

استراتيجيات تنمية الموارد المالية ومعايير الائتمان من خلال الحد من المخاطر المصرفية للمصارف التجارية

Financial resource development strategies and bank credit standards for commercial banks

أ.م.د. سرمد عبدالجبار آل خير الله

Sarmad Abduljabar Al-Khaar alah

sarmad.a@uokerbala.edu.iq

جامعة كربلاء/ كلية الإدارة والاقتصاد
University of Karbala/ College of Administration
and Economics

حيدر فاهم عبيس

Haider Fahim Abaes

haider.f@s.uokerbala.edu.iq

جامعة كربلاء/ كلية الإدارة والاقتصاد
University of Karbala/ College of
Administration and Economics

المستخلص :

تحتاج المصارف الى استراتيجيات محكمة لتنمية الموارد المالية فيها من خلال تقليل حجم المخاطر ووضع استراتيجيات ومعايير ائتمانية ممتازة، اذ تلعب البنوك دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني. لأن البنوك تقوم بعملية جذب المدخرات من الأفراد والمؤسسات والشركات والحكومات ، وإتاحتها لمن يرغب في الاستثمار ، وتمويل القطاعات والأنشطة الاقتصادية التي تساهم فيها. تحقيق الناتج القومي وفق قواعد وتعليمات البنك المركزي. وهذا يعني بان مهمة المصارف تنطوي على عملية جذب وتعبئة المدخرات من الافراد والوحدات الاقتصادية من وحدات (الفائض) وتقدم القروض للوحدات الاقتصادية للأفراد والشركات والوحدات الحكومية التي تمثل وحدات (العجز) وهذه تعد من اهم الاستراتيجيات لتنمية موارد المصارف التجارية.

الكلمات المفتاحية: تنمية الموارد البشرية ، معايير الائتمان ، المخاطر المصرفية.

Abstract:

Banks need tight strategies to develop their financial resources by reducing the amount of risk and setting excellent credit strategies and standards, as banks play an important role in the national economy. Because banks carry out the process of attracting savings from individuals, institutions, companies and governments, making them available to those who wish to invest, and finance the economic sectors and activities in which they contribute. Achieving the national product in accordance with the rules and instructions of the Central Bank. This means that the task of banks involves the process of attracting and mobilizing savings from individuals and economic units from the (surplus) units and providing loans to the economic units of individuals, companies and government units that represent the units (deficit). This is one of the most important strategies for developing resources commercial banks.

Keywords: human resources development, credit standards, banking risks.

1- المقدمة

يحرص النظام المصرفي في امداد الأنشطة والقطاعات الاقتصادية والانتاجية المكونة للاقتصاد الوطني (بالاموال) لتنمية تلك القطاعات واعداد استراتيجيات لتقليل حجم المخاطر التي تؤثر سلباً على الموارد المالية

لتلك المصارف بما ينعكس في النهاية على رفاحية وتقدم الامم والشعوب ولقد واجهت المصارف المنافسة الشديدة فيما بينها للتحكم بالسوق المركزي ولذلك توسعت أنواع الخدمات المقدمة إلى الزبائن بشكل واسع جداً. كما تقوم معظم المصارف بتقديم خدمات جديدة يومياً من أجل الاستحواذ على أكبر عدد من الزبائن ومن أجل تحقيق الاهداف المرسومة بكفاءة وفاعلية لذلك نجد أن أنواع الخدمات المقدمة من قبل المصارف متنوعة ومتعددة بشكل يصعب حصرها .

ولغرض خلق جهاز مصرفي قادر على اداء دوره الفعال في تحريك الاقتصاد الوطني والوقوف امام المنافسة في سوق راس المال الدولي فقد ألزمت المصارف بتطبيق قرارات لجنة (بازل) للرقابة المصرفية وذلك بوضع السياسات التمويلية التي من شأنها مساعدة البنوك لتكثيف اوضاعها وتسهيل اعمالها في تمويل التجارة الخارجية، وهذا ما سيتطرق اليه هذا البحث من الجوانب السلبية والايجابية في اعداد الاستراتيجيات وتحجيم المخاطر المحدقة في تنمية الموارد المالية للمصارف.

2- منهجية البحث

2-1 مشكلة البحث :

ان الدراسات والابحاث التي تناولت هذا الموضوع كثيرة ولكن لم تنطرق الى حلول تكون لها اثر كبير في تقليل حجم المخاطر باتباع استراتيجيات لتنمية الموارد المالية، فضلاً عن تواضع الاهتمام بتحديد العلاقات واثار تنمية الموارد المالية التي تدخل في محفظة الائتمان المصرفي على الرغم من اهميتها في القطاع المصرفي وجوهر المشكلة المعرفية للدراسة، ويمكن تحديد الاطار العام لمشكلة الدراسة من خلال معرفة مدى اهتمام المصارف التجارية العراقية بتنمية مواردها المالية ولا سيما في اتباع استراتيجيات متنوعة تأخذ على عاتقها تنمية هذه الموارد فضلاً عن تواضع مكونات محافظها الائتمانية مما ينعكس سلباً على حجم اليراد ومن ثم على مستوى قدرتها وادائها على المنافسة وخصوصاً ان السوق المصرفي العراقي شهد انفتاحاً على العالم في ظل اقتصاديات السوق المفتوح.

2-2 أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة الدراسة من الاحداث والتطورات المتسارعة التي احدثتها المصارف العالمية مما يؤكد من ضرورة مواكبة هذه التطورات عن طريق القيام بالبحث عن دراسات علمية دقيقة عن واقع العمل المصرفي يمكن تشخيص الوسائل التي ينبغي على المصارف التجارية اتباعها لتحسين واقع قدراتها المالية وخدماتها من اجل رفع مستوى ربحيتها والحصل على أكبر حصة سوقية ممكنة من خلال امتلاكها محفظة ائتمانية ذات مكونات متنوعة تمكنها من الحد من المخاطر بأفضل ما يمكن.

2-3 هدف البحث: يهدف البحث الى الاهتمام بـ:

- المساهمة في تعزيز السرعة المتزايدة للتغيير في البيئة المحيطة بالمنظمات ، من الناحيتين الكمية والنوعية.
- تدعيم هذه الاستراتيجيات في جميع منظمات الأعمال وتعزيز قدرتها على التعامل مع الظروف التنافسية المحلية والدولية الشديدة ، وتمكين المنظمات من استخدام مواردها المادية والتقنية والمالية لتحقيق الربح واكتساب ميزة تنافسية.

- ربط التنوع والمستويات المتفاوتة للإدارة الإستراتيجية بطبيعة المنتجات أو الخدمات التي تقدمها المنظمة. من سلعة أو خدمة.
- تحديد مكونات الإدارة الإستراتيجية من خلال تحديد الفرص والتهديدات الخارجية في تحليل البيئة الخارجية والصناعية.

2-4 فرضيات الدراسة:

في ضوء مشاكل البحث وانسجامها مع ما تقتضيه الدراسة من تحليل العلاقة بين متغيرات الدراسة الرئيسية انبثقت مجموعة من الفرضيات المهمة وهي:-

- 1- **الفرضية الأولى :** تتباين المصارف التجارية في تبني استراتيجيات تنمية الموارد المالية بمتغيراتها وكذلك تبني محفظة الائتمان المصرفي بأبعادها.
- 2- **الفرضية الثانية:** توجد علاقة ارتباط ذات دلالة احصائية ما بين محفظة الائتمان المصرفي وبين استراتيجيات تنمية الموارد المالية من خلال ملاحظة علاقة الارتباط بين استراتيجيات زيادة رأس المال ومحفظة الائتمان المصرفي، كذلك علاقة الارتباط بين استراتيجيات الحصول على القروض ومحفظة الائتمان المصرفي وكذلك توجد علاقة بين محفظة الائتمان المصرفي واستراتيجية تخفيض الاحتياطي القانوني.
- 3- **الفرضية الثالثة :** هنالك علاقة تأثير ذات دلالة احصائية لاستراتيجية تنمية الموارد المالية في محفظة الائتمان من خلال ملاحظة علاقة تأثير ذات دلالة احصائية لاستراتيجية تنمية الودائع في محفظة الائتمان المصرفي وكذلك توجد علاقة تأثير ذات دلالة احصائية لاستراتيجيات الحصول على القروض في محفظة الائتمان المصرفي وكما توجد علاقة تأثير أخرى ذات دلالة احصائية لاستراتيجيات زيادة رأس المال في محفظة الائتمان المصرفي.

3- استراتيجيات تنمية الموارد المالية.

3-1 إستراتيجية المالية

يقصد بالاستراتيجية الوسيلة التي من خلالها يتم تحقيق الاهداف بعيدة الامد، أما الإستراتيجية المالية فتعد احدى الاستراتيجيات الوظيفية لمنظمات الاعمال ، وتعرف بأنها (الإستراتيجية التي من خلالها يمكن تعظيم صافي القيمة الحالية عن طريق توظيف الموارد المالية في فرص تنافسية نادرة وتطبيقها ومراقبة تنفيذها لتحقيق الهدف منها)(Howells,2008: 47) .

وتعمل الإستراتيجية المالية على إمكانية منح المنظمة ميزة تنافسية وذلك عن طريق تقليص كلفة الحصول على الأموال والمرونة في زيادة رأس مال المنظمة لتوفير الدعم المالي لإستراتيجية الأعمال

ومن القضايا التي تهتم بها الإستراتيجية المالية هي المستوى المرغوب من الاستثمارات الجارية مقابل استثمارات بعيدة الأمد (65 : Noor,2003) ، كذلك فإن عملية المبادلة بين نسبة المطلوبات إلى حساب الملكية من جهة ومحاولة اعتماد على موارد التمويل الداخلي بعيدة الأمد لأغراض السيولة النقدية من جهة أخرى هما من الأمور التي تهتم بها الإستراتيجية المالية .

وهناك من يرى ان كل من ادارة مقسوم الارباح واسعار الاسهم هما جزءاً مهم من الاستراتيجية المالية للمنظمة, اذ ان الكثير من المنظمات تستطيع الحصول على الأموال من خلال احتجاز الأرباح مما يساعد في ارتفاع السعر

السوقي للسهم . وتساعد الإستراتيجية المالية الكثير من المنظمات في الحصول على الأموال بأقل تكلفة ممكنة ومن ثم توظيفها افضل توظيف.

ويمكن عرض المكونات الأساسية للإستراتيجية المالية في مجموعة من النقاط هي كالآتي (Abdullah et al 2006:207):

- أدراك طبيعة أسواق المال الحالية , وفرص التمويل المتاحة للاختيار من بينها , من أجل تخفيض المخاطر وزيادة العوائد قدر الإمكان.
- وضع معايير محددا من أجل معرية مدا جودة استثمار.
- تحديد حقوق الملاك , وكيفية وض آلية لسياسة توزي الأرباح .
- تحديد معايير الربحية من الاعتماد على بعض المؤشرات مثل معدل العائد على الموجودات , ومعدل العائد على حق الملكية وهامش الربح الإجمالي الخ
- تحديد سياسة هيكل الموجودات , وهل هي متداولة أم ثابتة ؟ وكذلك تحديد معدل استهلاك .
- تحديد سياسة هيكل رأس المال , من خلال تحديد العلاقة بين رأس المال والقروض بعيدة الأمد والقروض قصيرة الأمد .
- تحديد سياسة الرقابة المالية من خلال تحديد الطرق والأدوات الرقابية , وتحديد مما سبق يتضح بأن هذه الإستراتيجية تختص بإدارة الموارد المالية للمصرف لذلك سوف نتطرق إلى هذه الموارد في الفقرة القادمة.

3-2 اهم الاستراتيجيات تنمية الموارد المالية :

يمكن قياس هذه الاختبارات حسب المعادلات الاتية :

$$Y=F(A , B , C , D)$$

$$Y= B_0 + AX_1 + BX_2 + CX_3 + DX_4$$

اذ ان :

$$Y = \text{المخاطر}$$

$$A = \text{استراتيجية تنمية الودائع}$$

$$B = \text{استراتيجية تنمية زيادة المال}$$

$$C = \text{استراتيجية الحصول على القروض}$$

$$D = \text{استراتيجية تخفيض الاحتياطي القانوني}$$

A. إستراتيجية تنمية الودائع The strategy of deposits Growth

تتبع المصارف التجارية طرقا متنوعة لتنمية ودائعها ومن أبرز هذه الطرق هو ما يسمى بجذب الودائع (Ramadan, 107: 2010) والتي يطلق عليها الباحثون تسمية إستراتيجية جذب الودائع . ومن خلال الاستقراء لواقع العمل المصرفي يتبين أن هذه الإستراتيجية تنقسم إلى إستراتيجيتين هما :

- الإستراتيجية السعرية : تعتمد هذه الإستراتيجية على دفع الفوائد لمختلف الودائع وتكون بمعدلات أعلى للمودعين قياسا ببقية المصارف، ومع ذلك ، على الرغم من أن المنافسة السعرية فعالة ومؤثرة في مختلف

الأنشطة الاقتصادية ، إلا أن لها قيوداً في مجال الأعمال المصرفية ، ولا يسمح قانون البنوك بدفع الفائدة على الودائع تحت الطلب.

ومن الأسباب التي منعت المصارف من دفع فوائد على الودائع الجارية (Al-Husseini et al., 2008:117) :

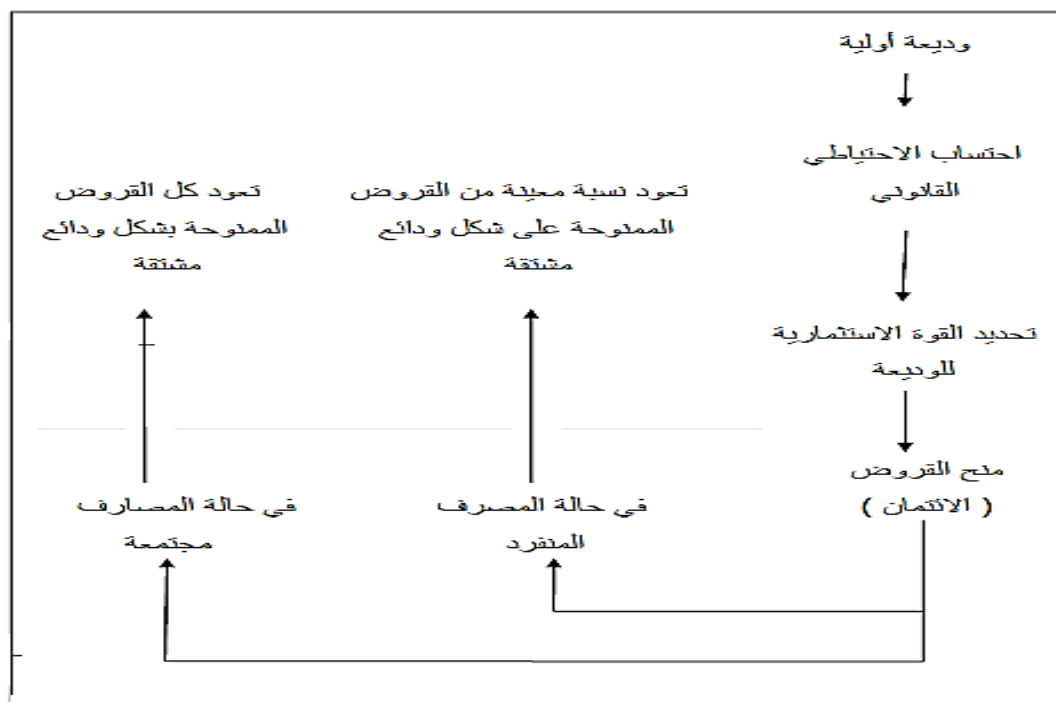
- **الحد من ارتفاع تكلفة الأموال :** إن كلفة إدارة الودائع الجارية هي من أكثر التكاليف التي يتحملها المصرف التجاري قياساً بالأنواع الأخرى من الودائع. لذلك فإن عملية دفع فوائد على الودائع الجارية ستزيد من تكاليفها وعليه ستضطر المصارف التجارية إلى الاستثمار في مشاريع ذات مخاطر عالية من أجل تحقيق أرباح مرتفعة تتطابق كلفة رأس المال .
- **الحد من المنافسة الهدامة بين المصارف :** أن دفع فوائد على الودائع الجارية سيدفع المصارف إلى استثمارات ذات أرباح عالية من جهة أخرى مما يهدد مستقبل هذه المصارف وتصبح المنافسة مؤذية وهدامة .
- **الحد من ارتفاع الفوائد على القروض :** في حالة دفع المصرف فوائد على الحساب الجاري فأنها ستعمل على رفع أسعار الفوائد على القروض الممنوحة لعملائها مما يؤثر على معدلات التنمية الاقتصادية .
- **تقليل حركة الأموال من المدن الصغيرة النائية إلى المدن الكبيرة:** من المعروف أن المصارف التجارية الموجودة في المدن الكبيرة ستدفع أسعار فائدة أعلى من تلك المصارف الموجودة في الضواحي والمدن الصغيرة في حالة دفع فوائد على الودائع الجارية وبالتالي ستنتقل الأموال من المدن الصغيرة إلى الكبيرة و عندها ستعرض تلك المدن إلى أزمات مالية وأثار عكسية تؤثر على عمليات التنمية الاقتصادية فيها.
- **الاستراتيجية غير السعوية :** لا تركز هذه الإستراتيجية على رفع أسعار الفائدة على الودائع المصرفية وإنما تسعى لتقديم أفضل خدمة بأعلى سرعة وبأقل تكلفة .
ومن المعروف أن هنالك تبايناً كبيراً بين المصارف في مستوى جودة الخدمة المقدمة ومدى تكاملها . وسوف نعرض أبرز الخدمات المصرفية التي يعمل من خلالها المصرف في جنب الودائع ومن هذه الخدمات (Al-Husseini et al., 2008:118)
- **تحصيل مستحقات المودعين:** ويتم ذلك عن طريق إما تحصيل الصكوك، أو الكمبيالات ، والمنافسة هنا تظهر في مدى سرعة المصرف في تحصيل مستحقات العميل ومصرفات التحصيل التي يتحملها العميل.
- **سداد الالتزامات:** طالما أن سياسات البنك تسمح بدفع الفواتير والعملاء بالسحب الزائد في حدود مقبولة ، فإن قدرة البنك على جذب مودعين جدد وتقل التكاليف التي يتكبدها العملاء.
- **استحداث أنواع جديدة من الودائع:** منها شهادات الإيداع، أمر سحب قابل للتداول (NOW)، ودائع سوق النقد (MMDAS) كلما نجح المصرف في إدخال أنواع جديدة من الودائع يرغب بها المودعين كان ذلك مؤشراً لقدرته على الابتكار، وهذا يلفت الأنظار بالنسبة للمودعين المحتملين.
- **سرعة أداء الخدمة:** كلما نجح المصرف في إدخال الوسائل الحديثة في تسيير المعاملات والتوسع في استخدامها مثل: غرفة المقاصة الإلكترونية جهاز الصرف، الصراف الآلي، ونجح كذلك في اختيار العاملين وتدريبهم وإثارةهم نحو العمل الجيد زادت الإيداعات في المقابل.
- **تقديم خدمات متنوعة للعملاء:** وذلك بإجراءات متنوعة منها تصدر المودعين قائمة المقترضين، وانخفاض معدل الفائدة على قروضهم مقارنة بالغير.
- **إدارة محافظ الأوراق المالية:** تقوم البنوك ببيع الأسهم والسندات المملوكة للعملاء ، وترتكز المنافسة بين المصارف هنا على:
- مدى كفاءة المصرف في تنفيذ أوامر العميل.
- مدى انخفاض نسبة العمولة التي يحصل عليها المصرف مقارنة بالعمولة التي كان سيأخذها السمسار.
- **التوسع في تقديم خدمات غير مصرفية:** مثل تقديم خدمات استشارية في مجال الاستثمار التأجير التمويلي كوكيل أو مفوض في إدارة أموال الغير.

➤ **إصدار خطابات الضمان :** وتسمى Letters of credit وهي تعهد كتابي من المصرف بقبول دفع مبلغ معين نيابة عن العميل إلى طرف آخر خلال مدة محدده ومثبتة في خطاب الضمان.

ويضيف البعض لإستراتيجية المنافسة غير السعرية طريقة أخرى لتنمية الودائع فضلاً عن ما ذكر أعلاه تسمى **ب(عملية خلق الودائع) :** ويقصد بها اشتقاق أو توليد ودائع جديدة .

وتعتمد هذه العملية على سلسلة من الإجراءات وضمن دورة محدده (Al-Husseini et al., 2008:108) ، وتختلف أحجام الودائع المشتقة من مصرف لأخر، ففي المجتمعات الصغيرة التي يعمل فيها مصرف واحد أو فرع لأحد المصارف يزداد احتمال قيام المقترض ذاته بإيداع مبلغ القرض لدى ذات المصرف (Hindi,122:2008).

وتتولد الودائع المشتقة من قبل المصرف عن طريق قيامه بفتح حساب وديعة بأسم الشخص المقترض من المصرف. ويمكن توضيح تلك من خلال الشكل الآتي (Al-Husseini et al., 2008:109) :



إذ يوضح الشكل السابق سلسلة عملية خلق الودائع المشتقة . فعلى سبيل المثال لو كانت الوديعة الأولية هي بقيمة 100 دينار والاحتياطي القانوني هو 20% أي بقيمة 20 دينار (100د. × 20%) 3 القوة الاستثمارية للوديعة ستكون 80 دينار (100د - 20د) وهذا يعني بأن المصرف يستطيع أن يقدم مبلغ 80 دينار كقرض . وعندما يقوم المقترض بفتح حساب وديعة بقيمة القرض كلها أو جزءاً منها فإن المصرف سيعود لأتباع الخطوات نفسها التي أتبعها لتحديد القوة الاستثمارية للوديعة ومن ثم منح الائتمان.

B. إستراتيجية زيادة رأس المال: The strategy of Capital Increase

تعمل المصارف على زيادة رأسمالها من أجل مواجهة التطورات التي يشهدها القطاع المصرفي والزيادة المستمرة في عدد المتعاملين وقوة المنافسة فيما بينها وبين المؤسسات المالية الأخرى (Frederic S, 2003:228) بعض الطرق التي تتبعها المصارف لزيادة رأس مالها هي :

- **زيادة رأس المال عن طريق إصدار الأسهم :** يتمثل هذا الأسلوب في إصدار أسهم جديدة سواء كانت أسهم عادية أم ممتازة يتم الاكتتاب بها من قبل المودعين أو تعرض للاكتتاب العام . على سبيل المثال لو كان إصدار الأسهم موجهاً لمودعي المصرف فإنه لن يسهم في زيادة القوة الاستثمارية للمصرف كون الأموال ستحول من حساب الودائع إلى حساب رأس المال فقط دون دخول أموال جديدة (Hindi, 2008:126) وهناك بعض الانتقادات على هذه الطريقة يمكن أجمالها في ثلاث نقاط هي :
 ➤ يترتب على هذه الزيادة انخفاض في ربحية السهم لاسيما إذا كان عائد الاستثمار الجديد هو أقل من العوائد الحالية (jinkiz bika, 2005:40).
 ➤ ارتفاع تكاليف الإصدار من تكاليف تسويقية وإدارية تزيد من كلفة التمويل بهذه الطريقة .
- **قد يؤدي الإصدار إلى دخول مساهمين جدد مما قد يؤثر على إمكانية قيام المساهمين القدماء بحق الرقابة والإدارة في ظل اختلال القوة التصويتية لهم (Abu Hamad, 2006:110)، زيادة رأس المال عن طريق احتجاز الأرباح :** هذه الطريقة هي الأرخص والمفضلة مقارنة بالطريقة السابقة إلا أنه من الضروري توظيف الأموال بمعدل عائد مناسب يعادل تكلفة الفرصة البديلة و الشيء نفسه بالنسبة لإصدار الأسهم. وعلى الرغم من أن عملية احتجاز الأرباح قد تكون إستراتيجية ملائمة لجمع السيولة وكأساس في دورة حياة المصرف إلا أن اليف الرئيسي منها هو مواجهة المنافسة مع المصارف والمؤسسات المالية الأخرى واستغلال الأموال المحتجزة في فرص استثمارية ذات ربحية عالية وبأقل مخاطرة ممكنة. ومن الانتقادات التي تؤخذ على هذه الطريقة هي (jinkiz bika, 2005:45):

- (1)- عادة ما تكون الأرباح المحتجزة قليلة نسبياً مما ينعكس بدوره على حجم الاستثمار المتحقق عن طريقه.
- (2)- تؤثر هذه الطريقة سلباً على صار المساهمين لأنها تستقطع من نسبة أرباحهم الكلية .
- (3) قد تتولد أثار عكسية على القيمة السوقية للأسهم . أي أن القيمة السوقية للسهم عند توزيع الأرباح مضافاً إليها قيمة التوزيع تكون أكبر من القيمة السوقية للسهم في حال احتجاز الأرباح.

- **زيادة رأس المال عن طريق تحويل السندات إلى أسهم :** يقوم المصرف وفقاً لهذه الطريقة بتحويل السندات القابلة للتحويل إلى أسهم وتلك بعد موافقة المستثمر على الشروط الواردة في نظام إصدارها . إذ يزداد رأس المال بقيمة السندات ويصبح أصحاب السندات الدائنين مساهمين. وقد لا يصدر المصرف أسهم بقيمة الديون نفسها السندات القابلة للتحويل وإنما ممكن أن يكون الإصدار أقل أو أكثر من قيمتها . فإذا كان أقل يقوم المصرف بسداد الفرق لهم وإذا كان أكثر تفيض الزيادة منهم (jinkiz bika, 2005:48).

C. إستراتيجية الحصول على القروض The strategy of obtaining loans

تعد من الاتجاهات الحديثة في تنمية الموارد المالية للمصرف التجاري إذ يقوم بالاقتراض لمدة قصيرة من البنك المركزي أو المصارف التجارية أو يقترض من سوق رأس المال أو من المصرف الأم لمدة طويلة الأجل لذلك غالباً ما يفضل المصرف التجاري الاقتراض من الفرع الرئيسي له في حالة رغبته في الحصول على الأموال (Ramadan, 2010:110) .

عموماً تتميز الأموال المقترضة بأنها لا تخضع لمتطلبات الاحتياطي القانوني . وبذلك فإن القوة الاستثمارية لها تعادل قيمة القرض نفسه على عكس

الودائع إذ تكون قوتها الاستثمارية مساوية لمقدار الوديعة مطروحا منها قيمة الاحتياطي (hindi, 2008:123)

D. إستراتيجية تخفيض الاحتياطي القانوني The strategy of Reducing the legal reserve

غالباً ما تنص التشريعات على ضرورة احتفاظ المصرف بجزء من مبلغ الوديعة لدى البنك المركزي. وهذا قد يعرض المصرف لبعض السلبات منها تقييد قابلية المصرف في منح القروض والقيام بالاستثمارات وبالتالي تقليل ربحيته وكان هذا الاحتياطي هو نوع من أنواع التكاليف التي على المصرف تحملها للقيام بأعماله (Al-Sayegh, 2006:102).

ورغم من أن هذه الإستراتيجية تخرج جزئياً عن سيطرة المصرف إلا أنه لا بد من التطرق إليها حتى تكتمل الصورة في مدى تأثير الاحتياطي القانوني في القوة الاستثمارية للمصرف وخصوصاً في ظل وجود ما يسمى بالاحتياطي العائم والذي هو جزء من الاحتياطي القانوني (hindi, 2008:138)، فالبنك المركزي يحدد نسبة الاحتياطي القانوني وفقاً للمؤشرات الاقتصادية لكل بلد. فتمو الاقتصاد بنسبة محددة يتطلب نمواً محدداً في عرض النقد وهذا يعني زيادة حجم النقد المتداول والذي يأتي عن طريق عملية خلق الائتمان في المصارف التجارية وبالتالي تقليل نسبة الاحتياطي القانوني المفروضة على المصارف (jibar, 2005:8).

4- الائتمان المصرفي من حيث المعايير والعوامل المؤثرة في حجم الائتمان المصرفي.

يمكن اعتبار الائتمان المصرفي نظاماً بنكباً مهماً للغاية، ان كان للاقتصاد الوطني أو لإدارة المصارف والهيئات المالية. لذلك فهي تعتبر الاستراتيجيات الاقتصادية الأكثر استخداماً حيث أن آثارها الضارة لا تتوقف عند حد معين للمصارف أو الهيئات المالية. بل تضر بالاقتصاد العام للدولة في حالة عدم استخدامه بالشكل الصحيح. الائتمان المصرفي في حالة الانكماش يؤدي إلى الكساد وفي حالة فائضة يؤدي إلى ضغوط تضخمية، ولكلا هاتين المسألتين آثار اقتصادية خطيرة للغاية وتسبب اختلالات هيكلية قد يكون من الصعب معالجتها.

4-1 معايير الائتمان المصرفي.

ان معايير الائتمان هي العملية التي يتولى فيها المصرف تنظيم التسهيلات الائتمانية لتقليل المخاطر الى الحد الأدنى وتوليد عائد أفضل، بتقديم المخاطر التي تفترضها المصارف، ان هيكل أو تنظيم الائتمان يشمل مدة واجل القرض والضمان المطلوب والتسديد المطلوب وتوقيت دفع الفوائد ومتطلبات الإبلاغ (Central Bank, 2006:9).

ان افضل تطبيقات عملية وضع معايير الائتمان تشمل بعض الفقرات الواقية للمصرف لتسكين وتخفيف المخاطر زيادة احتمالية اعادة وتسديد القرض، مثل هذه الوقايات تشمل التحقق من التدفق النقدي للالتقاء مع متطلبات اصلاح وخدمة القرض واتفاقيات القروض المناسبة للحفاظ على مكامن القوة عند المقترض وتحديد مكامن الضعف عنده ومتطلبات التحقق من الضمان و / او الكفالة وكفايته لتوفير مصدر اعادة وتسديد ثانوي او حتى من لدرجة الثالثة.

وتشمل اجراءات ضمان القرض ايضا الإبلاغ المطلوب عن المقترض اثناء فترة القرض، فكلما زادت المخاطر المثبتة في الائتمان، تكون الحاجة الى المعلومات مطلوبة اكثر وتكرار المعلومات يكون اكبر، ان هذا الإبلاغ يشكل قاعدة لمراقبة القرض بعد الانفاق.

ان تنظيم القرض يستند على تحليل أسس الائتمان الاربعة ويجب ان يقر بموافقة سلطات الائتمان واجراءات المصادقة على القرض المثبتة في سياسة القرض (Hindiun، 2008:165).

تختلف اشكال الائتمان وخصائصه حسب كل معيار (Hindiun، 2008:167):

أ- معيار الهدف من الائتمان.

- **ائتمانات الاستثمار:** تمنح للمشاريع الإنتاجية بهدف تمويل عمليات الاستثمار طويلة الأجل ، مثل الاستثمار في الأصول الثابتة مثل الآلات والأراضي وما إلى ذلك.
- **ائتمان الأعمال:** هو الائتمان الممنوح للشركات التجارية لتمويل عمليات رأس المال العامل لديها. هو ائتمان قصير الأجل يستخدم لتمويل العمليات الحالية.
- **الائتمان الاستهلاكي:** يُمنح عادةً للأفراد لتمويل الأعمال التجارية الاستهلاكية ، مثل شراء سيارة أو أثاث أو سلع معمرة أخرى. هو نوع من الائتمان الشخصي ، وعادة ما يتم تقديمه للأفراد من قبل موظفي الدولة والشركات الأخرى ، وعادة على المدى المتوسط ، في شكل أقساط.

ب- معيار أجل الائتمان.

وفقاً لهذا المعيار ، يتم تقسيم الائتمان إلى:

- **ائتمان قصير الأجل:** لمدة تصل إلى عام واحد ، وعادة ما يستخدم لتمويل عمليات رأس المال العامل سريعة الدوران ، مثل تمويل شراء المواد الخام والتمويل النقدي ، بمعدلات فائدة منخفضة.
- **ائتمان متوسط الأجل:** لمدة تتراوح من عام إلى خمس سنوات ، يتم استخدامه عادةً لتلبية الاحتياجات الفردية للسلع الاستهلاكية المعمرة ولتمويل عناصر التشغيل الرأسمالي مثل اقتناء الآلات وأدوات الإنتاج.
- **الائتمان طويل الأجل:** لمدة تزيد عن خمس سنوات ، تستخدمه المشاريع لتمويل احتياجاتها من رأس المال الثابت أو لتقديم قروض لمشاريع جديدة.

ج- معايير الشخصية لمتلقي الائتمان.

- ينقسم الائتمان المصرفي إلى:
- **ائتمان الخدمات المصرفية الخاصة:** يُمنح للأشخاص الاعتباريين مثل الأشخاص الطبيعيين والأشخاص الاعتباريين الخاصين مثل الشركات والمؤسسات الخاصة التي تتمتع بالاكفاء المالي (الحالي والمستقبلي) (Matar، 2010:112).
- **الائتمان المصرفي العام:** يمنح للأشخاص الخاضعين للقانون العام (الدولة ، والمؤسسات والمؤسسات العامة ، والمصالح الحكومية المنوطة بعملياتهم مع الدولة). تعتمد قدرة الدولة في الحصول على الائتمان على القدرة المالية لأفراد المجتمع ومؤسساته المصرفية ، وعلى الاستقرار السياسي الذي تتمتع به الحكومة ، وعلى وضعها المالي ، ومدى استمرارها في سداد القروض السابقة التي تم الدخول فيها ، وعلى توقيت اصدار العقد.

د- معيار ضمان الدين :

- الائتمان الشخصي: يقدمه الدائن للمدين دون تقديم أي ضمان مادي وفقط للوفاء بالتزام المدين بالوفاء بالتزاماته خلال المهلة المحددة بناءً على شخصية المدين (السمعة الحسنة). (وضع مالي قوي).
- الائتمان العيني: هنا ، يطلب الدائن ضماناً مادياً من المدين لسداد الدين. تكون قيمته عادة أكبر من قيمة القرض ، والفرق بينهما يسمى "سند الضمان". من بين صورها الشائعة نذكر:
- قروض بضمان بضاعة: ضامن القرض هو البضاعة المودعة من قبل المدين لدى البنك الذي تم فتح الحساب فيه. البضائع المطلوبة لتكون قادرة على التخزين والتأمين. في بعض الأحيان ، يسمح البنك للبضائع بالبقاء في مستودع المدين ، لكنه يتعهد بها ويعين ممثلاً للاعتناء بها.
- قروض الكمبيالات المضمونة: هنا يقدم المدين كمبيالة مسحوبة من شخص آخر معروف للبنك ، ويتم إقرارها للبنك.

قروض بضمانات مختلفة: في هذا القسم ، يتم تضمين أنواع مختلفة من القروض مثل السلف المضمونة بالراتب حيث يمكن للعاملين في القطاع العام أو الحكومي تحويل رواتبهم إلى البنك والحصول على دفعة مقدّمة ضمن حد رواتبهم لمدة ثلاثة أشهر.

- الائتمان المصرفي النقدي المباشر وأشكاله الشائعة: الحسابات الجارية المدينة والسندات المضمونة والقروض والسلف المباشرة مثل القروض لأجل أو القابلة للتجديد والقروض تحت الطلب.
- الائتمان المصرفي غير المباشر وأشكاله الأكثر شيوعاً: الضمانات المصرفية (خطابات الضمان) ، وخطابات الاعتماد المستندية ، وقبول البنوك ، وبطاقات الائتمان.
- الائتمان الدولي: تساهم البنوك التجارية في توفير ائتمان دولي قصير الأجل من خلال ضمان الالتزامات التجارية الدولية للعملاء ، وخصم الفواتير دولياً ، وتسهيل المدفوعات الدولية. خط الائتمان المشترك: نشأت فكرة خط الائتمان المشترك بعد أن تطلبت المشاريع الاستثمارية مبالغ كبيرة بشكل متزايد من التمويل ، ساهمت فيه العديد من البنوك التجارية ، وكانت في كثير من الأحيان طويلة الأجل.
- الائتمان المصرفي على شكل تمويل إيجار وتمويل تشغيلي: وهو من أهم التطورات في الأنشطة المصرفية التجارية. في هذه الحالة ، يعتبر النموذجان شكلاً جديداً من أشكال الائتمان المصرفي.

4-2 عوامل الائتمان المصرفي (Mohammed & Htnson,2006:93-100) :

- أ- لتقييم وإدارة المخاطر ، تقوم إدارات الائتمان بفحص طلبات الائتمان المقدمة من عملاء البنك بشكل فعال قبل اتخاذ قرارات ائتمانية بالرفض أو القبول مقابل عوامل الائتمان التي تحكم النشاط الائتماني. يتطلب كل قرار ائتماني توازناً بين العائد المتوقع والمخاطر والتكاليف المحتملة للائتمان المطلوب.
- ب- تتطلب عملية صنع القرار الائتماني دراسة تحليلية لجميع العوامل التي يمكن أن تؤثر على هيكل رأس المال وقرارات الاستثمار ومخاطر محفظة الائتمان. يجب على مسؤول القرض فحص ملف ائتمان العميل من خلال جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بالعميل. يتيح لك ذلك موازنة العوائد المتوقعة مع المخاطر المطلوبة وتكاليف الائتمان المحتملة لتحديد ما إذا تم استيفاء شروط الائتمان. سياسة الائتمان المصرفي.

ج- إن عملية تحليل المعلومات والبيانات حول مواقف العملاء المحتملة تبني قدرة إدارة الائتمان على اتخاذ القرارات الائتمانية. لذلك ، يقوم قسم الائتمان في البنك بالبحث والتحليل لمجموعة من معايير الائتمان للحكم وتحديد ما إذا كان سيتم منح الائتمان المصرفي للعميل. يمكن تلخيص العوامل التي تحدد قرار الائتمان للبنك على النحو التالي:

4-3 العوامل المتعلقة بالعملاء والعوامل المتعلقة بالبنوك والعوامل المتعلقة بالائتمان.

أ- العوامل المتعلقة بالعميل: تقيس هذه العوامل ما إذا كان البنك قادرًا على تحمل هذه المخاطر ومدى المخاطر التي قد يتعرض لها البنك نتيجة منحه لعميل معين. ما مدى أمان الوضع الائتماني للعميل. لهذا السبب ، تقوم أقسام الائتمان المصرفي بالبحث والتحليل لمجموعة من معايير الائتمان ذات الصلة بعملائها ، بما في ذلك:

- شخصية العميل. من خلال تحديد سمعة العميل ، يمكن للبنك معرفة نوايا الدفع الخاصة به. المعلومات التي يبحث عنها البنك من مصادر تجارية أو مصرفية أو اجتماعية تؤكد حسن سلوك العميل والتزامه بالواجب ، وأنه لم يتعرض سابقًا أو حاليًا لأي نوع من أنواع الاحتجاج أو إجراءات الإفلاس. ، أو مشابه. من بين الخصائص الفردية التي تلعب دورًا مهمًا في اتخاذ القرارات الائتمانية (عمر الشركة ، نوع وحجم أنشطة الشركة ، مدة علاقة البنك مع الشركة الطالبة للقرض ، إلخ.) تؤثر العلاقات على حدود الائتمان (Atreya,2010:28-48).

- تعتبر القدرة على الاقتراض من أهم العوامل التي تؤثر على مقدار المخاطر التي تتعرض لها إدارة الائتمان ، وبالتالي تحديد قدرة العميل على سداد الائتمان الذي حصل عليه البنك ، وهناك بعض الآراء التي تم تحديدها. ما هي القدرة كمتغير؟ في المخاطرة ، يمكن جمع هذه الآراء وفقًا لأربعة توجهات رئيسية تلقاها بعض أصحاب المصلحة. ، القدرة التي تحددها قدرات إدارة العميل ، يمكنها توجيه وإدارة الأعمال التجارية السليمة والإدارة السليمة والوضوح ، مما يضمن للبنك أمان إدارة الأموال التي يوفرها في شكل ائتمان Pure Financial Matters for California وهذا لأنه يركز على قدرة العميل الذي يطلب الائتمان لتوليد الإيرادات المتوقعة. قدرة الدين كافية لضمان سداد الديون مع البنك ووفقًا لمقدار التدفق النقدي الذي يتوقعه العميل ، يتم الحصول على مالك هذا الاتجاه والقدرة على سداد ائتمان العميل من العميل والتدفق النقدي المتوقع (alzabidi,142:2008).

- رأس مال العميل وقدرته على جني الأرباح. يعتبر رأس مال العميل من أهم أسس القرارات الائتمانية ، ولهذا السبب تعزز إدارة الائتمان تحليل رأس مال العميل (المملوكة بالكامل للأفراد والعقارات). (مطروحًا منه أي التزامات مستحقة على العميل) (Klaus & Hillebrand,2009:3-29).

- الضمان: تهدف البنوك إلى الحصول على ضمانات لموازنة ائتمان البنك مع الضمان المقابل. قد تتخذ هذه الضمانات شكل سندات أو ودائع نقدية أو ممتلكات أو رهون عقارية أو أسهم مدرجة أو سلع أو إيصالات إيداع. لكي تقوم إدارات الائتمان بترتيب أولويات جمع الأموال ، يجب مراعاة النقاط التالية عند اتخاذ قرارات الضمان: الخطوة الأولى لصالح البنك ، تكون ملكية ضمانات العميل كاملة وغير قابلة للجدل ومقدمة ، بحيث إذا كان العميل غير قادر على الدفع ، فيمكن استخدام هذه الضمانات لدفع قيمة

الائتمان. يمكن أن يتم تقديم الضمان أن تكون مغطاة بالكامل. يستحق الائتمان والفوائد والرسوم الأخرى في أقرب وقت ممكن (Gabrile & Jesus, 2004:414).

- الوضع الاقتصادي والسياسي المحيط بالعميل. ليس هناك شك في أن وجود بيئة اقتصادية مزدهرة في قطاع معين أو في دولة معينة يشجع البنوك على تبني سياسات ائتمانية مفتوحة أو اتباع بعض المرونة في شروط الائتمان الخاصة بهم ، وليس هناك. يحسن السوق الربحية والملاءة المالية. لذلك ، يجب على مسؤولي القروض فحص الظروف المالية وغير المالية المحيطة بعملائهم لتحديد مدى تأثير عملائهم بدورة العمل (Edward & Sabato, 2007:1-47).

ب- **العوامل المتعلقة بالبنك:** تم توسيع هذا الحقل ليشمل العوامل التالية (Dogarawa, 2012:196-203) و (Sidthidet, 2011:200).

- مدى السيولة التي يتمتع بها البنك. لأنها في صميم ما تفعله البنوك. بسبب عدم اليقين المحيط بالتدفق النقدي ، تحتاج البنوك إلى السيولة وستسعى لتعديل مراكزها لمواجهة نقص التدفقات النقدية في جميع الظروف. لهذا السبب ، تريد البنوك دائماً إدارة محافظ ودائع متنوعة بشروط مختلفة ، ونتيجة لذلك ، يتم تحديد طبيعة أنشطة البنوك التجارية من خلال مدى كفاءة هذه البنوك في استخدام مواردها المالية. البحث عن أفضل السبل والوسائل المؤدية إلى تحقيق الأهداف اللازمة لتحقيق توازن السيولة والربحية والأمن.
 - الاستراتيجيات التي تتبعها البنوك عند اتخاذ قرارات الائتمان. لأن هذه الاستراتيجية تؤثر على قرار البنك الائتماني ، أي استعداده لمنح ائتمان معين أو رغبته في عدم منح هذا الائتمان.
 - تسعى البنوك عموماً إلى تحقيق أهداف مثل الربحية والسيولة والنمو والأمن والتنمية الاقتصادية ، وتتمثل هذه الأهداف في اتخاذ قرارات ائتمانية سليمة بالنظر إلى هيكل تكلفة البنك. ويتحقق ذلك من خلال سعر. كما يجب مراعاة سياسات البنوك المتنافسة وهيكل سعر الفائدة لديون البنك بهدف تحقيق أعلى عائد ممكن عند أدنى مستوى متوقع من المخاطر مع تلبية سياسة الخدمات المقدمة وأهداف السيولة. ويتحقق ذلك من خلال إنشاء محفظة قروض تتميز بالتوازن والجودة والتنوع من حيث أنواع القروض وشروط الأنشطة الممولة. تهدف البنوك إلى تعظيم عدد الأنشطة الائتمانية والقروض والدخل الناتج عنها. يتم تحقيق ذلك من خلال جهد ائتماني منظم ومركّز يأخذ في الاعتبار الوضع الائتماني الجيد وجذب العملاء البارزين والتقييم المستمر لأداء وسياسات البنوك المنافسة في السوق.
 - مشاركة البنوك في السوق المصرفي. لأن البنوك يجب أن تحاول زيادة حصتها في السوق من خلال صفقات رائدة وفريدة من نوعها لا تقدمها البنوك الأخرى. يمكن تقسيم حصة البنوك في السوق المصرفي إلى أربعة أجزاء: حصة الودائع ، وحصة التوظيف والخدمات المصرفية ، وحصة الأموال المدارة نيابة عن العملاء ، بما في ذلك صناديق الاستثمار.
 - القدرات المادية والبشرية للبنك ، بما في ذلك القدرات الإدارية ، وخبرة القائمين على عملية منح الائتمان. كلما زادت القدرة المادية والبشرية للبنك ، زادت استعداده لمنح الائتمان أو عدم منحه.
- ج- **العوامل المتعلقة بالائتمان:** أي العوامل المدرجة في السياسة الائتمانية للبنك ، ومجموعة العوامل المتعلقة بالغرض الائتماني نفسه ، والغرض ، والمدة ، ومصدر وطريقة الائتمان الممنوح للعميل. بالإضافة إلى ذلك

، تعتبر عملية فهم محددات مخاطر الائتمان من الأمور الهامة التي تؤثر على الاستقرار المالي للبنوك (Bonfim & Diana, 2009:1-39).

5- اثر الرافعة المالية في المؤسسات المالية.

5-1 مفهوم وتعريف الرافعة المالية: إذا ما احتاجت المؤسسات المالية الى اموال اضافية بهدف التوسع والنمو فيتوجب عليها قبل كل شيء التفكير في كيفية الحصول على احتياجاتها النقدية اما من خلال زيادة حجم الاقتراض (Al-Amiri, 47: 2018) الخارجي او التوجه الى السوق المالي لزيادة مصدر راس المال او الحصول على هذه الاموال من خلال مزيج يشمل اموال الملكية و اموال الاقتراض, وتعرف الرافعة المالية بانها " توظيف الاموال التي يتم الحصول عليها مقابل تكاليف ثابتة أي فوائد ثابتة على أمل زيادة العائد لأصحاب المشروع (Abdel Ali, 2008: 240) , كما تعني الرافعة المالية للمصارف " الدرجة التي يتم فيها تمويل المصارف التجارية بالمدىونية المعبر عنها من حيث الودائع بجميع أنواعها , والاقتراض , والمطلوبات الأخرى (Edson, 2015:13), فالرفع المالي هو استخدام أموال الغير في التمويل؛ بهدف زيادة الارباح ويشير بعض المهتمين بالإدارة المالية إلى أن مصطلح الرفع المالي من المصطلحات التي ابتدعت للتعبير عن الأشياء غير المحببة أو السلبية, وعرضها بطريقة أفضل عوضا عن استخدام المصطلحات مثل (المدىونية, أو استئانة) وهو ما يوحي بالخطر والضعف, نقول الرافعة المالية, وهو مصطلح يوحي بالقوة والثقة, وتعرف ايضا على انها " درجة اعتماد المؤسسة في تمويل نشاطاتها على مصادر التمويل ذات الدخل الثابت, سواء أكان قروضا أو أسهما ويجب على المؤسسة الإلتزام بدفعها, مما يؤثر على الأرباح التي يحصل عليها مالكي المصرف كما يؤثر على درجة المخاطرة التي يتعرضون لها (Al-Waeli, 6: 2019).

5-2 مزايا الرافعة المالية: تحقق الرافعة المالية مجموعة من المزايا مثل (Nasser Al-Din, 19:2011):

- تحسين العائد على حقوق المساهمين نتيجة الفرق بين كلفة الاقتراض ومردود الاستثمار.
- المحافظة على السيطرة على الشركة لان الدائنين لا يحق لهم التصويت في الجمعية العمومية.
- عدم مشاركة الدائنين في الارباح المتحققة .
- الاستفادة من كون ميزة الفوائد قابلة للتتزيل من الضريبة.
- الاقتراض بهدف النمو وذلك لبناء السمعة في السوق المالي .

5-3 محددات الرافعة المالية : مقابل مجموعة ايجابيات الرفع المالي هناك مجموعة من المحددات فيما ذا كان

العائد المتحقق من استثمار الاموال المقترضة اقل من تكاليف الاقتراض نذكر منها (Marsali, 61:2017).

- عدم القدرة على خدمة الدين, والتي تتمثل في عدم القدرة على سداد أقساط القروض والفوائد المستحقة في تاريخ استحقاقها مما يعرض المؤسسات المالية إلى مخاطر التعثر المالي.
- ارتفاع تكاليف الوكالة المتعلقة بالمقرضين والتمثلة في زيادة حدة الرقابة والتحكم ببعض الأمور داخل المصرف وذلك من خلال القيود التي تفرض ضمن اتفاقيات القروض المبرمة بين الشركة والمقرضين وهذا يؤدي إلى تقليل مرونة الهيكل المالي .

5-4 مخاطر الرافعة المالية : يقصد بالمخاطر المالية التذبذب في صافي الربح بعد الضريبة , أي التذبذب في صافي الربح بعد الضريبة في العائد المتبقي للملاك (حملة الأسهم) بسبب استخدام مصادر التمويل ذات التكلفة الثابتة كالفائدة واحتمالات عدم القدرة على سداد أصل الديون في أوقات استحقاقها أو الفائدة أو كليهما , فهي مخاطر مربوطة بالديون . والمنطق انه كلما زاد حجم الديون في هيكل تمويل الموجودات زادت درجة المخاطرة , وهذا يعني تعرض المصرف الى خسائر بسبب انخفاض دون المستوى، مايتحملة من التكلفة وهذا بحد ذاته مخاطر مالية(Nasser Al-Din, 20:2011).

5-5 نتائج الرفع المالي : بصورة عامة فان نتائج التوسع في الرفع المالي تعتمد على قدرة إدارة المصرف على استغلال الأموال المقترضة لزيادة العوائد , لذلك فان الرفع المالي يحقق عوائد قد تكون أكبر من تكلفة الاقتراض أو مساوي أليها أو أقل منها , وبالتالي يمكن تصنيف نتائج التوسع في الرفع المالي (Al-Najjar, 2013: 289) وكما يلي :

- الرفع المالي الجيد : وهو الحالة التي يكون فيها العوائد على الاموال المقترضة أكبر من تكلفة الاقتراض مما يترتب عليه ارتفاع العائد للملاك وزيادة نسبة العائد على الموجودات وعلى حقوق الملكية .
- الرفع المالي المتوسط : وهو الحالة التي يكون فيها العائد على الاموال المقترضة مساويا لتكلفة الاقتراض مما يترتب عليه عدم إحداث أي تغير في العائد على الملاك وبقاء نسبة العائد على الموجودات وعلى حقوق الملكية كما هي دون تغير.

- الرفع المالي العكسي : وهو الحالة التي يكون فيها العائد على الاموال المقترضة أقل من تكلفة الاقتراض مما يترتب عليه انخفاض معدل العائد على الاصول وانخفاض معدل العائد على حقوق الملكية .

5-6 قياس الرافعة المالية : تعد نسب الرافعة المالية من النسب المهمة والشائعة الاستخدام في التحليل المالي للقوائم المالية , إذ تكمن هذه النسب من تقييم الهيكل المالي للمصارف التجارية من خلال الاعتماد على مصادر التمويل الداخلية والخارجية ويتم قياس الرافعة المالية في المصارف من خلال (نسبة مضاعف حق الملكية , نسبة الديون الى اجمالي الموجودات) وكما يلي :

5-7 نسبة مضاعف حق الملكية : تمثل هذه النسبة احد مقاييس الرفع المالي وتحدد هذه النسبة استخدام الموارد الاضافية التي يمكن ان تؤدي الى زيادة العوائد المالية ويتم حسابها كنسبة بين اجمالي الموجودات الى حق حقوق الملكية (Vintala & Florinipa,2012:1742).

$$\text{نسبة مضاعف حق الملكية} = \text{اجمالي الموجودات} / \text{حق الملكية} * 100$$

نسبة اجمالي الديون على اجمالي الموجودات : هي إحدى النسب المستخدمة لتتبع هيكل رأس مال المصارف , وتقيس المدى الذي ذهب اليه المصرف في تمويل أصوله من اموال الغير , ويفضل المالكين ارتفاع هذه النسبة لان زيادتها يقود الى تعظيم العوائد لهم فضلا عن استمرار سيطرتهم من خلال استغنائهم عن زيادة رأس مال المصرف عبر ادخال شركاء جدد ويتم قياسها على النحو التالي (Kias, 26:2016) :

$$\text{نسبة الديون الى اجمالي الموجودات} = \text{اجمالي الديون} / \text{اجمالي الموجودات} * 100$$

5-8 القدرة الائتمانية وانعكاسها على العمل المصرفي: كما هو معروف أن للقدرة الائتمانية أهمية كبيرة في العمل المصرفي سواء في الأرباح المتحققة للمصارف أو القروض المتنوعة التي يحصل عليها المقترضين، فضلا عن الفوائد المتحققة للمصرف والتوزيع الأمثل للموارد (Kias, 33:2016).

وهناك أدبيات أجنبية كثيرة تناولت القدرة الائتمانية على نحوٍ كبير لأهميتها الكبيرة وباعتبارها المحرك الرئيس للعمل المصرفي وتحقيق هامش أرباح كبير للمصارف التجارية واهم جانب في توظيف الموجودات وتحقيق أعلى العوائد المصرفية.

والقدرة الائتمانية تتمثل في قدرة المصارف التجارية على منح القروض المصرفية القطاعات كافة في الاقتصاد، وهي تعتمد على نحوٍ كبير على كفاية رأس المال، إذ كلما كان رأس المال المصرفي كبيراً كلما كانت القدرة الإقراضية للمصرف أكبر وأقدر على مواجهة المخاطر المصرفية وخصوصاً خطر الائتمان، الذي يصنف على أنه أكبر المخاطر التي تواجه المصارف التجارية وتهدد قدرتها الائتمانية.

وتبرز إدارة خطر الائتمان بوصفها جزءاً مهماً جداً في العمل المصرفي وضرورة أن تكون إدارة خطر الائتمان باتباع أحدث التقنيات لإدارة المخاطر وتجنب الوقوع في الخطر، وهنا تبرز إدارة الموجودات المصرفية باعتبار القروض من أهم الموجودات المصرفية التي تحقق أعلى العوائد المصرفية، إذ منحت القروض المصرفية على نحو مضمون (Marsali, 70: 2017).

وتؤدي المصارف بوصفها الوسيط المالي دور كبير في تطوير اقتصاديات الدول وتمويل المشاريع التنموية بمنح القروض المصرفية وللقطاعات المختلفة كافة، التي تتولى إقامة المشاريع الاقتصادية العملاقة ذات العوائد المرتفعة. إن عمليات الإصلاح والتحرر التي شهدتها الأنظمة المالية في السنوات الأخيرة وتحرير رؤوس الأموال والعولمة المصرفية وما ترتب عليها من ضرورة تطبيق المصارف للمعايير المصرفية الدولية ومتطلبات بازل لرأس المال جعل المنافسة تحتدم في السوق المصرفية وأصبحت المنافسة على أوجها بين المصارف. الأمر الذي فرض على المصارف ضرورة تقديم أفضل وأحدث الخدمات المصرفية، إذ أصبحت المنافسة على مستوى السوق المصرفية العالمية وليس السوق المحلية فقط، مما يتطلب ضرورة تدعيم الموجودات المصرفية وتوظيف هذه الموجودات بأفضل التوظيفات وتدعيم الأنظمة المصرفية، إذ كلما كانت الأنظمة المصرفية تتمتع بالعمق المالي كلما كانت أقدر على مواجهة الأزمات المالية وخصوصاً في الاقتصاديات المتقدمة، الائتمان أساس العمل المصرفي لكونه أحد أهم التوظيفات المصرفية التي تحقق أعلى العوائد وفي الوقت نفسه فإن خطره أكبر خطر ممكن، الأمر الذي ينعكس سلباً على المصارف بأكبر الخسائر، إذا لم يوظف على نحو مضمون، وقد كان ذلك واضحاً بحصول الأزمة المالية العالمية وتداعياتها الكبيرة على دول كثيرة ومصارف كبيرة، والتي كان من أهم أسبابها منح القروض العقارية ثم انتقلت الأزمة المالية عبر التعاملات في الأسواق المالية.

لذلك فإنه من الضروري تطوير العمل المصرفي ولاسيما جانب الائتمان المصرفي وإدارة الائتمان بأحدث التقنيات ومنح القروض المصرفية بأنواعها المختلفة، بما يضمن التوزيع الأمثل للموارد المصرفية لتحقيق أفضل العوائد المصرفية وتجنب أغلب الأخطار المصرفية، ولاسيما خطر الائتمان، إن معظم الدراسات اليوم تهتم بالنمو الاقتصادي وتركز على تحقيق التنمية الاقتصادية واستخدام المعرفة ورأس المال البشري بوصفهما عوامل رئيسية

في تحقيق التنمية المستدامة) ، وللائتمان دور كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية ، إذ تتم من خلاله عمليات تمويل المشاريع الاقتصادية ذات المنافع المالية والاقتصادية، التي تسهم على نحو كبير في تطوير اقتصاديات الدول، كما أن تحرير الأسواق المالية أدى إلى زيادة دخول المصارف الأجنبية إلى السوق المحلية واحتدام المنافسة في السوق المصرفية وزيادة التحديات المصرفية، ومن شأن ذلك أن يجعل المصارف في مواجهة كبيرة مع مصارف عالمية تقدم خدمات مصرفية حديثة، فضلاً عن قدرتها الكبيرة على منح القروض المصرفية المتنوعة والحصول على حصة سوقية كبيرة في السوق المصرفية مما يتطلب ضرورة تطوير المصارف المحلية وتنمية رؤوس أموالها وإتباع الأساليب الحديثة لإدارة الائتمان المصرفي بما يضمن تحقيق أعلى العوائد (Marsali, 72: 2017).

6- المؤشرات البيانية الخاصة بالمصارف التجارية العراقية المعدة من قبل الباحث :

6-1 المؤشرات البيانية الخاصة بمصرف بغداد:

من خلال ما لوحظ في البيانات المتوفرة التابعة لمصرف بغداد المأخوذة من البيانات الرئيسية الخاصة بالبنك المركزي حسب الجدول رقم (1) كما اظهرت النتائج في عام (2015) واجه المصرف اعلى نسبة قروض الى الودائع حيث بلغ (29%) اما في عام (2005) بلغ ثاني اعلى نسبة القروض الى الودائع (26%) ومن ثم في عام (2016) اذ بلغ (25%) وهي تمثل ثالث اعلى نسبة مخاطر الائتمان وذلك بسبب زيادة عدد المقترضين الذين لم يوفو بتعهدات سداد القروض والفوائد المترتبة عليهم اما ادنى نسبة مخاطر فقد سجلها المصرف في عام (2015 ، 2014) اذ بلغت (2%) ويعود السبب الى انخفاض المخاطرة في هذه السنة بسبب توجه المصرف الى انخفاض نسبة القروض الممنوحة من قبله ونلاحظ مما سبق ان المصرف كلما استخدم استراتيجيات مستقرة كلما حقق عائد ربحي بنسبة جيدة وكذلك استخدام سياسات والية تتناغم مع الواقع الاقتصادي العراقي مما يؤدي الى تقليل نسبة المخاطر اي استمرار تقديم الدراسات الرئيسية في التعمق في مخاطر الائتمان ومخاطر التشغيلية ومخاطر السوق ومخاطر السيولة الا انه يواجه مشكلة في عملية الاقراض حيث نلاحظ ان نسبة القروض المشكوك في تحصيلها في السنوات (2004 – 2015) هي اعلى نسبة سجلها المصرف من حيث عدم سداد الديون من قبل المقترضين وبالتالي يؤجى الى وجادة مخاطر الائتمان من حيث استحصال هذه الاموال اما من خلال ملاحظة بقية السنوات مدة الدراسة نلاحظ انخفاض هذه النسب وكذلك ملاحظة زيادة في رؤوس الاموال مع زيادة الاحتياطات وهذا يؤكد على ان السياسات المالية والنقدية للمصرف تتجه نحو الاتجاه الصحيح في عملية التنمية مع الحفاظ على المساهمة وكذلك يساعد على دعم الواقع الاقتصادي العراقي من حيث رفع مستوى التنمية المالية وتطور القطاع المصرفي.

جدول رقم (1) نسب مؤشرات مصرف بغداد للمدة (2004-2021)

السنوات	القروض الكلية / الودائع الكلية	اجمالي القروض / اجمالي الموجودات	تخصص القروض المشكوك في تحصيلها / اجمالي القروض	اجمالي القروض / الموجودات المتداولة
2004	15%	23%	6%	23%
2005	26%	20%	3%	25%
2006	18%	13%	17%	13%
2007	21%	14%	20%	15%
2008	12%	9%	30%	9%
2009	12%	10%	9%	10%
2010	2%	2%	4%	2%
2011	21%	17%	2%	18%
2012	14%	11%	12%	12%
2013	16%	12%	8%	13%
2014	2%	1%	74%	13%
2015	29%	15%	25%	16%
2016	25%	16%	5%	19%
2017	21%	13%	6%	15%
2018	21%	15%	1%	16%
2019	19%	13%	4%	2%
2020	14%	10%	3%	11%
2021	11%	8%	1%	8%
السنوات	القروض الكلية / الودائع الكلية	اجمالي القروض / اجمالي الموجودات	تخصص القروض المشكوك في تحصيلها / اجمالي القروض	اجمالي القروض / الموجودات المتداولة
2004	15%	23%	6%	23%
2005	26%	20%	3%	25%
2006	18%	13%	17%	13%
2007	21%	14%	20%	15%
2008	12%	9%	30%	9%
2009	12%	10%	9%	10%
2010	2%	2%	4%	2%
2011	21%	17%	2%	18%
2012	14%	11%	12%	12%
2013	16%	12%	8%	13%
2014	2%	1%	74%	13%
2015	29%	15%	25%	16%
2016	25%	16%	5%	19%
2017	21%	13%	6%	15%
2018	21%	15%	1%	16%
2019	19%	13%	4%	2%
2020	14%	10%	3%	11%
2021	11%	8%	1%	8%

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات البنك المركزي العراقي.

6-2 المؤشرات البيانية الخاصة بمصرف سومر التجاري:

من خلال ما لوحظ في البيانات المتوفرة التابعة لمصرف سومر التجاري المأخوذة من البيانات الرئيسية الخاصة بالبنك المركزي حسب الجدول رقم (2) كمت أظهرت النتائج انه اعلى نسبة القروض الى الودائع ف سجلها المصرف كانت في عام (2018) اذ بلغت (98%) اما ثاني اعلى نسبة القروض الى الودائع كانت في عام (2014) اذ بلغت (89%) اما ثالث اعلى نسبة كانت في عام (2020) تـ بلغت (85%) ويعود السبب الى الارتفاع في هذه الاعوام الى الزيادة المالية في القروض الممنوحة وانخفاض الودائع المكتسبة داخل المصرف، اما ادنى نسبة القروض الى الودائع كانت في عام (2006) اذ بلغت (2%) ويمكن ان يعود السبب الى الانخفاض في نسبة القروض الى الودائع في هذا العام الى قيام المصرف يخفظ نسبة القروض الممنوحة من قبله وبالتالي يحتاج الى اعادة دراسة منح القروض من حيث المتابعة والتدقيق المستمر لكي يستطيع المصرف اعادة تنشيط الائتمان النقدي من خلال البحث عن استراتيجية تخفيف الاحتياطي القانوني الى تساهم بصورة مباشرة من رفع المستوى المالي وزيادة القدرة المالية للمصرف وكذلك الحث على رفع من مستوى رأس المال المستثمر الذي هو العنصر الاساسي في عملية الائتمان وبالتالي يستطيع المصرف من رفع القدرة المالية التي تسهم بشكل رئيسي في احداث تغير واسع في سياسة الائتمان النقدي والمالي للمصرف وكذلك الاهتمام في المتغيرات التي تحصل في الودائع ورأس المال والاحتياطي القانوني بعتبار هذه المتغيرات هي مستقلة في العملية الائتمانية وكذلك استخدام اساليب مدروسة في الحد من مخاطر الائتمان لغرض زيادة نسبة القروض وكذلك بث روح الطمينة لدى الافراد في زيادة الودائع لدى المصرف مع توفير اساليب الحماية لتنمية الودائع وزيادة الارباح بصورة رئيسية وجيدة.

جدول رقم (2) نسب مؤشرات مصرف سومر التجاري للمدة (2004-2021)

السنوات	القروض الكلية / الودائع الكلية	اجمالي القروض / اجمالي الموجودات	تخصص القروض المشكوك في تحصيلها / اجمالي القروض	اجمالي القروض / الموجودات المتداولة
2004	44%	20%	2%	21%
2005	3%	2%	#VALUE!	28%
2006	33%	13%	41%	16%
2007	3%	1%	1%	12%
2008	11%	5%	15%	58%
2009	8%	3%	20%	4%
2010	45%	18%	2%	20%
2011	10%	3%	1%	4%
2012	2%	1%	40%	1%
2013	4%	1%	23%	1%
2014	6%	2%	14%	2%
2015	10%	2%	12%	2%
2016	1%	4%	23%	36%
2017	31%	9%	13%	9%
2018	9%	3%	55%	3%
2019	8%	3%	57%	3%
2020	7%	3%	#VALUE!	3%
2021	17%	53%	#VALUE!	5%

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات البنك المركزي العراقي.

6-3 المؤشرات البيانية الخاصة بمصرف التجاري العراقي:

من خلال ما لوحظ في البيانات المتوفرة التابعة لمصرف التجاري العراقي المأخوذة من البيانات الرئيسية الخاصة بالبنك المركزي حسب الجدول رقم (3) تبين ان المصرف التجاري العراقي واجه أعلى نسبة القروض الى الودائع في عام (2010) حيث بلغ (45%) اماثاني اعلى نسبة هي القروض الى الودائع كانت عام (2004) ان بلغ (44%) اما ثالث اعلى نسبة كانت (2006) وكانت (33%) وجود السبب الى الارتفاع بعدم التزام البنك بالقوانين والتشريعات التي وضعها البنك المركزي اما ادنى نسبة للتعثّر كانت في عام (2016) وقد بلغت (1%) وبعود السبب الى الانخفاض ان نسبة التعثّر في هذه السنة نتيجة قيام المصرف في رفع درجات الرفاهية والمتابعة والتدقيق على القروض، ويحتاج المصرف الى بعض التغييرات في الاستراتيجيات المستخدمة في اسعار الاسهم اي انه لم يحقق اي تطور ايجابي في اسعار الاسهم محفظة المصرف في اسهم الشركات العراقية وكذلك عدم ممارسة المصرف اي نشاط تجاري خارجي، تحتاج الى دراسة درجات الرقابة المستحقة في منح القروض الكلي بدفع من مستوى الاستثمار الذي يعاني منه المصرف كذلك في البحث عن طرق جديدة في التطور التقني في استخدام أنظمة المدفوعات الالكترونية مثل (mustcash) وخدمة التي تتيح للزبائن امكانية معرفة الرصيد (mobicash) وكذلك ساعد المصرف من رفع امكانية تنمية الموارد المالية من خلال استخدام اجهزة الصرف الالي (ATM).

الا انه يحتاج الى معالجة ضعف الانظمة الرقابة المالية لزيادة الائتمان النقدي وكذلك تغير استراتيجية انخفاض ايرادات النشاط الخدمي والايرادات الاخرى يقابله زيادة في المصروفات التحويلية والمصروفات الاخرى من خلال استخدام استراتيجيات رفع القدرة المالية للمصرف وكذلك تقليل نسبة الاحتياطي القانوني لدى البنك المركزي من اجل زيادة الاستثمار ورفع المستوى المالي للائتمان النقدي.

جدول رقم (3) نسب مؤشرات مصرف التجاري العراقي للمدة (2004-2021)

السنوات	القروض الكلية / الودائع الكلية	اجمالي القروض / اجمالي الموجودات	تخصص القروض المشكوك في تحصيلها / اجمالي القروض	اجمالي القروض / الموجودات المتداولة
2004	8%	3%	4%	37%
2005	10%	3%	18%	3%
2006	2%	1%	1%	1%
2007	71%	25%	38%	29%
2008	6%	22%	22%	24%
2009	13%	5%	77%	5%
2010	13%	4%	9%	4%
2011	15%	4%	1%	5%
2012	7%	3%	4%	3%
2013	10%	3%	2%	4%
2014	89%	34%	3%	36%
2015	11%	3%	15%	3%
2016	16%	3%	4%	3%
2017	11%	2%	55%	3%
2018	98%	19%	1%	21%
2019	12%	2%	24%	2%
2020	84%	14%	3%	15%
2021	68%	9%	1%	10%

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات البنك المركزي العراقي.

7- الاستنتاجات والتوصيات

7-1 الاستنتاجات

- 1- لم تتطرق الدراسات السابقة التي أطلع عليها الباحث إلى جميع استراتيجيات تنمية الموارد المالية أو تقيس أثرها في محفظة الائتمان المصرفي .
- 2- عدم اتباع بعض المصارف استراتيجية تنمية يجعله يدور في حلقة مغلقة، وعند تبنيه استراتيجية معينة فإن نجاحها مرهون بمدى استيعاب موظفي تلك المصارف وإدراكهم ومعرفة بدورها في النجاح والبقاء.

7-2 التوصيات

- 1- ضرورة العمل على إعداد التقارير السنوية والحسابات الختامية بأقصى سرعة ممكنة لاسيما المصارف الحكومية من أجل توفير قاعدة بيانات لكل مصرف وتقديم الدعم المعلوماتي لقسم المتابعة والتخطيط الاستراتيجي لتكون بدورها دراسات سابقة يمكن الاستفادة منها لاحقاً.
- 2- من المهم اتباع استراتيجيات تأهيل موظفي المصارف للمحافظة والارتقاء في المستوى المصرفي وتقليل من حجم المخاطر التي لها اثر على تنمية الموارد المالية، اذ يعد تأهيل الموظفين من اهم الاستراتيجيات للارتقاء في مستوى ادراكهم المصرفي

1. Abu Rahma, Cyrine Sobeih, Banking Liquidity and its Impact on Return and Risk: An Applied Study on Palestinian Commercial Banks, (Unpublished Master's Thesis), Islamic University, College of Commerce, Department of Business Administration, Gaza, 2009.
2. Idris, Khalaf Muhammad, the relationship between financial leverage and stock prices - an analytical study on companies listed on the Palestine Stock Exchange, Master's thesis in Accounting and Finance, College of Commerce, Islamic University, Azza, 2016.
3. Al-Anjar, Jamil Hassan, The extent of the impact of financial leverage on the financial performance of public joint-stock companies listed on the Palestine Stock Exchange - an experimental study, research published in Al-Azhar Magazine, Humanities Series, Volume (15), Issue (1), Gaza, 2013.
4. Cengiz Bey Maha Mustafa: Iraqi banks between the options of capitalization and merger "A study on a sample of commercial banks", Master's thesis, Department of Business Administration, College of Administration and Economics, University of Mosul, 2005.
5. Al-Husseini, Falah Hassan Aday, Moayed Abdel-Rahman Al-Douri: Bank Management, "A Contemporary Quantitative and Strategic Approach," fourth edition, Dar Wael for Publishing and Distribution, Amman, 2008.
6. D. Zakaria Mutlak Al-Douri, Strategic Management Concepts, Processes and Case Studies, Al-Yazouri Scientific Publishing and Distribution House, Amman, Jordan, 2017.
7. Al-Salem, Moayed Saeed: Basics of Strategic Management, 1st edition, Dar Wael for Publishing and Distribution, Amman, Jordan, 2005.
8. Al-Sayegh, Muhammad Jabbar and Abu Hamad Reda Sahib: An analytical study of bank liquidity for a sample of Jordanian commercial banks, Iraqi Journal of Administrative Sciences, College of Administration and Economics, University of Karbala, Volume Three, Issue Eleven, 2006.
9. Abd Ali, Mahmoud Fahd, the effect of financial leverage on the cost of financing and the rate of return on equity, research published in the Iraqi Journal of Administrative Sciences, Issue (21), 2008.
10. Ghorab, Kamel Al-Sayed, Strategic Management, Scientific Principles and Practical Cases, King Saud University, Riyadh, 1995.
11. Kayas, Ali, The role of financial analysis in determining the financial position of the institution - a case study in the Mostaganem Port Corporation, Master's thesis in Finance and Accounting, Faculty of Economic and Commercial Sciences and Facilitation Sciences, Abdel Hamid University, 2016.
12. Marsali, Maggie, The impact of using operating and financial leverage in planning the profitability of investment projects - a case study of the Milk and Dairy Products Production Corporation in Saida, Master's thesis in project management at the Faculty of Economic Sciences, Commercial Sciences and Facilitation Sciences, Dr. Taher Moulay Saida University, Algeria.
13. Central Bank Credit Standards, The Role of Medium Credit Risk, 2006.
14. Nasser Al-Din, Muhammad Talal, The impact of both operating and financial leverage on the earnings per share of ordinary Jordanian public shareholding companies listed on the Amman Stock Exchange, Master's thesis in Accounting, College of Business, Accounting Department, Middle East University, 2011.
15. Helen Thomas and David Hunger, Strategic Management, translated by Dr. Muhammad Abdel Hamid Morsi and Dr. Zuhair Naeem Al-Sabbagh, Institute of Public Administration Publications, Kingdom of Saudi Arabia, 1990.
16. Yassin, Saad Ghaleb, Strategic Management, Al-Yazouri Scientific House, Amman, 1988.
17. Amidu, Mohammed and Hinson, Robert (2006). Credit Risk, Capital Structure and Lending Decisions of Banks in Ghana, Banks and Bank Systems, Vol. 1, No.1.
18. Berrospide, Jose M. ,Edge, Rochelle M., 2010, The Effects of Bank Capital on Lending: What Do We Know, and What Does it Mean? Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research&Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C
19. Böcker, Klaus and Hillebrand, Martin (2009), Interaction of market and credit risk: an analysis of inter-risk correlation and risk aggregation. The Journal of Risk, Vol.11, No.4

20. Bonfim, Diana and Portugal, Banco de (2009), Credit risk drivers: evaluating the contribution of firm level information and of macroeconomic dynamics, Working Paper JEL Classification: Vol. 21, No. 41
21. Dogarawa, Lawal Bello (2012), Lending Policies and Credit Administration in Precolonial Nigeria: A Case Study of Kundila of Kano, International Journal of Economics and Finance , Vol. 4, No. 2.
22. Edson, I. W. (2015). The effect of financial leverage on commercial banks' profitability in Tanzania (Doctoral dissertation, The Open University Of Tanzania).
23. Gabriel Jiménez and Jesús Saurina (2004) "Collateral Type of Lender and Relationship Banking As Determinants of Credit Risk" Servicio de Estudios, Documentos de Trabajo, n.º 0414.
24. Macerinskiene, Irena, Ivaskeviciute, Laura, 2008, The Evaluation Model of a Commercial Bank Ioan Portfolio, Journal of Business Economics and Management, 9 (4).