



الجمهورية العربية السورية

الدراسات العليا

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

---

الموضوع

---

# الائتمان المصرفي والتجاري (كأهم مصادر التمويل قصير الأجل)

---

من إعداد الطالبة :

حياة صغيور

تحت إشراف الدكتور :

محمد الحسين

السنة الجامعية

2009/2008



8 – أسباب و مبررات استخدام الائتمان المصرفي .

ثالثا : الائتمان التجاري \_\_\_\_\_ اري .

تمهيد.

1 – تعريف الائتمان التجاري .

2 – العوامل التي تؤثر في منح الائتمان التجاري .

3 – أشكال " طرق " منح الائتمان التجاري .

4 – تكلفة الائتمان التجاري .

5 – شروط الائتمان التجاري .

6 – أسباب استخدام الائتمان التجاري.

\*مقارنة بين الائتمان المصرفي و التجاري .

خاتمة \_\_\_\_\_ .

قائمة المراجع \_\_\_\_\_ .

## مقدمة:

تلجأ المؤسسات إلى البحث عن مصادر تمويل جديدة عندما تكون مصادر التمويل الذاتية غير كافية لمواجهة احتياجاتها ، أو أنها لا ترغب في استعمال المزيد منها لأسباب تتعلق بالربحية أو التوقيت <sup>1</sup> . إذ تعد مهمة التمويل في المنشأة من المهام الحساسة بما تحمله من تعقيد يرافق البحث و الحصول على الأموال التي تعد الركيزة الأساسية في استمرار عمليات المنشأة فإذا لم تفلح المنشأة في مقابلة احتياجاتها المالية من سيولة المنشأة و عجزت عن الحصول على تمويل لتغطية تلك الالتزامات فإنها تكون مهددة بخطر قد يؤدي بالنهاية إلى تصفية المنشأة أو إفلاسها <sup>2</sup> . و نجد أن منشآت الأعمال تحصل على احتياجاتها المالية من مصادر عديدة بعضها طويلة الأجل و متوسط و البعض الآخر قصير الأجل و تشمل المصادر طويلة الأجل ما يلي <sup>3</sup> :

1 — أموال الملكية ( المصادر الداخلية ) .

أ — الأسهم العادية ( رأس المال المدفوع ) .

ب — الأسهم الممتازة .

ج — الأرباح المحتجزة .

2 — الاقتراض ( المصادر الخارجية ) .

أ — الإسناد .

ب — القروض طويلة الأجل .

بالإضافة إلى المصادر القصيرة الأجل Short term Finance . و التي تتكون بشكل رئيسي من :

أ — الائتمان المصرفي بأشكاله Bank crédit .

ب — الائتمان التجاري Commercial crédit .

ج — الأوراق التجارية commercial papers .

و بالنسبة لهذه الأخيرة ( المصادر قصيرة الأجل ) يجب على المدير المالي بعد معرفته بطبيعة الأموال المتاحة و تحديد الاحتياجات المالية للمنشأة خلال العام المقبل ، و بعد أن يعدد التشكيلة المثلى للتمويل بالقروض و حقوق الملكية، فعليه أن يحدد المصادر القصيرة الأجل التي يلجأ إليها لتوفير احتياجاته المالية و بذلك يعتبر قرار التمويل قصير الأجل قرار جد مهم بالنسبة للمنشآت ماله من أثر على كيفية و تسهيل سيرورة نشاطها، كما تتوقف درجة و نوعية الاعتماد على التمويل قصير الأجل على طبيعة عمل كل منشأة ، و ذلك ما نحاول التطرق إليه من خلال بحثنا هذا " قرار التمويل قصير الأجل" و الذي سنتناول فيه تعريف و خصائص مصادر التمويل قصير الأجل بالإضافة إلى العوامل المحددة لنوع التمويل المستخدم و أسباب استخدام التمويل قصير الأجل ثم يتم التطرق إلى أنواع التمويل قصير الأجل و سيتم التركيز على نوعين هامين هما: الائتمان المصرفي و الائتمان التجاري بشيء من التفصيل .

<sup>1</sup> هيثم محمد الزعبي ، الإدارة و التحليل المالي ، دار الفكر الحديث ، ط 1، عمان ، الأردن ، 2000 ، ص 77 .  
<sup>2</sup> مفلح محمد عقل ، مقدمة في الإدارة المالية و التحليل المالي ، مكتبة الجمع العربي ، ط 1، عمان ، الأردن ، 2006 ، ص 75 .  
<sup>3</sup> المرجع نفسه ، ص 75 .

أولاً : مفاهيم عامة حول مصادر التمويل قصيرة الأجل .

## Short twerm finance

تمهيد:

من الطبيعي أنه ينبغي على المدير المالي أن يكون ملماً بنوعية و حجم الأموال التي يحتاج إليها، حتى يمكنه تحديد أنواع الأموال اللازمة و بعد التحديد عليه أن يقوم بعملية التمويل، أي البحث عن المصدر الذي سيستخدمه للحصول للنوع المحدد من الأموال اللازمة، و تقسم مصادر التمويل من حيث آجال استحقاقها إلى مصادر الدائمة (متوسطة و طويلة الأجل)، و مصادر مؤقتة (قصيرة الأجل).

### 1 – تعريف التمويل قصير الأجل :

يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المنشأة من الغير و تلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن سنة<sup>1</sup> ، و هي إما ائتمان مصرفي أي قرض لمدة سنة و إما ائتمان تجاري أي بضاعة كالدائنين و أوراق الدفع و إما تكون أوراق تجارية كالسندات<sup>2</sup>.

كما تعرف على أنها : البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال و الاختيار بين تلك الطرائق و الحصول على المزيج الأفضل بينها بشكل يناسب الكمية و النوعية لاحتياجات و التزامات المنشأة المالية<sup>3</sup> . و يعد التمويل قصير الأجل من الوسائل المالية الهامة لتمويل عمليات الاستثمار ، التي تتم خلال فترة زمنية نسميها بدورة الاستثمار سواء أكانت صناعية أم تجارية<sup>4</sup> .

ولا شك أن مسألة استخدام التمويل المؤقت أو عدم استخدامه تتوقف إلى حد كبير على طبيعة كل منشأة ، و بمقتضى مبدأ التغطية يتم تمويل الأصول الدائمة (الأصول الثابتة، و الأصول المتداولة الدائمة) من مصادر تمويل طويلة الأجل، و تمويل الأصول المؤقتة (الأصول المتداولة المؤقتة) من مصادر قصيرة الأجل إلا أنه هناك استثناءات لهذا المبدأ فإذا كانت الإدارة من النوع الجريء الذي يميل إلى تحمل قدر أكبر من المخاطر قد تذهب إلى استخدام مصادر التمويل قصيرة الأجل في تمويل جزء من الأصول الدائمة بالإضافة إلى الأصول المتداولة المؤقتة و ذلك لانخفاض تكاليف التمويل قصير الأجل، و بصفة خاصة نلاحظ أن الكثير من المشروعات الصغيرة تنظر إلى الائتمان القصير الأجل، سواء من البنوك أو الموردين كمصدر مستمر لرأس المال اللازم طالما أنهم يحتفظون بمركزهم الائتماني و يستطيعون مقابلة التزاماتهم عند حلول ميعاد السداد. و يستخدم التمويل قصير الأجل غالباً لتمويل العمليات الجارية الخاصة بالمشروعات. أما فيما يخص كيفية المفاضلة بين مصادر التمويل قصير الأجل فإنه يمكن القول بأن هناك اعتبارين أساسيين للمفاضلة هما: التكلفة أي الأعباء التي تتحملها المنشأة على شكل معدلات فائدة، و درجة إتاحة المصدر أي مدى إمكانية الاعتماد عليه في تزويد المنشأة بالاحتياجات المطلوبة.

<sup>1</sup> منير إبراهيم هندي ، سلسلة الفكر الحديث في مجال الإدارة المالية(2) " الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل " ، توزيع منشأة المعارف الإسكندرية 1997 ، ص 5.

<sup>2</sup> هيثم محمد الزغي ، مرجع سبق ذكره ، ص 79 .

<sup>3</sup> نفس المرجع ، ص 77 .

<sup>4</sup> توفيق حسون ، الإدارة المالية : قرارات الاستثمار و سياسات التمويل في المشروع الاقتصادي ، منشورات جامعة دمشق ، دمشق ، 2007 ، ص 238 .

## 2 – خصائص التمويل قصير الأجل :

و تتمثل في :<sup>1</sup>

### أ) – الاستحقاق :

و يعني أن الأموال التي تحصل عليها المنشأة من التمويل لها فترة زمنية و موعد محدد ينبغي سدادها فيه بغض النظر عن أي اعتبارات أخرى و يقوم التمييز بين مصادر التمويل القصيرة و المتوسطة و الطويلة على أساس الفترة المنصوص عليها في عقد المديونية و بالتالي فالقروض قصيرة الأمد هي تلك القروض التي تستحق السداد خلال مدة أقصها سنة حسب ما هو متعارف عليه.

### ب) – الدخل :

و الحق على الدخل يعني أن مصدر التمويل له الحق الأول بالحصول على أمواله و الفوائد المترتبة عليها من سيولة أو دخل المنشأة و فيما يتعلق بالدخل توجد ثلاث مظاهر تميز بين الاقتراض بما فيه التمويل قصير الأجل عن الملكية و هي : الأولوية و التأكيد و المقدار .

### ب-1 – الأولوية :

يتمتع الدائنون بأسقية على الملوك فيما يحققه المشروع من دخل فيجب أولاً دفع جميع الالتزامات التي تقع على المنشأة نحو دائنها قبل التفكير في توزيع الأرباح، فقد يضطر الملاك إلى عدم سحب الأرباح إذا كان ذلك يهدد الأولوية التي يتمتع بها الدائنون.

### ب-2 – التأكيد :

إن حق الدائنون أكيد في مبلغ الفائدة المتفق عليه مهما كان مستوى أرباح المنشأة، فالفائدة على الأموال المقترضة تعتبر من الالتزامات الثابتة و كل تأخر أو امتناع عن دفعها يعرض المنشأة للإجراءات القانونية.

### ب-3 – المقدار :

إن الدخل الذي يحصل عليه الدائنون يتحدد بمقدار ثابت فالبنك مثلاً يستلم 12% على ما يقدمه من قروض للمنشأة لا أكثر و أقل و بغض النظر عن مقدار الأرباح و الخسائر التي تحققها المنشأة.

### ج) – الحق على الموجودات :

إذا عجزت المنشأة على تسديد التزاماتها من خلال السيولة أو الموجودات المتداولة تلجأ إلى استخدام الموجودات الثابتة و هنا يكن الحق الأول للمقترضين بالحصول على أموالهم و الفوائد المترتبة عليها قبل تسديد أي التزام آخر . كما في حالة التصفية فالدائنون لهم الحق في الحصول على أموالهم من الموجودات قبل دفع أي شيء بالمرّة للملاك.

### د) – الإدارة و السيطرة :

ليس للدائنين سواء أصحاب القروض الطويلة أو القصيرة الأجل أي صوت مباشر و لا أي حق في التدخل في إدارة المنشأة إلا أنه يمكنهم التأثير و توجيه النشاط الإداري للمنشأة بطريقة غير مباشرة من خلال بعض الشروط الذي يضعونها في عقد الاقتراض، فمثلاً قد يشترط البنك الدائن على المنشأة المدينة أن تحافظ على نسبة تداول معينة، أو أن لا يقل

<sup>1</sup> هيثم محمد الزعي ، مرجع سبق ذكره ، ص 78 . ( بتصرف ) .

رصيدها النقدي عن حد معين أو تتبع سياسة على جانب كبير من التحفظ عند توزيع الأرباح. و حتى بدون وجود مثل هذه الاتفاقات المكتوبة، يمكن للدائنين السيطرة بدرجة ما على إدارة المنشأة لأن هاته الأخيرة تعلم أن استمرار حصولها على تسهيلات ائتمانية من دائنيها مقرون بنجاح الإدارة في عملها.

#### هـ) - الملائمة:

وهو يعني أن تنوع مصادر التمويل و تعددها تعطي للمنشأة فرصة الاختيار للمصدر التمويلي الذي يناسب المنشأة في التوقيت و الكمية و الشروط و الفوائد .

#### 3 - الاعتبارات الخاصة بقرار التمويل:<sup>1</sup>

- أ - حجم المديونية الحالية للمنشأة .
- ب - حجم السيولة المتوفرة في المنشأة .
- ج - حجم الأرباح السنوية للمنشأة .
- د - تأثير تكاليف مصادر التمويل على القيمة السوقية للمنشأة .
- هـ - تركيبة الموجودات كمزيج من مصادر التمويل القصيرة و الطويلة الأجل و حقوق المالكين .

#### 4 - محددات الاختيار بين مصادر التمويل :<sup>2</sup>

- أ - مقدار الأموال التي تحتاج إليها المنشأة و متى تحتاجها .
- ب - الفترة الزمنية المناسبة للسداد و تزامنها مع التدفقات النقدية المتوقعة .
- ج - تكلفة التمويل لكل مصدر و مقارنتها مع التكاليف السائدة .
- د - حجم العائد على الاستثمار المتوقع الحصول عليه على تلك الأموال المقترضة .
- هـ - حجم الضمانات و القيود على المنشأة التي تطلبها مصادر التمويل أو الاقتراض .
- و - ملائمة مصادر التمويل لطبيعة الاستخدامات التي تحتاج المنشأة الأموال لها .

#### 5 - أسباب اللجوء إلى مصادر التمويل قصيرة الأجل :

تنشأ الحاجة للاقتراض الأجل إذا كانت المصادر الطويلة الأجل غير كافية لتمويل الاستثمارات طويلة الأجل و القصيرة الأجل في المؤسسة ، أو أن تكون إدارة المؤسسة رأت أنه من غير المناسب استعمال مصادر طويلة الأجل في تمويل الاستثمارات القصيرة الأجل انطلاقاً من مبدأ الملاءمة بين طبيعة المصدر و الاستخدام و لكن قد تكون هناك مبررات أخرى للحصول على التمويل قصير الأجل منها : الملاءمة بين طبيعة المصدر و الاستخدام ، لكن قد تكون هناك مبررات أخرى للحصول على التمويل قصير الأجل منها :<sup>3</sup>

— الاحتياجات الموسمية : حيث ترتفع احتياجات المؤسسة إلى التمويل في ذروة النشاط الموسمي ، و تنخفض هذه الحاجة بالانتهاء التدريجي للموسم أو للدورة التجارية . و يقدم الاقتراض القصير الأجل بحكم شروطه فرصة للمؤسسة لإعادة الأموال المقترضة إلى مصدرها بعد انتهاء الموسم ، بعكس الاقتراض طويل الأجل حيث تبقى الأموال عاطلة عن العمل ،

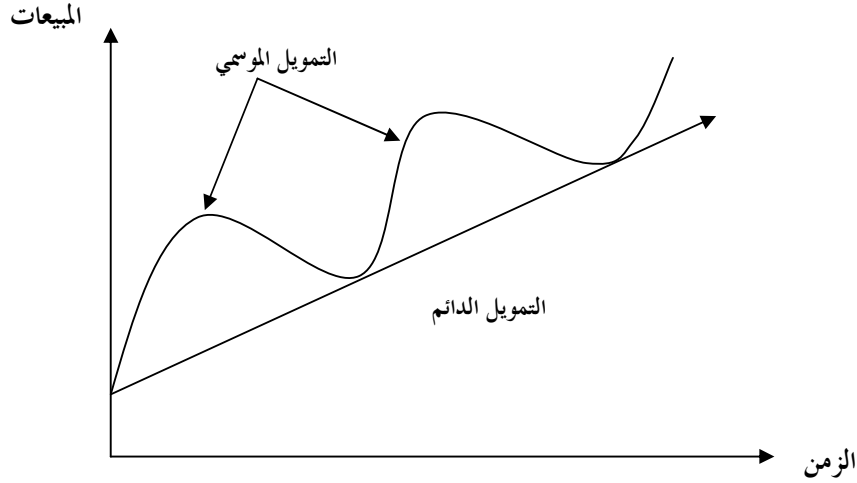
<sup>1</sup> هشام محمد الزعي ، مرجع سبق ذكره ، ص 77 .

<sup>2</sup> نفس المرجع ، ص 77 ، 78 .

<sup>3</sup> مفلح محمد عقل ، مرجع سبق ذكره ، ص 76 .

أو تحقق دخلا منخفضا طوال الفترة خارج النشاط الموسمي . هذا و يمكن توضيح طبيعة الاحتياجات الموسمية من خلال الشكل التالي :

الشكل ( 01 ) : الاحتياجات الموسمية .



المصدر : مفلح محمد عقل ، مرجع سبق ذكره ، ص 77 .

- السهولة النسبية للحصول على القروض القصيرة الأجل : لانخفاض مخاطرها بالنسبة للدائنين مقارنة بمخاطر القروض طويلة الأجل ، و ذلك لأهمية عنصر الزمن في المخاطر التي يواجهها المقترضون .
- انخفاض كلفة القروض القصيرة الأجل : بالمقارنة مع كلفة القروض طويلة الأجل ، لانخفاض مخاطرها بشكل عام .
- قد يكون الخيار الوحيد المتاح أمام المؤسسة : خاصة في حالة صعوبة طرح أسهم جديدة أو الاقتراض الطويل الأجل لأسباب تتعلق بظروف السوق أو الكلفة .
- قد يكون بدون كلفة : خاصة في حالات الائتمان المقدم من الموردين الذين لا يمنحون أية خصومات لتشجيع الدفع النقدي . أحيانا قد تتمكن المنشأة عن طريق الائتمان قصير الأجل أن تستخدم أموال الغير بدون مقابل أي بدون دفع فائدة ، فلو فرضنا أن تاجرا يمنح تاجرا آخر مهلة قدرها 60 يوما سداد قيمة الفاتورة ، فإذا لم يكن خصما نقديا يدفع للمدين فإن الإدارة المالية الرشيدة تنادي بتأخير سداد قيمة الفاتورة حتى نهاية مدة الشهرين ، مع استخدام هذه الأموال طيلة هذه المدة ، و الحقيقة هنا أن مشتري البضائع قد حصل على قرض بدون فائدة لمدة شهرين .
- القروض قصيرة الأجل يمكن أن تتحول إلى قروض متوسطة أو طويلة الأجل : عند موافقة البنك على تجديدها .



## ثانياً : الائتمان المصرفي .

بصفة عامة يمكن ترتيب مصادر القروض قصيرة الأجل في شكل ترتيب تنازلي من حيث الأهمية كما يلي :

الائتمان التجاري ، الائتمان المصرفي ، تم الأوراق التجارية و كما ذكرنا سابقاً أننا سنركز على نوعين فقط هما الائتمان التجاري و المصرفي وسنبداً بالائتمان المصرفي .

### تمهيد .

يعد الائتمان المصرفي إحدى الوسائل الهامة في التمويل قصير الأجل، هذا وتعتمد المنشآت الصناعية والتجارية على المصارف الصناعية والتجارية والبيوتات المالية لتغطية احتياجاتها المالية القصيرة الأجل، وقد تحصل المنشأة على هذه الاحتياجات إما عن طريق الاقتراض المباشر من المصرف أو عن طريق خصم الكمبيالات المسحوبة على عملائها<sup>1</sup>. وذلك من أجل تمويل شراء الأصول الثابتة والمتداولة وتسهيل عمليات الدفع والاستيراد والتصدير، وتمويل احتياجات التوسع القصير الأجل<sup>2</sup>. كما يعتبر مصدراً مقبول لتمويل الأصول الدائمة في المنشآت التي تعاني من صعوبات في تمويل تلك الأصول من مصادر طويلة الأجل.

### 1 – تعريف الائتمان المصرفي:

يمكن تعريف الائتمان المصرفي بأنه الثقة التي يوليها المصرف لشخص أو منشأة ما حين يضع تحت تصرفه مبلغاً من النقود لفترة محددة يتفق عليها الطرفان ويقوم المقرض في نهايتها بالوفاء بالتزامه وذلك لقاء عائد يحصل عليه المصرف من المقرض يتمثل في الفوائد والعمولات<sup>3</sup>.

### 2 – العوامل التي تؤثر على قدرة البنك على الإقراض «القيود المفروضة على البنوك»:

تتعامل المؤسسات التجارية التي تحتاج إلى الائتمان المصرفي مع مسائل تتعلق باختيار نوع التمويل الذي تحتاج إليه والبنك الذي تتعامل معه، خاصة أن قدرة البنك على التسليف ليست مطلقة بل هي محدودة بمجموعة من العوامل<sup>4</sup>:

– رأس مال البنك واحتياطياته المختلفة.

– حجم الودائع.

– مستوى الودائع واستقرارها «معدل ثباتها».

ويمكن القول بأن هناك ثلاثة قيود تحدد مقدار ما يمكن للمقرض أن يحصل عليه من أموال البنك الواحد<sup>5</sup>:

أ – سياسة البنك التسليفية التي غالباً ما تنص على تنويع وتوزيع المخاطر، كما تضع حدوداً قصوى لما يمكن منحه للعميل الواحد وكذلك حجم قروضه لكل قطاع من القطاعات الاقتصادية المختلفة.

<sup>1</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 252.

<sup>2</sup> هشام محمد الزعبي، مرجع سبق ذكره، ص 80.

<sup>3</sup> <http://www.arabtranslatoes.net/eolu/banking/banking5.asp>.

<sup>4</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 78.

<sup>5</sup> نفس المرجع ، ص 81، 82.

ب — القيود المتعلقة بالأحوال التجارية والائتمانية، حيث تتوسع البنوك في أوقات الرواج، وتقلص تسليفها في حالات الانكماش، كما تتأثر قوة ورغبة البنوك على منح الائتمان على وضعها المالي والسياسات المرسومة من قبل البنك المركزي.

ج — القيود المتعلقة بالمركز الائتماني للمدين ويتحدد هذا المركز في ضوء اعتبارات تتعلق بشخصية المدين وقدراته العملية ورأسماله والضمانات التي يقدمها.

### 3 — العوامل التي تؤثر على منح القروض (محددات منح القروض):<sup>1</sup>

- القيود على الإقراض التي يتبعها البنك مع كل عميل على حدة: أي الحد الأعلى الممكن لإقراضه.
- القيود الزمنية: على إعطاء القروض، ففي بداية السنة تمنح القروض أكثر من نهاية السنة.
- الضمانات التي تستطيع المنشأة تقديمها للبنك: و قدرتها المالية و رأسمالها.
- فترة السداد: ففي القروض قصيرة الأجل تكون سنة، و لكن بعض المنشآت تستطيع التسديد بأقل من ذلك.
- نوع التمويل: أصبحت البنوك تهتم بطريقة إنفاق القروض، و ما هو سبب طلب القرض و الغرض منه.
- طريقة و مصدر السداد: يجب على المنشأة المقترضة أن توضح للبنك خططها بالسداد و ما هي المصادر المعتمد عليها.
- سمعة المقترض الائتمانية: إذا سبق و حصل المقترض على قروض من بنوك أخرى و كيفية التزامه بسدادها.
- مركز المقترض المالي: و حجم أعماله و مقدار رأسماله و مصادره المالية و معدل التدفق النقدي.

### 4 — العوامل المؤثرة في اختيار البنك المناسب (محددات اختيار البنك):<sup>2</sup>

- أ — حجم البنك: تفضل المنشآت التعامل مع البنوك الكبيرة القادرة على تلبية احتياجاتها.
- ب — سياسة البنك الائتمانية: و تحدد هذه السياسة بما يأتي:
  - المبلغ الذي يمكن للبنك أن يمنحه للمنشأة المقترضة.
  - فترة السداد الذي يعطيه للمنشأة المقترضة .
  - كلفة الاقتراض أو نسبة الفائدة التي يحددها البنك للمنشأة المقترضة.
  - سرعة تنفيذ عملية الاقتراض و تسليم النقود.
  - مقدار تفهم و معرفة البنك لطبيعة العمليات و الأنشطة المطلوب تمويلها.
- ج — المركز المالي للبنك: تهتم المنشأة بسلامة المركز المالي للبنك المقرض فإذا كان للمنشأة أرصدة لدى البنك، فإن خسارة البنك تعني فقدان المنشأة لأرصدها.
- د — تعاون البنك مع البنوك الأخرى: عندما تحتاج المنشأة لقرض حجمه كبير تتعاون مع مجموعة بنوك لتمويله و عندما تكون علاقة البنك سيئة مع البنوك الأخرى فإنه يفشل في تمويل مثل ذلك النوع من القرض.
- هـ — عراقة البنك و خبرته و معرفته: فالبنك ذو الخبرة الطويلة يتشجع و يقدم على منح القروض التي منحها لمنشأة معينة لفترة طويلة دون تردد.

<sup>1</sup> هشام محمد الزعبي، مرجع سبق ذكره، ص 81 .

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 80، 81 .

## 5 – أسس منح الائتمان المصرفي:

تبدل البنوك التجارية عناية خاصة عند اتخاذ قراراتها بالتسليف، و ذلك لكونها مقرضة لأموال الآخرين التي يجب المحافظة عليها ، و تقليل المخاطر المتعلقة باستعمالها. هذا و تتخذ البنوك التجارية قراراتها التسليفية بعد القيام بالوقوف على الأمور التالية:<sup>1</sup>

أ – **مبلغ القرض:** تفضل البنوك أن يكون مبلغ القرض المطلوب من أي عميل كافياً لمواجهة احتياجاته حتى لا يتفاجأ بمزيد من الطلبات للاقتراض إذا لم يكف المبلغ المقدم له أولاً، لذا يقع ضمن اهتمامات البنوك التأكد من كفاية مبلغ القرض للغرض الذي يرغب العميل في تمويله.

ب – **الغرض من القرض:** كان من المعتاد سابقاً أن يحصل العميل على كل ما يطلبه من البنوك من أموال بمجرد طلبه دونما استفسار من هذه البنوك عن الغرض الذي سيستعمل له المبلغ المقترض، و ما زالت بعض البقايا لهذه الصورة موجودة ، إلا أن ملامحها الأساسية قد تغيرت ، و أصبحت الغالبية العظمى من العملاء مقتنعة بأن على البنوك أن تعرف على ما ينوي العميل عمله بالمبالغ المقترضة .

و بشكل عام يجب ألا يتعارض عرض القرض و السياسات المالية و النقدية التي ترغب الحكومة في تحقيقها، كما يجب أن يكون الغرض مشروعاً قانونياً و متفقاً و الغايات التي يقدم البنك قروضاً من أجلها.

ج – **مدة القرض:** و تفضل البنوك القروض قصيرة الأجل ذات التصفية الذاتية و ذلك بحكم تركيبة مواردها، لكنها أحياناً على استعداد لتقديم قروض متوسطة الأجل.

د – **مصادر الوفاء:** يصدر البنك المقرض دائماً، قبل الموافقة على منح أي قرض ، على التأكد من وجود مصادر وفاء مؤكدة لدى المقرض، و إذا كان القرض سيسدد في نهاية الدورة التجارية، يجري التأكد من قدرة المقرض على إتمام هذه الدورة بنجاح، أما إذا كان التسديد سيتم من الفائض النقدي المحقق من تشغيل أصل ثابت ممول من القروض، ففي هذه الحالة ينظم التسديد ليكون في مواعيد تحقق هذه الفوائض و بدفعات دورية تتناسب و هذه الفوائض.

هـ – **مسموعات المقرض:** يعتمد تسديد القروض دائماً على قدرة و رغبة المقرض في التسديد ، و تستند هذه القدرة إلى معيار كمي يمكن قياس بسهولة، إلا أن الرغبة تعتمد على أمور غير ملموسة مثل مسموعات المقرض الأدبية و استقامته في التعامل، و لمثل هذه الأمور أهمية لا تقل عن أهمية القدرة على التسديد.

و – **قدرة المقرض الإدارية و الفنية:** تعطي القدرة الإدارية و الفنية الجيدة البنك اطمئناناً على حسن إدارة المشروع الممول و نجاحه، الأمر الذي ينعكس إيجابياً على قدرة المقرض على التسديد .

ز – **رأسمال المقرض و مصادره المالية :** يمثل هذا العنصر الدعم المالي المقدم للمشروع من أصحابه، و هذا الدعم يعبر عن قدرة المشروع المالية و التي تعتبر المحدد الرئيسي لما يمكن للبنك أن يسلفه للمشروع.

ح – **الضمانة:** لا تمنح البنوك تسهيلات من أجل الضمانات، بل تمنح القروض بعد التأكد من مقدرة المقرض على التسديد من مصدر معروف خلال مدة معقولة.

<sup>1</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 82 – 84.

إن أي طلب تسليف لا تتوافر فيه العناصر الأساسية لتشكيل قناعة لدى البنك بسلامة الطلب، فإن الضمانة التي يعرضها المقترض يجب أن لا تؤثر في هذه القناعة، لكن في حالة وجودها سيكون لديه ميل أكثر لقبول نسبة أعلى من المخاطر. و تتصف الضمانة المقبولة للبنوك بما يلي:

— سهولة التسويق.

— سهولة التقدير.

— استقرار القيمة.

— عدم القابلية للتلف.

— سهولة نقل ملكيتها.

## 6 — أنواع الائتمان المصرفي:

بشكل عام يمكن تصنيف قروض المنشآت القصيرة الأجل ضمن مجموعتين:

أ — القروض الغير مضمونة.

ب — القروض المضمونة.

وفي أغلب الأحوال فإن البيوتات المالية لا تتعامل بالقروض غير المضمونة، والمنشآت التي تتمتع بسمعة جيدة، تستطيع الحصول على الأموال اللازمة لها عن طريق المصارف التجارية<sup>1</sup>.

## أ — القروض غير المضمونة:

ويعتمد البنك في منح هذه القروض على سمعة العميل المالية ومركزه المالي وطول فترة تعامله مع البنوك ومعرفة البنك الشخصية به كعميل<sup>2</sup>.

إن القروض المصرفية قصيرة الأجل وغير المضمونة، يتم تسديدها بشكل تلقائي، لأن عناصر الموجودات المشتراة عن هذه القروض يمكن أن تتحول إلى تدفقات نقدية خلال العام، وبالتالي تضمن تسديد التزامات المنشأة تجاه المصرف وهذا النوع من القروض يمنح للمنشآت ذات النشاطات الصناعية والتجارية حيث تقدم المصارف أشكالاً عديدة من هذا النوع من الائتمان المصرفي وذلك بما يتلاءم مع الاحتياجات الخاصة بالمنشآت، لذلك يعد هذا النوع من القروض من أهم مصادر التمويل القصيرة الأجل بالنسبة للمنشآت لأنه يقوم بتمويل التراكمات الموسمية في المخزون والحسابات المدنية ومن الأشكال الأساسية لهذا النوع من القروض نذكر ما يلي<sup>3</sup>:

\* الاعتماد المفتوح.

\* القرض المتجدد.

\* قرض خاص بعملية معينة.

<sup>1</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 252، 253.

<sup>2</sup> هشام محمد الزعيبي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

<sup>3</sup> جميل أحمد توفيق، سياسات الإدارة المالية، دار النهضة، بيروت، بدون تاريخ نشر، ص 344.

## أ - 1 - الاعتماد المفتوح:

إذا كانت المنشأة تمتلك سمعة ومركز مالي جيدين ولديها وقت طويل في التعامل والاقتراض من البنك فإن هذا الأخير ولتجنب مشاق التفاوض في كل مرة يعتمد إلى فتح اعتماد للمنشأة يشبه الحساب الجاري أو السحب على المكشوف يكون بموجبه مسموح للمنشأة السحب في أي وقت وأي مبلغ تريد شرط أن لا يزيد هذا المبلغ عن قيمة معينة تعرف بحد أو السقف الائتماني خلال فترة زمنية عادة تكون سنة، ويستخدم عادة خط الائتمان في حالة الاقتراض الموسمي وفقاً لما يظهر عن الميزانية النقدية للشركة من عجز يمكن تقدير الحد الأقصى للمبالغ التي يمكن اقتراضها، وهو ما يشكل الأساس في الترتيبات الخاصة بخط الائتمان.

وفي ظل اتفاق السقف الائتماني يكون للمنشأة الحق في الحصول على المبلغ المتفق عليه دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، كما يمكن للمنشأة كذلك أن تقوم بسداد جزء من قيمة القرض خلال الفترة المتفق عليها بما يسمح لها مستقبلاً الحصول على المزيد من القروض، طالما أن الفترة المتفق عليها لم تنتهي، وبشرط أن لا تتعدى القروض الإضافية مستوى السقف الائتماني<sup>1</sup>. ويمكن القول بأن:

الاعتماد المفتوح هو اتفاق غير رسمي بين المصرف والذبون على الحد الأقصى لقيمة القرض غير المضمون، والذي يستفيد منه الذبون بشكل دائم، وعادة تكون مدة الاعتماد سنة قابلة للتجديد سنة أخرى إضافية، ومن المتعارف عليه أن يتم التجديد بعد أن يتسلم المصرف الميزانية السنوية المعتمدة من قبل المحاسب القانوني، لمعرفة الوضع المالي للذبون، وعلى سبيل المثال، إذا تم التقرير المالي من المنشأة إلى المصرف في 31 كانون الأول فإن المصرف قد ينهي الاعتماد في شهر آذار وخلال هذه الفترة، فالمصرف والمنشأة يقدران معاً، الاحتياجات المالية للسنة القادمة بضوء الفترة السابقة. إن مبلغ الاعتماد يرتبط بالتقديرات التي يقوم بها المصرف عن ملاءة المنشأة وحاجتها للأموال وحسب تطور وضعها المالي، ويمكن تعديل مبلغ الاعتماد والفتوح في تاريخ التجديد أو قبل ذلك التاريخ إذا كان الوضع المالي للمنشأة يتطلب ذلك.

وهذا وتعد الميزانية النقدية من أهم الوسائل للكشف عن احتياجات المنشأة من الأموال لفترة قصيرة الأجل، فعلى سبيل المثال إذا كانت احتياجات المنشأة للسنة القادمة تقدر بـ 800000 ل.س فإن المنشأة تستطيع فتح اعتماد بقيمة 100000 ل.س، بغية المحافظة على هامش ضمان بقيمة 200000 ل.س والمصرف يمكنه قبول الطلب أو رفضه وذلك بضوء تقديراته لحالتها المالية الراهنة والمستقبلية<sup>2</sup>.

ويعتبر هامش الأمان أو ما يعرف «بالرصيد المعوض» وهو أحد الشروط التي تعتمدها البنوك عند منحها للائتمان وبمقتضاه يجب على المدين أن يترك في حسابه الجاري لدى البنك نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10% و 20% من قيمة الاعتماد. أو على الأقل من قيمة القرض الممنوح بالفعل، فمثلاً إذا كان المقترض يحتاج إلى مبلغ مالي بقيمة 10000 ل.س وكانت نسبة شرط الرصيد المعوض 20% فيجب على هذا المقترض في هذه الحالة أن يقترض 12000 ل.س أي

1 جميل أحمد توفيق، نفس المرجع، ص 344.

2 توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 253، 254.

أكثر مما يحتاجه ودفع فائدة على هذا المبلغ (12000 ل.س).

ولكن رغم ذلك نجد أن على كل منشأة أن تحتفظ برصيد نقدي كافي وبالقيام بعملية حسابية بسيطة ظهر لنا أنه قد توجد علاقة بين الرصيد المعوض والرصيد النقدي الواجب على المنشأة الاحتفاظ به، فلو فرضنا أن الاعتماد الممنوح يعادل نصف الأصول المتداولة (وعادة يكون هذا هو الحد الأقصى) فإن 20% من هذا يعادل 10% من مجموع الأصول المتداولة ولا يعتبر الاحتفاظ بـ 10% من الأصول المتداولة في شكل نقدية بالمبلغ المبالغ فيه.

أما بالنسبة للشرط الثاني وهو وجوب قيام العميل بسداد قروضه مرة واحدة على الأقل كل سنة والحكمة من هذا الشرط هو إظهار أن هذه القروض من النوع القصير الأجل وأن العميل أو المنشأة لا تتخذ كمصدر تمويل طويلة الأجل<sup>1</sup>.

ونشير هنا أنه في حال موافقة المصرف على فتح الاعتماد، فإن المنشأة تقتض لفترة قصيرة الأجل وغالباً ما تكون 90 يوم وبمبلغ معين كقيمة قصوى للاعتماد، والمصارف غالباً ما تعتبر الاعتماد وسيلة تمويل موسمية أو مؤقتة ولذلك فقد تطلب من المنشأة المقرضة ألا تكون مدينة خلال فترات محددة من السنة ومن الشائع، أن المصرف يطلب من المنشأة أن تتخلص من ديونها تجاه المصرف لمدة لا تقل عن ثلاثين يوماً أثناء السنة.

وتوقيع عقد الاعتماد بين المصرف والمقترض على أساس هذه الشروط هو قابل لتفاوض بينهما. ولكن على الرغم من مزايا الاعتماد المتعددة فإن الاعتماد المفتوح لا يشكل بالنسبة للمصرف التزاماً قانونياً أو رسمياً.

هذا ويتم إعلام المقترض عن فتح الاعتماد بموجب رسالة من المصرف يحدد فيها الحد الأقصى للمبلغ الذي يستطيع المقترض سحبه من المصرف ومقدار الفائدة، وغالباً تضاف شروط أخرى، وهذه الرسالة لا تشكل بالنسبة للمصرف أي التزام قانوني بإعطاء القرض، فإذا تضرعت ملاءة الزبون المالية للمصرف الحق في التوقف عن منح الاعتماد<sup>2</sup>.

## أ - 2 - القرض المتجدد:

القرض المتجدد هو بمثابة تعهد قانوني من قبل المصرف بتقديم قرض لمدة سنة وبمبلغ معين، وطالما أن هذا التعهد ساري المفعول، فعلى المصرف تقديم الأموال للمقترض عندما يطلبها هذا الأخير على أن لا تتجاوز المبالغ المسحوبة الحد الأقصى المتفق عليه. وعلى سبيل المثال إذا كانت قيمة القرض 1000000 ل.س لمدة سنة، وأن المقترض سحب منها حتى نهاية شهر آب مبلغ 800000 ل.س فله الحق باستعمال المبلغ المتبقي وقدره 200000 ل.س خلال الفترة المتبقية من السنة ويعد المبلغ جاهزاً تحت تصرفه في المصرف، ولكي يستفيد الزبون من هذه الميزة القانونية فعليه أن يدفع مصاريف التزام عن المبلغ الذي لم يستعمله خلال مدة القرض، ولتوضيح ذلك، نفترض بأن المصرف قد تعهد للزبون بمنحه قرضاً بقيمة 1000000 ل.س، وأن المقترض لم يستعمل من أصل قيمة القرض سوى 500000 ل.س خلال السنة، فإذا كانت فائدة الالتزام 0.5% فالمقترض ملزم بدفع مصاريف التزام القيمة 2500 ل.س عن المبلغ الذي لم يستعمل أي [2500 = 0.005 × 500000].

<sup>1</sup> منير إبراهيم هندي ، مرجع سبق ذكره، ص9.

<sup>2</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 254.

وغالباً ما تكون القروض المتجددة لمدة تتجاوز السنة لذا يمكن اعتبارها وسيلة تمويل متوسطة الأجل بالإضافة لكونها وسيلة تمويل قصيرة الأجل ومتجددة<sup>1</sup>.

### أ - 3 - قرض خاص بعملية معينة:

في بعض الأحيان قد لا يكون من المناسب الاقتراض عن طريق الاعتماد المفتوح أو القرض المتجدد وذلك عندما تكون المنشأة بحاجة لتمويل قصير الأجل لغرض محدد (تنفيذ عملية مقاوله) فالمقاول يقترض المبلغ لحين استلام «قيمة التعهد»، وبعدها يسدد مبلغ القرض. في هذا الشكل من الائتمان المصرفي يعتبر المصرف أن كل طلب من المقترض هو بمثابة عملية مستقلة، وأن قيام المقترض بالتسديد بدفعات وذلك وفق مقبوضاته من العملية يُعد أسلوباً مطمئناً بالنسبة للمصرف<sup>2</sup>.

### ب - القروض المكفولة بضمان :

#### ب - 1 - أسباب استعمال القروض المكفولة بضمان:

هناك الكثير من المنشآت التي لا تستطيع الحصول على قروض غير مضمونة، وذلك إما لكونها من المنشآت الحديثة أو أن تقييم المصرف لها هو تقييم سلبي لكون ملاءمتها ضعيفة وغير قادرة على تسديد التزاماتها وبالتالي فإن الموافقة لمنح الائتمان من قبل المصرف تتطلب وجود ضمانات تخفف من مقدار الخسائر المحتملة<sup>3</sup>.

بالإضافة إلى وجود أسباب أخرى لاستعمال هذا النوع والمتمثلة في:<sup>4</sup>

- قد يؤدي تقديم الضمان إلى إمكان حصول المنشأة على قدر أكبر من الأموال.

- أحيانا قد تكون فائدة القروض المضمونة أقل فائدة القروض غير المضمونة.

- قد تصل الاحتياجات المالية الموسمية إلى مبالغ ضخمة و بالتالي قد تتردد البنوك في منح الائتمان اللازم بدون ضمان.

- عادة تطلب البنوك من المشروعات الصغيرة تقديم الضمان، لأن هذه المشروعات غالباً ما تتعرض لأخطار تفوق الأخطار التي تتعرض لها المشروعات الكبيرة.

ويعتمد الممولون عادة على دراسة مصدرين أساسيين لتسديد قيمة القرض هما<sup>5</sup>:

\* التدفقات النقدية التي تخصصها المنشأة لتسديد قيمة القرض.

\* رهن جزء أو كل موجودات المنشأة بما يعادل قيمة القرض.

فكثير من الممولين يشترطون قبل منح القرض، ضرورة توفر تدفقات نقدية مستقبلية كافية لسداد الدين ، يضاف إلى ذلك توفر ضمان إضافي للتخفيف من الخسائر المحتملة.

<sup>1</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 255.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 256.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 258.

<sup>4</sup> جميل أحمد توفيق، مرجع سبق ذكره، ص 347، 348.

<sup>5</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 258 ، 259.

## ب - 2 - بعض الاعتبارات المتعلقة بالضمانات:

### — قيمة الضمان:

في الحقيقة عندما يقدم البنك على طلب ضمان من المؤسسة التي تريد أن تقترض منه، فهو يصطدم بمشكلة أولى وهي: ما هي قيمة هذا الضمان؟! وفي الواقع لا يمكن أن تنتظر إجابة قاطعة في هذا الخصوص باعتبار أنه لا يوجد قانون يحدد هذه القيمة ومع ذلك يمكننا أن نتصور بأن قيمة الضمان لا يمكن أن تتجاوز مبلغ القرض المطلوب.

ويرجع تحديد قيمة الضمان إلى بعض الاعتبارات منها ما يتعلق:

\* بالعرف البنكي «عادات وتقاليد مكتسبة في شأن الضمانات».

\* التجارب المتراكمة في ميدان تحديد قيمة الضمان حسب طبيعة كل نوع من أنواع القروض.

\* اعتبار مرتبط بالشخص أو المؤسسة التي تطلب التمويل.

وقيمة الضمان أمر نسبي إلى حد بعيد خاصة فيما يتعلق ببعض أنواع الضمانات فالضمان المطلوب في الوقت الراهن قد تكون قيمته في المستقبل مختلفة تماماً، فسمعة المؤسسة مثلاً ربما تندهور لأي سبب من الأسباب يؤدي بالتالي إلى تدهور قيمة الضمان:

— نفس الشيء في ما يتعلق بالقيم المنقولة «أسهم وسندات» فإذا تدهورت أسعار هذه القيم في البورصة فهذا يعني أن قيمتها الحقيقية أصبحت أقل من قيمتها الاسمية مما يؤدي إلى فقدان الضمان لجزء من قيمته.

وبالتالي نجد أن أمر الضمان هام ونسبي في نفس الوقت فهو هام لأنه يضع البنك في مأمن ضد الأخطار المحتملة ونسبي لأن هذه القيمة من المحتمل أن تعثرها بعض التغيرات في المستقبل وهي بجوزة البنك<sup>1</sup>.

ونجد من جهة أخرى أن زيادة القيمة البيعية للضمان عن قيمة القرض تحقق هامش أمان يجب توفره بالنسبة للممول، فإذا كان المقترض لم يتمكن من تسديد التزاماته يقوم الممول ببيع عنصر الضمان تنفيذاً للعقد المبرم، فإن كانت قيمة عنصر الضمان تزيد عن قيمة القرض والفوائد المتوجبة يرد الممول الفرق إلى المقترض، أما إذا كانت القيمة أقل من قيمة القرض فالممول يصبح كدائن عادي فيما يتعلق بالفرق، وبشكل عام يطلب الممولون ضماناً يساوي على الأقل قيمة القرض لئلا يتحولوا إلى دائنين عاديين باشرطهم أن تكون قيمة عنصر الضمان أكبر من قيمة القرض، وهذا ما يجنبهم التعرض لأخطار مستقبلية ناتجة عن عدم تحصيل قيمة القرض الكامل<sup>2</sup>.

### — أنواع الضمانات:

بالنسبة للقروض قصيرة الأجل حيث آجال التسديد قريبة واحتمالات تغيير الوضع الراهن للمؤسسة ضعيفة كما أن المبالغ ليست كبيرة يمكن أن يكتفي البنك بطلب تسبيقات على البضائع أو كفالة<sup>3</sup>.

تختلف درجة ونوعية الضمانات باختلاف مقدرة المقترض على التسديد ولذا نجد في الواقع العملي أن هناك عدة أنواع من القروض المضمونة من بينها:

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية، ط4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 164 — 165.

<sup>2</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 259.

<sup>3</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 165.



### \* القروض المضمونة بضمان شخصي:

وهو أن يتعهد شخص غير المقرض يكون ثقة لدى البنك بأن يسدد عنه إذا قصر في السداد ، و لا شك أن تدخل طرف ثالث في عملية القرض يقلل إلى حد ما من الخطر و لكن هذا النوع من الضمان يسبب الكثير من الحرج لكل من المقرض و الضامن و بالتالي فهو ليس من النوع المرغوب.<sup>1</sup>

تلجأ المصارف إلى هذه الطريقة وتطلب من المقرض إيداع بعض الأوراق التجارية التي تكون لديه مثل أوراق القبض والتي تمثل ما له من ديون على أشخاص آخرين وذلك كضمان إضافي وتعد أوراق القبض من عناصر الموجودات الأكثر سيولة، وهي تشكل من وجهة نظر الممول ضماناً جيدة للقرض لأنه في حالة عدم قيام المقرض بالوفاء بقيمة القرض يكون للمصرف الحق في تحصيل قيمة الأوراق الموجودة لديه في ميعاد استحقاقها ومن الطبيعي أن يقوم المقرض بتظهر الأوراق المقدمة كضمان لأمر المصرف كما يراعي أن تزيد قيمتها عن قيمة القرض، وعلى أن تكون هذه الزيادة بمثابة هامش أمان.

هذا ويمكن للمنشأة رهن أوراق تجارية عن طريق المؤسسات المالية أو عن طريق المصرف ويفضل المصرف غالباً أن تكون معدلات الفائدة لديه أقل من معدلات التي تطلبها المؤسسات المالية. ولتقدير قيمة القرض المضمون بأوراق تجارية يقوم المصرف بتحليل نوعية الأوراق المقدمة إليه فبقدر ما تكون نوعيتها جيدة بقدر ما تزداد قيمة القرض والمصرف ليس مضطراً لقبول جميع الأوراق التي تقدم إليه بل يستطيع رفض بعضها، وحسب نوعية الأوراق تقدر قيمة القرض بنسبة مئوية تتراوح بين 50% إلى 80% من قيمة الأوراق المقدمة. هذا ويهتم المقرض بقيمة الأوراق التجارية ونوعيتها لذلك يقوم بدراسة كل ورقة على حدة لأنه بقدر ما تكون قيمة الورقة التجارية قليلة بقدر ما تزداد مصاريف عملية التحصيل وبالنتيجة، فإن المنشأة تبيع بأسعار ضعيفة وتمنح عملاءها ائتمانات بشكل حسابات جارية قد لا تستطيع على الغالب الحصول على قروض مصرفية مضمونة بأوراق القبض مهما كانت نوعية ديونها وبالنسبة فإن هناك حالة لا بد من ذكرها وهي أنه في حال عدم كفاية الأوراق التجارية المقدمة للمصرف، فإنه يمكن قبول قسم من ديون المنشأة كضمان للقرض، دون أن يدرس نوعية كل من عملائها إنما يأخذ بالحسبان، كمية المبالغ المسددة وفي هذه الحالة فإن نسبة مبلغ القرض لا تتجاوز 25% من قيمة ائتمانات المنشأة لدى الغير.<sup>2</sup>

### \* القروض المضمونة ببواليس الشحن:<sup>3</sup>

تعد بواليس الشحن من الضمانات الممتازة في القروض المصرفية فهذه البواليس التي تصدرها هيئات النقل تؤدي ثلاث خدمات في وقت واحد، فهي أولاً تمثل شهادة من شركة النقل باستلامها كمية معينة من البضائع وهي ثانياً تعد دليلاً كتابياً بتعهد الشركة بنقل وتسليم هذه الكمية من البضائع إلى شخص معين ووفقاً للشروط المبينة في البوليصة وأخيراً هي وثيقة أو مستند يثبت ملكية البضائع المشحونة بموجبها.

<sup>1</sup> جميل أحمد توفيق ، مرجع سبق ذكره ، ص 350.

<sup>2</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره ، ص 259 – 261.

<sup>3</sup> نفس المرجع ، ص 261، 262 .

وتظهر أهمية بوليصة الشحن بصفة خاصة في التجارة الخارجية حيث يلجأ المصدر إلى سحب كمبيالة على المستورد وخصمها لدى مصرفه مع تفويضه ببيع البضاعة موضوع البوليصة في حال عدم قيام المستورد بقبول الكمبيالة أو دفع قيمتها إذا كانت للاطلاع وبهذه الطريقة يمكن للمصدر أن يحصل على قيمة البضاعة بمجرد شحنها بدلاً من الانتظار لحين سداد المستورد لقيمتها وما قد يؤدي إليه ذلك من تعطيل أعماله.

ويقوم المصرف بإرسال شهادة الشحن مصحوبة بالكمبيالة المسحوبة على المستورد إلى مراسله أو فرغه في بلد هذا الأخير لاتخاذ الإجراء اللازم وتحصيل القيمة من العميل أو استلام البضاعة والتصرف بها بالبيع إذا لم يتم بسدادها.  
\* ولبوليس الشحن نوعان حسب قابلية تحويلها:

- بواليس شحن تحرر باسم شخص معين، وغير قابلة للتحويل، أي البضاعة لا تسلم إلا للشخص الذي حررت باسمه.
- بواليس شحن تحرر لأمر شخص معين، وهي قابلة للتظهير كما هو شأن الأوراق التجارية، والمقصود بذلك هو إمكان نقل الحق في البضاعة المشحونة إلى طرف آخر، وبالتالي تسهيل استخدامها كضمان للقروض.

### \* القروض المقبوضة بإيصالات مخازن الإيداع (المخازن العمومية):<sup>1</sup>

تستعمل إيصالات إيداع البضائع بالمخازن العمومية كضمان للقروض المصرفية شأنها في ذلك شأن بواليس الشحن، وفي هذه الحالة يكون للمصرف امتياز خاص على البضاعة موضوع الإيصال، أي يحق للمصرف بيع البضاعة لاسترداد مبلغ القرض في حال عدم قدرة الزبون على التسديد.

ولا تصلح هذه الطريقة بالنسبة للبضائع التي تكون في حيازة المنشأة المقترضة، والتي تكون قابلة للتلف. ولكنها تصلح للسلع التي يمكن تخزينها لمدة معقولة كالحبوب، والقطن، والجلود،... إلخ.

وقد يصل مبلغ القرض الذي يمنحه المصرف إلى نسبة (90%) من قيمة المخزون، وتقدر البضاعة بالاستناد إلى عدة عوامل أهمها:

- مدى مقاومة البضاعة لتأثير العوامل الطبيعية، أي قابليتها للتخزين، والمدة التي يمكن تخزينها دون أن تتعرض للتلف.
  - استقرار الأسعار في السوق، أي مدى ثبات أسعار البضاعة.
  - المصاريف التي يمكن أن تترتب على بيع البضاعة.
- وكما ذكرنا سابقاً، فإن المصرف قد لا يلجأ إلى بيع البضاعة، إلا في حالة عدم تسديد قيمة القرض في الموعد المحدد، وغالباً ما يهتم المصرف بموضوع التأكد من القيمة البيعية إن كانت كافية لسداد القرض أم لا، وتعد التدفقات النقدية المخصصة لتسديد القرض من أهم العوامل التي يأخذها المصرف بالحسبان.

### 7 - شروط و تكاليف الائتمان المصرفي :

#### \*ميزان المقاصة «Balance de compensation»:

بالإضافة إلى الفوائد الواجب دفعها لقاء القرض، فإنَّ المصرف قد يطلب من المقترض المحافظة على نوع من التوازن بين المبالغ المسحوبة وبين المبالغ المودعة التي لها علاقة بعملية القرض، أو بالمبلغ الذي تعهد به المصرف وهذا الميزان يعرف باسم ميزان المقاصة.

<sup>1</sup> توفيق حسون ، مرجع سبق ذكره ، ص 262 .

### \*هامش الضمان ( الرصيد المعوض ) :

وهو أحد أهم الشروط التي تفرضها البنوك عند منحها للاعتماد المفتوح و بمقتضاه يجب على المدين أن يترك في حسابه الجاري لدى البنك نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10 % إلى 20 % من قيمة الاعتماد أو على الأقل من قيمة القرض الممنوح بالفعل<sup>1</sup> .

إن تحديد حجم المبلغ الواجب توفره يرتبط بما تم الاتفاق عليه بين المصرف والزبون، وغالباً ما تحدد نسبة 15% من قيمة الاعتماد المفتوح فإذا كان الاعتماد بقيمة مليون ليرة سورية فيجب على الزبون أن يحافظ على رصيد في المصرف بقيمة 150000 ل.س أثناء السنة.

إن شرط توفر الحد الأدنى في المصرف يؤدي إلى رفع تكلفة القرض وخاصة إذا كان المبلغ الذي يطلبه المصرف توفره يزيد عن الرصيد الذي يحتفظ به الزبون عادة، ولتوضيح ذلك نفترض أن المنشأة ستقرض مبلغاً قدره مليون ليرة سورية بفائدة (5.5%) لمدة سنة وأن الرصيد الواجب توفره في المصرف هو 100000 ل.س، عدا ما تحتفظ به المنشأة عادة فالمنشأة تستخدم 900000 ل.س من أصل قيمة القرض ولذلك فإن القيمة الحقيقية للقرض تصبح:

$$900000/5500 = 6.11 \% \text{ بدلاً من } 5.5 \% .$$

هذا وتلجأ المصارف عادة إلى طلب توفر الحد الأدنى من الأموال المقترضة كرصيد في المصرف لأنه يشكل نوعاً من السيولة الإجبارية للمنشأة وأنه يعد أيضاً بمثابة ضمان لرد جزء من الأموال في حال عدم قدرة المنشأة على التسديد.

مثال :

إذا كان مقترض يحتاج إلى اقتراض مبلغ مالي بقيمة 10.000 دج و كانت نسبة شرط الرصيد المعوض (20%)، فيجب على هذا المقترض في هذه الحالة أن يقترض 12.000 دج أكثر مما يحتاجه و دفع الفائدة على هذا المبلغ (12.000 دج).

و لكن رغم ذلك نجد أن على كل منشأة أن تحتفظ برصيد نقدي كافي و بالقيام بعملية حسابية بسيطة ظهر لنا أنه قد توجد علاقة بين الرصيد المعوض و الرصيد النقدي الواجب على المنشأة الاحتفاظ به، فلو افترضنا أن الاعتماد الممنوح يعادل نصف الأصول المتداولة (وعادة يكون هذا هو الحد الأقصى) فإن 20% من هذا يعادل 10% من مجموع الأصول المتداولة و لا يعتبر الاحتفاظ بـ 10% من الأصول المتداولة في شكل نقدية بالمبلغ المبالغ فيه .

### \* وجوب قيام العميل بسداد قروضه مرة واحدة على الأقل كل سنة :

و هو الشرط الثاني الذي تفرضه البنوك و الحكمة من هذا الشرط هو إظهار أن هذه القروض من النوع قصير الأجل و أن المنشأة أو العميل لا يتخذها كمصدر تمويل طويل الأجل .

<sup>1</sup> منير إبراهيم الهندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 9 .

## \* نسبة التغطية (الاحتياطي) في حالة الضمان :

عادة ما تكون القروض التي يمنحها البنك للعميل أقل من القيمة الكاملة للضمان المقدم حيث يحتفظ البنك بنسبة من قيمة الضمان لتغطية أخطار انخفاض قيمته وقت الرجوع لاستخلاص الدين، فمثلاً إذا قدرت قيمة الأصل المقدم كضمان بمبلغ 10.000 دج فإن البنك سيقدم قرض قدره 7500 دج و يحتفظ بما نسبة 25% من قيمة الأصل الضامن كتغطية. و تختلف نسبة التغطية باختلاف نوع الأصل المقدم كضمان، و مركز العملاء المدنيين، مواعيد الاستحقاق، المقدرة على بيع البضائع إذا كانت البضائع مقدمة كضمان، و تقلبات بورصة الأوراق المالية، إذا كان الضمان المقدم أوراق مالية.

## \* معدل الفائدة :

عندما يقوم البنك بمنح القرض فإنه يتقاضى مقابل ذلك أجر يتمثل في الفائدة فهو يتخلى عن السيولة الآنية لفائدة زبائنه و ينتظر منهم الالتزام بإعادتها في تاريخ لاحق وبالتالي: معدل الفائدة: هو ثمن هذا الانتظار<sup>1</sup>.

من الملاحظ بشكل عام أنه يوجد في السوق المالية عدد من معدلات الفائدة يختلف كل منها على الآخر، فعلى سبيل المثال إن فائدة السندات الحكومية تختلف عن الفائدة في المصارف الصناعية و تختلف أيضاً عن المصارف التجارية لقاء القروض التي يمنحها.

فالفائدة في السندات الحكومية تكون محدودة من قبل الدولة وغالباً ما يكون معدلها أقل من قيمة معدلات الفوائد في القطاعات الاقتصادية الأخرى (الصناعية، التجارية، المالية، الخدمات..) فيحدد معدل الفائدة من خلال التفاوض بين المقترض والمقترض وذلك بالاستناد إلى عدة عوامل منها: سمعة الزبون، ملائته المالية، أسلوبه في التسديد، تعامله السابق مع المصرف.

وكلما كانت ملائمة الزبون جيدة وسمعته في الأوساط المالية حسنة زادت قدرته على المفاوضة، وانخفض معدل الفائدة والعكس صحيح، أي إذا كانت ملائمة الزبون ضعيفة وسمعته في الأوساط المالية أو التجارية سيئة فإن مركزه في التفاوض يضعف ويزداد معدل الفائدة.

وهذا ما نلاحظه في الواقع العملي، فقد يعطي المصرف قرضاً لإحدى المنشآت بفائدة 6% وقرضاً مماثلاً لمنشأة أخرى بفائدة 6.5%.

هذا وتشكل علاقة المنشأة بالمصرف عاملاً هاماً في تحديد فائدة القرض فالمنشأة التي تحتفظ برصيد كبير في المصرف خلال السنوات الماضية، يمكنها أن تحصل على معدل فائدة أقل انخفاضاً من المعدل الذي تحصل عليه منشأة أخرى تتمتع بالملاءة نفسها، ولكن رصيدها في المصرف قليل نسبياً<sup>2</sup>.

وبالتالي نجد أن هناك اعتبارات كثيرة في تحديد معدل الفائدة فنجد أن هناك ما يرتبط بالقرض ذاته ومنها ما يرتبط بوضعية السوق النقدية بصفة عامة وهو على كل حال مؤشر هام تقاس على أساسه تطورات العديد من المتغيرات الاقتصادية والنقدية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>2</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 257.

<sup>3</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 70.

ومن وجهة نظر البنك كمؤسسة تجارية هناك اعتباران أساسيان يدخلان في تحديد مستوى معدل الفائدة على القروض الممنوحة وهما<sup>1</sup>:

— **الاعتبار الأول** : في تكلفة الحصول على الأموال المستعملة في القرض مثل الفوائد الدائنة المدفوعة لأصحاب الودائع أو معدل إعادة الخصم لدى البنك المركزي في حالة كون الأموال المستعملة متأتية من اللجوء إلى البنك المركزي لإعادة التمويل (إعادة الخصم) أو معدل الفائدة المطبق في السوق النقدية إذا كانت هذه الأخيرة هي مصدر الأموال المستعملة في الإقراض، وبصفة عامة تحسب تكلفة الموارد على أساس متوسط مختلف الأموال التي يحصل عليها البنك من مختلف المصادر، ومن الواضح أن معدل الفائدة المدين يجب أن يكون أكبر من المعدل الذي دفعه البنك عند تلقيه للأموال. — **ويتمثل الاعتبار الثاني** : في تحديد معدل الفائدة في كل ما يرتبط بطبيعة القرض ومبلغه ومدته وكذلك شخصية المقترض.

وتسدد فوائد القروض وفق الطريقتين التاليتين:

أ — تسديد الفوائد عند استحقاق المبلغ.

ب — تسديد الفوائد مقدماً، عند استلام القرض.

و منه يمكن القول أن :

الفائدة التي تدفعها المنشأة والتي تكون عادة في شكل نسبة مئوية من القرض و يطلق على تلك النسبة :سعر الفائدة النسبي و الذي لا يعتمد عليها في تقدير التكلفة الفعلية للائتمان و المفاضلة بين مصادر القروض المتاحة بل يعتمد على سعر الفائدة الحقيقي الذي يتوقف بالإضافة على سعر الفائدة الاسمي على شروط الاتفاق بين البنك و المنشأة، كما يتوقف على معدل الضريبة التي تخضع لها أرباح المنشأة، فبالنسبة لشروط الاتفاق فهناك العديد من الاحتمالات من أهمها<sup>2</sup> :

**\*شروط الرصيد المعوض:**

دعنا نفترض أن منشأة ما عقدت اتفاقاً مع أحد البنوك التجارية لاقتراض مبلغ قدره 10.000 دولار ، لمدة عام على أن يدفع عنه فوائد قدرها 1000 دولار و ذلك في مقابل احتفاظ المنشأة لدى البنك برصيد معوض خلال فترة الاقتراض لا يقل عن 2000 دولار ، طبقاً لهذا الاتفاق يكون معدل الفائدة الاسمي =  $(1000 / 10.000)$  يساوي 10% أما (معدل الفائدة الحقيقي)<sup>3</sup> = مبلغ الفائدة / المبلغ الفعلي المستخدم) يكون أكبر بالتأكيد من معدل الفائدة الاسمي، فاحتفاظ المنشأة لدى البنك برصيد معوض 2000 دولار يعني أن المنشأة تدفع 1000 دولار سنوياً مقابل قرض تبلغ قيمته الفعلية 8000 دولار.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 70.

<sup>2</sup> منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص 11.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 10، 11.

$$\frac{ق}{ر-ي} = \text{و بذلك يكون معدل الفائدة الفعلي (قبل الضريبة)}$$

حيث: ق: قيمة الفائدة قبل الضريبة .

ر: تمثل قيمة القرض .

ي : يمثل الرصيد المعوض .

و بتطبيق ذلك على المثال السابق يكون:

$$\text{المعدل الفعلي للفائدة} = \frac{10.000 - 2000}{1000} = 12.5\%$$

**\* شرط سداد الفائدة مقدما:**

دعنا نفترض أن الاتفاق لم يقض بالاحتفاظ برصيد معوض بل قضى بضرورة قيام المنشأة بسداد الفائدة مقدما، و في

ظل هذا الشرط لا يزال معدل الفائدة الاسمي 10%.

$$\frac{ق}{ر-ق} = \text{إلا أن معدل الفائدة الفعلي (قبل الضريبة)}$$

و بالتطبيق على المثال السابق:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي (قبل الضريبة)} = \frac{1000}{1000-10000} = 11.1\%$$

**\* شرط سداد القرض على دفعات:**

و الآن دعنا نفترض فرضا آخر و هو أن البنك طلب دفع قيمة القرض على دفعات ربع سنوية، بدلا الشروط السابقة.

هذا يعني أن المنشأة سوف تدفع 2500 دولار (4/10.000) كل ثلاث شهور إلى جانب الفائدة السنوية التي تبلغ

1000 دولار و لحساب معدل الفائدة الفعلي - قبل الضريبة- نستعمل المعادلة الآتية:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي (قبل الضريبة)}^1 = \frac{1}{(2 \times ن \times ق) / (ر(ن+1))}$$

حيث : ن تمثل عدد الدفعات.

و بالتطبيق على المثال السابق.

$$\text{المعدل الفعلي للفائدة (قبل الضريبة)} = \frac{(100 \times 4 \times 2)}{(10000(1+4))} = 16\%$$

و ما توصلنا إليه حتى الآن- في الحالات الثلاث المشار إليها- هو معدل الفائدة الفعلي قبل الضريبة، و حيث أن فوائد

القروض بين الأعباء التي تتضمنها قائمة الدخل، فإن المنشأة من ورائها وفورات ضريبية تتمثل في مقدار الفائدة مضروبا في

معدل الضريبة أو بعبارة أخرى يتمثل معدل الفائدة الفعلي بعد الضريبة في معدل الفائدة قبل الضريبة مطروحا منه

الوفورات الضريبية و يمكن توضيحه من خلال المعادلة التالية:

$$ف^* = ف - ف \times ض = ف(1-ض).$$

<sup>1</sup> عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات ، مكتبة الإشعاع، الطبعة الأولى ، 2002، ص 548 .

حيث: ف\* : تمثل معدل الفائدة بعد الضريبة.

ف: تمثل معدل الفائدة قبل الضريبة .

ض: معدل الضريبة.

و بالرجوع إلى المثال السابق فإذا كان معدل الضريبة 40% فإن معدلات الفائدة الفعلية تكون كالتالي:

الحالة 1: (وجد رصيد معوض) :  $f_1^* = (0,4-1)12,5 = 7,5\%$ .

الحالة 2: (سداد الفائدة مقدما) :  $f_2^* = (0,4-1)11,1 = 6,6\%$ .

الحالة 3: (السداد على أربع دفعات) :  $f_3^* = (0,4-1)16 = 9,6\%$ .

## 8 – أسباب و مبررات استخدام الائتمان المصرفي .

إن الائتمان المصرفي باعتباره نوع من أنواع الأموال المقترضة ينطوي على كل مزايا و عيوب الاقتراض و يرجع استعمال أو تفضيل هذا النوع من القروض لعدة أسباب منها:<sup>1</sup>

\*انخفاض تكلفته. بمقارنته بالقروض المصرفية طويلة الأجل نجد أن الائتمان المصرفي أقل تكلفة حتى و لو أخذنا في الحساب تأثير ضرورة وجود حد أدنى من الرصيد بالبنك على سعر الفائدة الحقيقي. أما فيما يخص أن هذا النوع من القروض أرخص في الفترة الطويلة فهذا يتوقف على التغيرات التي تحدث في أسعار الفائدة ، فالبنوك تعتمد عادة إلى رفع سعر الفائدة على القروض قصيرة الأجل عندما تصبح النقود صعبة. و في هذه الحالة قد تجد المنشأة أنها تدفع فائدة على القروض المصرفية الجارية أعلى من سعر الفائدة التي تدفعه على قروضها طويلة الأجل التي حصلت عليها خلال فترات انخفاض أسعار الفائدة، و لكن من الناحية الأخرى لو كانت حاجة المنشأة إلى الأموال لغرض التمويل الموسمي للمخزون السلعي و الذمم. فليس من الحكمة إطلاقا أن تدفع فائدة على قروض طويلة الأجل لا تستخدمها فعلا إلا خلال عدد قليل من الأشهر في كل سنة.

\*سهولة الحصول عليها نسبيا : غالبا ما تكون القروض المصرفية قصيرة الأجل متوفرة بسهولة أكبر خاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة.

\*أكثر مرونة: من حيث الاستخدام مقارنة بالائتمان التجاري حيث تحصل عليه المنشأة على شكل سيولة نقدية تستطيع استخدامها ما تشاء إن لم تكن مقيدة إلا أنه أقل مرونة من حيث المبلغ.

\*كما نجاح المنشأة في الحصول على قرض مصرفي قد يعزز ثقة مصادر التمويل الأخرى لتقديم تسهيلات أخرى قد تكون طويلة الأجل.

<sup>1</sup> رشاد العصار و آخرون، الإدارة و التحليل المالي ، دار البركة ، ط 1 ، 2001. مرجع سبق ذكره ، ص 85 .





التجاري، إلا أنه يلاحظ في كثير من الأحيان أن المورد يمنح المشتري (التاجر) خصماً نقدياً إذا تم سداد قيمة المشتريات خلال فترة محددة يعرف هذا الخصم بـ خصم تعجيل الدفع أو بالخصم النقدي<sup>1</sup>.

فإذا قام التاجر المشتري بسداد قيمة البضائع خلال الفترة الممنوحة له من قبل المورد فإن بذلك يكتسب خصماً نقدياً بنسبة محددة أما في حالة عدم قيام المدين (التاجر المشتري) بسداد القيمة خلال الفترة المحددة فإنه يكون قد خسر مبلغاً معيناً (قيمة الخصم) الذي كان من الممكن الحصول عليه فيما إذا تم السداد نقداً خلال الفترة المحددة.

وبالتالي نجد أن شراء المعدات والآلات بالتقسيط لا يدخل ضمن الائتمان التجاري لأنَّ شراءها عادة يتم بموجب عقود يتفق فيها السداد بأجل طويلة قد تصل إلى عدة سنوات على العكس مما هو الحال في البضائع إذ تسدد خلال فترة محدودة لا تزيد عن سنة بأي حال من الأحوال كذلك لا يتضمن الائتمان التجاري، الائتمان الاستهلاكي الذي تمنحه بيوت التجزئة إلى عملائها المستهلكين.

ومن خلال الدراسات الإحصائية في الدول المتطورة اتضح أن غالبية المنشآت الصناعية، وبيوت الجملة وبيوت التجزئة تعتمد في جانب كبير من نشاطها على الائتمان التجاري، وأنَّ المنشآت الصغيرة تعتمد بدرجة أكبر على الائتمان التجاري من المنشآت الكبيرة، وقد دلت الإحصائيات أيضاً أنه كلما ارتفع معدل دوران البضاعة دل ذلك على زيادة اعتماد المنشأة على الائتمان التجاري في تمويل مشترياتها وهذا ما يفسر لنا اعتماد بيوت الجملة أكثر من المنشآت الصناعية وبيوت التجزئة على الائتمان التجاري<sup>2</sup>.

وتقدم البنوك التجارية كما يقدم الموردون التجاريون، الائتمان القصير الأجل لمختلف العملاء لتمويل أصولهم المتداولة، إلا أنَّ مركز المجموعتين يختلف للأسباب التالية<sup>3</sup>:

أ — يسلف البنك التجاري لأنَّ التسليف هو عمله الذي يحقق منه دخله، في حين لا يسلف التاجر إلاَّ لتسهيل عملية البيع وتحقيق الدخل.

ب — يقبل الدائنون التجاريون تحمل مخاطر عملية التسليف الحالية لتحقيق أرباح مستقبلية من خلال استمرار التعامل معهم، في حين لا يتطلع البنك لمثل ذلك لأنَّه لا يستطيع قبول مخاطر عالية في سبيل الحصول على عمل في المستقبل.

ج — الأموال التي يستعملها البنك في الاقتراض معظمها ودائع قصيرة الأجل، لذا يصر على الإقراض الجيد لأجل قصير حتى يكون بالإمكان تحويل الأموال المقرضة إلى نقد بسرعة أما بالنسبة للدائنين فإنهم ينظرون إلى أموالهم كأنها دائمة، وبذلك يرون إمكانية منح الائتمان شبه دائم طالما كان ذلك يؤدي إلى علاقات مربحة مع عملائهم.

د — لا تقرض البنوك أموالها إلا بعد حصولها على معلومات دقيقة من عملائها في حين لا يقوم الدائنون التجاريون عند إقراضهم للمشتريين بمثل هذا العمل المعقد.

هـ — تتصف القروض المصرفية باتساع القاعدة وتنوع العملاء في حين تعتمد القروض التجارية على قاعدة ضيقة ونوع واحد من العملاء.

<sup>1</sup> منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 6.

<sup>2</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 230.

<sup>3</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 84.

## 2 – العوامل التي تؤثر في منح الائتمان التجاري .

تحتاج المؤسسة إلى الائتمان التجاري القصير الأجر لتمويل رأس المال العامل في الحالية العادية، أو الموسمية، وعدم قدرتها على الحصول على القروض المصرفية، وتكون المؤسسات الصغيرة أكثر حاجة لمثل هذا النوع من الائتمان التجاري من مؤسسات الكبيرة هذا و يعتبر الائتمان التجاري مصدراً تلقائياً يرتفع وزيادة نشاط المؤسسة.

وهناك مجموعتان من العوامل تؤثر في منح الائتمان التجاري هما:<sup>1</sup>

### أ – العوامل الشخصية:

#### – مركز البائع المالي:

يحدد هذا العامل مقدرة البائع على منح الائتمان، فالمالك ذو المصادر الذاتية الكافية يستطيع أن يقدم قدراً مناسباً من التمويل للآخرين، كذلك يكون بمسئطاعه، أن يقترض الأموال من المصادر المختلفة لتقديم المزيد من الائتمان لعملائه.

#### – مدى رغبة البائع في التخلص من مخزونه:

يكون البائع ميالاً لمنح مزيد من الائتمان لعملائه إذا كان راغباً في التخلص من مخزونه خشية التغير في الموضع أو السعر أو الطلب.

#### – تقدير البائع لأخطار الائتمان:

إذا كانت التقديرات متفائلة، يتوسع البائع في الائتمان، والعكس صحيح .

### ب – العوامل الناشئة عن حالة التجارة والمنافسة:

#### – الفترة الزمنية التي يحتاجها المشتري لتسويق السلعة:

الهدف من الائتمان هو توفير سلعة للبائع دون دفع ثمنها إلا بعد بيعها، لذا من المنطقي أن تتناسب مدة الائتمان والوقت اللازم للبيع، وهذا يتفاوت حسب طبيعة السلعة، فائتمان الممكن منحه لبائع الآليات الثقيلة يختلف في مدته قطعاً عن مدة الائتمان لبائع المواد الغذائية، فالأول يحتاج لأشهر في حين يحتاج الثاني لأيام.

#### – طبيعة السلعة المباعة:

كلما كثر الطلب على السلعة، وزاد معدل دورانها، كانت مدة الائتمان وشروطه أصعب لأن البائعين ليسوا بحاجة لتقديم مثل هذا الائتمان لتسهيل عملية البيع.

#### – حالة المنافسة:

المنافسة الشديدة تسهّل شروط الائتمان، في حين تؤدي المنافسة الضعيفة إلى التشدد في الشروط فشرية الإسمت الأردنية وشركة مصفاة البترول تصران على البيع النقدي وتحصلان عليه، ويعود ذلك بالدرجة الأولى لوضعهما الاحتكاري في السوق.

#### – موقع العملاء:

موقع العميل من الموردّ يحدّد كمية البضاعة المستوجب تخزينها، لذا كلما كان بعيداً، زادت الحاجة إلى تخزين كمية أكبر، وكانت هناك حاجة أكبر للائتمان.

<sup>1</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 85 ، 86 .

### – الحالة التجارية:

عندما يعمّ الازدهار، تنخفض مخاطر الائتمان ويتوسع الجميع في منحه بشروط سهلة، والعكس قد يكون صحيحاً مع بعض التحفظ.

### 3 – أشكال « طرق » منح الائتمان التجاري:

يمكن أن يأخذ الأشكال التالية:

#### أ – الحساب الجاري:

يُعد من أكثر أنواع الائتمان التجاري شيوعاً لبساطته وسهولة الحصول على الائتمان بواسطته، ويمتاز بالسرعة، إذ يكفي إصدار أمر توريد أو طلب البضاعة بالهاتف أو بريقة أو رسالة لتقوم المنشأة الموردة ببحث المركز الائتماني للزبون، وتشحن البضاعة المطلوبة مع إرسال فاتورة يشار فيها إلى نوع البضاعة، وسعرها وثنائها ومصروفات الشحن، وشروط الدفع والخصم الذي تمنحه المنشأة وغيرها من البيانات الأخرى المطلوبة.

وحسب هذا الشكل فإنّ المنشأة المشترية، غير ملزمة بتوقيع أية وثيقة بقيمة الديون المترتبة عليها والبائع يعتمد في منح هذا الائتمان على دراسات قام بها حول ملاءة الزبون المالية وقدرته على التسديد وتعد الفاتورة المرسله من المنشأة البائعة والقيود المحاسبية في دفاتها وأمر الشراء المرسل من المنشأة المشترية بمثابة دليل مديونية المنشأة المشترية<sup>1</sup>. وبالتالي نجد أن الحساب الجاري من أهم أشكال الائتمان التجاري والأكثر تفضيلاً من المديرين لأنه لا يضع وثيقة بيد الدائن تسهل عليه اتخاذ الإجراءات القانونية ضد المقترض في حالة مواجهته لأية صعوبات<sup>2</sup>.

#### ب – الكمبيالة:

و هنا يمول البائع المشتري بالبضاعة مقابل توقيع كمبيالات، السداد ثمن البضاعة على دفعات محددة و واضحة، و يميل معظم التجار إلى هذه الطريقة أكثر و ذلك لأن الكمبيالة إثبات قانوني بالحق النقدي و يستطيع البائع أيضا استخدامها كنفد كأن يجبرها أو يبيعها أو يشتري بها بضاعة أو يودعها لدى البنك برسم التأمين و يحصل مقابلها على جزء من قيمتها<sup>3</sup>.

إذ تقوم المنشأة المشترية بتوقيع وثيقة يسجل فيها مبلغ الدين المتوجب على المنشأة تجاه البائع وتاريخ استحقاق الدين. وهنا نجد أن هذا الشكل من الائتمان يمتاز عن سابقه بأنها دليل قانوني على مديونية الزبون تجاه المنشأة البائعة. ولا يمكن إنكاره لوجود توقيع الزبون على الكمبيالة.

ويمكن للمنشأة البائعة خصم الكمبيالة لدى المصرف الذي تتعامل معه والحصول على قيمة البضاعة قبل ميعاد استحقاقها بعد خصم الفوائد والعمولات. كما تجعل المنشأة البائعة في مركز قوي بالنسبة للعميل عند ميعاد الاستحقاق لأن عدم دفعه قيمتها يعرضه لإشعار إفلاسه والقضاء على سمعته التجارية، ولهذا نجد أن العملاء التجاريين يفضلون الحسابات المفتوحة على الشراء بموجب الكمبيالات<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 241، 242.

<sup>2</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 86.

<sup>3</sup> هيثم محمد الزعبي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

<sup>4</sup> توفيق حسون، مرجع سبق ذكره، ص 242.

### ج - الشيكات المؤجلة:

وهي واسعة الانتشار، ووسيلة غير مفضلة لدى المدينين لخطورتها ولعدم التزامية الأجل الوارد فيها<sup>1</sup>.

### د- الاعتماد المستندي:

و يستعمل في حالة الصفقات الدولية (التي تيرمها المنشآت المحلية مع العملاء و الموردين الأجنبي) و الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصادرها يتعهد فيه المصرف برفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين و لغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد و التي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات و أسعار محددة و تتمثل أطراف الاعتماد المستندي فيما يلي:<sup>2</sup>

- طالب فتح الاعتماد (المستورد).
- المصرف مصدر الاعتماد (مصرف المستورد).
- المستفيد من الاعتماد (المصدر).
- المصرف مبلغ الاعتماد (مصرف المصدر).

### 4 - تكلفة الائتمان التجاري .

يمكن قياس تكلفة الائتمان التجاري عن طريق تحويل مقدار الخصم النقدي المفروض إلى نسبة مئوية سنوية . فإذا كانت شروط الدفع مثلاً  $10/2$  صافي 30 ( تقرأ اثنان عشرة ، صافي ثلاثين )، فهذا يعني أنه إذا تم الدفع خلال عشرة أيام يحصل المشتري على خصم مقداره 2%، وإذا لم يفعل فعليه أن يدفع كامل القيمة دون خصم بعد 30 يوماً من تاريخ الفاتورة.

معنى ما سبق من الناحية العملية ما يلي:<sup>3</sup>

— أنه يمكن للمشتري أن يحصل على خصم مقداره 2% من قيمة الفاتورة إذا دفع خلال العشرة أيام من تاريخ الفاتورة.

— أنه لم يقيم المشتري بالدفع خلال العشرة أيام الأولى، فعليه أن يدفع للدائن كامل قيمة الفاتورة بعد 30 يوماً من تاريخ الفاتورة دون أي خصم.

### مثال 01:

بلغت فاتورة مشتريات إحدى المؤسسات بتاريخ 1/1/1995 (500 دينار)، وكانت شروط البيع  $10/2$  صافي 30 ما الكلفة التي تتحملها المؤسسة إذا لم تستفد من الخصم الممنوح؟



<sup>1</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 86.

<sup>2</sup> HTTP // www. Newsfed.com/page.asp?

<sup>3</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 88 - 91 .

1 - إذا دفعت المؤسسة بتاريخ 95/1/10، فإنها ستستفيد من الخصم الممنوح لها وهو 2%.

$$\text{ومقدار هذا الخصم} = 2\% \times 500 = 10 \text{ دينار}$$

إذن ستدفع المؤسسة بتاريخ 95/1/10 مبلغ 490 دينار سداداً لديونها.

2 - إذا لم تستفد المؤسسة من الخصم، فإنها ستدفع بتاريخ 95/1/30 مبلغ 500 دينار.

3 - بدلاً من أن تدفع المؤسسة 490 ديناراً بتاريخ 95/1/10 دفعت 500 دينار بتاريخ 95/1/30 أي أنها دفع

10 دنانير كبديل لانتظار الدائن لمدة 20 يوماً لدفع المبلغ المستحق بتاريخ 95/1/10.

وبعبارة أخرى، يمكن القول أن كلفة مبلغ 490 ديناراً لمدة 20 يوماً على المؤسسة قد بلغت 10 دنانير.

والآن يمكن تحديد النسبة المئوية للكلفة التي تحملتها المؤسسة من خلال المنطق التالي : مبلغ 490 دينار، دفع عنها فائدة

مقدارها 10 دينار لمدة 20 يوماً.

مبلغ 100 دينار، دفع عنها فائدة مقدارها (س) دينار لمدة 365 يوماً .

$$س = 10 \times \frac{360}{20} \times \frac{100}{490} = 37,24\%$$

أي أن المؤسسة تحملت فائدة مقدارها 37.24 نتيجة لعدم استعمال الخصم الممنوح لها من البائع واختصاراً للجهد،

يمكن استعمال المعادلة التالية للوصول إلى التكلفة:

$$\text{التكلفة (\%)} = \frac{\text{قيمة الخصم}}{\text{قيمة الفاتورة بعد الخصم}} \times \frac{\text{365 او 360}}{\text{كامل مدة الائتمان - فترة الخصم}}$$

$$س = \frac{10}{490} \times \frac{365}{10-30} = 37,24\%$$

ملاحظة: يمكن استعمال 360 يوماً بدلاً من 365 يوماً.

واختصاراً للجهد، يمكن استعمال المعادلة التالية :

$$\text{السعر او التكلفة (\%)} = \frac{\text{الفائدة}}{\text{المبلغ}} \times \frac{1}{\text{الزمن}}$$

$$س = \frac{10}{490} \times \frac{1}{\frac{10-30}{365}} = 37,24\%$$

و يمكن أن تقاس تكلفة الائتمان التجاري عن طريق نسبة الزيادة في قيمة البضاعة نقداً وتُقارن مع تكلفة الائتمان المصرفي الذي يقاس بنسبة الفائدة على القرض ، عندما تتساوى المدة بينهما كما هو موضح في المثال التالي <sup>1</sup>.

## مثال 2:

منشأة ترغب بالحصول على تمويل لشراء بضاعة قيمتها (3) آلاف دينار ، فإذا كانت نسبة فائدة البنك (10%) سنوياً، وتستطيع المنشأة الحصول على البضاعة من المورد عن طريق دفع (12) كمبيالة قيمة كل كمبيالة (300) دينار فأى نوع من التمويل تختار المنشأة الائتمان المصرفي أم الائتمان التجاري :

### الحل :

1 – الائتمان المصرفي : الحصول على قرض قيمة (3) آلاف دينار لمدة سنة

$$\text{قيمة الفائدة على هذا القرض} = \frac{10}{100} \times 3000 = 300 \text{ دينار.}$$

2 – الائتمان التجاري : شراء البضاعة عن طريق التاجر بدفع (12) كمبيالة

$$\text{ثمن البضاعة النهائي} = 12 \times 300 = 3600 .$$

$$\text{قيمة الفائدة المضافة على قيمة البضاعة} = 3600 - 3000 = 600 .$$

نلاحظ إن قيمة الفائدة على التمويل عن طريق الائتمان المصرفي = 300 دينار وهو أقل من قيمة الفائدة على التمويل عن طريق الائتمان التجاري = 600 دينار.

## 5 – شروط الائتمان التجاري .

ويمكن فهم شروط الائتمان التجاري إذا أصبحنا ملمين بالعوامل الثلاثة التي قد ينطوي عليها هذا الائتمان وهي:<sup>2</sup>

أ- **الخصم المسموح به أو الخصم النقدي:** وهو الخصم الذي يمنح إذا قام المدين بالسداد النقدي خلال فترة زمنية، ويختلف هذا الخصم عن الخصم التجاري الذي هو عبارة عن التخفيض ( نسبة مئوية من سعر الفاتورة) الذي يمنح للموزعين، كما يختلف عن خصم الكمية الذي هو عبارة عن التخفيض الممنوح في حالة الشراء بكميات معينة.

ب- **فترة السداد:** وهي الفترة الزمنية التي ينبغي السداد خلالها حتى يمكن الحصول على الخصم النقدي. وهذه المدة تكون قصيرة في العادة، وتتراوح ما بين 10-20 يوماً.

ج- **فترة السماح:** وهي الفترة الزمنية التي يمكن أن تمرّ قبل سداد الفاتورة وذلك في حالة عدم الحصول على الخصم النقدي.

وتتفاوت شروط الائتمان التجاري تفاوتاً كبيراً ، وسنقتصر على الأحوال التالية:

– **الدفع نقداً قبل الاستلام cash before delivery :** لا تنطوي هذه العملية على أي ائتمان، وتستعمل عندما لا يتمّ العميل المشتري بثقة البائع حيث يصر على الدفع قبل شحن البضائع له.

– **الدفع نقداً عند الاستلام cash on delivery :** وتشحن البضاعة لمشتري، لكن لن يسمح له باستعمالها إلا بعد دفع ثمنها كاملاً، وتتضمن هذه الحالة بعض المخاطر للبائع، تتمثل في احتمال رفض المشتري للبضاعة عند وصولها،

<sup>1</sup> هيثم محمد الزعي، مرجع سبق ذكره، ص 84.

<sup>2</sup> مفلح محمد عقل، مرجع سبق ذكره، ص 87، 88.

وهنا قد يتكلف البائع مصاريف إعادتها إليه، أو بيعها لجهة أخرى في المنطقة نفسها، أو القبول بشروط المشتري الأصلي التي قد لا تكون مناسبة.

– **الشروط النقدية cash Terms**: ينطوي هذا النوع على منح الائتمان لفترة قصيرة في حدود أسبوع، والغرض منه تمكين المشتري من استلام البضائع وفحصها وتدقيق الفاتورة، وهذا يتطلب أن تكون هناك ثقة في مقدرة المشتري وثقة في تعامله.

– **الشروط العادية**: يمنح المشتري مدة زمنية من تاريخ تحرير الفاتورة لكي يقوم بالسداد، وإذا سدد خلال فترة قصيرة خلال المهلة الممنوحة له، فإنه يحصل على خصم تعجيل الدفع.

ويعبر عن هذه الشروط كما يلي : 10/2 صافي 30 ( 2 /10 Net30 )

ويعني ذلك أن للمشتري الحق في أن يختار بين الدفع خلال العشرة أيام الأولى من تاريخ الفاتورة، ويحصل على خصم نقدي مقداره 2%، أو سداد الفاتورة بالكامل وبدون خصم في نهاية مدة الائتمان التجاري الممنوع البالغة 30 يوماً.

– **السداد الشهري** : لكثرة العمليات التجارية، فقد يتم الاتفاق على السداد مرة واحدة في الشهر حيث يمكن للمشتري أن يحصل على خصم نقدي إذا حدث السداد خلال فترة معينة من الشهر التالي، فقد تكون شروط الائتمان مثلاً 10/2 آخر الشهر، صافي 30 يوماً أي سيسمح بخصم مقداره 2% إذا تم التسديد بعد 10 أيام من آخر أيام من آخر الشهر السابق، وإذا لم يتم التسديد خلال العشرة أيام هذه فإنه لن يحصل على الخصم، وعليه التسديد بالكامل في نهاية الشهر الحالي.

– **السداد الموسمي ( Seasonal dating )**: ويستعمل هذا الترتيب بشكل أوسع في تجارة السلع الموسمية، حيث يحدد السداد ليقع بعد نهاية موسم البيع عادة. أيضاً يستعمل هذا الترتيب في الحالات التي يرغب فيها البائع في تشجيع المدينين على تقديم طلباتهم للشراء مبكراً، قبل موعد الذروة في دورة المبيعات، وفائدة هذا الأسلوب للبائع أنه لا يحتفظ بكميات كبيرة من البضائع في مستودعاته، ويمكنه من إعداد حصته الإنتاجية في ضوء الطلبات المقدمة، وللمشتري أن لا يدفع ثمن البضاعة إلا بعد بيعها.

– **إرسال البضاعة برسوم البيع consignment**: تبقى ملكية البضاعة في هذه الحالة للبائع ويكون المرسل له مؤتمناً عليها حيث يجب فصلها عن بضائعه ويقوم بتوريدها ثمن ما يباع منها للمرسل. ويتبع مثل هذا الترتيب في الحالات التي يتمتع بها المرسل إليه بملاءة عالية، وكذلك في الحالات يكون فيها المنتج جديداً، ولا يرغب المرسل إليهم بتحمل تكاليف حيازة منتج غير متأكد من الإقبال عليه.

**6 – أسباب استخدام الائتمان التجاري.**

❖ **ترجع حالات توسع وانتشار الائتمان التجاري المعروض من قبل التجار إلى:**<sup>1</sup>

- أ – في حالة وجود كميات كبيرة جداً من البضاعة في مخازن التاجر ويرغب في تصريفها.
- ب – كون نوع معين من البضاعة قابلة للتلف السريع.
- ج – خوف التاجر من كساد البضاعة الموجودة لديه .

<sup>1</sup> هيثم محمد الزعبي، مرجع سبق ذكره، ص 84.

د — رغبة التاجر في زيادة المبيعات إذا كانت المنافسة قوية .

بالإضافة إلى :

هـ — التكلفة:

عندما تكون تكلفة التمويل عن طريق الائتمان التجاري أقل منها عن طريق الائتمان المصرفي ، فعادة ما نجد ان الائتمان التجاري لا يترتب عليه أية أعباء إضافية و غالبا ما يكون سعر الشراء لحالات البيع النقدي و الأجل متساوي.

و — المصدر الوحيد المتاح:

يلاحظ أن الكثير من المشروعات يمكنها الحصول على الائتمان التجاري في الأوقات التي تمتنع خلالها المنشآت المالية المختلفة عن إقراضه، و يعني هذا أنه في هذه الحالة يصبح الائتمان التجاري هو المصدر الوحيد المتاح أمام المشروعات. ز — سهولة الحصول عليه فلا يحتاج إلى إجراءات سوى المعرفة بين البائع و المشتري كما أن البائع لا يستطيع القيام بدراسة تفصيلية لكل مشتري.

ح — المرونة:

إذ يستطيع المشتري أن يتحكم في قيمة هذا الائتمان ضمن حدود معينة، و يساهم الائتمان التجاري أيضا في مرونة التمويل كون أن الدائنين التجاريين نادرا ما يطلبون من المدين رهن أصول للحصول على الائتمان.

ط — يستخدم الائتمان التجاري من طرف البائعين (الموردين) في بعض الحالات كتسريع بيع سلعة ما و زيادة الطلب عليها عن طريق تسهيل شروط هذا الائتمان.

\*مقارنة بين الائتمان المصرفي و التجاري .

— من حيث طبيعة الائتمان :

الائتمان المصرفي يكون نقدا ، بينما في الائتمان التجاري يتم الحصول على بضاعة بهدف إعادة بيعها .

— من حيث السهولة:

الحصول على الائتمان التجاري أسهل من الحصول على الائتمان المصرفي الذي يحتاج إلى دراسة أكثر دقة من التي يحتاجها الائتمان التجاري و بالتالي ينخفض عنصر المخاطرة في الائتمان المصرفي .

— من حيث المرونة:

الائتمان التجاري أكثر مرونة من حيث المبلغ أما المصرفي فأكثر مرونة من حيث الاستخدام (أكثر سيولة).

— من حيث الضمانات:

الائتمان التجاري في الغالب بدون ضمانات على عكس المصرفي الذي غالبا ما يكون بضمان معين.

— من حيث التكلفة:

التجاري يكون عادة أقل تكلفة من المصرفي<sup>1</sup> و في معظم الوقت يكون مجاني إلا في حالات معينة مثل تفويت فرصة اكتساب خصم تعجيل الدفع ، و حالة تجاوز فترة الائتمان إذا كان هذا التجاوز سيؤدي إلى دفع فائدة .

— إذا تأخر المدين عن تسديد الائتمان التجاري فالأضرار المباشرة تكون أقل في حالة المصرفي.

<sup>1</sup>رشاد العصار و آخرون " مرجع سابق" ص 84.



## خاتمة :

### النتائج الاقتصادية للتسهيلات الائتمانية :

- تقوم التسهيلات الائتمانية بدور هام في الحياة الاقتصادية حيث تعتمد عليها الأنشطة الاقتصادية لتوفير احتياجاتها من السيولة اللازمة لتغطية عملياتها الداخلية والخارجية المختلفة .

- يؤثر حجم التسهيلات الائتمانية على الحالة الاقتصادية العامة، فالمبالغة في حجم الائتمان يمكن أن يؤدي إلى آثار تضخم ضارة ، والانكماش في منح الائتمان قد يؤدي إلى صعوبة مواصلة المشروعات لنشاطها ، و بالتالي الحد من التنمية الاقتصادية والاجتماعية... لذلك يجب أن يكون الائتمان موازيا و ملبيا للاحتياجات التمويلية الفعلية للاقتصاد القومي بما يؤدي إلى زيادة معدلات التنمية المنشودة، و لذلك أيضا فإن الدولة تحاول أن تسيطر على الائتمان بوسائل مباشرة و غير مباشرة من خلال المصرف المركزي، و يساعدها في ذلك القرارات الائتمانية الصادرة عن إدارات الائتمان بالمصارف التجارية حيث أن قرار الائتمان يجب أن لا يخرج عن السياسة الائتمانية للمصرف و هي مرتبطة بسياسة الدولة و وحدة أصلا لتحقيق أهدافها.

- تمويل خطة التنمية الاقتصادية القومية، حيث يكون التمويل لغرض محدد و مواكب لسياسة الدولة، و ذلك بتوفير الأموال اللازمة لقطاعي الصناعة و الزراعة لما لهذين القطاعين من دور حيوي في توفير احتياجات المجتمع و المواطنين، ورفع معدل الصادرات، و الحد من الاستيراد و ذلك بالإضافة إلى تمويل التجار بما يتناسب مع مراكزهم المالية و بالشكل الذي يمكنهم من تنمية أنشطتهم في سهولة و يسر و تجنب التعرض للاختناقات أو الأزمات المالية.

- تمويل التجارة الدولية سواء بالنسبة للإ اعتمادات المستندية أو التصدير و إصدار خطابات الضمان المحلية و الخارجية. -المساهمة في مشروعات أخرى مثل المساهمة في مصارف و شركات تابعة و ذات مصلحة مشتركة و شركة إنتاج الدواء، الغذاء، الملابس، و المساكن والملاحة و السياحة... الخ.

ما يمكن استخلاصه في الختام أن اختيار نوع مصدر التمويل القصير الأجل المناسب من بين المصادر المتاحة لمنشآت لأعمال يتوقف على عدة اعتبارات منها.

-التكلفة بصفة عامة لمركز المدير المالي اهتمامه على تدنئه تكلفة التمويل إلى أقصى حد ممكن و التي يعبر عنها بمعدل الفائدة السنوي أي أنه يهتم باختيار المصدر الأقل تكلفة بالمقارنة مع البدائل الأخرى مع عدم إغفال العوامل الأخرى التي يكون لها تأثير في بعض المواقف على عملية الاختيار <sup>1</sup> .

-أثر المصدر على نسبة المديونية فقد يترتب على استخدام بعض المصادر التأثير على مستوى المديونية للشركة بالمقارنة بالمصادر الأخرى فتجاوز المديونية لمستوى معين يؤثر على مقدرة الشركة في الحصول على أموال إضافية و يرفع من تكلفة هذه الأموال.

- مدى الوثوق و الاعتماد على المصدر في توفير احتياجات الشركة حيث تتفاوت هذه المصادر من حيث إمكانية الاعتماد عليها في الحصول على الأموال عندما تدعو الحاجة إليها و في الوقت المناسب الأمر الذي يتطلب المفاضلة بين هذه المصادر.

<sup>1</sup> عبد الغفار حنفي ، مرجع سابق ، ص 542.

- القيود المفروضة على استخدام المصدر فقد يكون لبعض المقرضين المقدرة على فرض القيود على الشركة أكثر من غيرهم.

- المرونة فقد تكون بعض المصادر أكثر مرونة من غيرها بحيث يمكن للشركة أن تحصل على أو تسدد جزء من ديونها.

كما تتوقف هذه الاعتبارات في حد ذاتها على مدى تطور و تنظم الجهاز المالي المصري للمحيط الذي تنشط فيه المنشأة.

و الظروف الاقتصادية السائدة و خاصة و نحن في ظل الأزمة المالية العالمية إذ نلمس انكماش كبير للسيولة و تراجع عمل المصارف و ارتفاع معدلات الفائدة .

هذا ما يؤكد ضرورة مراجعة المدير المالي لمصادر تمويل مشروعاته .

## قائمة المراجع :

### أولا : الكتب

- 1 — الزعبي هيثم محمد ، الإدارة و التحليل المالي ، دار الفكر الحديث ، ط 1، عمان ، الأردن ، 2000 .
- 2 — العصار رشاد و آخرون ، الإدارة و التحليل المالي ، دار البركة ، ط 1 ، 2001.
- 3 — الراوي خالد وهيب ، يوسف سعادة، التحليل المالي للقوائم المالية والإفصاح المحاسبي، ط1، دار المسيرة، الأردن، 2000.
- 4 — هندي منير إبراهيم، سلسلة الفكر الحديث في مجال الإدارة المالية(2) " الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل " ، توزيع منشأة المعارف الإسكندرية ، 1997 .
- 5 — حسون توفيق ، الإدارة المالية : قرارات الاستثمار و سياسات التمويل في المشروع الاقتصادي ، منشورات جامعة دمشق ، دمشق ، 2007 .
- 6 — حنفي عبد الغفار ، الإدارة المالية مدخل اتخاذ القرارات ، مكتبة الإشعاع ، الطبعة الأولى ، 2002.
- 7 — لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك ، دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع الإشارة إلى التجربة الجزائرية ، ط4 ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2005.
- 8 — عقل مفلح محمد ، مقدمة في الإدارة المالية و التحليل المالي ، مكتبة الجمع العربي، ط 1، عمان ، الأردن ، 2006 .
- 9 — توفيق جميل أحمد ، سياسات الإدارة المالية ، دار النهضة- بيروت- بدون تاريخ النشر .

### ثانيا :المواقع الإلكترونية

HTTP : // www.arabtranslators.net/edu/banking/banking 5.asp. — 10

HTTP // www. Newsofed.com/page.asp? — 11