوجد به البنك (المصرف) وكذلك خبرة الإدارة الخدمة الأنواع المختلفة من القروض التي يتطلبها أفراد المجتمع.

2- تحديد الضمانات المقبولة من جانب البنك: يقوم البنك بتحديد الضمانات التي يمكن قبولها والتي تتوقف على الظروف المحيطة، وعادة ما تختلف من وقت لآخر وفقا لمدى قبولها في السوق. كما يحدد البنك أيضا هامش الضمان بالنسبة للأصول المقدمة لمنح الائتمان لأن البنك غالبا ما يحدد شروط معنية بالنسبة للضمان.

3- تحديد تشكيلة القروض: لا بد أن تحتوي سياسة القروض على بعض المعلومات عن تشكيلة القروض التي يمكن أن يقدمها المصرف ، فإذا كان المجتمع صناعيا مثلا، فتشكيلة القروض ستكون موجهة بدرجة كبيرة إلى إئتمان للشركات الصناعية، أصحاب المصانع منشآت الأعمال التي تخدم هذه الصناعات، كما أن القيود التي تفرض على المصارف بصدد الحد الأقصى للإئتمان الذي يمنح للعميل الواحد يمكن أن تؤثر على تشكيلة القروض و أيضا على نمو الإقراض طويل الأجل بالنسبة لهذه المصارف.

4 - مستويات إتخاذ القرار: توضح سياسة الإقراض السلطة الممنوحة لكافة المستويات الإدارية المسؤولة عن إتخاذ قرار الموافقة على منح القرض أو عدم الموافقة عليه وينبغي تحديد هذه المستويات بما يكفل عدم ضياع وقت الإدارة العليا في بحث كافة القروض، إذ أن هناك بعض القروض الروتينية أو التي لا تزيد قيمتها عن حد معين، فيتخذ القرار بشأنها على مستوى مدير الفرع أو مدير دائرة القروض. وبعض القروض قد تحال إلى لجنة مشكلة لهذا الغرض للبحث فيها واتخاذ قرار بشأنها حيث توضع حدود دنيا وعليا لحجم القروض في هذا الخصوص، إن نظام التفويض هذا يتماشى مع مبادئ التنظيم الفعال التي تستدعي السرعة في إتخاذ القرار وتخفيف عبء العمل عن كاهل الإدارة العليا من خلال التفويض اللازم للسلطات إلى المسؤولين.

5- الحد الأقصى لإقراض العميل الواحد تضع بعض البنوك الحد الأقصى لحجم الائتمان الذي تقدمه إلى العميل الواحد بغض النظر، أكان هذا العميل فردا أو مؤسسة خاصة أو شركة مساهمة عامة. إن الهدف من وضع هذه الحدود هو تقليل المخاطرة من تركيز الإقراض على عميل واحد وما يصاحب ذلك من مخاطر كبيرة. وقد يكون الحد الأقصى معبر عنه كنسبة محددة لرأس المال البنك أو نسبة من رأسماله

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

واحتياطاته أوقد يكون بالإضافة إلى نسبة من حجم رأسمال العميل نفسه، وقد تتضمن سياسات الإقراض لدى البنوك المجالات غير المسموح بتمويلها بغض النظر عن ماهية هذه المجالات، والحكمة الأساسية من وراء هذا المنع هو التقليل من المخاطر التي تصاحب هذه المجالات أوقد تكون مبررات هذا المنع راجعة إلى أسباب دينية أو أخلاقية.

6- تحديد تكاليف القروض: يجب أن تتضمن سياسة الإقراض معلومات عن التكاليف التي سيتحملها العميل سواء بالنسبة لمعدلات الفائدة والرسوم التي تدفع على التزامات القروض المستقبلية، بالإضافة إلى أنه يجب تقدير مخاطر الائتمان أو عدم السداد وتأثيرها على معدل الفائدة. كما يجب على المصرف أن يحدد في سياسة الإقراض معدل الفائدة على القروض الذي سيستخدمه، فإذا كان المصرف يرغب في المعدل المتغير فيجب أن يحدد ما هو المعدل الذي يقوم عليه معدل فائدة القرض، فقد يربط معدل الفائدة على المعدل الذي يدفع على نوع معين من الودائع أو نوع من الأوراق المالية الحكومية، فمن المتوقع أن تكون القروض قصيرة الأجل ذات معدلات ثابتة، أما القروض طويلة الأجل فمن المحتمل أن تكون ذات معدلات متغيرة. وذلك لتفادي مخاطر التغير في أسعار الفائدة، وإن كان تحديد نوع المعدل الثابت أو المتغير يعتمد على عوامل أخرى غير آجال الاستحقاق مثل حجم الطلب على القروض.

7- تحديد مستندات القرض قد تحدد سياسة الإقراض في البنك المستندات الواجب تقديمها من قبل العميل عند طلب القرض وهذه المستندات وإن كانت تختلف قليلا بين بنك و آخر و في نفس البنك من وقت لآخر فهي محددة.

8- متابعة القروض: ينبغي أن تشمل سياسة الإقراض تصميم نظام كامل للرقابة الصارمة على القروض، وذلك من خلال إتباع وسائل الرقابة بأنواعها المختلفة، و الهدف إكتشاف مشكل تحصيل القروض ضمن العملاء وقد تتمثل المشكلات في انخفاض القيمة السوقية للأصول المرهونة أو عدم قدرة العميل على سداد القرض في المواعيد المحددة أو على الإطلاق.

9- إطار أو هيكل القروض: يجب أن تتضمن سياسة الإقراض أبعاد أخرى مثل المدى الذي يقبله المقرض بالنسبة للضمانات و أنواعها وشروطها و العلاقة التنظيمية بين العميل والمصرف و الإعتبارات الخاصة بالتزامات القروض التي توجد خارج بنود الميزانية، فهذه الإلتزامات تمثل ترتيبات لعمل القروض في المستقبل يحصل منها المصرف على رسوم بالإضافة إلى إمكانية استخدامها لتخفيض المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 270-271)

الفرع الثاني : أهمية السياسة الاقراضية

أهمية السياسة الإقراضية تتجلى في تحديد استخدام البنك للأموال المودعة وتوجيه العاملين بالبنك، وهي تعبر عن مجموعة من القواعد والإجراءات التي تحدد حجم ومواصفات القروض وضوابط منحها ومتابعتها وتحصيلها.

وفي هذا السياق، يتعين أن تشمل سياسة الإقراض في البنك التجاري قواعد تحكم عمليات الإقراض بجميع مراحلها، مع توفير المرونة الكافية للعاملين في البنك لاتخاذ القرارات بسرعة وفقا للظروف والمواقف المحددة.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

بالإضافة إلى ذلك، فإن وجود سياسة إقراضية مكتوبة يساهم في توجيه الأفراد في اتخاذ القرارات والتصرف داخل الإطار العام للسياسة، مما يساعد في تحقيق الأهداف المحددة للبنك والمصرف التجاري وضمان سلامة القروض التي يمنحها البنك وتحقيق عائد مرض.

وتسعى سياسة الإقراض أيضاً إلى تأمين الرقابة المستمرة على عملية الإقراض في كافة مراحلها، لتحقيق التوافق مع أهداف البنك وأهداف الجهاز المصرفي والمجتمع بشكل عام. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص 269)

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على السياسة الإقراضية:

يمكن عرض مجموعة متنوعة من العوامل التي تؤثر في السياسة الإقراضية للمصارف كما يلي:

1- السياسة النقدية العامة: يتبنى البنك المركزي سياسة صارمة في حالة ارتفاع الطلب على القروض إلى أقصى حد، ويقلل من صرامة هذه السياسة في حالة الانكماش الاقتصادي.

2- الربحية: البنك يسعى إلى تحقيق أقصى ربح ممكن في عملية الإقراض، ولتحقيق هذا الهدف، ينبغي عليه اعتماد سياسة إقراضية متساهلة تتضمن فرض معدلات فائدة عقلانية.

3- الظروف الاقتصادية العامة : تؤثر هذه الظروف مباشرة على النشاط الائتماني للبنوك، إذ كلما كانت هذه الظروف مستقرة، كلما كانت حافزا أكبر للبنوك للتسهيل في إجراءات منح القروض، وفي حالة العكس فستؤثر سلبا على نشاط البنوك مثلا في حالة التضخم.

4- استقرار الودائع : يتطلب من البنك إتباع سياسة مالية متحفظة لتغطية أي تقلبات استثنائية في حجم ودائعه.

5- حاجات المنطقة: قد يجبر البنك على تسهيل قروضه للمساهمة في تطوير وتنمية بعض المناطق، مما يعتبر حافزا له لجذب مودعين جدد وزيادة حجم القروض المقدمة في المستقبل.

6- رأس المال: يكون رأس المال حافزا بالنسبة للبنك، حيث تزيد ثقته في استرداد الأموال المقرضة له، بغض النظر عن مدتها. يستنتج البنك ذلك من خلال دراسة الميزانيات المقدمة من قبل العميل في ملف طلب القرض؛ حيث كلما ارتفعت قيمة رأس المال زادت ثقة البنك وقدرته على تحمل جميع مخاطر الإئتمان.

7- قابلية موظفي المصرف: كلما تطورت خبرات ومهارات موظفي المصرف وتقدمت التقنيات المستخدمة في إدارة البنوك، زاد حجم القروض وتنوعت أعداد العملاء، إذ يمكن للبنوك، من خلال استخدام أفضل التقنيات والممارسات، جذب عدد أكبر من المتعاملين في وقت قصير.

8- تنافس البنوك: تزايد المنافسة بين البنوك نتيجة لاختلافها وتعددتها، حيث تتبارى لجذب أكبر عدد ممكن من العملاء عبر تقديم تسهيلات ومزايا تختلف من بنك إلى آخر.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

و على ذلك يجب أن يتم مراعاة المنطقية في سياسة الإقراض للبنوك، حيث تختلف هذه السياسة من بنك لآخر وتعكس حجم البنك ومكوناته ورجحيته ورأسماله ومخصصات القروض المشكوك في تحصيلها وكفاءة العاملين. سمعة البنك والسوق التي يخدمها تلعب دوراً في تحديد درجة المخاطر التي يتحملها البنك نتيجة لعمليات الإقراض. (عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم مرجع سابق ص272- ص273)

المبحث الثالث: الاستثمار العقاري ، مفهوم ضمانات و مخاطر :

تلعب البنوك التجارية دوراً بارزاً في تمويل قطاع العقارات لمختلف المجالات من خلال القرض العقاري، الذي أصبح يحظى بأهمية كبيرة و يشغل اهتمام مختلف الفئات من الأفراد والعائلات والمؤسسات والمستثمرين، بالإضافة إلى الجهات الحكومية. حيث يجب على البنك والمستثمرين التركيز بشكل أساسي إلى الأثر الذي تتركه هذه القروض على الوضع الاجتماعي و أهميته في حل مشكل السكن وتحقيق عوائد بالنسبة لكلا الطرفين

و لهذا تطرقنا في هذا المبحث إلى أربعة مطالب

سنخصص المطلب الأول حول مفهوم القرض العقاري ، أما في المطلب الثاني خصائص و عيوب الاستثمار كعقار.

سنحاول المطلب الثالث إجراءات منح قرض عقاري. و في الأخير سنتكلم على مخاطر و ضمانات القرض العقاري

المطلب الأول: مفهوم القرض العقاري و الاستثمار العقاري

تعمل البنوك التجارية على تقديم مختلف القروض منها القروض العقارية وقروض لفائدة الاستثمار العقاري لذا سنتطرق في هذا المطلب إلى :

الفرع الأول : مفهوم القرض العقاري

1- التعريف الأول : القروض العقارية هي قروض تستخدم لتمويل شراء مباني قائمة أو إنشاء مباني جديدة، فترة استحقاقها إلى مدة طويلة نسبياً.

يتم سداد القرض على أقساط أو دفعة واحدة عند انتهاء الأجل، وعادة ما تكون مضمونة بالعقار المشتري أو المبنى. تستخدم بنوك كبيرة لتمويلها وتوجه لتمويل شراء أو بناء مساكن لتقليل مشاكل السكن..

(إيمان عمر، محمد عسكر، 2005، ص72)

2- التعريف الثاني : يعتبر التمويل العقاري وسيلة لتحويل موارد المدخرين للمقترضين لشراء عقارات سكنية أو غير سكنية. يعتبر التمويل العقاري استثمار رؤوس أموال في بناء السكنات المختلفة وزيادة الاحتياجات للمساكن.

(عبد القادر بلطاس، 2001 ، ص19)

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

3- التعريف الثالث : القرض العقاري هو نوع من التمويل يُستخدم لشراء أو تمويل عقار مثل منزل أو شقة. يتم منح القرض العقاري عادة من قبل البنوك التجارية ويتضمن عادة سداد المبلغ المستعار بالإضافة إلى فوائد على مدار فترة زمنية محددة. يعتبر القرض العقاري وسيلة شائعة للأفراد لشراء منازلهم والاستفادة منها بدون الحاجة إلى دفع المبلغ كاملاً مقدماً.

الفرع الثاني : مفهوم الاستثمار العقاري:

الاستثمار العقاري يعني شراء أو استثمار العقارات بغرض الربح، سواء عن طريق تأجير العقارات للحصول على دخل دوري، أو عن طريق بيع العقارات بعد زيادة قيمتها مع مرور الوقت. يعتبر الاستثمار العقاري أحد أشكال الاستثمار الشائعة حيث يعتبر العقار أحد الأصول التي تعتبر آمنة وتزيد قيمتها مع مرور الزمن. تتضمن استراتيجيات الاستثمار العقاري اختيار العقار المناسب، تمويل العملية، إدارة العقار، وتقييم الاستثمار بناء على عوامل مثل الموقع، الطلب في السوق، والتوقعات الاقتصادية..

أنواع الاستثمار العقاري :

- التأجير: شراء عقار وتأجيره لمستأجر مقابل إيجار شهري.
- التقليل: شراء عقار قديم، وتجديده، ثم بيعه بسعر أعلى.
- التطوير: شراء قطعة أرض وبناء عقار عليها للبيع أو التأجير.
- القروض العقارية: تقدم البنوك التجارية تمويلاً للأفراد أو الشركات لشراء عقارات سكنية أو تجارية، ويتم سداد المبلغ المستعار على مدى فترة زمنية معينة بفائدة معينة.
- التمويل الجسري: يتعلق هذا النوع من التمويل بتغطية التكاليف المؤقتة لشراء عقار بغرض إعادة بيعه في وقت لاحق بربح.
- تمويل المشاريع العقارية: تستثمر البنوك في مشاريع تطوير عقاري مثل بناء مباني تجارية أو سكنية، ويتم تقديم التمويل اللازم لتلك المشاريع.
- الاستثمار بأسهم العقارات: بعض البنوك تساعد في توفير تمويل للاستثمار في صناديق الاستثمار العقاري أو الشركات التي تملك وتدير عقارات.
- تمويل العقارات التجارية: يتيح للشركات الحصول على تمويل لاقتناء وتطوير العقارات التجارية مثل المراكز التجارية والفنادق.

المطلب الثاني : خصائص و عيوب الاستثمار كعقار

للاستثمار العقاري عدة خصائص كما يمتلك عيوباً يمكن تلخيصها في مايلي :

الفرع الأول : خصائص الاستثمار كعقار

فيما يلي عدد من خصائص الاستثمار العقاري، بجانب بعض المقارنات مع الأشكال الأخرى من الاستثمار

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

1- العائدات على الاستثمار : كل المستثمرين يسعون لربح معقول، زائد الأمان بالنسبة لأصولهم المستثمرة العقارات يمكنها توفير كليهما بدرجات متفاوتة وأنواع العائد الثلاثة الرئيسة على أي استثمار عقاري في الدخل الثابت والارتفاع في السعر أو عوائد رأسمالية، والحماية ضد الضرائب .

2- الدخل: دخل الإيجار هو بين المحفزات الأولى للاستثمار العقاري. وسواء كان دخل الإيجار من شقق سكنية متجاورة، أو من قسائم سنوية بين مستأجر عمومي يؤجر سلسلة من مواقع الصيدليات، فإن الجذب هو نفسه بالنسبة للمستثمر الربح الدوري من قسائم الإيجار يقع فيقلب معظم المشروعات الاستثمارية العقارية طويلة الأمد.

وتوقع ارتفاع العائدات التي يرتبط عادة بالعقارات هو ذو طبيعة توقعية هذا كان حقيقيا على نحو خاص باقتراب نهاية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، مع قيام المستثمرون العقاريون بمعالجة جروح عريضة وعميقة من الأداء السيئ للاستثمارات العقارية. وعانت العقارات المنتجة للدخل الثابت زوجا من الخسائر أولا، انخفاض الدخل الثابت مع ارتفاع الوحدات الفارغة وخفض الإيجارات، وثانيا، انخفضت قيم العقارات بطلب المستثمرين عائدات أعلى على الإيجار الباقي أيا كان (محمد داود عثمان، 2013، ص 27)

3- الحماية ضد الضرائب : تم تقديم مميزات ضريبية للعقارات في العديد من القوانين، مثل قانون ضريبة الانتعاش في عام 1981. تم تقليل استقطاعات الاهتلاك في السنوات اللاحقة، وكانت فترة الاسترداد للعقارات تختلف بين السكنية وغير السكنية. استقطاع الاهتلاك هو بند غير نقدي يقدم خصومات ضريبية، وكان من غير المسموح بالاقطاع من الاستثمارات العقارية مقابل دخل ثابت آخر. (محمد داود عثمان ، مرجع سابق، ص 28)

- خصائص أخرى :

1- الاستخدام كضمانة : تقريبا كل أنواع الأصول الاستثمارية يمكن أن تخدم كضمان لسداد قرض ما. وبينما فقدت العقارات بعضا من بريقها بالنسبة لمانحي القروض في السنوات الأخيرة فإنها تستمر في الاحتفاظ بقيمة كبيرة كضمان سداد، إنها موجود حقيقي، ولا يمكن نقلها. وملكيته تسجل ومحمية قانونيا، ويمكن رهنها كضمان سداد مع كفالة حق ملكيتها .

وإذا كان العقار له دخل ثابت مؤكد من عقد إيجار طويل الأمد، فإن مبلغ القرض يمكن تحديده بناء على هذا الدخل المضمون في ضوء المدخل الذي يستخدمه المثلثن أو المقدر مثل هذا القرض يمكن أن يزيد عن المبلغ المستثمر في العقار، مما يسمح للمالك باستعادة كل الأموال التي استثمرها في هذا العقار بينما ما يزال يحتفظ بملكيتها. ومع ذلك، يحاول معظم مانحي القروض تجنب إقراض ما هو أكثر من قيمة أي عقار.

2- الأرض أصل ملموس : الأرض يمكن رؤيتها، ويمكن لمسها . إنها واقع ملموس. وهي لها شكل محدد وحجم محدد لا يمكن أن تضيع أو توضع في مكان خطأ. إنها تعطي مالكيها إحساس بالأمان والدعم الانفعالي.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

3- الملكية المسجلة : تختلف الآراء حول ما إذا كانت الحاجة لتسجيل ملكية الأرض ميزة أو عيب بالنسبة للمستثمر إن التسجيل - بكونه شكلاً من الإشعار الحكومي - يساعد على . حماية حقوق المالك ضد مطالبة الطرف الثالث على الجانب الآخر، يقوم التسجيل أيضاً بالإعلان عن أصل قد يكون عرضة للحجز عليه عن طريق دائن أحد المالكين ويحتج بعض الأشخاص بأن التسجيل الحكومي يكشف ملكية أصول يفضلون الاحتفاظ بها سرا.

4- توفير رأس المال: توفر البنوك التمويل اللازم للمستثمرين لشراء العقارات وتطويرها، مما يسمح لهم بالاستفادة من فرص الاستثمار في العقارات دون الحاجة إلى توفير كل الأموال بشكل كامل.

5-تنويع الاستثمار: يعتبر الاستثمار العقاري واحداً من أشكال التنويع المالي، حيث يمكن للمستثمرين توزيع استثماراتهم بين العقارات والأصول الأخرى لتحقيق التوازن في محافظهم الاستثمارية.

6- تقديم خطط تمويل ملائمة: توفر البنوك مجموعة متنوعة من خطط التمويل والقروض التي تتناسب مع احتياجات وظروف المستثمرين، مما يساعدهم على تحقيق أهدافهم الاستثمارية بشكل أكثر كفاءة.

7- تقديم الاستشارات الاقتصادية: بالإضافة إلى التمويل، قد تقدم البنوك للمستثمرين خدمات استشارية ونصائح اقتصادية حول سوق العقارات والفرص الاستثمارية المتاحة، مما يساعدهم على اتخاذ قرارات استثمارية مدروسة.

8- توفير الحماية القانونية: يمكن للمستثمرين الاستفادة من الحماية القانونية التي تقدمها البنوك ضمن اتفاقيات التمويل، مما يعزز من أمان واستقرار استثماراتهم العقارية.

باختصار، الاستثمار العقاري الذي يموله البنوك يوفر فرصاً مهمة للمستثمرين لتحقيق عوائد مالية مستدامة وتنويع محافظهم الاستثمارية، بالإضافة إلى تقديم الدعم المالي والاستشاري اللازم لضمان نجاح واستدامة استثماراتهم في هذا القطاع. (محمد داود عثمان، مرجع سابق، ص 29)

الفرع الثاني : عيوب الاستثمار كعقار

للاستثمار في العقار عدة عيوب يمكن أن نلخصها في ما يلي:

1-عدم الكفاءة الكلية لسوق العقارات

السوق الكفؤ هو الذي تعكس فيه الأسعار على نحو واسع المعلومات المتاحة وذات الصلة. وكل واحد من العيوب التالية يسهم في عدم كفاءة سوق العقارات بالنسبة للأسواق القائمة على التبادل والخاصة بالاستثمار في الأوراق المالية، وتلك الأسواق الأكثر كفاءة تمتلك تدفق معلومات أكثر بكثير، وتكاليف صفقات أقل بكثير، وسيولة إنتاج أكبر بكثير، وقدر أقل من تدخل الحكومة، وعدد أكبر بكثير من المشترين والبائعين، وتجانس في المنتجات. كل هذه العوامل تسهم في زيادة الاحتمال بأن أسعار السلع التي يتم المتاجرة فيها في السوق الكفؤ تعكس بدقة أكبر المعلومات المتاحة وذات الصلة. إنه أمر واضح على نحو مباشر يمكننا توقع أن الشيء الذي يتم المتاجرة فيه بين

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

آلاف من التجار عدة مرات في اليوم أن يعكس على نحو يكاد يكون فوري على التغيرات في المعلومات ذات الصلة مثل التغير في سعر البترول، أو معدلات أسعار الفوائد). وهذا أقل حدوداً بكثير بالنسبة للعقارات التي يمكن المتاجرة فيها" كل عشر سنوات، وعندما يحدث يكون ذلك فقط بتكلفة عشرات الآلاف من الدولارات في العمولات والرسوم، و فقط بعد استيفاء عشرات من الأوراق الحكومية والشروط الضريبية. (محمد داود عثمان، مرجع سابق، ص 30)

2- تكاليف الصفقات - تكاليف العمليات

من بين أكبر عيوب العقارات هي تكلفة البيع والشراء. وسواء بالنسبة للمشتري أو للبائع فإن تكاليف الوسطاء، والمحامين، وتأمين الملكية، ورسوم إبداع الطلب يمكن أن تصل إلى 10% أو أكثر من تكلفة العقار قارن ذلك بمتوسط تكلفة عقد الصفقات في الأسهم والتي هي حوالي 1%، وسيصبح العيب الذي تعانيه العقارات واضحاً إن أي مشتري أو بائع قد يكون لديه شعور قوي بقيمة عقار ما، ولكن عندما تضاف تلك التكاليف إلى الصفقة (أو يتم خصمها من البائع، كما هو الأمر مع العمولة 6%-8% والتي عادة ما يطلبها وسطاء العقارات)، تختفي جاذبية الصفقة، ولا يحدث أي بيع هذا السوق - طبقاً للنظرية الاقتصادية - يفشل؟ إن هذا السوق غير كفؤ حيث أن السعر - بسبب العيوب أو الخلافات المكلفة في مكان السوق في هذه الحالة تكاليف الصفقات - لا يمكنه أن يعكس القيمة الحقيقية.

3- نقص (عجز) السيولة

ربما كان العيب الأكثر خطورة في العقارات كاستثمار هو صعوبة تحويلها السريع إلى نقد سائل وحيث أن سوق أي عقار معين يكون مقصوداً على هؤلاء الأشخاص الذين لديهم كل من الرغبة والقدرة على تحمل التكلفة، فإن الحاجة الفورية للنقد السائل لا يمكن دائماً تحقيقها من خلال بيع العقار. وسجل البيع الإجباري غير مشجع - القيمة العادلة نادراً ما يتم الحصول عليها . وحتى لو ظهر بالفعل مشتري مهتم، يمكن للتمويل أن يكون عملية مستهلكة للوقت. والعقار عادة ما يكون مرهوناً بالتمويل الموجود غالباً لا بد أن يقوم المشتري بإعادة تمويل العقار أو الحصول على قرض رهن عقاري ثاني كلا العمليتان تتطلبان وقتاً وجهداً كبيرين، مما يسهم في صعوبة تسجيل العقارات.

4- تدفق المعلومات المقيد

بعكس السهم الذي يتم تبادله على نطاق واسع، مع عشرات من المحللين يتتبعون كل نشرة أخبار للشركة، تعد العقارات سوق محدود كمية ومدى إتاحة المعلومات التي تؤثر في قيمة أي عقار معين محدودة. وأي مستثمر لا بد أن ينفق قدراً كبيراً من الوقت والطاقة في جمع معلومات حول قطعة الأرض أو أي عقار استثماري آخر. وحتى مع هذه النفقات، ليس هناك ضمان أنه قد تم الكشف حتى عن أهم "الأخبار" أو الأسرار.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

5- الأعداد المحدودة من المشترين والبائعين

أيضاً بعكس الأوراق المالية التي يتم تداولها على نطاق واسع، يمكن لعقار ما أن يتم تداول مرات تعد على أصابع اليد الواحدة في حياة أي مستثمر، مقابل حصة من أسهم شركة والتي يمكن أن تقوم بتداول أكثر من عشرة ملايين حصة يومياً. هذا يؤدي إلى انخفاض كبير في قدرة أسعار العقار الأساسي على عكس المعلومات المتاحة وذات الصلة . (محمد داود عثمان مرجع سابق ص31)

6- تباين خواص المنتج

بعكس أسواق السلع أو الأسهم، كل عقار يختلف عن أي عقار آخر، كل وحدة يمكن أن تحتوي مطبخاً مختلفاً، ومشهداً مختلفاً، ومجموعة مختلفة من الجيران وعندما يشتري أحد التجار مكيال من الذرة، أو حصة من سهم. فإنه يهتم قليلاً بأي مكيال أو حصة ينال إنها كلها نفس الشيء. مع ذلك، عندما يأتي الأمر إلى العقارات، يختلف كل عقار في القيمة ويثير كل منها منظور فريد، رغم الفرق الطفيف الضيق يوجد بين العقار والعقار الذي يليه.

7- الاستثمار طويل الأمد

أحد الملامزات الطبيعية لنقص السيولة هو أن الفرد لا بد أن يحتفظ بالعقار لعدد من السنوات من أجل تحقيق أفضل عائد ممكن. وعادة ما يستغرق الأمر من ثلاث إلى خمس سنوات للتثبت من الزيادات في القيمة والتي تنتج عن التضخم والإدارة الجيدة. هذه بالطبع هي أمثلة للمناسبات قصيرة المدى في العقارات، ولكن في الكثير من الأحيان يكون البدء بها هو نوع من المضاربة.

8- متطلبات الإدارة

الإدارة القادرة للمشروع التجاري أمر أساسي لنجاح الاستثمارات العقارية. هذا يتطلب بالضرورة وقت وجهد المالك شخصياً، أو في حالة عدم إمكانية ذلك يتم توظيف مدير عقاري متخصص والمستثمر العقاري قد يواجه كل المشكلات المرتبطة بأي عملية تجارية - المبيعات العلاقات مع العميل، العلاقات مع الموظفين صيانة وتشغيل العقار، قوانين الضرائب والفحص، والكثير غيرها. والعقارات المنتجة لدخل ثابت تستفيد على نحو خاص من الإدارة الجيدة، أو تعاني من غيابها.

9- مخاطر الملكية العقارية

أي عقار - وخاصة التعديلات المدخلة عليه - يمكن أن تتلف بسبب عوامل الطبيعة أو الأشخاص الخسائر من الحرائق، أو الفيضانات، أو التخريب المتعمد، أو غيرها من الكوارث يمكن عادة استعادتها من خلال عمليات التأمين. ولكن مثل هذه الاستعادة نادراً ما تكون حدثاً مريحاً. (محمد داود عثمان مرجع سابق ص 32)

10- القيود والتشريعات الحكومية

بعكس الكثير من أنواع الاستثمار الأخرى يواجه العقارات مصدر قلق آخر. بينما كانت حقوق الملكية الخاصة عرضة لزمّن طويل للسلطات الرقابية الحكومية التي تحمي الأمن والصحة، فهناك قلق اجتماعي متزايد حول إساءة استعمال البيئة، إن قوانين استخدام الأراضي والضوابط البيئية يمكن أن تؤثر على قيمة العقار بأن تضع قيوداً معينة على تطويره (انظر الفصلين التاليين). وهناك قوانين أخرى - مثل ضوابط الإيجار و التخصيصات الجانبية - تؤثر أيضاً في أين يمكن القيام باستثمار إضافي وتكلفته النهائية على المستهلكين، وأخيراً، ولأن المستثمر هو مجرد مالك مرتحل لشيء باقي ، تتخذ الجماعات المدنية دوراً فاعلاً في الاستثمار العقاري وتطوير العقارات، وعادة ما تمثل عقبات مكلفة لا بد أن يقوم المستثمر بمعالجتها.

المطلب الثالث: إجراءات منح قرض عقاري

يعتمد على البنوك اتخاذ مجموعة من الإجراءات لتقديم القروض العقارية، وسنلخص أهم هذه الإجراءات فيما يلي:

1. موضوع القرض :

تتجه القروض العقارية التي يُقدمها البنك إلى تمويل ما يلي: شراء سكن جديد من مفاول عقاري (سواء كان سكناً جماعياً أو نصف جماعياً أو فردياً)؛ شراء سكن قديم من الخواص؛ بناء المنازل بشكل ذاتي؛ توسيع المساكن؛ وإعادة ترميم وتحسينها و لذلك تهتم البنوك التجارية بهذا العنصر بالذات

2 معايير التأهيل:

بتوفر الشروط التالية، يمكن لأي شخص جزائري الحصول على قرض عقاري:

- أن يحمل الجنسية الجزائرية
- أن يكون دخله ثابتا و منتظما على شكل أجر يساوي أو يفوق ضعف الأجر الوطني الأدنى المضمون.
- أن يكون قد بلغ سن الرشد (19) سنة؛ و أن لا يتجاوز 70 سنة.
- أن يكون مقيماً إقامة مستقرة بالجزائر أو بالخارج.
- أن يكون له قطعة ارض مسجلة في حالة أراد بناء مساكن لإعادة بيعها أو تأجيرها.

(بلطاس عبد القادر، 2001 ص 140)

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

3. نسبة قيم القرض إلى قيمة السكن:

عادة ما تكون هذه النسبة لا تزيد عن 80 بالمئة، وقد تصل في بعض الحالات إلى 90 بالمئة. وهذا يعني أن المبلغ المقرض لا يجب أن يتجاوز نسبة معينة من قيمة العقار المطلوب شراؤه. وبالتالي، يجب على العميل دفع الفارق بين قيمة القرض وقيمة العقار المطلوب، والذي يُعرف بالمساهمة الشخصية. (عبد الحميد ثروت، 2002، ص 78)

4. نسبة المستحقات الشهرية إلى الدخل

تعتبر هذه النسبة عن نسبة مدفوعات القرض الشهرية إلى الدخل الشهري، والهدف من حسابها هو تحديد قدرة المقرض على تحملها. فكلما زادت هذه النسبة، زادت احتمالات قدرة العميل على السداد، ومن الأفضل أن لا تتجاوز نسبة مدفوعات القرض الشهرية 30 بالمئة من الدخل الإجمالي، وهي نسبة متفق عليها دولياً، باستثناء الأشخاص ذوي الدخل المرتفع الذين قد يوافقون على نسبة تصل إلى 40 بالمئة، بشرط موافقتهم عليها. (بلطاس عبد القادر، مرجع سابق الذكر، ص 138-139)

المطلب الرابع : مخاطر و ضمانات القرض العقاري

القروض العقارية تحمل مخاطر و توفر ضمانات و من هذه المخاطر :

الفرع الأول : مخاطر القرض العقاري

يواجه المقرض العقاري ثلاث مخاطر وتكون منفصلة عن بعضها بعضاً هي: المقرض

- 1- يواجه المقرض مخاطر التعثر عن السداد، وهو يتضمن أن سيعجز عن السداد، تاركاً المقرض مع أصل يتطلب إدارة وصيانة، والذي ربما تكون قيمتها العادلة أقل بكثير من أي دين عقاري مرتبط به.
- 2- يواجه المقرض مخاطر معدلات سعر الفائدة؛ لو أنه تعاقد على سعر فائدة محدد على قرض معين، يكون أمام المقرض القليل جداً من حق الرجوع فيما عدا مع شروط القروض الخاصة أو إعادة تسعير الفائدة الخاصة على العديد من قروض العقارات التجارية.
- 3- يواجه المقرض مخاطر إعادة الاستثمار عندما يسدد قرض ما، لا يكون لدى المقرض ضماناً من أن هناك استثمار بنفس ربح القرض العقاري مواز لذلك الموجود من أموال الدخل الجديدة.
- 4- مخاطر القيمة العقارية: يمكن أن تتأثر قيمة العقار بتغيرات في سوق العقارات، مما يؤثر على القدرة على سداد القرض. في بعض الحالات، قد يصبح من الصعب بيع العقار بسعر يكفي لسداد المبلغ المستدين.
- 5- مخاطر الإشغال: في حال عدم تأجير العقار بشكل كافي أو توقف عملية التأجير بشكل مفاجئ، قد يتعذر على المستثمر تحمل أقساط القرض ومصاريف الصيانة، مما يؤدي إلى مشاكل مالية.

الفصل الأول : أساسيات حول البنوك التجارية و القروض العقارية

6- مخاطر السوق: تغيرات في السوق العقارية أو الاقتصادية بشكل عام يمكن أن تؤثر على استدامة الاستثمار وعلى قدرة المستثمر على تحقيق عوائد مربحة من العقار.

7- مخاطر الإدارة: إدارة العقارات تتطلب وقت وجهد، وقد تواجه التحديات في تأمين المستأجرين المناسبين، صيانة العقار، وإدارة الأزمات. قد تؤثر هذه التحديات على قدرة المستثمر على تحقيق العوائد المتوقعة.

هذه هي البيئة ذات المخاطر الدائمة والمتقلبة التي يعمل فيها مقدم الرهون العقارية و مانحي القروض العقارية. (محمد داود عثمان مرجع سابق ص 273)

الفرع الثاني : الضمانات

تنقسم الضمانات بدورها إلى :

1- الضمانات الحقيقية : تمثل حقاً يُمنح من العميل للبنك، مما يتيح للبنك تقديم القرض بأمان تام. وتعتمد هذه الضمانات على الموضوع المقدم كضمان، والذي قد يكون أصلاً مالياً أو منقولاً أو عقارياً، حيث يُعطى الضمان عن طريق الرهن دون تحويل الملكية، بهدف ضمان استرداد القرض. وفي حالة عدم استرداد القرض، يحق للبنك بيع هذا الضمان. ومن بين أنواع الضمانات، يأتي الضمان العقاري كأحد أهمها.

والذي يأخذ أحد الشكلين التاليين:

أ- الرهن العقاري : وهو العقد الذي بواسطته يحصل البنك على مبلغ العقار الذي يتم شراؤه من طرف الزبون، أو العقد الذي يسمح للدائن باسترجاع مبلغ القرض المقدم للزبون لشراء العقار، وينقسم إلى :

-الرهن القانوني : ليس منصوص عليه صراحة، ولكنه مستنبط من القانون.

-الرهن الاتفاقي هو عقد رسمي منصوص ومصادق عليه.

ب-الرهن الحيازي العقاري : هو ضمان حقيقي يسمح للدائن بتملك عقار المقترض إلى غاية استرجاع القرض

2- الضمانات الشخصية : تمثل التعهد الذي يقدمه شخص آخر، والذي ليس طرفاً في اتفاقية القرض مثل الكفيل التضامني أو الزوج، بموجبه يتعهد بالتسديد في حالة عجز المدين عن تنفيذ التزاماته في موعد الاستحقاق. يُعتبر عنصر الضمانات شيئاً معتاداً لدى البنوك والعملاء، خاصة عندما يتعلق الأمر بالقروض العقارية أو الاستثمارية، حيث تُعتبر الضمانات الشخصية أول مطالب البنوك عند منح القروض.

(ابتسام طوبال، 2004/2005 ص135)

خلاصة الفصل الأول

البنوك تلعب دوراً حيوياً في النظام المالي عن طريق تقديم خدمات مالية مختلفة، بما في ذلك القروض العقارية وتمويل الاستثمار العقاري. حيث تتبع البنوك سياسات اقتراضية محددة تؤثر على قدرتها على تقديم القروض للعملاء، وتلك السياسات قد تأخذ في اعتبارها العوامل الاقتصادية العامة والشخصية لكل عميل.

فيما يتعلق بالقروض العقارية، تلعب البنوك دوراً حاسماً في توفير التمويل للأفراد والشركات الراغبة في شراء أو بناء عقارات. تختلف شروط القروض العقارية من بنك إلى آخر، حيث يتم تحديد مبالغ القروض ومعدلات الفائدة استناداً إلى العديد من العوامل مثل تاريخ الائتمان للمقترض وقدرته على سداد القرض.

بالنسبة للاستثمار العقاري، تكون البنوك عادةً شركاء أساسيين في تمويل المشاريع العقارية الكبيرة والمعقدة. يقدم العملاء المهتمون بالاستثمار العقاري مشاريعهم وخططهم للبنوك، التي تقوم بتقييم الاستثمار وتقديم خيارات تمويلية ملائمة لهم.

تعمل البنوك على خفض المخاطر المالية من خلال تقديم القروض والتمويل العقاري بشكل مستدام، مع مراعاة القوانين واللوائح المالية المحلية والعالمية. كما تلعب دوراً حيوياً في دفع عجلة النمو الاقتصادي من خلال تمويل المشاريع العقارية التي تعزز النمو الاقتصادي وتوفر فرص عمل جديدة. بصفتها جزءاً من القطاع المالي، تحاول البنوك تحقيق توازن بين تحقيق ربح وتقديم خدمات تمويلية آمنة ومستدامة للعملاء. كما يعتمد نجاح البنوك في مجال الإقراض الاستثمار العقاري على قدرتها على إدارة المخاطر، تلبية احتياجات العملاء، والتأقلم مع التغيرات في السوق العقارية بموجب تنظيم صارم، تضطلع البنوك بمسؤولية كبيرة في ضمان استقرار النظام المالي وحماية مصالح العملاء والمستثمرين. يجب على البنوك تقديم المشورة الفعالة والشفافة للعملاء حول القروض العقارية والاستثمارات العقارية، وضمان أن تكون العمليات متوافقة مع المعايير والقوانين المالية بشكل عام .

يمكن القول أن البنوك تلعب دوراً حيوياً في منح القروض العقارية وتمويل الاستثمار العقاري، حيث تساهم في تحفيز النشاط الاقتصادي وتعزيز النمو الاقتصادي. و شركاء أساسيين للعملاء الذين يسعون لشراء العقارات أو الاستثمار في القطاع العقاري، وتلعب دوراً حيوياً في دعم تلك العمليات بشكل فعال ومستدام

وأخيراً، يمكن القول بأن ربط سياسات الإقراض بالاستثمار العقاري قد يساعد في حل مشكلة الإسكان بالقيام بدعم ذوي الدخل المحدود و توفير التمويل و تحفيز الاستثمار العقاري.

الفصل الثاني : الإطار

التطبيقي

–دراسة حالة الصندوق

الوطني للتوفير والاحتياط–

–بسكرة

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل قطاع السكن

المبحث الأول: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

تمهيد :

لقد حاولنا في هذا الفصل اخذ عينة عن تمويل الاستثمار العقاري في مجال السكن في الجزائر وهذا باختيار الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك باعتباره البنك الرائد وأكثر خبرة في هذه العملية منذ انشائه إلى حين تحويله إلى بنك وأيضاً كونه اخذ على عاتقه ولا يزال القائم بالأعمال التمويلية للبرامج السكنية الاجتماعية والاستثمارية ومجال تخصص نشاطه المتمركز على تمويل ومنح القروض العقارية التي من جهة أخرى تدعم الاستثمار العقاري حيث يساهم هذا الآخر في التقليل من مشكلة السكن بصفة عامة وكذا توفير مشاريع استثمارية .

سيتم التعرض لهذه المؤسسة البنكية المتخصصة في مجال منح القروض العقارية و الترقية العقارية من خلال تقسيم التالي :

المطلب الأول: نشأة وتطور الصندوق الوطني في التوفير والاحتياط

يعتبر بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط من أول البنوك التي حاولت التطوير في مجال الاستثمار في السكن

الفرع الأول: نشأة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

انبتق الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في العاشر من أغسطس عام 1964، مستنداً إلى شبكة تضامنية بين ولايات وبلديات الجزائر. تركزت مهامه في بداياته على جمع مدخرات المودعين. شهد عام 1967 افتتاح أول وكالة للصندوق في مدينة تلمسان، بينما سبق ذلك بسنة تسويق أول دفتر توفير عبر شبائيك "البريد الجزائري" بموجب اتفاقية ثنائية تضمنت ترويج دفاتر الصندوق على مستوى تلك الشبائيك. ولا يزال هذا النوع من الدفاتر متاحاً حتى يومنا هذا عبر شبائيك البريد.(حسب موقع الصندوق الوطني

للتوفير و الإحتياط بنك) <http://www.cnepbanque.dz/index-ar>

الفرع الثاني: تطور الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

- التطور الهيكلي والتقني للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك:

مر تطور بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط على فرعين

أولاً: الهيكل التنظيمي:

نشأ الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في البداية كمديرية مع وكالتين و 575 نقطة جمع عبر شبكة بريد الجزائر.

بحلول عام 1979، توسع نطاقه ليشمل 46 وكالة موزعة على الصعيد الوطني.

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

في عام 1997، تغير وضعه القانوني من صندوق إلى بنك، مع تغيير اسمه إلى "الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك".

سمح هذا التغيير بممارسة جميع العمليات المصرفية، ودفع ذلك إلى تطوير بنيتها التنظيمية بإنشاء مديريات جهوية.

حاليًا، يشرف الصندوق على 23 مديرية جهوية، تضم 226 وكالة موزعة على جميع أنحاء البلاد. تخضع وكالة بسكرة، موضوع الدراسة، للمديرية الجهوية باتنة.

ثانيًا: الوسائل وأدوات العمل:

في بداية عمله، اعتمد الصندوق على السجلات والبطاقات الورقية لتسجيل جميع العمليات.

تم تقديم دفاتر حمراء وخضراء للعملاء لتسجيل العمليات يدويًا.

في عام 1994، تم إدخال نظام معلومات آلي يسمى "DANSYS" لتسجيل العمليات وحساب الفوائد.

في عام 2018، تم الاستثمار في برنامج متطور يسمى "T24" لإدارة وتحليل وتبويب ربط جميع عمليات البنك عبر شبكة آمنة.

تم استبدال الدفاتر الممغنطة ببطاقات ذكية تحمل بيانات العملاء ومعاملاتهم، مع إمكانية السحب على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع من خلال الوكالات أو أجهزة الصراف الآلي.

تم تطوير الدفاتر إلى دفاتر ممغنطة مع شرائح تسجل العمليات آليًا.

إطلاق تطبيق Cnep-connect سنة 2022

إطلاق قروض الاستغلال 2023

(حسب موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك <http://www.cnepbanque.dz/index-ar>)

المطلب الثاني: عرض الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

في هذا المطلب سنتطرق إلى كل ما يخص بنك الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط وكالة بسكرة

الفرع الأول: لمحة تاريخية للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة رمز 375

شهد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك، خلال مسيرة نموه، تطورًا ملحوظًا تمثل في إنشاء مديريات جهوية تتبع كل منها مجموعة من الوكالات المنتشرة عبر مختلف أنحاء الوطن.

في ولاية بسكرة، ضمت شبكة الصندوق في بداية الأمر ثلاث وكالات:

وكالة سيدي عقبة: رمزها 364.

وكالة طولقة: رمزها 365.

وكالة بسكرة: رمزها 363، وتقع في مقر الولاية.

تبعث هذه الوكالات جميعًا آنذاك بالمديرية الجهوية بسطيف، التي كانت تشرف على 24 وكالة موزعة على أربع ولايات.

وفي عام 2007، سعت المديرية العامة للصندوق إلى تعزيز تواجدتها في ولاية بسكرة، فقامت بإنشاء وكالة جديدة عرفت باسم "وكالة بسكرة 2" رمزها 375، ليصبح عدد الوكالات في الولاية أربعة.

تواجدت وكالتان منها في مقر الولاية:

وكالة بسكرة 1: رمزها 363.

وكالة بسكرة 2: رمزها 375.

جاء إنشاء هذه الوكالة الجديدة استجابةً للطلب المتزايد على خدمات الصندوق، ولتحفيز التنافس بين الوكالتين في تقديم أفضل الخدمات للمواطنين.

وفي عام 2018، شهدت شبكة الصندوق إعادة هيكلة جديدة، تم بموجبها تقسيم الوكالات التابعة للمديرية الجهوية بسطيف إلى قسمين:

قسم يتبع المديرية الجهوية بسطيف.

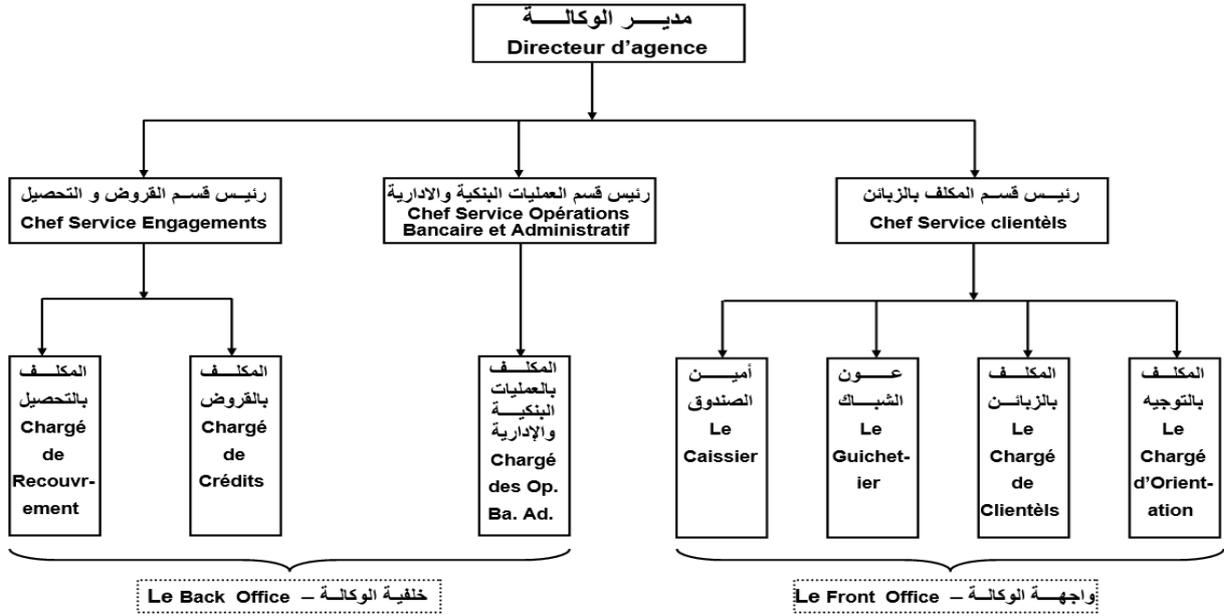
قسم يتبع مديرية جديدة تم إنشاؤها في مدينة باتنة.

أصبحت المديرية الجديدة في باتنة مسؤولة عن الإشراف على الوكالات في ولايات خنشلة وباتنة، بالإضافة إلى وكالة بسكرة 2 (رمزها 375) في ولاية بسكرة. (معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك

(<http://www.cnepbanque.dz/index-ar>)

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

شكل 1 : الهيكل التنظيمي للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة



(معلومات مقدمة من مدير الوكالة)

التعريف بمهام كل فرد من أفراد الوكالة

1. مدير الوكالة:

يُعيّن مدير الوكالة من قبل المدير العام للبنك.

يتمتع بصلاحيات قانونية تتيح له إبرام الاتفاقيات و الرهون نيابة عن الوكالة والبنك.

يشرف على فريق العمل، مقسماً إياهم إلى قسمين: واجهة الوكالة (Le Front Office) وخلفيّة الوكالة (Le Back Office).

2. رئيس قسم المكلفين بالزبائن:

يشرف على عمل موظفي القسم ويضمن جودة الخدمات المقدمة للعملاء.

من أهم مهامه:

فتح الحسابات البنكية للعملاء الجدد.

التأكد من عدم وجود أي قيود قانونية على العملاء تمنعهم من فتح حسابات أو إصدار شيكات.

الإشراف على عمليات السحب والإيداع وتحويل الأموال.

3. رئيس قسم القروض والتحويل:

يُشرف على قسمين: القروض والتحويل.

من أهم مهامه:

منح القروض للعملاء المستحقين.

متابعة تحصيل أقساط القروض المستحقة.

4. رئيس قسم العمليات البنكية والإدارية:

يُشرف على قسمين: العمليات البنكية والإدارة.

من أهم مهامه:

الإشراف على المعاملات البنكية، بما في ذلك المقاصة وغيرها.

متابعة التقييم المحاسبي للتكاليف والنفقات.

إدارة شؤون الموظفين والرواتب.

5. المكلف بالتوجيه:

يستقبل العملاء ويحدد احتياجاتهم ويوجههم إلى الموظف المختص.

6. المكلف بالزبائن:

يفتح الحسابات البنكية للعملاء.

يبيع تأمين الأشخاص.

يعرض خدمات الوكالة وشروطها على العملاء.

7. عون الشباك:

يُنفذ عمليات السحب والإيداع وتحويل الأموال للعملاء.

يسجل العمليات على نظام المعلومات T24.

8. أمين الصندوق:

يتأكد من صحة وثائق العملاء وإيصالاتهم.

يتسلم أو يدفع الأموال في حالة السحب أو الإيداع.

9. المكلف بالقروض:

يستقبل طلبات القروض ودراستها.

يعرض طلبات القروض على لجنة القروض للموافقة عليها أو رفضها.

10. المكلف بالتحصيل:

يتابع مع العملاء التزامهم بتسديد أقساط القروض.

يُذكّر العملاء المتأخرين عن الدفع.

يتخذ الإجراءات القانونية اللازمة في حالة عدم التزام العملاء بالسداد.

11. المكلف بالعمليات البنكية والإدارية:

يتابع التقييد المحاسبي للتكاليف والنفقات.

يُطابق طلبات السحب والإيداع المحررة من قبل العملاء مع السجلات في النظام الآلي.

(معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك

(<http://www.cnepbanque.dz/index-ar>)

الفرع الثالث :الخدمات التي يقدمها الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

أولا : التوفير و الاحتياط و أنواع الحسابات البنكية الأخرى(حسب مدير الوكالة)

قبل تحوله إلى بنك، كان الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط يقدم مجموعة متنوعة من الحسابات البنكية على شكل دفاتر. بعد التحول، تم استبدال الدفاتر ببطاقات ذات شرائح إلكترونية، مع احتفاظ جميع الحسابات بمخصائص حسابات الإيداع تحت الطلب. فيما يلي تفصيل أسماء وأنواع هذه الحسابات:

أ- حساب **CEL "توفير السكن" Compte Epargne Logement** : يمكن لكل شخص الحصول على هذا الحساب سواء كان بالغ أم قاصر يسيره له وصي شرعي او قانوني يفتح هذا الحساب برصيد لا يقل عن 5000 دج و يتحصل صاحب هذا الحساب على فوائد نسبتها 2% سنويا و لصاحب هذا الحساب الأفضلية إذا أراد الحصول على قرض من أجل سكن نسبة الفائدة اقل مقارنة مع أصحاب الحسابات الأخرى.

ب- حساب **CEP "التوفير الشعبي" Compte Epargne Populaires** : شروط الحصول عليه مثله مثل حساب توفير السكن ويختلف عنه في أن صاحبه يتحصل على فائدة سنوية قدرها 2.5%.

ج- حساب **توفير رأس مالي "RASMALI"** : نفس شروط الحسابين السابقين للحصول عليه إلا ان صاحبه لا يتحصل على فوائد لكن من مميزات هذا الحساب أن كل العمليات التي تتم فيه بدون عمولة على عكس الحسابات الأخرى موجه لمن لا يريد الحصول على فوائد.

د- حساب **إيداع لأجل** : هذا النوع من الحسابات موجه أيضا للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين يتم الإيداع فيه لأجل محددة ويحصل أصحابه على نسب فوائد مرتفعة عن باقي الحسابات الأخرى تزداد هذه النسبة بزيادة المبلغ المودع ومدة الإيداع .

أما الحسابين التاليين يتحصل أصحابهما سواء كانوا طبيعيين أو معنويين على بطاقة مغناطيسية + دفتر الشيكات من أجل تعاملات أكثر مرونة و هي .

و- حسابات **الصك** : وهو حساب بدون فوائد يقدم عادة إلى الموظفين أو العمال أصحاب الرواتب أو المعاشات أو المنح الخ..... يتم فتحه برصيد لا يقل عن 1.500 دج.

ر- حساب **جاري تجاري** : يمكن فقط للتجار أو أصحاب المهن أو الشركات الحصول عليه ويتم فتحه برصيد لا يقل عن 10.000 دج.

ثانيا :العمليات والتحويلات التي يقوم بها بنك **La CNEP** (حسب موظفي الوكالة)

أ- السحب والإيداع نقدا : بالنسبة للسحب كما أشرنا سابقا فإن كل الحسابات مزود أصحابها ببطاقات ذات الرقاقة الالكترونية التي تمكنهم من إجراء عمليات السحب 7 ايام 24/24سا وذلك في الوكالات في أوقات عملها ومبالغ السحب لا سقف لها أما خارج أوقات العمل فمن خلال الموزع الآلي ومبلغ السحب محدود السقف لا يتعدى 30.000 دج أسبوعيا. أما بالنسبة للإيداع النقدي يتم عبر الوكالات.

ب- التحويلات المالية من حساب إلى آخر : يوفر البنك خدمة التحويل من حساب إلى آخر وهي

نوعان :

النوع الأول وهي التحويلات الداخلية أي التحويل من حساب إلى آخر في الوكالة نفسها أو التحويل من وكالة CNEP إلى وكالة CNEP أخرى حيث يتم تحويل المبلغ في اللحظة نفسها من الحساب الأول إلى الحساب الثاني وذلك بفضل البرنامج الجديد T24 المثبت سنة 2018 كما ذكرنا سابقا.

النوع الثاني هي التحويلات الخارجية والمقصود بها هو تحويل أموال من حساب زبون وكالة CNEP إلى حساب آخر في بنك آخر داخل الجزائر مثل CPA, BNA, وهذا النوع يستغرق مدة 72 سا لان هذا التحويل يمر عبر غرفة المقاصة.

ج- بيع الأسهم والسندات: إن من بين الخدمات التي يقوم بها الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك بيع الأسهم لبعض الشركات عندما يتم طرهما في الأسواق بغيث زيادة هذه الأخيرة لرأس مالها حيث يصبح مشتري هذه السندات شركاء في رأس مال يحصلون دوريا على أرباح تصب لهم في حسابات مفتوحة خصيصا من أجل هذا الأمر من بين هذه الشركات على سبيل المثال فندق لوراسي ، شركة الدواء صيدال ، بيوفارم إلخ... وكذلك الأمر بنسبة للسندات والتي هيا بمثابة دين يتحصل أصحابها على نسبة فائدة وعادتا تطرح هذه السندات من طرف الخزينة العمومية .

وعموما نستطيع القول أن النشاط في البنك خصوصا او في الجزائر عموما في هذا الجانب متواضع مقارنة بالكثير من الدول وهذا راجع في رأينا لعدم وجود إقتصاد قوي وشركات كبرى تستطيع الدخول في هذا المجال .

د- بيع خدمات تأمين الأشخاص : بدأت هذه الخدمة في سنة 2008 بعد أن ابرم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك اتفاقية شراكة مع شركة تأمين دولية متعددة الجنسيات أساسها فرنسي اسمها "CARDIF" متواجدة في أكثر من 200 دولة عبر العالم ، وهذا الفرع الموجود في الجزائر أطلق عليه اسم "كارديف الجزائر". "CARDIF EL-DJAZAIR" بموجب هذه الاتفاقية يسوق و يبيع البنك La CNEP خدمات تأمين الأشخاص مقابل نسبة من الأرباح.

وهناك أربع أنواع من خدمات تأمين الأشخاص وهي :

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

النوع الأول تأمين الوفاة ADE أو العجز التام والنهائي IAD للمقترضين حيث يسدد هذا التأمين على أقساط شهرية تضاف إلى الأقساط الشهرية للقروض ويضمن هذا التأمين في حالة الوفاة أو العجز التام والنهائي في أي مرحلة من مراحل تسديد أقساط القرض، تسديد هذه الشركة باقي القرض الغير مسدد دفعة واحدة للبنك ويعفى الشخص في حالة IAD أو عائلة وورثة المقترض في حالة الوفاة ADE من باقي القرض الغير مسدد وهذا النوع من التأمين هو الأكثر اقتناء لكونه مربوط بالقروض وسوف نفضله أكثر عند دراسة حالة الحصول على قرض. (استمارة الحصول على هذا النوع أنظر الملحق رقم A2 , A1)

النوع الثاني CTP هو تأمين يسدد على شكل أقساط شهرية تساوي 265 دج للقسط الواحد في حالة السن اقل من 50 سنة و720 دج إذا كان السن أكثر من 50 سنة.

حيث يغطي هذا التأمين ويقدم 500.000 دج في حالة الوفاة الطبيعية و 1.000.000 دج في حالة حادث لمن يحدد لهم طالب التأمين في بوليصة التأمين . (استمارة الحصول على هذا النوع أنظر الملحق رقم B)

النوع الثالث SAHATI صحي يسدد هذا التأمين على شكل أقساط شهرية مبلغها بسيط يتراوح من 270 دج إلى غاية 700 دج حسب الحالة الصحية وعمر طالب التأمين ويغطي هذا التأمين ويقدم مبلغ محدد في بوليصة التأمين على كل يوم مكوث في المستشفى حتى لو كان المستشفى عمومي بدون تكاليف. (استمارة الحصول على هذا النوع أنظر الملحق رقم C)

النوع الرابع RIHLATI رحلي وهو تأمين يسدد مبلغه دفعة واحدة يغطي هذا التأمين تكاليف العلاج أو النقل في حالة الوقوع في المرض أو الوفاة خلال مدة السفر خارج الوطن في أي مكان في العالم.(استمارة الحصول على هذا النوع أنظر الملحق رقم D)

ثالثا : القروض من اجل الاستثمار والترقية العقارية

أ- قروض من اجل الاستثمار: يقدم هذا النوع من القروض للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين سواء أكانوا حرفيين مثل (التجارة، الحدادة، الخراطة) أو أصحاب المهن مثل (الأطباء، المهندسين، الخ...) أو شركات من اجل اقتناء ما يروونه مناسب من اجل الانطلاق وتكبير مشاريعهم.

ب- قرض من اجل الترقية العقارية : هذا القرض موجه للمقترضين العقاريين من اجل انجاز سكنات وبيعها للراغبين فيها.

رابعا : القروض الاستهلاكية

وجدت هذه القروض لاقتناء المنتجات المصنوعة في الجزائر من اجل دعم الصناعات الوطنية وتطويرها وسميت قروض "Made In Bladi" وهي نوعان :

أ- قروض اقتناء السيارات المركبة أو النصف مصنعة في الجزائر

ب- قروض اقتناء أثاث أو الأجهزة الكهرومنزلية المركبة أو المصنعة في الجزائر

خامسا : القروض العقارية الموجهة للخواص

وفر الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك مجموعة كبيرة من القروض العقارية الموجهة للخواص سوف نعددتها ونفصلها في المبحث الثاني ومن أهمها:

أ- **قرض لبناء مسكن:** هو قرض مخصص للفرد الذي يملك قطعة ارض صالحة للبناء ويرغب في انجاز مسكن عليها.
ب- **قرض لتعليق وتوسيع مسكن:** موجهة للأفراد الذين يملكون مساكن ويريدون تعليتها أو توسيعها شرط أن تكون مساكنهم قابلة لذلك بموجب تصريح من السلطات المختصة .

ج- **قرض ترميم مسكن:** موجهة للأفراد الذين يملكون مساكن يرغبون في تجديدها أو ترميمها نتيجة اهترائها بفعل الزمن أو تضررها نتيجة عوامل أخرى .

س- **قرض لشراء قطعة ارض:** موجهة لمن يريدون شراء قطعة ارض صالحة للبناء وانجاز مسكن بقرض آخر إذا كانت قدرتهم التسديدية تسمح لهم بذلك

هـ- **قرض شراء محل تجاري:** يمنح للراغبين في اقتناء محل تجاري لاستعماله في عمل تجارة او مكتب....

د- **قروض شراء مسكن جاهز لدى خاص:** يمكن القرض من شراء مسكن من عند خاص يريد صاحبه بيعه فيقوم البنك بسداد كل ثمنه أو جزء منه والجزء الآخر على طالب القرض.

ر- إن أنواع القروض التي ذكرناه حتى الآن يتحمل أصحابها نسبة الفائدة المطبقة من البنك لوحدهم أما في النوعين التاليين فنسبة الفائدة جزء منها يتحملها المقترض والجزء الآخر تتحمله الخزينة العمومية وهذا سعيًا من الدولة الجزائرية للمساهمة في حل أزمة السكن أي أن البنك يحصل دائما على نسبة الفائدة المطبقة.

و- **قرض لشراء مسكن جاهز لدى مرفقي عقاري:** إن هذا القرض يسمح للأفراد بالحصول على مساكن جاهزة يسدد ثمنها دفعة واحدة للمرفقي العقاري سواء كان هذا الأخير مرفقي عقاري عمومي مثل (الديوان الوطني للترقية العقارية OPGI أو وكالة التسيير العقاري Agence Foncière) أو مرفقي عقاري خاص نذكر منهم على سبيل الذكر لا الحصر (مؤسسة انجاز الطيب الوردني , مؤسسة الزياني , مؤسسة الزكري.....).

ر- **قرض لشراء مسكن على مخطط لدى مرفقي عقاري:** وهو القرض الأكثر شيوعا و استعمالا لسببين مهمين أولهما نسبة الفائدة المدعومة من طرف الخزينة العمومية و السبب الثاني أن السكنات الجاهزة لدى المقيمين العقاريين المطروحة في السوق عددها اقل و ثمنها أعلى ، فمن هذا الباب شرعت الدولة قوانين تسمح و تراقب المقيمين العقاريين ببيع سكنات لم تنجز بعد أي موجودة فقط على المخططات الهندسية ، فتصب مبالغ القرض الخاصة بطالبي هذا النوع من السكنات في حساب المرفقي العقاري لإنجاز هذه السكنات في آجال محددة لا تتعدى 24 شهرا.

الفرع الرابع: القطاع الجغرافي الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

لا توجد قيود جغرافية على تمويل القروض في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك، إلا أن هناك ممارسة شائعة، خاصة في القروض العقارية، تقتضي بتمويل العقارات الواقعة في نفس الولاية التي تتواجد فيها الوكالة. ويعود ذلك إلى سهولة متابعة إجراءات نقل الملكية، ومتابعة الإجراءات القانونية في حال عدم سداد القرض، بالإضافة إلى انتشار أكثر من 225 وكالة للبنك تغطي جميع أنحاء البلاد.

المبحث الثاني: قروض الاستثمار العقاري التي تمنحها الوكالة وكيفية تمويلها

تعتبر قروض الاستثمار العقاري واحدة من الأدوات الرئيسية التي توفرها البنوك التجارية للأفراد و الشركات الراغبة في الاستثمار في العقارات حيث تعتمد عملية تمويل هذه القروض على عدة عوامل و سنتطرق في هذا المبحث تعريف الاستثمار العقاري وشروط منح القرض

المطلب الأول : معلومات حول المرقي العقاري

يعتبر المرقي العقاري هو المستثمر الذي يموله هذا البنك في مجال السكن

الفرع الأول:تعريف المرقي العقاري :

المرقي العقاري هو شخص أو شركة متخصصة في شراء وبيع العقارات، وتطويرها، وإدارتها، سواء كانت عقارات سكنية أو تجارية. يقوم المرقي العقاري بتقييم العقارات وتحديد قيمتها، ويسهم في إجراء الصفقات العقارية بين المشتري والبائع، وقد يقدم خدمات استشارية فيما يتعلق بالاستثمارات العقارية وإدارة العقارات.

الفرع الثاني : القرض الموجه للمرقي العقاري:

القرض الموجه للمرقي العقاري هو نوع من القروض التي تُقدم للأفراد الذين يرغبون في شراء أو بناء منزل للسكن الخاص بهم، ويعتمد على دعم مالي من الحكومة أو مؤسسات مالية معينة لتحقيق هذا الهدف. (معلومات مقدمة من طرف المكلف بالقروض)

الفرع الثالث: كيفية تمويل مشروع للترقية العقاري حيث يعتمد البنك في تمويل مشروع الاستثمار العقاري في طريقتين على التمويل(معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك (<http://www.cnepbanque.dz/index-ar>)

أولا : التمويل المباشر للمرقي العقاري:

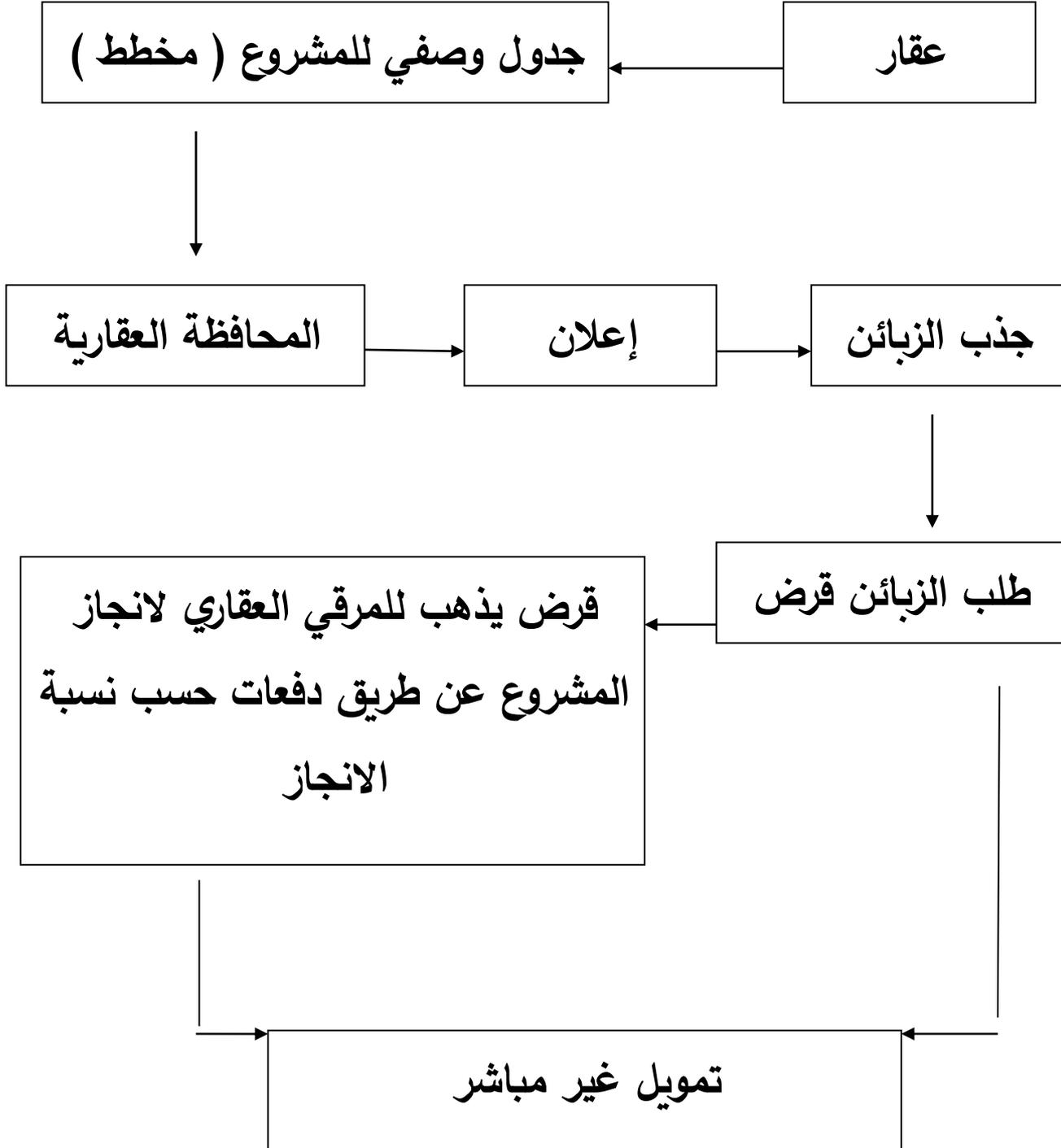
التمويل المباشر للاستثمارات للمرقي العقاري هو نوع من أنواع التمويل الذي يمكن للمقيين العقاريين الحصول عليه مباشرة من البنك التجاري

ثانيا : التمويل غير مباشر للمرقي العقاري:

التمويل غير المباشر للمرقي العقاري يشمل مجموعة من الأدوات المالية والتسهيلات التي تتيح للمرقي العقاري الحصول على الأموال اللازمة لمشروعه دون الحاجة إلى اللجوء إلى القروض البنكية التقليدية مثلا عبر أن يكون لديه عقار (قطعة ارض) حيث يقوم بانجاز مخطط للمشروع يشمل مكان المشروع وعدد الشقق والطوابق ... و إرسال المخطط للمحافظة العقارية لتوثيقه ليصبح لدينا مشروع على الورق فيقوم بإشهاره لجذب الزبائن الذين بدورهم يطلبون قرض من البنك الذي يذهب للمرقي العقاري عن طريق دفعات حسب نسبة الانجاز والاتفاق و في ما يلي مخطط يوضح طريقة تمويل غير مباشر للمرقي لعقاري. (معلومات مقدمة

من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك (<http://www.cnepbanque.dz/index-ar>)

شكل 2 : طريقة التمويل غير مباشر التي يعتمدها الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط وكالة بسكرة في تمويل قطاع السكن



(من اعداد الطلبة حسب المعلومات المؤخوذة من البنك)

المطلب الثاني: السياسة المتبعة في منح القروض للأفراد والمقيمين حسب الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة

تتبع البنوك والمؤسسات المالية سياسات محددة في منح القروض للأفراد والمستثمرين لضمان تقليل المخاطر وضمان استرداد الأموال. تتنوع هذه السياسات من بنك إلى آخر ومن دولة إلى أخرى، لكنها تشترك في بعض المبادئ و شروط الأساسية و من بين هذه سياسات نجد سياسة المتبعة في منح القروض للأفراد و المستثمرين صندوق الوطني للتوفير و الاحتياط ولاية بسكرة

الفرع الأول : الشروط التي يحددها الصندوق الوطني لتوفير والاحتياط للأفراد المستثمرين

أولا : بالنسبة للأفراد:

الشروط التي تحددها قوانين البنك في الأفراد للحصول على القرض - أن يكون سن الفرد من 19 سنة إلى 70 سنة - أن يكون مواطن جزائري مقيم في الداخل أو الخارج - إن يكون له دخل يساوي أو يفوق مرة ونصف الحد الأدنى للأجور وفي وقتنا الحالي يساوي 30.000 دج - أن يكون الفرد يتمتع بالأهلية لإبرام و إمضاء اتفاقية القرض مع البنك - أن يكون الفرد يتقن الكتابة والقراءة ليتمكن من الإطلاع و المصادقة على كل بنود إتفاقية القرض أو يوكل من ينوب عنه في ذلك بوكالة موثقة. - أن يكون الفرد غير مصاب بأمراض خطيرة التي تهدد حياته على المدى القريب لان شركة تأمين الأفراد ترفض تأمينه و الأمر هنا متروك للأطباء لتحديد مثل هذه حالات إن وجدت.

ثانيا: بالنسبة للمركبي العقاري:

صفة المرقي العقاري قطعة ارض مسجلة و مشهورة جدول وصفي للمشروع رخصة بناء التأمين على المشروع تحرير وثيقة عند صندوق الضمان و الكفالة المتبادلة في ترقية العقارية في حالة إفلاس. وفاة .سجن .هروب.(معلومات مقدمة من مدير الوكالة)

الفرع الثاني : نسب تمويل القرض :

نسب تمويل بالقروض تحدد حسب طبيعة القرض و عمر الزبون وتلخص في فئتان ، فئة تصل إلى تمويل 100% و أخرى لا تتعدى 90% و فئة الرقي العقاري التي تكون بين % 20 وقد تصل إلى 90%.

أ - فئة تمويل 100% في قروض البناء أو شراء المساكن وهم الأفراد الذين تساوي أو تقل أعمارهم عن 40 سنة ويسمى هذا القرض بقرض الشباب لكن هذا التمويل مشروط بالقدرة التسديدية لكل فرد وسوف نفسر لاحقا ماهي القدرة التسديدية.

ب - فئة 90% تمويل وهم الأفراد الذين يزيد سنهم عن 40 سنة بشرط إن تسمح لهم قدرتهم التسديدية بذلك .

ج-فئة المرقي العقاري تبد أ نسب تمويل هذا النوع من القرض 20% و تصل في بعض الحالات إلى 90%

(معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك

(<http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

الفرع الثالث: القدرة التسديدية:

وهي أقصى مبلغ يمكن اقتطاعه من دخل الفرد حسب قوانين الدولة الجزائرية و البنوك الجزائرية حتى لا تكون هناك الاستدانة فوق طاقة الأفراد وهذه القدرة التسديدية محددة بنسبة مئوية تزداد هذه النسبة كلما زاد الدخل و بناءا على هذه القدرة التسديدية يحدد أعلى قيمة للقرض يمكن للفرد الحصول عليها وفي الجدول التالي نبين القدرة التسديدية لبعض فئات الدخل

جدول رقم 1 : يوضح القدرة تسديدية كلما زادت زاد مبلغ القرض

الدخل القطاع	30.000 دج إلى 40.000 دج	40.001 دج إلى 80.000 دج	80.001 دج إلى 160.000 دج	أكثر من 160.000 دج
موظفين القطاع العام	35 %	40 %	50 %	55 %
موظفين القطاع الخاص	30 %	35 %	40 %	45 %

القدرة تسديدية كلما زادت زاد مبلغ القرض ، وهذه الأخيرة بالنسبة لموظفي القطاع الخاص أقل ، مردها حسب البنك أن هذه الفئة أقل إستقرارا في العمل مقارنة بالقطاع العام.

(حسب موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك <http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

الفرع الرابع : نسب الفائدة المطبقة على القروض:

إن هذا العنوان يمكن تقسيمه أيضا إلى ثلاثة عناوين وهي : (معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك <http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

أ- نسبة الفائدة الغير مدعومة : هي نسبة تطبق على أنواع معينة من القروض وهي قروض البناء و قروض الترميم و قروض شراء قطعة أرض و قرض شراء مسكن من عند الخواص وهذه النسبة هي المعمول بها وسارية المفعول وهي مجال يحدده بنك البنوك ، بنك الجزائر الذي يمنح للبنوك العامة و الخاصة التصاريح بالعمل على تراب الجزائري و يقوم على مراقبة أنشطتها و إلتزامها بالقوانين السارية المفعول ، وهذه النسبة تتراوح من 5% إلى 6.5% سنويا أما بالنسبة للمركبي العقاري فتبدأ من 3.75% حسب نوع القرض وطبيعة المقترض والجدول التالي يوضح هذا العنوان.

جدول رقم 2 : يوضح نسب الفائدة التي يطبقها البنك على القروض

نوع الحساب سن المقرض	موفر يملك حساب CEP الدفتز الأحمر سابقا	موفر يملك حساب CEL الدفتز الأخضر سابقا	الغير موفر لا يملك حساب	قرض لمركبي عقاري يمتلك رخصة المرقبي العقاري
أقل أو يساوي 40 سنة "قرض الشباب"	5 %	5 %	6 %	3.75% و قد تصل إلى 6%
أكبر من 40 سنة	5,75 %	6,25 %	6,50 %	3.75% و قد تصل إلى 6%

(حسب موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك <http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

ب- نسبة الفائدة المدعومة من الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك : هي نسبة مثبتة حاليا ومقدرة بـ 3% و 4.50% سنويا يقدمها البنك بموجب اتفاقيات جماعية مع هيئات أو مؤسسات عمومية مقابل خدمات متبادلة بموجبها يقدم البنك قروض بنسبة فائدة مخفضة قدرها 4.50% سنويا للأفراد المنتمين لهذه الهيئات أو المؤسسات ففي سنة 2012 ابرم البنك اتفاقية مع وزارة الدفاع MDN وفي سنة 2014 مع المديرية العامة للأمن العام "الشرطة" DGSN بموجبها يمنح الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك منتسبي هذين الهيئتين قروض بنسبة فائدة قدرها 4.5% سنويا. واتفاقيات أخرى ابرمها البنك مع البنوك أخرى بموجبها يحصل عمال هذه البنوك على قروض مدعومة نسبتها 3% سنويا

ج- نسبة الفائدة المدعومة من الخزينة العمومية : سعيًا من الدولة الجزائرية في مساهمة في حل أزمة السكن قررت تحمل جزء من نسبة الفائدة المطبقة على القروض الممنوحة للمواطنين الراغبين في اقتناء السكنات ، هذا الجزء تتحمله و تسدده الخزينة العمومية للبنك وهذا الدعم لنسبة فائدة موجهة فقط لنوعين من القروض وهما قرض لشراء مسكن جديد وجهاز لدى مرقبي عقاري أو قرض لشراء مسكن فوق مخطط لدى مرقبي عقاري وهذا الدعم تحدد نسبته حسب دخل المقرضين والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم 3: يوضح نسب الفائدة المدعومة من الخزينة العمومية

الدخل	من 30.000 دج الى 120.000 دج	من 120.001 دج الى 180.000 دج	أكبر من 180.000 دج
نسبة الفائدة	1%	3%	6%
النسبة المؤوية التي يتحملها المقترض	5%	3%	0%
النسبة المؤوية التي تتحملها الخزينة			أي ان هذه الفئة غير مشمولة بالدعم

(معلومات مستخلصة من الجريدة الرسمية)

الفرع الخامس: مدة تسديد القروض: تحدد مدة تسديد القرض حسب عاملين هما نوع القرض والفئة التي ينتمي لها المقترض اقل أو يساوي 40 سنة أو أكبر ، والجدول التالي يلخص كيفية حساب و تحديد مدة تسديد القرض.

جدول رقم 4: يوضح مدة تسديد القرض بالنسبة لسن العميل

نوع القرض	سن المقترض	قرض لبناء او شراء مسكن مهما كان نوعه	قرض شراء قطعة ارض	قرض ترميم مسكن	قرض مرقي عقاري
اقل أو يساوي 40 سنة "فئة الشباب"	مدة القرض تصل الى 40 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض تصل الى 30 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض تصل الى 25 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض قد تصل من 2 سنة الى 7 سنوات كحد اقصى	
أكبر من 40 سنة	مدة القرض تصل الى 30 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض تصل الى 30 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض تصل الى 25 سنة في حدود سن 75 سنة	مدة القرض قد تصل من 2 سنة الى 7 سنوات كحد اقصى	

(حسب موقع الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط بنك <http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

الفرع السادس: الملف الإداري للمقترض للحصول على قرض (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك)

- طلب قرض - شهادة ميلاد المستفيد - شهادة الحالة العائلية للمتزوجين - صورة طبق الأصل مصادق عليها لبطاقة التعريف الوطنية أو لرخصة السياقة للمستفيد - كشف الراتب* - إمضاء المقترض تصريح اقتطاع المستحقات الشهرية للتسديد (وثيقة موجودة على مستوى الوكالات) من الحساب البريدي أو الحساب الصكي أو أمر بالتحويل دائم لدى بنك آخر للموفرين - شهادة الفوائد بالنسبة للمدخرين في دفتر التوفير للسكن أو دفتر التوفير الشعبي - استغلال فوائد حساب لأجل أو وضع لأجل المدرجة من طرف المؤسسة الموظفة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك - شهادة التنازل عن الفوائد من طرف (الزوج الزوجة الوالدين الأبناء الإخوة و الأخوات)* كشف الرواتب موظفي القطاع العام: - كشف الراتب (حسب وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك) - شهادة عمل موظفي القطاع الخاص: - كشف الراتب (حسب وثيقة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك) تجار وأصحاب المهن الحرة: - الإنذار الجبائي الخاص بالسنة المنقرطة وصورة طبق الأصل مصادق عليها للسجل التجاري في حالة التدين المشترك أو دعم يجب على المعنيين بالأمر تقديم نفس الوثائق المذكورة أعلاه قرض لشراء مسكن قديم لدى الخواص - وعد بالبيع موثق واستمارة استعلامية تسحب على مستوى وكالات الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بنك وتوقع من البائع والمشتري والبنك - عقد ملكية مسجل ومشهر - تقرير معاينة وتقييم الملكية - شهادة سلبية للرهن جديدة - شهادة تطابقية للأشغال المنجزة من طرف مكتب دراسات لشراء بناية كاملة متعاقد مع الوكالة - عقد ملكية مسجل ومشهر - تقرير معاينة - شهادة سلبية للرهن جديدة وعد بالبيع موثق أو استمارة استعلامية خاصة بالبنك - شهادة تطابقية للأشغال المنجزة من طرف مكتب دراسات لشراء بناية كاملة - عقد ملكية مسجل ومشهر - تقرير معاينة - شهادة سلبية للرهن جديدة - وعد بالبيع واستمارة استعلامية خاصة بالبنك وتوقع من البائع والمشتري والبنك شهادة تطابقية للأشغال المنجزة من طرف مكتب دراسات لشراء بناية في طور الإنجاز - عقد ملكية الأرض مسجل ومشهر - رخصة البناء - وعد بالبيع مرة أو استمارة استعلامية خاصة بالبنك - شهادة تثبت وجود الملكية يتم إستخراجها من البلدية - تقرير المعاينة وتقييم الملكي .

الفرع السابع: المراحل التي يمر بها ملف قرض عقاري :

يمكن تقسيمها إلى أربع مراحل وهي: (معلومات مقدمة من مدير الوكالة و مأخوذة من موقع الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط بنك

(<http://www.cnepanque.dz/index-ar>)

أ - المرحلة الأولى : عندما يتقدم زبون إلى الوكالة من اجل الحصول على قرض يستقبله المكلف بالتوجيه فيقدم له فكرة بسيطة عن القرض الذي يريد الحصول عليه ثم يوجهه إلى المكلف بالزبائن حيث يقوم هذا الأخير بالتعمق فيما يريده الزبون ويخلص إذا ما كان هذا القرض يصلح له أو يحدد له النوع الأصح حسب إمكانيات ومؤهلات كل زبون المتلائمة مع شروط البنك . ثم يقوم هذا المكلف بالزبائن حسب تصريحات الزبون بإجراء محادثات بواسطة برنامج محاكات مثبت على جهاز الإعلام الآلي بإدخال نوع القرض ، مبلغ القرض ، سن الزبون ، الخ حيث يقوم هذا البرنامج بتحديد مدة القرض وعندما يوافق هذا الزبون على مخرجات برنامج المحاكات ، يطلب منه المكلف بالزبائن إحضار الملف الإداري من أجل الحصول

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

على هذا القرض . وعند عودة الزبون بالملف الإداري يراقبه هذا المكلف بالزبائن و يرفقه كذلك بإستثمارات يقدمها البنك بملأها الزبون من أهمها إستمارة طلب القرض

(أنظر ملحق رقم 1) و الإنخراط في التأمين على الحياة (أنظر ملحق رقم A1 , A2) و إستمارة بطاقة الزبون (أنظر ملحق رقم 2) و إستمارة التصريح والسماح للبنك بالاستعلام على الزبون في قواعد البيانات المتوفرة للبنك (أنظر ملحق رقم 3) ثم يقوم بتحويل الملف إلى المكلف بالقرض الذي يتبع لخدمة البنك "le Bak office" فمن هنا تبدأ المرحلة التالية .

ب- المرحلة الثانية : يتلقى المكلف بدراسة القروض ملف الزبون حيث يقوم هذا الأخير بفحص الوثائق المقدمة في ملف من جديد و تأكد من صلاحيتها و صدقيتها وذلك من خلال إجراءات اعلامية على قواعد بيانات متوفرة لدى البنك فمثلا يقوم المكلف بدراسة القروض بالدخول إلى قاعدة البيانات التي يوفرها "بنك الجزائر" إن قاعدة البيانات هذه تعرفك هل زبونك هذا متحصل على قرض من بنك أو من جهة أخرى ولم يصرح به وهذا من اجل منع الاستدانة فوق القدرة التسددية للأفراد وبناء على كل المعلومات التي يتحصل عليها، يقوم أيضا بإعادة إدخال هذه المعطيات إلى برنامج المحاكات وطباعة كل مخرجاته ويعد المكلف بدراسة القروض ملف الزبون وكل ما تحصل عليه من معلومات ونتائج لتقدمها إلى لجنة القروض لنظر في هذا الملف و هنا تبدأ المرحلة التي تليها

ج- المرحلة الثالثة : وهي اجتماع لجنة القروض ويكون دوري محدد المواعيد ، هذه اللجنة مكونة من المكلف بدراسة القروض و المكلف بالتحصيل و رئيس قسم القروض و براسة مدير الوكالة حيث يطرح في هذا الاجتماع كل طلبات القروض المقدمة ويتم الاتفاق على رفضها أو قبولها أو التعديل على مبالغ القرض وتخفيضها نتيجة لأسباب ترها اللجنة مقنعة .

د- المرحلة الرابعة : وبعد البت في الطلبات المقدمة من طرف الزبائن بالرفض أو المراجعة أو القبول تعاد الملفات إلى المكلف بالزبائن لإبلاغ أصحابها بنتائج طلباتهم لإتمام الإجراءات المالية في حالات الرد الايجابي. فيقوم المكلف بالزبائن بفتح حساب صك للزبون الذي وافقت اللجنة على طلبه و يعيد هذا الأخير الملف إلى المكلف بالقرض ليقيم بتحضير اتفاقية القرض التي سوف يوقع عليها الزبون ومدير الوكالة و التي بموجبها تحدد كل تفاصيل القرض وكيفية صبه في حساب الزبون حسب نوع القرض و يحدد فيها أيضا مدة القرض والقسط الشهري للقرض و بعض الشروط الأخرى الذي سوف يلتزم بها الزبون من تأمينات على العقار موضوع القرض من الكوارث الطبيعية وتحصيل الضمانات على العقار برهنه درجة أولى لفائدة البنك وغيرها من أمور أخرى تضمن حقوق البنك والزبون معا.

المبحث الثالث : نموذج لقرض استثمار عقاري مقدم من الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة:

يعتبر صندوق الوطني للتوفير والاحتياط من البنوك المتخصصة في تمويل مشاريع الاستثمار العقاري في مجال السكن حيث يقدم عدة طرق لتمويل القروض منها طريقه التمويل مباشر للمراقب العقاري حيث تعتبر استثمارا بالنسبة للمرق العقاري وقرض بفائدة

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

بالنسبة للبنك وستنتظر في هذا المبحث إلى نموذج لقرض الاستثمار عقاري مقدم من صندوق الوطني للتوفير والاحتياط وكالة بسكرة (بنك)

المطلب الأول: التعريف بالمشروع الممول:

تقدم المرق للعقاري السيد(ج.ب) إلى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (بنك)وكالة بسكرة السيد المدير الوكالة من اجل طلب قرض لتمويل مشروعه المتمثل في 3 عمارات كل عمارة تحتوي على 10 شقق من 5 طوابق صالحة للسكن حيث تقع هذه الشقق في الجهة الشمالية لولاية بسكرة كما تحتوي هذه الجهة جميع المرافق العمومية منها المدارس المستشفى والمساجد وقد قدم السيد (ج.ب) طلب قرض لتمويل مشروعه وصاحب الوثائق الأزمة وهي بطاقة هوية نسخة من السجل التجاري شوف الحسابات البنكية جدول وصفي للمشروع التكلفة المقدرة للمشروع وثيقة في ملكية الأرض وثيقة أخرى تثبت صفة المرقى العقاري رخصة البناء التأمين المتحصل عليه من صندوق الضمانات والكفالة المتبادلة للترقية العقارية كما اقر المرقى انه قد أنجز ما يقارب 20% من المشروع وذلك شرط من شروط البنك لمنح التمويل وانه مستعد ان يضع العقار كضمان للقرض (الرهن العقاري).

المطلب الثاني: الدراسة التقنية للمشروع:

بعد تقديم طلب القرض من المرقى العقاري إلى السيد مدير البنك يقوم هذا الأخير بجمع خبرائه ومكلفيه لدراسة الطلب حيث يقومون بفحص الوثائق المقدمة في الملف والتأكد من صلاحيتها مصداقيتها وذلك من خلال إجراءات الاستعلامية على قواعد البيانات المتوفرة لدى البنك وتعرف هذه القاعدة على أن الزبون متحصل على قرض من بنك آخر أو لا وذلك لمنع الاستدانة مع وجود استدانة أخرى وبناء على المعلومات التي يتحصل عليها يقوم المكلف بإدخال هذه المعطيات إلى برنامج المحاكاة وطباعة كل مخرجاته ثم يقوم بجمع ما تحصل عليه من المعلومات والنائج تقديمها إلى لجنة القروض للنظر في الملف وبعدها يقوم البنك بإرسال خبرائه للتأكد من صحة المعلومات المتعلقة بالموقع والأرض وان المرقى قد أنجز 20% من المشروع و في الأخير يعقد الاجتماع و يقرر البنك الموافقة على تمويل المشروع الذي تتوقع منه أن يكون مربحا وهذا بنسبه فائدة تقدر ب 6% ولمدة أربع سنوات

المطلب الثالث: تمويل المشروع

بعد التأكد الخبير في مجال العقار أن المراقب قد أنجز ما يعادل 20% من المشروع ومن التكلفة الإجمالية له المقدرة ب 12 مليون وقرر البنك أن يمول ما قدره 80% من تكلفة المشروع المقدرة ب 9.6 مليار دج وذلك بنسبة فائدة 6% وذلك عن طريق دفعات تقدم من البنك عند الانتهاء من انجاز المطلوب من الدفعة السابقة وتكون الدفعات كالاتي

30% أي ما هو بمبلغ 2.88 مليار دينار جزائري

30% أي ما هو بمبلغ 2.88 مليار دينار جزائري

20% أي ما هو بمبلغ 1.92 مليار دينار جزائري

الفصل الثاني : الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك ومساهماته في تمويل الاستثمار العقاري

20% أي ما هو بمبلغ 1.92 مليار دينار جزائري

وذلك لمدة 30 شهر وهي المدة المتوقعة للإنتهاء الكلي المشروع وبعد الإنتهاء من إنجاز المشروع يشرع المرق العقاري في عملية بيع الشقق الصالحة للسكن وذلك لدفع مبلغ القرض مع الفوائد المطلوبة حيث يصبح المبلغ واجب دفعه هو 9.6 مليار دج + الفوائد المقدرة ب6% ما يساوي مبلغ 576 مليون دج والمبلغ الكلي هو 10مليار و176 مليون دج وذلك عن طريق أقساط يكون كل قسط كل 3 اشهر حيث قرر المرفي بيع الشقة بمبلغ 750 مليون دج ليكون العائد من الاستثمار هو 22.5 مليار.

خلاصة الفصل الثاني

من خلال التربص الذي أجريناه في الصندوق الوطني لتوفير و الاحتياط - بنك - وكالة بسكرة تبين لنا أن عملية منح وتسيير القروض العقارية بمختلف أنواعها ، ليست بالعملية السهلة بل هي عملية تمر بعدة مراحل و خطوات بدءا بقاء مع العميل ثم تحضير ملف القرض ثم تأتي مرحلة معالجة الملف و في حالة الموافقة يتم تحويل مبلغ القرض.

كما أن القرض العقاري يخضع للرقابة والمتابعة من طرف الوكالة حتى بعد منح القرض ، والاحتياط و التأمين ضد الإخطار المتوقعة لضمان السير الحسن للقروض العقارية.

تُشكل السياسة الإقراضية للبنوك التجارية أداةً هامةً لدعم الاستثمار العقاري، وذلك من خلال تأثيرها على حجم وشروط الائتمان المقدم للمستثمرين في هذا المجال. وتتمثل أهم جوانب هذا الدعم في الآتي:

توفير التمويل: تُقدم البنوك التجارية قروضاً للمستثمرين العقاريين لتمويل مشاريعهم، مما يُمكنهم من شراء العقارات وتطويرها.

تحفيز الاستثمار: تُشجع شروط الإقراض الميسرة، مثل انخفاض أسعار الفائدة وفترات السداد الطويلة، على الاستثمار في العقارات، مما يُساهم في تنشيط هذا القطاع.

تنوع المخاطر: تُقلل عملية تنويع محفظة الائتمان من خلال الاستثمار في العقارات من مخاطر تعرض البنوك التجارية لخسائر مالية.

دعم النمو الاقتصادي: يُساهم الاستثمار العقاري المدعوم من قبل البنوك التجارية في نمو الاقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل جديدة وتحفيز النشاط الاقتصادي في مختلف القطاعات.

ولذلك وجب ضرورة تطوير سياسات إقراضية ملائمة: يجب على البنوك التجارية تطوير سياسات إقراضية تتناسب مع احتياجات المستثمرين العقاريين في مختلف المجالات، مع مراعاة المخاطر المصاحبة لهذه الاستثمارات.

تعزيز التعاون بين البنوك والجهات الحكومية: ينبغي تعزيز التعاون بين البنوك التجارية والجهات الحكومية المعنية بقطاع العقارات لوضع استراتيجيات مشتركة لدعم الاستثمار العقاري.

نشر الوعي بأهمية الاستثمار العقاري: يجب على البنوك التجارية نشر الوعي بأهمية الاستثمار العقاري ومزاياه للمستثمرين، وذلك من خلال الحملات الإعلامية والبرامج التوعوية. تطوير أدوات تمويلية جديدة: ينبغي على البنوك التجارية تطوير أدوات تمويلية جديدة تناسب احتياجات المستثمرين العقاريين، مثل الصكوك العقارية وصناديق الاستثمار العقاري.

و في الخير يمكن القول أن السياسة الإقراضية للبنوك التجارية تلعب دورًا هامًا في دعم الاستثمار العقاري، مما يُساهم في تنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة.

اختبار الفرضيات:

✓ الفرضية الأولى صحيحة ، لان البنوك التجارية تعتمد بنسبة كبيرة في دعم الاستثمار العقاري على سياستها الإقراضية من خلال اجراءات صارمة تضمن حقوق البنك و تحقيق العوائد .

✓ الفرضية الثانية صحيحة ، يمكن للصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة أن يلعب دورًا هامًا في دعم الاستثمار العقاري من خلال:

1. تقديم قروض عقارية: يقدم الصندوق قروضاً سكنية وتجارية بشروط ميسرة للمساهمين في مختلف المجالات، مما يساهم في تمويل شراء العقارات وتسهيل عملية الاستثمار.
 2. توفير منتجات ادخار استثمارية: يُتيح الصندوق منتجات ادخار متنوعة مثل الحسابات الادخارية وحسابات التوفير، والتي تُمكن العملاء من تكوين رأس مال لتمويل استثماراتهم العقارية.
 3. تقديم خدمات الاستشارة: يُقدم الصندوق خدمات الاستشارة والتوجيه للمستثمرين العقاريين، لمساعدتهم على اتخاذ قرارات استثمارية سليمة تتناسب مع احتياجاتهم وإمكانياتهم.
- بشكل عام، يساهم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - وكالة بسكرة - في تنشيط السوق العقاري وخلق فرص استثمارية جديدة، مما يُعزز من الاقتصاد الوطني ويساهم في تحقيق التنمية المستدامة.
- ✓ الفرضية الثالثة صحيحة يُعتبر المرفي العقاري أحد المستثمرين الرئيسيين في قطاع السكن الذي يموله الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -وكالة بسكرة-، وغالبًا ما يستفيد من تمويل البنك لبناء و انجاز مختلف المشاريع السكنية بهدف تحقيق عوائد مادية.
- نتائج الدراسة :

نتائج نظرية :

- ارتباط قطاع الاستثمار العقاري خاصة في مجال السكن ارتباطاً قوياً بقطاع النظام البنكي و ذلك من خلال قدره البنك التجاري على توفير تمويلًا لازماً لهذا القطاع.
- اعتماد البنك على سياسة محكمة و مدروسة لتحقيق أهدافها المتمثلة في تحقيق فوائد من خلال منح القروض في مختلف المجالات و القطاعات منها قطاع العقار و ذلك مع مراعاة كلا الوثائق و الضمانات الأزمة.
- للسياسة الاقراضية للبنك دور فعال لحمايته من الانهيار أو الإفلاس و المحافظة عليه.

نتائج تطبيقية :

- للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط (بنك) دور فعال في تمويل الاستثمار في مجال السكن و تمويل الإسكان مما يخول له كسب الزبائن من القروض التي يمنحها كما يقدم بعض التسهيلات في الحصول على التمويل و بمعدلات فائدة مناسبة.
- يعتبر المرفي العقاري احد المستثمرين الذين يمولهم للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط (بنك) في مجال السكن وذلك بنسب تمويل قد تصل الى 90 بالمئة.

الاقتراحات :

بناء على النتائج المتوصل إليها، نقدم مجموعة من التوصيات الضرورية التي تساهم في وضع آفاق جديدة لموضوعنا و هي كالتالي:

- تشجيع البنوك التجارية في دعم الاستثمار العقاري و ذلك من خلال إزالة القيود المتعلقة بمته الأخرى.

- توفير السيولة على المدى الطويل من طرف البنوك من اجل تطوير عملية التمويل في قطاع الاستثمار.
- اعتماد نهج دقيقو مدروس لمنح القروض العقارية، تركز على التقييم الشامل لملفات طلبات القروض مع الأخذ بعين الاعتبار مدة معالجتها.
- على البنوك التجارية تخفيض أسعار الفائدة مراعاة أن في الجزائر معظم الفئات ذوي الدخل الضعيف.

آفاق الدراسة :

يمكن وضع موضوعين يكملان موضوع دراستنا ويوسعان وهما :

- دور السياسة الاقراضية في دعم قطاع السكن .
- دراسة قياسية لأثر القروض العقارية على قطاع السكن في الجزائر .

قائمة

المراجع

قائمة المراجع

- عبد الباقي، إسماعيل إبراهيم إدارة البنوك التجارية إسماعيل إبراهيم عبد الباقي :- عمان - دار غيداء للنشر والتوزيع، 2015
- أسامة محمد الفولي، زينب عوض الله، اقتصاديات النقود والتمويل دار الجامعة الجديدة القاهرة، 2005، ص 145
- محمد سويلم، إدارة البنوك وبورصات الأوراق المالية، الشركة العربية للنشر والتوزيع، بيروت، 1992، ص 94
- سليمان بودياب، اقتصاديات البنوك والنقود، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، طبعة أولى 1996 ،
- محمد عبد الفتاح الإدارة المالية والمصرفية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010 ص 15
- زياد رمضان ومحفوظ جودة الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 12-13
- خالد أمين عبد الله العمليات المصرفية الطرق المحاسبية الحديثة، الطبعة الأولى دار وائل للنشر، عمان، 1998 ، ص 36
- محمد الصيرفي، إدارة المصارف ، دار الوفاء لندنيا الطباعة والنشر ، مصر ، 2007 ، ص 28
- محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2005، ص 17
- أسامة محمد الفولي، مجدي محمود شهاب مبادئ النقود والبنوك الدار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية 1997 ، ص 230-231
- حميدات محمود النظريات والسياسات النقدية، دار المكتبة للطباعة والإعلام والنشر الحراش الجزائر، طبعة الاولي 1994
- ناظم محمد نوري الشميري النقود والمصارف دار الكتب للطباعة والنشر، الموصل 1998 ، ص 156
- الاستثمار العقاري/د. محمد داود عثمان عمان دار الفكر الناشرون وموزعون 2013
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 2010، ص 12

- عبد القادر بلطاس، "الاقتصاد المالي والمصرفي السياسات والتقنيات الحديثة في تمويل السكن"، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2001.
- ايمان عمر محمد عسكر، تحديات قانون التمويل العقاري وحل مشكلة الاسكان، رسالة مقدمة كجزء من متطلبات الحصول على درجة الماجستير، تخصص هندسة معمارية، جامعة القاهرة ص72 عام 2005
- ابتسام طوبال، "تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2004/2005 ص135
- رابح شليق، أثر الديون المتعثرة وانعكاساتها على السياسة الائتمانية في المصالح التجارية، دراسة قياسية تحليلية في فترة 2016/2017 أطروحة مقدمة . ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة غرداية، ص 41
- كمال حوشين عبد الكريم بعداش، البنوك التجارية ودورها في تمويل قطاع التجارة الخارجية، ورقة بحث مقدمة في الملتقى الوطني الأول حول: البنوك التجارية والتنمية الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945-قالمة، يومي 07/08 ديسمبر 2004، ص 172 - 173
- عبد الحميد ثروت، اتفاق التمويل العقاري، (دراسة) في أحكام قانون التمويل العقاري والتشريعات (مقارنة)، الطبعة الأولى، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، مصر، 2002، ص 78
- ميلود جمعة الحاسية النقود والمصارف والنشاط الاقتصادي منشورات مركز بحوث العلوم الاقتصادية بنغازي 1995 ، ص 238
- رحيمة شخوم وعبد القادر حفاي، أثر المخاطرة المصرفية على ربحية المصارف التجارية، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، العدد 2، المجلد 12 ، الجزائر 2018 ، ص 223
- معلومات مستخلصة من الجريدة الرسمية
- حسب موقع الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط بنك [http :www.cnepanque.dz/index-ar](http://www.cnepanque.dz/index-ar)
- معلومات مقدمة من مدير الوكالة
- وقع الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط بنك [http :www.cnepanque.dz/index-ar](http://www.cnepanque.dz/index-ar)

الملحقات

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Khider – Biskra
Faculté des Sciences Economiques
Commerciales et des Sciences de gestion



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم والتسيير
عمادة الكلية

الرقم : 00166 /ك.ع.إ.ت.ع ت /2024

إلى السيد مدير: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP
وكالة بسكرة

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطلبة:

- 1 شمس الدين فرحي
- 2 محمد رياض عمارة
- 3 /

المسجلون بـ قسم العلوم الاقتصادية

بالسنة: ثانية ماستر اقتصاد نقدي وبنكي

وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة التخرج المعنونة بـ:

"" دور السياسة الاقراضية للبنوك التجارية في دعم الاستثمار العقاري ""

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

بسكرة في: 20-02-2024

ع/ عميد الكلية



تأشيرة المؤسسة المستقلة



Directeur d'Agence
GASMI DJEMOU
بشيرة

اللقب: الإسم: اللقب الأصلي للمرأة: الجنس: ذ أ
تاريخ الازيداد: ب: ولاية:
ابن (ة): و:
الحالة العائلية: أرمل (ة) متزوج (ة) أعزب/عزباء
عنوان السكن:
الهاتف الثابت: الهاتف النقال: عنوان البريد الإلكتروني:
وثيقة التعريف: (ب.ت.و) أو (ر.س) رقم: الصادرة يوم:
دائرة: ولاية:

أصحاب الدخل الشهري

المهنة: رقم الضمان الاجتماعي:
المؤسسة: قطاع عام قطاع خاص تاريخ الانتماء للمؤسسة: المنصب:
عنوان المؤسسة: دائرة: ولاية:
بلدية:

أصحاب المهن الحرة

اسم المؤسسة أو المحل التجاري: قطاع النشاط:
العنوان: ولاية:
رقم السجل التجاري: الصادر يوم: ولاية:
رقم الإعتماد: الصادر يوم: ولاية:
رقم التعريف الجبائي: رقم التعريف الإحصائي:

المداهيل

الدخل الشهري الصافي لطالب القرض: دج الدخل الشهري الصافي للزوج: دج
الدخل الشهري الصافي للأولاد: دج عدد الأطفال المتكفل بهم:
مداهيل أخرى: منحة منحة التقاعد الدخل الشهري للكراء مبلغ الدخل: دج

القرض المطلوب

نوع القرض: اسم المقاول العقارية (في حالة شراء سكن لدى مقاول عقاري) :
عنوان العقار محل القرض:
مبلغ القرض المطلوب (بالأرقام) : دج مدة القرض المطلوب: سنة
قيمة العقار/ تكلفة الانجاز (بناء/ تهيئة/ توسيع): دج

القروض سارية التسديد لدى الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك

الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك	طبيعة القرض	الوكالة	قيمة التسديد الشهري	تسديد منتظم
قرض 1				نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>
قرض 2				نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>

القروض سارية التسديد لدى بنوك أخرى

بنوك أخرى	طبيعة القرض	البنك / الوكالة	قيمة التسديد الشهري	تسديد منتظم
قرض 1				نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>
قرض 2				نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/>

أشهد بصحة المعلومات المكتوبة أعلاه وألتزم بتقديم للصندوق الوطني للتوفير والإحتياط-بنك كل المعلومات والمبررات الكاملة والضرورية التي يطلبها وأذن له بفحصها

تم ب: يوم: / / 20.....

إمضاء

[.....] يجب كتابة الاسم واللقب بالحروف اللاتينية



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

Questionnaire Médical

ADE/CNEP Totale Prévoyance

إستمارة طبية

تأمين المقرض / كتاب الإحتياط التام



CARDIF
El Djazair

Réservé à l'agence

Réseau : الشبكة Agence : <input type="checkbox"/> Assurance des Emprunteurs (ADE) تأمين المقرض <input type="checkbox"/> CNEP Totale Prévoyance كتاب الإحتياط التام	رقم الفاكس رقم الوكالة N° Fax :
Assuré : <input type="checkbox"/> Emprunteur صاحب القرض <input type="checkbox"/> Co-emprunteur / Caution شريك صاحب القرض / الضمان Type de couverture : <input type="checkbox"/> Offre classique (Décès) عرض كلاسيكي (وفاة) <input type="checkbox"/> Offre enrichie (Décès+ IAD) عرض غني (وفاة/ عجز الدائم المستديم) Montant du crédit simulé (DA) : مبلغ القرض المقترض (دج) Durée du crédit (ans) مدة القرض (سنة)	Formule Décès - IAD Toutes Causes صيغة الوفاة - العجز الدائم المستديم أسباب كلية Montant du capital assuré (DA) : مبلغ رأس المال المؤمن (دج)

M. Mme Mlle Nom et Prénoms:
 Nom de jeune fille :
 Date et lieu de naissance
 Adresse
 Tél. Profession :

Chaque question nécessite obligatoirement une réponse OUI ou NON : cocher la réponse adéquate. Pour toute réponse OUI, le proposant est invité à apporter les précisions complémentaires.
 لابد من الإجابة على جميع الأسئلة بنعم أو لا: ملء الخانة بالجواب المناسب. لكل جواب بنعم، على المعنى بالأمر التوضيح بالمعلومات الإضافية.

1	القائمة سم	الوزن كغ	الوزن كغ
2	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, neurologique, psychiatrique, de cancer ou de diabète ? هل لفرد من عائلتكم سوابق مرضية قلبية وريدية عصبية، عقلية أو سرطان أو داء السكري؟	Oui Non	Nom de la maladie Précisions : Liens de parenté avec le malade
3	Souffrez-vous ou avez-vous été atteint d'une maladie de l'appareil digestif, cardio-vasculaire, respiratoire, du système nerveux, de l'appareil génito-urinaire, d'une maladie endocrinienne ou métabolique, neuropsychique, des os et des articulations ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ? هل تعانيون أو عانيتم من مرض في الجهاز الهضمي، القلبي، التنفسي، العصبي، البولي التناسلي أو مرض داخلي أجنبي أو عصبي-عقلي أو العظام أو المفاصل أو مرض آخر غير وارد أعلاه؟	Oui Non	Nom de la maladie وضع نوع المرض
4	Suivez-vous actuellement un traitement ? هل تعالجون في الوقت الحالي؟	Oui Non	Traitements ? Depuis quand ? Pourquoi ? Maladie ?
5	Etes-vous fumeur ? هل تدخنون؟	Oui Non	Quantités journalières : الكمية اليومية :
6	Avez-vous été victime d'accident (d'automobile ou autre) ? هل سبق و إن كنتم ضحية حادث مرور بسيارة أو آخر؟	Oui Non	Date : Séquelles :
7	-Etes-vous titulaire d'une pension d'invalidité ? -Sinon, une procédure de mise en invalidité est-elle ou va-t-elle être engagée ? - هل تستفيدون من منحة معطوب ؟ - هل تم تحقيق إجراءات للحصول على منحة معطوب أو في طريق الإجراء؟	Oui Non	Depuis quand ? Motif ? Taux d'invalidité ? A titre civil ou militaire ?
8	-Etes-vous actuellement en arrêt de travail pour des raisons de santé ? -Durant les 5 dernières années avez-vous dû interrompre votre travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour des raisons de santé ? - هل انتم في حالة توقف عن العمل لأسباب صحية؟ - هل توقفت عن العمل لمدة 3 اسابيع متتالية خلال الخمس سنوات الماضية لأسباب صحية؟	Oui Non	Depuis quand ? Motif : Date de reprise prévisible Durée de chaque arrêt Motif :
9	AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES -Avez-vous fait des séjours en milieu hospitalier ou suivi un traitement spécialisé tel que rayons, chimiothérapie, immunothérapie ou cobaltothérapie, ... ? - هل قضيتم أيام في مصلحة إستشفائية أو خضعتم لعلاج خاص بالأشعة أو بالأدوية الكيميائية أو علاج جهاز المناعة أو علاج بالكوبالت ؟ -Avez-vous subi des transfusions de sang, de dérivés sanguins, des examens médicaux (analyse de sang, d'urine, électrocardiogramme, radiographie) ? - هل خضعتم لعملية نقل دم أو عناصر الدم، أو لتحاليل طبية، (الدم، البول، الأشعة أو تحليل نشاط القلب) ؟	Oui Non	Date : Durées : Motifs : Résultats : التاريخ : المدة : السبب : النتائج :



Réseau :
Code agence :

N° de Contrat Groupe: 10.17.18.1.3 CNEP 06

ADHERENT

Nom/Prénom
Adresse :
Téléphone :

ASSURE(E)

Nom/Prénom
Date de naissance :
N° de passeport :

PRIME UNIQUE

BULLETIN D'ADHESION

N° d'adhésion:
Durée de l'adhésion (jours):
Date de début :
Date de fin :

ASSISTANCE A L'ETRANGER

Option:
Zone :
Pays de destination :
Offre :

DESCRIPTION	LIMITE	FRANCHISE
1. Transport sanitaire	Frais réels ⁽¹⁾	
2. Rapatriement des autres assurés accompagnateurs	Frais réels ⁽²⁾	
3. Prolongation de séjour pour convalescence	80 €/j max. 7 j	
4. Visite d'un proche si hospitalisation de l'assuré > 10j	Frais réels ⁽³⁾ + Hébergement 80 € / j max. 10 j	
5. Frais médicaux d'urgence	Zone 1 ⁽⁴⁾ : 30 000 € Zone 2 : 50 000 €	40 €
6. Soins dentaires d'urgence	160 €	25 €
7. Frais de secours et sauvetage	2 500 €	
8. Rapatriement de corps suite à un décès	Cercueil minimum jusqu'à 1000 € + transport au lieu d'inhumation	
9. Retour anticipé	Frais réels ⁽⁵⁾	
10. Assistance juridique	4 000 €	
11. Avance de caution pénale	10 000 €	
12. Transmission de messages urgents	Frais réels	
13. Perte de bagage, max=40kg	20 €/ kg	
14. Retard de vol de plus de 4 heures	150 €	
15. Retard de livraison de bagages de plus de 12 heures	300 €	
16. Décès accidentel ⁽⁶⁾	Zone 1 : 200 000 DZD Zone 2 : 500 000 DZD	

- (1) Avion sanitaire sur vols intracontinentaux uniquement
(2) Billet avion Retour en classe économique
(3) Billet avion Aller / Retour en classe économique
(4) Zone 1 : Monde entier sauf USA, Canada, Japon et Singapour
Zone 2 : Monde entier
(5) Billet avion Retour en classe économique
(6) A partir de 18 ans



RIHLATI ASSISTANCE
24h/24 - 7j/7
TEL: + 213 21 98 09 18

DECLARATION DE L'ADHERENT

- Nous vous informons que les données recueillies permettent d'assurer la bonne gestion de votre adhésion au contrat d'assurance groupe et seront utilisées par l'assureur, réassureurs et prestataires de service pour l'exécution des travaux effectués pour son compte.
- Je déclare autoriser l'Assureur, CARDIF EL DJAZAÏR, à utiliser mes informations aux fins indiquées ci-dessus.
- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Je reconnais avoir pris connaissance de la notice d'information, et être informé(e) que, conformément à l'ordonnance 95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée relative aux assurances, toute fausse déclaration intentionnelle entraînera la nullité de mon adhésion.

IMPORTANT

- Sous réserve des conditions indiquées sur la Notice d'Information remise lors de votre souscription :
- Vous ne pouvez prétendre à aucun remboursement de frais si vous n'avez pas, au préalable, reçu l'accord express de RIHLATI ASSISTANCE.
 - En cas d'annulation ou de changement de date du contrat d'assurance, vous devez vous adresser à l'agence de souscription au moins 72 heures avant la date de début de votre contrat ; passé ce délai, aucun remboursement/changement ne sera effectué. Consultez la notice d'information pour plus de précisions.

Fait en trois exemplaires A :
Signature de l'Adhérent
Précédée de la mention manuscrite
« Lu et Approuvé »

Le :

Le Directeur d'Agence
Cachet et signature



الملحق رقم 2
الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance - Banque
CNEP-Banque "Société par Actions" au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège social: 42 Rue Khelifa Boukhalifa-Alger

Code : _____ Agence _____ Réseau _____

ANNEXE 1 - FICHE CLIENT PARTICULIER

Création Mise à jour

1- ENTREE EN RELATION

Date d'entrée en relation : Contexte d'ouverture du compte :

Visite spontanée à l'agence / Prospecté à l'initiative de l'agence

Recommandation d'un tiers (précisez lequel) :

Externe à la banque / Interne de la banque

2 - INFORMATIONS PERSONNELLES

2.1. Identification du client

Nom : Epouse de : Prénom :

Date de naissance : Prémumé : Lieu de naissance :

Fils de : Et de :

Nationalités :et.....et

N° acte de naissance :

Résident / Non Résident Pays de résidence :

Adresses en Algérie:

-
-

Adresses à l'Etranger:

-
-

Téléphones :/...../.....

Téléphone professionnel : Adresse E-mail :

Pièce d'identité (CNI - PC -) - N° de la pièce d'identité :

Date..... / lieu de délivrance :

Situation matrimoniale : Célibataire - Marié - Divorcé - Veuf

Nombre d'enfants : Dont : Mineurs : Majeurs :

Nom et prénom du conjoint :

Profession du conjoint : Employeur

ANNEXE 1 : FICHE CLIENT PARTICULIERS

2.2. Désignation de(s) mandataire(s) :

Mandataire 1 :

Nom : Epouse : Prénom : Lien de parenté :
Prénom du Père , Nom et Prénom de la Mère :
Date et lieu de naissance :
Nationalités : /

Mandataire 2 :

Nom : Epouse : Prénom : Lien de parenté :
Prénom du Père , Nom et Prénom de la Mère :
Date et lieu de naissance :
Nationalités : /

Mandataire 3 :

Nom : Epouse : Prénom : Lien de parenté :
Prénom du Père , Nom et Prénom de la Mère :
Date et lieu de naissance :
Nationalités : /

3 - INFORMATIONS D'ACTIVITE

3.1. Situation socio-professionnelle :

Profession :
Salarié / Indépendant / sans emploi / autres.....

Secteur d'activité : Employeur :

Adresse de l'employeur.....

Position en matière de domicile : Propriétaire / Locataire / hébergé / autre

Type de revenu : Salaire / Pension / Retraite / Rente / Autre

Revenu mensuel du client : du conjoint :

Patrimoine du client (bien - valeur estimative)

- (.....)
- (.....)
- (.....)
- (.....)
- (.....)
- (.....)

3.2. Si client étranger, il y a lieu de préciser les fonctions législatives, exécutives, administratives ou judiciaires, éventuellement exercées en tant qu'élu ou nommé, en Algérie ou à l'étranger¹ :

.....
.....
.....

¹ Ces informations serviront à déterminer si le client est une personne politiquement exposée "PPE"

ANNEXE 1 ; FICHE CLIENT PARTICULIERS

4. SITUATION BANCAIRE

4.1. Comptes ouverts (ou crédit) à la CNEP Banque :

- Type : N° : Agence :
- Type : N° : Agence :
- Type : N° : Agence :

4.2. Comptes ouverts (ou crédit) chez les confrères :

- Type : Banque :
- Type : Banque :
- Type : Banque :

4.3. Motivation de l'entrée en relation :

.....
.....

5. FONCTIONNEMENT DU COMPTE

5.1 Première transaction : si montant important, origine des fonds :

.....
.....

5.2 Fonctionnement attendu du compte (Opérations envisagées) :

Espèces / Chèques / Virements / autres à préciser :

Informations complémentaires :

.....
.....
.....

Certifie exacte les informations, indiquées ci-dessus.

Date et signature du client

Date et signature du Chargé clientèle



الملاحق رقم 3

CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE BANQUE
AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES
DES ENTREPRISES ET DES MENAGES (CREM)

Réseau : BATNA

Agence : BISKRA II

Code Agence : 375

Information demandeur du crédit

Je soussigné (e) Mr/Mme : (epouse):

Présumé : oui non (cocher la case appropriée) Né (e) LE

Lieu de naissance :

Nationalité : **ALGERIENNE** Paye de naissance : **ALGERIE**

Fils / fille de : et de :

Acte de naissance n° : Numéro sécurité sociale :

Adresse :

Qualité Professionnelle : salarié non salarié (cocher la case appropriée)

Profession :

Pièce (s) identité(s) CNI PC passeport carte séjour (cocher la case appropriée)

N° délivré (e) A

Autre documents : (s) la qualité professionnelle est autre « salarié »

Agrément n° délivré le / / par :

NIF n° délivré le / / par :

N°RC n° délivré le / / par :

Type de Crédit Sollicité : durée Sollicité : mois

Montant du Crédit Sollicité : **DA**