

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
الجامعة التقنية الشمالية
المعهد التقني/ نينوى
قسم التقنيات الماليه والمصرفيه

الائتمان المصرفي BANK CREDIT

المرحلة الثانية

احمدو

أ. رداء الحمدوني

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BANK CREDIT

عدد الوحدات : ٨

اسم المادة : الائتمان المصرفي

عدد الساعات : نظري (٣) عملي (١)

الهدف من المادة :

١. تزويد الطالب بالمعلومات الاساسيه عن الائتمان كاحد الانشطة في عمل المصارف .
٢. اكساب الطالب المهارة الكافية للتعامل مع القروض والتسهيلات الائتمانيه الاخرى التي تقدمها المصارف .
٣. جعل الطالب قادرا على اجراء العمليات الخاصة بالتحصيل وتحديد القروض المتعثرة .

المفردات النظرية لمادة ادارة الائتمان المصرفي

٣	١	تدرس المادة باللغة العربية	(٣٠) اسبوع	قسم التقنيات المالية والمصرفية السنة الدراسية : الثانية
		BANK CREDIT	الائتمان المصرفي	اسم المادة
			المفردات	الاسبوع
			مفهوم الائتمان المصرفي واهميته	الاول
			دور الائتمان المصرفي وتأثيره في الاقتصاد الوطني	الثاني
			تأثير مفهوم العولمة المالية والاقتصادي على الائتمان المصرفي	الثالث والرابع
			خلق الائتمان المصرفي	الخامس
			العوامل المحددة لقدرة المصارف على خلق الائتمان	السادس
			انواع الائتمان المصرفي	السابع ، الثامن ، التاسع
			السياسة الائتمانية	العاشر ، الحادي عشر
			تنظيم منح الائتمان	الثاني عشر
			الرقابة على الائتمان المصرفي	الثالث عشر
			المخاطرة الائتمانية	الرابع عشر والخامس عشر
			الاستعلام المصرفي / وظائف الاستعلام	السادس عشر
			الباحث الائتماني / مصادر الحصول على المعلومات	السابع عشر والثامن عشر
			توثيق الائتمان / اسباب التوثيق / انواع التوثيق	التاسع عشر والعشرون
			معايير منح الائتمان	الحادي والعشرون والثاني والعشرون
			التحليل المصرفي (النوعي والفني) والائتمان المصرفي	الثالث والعشرون والرابع والعشرون
			التحليل المالي والائتمان المصرفي	الخامس والسادس والعشرون
			ادارة التحصيل	السابع والثامن والعشرون
			اجراءات التحصيل	التاسع والعشرون
			القروض المتعثرة	الثلاثون

اساسيات الائتمان المصرفي

أساسيات نشاط الائتمان المصرفي

يعد الائتمان المصرفي النشاط الأكثر أهمية من بين أنشطة المصارف التجارية وذلك لكونه يمثل الجزء الأكبر والأهم من بين موجودات كل مصرف من ثم فهو المصدر الأكثر أهمية في تشكيل دخله ومن هذا المنطلق تحرص المصارف التجارية على تخطيط سياساتها الائتمانية بكل عناية وتهتم بوضع أسس ومعايير محددة للاقراض بهدف المحافظة على جودة موجوداتها الاستثمارية وتخفيض درجة الخطر الائتماني إلى أدنى حد ممكن.

مفهوم الائتمان المصرفي :-

يمثل الائتمان المصرفي واحداً من أهم مجالات الاستثمار في المصارف التجارية وأكثرها ربحية كما يؤدي دوراً أساسياً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء وكلمة الائتمان مشتقة من (انتمن او وثق) وتعني الثقة التي تربط الدائن بالمدين والتي يترتب عليها دفع قيمة مؤجلة أي ان الائتمان يعني اعطاء الدائن مدة من الوقت إلى المدين يتعين على الأخير في نهايتها دفع الدين المستحق عليه وبهذا فإن الائتمان يركز على مدى توفر الثقة لذلك يعرفه البعض بالثقة نفسها .

أما الائتمان المصرفي فهو عبارة عن القروض والتسهيلات النقدية وغير النقدية التي يمنحها المصرف للأفراد والجهات الاعتبارية العامة والخاصة مقابل توفير ضمانات كافية وتعهد المقترض بسداد تلك الأموال وفوائدها والعمولات والمصاريف المستحقة عليها دفعة واحدة او على أقساط في تواريخ استحقاقها وبهذا يمكن القول بان الائتمان المصرفي يمثل الحالة التي يتم بموجبها انتقال الأموال بين أطراف تمتلك فائداً مالياً إلى أطراف تحتاج إلى تمويل لتغطية عجز لديها او نشاط إضافي جديد تضيفه إلى نشاطها

أهمية الائتمان المصرفي:-

أهمية الائتمان على مستوى البنك

فعل مستوى البنك فإن الائتمان المصرفي يعتبر الاستثمار الأكثر قسوة على إدارة البنك نظراً لما يتحمله من مخاطر متعددة قد تؤدي إلى انهيار البنك وهو في ذات الوقت الاستثمار الأكثر جاذبية لإدارة البنك والذي من خلاله يمكن تحقيق الجزء الأكبر من الأرباح وبدونه تفقد البنوك دورها كوسيط مالي في الاقتصاد.

أهمية الائتمان بالنسبة للمقترض .

الحصول على القروض والتسهيلات المصرفية يمكن المقترض من تغطية العجز المالي الذي قد يشل حركة نشاطه فهو بذلك يفتح المجال أمام حركة الإنتاج والنمو في مجالات العمل المختلفة ويمكن الوحدات الاقتصادية من تحقيق أهدافها والاستمرارية في ممارسة أعمالها .

وظائف الائتمان المصرفي

1 - وظيفة تمويل الإنتاج

ان قيام المصارف التجارية بمنح الائتمان للمشاريع مما يساعد هذه المشاريع على التوسع والاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير من خلال قيام هذه المشاريع باستثمارات جديدة وبالتالي زيادة الإنتاج والقدرة على سد حاجة المجتمع من السلع كذلك تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد من خلال تحويل هذه الموارد من الأشخاص الذين تكون فائضة لديهم إلى الأشخاص المحتاجين إليها .

2 - وظيفة تمويل الاستهلاك

من خلال القروض المقدمة للأفراد لسد احتياجاتهم من السلع المعمرة كالسيارات وغيرها

3 وظيفة تسوية المبادلات

يعد توفير ادوات الائتمان البديل الأفضل للنقود مثل العقود والسندات والكمبيالات حيث توافر السرعة لحاملها وتجري المعاملات بحجم أكبر من النقود

الاشكال الاساسية للائتمان المصرفي:-

وتصنف التسهيلات الائتمانية في الوقت الحاضر في البنوك الى الاشكال الاتية:-

اولا :- التسهيلات الائتمانية المباشرة .

هي عبارة عن تسهيلات يمنحها المصرف للزبون نقدا وتقسم الى ثلاثة انواع على النحو الاتي:-

الجاري المدين :-

وهو المبلغ الذي يسمح المصرف لعميله بسحبه بما يزيد عما اودعه في حسابه الجاري ويفرض المصرف فائدة على العميل فقط خلال فترة التي تسحب فيها مبالغ تفوق رصيده الدائن في حسابه الجاري ويوقف المصرف فرض الفائدة حال عودة الرصيد من مدين الى دائن، وبخلاف الجاري مدين عن القرض في ان القرض يقدم المبلغ مباشرة عند التعاقد وتحتسب عليه الفوائد من وقت تقديمه بينما الجاري مدين لا يقدم الا عندما يطلبه العميل ولا تسري عليه الفوائد الا على المبلغ الذي يسحبه العميل فقط .

الكمبيالات المخصومة :- تعتبر عمليات خصم الكمبيالات او الاوراق التجارية من قبل المصارف شكل من اشكال الائتمان المصرفي قصير الاجل ويشاع استخدام هذا النوع من الائتمان المصرفي نظرا لشيوع استخدام الاوراق التجارية او الكمبيالات في المعاملات التجارية لتنظيم علاقات البيع الاجل فيما بين التجار فالورقة التجارية سند قانوني يتعهد بمقتضاها احد التجار بدفع مبلغ معين الى تاجر اخر في تاريخ محدد وعلى صورة هذه العلاقة فان المصرف التجاري يستطيع ان يخصم الورقة التجارية للتاجر الذي يحملها مقابل عمولة متفق عليها وبالتالي يتمكن التاجر من الحصول على قيمتها قبل حلول استحقاقها ويقوم المصرف بتاريخ الاستحقاق بمطالبة المدين بقيمتها ولهذا فان شيوع استخدامها يجعل منها شكلا من اشكال الائتمان المصرفي المباشر

القروض والسلف :-

اذ يعد الاقراض من اهم مجالات الاستثمار الرئيسية للمصرف ، فالقرض عبارة عن مبلغ من المال يقدمه البنك الى العميل لقاء ضمانات شخصية او عينية او كليهما بعد الاتفاق على مقدار القرض والفائدة المترتبة عليه وجدول السداد . اما السلف فيقوم البنك بموجبها السماح للعميل بالسحب منها في حدود مبلغ مصرح به على وفق ضمانات معينة كما تجدر الإشارة الى ان القروض المصرفية قد تحمل سعر فائدة ثابتا لحين استحقاق كامل القرض او يكون سعر الفائدة متغيرا خلال مدة القرض الذي يسمى بالسعر العائم والذي يتغير تبعا لتغير اسعار الفائدة السائدة في السوق .

وتختلف مبالغ القروض الممنوحة ما بين مبالغ صغيرة يمولها مصرف واحد او قروض كبيرة تشارك عدة مصارف في منحها ويسمى القرض في هذه الحالة بالقرض المشترك . وبتأثر العائد الذي يمكن للمصارف الحصول عليه جراء منح الائتمان بعدد من العوامل منها سعر الفائدة على القرض ، الاجور المرتبطة بالقرض ، علاوة خطر الائتمان ، مصاريف اخرى ترتبط بالقرض ، عناصر اخرى غير قابلة للتسعير

ثانيا :- التسهيلات الائتمانية غير المباشرة

وهي تسهيلات لا تدفع للعميل مباشرة بل تقدم اليه بطرائق مختلفة وفي حالة اخلال العميل بالتزامه تجاه المستفيد فان هذه

التسهيلات تشكل التزاما فعليا على البنك الذي يجب عليه دفعه بغض النظر عن قبول العميل او رفضه لعملية الدفع ويمكن تصنيفها الى قسمين هما

الاعتمادات المستندية :-

تعد الاعتمادات المستندية من اهم انواع التسهيلات التعهدية التي تقوم المصارف بمنحها لزيانها وذلك من اجل تسهيل عمليات التجارة الدولية فهي وسيلة يمكن من خلالها تخفيض الخطر الناتج عن حالات الاختلاف في المعلومات بين المصدر والمستورد فهو عبارة عن تعهد خطي يحرره البنك الذي يسمى البنك الفاتح للاعتماد ويكون اصدار هذا التعهد بناء على طلب العميل المستورد وبموجبه يتعهد بدفع مبلغ معين من المال لامر الجهة المصدرة ويسمى المستفيد ويكون هذا التعهد ساريا لفترة معينة كما يكون هذا التعهد مشروط بتقديم مستندات معينة وجرى العرف المصرفي ان يتم دفع قيمة الاعتماد بوساطة مصرف موجود في بلد مصدر الاعتماد .

وتحصل المصارف على مجموعة من المنافع جراء عمليات فتح الاعتمادات المستندية منها :-

الحصول على عمولة مقابل خدماتها و تنمية ارصدها بواسطة التامينات النقدية التي تطلبها من فاتحي الاعتمادات و فوائد عمليات التمويل و الارباح من عمليات الصرف الاجنبي و تدعيم علاقتها وتنميتها مع المصارف الاخرى

خطابات الضمان

يعد خطاب الضمان من الاشكال التعهدية للانتمان الممنوح من المصارف التجارية فهو تعهد كتابي يصدر من المصرف بناء على طلب الزبون لصالح المستفيد ولاجل غرض معين ومحدد ولمدة زمنية معلومة يتعهد المصرف بموجبه بدفع مبلغ معين من المال للمستفيد عند اول طلب منه دون اية معارضة من أي جانب شريطة ان تصل المطالبة للمصرف في موعد غايته تاريخ استحقاق خطاب الضمان ، وتعد خطابات الضمان اكثر تداولاً وخطورة في قطاع الانشاءات التي يتم التعاقد مع المؤسسات الحكومية لقاء تنفيذ مشاريع راسمالية حيث يطلب من الشركة المحال عليها تنفيذ مشروع معين تقديم كفالة حسن تنفيذ وصيانة للاعمال التي تقوم بتنفيذها وفي حالة قصور المقاول عن تنفيذ المشروع حسب ما هو مطلوب منه فان البنك في هذه الحالة عليه دفع قيمة الكفالة نقدا الى الحكومة حال طلبها منه ، وتجدر الاشارة هنا انه لاينحصر تنفيذ المشاريع الراسمالية بالحكومة فقط وانما قد تقوم بتنفيذها شركات وتطلب كفالات من الشركات المنفذة وفي السياق ذاته يفترض بمحلل الائتمان ان لا يقلل من اهمية هذا الموضوع اذ يتطلب دراسة كاملة للعقد المبرم مع الطرف الثالث ومراعاة مجموعة عوامل عند منح العميل كفالات مصرفية ومن اهمها ماياتي :

ابجاد العلاقة بين تسعير كلفة المشروع والربحية المتوقعة منه .

الضمانات المقدمة وقدرتها على التسييل في اسرع وقت دون تعرضها الى خسارة .
نوعية الموجودات التي تحتفظ بها الشركة .

السجل التاريخي للعميل وحركة حسابه في البنك .

ومما سبق نستطيع القول ان لخطابات الضمان المصرفية ثلاثة اطراف وهم

المكفول :- وهو العميل الذي يتقدم للبنك بطلب اصدار الكفالة

المستفيد :- وهو الشخص الذي يستفيد من اصدار الكفالة

الكفيل :- وهو البنك الذي يصدر الكفالة ويتعهد بالوفاء بالتزامات عميله تجاه المستفيد

ثالثا :- الاشكال الحديثة للانتمان المصرفي

التمويل التاجيري

يعرف التمويل التاجيري بأنه اتفاق بين المؤجر البنك والمستأجر العميل بان يستأجر العميل موجودات معينة بقيمة ايجارية محددة تسدد بالية منتظمة وتنتهي بتحويل ملكية هذه الموجودات المؤجرة الى المستأجر عندما يسدد العميل كامل الاقساط المستحقة في الوقت المحدد وفي حالة عدم التزام المستأجر او امتناعه عن السداد يحق للبنك استرداد الموجودات المؤجرة .

التاجير التشغيلي

وهو الذي يتضمن وضع الآلات والمعدات لاستخدام المستأجر لا يترتب على هذه العملية تحويل ملكية الموجود من المؤجر الى المستأجر بعد الانتفاع منه

لفرق بين التاجير التشغيلي والتاجير التمويلي

١_ ان في التاجير التشغيلي يتحمل المستأجر تكاليف الصيانة والاصلاح للاصل اما بالنسبة للتاجير التمويلي فان المؤجر يتحمل تكاليف الصيانة

٢_ التاجير التمويلي يكون غير قابل للغاء ، اما التاجير التشغيلي فيكون قابل للغاء من قبل المستأجر

٣_ طول المدة بالنسبة للتاجير التشغيلي موازنة بالتاجير التمويلي اذ تكون الاقساط المدفوعة متناسب مع العمر الاقتصادي للاصل .

٤_ في حالة التاجير التمويلي يكون للمستأجر حق امتلاك الاصل المؤجر ، اما في حالة التاجير التشغيلي فلا يحق للمستأجر امتلاك الاصل .

البطاقة الائتمانية

هي اداة بلاستيكية والتي يمنح من خلالها المصدر خط ائتمان دوار لحاملها حيث تحتوي هذه البطاقة على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه التي لا يمكن الاطلاع عليها من ملاحظة البطاقة وكذلك تحتوي على خلية معلومات كاملة مثل رصيد حاملها .

اجراءات الحصول على البطاقة الائتمانية

١_ تقديم طلب للحصول على البطاقة من المصرف يتضمن كافة المعلومات الضرورية .

٢_ يمنح المصرف البطاقة بعد التقصي على سمعة المتقدم الائتمانية

٣_ يمكن التعامل بها من استعمالها عند شراء السلع والخدمات

٤_ يستعمل المصرف الكمبيوتر لتدوين النتائج الآتية :

الرصيد القائم لكل متعامل بالبطاقة الائتمانية .

الارصدة التي تجاوزت الحد الأقصى .

الارصدة التي وصلت الى حد يقتضي مراقبتها .

الارصدة التي استحققت ولم تسترد الى حد الان .

بيان اسبوعي واخر شهري بكافة الارصدة لجميع المتعاملين .

مزايا البطاقة الائتمانية :-

بالنسبة لحاملها

- يتمتع حامل البطاقة الائتمانية بانتمان مجاني يتراوح بين 25-5يوم وكذلك بالاضافة الى تخفيض حاجته الى التعامل بالنقود وما يتبع ذلك من مخاطر ومتاعب كما تساعده على ترشيد استهلاكه وتنظيم ميزانيته .

بالنسبة للتاجر :-

يؤدي استخدام البطاقة الائتمانية الى زيادة حجم المبيعات للمحلات التي تتعامل بهذه الخدمة وتحقيق مزايا البيع الاجل مع الحصول على قيمة مبيعاتها نقدا وبالتالي لا يتحمل مخاطر الائتمان وكذلك يحقق مزايا تنافسية .

بالنسبة للمصرف :-

- يحقق المصرف مجموعة من المزايا عند تعامله بالبطاقة الائتمانية وهي :
- الارتفاع برقم توظيف المصرف لامواله الى حدود كبيرة والى المدى الذي تسمح به موارده .
- جذب عدد كبير من الافراد المستفيدين من البطاقة للتعامل مع المصرف .
- اضطرار المحلات التجارية الى فتح حسابات جارية مع المصرف لتسهيل اعمالهم والاستفادة من الخدمات الاخرى التي يقدمها المصرف .
- كبر حجم عائد هذا النظام قياسا الى اعبائه .
- نجاح هذه الخدمة في حد ذاتها اداة جيدة من ادوات الاعلان عن المصرف .
- يتيح لحامل هذه البطاقة من الاستفادة من الخدمات المصرفية التي تقدم من خلال اجهزة الصراف الالى .
- هذه البطاقة تعمل في ظل بيئة الكترونية على درجة عالية من السرعة والكفاءة والامانة .
- يتم الاستفادة من هذه الخدمة من قبل جميع زبائن المصرف دون استثناء .

نطق الائتمان المصرفي

خلق الائتمان المصرفي

مقدمة:

- تستند عملية خلق الائتمان من قبل البنوك التجارية على ما يسمى بقانون الأعداد الكبيرة.
- تتفرد البنوك التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية بقدرتها الفائقة في خلق الائتمان.
- أي أنها تتفرد بتزويد الاقتصاد بنوع من النقود تمثل الشكل الثاني من وسائل الدفع التي يمكن إدخالها في حيز الرصيد النقدي في اقتصاد ما والتي تستخدم لإنجاز المعاملات المختلفة.

- وتزيد قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان بناءً على نسبة الاحتياطي القانوني الذي تحدده السلطات النقدية.
- فعندما تزداد نسبة الاحتياطي تنكمش القدرة في خلق الائتمان والعكس.

القاعدة الأساسية في خلق الائتمان

- تنشأ عملية خلق الائتمان عن قاعدة أساسية مفادها أن أصحاب الودائع الجارية وهي ودائع يحق لأصحابها سحبها في أي وقت يشاء دون إذن مسبق من البنك، لن يتقدموا في وقت واحد لسحب ما أودعوه في البنك.

ماذا لو تقدم جميع أصحاب الودائع في آن واحد لسحب وداائعهم؟

هل تفقد البنوك التجارية القدرة على خلق الائتمان؟

- حتى لو تم هذا الافتراض الجدلي وتقدم هؤلاء المودعين بسحب وداائعهم فإن هناك ودائع جديدة يتقدم بها مودعين جدد مما يجعل رصيد الودائع الجارية في البنك التجاري يتسم بنوع من الثبات النسبي مما يعطي للبنك التجاري قدرة خلق ائتمان جديد.
- فعملية خلق الائتمان تنشأ بسبب ثبات النسبة بين سحبيات المودعين وإيداعات مودعين جدد.

لماذا تعتبر عملية خلق الائتمان مهمة جداً للاقتصاد؟

- لأنه من خلالها سوف يمد الاقتصاد بنوعين من النقود لإتمام المعاملات المختلفة.
- النوع الأول: هي النقود القانونية التي ينفرد بإصدارها البنك المركزي (العملة الورقية والمعدنية).

• النوع الثاني: هي النقود المشتقة والتي تنشأ عن عملية خلق الائتمان التي تنفرد بها البنوك التجارية

لماذا تنفرد البنوك التجارية بعملية خلق الائتمان؟

- قدرة البنك التجاري على ضمان تسديد الودائع في أي وقت بسبب ما لديه من سيولة.
- استمرار الطلب على الائتمان من قبل الافراد وشركات الأعمال.

هل يمكن اعتبار قدرة البنوك التجارية مطلقة في عملية خلق الائتمان؟

• بالطبع لا، لأن قدرة البنك التجاري في خلق الائتمان مقيدة بمجموعة من الافتراضات

الفرضيات الأساسية لعملية خلق الائتمان

- نفرض أن جميع البنوك التجارية في الدولة تعمل وكأنها مصرف واحد ذو فروع متعددة ومنتشرة في جميع أنحاء البلاد.
- أن هذا المصرف يحتفظ بنسبة مئوية معينة من كل وديعة ترد إليه في حساب له في البنك المركزي كاحتياطي قانوني.
- أن جميع الساحبين والمودعين يتعاملون بالشيكات أي الحسابات الجارية.
- أن جميع الساحبين والمودعين يقومون بإيداع ما لديهم من شيكات أو نقود بهذا المصرف أو بأحد فروعه فور حصولهم عليها بمعنى أنهم لا يخبئون الشيكات أو النقد في بيوتهم أو جيوبهم أو خزائنهم الخاصة.
- أن المصرف يرغب في إقراض ما لديه من أموال تفيض عن الاحتياط الذي يرغب في الاحتفاظ به.
- أن هناك طلباً على القروض يغطي هذه الأموال الفائضة.
- أن القروض تمنح على شكل حسابات جارية أو على شكل نقود يتم إيداعها فيما بعد في ذلك المصرف أو أحد فروعها.
- نفترض إهمال الفوائد التي يتقاضاها المصرف على القروض لأنها لا تغير شيئاً جوهرياً بل تزيد الصورة تعقيداً.

كيف تتم عملية خلق الائتمان؟

- نفترض أن البنك التجاري استلم وديعة جارية من أحد المودعين (أحمد) بمبلغ ٥٠٠٠ دينار.
- فإن هذه الوديعة سوف تظهر في ميزانية البنك وفق القيد المزدوج في المحاسبة كالتالي:

الميزانية العمومية للبنك التجاري	
نقدية	٥٠٠٠
وديعة جارية	٥٠٠٠

ونظراً لأن البنك ملتزم بقوانين البنك المركزي التي تقضي بضرورة احتفاظ البنك بنسبة ٢٥% من الودائع كاحتياطي قانوني، لذا فإن ميزانية البنك ستظهر بالشكل التالي:

الميزانية العمومية للبنك التجاري	
نقدية (احتياطي قانوني ٢٥%)	١٢٥٠
اتئمان	٣٧٥٠
وديعة جارية	٥٠٠٠
	٥٠٠٠

وعليه فإن البنك سيستخدم ٣٧٥٠ دينار على شكل ائتمان يمنحه لأحد العملاء وليكن (صفاء) حيث قامت صفاء بشراء سلعة من (نبيلة) بالمبلغ وقامت نبيلة بإيداع المبلغ في نفس البنك وعليه فإن ميزانية البنك ستظهر كالتالي:

الميزانية العمومية للبنك التجاري	
نقدية (احتياطي قانوني ٢٥%)	١٢٥٠
اتئمان	٣٧٥٠
نقدية (احتياطي قانوني ٢٥%)	٩٣٧.٥
اتئمان	٢٨١٢.٥
وديعة جارية	٥٠٠٠
وديعة جارية	٣٧٥٠
	٨٧٥٠

يلاحظ هنا أن البنك التجاري الأول قد ساهم في خلق ائتمان جديد مقداره (٢٨١٢.٥) دينار من الوديعة الجديدة البالغة (٣٧٥٠) وبعد أن استقطع البنك ٢٥% منها كاحتياطي قانوني وهكذا تستمر عملية خلق الائتمان لتنتهي بمقدار يساوي ثلاثة أضعاف الوديعة الأصلية جدول يبين مقدار الائتمان الذي يخلقه البنك التجاري (ومجموعة البنوك)

رقم الوديعة	مبلغ الوديعة (ع)	الاحتياطي القانوني	الائتمان المقدم
		(ح)	
الأصلية	ع	ع ح	ع (ح-١)
الأولى	ع (ح-١)	ع ح (ح-١)	ع (ح-١)²
الثانية	ع (ح-١)²	ع ح (ح-١)²	ع (ح-١)³
الثالثة	ع (ح-١)³	ع ح (ح-١)³	ع (ح-١)⁴

•	•	•	•
•	•	•	•
الأخيرة	ع (ح-١) ^ن	ع (ح-١) ^ن	ع (ح-١) ^{ن+١}

المعادلة الأساسية لتحديد قدرة البنك على خلق الائتمان

$$\frac{ع (ح-١)}{ح}$$

ح

حيث: ع = مبلغ الوديعة الأصلية

ح = نسبة الاحتياطي القانوني

مثال:

- ما هو مقدار الائتمان الذي تستطيع البنوك التجارية خلقه من وديعة مقدارها ٥٠٠٠ دينار إذا كانت نسبة الاحتياطي القانوني ٢٥%
- الاجابة

$$٥٠٠٠ / (٢٥\% - ١) = ١٥٠٠٠ \text{ دينار}$$

ملاحظات على المثال السابق

- أن مقدار ما خلقه البنك التجاري من ائتمان يساوي ثلاثة أضعاف الوديعة الأصلية.
- بواسطة نسبة الاحتياطي القانوني تتمكن السلطة النقدية من التأثير على قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان عند فترة الركود الاقتصادي أو عند حالة الانتعاش.
- بفرض أن السياسة الائتمانية للسلطة النقدية قد أقرت أن تكون نسبة الاحتياطي القانوني ٣٥%، فما هي قيمة الائتمان الذي تستطيع البنوك التجارية خلقه من تلك الوديعة.
- الاجابة: ٩٢٨٥.٧ دينار
- وهذا يعني أنه كلما ارتفعت نسبة الاحتياطي القانوني الذي تفرضه السلطات النقدية قلت قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان.

ما هي العوامل التي تحدد قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان؟

- وجود أرصدة نقدية لدى البنوك التجارية.
- أن تكون نسبة الاحتياطي القانوني أقل من واحد صحيح أو نسبة ١٠٠%.
- اعتياد التعامل بالشيكات والحوالات إذ كلما انتشرت عادة الدفع بواسطة الشيكات والحوالات فإن قدرة البنوك في خلق الائتمان تزداد.
- ميل المتعاملين للاحتفاظ بالنقود القانونية داخل البنوك أو خارجها.
- حالة النشاط الاقتصادي التي تحكم الطلب على الائتمان ورغبة البنوك في تسهيل أو تضيق الائتمان.
- سياسات البنك المركزي في زيادة المعروض من النقود أو خفضه.

نتائج نهائية

- تتناسب القدرة في خلق الائتمان تناسباً عكسياً مع نسبة الاحتياطي القانوني.
- يتماشى خلق الائتمان تماشياً طردياً مع مبلغ الوديعة الأصلية.
- تضعف قدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان إذا ما تسرب جزء من الائتمان إلى التداول.

انواع الائتمان المصرفي

انواع الائتمان المصرفي :-

تحدد أنواع الائتمان وفق معايير متعددة وعلى النحو التالي :

1- من حيث شخصية متلقي الائتمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الخاص والائتمان العام.

أ- الائتمان الخاص : وهو الذي يكون فيه متلقي الائتمان فردا أو شركة أو مؤسسة ، أي أن متلقي الائتمان هو أحد أفراد القانون الخاص ، سواء كان فردا طبيعيا أو شخصية اعتبارية.

ب- الائتمان العام : وفيه يكون متلقي الائتمان هو الدولة أو شخصا معنويا من شخصياتها ، كالمبليات والمجالس المحلية والولايات .

2- من حيث الأجل :

وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل

أ- الائتمان قصير الأجل :

وهو الائتمان الذي يقدم لمدة لا تزيد عن سنة ، ويكون في العادة لثلاثة أو ستة أو تسعة أشهر . وهذا النوع من الائتمان يهدف عادة إلى تمويل العمليات الجارية الصناعية أو التجارية أو الزراعية مثل شراء الأسمدة والبذور.

ب- الائتمان متوسط الأجل :

وتتراوح مدة هذا الائتمان ما بين سنة وخمس سنوات ، ويهدف في العادة إلى تمويل بعض أدوات الإنتاج ، وكذلك تمويل احتياجات الأفراد من السلع المعمرة.

ت- الائتمان طويل الأجل:

وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات بصفة عامة ، ويستهدف في العادة تمويل رؤوس الأموال الثابتة كسواء الأراضي الزراعية أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار.

3- من حيث الغرض من الائتمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الإنتاجي أو الاستثماري والائتمان التجاري والائتمان الاستهلاكي.

أ- الائتمان الإنتاجي:

ويسمى الائتمان الاستثماري ، وهو ما يقدم للمشروعات الإنتاجية لتمويل ما تحتاج إليه من رؤوس الأموال الثابتة من أراض أو منشآت وتركيبات وتجهيزات فنية مختلفة.

ب- الائتمان التجاري:

وهو ما يقدم للمشروعات لتمويل عملياتها الجارية (أي رأس المال العامل) ، وكذا ما يقدم

للمشروعات التجارية لتمويل عمليات التسويق وتصريف المنتجات.

ت- الائتمان الاستهلاكي :

وهو ما يقدم في العادة للأفراد من أجل تمويل احتياجاتهم الاستهلاكية من السلع المعمرة ، ويأخذ هذا النوع من الائتمان في الغالب شكل البيع بالتقسيط.

4- من حيث الضمان :

وهنا يفرق بين الائتمان الشخصي والائتمان العيني.

أ- الائتمان الشخصي:

وفي هذا النوع من الائتمان لا يطلب من المدين تقديم أية أموال ضماناً لتسديد دينه ، بل يُكتفى بالوعد الذي يقدمه المدين ويلتزم فيه بتسديد الدين . ومن الواضح أن مثل هذا النوع من الائتمان يتطلب ثقة الدائن في ذات المدين من حيث النزاهة والقدرة على الدفع . وقد يتقوى الائتمان الشخصي بتعهد أكثر من واحد بتسديد الدين عندما يكون هناك كفيل للدائن.

ب- الائتمان العيني:

وفيه يقدم المدين عيناً ما تعتبر ضماناً لتسديد دينه . والدائن في مثل هذه الحالة يعتبر مفضلاً على غيره من الدائنين في استيفاء مبلغ الدين من الأموال التي قدمها المدين ضماناً للتسديد . وهذا الضمان الذي يقدمه المدين قد يكون عقاراً أو محاصيل زراعية أو بضائع أو أوراق مالية ... الخ.

5- من حيث طبيعة العملية الائتمانية (محل الائتمان)

وهنا يفرق بين الائتمان المالي والائتمان التجاري.

أ- الائتمان النقدي:

وفي هذا النوع من الائتمان يكون محل الائتمان نقداً ، فالدائن يقدم نقوداً للمدين الذي يلتزم بردها وتسديدها في وقت لاحق ، فطبيعة هذا الائتمان نقدية كما هو ملاحظ لأن محل الائتمان نقد.

ب- الائتمان التجاري :

وفي هذا النوع يكون محل الائتمان سلعة أو خدمة تقدم بثمن مؤجل ، كما يدخل في هذا النوع تقديم الثمن مقابل سلعة أو خدمة مؤجلة ، فهذا الائتمان في طبيعته بيع تأجل أحد بدليه . ويطلق على هذا النوع أيضاً البيع الائتماني ، والذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتلاقى فيه تنفيذ الالتزامين ، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة

7- من حيث الصفة الاقتصادية :

وهنا يفرق بين الائتمان ذاتي التصفية والائتمان غير ذاتي التصفية.

أ- الائتمان ذاتي التصفية:

وهو الائتمان الإنتاجي الذي يستطيع فيه المدين السداد من خلال استخدام قيمة الائتمان نفسها ، فعلى سبيل المثال ف،ن القرض الذي يقدم لصاحب مصنع هو قرض ذاتي السداد أو التصفية ، لأن صاحب المصنع يمكنه تصفية القرض من خلال استخدام القرض في عملية الإنتاج ، فالمصنع والمبيعات يوفران أموالاً يمكنان صاحب المصنع من الوفاء بما عليه.

ب- الائتمان غير ذاتي التصفية:

ويتعلق في العادة بالائتمان الاستهلاكي حيث يقوم المدين بالوفاء بما عليه من أموال ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها ، فالائتمان الذي يقدم للمستهلك لشراء منزل مثلاً يعتبر غير ذاتي التصفية لأن المستهلك يقوم بتصفية القرض أو سداده على فترة من الزمن من دخله ن وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه.

وهذه هي أهم أنواع الائتمان المقدمة من قبل المصارف تجاه المستثمرين أو المقترضين ، ولاشك أن تقسيمات الأنواع حسب معايير الشخصية والقدرة والضمان والأجل ورأس المال والظروف المحيطة يحدد توجه إدارة المصرف للتعامل مع كل أوجه الائتمان ، فقد يجمع الواقع العملي في المعاملة الواحدة عدة صفات وأشكال للائتمان ، فقد يكون الائتمان خاصاً قصير الأجل استهلاكي أو خاص طويل الأجل إنتاجي ، وقد يكون في الوقت نفسه من حيث الضمان شخصياً

السياسة الائتمانية

مفهوم ومكونات السياسة الائتمانية في المصارف :

مفهوم السياسة الائتمانية

تعد السياسة الائتمانية من اهم وابرز سياسات المصارف التجارية قاطبة وتعرف بانها مجموعة المبادئ والاسس التي تنظم اسلوب دراسة ومنح التسهيلات الائتمانية وانواع الاثشطة الاقتصادية التي يمكن تمويلها

وكيفية تقدير مبالغ التسهيلات المطلوب منحها وانواعها واجالها الزمنية وشروطها الرئيسية . ولكل مصرف سياسة ائتمانية خاصة به تختلف عن السياسة المتبعة في مصرف اخر ، وتقوم المصارف بصياغة سياستها الائتمانية في ضوء امكانياتها المالية وبيئتها التنافسية والسياسة النقدية وغيرها من العوامل المؤثرة في العملية الائتمانية . وتتميز هذه السياسة بكونها ديناميكية فمن الممكن اجراء التعديلات عليها مع مرور الوقت ، وذلك في ضوء المستجدات في الظروف المحيطة بالمصرف والمؤثرة في قدرته على منح الائتمان وتقع عملية وضع السياسة الائتمانية على عاتق مجلس الادارة في المصرف لذلك يجب ان يتمتع بثقافة مصرفيه تتيح له القيام بمثل هذه الاعمال .

اهمية السياسة الائتمانية في المصارف :-

- ١ . تجنب الانزلاق في مخاطر ائتمانية غير محسوبة وبالتالي تعريض البنك للإفلاس.
- ٢ . لضمان تحقيق معدل مناسب من الأرباح.
- ٣ . لتنسيق جهد العاملين ومنع التخبط والعشوائية في اتخاذ القرارات.

مواصفات السياسة الائتمانية؟

- ١ . المرونة والقدرة على التكيف مع المتغيرات والعوامل المؤثرة على النشاط المصرفي .
- ٢ . الشمولية لكافة الجوانب المتعلقة بالعمل الائتماني.
- ٣ . الوضوح في كافة جوانبها لإزالة الالتباس في تفسير بنودها.
- ٤ . التحديد الدقيق لعناصرها المختلفة.

أهداف السياسة الائتمانية؟

- ١ . منع التضارب في اتخاذ القرارات داخل البنك.
- ٢ . ترشيد القرار الائتماني بتحديد المجالات التي يمكن التوظيف فيها وتلك التي لا يمكن التوظيف فيها.
- ٣ . المحافظة على سلامة الائتمان الممنوح وحسن استخدام أموال عملاء البنك المودعين.
- ٤ . ضمان عائد مناسب للبنك حتى يستطيع البقاء والاستمرار.
- ٥ . إحداث انسجام بين البنك والدولة (أولويات التنمية).
- ٦ . التوافق العام مع اعتبارات البيئة وحماية المجتمع من الانحراف الخلقي بعدم إقراض مشروعات تهدد المجتمع.

عناصر السياسة الائتمانية؟

العنصر الأول: عنصر الأمان:

- يقصد بالأمان أن يتأكد البنك بأن أموال مودعيه قد تم توظيفها بالشكل السليم الذي يكفل استردادها مع تحقيق عائد مناسب. يتوقف عنصر الأمان في السياسة الائتمانية على عدة أمور:
- ١ . طول أو قصر المدة الائتمانية الممنوح عنها الائتمان.
 - ٢ . الضمانات الأصلية والتكميلية التي تصاحب قرار منح الائتمان.

٣. الحساب الدقيق لدرجة وحجم المخاطر المختلفة التي يشملها اتخاذ قرار منح الائتمان.

العنصر الثاني: عنصر الربحية:

لكل نشاط اقتصادي يمارسه البشر مخاطر وكلما كانت هناك مخاطر فلا بد من وجود أرباح تعادل تلك المخاطر بمعنى أن الربحية = المخاطر إذا على البنك أن يسعى إلى تحقيق أرباح لتغطية المخاطر التي يتحملها. أيضاً يجب أن تكون الأرباح تزيد عن التكاليف التي تتحملها البنوك نتيجة خدماتها المتنوعة.

العنصر الثالث: السيولة:

هي عبارة عن عناصر الثروة التي يحوزها الأفراد ويمكن تحويلها إلى سلع وخدمات متى يشاءون. وأكثر عناصر الثروة سيولة هي النقود. إذاً يمكن الحكم على مقدار سيولة أي أصل أو أي عنصر من عناصر الثروة بمقدار تحول هذا الأصل إلى نقود بسرعة وعلى البنوك أن تحتفظ بقدر معين من السيولة لكي تحفظ للمودعين حقهم في الحصول عليها عند الطلب لذا تلجأ البنوك إلى الاحتفاظ بجزء من النقود لدى البنك المركزي كاحتياطي قانوني، بالإضافة إلى الاحتياطيات الاختيارية التي تحتفظ بها البنوك لتوفير السيولة النقدية.

العوامل المؤثرة في السياسة الائتمانية :-

إذا ما اراد المصرف الوصول إلى سياسة ائتمانية ذات مواصفات عالية من الجودة وبما تساعده في تحقيق أهدافه من خلال ما تحقق هذه السياسة من أهدافها فعليه الأخذ بنظر الاعتبار مجموعة من العوامل وهي .

العوامل الخارجية :

على الرغم من تنوع هذه العوامل وتعددتها بتنوع وتعدد عناصر البيئة المصرفية إلا أنه سيتم التركيز على ثلاثة عوامل رئيسية منها هي العوامل التشريعية الصادرة عن السلطات المختصة والأوضاع الاقتصادية والسياسية إضافة إلى العوامل ذات العلاقة بالسياسة النقدية والائتمانية ، وكما يلي :-

١. العوامل التشريعية:

تضع الحكومات عادة العديد من القوانين والتشريعات المنظمة للحياة التجارية والاقتصادية في بلدانها وبما يؤثر على العمل المصرفي عموماً والسياسة الائتمانية للمصارف على وجه الخصوص .

٢. العوامل الاقتصادية :

ان استقرار الوضع الاقتصادي والاساسي والاجتماعي من العوامل الهامة التي يجب التركيز عليها عند وضع السياسة الائتمانية ففي عالم يتصف بالديناميكية السريعة تواجه الوحدات الاقتصادية سواء على المستوى الجزئي او على مستويات تجميعية مختلفة ما يعرف باختلال التوازن المالي بين مصادر التمويل الذاتي ومصادر التمويل الخارجي ومع اعتبار التوسع والنمو هو هدف استراتيجي على كافة المستويات يتزايد اعتماد الوحدات الاقتصادية على مصادر التمويل الخارجية أي على القروض او الائتمان عموماً ، وإذا أخذنا كل ذلك بنظر الاعتبار فيجب ان نبحث اولاً عن العوامل المؤثرة في الطلب على الائتمان المصرفي وعلى عرضه وهذه العوامل في معظمها هي تلك العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية

سواء كانت تلك العوامل مؤثرة على مستوى كل وحده اقتصاديه أي على المستوى الجزئي او على مستوى القطاع او الفرع الاقتصادي الذي تنتمي اليه الوحدة الاقتصادية او على مستوى القطاع المصرفي او تصل على مستوى الاقتصاد القومي ككل . فمستوى الدخل القومي والانتاج القومي ومستوى ثروات المقترضين واسعار الفائدة المدينة واسعار الفائدة على بدائل الائتمان المصرفي جميعها تؤثر بصورة مباشرة على الطلب على الائتمان المصرفي مما يوجب اخذها بنظر الاعتبار عند وضع السياسة الائتمانية من قبل المصرف .

منجهاة اخرى اصبح من المسلم به ان يزداد الطلب على الائتمان المصرفي في اوقات الرواج والانتعاش الاقتصادي حيث تزداد الحاجة الى راس المال العامل لتغطية العديد من الثغرات التمويلية والناشئة عن ضخ قدر كبير من الاستثمارات في المجتمع .

ويتحقق العكس في ظروف الكساد حيث يعم التشاؤم في اوساط الاعمال فتقل استثماراتهم ولا تجدي مختلف ادوات السياسة الاقتصادية في انتشال الاقتصاد من حالة الركود هذه في تلك الظروف تتقلص الاستثمارات وينتشر الركود ويقل نشاط دورات الانتاج ومن ثم يقل راس المال العامل وبالتالي تقل الحاجة الى الائتمان المصرفي .

٣ . السياسة النقدية والائتمانية :-

من اجل تحقيق الاهداف الاقتصادية في أي بلد تلجا الحكومات الى استخدام توليفه واسعه من الوسائل والادوات السياسي والاقتصادي العامه التي يتعين ان تكون متسقة مع بعضها البعض ولعل من اهم هذه الوسائل :

(أ) ادوات السياسة الماليه (السياسة الانفاقية ، السياسة الضريبية ، سياسة الاقتراض العامة) .

(ب) ادوات الساسة التجارية الداخلية والخارجية .

(ت) ادوات السياسة النقدية والائتمانية .

وعادة ما يضع المصرف المركزي ويصمم اهداف السياسة النقدية و الائتمانية ويشرف على تنفيذها مستخدما في ذلك ما يعرف بالاهداف التشغيليه وصولا لتحقيق الاهداف النهائية للسياسة الاقتصادية العامة . اما عن ادوات السياسة النقدية الائتمانية التي تحددها السلطات النقدية والتي تؤثر على السياسة الائتمانية للمصرف فهي ما يعرف بالادوات الكمية والادوات النوعية .

العوامل الداخلية :-

١ . حجم وهيكل راس المال :

يتاثر حجم الائتمان الممنوح من المصرف براسماله بدرجة كبيرة فعلى الرغم من ان المصرف التجاري يعتمد بدرجة كبيرة في تقديمه للائتمان على الودائع التي يقدمها الآخرون فان لراسماله اثر كبير في مدى قدرته على التوسع في منح الائتمان او في تقليص ذلك الائتمان حيث لابد ان يراعي النسب الماليه المتعارف عليها والتي تعتمد في اغلبها على راس مال المصرف كاحد عناصر تلك النسب اذ مثلما هو معروف فان راس مال المصرف يعد الضمان الاول لحقوق المودعين .

٢ . حجم الودائع ومدى استقرارها :

ان القدرة الائتمانية للمصرف التجاري تعتمد بصفة اساسية على حجم الودائع التي يحتفظ بتا وكذلك على مدى استقرارها ومقدار الثابت منها والمتحركة فاذا ما زادت هذه الودائع فان ذلك يؤدي الى زيادة قدرته الائتمانية والعكس بالعكس فعند وضع السياسة الائتمانية يتوجب مراعاة حجم الودائع بهدف تلبية احتياجات الجهات العامة والخاصة وفق الامكانيات المتاحة على ان تكون بشكل مدروس

٣. حجم المخاطر التي يتحملها المصرف :-

تتوقف درجة المخاطر التي يتعرض لها المصرف على نوع السياسة الائتمانية الموضوعة فاذا كانت السياسة مطلقة بحيث تسمح للمصرف بتقديم مختلف انواع القروض والتسهيلات الائتمانية دون قيود بهدف تحقيق المزيد من الارباح فانه حتما سيتعرض الى مخاطر جسيمة تؤثر على مركزه المالي وبالتالي تفقده مصداقيته لدى جمهور المودعين ، اما اذا كانت السياسة الائتمانية معتدلة فان المصرف يستطيع تقديم كافة انواع القروض ودون ان يتعرض مركزه المالي لاية مخاطر قد تؤثر على وضعه المالي او تفقده جمهور المودعين الذين يعتبرون اساسا وجدوده يظل محافظا على مركزه المالي بين المصارف المنافسة وفي نفس الوقت يحقق ارباحا تمكنه من تنمية موارده الذاتية

٤. حجم وموقع المصرف:

ان حجم وموقع المصرف ومدى قربيه او بعده من العاصمة يعتبر عاملا من العوامل التي تتحكم في حركته عموما وسياسته الائتمانية على وجه الخصوص فالمصرف الذي يقع في العاصمة او باحد المدن الكبرى يكون حجم نشاطه وفرص استثماره اكبر من تلك التي تقع خارج المدن الكبرى كما ان المصارف الكبيرة تتميز عن غيرها من المصارف الصغيرة بقدرتها على توظيف الاموال في جميع المجالات بحكم موقعها المتميز وحجم راسمالها والكفاءات التي تتمتع بها.

٥. قدرات العاملين فيه :-

لاشك ان وضع السياسة الائتمانية لا يهدف الى وضعها كهدف نهائي للمصرف بل هي اداة بيد الادارة تستخدمها في انجاز مهامها الائتمانية وبالتالي فانها أي السياسة الائتمانية لابد ان تعتمد على قدرات وخبرات العاملين في المصرف والذين سيتولون تنفيذ تلك السياسة ومتابعتها. هذا اضافة الى ان اعدادها اصلا يعتمد على قدرات العاملين في المصرف في اعداد وتوفير البيانات الضرورية والصحيحة واللازمة لاعدادها التاريخية منها والحالية اضافة الى بعض التنبؤات المستقبلية.

مكونات السياسة الائتمانية :

اختلفت الاراء عن مكونات السياسة الائتمانية الا انه يمكن توضيحها بالاتي :

الباب الاول : محفظه الائتمان .

يتضمن هذا الباب كل مايتعلق بتحديد الحجم الكلي للائتمان الذي سيمنحه المصرف خلال الفترة القادمة وكذلك تحديد هيكل ذلك الائتمان او انواعه المختلفه وهذا ما تقوم به اساسا الادارة العليا .

(أ) حجم محفظه الائتمان :-

ان تحديد حجم محفظه الائتمان يعتمد على موقع المصرف وحجم البيئة التنافسية التي يعيش فيها اضافة الى شخصية ونوعية القوى العاملة فيها كما قد يعتمد على حجم المعروض من النقد المتاح لعملية الائتمان والذي بدوره يعتمد بدرجة كبيرة على السياسة الائتمانية للحكومة اضافة الى حجم الطلب على

الانتماء والذي يعتمد هو بدوره على احتياجات القطاعات الاقتصادية وكذلك على مامتوفر من اموال من قبل المنشآت المالية غير المصرفية فيما يعرض اخرون بان حجم موارد المصرف وربحية الانتماء والوضع الاقتصادي العام وكفاءة العاملين ودور السلطات النقدية هي المحددات التي تعتمد عليها ادارة المصرف في وضع حجم محفظة الانتماء وايا كانت تلك المحددات فلا بد لادارة المصرف ان تصل في نهايتها الى تحديد الحجم الكلي للانتماء المتوقع منحه في الفترة القادمة .

(ب) هيكل الانتماء :

نظرا لتعدد انواع الانتماء التي تتعامل بها المصارف التجارية منها وغير التجارية واختلاف تصنيفاتها فانه لا يكفي ان تحدد السياسة الانتمائية الحجم الكلي للانتماء بل لابد من تحديد التركيبة المناسبة لانواع الانتماءات التي يتعامل بها المصرف وحجم الاموال التي يخصصها لكل نوع منها . ونظرا لاختلاف المخاطر الخاصة بكل نوع من انواع الانتماءات فان على ادارة المصرف ان تقدر تلك المخاطر ومن ثم عليها ان تحدد حجم الاموال التي تخصصها لكل نوع من انواع الانتماءات في ضوء نتائج ذلك وتلجا المصارف في ذلك على قاعدة التنوع التي تعتمد على جمع انتماءات ذات عوائد تختلف في استجابتها للتغيرات في ظروف السوق مما يؤدي الى بقاء العوائد متوازنة للمحفظة مع انخفاض مخاطرها على انه يمكن الوصول الى تشكيلة مناسبة من الانتماءات من خلال النظر الى المصارف الاخرى والتعرفلا على كيفية اتخاذها لقراراتها كذلك المقارنة بين عوائد المصرف ومخاطره وعوائد ومخاطر المصارف الاخرى المقاربة له من حيث الحجم والظروف اضافة الى وضع اهداف معقولة تاخذ بعين الاعتبار اداء المصرف في الماضي واداء المصارف الاخرى المقاربة له .

الباب الثاني :- منح الانتماء

ويضم هذا الباب من ابواب السياسة الانتمائية الامور المتعلقة بتحديد صلاحيات الاقراض وكذلك تحليل الطلبات المقدمه اضافة الى عملية التسعير .

(١) صلاحيات الانتماء :

ينبغي ان تحدد سياسة الانتماء السلطات التي يتم تفويضها الى المستويات الادارية المختلفة لاتخاذ القرار الانتمائي دون الرجوع الى المستوى الاداري الاعلى من حيث الحد الاقصى لمبلغ الانتماء الذي يمكن ان يمنح للعميل ومن حيث مشكلات الانتماء التي تستوجب المتابعة او الحل كما ينبغي ان تحدد الاستثناءات المتعلقة بهذا التفويض التي تتاثر بعدة عوامل اهمها حجم المصرف وعدد فروع ومدة انتشارها وحجم الانتماء المطلوب ونوعه ومستوى كفاءة العاملين وفلسفة الادارة العليا واتجاهاتها نحو المركزية او اللامركزية ، اما عن اشكال التفويض فانها قد تكون كاملة او مقيدة وقد تكون لفرد او الى لجنة او فريق عمل من اثنين او اكثر .

(٢) تحليل الطلبات :

تحدد السياسة الائتمانية اهم القواعد الخاصة بتحليل طلبات الائتمان وفي كل مرحلة من مراحل العملية الائتمانية بما تتضمن من قواعد تخص كيفية تقديم الطلبات والبيانات الضرورية لها او تلك التي تخص عملية الاستعلام عن العميل والدراسات التي تتضمنها ثم عملية تقييم البيانات وعرضها على الادارة العليا بالصورة الصحيحة ومن ثم المساهمة في اتخاذ القرار الائتماني الصحيح مرورا بما يجب اتباعه من اجراءات فيما يخص تحصيل ومتابعة سداد الائتمان حتى القواعد المتعلقة بالائتمانات المتعثرة او التي يشوب سدادها مشاكل معينة .

٣) تسعير الائتمان :

لا بد ان تراعي السياسة الائتمانية تحديد اسعار الفوائد والعمولات والمصاريف الاخرى التي يتقاضاها المصرف من مختلف الائتمانات ولجميع فئات عملائه اذ ان النشاط الائتماني يعد اهم مصادر اليرادات لاي مصرف . فمصادر اليراد المصرفي هي :

- ١) الفوائد على السلف والقروض المقدمة للعملاء ويطلق عليها الفوائد المدينة او الفوائد المحصلة
- ٢) العمولات على الخدمات المصرفية المصاحبة لتقديم هذه السلف .
- ٣) هناك مصادر اخرى لليراد تتمثل بايرادات خدمات مصرفيه غير مرتبطة بالنشاط الائتماني.

الباب الثالث : سلامة الائتمان

تتعلق سلامة الائتمان بتوثيقه والضمانات المطلوبة فيه والمتابعة التي يقوم بتا المصرف .

أ- توثيق الائتمان .

تعتبر عملية التوثيق خطوة رئيسية في عمليات الائتمان فاي خلاف قد ينشا مع العميل تكون فيه الوثائق اساسا للفصل وتثبيت الحقوق ولذلك فتخضع الى منهجية تستند الى طريقة جمع المعلومات والتحقق من صحتها وتبويبها وحفظها لتأمين سهولة الرجوع اليها واستعمالها وهي تختلف من ائتمان الى اخر بسبب اختلاف انواع الائتمانات والاعراف والقواعد والقوانين التي تحكمها اضافة الى المخاطر التي يتضمنها كل نوع منها والتوثيق يوضح اطراف التعاقد وحقوق والتزامت كل منهم والاجراءات التي تتخذ بحق أي منهم عند تقصيره بالتزاماته كما يوضح كيفية تنفيذ العقد والشروط الخاصة ان وجدت .

ب- الضمانات :

تعتبر الضمانات من القواعد الهامة التي يجب ان تشتمل عليها السياسة الائتمانية لتوضيح اتجاهات المصرف نحو منح الائتمان بضمان وتحديد الظروف التي يستوجب طلبه والانواع التي يقبلها المصرف والقيمة التسليفية لكل منها والبدائل والشروط التي يطلبها لضمان مستحقته وما ينبغي عمله اذا انخفضت القيمة السوقية لها وهناك عدد من الاراء تشير الى ضرورة توافق الضمانات المقدمة مع طبيعة الائتمان والمخاطر التي يتضمنها اذ على المصرف ان يلجا الى الضمان الاكثر سيولة والاسهل تحصيليا في الائتمانات قصيرة الاجل ويمكن ان يلجا الى الضمانات الاقل سيولة والتي تتطلب وقتا اطول للتنفيذ عليها بالنسبة للائتمانات طويل الاجل كما انه يجب ان تتوافق قيمة الضمان مع قيمة الائتمان حيث لا بد من زيادة قيمة الضمانات المقدمة للائتمانات الكبيرة وانخفاضها بالنسبة الى الائتمانات الصغيرة .

ت- المتابعة :

يعتبر وجود قواعد لعملية متابعة الائتمان من مقتضيات السياسة الائتمانية السليمة وذلك لضمان التزام العميل بنصوص التعاقد وللتأكد من ان ما يحدث فعلا هو ما كان ينبغي ان يحدث للكشف عن اية مشاكل تعترض العميل لاتخاذ الاجراءات المناسبة في الوقت المناسب وهوينص على اقصر مدة يسمح للعميل التاخر بتا عن السداد كما توضح علاج مشكلات الائتمان المتعثر او الاحتياج لمزيد من الاموال .

التنظيم والرقابة على الائتمان المصرفي

الرقابة على الائتمان المصرفي

يعتمد البنك المركزي في تطبيقه لهذه الوظيفة على مجموعة من الاجراءات و التدابير الهادفة الى تنظيم نشاط الجهاز المصرفي ، و توجيهه الوجهة المناسبة و السليمة عن طريق فرض رقابته على عمليات الاقراض و الاستثمار المصرفي التي تنعكس بدورها على حجم أو كمية وسائل

الدفع المتاحة في المجتمع و اجمالي السيولة المحلية في البلد بهدف تحقيق الاستقرار النقدي و الذي ينعكس في المحافظة على قيمة العملة الوطنية داخليا و خارجيا و هذا الاستقرار يمثل هدفا اساسيا يسعى اليه البنك المركزي أو السلطة النقدية .

ان وظيفة الرقابة على الائتمان المصرفي تتحقق من خلال استخدام البنك المركزي مجموعة من الادوات و الوسائل و هي في الوقت ذاته ادوات السياسة النقدية ، و يكون الغرض من استخدام هذه الادوات ، التأثير في كمية و نوعية الائتمان المصرفي أو بمعنى اخر التأثير في حجم واتجاه الائتمان المقدم الى القطاعات الاقتصادية المختلفة على اساس ، ان هذا التأثير سيترك اثره في عرض النقد ، خاصة و ان المصارف التجارية لها دور مهم في تكوين مقدار عرض النقد ، لمالها من قدرة على التوسع أو الانكماش في منح وقبول القروض الائتمانية ، و هذا التأثير في مكونات و حجم عرض النقد يترك اثره على المستوى العام للأسعار ثم في النهاية يترك آثاره على قيمة العملة الوطنية التي يسعى البنك المركزي الى تحقيق الاستقرار النسبي في قيمتها ليسهم في الوقت ذاته في تحقيق معدلات مناسبة من النمو الاقتصادي .

ويمكن تقسيم الرقابة المصرفية و الائتمانية للبنك المركزي في ثلاث مجالات ، وفقا للأساليب و السياسات التي تستخدمها تبعا لطبيعة النظام الاقتصادي المتبع ، ودرجة تطوره الاقتصادي و هذه المجالات هي كما يأتي :

اولا: الرقابة الكمية على الائتمان المصرفي

ان الهدف من استخدام ادوات الرقابة الكمية يتحدد في التأثير على حجم الائتمان المصرفي والذي ينعكس بدوره على مستوى النشاط الاقتصادي ، ولما كان الحجم الكلي للائتمان يتوقف على عاملين هما :

١- حجم الاحتياطي النقدي المتوافرة لدى المصارف .

٢- نسبة الاحتياطي النقدي القانوني تجاه الودائع التي تحتفظ بها المصارف .

فاذا استطاع البنك المركزي من التأثير على هذين الجانبين ، فانه سيكون قادرا على فرض رقابته على نشاط المصارف التجارية في تكوين الائتمان ، ويمكن تناول اهم وسائل البنك المركزي في مجال الرقابة الكمية على الائتمان المصرفي في ثلاث وسائل كمية هي :

أ- سياسة سعر الخصم

يعد سعر الخصم أو كما يسمى سعر اعادة الخصم ، بمثابة سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي من المصارف التجارية مقابل اعادة خصمه لما يقدم اليه من كمبيالات ، كذلك يحصل البنك المركزي على سعر الخصم عند تقديمه قروض وسلف مضمونة بمثل هذه الاوراق الى المصارف التجارية .

وتعلن البنوك المركزية عن الاسعار المستعدة لأعادة الخصم بموجبها من وقت لآخر ، وبحسب ما تقتضيه تقديرات هذه البنوك المتناسبة مع سيطرتها وتوجيهها للنشاط الائتماني والمصرفي ، وفيما اذا كان يحتاج للمزيد من التنشيط أو التقييد .

وتسلك سياسة سعر الخصم الهادفة الى تأثير على اجمالي الاحتياطيات النقدية المتوافرة لدى الجهاز المصرفي في اتجاهين هما :

١- تحديد الشروط الواجب توافرها في الاوراق التي يقبل البنك المركزي خصمها أو يسمح بالإقراض بضمانها للمصارف التجارية مع امكانية تعديل هذه الشروط بين فترة واخرى بحسب الاحوال المصرفية والائتمانية التي تقتضي ذلك .

٢- تعديل الكلفة أو النفقة التي تتحملها المصارف عن طريق تغيير سعر الخصم .

وبما أن التغيير في كلفة الاقتراض من البنك المركزي للمصارف التجارية يؤدي إلى تغيير مقابل في اسعار الفائدة التي تتقاضاها المصارف عن قروضها للأفراد المشروعات ، لذلك يترتب على تغيير في اسعار الفائدة في السوق بوجه عام بما ينتج عنه التأثير في حجم الائتمان المصرفي .

فعلى سبيل المثال لو اراد البنك المركزي احداث انكماش وتقليص حجم الائتمان المصرفي ، فيمكنه رفع سعر الخصم مما يؤدي إلى ارتفاع اسعار الفائدة على القروض وخاصة للأجل القصير ، فينخفض نتيجة لذلك الطلب على الاقتراض من المصارف أو تحديد القروض السابقة بالنظر لارتفاع كلفتها ، فينخفض الائتمان المصرفي ، والعكس صحيح أيضا ، ألا انه من الملاحظ وفي اغلب الاحيان أن تأثير خفض سعر الخصم غير فعال تماما في اثناء الازمات الاقتصادية ، وخاصة عندما تتوافر احتياطيات نقدية كبيرة لدى المصارف التجارية تبقى عاطلة ويصعب استثمارها واقراضها لانخفاض الطلب عليها في السوق مما يترتب على ذلك عمليا عدم لجوء المصارف التجارية الى البنك المركزي للاقتراض منه أو لخصم الاوراق المالية لديه مما يفقد البنك المركزي استخدام اداة سعر الخصم للتأثير على حجم الائتمان المصرفي ، ألا انه يبقى لسياسة سعر الخصم تأثير على المصارف التجارية ، ويمثل مؤشرا لاتباع هذه المصارف اتجاهها انكماشيا أو توسيعا في نشاطها الائتماني واستثمارها المصرفي .

كما أن سياسة سعر الخصم تستوجب وجود سوق نقدية متطورة يكون فيها التعامل نشطا بالاوراق التجارية وبقية ادوات الائتمان المصرفي قصيرة الأجل ، ومثل هذه السوق لا تتوفر عادة في البلدان النامية لهذا فان وسيلة سعر الخصم ذات اهمية متواضعة في البلدان النامية .

ب- عمليات السوق المفتوحة

ويقصد بعمليات السوق المفتوحة قيام البنك المركزي ببيع وشراء الاوراق المالية الحكومية من تلقاء نفسه في السوق المالي والنقدي لهذا يحتفظ البنك المركزي ، بمحفظة تضم السندات الحكومية ذات الآجال المتفاوتة وتسمى عادة هذه المحفظة بالمحفظة الاستثمارية .

ويعود سبب دخول البنك المركزي بائعا ومشتريا للسندات والاوراق المالية والنقدية المتوسطة والطويلة والقصيرة الأجل في السوق المالي والسوق النقدي ، إلى محاولته للتأثير على النشاط الاقتصادي ، من خلال التأثير على قدرة المصارف والافراد في التوسع أو التقليل لحجم نشاطهم الائتماني والاستثماري .

فعندما يبيع البنك المركزي السندات في السوق ، فانه يقصد من ذلك تخفيض حجم الارصدة النقدية الموجودة لدى المصارف التجارية والافراد ويزيد بنفس الوقت من حجم ارصدته النقدية باعتبار أن المشتريين للسندات سيدفعون ثمنها نقدا أو بصكوك إلى البنك المركزي ، وهو بهذا الاجراء يقلص من حجم عرض النقد ومن السيولة المحلية الاجمالية للاقتصاد الوطني .

أما عندما يقوم البنك المركزي بشراء السندات الحكومية من السوق المالي ، فانه بذلك يزيد من حجم الارصدة النقدية لدى المصارف التجارية والافراد ، اذ يقوم البنك المركزي بدفع ثمن هذه السندات للبائعين نقدا أو بصكوك مصرفية ، وهو بهذا الاجراء يضيف إلى عرض النقد وإلى اجمالي السيولة المحلية للاقتصاد الوطني ، فمثلا أن دخول البنك المركزي للسوق المالي بائعا أو مشتريا للسندات يهدف إلى تقييد أو تنشيط الوضع الاقتصادي ، و أن كانت فعالية سياسة عمليات السوق المفتوحة غالبا ما تكون متواضعة الفعالية في حالات الازمات الاقتصادية ، لأن المصارف التجارية لا تقوم بالضرورة باستثمار مواردها وارصدتها النقدية المتاحة لديها في اثناء الانكماش الاقتصادي ، كما انها لا تندفع في شراء السندات الحكومية من البنك المركزي في اثناء حالات التضخم الاقتصادي ، فضلا عن أن الافراد سينطبق عليهم ما ينطبق على استثمارات المصارف التجارية في اثناء الازمات الاقتصادية ، خاصة وأن عامل التوقعات يكون من العوامل المهمة في تقرير نوع استثماراتهم وتحديد الارباح المتوقعة في المستقبل .

هذا وأن سياسة عمليات السوق المفتوحة تؤثر أيضا على اسعار الفائدة للسندات التي يبيعها البنك المركزي أو يشتريها من السوق المالي وهذا التأثير بدوره يرتبط بعنصر التوقعات في الاستثمار لهذا النوع من الاوراق المالية .

كما يظهر تواضع فعالية سياسة عمليات السوق المفتوحة بدرجة اكبر في البلدان النامية التي ما زالت تفتقد الاسواق المالية والنقدية المتطورة ، وما موجود من اسواق مالية ونقدية فيها ما زال متسما بالمحدودية في نشاطه وضيق تداول الاوراق المالية الخاصة بهذه السوق .

ج - تعديل نسبة الاحتياطي النقدي القانوني

تتأثر قدرة المصارف التجارية في منحها للائتمان بنسبة الاحتياطي النقدي القانوني الذي يقرها البنك المركزي ، ويلزم بها المصارف التجارية باستقطاع جزء من ودائعها كاحتياطيات نقدية تودع لدى البنك المركزي ، لذلك يمكن للبنك المركزي استخدام هذه الوسيلة للتأثير على حجم وكمية الائتمان المصرفي الذي تمنحه المصارف التجارية .

ويكون هذا التأثير بتوسع أو تقييد حجم الائتمان المصرفي وبحسب مقتضيات الوضع الاقتصادي السائد ، إذ يعمد البنك المركزي عادة إلى زيادة نسبة الاحتياطي النقدي القانوني في اثناء فترات التضخم ، وعلى العكس تماما يعمد البنك المركزي إلى تخفيض هذه النسبة في اثناء الكساد الاقتصادي بهدف تشجيع المصارف التجارية على التوسع في منح الائتمان المصرفي خاصة ، وأن العلاقة عكسية بين توليد الودائع من قبل المصارف التجارية من جهة ونسبة الاحتياطي النقدي القانوني من جهة اخرى .

أن تغيير نسبة الاحتياطي النقدي القانوني بالزيادة أو النقصان يعتبر من الوسائل الكمية الفعالة في الرقابة على الائتمان المصرفي وتحديد حجمه وخاصة في البلدان النامية فضلا عن أن هذه السياسة الخاصة بتغيير نسبة الاحتياطي النقدية القانوني يمكنها أن تؤثر على حجم السيولة لدى المصارف وتضمن بنفس حقوق المودعين .

ثانيا: الرقابة النوعية على الائتمان المصرفي

يقصد بالرقابة النوعية أو الكيفية على اوجه استخدام الائتمان المصرفي وبصرف النظر عن كميته أو حجمه ، إذ أن هذه الرقابة تنصب على الاتجاهات والمسارات التي توزع فيها المصارف التجارية مواردها النقدية بصيغة قروض واستثمارات مصرفية مختلفة

ويعود سبب الاعتماد على الرقابة النوعية تلافى العيوب والنواقص التي يمكن أن تنشأ عن استخدام ادوات الرقابة الكمية ، لذلك فان فعالية الرقابة النوعية يمكن أن تعضد وتسد الرقابة الكمية ، كما انها أن توفر الموارد اللازمة لتنشيط قطاع اقتصادي بقدر معين يفوق بقية القطاعات الاخرى عن طريق اتباع سياسة تمييزية باسعار الفائدة من قبل البنك المركزي .

وللرقابة النوعية وسائل متعددة تشترك جميعها في التأثير على استعمالات الائتمان المصرفي مثل وسيلة اسعار الفائدة التمييزية التي تمثل تحديدا لاسعار الفائدة على القروض بشكل يختلف عن قروض قطاع اقتصادي معين لآخر والهدف من ذلك تقليص حجم القروض الموجهة لبعض القطاعات وخاصة القطاعات غير الانتاجية أو السلعية وبالمقابل تنشيط القطاعات الانتاجية عن طريق القروض المقدمة لها بكلفة اقل من غيرها .

كما يمكن أن يعمد البنك المركزي إلى اشتراط موافقته على القروض التي تقدمها المصارف التجارية لبعض القطاعات والتي يتجاوز مبلغها مقدارا معيناً يحدده البنك المركزي ، أو أن يقدر ايضاً بعض المجالات التي ينبغي تجنب الاستثمار فيها من قبل المصارف التجارية ، أو تعيين الحد الاقصى لبعض انواع هذه القروض .

كما يقوم البنك المركزي بتحديد الحد الاعلى لاسعار الفائدة على الودائع التي لا يمكن بموجبها للمصارف التجارية تجاوزه ، ويكون مثل هذا الاجراء مرتبطاً بطبيعة الوضع الاقتصادي السائد فيما اذا كان يعاني من الكساد أو التضخم ، لهذا فان استخدام البنك المركزي لوسائل الرقابة الكمية والنوعية تكون متمثلة في التقييد أو التوسع في حجم الائتمان المصرفي ووجهته الموجه اليها وبما يتناسب و تحسين الوضع الاقتصادي ورفع معدلات نمو الناتج القومي للبلد .

ثالثاً: الرقابة المباشرة على الائتمان

ويقصد بالنوع الثالث من انواع الرقابة التي يقوم بها البنك المركزي المتمثلة في رقابته المباشرة هو فرض تأثيره الادبي على الجهاز المصرفي بهدف تعزيز وسائل رقابته الكمية والنوعية ، كما يمكن أن تكون رقابته المباشرة بديلاً لرقابته الكمية والنوعية ، اذ تعذر عليه استخدام ادوات الرقابتين الكمية والنوعية بصورة فعالة .

وتتحصر اهمية تأثير البنك المركزي على المصارف التجارية في امكانية اقناعها بسياسته المنسجمة مع اهداف السياسة الاقتصادية العامة للدولة ، متبعا بذلك اسلوب التوجيه والنصح وابداء الرأي والمشورة ، وبعد ذلك يمكن ان يعمد الى اصدار التعليمات والتشريعات القانونية التي يمكنه من تنفيذ سياسته من خلال التزام المصارف التجارية بها وتنفيذها مثل تحديده لنسبة الاحتياطي النقدي لأجمالي رأس المال و اجمالي الاصول للمصارف التجارية أو تحديده الى الحد الاقصى المعدل الزيادة في قروض المصارف التجارية ، واستثماراتها في فترة زمنية معينة .

وتعد تلك من اهم ادوات الرقابة المباشرة على الائتمان المصرفي من حيث فعاليتها في التأثير على النشاط الائتماني والمصرفي وخاصة في البلدان النامية ، ويعود سبب فعالية التأثير على المصارف التجارية الى المكانة المصرفية والنقدية التي يحتلها البنك المركزي تجاه مؤسسات الجهاز المصرفي في كونه بنك البنوك والملجأ الاخير للاقراض ، كذلك كونه بنك الحكومة ومستشارها المالي ، لهذا فان المصارف التجارية تاخذ توجيهاته وتعليماته بنظر الاعتبار في معظم الاحيان .

وفي ضوء ما تقدم يتضح ان البنك المركزي يعمد الى اتباع اكثر من وسيلة سواء اكانت كمية أو نوعية أو مباشرة بهدف تحقيق اغراض سياسته النقدية ، التي تمثل اهدافا اساسية تضعها الدولة في حساباتها لتحسين وتطوير الوضع الاقتصادي ، واطاعة في نظر الاعتبار تناسق وتلائم اهداف السياسة المالية ، لان تعارض السياستين النقدية والمالية خصوصا سيترتب عليه فشل الجهود المبذولة لتحقيق اهداف السياسة الاقتصادية العامة للدولة عموما واهداف السياستين النقدية والمالية خصوصا .

مخاطرة الائتمانية

تحليل مخاطر الائتمان

من المعروف في الدراسات المالية أن القرار المالي يستند في اتخاذه على تحديد متغيرين غاية في الأهمية هما:

• العائد المتوقع.

• درجة المخاطرة.

وهو ما يعرف بالمبادلة بين العائد والمخاطرة. والقرار الأمثل أو السليم هو القرار الذي تشعر فيه الإدارة بأن العائد الذي سوف يتولد عنه يوازن أو يزيد على درجة المخاطرة التي تحيط به

حالات القرار الائتماني

• حالة التأكد: وهي قدرة متخذ القرار في تحديد نتيجة واحدة ومعروفة للقرار عندما يتخذ.

• حالة عدم التأكد: تعني أن اتخاذ القرار سوف يؤدي إلى مجموعة من النتائج الممكنة إلا أن

احتمال حدوث كل نتيجة خارج إطار ما يتوقعه متخذ القرار.

• حالة المخاطرة: هي الحالة التي ينتهي فيها اتخاذ القرار إلى واحدة من مجموعة من النتائج

الممكنة وأن متخذ القرار يعرف سلفاً احتمالات حدوث كل من هذه النتائج.

وعليه يمكن القول أن حالة المخاطرة هي الحالة الأكثر شيوعاً والأكثر إحاطة بنوع القرارات المالية.

مصادر المخاطر التي تؤثر على العملية الاستثمارية

أولاً: مخاطر نظامية (عامة):

وهي المخاطر التي تصيب كل الاستثمارات في السوق وذلك بفضل وتأثير مجموعة عوامل

مشتركة اقتصادية، وسياسية واجتماعية تؤثر بشكل مباشر في النظام الاقتصادي ككل.

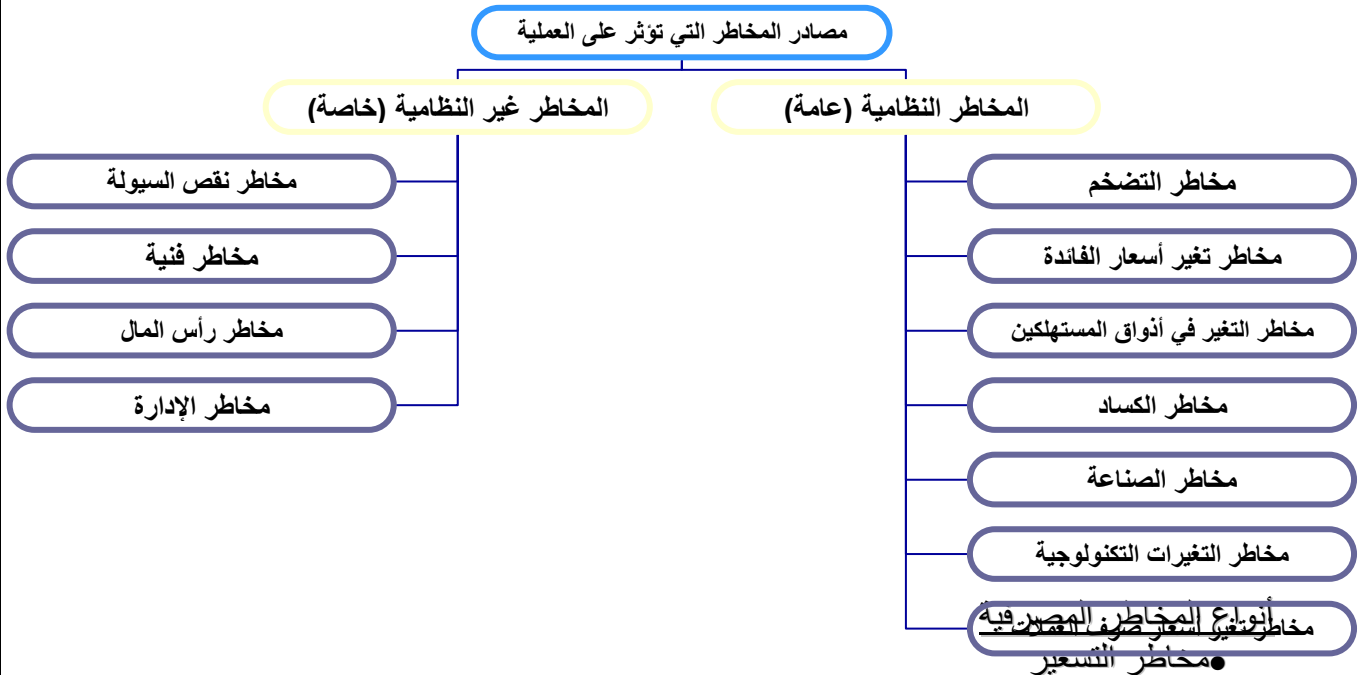
ولا يكون للإدارة و متخذي القرارات أي قدرة في تحديدها أو حصرها أو تجنبها لأنها وليدة

عوامل يصعب التحكم فيها والسيطرة عليها.

ثانياً: مخاطر غير نظامية (خاصة):

وهي المخاطر التي تنشأ بسبب ظروف خاصة بالوحدة الاقتصادية أو شركة الأعمال.

يكون للإدارة و متخذي القرار قدرة في تحديدها وحصرها والتخلص من آثارها من خلال التنويع



- مخاطر التشغيل
- المخاطر القانونية
- مخاطر أسعار صرف العملات
- مخاطر الالتزام
- مخاطر الدول
- مخاطر السمعة
- المخاطر الاستراتيجية
- مخاطر الصيرفة الإلكترونية
- مخاطر العولمة
- مخاطر الاستمرارية
- مخاطر الإدارة
- المخاطر الائتمانية

1. مخاطر التسعير Price Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر الناتجة عن التغيرات في أسعار الأصول ، خاصة محفظة الاستثمارات المالية .
- ويتأثر هذا النوع من المخاطر بنوعين من العوامل:
- عوامل خارجية تتمثل في الظروف الاقتصادية المحلية وظروف الصناعة.
- عوامل داخلية تتعلق بالوحدة الاقتصادية نفسها ، مثل الهيكل التمويلي للوحدة الاقتصادية ، نتائج نشاط الوحدة الاقتصادية ، خصائص الوحدة الاقتصادية ، وتشغيل الوحدة الاقتصادية .

2. مخاطر التشغيل Operational Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر المتعلقة بأداء الخدمات أو المنتجات المصرفية المختلفة.
- وقد تنشأ بسبب وجود ثغرات في نظام الرقابة الداخلية، أو ضعف سيطرة الإدارة على مجريات الأمور في المصرف ، مما يؤدي إلى حدوث خسائر مالية بسبب الأخطاء أو التأخر في تنفيذ القرارات ، أو عدم الالتزام بقواعد العمل المصرفي كأن يتجاوز موظفو الائتمان السلطات الائتمانية المخولة لهم .
- كما تشمل مخاطر التشغيل أعطال أو أخطاء في نظام التشغيل الإلكتروني للبيانات والمعلومات.
- ويتم ضبط مخاطر التشغيل من خلال التحوُّط منها سواء بالتأمين ، أو التخطيط الوقائي ضد الطوارئ .

3. المخاطر القانونية Legal Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر الناتجة عن حدوث التزامات مفاجئة ، وغير متوقعة ، أو انخفاض قيمة أصولها ، وذلك إما بسبب عدم وجود القواعد القانونية ، أو لعدم دقة هذه القواعد حال وجودها ، أو لعدم كفاية المستندات القانونية الموجودة لدى المصرف، أو لدخول أنواع جديدة من المعاملات التي لم تنظم لها قواعد تشريعية بعد .

4. مخاطر أسعار صرف العملات Foreign Exchange Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر الناجمة عن تقلبات أسعار صرف العملات ، مما يؤثر على موجودات هذه المصارف من العملات الأجنبية حال انخفاض أسعارها ، أو يؤثر على مطلوباتها من العملات الأجنبية حال ارتفاع أسعارها .
- وينشأ هذا النوع من المخاطر الناتجة عن وجود مركز مفتوح (الذي يشمل العمليات الفورية والأجلة بمختلف أشكالها ، والتي تسمى بالمشتقات المالية) بالعملات الأجنبية ، سواء لكل عملة على حدة أم لإجمالي مركز العملات .
- وتنشأ بسبب التحركات غير المواثية في أسعار الصرف.

5. مخاطر الالتزام Compliance Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر الناتجة عن تعرّض المصرف لعقوبات جزائية مالية ، أو حرمانه من مزاولة نشاط معين لارتكابه مخالفة قانونية .

6. مخاطر الدول :

- وتتضمن مخاطر الإقراض الدولي جميع المخاطر المرتبطة بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية السائدة في بلد المقرض ، والتي تؤثر سلباً على القروض غير المضمونة من حكومات دول المقرض.
- بالإضافة إلى أنها تنشأ عن التزام المقرض بالسداد بعملة مخالفة للعملة المحلية .
- ويتم ضبط مخاطر الدول من خلال اتباع السياسات اللازمة للتعرف والتحذير من مخاطر الدول ، والحث على الاحتفاظ بالاحتياطات المناسبة ضد مثل هذه المخاطر .

7. مخاطر السمعة :

- وهي المخاطر الناجمة عن الإخفاق في التشغيل ، أو عدم القدرة على التكيف مع القوانين والقواعد والتعليمات المتعارف عليها.
- وهي مخاطر تؤثر سلباً على المصارف من خلال تأثيرها السلبي على ثقة العملاء والتي تعتبر أساس استمرارية المصرف ، فإذا اهتزت هذه الثقة ؛ اهتز كيان المصرف ووجوده في السوق .

8. المخاطر الاستراتيجية Strategic Risk :

- وهي عبارة عن تلك المخاطر الناتجة عن عدم وجود استراتيجية مناسبة للمصرف تمكنه من تحديد مساره الرئيسي لتحقيق أهدافه قصيرة وطويلة الأجل في ظل الظروف التنافسية والبيئية المحيطة ، وعلى أساس القوة الذاتية للمصرف .

9. مخاطر الصيرفة الإلكترونية :

- وتنشأ هذه المخاطر بسبب ضعف الكفاءات والخبرات لدى المبرمجين ، والذي يؤدي بدوره إلى انخفاض مستوى الأمان للشيفرة الخاصة بالموقع ، مما يؤدي إلى سهولة اختراق الموقع وارتكاب جرائم إلكترونية .

10. مخاطر العولمة Globalization Risk :

- تواجه المصارف في ظل العولمة مجموعة من التحديات والمخاطر ، أهمها :
- ازدياد حدة المنافسة في ظل تحرير التجارة الدولية في الخدمات المالية .

- مخاطر إطلاق الحرية لأسعار الصرف والفوائد ، ولحركة رؤوس الأموال على الصعيد الدولي .
- سرعة انتقال الأزمات المالية ، وهي إفراز طبيعي لحرية المعاملات.

١١. مخاطر الاستثمارية :

- وتتمثل في احتمال عدم قدرة المصرف في المحافظة على مركزه المالي وحصته السوقية ، بما يضمن استمراريته في أنشطته بربحية مَقْبَعَة .

١٢. مخاطر الإدارة :

- وتشمل كلاً من تدني العوامل الأخلاقية ، وكذلك تدني المستويات الإدارية القائمة على المصرف . وهي لا شك تؤثر بشكل واضح على أرباح المصرف ، بل قد تؤثر على وجوده في السوق .

13. المخاطر الائتمانية Credit Risk :

- تعتبر مخاطر الائتمان من أهم الأسباب التي أدت إلى تعثر المصارف ومن ثم حدوث الأزمات الاقتصادية في الدول (نامية ومتقدمة) ، إذ يوجد شبه إجماع بين المصرفيين على أن المخاطر الائتمانية هي أكثر نوع من أنواع المخاطر المصرفية شيوعاً بين المصارف .
- ... ونظراً لأن هذا النوع من المخاطر يعتبر صلب اهتمام دراستنا الحالية ؛ فسيتم التوسع في الحديث عنها بكل جوانبها.

أنواع المخاطر الائتمانية

١. المخاطر المتعلقة بالعميل

- تنشأ هذه المخاطر بسبب السمعة الائتمانية للعميل.
- مدى ملاءته المالية.
- سمعته الاجتماعية ووضعه المالي.
- سبب حاجته للائتمان والغرض من هذا الائتمان.

٢. المخاطر المرتبطة بالقطاع الذي ينتمي إليه العميل

- إذ ترتبط هذه المخاطر بطبيعة النشاط الذي يعمل فيه العميل.
- إذ من المعروف أن لكل قطاع اقتصادي درجة من المخاطر تختلف باختلاف الظروف التشغيلية والإنتاجية والنتافسية لوحدات هذا القطاع.

٣. المخاطر المرتبطة بالنشاط الذي تم تمويله

- تتعدد وتتوغل هذه المخاطر في ضوء الظروف المحيطة بالائتمان المطلوب والضمانات المقدمة.

- فمثلاً مخاطر الائتمان بضمان أوراق مالية يختلف عنه بضمانات عقارية.
- ومن أمثلة المخاطر التي ترتبط بطبيعة النشاط ما يلي:

١. عمليات تمويل بضمان بضائع: المخاطر المرتبطة بها:
 - أ. عدم استقرار أسعار البيع للبضائع المقدمة كضمان.
 - ب. تعرض البضائع للتلف والهلاك.
 - ج. التقادم الفني والتكنولوجي.
 - د. المنافسة في السوق.
 - هـ. التقلبات التشريعية.

٢. عمليات التمويل بضمان الأوراق المالية:
- أ. عدم استقرار أسعار بيع الأوراق المالية داخل البورصة.
 - ب. عدم استقرار حجم التعامل وعدد العمليات على الورقة المالية.
 - ج. عدم القيد بسجلات الشركة المصدرة للورقة المالية.
 - د. عدم سلامة المستندات التي تثبت ملكية العميل للأوراق المالية المقدمة كضمان.
 - هـ. عدم قدرة العميل على تغطية الانخفاض في القيمة السوقية للأوراق المالية من موارده الذاتية.

٣. عمليات التمويل بضمان كمبيالات:
- أ. ألا تعكس الكمبيالات المقدمة كضمان عمليات تجارية حقيقية.
 - ب. عدم ارتباط الكمبيالات المقدمة بطبيعة نشاط العميل ونشاط مدينيه المسحوب عليهم الكمبيالة.
 - ج. عدم تناسب حجم وقيمة الكمبيالات مع حجم نشاط العميل.
 - د. عدم تناسب آجال استحقاق الكمبيالات المقدمة مع طبيعة النشاط وطول الدورة التجارية أو التشغيلية للعميل.

٤. المخاطر المتعلقة بالظروف العامة
- ترتبط هذه المخاطر عادة بالمخاطر المرتبطة بالظروف الاقتصادية والتطورات السياسية والاجتماعية وغيرها

٥. المخاطر المتصلة بأخطاء البنك
- ترتبط هذه المخاطر بمدى قدرة إدارة البنك من متابعة الائتمان المقدم للعميل، والتحقق من قيام العميل بالمتطلبات المتعلقة به.
 - ومن الأخطاء التي تحصل والتي تسبب درجة من المخاطر هي:
 - ضعف نظم العمل الداخلية والإجراءات الرقابية.
 - قصور أجهزة المتابعة.
 - عدم توافر الخبرات المتخصصة والتي تتمتع بالكفاءة التي تمكنها من القيام بعملها على خير وجه.
 - عدم سلامة صياغة التوصية والرأي لمنح التسهيلات المقترحة
 - عدم توافر قنوات اتصال جيدة بين الإدارات المختلفة داخل البنك والمتداخلة في صناعة وتنفيذ ومتابعة الائتمان الذي يتم منحه للعميل.

٦. المخاطر المتصلة بالغير
- وهي المخاطر التي ترتبط بمدى تأثير العميل طالب الائتمان وكذلك البنك بأية أحداث أو أمور خارجة عن إرادتهم مثل:
 - إفلاس أحد عملاء البنك ذوو المديونية العالية.
 - فشل في الصناعة التي يمارسها العميل.
 - كوارث طبيعية تؤثر على نشاط البنك أو نشاط العميل.
 - عوامل سياسية واقتصادية خارجة عن إرادة كل من البنك والعميل.

الأساليب المتبعة للتعامل مع المخاطر

أساليب التحكم في الخطر ومنها:

- أ. أسلوب تجزئة وتوزيع الخطر .
 ب. أسلوب تجنب الخطر (لا يمارس النشاط الخطر).
 ج. أسلوب تجميع الخطر مثل (الصناديق المشتركة)

٢. أساليب تحويل ونقل المخاطر:

أي نقل الآثار المالية التي قد ترتب عليها تحقق الخطر إلى شخص آخر نظير دفع مقابل له مثل عقود التأمين

أسلوب تجزئة وتوزيع الخطر ونظرية ما ركويتز

- تقدم هاري ماركويتز في الخمسينيات بنظرية المحفظة.
- ومن خلال فكرة التنويع توصل إلى ما يعرف بالحد الكفاء أو المجموعة الكفاءة للاستثمارات الخطرة.
- وبناء على ما توصل إليه تم منحه جائزة نوبل عام ١٩٩٠م.

● يقصد بالتنويع تطبيق المثل القائل: لا تضع كل ما تملكه من بيض في سلة واحدة.
فروض نظرية ماركويتز

- أن المستثمر ينظر إلى كل بديل استثماري من منظور التوزيع الاحتمالي للعائد المتوقع من ذلك الاستثمار عبر الزمن.
- أن المستثمر يهدف إلى تعظيم المنفعة المتوقعة لفترة واحدة وأن منحنى المنفعة له يعكس تناقصاً في المنفعة الحدية للثروة.
- ينظر المستثمر إلى المخاطرة على أساس كونها التقلب في العائد المتوقع.
- أن القرار الاستثماري يقوم فقط على متغيرين أساسيين هما العائد والمخاطرة، بمعنى أن منحنى المنفعة هو دالة للعائد المتوقع والتباين (الانحراف المعياري) لذلك العائد.
- أن المستثمر يبغض المخاطر، بمعنى أنه إذا كان عليه المفاضلة بين بديلين استثماريين يتولد عنهما نفس العائد، فسوف يختار أقلهما مخاطرة.

المفاهيم الأساسية لنظرية ماركويتز

- إذا توافر عدد كبير من المشروعات الاستثمارية التي تتميز بأن درجة ارتباطها بعضها ببعض كامل وسالب، بمعنى أنه عندما يكون عائد الاستثمار (أ) كبيراً فإن عائد الاستثمار (ب) يكون صغيراً فإن التنويع في هذه الحالة يترتب عليه القضاء على الخطر كلياً، ولكن ينذر وجود هذا الوضع في الحياة العملية.
- إذا كانت المشروعات الاستثمارية المتاحة غير مرتبطة بمعنى أن معامل الارتباط بين المشروعات صفر، فإن التنويع في هذه الحالة يؤدي إلى تخفيض المخاطرة بشكل كبير.
- إذا كانت المشروعات الاستثمارية المتاحة تتميز بأن ارتباطها كامل وموجب، فإن التنويع في هذه الحالة لا يترتب عليه أي تخفيض في المخاطر.

ماذا نستفيد من نظرية ماركويتز في الجانب الائتماني

- أساس العملية الائتمانية هو كونها عملية استثمارية إذ تقوم البنوك وخصوصاً التجارية منها باستثمار ما يتوفر لديها من ودائع من خلال منحها لمستثمرين يحتاجون إلى تلك الأموال.
- ولكون البنوك تسعى للحفاظ على أموال مودعيها وتحقيق عائد ملائم لذا فإن عليها تخفيض المخاطر المحتملة على تلك الاستثمارات من خلال التنويع في المحفظة الائتمانية.
- يأخذ تنويع المخاطر الائتمانية عدة أشكال مثل (تنويعها جغرافياً، وزمنياً، وقطاعياً، والغرض منها، وأسعاراً لفائدة عليها، وعدد ونوع العملاء، وتنويع الأسواق وغيرها)

خلاصة القول في المخاطر الائتمانية؟

- هي نوع من أنواع المخاطر يركز على ركني الخسارة والمستقبل.
- لا تقتصر المخاطر الائتمانية على نوع معين من الائتمان بل على جميعه.
- تنتج المخاطر الائتمانية عن أي خلل في العملية الائتمانية بعد إنجاز عقدها سواء كان في المبلغ الائتماني، أو في توقيتات السداد.
- أن المخاطرة الائتمانية هي خسارة محتملة يتضرر جرائها العميل والمصرف.
- السبب الرئيسي وراء المخاطر الائتمانية هو العميل بسبب عدم استطاعته أو عدم التزامه أو نيته بعدم رد أصل الائتمان وفوائده.
- لا تختلف المخاطر الائتمانية من حيث تحققها فيما إذا كان العميل شخصاً عادياً أو مؤسسة حكومية.

الاستعلام المصرفي

الاستعلام والتحقق في إدارة الائتمان

تتحدد كفاءة وفاعلية إدارة الائتمان في البنك التجاري بكفاءة وفاعلية قرار الائتمان (Credit Decision) فيها.

ويتسم قرار الائتمان في العادة بنوع من التعقيد والصعوبة ومرجع ذلك يعود إلي أن نتائج القرار الائتماني كما هو معروف لإدارة الائتمان بشكل خاص ولإدارة البنك التجاري بشكل عام لا تظهر إلا بعد فترة زمنية غير قصيرة بسبب حالة اللاتأكد في المستقبل.

إن محور القرار الائتماني يدور حول اتخاذ قرار الموافقة بمنح الائتمان عندما يطلبه العميل (الفرد أو شركة الأعمال) أو رفض طلبه والمعروف في الدراسات المصرفية أن قرار الموافقة أو

قرار الرفض لا تتم من فراغ وإنما هي عملية جوهرية تقوم بتا إدارة الائتمان من خلال دراسة وتحليل مجموعة كبيرة من البيانات تبدأها بدراسة وتحليل الملف الائتماني (credit file) لطالب الائتمان من الأفراد وشركات الأعمال وما تقوم به من استعلام مصرفي حول العميل إذ تشكل عملية تحليل الملف الائتماني وما تحصل عليه من استعلام مصرفي جوهر اتخاذ القرار الائتماني. وعليه يمكن تعريف الاستعلام المصرفي بأنه البحث والسعي للتقدير المالي والسمعة الادبية لزبائن المصرف .

تحليل الملف الائتماني:

يقصد بالملف الائتماني سجل طالب الائتمان (الفرد أو شركات الأعمال) بما يحتويه من معلومات وبيانات عن حالته بشكل عام ويمكن من خلال تحليل ودراسة هذه البيانات والمعلومات الإحاطة بكل ما يمكن أن يتعرض له البنك من مخاطر عندما يتخذ القرار الائتماني سواء بالموافقة في منح الائتمان أو رفض الطلب.

وعليه فإن الملف الائتماني وما يحتويه من معلومات وبيانات عن طالب الائتمان لا بد وان يكون حاويا على كل المعلومات والبيانات التي تسهم في عملية اتخاذ القرار وتحديد المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها إدارة الائتمان عند منح الائتمان

الاستعلام المصرفي:

لقد برزت أهمية الاستعلام المصرفي في ظل غياب المؤسسات المتخصصة في جمع المعلومات والبيانات حول الأفراد وشركات الأعمال الطالبة للائتمان إذ من خلالها يتم التأكد من صحة البيانات والمعلومات المقدمة من طالب الائتمان ولأهمية ما يمكن أن تحصل عليه إدارة الائتمان من معلومات عن طالب الائتمان فقد اهتمت إدارة البنك بتخصيص دائرة متخصصة ضمن الهيكل التنظيمي للبنك لتحديد صلاحيتها بتحليل البيانات والمعلومات عن طالبي الائتمان. ومن الاسباب التي ادت الى ظهور الحاجة لادارة الاستعلام المصرفي ما يأتي

١. ازدياد حجم القروض المصرفية مما جعل الحاجة لجمع المعلومات الائتمانية اكثر وان يحضر لها مسبقا .

٢. تعدد عمليات المنشآت بسبب تعقد عمليات الانتاج والتسويق والتمويل مما يوجب حفظ المعلومات ومتابعة التغيرات في المركز الائتماني .

٣. نمو حجم منشآت الاعمال مما ادى الى تقليص او فقدان العلاقات الشخصية المباشرة بين كبار الموظفين في المصرف وبين الزبائن مما اضطر المصرف الى الاعتماد على التقارير .

٤. تطور انظمة المحاسبة في منشآت الاعمال لدرجة تحسنت فيها التقارير المالية الختامية .
٥. التقلبات بمكانية او هجرة السكان من منطقة لآخرى مما جعل من الضروري استمرار الاحتفاظ بمعلومات حول وضعيتهم .

٦. اضطرار المصرف لتهيئة اضاير خاصة بزبائنها لاغراض السلطات الرقابية .

مصادر المعلومات الائتمانية :-

تتمكن إدارة الائتمان بشكل عام والدائرة الخاصة بالاستعلام المصرفي بشكل خاص من الحصول على المعلومات التي ترغب بها من مصادر عديدة ويمكن عرض هذه المصادر بما يلي:

١. العميل طالب الائتمان

٢. مصادر داخلية من داخل البنك

٣. مصادر خارجية أي خارج البنك

١. المعلومات التي ترد من العميل:

يمكن الحصول على معلومات غاية في الاهمية من العميل نفسه، وعليه فان ادارة الائتمان تستطيع ان تستدرج العميل من خلال مقابلته الى الاحاطة بكل مايفكر فيه العميل ومشاريعه المستقبلية ووضع السابق، ما هو مبلغ الائتمان المطلوب، ما الغرض الذي من أجله يطلب العميل الائتمان، ما المدة التي سيستغرقها الائتمان، كيفية سداد القرض وأسلوب السداد المقترح، الضمانات التي يمكن أن يقدمها العميل.

٢. مصادر داخلية من البنك:

قد يكون طالب الائتمان هو أحد العملاء المعروفين للبنك لذلك تتمكن إدارة الائتمان أن تجمع وتحصل علي معلومات غاية في الأهمية من سجلات البنك الداخلية عن الوضع المالي للعميل ومستوى ملائمة المالية وتطور نشاطه التشغيلي وسجل شامل لتعامله خلال الفترة السابقة مع البنك وعموما فانه يمكن إجمال مصادر المعلومات الداخلية بما يلي:

• حسابات العميل لدي البنك وفيما إذا كانت حسابات دائنة أو مدينة أي طبيعة العلاقة العملية التي تربط العميل بالبنك.

• وضع العميل المالي وسجل الشيكات المرتجعة الذي يخصه.

• كفاءة العميل في التسديد لالتزاماته بتواريخ الاستحقاق.

• طلبات العميل من البنك فيما يخص دعوته لتخفيض أسعار الفائدة أو تأخير التسديد أو غيرها.

• مراجعات العميل للبنك وحصر تعامله.

٣. المصادر الخارجية للمعلومات:

هذه المصادر تتسم بدرجة من الحيادية والموضوعية وتفيد إدارة الائتمان بجمع كل ما يحيط من معلومات عن العميل، إن أهم المصادر الخارجية للمعلومات هي:

مركز المخاطر المصرفية (البنك المركزي):

إن الفحص الدوري للوائح مركز المخاطر التي تظهر أحجام التسهيلات الائتمانية الممنوحة للعملاء من البنوك وتلك المستعملة من قبلهم أمر لا غني عنه كما أن مقارنة أرقام المديونية المصرفية الموقوفة بتاريخ إعداد الميزانية العمومية مع الأرقام المصرح بها في مركز المخاطر من شأنه إعطاء بعض الدلالة عن صحة هذه الأرقام .

(ب) السجل التجاري:

إن الوقوعات إن حصلت في السجل التجاري تعطي بعض الدلالة عن وضع العميل وبالإمكان الاطلاع عليها والاطلاع علي إفادة السجل التجاري بصورة دورية.

(ت) الصحيفة العينية:

ويعني بذلك إفادة السجل التجاري لتبيان الوقوعات والرهونات علي الموجودات العقارية العائدة للعميل.

(ث) الموردون:

يمكن للموردون أن يقدموا معلومات مفيدة عن استقامة العميل ومكانته في الوسط التجاري أو المهني ومدى احترامه لتوقيعه وتسديده لالتزامه.

(ج) تجار الصنف:

من الممكن الوقوف علي سياسة العميل في البيع والمضاربات من خلال استقصاء بعض المعلومات من المؤسسات التي تتعاطي نفس الحقل.

(ح) البنوك الأخرى:

هناك وثيق شرف لتبادل المعلومات المصرفية فيما بين البنوك سواء كانت محلية أو خارجية وتساعد على تزويد هذه المعلومات الأعراف والتقاليد المصرفية.

(خ) الصحف والجرائد الرسمية والنشرات التجارية:

وتعطي هذه المجموعة من المصادر مجموعة من المعلومات المهمة عن العميل وشكل علاقته مع هذه النشاطات.

(د) مكاتب الاستعلامات الخاصة:-

إذ توفر بعض الدول مؤسسات متخصصة ممتثلة عملية الحصول علي المعلومات وتحليلها ونشرها.

وظائف ادارة الاستعلامات :-

ان لادارة الاستعلامات وظائف عديدة وتفاوتت هذه الوظائف من مصرف لآخر وسواء اكانت المصارف كبيرة او صغيرة في حجم تعاملها فانها تشترك في الوظائف الاتية لادارة الاستعلامات

١. جمع المعلومات والبيانات الدقيقة عن المركز الائتماني للزبون .
٢. تنظيم المعلومات والبيانات عن المركز الائتماني للزبون وعرضها ودراستها دراسة دقيقة
٣. تحليل المعلومات والبيانات.
٤. اعداد التوصيات والتقارير على ضوء المعلومات المتوفرة في منح القرض من عدمه .
٥. تجميع المعلومات وحفظها في اضايير خاصة للرجوع اليها في المستقبل .
٦. مراقبة الوضع المالي والادبي باستمرار للزبون .
٧. تزويد الجهات الرسمية وشبه الرسمية بالمعلومات على ان لا يؤدي ذلك الى كشف اسرار هذه المعلومات .
٨. طلب المعلومات من الجهات الخارجية .
٩. متابعة عملية استحصاال الديون المعدومة .

مواصفات التقرير الائتماني الجيد :

١. ان يتضمن كل المعلومات الائتمانية الضرورية التي يمكن الحصول عليها .
٢. ان يكون التقرير كاملا يغطي مدة كافية من الزمن تمكن من وضع تنبؤ للسنيين المقبلة .
٣. ان يتضمن معلومات يمكن الرجوع اليها وتتعلق بمدى قدرة المقترض على الدفع بالاعتماد على ارباحه وتقدمه في العمل .
٤. ان يوضح التقرير تجربة المقترض السابقة لفترة اطول .

الباحث الائتماني:-

الباحث الائتماني هو أكثر مكونات رأس المال البشري أهمية في البنوك، ليس فقط كونه القاسم المشترك في اتخاذ القرار المصرفي، ولكن أيضاً باعتباره الركيزة الأساسية لعمليات منح الائتمان والقروض أياً كان نوعها وأياً كان الغرض منها، وأياً كانت مدتها، فهو القائم بالدراسات الائتمانية وهو الذي يوصي بالقرار الائتماني ومن ثم يصبح الباحث الائتماني المحرك الفعلي للعمل المصرفي الائتماني في البنك الذي يقوم على منطقية الاستدلال والاستنتاج واستخلاص النتائج، وسرعة الفهم والإحاطة بالعوامل المؤثرة ودلالاتها وأهميتها وما تتطلبه من عمق في القرار، وحسم للمواقف، وموضوعية لا يشوبها أدنى قدر من التحيز.

مقومات الباحث الائتماني الموضوعية

من المتعارف عليه علمياً أن الأداء التنفيذي للفرد أياً كانت طبيعة عمله هو محصلة لتفاعل عنصرين أساسيين هما قدرة هذا الفرد، والعنصر الثاني مدى رغبته في إتمام العمل على أكمل وجه.

• أي أنه يمكن تصويره وفقاً للمعادلة التالية:

• $\text{الأداء} = \text{القدرة على العمل} \times \text{الرغبة في القيام به}$

• ويتصل عنصر القدرة ويرتبط أساساً بحجم المعرفة التي حازها الباحث الائتماني سواء من خلال دراسته النظرية أو من خلال خبرته العملية التي جناها من ممارسة العمل فعلاً.

• وتتركب المعرفة وتتكون لدى الباحث الائتماني من خلال عناصر الإدراك والوعي وتفاعلهما مع الكم الهائل من البيانات التي أتيح له الاطلاع عليها، وكذلك كم المعلومات التي استطاع الوصول إليها من خلال التحليل والبحث.

أهم نواحي المعرفة المطلوب توافرها لدى الباحث الائتماني:

1. معرفة اقتصادية عامة:

• هناك العديد من الجوانب الاقتصادية والتي يتعين على الباحث الائتماني أن يتسلح بالمعلومات والمعارف الأساسية المتصلة بها وذلك لارتباطها المباشر أو الغير مباشر بفكره الائتماني وقدرته على إنجاز عمله بدقة وفهم، ومن الموضوعات الأساسية التي يمكن رصدها في هذه الجزئية ما يلي:

- مفهوم الدورات الاقتصادية (رواج، انتعاش، انكماش، ركود).
- التضخم، أسبابه، نتائجه، كيفية التعامل معه في قرارات التمويل والائتمان لغير الأغراض قصيرة الأجل.
- التشريعات الاقتصادية الأساسية، الاستيراد، التصدير، الجمركية، المالية، النقدية،....)
- نشاط التجارة الخارجية وعلاقته بميزان المدفوعات والميزان التجاري.
- أسعار الصرف للعملة المختلفة وعلاقتها بالقوة الشرائية لوحدة النقد.

٢. معرفة تمويلية:

- تتصل بعلم التمويل وأدواته وكذلك الإدارة المالية للموارد والاستخدامات التوظيفية لها ويشمل:
 - مصادر الأموال المختلفة (ذاتية، خارجية).
 - كيفية احتساب تكلفة الأموال.
 - خصائص ومحددات كل مصدر من هذه المصادر، (أسهم عادية، ممتازة، سندات، قروض)
 - مفهوم متوسط التكلفة المرجحة للأموال.
 - كيفية تكوين المزيج التمويلي، الهيكل التمويلي الأمثل.
 - ميكانيزم تحديد السعر داخل بورصة الأوراق المالية وعلاقة ذلك بالأداء المالي العام لنشاط العميل.
 - العلاقة بين مستويات التمويل، وتكلفة التمويل والعائد منه ودرجة المخاطر المصاحبة له.
 - أساليب وأدوات التحليل المالي المختلفة، وكيفية توظيفها في خدمة القرار الائتماني
 - أساليب دراسة الجدوى المالية.

٣. معرفة محاسبية:

- تتصل بعلم المحاسبة خاصة محاسبة الشركات والمحاسبة الإدارية ومحاسبة التكاليف، وتدور هذه المجموعة حول أهمية الإلمام بما يلي:
 - القدرة على قراءة وتفسير القوائم المالية والحسابات الختامية.
 - المقدرة على إعداد القوائم المالية المختلفة.
 - القدرة على تبويب القوائم المالية للأغراض التحليلية المختلفة.
 - إعداد الموازنات التخطيطية وقوائم التدفق النقدي وقائمة مصادر واستخدامات الأموال.
 - استيعاب الفرق بين وظائف كل من المخصصات والاحتياطات بأنواعها المختلفة.
 - تحليل أنواع التكاليف المختلفة (مباشرة، غير مباشرة، ثابتة، متغيرة)

٤. معرفة قانونية:

- تتصل بصفة خاصة بالقانون العام والقانون المدني والقانون التجاري ومن الموضوعات الهامة التي ينبغي إلمام الباحث الائتماني بالحد الأدنى بها:
 - مقصود أهلية التعاقد.
 - القوانين الاقتصادية التي تنظم ولاية المشروعات وشركات الأشخاص والأموال لها، مثل قوانين الاستثمار والشركات المساهمة.
 - قواعد القيد والتسجيل في مصلحة السجل التجاري.
 - إجراءات الشهر والتوثيق بمصلحة الشهر العقاري، خاصة الفترات الزمنية التي يستوجبها القانون لإنهاء بعض الإجراءات لحماية حقوق الأطراف المتعاملة.

- الأشكال القانونية المختلفة لأنواع النشاط التجاري والاستثماري.
- إجراءات الرهن والحجز والفترات الزمنية اللازمة لتجديد رهونات وفق أنواعها المختلفة.
- صياغة العقود والتوكيلات العامة والخاصة.
- قواعد وأحكام الإفلاس والبروتستو.

٥. معرفة إحصائية وقياسية:

- تتصل بالقدرة والفهم واستيعاب كيفية استخدام بعض الأدوات الإحصائية وتوظيفها في خدمة قرارات منح الائتمان من عدمه وتشمل:
- الأرقام القياسية وعلاقة ذلك عند دراسة تأثيرات التضخم على تقديرات الإيرادات والمصروفات والإنفاق الرأسمالي في قرارات منح الائتمان لغير الأغراض قصيرة الأجل.
- السلاسل الزمنية وكيفية التنبؤ بالمستقبل من خلالها.
- الارتباط والانحدار والانحراف المعياري ومعامل الاختلاف والتباين والقيمة المتوقعة وكيفية استخدامها في قياس المخاطر الائتمانية.

٦. معرفة عامة:

- تتصل بالظروف العامة المحيطة بالعمل المصرفي اجتماعياً وسياسياً واقتصادياً، أو ما يطلق عليه المناخ العام المحيط والذي يشمل ثلاث دوائر رئيسية هي:
- أ. الدائرة المصرفية وما يدور فيها من متغيرات تشمل:
 - القوانين المصرفية.
 - هيكل الجهاز المصرفي ومكوناته وأهميته دوره في الحياة الاقتصادية داخل المجتمع.
 - فلسفة عمل البنك الذي يعمل به الباحث.
- ب. الدائرة الاقتصادية والاجتماعية المحلية وما يتفاعل فيها من عوامل مؤثرة على النشاط المصرفي.
- ج. الدائرة العالمية وما يجري فيها من أحداث تؤثر على النواحي الاقتصادية والاجتماعية المحلية.

مقومات الباحث الائتماني الشخصية:

- سلامة البنیان والحواس.
- الصبر والشغف بالتفصيلات.
- النزاهة ويقظة الضمير.
- الموضوعية والتجرد.
- الإدراك الشامل وموهبة الاستنتاج.
- الرغبة في العمل كباحث ائتماني.

توثيق الائتمان المصرفي

توثيق القروض المصرفية :-

تتحدد قابلية المنشأة في توثيق قروضها بما تمتلكه من موجودات والدائن الذي يوثق قرضه بموجودات معينة تمتلكها المنشأة المدينة بحجب تلك الموجودات عن باقي الدائنين أي ان توثيق القرض يخلق اسبقيات بينها دون ان يزيد مجمل قابلية المنشأة على الوفاء بالتزاماتها .

ورغم الفارق بين القرض الموثق وغير الموثق فاهمية القرض تضعف كثيرا عندما يشترط المقرض قيودا معينة على تصرفات المنشأة المقترضة وقد يمنح القرض في لبداية بدون توثيق ولكن تدهور المركز الائتماني للمقترض قيد يدعو المصرف الى المطالبة بتوثيق قرضه خشية عدم تمكن العميل من السداد بعد ذلك . واسباب توثيق القروض المصرفية كثيرة نذكر منها مايلي :-

ضعف المركز الائتماني للمنشأة المقترضة .

قلة الموجودات .

حادثة المنشأة .

عدم استقرار الارباح .

حداثة الادارة .

عدم انتظام السجلات والتقارير الحسابية وعدم استطاعة المصرف تحديد المركز الائتماني للمقترض بصورة صحيحة

تدهور الوضع الاقتصادي العام وخشية المصرف من تفاقم ازمة معينة تحقيق بعدد متزايد من المقترضين .

توثيق الاموال باصرار من المصرف .

زيادة مبلغ القرض الى المنشأة .

١. لتخفيض سعر الفائدة على القرض .

١. التقاليد المتبعة في توثيق بعض القروض دون غيرها .

١. الضغط على العميل لبذل جهده لتسديد القرض .

١. للمحافظة على اسبقية في التسديد عند زيادة عدد دائني المنشأة ومبالغهم .

١. لزيادة امد القرض .

وهناك عوامل تؤثر في طبيعة او نوعية الموجودات التي يقبلها المصرف كتوثيق لقرضه منها ما يلي :

بيعية الموجودات ، أي وجود سوق جاهزة لشراؤها عند عرضها .

درجة استقرار اسعارها ومدى محافظتها على قيمتها بمرور الوقت .

القدرة المالية للمنشأة المقترضة ، اذ كلما كانت المنشأة ضعيفة كلما بالغ المصرف في طلب توثيق الموجودات .

كلفة توثيق ومراقبة الموجودات المرهونة اثناء فترة القرض .

ومهما كانت اسباب التوثيق والعوامل المؤثرة في نوعية الموجودات المرهونة فان المصرف يجب ان لايقرض منشأة

لايستطيع استرجاع قرضه منها الابعد اللجوء الى بيع الضمان .

انواع الضمانات :-

توثق القروض المصرفية بانواع عديدة من الضمانات واهمها :-

الضمان الشخصي

وهي الضمانات التي تقوم على تعهد شخص طبيعي او اعتباري او مجموعة اشخاص بوفاء الدين بدلا من المدين اذا

عجز عن الوفاء بالتزاماته وضم ذمتهم المالية الى ذمته بصورة يصبحون معها مدينين اصليين مسؤولين عن وفاء

جزء من الدين الاصلي او كله كالمدين الاصلي سواء بسواء .

الضمانات النقدية

تعد الودائع على اختلاف انواعها ضمانات نقدية سهلة التسييل حيث ان البنك يستطيع اجراء المقاصة بين الحسابات

الدائنة والمدينة وتعد حسابات العميل وحدة واحدة لدى البنك وفروعه وعادة تنص بنود الاتفاقية صراحة على موافقة

المقترض الخطية لرهن جزء من ودائعه ضمانا لتغطية رصيد القرض وذلك لغايات تسديد الحسابات المدينة .

الاوراق المالية .

وتراعي البنوك في هذا النوع من الضمانات ان تكون الاوراق المالية المتخذة كضمان للقرض هي الاوراق المالية

المتدولة في سوق هيئة الاوراق المالية والتي يمكن الاقتراض بضمانها من البنك المركزي ويلاحظ في هذا الصدد ان

الاوراق المالية الحكومية تتمتع بقيمة اقراضية اكثر من الاوراق المالية الاخرى وذلك لانخفاض نسبة مخاطرتها عن

بقية الاوراق المالية .

الضمانات مقابل بضائع .

وعادة ما تكون البضائع المرهونة كضمان للانتمان من السلع التي لاتتعرض للتلف سريعا وسهلة التصرف واستقرارا في اسعارها حتى يمكن للمصرف المقرض بيعها بصدد استيفاء حقه في حالة تعذر المقرض عن سداد القرض وفوائده ويتم تحديد قيمة البضاعة على اساس ثمن شرانها او تكلفة انتاجها مع تخفيض نسبة معينة لمواجهة احتمالات انخفاض قيمتها السوقية خلال فترة سداد القرض نتيجة لتغير اذواق المستهلكين وتغير عادات السلوك الشرائي او ظهور عوامل اخرى تؤدي الى انقاص قيمة البضاعة المرهونة او انخفاض مستويات الطلب على البضاعة

الضمانات العقارية .

وتشمل الاراضي والمباني وهي اهم الضمانات واكثرها استخداما وهذا النوع يكون ذا اهمية في حالات الانشاءات المرتبطة ببناء السكن سواء كانت لغرض السكن الخاص او السكن التجاري .

الانتمان بضمان أوراق تجارية.

كتقديم قروض قصيرة الأجل بضمان الكمبيالات التجارية حيث يجب على موظف الانتمان فحص الورقة بدقة واستيفاء توقيع المدين أو تظهيره للورقة لأمر البنك والاستعلام الجيد عن مديني الورقة .

يجب هنا مراعاة مجموعة من الشروط هي:

الشروط الواجب مراعاتها عند قبول الأوراق التجارية كضمان:

أ. أن تكون الورقة صادرة عن عملية تجارية حقيقية ذات طابع جدي وسليم.

ب. متانة المركز المالي والملائمة الانتمانية للموقعين على الكمبيالة.

ت. الاحتفاظ بنسبة معينة من قيمة الكمبيالة كاحتياطي لتغطية المخاطر، عادة لا يقل عن ٢٥%.

ج. لا يجب أن تتضمن الكمبيالات المقبولة كمبيالات مسحوبة على احد الشركات في الشركة كضمان للحد المسموح به كتسهيل انتماني للشركة.

الانتمان بضمان التأمين على الحياة:

تعتبر البوالص مدخرات تستحق الدفع مستقبلا بتحقيق الوفاة أو بلوغ سن معينه ومن خلال التراكم الذي يحدث داخل هذه الوثيقة تزداد قيمتها التسليفية .

في حال موافقة البنك على منح الانتمان للعميل مقابل بوليصة التأمين على الحياة يقوم العميل بالتنازل لصالح البنك عن الوثيقة.

يتم منح الانتمان في حدود نسبة معينة من القيمة الاستردادية لوثيقة التأمين

٨. رهن المخشلات الذهبية .

يستطيع مالك المنشأة الحصول على قرض مصرفي لقاء رهن المخشلات الذهبية التي بحوزة عائلته وبعد تحليل المحتويات الذهبية في المخشلات من قبل صانع معروف يقوم المصرف باقراض العميل نسبة معينة من قيمة المخشلات على اساس اسعار السوق للذهب وحسب شروط وتعليمات المصرف .

٩. الحسابات المدينة :

تبرز اهمية الحسابات المدينة في المنشأة التي تحاول زيادة حجم مبيعاتها وتسعى لتسهيل شروط البيع وخاصة البيع على الحساب . ويتضمن العقد الذي توقعه المنشأة المقترضة مع المصرف رهن الحسابات المدينة التي تمسكها او جزء منها مقابل اقتراض مبلغ من المصرف يعادل نسبة مئوية معينة من مجموع المبالغ الخاصة بالحسابات المدينة

وكلما تم تسديد الحسابات المدينة واستلم المصرف مبلغها كلما قل مبلغ القرض بالتدريج وقد يكون القرض لمدة سنة بحيث ان المنشأة تستبدل الحسابات المدينة التي تم تسديدها بحسابات مدينة اخرى جديدة واستمرار الاقتراض على اساسها بنفس الشروط كما يمكن تجديد العقد مع المصرف بعد انتهاء السنة ووفق الشروط المتفق عليها . ويوضح العقد بين المصرف والمنشأة المقترضة نقاط مهمة تشمل غرض القرض وتتعهد المنشأة بصحة وجود الحسابات المدينة وحق المصرف في استلام مدفوعات العملاء اما اليه مباشرة او بواسطة المنشأة المقترضة ووكالة المصرف عن المنشأة في استلام المدفوعات واعلام او عدم اعلام ذوي الحسابات المدينة بحقيقة الرهن واستبدال حسابات مدينة اخرى عندما يرى المصرف ان بعض الحسابات غير جيدة وحق المصرف في فحص دفاتر المنشأة وبيع الحسابات المدينة ومدة القرض وغير ذلك .

وهناك نوعان رئيسيان من القرض الموثق بحسابات مدينة يقوم اولهما على اساس اعلام ذوي الحسابات المدينة بالرهن بينما يقوم الثاني على اساس عدم اعلامهم ، ففي الحالة الاولى يقوم العميل الذي له حساب مدين مرهون بتسديد مبلغ الحساب او جزء منه الى المصرف مباشرة وعندها يطرح من مبلغ قرض المنشأة مباشرة ويرسل المصرف اشعارا بذلك الى المنشأة وتعارض الكثير من المنشآت هذه الطريقة لانها تنعكس بصورة سلبية على مركزها المالي لدى العملاء وفي الاوساط التجارية . اما الطريقة الثانية فلا تشمل اعلام ذوي الحسابات المدينة بالرهن والاكتفاء بالحصول على تسديداتهم بواسطة المنشأة المقرضة الى المصرف . ويعتبر هذا القرض من اكثر انواع التسهيلات المصرفية كلفة للعميل ومخاطرة للمصرف بسبب الامكانية الواسعة للتحايل في خلق الحسابات المدينة واضطرار المصرف لتدقيق حبات المنشأة وتعرضه للخطا بسبب كثرة المعاملات اليومية وكثرة الاعمال الورقية الناشئة عن ذلك اضافة الى ضرورة التحري عن المراكز الائتمانية للعملاء المشتريين على الحساب والمنشأة المقترضة معا .

ويعتمد قرار المصرف في الاقراض لقاء رهن الحسابات المدينة وتحديد مبلغ قرضه على عوامل عديدة اهمها ما يلي

- ١ . المركز الائتماني للمنشأة المقترضة .
- ٢ . طبيعة البضاعة المباعة .
- ٣ . حجم الحساب المدين الواحد .
- ٤ . درجة تركيز الحسابات المدينة .
- ٥ . تجربة المنشأة المقترضة في تحصيل حساباتها المدينة في الماضي .
- ٦ . المراكز الائتمانية لذوي الحسابات المدينة .

انواع التسهيلات المصرفية :- يمكن تقسيم التسهيلات المصرفية الى اربع مجموعات رئيسية وهي .

١ . التسهيلات في الحساب المدين الجارى (المكشوف) :- وهو المبلغ الذي يسمح المصرف لعميله بسحبه بما يزيد عما اودعه في حسابه الجارى (أي بما يزيد عن رصيده الدائن في الحساب الجارى) ويفرض المصرف فائدة على العميل فقط خلال فترة التي تسحب فيها مبالغ تفوق رصيده الدائن في حسابه الجارى ويوقف المصرف فرض الفائدة حال عودة الرصيد من مدين الى دائن وهناك انواع للجاري المدين وهي كما يلي :-

- أ) الحساب المدين (المكشوف) لقاء عقد وكمبيالة حين الطلب .
- ب) الحساب المدين (المكشوف) بكفالة شخص ضامن .

- ت) الحساب المدين (المكشوف) بخطاب ضمان من مصرف اجنبي او جهة اجنبية خارجية
- ث) الحساب المدين (المكشوف) لقاء رهن اموال منقولة (المخزون)
- ج) الحساب المدين (المكشوف) لقاء رهن عقارات .
- ح) الحساب المدين (المكشوف) لقاء رهن معدات .
- خ) الحساب المدين (المكشوف) لقاء رهن اوراق مالية .
- د) الحساب المدين (المكشوف) لقاء رهن مخشلات ذهبية .
- ٢) تسهيلات خصم الاوراق التجارية :-

يوثق هذا النوع من التسهيلات بالاوراق التجارية المقطوعة سواء اكانت كمبيالات ام حوالات ويتفق المصرف مع عميله حول مبلغ التسهيلات المخصصة لقطع الاوراق المستوفية للشروط

٣) خطاب الضمان :-

هو تعهد يصدر من مصرف بناء على طلب عميل له (الامر) بدفع مبلغ معين لشخص اخر (المستفيد) دون قيد او شرط اا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب ويوضح في خطاب الضمان الغرض الذي صدر من اجله . ويمكننا تقسيم خطابات الضمان المصرفية من حيث توثيقها الى مايلي :-

خطابات الضمان الموثقة لقاء عقد وكمبيالة حين الطلب .

خطابات الضمان الموثقة بكفالة شخص ضامن .

خطابات الضمان الموثقة بكفالة مصرف اجنبي او جهة اجنبية خارجية .

خطابات الضمان الموثقة لقاء رهن اموال منقولة (المخزون)

خطابات الضمان الموثقة لقاء رهن عقارات .

خطابات الضمان الموثقة لقاء رهن معدات .

خطابات الضمان الموثقة لقاء رهن اوراق مالية .

خطابات الضمان الموثقة لقاء رهن مخشلات ذهبية

٤) السلف :-

تختلف السلفة عن الحاب المدين اختلافا اساسيا يدور حول كيفية احتساب الفائدة ذلك لان الفوائد تحتسب على السلف المباشرة طيلة مدة السلفة وبغض النظر عن قيام العميل بتسديد قسم منها خلال فترة السلفة (هذا في الوقت الذي لايدفع العميل فائدة على حسابه المدين اذا اصبح رصيد حسابه الجاري دائنا ومن شان تسديد جزء من السلفة الى المصرف قبل الاستحقاق ان يؤدي الى زيادة سعر الفائدة . وتوثيق السلف بانواع كثيرة من الضمانات من اهمها .

السلف الموثقة لقاء عقد وكمبيالة حين الطلب.

السلف الموثقة بكفالة شخص ضامن .

السلف الموثقة بكفالة مصرف اجنبي او جهة اجنبية خارجية .

السلف الموثقة لقاء رهن اموال منقولة (المخزون)

السلف الموثقة لقاء رهن عقارات .

السلف الموثقة لقاء رهن معدات .

السلف الموثقة لقاء رهن اوراق مالية .

- السلف الموثقة لقاء رهن مخشلات ذهبية
- السلف الموثقة لقاء وثائق التأمين على الحياة .
- السلف الموثقة لقاء حوالات مبيعة او اعتمادات مستندية واردة .
- السلف الموثقة لقاء حسابات مدينة .
- السلف الموثقة لقاء اعتمادات مستندية او حوالات مستندية واردة .

معايير منح الائتمان

معايير منح الائتمان:

ويعتبر نموذج المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5C'S [6] أبرز منظومة ائتمانية لدى محلي ومانحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض، والتي طبقاً لها يقوم المصرف كمانح ائتمان بدراسة تلك الجوانب لدى عميله المقترح كمقترض أو كعميل ائتمان. وفيما يلي استعراض لهذه المعايير:

(أ) الشخصية Character: تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني وهي الركيزة الأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها المصارف، وبالتالي فإن أهم مسعى عند إجراء التحليل الائتماني هو تحديد شخصية العميل بدقة. فكلما كان العميل يتمتع بشخصية أمينة ونزيهة وسمعة طيبة في الأوساط المالية، وملتزماً بكافة تعهداته وحريصاً على الوفاء بالتزاماته كان أقدر على إقناع المصرف بمنحه الائتمان المطلوب والحصول على دعم المصرف له. وقياس عامل معنوي كعامل الأمانة والنزاهة بدرجة دقيقة أمر

تكتنفه بعض الصعوبات من الناحية العملية، ويتم التغلب على هذه الصعوبات من خلال الاستعلام الجيد وجمع البيانات والمعلومات عن العميل من المحيطين العملي والعائلي له، لمعرفة المستوى المعيشي وموارده المالية والمشاكل المالية التي يعانيها، ومستواه الاجتماعي وسجل أعماله التي قام بها وماضيه مع المصرف ومع الغير وسابق تصرفاته مع المصارف الأخرى. ويتم ذلك عن طريق الاتصال بالمنشأة والعاملين بها، وبمورديها والمصارف التي سبق للعميل المقترح التعامل معها.

(ب) القدرة Capacity : وتعني باختصار قدرة العميل على تحقيق الدخل وبالتالي قدرته على سداد القرض والالتزام بدفع الفوائد والمصروفات والعمولات. ... ومعيار القدرة أحد أهم المعايير التي تؤثر في مقدار المخاطر التي يتعرض لها المصرف عند منح الائتمان. وعليه لا بد للمصرف عند دراسة هذا المعيار من التعرف على الخبرة الماضية للعميل المقترض وتفاصيل مركزه المالي، وتعاملاته المصرفية السابقة سواء مع نفس المصرف أو أية مصارف أخرى. ويمكن الوقوف على الكثير من التفاصيل التي تساعد متخذ القرار الائتماني من خلال استقراء العديد من المؤشرات التي تعكسها القوائم المالية الخاصة بالمقترض. فكلما كانت نتائج دراسة هذا الجانب إيجابية زاد اطمئنان متخذ القرار إلى قدرة المقترض محل الدراسة على سداد القرض المطلوب وفق الشروط المقترحة للقرض وفي مواعيد السداد التي سيتم الاتفاق عليها.

(ج) رأس المال Capital: يعتبر رأس مال العميل أحد أهم أسس القرار الائتماني، وعنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في التسديد. هذا وتشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل على سداد التزاماته بشكل عام تعتمد في الجزء الأكبر منها على قيمة رأس المال الذي يملكه، إذ كلما كان رأس المال كبيراً انخفضت المخاطر الائتمانية والعكس صحيح في ذلك، فرأس مال العميل يمثل قوته المالية. ويرتبط هذا العنصر بمصادر التمويل الذاتية أو الداخلية للمنشأة والتي تشمل كل من رأس المال المستثمر والاحتياطيات المكونة والأرباح المحتجزة. حيث إنه لا بد أن يكون هناك تناسب بين مصادر التمويل للعميل المقترح الذاتية وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية.

(د) الضمان Collateral: يقصد بالضمان مجموعة الأصول التي يضعها العميل تحت تصرف المصرف كضمان مقابل الحصول على القرض، ولا يجوز للعميل التصرف في الأصل المرهون، فهذا الأصل سيصبح من حق المصرف في حال عدم قدرة العميل على السداد. وقد يكون الضمان شخصاً ذا كفاءة مالية وسمعة مؤهلة لكي تعتمد عليه إدارة الائتمان في ضمان تسديد الائتمان. كما يمكن أن يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق أن يكون ضامناً للعميل

[6]. وعموماً فإن هناك العديد من الآراء تتفق على أن الضمان لا يمثل الأسبقية الأولى في اتخاذ القرار الائتماني، أي عدم جواز منح القروض بمجرد توفر ضمانات يرى المصرف المقترض أنها كافية. إنما الضمان بصفة عامة تفرضه مبررات موضوعية ومنطقية تعكسها دراسة طلب القرض، مثلاً كأن يرى متخذ القرار الائتماني أنه يمكن اتخاذ قرار بمنح الائتمان إنما هناك بعض الثغرات القائمة أو المتوقعة التي يمكن تلافيها بتقديم ضمان عيني أو شخصي، أي الضمان هنا يقلل من مساحة المخاطر الائتمانية المصاحبة لقرار منح الائتمان ومن ثم يُطلب من المقترض المقترح تقديم ضمانات بعينها.

(هـ) الظروف المحيطة conditions: يجب على الباحث الائتماني أن يدرس مدى تأثير الظروف العامة والخاصة المحيطة بالعميل طالب الائتمان على النشاط أو المشروع المطلوب تمويله. ويقصد هنا بالظروف العامة المناخ الاقتصادي العام في المجتمع، وكذلك الإطار التشريعي والقانوني الذي تعمل المنشأة في إطاره خاصة ما يتصل بالتشريعات النقدية والجمركية والتشريعات الخاصة بتنظيم أنشطة التجارة الخارجية استيراداً أو تصديراً، حيث تؤثر هذه الظروف العامة على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي. أما الظروف الخاصة فهي ترتبط بالنشاط الخاص الذي يمارسه العميل، مثل الحصة السوقية لمنتجات المشروع أو خدماته التي يقدمها، شكل المنافسة، دورة حياة المنتج أو الخدمة التي يقدمها العميل، موقع المشروع من دورة حياته بمعنى هل هو في مرحلة التقديم أو الولادة، أوفي مرحلة النمو، أوفي مرحلة الاستقرار، أوفي مرحلة الانحدار. ..

التحليل المصرفي (النوعي والفني) والائتمان المصرفي

التحليل الائتماني (النوعي والفني)

تعزز ادارة الائتمان ملاحظاتها عن العميل المحتمل من خلال اجراء نوع من التحليل الائتماني غاية في الاهمية لاتخاذ القرارات الائتمانية يسمى بالتحليل النوعي والآخر بالتحليل الفني ويضمن هذا النوع من التحليل ومن خلال اهتمامه بنوع العملاء الالمام بدرجة كبيرة من الحيطة عند اتخاذ قرارها بالتعامل مع العميل المحتمل من بين مجموعة من طالبي الائتمان اذ من خلال هذا النوع من التحليل تستطيع ادارة الائتمان ان تتعرف وعن كثب عن مدى جدوى تعاملها مع هذا العميل من ناحية مدى احتياجاته الائتمانية ودرجة ما يتمتع به من خطر الائتماني وبالتالي تستطيع ان تحدد ربحية قرارها الائتماني او خسارته في حالة منح الائتمان او رفض العميل . اذ تعتبر هذه التغيرات محور القرار الائتماني فمن خلالها يمكن المفاضلة بين فرص الائتمان المتاحة اخذه بنظر الاعتبار المبالغ المتوفرة لديها لتحقيق طلبات الائتمان املا في تحقيق اكبر عدد من الاهداف . ويجب ان لا يغيب عن منهج ادارة الائتمان ان هذا النوع من التحليل رغم اهميته لانتقاء المفاضلة بين العملاء المحتملين الا انه مهم ايضا للعملاء الحاليين فمن خلال التحليل النوعي تتمكن ادارة الائتمان من تقييم جدوى استمرارية

تعاملها مع طالبي الائتمان السابقين واستمرارية التأكيد من درجة الثقة الائتمانية التي يتمتعون بها وفيما اذا كان وضعهم الجديد يسمح بالاستمرار بالتعامل معهم ام لا . يشمل هذا النوع من التحليل عدد كبير من النواحي التي تعكس مفرداتها او عند جمعها صورة العميل ودرجة الثقة في التعامل معه واستمرارية ذلك التعامل .

اولا :- ادارة الائتمان والتحليل النوعي

يمكن عرض هذه النواحي التي تشكل في مجموعها ما يعرف بالتحليل النوعي

- ١ . الادارة
- ٢ . العمليات
- ٣ . نمط الملكية
- ٤ . الخلفية التاريخية
- ٥ . العلاقات المالية
- ٦ . الانتاج
- ٧ . ادوات الانتاج
- ٨ . الموردون
- ٩ . التوزيع والتسويق
- ١٠ . الاهداف والالتزام
- ١١ . الخصائص المؤسسية
- ١٢ . السمعة في السوق
- ١٣ . نظم الادارة
- ١٤ . درجة استخدام التكنولوجيا

وفيما يلي عرض لماهية هذه النواحي ودرجة تأثيرها في القرار الائتماني لادارة الائتمان في البنك التجاري .

١ . الادارة

من اكثر المتغيرات التي تعكس صورة العميل الحالية والمستقبلية وجدوى التعامل معه هي الادارة أي شكل العمليات الادارية التي يمارسها العميل بضمان نشاطه وتحقيق اهدافه كما انها من اكثر المتغيرات التي يصعب على ادارة الائتمان تحليلها بدرجة من الدقة والكفاءة وسبب ذلك يرجع الى مجموعة من العوامل تجعل النظر الى الادارة حتى عند المختصين بذلك مسالة غاية في التعقيد والصعوبة منها :

أ) ان العملية الادارية التي تشكل الادارة ما هي الانشاط ذهني موجه لكافة الجهود الجماعية ومخطط لكافة الاتجاهات التي يسلكها العميل حتى يصل الى بر الامان وتحقيق اهدافه المرسومة معتمدا على اسس ومبادئ بدلا من الارتجال والعشوائية القائمة على محاولة التجربة والخطا .

ب) ان الادارة ليست تنفيذا للاعمال بل الاعمال تنفذ بواسطة الاخرين ولذلك فان الجزء الاكبر من ممارسة الادارة يقع ضمن فن المدير في ادارة الافراد العاملين .

ت) ان الجزء الاكبر من منهج الادارة انما هو مسؤولية اجتماعية هدفها تحقيق منفعة للمجتمع وذلك عن طريق تحقيق التوازن التام بين مصالح الافراد كافة .

وعموما فقد كانت الادارة المتغير الاكثر اهتماما من قبل ادارة البنك عموما ومن قبل ادارة الائتمان بشكل خاص اذ ان الكثير من الدراسات التحليلية اكدت ان سوء الادارة وضعفها وعدم خبرتها وقدرته على التخطيط وممارسة العملية الادارية كانت سببا رئيسيا في تعثر الكثير من الشركات والافراد وادت الى افلاسها وانهيارها . ان العملية الادارية للمدير من تخطيط ورقابة وتنظيم واتخاذ القرارات هي الاساس في ضمان نجاح او فشل شركات الاعمال او تعرضها للتعثر ، وهذا يعني ان الادارة يمكن ان تكون ناجحة بكل عواملها واستراتيجياتها حيث تنعكس نتيجتها في ضمان النجاح للعميل واستمرارية ذلك كما يمكن ان تكون سيئة في اطار عملها مما يسبب الفشل وتقود الى تصفية اعماله .

٢. العمليات

تهتم ادارة الائتمان بمعرفة طبيعة العمل الذي يؤديه العميل ومستقبل ذلك العمل ضمن التقسيم القطاعي للاعمال في السوق ومدى التوسع والنمو في هذه الاعمال كما تهتم ادارة الائتمان بدراسة المعدات المستخدمة في الانتاج ونوع الموردين والية التوزيع والتسويق المتبعة وتحاول ادارة الائتمان ان تحصل من تحليل هذه الناحية عن نوع العمل ومستقبله ومجالات التوسع فيه وغيرها من الجوانب التي تخلق لديها الحيرة والحذر .

٣. نمط الملكية

من النواحي المهمة في التحليل النوعي والتي تفرد لها ادارة الائتمان اهتماما خاصا هو نوع الملكية وفيما اذا كان العميل شركة افراد او شركة تضامنية او شركة مساهمة وحدود الملاءة الائتمانية ونوع ومقدار الالتزامات على الملاك كما لا بد من تحديد فيما اذا كانت اسهم العميل متداولة في سوق الاوراق المالية ومستوى القيمة السوقية للسهم العادي الواحد ونوع العقود على الملكية من قبل جهات التمويل المختلفة وفيما اذا كان العميل شركة اعمال مستقلة ام هي جزء او تابعة لشركة اخرى والاهم من ذلك هو معرفة فيما اذا كانت التوسعات الاستثمارية السابقة قد تمت من مصدر تمويل مقترض او مصدر تمويل ممتلك عن طريق اصدار جديد للاسهم ، فالاصدار الجديد للاسهم يزيد من القيود

ويحد من حرية الحركة للإدارة إذ أن ذلك يعني زيادة عدد من لهم الحق في إدارة ورقابة الأعمال مما يزيد من الأشكال التنظيمية .

٤. الخلفية التاريخية

وتفيد دراسة وتحليل هذا المتغير في التعرف على عمر العميل التشغيلي والنجاحات التي حققها والمتغيرات الموسمية التي تعرضت لها شركته ونتائج تلك التغيرات ويتم التعرف إلى ذلك من خلال :

(أ) تحديد العمر التشغيلي لممارسة العمل.

(ب) تحديد سنوات العمل في مجال العمل الحالي.

(ت) التغيرات الرئيسية أو المشاكل التي واجهها العميل .

(ث) العلاقات المصرفية السابقة .

٥. العلاقات المالية

من الموضوعات المهمة التي تهتم إدارة الائتمان في التحليل الائتماني بشكل عام هو شكل العلاقة المالية التي تربط العميل مع مؤسسات مالية أخرى وطبيعة الخدمات التي حصل عليها العميل من البنوك الأخرى ونوع الخدمة التي يمكن أن يحصل عليها من البنك الذي تنتمي إليه إدارة الائتمان وعندما تجد إدارة الائتمان أن شكل العلاقة المالية للعميل تتسم بخلل قد يسبب لها مشاكل مالية لاحقة فإنها قد توصي العميل قبل التعامل معه ولربما تساعد في ذلك في تحديد واتباع استراتيجية عمل جديدة من شأنها أن تساعد على معالجة الخلل المالي وذلك من خلال إعادة الهيكلة المالية للعميل . ولكي تكون إعادة الهيكلة المالية فعالة في التغلب على الخلل المالي يمكن أن توصي إدارة الائتمان باعتماد مايلي :

(أ) إعادة تقييم الموجودات

إن إعادة تقييم الموجودات بعضها أو جميعها سوف ينعكس ذلك على قيمتها السوقية إذ أن زيادة هذه القيمة عن القيمة الدفترية سوف يؤدي إلى تحسين نسبة المديونية بالنسبة لحقوق الملكية الأمر الذي يتيح للعميل مجالاً أوسع للاقتراض .

(ب) إعادة هيكلة الديون

قد تستوجب التوصية بضرورة إعادة هيكلة الديون لدى العميل حتى يمكن لإدارة الائتمان أن تتعامل معه ائتمانياً ويمكن للعميل إعادة هيكلة الديون من خلال :-

تحويل الديون القصيرة الأجل إلى ديون طويلة الأجل مما يتيح للعميل فترة أطول لاستثمار هذه الديون .

الاتفاق على وقف سداد اقساط بعض الديون مؤقتا او اعطاء فترة سماح جديدة اذ يساعد ذلك في وقف

جزء من التدفقات النقدية الخارجية مؤقتا لحين تحسن الاحوال

تخفيض سعر الفائدة او التنازل عن الفوائد المستحقة

ث) مبادلة المديونية بالملكية :

في هذه الحالة يتم تحويل كل او جزء من الديون الحالية الى مساهمات في راسمال شركة العميل عن طريق اصدار اسهم ملكية بما يعادل قيمة هذه الديون ويتوقف ذلك على مدى تفهم وتقبل الدائنين لهذا الاقتراح وكذلك تقبل الملاك في الشركة لهذا الاقتراح حيث ان دخول ملاك جدد سيكون له تاثير مباشر على الادارة والتصويت والائتمان .

ج) وتفيد دراسة وتحليل هذا المتغير في التعرف على عمر العميل التشغيلي والنجاحات التي حققها والمتغيرات الموسمية التي تعرضت لها شركته ونتائج تلك التغيرات ويتم التعرف الى ذلك من خلال :

١) تحديد العمر التشغيلي لممارسة العمل.

٢) تحديد سنوات العمل في مجال العمل الحالي.

٣) التغيرات الرئيسية او المشاكل التي واجهها العميل .

٤) العلاقات المصرفية السابقة .

٦. الانتاج

من الامور التي يجب ان تكون واضحة امام ادارة الائتمان هو نوع الانتاج لدى العميل ومستويات الطلب السوقي على المنتجات والحدود التي يستطيع العميل من تحقيق التعادل ونوع السلعة المتداولة في السوق ودرجة التطور فيها ودورة حياة السلعة ومقدار المنافسة عليها .

٧. أدوات الانتاج

تعكس ادارة الانتاج على العميل نوع ومستقبل العملية الانتاجية لديه ولذلك لابد من دراسة قدرة العميل على ممارسة اعماله في السوق حاليا ومستقبلا وايضا دراسة المتغيرات الاتية .

أ) الموقع وكفاية البنية التحتية .

ب) هل المواقع ومعدات الانتاج مملوكة ام مستأجرة.

ت) نوعية وعملر المعدات وامكانية الصيانة .

ث) درجة الاعتماد على الصيانة الخارجية .

ج) تقدير قيمة المعدات وتغطية التامينات لها .

ح) عدد المستخدمين وعقود وعلاقات العمل .

٨. الموردون

تهتم ادارة الائتمان عند اجراء التحليل النوعي للعميل بدراسة الموردين لدى العميل ودرجة الاعتماد عليهم لضمان عملية الانتاج ويتم ذلك من خلال القدرة في :-

أ) تحليل الموردين الرئيسيين المحليين والخارجين.

ب) نوعية المدخلات المحلية مقارنة بالخارجية .

ت) شروط التعامل مع الموردين .

٩. التوزيع والتسويق

تهتم ادارة الائتمان بتحليل السوق لتحديد مدى تقبله للسلع التي يقوم العميل بانتاجها والاسلوب المناسب

لتوزيعها ويتناول التحليل السوقي بوجه عام ما يلي :

أ) الاحتياجات المحلية واتجاهاتها وامكانية التصدير للخارج .

ب) حجم المعروض من السلعة سواء من الانتاج المحلي او عن طريق الاستيراد .

ت) سوق السلع المنافسة والبديلة واتجاهاتها .

ث) هيكل الاسعار وشروط البيع السائدة في السوق .

ج) قنوات التوزيع المختلفة .

ح) الطلب على السلعة في المستقبل .

خ) نصيب العميل من السوق اخذا في الاعتبار المركز التنافسي والخطة التسويقية .

ومن المؤكد ان تحديد هذه الجوانب سوف تعطي قدرة لادارة الائتمان في التنبؤ بمقدار التدفقات النقدية

المتوقع دخولها للعميل من خلال ممارسة عملياته التشغيلية اصف الى ذلك ان هذا النوع من التحليل

سوف يحدد على ضوءها المستهلكين ونوعية المنتجات والكميات المطلوبة والاسعار المتوقعة وبالتالي

يمكن تحديد الطاقات الانتاجية الواجبة وحجم التمويل اللازم لذلك .

١٠. الاهداف والالتزام

يساعد هذا الاهتمام بهذا المتغير الوصول الى معرفة جيدة بتحديد هل للعميل رؤية واضحة عن السوق

وماهي خطته الطويلة الاجل وهل يقوم بتعريف العاملين بهذه الرؤية والاهداف وكذلك يجب الاهتمام

بدراسة امكانية تاقلم العميل مع التغير .

١١. الخصائص المؤسسية

تتناول هذه العملية في التحليل البحث عن مدى المركزية المتبعة في مشروع العميل ودراسة هل هناك

تفويض للصلاحيات واثار ذلك على اتخاذ القرارات وقد يكون من المناسب التعرف الى الاشخاص

المؤثرين في عمليات اتخاذ القرار وماهي الامور التي تحفزهم .

١٢. السمعة في السوق

من الامور المهمة التي تحفز التعامل مع العملاء او تعطي الرفض في ذلك هو دراسة وتحليل سمعة العميل في السوق اذ تهتم ادارة الائتمان بقراءة ما بين السطور وتكوين راي عن قدرة الادارة من خلال معرفة مسموعاتها فيما يتعلق بالنزاهة والالتزام بالنوعية والابداع والمرونة والالتزام بسياسات توظيف وتدريب مقبولة .

١٣. نظم الادارة

في هذه الخالة لا بد من تحديد نوعية نظم المعلومات والنظم الادارية المستخدمة والتركيز على دقة الموازنات التقديرية المستهدفه ودقة الافتراضات والتنبؤات ودرجة الائتمته ودقة انظمة الرقابة .

ثانيا : ادارة الائتمان والتحليل الفني

من المؤكد ان ادارة الائتمان وبغية الحد من المخاطر وحتى يكون قرارها الائتماني يتسم بدرجة من الدقة والموضوعية فانها لا بد من ان تجري نوع من التحليل الائتماني يسمى بالتحليل الفني بهدف التاكد من امكانية تنفيذ العميل للمشروع المقترح من الناحية الفنية كما يتناول هذا النوع من التحليل تحديد الاحتياجات اللازمة والتثبت من توافرها خلال عمر المشروع ثم ترجمة هذه الاحتياجات في شكل مالي . ان شكل التحليل الفني سوف يدخل في المجالات الاتية :-

١. وصف السلعة وخصائصها وبيان استخداماتها المختلفة .
٢. وصف العملية الانتاجية التي تم اختيارها مقارنة مع العمليات البديلة مع توضيح اسباب التفضيل للعملية التي وقع الاختيار عليها .
٣. تحديد الطاقة القصوى للمشروع والطاقة الممكن استغلالها .
٤. تحديد نوعية الالات والمعدات ومواصفاتها ومدى توفر قطع الغيار عنها .
٥. تحديد الانشاءات والمرافق والمباني ومواصفاتها .
٦. تحديد موقع المشروع ومدى مناسبته بالمقارنة بالمواقع والبدائل المختلفة المتاحة اخذا بنظر الاعتبار تقييم درجة قربها من مصادر الخامات وقنوات التوزيع .
٧. التكنولوجيا المستخدمة ومصادر الحصول عليها وكيفية استقطابها .
٨. مواصفات الخامات المطلوبة ومدى توفرها والكميات المطلوبة الحالية والمتوقعة في المستقبل وشروط الشراء والضمانات الواجب ترتيبها لكفاية انتظام توريدها .
٩. احتياجات المشروع من العمالة ومدى توافرها ومصادر الحصول عليها .
١٠. تقدير تكاليف انتاج السلعة .

تحليل المالي

إدارة الائتمان والتحليل المالي

تعتبر القوائم المالية (الميزانية العمومية وقائمة الدخل وقائمة التدفقات النقدية) من أهم مصادر المعلومات التي تلجأ إليها إدارة الائتمان في البنك التجاري لتقييم حالة العميل المحتمل المالية ومقدرته على توليد الأرباح وتوليد النقدية التي تعتبر احد أهم مؤشرات الملاءة المالية للعميل والتي تعكس قدرته في تسديد ما عليه من التزامات مستحقة حق البنك التجاري في تواريخ الاستحقاق المتفق عليها.

لذلك فان إدارة الائتمان تجد في البيانات الواردة في القوائم المالية أساسا طيبا لاتخاذ القرار الائتماني خصوصا إذا ما تم تحليل هذه البيانات وتفسير النتائج التي يتوصل إليها.

ولضمان الدقة في النتائج، وبالتالي في اتخاذ القرار الائتماني فان إدارة الائتمان عادة ما تطلب من العميل (فرد أو شركة أعمال) قوائم مالية لعدد من السنوات السابقة، أملاً في الاستفادة من معلوماتها في بيان قدرة العميل على السداد وإمكانية التنبؤ بهذه القدرة في المستقبل، وتصور نشاطه التشغيلي ومستقبل ذلك النشاط، لذلك فان إدارة الائتمان تهتم بالتحليل المالي أي تحليل الحسابات الختامية للعميل من اجل

الوصول إلى مجموعة من النتائج غاية في الأهمية عند تقييم وضع العميل المالية، فنتائج التحليل المالي تسند قرار إدارة الائتمان في منح الائتمان أو رفضه.

إن أهم ما ينظر إليه عند التحليل المالي لقوائم العميل المحتمل المالية هو تحديد قدرته في تحقيق وتوليد التدفقات النقدية المستقبلية وقوة مركزه النقدي والمالي.

وعلى وفق عملية التحليل يمكن تحديد الملاءة المالية والأفراضية (القدرة الايفائية) للعميل.

ولا تقف عملية التحليل المالي للقوائم المالية عند مرحلة تحديد القدرة الايفائية للعميل وإنما أيضا تدخل في تحديد مدى حاجة العميل للائتمان وفيما إذا كانت حاجته للائتمان سوف تخصص لإضافة استثمارية تسهم في نمو واستقرار أعماله التشغيلية أو سوف يستخدم الائتمان لتمويل متطلبات رأس المال العامل. لذلك يمكن القول إن التحليل المالي الذي تجر به إدارة الائتمان للقوائم المالية لطالب الائتمان يعتبر وسيلة فعالة لا بديل عنها من وجهة نظر إدارة الائتمان لكي تحصل على قرار ائتماني يتسم بالدقة سواء بالموافقة أو رفض الطلب.

إن أهمية التحليل المالي تساعد إدارة الائتمان في كشف الكثير من الغموض الذي يكتنف طلب العميل للائتمان وعدم الدقة في طلبه ينشأ عن عدم معرفة إدارة الائتمان بأوضاع العميل السابقة والحالية والمستقبلية.

وعادة ما تتم عملية تحليل القوائم المالية للعميل المحتمل من قبل إدارة الائتمان على مرحلتين ففي المرحلة الأولى ويطلق عليها مرحلة التحليل السريع Quick & Dirty Analysis يكون الهدف منها اخذ فكرة سريعة وعاجلة عما إذا كانت تتوفر لدى العميل الحد الأدنى من شروط الائتمان، وبناء عليها تحدد إدارة الائتمان ما إذا كان يمكن قبول طلب الائتمان مبدئياً أم لا. وإذا ما اجتاز العميل هذا الاختبار الأولي ينتقل في تحليل القوائم المالية إلى المرحلة الثانية، وهي مرحلة التحليل المالي المفصل للقوائم المالية.

ما المقصود بالتحليل المالي:

يقصد بالتحليل المالي عملية تحويل الكم الهائل من البيانات والأرقام المالية التاريخية المدونة في القوائم المالية (الميزانية العمومية وقائمة الدخل) إلى كم اقل من المعلومات والأكثر فائدة لعملية اتخاذ القرارات، ومنها قرارات الائتمان في البنوك التجارية.

كما ينظر إلى التحليل المالي كونه وسيلة من خلالها يمكن تحويل البيانات المحاسبية التي تظهر في القوائم المالية إلى شكل يمكن استخدامه مرشداً للتقييم المركز المالي والمركز النقدي، كما ينظر إلى التحليل المالي كونه عملية لفحص القوائم المالية المنشورة لشركة ما بقصد تقديم معلومات تفيد لتحديد مدى تقدم الشركة خلال فترة الدراسة والتنبؤ المستقبلي بنتيجة أعمالها.

ومن هنا يمكن القول إن التحليل المالي وفق نظرة إدارة الائتمان إليه ما هو إلا دراسة القوائم المالية لعميل ما بعد تبويبها التبويب الملائم واستخدام أساليب تحليلية أملاً في الوصول إلى نتائج محددة تفيد في عملية تقييم القرار الائتماني.

وعلى وفق هذا التحديد نلاحظ إن التحليل المالي ما هو إلا دراسة بيانات القوائم المالية التي تعتبر القاعدة الأساسية للتحليل المالي وأهم القوائم المالية هي:

١. الميزانية العمومية:

أهم القوائم المالية وهي خلاصة التطبيق العملي للمبادئ المحاسبية، فهي مرآة تعكس الوضع المالي للعميل طالب الائتمان في لحظة معينة من خلال ما تحتويه من موجودات ومطلوبات، وبتعبير آخر فإن الميزانية العمومية Balance Sheet ما هي إلا صورة فوتوغرافية للأوضاع المالية في لحظة إعدادها. تتألف الميزانية العمومية من جانبين: الجانب المدين الذي تدرج فيه جميع الموجودات (الأصول) التي يمتلكها طالب الائتمان، أما الجانب الدائن فهو يعبر عن المطلوبات وحق الملكية وتدرج في هذا الجانب جميع التزامات طالب الائتمان اتجاه الآخرين.

ومحتوى جانب الموجودات يعبر عن قرارات الاستثمار التي اعتمدها العميل (طالب الائتمان) أما جانب المطلوبات فإنه يعكس قرارات التمويل التي اتخذت لصياغة هيكل التمويل، ومن خلال فحص وتحليل بيانات هذين الجانبين يمكن التوصل إلى تقييم مدى سلامة القرارات، إضافة إلى تقييم المركز المالي والنقدي لشركة الأعمال طالبة الائتمان.

٢. قائمة الدخل:

تعبر هذه القائمة عن نتيجة أعمال طالب الائتمان وما تقود إليه من ربح أو خسارة، فهي قائمة تحضر بطريقة تعرض فيها جميع الإيرادات وما يقابلها من تكاليف ونفقات التي استخدمت لخلق تلك الإيرادات وخلال فترة زمنية، وخالصة العلاقة بين الإيرادات والتكاليف، إما أن يكون ربحاً أو خسارة، ولهذا يشير البعض إلى قائمة الدخل من أنها تبين التغيرات الناتجة عن العمليات المالية التي تمت خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة.

وتقتضي الإشارة إلى أن نشاط التحليل المالي قد يمتد إلى معلومات لا تظهر في الميزانية العمومية أو قائمة الدخل، وإنما يمكن الحصول عليها من سوق الأوراق المالية مثل السعر السوقي للورقة المالية وأدنى وأعلى سعر وصلت إليه أسعار الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى.

ومن الأمور التي يجب أن ندركها انه كلما كانت المعلومات والبيانات المحاسبية التي تقدمها القوائم المالية وما تحصل عليه إدارة الائتمان من بيانات دقيقة كلما كانت النتائج التي يتم التوصل إليها من التحليل المالي تتسم بالدقة والشمولية، الأمر الذي يجعل قرارات الائتمان تتسم بنوع من الدقة والموضوعية سواء بالموافقة أو عند الرفض.

إدارة الائتمان والتحليل المالي المفصل:

اشرنا سابقا من أن التحليل المالي لبيانات القوائم المالية لا يعتبر غاية بحد ذاته، من وجهة نظر إدارة الائتمان، وإنما هو وسيلة في نشاطها تسند قرارها الائتماني بنتائجه. و لهذا فان إدارة الائتمان عندما تجري التحليل المالي لقوائم العميل المالية فإنها تسعى إلى تحقيق أو التأكد من هدفين هما:
أولا: قدرة العميل على تسديد حق البنك عندما يحين موعد الاستحقاق.
ثانيا: تحديد مدى حاجة العميل للائتمان المطلوب.

ويشكل هذان الهدفان مضمون العملية الائتمانية في البنوك التجارية (حصول العميل على الائتمان وقدرته في تسديد ما بذمته) ولذلك فان إدارة الائتمان سوف تركز في تحليلها على:

١. قدرة العميل على سداد التزاماته المستحقة وذلك بالتركيز على تحليل سيولة العميل وما يمكن أن يمتلكه من موجودات قابلة للتسييل لدعم السيولة عند الحاجة، فالسيولة تعكس قدرة العميل على خدمة الائتمان وأعباءه مما يجد من المخاطر التي تتعرض لها إدارة الائتمان.

٢. قدرة العميل في ضمان الربحية، اذ تعتبر الربحية المصدر الرئيسي للتدفقات النقدية المتوقع تحقيقها من العميل واهم ما تهتم به ادارة الائتمان عند تركيزها على تحليل الربحية هو تحديد فيما اذا كانت الارباح المتحققة هي انعكاس لعمليات تشغيلية تنسم بال تكرار والديمومة وتعكس قوة الاداء او ان الارباح وليدة عمليات غير تشغيلية او غير متكررة تنتهي بمجرد زوال الظروف التي سببتها. ولربما ارباح غير فعلية تحققت بفعل اجراءات محاسبية تجميلية ضمن ما يعرف بالمحاسبة الابداعية Creative Accounting التي شاع استخدامها من قبل الكثير من المحاسبين ومراقبي الحسابات يحايلا على بعض القواعد المحاسبية المعتمدة في التطبيق.

واكثر الشواهد صراحة على ذلك ما حدث عام ٢٠٠٢ عندما اكتشف التلاعب الذي قامت به شركة Anderson العملاقة في مجال تدقيق الحسابات في امريكا في حسابات شركة ENRON الامريكية العملاقة في مجال الطاقة وبموافقتها الامر الذي ادى الى تصفية الشركتين.

ورغم اهتمام ادارة الائتمان بهذين المحورين الا انها تكتفي بذلك اذ تعزز ملاحظاتها عن العميل المحتمل من ناحية تقييم مركزه المالي والتوازن بين موجوداتها المتداولة والثابتة اضافة الى تحليل العلاقة بين المبيعات والتكاليف والمصاريف المختلفة ومدى كفاية استخدام الموجودات ومدى ملائمة

المصروفات التشغيلية لضمان المبيعات وغيرها من الجوانب التحليلية المهمة والتي تعتبر نتائجها فاصلا مهما في اتخاذ القرار الائتماني.

كما يمكن اضافة الاهداف الاتية التي تضمن تحقيقها ادارة الائتمان من تحليل القوائم المالية للعميل وهي.

١. تقييم الوضع المالي والوضع النقدي لطالب الائتمان.
٢. يساعد التحليل المالي في تقييم الاداء التشغيلي لطالب الائتمان من خلال تقييم فعل قرارات الاستثمار والتمويل لديه.
٣. يساعد التحليل المالي ادارة الائتمان في البنك التجاري في رسم اهدافها وسياستها وبالتالي يضمن لها الدقة في اعداد الخطط الائتمانية اللازمة.
٤. من خلال التحليل المالي يمكن اكتشاف الفرص الاستثمارية الجديدة لطالب الائتمان.
٥. يمكن التحليل المالي من خلال نتائجه في التنبؤ باحتمالات تعرض العميل الى ظاهرة التعثر او الفشل وما تسببه من خسائر ناتجة عن عملية الافلاس والتصفية.
٦. يساعد التحليل المالي ادارة الائتمان في تحديد المشاكل التقنية والاقتصادية والمالية والمساعدة في تقديم الحلول الخاصة لمعالجتها.

شكل التحليل الذي تجريه ادارة الائتمان:

من المتعارف عليه ان عملية التحليل المالي يمكن اجراءها باكثر من اسلوب تعطي نتائج تساعد ادارة الائتمان في تحديد حكمها النهائي في قبول طلب الائتمان او رفضه.

ومن اكثر اساليب التحليل المالي شيوعا وسهولة هو اسلوب التحليل باستخدام النسب المالية . Financial Ratios

ومن الضرورة التاكيد من ان النسب المالية التي تجريها ادارة الائتمان ليست هي الغاية لقرارها وانما هي في الواقع نتائج وتصورات تعطي الاجابة لكثير من التساؤلات التي تطلب من قبل المحلل الائتماني والمتعلقة بالمركز المالي والنقدي والاداء لطالب الائتمان.

ورغم ان حساب النسب المالية لا يتطلب الاقدرا محدودا من الخبرة والمهارة والمعرفة بالبيانات المحاسبية التي تظهر في القوائم المالية، الا ان تفسير تلك النسب وربطها بالاداء يتصف بالصعوبة مما يستوجب من ادارة الائتمان بشكل عام والمحلل الائتماني بشكل خاص الادراك الجوهري لماهية النسبة وطبيعة العلاقة التي كونتها وتغيراتها خلال الزمن، بحيث يبني على اساسها قراره الائتماني.

والنسب المالية عبارة عن علاقة بين بسط ومقام، وقيم البسط والمقام هي البيانات والارقام المحاسبية التي تعرضها الميزانية العمومية او قائمة الدخل، شرط ان تكون العلاقة معبرة عن جزء الاداء ومرتبطة به ومفسرة له، وهذا يعني ان هناك علاقات بين البيانات المحاسبية يجب اعتمادها دون

الاخلال بمكونات البسط او بمكونات المقام، ومن جانب اخر فان نتائج كل نسبة مالية لايمكن ان يفهم مدلولها او كيفية الحكم على الاداء الا بمقارنتها ببعض المعايير القياسية ومن خلال المقارنة بين نتيجة النسبة وقيمة المعيار المستخدم يمكن الحكم على اداء طالب الائتمان.

وعادة ما تتاح امام الادارة او المحلل الائتماني مجموعتين من النسب المعيارية، احدهما يسمى بالمعيار التاريخي Historical Standard ، وهو مؤشر مشتق من واقع شركة الاعمال ويعكس متوسط اداءها خلال الفترة الزمنية السابقة، وهناك المعيار الصناعي، وهو معيار يعبر عن متوسط قيمة نسبة معينة لكل الشركات التي تندرج ضمن قطاع معين، ولكل من هذين المعيارين اهمية محدودة، فاذا ما ارادت ادارة الائتمان من ان تقارن مستوى اداء طالب الائتمان وتقييم قراراته باداءه السابق وعبر الزمن، فانها تلجأ الى المعيار التاريخي، واذا مارغبت ادارة الائتمان بتحديد موقف طالب الائتمان بالشركات المماثلة له في القطاع الذي ينتمي اليه، فانها تلجأ الى المعيار الصناعي.

ويشترط في مثل هذه المعايير التي تستخدم لاغراض المقارنة ان تكون قد حسبت من قوائم مالية تتسم بسياسة محاسبية واحدة، أي ان لا تكون البيانات التي استخدمت لاستخراج المعيار مختلفة عن بيانات النسبة المالية مثل تسعير المخزون السلعي وطريقة حساب الاندثار وسياسة اعادة تقييم الموجودات الثابتة وغيرها، فوجود مثل هذه الاختلافات في القوائم المالية يجعل عملية التقييم او تفسير التغير في نتيجة النسبة عند مقارنتها مع المعيار ضعيفة الدلالة ولربما تعطي تقييم مضلل.

ولابد من ان ندرك مسألة في غاية الاهمية وهي ان نتيجة كل نسبة مالية تتأثر عادة بقيمة مكونات البسط وقيمة مكونات المقام، فاذا كانت العلاقة بين البسط والمقام تعطي نتيجة ضعيفة تعكس اداء غير جيد او ضعيف فان سبب ذلك انما يعود الى بسط النسبة او الى مقامها او الى الاثنين معا، وعليه فان الادارة الائتمانية والمحلل الائتماني لابد و ان يعللوا هذا الضعف بالاداء من انه يعود الى اداء طالب الائتمان، كما تفرضه قيمة البسط او اداءه كما يعرضه المقام او الاثنين معا، وفي ضوء هذا التحديد تستطيع ادارة الائتمان ان تتخذ القرارات الائتمانية الصحيحة والتي تسند وجهة نظرها السابقة في امكانية منح العميل الائتمان او رفض طلبه .

مجموعات نسب التحليل المالي:

تتاح امام ادارة الائتمان والمحلل الائتماني اعداد كبيرة من النسب المالية التي تستخدم في تقييم اداء طالب الائتمان وتقييم مركزه المالي والنقدي، بل ان ادارة الائتمان تستطيع ان تشتق نسب مالية اخرى وفق ترتيب علاقة ما بين بعض البيانات المحاسبية شرط ان تكون نتيجة هذه العلاقة ذات مدلول معين يعطي تفسيراً ل احد جوانب الاداء للعميل المحتمل.

وبشكل عام فان مجموعات النسب المالية التي تهتم بها ادارة الائتمان والمحلل الائتماني تأخذ

التصنيف الآتي :

١. مجموعة نسب السيولة Liquidity Ratios

١. نسبة التداول
٢. نسبة التداول السريعة
٣. نسبة سيولة الذمم المدينة
٤. نسبة سيولة المخزون السلعي

٢. نسب الربحية Profitability Ratios

١. نسبة الهامش
٢. معدل العائد على حق الملكية
٣. معدل العائد على الاستثمار
٤. معدل العائد على المتاجرة بالملكية

٣. مجموعة نسب التغطية (المديونية) Coverage Ratios

١. نسبة القروض الى مجموع الاموال
٢. نسبة تغطية الفوائد
٣. نسبة القروض الى حق الملكية

٤. مجموعة نسب النشاط والفعالية Activity & Efficiency Ratios

١. معدل دوران الموجودات
٢. معدل دوران الذمم المدينة
٣. معدل دوران المخزون السلعي

٥. مجموعة نسب التقييم Valuations Ratios

١. ربحية السهم الواحد
٢. نسبة القيمة السوقية للسهم الى قيمته الدفترية

أولاً : مجموعة نسب السيولة:

تستخدم ادارة الائتمان والمحلل المالي نسب السيولة للحكم على قدرة العميل من ناحية الملاءة المالية والأقراضية، أي قدرته في تسديد ما عليه من التزامات بتواريخ استحقاقها، كما تستخدم هذه المجموعة من النسب في تقدير مدى حاجات العميل لنوع الائتمان المستخدم في تمويل متطلبات رأس المال العامل لديه. ومن أكثر نسب السيولة شيوعاً والتي تضمن لادارة الائتمان والمحلل الائتماني نتائج غاية في الأهمية عن حالة العميل هي:

١. نسبة التداول: Current Ratio

تحسب نسبة التداول من خلال قسمة الموجودات المتداولة على المطلوبات المتداولة، وعلى

وفق العلاقة التالية:

$$\text{نسبة التداول} = \frac{\text{الموجودات المتداولة}}{\text{المطلوبات المتداولة}}$$

وتعكس الموجودات المتداولة ما يتوفر لدى العميل من اصول سائلة واصول شبه سائلة تدعم قدرته في تسديد ما عليه من التزامات، اما المطلوبات المتداولة فانها تعرض ما هو ملتزم به العميل اتجاه الغير (أفراد شركات، أو بنوك) من التزامات مستحقة واجبة التسديد كما انها تعكس مدى لجوء العميل إلى الائتمان القصير الأجل لتمويل متطلبات التشغيل لديه.

ويعبر ناتج القسمة عن عدد مرات تغطية الموجودات المتداولة للمطلوبات المتداولة وبمعنى آخر فإنها تشير إلى المدى الذي يمكن أن تنخفض فيه قيمة الموجودات المتداولة عن قيمتها الدفترية كما هي محددة في الميزانية العمومية دون أن يتعرض لها طالب الائتمان الى مخاطر فقدان السيولة أي مخاطر العسر المالي.

لقد اعتبرت نسبة (١:٢) مقبولة من قبل إدارة الائتمان، بل أصبحت هذه النتيجة هي المعيار المتفق عليه في التعاملات المصرفية في غالبية البنوك التجارية، لأنها تمثل حد الأمان Safety Margin الذي يضمن للبنك قدرة العميل على تسديد ما بذمته من ائتمان قصير الأجل، ولهذا أصبحت نتيجة (١:٢) لنسبة التداول هو الحد الفاصل بين العميل المقبول والعميل الذي قد يعرض البنك إلى جملة من المخاطر.

فزيادة النسبة عن (١:٢) تعطي الحق لإدارة الائتمان في تجسيد حالة القبول لديها في حين انخفاض النتيجة عن (١:٢) سوف تعطي للعميل درجات ثقة اقل وبالتالي فهو عميل يحمل لإدارة الائتمان درجات مخاطرة اكبر.

ولابد أن يدرك القارئ من أن الارتفاع في نسبة التداول عن المعيار ليس بالوضع القاطع في جميع الحالات للدلالة على كفاءة السيولة لدى العميل إذ لا بد من تأكيد ذلك من خلال دراسة بعض العوامل المؤثرة في هذه النسبة لكي تجعل منها أداة مهمة في تقييم حالة العميل من ناحية العسر المالي ومدى ملاءته المالية وهي:

١. تركيب الموجودات المتداولة من حيث الأهمية النسبية.
٢. تركيب المطلوبات المتداولة من حيث تواريخ الاستحقاق.
٣. سمعة العميل في السوق.
٤. شروط منح الائتمان والتحصيل من قبل العميل ومقدار التسهيلات الائتمانية المقدمة له.
٥. الاحتمالات الناشئة عن العوامل الموسمية وتقلبات الأسعار والتقلبات في حجم الطلب وأثرها على قيمة الموجودات المتداولة.

٢. نسبة التداول السريعة Quick Ratio

يلجأ المحلل الائتماني الى نسبة التداول السريعة لتعزيز ملاحظته المستندة الى نسبة التداول بشأن موقف السيولة التي يمتلكها العميل نظرا لان حسابها يركز على العناصر التي تتسم اكثر من غيرها قدرة في التحول الى نقد فهي تشكل السيولة الحقيقية لدى العميل ، وتحسب نسبة التداول السريعة وفق العلاقة الآتية :

نسبة التداول السريعة = (الموجودات المتداولة - المخزون السلعي) / المطلوبات المتداولة .

ويلاحظ هنا انه تم استبعاد المخزون السلعي من مكونات الموجودات المتداولة ليس لعدم اهميته ولكن بسبب بطئ تحوله الى نقد او بسبب عدم التاكيد من بيعه ولاشك ان النسبة بهذا التحديد تعد اكثر دقة في قياس السيولة وتقدير احتمالات العسر المالي التي يتعرض لها العميل قياسا بنسبة التداول ولهذا فان ارتفاع النسبة عن المعيار الذي اعتمده البنوك كمؤشر قياس وهو (١ : ١) يزيد من الضمان الذي تطلبه ادارة الائتمان لان ذلك يعطيها تاكيد من ان العميل قادر على تسديد التزاماته الجارية حق البنك في تواريخ استحقاقها او ان العميل سوف لا يواجه مشاكل في تحقيق رغبته في تسديد ما عليه من التزامات .

٢. سيولة الذمم المدينة :

عندما تشعر ادارة الائتمان او المحلل الائتماني بوجود حالة عدم توازن في مكونات الموجودات المتداولة لدى العميل فانها تلجأ الى فحص مكونات هذه الموجودات من ناحية السيولة واهم فقرة يتم فحصها هي الذمم المدينة الناشئة عن المبيعات الاجلة اذ ان هذه الفقرة تمثل موجودات سائلة فقط في حالة امكانية تحصيلها في وقت استحقاقها ، وعليه فان سيولة الذمم المدينة سوف تدعم موقف السيولة لدى العميل . ويمكن تحديد سيولة الذمم المدينة وفق العلاقة الآتية .

نسبة سيولة الذمم المدينة = (الذمم المدينة * ٣٦٠ يوم) / المبيعات الاجلة السنوية .

ويقصد بالذمم المدينة رصيد اخر المدة الذي لم يحصل بعد اما المبيعات الاجلة فتمثل سياسة البيع الاجل بينما تعبر (٣٦٠ يوم) عن طول السنة المالية . وفي الحالة التي يتعذر على ادارة الائتمان فيها الحصول على المبيعات الاجلة السنوية يمكن تعويضها بصافي المبيعات وتعكس نتيجة هذه النسبة طول الفترة الزمنية التي تتحول فيها الذمم المدينة الى نقدية من خلال التحصيل ولذلك فكلما انخفضت نتيجة النسبة كلما عبرت عن سيولة جيدة والعكس صحيح .

٣. سيولة المخزون السلعي :

تدعم ادارة الائتمان وجهة نظرها عن سيولة العميل من خلال تحليل وتحديد سيولة المخزون السلعي لديه وذلك من خلال اختبار مدى قدرة المخزون السلعي في توليد النقد بعد ان تتم عملية البيع . وتتحدد سيولة المخزن السلعي من خلال العلاقة الآتية :

نسبة سيولة المخزون السلعي = (المخزون السلعي * ٣٦٠ يوم) / كلفة البضاعة المباعة .
ويشير الانخفاض في هذه النسبة قياسا بمعيار المقارنة المستخدم الى قصر فترة الاستثمار في المخزون السلعي ومضاعفة قدرة العميل في دعم سيولة من خلال تحريك المخزون السلعي باتجاه عملية البيع مما يعني زيادة النقد المتولد وبذلك تزداد قدرته في تسديد ما عليه من التزامات مالية مستحقة ويجنبه مخاطر العسر المالي .

ثانيا : مجموعة نسب الربحية .

يمكن التعرف على الربحية من خلال عدد من النسب المالية اهمها .

١ . نسبة الهامش .

تعكس هذه النسبة مستوى ربحية الدينار الواحد من المبيعات المتحققة ولذلك كلما زادت نسبة الهامش لدى العميل كلما زادت ربحيته مما يعكس مستوى كفاءة عملياته التشغيلية في زيادة مبيعاته وانخفاض كلفته ومدى كفاءة الادارة في التعامل مع العناصر المكونة للربح وتحسب نسبة الهامش من خلال العلاقة الاتية .

نسبة الهامش = (صافي ربح العمليات / صافي المبيعات)

ان ارتفاع النسبة قياسا بالمؤشرات المعيارية تعطي دلالة لادارة الائتمان على ان العميل المحتمل قادر على تحقيق الارباح ويتسم بكفاءة في ادارة كافة عناصر التشغيل مما يضمن مصدرا دائما للنقد الامر الذي تجعل قدرته في تسديد وتغطية ائتماناته عاليه أي ان الارباح من وجهة نظر البنك احدي المصادر المهمة لتغطية الائتمان .

٢ . معدل العائد على حق الملكية :

تشير هذه النسبة الى ربحية الدينار الواحد المستثمر من قبل العميل أي انها تعبر عن ربحية الاستثمار الممتلك والمنطق في هذه النسبة ان ارتفاعها يعبر عن كفاءة الادارة لدى العميل المحتمل في استغلال اموال الملاك في ضمان عائد مرضي لهم والعكس يحصل عندما تنخفض هذه النسبة دون المعايير التي تستخدم للمقارنة . وتحسب هذه النسبة من خلال العلاقة الاتية :

معدل العائد على حق الملكية = (صافي الربح بعد الفائدة والضريبة / حق الملكية)

٣ . معدل العائد على الاستثمار (القابلية الايرادية)

يعبر هذا المؤشر عن ربحية الدينار الواحد المستثمر من قبل الشركة ولذلك فان ارتفاعه قياسا بمعيار المقارنة يعني كفاءة السياسات التشغيلية المختلفة لدى العميل . ويحسب هذا المعدل من خلال العلاقة الاتية :

معدل العائد على الاستثمار = (صافي ربح العمليات / الاستثمار)

ويقصد بصافي ربح العمليات صافي الربح قبل الفائدة والضريبة اما الاستثمار فانه يعني مقدار الموجودات التي استخدمت فعلا في انتاج الربح التشغيلي او مايسمى بصافي ربح العمليات . ويعكس هذا المعدل مدى قوة العميل وقدرته في استغلال الاموال المتاحة للاستثمار لديه في خلق وانتاج الربح التشغيلي ولذلك كلما زاد المعدل عن معايير المقارنة كلما عبر ذلك عن كفاءة الادارة في استغلال محفظة الاستثمار وايضا بين قدرة العميل في الحصول على قروض من بنوك وباسعار فائدة مخفضة .

٤ . معدل العائد على المتاجرة بالملكية .

ينشا هذا المعدل في الشركات المرفوعة أي الشركات التي تلجا الى القروض وعادة ما يطلق على هذا المؤشر بمعدل العائد المتولد عن الرفع المالي ، ومفهوم العائد على المتاجرة بالملكية هو العائد الذي يحققه الملاك من وراء استثمار اموال الغير بمعدل عائد يفوق كلفة الاموال بعبارة اخرى ينشا ذلك العائد من الهامش او الفرق بين كلفة الاموال التي يحصل عليها العميل من الغير وبين العائد المتولد من استثمار هذه الاموال ويتاثر هذا الهامش ايجابيا او سلبيا بنسبة اموال غير الملاك الى نسبة اموال الملاك في هيكل راس المال ، ويحسب هذا المعدل من خلال العلاقة الاتية .

معدل العائد على الاستثمار = (متوسط الكلفة للقروض / اموال غير الملاك) (اموال غير الملاك / حق الملكية) .

ثالثا : مجموعة نسب توازن الهيكل التمويلي .

تستخدم ادارة الائتمان نسب هذه المجموعة لابرار العلاقة بين اموال الملاك والقروض المقدمة من الدائنين (البنوك) والتوازن بينهما ومدى كفاية الموجودات الثابتة لتغطية القروض طويلة الاجل اضافة الى قدرة العميل ضمن نشاطه على خدمة الائتمان وفوائده ، وعموما فان تحليل مجموعة النسب هذه سوف تضمن تحقيق ثلاث غايات مهمة لادارة الائتمان وهي :

١ . تعزيز نظرة المقترضين الى حق الملكية او الاموال التي يوفرها الملاك ومن انها توفر لهم حد الامان لتسديد ما بذمة العميل عند الاستحقاق .

٢ . عندما يزداد التمويل بالمديونية فان الملاك قادرين على السيطرة على الادارة باستثمارات قليلة .

٣ . اذا ما حقق العميل ارباح تفوق كلفة المديونية ممثلة بالفوائد فان العائد على حق الملكية سوف يزداد ضمن مايعرف بالمتاجرة بحق الملكية . لذلك فان نسب توازن الهيكل التمويلي تتحكم فيها رغبتين متعارضتين ، رغبة الملاك الذين يفضلون زيادة الاعتماد على مصادر التمويل المقترضه املا في زيادة الارباح على حق الملكية ورغبة المقرضون (البنوك) الذين يميلون الى نسبة اقراض اقل خوفا من تعرض العميل الى احتمالات العسر في تسديد ائتماناتهم وفوائد هذه الائتمانات في تواريخ استحقاقها . واهم نسب هذه المجموعة هي :

١. نسبة القروض الى مجموعة الاموال .

ويطلق عليها اسم الرافعة المالية وتشير هذه النسبة عن المدى الذي لجا اليه العميل في تمويل استثمارات التشغيل (الموجودات من اموال الغير) أي حدود مساهمة الدائنين في تمويل عمليات العميل الداخلية وتحسب هذه النسبة وفق العلاقة الآتية .

$$\text{نسبة القروض الى مجموعة الاموال} = (\text{القروض} / \text{الموجودات (الاموال)})$$

وهذه النسبة تعتبر مؤشرا مهما لادارة الائتمان في البنك التجاري ومتغيرا مهما في بناء القرار الائتماني لذلك فان ارتفاعها عن المعايير القياسية انما يعكس :

(أ) شكل الصعوبات التي سوف تواجهها ادارة الائتمان بسبب تعذر العميل عن التسديد لاصل القرض وفوائده .

(ب) صعوبات في زيادة المخاطر التي تتعرض لها ادارة الائتمان .

(ت) صعوبات للعميل في تعذر الكثير من الجهاتى التمويلية على منحه الائتمان خصوصا الائتمان طويل الاجل والذي يمكن استخدام جزء منه في تسديد الالتزامات المستحقة .

٢. نسبة القروض الى حق الملكية .

يعبر حق الملكية عن مقدار الاموال التي جهزها العميل المالك ولذلك فهي تمثل حد الامان الذي يجب ان تتمتع به ادارة الائتمان في البنك التجاري عندما تتخذ القرار بمنح الائتمان ، لذلك فان ادارة الائتمان والمحلل الائتماني يهتمون بهذه النسبة لان ارتفاعها عن معيار المقارنة دليل واضح على تزايد المخاطر التي تتعرض لها ادارة الائتمان بسبب تناقص مساهمة الملاك في الشركة طالبة الائتمان أي تناقص حد الضمان او الامان الناتج عن اولوية حق البنك على الملاك لذلك فان ارتفاع النسبة يعني زيادة المخاطر بسبب انخفاض تامين الحماية مما يجعل ادارة الائتمان تشعر بضرورة رفض الطلب او تخفيض القرض او زيادة الفوائد . وتحسب هذه النسبة من خلال العلاقة الآتية .

$$\text{نسبة القروض الى حق الملكية} = (\text{مجموع القروض} / \text{حق الملكية})$$

٣. نسبة هيكل راس المال .

من النسب التحليلية المهمة التي تهتم بها ادارة الائتمان وتنظر لها بشيء من التحفظ هي نسبة هيكل راس المال والتي تحسب من خلال العلاقة الآتية :

$$\text{نسبة هيكل راس المال} = (\text{القروض طويلة الاجل} / (\text{القروض طويلة الاجل} + \text{حق الملكية}))$$

وسبب هذا الاهتمام يحصل نظرا لان تشكيل النسبة يعكس مقدار المخاطر المالية التي يتعرض لها العميل وبالتالي سوف تنعكس تأثيراتها على ادارة الائتمان في البنك التجاري ولذلك فان ارتفاع النسبة يزيد من مخاطر العسر المالي التي يتعرض لها العميل الامر الذي يجعل قرار ادارة الائتمان متحفظا نحو العملاء الذين تزداد لديهم نسبة هيكل راس المال .

٤ . معدل تغطية الفوائد :

يترتب على استخدام العميل للمديونية اعباء ثابتة ممثلة بالفوائد يتحمل مسؤولية سدادها وعليه فان اهتمام ادارة الائتمان في البنك التجاري حول مدى قدرة العميل في تسديد الابعاء الثابتة ممثلة بالفوائد وتغطيتها من قدرة العميل في تحقيق الارباح ، ويحسب هذا المعدل من خلال العلاقة الاتية :

$$\text{معدل تغطية الفوائد} = (\text{صافي الارباح قبل الفوائد} / \text{الفوائد})$$

ان حساب هذا المعدل يعكس المدى المسموح به لارباح العميل المحتمل بالانخفاض دون ان تتأثر قدرته في تسديد ما عليه من التزامات ودون ان يصاب باضطراب في السيولة وبالتالي تنظر ادارة الائتمان بشيء من التحفظ اتجاه طلب العميل ولربما ترفض منح الائتمان لان رفض الطلب هنا رغم انه يسبب خسارة لادارة البنك الا انه في نفس الوقت يضمن عدم تعرض البنك الى مخاطر عدم القدرة في التسديد من قبل العميل .

رابعاً : مجموعة نسب النشاط والفعالية :

تهتم ادارة الائتمان في البنك التجاري بمدى نشاط العميل وفاعلية اداءه في تحريك موارد التشغيل المختلفه ولا يمكن ان تكون فعالية الاداء عالية مالم يكن نشاطه قويا وحركة دوران الموارد لديه عالية مما يخفض كثيرا من المخاطر وتيسر على ادارة الائتمان في اتخاذ القرار بمنح العميل الائتمان الافضل سواء من ناحية المقدار او تخفيض كلفته ، ومن جانب اخر فان مجموع نسب النشاط تكشف عما اذا كان الاستثمار في الموجودات لدى العميل اقل او اكثر من اللازم فالاستثمار الزائد عن الحاجه شأنه شان الاستثمار الذي لا يكفي لتغطية الاحتياجات مما يعد عائفا امام تحقيق الهدف . وعليه نلاحظ مدى اهتمام ادارة الائتمان بحركة المخزون السلعي والتعرف على سرعة تسييله وكذلك الاستثمار في الذمم المدينة وسرعة تحويلها الى نقد من خلال عملية التحصيل وايضا مقدار الاستثمار الكلي ومدى فاعليته في خلق المبيعات لدى العميل . واكثر نسب هذه المجموعة اهتماما من قبل ادارة الائتمان هي .

١ . معدل دوران الذمم المدينة .

تحسب هذه النسبة من خلال العلاقة الاتية .

$$\text{معدل دوران الذمم المدينة} = (\text{صافي المبيعات} / \text{رصيد الذمم المدينة})$$

وتعكس هذه النسبة لادارة الائتمان في البنك التجاري مدى ملائمة سياسة البيع بالاجل وسياسة التحصيل عند العميل فالسياسة المتساهلة من قبله بشأن عملية البيع بالاجل يضعف قدرته في تحصيل مستحقاته وبالتالي يتعرض الى احتمالات العسر المالي مما يضعف قدرته في اقناع ادارة الائتمان في الحصول على ما يرغب به من ائتمان باسعار فائدة مقبولة اصف الى ذلك ان ادارة الائتمان تعزز ملاحظاتها حول ملائمة العميل المالية ومستوى سيولة موجوداته .

٢ . معدل دوران المخزون السلعي .

يتم حساب هذه النسبة وفق العلاقة الآتية :

معدل دوران المخزون السلعي = (كلفة البضاعة المباعة / متوسط المخزون السلعي)

ان اهمية معدل دوران المخزون السلعي سوف تؤشر لادارة الائتمان مدى قدرة العميل في تسهيل ما يمتلكه من مخزون سلعي وبالتالي يضمن سيولته ويحد من مخاطر العسر المالي ولذلك كلما زاد المعدل كلما قلت احتمالات العسر المالي والعكس صحيح .

٣ . معدل دوران الموجودات :

يعكس هذا المعدل لادارة الائتمان مدى الكفاءة التي يتمتع بها العميل في استغلال الموارد المتاحة لديه ممثلة بما يملكه من موجودات في خلق المبيعات ولذلك كلما زاد المعدل كلما عكس ذلك ارتفاع في مستوى انتاجية الاستثمار لدى العميل مما يحد من المخاطر التي يمكن ان يتعرض لها العميل وبالتالي تيسر عملية منح الائتمان وما يطلبه من اموال اضافية .

يحسب المعدل من خلال العلاقة الآتية :

معدل دوران الموجودات = (صافي المبيعات / الموجودات)

اضف الى ذلك ان المعدل بهذا التشكيل النسبي سوف يعكس ايضا مدى حاجة العميل الى الاموال وفيما اذا كانت الفرصة متاحة امام العميل في توسيع نشاطه التشغيلي ولهذا فان ادارة الائتمان لا بد وان تهتم بهذا النوع من النسب المالية املا في الوصول الى قرار يتسم بنوع من الدقة والامان .

خامسا : مجموعة نسب السوق .

تعزز ادارة الائتمان الملف الائتماني للعميل بتحديد القيمة السوقية لاسهمه في السوق والمتغيرات المحددة للقيمة السوقية وكذلك حركة التداول لهذا السهم في سوق الاوراق المالية ومتابعة التطور الزمني للقيمة السوقية للسهم وتأثير فيما اذا كانت تتسم بارتفاع او تنحى نحو الانخفاض اذ ان اكثر ما يهم ادارة الائتمان هو ان تكون القيمة السوقية لاسهم العميل مرتفعة لان ذلك يعكس حد الامان او هامش الامان الذي سوف تضمنه ادارة الائتمان بشأن حقوقها فيما لو تعذر على العميل السداد وهناك الكثير من النسب المالية التي تكون مجموعة نسب السوق الا ان اهمها .

١ . ربحية السهم الواحد :

تعتبر ربحية السهم الواحد احد المؤشرات المالية التي تهتم ادارة الائتمان في البنك التجاري عندما تهتم بالمعلومات التي تسبق اتخاذ القرار الائتماني وتحسب ربحية السهم الواحد من خلال العلاقة الآتية :

ربحية السهم الواحد = (صافي الربح بعد الفائدة والضريبة / عدد الاسهم)

ان ارتفاع ربحية السهم الواحد تعطي القدرة في تحديد مؤشر قوة للعميل كما انها تعكس حركة مقبولة للاستثمار داخل شركة العميل طالب الائتمان وبالتالي كلما كانت ربحية السهم عالية كلما اعطت مؤشرا

قويا لادارة الائتمان في منح العميل الائتمان بالمقدار الذي يطلبه وبالكلفة التي تعتقد ادارة الائتمان بانها معوضة عن مخاطرها وتضمن لها الارباح .

٢. نسبة القيمة السوقية للسهم لقيمته الدفترية :

يعكس هذا المؤشر ما يضيفه سوق المال من قيمة على السهم قياسا بما هو مسجل في الدفاتر كقيمة دفترية لذلك السهم وبالتاكيد فان ارتفاع هذه النسبة عن معيار المقارنة تعكس قوة اداء العميل المساهمة في تعظيم قيمة اسهمه العادية في سوق الاوراق المالية وهو ما يرغب به المستثمرين والبنوك . وتحسب قيمة النسبة من خلال العلاقة الاتية :

نسبة القيمة السوقية للسهم الى قيمته الدفترية = (القيمة السوقية للسهم / القيمة الدفترية)
تحدد القيمة الدفترية للسهم من خلال قسمة القيمة الاسمية للاسهم على عدد تلك الاسهم .

مثال :-

تقدمت الشركة (س) بطلب الى المصرف التجاري للحصول على قرض مصرفي وقد قدمت الشركة ميزانيتها العمومية لغرض دراستها من قبل المصرف . والمطلوب وباستخدام النسب المالية بيان اذا كانت هذه الشركة تستحق القرض ام لا .

الميزانية العمومية لشركة (س) كما في ٢٠٠١ / ١٢ / ٣١

٢٩٦	الحسابات الدائنة		
٢١٥	اوراق الدفع	الحسابات المدينة	٤٥٠
٣٢	اجور مستحقه	المخزون السلعي	٢٨٨
١٠	مطلوبات متداولة اخرى	وجودات متداولة اخرى	١٢

١٠٥٠	مج الموجودات المتداولة	مج المطلوبات المتداولة	٥٥٣
٩٥٠	الموجودات الثابته	قروض طويلة الاجل	٣١٠
		حق الملكية	
		راس المال	٥٨٠
		احتياطي الارباح	٥٥٧
٢٠٠٠	مجموع الموجودات	مجموع المطلوبات	٢٠٠٠

الحل :-

اولا :- استخدام نسب السيولة .

نسبة التداول = (الموجودات المتداولة /المطلوبات المتداولة)

$$= (١٠٥٠ / ٥٥٣ = ١.٩ : ١)$$

نسبة التداول السريعة = (٢٨٨ + ١٢) / (١٠٥٠ - ٥٥٣)

$$= ١.٣٥ : ١$$

سيولة الذمم المدينة = (٤٥٠ * ٣٦٠) / ٤٠٩٥ = ٣٩.٦ يوم

المعيار الصناعي = ٤٠ يوم

سيولة المخزون السلعي = (٢٨٨ * ٣٦٠) / ٤٠٩٥ = ٢٥.٣ يوم

المعيار الصناعي = ٣٨ يوم .

من النتائج اعلاه وعند مقارنتها مع معيار المقارنة يظهر ان العميل يتمتع بسيولة مقبولة فنسبة التداول ونسبة التداول السريعة بحدود المعيار المتفق عليه مصرفيا كما ان حركة الحسابات المدينة نحو التحصيل قريبة من المعيار الصناعي وكذلك حركة المخزون السلعي وبالتالي فان الملاءة المالية للعميل جيدة وسوف لاثير أي شكوك عند ادارة الائتمان بمنح العميل الائتمان المطلوب لانه خارج منطقة الخطر الائتماني حاليا .

ثانيا :- نسب الربحية .

لنفترض ان قائمة الدخل لعام ٢٠٠١ التي قدمها العميل تعرض البيانات الاتية .

٤٠٩٥ صافي المبيعات

٢٨٦٦ - كلفة المبيعات

$$= ١٢٢٩ = \text{مجمّل الربح}$$

٤٩٠ - المصاريف التشغيلية

٧٣٩ = صافي ربح العمليات

٣١ - الفوائد

١٧٧ - الضريبة ٢٥ %

٥٣١ = صافي الربح بعد الفائدة والضريبة

من خلال هذه البيانات وبيانات الميزانية العمومية للعميل لعام ٢٠٠١ السابقة فان نسب الربحية سوف تكون كالآتي :-

١- نسبة الهامش = $40.95 / 739 = 18\%$ المعيار الصناعي = 14.5%

٢- معدل العائد على حق الملكية = $1137 / 531 = 46.7\%$ المعيار الصناعي 33%

٣- معدل العائد على الاستثمار = $2000 / 739 = 36.9\%$ المعيار الصناعي 35%

٤- معدل العائد على المتاجرة بالملكية = $(35\% - (863 / 31)) (1137 / 863)$

= 23.84%

ويظهر من خلال نتائج تحليل الربحية ان العميل يتمتع بقوة ادائية جيدة سوف تبعده عن احتمالات العسر المالي وبالتالي فان هذه المجموعة من المؤشرات سوف تعزز نسب السيولة وبالتالي تجعل قرار منح العميل الائتمان يتسم بدرجة من الدقة .

ثالثا :- نسب الهيكل التمويلي .

١- نسبة القروض الى مجموع الاموال = $2000 / 863 = 43.2\%$ المعيار الصناعي = 45%

٢- نسبة القروض الى حق الملكية = $1137 / 863 = 75.9\%$ المعيار الصناعي 56%

٣- نسبة هيكل راس المال = $1447 / 310 = 21.4\%$ المعيار الصناعي = ٢٠ مرة

تعكس نسب المديونية اعلاه شكل العلاقة بين الملاك واموال المقرضين عند العميل والتوازن بينهما ومدى خدمة العميل لائتمانه وفوائد تلك الائتمانات . ويبدو من خلال نتائج النسب اعلاه ان العميل يتمتع بوضع مالي جيد ولا يوجد تحفظ معين على مديونية العميل .

رابعا : مجموعة نسب النشاط والفعالية .

في ضوء بيانات العميل فان تحليل النشاط اعطى لادارة الائتمان النتائج الآتية .

١- معدل دوران الذمم المدينة = $4095 / 450 = 9.1$ مرة المعيار الصناعي = ٨ مرة .

٢- معدل دوران المخزون السلعي = $288 / 4095 = 14.2$ مرة المعيار الصناعي = ١٠ مرة

٣- معدل دوران الموجودات = $2000 / 4095 = 2$ مرة المعيار الصناعي = ٢ مرة .

ويلاحظ من خلال نتائج نسب النشاط ان العميل المحتمل يتسم بنشاط جيد نظرا لان نتائج النسب تفوق مثيلاتها في الصناعة التي ينتمي اليها العميل ولهذا فان نتائج هذه المجموعة سوف تعزز ملاحظات ادارة الائتمان بشأن قرارها الائتماني .

خامسا : مجموعة النسب السوقية .

في ضوء بيانات العميل فان تحليل النسب السوقية اعطى لادارة الائتمان النتائج الاتية .

١- ربحية السهم الواحد = $580 / 531 = 0.916$ دينار

٢- نسبة القيمة السوقية للسهم الى القيمة الدفترية = $3.310 / 1.96 = 168.8\%$

بافتراض ان القيمة السوقية للسهم ٣.٣١٠ دينار

يظهر من خلال نتائج التحليل اعلاه ان وضعية اسهم العميل مقبولة ولذلك فان هذه القوة سوف تعزز

ملاحظة ادارة الائتمان في منح الائتمان للعميل .

إدارة التحصيل

تحصيل القروض المصرفية :-

اولا :- مفهوم التحصيل :-

تحصيل القروض المصرفية تعرف بانها عملية اعادة القرض او جزء منه في وقت معين اما اهمية التحصيل في العمل المصرفي فهي لغرض الاستمرار في النشاط المصرفي وتحقيق اغراض المصرف في عملية الانتماء وكسب زبائن اكثر وتحقيق ارباح اعلى وتوفير سيولة كافية ويحافظ المصرف على وضع احتياطات والتي بموجبها يكسب ثقة الزبائن ويحصل على سمعة جيدة وسوقية كبيرة والبقاء والاستمرار في الاسواق تتضمن القروض المصرفية درجة من المخاطرة تزداد كلما ازداد نشاط واندفاع المصرف في الاقراض او كان المصرف غير قادر على القيام بتحليل دقيق للمركز الائتماني لعملائه . او تسرع في منح القرض او اقراض رغم ان تحليل المعلومات الائتمانية لم يصل بعد الى الدرجة التي يستطيع فيها المصرف التنبؤ بصورة اكيدة باحتمال عدم تسديد القروض . ولايسع المصرف ان يمنح القرض وينسأه اذ ان مراقبة القروض القائمة ثم تحصيلها تولفان جزءا مهما من اعمال المصرف ولاتنحصر مسؤولية مراقبة القروض القائمة بقسم او شعبة

واحدة في المصرف انما تمتد لتشمل ادارات الاستعلامات والقروض والقانونية والمحاسبية اضافة لضرورة اشتراك مدراء في المستويات الاعلى عندما تنشأ مشاكل خاصة تتطلب اتخاذ قرارات جماعية .

ثانيا :- خسائر القروض المصرفية :-

لايستطيع حتى المصرف الناجح ان يتفادى خسائر القروض بصورة كلية غير انه من الواجب السعي لتقليل هذه الخسائر قدر الامكان اذا ما اراد ان يسير في برنامج اقراض نشيط بدون التعرض لمخاطر كبيرة وعلى المصرف ان يتوقع ان قسما من قروضه ستواجه صعوبة في التسديد وعليه ان يقلل من احتمال تحول الصعوبات الى خسائر حتمية وذلك بمراقبته المستمرة للقروض اثناء استعماله من قبل المقترض . ويمكن بيان اهم اسباب هذه الخسائر بالاتي :

- ١ . نظرا لان منشآت الاعمال الصغيرة اكثر تعرضا للمشاكل من المنشآت الكبيرة والمتوسطة وتتصف بنسبة انحلال اعلى ، فان المصارف تواجه صعوبات اكبر في تحصيل قروضها من المنشآت الصغيرة قياسا بالمنشآت الكبيرة والمتوسطة .
- ٢ . تنخفض نسبة خسائر القروض في المصارف المتخصصة في الائتمان قياسا بالمصارف التي تمنح انواعا متباينة من الائتمان .
- ٣ . تنخفض خسائر القروض في المصارف الغير القريبة من عملاتها قياسا بالمصارف الكبيرة البعيدة .
- ٤ . تصل بعض خسائر القروض في بعض المصارف مبالغ كبيرة تهدد احتياطياتها .
- ٥ . تتأثر خسائر القروض بمستوى النشاط الاقتصادي العام او بالظروف الخارجية اذ كلما ازداد هذا النشاط كلما قلت الخسائر والعكس بالعكس .

ثالثا :- اسباب مشاكل خسائر القروض المصرفية في منشآت الاعمال المقترضة .

تعود اسباب مشاكل وخسائر القروض المصرفية في منشآت الاعمال اما الى عدم الرغبة في التسديد او عدم القدرة على التسديد وتؤكد الكثير من المصارف على ان نسبة قليلة من خسائر القروض تعود الى عدم الرغبة في التسديد ،لأنها تختار عند الاقتراض العملاء ذوي السلوك الحسن الذين يقدرون مسؤولية الاقتراض من المصارف كما تشير تجاربهم الى ان الرغبة في التسديد تتأثر بالظروف المالية التي يمر بها العميل المقترض . وتحمل ادارة المنشآت المقترضة المسؤولية الناجمة عن عدم التسديد حيث انها تكون مسؤولة عن التخطيط والرقابة والتنظيم والتحفيز وتكوين الاداريين . ومن هنا فانه يمكن تبويب مكونات الفشل المالي الى الاسباب الاتية :-

- ١ . ضعف التخطيط المالي .
- ٢ . ضعف التنسيق بين عمليات البيع والبيع .
- ٣ . ضعف الجوانب الادارية الاخرى الناشئة عن اعتماد المنشأة على ادارة الرجل الواحد .
- ٤ . ديناميكية البيئة التي تعيش فيها منشأة الاعمال وما تفرضه من ضرورة للتبديل والتعديل .

رابعا :- مؤشرات مشاكل القروض ومراقبتها من قبل المصرف .

تزداد قدرة المصارف في معالجة مشاكل القروض وتقليل خسائرها الكامنة كلما استطاعت تمييز وتحديد مؤشراتها، فوجود المؤشرات يساعد كثيرا في تقليل المشاكل ويمهد الطريق لاتخاذ الخطوات الوقائية اللازمة حيث تعتمد سعة الخطوات الوقائية على حجم القرض وغرضه وامده ومخاطرته وتوثيقه وعلى النحو الاتي :-

- ١ . فالقرض الكبير الذي يتحول الى دين صعب التحصيل يؤثر على المركز المالي للمصرف لدرجة اكبر من القرض الصغير وعليه فهو يستحق درجة اكبر من الرقابة .
- ٢ . القرض الذي استخدم في الانتاج المباشر او لتدعيم المخزون والذي يغطي نفسه بنفسه اقل تعرضا للمخاطرة من القرض الذي استعمل في راس المال الثابت .
- ٣ . كلما طال امد القرض كلما زاد احتمال تعرضه للمشاكل .
- ٤ . تتضمن بعض القروض المصرفية درجة اكبر من المخاطرة وبالتالي مراقبة ادق واوسع ، فالقروض للمقاولين اكثر مخاطرة بطبيعتها من القروض الممنوحة لمنشأة صناعية تنتج بضاعة مستقرة الطلب .
- ٥ . القروض الموثقة جيدا بموجودات لا تتناقص قيمتها السوقية بسرعة والتي تتمتع ببيعية عالية تحتاج لمراقبة اقل من القروض التي لم توثق او تم توثيقها بموجودات متخصصة صعبة البيع ومتناقصة القيمة .

اما اهم المؤشرات المستعملة في مراقبة القروض المصرفية فهي :

- ١ . تحليل التقارير المالية الدورية .
- ٢ . متابعة تنفيذ الميزانيات التقديرية .
- ٣ . زيارة المنشأة المقترضة .
- ٤ . متابعة حركة رصيد القرض في المصرف .
- ٥ . استمرار الاتصال بالادانين .
- ٦ . طلب التجديد قبل الاستحقاق .
- ٧ . متابعة مستوى النشاط الاقتصادي العام .
- ٨ . متابعة قيمة الضمان .
- ٩ . متابعة اسعار اسهم الشركة .

وسنشرح كلا من هذه المؤشرات وكيفية استخدامها في المراقبة كما يلي وبصورة موجزة .

١ . تحليل التقارير المالية الدورية .

يعتمد تقديم التقارير المالية بصورة دورية الى المصرف على وضعية السجلات الحسابية لدى المنشأة المدينة والاتفاق السابق بين الاثنان حول طبيعة ومواعيد هذه التقارير ومن الضروري جدا استمرار طلب هذه التقارير شهريا او فصليا حتى ولو كانت فقرات بعض التقارير تقوم على درجة اكبر من التخمين لصعوبة احتسابها في نهاية الفترات القصيرة وتتولى ادارة الاستعلامات مهمة تحليل هذه التقارير ومتابعة التطورات المالية في المنشأة

المقترضة ومن اهم المؤشرات التي تجلب انتباه ادارة الاستعلامات عند اجراء التحليل المالي وضعية النقد والحسابات المدينة والمخزون والموجودات الثابتة والمغلاة في المتاجرة وازدياد التكاليف والمطلوبات المتداولة الاخرى وارتفاع مقسوم الارباح وغيرها .

٢. متابعة تنفيذ الموازنة .

على المصرف ان يتابع الميزانيات التقديرية ولو على اسس تقريبية جدا لغرض معرفة توقعات المنشأة ويجب مقارنة الموازنات بالارقام الفعلية لغرض تفسير اسباب الانحرافات واتخاذ الخطوات التصحيحية اللازمة وان يحاول المصرف ان يميز بين العوامل التي تخرج عن سيطرة ادارة المنشأة والعوامل التي تحت سيطرتها الفعلية عند اعداد مطالعتها بخصوص مسببات الانحرافات بين الموازنات والاداء الفعلي .

٣. زيارة المنشأة المقترضة :-

يقوم المصرف بوضع برنامج لزيارة المنشآت المقترضة يتضمن .
أ) ملاحظة وضعية وصيانة الموجودات الثابتة لان المنشأة التي وضعها المالي غير جيد لا تقوم بالصيانة المستمرة .
ب) ملاحظة مدى تقارب المخزن الفعلي من الرصيد الوارد في التقارير الماليه .
ج) ملاحظة النواحي المعوقة المتعلقة بحالة الروح المعنوية لدى العاملين ودرجة الضبط واطاعة النظام .
د) ملاحظة عمليات المنشأة واساليب انتاجها وجودة بضاعتها .

٤. استمرار الاتصال بالدانين :

يستمر المصرف بالاستفسار عن المعلومات التي يحتاجها من الدائن المتعلقة بوضعية المقترض النقدية ووضعية منتوجاته ومدى اعتماده على النقد في مشترياته والاستفادة من الخصم النقدي ومدى قيامه بتاجيل مدفوعاته المستحقة وان يكون المصرف حذرا في اسئلته وان لايزيد منها لكي لا يثير الشكوك لدى الدائنين مما يؤدي الى مطالبتهم باستحقاقاتهم من مدينهم وبالتالي التأثير على قرض المصرف .

٥. طلب التجديد قبل استحقاقه :

ان طلب تجديد القرض قبل موعد الاستحقاق قد يثير الشك بان الزبون غير قادر على تسديد القرض ومن دراسة الوضع المالي له والتنبؤ لمستقبله يستطيع المصرف ان يوافق على التجديد اذا وجد بانه يتمتع بمركز مالي جيد وان له الإمكانيية على التسديد مستقبلا ، وفي بعض الاحيان يكون اتفاق مسبق بين المصرف والمقترض على التجديد او ان المصرف يستطيع ان يتوقع طلب التجديد او التمديد من خلال معرفته بأمر المقترض

٦. متابعة مستوى النشاط الاقتصادي العام :

تقوم المصارف بدراسة الوضع الاقتصادي للبلد ودراسة الوضع الاقتصادي العام وذلك للاستفادة منها في عملية منح الائتمان ومراقبته .

٧. متابعة اسعار اسهم الشركة :

تقوم المصارف بمتابعة تقلبات اسعار الاسهم اذا كانت الشركة المقترضة مساهمة وكما تنشره الصحف والمجلات خاصة في ظل وجود اسواق مالية منتظمة .

٨. متابعة قيمة الضمان :

كذلك يجب على المصارف متابعة القيمة السوقية للضمان الموثق للقروض لملاحظة احتمال انخفاض قيمة الضمان قبل موعد الاستحقاق وبالتالي عدم القدرة على السداد .

٩. متابعة حركة رصيد القرض في المصرف :

يعتبر رصيد القرض لدى المصرف من المؤشرات المهمة لوضعية السيولة في المنشأة المقترضة فالمقترض الذي لا يترك في مصرفه الا القليل من النقد والذي يسحب القرض بكامله او الذي لا يلبث ان يودع مبلغا قليلا ثم يسحبه بسرعة والذي لا يبقي جزءا من القرض كرصيد معوض، مثل هذا المقترض لا بد وان يكون في ازمة سيولة حادة ومن جهة اخرى فالمقترض الذي يبقي القرض بدون استعمال او لا يسحب الا جزءا قليلا منه يجلب الانتباه كذلك لان معناه انه لم يستفد من القرض في خلق الدخل وليس من الصعب مراقبة حركة حساب القرض لان ادارة الاستعلامات تستطيع الحصول على هذه المعلومات بسهولة من قسم مراكز حسابات العملاء .

خامسا : معاونة المقترض او طلب التصفية .

عندما تتعرض المنشأة المقترضة لصعوبات تضطرها على طلب التجديد او التمديد يتوجب على المصرف المقرض ان يختار القرار المناسب اما التعاون مع المقترض لانقاذ منشأته حتى يتم دفع القرض دون اللجوء الى الطرق القسرية والقضائية ، او تصفية القرض أي اجبار المنشأة على التسديد بكل الوسائل المتيسرة للمصرف حتى ولو ادى ذلك الى تصفية المنشأة نفسها ويعتبر القرار الذي اتخذه المصرف بالتعاون ام التصفية خطرا ومهما لانه لا يستطيع العدول عنه اذا مر الوقت .

اما اهم العوامل التي تؤثر على المصرف في التعاون او التصفية فهي مايلي :

١. سمعة المصرف .
٢. القدرة المالية للمقترض.
٣. سلوك المقترض .
٤. قرارات الدائنين .
٥. تعاون المقترض .
٦. اهمية المقترض للمصرف .
٧. سمعة المقترض .
٨. كلفة القرار او الحل .
٩. نسبة التحصيل .
١٠. سمعة المصرف .
١١. سمعة المصرف .

وسنشرح كلا من هذه العوامل بالتفصيل وكالاتي :

١. سمعة المصرف :-

اذ بإمكان المصرف ان يصر على ضرورة التسديد حسب الاستحقاق ووفق الشروط المتفق عليها مع المقترض الا ان مثل هذا القرار سيخلق له سمعة غير حسنة لدى اوساط منشآت الاعمال اذ سيشتهر كمصرف متشدد لايراعي ظروف المقترض ولايتعاون معه ايام الشدة كما ان مثل هذا القرار سيشجع باقي الدائنين على المطالبة باموالهم من المنشأة مما قد يجبر الاخير على طلب التصفية بسبب عدم قدرتها على مواجهة كل هذه الالتزامات سوية وهذا يعني ان المقترض الذي استطاع بعد جهد تلبية طلب المصرف بالتسديد سيقطع تعامله معه ويتجه الى مصرف اخر بسبب ما يخلقه القرار الشديد من رد فعل سلبي وسينعكس ذلك ايضا على علاقات المصرف العامة مع جمهور عملائه . ومن الجهة الاخرى فان قرار المصرف بمعالجة كل تجديد او تمديد بالموافقة بسرعة سيذيع عنه سمعة التساهل وهذا سيؤدي الى زيادة طلبات الاقتراض عليه حتى من العملاء الذين لايمتحنون بمركز انتماني سليم مما يزيد في كلفة قيامه بتحليل المعلومات الانتمائية لهذا العدد المتزايد من العملاء ويزيد في نسبة الطلبات المرفوضة وهو مالاتقبله اوساط منشآت الاعمال ايضا . وعليه فالحل المفضل هو وسط بين الشدة المتناهية والتساهل بدون اكرثات وهنا تبرز تجربة المصرف وفن الصيرفة .

٢. القدرة المالية للمقترض :

تتفاوت المشاكل التي يواجهها العميل المقترض في الشدة فقد تكون الصعوبة ناشئة عن شحة راسمال التشغيل بسبب انخفاض حجم المبيعات لاسباب استثنائية او انخفاض اسعار المنتوجات بصورة مؤقتة مما يعني ان المنشأة تستطيع معالجة الامر فيما لو اعطيت الفرصة وتعاون المصرف معها في تمديد اجل القرض ومن جهة اخرى فهناك منشآت تصل وضعيتها المالية الى درجة ان موجوداتها تصبح اقل من مطلوباتها مما لايشجع المصرف على التعاون معها .

٣. سلوك المقترض :

يتاثر قرار المصرف كذلك بمدى رغبة المقترض في التسديد فالعميل الامين يختلف عن العميل الذي يظهر بانه سئ السلوك يتهرب من التزاماته وتثور حول تصرفاته شكوك كثيرة ولممثل المصرف خلال زيارته للمقترض والتفاوض معه دور مهم في زرع الرغبة في التسديد ومحو امكانية التفكير بالتهرب من الدفع للقرض .

٤. قرارات الدائنين الاخرين :

اذا كان الدائنون الاخرون لايعدلون عن مطالبتهم بتسديد قروضهم للمنشأة وكان الوفاء بها على حساب الوفاء الكامل بقرض المصرف فان الاخير لايسعه الانتظار في المطالبة بالتسديد لان ذلك يفوت الفرصة عليه امام باقي الدائنين غير ان المنشأة التي لاتستطيع اقناع باقي الدائنين بقبول التاجيل تتوقع من المصرف ان يفعل كذلك ايضا لان مطالبته بقرضه سيشجع باقي الدائنين على مسايرته في سياسته للمحافظة على مصالحهم .

٥. تعاون المقترض :

يعتمد قرار المصرف كذلك على درجة تعاون المقترض معه وقبوله لتوجيهاته ، اذ ان انسحاب المقترض وعدم تعاونه مع المصرف يجبره على طلب تصفية القرض . وكلما كانت للمقترض مصلحة

كبيرة في منشآته وفي الضمان الذي قدمه توثيقا لقرضه كلما ازدادت رغبته في التعاون مع المصرف
لاكمال تسديد القرض بصورة تدريجية .

٦ . اهمية المقترض للمصرف :

فالعميل الذي تعامل مع المصرف لمدة طويلة والذي يؤلف مجالا مهما لتوظيف اموال المصرف ، او الذي
ينظر اليه يعين الاهمية في السوق لايتساوى ، من حيث القرار الذي يتخذه المصرف ، مع العميل الصغير
الطارئ في السوق ، الذي يترك عمله بمجرد مواجهته لل صعوبات ، او الذي لم يكن وثيق التعامل مع
المصرف سابقا .

٧ . سمعة المقترض :

فالحل الذي يختاره المصرف يؤثر بصورة مهمة على سمعة العميل ، اذ من الصعب على المقترض الذي
يؤدي تصفية قرض المصرف الى اخراجه من عمله او اعلان افلاسه ان يجد مجالا للعمل بعد ذلك بسبب ما
سيذاع عنه في السوق ولايؤدي بيع موجودات المنشأة قيد التصفية الى الحصول على قيمة جيدة بسبب
تردد المنشآت الاخرى من شراء موجودات المنشأة المفلسة .

٨ . كلفة القرار او الحل :

فاللجوء الى المرافعة القضائية يكلف المصرف وقتا وجهدا وعليه فهو لا يختاره الا في الحالات الاستثنائية
هذا قياسا بالحلول الممكنة الاخرى التي يتفق فيها مع المقترض على خطة للتعاون .

٩ . نسبة التحصيل :

واخيرا فالمصرف لايلجا الى الطرق القسرية او القضائية بصورة متكررة لان نسبة تحصيل القروض قد
تكون اقل مما لو اختار التعاون او الحل القائمة عليه .

اما اهم اشكال التعاون فهي :

٢ . طلب تسديد جزء من القرض وتمديد فترة الجزء المتبقي .

٣ . تجديد او تمديد اجل كل القرض .

٤ . اقراض العميل مبالغ اضافية .

٥ . زيادة عدد الاقساط وتقليل مبالغها .

٦ . اعادة النظر في اتفاقية القرض لتعديل بعض الشروط والقيود .

٧ . اسداء النصائح والتوجيهات حول تدعيم القدرة على خلق الخل .

٨ . توثيق القرض او زيادة التوثيق برهن من الدرجة الثانية .

سادسا :- تصفية القرض .

في حالة عدم امكانية تحصيل القرض وبكل الاساليب السابقة فانه يصار الى قرار التصفية وباسرع وقت
ممكن لكي لايصبح الدين معدوما ولايمكن تحصيله ، اما اشكال تصفية القرض فهي كما ياتي :

١ . التسوية الرضائية

عند اضطرار المقترض الى تصفية موجوداته ودفع نسبة معينة من قيمة القرض الى الداننين يتعهد
الدانون وبضمنهم المصرف على ابراء ذمة المقترض من بقية المبلغ يسمى ذلك بالتسوية الرضائية
ويلجا المصرف اليها عندما يميل المقترض الى الافلاس .

٢. الوصاية

وهي ان يختار المصرف من ينوب عنه في ادارة المنشأة المقترضة ويكون له الحق في بيع المنشأة الى منشأة اعمال اخرى او الانتظار لزيادة قيمة موجودات المنشأة في حالة عدم المطالبة باعلان الافلاس ويقبل المصرف بهذه الطريق عندما تكون موجودات المنشأة المقترضة اكثر من مطلوباتها .

٣. لجنة الدائنين

اذا كان المصرف واحدا في مجموعة كبيرة من الدائنين فانه قد يدعوهم لتأليف لجنة يرأسها هو او اكبر الدائنين مبلغا ويحدث احيانا ان لا يوافق الدائنون الصغار على هذا الحل ويصرون على طلب تصفية المنشأة او اعلان افلاسها مما يدعو الدائنين الكبار في بعض الحالات الى دفع الديون الصغيرة وغلق مطالبته بالتصفيه الفوريه وتحاول اللجنة الابقاء على ادارة المنشأة لكنها تضع ممثلا لها في الادارة العليا او مجلس الادارة لغرض متابعة تنفيذ المنشأة للسياسات التي ترسمها اللجنة حتى يتم الوفاء بالقرض بصورة تدريجية .

٤. اعلان الافلاس :

ويلجا المصرف لاعلان افلاس المنشأة عندما لا يجد حلا مرضيا لازمة وعندما يقتنع بان ذلك الاجراء هو افضل الحلول الممكنة وسيعود عليه بجزء اكبر من قرضه رغم الوقت والمصاريف وليس من الهين عليه الخوض في افلاس المقترض بسبب ما يؤدي ذلك الى الاضرار بمصلحة المنطقة التي يعمل فيها ومصلحة عملاءه بشكل او اخر كخسارة الاجور والرواتب للعاملين في المنشأة وتقليص ايراد المجهزين بسبب توقف مبيعاتهم لها وارتباك مشتريات عملاء المنشأة اضافة الى سد الفرص امام المقترض المفلس نظرا لصعوبة تعامله في السوق بعد ذلك .

المصادر :-

١. الزبيدي ، حمزة محمود ، ادارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني ، مؤسسة الوراق للنشر ، عمان ، الاردن ، ٢٠٠٢ .
٢. الشماع ، خليل ، ادارة المصارف ، بغداد ، العراق ، ١٩٧٥ .
٣. سعيد ، عبد السلام لفته ، الائتمان المصرفي ، اكااديمية الدراسات العليا والبحوث الاقتصادية ، ٢٠٠٠ .
٤. مصادر اخرى من الانترنت