جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

قسم المصارف والتأمين

مدى تطبيق المصرف العقاري السوري لمعايير منح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة

(دراسة حالة)

رسالة أعدت لنيل درجة الماجستير في العلوم المالية والمصرفية

الطالبة: علا أحمد المبيض

المشرف: د. أكرم حوراني

المشرف المشارك: د.حسين قبلان

أعضاء لجنة الحكم على البحث في الجلسة العلنية التي تمت بتاريخ 6 / شباط / 2023

د.أكرم الحوراني	الأستاذ في قسم المصارف والتأمين – كلية الاقتصاد – جامعة دمشق	عضواً مشرفاً	
د. محمد حمره	الأستاذ المساعد في قسم المصارف والتأمين – كلية الاقتصاد – جامعة دمشق	عضواً	
د. عبد الرزاق الحساني	الأستاذ المساعد في قسم المصارف والتأمين – كلية الاقتصاد – جامعة دمشق	عضواً	

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم

(هُوَ الَّذِي بَعَثَ فِي الْأُمِّيِّينَ رَسُولًا مِّنْهُمْ يَتْلُو عَلَيْهِمْ آيَاتِهِ وَيُزَكِّيهِمْ وَيُعَلِّمُهُمُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَإِن كَانُوا مِن قَبْلُ لَفِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ)

صدق الله العظيم

إهداء

إلى الفاضلة التي علمتني الحب قبل كل شيء، وأن الحب أولاً دائماً..

والدتي الحبيبة

إلى الفاضل الذي علمني الحكمة، وأغدق علي بعطفه ورعايته..

والدي الحبيب

إلى من كانا سنداً لي في السر والعلن..

أخواي منار ومجد العزيزان

إلى من كان صديقاً لي دائماً..

العزيز محمد

إلى جميع أساتذتي وأصدقائي وكل من علمني حرفاً وآمن بي يوماً.. إليكم جميعاً أهدي هذا العمل..

دمشق 6 / شباط / 2023

شكر وتقدير

بداية أشكر الله العظيم على إتمام نعمته علي باستكمال هذا البحث، وأرجو أن يكون هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم وأن يكون حجة لي لا عليي يوم القيامة

وأتقدم بعظيم الشكر والامتنان للدكتور المشرف **أكرم الحوراني**، والمشرف المشارك الدكتور **حسين قبلان**، الذين تكرّما مشكورين بالإشراف على هذا البحث، وتابعاني خطوة بخطوة لإنجازه، ولم يبخلا علي بأي مساعدة أو معلومة تفيد البحث.

كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير للأستاذين القديرين، رئيس قسم المصارف والتأمين **الدكتور محمد حمره والدكتور عبد الرزاق الحساني**، اللذين وافقا مشكورين على تحكيم هذا البحث، ومنحاني ملاحظاتهما لتحسين هذا البحث.

كما أود شكر أساتذتي أعضاء اللجنة التدريسية في قسم المصارف والتأمين، وأخص بالذكر منهم أساتذة المرحلة التمهيدية للدراسات العليا، لجزيل عطائهم ومجهودهم.

كما أتوجه لكل من ساعدني لإتمام هذا البحث وأخص بالشكر **الدكتور مدين علي** المدير العام للمصرف العقاري، ورئيس قس مالتسليف وكل الموظفين على تعاونهم معي لإنجاز هذا البحث.

المستخلص

يعد منح الائتمان للعملاء من أهم الوظائف التي يقوم بها المصرف العقاري السوري وأخطرها، إذ من الممكن أن يتسبب منح الائتمان بشكل غير مناسب بخسائر فادحة، سواء كان الخطأ في المبلغ الممنوح أو المشروع الممول أو العميل طالب القرض، وهذا يزيد من خسارة المصرف لأمواله القابلة للإقراض، ويتسبب بخسارة فرصة تمويلية لمشروع آخر، إضافة إلى الخسائر على مستوى الاقتصاد الوطني إذ يفقد فرصة وجود مشروع رابح وقوي سواء على مستوى الصناعة أو الخدمات أو حتى على مستوى الاستيراد والتصدير، أو التجارة وغيرها.

كما يعد تعثر القروض ظاهرة عالمية لا يخلو مصرف منها، فتقوم المصارف في جميع أنحاء العالم بمراقبة معدلات القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض لديها، حيث تعتبر نسبة 1-2% هي نسبة مقبولة، أما في حال تجاوزت القروض المتعثرة هذه النسبة فإن المصارف تدق أجراس الخطر وتقوم باستجابة فورية لتقليص هذه النسبة، وذلك حتى لا يتأثر مركزها المالي ولا سمعتها، ولا تعرض نفسها لمخاطر عديدة ولمساءلات قانونية من المصارف المركزية والجهات الرقابية على المصارف.

ولما كان لمنح الائتمان أهمية كبيرة، فقد قمنا في هذا البحث بدراسة الكيفية التي يدرس بها المصرف العقاري السوري جدارة العميل وجاهزيته لمنحه القرض وكيفية تحليل قوة المشروع المراد تمويله، وذلك حتى يقلص احتمالية تعثره، ويزيد من احتماليات نجاحه وازدهاره، لما يعود بآثار إيجابية سواء على المصرف باسترداده لأمواله مع الفوائد، وعلى العميل وعلى الاقتصاد الوطني ككل.

وقد خلصنا إلى نتائج عدة في هذا البحث أهمها أن المصرف العقاري السوري يهتم بدرجة كبيرة عند منح الائتمان بوجود ضمانات قوية تغطي 150% من القرض، ولكنه لا يهتم أبداً بتحليل الظروف الاقتصادية المحيطة ولا القوة التنافسية للمشروع، ولا حجم القرض ومنتجاته، ولا يقوم بطلب قوائم مالية كافية ولا يهتم بتحليلها أو استخراج النسب المالية الهامة منها، كما أنه لا يهتم بطلب قوائم للتدفقات النقدية أبداً، إضافة إلى تقصيره في كل من طلب دراسات الجدوى بشكل دائم وأساسي عند منح القرض، واهتمامه بخبرة العميل وقدرته على الإدارة.

فهرس المحتويات

المحتوى	الصفحة
الإطار العام للبحث	
1-مقدمة البحث	ج
2-التعريفات	ج
3-مشكلة البحث	ح
4-تساؤلات البحث	ح
5-فرضيات البحث	ح
6- مسلمات البحث	ح
7-هدف البحث	ح
8-أهمية البحث	خ
9-مبررات البحث	خ
10-محددات البحث	خ
11-الدراسات السابقة	د
12-منهج البحث	ض
الفصل الأول: الإطار النظري للائتمان	**1**
المبحث الأول: مفهوم الائتمان المصرفي وأنواعه	2
المطلب الأول: مفهوم الائتمان وخصائصه	2
المطلب الثاني: أهمية الائتمان	4
المطلب الثالث: وظائف الائتمان	6
المطلب الرابع: أنواع الائتمان	7
المطلب الخامس: مزايا الائتمان المصرفي وعيوبه	13
المطلب السادس: أسس منح الائتمان	14
المبحث الثاني: السياسات المصرفية والسياسات الائتمانية	16
المطلب الأول: السياسات المصرفية	16
المطلب الثاني: السياسات الائتمانية	19
المبحث الثالث: الجدارة الائتمانية	25
المطلب الأول: مفهوم الجدارة الائتمانية	25

المطلب الثاني: مبررات دراسة الجدارة الائتمانية للعملاء	26
المطلب الثالث: معايير منح الائتمان	27
الفصل الثاني: الإطار النظري للقروض المتعثرة	**42**
المبحث الأول: مفهوم القروض المتعثرة	43
المطلب الأول: تعريف القروض المتعثرة	43
المطلب الثاني: أنواع التعثر أو الفشل	44
المبحث الثاني: مراحل التعثر وأسبابه ومؤشراته	48
المطلب الأول: مراحل تعثر المدينين في السداد	48
المطلب الثاني: أسباب تعثر القروض	49
المطلب الثالث: مؤشرات تعثر القروض	54
المبحث الثالث: معالجة القروض المتعثرة	59
المبحث الرابع: تكاليف القروض المتعثرة وآثار التعثر	63
المطلب الأول: تكاليف القروض المتعثرة	63
المطلب الثاني: آثار التعثر	63
الفصل الثالث: معايير منح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة في المصرف العقاري السوري	**67**
المبحث الأول: تعريف بالمصرف العقاري	68
المبحث الثاني: التشريعات الخاصة بمنح الائتمان	71
المبحث الثالث: دراسة بعض الحالات العملية الخاصة بمنح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة	95
النتائج	**129**
التوصيات	**131**
المراجع	**133**

الإطار العام للبحث

1- مقدمة البحث:

يعد قرار منح الائتمان من أهم القرارات التي يتخذها المصرف والتي تشكل أحد الوظائف الرئيسة التي يقوم عليها عمله إلا أن هذا القرار يُعد من أخطر القرارات التي يتخذها المصرف لما ينطوي عليه من احتمال حدوث آثار سلبية سواء بتأخر العميل عن السداد أو بتعثر القرض, الأمر الذي يؤدي إلى خسارة المصرف والأطراف ذات العلاقة بالدرجة الأولى, إضافة إلى تأثر الاقتصاد الوطني عبر خسارته لمشروع إنتاجي أو استثماري محتمل الوجود في حال أُعطي هذا التمويل للعميل المناسب.

وفي ضوء هذه الأهمية الكبيرة لقرار منح الائتمان، تريد الباحثة أن تتطرق في هذا البحث إلى المعايير التي يمنح المصرف الائتمان بناء عليها، ومدى كفايتها، من أجل تقليص تعثر القروض الممنوحة في المصرف العقاري السوري، مثل معيار الضمانات Collateral ، ومعيار القدرة على السداد Capacity ، ومعيار الظروف المحيطة Conditions وغيرها من المعايير.

ومسوغات دراسة الموضوع: هو تزايد تعثر القروض الممنوحة التي أدت إلى الإضرار الكبير في أموال المصرف، والسيولة المتزايدة في السوق، والاقتصاد الوطني ككل.

2- التعريفات:

تعرف الباحثة الائتمان بأنه: هو علاقة تمويلية بين المصرف والعميل يقوم على أثرها المصرف بمنح نقود للعميل وفق بنود وشروط معينة، يُتفق عليها وتكتب في العقد متضمنة سعر الفائدة ومدة الائتمان، على أن يلتزم العميل بالشروط الواردة في العقد ويرد المبلغ في التوقيت المطلوب.

كما تعرف القروض المتعثرة: بأنها القروض التي منحها المصرف للعميل وفق شروط تعاقدية ووافق عليها العميل، ثم لم يلتزم بسداد أقساطها و/أو فوائدها لمدة معينة تختلف من بلد لآخر، تلزم المصرف بالتعامل مع هذا القرض بطريقة مخصصة لما له من تأثير سلبي على المصرف وعلى الاقتصاد الوطني ككل.

3- مشكلة البحث:

معرفة ما هي المعايير التي يتم من خلالها الموافقة على منح الائتمان في المصرف العقاري السوري, وعن فاعليتها في اكتشاف فيما إذا كان طالب الائتمان يستحق هذا القرض، إضافة إلى التساؤل عن جدارتها في تقليل تعثر القروض.

4-تساؤلات البحث:

هل يقوم المصرف العقاري السوري بمنح القروض بناءً على أسس وقواعد محددة؟ وهل هي كافية؟ وهل يوجد خلل أو نقص في هذه القواعد والأسس أدى إلى تعثر المزيد من القروض؟

5-فرضيات البحث:

يقوم المصرف العقاري السوري بمنح الائتمان بناءً على أسس وقواعد محددة ولازمة لتقليص تعثر القروض ومعرفة مدى استحقاق العميل لهذا القرض خلال الأعوام بين 2000 وحتى 2012.

6- مسلمات البحث:

- وجود قوانين محددة ومكتوبة تنظم عمل المصارف ومن ضمنها المصرف العقاري السوري.
- قيام المصرف العقاري السوري بتطبيق كامل التعليمات والقوانين التي يفرضها المصرف المركزي.
- وجود رقابة صارمة من قبل المصرف المركزي على المصرف العقاري ومدى تطبيقه للتعليمات النافذة.
- إن الموظفين كافة في المصرف العقاري السوري على علم بكل القوانين التي تنظم الواجبات والمهام الموكلة إليهم.

7- هدف البحث:

يهدف البحث إلى إبراز أهمية وجود معايير محددة لمنح الائتمان، ومعرفة ما هي المعايير، و بيان مدى التزام المصرف العقاري السوري بهذه المعايير.

8- أهمية موضوع البحث:

في القسم النظري: سيقدم البحث تعريفاً بالائتمان وأهميته ونماذجه، كما سيقدم تعريفاً عن مفهوم القروض المتعثرة و أسباب تعثر القروض وتصنيفها وآثار تعثرها سواء على المصرف أو على العملاء أو على الاقتصاد الوطني ككل, وآليات معالجتها.

كما سيقوم البحث بدراسة عملية منح الائتمان في المصرف العقاري السوري لبيان ماهي المعايير المتبعة التي يقوم عليها اتخاذ قرار منح الائتمان، وتقديم ملاحظات حول تلك المعايير وهل هي كافية أم لا، واقتراح إضافة معايير أخرى إن لزم الأمر.

9- مبررات البحث:

الدوافع: الدافع الأساسي للقيام بهذا البحث هو تزايد تعثر القروض وبالتالي فشل المشاريع في ضوء احتياج الاقتصاد للمزيد من الاستثمارات الناجحة التي تؤدي إلى توظيف المزيد من العمال وتخفيض البطالة، و دفع عجلة الاقتصاد وتحقيق المزيد من العوائد، إضافة إلى ازدياد خسائر المصرف العقاري السوري لأمواله.

أسباب اختيار الموضوع والمدة الزمنية: بعد الاطلاع على الأبحاث السابقة وجدت الباحثة أنه من الضروري وجود بحث يتناول دراسات حالات عملية واقعية بعيداً عن الاستبيانات، ولذلك اختير المصرف العقاري لسببين، الأول: إمكانية الحصول على حالات واقعية من المصرف العقاري السوري كونه مصرفاً حكومياً يدعم البحث العلمي ويتعاون مع الباحثين، إضافة إلى وجود نسبة كبيرة من القروض التي تعثرت.

أما سبب اختيار المدة الزمنية هو الحالات العملية التي استطعنا الحصول عليها بما يتوافق مع الأركان الواجب توافرها في الحالات التي نريد دراستها.

10- محددات البحث:

بداية لا بد من التوجه بالشكر للمسؤولين في المصرف العقاري السوري على مرونتهم وتعاونهم في إتاحة البيانات لدراستها، وبالأخص المدير العام للمصرف العقاري، والذي لولاه لما استطعت الحصول على البيانات.

ولكن مع تعاونهم الشديد كان هناك بعض العقبات التي واجهت الباحثة، مثل اختيار العينة، إذ إن المسؤولين في قسم التسليف في المصرف العقاري هم من اختاروا العينة، وعدد الحالات.

كما قامت الباحثة بالطلب من الدائرة القانونية أن يتاح لها الاطلاع على إجراءات بعد التعثر فلم يتم السماح بذلك، وذلك من أجل الحفاظ على السرية المصرفية، إذ إن حدود البحث تتوقف عند التعثر ولا تشمل إجراءات بعد التعثر.

11- الدراسات السابقة:

أولاً: الدراسات الأجنبية:

1- Williams Kwasi Peprah , Albert Agyei, Evans Oteng. (2017). " **Ranking The 5C's Of Credit Analysis: Evidence From Ghana Banking Industry**" School Of Business, Valley View University, Ghana.

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة كيف يتم ترتيب معايير منح الائتمان الخمسة في غانا، والمقارنة بين ترتيب المعاييرمن حيث أهميتها في المصارف المحلية في غانا وبين كل من المصارف الأجنبية الموجودة في غانا التي تخضع لإدارة محلية، وبين التي تخضع لإدارة أجنبية

وجد الباحثين أن المصارف المحلية ترتب المعايير كما يلي:

في المرتبة الأولى: الملاءة المالية، ثم الشخصية، فالضمانات، ثم الظروف المحيطة، ويأتي رأس المال في المرتبة الأخيرة.

بينما ترتبهم المصارف الأجنبية سواء الخاضعة لإدارة محلية أاو الخاضعة لإدارة أجنبية كما يلي: الملاءة المالية ثم الشخصية، وبعدها مباشرة الظروف المحيطة ومن ثم الضمانات، ثم رأس المال.

ووجد الباحثين أن جعل الملاءة المالية هو المعيار الأهم في المصارف جميعها هو نقطة إيجابية تحتسب للمصارف في غانا وتعبر عن وعي المصارف إلى النسب الكبيرة للقروض المتعثرة وبالتالي زيادة تركيزهم على تخفيض القروض المتعثرة في المستقبل.

2-Giovanni Santini. (2017). " **Bad loan recovery rates**". Notes on Financial Stability and Supervision No. 7 . Banca d'Italia.

تتناول هذه الدراسة البحث في معدلات استرداد القروض المتعثرة في المصارف الإيطالية للفترة بين 2005 و 2016، إضافة إلى المحاولة للإجابة عن بعض الأسئلة مثل: (هل المصارف الإيطالية تتعافى من القروض المتعثرة؟ هل تختلف معدلات الاسترداد في حال كانت الديون المتعثرة مغطاة بضمانات أم لا؟ وهل يختلف معدل السداد فيما إذا كان المقترض فرداً أم شركة؟)ووجد الباحث نتائج مختلفة منها: في العشر سنوات بين 2006 إلى 2015 بلغ معدل الاسترداد 43% ، بينما في الفترة 2014-2015 انخفضت معدلات الاسترداد إلى 35% .

بلغت معدلات استرداد الديون المضمونة بضمانات أعلى بكثير من الديون غير المضمونة (55% مقابل 36% للديون غير المضمونة)

بلغت معلات استرداد الديون المقدمة للأسر 53% خلال الفترة المرجعية مقابل 40% للديون المقدمة للشركات.

كلما كان الدين أقدم كلما انخفض معدل الاسترداد.

3-John N. N. Ugoani. (2016). " **NONPERFORMING LOANS PORTFOLIO AND ITS EFFECT ON BANK PROFITABILITY IN NIGERIA**". College of Management and Social Sciences, Rhema University, Nigeria.

تناول هذا البحث الحديث عن القروض المتعثرة بشكل عام باعتبارها تصنف ضمن الأصول الخطرة كونها غير مؤكدة الاسترداد، وتحدث عن أن الإدارة السيئة في المصارف النيجيرية أدت إلى تفاقم محفظة القروض المتعثرة وتراكمها مما استدعى تدخل المصرف المركزي النيجيري للتدخل واستبدال مجالس الإدارة الفاسدة بمجالس إدارة جديدة مؤقتة، ذلك لأن الإدارات الفاسدة قامت بمراكمة القروض المتعثرة ولم يكن لديها استراتيجيات مناسبة لاسترداد القروض المتعثرة، إضافة إلى اكتشاف بعض عمليات الاحتيال والتي كان

لمجالس إدارات المصارف في نيجيريا يد فيها، مثل منح قروض ضخمة للمدراء في المصرف ولكبار المساهمين، والتي أصبحت فيما بعد من القروض المتعثرة

قام الباحث بسحب عينة مكونة من 3 مصارف للدراسة (من أصل 20 مصرف)، كما قام بالإشارة إلى أنه قام بالحصول على البيانات من التقارير السنوية، ومن حسابات مؤسسة التأمين على الودائع، ومن المصرف المركزي النيجيري، والمجلات والصحف وذلك بسبب سرية معدلات القروض المتعثرة في المصارف النيجيرية، من ثم قام الباحث بتحليل العلاقة بين ربحية المصرف والقروض المتعثرة من خلال الأساليب الإحصائية الوصفية وتحليل الإنحدار، حيث تم استخدام معادلة الانحدار :

حيث:Y=a+bx

هي ربحية المصرف(Y)

هي القروض المتعثرة(X)

ثابت(a)

معامل الانحدار(b)

وتم التوصل إلى نتائج أهمها أن القروض المتعثرة لها تأثير سلبي خطير على معدل نمو القروض وبالتالي على ربحية المصارف (وذلك صحيح منطقياً لانه يقلل من المبالغ القابلة للإقراض إضافة إلى انخفاض الفوائد التي يتلقاها المصرف).

4-Filloreta Madani, Oltiana Muharremi, Erald Pelari. (2014). " **Bad loans and their influence in the Albanian Economy**". Mediterranean Journal of Social Sciences, MCSER Publishing, Rome-Italy.

تناول هذا البحث مشكلة القروض المعدومة في ألبانيا والعوامل المسببة لها والآثار الاقتصادية لها، والعوامل المؤثرة في القروض المتعثرة، إضافة إلى القيام بتقييم نشاط الإقراض في السنوات بين 2003-2012.

تناول البحث دراسة تاريخية للنظام المصرفي في ألبانيا وصولاً إلى الفترة المعاصرة،

كما تناول البحث تصنيفاً بالقطاعات الأكثر تأثراً بالقروض المتعثرة حيث كان قطاع البناء هو القطاع الأكثر إشكالية حيث بلغت نسبة القروض المتعثرة في هذا القطاع 19.8% من إجمالي القروض المتعثرة، بينما بلغت القروض المتعثرة للصناعات التحويلية نسبة 15.2% من إجمالي القروض المتعثرة، بينما بلغت القروض المتعثرة في قطاع التجارة 13.8% .

وتوصل الباحثين إلى أن النمو السريع للقروض المتعثرة جاء نتيجة للظروف السيئة التي مرت بها ألبانيا كالأزمة الاقتصادية، وانخفاض الدخل نتيجة ارتفاع معدل البطالة وتسريح العمال وتخفيض أجورالموظفين وتقليل ساعات العمل، وانخفاض في قيمة العملة المحلية، كما أدى تراجع الحوالات الواردة إلى انخفاض دخل العديد من الأفراد وبالتالي عدم سداد القروض الممنوحة لهم و تعثرها.

ثانياً: الدراسات باللغة العربية:

1-حسن، جمال. (2019). "**القروض المتعثرة وأثرها على القطاع المصرفي في الدول العربية**". منشورات صندوق النقد العربي.

تناول الباحث دراسة تطورات لقطاع المصرفي في الدول العربية، ونسب التعثر في بعض الدول العربية حسب القطاعات: الشخصية والزراعية والتحويلية والتجارة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الدول: السعودية والكويت والمغرب وتونس والأردن والإمارات والبحرين والسودان والعراق ولبنان.

كما درس نسبة مخصصات القروض المتعثرة من إجمالي القروض المتعثرة وصافي أرباح المصارف في بعض الدول العربية،

كما قام بدراسة أسباب تعثر القروض الشخصية والمستثمرين وأصحاب المشاريع في الدول السابقة، وأثر القروض المتعثرة على القطاع المصرفي.

وقد توصل إلى العديد من النتائج أهمها: ارتفاع نسبة تعثر القروض في القطاعات الصناعات التحويلية، والقطاع التجاري، وقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وكذلك القطاعات الزراعية بالرغم من انخفاض حصة القروض الموجهة للثطاع الزراعي، كما توصل إلى أن أهم الأسباب التي تؤدي إلى تعثر القروض الشخصية انقطاع المقترض عن العمل، وانخفاض دخل العميل والتزامه بسداد مدفوعات أكثر من قرض،

كما أكد على الآثار السلبية للقروض المتعثرة على البنوك التجارية بوجه عام، إضافة إلى أثرها العكسي على صافي أرباح المصارف التجارية، إضافة إلى تأكيده على الآثار السلبية للقروض المتعثرة على معدلات النمو، كما توصل إلى استنتاج مفاده أنه من أهم أسباب تعثر المستثمر تتمثل في ضعف دراسة الجدوى المقدمة للمصرف وضعف قدرات المستثمر وكذلك استخدام القرض لغير الغرض الذي منح لأجله.

2-قندلفت، هبة. (2018). " **محددات قرار منح الائتمان الخاصة بالعميل (دراسة ميدانية في المصارف التجارية الخاصة في سورية)** ". رسالة ماجستير، جامعة حماه.

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة العوامل الخاصة بالعميل والمحددة لقرار منح الائتمان المصرفي، ودرجة تأثير هذه العوامل في قرار منح الائتمان في المصارف التجارية الخاصة في سورية، وقد قامت الباحثة بإعداد استبيان وتوزيعه على عينة من المصارف التجارية الخاصة في سورية والمتمثلة ب (المصرف الدولي للتجارة والتمويل، بنك بيمو السعودي الفرنسي، بنك بيبلوس، البنك العربي، بنك سورية والخليج)، كما تم تحليل البيانات التي توصلت لها الدراسة باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS.

وفي ظل افتراض عدم وجود أي تأثير ل (المركز المالي للعميل، والسمعة الشخصية للعميل، والضمانات المقدمة من قبل العميل، ونوع الصناعة أو النشاط الذي يقوم به العميل) في قرار منح الائتمان المصرفي في المصارف التجارية الخاصة في سورية، خلصت هذه التجارة إلى أن هناك دوراً هاماً ذو دلالة إحصائية لكل من العوامل السابقة في اتخاذ قرار منح الائتمان المصرفي.

كما توصلت الدراسة إلى أن المصارف جميعها تؤكد على ضرورة معرفة المصرف لمصادر التمويل المختلفة للعميل فبل منحه الائتمان، كما تؤكد على أهمية العوامل المتعلقة بشخصية العميل وسمعته وأثر هذه العوامل في قرار منح الائتمان، أما بالنسبة للضمانات التي يقدمها العميل طالب الائتمان فقد بيّنت الدراسة أنه على الرغم من اعتماد المصارف عند منحها للائتمان على الضمانات المقدمة من قبل العميل وسلامة هذه الضمانات، إلا أنها تعتمدها كمصدر احتياطي لسداد الائتمان وفوائده، وليست مصدراً أساسياً. أما بالنسبة لنوع النشاط التي يقوم بها العميل فقد بيّنت الدراسة أن المصارف تقوم بدرسة تأثير النشاط لذي يقوم به العميل في مقدرته على السداد.

3-خلف، عمار. (2017). "**تحليل العلاقة بين معايير تقييم منح الائتمان المصرفي والقروض المتعثرة في مصرف الخليج التجاري**". منشورات مجلة العلوم الاقتصادية والتجارية.

قام الباحث بدراسة الأساليب المستخدمة في تقليل مخاطر عدم التسديد ومخصص الديون المتعثرة، مع التركيز على أداء مصرف الخليج التجاري، وذلك من خلال محاولة اختبار فرضية البحث بأن مصرف الخليج يستخدم معايير محكمة قبل منح الائتمان يسهم في تقليل حجم القروض المتعثرة.

كما بين البحث أن مصرف الخليج التجاري يعتمد على أسلوب التقييم التقديري لطلبات الائتمان المقدمة للمصرف لغرض اختيار الأفضل منها والأقل خطورة. كما وجد البحث أن هذا الأسلوب مهم وساهم في تقليل نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض الممنوحة.

وقد توصل إلى العديد من الاستنتاجات أهمها:

أن النسبة الأكبر من الائمان الممنوح من قبل المصارف العراقية هي قروض استهلاكية للقطاع الخاص، مما يجعل المصارف ليست بحاجة إلى معايير معقدة في تقييم طلبات القروض والتي تستخدم عادة في تقييم القروض التي تمنح للمشاريع الإنتاجية الكبيرة والمتوسطة، كما توصل إلى أن مصرف الخليج التجاري يعتمد على أسلوب التقييم التقديري من قبل محلل الائتمان دون اعتماد المعايير الإحصائية في تحديد الجدارة الائتمانية للمقترضين، ولكن وعلى الرغم من أن أسلوب التقييم التقديري لطلبات الائتمان يعد من الأساليب البسيطة والمطبقة في مصرف الخليج التجاري إلا أنه أسهم بشكل كبير في تقليل نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض خلال مدة الدراسة، كما كشف الجانب الإحصائي للبحث والذي اعتمد على معامل الارتباط بيرسون إضافة إلى الجانب القياسي بأن الأسلوب التقديري المستخدم في تقييم طلبات الائتمان في مصرف الخليج التجاري يعد مؤثراً جداً في حجم القروض المتعثرة، كما أوضح التحليل أيضاً أن حجم السيولة المصرفية لم يؤثر في حجم القروض غير المتعثرة.

4- الابراهيم، سليمان. (2017). "**الديون المتعثرة ومعالجتها في المصارف الخاصة السورية في ظل الأزمة**" رسالة ماجستير، الجامعة الافتراضية السورية.

هدف هذا البحث إلى تحديد أسباب تعثر الديون والعوامل المؤثرة في تزايدها, وتأثير الأزمة المباشر وغير المباشر في المصارف السورية الخاصة, كما هدف إلى ايجاد العلاقة بين العوامل المؤثرة في التسهيلات الائتمانية و التعثر المصرفي, وأشار الباحث في هذا البحث إلى قلة الدراسات الميدانية عن المصارف

السورية الخاصة فيما يخص الديون المتعثرة, وكان قد خلص الباحث إلى مجموعة توصيات كان أهمها: ضرورة القيام بزيارات ميدانية للمشاريع المراد تمويلها قبل منح التسهيلات للعملاء, وأن تولي المصارف الاهتمام الكافي بالغرض من تقديم التسهيلات الائتمانية للعميل, ومعرفة الهدف المراد تحقيقه حتى يكون المصرف على بينة مسبقة بنية العميل وقدرته على توليد الأرباح من المشروع ومن ثم تسديد الديون, وعدم الاكتفاء بالضمان المقدم فقط, إضافة إلى الاهتمام من قبل مانحي الائتمان بعدم السماح للعميل باستخدام أموال التسهيلات دفعة واحدة, إضافة إلى ضرورة مراقبة وضع العميل المالي.

5-قصيري، حسين. (2015). "**دراسة مقارنة لنماذج الجدارة الائتمانية**". بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين. المجلد 37، العدد2.

هدف هذا البحث إلى التعريف بمفهوم الجدارة الائتمانية ودواعي دراستها, إضافة إلى دراسة أهم نماذج الجدارة الائتمانية وتطورها التاريخي ابتداءً من نموذج العوامل الثلاثية (The Three characteristics of Credit) والمعروف ب 3c's, وانتهاء ب 18C's إضافة إلى نماذج 5p's, و PRISM, كما قام الباحث بإجراء مقارنة بين النماذج وتحديد أوجه التشابه والاختلاف بينها.

6-أنجرو، إيمان. (2006). "**التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري**" بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين. المجلد 28، العدد3.

قام هذا البحث بدراسة كيفية منح التسهيلات الائتمانية في المصرف الصناعي, وتوصل الباحثون إلى أن المصرف الصناعي يعاني من حجم كبير من الديون التي تتخللها إشكالات وتقصير، والتقصير الحاصل في إدارة هذه الأزمة يرجعونه إلى كادر المصرف بموضوع الملاحقات والمتابعة القانونية في كل فرع من الفروع، وتقصير إدارات الفروع، ومحامي المصرف الذين يتابعون القضايا, إضافة إلى عدم اعتماد المصرف على نظام موضوعي وفعال لتصنيف مخاطر الائتمان بقصد تقليص آثاره الشخصية والحكمية، وبهدف تحديد الفئة التي يقع ضمنها القرض وبالتالي مستوى المخاطر المصاحبة له.

وكان قد اعتمد الباحثون على المنهج الوصفي التحليلي وذلك من خلال دراسة القوانين والتعليمات والمراجع والمصادر المحاسبية والأبحاث السابقة والتي لها علاقة بموضوع البحث، وكذلك جمع الملاحظات والبيانات وتحليلها وذلك لتقديم الاقتراحات والتوصيات اللازمة .

12- منهج البحث:

اعتُمد على المنهج الوصفي, وذلك من خلال توضيح مفهوم الائتمان و أهميته ونماذجه, ومن خلال توضيح مفهوم القروض المتعثرة وأسباب تعثر القروض وتصنيف القروض وطرق معالجة القروض المتعثرة .

كما اعتُمد المنهج التحليلي في أثناء تحليل الحالات العملية.

الفصل الأول: الإطار النظري للائتمان المصرفي

المبحث الأول : مفهوم الائتمان وأنواعه

المبحث الثاني: السياسات الائتمانية

المبحث الثالث: الجدارة الائتمانية

الفصل الأول: الإطار النظري للائتمان

المبحث الأول: مفهوم الائتمان المصرفي و أنواعه

المطلب الأول: مفهوم الائتمان وخصائصه:

تعد المصارف أحد أهم المؤسسات المالية في اقتصادنا المعاصر، فهي وعاء للمدخرات ومصدر لتمويل الاستثمارات، ولا تزال الوسيط الأهم بين المدخرين والمستثمرين، كما أنها أحد المؤشرات المهمة على مدى تطور الاقتصاد الوطني، ومدى تطور الوعي الاقتصادي لدى المواطنين. وتقدم المصارف كثيراً من المنتجات والخدمات، ويُعدّ منح الائتمان وتمويل المشاريع الاستثمارية من أهم هذه الخدمات. ويجب أن يمارس المصرف عملية منح الائتمان بشكل علمي ومضبوط، فالمشروعات الاستثمارية أمر لا تتوقف آثاره على مستوى المستثمر فقط، بل تتعداه لتشمل جميع مكونات الاقتصاد الوطني، فكفاءة المشروعات الاقتصادية لا تقاس فقط بمقدرتها على تحقيق أقصى عائد ممكن، بل أيضاً تحقيق الكفاءة الإنتاجية وزيادة الطاقة الإنتاجية وحسن استخدام الموارد المتاحة وزيادة القيمة المضافة بالإضافة إلى مراعاة الجوانب الاجتماعية.[1]

مفهوم الائتمان المصرفي:

يعد الائتمان المصرفي شكلاً من أشكال الخدمات المصرفية التي ظهرت خلال التطور التاريخي، أي إنه ليس بالمفهوم الجديد، فقد كان يأخذ أشكالاً بسيطة إذ يتولى الصيرفي إيداع الأموال لديه كأمانة مقابل الحصول على المال، ثم تطور هذا المفهوم إلى أن وصل إلى شكله الحالي.[2]

يوجد العديد من التعريفات للائتمان، منها:

---

[1] الأرناؤوط الروملي. (2019). ص:2.

[2] حبيب.(2015). ص:16 .

الائتمان بلغة القانون: هو تسليم الغير مالاً منقولاً أو غير منقول على سبيل الدين، أو الوديعة، أو الوكالة، أو الإيجار، أو الرهن، أو لإجراء أي عمل، وكل هذا سواء بأجر أو بغير أجر. وفي جميع الأحوال يتعلق الأمر بتسليم مؤقت للمال مع نية استعادته.

أما بلغة الاقتصاد فالائتمان يعني: تسليف المال لاستثماره في الإنتاج والاستهلاك، وهو يقوم على عنصري الثقة والمدة، كما يتخذ الائتمان صور أو أنواع عدة بحسب مدته أو الغرض من الحصول عليه أو بحسب الجهة المستفيدة والمانحة له.[1]

ويعرف الائتمان المصرفي بأنه: خدمة مقدمة للعملاء يتم بموجبها تزويد الأفراد والمؤسسات بالأموال اللازمة مقابل تعهد المقترض بسداد تلك الأموال مع فوائدها دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة. وما يحكم هذه العلاقة هو تقديم مجموعة من الضمانات بما يكفل حق المصرف في استرداد أمواله في حال توقف المقترض عن السداد ومن دون خسائر.

من خلال التعريف السابق نلاحظ إشارته إلى أن عملية منح الائتمان تحتاج بالضرورة لدراسة وضع العميل المقترض بما يضمن الحد من التسبب بخسارة للمصرف بدلاً من أن يكون الهدف الأهم هو تحقيق الإيرادات للمصرف[2].

كما يعرف الائتمان المصرفي بأنه: الثقة التي يوليها المصرف للعميل (فرد أو شركة) حين يضع تحت تصرفه مبلغاً من النقود أو يكفله[3] فيه لمدة محددة يتفق عليها بين الطرفين، ويقوم المقترض في نهايتها بالوفاء بالتزاماته، وذلك لقاء عائد معين يحصل عليه المصرف من المقترض يتمثل في الفوائد والعمولات[4].

ويمكن تعريفه بأنه: علاقة نقدية تقوم بين المصرف مانح الائتمان والمقترض على التخلي عن النقود الحاضرة مقابل استردادها في المستقبل مع سعر الفائدة، وتؤدي إلى زيادة ربحية المصرف وزيادة الإنتاج والتبادل والاستهلاك في الاقتصاد الوطني.[5]

---

[1] حفيان. (2011–2012). ص: 5.

[2] حبيب. (2015). ص: 16.

[3] بعض المراجع تعد الكفالة تسهيلاً ائتمانياً وليس منح ائتمان , أي إنها تعده تسهيلات غير مباشرة إذ إنها لا تعطي نقوداً للعميل بشكل مباشر.

[4] أبو كمال. (2007). ص: 74

[5] كنعان. (2017). ص241.

مما سبق نجد أن خصائص الائتمان ما يأتي: [1]

1-يتضمن الائتمان علاقة بين طرفين، طرف دائن (المصرف)، وآخر مدين (العميل).

2-ينشأ من خلال عملية تبادلية، ويرتكز بشكل أساسي على الثقة.

3-يتعهد المدين أن يقوم بالدفع بتواريخ محددة.

4-يأخذ صورة شفوية أو تحريرية أو ضمنية.

5-يرتبط الائتمان ببعض المخاطر لوجود مدة زمنية بين بداية نشوء الائتمان وبين تاريخ تسديده، فكلما كانت المخاطرة أكبر كانت الأرباح أكبر.

وتعرف الباحثة الائتمان بأنه: علاقة تمويلية بين المصرف والعميل يقوم على أثرها المصرف بمنح نقود للعميل وفق بنود وشروط معينة، يُتفق عليها وتكتب في العقد متضمنة سعر الفائدة ومدة الائتمان، على أن يلتزم العميل بالشروط الواردة في العقد ويرد المبلغ في التوقيت المطلوب.

المطلب الثاني: أهمية الائتمان:

للائتمان المصرفي أهمية كبيرة تطال كل من المصرف والمقترض والاقتصاد الوطني، و منها ما يأتي:[2]

1- يعد الائتمان المصرفي نشاطاً اقتصادياً في غاية الأهمية لما له من تأثير متشابك ومعقد ومتعدد الأبعاد على الاقتصاد الوطني كونه يُعد من أهم مصادر إشباع الحاجات التمويلية للأنشطة الاقتصادية المختلفة.

2- يُعد وسيلة مناسبة لتحويل رأس المال من شخص لآخر، وبذلك فهو واسطة للتبادل وواسطة لاستغلال الأموال في الإنتاج والتوزيع، أي واسطة لزيادة إنتاجية رأس المال.

3- ارتفاع نسبة القروض في ميزانيات البنوك التجارية يؤدي إلى ارتفاع الفوائد والعمولات التي تُعدّ كمصدر للإيرادات والتي تمكن من دفع الفائدة المستحقة للمودعين في تلك البنوك، والحصول على قدر ملائم من الأرباح مع إمكانية احتفاظ البنك بجزء من السيولة لمواجهة احتياجات السحب من العملاء.

---

[1] بن شنب. (2007-2008). ص: 47.

[2] سيف. (2016). ص: 12، والأرناؤوط الروملي (2019). ص: 66.

4- يؤدي الائتمان دوراً مهماً في تمويل احتياجات التجارة والخدمات والزراعة والصناعة، فالأموال المقترضة تمكّن المنتج من شراء المواد الأولية ودفع أجور العمال اللازمين لعملية الإنتاج وتمويل المبيعات الآجلة، والحصول على سلع الإنتاج ذاتها.

5- منح الائتمان يمكّن البنوك من الإسهام في النشاط الاقتصادي وتقدمه، ورفاهية المجتمع الذي تخدمه. فيعمل الائتمان على خلق المزيد من فرص العمل، وزيادة القوة الشرائية التي بدورها تساعد في زيادة استغلال الموارد الاقتصادية، وتحسين مستوى المعيشة.

6- يقوم بدور مهم في الحياة الاقتصادية، إذ تعتمد عليه الأنشطة الاقتصادية لتوفر احتياجاتها من السيولة لتغطية عملياتها الداخلية والخارجية المختلفة.

7- تمويل التجارة الدولية سواء بالنسبة لاعتمادات الاستيراد والتصدير، أو لإصدار الكفالات المصرفية المحلية والخارجية.

8- يختلف دور الائتمان المصرفي من دولة إلى أخرى بسبب تفاوت درجات النمو والتخلّف، وعادة ما يوجه الائتمان إلى مجالات وقطاعات قد تختلف وجهات النظر في تحديد أهميتها القومية ومكانتها على سلم التفضيلات الاجتماعية.

9- من دون الائتمان المصرفي تصبح عملية المفاضلة بين المصادر المالية داخل الاقتصاد مقيدة، كما أن فوائض الوحدات الاقتصادية المدخرة لن تتدفق بكفاءة إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجيّة.

10 - يسهم في زيادة القدرة الشرائية بالنسبة للمستهلكين وإمكانية حصولهم على منافع من سلع وخدمات في وقت أقصر.

المطلب الثالث: وظائف الائتمان:

يقوم الائتمان بالوظائف الآتية:

1-وظيفة التمويل: يسهم التمويل في إنجاز الأهداف المخططة الإنتاجية والاستهلاكية، ويساهم في تحويل الأفكار والمخترعات العلمية إلى حقيقة واقعية، فالشركات والمنتجون يستطيعون من خلال وظيفة التمويل شراء البضائع وتسويقها وعرضها للبيع، فيؤدي ذلك إلى سرعة تصريف المنتجات فيزداد الإنتاج وتزداد الدخول، كما تستطيع شركات الخدمات وأصحاب المهن من خلال التمويل تطوير أعمالهم وخدماتهم، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين نوعية الخدمة وتطويرها.

2-وظيفة التحفيز والتنشيط: إن تطور المصارف وازدياد دورها في الاقتصاد يزيد حجم التخصص لديها، فتصبح قادرة على فهم طبيعة كل مهنة وسلبياتها، وتسعى من خلال خبراتها إلى مساعدة أصحاب المهن والشركات على تحفيز الانتاج وتنشيطه بحيث يؤدي ذلك إلى زيادة الناتج الوطني وتشغيل العمال، ويتم ذلك من خلال تحفيز المفكرين والمخترعين على تطوير أفكارهم، وإيجاد مخترعات جديدة، إضافة إلى تحويل الأفكار النظرية إلى حقائق على الأرض، و تشجيع المستثمرين والمنتجين على الاقتراض بهدف إقامة منشآت جديدة أو تطوير المنشآت القائمة، و تنشيط المستهلكين من خلال القروض فتزداد قدرتهم الاستهلاكية وتزداد عملية تصريف المنتجات، فيزداد الإنتاج الوطني، إضافةً إلى الانتقال بالشركات الصغيرة إلى شركات كبيرة قد تصبح عالمية بفضل الائتمان والقروض المصرفية.

3-وظيفة تعميق دور النقد في الاقتصاد :كان النقد الذهبي في ظل المنافسة الكاملة يحقق التوازن والاستقرار في الأسعار، وكانت القروض قليلة في الاقتصاد ومعقدة بحيث يصعب الحصول عليها، أما في ظل ظروف الاحتكار وانفتاح الأسواق وظهور المنافسة الاحتكارية، فقد تغير دور النقد من عامل توازن واستقرار إلى أداة إنتاج و أداة خدمة و أداة للمضاربة، الأمر الذي أسهم بنمو الأسواق المالية وتطورها.

4-إنجاز السياسات: يشكل الائتمان أحد أركان السياسة النقدية، ويسهم الائتمان بإنجاح السياسة المالية من خلال تمويل شركات لقطاع العام والقطاع الخاص، وتمويل عجز الموازنة، الأمر الذي يحقق التوازن والاستقرار النقدي والمالي في آن معاً، كما يسهم الائتمان بتنفيذ سياسة الاستثمار، وزيادة الإنتاج الزراعي وتأمين السلع الغذائية

للمواطنين، ويسهم في إنجاح سياسة التصدير من خلال تمويل شركات التصدير في مرحلة الإنتاج والتسويق وعملية التصدير، لأن الائتمان يخدم الإنتاج والتشغيل وتصدير الفائض، ويسهم في زيادة معدل النمو الاقتصادي.

5-تنمية النشاط المصرفي: بما أن العمل المصرفي يعتمد على الودائع من جهة، وعلى القروض من جهة أخرى، فإنه كلما ازداد الطلب على القروض كلما سعى المصرف إلى تأمين التمويل اللازم، أي إنه يقوم بجذب الودائع وتشجيع المدخرين وإصدار شهادات الإيداع ذات العائد بهدف زيادة الأموال اللازمة للإقراض، وهذا ما يشجع العمل المصرفي وينشطه. أما إذا كان الطلب على القروض متدنياً فإن ذلك لا يشجع ولا يحفز ولا ينشط العمل المصرفي، بل ستبقى المصارف راكدةً، لذلك يسعى المصرف المركزي كونه رأس السياسة النقدية إلى تحفيز دور النقد في الاقتصاد، ومن ثم تحفيز المصارف على التوسع في الائتمان، فإذا استجاب كل من الأفراد والمؤسسات الإنتاجية والخدمية لهذا التوسع وطلبوا القروض، فإن ذلك يمكن أن يؤدي إلى تفعيل العمل المصرفي وتنشيطه، فيزداد الائتمان ويؤدي بدوره إلى زيادة الإنتاج والاستهلاك وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.[1]

إن وظائف الائتمان هي إنتاجية خدمية استهلاكية بالدرجة الأولى وتخدم الاقتصاد الوطني، وتكون في جزء منها لصالح المصارف فتنشط وتحفز المصارف على النمو والتطور، لذلك تشجع الحكومات مصارفها المحلية على التوسع في الائتمان. (يكون هذا بالطبع بما يتوافق مع السياسات النقدية، فإذا كان المصرف المركزي يتبنى سياسة انكماشية فإنه سيقوم بإصدار قرارات يتحفظ فيها على منح الائتمان وليس العكس).

المطلب الرابع: أنواع الائتمان:

يمكن التمييز بين أنواع الائتمان وذلك وفقاً للعديد من المعايير، منها:

[1] كنعان. (2017). ص: 244.

1- أنواع الائتمان وفق الغرض منه:[1]

يقسم وفق هذا المعيار إلى:

1-1- الائتمان الاستثماري

هو الائتمان الذي يمنح للمشروعات الإنتاجية لغرض استخدامه في تمويل العمليات الاستثمارية متوسطة أو طويلة الأجل، وذلك نظراً لضعف الموارد الذاتية للمؤسسة، كالاستثمار في الأصول الثابتة (الآلات والأراضي وغيرها).

1-2-الائتمان التجاري:

يُعدّ من أنواع التمويل قصير الأجل، وتحصل عليه المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الأصلية للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في عمليات الإنتاج، ويؤدي الائتمان التجاري دوراً بالغ الأهمية في تمويل الكثير من المؤسسات خاصة التجارية منها، ويتميز هذا النوع من الائتمان بالمرونة وسهولة الحصول عليه.

1-3-الائتمان الاستهلاكي:

يشير إلى مختلف القروض التي تمنحها المصارف للأفراد لتمويل عملياتهم الاستهلاكية المعمرة، كالسيارات والثلاجات والغسالات وغيرها، وغالباً ما يتم سداد هذا الائتمان في صورة دفعات شهرية للمصرف.

2- من حيث الأجل:[2]

وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل.

2-1-الائتمان قصير الأجل:

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

2-2-الائتمان متوسط الأجل

---

[1] حسون. (2018). ص: 67.

[2] الفخري، وكتلو. (2009). ص: 3.

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

2-3-الائتمان طويل الأجل:

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

3- القروض وفق القطاعات الاقتصادية:[1]

يمكن تقسيم القروض من حيث تصنيفها على أساس القطاعات الاقتصادية إلى الأشكال الآتية:

3-1-القروض العقارية:

تمنح القروض العقارية للأفراد والشركات بهدف شراء قطعة أرض أو بنائها أو شراء مبنى أو إقامة بناء المصنع أو بناء هنغار الآلات والمستودعات،أو بناءالفنادق والمشافي والمنتجات السياحية، الأمر الذي يشجع تطوير القطاع العقاري السكني والسياحة والصناعة وغيرها[2]، وعادة ما تكون مدة هذه القروض طويلة الأجل تتجاوز 10 سنوات إلى 25 سنة في بعض الدول، وعادة ما تكون ضمانة القرض العقار نفسه أو البناء.[3]

3-2-القروض الصناعية:

وهي مبالغ تمنحها المصارف التجارية أو المصارف الصناعية للأفراد والشركات والحرفيين بهدف تأسيس مصانع جديدة أو توسيع المصانع القائمة، وتتضمن قروض بناء المصنع والإدارة، وقروض الآلات والتجهيزات والعدد الصناعية، وهي قروض متوسطة أو طويلة الأجل من 5 – 10 سنوات.

أما القروض قصيرة الأجل فهي تمنح للمصانع وورشات العمل لمدة سنة أو أقل بهدف شراء المواد الأولية ودفع الأجور والتكاليف غير المباشرة.

---

[1] كنعان. (2017). ص:250.

[2] كنعان. (2017). – بتصرف

[3] سيمر معنا في القسم العملي العديد من القروض العقارية.

3-3-القروض الزراعية:

تقدم المصارف الزراعية القروض للفلاحين والمزارع الكبيرة والشركات الزراعية بهدف تمويل تأسيس مزارع الإنتاج النباتي أو الحيواني وتكون كما يأتي:

3-3-1-قروض طويلة الأجل لتمويل تأسيس مزارع جديدة لشراء الآلات والتجهيزات واستصلاح الأراضي، وإقامة مزارع إنتاج الأسماك والفروج والأبقار، وغيرها.

3-3-2-قروض قصيرة الأجل لتمويل المحصول السنوي، مدتها سنة.

تعاني الزراعة من تأثير العوامل الجوية والأمراض والكوارث الطبيعية، لذلك لا تفضل المصارف التعامل معها، وفي هذا الإطار تقدم الدولة المساعدات للمصارف بهدف دعم المزارعين لتأمين المواد الغذائية، وعادةً ما تعوض الدولة للفلاحين المتضررين وللمصارف في حال حصول أزمات عدم السداد.

3-4-قروض التصدير:

نظراً لتطور دور الصادرات في الاقتصاد الوطني فقد خصصت بعض الدول مصارف متخصصة لتمويل الصادرات، أو ألزمت مصارف تجارية بتمويل قطاع التصدير.

تقدم المصارف القروض للمصدرين كما يأتي:

3-4-1-قروض طويلة الأجل لتأسيس شركات صناعية متخصصة بالتصدير.

3-4-2-قروض متوسطة الأجل لمدة سنتين لتمويل تجهيز الصفقات للمستوردين الأجانب، وعادةً ما يكون المصرف المركزي على علاقة بعملية التصدير من حيث استرداد القطع الأجنبي، ويعطي مدة معينة لإعادة القطع.

3-4-3-قروض للمصدرين التجار الذين يشترون السلع من المصانع، ويقومون بتجهيزها للتصدير، وعادةً ما تكون قروض قصيرة الأجل لمدة عام ولكل صفقة على حدة، فكل شحنة لها عقد ومدة للتوزيع، ويمول البنك وصولها إلى المستورد.

إن هذه القروض أسهمت إلى حد كبير في دول شرق آسيا في تطوير الصناعة وزيادة حجم القطع الأجنبي اللازم للتنمية، وتوسعت خبرات المصارف في التسويق الدولي لمساعدة المصدرين في البحث عن الأسواق.

3-5-قروض البورصة:

نظراً لتطور البورصات وتعدد إجراءات التعامل وظهور أدوات مالية جديدة كالمشتقات والخيارات والعقود المستقبلية وغيرها، أصبح من الضروري تخصص بعض المصارف في التعامل بالأوراق المالية والنقدية، لذلك ظهرت مصارف سميت (مصارف الاستثمار) تخصصت بالوساطة المالية وتمويل الإصدار الأول وتقديم المعلومات للمضاربين، وعادةً ما تكون القروض الاستثمارية للمضاربين قصيرة الأجل وتشكل جزءاً لا يتعدى 40% من قيمة الأوراق المالية. (ويسمى اصطلاحاً التمويل بالهامش).

4- وفق الضمان:

يقسم الائتمان وفق هذا المعيار إلى :

4-1-ائتمان مصرفي بضمان:[1] تعد الضمانات إحدى وسائل تأمين المصرف ضد خطر عميله، فهي تُطلب بعد التأكد من سمعة المقترض المالية ودراسة مصادر دخله ومركزه المالي، كما تساعد المصرف على ضمان حقه عندما يتعثر المقترض في موعد الاستحقاق وذلك من خلال التصرف بالضمان، كما أن وجوده تحت يد المصرف يعطي له الحق في جزء من الذمة المالية للعميل. وقد تكون الضمانات حقيقية أو عينية. ومن أمثلته:

الائتمان مقابل ضمان عقاري، والذي هو مبلغ من المال يقدمه المصرف لأصحاب الفعاليات الاقتصادية (تاجر، صاحب مصنع، حرفي، مزارع...) بضمانة عقار محدد له قيمة بيعية وموجود في الأماكن المرغوبة (كأن تكون قريبة من السوق أو في مركز المدينة مثلاً) ولآجال محددة. وعند دراسة طلب المقترض يجب على المصرف التأكد من فاعلية التاجر وقدرته على السداد، أي يجب أن تكون إيراداته تفوق الأقساط مع الفوائد لكي يضمن المصرف سداد القرض، لأن عرض العقار للبيع في حالات التعثر حالة غير مرغوبة في المصارف.

4-2-ائتمان مصرفي بدون ضمان:[2] قد تمنح المصارف بعض القروض إلى بعض العملاء من دون ضمان، ويعرف هذا النوع من الائتمان عادةً بالائتمان الشخصي أو السحب على المكشوف كونه مبنياً على أساس الثقة بين المقترض والمصرف، و يُعتمد في منحه على قوة ومتانة المركز المالي للعميل وسلامة نتائج أعماله وحسن سمعته ليتم السداد في أقصر مدة ممكنة.

---

[1] حسون. (2018). ص:68، وكنعان. (2017). ص: 256.

[2] حسون. (2018). ص: 68.

(عادةً ما تطلب المصارف أسعار فائدة عالية على هذا النوع من التمويل وذلك لخطورته العالية، كما أنه نادر الحدوث خصوصاً في المصارف الحكومية)

5- من حيث شخصية متلقي الائتمان:[1]

وهنا يفرق بين الائتمان الخاص والائتمان العام:

5-1-فالائتمان الخاص : وهو الذي يكون فيه المقترض فرداً أو شركة أو مؤسسة، أي إنّ متلقي الائتمان أحد أفراد القانون الخاص، سواء كان فرداً طبيعياً أو شخصية اعتبارية.

5-2-والائتمان العام : وفيه يكون المقترض هو الدولة أو شخصاً معنوياً من شخصياتها، كالبلديات والمجالس المحلية والولايات.

6- من حيث طبيعة العملية الائتمانية (محل الائتمان): [2]

وهنا يفرق بين الائتمان النقدي والائتمان التجاري:

6-1-الائتمان النقدي

في 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.

6-2-الائتمان التجاري:

وفي هذا النوع يكون محل الائتمان سلعة أو خدمة تقدم بثمن مؤجل، كما ويدخل 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، الذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتلاقى فيه تنفيذ الالتزامين، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة.

---

[1] عفانة. (2015). ص: 25.

[2] الفخري،وكتلو. (2009). ص: 5.

7- من حيث الصفة الاقتصادية:[1]

وهنا يفرق بين الائتمان ذاتي التصفية والائتمان غير ذاتي التصفية

7-1-الائتمان ذاتي التصفية:

هو الائتمان الإنتاجي الذي يستطيع المقترض عن طريق توظيف القرض أن يحصل على أموال يسد بها القرض، فعلى سبيل المثال فإن القرض الذي يُقدم لصاحب معمل هو قرض ذاتي السداد أو التصفية، لأن المقترض يمكنه تصفية القرض من خلال استخدام القرض في عملية الإنتاج، فالمعمل والمبيعات يوفران أموالاً يمكّنان المقترض من الوفاء بما عليه.

7-2-الائتمان غير ذاتي التصفية:

ويتعلق عادةً بالائتمان الاستهلاكي، إذ يقوم المقترض بالوفاء بما عليه من أموال ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها، فالائتمان الذي يُقدم للمستهلك لشراء منزل مثلاً يُعدّ غير ذاتي التصفية لأن المستهلك يقوم بتصفية القرض أو سداده على مدة من الزمن من دخله، وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه.

المطلب الخامس: مزايا الائتمان المصرفي وعيوبه: [2]

يتصف الائتمان المصرفي بإيجابيات وسلبيات ، وأهم صفاته الإيجابية ما يأتي:

1-يُعدّ التمويل بالائتمان المصرفي أقل تكلفة من الائتمان التجاري (كتمويل قصير الأجل)، ومن التمويل بالأسهم (كتمويل طويل الأجل).

2-تكلفة الاقتراض عبر الائتمان المصرفي لا تتغير بتغير مستوى الأرباح مقارنة بالتمويل بالأسهم. (بالطبع يتأثر منح الائتمان المصرفي بأرباح العميل ولكن بنسب محددة, لأن المصرف مانح الائتمان يهتم بأمور أخرى إضافة إلى الأرباح عند قيامه بمنح الائتمان, وسنتطرق إلى ذلك بالتفصيل لاحقاً)

---

[1] عفانة. (2015). ص: 27.

[2] سيف. (2016). ص: 18.

3–ليس لدى المصرف (كمقرض) الحق في التصويت في الجمعية العمومية للشركة.

وإلى جانب الإيجابيات التي يتصف بها الاقتراض عن طريق الائتمان المصرفي، فإنه يعاني من بعض الصفات السلبية، أهمها:

1–قد يؤدي الفشل في سداد مبلغ الائتمان المصرفي وفوائده إلى تعرض الشركة لخطر الإفلاس. (ويكون ذلك بحسب سياسة المصرف بمعالجة تعثر القروض, وسنتطرق أيضاً إلى هذه النقطة بالتفصيل لاحقاً)

2–يؤدي الاقتراض عن طريق الائتمان المصرفي إلى تعريض الشركة لنوع من المخاطر تدعى بالمخاطر المالية، فعند وجود القرض المصرفي يترتب على انخفاض المبيعات بنسبة معينة انخفاض ربحية سهم الشركة العادي بنسبة أكبر.

3–الائتمان المصرفي له تاريخ استحقاق _وذلك على عكس الأسهم_، ومن ثم يجب على الشركة أو المقترض توفير قدر كبير من النقدية لاستخدامها في سداد الدين (الائتمان) عندما يحل أجله.

4–قد يعطي عقد الائتمان المصرفي الحق للمصرف في فرض شروط وقيود على الشركة، و من أمثلة هذه القيود منع الحصول على قروض جديدة، و منع بيع الأصول الثابتة، و حظر إجراء توزيعات للأرباح، أو تخفيض نسبتها.

وبرأي الباحثة: لا يوجد نوع للتمويل يتناسب مع جميع الحالات، إذ يجب على العميل طالب الائتمان أن يقوم بدراسة شاملة لأنواع التمويل والموازنة بينها واختيار الأفضل وذلك وفقاً لزمن التمويل والغرض منه ونوع المشروع محل القرض.

المطلب السادس: أسس منح الائتمان:[1]

يتم منح الائتمان المصرفي استناداً إلى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها، وهي:

1–**توفر الأمان لأموال المصرف:** وذلك يعني اطمئنان المصرف إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في الموعد المحدد والمتفق عليه.

[1] أنجرو، وآخرون. (2006). ص: 195. بتصرف.

2-**تحقيق الربح:** والمقصود بذلك حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد على الودائع ومواجهة مصاريفه المختلفة، وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافية.

3-**السيولة:** يعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة، وهي تعني توفر قدر كافٍ من الأموال السائلة لدى المصرف _النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية _ لمقابلة طلبات السحب من دون أي تأخير، وهدف السيولة دقيق لأنه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف وهو أمر قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية، ويبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة المواءمة بين هدفي الربحية والسيولة.

المبحث الثاني: السياسات الائتمانية

إن قضية السياسات الائتمانية ليست نتيجة ظروف مستجدة بل تعود بداياتها الأولى إلى مطلع خمسينيات القرن الماضي، إذ تزايد الشعور لدى البنك الفيدرالي الأمريكي ولدى بعض المصارف المركزية الأوروبية بحاجة المصارف إلى سياسات ائتمانية فعالة، وقد زاد الإحساس بهذه الحاجة اهتمام صانعي السياسات بأهمية التفاعل الكلي بين مؤسسات القطاع المالي ونشاط السوق الفعلي، لأن الإقراض يساهم في التخصيص الأكفأ للموارد المالية وفي مساعدة الأفراد والمؤسسات في تحقيق أهدافهم والتطلع نحو أهداف أفضل لأنفسهم ولمجتمعاتهم.

كما أدت السياسات الائتمانية في فترة الستينيات إلى خسائر كبيرة في فترة السبعينيات، جعلت المصارف تعيد النظر في كثير من سياساتها، مدفوعة بذلك بأوامر قوية من الهيئات الرقابية المحلية والدولية، ومن الأمثلة القوية على ذلك ما قام به مجلس الاتحاد الفيدرالي الأمريكي، إذ عدّ أن الأساس لأي عمل مصرفي مأمون هو إعداد وتطبيق سياسة ائتمانية مكتوبة و إجراءات ذات صلة في تحديد الأخطار وقياسها ومراقبتها والسيطرة عليها، وأن على هذه السياسات أن تصمم إطاراً ومرشداً للإقراض والعمل الائتماني للبنك.[1]

ولذلك سنقوم في هذا المبحث بالتعريف بدايةً بماهية السياسات المصرفية عامةً وأهميتها، ثم سنتطرق إلى الحديث عن السياسات الائتمانية ومكوناتها وأهدافها.

المطلب الأول: السياسات المصرفية:

1- **تعريف السياسات المصرفية:**[2] هي مجموعة من القواعد العامة توضع بمعرفة المديرين في المستويات الإدارية العليا لتوجيه الأعمال التي تتم في المستويات الإدارية الأدنى وضبطها، فالسياسة بمنزلة خرائط تبين الطرائق أمام المرؤوسين.

---

[1] المملوك. (2014). ص: 49

[2] الصيرفي. (2007). ص: 103 – بتصرف.

2- خصائص السياسات المصرفية:[1]

2-1-السياسات دليل عمل لاتخاذ القرارات في المستقبل تحت ظروف معينة،وإذا ما تغيرت هذه الظروف يجب تعديل السياسات الموضوعة.

2-2-تُستمد السياسات أساساً من الأهداف، حتى أنه يمكن القول إن نقطة البدء بتكوين السياسات هي الأهداف، إذ تُصاغ السياسة بناءً على الهدف الموضوع.

2-3-لا تحدد السياسات أساليب، وإنما تترك مجالاً للتفسير والمبادرة من جانب الأفراد القائمين على تطبيقها، وهذا ما يعرف بالمرونة في السياسات.

3- أهمية السياسة للعمل المصرفي:[2]

تستمد السياسة أهميتها من كونها أداة تحقق ما يأتي:

3-1-تخفيف عبء العمل على الإدارات العليا.

3-2-الحد من إمكانية ظهور نزعة الاستقلال، بل تشجع على الميل إلى التعاون والتكامل.

3-3-ارتفاع الروح المعنوية وسهولة التكيّف مع البيئة الداخلية.

3-4-سهولة اتخاذ القرارات وبناء الخطط.

3-5-إمكانية تحقيق الأهداف الرئيسية والفرعية بفاعلية.

3-6-تعد السياسات إحدى وسائل الرقابة على الجهد الجماعي المبذول للوصول إلى الأهداف المرسومة.

3-7-تقلل السياسات من الشك والتردد الذي قد يصيب المتعاملين مع المصرف.

3-8-تسيّر أهداف المصرف وتسهل فهمها وذلك لأنها ملموسة أكثر من الأهداف.

---

[1] الصيرفي. (2007). ص: 104.

[2] الصيرفي. (2007). ص: 106.

4- الشروط الواجب توافرها في السياسات المصرفية:[1]

يشترط في السياسة المصرفية الفعالة ما يأتي:

4-1-أن تعكس الأهداف وتساعد على تحقيقها.

4-2- أن تكون قابلة للتطبيق، وواقعية ومرنة في الوقت نفسه، بحيث إذا تغيرت الأهداف أمكن تعديلها وتطويرها.

4-3- أن تكون واضحة ومحددة ومقنِعة حتى يسهل فهمها واستيعابها من قبل من يعنيه الأمر.

4-4- أن تتصف بالثبات والاستقرار من دون أن يعني ذلك الجمود، وذلك لإعطاء الثقة الكافية فيها ممن يقومون بتطبيقها ومن الأشخاص الذين يتعامل معهم المصرف.

4-5- أن تكون مكتوبة ومعلنة لجميع من سيعملون وفقاً لها وذلك حتى يمكن معرفتها وفهمها.

4-6- أن تكون منسجمة مع بعضها، ومع احتياجات البيئة التي يعمل فيها المصرف، وكذلك تكون محققة لمصالح جميع الأطراف من موظفين وأصحاب رأس المال وزبائن.

5- أهداف السياسات المصرفية:[2]

يمكن أن نختصر أهداف السياسات بما يأتي:

5-1-توضيح الهدف المحدد للمصرف.

5-2- وضع أسس التخطيط في المستقبل.

5-3-ربط وحدات المصرف بعضها ببعض.

5-4- خلق الثقة في المصرف.

5-5- ضمان بقاء المصرف واستمراره في العمل.

---

[1] الصيرفي. (2007). ص: 106.

[2] الصيرفي. (2007). ص: 107.

5-6- تحقيق الكفاية في أعمال المصرف.

المطلب الثاني: السياسات الائتمانية:[1]

1- تعريف السياسة الائتمانية:[2]

هي مجموعة من الإجراءات والتنظيمات التي تحددها الإدارة المصرفية العليا (مجلس الإدارة) في المصرف لتوظيف الأموال المتوفرة واستثمارها (الودائع القابلة للإقراض) بهدف زيادة الأرباح وتخفيض المخاطر وتحريك عملية النشاط الاقتصادي.

أو يمكن للباحثة تعريفها أنها مجموعة الأسس والتعليمات الموجهة للموظفين والمتعاملين التي تفرضها الإدارة العليا في المصرف من أجل تحديد عملية منح الائتمان وضبطه بأنواعه كافة، وذلك بما ينسجم مع تحقيق المصرف لأهدافه وتقليص المخاطر لأدنى درجة ممكنة.

2- أهداف السياسات الائتمانية: [3]

عندما تحدد الإدارة العليا في المصرف سياسة الإقراض، فإنها يجب أن تأخذ أهداف كل من المصرف والمجتمع بالحسبان، وتسعى من خلال هذه الأهداف إلى تحقيق مصالح أطراف الإقراض (المصرف، المقترض، والمجتمع) لأنه إذا تحققت هذا المصالح ينجح الجميع وينمو ويتطور الاقتصاد الوطني، واستناداً إلى ذلك تتضمن السياسة الائتمانية الأهداف الآتية:

2-1-تحقيق وحدة الفكر والتنسيق بين أقسام منح الائتمان في فروع المصرف المختلفة.[4]

2-2-تحديد مجالات التوظيف (قروض صناعية، تجارية، استهلاكية) مع التركيز على نوع معين (القروض قصيرة الأجل التجارية مثلاً)، وذلك لتوجيه الموظفين إلى هذا النشاط أو الاتجاه.

---

[1] يوجد أقسام عدة للسياسات المصرفية, منها السياسات الائتمانية وسياسات السيولة وغيرها.

[2] كنعان. (2017). ص:288.

[3] كنعان. (2017). ص:289.

[4] نجعوم. (2013-2014). ص: 26.

2-3-تقدير احتياجات العملاء المقترضين بدقة من القروض، ومنحهم المبالغ التي تناسبهم وتساعدهم على نجاح مشاريعهم وزيادة أرباحهم، لأن نجاح الزبون يعني التسديد، وتعثره يعني الخسارة له وللمصرف أيضاً، لذلك يجب ضبط المنح بحسب الاحتياج.

2-4-تحديد معدل الأرباح التي يسعى المصرف إلى تحقيقها.

2-5-تحقيق التوازن بين متطلبات السيولة ومتطلبات الربحية، فلا بد للمصرف أن يستثمر الأموال المودعة لديه ليحقق الربحية، وبالوقت نفسه يجب أن يراعي حاجة السيولة لمواجهة طلبات السحب المتوقع أو المفاجئ لمختلف أشكال الودائع[1]، وبالتالي فإن ذلك يؤدي إلى تخفيض المخاطر إلى أدنى حدودها، ويضمن للمصرف السلامة والأمان.

2-6-خلق حالة من التنسيق والملاءمة بين أهداف المصرف وأهداف السياسة النقدية، من خلال أداء المصرف المركزي الذي يتناسب مع اتجاهات التنمية لأي اقتصاد.[2]

2-7-اتخاذ القرارات داخل المصرف على أسس موضوعية تمنع التضارب والحياد عن الإطار المرسوم.[3]

3- مكونات السياسة الائتمانية:

هناك عدد من القرارات التي يجب أن يتخذها المصرف عند رسم سياسته الائتمانية، وتُعدّ من مكونات تلك السياسة:[4]

3-1-المنطقة الجغرافية: يجب أن يحدد المصرف المنطقة التي يلبي فيها طلبات الاقتراض، سواءً أكان ذلك للمصرف ككل، أو لكل فرع من فروعه المنتشرة في القطر. وتعتمد حدود المنطقة على عوامل عديدة، منها موارد المصرف، وحجم طلبات الاقتراض، وقابلية موظفيه على مراقبة القروض بعد منحها في المناطق المتباعدة جغرافياً، وما هو محدد في خطة الائتمان.

3-2-مدة الاستحقاق: يقصد بها المدة الزمنية التي يتم خلالها منح الائتمان، وتتفاوت هذه المدة بين 3 – 6 أشهر، وتصل إلى حوالي 15 – 20 سنة، وتعد مدة الاستحقاق من المكونات ذات التأثير الكبير على توجه السياسة

---

[1] عثمان، والصطوف,. (2013). ص: 108.

[2] عثمان،والصطوف. (2013). ص: 108.

[3] نجعوم. (2013-2014). ص: 26.

[4] الشماع. (د.ت). ص: 606، وعثمان وصطوف ص:111، وكنعان ص:292، وهبال ص:20.

الائتمانية لارتباطها بحجم السيولة ومقدار الربحية، لذا تسعى السياسة الائتمانية إلى التنوع في زمن استحقاق القروض الممنوحة وذلك لتقليل المخاطر المرافقة لها، والمعروف أنه كلما طال أجل الائتمان ازدادت المخاطر المحيطة به، وازدادت الربحية أيضاً.

3-3-المخاطرة الائتمانية: يتضمن كل قرض درجة من المخاطرة الائتمانية (أي المخاطرة الناجمة عن احتمال عدم تسديد المقترض، أو تأخير تسديده للقروض)، واحتمال تحقق الخسارة تبعاً لذلك، ويساعد المصرف في تقليل خسائره من القروض متابعته وعلاقته المستمرة بالمقترض، ومراقبة القروض بعد منحها ثم تحصيلها عند استحقاقها. وسنتحدث فيما بعد بتفصيل عن المخاطر الائتمانية وكيفية التعامل معها.

3-4-المشاركة مع المصارف الأخرى في منح القروض الكبيرة: قد تلجأ المصارف عند منح قرض كبير إلى المشاركة مع مصارف أخرى بهدف توزيع المخاطر من جهة، والاستفادة من بعضها في دراسة مثل هذا القروض من جهة أخرى، لأن الاعتذار عن تمويل مثل هذه المشاريع يؤدي إلى فقدان عميل جيد يدر فوائد كبيرة على المصرف، فإذا كان المقترض شركة فنادق ترغب بإشادة فندق في محافظة أخرى، فإن الاعتذار يعني ذهاب المقترض إلى مصرف آخر، لذلك لا يجوز الاعتذار، بل طرح فكرة المشاركة مع مصارف أخرى في التمويل بهدف إقامة مثل هذا المشاريع، وهذا يؤدي إلى زيادة الأرباح، وتطوير خبرات الموظفين، وتوسيع نطاق عمل المصرف.(قد يكون دافع المشاركة مع المصارف الأخرى هو عدم وجود كامل قيمة التمويل لدى المصرف, مثل تمويل شراء الطائرات وغيرها)

3-5-سعر الفائدة والعمولات الأخرى: تُعدّ أسعار الفائدة من المحددات المهمة في السياسة الائتمانية، لأنها يجب أن تغطي تكلفة منح الائتمان، وتتناسب مع المخاطرة المرتبطة بمنحه، بالإضافة إلى تحقيق هامش من الربح المتاح، وإن هذه التكلفة تتأثر بمدة الاستحقاق إذ تزداد بزيادتها، وتتأثر بالضمانات المقدمة لمنح الائتمان، كما تتأثر بمقدار الأموال المطلوب إقراضها، وبتكلفة القيام بالعمليات الإدارية اللازمة لمنح القروض وتحصيلها، وبعلاقة المقترض بالمصرف، وبمستوى المنافسة بين المصارف.

3-6-الضمانات: إن تحديد أنواع الضمانات المقبولة لدى المصرف من الأسس المهمة التي يجب أن تعمل إدارة الائتمان عليها، فالضمان يقلل من حدة المخاطر التي تتعرض لها إدارة القرض، إذ يحدد المصرف في سياساته الضمانات التي يرغب بوضعها من قبل الزبون لضمان القرض، وعادةً ما تفضل بعض المصارف الضمانات العقارية، وتفضل مصارف أخرى الضمانات الشخصية نظراً لخبرتها في تحصيل الديون التجارية، وبعضها يفضل الضمانة الشخصية مع العقارية، وبعضها الآخر يفضل البضائع أو أوراق القبض أو الدفع. (يجب التركيز دائماً على

عدم اعتماد المصرف بشكل تام على الضمانات عند منحها للائتمان, فالضمان يؤخذ لزيادة حفظ حقوق المصرف وليس للاعتماد عليه بشكل كامل كما سنرى لاحقاً)

إن سياسة الضمانات ترتبط بتاريخ المصرف ونوعية زبائنه وتجربته في التحصيل، لذلك يركز في منطقة عمله على الضمانة التي حققت له السهولة في التحصيل.

3-7-الجدارة الائتمانية: يجب أن تتضمن السياسة الائتمانية تفصيلات بخصوص الحدود أو الشروط الدنيا التي يجب توافرها في المنشأة المقترضة قبل أن يصبح طلبها قابلاً للتلبية (وبعد الوفاء بالشروط الأخرى). ومن شروط الجدارة حد أدنى لعمر المنشأة المقترضة، والظروف الاقتصادية المواتية، ونسبة الأرباح إلى رأس المال لا تقل عن حد معين _ بحسب القطاعات وبحسب أنواع المنشآت والظروف الاقتصادية المحيطة _، ونسب معينة للهيكل المالي للمنشأة، وما شابه ذلك من النسب المالية الأخرى.

3-8-نسبة القروض إلى الودائع: يؤدي ارتفاع نسبة القروض إلى الودائع إلى تقليل سيولة المصرف، ومن ثم فإن المصارف التي تسعى إلى تحقيق أرباح عالية تحاول أن تزيد من هذه النسبة حتى حدودها القصوى، ولا مانع من ذلك المسعى إذا كانت زيادة القروض لا تتم على حساب التضحية بجزء من الاحتياطيات الأولية والثانوية، فالمصارف مسؤولة اجتماعياً واقتصادياً عن تلبية طلبات الإقراض المستوفية للشروط بعد أن تراعي مستويات سيولتها وتراعي حدود رأسمالها وسياساتها الأخرى. (أي يجب أن يوافق المصرف بين رغبته في الحصول على الربحية وبين السيولة).

3-9-قيمة القرض: يجب على المصرف أن يمنح المقترض المبلغ المناسب تماماً لاحتياجاته، إذ إن منح مبلغ أكبر بكثير أو أقل بكثير من حاجة المقترض يزيد من المخاطرة ويدفع المقترض للتعثر والفشل، لذلك يجب على المصرف ألا يمنح القرض إلا بعد قيام اللجان التسليفية بتحليل المركز الائتماني للعميل والظروف المحيطة به، وتحديد المبلغ الأمثل له، والمقترض الذي يقابل مصرفاً متفهماً لظروفه فإنه يحاول أن يبقى متعاملاً معه لمدة طويلة.

3-10-صلاحيات الإقراض: فالسياسة الائتمانية يجب أن تتضمن تفصيلاً للصلاحيات الممنوحة لموظفي القروض، وبخاصة كبار الموظفين، بحيث تحدد واجب ومسؤولية كل موظف مسؤول، من صغار الموظفين حتى المدير العام، وصلاحياتهم أيضاً، كما يجب إيضاح مدى صلاحيات مديري الفروع في منح القروض من دون الرجوع إلى المركز،

وتزداد الصلاحيات سعة كلما ازدادت خبرة الموظف ومنصبه الوظيفي ودرجته ومدة بقائه في المصرف وبخاصة في المصارف التي تنتهج اللامركزية في أعمالها.

4- المؤثرات في السياسة الائتمانية:

هناك بعض الأمور التي لا بد أن تؤثر عند وضع السياسات الائتمانية، ومن ثم يجب على المصرف أن يراعي النقاط الآتية[1]:

4-1-رأس مال المصرف مانح الائتمان: إن زيادة رأس المال يشكل ضمانة للمودعين في زيادة ودائعهم في هذا المصرف، ويدفع المقترضين للتعامل مع المصرف الكبير، لذلك على المصرف زيادة رأس ماله باستمرار لرفع قدرته على تحمل الخسائر (أو تحمل المخاطر) التي يتعرض لها المصرف، كما أن زيادة حجم رأس المال يساعد المصرف على إطالة أجل القروض، أي تزداد عندها إمكانية المصرف في منح قروض طويلة الأجل.

4-2-متطلبات الربحية: نظراً لأن الأرباح لازمة لنجاح المصرف بصفته منشأة تهدف إلى الربح، فإنها عامل مهم في رسم السياسة الائتمانية، فالمصارف التي تسعى إلى زيادة أرباحها، أو التي هي بحاجة إلى الأرباح أكثر من غيرها، تنهج سياسة ائتمانية متساهلة على الرغم مما يتحمله المصرف لقاء ذلك من مخاطر إضافية. ويجب على مثل هذا المصرف تدعيم احتياطاته الثانوية وتقليل آجال استثماراته خاصة إذا ما عزم على زيادة آجال قروضه فوق المعدل المعتاد.

4-3-استقرار الودائع: على الرغم من أن الاحتياطيات الأولية والثانوية تستخدم في مواجهة مسحوبات الودائع فإن المصرف الذي يواجه تقلبات استثنائية في ودائعه يجب أن يطبق سياسة إقراضية أكثر حذراً من مصرف آخر تحافظ ودائعه على نوع من الاستقرار أو تنمو ودائعه باستمرار، فمثلاً انخفاض حجم التقلبات الموسمية يؤدي إلى تشجيع الإقراض، أما ازدياد حجم التقلبات الموسمية فإن ذلك يؤثر في سياسة الإقراض ويزيد حجم الاحتياطيات لمواجهة هذه السحوبات.

4-4-مهارات موظفي المصرف المسؤولين عن عمليات الإقراض: يقوم الموظفون المتخصصون في المصرف بتحليل أوضاع العملاء ويمنحون القروض، وكلما ازداد تخصصهم ونمت خبراتهم كلما استطاعوا اختيار عملاء

[1] كنعان. (2017). ص: 296، والشماع. (د.ت). ص:605.

أفضل، وتوصلوا إلى تقديرات أدق للجدارة الائتمانية، وتمكنوا من مراقبة القروض بعد منحها والعمل على تحصيلها. وعليه فإن سياسة الإقراض تأخذ بالحسبان ما يتوفر لدى موظفي المصرف من قابليات ومهارات وخبرات.

4-5-المنافسة مع المصارف: تشتد المنافسة بين المصارف عندما تنخفض الودائع وتزداد طلبات الاقتراض، لذلك على المصرف أن يسعى لزيادة حجم ودائعه بعوامل الجذب المتعددة، أو الاقتراض من المؤسسات الادخارية والصناديق الاستثمارية وغيرها بهدف زيادة أمواله القابلة للإقراض، ومن ثم زيادة قروضه.

4-6-**سياسة المصرف المركزي:** يتبع المصرف المركزي سياسات نقدية عديدة بناءً على الحالة الاقتصادية، فإذا كان المصرف المركزي يرغب بزيادة القروض فإنه يخفض نسبة الاحتياطي، ويتساهل مع المصارف التجارية بهدف زيادة القروض، أما إذا كان المصرف المركزي يرغب بتخفيض القروض فإنه يرفع نسبة الاحتياطي ويتشدد في المنح.

4-7-الظروف الاقتصادية العامة: تؤثر الظروف الاقتصادية القائمة في طبيعة العمل المصرفي واستناداً إلى ذلك يجب التمييز بين:

4-7-1-الظروف الموسمية التي يعمل بها المصرف هي مواسم زراعية أو مواسم أعياد أو غيرها، ففي أوقات المواسم تزداد السحوبات، وهذا يؤثر في سيولة المصرف، لذلك يجب التحسب لها جيداً.

4-7-2-العرض والطلب وحالة الاقتصاد، وهل العرض مرن أم غير مرن، هل الطلب مرن أم غير مرن، ولكل عرض وطلب تفسيراته المالية. فمثلاً في ظل ظروف العرض المرن يستطيع المصرف زيادة الإقراض لأن المؤسسات تستطيع زيادة الإنتاج إذا ازداد الطلب، بعكس حالة العرض غير المرن حيث لا يمكن زيادة الإنتاج إذا ازداد الطلب.

4-7-3-ظروف الاقتصاد من رواج أو ركود، ففي أوقات الرواج تزداد القروض وتزداد أرباح المصرف، وفي أوقات الركود تنخفض القروض ويزداد التعثر والإفلاس وتزداد خسائر المصرف، لذلك يجب دراسة كل حالة والتصرف فوراً بحسب المتطلبات لكي تنخفض الخسائر وتعظم الأرباح.

المبحث الثالث: الجدارة الائتمانية

إن استخدام نماذج الجدارة الائتمانية هو من الأساليب المستخدمة في تقييم عملاء القروض والتسهيلات المصرفية في البنوك التجارية، ويتمثل الهدف الرئيس لدراسة الجدارة الائتمانية في التعرف إلى إمكانية العميل المستقبلية في سداد الائتمان الممنوح وفوائده. وقد وقدمت العديد من نماذج الجدارة الائتمانية، وكانت هذه النماذج في حالة تطور مستمر من حيث المتغيرات التي تضمنتها[1]، وسنتكلم في هذا المبحث عن مفهومها ودوافع دراستها والمعايير الخاصة بالجدارة الائتمانية وغيرها .

المطلب الأول: مفهوم الجدارة الائتمانية:

تعددت التعريفات التي تتناول مفهوم الجدارة الائتمانية، ومنها:

–تعريف "Stanon" للجدارة الائتمانية إذ عرفها بأنها:"الثقة بتوفر السلامة المالية الكافية لدى المقترض، وعليه فإن التوسع في الائتمان يولد فرص تعثر طفيفة"[2].

ينطلق هذا التعريف من الجوانب المالية في الحكم على الجدارة الائتمانية وصولاً إلى التعثر الناجم عن عدم قدرة المقترض على سداد التزاماته، فهو يلغي أي تأثير للعوامل الشخصية في الحكم على جدارة المقترض.[3]

–وتعرّف الجدارة الائتمانية للعميل بحسب "Orlovs&Braslins" بأنها "إرادة العميل المقترض وقدرته على سداد الدين الممنوح له." إذاً مفهوم الجدارة الائتمانية للعميل يرتكز على الثقة التي يوليها المصرف للعميل، وعلى رغبة المقترض في الالتزام بسداد دفعات القرض بأوقاتها المحددة.[4]

–ويعرف البنك الاحتياطي الفيدرالي في سان فرانسيسكو الجدارة الائتمانية بأنها " هي التي تقيس المقدرة والرغبة في الماضي والمستقبل لسداد الائتمان"[5].

---

[1] القصيري، والعمار. (2015). ص: 317.

[2] Stanton'Bentely. (2008). P:21.

[3] القصيري، والعمار. (2015). ص: 322.

[4] عبد الهادي، ومحمود. (2015). ص: 269.

[5] Stanton'Bentely. (2008). P:21.

يوضح هذا التعريف بأن توفر المقدرة على السداد وحدها لا يكفي كي يكون المقترض جديراً بالحصول على الائتمان والالتزام بالسداد مستقبلاً، إذ لابد من توفر الرغبة في السداد لدى المقترض،وهنا يرى الباحث أن المقدرة على السداد يمكن تقييمها من خلال تحليل البيانات المالية للعميل، وأن الرغبة يمكن التعرف إليها من خلال دراسة العوامل الشخصية (غير المالية) لدى المقترض.[1]

وتعرف الباحثة الجدارة الائتمانية: بأنها الصفات الموجودة في المقترض من حيث الخبرة والقدرة على السداد وسمعته، ووضع المشروع المراد تمويله، والضمانات المقدمة ومدى قوتها ونوعها وتغطيتها، وغيرها من الصفات التي عند تضافرها مع بعضها تمكّن المصرف من التنبؤ باحتمال تعثر المقترض أو نجاحه وهذا يدفعه إلى قبول منح الائتمان للعميل أو العزوف عن ذلك.

المطلب الثاني: مبررات دراسة الجدارة الائتمانية للعملاء:

إن من أهم الأمور التي تستدعي دراسة الجدارة الائتمانية للعملاء هي ما يأتي :[2]

1-تأسيس علاقة ائتمانية جديدة، والمقصود هنا منح القروض والتسهيلات للعميل للمرة الأولى من دون وجود تعامل سابق معه.

2-حدوث بعض الأمور المستجدة التي تستدعي التوسع في حجم الائتمان الممنوح للعميل.

3-الرقابة المنتظمة على استغلال الائتمان الممنوح للعميل، ومعرفة حسن استغلال الموارد الائتمانية.

4-التأكد من قدرة المقترض على السداد توقياً لحدوث تعثر ائتماني.

---

[1] القصيري، والعمار. (2016). ص: 252.

[2] القصيري، والعمار. (2016). ص: 323.

المطلب الثالث: معايير منح الائتمان:

كما تكلمنا قبل قليل تمنح التسهيلات المصرفية بعد دراسة شاملة لأوضاع العميل طالب الائتمان من النواحي كافة: المالية والقانونية وتجارب التعامل السابقة، ومن أجل الوصول إلى تحديد موضوعي لعملية التحليل فقد أتيحت أمام إدارة الائتمان مجموعة من النماذج العالمية لمعايير منح الائتمان (معايير الجدارة الائتمانية) التي تستخدم في التحليل الائتماني، والتي من خلالها يمكن استقراء مستقبل القرار الائتماني، مثل نماذج 5C's،5P's ،PRISM وغيرها، كما أن الأخذ بهذه المعايير وتحليلها يمنح إدارة الائتمان قدراً أكبر في تجنب كثير من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها.[1]

1-نموذج 3C's :[2]

يعد نموذج3C's (The Three characteristics of Credit) أو نموذج السمات الثلاث للائتمان من أقدم نماذج الجدارة الائتمانية، وعدّ هذا النموذج أن الخصائص الثلاث الواجب دراستها لمعرفة جدارة العميل هي:

1-**1-الصفات الشخصية (Character):** ويتم الحصول عليها من خلال دراسة تاريخ التعاملات الائتمانية للعميل، وتهدف دراسة هذا العامل إلى مدى التزام العميل بالسداد.

1-2- رأس المال(Capital) : ويتضمن دراسة المركز المالي للعميل والتعرف إلى ملكياته العقارية، والاستثمارات والمدخرات الشخصية التي يمكن الاستعانة بها في حال فشل في سداد المديونية من الدخل.

1-3-المقدرة على السداد (Capacity): والتي تشير إلى القدرة على قيام المقترض بسداد دفعات القرض وفوائدها[3] من خلال توليد دخل كاف لخدمة الدين وسداده.

2-نموذج 4C's:

قام نموذج 4C's (The Four characteristics of Credit) بتوسيع المعايير إلى أربعة عوامل وهي:

---

[1] قيرصلي. (2012-2013). ص: 25.

[2] القصيري، والعمار. (2015). ص: 323.

[3]Williams Kwasi Peprah , Albert Agyei , Evans Oteng. (2017) .p.78

2-1-القدرة على السداد (Capacity): وتشير إلى إمكانية المقترض على توليد النقد الذي يكفي للوفاء بالالتزامات عند استحقاقها.

2-2- رأس المال(Capital) : ويعد ضرورياً لحفاظ المنشأة على نفسها خلال فترات ضعف توليد التدفقات النقدية، و إذا لم يكن هناك تدفق نقدي كاف ناتج عن العمليات التشغيلية لمقابلة الالتزامات فقد يُلجأ إلى بيع بعض الأصول لتغطية هذه الالتزامات.

2-3-الظروف المحيطة (Conditions): تشير إلى متغيرات الاقتصاد الكلي وظروف المنافسة التي قد تؤثر في مستقبل أداء المقترض وقدرته على توليد النقد.

2-4-الصفات الشخصية (Character): هو تقييم المصرف لشخصية الجهة طالبة القرض، إذ يُجرى هذا التقييم للتحقق من سلامة المقترضين ومدى أهليتهم ونزاهتهم، كما يتم التحقق من السجلات الائتمانية للتأكد من التزامهم بتسديد ديونهم في مواعيدها المحددة ومندون مطالبة المصرف وملاحقته لهم. أي أنه يُعدّ تقييماً لأخلاقيات المقترض وبيان مدى التزامه و مسؤوليته.[1]

وبذلك فإن النموذج الأخير أضاف إلى سابقه معيار الظروف بهدف الوصول إلى تقييم أكثر دقةً لجدارة العملاء.

3-نموذج 5C's:

قام نموذج 5C's (The five characteristics of Credit) بتوسيع المعايير إلى خمسة عوامل وهي:

3-1- الشخصية (Character) :[2]

تعد شخصية المقترض ركيزة أساسية في أي قرار ائتماني، وشخصية المقترض هي مجموعة من الصفات والسلوكيات الواجب توافرها في المقترض، منها على سبيل المثال السمعة والصدق والأمانة والنزاهة التي تعتمد على التنشئة

[1]Williams Kwasi Peprah , Albert Agyei , Evans Oteng. (2017).p.79

[2] عثمان. (2008). ص: 44 بتصرف.

الاجتماعية للشخص ومدى احترامه لتوقيعه والتزامه بتعهداته[1] والتي إذا توافرت في الشخص تجعله مسؤولاً عن تسديد ديونه في تواريخ الاستحقاق، ومن ثم تخفف من مخاطر الائتمان.

فهنالك فرق بين عميل يحاول إعادة أوضاعه المالية ويجمع حقوقه أملاً في تسديد ما عليه من التزامات رغم إعلان إفلاسه، وبين عميل آخر يعلن إفلاسه للتخلص من التزاماته تجاه البنك.

إن تقييم شخصية المقترض ليس بالأمر السهل، والإحاطة بهذه العملية تتسم بالصعوبة والتعقيد، وسبب ذلك يعود إلى أن شخصية العميل لا يمكن تقييمها بشكل علمي دقيق إنما يتم استشفافها من خلال المعلومات التي تُجمع من مصادر داخلية وخارجية، كما وتستعين البنوك العالمية حالياً بنظم المخابرات التسويقية (Marketing intelligence) لتجميع وتخزين التاريخ الائتماني لمختلف زبائنها. [2]

ويبدو التركيز على دراسة هذا العنصر أكثر أهمية في ظروف الركود وفي حالة المؤسسات والشركات صغيرة الحجم، لأن العامل الشخصي هنا له تأثير أكبر في مجريات الأمور. أما الشركات الكبيرة فإن مواصفات شخصيتها تتجاوز محيط إدارتها لتتوسع وتشمل العمليات التي تقوم بها والسياسات التي تعتمدها والسجلات التي تحتفظ بها لأدائها.[3]

3-2-المقدرة على الدفع(Capacity) :

تعني القدرة على الدفع وسداد الأقساط أو القرض في الموعد المحدد، ويدور هذا بشكل رئيس حول قدرة المقترض على توظيف أمواله ونشاطه واستثمارهما وإدارتهما بطريقة فعالة وبكفاءة تنعكس على تحقيقه لربحية جيدة تمكنه من الاستمرار في مجال نشاطه، ويجب تحليل عوامل عدة في مقدمتها كيفية التحكم في المصروفات والمدفوعات وتقدير التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، وتتوقف قدرة طالب الائتمان على الدفع على طبيعة المدفوعات الدورية وحجمها التي يقوم بسدادها، ومدى قدرته على سداد تلك الالتزامات وفقاً لدخله وكيفية التصرف فيه.[4]وتُعدّ القوائم المالية الممثلة في قائمة الدخل والميزانية العمومية مصدراً أساسياً لتلك المعلومات.[5]

---

[1] كتاب إدارة المصارف ص 351

[2] بن شنب. (2007-2008). ص: 83.

[3] كتاب إدارة المصارف ص 351

[4] القصيري، والعمار. (2013). ص: 74.

[5] بن شنب. (2007-2008). ص: 83.

وبشكل عام هناك أربعة اتجاهات في هذا الأمر:[1]

3-2-1-يفسر قدرة العميل من خلال موضوع الشخصية فهي تعني أهلية الشخص للاقتراض.

3-2-2-من خلال قدرة العميل على إدارة أعماله، وخصائص أعماله ومدى شرعيتها واستقرارها.

3-2-3-التركيز على النواحي المالية ومدى قدرة العميل على خلق عوائد مالية متوقعة وكافية لضمان المخاطر.

3-2-4-النظر إلى مقدار التدفق النقدي المتوقع تحقيقه من قبل العميل لسداد الائتمان.

3-3-رأس المال (Capital):

يُعدّ رأس مال العميل أحد أهم أسس القرار الائتماني، **وخط الدفاع الأول لامتصاص أية خسائر قد تلحق بالمقترض**[2]، وعنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية كونه يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمنزلة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في التسديد. كما وتشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة العميل على سداد التزاماته عموماً 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.[3]

كما ويجب التعرف أيضاً إلى مدى اعتماده على مصادر خارجية للتمويل وتكلفة الحصول عليها وتأثير ذلك على كفاءة سياسات الإنتاج والتسويق والبيع والتحصيل داخل المنشأة.

3-4-الضمان(Collateral):

لا بد أن يقابل القروض الممنوحة للعملاء ضمانات كافية لسداد قيمة هذه الديون بالإضافة إلى ما يستحق عليها من فائدة أو عمولات ومصاريف. وتهدف البنوك من الحصول على الضمانات إلى تحقيق التوازن بين التسهيلات الائتمانية التي تصرح بها المصارف وبين ما يقابلها من ضمانات، إذ إنّ احتمال الخسارة أمر وارد ومتوقع كاحتمال

---

[1] كتاب إدارة المصارف ص 351

[2] عثمان. (2008). ص: 45.

[3] أنجرو، وآخرون. (2006).. ص: 196. بتصرف.

الربح، كما أن الخطأ في التقدير أمر وارد أيضاً لما قد يحدث من متغيرات خارجة عن إرادة كل من المصرف والمقترض على حد سواء.[1]

ويقصد بالرهن مجموعة الأصول التي يضعها المقترض تحت تصرف البنك كضمان مقابل الحصول على القرض[2]، وهي تُعدّ خط الدفاع الثاني والملجأ الأخير في حالة عجز المقترض عن السداد، ومن خلالها يستطيع المصرف تحصيل حقوقه، وهي تشعر المقترض أن العبء الأكبر لعملية التمويل يتحملها، وتشعره بجدية مساهمته في تسديد ما عليه من حقوق والتزامات.[3]

وتُعدّ الضمانات نوعاً من الحماية أو التأمين للمصرف من مخاطر التوقف عن السداد، ولا ينبغي إطلاقاً عدّ الضمانات المصدر الرئيسي للاطمئنان ودرء المخاطر الائتمانية، فهي تُعدّ ضمانات تكميلية استكمالاً لعنصر الثقة المتوفرة أصلاً، إلا أنه يمكن عدّها مصدراً أساسياً للاطمئنان ودفع مخاطر الائتمان فقط في كونها ودائع مقيدة لتغطية قرض معين.[4]

يجب أن تكون هذه الضمانات في موقع جيد وقريبة من الوسط التجاري أو الصناعي لإمكانية بيعها في حال تعثر المدين، وأن تكون إجراءاتها القانونية سهلة وبسيطة تساعد المصرف على تسريع إجراءات البيع، بحيث يستطيع استعادة أمواله بسهولة، كما يجب أن تكون قيمتها متناسبة مع حجم القرض (مع وجود زيادة عن القرض) إضافة إلى سهولة الاحتفاظ بها لصالح البنك في حال عدم البيع[5]، وأن تكون قابلة للتسويق[6]، أي باختصار يجب أن تتوفر فيه ثلاثة عناصر رئيسة وهي:[7]

3-4-1-قابلية التصرف: أي أن يتمتع الضمان بإمكانية التصرف فيه بأن يكون خالياً من أية مشاكل قانونية متعلقة بالملكية أو نزعها التي تعيق التصرف به.

---

[1] نجعوم. (2013-2014). ص: 15.

[2] بن شنب. (2007-2008). ص: 84.

[3] عثمان. (2008). ص: 45.

[4] إدارة مصارف ص 353

[5] كنعان. (2017). ص: 264.

[6] Williams Kwasi Peprah , Albert Agyei , Evans Oteng. (2017). P:79

[7] شاهين. (2010). ص 10

3-4-2- سهولة تقييمه: أي قابلية الأصل للقياس وتحديد قيمته في المستقبل، فكلما صعبت عملية التقدير قلت فاعليته وتحول إلى عبء لدى استرداد قيمته.

3-4-3-قدرته على توليد الدخل: إن الضمان القادر على توليد الدخل كالسندات يساهم في سداد أقساط القرض في حالة التخلف عن السداد.

3-5-الظروف المحيطة(Conditions):

يقصد بالظروف المحيطة: الظروف الاقتصادية التي يعمل بها العميل[1]، وظروف المنتج من حركة الصناعة والتجارة والاستيراد والتصدير وأساليب الدفع ومستوى الأسعار والاستقرار الاقتصادي[2]، كذلك الأنظمة الحاكمة ومدى استقرارها خاصة فيما يتصل بالتشريعات النقدية والجمركية والتشريعات الخاصة بتنظيم أنشطة التجارة الخارجية[3] والتغيرات في حالة المنافسة وتكنلوجيا الطلب على السلع وظروف التوزيع[4].

وحتى نحدد هذه الظروف نقسمها إلى قسمين:[5]

3-5-1-الظروف الاقتصادية العامة: ويقصد بها حالة الاقتصاد الوطني (رواج – ركود) والعرض والطلب ومستوى الدخول والأسعار وحركة الإنتاج والاستيراد والتصدير، فإذا كانت جيدة ومناسبة يعني أن الاقتصاد ينمو ويتطور بشكل جيد فإن ذلك يشجع على الإقراض، وإذا كانت الحالة ركوداً فإن ذلك لا يشجع على زيادة القروض، وهذه المعلومات تحصل عليها المصارف من المصرف المركزي ووزارة الاقتصاد والدراسات الاقتصادية التي تقوم بها مراكز الأبحاث والجامعات.

3-5-2-الظروف الخاصة بالمنشأة: ويقصد بها الظروف التي تتعلق بالإنتاج والحصة السوقية للمشروع أو الخدمات التي يقدمها، وطبيعة المنافسة التي يتعرض لها، ودورة حياة المنتج التي يقدمها العميل وغيرها.

واستناداً إلى ذلك يدرس المصرف المتغيرات الآتية:

---

[1]Food Processors Association. (2006). p.102

[2] كنعان. (2017). ص:265.

[3] القصيري، والعمار. (2013). ص: 75.

[4] هبال. (2011-2012). ص: 28.

[5] كنعان. (2017). ص:266.

-نوع السلعة التي ينتجها العميل ويقدمها للسوق ومواصفاتها وسعرها في السوق.

-حجم الطلب على السلعة، فكلما كان حجم الطلب عليها مرتفعاً ازدادت الأرباح وشجع المصرف على تقديم القرض.

-المنافسة في السوق وحجمها ودرجة تطورها، وعدد المنافسين وأماكن وجودهم وحجم حصة كل منهم في السوق.

-إن الظروف الاقتصادية العامة وظروف المنشأة تشجع المصرف على منح القرض أو التريث إلى مرحلة قادمة، وذلك بهدف ضمانة القرض واستعادة الأموال.

4-نموذج 7C's:

وهو معيار 5C's نفسه مع إضافة معيارين هما:

4-1-التغطية (Coverage): أي إنّ المصارف تريد معرفة إلى أي مدى سيكون المال محمياً عند تعرض المشروع الممَّول لأي طارئ، وهذا ما يُبرز دور التأمين هنا.[1]

4-2-التدفقات النقدية (Cash flow): أي معرفة فيما إذا كانت التدفقات النقدية للمشروع صحيحة، وهل تتضمن كل التكاليف والنفقات المتعلقة بها.[2]

وبحسب مجلة ويسترن ستاندرد (Western Standard): فإنها تُعدّ أن الصفات الشخصية هي المعيار الأهم من بين المعايير السبعة، إذ إن الثقة والنزاهة من أهم الصفات التي تشجع المصرف على منح الائتمان للعميل.[3]

5-نموذج المعايير الائتمانية المستند إلى 5P's:[4]

دراسة هذه المعايير وتحليلها تعطي لإدارة الائتمان مؤشرات ودلالات واضحة على سلامة المعاملة الائتمانية، وتخفف المخاطر المحيطة بها من خلال التركيز على مجموعة من المعايير من بينها:

---

[1] Food Processors Association. (2006). p.10-13

[2] Food Processors Association. (2006). p.10-13

[3] The 7 Cs of rural credit in China p.106

[4] عثمان. (2008). ص: 47.

5-1-العميل (المدين أو المقترض) people:

يقيم الوضع الائتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة وواضحة عن سمعته وشخصيته وسلوكه وحالته الاجتماعية وإدارته والاستقامة وغيرها، لذلك فإن الخطوة الأولى في عملية تقييم الوضع الائتماني وتحديده للعميل هو معرفة العميل من خلال جمع معلومات تفصيلية عنه.

5-2-الغرض من الائتمان purpose:

تشكل ركيزة أساسية عند دراسة طلبات الائتمان المقدمة من المقترضين، والغرض من الائتمان يحدد مدى إمكانية الاستمرار في دراسة الطلب المقدم أو التوقف عن دراسة طلب الائتمان، والغرض من الائتمان يفترض أن يقوم المقترض ببيانه بشكل تفصيلي، ويرتبط به نوع الائتمان ومبلغه الذي سوف يُمنح للمقترض.

5-3-القدرة على السداد Payment:[1]

وهي التأكد من مدى قدرة العميل في تسديد الائتمان وفوائده في موعد الاستحقاق إذ إنّ الاختبار الحقيقي لسلامة القرار الائتماني هو حصول التسديد في الموعد المتفق عليه، ويتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة والتي تعد الركيزة الأساسية في تحديد قدرته على التسديد، وتحديد فيما إذا كان العميل سيقوم بسداد الائتمان من الموارد الناجمة عن النشاط الذي سيستخدم الائتمان في تمويله (الأنشطة التشغيلية)، أم من خلال موارد أخرى، وهل هذه الموارد تتسم بالدورية والاستمرار، أم هي متقلبة ومتقطعة.

5-4-الحماية Protection:

الأساس في هذا المعيار هو تحديد مدى توافر الحماية للائتمان المقدم تحت أسوأ الظروف، ويتم ذلك من خلال تقييم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها العميل سواء من حيث قيمتها العادلة أو من حيث قابليتها للتسييل أي التحول إلى نقد بسرعة وبأقل كلفة ممكنة فيما لو عجز العميل عن الوفاء بالتزاماته تجاه البنك.

---

[1] الأرناؤوط الروملي. (2019). ص: 76.

5-5-النظرة المستقبلية Perspective:

تكمن أهمية هذا المعيار في التخفيف من حالات عدم التأكد المستقبلية التي تحيط بالعملية الائتمانية، ومستقبل الائتمان الممنوح، أي التنبؤ في كل الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعميل سواء كانت داخلية أو خارجية. ولهذا فقد تتأثر السياسة الائتمانية للبنوك بمؤشرات الاقتصاد من معدلات النمو العام، ومعدلات التضخم، ومعدلات الفوائد، والتي تؤثر بمجملها كعوامل في قدرة المقترض في سداد التزاماته.

6-نموذج الائتمان المعروف ب PRISM:[1]

وهو يتمثل ب:

6-1-النظرة المستقبلية Perspective:

يقصد بالتصور هنا الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الائتمان بعد منحه، ومضمونها هي القدرة أو الفاعلية في:

-تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالزبون عند منحه للائتمان.

-دراسة استراتيجيات التشغيل والتمويل عند الزبون والتي من شأنها تحسين الأداء وتعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد كونه الهدف الذي يجب أن تدور حوله كل القرارات.

6-2-القدرة على السداد Repayment:

ومضمونه هو تحديد قدرة الزبون على تسديد القرض أو فائدته في أثناء المدة المتفق عليها، ومن الأمور التي تعير لها إدارة الائتمان اهتماماً خاصاً هو تحديد نوع مصادر التسديد سواءً كانت داخليةأو خارجية، والتي يلجأ لها الزبون (طالب الائتمان) عندما يستعد لتسديد الائتمان.

---

[1] أنجرو، وآخرون. (2006). ص: 19.

وما يهم إدارة الائتمان هو دور المصادر الداخلية التي تساعد الزبون على إعادة تسديد ما بذمته من التزامات، لأنها تعكس قدرة العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية الداخلية التي يستطيع الزبون استخدامها في تسديد ما بذمته من التزامات مستحقة.

6-3-الغاية من الائتمان Intention or Purpose:

وهو تحديد الغاية من الائتمان المقدم للزبون، وكقاعدة عامة فإن الغاية من الائتمان يجب أن تشكل الأساس لدراسة هذا الغرض أو الغاية، وأن آخر ما تفكر به إدارة الائتمان هو تصفية موجودات الزبون لاسترداد الائتمان.

6-4-الضمانات Safeguards:

أي تحديد الضمانات التي تقدم إلى البنك ليكون ضامناً لاسترجاع الائتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد. ويمكن للضمانات أن تكون داخلية وهي التي تعتمد على قوة المركز المالي للزبون أو خارجية كالضمانات العينية أو الكفالات الشخصية إضافة إلى ما يوضع من شروط في عقد الائتمان لضمان السداد.

6-5-الإدارة Management: [1]

تهتم إدارة الائتمان بتحليل الناحية الإدارية للعميل من حيث أسلوبه في إدارة عمله والسياسات التي يتبعها في نشاطاته كسياسة التسويق وسياسة التخزين، وتحديد فيما إذا كان يتسم بتنويع منتجاته أم يقتصر في عمله على منتج واحد، وأيضاً هل نشاطه موسمي أم دائم، واستعراض الهيكل التنظيمي للعمل، وهذا يساعد على تحديد قدرة العميل على النجاح والنمو.

(نلاحظ أن هذا النموذج يشابه إلى حد كبير المعايير السابقة, وتختلف نوعاً ما بطريقة التبويب والعرض فقط)

[1] الأرناؤوط الروملي. (2019). ص: 77.

7-نموذج تقصي الأهلية المعروف ب 4H:[1]

7-1-المبلغ المطلوب How much money is needed?

7-2-الغرض من القرض How it will be used?

7-3-المدة اللازمة How long do you need it?

7-4-كيف سوف تسدد How it will be repaid?

ويجب على إدارة الائتمان مطابقة الأجوبة مع السياسة الائتمانية المكتوبة أو المتعارف عليها.

8-نموذج تقصي الأهلية المعروف ب PARTS:[2]

8-1-الهدف Purpose ما هو الغرض من القرض؟

8-2-المبلغ Amount ما هو مبلغ القرض؟

8-3-السدادRepayment ما هي طريقة السداد المقترحة؟

8-4-الشروط Terms ما هي الشروط المطلوبة؟

8-5-الضمانات Securities ما هي الضمانات المقترح تقديمها؟

---

[1] إدارة المصارف ص 358

[2] إدارة المصارف ص 358

9-نموذج تقصي الأهلية المعروف ب CAMPARI:[1]

Character	الشخصية
Ability	المقدرة
Margin	الربحية
Purpose	الغرض
Amount	المبلغ
Repayment	السداد
Insurance	التأمين (الضمان)

وهي مشابهة إلى حد كبير للمعايير السابقة.

10-بعض المعايير الأخرى:[2]

10-1-الإدارة والخبرة Management & Experience: تعد قدرة العميل على الإدارة من أكثر المتغيرات التي تعكس صورة العميل الحالية والمستقبلية، ويقصد بها شكل العمليات التي يمارسها العميل لضمان نشاطه وتحقيق أهدافه، وهي من المتغيرات التي يصعب على إدارة الائتمان تحليلها بدقة. وقد أكّدت العديد من الدراسات أن سوء الإدارة والضعف في قدراتها التخطيطية وخبراتها السابقة وممارسة العملية الإدارية كانت سبباً رئيسياً في تعثر كثير من الشركات بنوعيها (الأعمال والأفراد) و أدت إلى إفلاسها وانهيارها.

10-2-نمط الملكية Ownership Pattern: بناء عليه يُصنف طالب القرض كشركة أفراد أو شركة تضامنية أو مساهمة وغيرها، كما يُحدد فيما إذا كانت أسهم العميل متداولة في سوق الأوراق المالية، والقيمة السوقية للسهم العادي الواحد، وفيما إذا كان العميل شركة أعمال مستقلة أم هي جزء أو تابعة لشركة أخرى، والأهم من ذلك هو

[1] إدارة المصارف ص 359

[2] القصيري، والعمار. (2016). ص: 255.

معرفة فيما إذا كانت التوسعات الاستثمارية السابقة قد تمت من مصدر تمويل مقتَرَض أو مصدر تمويل مُمتلَك عن طريق إصدار جديد للأسهم، فالإصدار الجديد للأسهم يزيد من القيود ويحد من حرية الحركة للإدارة، إذ إن ذلك يعني زيادة عدد من لهم الحق في إدارة الأعمال ورقابتها وهذا مما يزيد من الإشكالات التنظيمية.

10-3-السمعة في السوق Market Reputation: تؤدي السمعة دوراً مؤثراً في تشجيع التعامل مع العملاء أو رفضه، إذ تهتم إدارة الائتمان بمعرفة سمعة الإدارة فيما يتعلق بالنزاهة والالتزام بالنوعية والالتزام بالإبداع والمرونة والالتزام بسياسات توظيف مقبولة.

10-4-الموردون Suppliers: تهتم إدارة الائتمان بدراسة علاقة المقترض مع الموردين، ودرجة الاعتماد عليهم لضمان عملية الإنتاج، وتهتم إدارة الائتمان بالتعرف إلى الموردين الرئيسيين سواء المحليين منهم أو الخارجيين، ونوعية المواد الأولية ومتطلبات الإنتاج المحلية مقارنة بالخارجية، وشروط التعامل مع الموردين، وآلية الدفع (بشكل نقدي أو آجل) ومدة التأجيل، ومدى التزام المقترض في حال الشراء الآجل.

10-5-التسويق والزبائنMarketing & Customers: يحلل المصرف الفجوة السوقية ومدى تقبل السوق للسلع المُنتَجة والأسلوب الأنسب لتوزيعها، ويتناول التحليل السوقي تحديد الاحتياجات المحلية من السلع واتجاهاتها وإمكانية التصدير للخارج، وحجم المعروض من السلعة سواء من الإنتاج المحلي أو عن طريق الاستيراد، ومدى توافر سلع منافسة أو بديلة، وهيكل الأسعار وشروط البيع السائدة في السوق، بالإضافة إلى قنوات البيع، ونصيب العميل من السوق مع الأخذ بالحسبان المركز التنافسي، وكذلك يُدرس التزام زبائن العميل في السداد في حالات البيع الآجل الذي يعكس كفاءة العميل في اختيار زبائنه، ومدى قدرة العميل على المتابعة والتحصيل.

10-6-الخلفية التاريخية Historical Background: وتفيد دراسة هذا المتغير وتحليله في التعرف إلى العمر التشغيلي للمشروع، والنجاحات التي حققها والمتغيرات الموسمية التي تعرض لها، ونتائج تلك التغيرات.

10-7-نتائج الزيارة الميدانية: يجب على المصرف إرسال لجنة مهمتها القيام بالكشف الفني الواقعي ليتم الاطلاع المباشر على طرق العمل والتثبت من المواد الخام الموجودة والأصول الثابتة والمتعثرة التي أفصح العميل عن وجودها ونوعية إنتاجه وجودته، وقابليته للبيع ومدى قدرته على المنافسة، والوقوف على سياسة البيع، وتكوين فكرة عن نوعية زبائن المقترض، والاطلاع على المخزون السلعي ومخزن المواد الخام ومخزن المواد نصف المصنعة، ومدى كفايتها لمقابلة احتياجات الإنتاج والتسويق، والتأكد من عدم وجود فوائض أو نقص أو بضائع تالفة، ومعرفة

مشاكل الإنتاج والتسويق، فالاتصال مع العميل يجب ألا يقتصر على المقابلة في المصرف بل يجب أن تدعمها الزيارة الميدانية على أرض الواقع.

10-8-الخصائص المؤسساتية Organizational Characteristics: كالاطلاع على التفويضات والصلاحيات ومدى المركزية المتبعة في إدارة المشروع، وأثر ذلك على اتخاذ القرارات، كما يمكن التعرف إلى الأشخاص المؤثرين في عمليات اتخاذ القرار وكيفية التأثير فيهم وتحفيزهم وتشجيعهم.

10-9-العلاقة مع الجهات السيادية: ويعكس هذا المتغير التزام المقترض مع الجهات السيادية كالمديريات المالية (مصلحة الضرائب)، ومؤسسة التأمينات الاجتماعية فيما يتعلق بدفع تأمينات العمال، ودفع أية غرامات أو مستحقات لجهات عامة. إن هذا العامل يكشف عن مدى توفر ثقافة الالتزام لدى المقترض، فالمقترض الذي لا يلتزم تجاه الجهات السيادية من غير المتوقع التزامه بسداد الائتمان الممنوح له من قبل المصرف.

10-10-نتائج الاستعلام المصرفي (علاقة المقترض مع البنوك الأخرى): يمكن الحصول على معلومات عن التزامات المقترض تجاه البنوك الأخرى بالكتابة لقسم الأخطار المصرفية (الاستعلام) لدى البنك المركزي، إذ يوضح الخطاب الوارد في هذه الحالة كل القروض الممنوحة للعميل، والضمانات المقدمة والتسهيلات الائتمانية كافة، والجزء المستغل منها، وتصنيف ديون المقترض لدى البنوك الأخرى، ثم القيام بالمقارنة بين ما أفصح بع المقترض وبين المعلومات الواردة من المصرف المركزي، وإذا وجد اختلاف في المعطيات فإن هذا يثير الشك في دقة المقترض ومصداقيته.

10-11-الغاية من القرض: لا بد أن تكون الغاية واضحةً ومحددةً، ويرتبط بالغرض أسلوب السحب وطريقته من هذه التسهيلات، ومصادر السداد المتوقعة وأسلوب هذا السداد، فإن غرض تمويل شراء أصول ثابتة أو خطوط إنتاج يختلف كثيراً عن تمويل احتياجات دورة التشغيل (رأس المال العامل)، ويجب الامتناع عن منح أية تسهيلات لغرض خارج نطاق نشاط المقترض، كما حدده نظامه الداخلي نظراً لضعف خبرة طالب الائتمان في هذا المجال.

10-12-الأهداف: عندما تقوم إدارة الائتمان في المصرف ببذل الاهتمام الكافي بأهداف المقترض فإن هذا يكشف للمصرف عن مدى وضوح رؤية المقترض للسوق، وخططه طويلة الأجل، كما يمكن من خلاله التعرف إلى إمكانية تأقلم المقترض مع التغيرات الطارئة.[1]

10-13-دراسة الجدوى الاقتصادية: تهتم المصارف بصورة كبيرة جداً بدراسات الجدوى الاقتصادية عند منح ائتمان للعميل لغرض تمويل رأس المال العامل، أو تمويل حيازة بعض الأصول الثابتة، أو تمويل إحلال الأصول الثابتة وتجديدها في حالة استعداد المصرف وقدرته على منح الائتمان طويل الأجل.[2]

[1] القصيري، والعمار. (2013). ص: 76.

[2] الأرناؤوط الروملي. (2019). ص: 70.

الفصل الثاني: القروض المتعثرة

المبحث الأول: مفهوم القروض المتعثرة

المبحث الثاني: مراحل التعثر وأسبابه ومؤشراته

المبحث الثالث: معالجة القروض المتعثرة

المبحث الرابع: تكاليف القروض المتعثرة وآثار التعثر

تُعدّ ظاهرة القروض المتعثرة من أهم الظواهر التي تواجه المصارف نظراً لكونها تؤثر بشكل أساسي في أرباح المصرف، فقد يخسر المصرف كثيراً من الأموال بسبب اتخاذه قراراً خاطئاً بشأن إعطاء التمويل للعميل، إذ قد تكون المشكلة بسبب مبلغ الائتمان أو مدته أو إعطاء تمويل لعميل محتال أو متلاعب، أو قد تكون بسبب قلة معرفة وخبرة موظف منح الائتمان وغيرها. ونظراً لحساسية هذه المشكلة سنقوم بدراستها من حيث مفهومها وأسبابها وأنواعها وأساليب التعامل معها وعلاجها.

المبحث الأول: مفهوم القروض المتعثرة

المطلب الأول: تعريف القروض المتعثرة:

يعرف قاموس أوكسفورد[1] القرض المتعثر بأنه: "القرض الذي تخلف المقترض عن سداده والذي لا ينتج الدخل المتوقع منه أو المتفق عليه تعاقدياً".[2]

و يعرف صندوق النقد الدولي[3] القرض المتعثر بأنه: "القرض الذي فات على موعد استحقاقه 90 يوماً أو أكثر ولم يدفع المقترض قسط القرض أو الفائدة الخاصة به." ويشير صندوق النقد بأن هذه المدة قد تختلف بين البلدان إذ إنّ ما يكون مناسباً في بلد قد لا يكون مناسباً في بلد آخر[4].

ويعرف الدكتور علي كنعان القروض المتعثرة بأنها: "التسهيلات الائتمانية الممنوحة التي عجز المقترضون عن سدادها للمصرف إما لأسباب ذاتية تتعلق بالمقترض أو لأسباب اقتصادية عامة، تؤدي إلى خسارة المصرف وأحياناً

---

[1] Oxford Dictionary. www.lexico.com/definition/non-performing.

[2] الدخل المتوقع منه أي الفوائد.

[3] Eighteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics Washington، D.C.، June 27–July 1، 2005. The Treatment of Nonperforming Loans. Prepared by the Statistics Department International Monetary Fund. P:8.

[4] في سورية المدة أيضاً هي 90 يوماً أو أكثر.

إلى إفلاسه، الأمر الذي يؤثر في حركة السحب والإيداع والإقراض وفي كفاءة النظام المصرفي في الاقتصاد الوطني."[1]

ومنه يمكن أن نعرف القروض المتعثرة بأنها: القروض التي منحها المصرف للعميل وفق شروط تعاقدية ووافق عليها العميل، ثم لم يلتزم بسداد أقساطها و/أو فوائدها لمدة معينة تختلف من بلد لآخر، وتلزم المصرف بالتعامل مع هذا القرض بطريقة خاصة لما له من تأثير سلبي على المصرف وعلى الاقتصاد الوطني ككل.

المطلب الثاني: أنواع التعثر أو الفشل:

1-الفشل الاقتصادي: ويقصد به حالة عجز عوائد العميل المتحققة عن تغطية كل التكاليف، ومن ضمنها تكلفة التمويل، وبمعنى آخر يعني ضعف الإدارة في تحقيق عائد على الاستثمار يقل عن معدلات الفائدة السائدة في السوق، أو لا يتناسب مع المخاطر المتوقعة لتلك الاستثمارات[2] وبالتالي عند انخفاض العائد على الاستثمار يصبح القرض الممنوح للعميل في حالة أقرب للتعثر.

2-الفشل المالي: يعني عدم مقدرة المشروع على الدفع والوفاء بالالتزامات تجاه الغير، وأن العسر المالي قد يكون فنياً أو قانونياً، فالعسر الفني يشير إلى عدم قدرة المشروع على الوفاء بالتزاماته قصيرة الأجل، مثل مستلزمات إنتاج وسداد أجور العمال ومرتباتهم، وسداد أقساط القروض وفوائدها، وعادة تكون مؤقتة. أما العسر المالي القانوني هو عدم استطاعة المشروع على تغطية جميع التزاماته المستحقة عليه، وينشأ عندما تكون قيمة الأصول التي في حوزته غير كافية لتغطية الالتزامات القصيرة والطويلة الأجل نتيجة تحقيق المشروع لخسائر متتابعة تؤثر في رأس مال المشروع.[3]، مما يؤدي إلى احتمالية أكبر لتعثر القرض.

ويمكن تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لتصنيفات عدة كالآتي[4]:

1-تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لدرجة التخطيط: وهي نوعان:[1]

---

[1] كنعان. (2015). ص:360.

[2] زايدة. (2006). ص:47

[3] المرجع السابق. ص: 47.

[4] لزرق، وصغيور. (2019). ص: 9.

1-1-قروض متعثرة مخططة مرحلية: وهي ديون ذات طابع خاص معروفة سابقاً ومتوقعة نتيجة حدوث فجوة متنبأ بها بين الاستخدامات والموارد.

1-2-قروض متعثرة عشوائية: هي الديون التي تحدث بشكل مفاجئ، يصعب التحكم فيها والتنبؤ بها، وتؤدي إلى خسائر ضخمة لا يمكن تحملها من قبل المشروع.

2-تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لمسبباتها: وتنقسم إلى قسمين هما:

2-1-القروض المتعثرة التي سببتها عوامل ذاتية: وهي تلك العوامل التي تعنى بالمشروع ذاته، أي التي أوجدها المشروع وكان سبباً مباشراً فيها وسواءً كان ذلك عن عمد أو عدم معرفة أو عدم اهتمام.

2-2-القروض المتعثرة التي سببتها عوامل خارجية: يحدث نتيجة لعوامل محيطة خارجة عن إدارة المشروع المتعثر ذاته، ويمكن لنا أيضاً أن نقسمها وفقاً للجهة الخارجية التي تسببت في تعثر هذه الديون إلى الآتي:

2-2-1-قروض متعثرة ترجع أسبابها للبنك المقدم للائتمان: وذلك نتيجة ضعف الدراسة الائتمانية التي أعدها البنك عن المشروع الممول.

2-2-2-قروض متعثرة ترجع إلى عوامل خارجية أخرى مثل الظروف المحيطة: وذلك نتيجة حدوث حالة من حالات التوقف بشكل اضطراري عن العمل نتيجة الاضطرابات العمالية أو فقدان مصادر الطاقة أو دخول النشاط الاقتصادي في مرحلة الركود أو الانكماش. (يجدر بالذكر أن كل واحدة من هذه الأصناف لها علاجها الخاص كما سنذكر فيما بعد)

3-تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لدرجة صدقها ومصداقيتها:

3-1-قروض متعثرة وهمية خداعية: يقوم بعض المستثمرين المحتالين الأجانب والعصابات الدولية وبعض الشركات متعددة الجنسيات باغتنام حاجة الدول النامية إلى مشروعات اقتصادية، ويقومون بالاستثمار فيها بغية الاستفادة من الدعم المالي والمزايا والإعفاءات المقدمة لهم، وما أن ترفع عنهم هذه المزايا حتى يقوم المستثمرون بإشهار إفلاس المشروع.

---

[1] عبد الحميد. (2009). ص: 69.

3-2-قروض متعثرة حقيقية وفعلية: وهي تلك الديون التي تحدث بشكل فعلياً نتيجة أسباب حقيقية وكعارض للنشاط الاقتصادي الذي يمارسه العميل، ويجري معالجتها بمعالجة أسبابها.

4-تصنيف الديون المتعثرة وفق معيار ثباتها واستمرارها: يتم وفق نوعين:

4-1-القروض المتعثرة العارضة: هي تلك التي تحدث بشكل عارض ونتيجة لممارسة المشروع لنشاطاته، ويسهل التغلب عليها نظراً لأن أسبابها بسيطة.

4-2-القروض المتعثرة الدائمة: وهي تلك الديون التي تتصل بأسباب جذرية وهيكلية، ومن ثم تأخذ وقتاً طويلاً في معالجتها لأنها تتطلب إصلاحاً جذرياً يحتاج إلى جهد كبير في القيام به، أو إقناع القائمين عليه بقبوله كعلاج لحالة التعثر التي أصابت المشروع.

كما يمكن تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لهذا الأساس إلى نوعين هما[1]:

4-1-قروض متعثرة متزايدة ذات طبيعة تراكمية: وهي تلك الديون التي تتزايد قيمتها عاماً بعد آخر وتتراكم فوائدها ومصاريفها على أصل الدين بسبب عجز المقرض عن سدادها، وعدم قدرته على تحصيل جانب منها، وصعوبة وصوله إلى اتفاق لمعالجة حالة التعثر سواءً مع العميل المقترض أو مع باقي الدائنين له، إلى حين يتم الوصول إلى اتفاق لتعويم العميل وسداد القرض أو تصفية موجوداته فتتحول إلى النوع الثاني.

4-2-قروض متعثرة متناقصة القيمة: تصبح القروض المتعثرة متناقصة بالقيمة عندما يتم الاتفاق مع المقترضين على جدولة السداد، ومن ثم يلتزم العملاء المقترضون بجدول السداد، وهنا تصبح القروض المتعثرة تتناقص في القيمة شهراً بعد شهر حتى يتم الانتهاء من سداده، أو تتم تصفية العميل وبيع موجوداته، ومن ثم سداد جانب من الدين مع كل عملية بيع وإعدام الجزء المتبقي إذا لم تكف موجودات العميل في سداد القرض.

5-تصنيف القروض المتعثرة وفقاً لدرجة تعقدها وتشابكها[2]:

5-1-قروض متعثرة بسيطة سهلة التعامل معها: هي القروض ذات المدة القصيرة والمبلغ البسيط، عادة ما تكون قصيرة أو متوسطة الأجل، إذ تستخدم هذه القروض للقيام بعمليات الصيانة الدورية والتجديد. ولكن نتيجة لظروف

---

[1] يوسفي. (2014). ص: 7.

[2] المرجع السابق. (2014). ص: 7.

عرضية طارئة ومؤقتة حدث تعثر، ونظراً لبساطة أسبابها وآثارها يسهل علاجها والقضاء عليها، وتجنب المشروع مخاطرها وبالتالي استعادة حيويته ونشاطه بعد القضاء على هذه الظروف العارضة.

5-2-قروض متعثرة معقدة: هذا النوع من الديون المتعثرة يكون الغالب فيها أنها متعددة الأطراف خاصة من جانب المقرضين، أي إنّ الغالب عليها أنها قروض مشتركة، ولسبب أو لآخر تعثر العميل في سدادها وأصبح كل مقرض يطالب بإتخاذ إجراء معين ومحدد ضد العميل المقترض، ولكل منهم آراؤه واتجاهاته وما بينهم مصالح متعارضة، ومبلغه ضخم وتفاصيله وشروطه متعددة ومختلفة وغير واضحة ومتداخلة، ونظراً لتداخل وتشابك أسبابها بنتائجها ومظاهرها بعواملها يتحول السبب فيها إلى نتيجة والعكس صحيح أيضاً، ومن ثم يصعب التعامل معها ويحتاج إلى خبرة ودراية كاملتين لدراستها دراسة علمية مستفيضة واقتراح علاج لها.

6- تصنيف القروض وفقاً للمرحلة التي اكتُشفت فيها:

6-1-قرض متعثر أولي في مرحلة التكوين: هو القرض الذي لازالت أسبابه كامنة تحت السطح وغير واضحة وتأخذ بوادر غير محسومة ولا تثير انتباه المقرضين، إذ إن مخاطرها لا تزال أولية.

6-2-قرض متعثر ثانوي في مرحلة النمو: هو القرض الذي تجاوز مرحلة التكوين وأصبح له سمات ملموسة وواضحة وأعراض تتفاقم مع الأيام، ويمارس ضغوطاً واضحة تدريجياً على متخذ القرار في المشروع.

6-3-قرض متعثر في مرحلة النضج: هو القرض الذي يكون وضعه غاية في السوء، وينبئ بآثار وخيمة تهدد مستقبل المشروع واستمراريته، يعني بلغ ذروة أزمته وأقصى حد له.

6-4-قرض متعثر في مرحلة المعالجة والقضاء عليه: يكون قد تم وضع خطة لتصحيح مسار المشروع، أو تصفيته وجدولته وفقاً للخطة والسيناريو والتصور الذي اتفق عليه الدائنون، وأياً ما كان فإن أي قرض متعثر يقتضي مزيداً من اليقظة والحيطة والحذر لحماية البنك من تكرار حدوث مثل هذه القروض.

المبحث الثاني: مراحل التعثر وأسبابه ومؤشراته:

المطلب الأول: مراحل تعثر المدينين في السداد:

هناك مراحل عدّة يمر بها القرض قبل أن يتحول إلى قرض متعثر، وبالتالي يجب معرفة تلك المراحل من أجل متابعة التعثر المالي منذ المراحل الأولى قبل أن يصبح في مراحله النهائية الحرجة والتي قد تصعب معها الحلول[1]، وتتمثل مراحل التعثر المالي بالآتي[2]:

المرحلة الأولى: وهي مرحلة ظهور العوارض، إذ تواجه الشركة حادثاً عارضاً يتعلق بالناحية المالية، كأن تدخل الشركة بالتزام مالي كبير يشكل عبئاً ثقيلاً عليها دون أن تدرك ذلك[3]، أو الزيادة المستمرة في الطاقات الإنتاجية غير المستغلة، وهذا يؤدي إلى انخفاض الإنتاج ومن ثم انخفاض السيولة، أو قيام الشركة بالاستثمار في أصول بطيئة الحركة وبمبالغ ضخمة[4]. ويُعدّ هذا العارض اختباراً لإدارة الشركة. فإذا انتبهت الإدارة له وأدركت خطورته لم يحدث التعثر، وإذا أغفلته واستهانت به بدأ التعثر.[5]

المرحلة الثانية: هي مرحلة تجاهل الوضع الراهن، أي المرحلة التي تتغاضى بها الإدارة عن المخاطر التي تحيط بها كنتيجة للحدث العارض الذي ظهر بالمرحلة التي تسبقها.

المرحلة الثالثة: هي المرحلة التي تزداد بها الخطورة مع استمرار الإدارة بالتغاضي، وتسمى بمرحلة التعايش مع الوضع الراهن، وهنا تبدأ الخسائر بالتراكم على الإدارة.

المرحلة الرابعة: هي مرحلة التعايش مع التعثر المالي، إذ تصبح هذه الحالة اعتيادية والتي تؤثر بدورها على توقف الالتزامات، ويبدأ الدائنون بالمطالبة بحقوقهم.

المرحلة الخامسة: هي المرحلة الأخيرة التي تتم معالجة الأزمة فيها عبر إشهار افلاس الشركة، وتصفية موجوداتها، أو اندماجها مع شركات أخرى، أو حلول أخرى سنتطرق إليها لاحقاً.

---

[1] مصلح. (2017). ص: 21.

[2] عقيل. (2018). ص243.

[3] المرجع السابق. (2018). ص:234.

[4] خرخاش، وبسيسة. (2015). ص: 14.

[5] تماني، وباعربي. (2017). ص: 37.

المطلب الثاني: أسباب تعثر القروض:

من الطبيعي ظهور بعض حالات تعثر العملاء في تسديد القروض الممنوحة لهم، لأن المخاطر أمر اعتيادي في مسألة الائتمان، لكن المشكلة تكمن عندما ترتفع نسبة القروض المتعثرة مقارنة بإجمالي القروض، وهنا يمكن القول بأن البحث عن أسباب تزايد التعثر هو أمر مهم جداً للتوصل إلى حلول ناجعة، ويمكن تقسيم الأسباب إلى أسباب تتعلق بالعميل المقترض، وأسباب تتعلق بالمصرف المقرض، وأسباب تتعلق بالظروف العامة المحيطة:[1]

1- الأسباب المتعلقة بالعميل:[2]

1-1-الإعسار، ويعني عدم القدرة على أداء المستحقات المالية في التوقيت الحالي.

1-2-المماطلة، أي تأخير ما استحق دفعه من دون عذر[3].

1-3-أن يكون حديث الخبرة في النشاط الممول، أو دخوله في أنشطة لا معرفة له بها ومن دون علم المصرف، واستخدامه تسهيلات المصرف الائتمانية في تمويلها، وخاصة إذا كانت هذه الأنشطة غير مشروعة أو تشتمل على قدر كبير من المخاطر.

1-4-استخدام القرض في حاجات مغايرة للغرض المخصص له، كاستخدامه لتسديد دين سابق مثلاً.

1-5-تخاصم الشركاء أو انفصالهم.

1-6-التكوين الشخصي للعميل وأخلاقه ووضعه الاجتماعي ومدى استعداده للوفاء بالتزاماته في موعدها.

(في رأي الباحثة يُعدّ هذا السبب من أهم الأسباب لتعثر العميل، إذ إن الدافع الشخصي وشعور الشخص الداخلي بالأمانة والنزاهة والصدق في التعاملات المالية هو سبب مهم لاستمرار العميل، لما فيه من شعور بالمسؤولية وقيام العميل بقصارى جهده لبقاء المشروع إضافة إلى استمراره بالدفع. إلا أن اكتشاف مدى أمانة العميل قد يكون من أصعب الأمور على المصرف كما مر معنا سابقاً)

1-7-تقديم بيانات ومعلومات غير صحيحة للمصرف عند طلب التمويل أو خلاله .

---

[1] هبال. (2012). ص 61.

[2] هبال. (2012). ص:61. و دهيمي. (2018). ص 22.

[3] لطفي. (2017). ص 7.

1-8-المبالغة في تسعير ثمن البضاعة نتيجة تقدير العميل الخاطئ للأسواق، أو أنه قد لا يأخذ مبدأ المنافسة في الحسبان الأمر الذي ينتج عنه انخفاض البيع مع ازدياد التكاليف واتساع نفقات التشغيل بشكل لا يتناسب مع حجم المبيعات.

1-9-قيام العميل ببيع بضائعه بشكل آجل ومن دون أن يقبض الثمن فتتراكم الديون عليه، ومن ثم يكون العميل في طريقه إلى خسارة المشروع إذا طال الأمر، ولهذا السبب تذهب القروض بلا رجعة.

1-10-عدم مواكبة التكنولوجيا وتحديات العمل.[1]

1-11-وجود ثغرات في الإدارة المالية والمحاسبية، أو في الأنظمة المحاسبية، أو اختلاس من قبل المحاسبين والعاملين.[2]

1-12-التوسع غير المدروس لعمليات المقترض الاستثمارية.[3]

1-13-صرف التسهيلات دفعة واحدة للعميل[4]، إذ إنه من الضروري صرف التسهيلات بالتدرج لأسباب متعددة، فمثلاً عند صرف مبلغ 1000 دولار للعميل فإن العميل سيقوم ببذل جهده حتى يتمكن من سداد القسط أو صرفه في مكانه الصحيح وذلك ليستمر المصرف بتمويله إضافة إلى اهتمامه بعدم تأثر تقييمه الائتماني، في حين إذا قام المصرف بصرف مبلغ مليون دولار دفعة واحدة فإن العميل سيقوم بالهروب ولن يهمه تقييمه الائتماني بعد اليوم [5].

2- الأسباب المتعلقة بالمصرف:[6]

2-1-ضعف الدراسة الائتمانية: تُعدّ هذه الدراسة الأساس الذي يتم بموجبه اتخاذ القرار الائتماني، فإذا كانت الدراسة سليمة لا يحصل التعثر، وإذا كانت الدراسة غير موضوعية ولا تتصف بالعمق والشمول فإن ذلك سيؤدي إلى التعثر.

---

[1] لطفي.(2017). .ص 7.

[2] المرجع السابق. (2017). ص:7.

[3] السهلاوي. (2018). ص 7.

[4] بريشي، وعبد الله. (2017). ص 10.

[5] Mishkin, and Eakins. (2011). P:572.

[6] كنعان. (2015). ص:365. ويوسفي. (2014). ص: 12.

2-2-المبالغة في تقدير الضمانات تجعل العميل على استعداد للتضحية بالضمانة وعدم سداد القرض، لأن المصرف يكون في الأساس قد تساهل مع العميل عند قبول بعض الضمانات كقبول المصرف مثلاً ضمانة زراعية بعيدة عن مراكز المدن وليس لها قيمة بيعية وغيرها.[1] كما أن المغالاة في تقدير الضمانات وعدم تقييمها بالشكل الصحيح قد يضيع على المصرف استرداد حقه في حال توقف المتعامل عن السداد والوفاء بقيمة القرض.[2]

2-3-الاحتياجات النقدية للعميل: تقوم الدراسة الائتمانية على أسس عملية ومنطقية وتقدر احتياجات العميل للمبالغ المالية، واستناداً إلى هذه الدراسة تتحدد حاجة العميل، فإذا منح المصرف زيادة عن الحاجات فإن ذلك يدفع العميل للتعثر.

(كما تقوم البنوك عادة بتمويل نسبة معينة من المبلغ الذي يحتاجه العميل وليس كل المبلغ، إذ يقوم المصرف المقرض بتقسيم العمل إلى مراحل، فإذا كان احتياج القسم الأول من العمل إلى تمويل مقداره مئة مليون، فإن المصرف غالباً ما يعطي العميل جزءاً من المبلغ المطلوب وليس كله، مثلاً خمسون مليوناً فقط وهكذا يكون المصرف قد مول بالتدريج، الأمر الذي يزيد من شعور العميل المقترض بالمسؤولية من جهة، و يزيد من ضمان المصرف حقه من جهة أخرى. كما سيمر معنا لاحقاً في الدراسة العملية)

2-4-عدم كفاية التعليمات والشروط في العقد المبرم، وعدم وضوحها.[3]

2-5-عدم تحليل مخاطر الائتمان تحليلاً منطقياً وعلمياً من حيث مخاطر الإدارة، السوق، رأس المال .. .

2-6-المقارنة بين الربحية والمخاطرة واختيار الربحية، عندها تكون غاية المصرف الأولى من منح الائتمان زيادة الربحية وبالتالي يقوم بتخفيض أهمية دور المخاطر، فإذا ما تغيرت الظروف الاقتصادية فإنه سرعان ما نلاحظ تسارع عمليات التعثر. ففي فترات الازدهار الاقتصادي ترغب المصارف بزيادة إقراضها من أجل توسيع حصتها في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى سياسة إقراض أكثر سهولة والتي من الممكن أن تظهر من خلال منح قروض للعديد من العملاء الذين لا يتمتعون بالقدر الكافي من الجدارة الائتمانية[4] ، فقد أثبتت الدراسات أن نمو الإقراض بشكل

---

[1] المرجع السابق. (2015). ص:365.

[2] عربيد. (2007). ص:283

[3] تماني، وباعربي. ص:36.

[4] Petersson، And wadman. (2004). P:6.

أسرع يؤدي إلى خسائر أعلى في القروض، ويرجع ذلك إلى أنه في أثناء دورة العمل الجيدة تقوم المصارف بمنح قروض للعملاء الذين لديهم تاريخ ائتماني أضعف حتى عندما تكون الضمانات قليلة أو غير كافية.[1]

2-7-افتقاد كثير من المصارف إلى كوادر مدربة تدريباً جيداً على أساليب التمويل المصرفي والدراسة الائتمانية الصحيحة، وكيفية اتحاذ القرار[2]، واعتماد بعض القائمين على التجارب والخبرات الشخصية السابقة لهم[3].

2-8-خضوع إدارة المصارف للوساطات وخاصة في الدول النامية، إذ يقوم المصرف بإعطاء القروض لبعض العملاء وهو يعلم مسبقاً عدم قدرة هؤلاء العملاء على السداد.

2-9-امتناع المصرف دون مبرر عن تقديم تمويل إضافي للعميل المقترض عند حاجته الفعلية له، فيتعثر بذلك عمل العميل، وبالتالي يتوقف عن الوفاء بالتزامات المصرف، وعندها يتعرض المصرف لخطر فقدان كل القرض أو بعضه. (إن عملية منح تمويل إضافي للعميل خطيرة جداً، فإما أن ينقذ هذا التمويل القرض كله، أو أن يزيد من كمية الأموال التي خسرها المصرف).

2-10-إصرار المصرف على الطلب من المقترض وفاء قيمة القرض دفعة واحدة أو بدفعات كبيرة من دون معرفة الظروف التي يمر بها العميل أو في أوقات غير مناسبة له، والتي قد تسبب تعثر العميل.

2-11- انسياق المصارف بالمنافسة القوية فيما بينها وتهافتهم على منح قروض لعملاء قد لا تتوافر فيهم صفات الجدارة المطلوبة[4].

2-12-السماح للعميل باستخدام كل أو جزء من القرض الممنوح له قبل استكمال المستندات المطلوبة منه، أو قبل تنفيذ الشروط المتعلق عليها منح الائتمان، ففي حالة ما إذا وجد عائق حال دون استيفاء هذه الشروط، فسيكون من الصعب على المصرف استيفاء كامل حقوقه من المقترض.

2-13-متابعة المصرف لتنفيذ القرض: على المصرف متابعة قروضه لكي يطمئن من إجراءاته، والمتابعة تتطلب مرحلتين:

---

[1] Doriana. (2015). P:61.

[2] مصلح. (2017). ص:18.

[3] لزرق، وصغيور. (2019). ص:17.

[4] مصلح. (2017). ص:18.

2-13-1- صرف القرض بالتدريج عند تأسيس المشروع، ولا يجوز صرف القرض دفعة واحدة للمستثمر.

2-13-2- مراقبة عمليات الإنتاج والبيع للتأكد من تحقيق الأرباح المخططة أو المتوقعة، والتعرف إلى الانحرافات مبكراً لإصلاحها.

إن المتابعة قد تكشف الانحرافات وتساعد المصرف بالتعاون مع المقترض لدراسة الأسباب بهدف التأخير أو التخلص من التعثر المحتمل.

2-14-عدم مراجعة المصرف شهرياً على الأقل لحركة حساب العميل لديه، وذلك للوقوف على عدد إيداعاته وسحوباته وحجمها، وهذا لمعرفة مدى تناسبها مع المعدلات الموضوعة، وما إذا كان العميل يحتفظ بجزء من تدفقاته النقدية خارج المصرف، أو إذا كان يستعمل كل القرض أو بعضه لغير الغرض المخصص له من عدمه.

3- الأسباب الخارجية[1]:

3-1-تراجع النمو الاقتصادي، مثل دخول الاقتصاد مراحل تباطؤ وانكماش، سواء كان هذا التباطؤ في معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي أو كان على شكل ركود أو كساد اقتصادي، فإن ذلك سيؤثر في الاستثمارات كافة في البلد وكذلك الأفراد، وهذا يؤثر سلباً في قدرة المقترضين على السداد.

3-2-الأحداث الطارئة: كتعرض المشروع للحرائق والزلازل والحروب والفيضانات والأعاصير، كلها أحداث قوية تؤثر بشكل كبير في السداد.

3-3-بعض أنواع التدخل الحكومي في الجوانب التي تؤثر في عمل المقترض مثل تحديد أسعار بيع السلع التي يبيعها المقترض أو أسعار مدخلات أو رفع الدعم عن سلع يتعامل بها أو زيادته، أو زيادة الضرائب والرسوم الجمركية.

3-4-تغير أذواق المستهلكين وتغير النمط والسلوك الاستهلاكي لهم نتيجة لأسباب مجهولة أو لظهور بديل أكثر إشباعاً، أو بسبب عوامل سلبية في منتجات مشروع المقترض ومخرجاته أدت إلى أن تتراجع المبيعات بشكل ملحوظ أو مستمر، وتدهور حصيلة البيع وتزايد المخزون من المنتجات المصنعة وارتفاع تكاليف الاحتفاظ بها، ومن ثم فشل المشروع وتعثر القرض.

---

[1] بن مداني. (2017) . ص:27.

3-5- المنافسة غير المشروعة بين البنوك.[1]

3-6-نقص العملات الأجنبية وتذبذب أسعارها.[2]

3-7- عدم الاستقرار الأمني والسياسي.[3]

المطلب الثالث: مؤشرات تعثر القروض:

هناك العديد من المؤشرات السلبية التي تنذر بتعثر القروض المصرفية منها ما يأتي:

1- مؤشرات تتعلق بمعاملات المقترض مع البنك:

توجد العديد من المؤشرات التي تتعلق بمعاملات المقترض مع البنك يمكن من خلالها الكشف مبكراً عن إمكانية تعثر القروض المصرفية، ويمكن تقسيم هذه المؤشرات إلى:

1-1-مؤشرات متعلقة بحساب المقترض لدى البنك، أهمها:[4]

1-1-1-إصدار المقترض لشيكات من دون رصيد.

1-1-2-وجود حركة سحب من الحساب لا تتناسب مع احتياجات المشروع الممول من جهة، وطبيعة عمل المقترض من جهة أخرى.

1-1-3-توقف العميل أو تاخره عن سداد أي قسط من أقساط القرض.[5]

1-1-4-ضعف التعاون بين المصرف والمقترض، وصعوبة التواصل معه والاتصال به.

1-1-5-انخفاض في أرصدة المقترض لدى المصرف (حركة الحساب الجاري) وهذا يدل على نقص السيولة لديه.[1]

---

[1] زايدة. (2006). ص: 53

[2] ربعي. (2019). ص:13.

[3] ربعي. (2019). ص:20.

[4] بن مداني. (2017). ص 41

[5] الطويل. (2008). ص 50.

1-2-مؤشرات متعلقة بطلبات المقترض: أهمها:[2]

1-2-1-أن يقوم المقترض بطلب جدولة أقساط القرض أكثر من مرة، الأمر الذي يشير إلى أن العميل غير قادر على إدارة أموره المالية جيداً، وأنه لم يستفد من المهلة التي منحت له لتقوية قدرته على السداد.

1-2-2-ظهور مقرضين آخرين لاسيما إذا كانت القروض مكفولة بضمانات.

1-2-3-الاعتماد بكثرة على القروض قصيرة الأجل.

1-2-4-طلب العميل زيادة مدّة تخزين بضاعته في المخازن العمومية للبنك.

1-3-مؤشرات تتعلق بالضمانات[3]:

1-3-1-أن تتراجع القيمة السوقية للضمانات المقدمة.

1-3-2-أن يقوم المقترض بالطلب من المصرف رفع إشارة الحجز عن الضمانات المقدمة إليه.

1-3-3-التباطؤ في تقديم ضمانات إضافية عند طلبها من قبل المصرف.

1-3-4-طلب تبديل الضمانات العينية بضمانات شخصية، وهذا يدل على نية قيام المقترض ببيع الضمان إما لسوء فيه أو لتعثره مع الموردين والحاجة إلى السيولة.[4]

2- مؤشرات يستدل عليها من القوائم المالية للعميل:[5]

2-1- انخفاض القدرة التسويقية للمشروع وتباطؤ حركة المبيعات وهذا يخفض النصيب السوقي لمبيعات المشروع، ويزيد من تراكم المخزون، ويخفض من العوائد والأرباح.

---

[1] زايدة. (2006). ص 58.
[2] دهيمي. (2018). ص: 28.
[3] بن مداني. (2017). ص 43.
[4] كنعان. (2015). ص 373.
[5] السيد. (2014). ص 57 .

2-2-ظهور اختلال في الهيكل التمويلي للعميل، ويتمثل ذلك في ارتفاع نسبة الالتزامات إلى حقوق الملكية وهذا يعني اعتماد المقترض على مصادر التمويل الخارجية بنسبة كبيرة.

2-3-اتجاه المشروع للاقتراض أكثر من المصارف، وهذا يدل على ارتفاع التزامات المشروع قصيرة الأجل واضطراره إلى السيولة.

2-4-زيادة نسبة المخصصات وارتفاع أرقامها سنة بعد سنة من الاحتياطيات وتآكلها عاماً بعد آخر، وبصفة خاصة مخصصات الديون المشكوك فيها والديون المعدومة.

2-5-انخفاض نسبة التداول ونسبة السيولة، نتيجة توقف خطوط الإنتاج مع ثبات المصروفات الثابتة.

2-6-تغير العلاقة النسبية بين التكاليف الثابتة والمتغيرة وبين التكاليف الكلية سلبياً وهذا يؤثر في سعر المنتج النهائي، ومن ثم يؤثر في القدرة التنافسية لمنتجات المشروع.

2-7-انخفاض معدل دوران المخزون للمنتجات تامة الصنع أو للخدمات وهو أمر ناجم عن زيادة تعطيل خطوط الإنتاج، وكلاهما عاملان سلبيان ليسا في مصلحة المشروع.

2-8-طول آجال الديون التي منحها العميل وتركزها وخاصة في الأطراف المقربة منه، وهذا يعني ارتفاع مخاطر التحصيل.

2-9-ظهور اختلال في العلاقة بين الدائنين والمدينين في الميزانية، إذ ينمو بند الدائنين بمعدل أكبر من بند المدينين وهذا يؤثر سلباً في التوازن بين التدفقات النقدية الداخلة والخارجة من المشروع.

2-10-اتباع العميل سياسة حرق الأسعار من خلال البيع بأسعار قريبة أو أقل من الكلفة، وهذا يسبب خسائر للمشروع.

2-11-زيادة مصروف الصيانة للآلات والمعدات، وهذا يدل على تقادمها ونقص السيولة اللازمة للتجديد.

2-12-ارتفاع نسبة المصروفات العمومية والإدارية لإجمالي المبيعات بالمقارنة بالأعوام السابقة، ويبين هذا المؤشر انخفاض القدرة البيعية والتسويقية لتصديق إنتاجه.

2-13-استخدام سندات وهمية دون بيع أو شراء فعلي وذلك بهدف سحب مبالغ مقابلها نظراً للحاجة المالية المتزايدة.[1]

2-14-وقوع المشاريع في مشاكل التدفقات النقدية، بحيث تصبح عاجزة عن تسديد التزامات الدفعات المستحقة عليها والناتجة عن القروض التي نالتها من المصارف الداخلية والخارجية. وهنا يظهر دور خبراء التسويات لترتيب وضع الشركة عن طريق استعمال نماذج مالية لتحليل وضع الشركة تحت سيناريوهات فرضيات مختلفة.[32]

3- مؤشرات أخرى[4]:

3-1-عدم دفع أو التأخر في دفع أقساط التأمين والضرائب أو مستحقات الدائنين الآخرين.[5]

3-2-انخفاض قدرة المشروع في الحصول على تسهيلات من الموردين نتيجة عدم التزام العميل مع مورديه، وهذا يفقدهم الثقة فيه ويطالبهم بالتعامل معه نقداً.

3-3-عدم وفاء العميل بالتزاماته تجاه الجهات صاحبة الامتياز كالجمارك ومصلحة الضرائب والتأمينات الاجتماعية.

3-4-قيام المقترض بنشر إعلانات من أجل بيع الأصول الثابتة التي يستخدمها المشروع دون أي مبرر لهذا البيع، أو بيع ممتلكات مملوكة للعميل مع إخفاء ذلك عن البنك المقرض.

3-5-انصراف المستهلك عن منتجات العميل نتيجة ارتفاع التكلفة للمنتجات وبالتالي ارتفاع أسعارها، أو انخفاض الجودة مقارنة بالمنافسين.

3-6-وجود طاقة عاطلة في المشروع نتيجة انخفاض الطاقة المستغلة، وهذا يؤكد وجود خلل في السياسات الإنتاجية.

---

[1] كنعان. (2015). ص 373.

[2] زايدة. (2006). ص 59.

[3] يقول (Ugoani) في دراسته : "إن التدفق النقدي للمقترضين والقدرة العامة على سداد المبالغ المستحقة أهم بكثير مما إذا كان سداده لدفعة القرض متأخرة أم لا" إذ إنه قد يتأخر العميل بضعة أيام في سداد دفعة القرض نظراً لنقص سيولة مؤقت لا يتجاوز أيام عدة، في حين أن وجود خلل كبير في التدفقات النقدية قد ينبئ بحدوث بداية أزمة للمشروع.

[4] السيد. (2014). ص 58

[5] زايدة. (2006).ص 58.

3-7-تغير السلوك الاجتماعي للمقترض وتحويله إلى الإنفاق ببذخ واتجاهه إلى المضاربات التي تتضمن مخاطر مرتفعة.

3-8-عدم وجود بضائع بمخازن المقترض أو حدوث اختلاسات كبيرة فيها.

3-9-التغير المستمر في إدارة المشروع أو ملكية أو انسحاب أو خروج شريك للمقترض له ثقله في السوق.

3-10-لجوء العميل إلى بيع ممتلكاته ذات القيم الكبيرة (مصنع – عقار)، وهو ما يعطي اتجاهاً إلى اللجوء إلى مصادر للسيولة التي بدأت تنحسر عند العميل.

3-11- وجود أعطال في خطوط الإنتاج أو انخفاض القدرة الإنتاجية نتيجة عدم انتظام ورود المواد الخام أو نقص الطاقة.

المبحث الثالث: معالجة القروض المتعثرة:

هناك العديد من الطرق التي يعالج بها المصرف القروض المتعثرة، إذ يقوم المصرف بانتقاء الطريقة التي تتناسب مع خصوصية القرض:

1-جدولة القرض المتعثر:

إن الأساس من قرار إعادة جدولة القرض تكون في حالة التأكد من أن المقترض غير قادر على السداد وذلك لأسباب خارجة عن إرادته، كأوضاع اقتصادية وطنية أو عالمية أدت إلى توقفه عن الوفاء بالتزاماته، كما نجد عنده إمكانية كبيرة لاستئناف نشاطه وتحقيق أرباح تكفل سداد القروض وليس لأسباب تتعلق بأمانة المقترض ونزاهته، ومن أهم قواعد جدولة القرض:

1-1-مدى صدق المقترض وتجاوبه سابقاً مع المصرف ونيته في الوفاء بالتزاماته.

1-2-جدولة أرصدة المديونية وفقاً لبرنامج زمني ومواعيد محددة مع تحديد الأقساط بما يتناسب مع نشاط المقترض وتدفقاته المالية.

1-3-يجب على المصرف أن يأخذ بالحسبان التغيرات التي قد تطرأ مستقبلاً والتي قد تؤثر في التدفقات النقدية للمقترض كتغير أسعار الصرف، أو تدخل الدولة قوانين وتشريعات.[1]

2- رسملة القروض:

وهو يعني تحويل جزء من قروض المصرف على المؤسسة إلى مساهمة في رأسمالها، ويرى بعضهم أن رسملة القروض من الحلول ذات الإيجابيات للأسباب الآتية:

2-1-تحسين الهيكل التمويلي للمؤسسة.

2-2-تخفيف أعباء القروض وفوائدها على المؤسسة المقترضة.

---

[1] دهيمي. (2018). ص: 34.

2-3-توفير المصاريف القضائية على المصرف.

في حين يرى بعضهم أن رسملة القرض تؤدي إلى تغيير هيكل التمويل فقط، في حين قد تحتاج أغلب المشاريع إلى الحصول على تمويل إضافي من أجل تحسين وضعها، وهو الأمر الذي لا تتيحه عمليات الرسملة.[1]

3-التسوية مع تخفيض المبالغ والفوائد:

تعني هذه التسوية حذف جزء من القرض لعدم قدرة المقترض على السداد وتقسيط المبلغ الباقي على فترات متتالية تتناسب مع الأرباح المتحققة من خمس إلى عشر سنوات، مع تخفيض سعر الفائدة بهدف زيادة قدرة المقترض على سداد القرض مع الفوائد الجديدة، وتشغيل المصنع والعمال بهدف زيادة الإنتاج وتحقيق الأرباح الممكنة.

وتتطلب هذه التسوية الشروط الآتية:

3-1-تحديد حجم الإنتاج والمبيعات بدقة من أجل تحديد الأرباح السنوية، واستناداً إلى ذلك تُحدَد الأقساط، فأحياناً قد لا يتطلب الأمر حذف جزء من القرض، لكن إذا كانت الأرباح متدنية يجب حذف جزء من القرض ليتمكن الربح المتحقق من السداد على السنوات المقررة.

3-2-تخفيض أسعار الفائدة من أجل مساعدة المقترض على السداد.

3-3-مراقبة الحركة النقدية والأرباح والمسحوبات الشخصية لكي تستطيع الأرباح سداد الديون التي على المشروع.

3-4-التزام الكفلاء السابقين باتفاقية القرض الجديدة، أو قد يتطلب الأمر إدخال كفلاء جدد وإلغاء الكفلاء السابقين بهدف دعم الاتفاقية وإلزام المقترض على الالتزام بها.

3-5-الإبقاء على الضمانات إذا كانت جيدة وكافية أو طلب ضمانات جديدة إذا كانت الضمانات السابقة غير كافية.[2]

---

[1] هبال. (2012). ص: 99.

[2] كنعان. (2015). ص:405

4-تعويم العميل:

قد يواجه المصرف مشكلة تعثر أحد المقترضين نتيجة لظروف استثنائية طارئة وليست دائمة، ويكون لها تأثير في قدرة العميل على السداد، ومن ثم تصبح هناك صعوبة للخروج من هذه الأزمة من دون الحصول على دعم أو مساندة من المصرف لإنقاذ العميل واستمرار نشاطه، ومن ثم العودة إلى القدرة على السداد[1].

إن هذه العملية غير متاحة لكل المقترضين وإنما فقط للذين نتج تعثرهم عن ظروف خارجة عن إرادتهم وليس لديهم سوء نية، وذلك على أن تكون مشروعاتهم ذات مؤشر جيد مستقبلاً نسبة لأنها مشروعات منتجة، وهنا على إدارة المصرف أن تضع شروطاً على المقترض، وأن تقوم بالمتابعة فنياً وتنفيذياً[2]، كما ويُعدّ مثل هذا القرار على درجة عالية من الخطورة لأنه قد يؤدي إلى مضاعفة خسارة المصرف في حال فشل العميل، ويجب على المصرف قبل أن يتخذ مثل هذا القرار التأكد مما يأتي:

4-1-معرفة مدى قدرة المشروع الممول أو المقترض على حل المشاكل التي يعاني منها وعدم الوقوع فيها مستقبلاً.

4-2-تحديد حجم التمويل الإضافي اللازم للمقترض وضبطه، وعدم المبالغة في ذلك سواء أكان ذلك بالزيادة أم بالنقصان.

4-3-أن يحصل البنك على الضمانات الكافية التي تغطي القرض القائم مع التمويل الإضافي الذي سيحصل عليه المقترض.[3]

5-تصفية الدين:

يرى بعضهم أن هذا الخيار هو الأكثر حساسية سواء كان بالنسبة للمصرف أو للمقترض، وذلك لما يتضمنه من مجموعة المخاطر التي قد تهدد سمعة المصرف واستقراره ومعدل نموه في السوق المصرفي. وبذلك لا يتم تطبيق هذا

---

[1] بن مداني. (2017). ص:54

[2] سعيدات. (2016). ص:11.

[3] حمرة. ص: 124.

الأسلوب إلا بعد استنفاذ كل السبل في معالجة هذا المشروع من المشاكل والمعوقات التي أصبحت دائمة ولا سبيل لمعالجتها، ولذلك على المصرف أن يتأكد مما يأتي:

5-1-إنه لا سبيل إلى معالجة الأزمة التي يمر بها المقترض ومشروعه أو إصلاحها أو التغلب عليها، إذ على المصرف أن يثبت بأن الأزمة دائمة وليست عارضة وأنها مرتبطة بالهيكل الأساسي للمشروع وليس بالأداء الخاص بأقسامه، ويستحيل التحكم فيها أو توجيهها أو التعامل معها بأي حال من الأحوال.

5-2-إن النشاط الاقتصادي الذي يمارسه المشروع قد وصل إلى مرحلة الإنذار في دورة حياة النشاط وليس من المتوقع أن ينتعش الطلب على هذا النشاط، وإن المقترض لا يرغب ولا يستطيع وليس لديه الخبرة في التحول إلى نشاط اقتصادي آخر أكثر رواجاً.[1]

يُعدّ تعاون المقترض شرطاً أساسياً لنجاح التصفية، كما لا بد للمصرف أن يؤدي دوراً إيجابياً في تشجيع المقترض على التعاون معه أينما ومتى كان ذلك ممكناً، هذا عندما تُظهر نتائج المقارنة بين بديلي التعويم والتصفية أن الأخيرة هي البديل الأفضل للمقترض. ففي الظروف المواتية قد تكون هناك حصيلة من التصفية تكفي لتسديد رصيد القرض مع جزء فائض منها يعاد إلى المقترض، كما أن مصلحة المصرف أن يدفع ثمن تعاون المقترض معه، من خلال الوعود التي تقدم له حول إمكانية حصوله على جزء من قيمة التصفية، أو التنازل عن جزء من القرض، أو عن جزء من قيمة الضمانة.[2]

---

[1] يوسفي. (2014). ص: 21.

[2] الشماع. (د.ت). ص:1058

المبحث الرابع: تكاليف القروض المتعثرة وآثار التعثر:

المطلب الأول: تكاليف القروض المتعثرة:[1]

1-مخصصات القروض المتعثرة، والديون المعدومة.

2-تعليق تحميل المقترض بالفوائد.

3-انخفاض تقدير الجمهور لهذا المصرف.

4-تكاليف متابعة القروض المتعثرة كمحاولة لتحصيلها.

5-تكاليف معالجة القروض المتعثرة في القضاء، والمحاكم، وأجور المحاماة، وتصفية الضمان.

6-تكلفة الفرصة البديلة وتفويت فرصة وضع المبلغ في قرض جيد ومربح.[2] (برأي الباحثة أن الاقتصاد الوطني كله يكون متضرراً بسبب خسارة فرص لمشروعات استثمارية مفيدة للاقتصاد بشكل عام).

المطلب الثاني: آثار تعثر القروض المصرفية[3]:

يؤدي تعثر القروض الممنوحة إلى ظهور آثار سلبية تتعدى المصرف المانح لها إلى الاقتصاد ككل وعلى المستويين الجزئي والكلي.

1-آثار التعثر الجزئية:

تختلف هذه الآثار من طرف لآخر من أطراف العلاقة الائتمانية، ففيما يتصل بالطرف المقترض نجد الآثار الآتية:

1-1-تزايد الخسائر المتحققة نتيجة لتعاظم حجم قروض المشروعات المتعثرة من أقساط الدين وفوائده لصالح المصرف مانح الائتمان.

---

[1] زايدة،. (2006). ص 51.

[2] Kpmg. (2017). p:22.

[3] بسيسة. (2015). ص 22.

1-2-يترتب على هذه الخسائر انخفاض حجم الموارد الذاتية للمشروع ثم وقوع المقترض في أزمة سيولة.

1-3-من هنا تواجه المشروعات مصاعب في حصولها على مستلزمات التشغيل اللازمة لاستمرار العمل.

1-4-نتيجة لذلك تزيد الطاقات المعطلة في المشروع المتعثر.

1-5-وفي النهاية يتوقف المشروع المتعثر عن العمل بصورة جزئية ثم بشكل كامل، وهو ما يعني تزايد حجم الخسائر المحققة.

1-6-ويصاحب ذلك تسريح عدد كبير من العاملين بالمشروع المتعثر وهذا يزيد مشكلة البطالة على المستوى القومي.

وفي حالة وجود كفيل فإنه قد يتعرض لبعض الآثار سالفة الذكر، وعلى مستوى أقل نسبياً من حيث درجة حدتها.

وإذا تطرقنا إلى الوحدات الاقتصادية الدائنة أي إلى وحدات الجهاز المصرفي نجد أنها تتعرض لآثار مناظرة نتيجة لتوقف المدين عن الوفاء بالتزاماته تجاه المصرف الدائن له، ولعل من أهم هذه الآثار:

أ-تجميد قدر مهم من أموال المصرف المتاحة للإقراض في قروض قدمت للمشروع المتعثر إذ من الصعب على المصارف استردادها وإعادة توظيفها من جديد بتقديمها كقروض لمقترضين آخرين.

ب-زيادة مخصصات الديون المشكوك فيها عن المستوى الطبيعي المفروض من قبل المركزي والمتعارف عليه بين المصارف.

ج-توفر دلائل تشير إلى احتمال فقدان المصرف لجانب من حقوقه أو كلها لدى المشروع المتعثر السداد.

د-ضياع كثير من الوقت والجهد نتيجة لقيام مسؤولي وإدارة الائتمان في المصرف لمحاولة دراسة أحوال المشروعات المتعثرة مالياً.

هـ-فقدان قدر هائل من الوقت في المنازعات والقضايا الائتمانية المطروحة أمام الأجهزة القضائية.

2- آثار التعثر الكلية:[1]

إن مشكلة تعثر المشروعات كانت ولا تزال لها آثار على المستوى الاقتصادي التجميعي، ذلك لأن كل أو على الأقل معظم المتغيرات الاقتصادية الكلية تأثرت بهذه المشكلة، وعلى سبيل المثال:

2-1-الإنتاج الكلي: من المؤكد أن التوقف الجزئي أو الكلي لخطوط إنتاج المشروعات المتعثرة وخروجها على نحو تدريجي من الإنتاج، يؤدي إلى الحد من زيادة العرض من بعض السلع والخدمات نتيجة ذلك.

2-2-العمالة: يؤدي التعثر إلى تسريح عدد كبير من العاملين بالمشروعات المتعثرة بصورة تدريجية، وهذا يهدد الواقع الاجتماعي للمجتمع ككل.

2-3-التضخم: تعمل ظاهرة المشروعات المتعثرة على الإخلال بالاستقرار النقدي في المجتمع إذ إنها تدعم القوى التضخمية وهذا يعني تدهور القيمة الحقيقية لوحدة النقد الوطنية[2].

2-4-الاستثمار والادخار: من أهم الآثار السلبية على وجود المشروعات المتعثرة في اقتصاد ما هي التأثير في القدرات الادخارية والاستثمارية، إضافة إلى تأثيرها السلبي على بيئة الاستثمار ومناخه، ومن ثم على إمكانية استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2-5-القطاع المصرفي: يمكن أن تتأثر كفاءة القطاع المصرفي بشدة بسبب القروض المتعثرة، فتحول القرض المشكوك فيه إلى قرض متعثر هو أمر مكلف جداً بالنسبة للنظام المصرفي، وهذا يؤثر في كفاءة القطاع المصرفي ككل[3]، إذ إن القروض المتعثرة تقلل من سيولة المصارف وتقلل من توسع الائتمان ويتباطأ نمو القطاع الحقيقي مع تداعيات مباشرة على أداء المصارف والشركات المتعثرة والاقتصاد ككل[4].

2-6-العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي: للتعثر الخارجي آثاره على كل من جانبي الميزان التجاري. فيما يتصل بالصادرات الحد من الزيادة في الإنتاج يعني الحد من حجم الصادرات، أما الواردات فتتجه إلى الزيادة بهدف

---

[1] لزرق، وصغيور. (2019). ص: 13.

[2] Avetysyan (2019). P:5:

تجدر الإشارة إلى أن ارتفاع التضخم يؤدي إلى تآكل القيمة الحقيقية للديون غير المسددة مما يؤثر في المصرف.

[3] Tracey. (2011). P:6.

[4] WANGUI. (2010). p:2.

الوفاء بجانب من النقص في الإنتاج المحلي من تلك السلع والخدمات التي تنتجها المشروعات المتعثرة المتوقعة كلياً أو جزئياً.

2-7-متغيرات الموازنة العامة: إن تعثر المشروعات يعني انخفاض بعض الإيرادات العامة مثل مستحقات الضرائب وغيرها.

يجدر بالذكر أنه في فترات النمو الاقتصادي يزيد دخل المقترضين وبالتالي قدرتهم على سداد قروضهم، وعلى العكس عندما يتباطأ النمو الاقتصادي فإن القروض المتعثرة تزداد بازدياد البطالة وانخفاض دخول المقترضين، ونتيجة لذلك يواجه المقترضون المشاكل في سداد تلك القروض[1].

[1] Avetysyan. (2019). P:5.

الفصل الثالث: معايير منح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة لدى المصرف العقاري السوري:

1- تعريف بالمصرف العقاري.

2- التشريعات الخاصة بمنح الائتمان

3- دراسة بعض الحالات العملية الخاصة بمعايير منح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة.

أولاً: تعريف بالمصرف العقاري:[1]

يعد المصرف العقاري من أحد أكبر المؤسسات المالية في سورية والتي تقوم بتزويد عملائها من الأفراد والشركات بخدمات مصرفية متنوعة.

تأسس المصرف عام 1966 بالمرسوم التشريعي رقم 29 كمؤسسة عامة برأسمال 15 مليون ليرة سورية متخصصة بالقطاع العقاري، واستطاع المصرف منذ ذلك التاريخ أن يؤدي دوراً فعالاً ورائداً في دعم الحركة العمرانية والاقتصادية في البلاد. ومع التطور السريع في القطاع المصرفي تمكن المصرف من تقديم جميع الأعمال والخدمات والتسهيلات المصرفية والانتقال من التخصص نحو الشمولية وفق المعايير الدولية وتقديم خدمات عالمية تلبي حاجة عملائه، وفي سبيل تحقيق ذلك تم زيادة رأسماله الاسمي ليصبح 10 مليار ليرة سورية.

أغراض المصرف:

1-القيام بالعديد من الخدمات والتسهيلات والأعمال المصرفية.

2-دعم الحركة العمرانية والاقتصادية في البلاد من خلال تمويل المنشآت العمرانية (السكنية والسياحية والصناعية والتجارية والحرفية والصحية والتعليمية والبيئية)

3-تلبية حاجات التسليف ذي الأجل القصير والمتوسط والطويل .

4-تمويل مشاريع الجمعيات التعاونية السكنية والشركات التي تهدف إلى بناء العقارات المعدة بصورة رئيسية للسكن، والعمل على مساعدتها.

5-تعبئة الموارد والمدخرات وتوجيهها بما يحقق غايات المصرف.

6-تقديم المشورة الفنية والعقارية والقانونية والمالية للمتعاملين للمصرف .

7-دراسة سبل تمويل المشاريع العمرانية ومخططاتها.

---

[1] الموقع الرسمي للمصرف العقاري
https://www.reb.sy/index.php?page=show&ex=2&dir=docs&ex=2&ser=1&lang=1&cat=518&act=314&act=314
والصفحة الرسمية للمصرف العقاري في فيسبوك:
/https://ar-ar.facebook.com/realestatebankofsyria

يمنح المصرف القروض للأفراد من أجل إنشاء المساكن والمكاتب التجارية والعلمية والمهنية والعيادات والصيدليات أو إكمالها أو شرائها لاسيما أصحاب الدخل المحدود.

كما ويمنح المصرف القروض لأغراض تنموية بضمانات عقارية، وتسهيلات بالحساب الجاري المدين بضمانات عينية أو كفالات مصرفية معتمدة.

يقوم المصرف بجميع العمليات المصرفية الداخلة ضمن اختصاصه وخاصة قبول الودائع بأنواعها ومنح الكفالات وشراء القطع الأجنبي وبيعه والشيكات وقبول الودائع بالقطع الأجنبي.

يقدم المصرف لزبائنه خدمة مصرفية متطورة تعتمد على أنظمة الاتصالات الإلكترونية الحديثة بما فيها إصدار البطاقات المصرفية المحلية وقبول البطاقات العالمية بجميع أنواعها الائتمانية والاعتيادية واستخدام النظام المصرفي العالمي /فنيكس/ وأجهزة الصرافات الآلية ونقاط البيع.

الخدمات المصرفية:

يقدم المصرف العقاري باقة من الخدمات والتسهيلات المصرفية المتنوعة التي تخدم عملائه وتعزز مكانته في القطاع المصرفي :

بالنسبة للخدمات المصرفية للأفراد (التجزئة):

يوجد فريق عمل متكامل من الموظفين لتقديم مجموعة واسعة من التسهيلات التي تتضمن الحسابات بأنواعها بالعملات المحلية والأجنبية، التحويلات الداخلية والخارجية غير التجارية، القروض العقارية بأنواعها كافةً (شراء، إكمال، إعادة إكمال، ترميم.....)، قرض البطاقة المصرفية (SYRIA CARD).

إن التسهيلات كافةً تغطيها شبكة واسعة من الفروع مجهزة بجميع الخدمات والتجهيزات والبرمجيات الهادفة لتحسين نوع الخدمة ومضاعفة قاعدة العملاء وتلبية احتياجاتهم.

بالنسبة للخدمات المصرفية المقدمة للشركات:

فإنه وبهدف تعزيز قدرة المصرف التنافسية في السوق المحلي وتأسيس قاعدة صلبة له، ركز المصرف على توسيع منتجاته والارتقاء بجودة تعاملاته وخدماته المصرفية الدولية فوفّر خدمات التحويلات التجارية الخارجية والتسهيلات

المصرفية (اعتمادات تجارية، كفالات مصرفية، بوالص) وحافظ على نهجه الثابت في التمويل الاستثماري والتنموي للقطاعات السكنية والتجارية والصناعية والسياحية والبيئية والحرفية والتعليمية، وقدّم بعض الحلول المصرفية للشركات (توطين الراتب).

الموارد البشرية في المصرف:

تشكل الموارد البشرية، من كفاءة عاملين وخبرات متراكمة، مكوناً أساسياً من مكونات الميزات التنافسية للمصرف العقاري إذ تُعدّ رأس المال الحقيقي للمصرف، ويسعى المصرف باستمرار إلى تأمين الدعم الأكثر تطوراً والتوجيه المناسب لإدارة الكفاءات المتوافرة لديه عن طريق بذل الجهود كافة للاستمرار بالارتقاء بمستوى الموارد البشرية، وتنمية قدراتها ومهاراتها باستخدام أحدث منهجيات التدريب وأساليبه التي تتوافق مع الاحتياجات الفعلية للوظائف كافة، بما يمكنها من تحقيق أهداف المصرف.

تبنّى المصرف سياسة تعزيز ثقافة خدمة الزبائن، ولتحقيق هذا الهدف وُضعت خطط عمل لرفع مستوى كفاءة العاملين الذين يتعاملون مباشرة مع العملاء، وجرى توسيع البرامج التدريبية الداخلية والخارجية، والاستفادة من المنح المقدمة والخبرات المحيطة للارتقاء بأداء العاملين وتحقيق أفضل النتائج.

تكنولوجيا المعلومات:

نتيجة لتطور العمليات المصرفية وازدياد المنافسة، يسعى المصرف إلى تطبيق التقنيات الإلكترونية الجديدة وتطويرها بهدف تسهيل خدمة عملاء المصرف.

أُدخلت الخدمات الإلكترونية الحديثة عبر بوابة الدفع الإلكترونية من خلال موقع المصرف الإلكتروني والتي تعد البنية التحتية لمشروع الحكومة الإلكتروني والتجارة الإلكترونية ومساهمة في نشر الثقافة المصرفية الإلكترونية في سورية، إذ أصبح بإمكان العميل إدارة حساباته عبر الإنترنت وتسديد الفواتير وتسديد أقساط قروضه العقارية في أي مكان وفي أي وقت. ويسعى المصرف إلى تقديم حزم جديدة من الخدمات الإلكترونية، وتستمر عملية تطوير النظام مع دخول المصرف سوق التعامل بالقطع الأجنبي إذ يسعى إلى تطوير برمجياته لتتناسب والمنتجات الجديدة التي يسعى إلى إطلاقها.

شبكة الانتشار الجغرافي:

حافظ المصرف على وتيرته التوسعية وتعزيز حضوره في المحافظات السورية ليصبح عدد فروع المصرف /46/ فرعاً ومكتباً منتشرة في المحافظات السورية كافة وجميعها تعمل كوحدة متكاملة تقدم المستوى نفسه من الخدمات النوعية. وتستمر خطته بالتوسع بإحداث فروع ومكاتب جديدة في المحافظات.

المبحث الثاني: التشريعات والقوانين:

تستحوذ مسألة منح القروض ومشكلة القروض المتعثرة على اهتمام كبير من السلطات الرقابية خصوصاً المصرف المركزي ومجلس النقد والتسليف ولا سيما بعد الأزمات العالمية المتوالية، إذ إن تعثر الديون يؤثر بصورة كبيرة في الجهاز المصرفي ومن ثم على الاقتصاد الوطني ككل، كما وتُعدّ التسهيلات الائتمانية الممنوحة من أهم مصادر الربح في المصارف غير أن هذا الربح يترافق بصورة دائمة مع كثير من المخاطر، ولهذا يقوم المصرف المركزي ومجلس النقد والتسليف بإصدار القوانين والأنظمة والتشريعات والقرارات التي تنظم عملية منح الائتمان بشكل دوري ومراجعة القوانين الصادرة مسبقاً والتعديل عليها بما يتوافق مع الظروف الاقتصادية المتغيرة، ففي تاريخ 2004 قام مجلس النقد والتسليف بإصدار القرار رقم (93/م ن/ب 4) وتعليماته رقم 12 تاريخ 2004/12/19 والذي يتضمن المعايير السليمة لمنح التسهيلات الائتمانية:

1-على المصارف أن تعمل على وضع معايير سليمة ومقاييس محكمة عند منح التسهيلات الائتمانية، هذه المعايير يجب أن تتضمن تحديداً واضحاً لأهداف التسليف، والنشاطات والقطاعات المنوي منحها، ومدى قدرة المصرف على تحمل الخسائر التي قد تنتج عن عدم سداد التسهيلات الممنوحة. إن هذا الأمر يتطلب من المصرف الأخذ بالحسبان الأمور الآتية:

1-1-غاية التسهيلات الممنوحة ومصادر تسديدها.

2-1-المخاطر المحيطة بالجهة المقترضة، ومدى حساسيتها لتطور السوق وتطور القطاع الاقتصادي الذي تعمل فيه.

3-1-معرفة تامة بمقدرة الجهة المقترضة على التسديد.

4-1-تقدير التدفقات النقدية المتوقعة من الجهة المقترضة وذلك في ظل ظروف وحالات مختلفة.

5-1-حجم الجهة المقترضة بالنسبة لحجم السوق الذي تعمل فيه ومدى خبرتها وقدرتها في مجال عملها.

6-1-شروط التسهيلات والاتفاقات والعقود المبرمة مع الجهة المقترضة.

7-1-مدى قدرة المصرف على تسييل الضمانات المأخوذة مقابل التسهيلات الممنوحة.

8-1-مصداقية الجهة المقترضة وسمعتها وقدرتها على سداد التزاماتها كافة للمصرف نفسه ولباقي الدائنين.

9-1-معرفة تامة بالعميل المقترض من خلال سمعته الأدبية ودراسة تاريخه الشخصي وتاريخه التجاري.

2-على المصارف أن تعمل على وضع إجراءات واضحة عند منح أية تسهيلات جديدة أو تعديل أو تجديد أو إعادة تمويل تسهيلات ائتمانية قائمة. هذه الإجراءات يجب أن ترتكز على التعاون والتنسيق بين الجهات المعنية كافة بمخاطر التسليف، وهو ما يتطلب:

1-2-وجود تحديد واضح للصلاحيات والمسؤوليات في المصرف بما يتناسب والسياسات والأهداف الموضوعة.

2-2-تحديد الجهات التي لها حق الموافقة على منح التسهيلات.

3-2-وجود مسار واضح لتحقيق عمليات منح التسهيلات الائتمانية وتوثيقها.

4-2-فحص طلبات الإقراض المقدمة من الجهات المختلفة من قبل أشخاص ذوي خبرة وكفاءة ومراجعتها.

5-2-تحديد الحد الأدنى من المعلومات الواجب توافرها حول الزبون قبل منحه أية تسهيلات جديدة أو تجديد تسهيلاته القائمة أو تعديلها.

6-2-تدريب العدد الكافي من الموظفين الاختصاصيين وتأهيلهم لدراسة طلبات الاقتراض وتقييمها.

7-2-تحديد الجهات المختصة التي تتولى عملية مراجعة تقييم طلبات الاقتراض.

3-أخذ التغيرات المحتملة في الظروف الاقتصادية بالحسبان عند تقييمه لدين كل مقترض ولإجمالي ديون محفظة الائتمان، واللجوء إلى تقييم هذه الديون في ظل ظروف ضاغطة وأحوال صعبة كحصول تباطؤ في الاقتصاد، أو

تزايد في مخاطر السوق، أو حصول نقص في السيولة وذلك لمعرفة مدى إمكانية تحمل الخسائر التي قد تنتج عن هذه الظروف والأحوال.

4-التأكد من أن عملية منح التسهيلات الائتمانية تجرى وتدار بشكل سليم، ومن أن مبالغ التسهيلات الممنوحة والمستعملة تبقى ضمن حدود المعايير الاحترازية والسقوف المحددة لها، والعمل على وضع وفرض رقابة داخلية وإجراءات متممة للتأكد من أن أية تجاوزات على السياسات والإجراءات والحدود الموضوعة يتم الإبلاغ عنها للجهات الإدارية المعنية في الوقت المناسب.

5-العمل على توفير نظام خاص للمعالجة المبكرة لتدني نوعية الائتمان ولإدارة الديون الصعبة يشمل:

1-5-طرق معالجة الديون وتقييمها لتحديد الديون غير المنتجة للفوائد والديون المتعثرة.

2-5-التقارير اللازم إعدادها لإبلاغ الجهات المعنية بالديون غير المنتجة للفوائد والديون المتعثرة.

3-5-كيفية معالجة الديون غير المنتجة للفوائد والديون المتعثرة والخطوات اللازمة لملاحقة تحصيلها.

كما أصدر مجلس النقد والتسليف التعليمات المرفقة بقرار 597 م.ن ب4 الخاصة بتصنيف مخاطر الديون ونظام تكوين المؤونات للديون غير المنتجة:

المادة الأولى: تصنيف التسهيلات الائتمانية:

تصنف التسهيلات الائتمانية بين تسهيلات منتجة للعوائد وتسهيلات غير منتجة للعوائد، وتعتمد في التصنيف الفئات الآتية وذلك طبقاً للمؤشرات والمواصفات التي يتسم بها كل دين يتم تصنيفه.

1-الديون المنتجة: وتقسم إلى ثلاث فئات أساسية:

1-1-ديون متدنية المخاطر: وهي الديون التي تنطبق عليها أي من الحالات الآتية:

1-1-1-الديون الممنوحة للحكومة السورية أو بكفالتها.

1-1-2-الديون التي يقابلها تأمينات نقدية تغطي بالكامل أصل الدين والفائدة/ العائد.

1-1-3-الديون المغطاة بالكامل بكفالة مصرفية مقبولة.

1-1-4-الديون المغطاة بالكامل بالكفالات المستلمة من الجهات المحددة بقرار مجلس النقد والتسليف رقم 483/م.ن/ب4 تاريخ 2009/4/8 وبحسب نسب التثقيل المحددة بالقرار السابق.

1-2-ديون عادية/مقبولة المخاطر: وهي الديون التي تنطبق عليها الحالات الآتية كافة:

1-2-1- التزام المدين بشروط منح التسهيلات الائتمانية.

1-2-2- حركة حساب نشطة للجاري المدين.

1-2-3- التزام العميل بسداد الأقساط والفوائد/العوائد بالتواريخ المحددة.

1-2-4- مركز مالي قوي للعميل تعكسه استعلامات وبيانات حديثة.

1-2-5- الديون موثقة بعقود أصولية.

1-2-6- تدفق نقدي كاف يوفره المشروع الممول من الديون.

1-2-7- إدارة جيدة من قبل العميل.

1-2-8- تصنيف (في حال توفره) جيد للعميل من قبل شركات تصنيف معترف بها.

1-2-9- التزام العميل بالسداد لدى المؤسسات المالية الأخرى.

كما تصنف ضمن هذه الفئة الديون التي سبق وأن صنفت ضمن فئة الديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً وتم تصويبها ومعالجة سبب تصنيفها ضمن تلك الفئة.

1-3- ديون تتطلب اهتماماً خاصاً: [1]وهي الديون التي تنطبق عليها إحدى الحالات الآتية:

1-3-1 – الديون العادية والديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً التي أُعيدت هيكلتها وإلى أن يلتزم العميل بثلاثة أقساط على الأقل يمكن بعدها نقل هذه الديون إلى فئة الديون العادية، و يقصد بإعادة الهيكلة إعادة ترتيب وضع التسهيلات الائتمانية من حيث تعديل الأقساط أو إطالة عمر التسهيلات الائتمانية أو تأجيل بعض الأقساط أو تمديد فترة السماح... الخ. .

[1] بعد تعديلها بقرار رقم 902/م.ن/ب4 تاريخ 2012/11/13 و أصبحت كما أدرجتها.

1-3-2- الديون العادية التي تعود لعملاء لديهم ديون غير منتجة لدى مؤسسات مالية أخرى.

1-3-3- تجاوز رصيد الجاري مدين للسقف الممنوح بنسبة 10% أو أكثر ولمدة تزيد عن (90) يوماً وتقل عن (180) يوماً.

1-3-4- الجاري مدين ضعيف الحركة، ويُعدّ الحساب ضعيف الحركة إذا لم يبلغ دورانه مرتين على الأقل في السنة، ولم يصل رصيده إلى 10% أو أقل من السقف الممنوح لمرة واحدة على الأقل في السنة، والمقصود بمعدل الدوران = الإيداعات على الحساب الجاري / متوسط الرصيد القائم خلال السنة.

1-3-5- عدم تسديد المستحق من أصل الدين أو عوائده (بما فيها ديون التمويل الاستهلاكي) لمدة تزيد عن (90) يوماً وتقل عن (180) يوماً.

1-3-6- الحسابات الجارية وتحت الطلب المكشوفة (دائن صدفة مدين) لمدة تزيد عن (60) يوماً وتقل عن (180) يوماً.

1-3-7- التسهيلات التي مضى على تاريخ انتهاء عقدها مدة تزيد عن (90) يوماً وتقل عن (180) يوماً ولم يتم تجديدها.

1-3-8- عدم توفر بيانات مالية سنوية على الأقل ومدققة بالنسبة للشركات المطلوب منها ذلك وفق أحكام القوانين النافذة.

1-3-9- قيمة الذمم الناتجة عن حسابات خارج الميزانية المدفوعة نيابة عن العملاء ومضى على دفعها أكثر من (60) يوماً وأقل من (180) يوماً ولم يقم العملاء بتسديدها أو لم تُوثق أصولاً كتسهيلات ائتمانية مباشرة.

1-3-10- الديون غير المنتجة التي تمت جدولتها وإلى أن يلتزم العميل بثلاثة أقساط على الأقل، يمكن بعدها نقل هذه الديون إلى فئة الديون العادية.

1-3-11- الديون التي سبق وصنفت ضمن فئة الديون دون المستوى، وقام العميل بتسديد كامل المستحقات [1] (أو تسديد كامل رصيد الفائدة المحفوظة على حساب الجاري مدين إضافةً لتسديد نسبة (10%) من السقف الممنوح

[1] يقصد بالمستحقات: الأقساط التي تخلف المدين عن سدادها لغاية تاريخ إعادة تصنيف دينه يتطلب اهتماماً خاصاً وفقاً للشروط الواردة في البند /11/ أعلاه.

(وبحيث لا يبقى أي تجاوز على السقف الممنوح) على أن يتم تخفيض هذا السقف بقيمة الدفعة المسددة)، وذلك في حال عدم وجود مؤشرات أخرى تستدعي تصنيف هذه الديون ضمن فئة الديون دون المستوى، علماً بأنه يسمح بهذا الإجراء مرة واحدة خلال السنة، وفي حال انخفاض تصنيف الديون مرة ثانية خلال السنة إلى فئة الديون دون المستوى لا يجوز نقلها إلى فئة الديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً إلا بإجراء إعادة جدولة أصولية. وفي كل الأحوال لا يجوز نقل الدين من فئة تصنيف الديون المشكوك بتحصيلها أو الرديئة إلى فئة أعلى إلا بإجراء إعادة جدولة أصولية.

1-3-12- عدم شفافية البيانات المالية المقدمة من المدين.

1-3-13- الديون غير الموثقة بعقود أصولية.

1-3-14- ظهور خلل وضعف في إدارة الشركة إذا كان المدين شخصاً معنوياً أو حصول خلاف بين الشركاء قد يؤدي إلى احتمال عدم السداد.

1-3-15- تدني في درجة تصنيف المدين (في حال توفره) من قبل مؤسسات تصنيف محلية أو عالمية معترف بها.

2-ديون غير منتجة: وهي الديون التي تنطبق على إحدى الحالات الآتية:[1]

1-1-مضي 180 يوماً فأكثر على أي مما يأتي:

1-1-1- استحقاق الدين أو استحقاق أحد أقساطه أو فوائده.

1-1-2- جمود حساب الجاري مدين لجهة التسديدات.

1-1-3- التجاوز في حساب الجاري مدين عن السقف الممنوح بنسبة 10% أو أكثر.

1-1-4- الحسابات الجارية وتحت الطلب المكشوفة (دائن صدفة مدين).

1-1-5- قيمة الذمم الناتجة عن حسابات خارج الميزانية المدفوعة نيابة عن العملاء والتي لم يقم العملاء بتسديدها أو لم يتم توثيقها أصولاً كتسهيلات ائتمانية مباشرة.

---

[1] عُدّلت أيضاً بقرار رقم 902/م.ن/ب4 تاريخ 2012/11/13 و أصبحت كما أدرجتها.

1-1-6- التسهيلات الائتمانية غير المجددة.

ويراعى التصنيف وفق الجدول الآتي:

ر.ت	الفئة	عدد أيام التأخر عن السداد
أ-	ديون دون المستوى	(180) يوماً إلى (269) يوماً
ب-	ديون مشكوك في تحصيلها	(270) يوماً إلى (449) يوماً
ج-	ديون رديئة	(450) يوماً فأكثر

1-2- إضافة إلى ما سبق تصنف الديون غير منتجة إذا توفرت فيها إحدى المؤشرات الآتية، على أن يكون لدى المصرف المبررات الواضحة لقيامه بالتصنيف ضمن فئة دون أخرى:

1-2-1- التسهيلات التي خضعت للهيكلة مرتين في أثناء العام الواحد ولم يلتزم العميل بشروطها.

1-2-2- التسهيلات الائتمانية الممنوحة لأي عميل أعلن إفلاسه أو لأي شركة تم إعلان وضعها تحت التصفية.

1-2-3- اعتماد المصرف على تسييل الضمانات المقدمة لسداد الدين/ في حال كان مصدر التسديد الوحيد يعتمد على تسييل هذه الضمانات.

المادة الثانية: المخصصات والاحتياطيات الواجب تكوينها مقابل التسهيلات الائتمانية:

1-مخصص التدني:

1-1-يجب تكوين مخصص تدني بنسبة 2% من جزء الديون العادية المباشرة الممنوحة بضمانات شخصية أو من دون ضمانة.

1-2-يجب تكوين مخصص تدني للديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً كما يأتي:

1-2-1- 3% من جزء الديون الممنوحة بضمانة شخصية أو من دون ضمانة.

باستثناء الديون المحددة في البنود 3-4-5 من هذه الفقرة والتي تتطلب إعداد مخصصات خاصة مقابلها.

1-2-2- 2% من جزء الديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً المغطى بضمانات مقبولة بعد استبعاد ما يأتي:

1-2-2-1- باستثناء الديون المحددة في البنود 3-4-5- من هذه الفقرة والتي تتطلب إعداد مخصصات خاصة مقابلها.

1-2-2-2- الديون الممنوحة للحكومة السورية أو بكفالتها.

1-2-2-3- الجزء من الديون المغطى بتأمينات نقدية على أن تحتسب إفرادياً لكل عميل على حدة.

1-2-2-4-الجزءمن الديون المغطى بكفالة مصرفية مقبولة، على أن تحتسب إفرادياً لكل عميل على حدة.

1-2-2-5- الجزء من الديون المغطى بكفالات مستلمة من الجهات المحددة بقرار مجلس النقد والتسليف رقم 483/م.ن/ب 4 تاريخ 2009/4/8 وبحسب نسب التثقيل المحددة بالقرار السابق.

1-3-يجب تكوين مخصص تدني للديون غير المنتجة تغطي أصل الدين بعد استبعاد قيمة الضمانة المقبولة (إن وجدت) وكما يأتي:

1-3-1- الجزء من الديون غير المغطى بضمانات مقبولة:

1-3-1-1- 20% من الديون دون المستوى.

1-3-1-2- 50% من الديون المشكوك في تحصيلها.

1-3-1-3- 100% من الديون الرديئة.

1-3-2- الجزء من الديون المغطى بضمانات مقبولة:

1-3-2-1- التأمينات النقدية: لا يتم تشكيل أي مخصص على هذا الجزء.

3-1-2-2- العقارات: في حال لم يتمكن المصرف من تسييل الضمانة بمرور أربع سنوات على تصنيف الدين من فئة الديون غير المنتجة، يتم تكوين مخصص تدني على كامل قيمة الجزء المغطى بضمان مقبول على مدار (4) سنوات وبنسبة (25%) سنوياً.

3-1-2-3- الأوراق المالية: يتم تكوين مخصص تدني على كامل قيمة الجزء المغطى بضمان مقبول على مدار (3) سنوات (منذ تاريخ تصنيف الدين في فئة الديون غير المنتجة) وبنسبة متساوية سنوياً.

3-1-2-4- السيارات والآليات والمعدات: يتم تكوين مخصص تدني على كامل قيمة الجزء المغطى بضمان مقبول على مدار سنتين (منذ تاريخ تصنيف الدين في فئة الديون غير المنتجة) وبنسبة (50%) سنوياً.

3-1-2-5- مؤسسات ضمان القروض وشركات التأمين: على المصرف إعداد مخصص تدني بكامل قيمة الجزء المغطى بضمان مقبول بعد مرور سنة من تاريخ تصنيف الدين إذا لم تقم مؤسسة ضمان القروض أو شركة التأمين بالدفع.

3-1-3- يجري تكوين مخصص تدني بكامل قيمة الذمم الناتجة عن حسابات خارج الميزانية المدفوعة نيابة عن العملاء ومضى على دفعها (90) يوماً فأكثر والتي لم يقم العملاء بتسديدها أو لم تُوثّق أصولاً كتسهيلات ائتمانية مباشرة بعد استبعاد الجزء المغطى بضمانات مقبولة والذي يُعالج وفق البند 2 من هذه الفقرة.

3-1-4- يجري تكوين مخصص تدني للحسابات الجارية وتحت الطلب المكشوفة كما يأتي:

3-1-4-1- 50% من الحسابات المكشوفة لمدة 60 يوماً إلى 89 يوماً.

3-1-4-2- 100% من الحسابات المكشوفة لمدة 90 يوماً فأكثر.

3-1-5- يجري تكوين مخصص تدني لديون التمويل الاستهلاكي الممنوحة على شكل (بطاقات ائتمان، تمويل سيارات شخصية، تمويل سكني، تمويل شخصي بأشكاله كافة) بعد استبعاد الجزء المغطى بضمانات مقبولة والذي يُعالج وفق البند 2 من هذه الفقرة وكما يلي:

3-1-5-1- 15% للديون المستحقة لمدة 60 إلى 89 يوماً.

3-1-5-2- 25% للديون المستحقة لمدة 90 إلى 119 يوماً.

3-1-5-3- 50% للديون المستحقة لمدة 120 إلى 179 يوماً.

3-1-5-4- 75% للديون المستحقة لمدة 180 إلى 269 يوماً.

3-1-5-5- 100% للديون المستحقة لمدة 270 فأكثر.

2-الاحتياطي العام للتسهيلات الائتمانية:

يظهر هذا الاحتياطي في بند مستقل ضمن حقوق الملكية تحت مسمى "احتياطي عام لمخاطر التمويل" ضمن الأموال الخاصة المساندة، ويشكل كما يأتي:

2-1- 1% من إجمالي محفظة الديون العادية المباشرة (بعد استثناء ما ورد ضمن أ-1 أعلاه)

2-2- 0.5% من إجمالي التسهيلات العادية غير المباشرة (حسابات خارج الميزانية).

المادة الثالثة: جدولة الديون غير المنتجة:

مع مراعاة أحكام التشريعات الخاصة بالتسوية (أو الجدولة) بالنسبة للمصارف العامة، يشترط لإخراج الديون التي تم جدولتها (لمرة أو مرتين فقط) من إطار الديون غير المنتجة:

1-تسديد دفعة نقدية أولى من مصادر العميل الخاصة (غير ناتجة عن تسييل الضمانات الخاصة بالدين، وغير ممولة بتسهيلات ائتمانية من المصرف نفسه) لا تقل عن (5%) من كامل قسمة المستحقات[1] في حال الجدولة الأولى، وترتفع هذه النسبة إلى (10%) في حال الجدولة للمرة الثانية.[2]

2-إجراء الجدولة على شكل أقساط شهرية أو ربع سنوية كحد أقصى، وبحيث لا تزيد مدة سداد المديونية المجدولة عن (10) سنوات (باستثناء الجدولة المتعلقة بالتسهيلات الائتمانية التي تزيد مدة تعاقدها الأصلية عن (10) سنوات مع مدة متبقية للسداد تزيد عن ذلك)، وعدم منح العميل مدة سماح تزيد عن (6) أشهر.

[1] يقصد بالمستحقات: مبالغ الأقساط التي تأخر العميل عن سدادها وفوائدها أو عوائدها بتاريخ الجدولة.

[2] عُدّلت.

المادة الرابعة: الضمانات المقبولة:

تشمل الضمانات المقبولة[1] لأغراض تكوين مخصص التدني للديون المنتجة على:

1-التأمينات النقدية والودائع المجمدة لقاء التسهيلات الائتمانية بشرط وجود اتفاقية حجز وديعة وأن لا تكون هناك أي موانع قانونية لتسييل الوديعة لصالح المصرف.

2-(50%) من القيمة التخمينية للعقار المرهون لصالح المصرف والذي حُمّن قبل 1\1\2011 و (75%) من القيمة التخمينية للعقار المرهون لصالح المصرف والذي خُمّن بعد 31\12\2010، أو قيمة سند الرهن (مضافاً إليه الفوائد على قيمة سند الرهن) أيهما أقل، وفقاً للشروط الآتية:[2]

2-1- ألا يكون العقار مرهوناً بدرجات أعلى لأي جهة أخرى.

2-2-أن تكون صحيفة العقار خالية من الإشارات التي تحد من حقوق المصرف بما يحول دون إمكانية التنفيذ على العقار وتسييله استيفاءً لحقوق المصرف وفق تقديره وعلى مسؤوليته.

2-3-أن يكون العقار مسجلاً في السجلات العقارية.

3-(100%) من القيمة العادلة للأوراق المالية.[3]

4-(50%) من القيمة التخمينية للسيارات والآليات والمعدات المرهونة بالتسجيل لدى الدوائر الرسمية حصراً، أو قيمة الرهن أيهما أقل.

5-(75%) من جزء التسهيلات الائتمانية المضمون تسديدها من قبل شركات التأمين.

6-(100%) من جزء التسهيلات الائتمانية المضمونة من قبل شركات ضمان القروض.

---

[1] تعامل الأصول المحددة في هذه المادة المملوكة من قبل المصارف الإسلامية والخاصة بعمليات التمويل معاملة الضمانات المقبولة وفقاً لأحكام هذه المادة.

[2] تم تعديلها

[3] تم تعديلها

المادة الخامسة: أحكام عامة:

1-تُصنّف حسابات العميل كافة ضمن فئات الديون غير المنتجة في حال انطباق هذا التصنيف على أحد الحسابات العائدة له، باستثناء:

1-1-الحسابات المتعلقة بتنفيذ مشاريع شريطة أن تكون لها محاسبة مستقلة ومضمونة بحوالات حق ولا يوجد لها ارتباط بالحسابات الأخرى للعميل.

1-2-الحسابات المتعلقة بخصم السندات موضوع تمويل العملاء التاجر/الشركة الخاصمة/ إذ تُصنف الديون الخاصة بالسندات المحسومة المستحقة فقط.

2-يُعدّ الاحتياطي والمخصصات المحددة أعلاه الحد الأدنى الواجب على المصارف الاحتفاظ به، كما تُعدّ المدد الزمنية المحددة لتكوين تلك المخصصات الحد الأقصى.

3-يجوز لمديرية مفوضية الحكومة فرض زيادة المخصصات، أو اتخاذ تدابير مناسبة أخرى، أو طلب تعديل التصنيف وتكوين المخصصات في حال الضرورة، كما يحق لها مطالبة المصارف بإيجاد وتطبيق آليات واعتماد إجراءات ملائمة لإجراء تقييم دوري لقيمة المخاطر، وإيجاد سياسات وإجراءات للتحديد المبكر للأصول الضعيفة.

4-تُعلّق الفوائد/العوائد والعمولات بعد مرور (90) يوماً على تاريخ التصنيف.

5-لا يجوز للمصرف منح تسهيلات ائتمانية لأي عميل لتسديد ديونه غير المنتجة.

6-لا يجوز منح تسهيلات ائتمانية لأي عميل صُنّفت ديونه ضمن فئة الديون غير المنتجة، إلا إذا كانت التسهيلات لمشاريع لها محاسبة مستقلة ومضمونة بحوالات حق ولا يوجد لها ارتباط بالحسابات الأخرى للعميل.

7-لا يجوز منح تسهيلات ائتمانية جديدة لأي عميل سبق وأن أعدمت ديونه بشكل جزئي أو كلي مالم يقم بتسديد المبلغ المعدوم.

8-لا يجوز منح تسهيلات ائتمانية إضافية تزيد عن السقوف الممنوحة أصلاً للعملاء الذين تم تصنيف ديونهم ضمن فئة الديون التي تتطلب اهتماماً خاصاً، إلا بعد تحويلها إلى ديون عادية.

9–تستخدم أي تحصيلات للديون غير المنتجة (سواء من تسييل الضمانات أو من موارد العميل) لتسديد أصل الدين أولاً، وبعد سداد أصل الدين كاملاً يتم تسجيل التحصيلات النقدية اللاحقة كفوائد/عوائد مقبوضة.

10–يتم إعادة تصنيف الديون المجدولة ضمن فئة الديون غير المنتجة، التي صنفت ضمنها قبل عملية الجدولة، في حال عدم التزام العميل بالجدولة.

11–تقوم لجنة التدقيق بالتحقق من كفاية الاحتياطي والمخصصات للتسهيلات الائتمانية ومدى مطابقتها لهذه التعليمات.

12–1–على المصرف بمجرد مرور سنتين على استحقاق الديون الممنوحة للجهات الحكومية أو تلك التي بكفالتها حجز احتياطيات تظهر ضمن حقوق الملكية في بند "احتياطيات أخرى" لتغطية تلك الديون على أن يتم تغطيتها خلال 3 سنوات وبالتساوي. وتُعدّ هذه الاحتياطيات من الاحتياطيات المحجوزة، ومن ثم تستبعد من مجموع الأموال الخاصة لأغراض احتساب النسب والمؤشرات الاحترازية كافة.

12–2–تُعلّق الفوائد والعمولات على هذه الديون بمجرد مرور سنتين على تاريخ الاستحقاق.

13–تُقيّم الضمانات العقارية من قبل مخمن عقاري واحد على الأقل إذا كانت قيمة التسهيلات الائتمانية أقل من 25 مليون ل.س، ومن قبل اثنين من خبراء التخمين بحيث تعتمد القيمة الأقل للتخمين، في حال كانت قيمة التسهيلات 25 مليون ل.س فأكثر، وذلك لكل من الحالات الآتية:

13–1–عند منح التسهيلات الائتمانية.

13–2–عند تصنيف التسهيلات الائتمانية على أنها غير منتجة.

13–3–يعاد تقييم الضمانات العقارية للتسهيلات الائتمانية المنتجة مرة كل أربع سنوات على الأقل، أو في حالة هبوط عام في أسعار العقارات ككل، ويستثنى من ذلك العقارات التي لا تقل قيمتها التقديرية عن (150%) من قيمة التسهيلات الائتمانية المتناقصة بتاريخ المنح أو التجديد.

14–على المصرف التحوط مقابل القضايا المحالة إلى القضاء آخذاً بالحسبان:

14–1–الموقف القانوني للمصرف (احتمالية ربح/خسارة القضية).

14-2-نوع القضية.

14-3-المرحلة التي وصلت إليها القضية.

15-في حال تملك المصرف لأصول سداداً لديون فإن عليه الالتزام بالآتي:

15-1-التخلص منها خلال المدّة التي تحددها القوانين والأنظمة النافذة.

15-2-إخضاع العقارات المستملكة لتقييم سنوي ومعالجة تدني القيمة (عند الضرورة).

15-3-في حال استمرار تملك المصرف للأصول المستملكة إلى ما بعد انتهاء المدّة المحددة قانوناً، سيتم طرح قيمة تلك الأصول من مجموع الأموال الخاصة لأغراض احتساب النسب والمؤشرات الاحترازية كافة.

16-على المصارف تزويد مصرف سورية المركزي / مديرية مفوضية الحكومة ربعياً بواسطة أقراص مدمجة (CD) إضافة إلى نسخة ورقية موقعة أصولاً، بوضعيات تصنيف الديون المحددة وفق النماذج المرفقة بهذه التعليمات وذلك خلال خمسة عشر يوماً من الشهر الذي يلي انتهاء كل ربع، مصادق عليها من قبل المدقق الخارجي ومرفقة بشهادة تبين رأيه في مدى كفاية الاحتياطي والمخصصات للتسهيلات الائتمانية وتعليق الفوائد / العوائد والعمولات ومدى مطابقتها لهذه التعليمات.

وجرى إضافة 3 بنود بقرار رقم 902/م.ن/ب4 تاريخ 2012/11/13 كالآتي:

1-يجب على المصارف العاملة وعلى مسؤوليتها إيلاء متابعة ديونها عناية خاصة والتأكد الدائم من الالتزام بمعايير إدارة المخاطر السليمة واتخاذ القرارات والإجراءات المناسبة وفقاً لذلك، وأن تحرص على متابعة تحصيل هذه الديون وفقاً لذلك، وأن تحرص على متابعة تحصيل هذه الديون وفقاً للسياسات والإجراءات المتبعة لديها بما يضمن استرداد أموالها بالكفاية المطلوبة، ومراعاة أن الضوابط الواجب على المصارف مراعاتها إلا أن ذلك لا يعفي المصرف من مسؤولية النظر بضرورة التحفظ في تصنيف تسهيلات محددة وتكوين المخصصات الواجبة والكافية بناء على مؤشرات هذه التسهيلات وعملية المتابعة المستمرة لوضع العميل وجدارته الائتمانية.

2-مع مراعاة ما ورد بالفقرتين (2و3) من المادة 4 من هذا القرار، يجب على المصرف اتخاذ الإجراءات كافة المتاحة التي تسهم في متابعة وضع الضمانات المقبولة من قبلها للتسهيلات الائتمانية الممنوحة، وتحديث تخمينها

بصورة دورية، لا سيما بالنسبة للتسهيلات الائتمانية ذات الأهمية النسبية والخصوصية بالنسبة لمحفظة تسهيلات المصرف وجودتها.

كما أصدر مجلس النقد والتسليف قرار رقم (95 /م ن / ب4) عام 2004 الذي يتضمن التعليمات الخاصة بمحتويات ملفات التسهيلات الائتمانية:

استناداً إلى البند ٢ – هـ من المادة الأولى والمادة ١١٨ (الفقرة /5/) من قانون مصرف سورية المركزي ونظام النقد الأساسي الصادر بالقانون رقم / ٢٣ / بتاريخ ١٧ آذار ٢٠٠٢ ، وبهدف حصر مخاطر الائتمان وقياسها ومراقبتها ومتابعتها، وبغرض اتخاذ القرارات السليمة بشأن التسهيلات الائتمانية يطلب من المصارف الاحتفاظ بملفات كاملة عن جميع العملاء والجهات التي تتعامل معها وذلك وفقاً للتقسيم المبين أدناه بغية التمكن من حسن تقييم المخاطر الائتمانية وتصنيفها بموضوعية .على أن تجري متابعة المعلومات التي تتضمنها هذه الملفات وتحديثها دورياً (على الأقل مرة في السنة) وكلما طرأ أي تعديل أو تغيير على شروط التسهيلات الممنوحة.

يجري فتح ملف لكل متعامل مستفيد من تسهيلات ائتمانية مهما كان نوعها أو طبيعتها، وتحفظ نسخ عن ملفات هذه التسهيلات لدى دائرة التسليف في المصرف وتوضع بتصرف لجنة الائتمان ومجلس الإدارة حين تدعو الحاجة . يراعى في هذا الحفظ السرية المصرفية المفروضة بموجب المادتين الثالثة

والخامسة من القانون رقم / ٢٩ / للعام ٢٠٠١ ومبدأ الفصل الوظيفي بين مهام العاملين في المصرف ذوي

العلاقة بمراحل عمليات الائتمان على اختلافها .كما يحظّر الاطلاع على هذه الملفات إلا من قبل الأشخاص المكلفين بإدارة المخاطر الائتمانية أو من يسميه مجلس إدارة المصرف.

<u>ويتضمن القرار 95 محتويات ملف التسليف:</u>

فيما يأتي الأقسام الرئيسية التي يجب أن يحتوي عليها ملف التسليف والمعلومات والمستندات الواجب توفرها في كل قسم وذلك كحدٍ أدنى، ويحق لكل مصرف إضافة أية أقسام أو معلومات إضافية أخرى يراها ضرورية لحسن مراقبة مخاطر الائتمان المرتبطة بالملف وتقييمها.

يشمل الملف الأقسام الرئيسية الآتية:

١ –التعريف بالمتعامل والاستعلام عنه.

٢ –قرارات لجنة الائتمان والدراسات المتعلقة بها.

٣ –البيانات المالية.

٤ –الضمانات المأخوذة.

٥ –المراسلات.

٦ –معلومات خاصة بالعملاء المرتبطين بالمتعامل.

٧ –المتابعة.

٨ –العقود والمستندات القانونية.

1 –التعريف بالمتعامل والاستعلام عنه

يتضمن هذا القسم المعلومات الآتية:

1–1– لائحة بالمعلومات التفصيلية عن المتعامل تشمل المعلومات الشخصية، أدبياته ، سمعته، رأي المصارف والجهات التي يتعامل معها وتاريخه التجاري . إذا كان المتعامل ذا شخصية معنوية يذكر أسماء كبار المساهمين والشركاء وأعضاء مجلس الإدارة وصفاتهم ومدة انتخابهم وأسماء الأشخاص الذين يوقعون عن الشركة أو المؤسسة مرفقة بصورة عن توكيلهم أو تكليفهم، بالإضافة إلى المعلومات الشخصية والمالية عن أعضاء مجلس الإدارة وكبار المساهمين والشركاء حيث ينطبق ذلك.

1–2– تقدير الإمكانات المالية والعينية والعقارية للمتعامل مرفقة بالمستندات الثبوتية وبصور سندات الملكية والبيانات العقارية الحديثة.

1–3– بيان بمساهمات المتعامل وحصصه في الشركات والمؤسسات الأخرى وصفته فيها وتقدير قيمة هذه المساهمات.

1-4-المصارف التي يتعامل معها المتعامل ومجموع القروض والتسهيلات المصرفية الممنوحة له من هذه المصارف عند منح التسهيلات.

1-5-مفوض المراقبة المعني لتدقيق البيانات المالية للمتعامل.

1-6- أسماء القيّمين على نشاط المتعامل ومعلومات عن قدراتهم الإدارية.

1-7-النطاق الجغرافي الذي يعمل ضمنه.

1-8- النشاط الذي يعمل فيه المتعامل وحجم أعماله بالنسبة لحجم نشاط القطاع .

1-9- أسماء المنافسين الرئيسيين لنشاط المتعامل .

2 -قرارات لجنة الائتمان والدراسات المتعلقة بها:

2-1- -قرار التسهيلات:

-التسهيلات المطلوبة ونوعها وغايتها وكيفية تسديدها.

-تاريخ قرار لجنة الائتمان بمنح التسهيلات ورقمه مع تحديد قيمتها وشروطها كعملة التسهيلات وسعر الفائدة والعمولات المطبقة واستحقاق التسهيلات وبرنامج التسديد وطرقه.

-قيمة آخر تسهيلات ممنوحة من المصرف للمتعامل وتاريخها.

-الضمانات المفروض تأمينها وما تشمله مثل القيمة والموقع إذا كانت على شكل ضمانات عقارية ، ونوع الأوراق المالية المقبولة إذا كانت التسهيلات مقابل هذه الأوراق ، وأية معلومات أخرى خاصة بالضمانة موضوع التسهيلات الائتمانية الممنوحة.

2-2- الدراسات:

يجب أن تتضمن الدراسة التي يعدها قسم الدراسات في دائرة التسليف ما يأتي:

-رأي قسم الدراسات حول أدبيات المتعامل ووضعه المالي وملاءته مرفقة بالدراسة التحليلية التي أجراها هذا القسم.

-مجموع العمليات المجراة مع المصرف خلال الاثني عشر شهراً المنصرمة، إذا لم يكن العميل متعاملاً جديداً للمصرف ، على أن تشمل مجموع مبالغ السحوبات وعددها ومجموع مبالغ الإيداعات وعددها ، والفوائد والعمولات المسجلة ، وأعلى رصيد وتاريخه ، وأدنى رصيد وتاريخه ، وعدد الاعتمادات المستندية المفتوحة ومبالغها، والشيكات المرتجعة إذا وجدت.

-مدى التجاوز على خطوط الائتمان الممنوحة وفترات استمرارها.

-المصادر المالية المتاحة للمتعامل ومدى استقرارها.

-مدى قدرة المتعامل على سداد قيمة التسهيلات الممنوحة.

-مقدرة المتعامل واستمراره في دفع الفوائد ورأسمال الدين.

-مدى متانة النشاط المالي للمتعامل وقوته.

-إمكانات تطور أعمال المتعامل ونجاحها.

-التدفقات النقدية للمتعامل ومدى استقرارها.

-حجم التسهيلات الممنوحة للمتعامل ونسبتها إلى أمواله الخاصة ونسبتها إلى إجمالي تسليفات المصرف بتاريخ منحها ونسبتها إلى الأموال الخاصة للمصرف، وحجم مخاطر المتعامل المصرفية الأخرى.

-دراسة حول القطاع الاقتصادي الذي يعمل فيه المتعامل تبيّن المخاطر التي يواجهها هذا القطاع.

-مدى احترام المتعامل لبرامج التسديد المعقودة سابقاً مع المصرف ، وإذا كان الجواب سلبياً فيطلب توضيح الأسباب.

-مدى ملاءة الكفلاء ومدى استعدادهم الفعلي لسداد التزامات المتعامل في حال تخلفه عن الدفع.

-درجة تصنيف المتعامل سواءً أكان هذا التصنيف قد تم من قبل مؤسسة تصنيف خاصة أو من قبل قسم التصنيف الداخلي في المصرف أو من قبل مفوضية الحكومة لدى المصارف.

2-3- -التحليل المالي:

-دراسة تبين تطور الوضع المالي للمتعامل من خلال إجراء دراسة مقارنة للوضعيات المالية العائدة للسنوات الثلاث السابقة مع معرفة مدى تطور البنود والحسابات الرئيسية.

-دراسة تطور حجم الأعمال وصافي الأرباح أو الخسائر المحققة.

-جدول بالتدفقات المالية المتوقعة للسنوات القادمة وإجراء تحليل لهذه التدفقات طبقاً لبعض الافتراضات من خلال إجراء " فحص المجهود(Stress Testing) ".

-دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع موضوع التسهيلات.

-دخل المتعامل بالعملات الأجنبية (إذا كان المتعامل يقوم بالتصدير إلى الخارج) ونسبة هذا الدخل إلى إجمالي دخله بالعملة السورية.

-تحليل النسب المالية والتشغيلية وما تشمله من نسب السيولة ونسب الربحية ونسب الرافعة المالية ونسب كفاية الأموال الخاصة والملاءة ونسب النشاط التجاري أو نسب معدلات الدوران ... الخ

3 -البيانات المالية:

يجب أن يتضمن ملف التسليف البيانات المالية التالية وفقاً لشخصية المتعامل المستلف أكان شخصاً اعتبارياً أو طبيعياً.

إذا كان المتعامل شخصاً اعتبارياً على شكل شركة أموال أو على شكل شركة أشخاص أو على شكل شركة مشتركة (قطاع عام وقطاع خاص) ، عليه تقديم البيانات المالية عن السنوات الثلاث الأخيرة على أن تشمل هذه البيانات:

-الميزانية العمومية.

-بيان الدخل (الأرباح والخسائر).

-قائمة التدفقات النقدية.

-قائمة التغيرات في الأموال الخاصة وحقوق المساهمين.

-الإفصاحات والإيضاحات حول هذه البيانات.

يجب أن تكون هذه البيانات موقّعة من قبل مفتش الحسابات (مفوض المراقبة) المعتمد مرفقة بتقاريره حولها على أن يراعى فيها النظم والأساليب الموضحة في المعيار المحاسبي الدولي رقم (1) .

أما إذا كان المتعامل شخصاً طبيعياً ، فيجب تقديم الأوضاع المالية لهذا المتعامل عن فترة السنوات الثلاث الأخيرة مرفقة ببيانات الدخل والتدفقات النقدية عن هذه الفترات.

يوضع في هذا القسم البيانات المالية المجمّعة التي تضم البيانات المالية للمتعامل والبيانات المالية لمؤسساته وشركاته التابعة (تُعدّ المؤسسة أو الشركة تابعة عندما يتمتع المتعامل الرئيسي بسلطة إدارتها أو عندما يتوفر له أكثرية حقوق التصويت فيها أو أكثرية ملكيتها) .

إضافة إلى البيانات المالية المبيّنة أعلاه ، يجب تقديم تحليل مالي خارج هذه البيانات إذا كان موضوع التسهيلات الممنوحة مشروعاً محدداً توضح فيه:

-الجدوى الاقتصادية للمشروع.

-البيئة أو المنطقة الجغرافية التي يعمل فيها هذا المشروع ومدى تأثّر هذا المشروع بالتغيرات التي قد تطرأ على هذه البيئة أو على هذه المنطقة.

-مصادر التمويل المتاحة للمشروع.

-نواحي القوة أو الضعف في المشروع والتي لا تنعكس قيمتها في الميزانية العمومية بموجب معايير المحاسبة الدولية.

4 -الضمانات المأخوذة:

4-1 -الضمانات العقارية:

إذا كانت التسهيلات الائتمانية مقدمة لقاء ضمانة عقارية ، يجب أن يتضمن ملف التسهيلات المستندات الآتية:

-نسخ عن شهادة التأمين على العقار المؤمّن مقابل التسهيلات الممنوحة.

-بيانات دورية صادرة عن الدوائر العقارية بوضع العقار المؤمّن.

-التقرير الخاص بتخمين العقار المؤمّن من قبل خبراء عقاريين محلّفين أو معتمدين، وعلى أن يجرى إعادة تخمين العقار دورياً على الأقل مرة كل ثلاث سنوات وعند تجديد التسهيلات الممنوحة أو تعديلها.

-رأي الدائرة القانونية في المصرف بصحّة التأمين العقاري وقانونيته.

4-2-الضمانات النقدية:

إذا كانت التسهيلات الائتمانية مقدمة مقابل ضمانات نقدية ، يجب أن يتضمن ملف التسهيلات الائتمانية المستندات الآتية:

-نسخ عن كتب رهن الحسابات النقدية الدائنة مقابل التسهيلات، وعلى أن يراعى فيها الأصول القانونية المعمول بها لرهن الحسابات الدائنة، وعلى أن يذكر صراحةً في كتاب الرهن قيمة الحساب المرهون وعملته والتاريخ الذي جرى فيه الرهن مع توضيح قيمة الحساب المدين وعملته الذي جرى الرهن مقابله، ووضع إشارة على الحساب المرهون لكي لا يتم السحب منه.

-رأي الدائرة القانونية بصحّة الرهن.

4-3-الأوراق المالية:

في حالة كانت الضمانة أوراقاً مالية يجب تضمين ملف التسهيلات الائتمانية المستندات الآتية:

-نسخ عن نوع هذه الأوراق وقيمتها مع بيان قيمتها السوقية محدثة دورياً.

-نسخة عن كتاب رهن هذه الأوراق موقّعة بحسب الأصول من قبل أصحابها.

-إيضاح من لجنة الائتمان أو الإدارة العامة في الجهة المستفيدة من إيرادات هذه الأوراق إن كانت على شكل فوائد أو أنصبة أرباح.

-إذا لم تكن هذه الأوراق متداولة في السوق المالية ، فينبغي أن يتضمن هذا القسم البيانات والأوضاع المالية للشركات المصدّرة لهذه الأوراق وتقدير حديث من قبل إدارة المصرف لقيمة هذه الأوراق.

-رأي الدائرة القانونية بصحة الرهن المعقود على هذه الأوراق.

4-4-الكفالات الشخصية:

-نسخ عن الكفالات الشخصية أو المصرفية التي تكفل المتعامل.

-توقيع الكفلاء بتبلغهم قيمة المبالغ التي وصلت إليها الحسابات المدينة التي يكفلونها.

-نماذج بتوقيع الكفلاء.

-تقدير الأوضاع المالية والعقارية للكفلاء وإعادة تقدير هذه الأوضاع مرة على الأقل في السنة.

4-5 -بوالص التأمين:

أما إذا كانت التسهيلات الائتمانية ممنوحة مقابل بوالص تأمين ، يجب تضمين ملف التسهيلات الائتمانية المستندات الآتية:

-نسخ عن بوالص التأمين في حال كانت قيمة هذه البوالص مجيّرة باسم المصرف.

-صور عن إيصالات سداد أقساط البوالص إذا كانت البوليصة من نوع التأمين على الحياة.

بالنسبة **للمستندات الأصلية** لكلّ الضمانات أعلاه ، يجب أن تحفظ في مكان آمن كالخزائن الحديدية لدى دائرة التسليف أو لدى الإدارة العامة على أن لا يتم إخراج أي مستند من هذه الخزائن إلا بحضور وتوقيع شخصين مسؤولين على الأقل إضافة إلى توقيع الشخص الذي استلم المستند الأصلي.

يجرى تنظيم جرد دوري بمحتويات هذه الخزائن وتوقّع من قبل المسؤولين عنها بالإضافة إلى توقيع شخص مسؤول آخر.

5 -المراسلات:

يتضمن هذا القسم المراسلات التي تتم بين المتعامل والمصرف وترتّب وفقاً لتسلسلها التاريخي. وفيما يأتي بعض الأمثلة للمراسلات التي يضمّها هذا القسم:

-طلب المتعامل للتسهيلات الائتمانية وقيمتها وغايتها وكيفية تسديدها والضمانات المقترح تقديمها.

-تبليغ الإدارة للمتعامل عن أي تعديل في نسبة الفائدة والعمولات.

-تأييد المتعامل لأرصدة حساباته.

-تأييد المتعامل لنسب الفائدة على التسهيلات الممنوحة له.

-محاضر الاجتماعات التي تتم مع المتعامل سواء كانت في أثناء زيارته لإدارة المصرف أو في أثناء زيارة مندوبي المصرف لموقع عمل المتعامل.

-أية مراسلات أخرى.

6 -معلومات خاصة بالعملاء المرتبطين بالعميل:

يفرد في هذا القسم المعلومات العامة الخاصة بالجهات المرتبطة بالمتعامل الحاصل على التسهيلات الائتمانية، وتُعدّ جهات مرتبطة بالمتعامل عندما يتوفر أحد هذه العناصر الآتية أو جميعها:

-عندما يتمتع المتعامل بسلطة إدارة مؤسسة ما أو عندما يملك أكثرية حقوق التصويت وأكثرية حقوق الملكية فيها.

-مجموعة المؤسسات التي يتمتع المتعامل بسلطة الإشراف المباشر عليها واتخاذ القرارات فيها.

-الشخص الطبيعي أو الشخص الاعتباري الذي يكفله المتعامل.

-زوجة المتعامل وأولاده.

-أي شخص أو مؤسسة قد تُعدّه مفوضية الحكومة لدى المصارف مرتبطاً بالمتعامل ما لم يتمكّن المصرف المعني من إثبات عدم ترابط مخاطر هذا الشخص أو المؤسسة بمخاطر المتعامل.

يدرج في هذا القسم وبشكل دوري حجم مخاطر المجموعة المرتبطة بالمتعامل لدى المصرف ولدى باقي المصارف حيث ينطبق.

7 -المتابعة:

تدرج في هذا القسم المتابعات التي يجريها المصرف لأوضاع ونشاطات المتعامل التي تضم:

-تقارير زيارة مندوبي المصرف لمواقع عمل المتعامل.

-محاضر الاجتماعات التي تتم بين المصرف وبين المتعامل.

-برامج تسديد الدين والخطط الموضوعة من قبل المصرف.

-رأي دائرة التسليف بوضع المتعامل.

-تقارير المحامين الذين كلّفوا بملاحقة المتعامل قضائياً تشرح التطورات الحاصلة في الدعاوى المقامة ضده أو حول الإجراءات المتخذة لتحصيل الدين.

8 -العقود والمستندات القانونية:

يتضمن هذا القسم على سبيل المثال المستندات الآتية:

-صورة عن هوية المتعامل الشخصية وإخراج قيد عائلي، وفي حال كان المتعامل شخصاً معنوياً على شكل شركة، صورة عن النظام الداخلي للشركة والتعديلات عليه إضافة إلى صور عن هويات المفوضين بالتوقيع.

-نسخة عن شهادة التسجيل في السجل التجاري ونسخة عن الإذاعة التجارية.

-نسخ عن عقود فتح الحساب إضافة إلى نماذج التوقيع المعتمدة قانونياً.

-محاضر الجمعيات العمومية للمساهمين عن السنوات الثلاث الماضية.

-محاضر جلسات مجلس الإدارة.

-رأي الدائرة القانونية في المصرف حول قانونية التسهيلات الممنوحة وصلاحيتها.

-أي مستند قانوني آخر.

المبحث الثالث: دراسة الحالات العملية الخاصة بمعايير منح الائتمان وأثره على القروض المتعثرة:

الحالة العملية الأولى:

– قرض تنموي ممنوح لشريك في شركة إعلانات من أجل توسيع أعمال الشركة، حصة هذا الشريك 66%.

– قام المقترض بطلب قرض بقيمة 20 مليون ل.س بضمانة المنزل الذي يتضمن في داخله مكتب الشركة، والذي تبلغ قيمته 30,5 مليون ل.س ، وقد وافق المصرف على منحه قرضاً تنموياً 20 مليون ل.س متوسط الأجل لمدة 10 سنوات بفائدة 11% سنوياً مع اشتراط وضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى على الضمان، ولا يُسمح لطالب القرض أن يستعمل أموال المصرف قبل وضع هذه الإشارة.

– شركة الإعلانات هي شركة رأسمالها 1,5 مليون ل.س، الزبون طالب القرض حصته تعادل 990,000 ل.س، وتوزيع الأرباح بحسب العقد بحصص رأس المال نفسها.

– قدّم المقترض ميزانية الشركة عن عام 2005 (علما أن القرض تم منحه في الشهر الأول عام 2007 لذلك قام المقترض بتقديم ميزانية 2005 وليس 2006) مدققة من قبل شركة التدقيق (ديوليت اند توش) ومصادق عليها، إضافة إلى تقديم قائمة الأرباح والخسائر عن عام 2005 كما يأتي:

بيان الأرباح والخسائر عن عام 2005 (بالليرة السورية)	
الإيرادات:	
صافي إيرادات الإعلانات	102,238,051
فوائد إضافية	120,456
إجمالي الإيرادات	102,358,507
الأعباء:	
مصاريف الإعلانات	(23,970,820)
أعباء إدارية	(8,448,692)
رواتب وأجور وملحقاتها	(1,617,438)
استهلاكات	(7,978,702)
ضرائب عن السنوات السابقة	(814,766)
إجمالي الأعباء	**(42,829,418)**
صافي الربح	**59,529,089**

الميزانية العمومية كما في 31-12-2005 (بالليرة السورية)	
الموجودات:	
موجودات متداولة:	
نقد في الصندوق ولدى المصرف	1,184,935
ذمم مدينة	53,241,995
ذمم مدينة – أطراف مقربة	25,615,295
مصاريف مدفوعة مقدماً	50,000
مجموع الموجودات المتداولة	**80,092,225**
موجودات غير متداولة:	
الأملاك والمعدات بعد تنزيل الاستهلاك	21,700,145
مجموع الموجودات غير المتداولة	**21,700,145**
مجموع الموجودات	**101,792,370**
المطلوبات:	
مطلوبات متداولة:	
ذمم مدينة	21,913,839
ذمم دائنة لأطراف مقربة	1,899,440
مصاريف مستحقة غير مدفوعة	1,083,346
مجموع المطلوبات المتداولة	**24,896,625**

حقوق الشركاء:	
رأس المال	1,500,000
الاحتياطيات	22,981,878
حسابات الشركاء الجارية	(54,122,284)
أرباح مدورة	52,959,970
أرباح السنة الحالية	53,576,181
مجموع حقوق الشركاء	**76,895,745**
مجموع المطلوبات وحقوق الشركاء	**101,792,370**

– قام المصرف بالسؤال عن معاملات المقترض مع المصارف الأخرى، ووجد أنه لا يوجد أي إعسار أو إفلاس سابق، ولكن المصرف العقاري ذاته كان قد منح المقترض قرضاً شخصياً عام 2005 بمبلغ قدره 5,100,000 ل.س ولم ينته المقترض من تسديد دفعاته بعد (ولكنه ملتزم بسداد أقساطه السابقة في مواعيدها).

– قام المصرف بتشكيل لجنة مالية من 5 موظفين لتقوم بالكشف المالي على عمل طالب القرض، وقامت اللجنة بالاطلاع على الوثائق المؤيدة لنشاط الشركة التجاري وعلى العقود الجارية، وقد وجدت اللجنة أن زبائن الشركة من ذوي السمعة الحسنة والعاملين ضمن القطاع الاقتصادي، واستنتجت أيضاً السمعة الطيبة للمقترض، ولكن لم يوجد أي وثائق أو فواتير تم تصويرها وتوثيقها مع الملف الائتماني، واكتفى المصرف بتقديرات اللجنة المالية التي قام بإرسالها.

– يوجد سجل تجاري، والمقترض منتسب لغرفة التجارة.

– مُنح القرض عام 2007، وتعثر القرض عام 2012.

ملاحظات الباحثة:

<u>الإيجابيات:</u>

1-فيما يخص الضمان: تعرف الضمانات بأنها كل ما يقوم المصرف بطلب رهنه من أصول في اتفاقية القرض المبرمة مع العميل، وذلك لاستخدامها في حالة التعثر عن السداد، إذ يقوم المصرف عادةً باستخدام الضمان بوصفه وسيلةً لتخفيض حجم الخطر الذي يواجهه عند قيامه بمنح القروض لعملائه، إذ يسعى المصرف المقرض لحماية نفسه من خلال طلبه من العميل القيام برهن أصول معينة تقلل من الخسارة التي سيتعرض لها في حال تعثر المقترض عن سداد قرضه عند الاستحقاق.[1]

وتعتمد جودة الأصول التي ستؤدي دور الضمان على مجموعة من العناصر التي لا بد من توافرها، ومن أهمها: قابلية التصرف أو البيعية، أي سهولة إيجاد مشتري للضمان في حال تعثر العميل، وسهولة التقييم المستقبلية، وثبات قيمته السوقية أو استقرارها نسبياً، وهنا نجد أن المصرف قام بالتأكد من سلامة الضمان والمنطقة الموجود فيها وأنه قابل للبيع وليس محلاً للنزاع.

قيمة القرض 20 مليون ل.س، وقيمة الضمان 30,500,000 ل.س، أي إن الضمان يغطي أكثر من 150% من قيمة القرض وهي قيمة جيدة للتغطية، وهذا يساعد على الحفاظ على حقوق المصرف من الضياع في حال تعثر المقترض.

2- طلب المصرف براءات ذمة من المصارف الباقية، ووجد أن المقترض بريء الذمة من كل المصارف العامة الأخرى.

3-في هذه الحالة اعتمد المصرف على تجربته السابقة والجيدة مع العميل من ناحية أنه ملتزم بسداد القرض السابق بمواعيده المحددة.

4- قام المصرف بكشف فني على أرض الواقع وتأكد من وجود المكتب واقعياً ضمن البناء المذكور أعلاه، كما قام المصرف بمطابقة مواصفات البناء موضوع الضمان مع الأوراق والثبوتيات المقدمة، ولكنه وجد أن العقار فيه مخالفة

---

[1] المصري، (2012). ص:55.

بناء، ولذلك قام المصرف باستثناء المساحات الزائدة المخالفة من قيمة الضمان، ومع ذلك مازال الضمان يغطي 150% من قيمة القرض.

5-وضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى على كامل الضمان (العقار كله وليس فقط المكتب).

السلبيات:

1-كان يجب تقدير الإمكانات المالية والعينية والعقارية للمتعامل -مرفقة بالمستندات الثبوتية وبصور سندات الملكية- والاستثمارات والمدخرات الشخصية التي يمكن الاستعانة بها في حال فشل العميل في سداد المديونية، ولكن نلاحظ أن المصرف لم يقم بتقدير أي من الإمكانات المالية والعينية والعقارية للمتعامل واهتم فقط بتقدير قيمة الضمان الذي يغطي 150% من قيمة القرض، إذ إن قيمة الضمان 30.5 مليون ل.س، وقيمة القرض الممنوح 20 مليون ل.س.

2-لم يقم المصرف بدراسة لا حجم ولا نوع ولا درجة المنافسة بين المقترض ومنافسيه ولا أسماء المنافسين الرئيسيين لنشاط المتعامل، ولم يقم بإجراء دراسة مركز المقترض في السوق ولا الحصة السوقية له، كما أن المصرف لم يأخذ بالحسبان مدى التطور التكنلوجي الخاص بالمقترض والذي من الممكن أن يكون نقطة سلبية أو إيجابية تدل على تميزه عن منافسيه أو العكس.

3-لم يقدم العميل دراسة جدوى فنية ومالية تساعد المصرف على التخطيط وتحدد قيمة التكاليف والأرباح من توسع المشروع والذي يفيد المصرف بالاطلاع مبدئياً على الأرباح المتوقعة، وحتى أن المصرف لم يعلم السبب المباشر للقرض (كان المقترض قد صرح سابقاً أنه قرض تنموي هدفه تنمية المشروع الحالي فقط لا غير)، ولم يهتم المصرف بما هو الاستخدام المباشر والتفصيلي لهذا القرض، وأيضاً لم يقم بدراسة التكاليف التي سيتكبدها المقترض جراء عملية التنمية التي سيقوم بها للسبب السابق نفسه، وهذا يضع المقرض في خطر، إذ إن المصرف اعتمد بشكل تام على رأي العميل فيما يخص المبلغ المطلوب، ولم يدرس المصرف مدى احتياجه الفعلي لهذا المبلغ بالضبط، فقد يكون احتياجه الفعلي يفوق هذا المبلغ أو يقل عنه، وهذا يضع المقترض على أول طريق التعثر.

4- إن مجموع الاحتياطات والأرباح الحالية والأرباح المدورة يساوي ما يقارب 129.5ؤ مليون ل.س وهو ما يفيض عن مبلغ القرض المطلوب بكثير، وبالتالي فإن طلب القرض غير منطقي، كما أن مبلغ الذمم المدينة (الذمم المدينة + الذمم المدينة أطراف مقربة) كبير جداً وغير معقول مقارنة بمبلغ القرض المطلوب.

كما أن مبلغ الاحتياطي(22,981,878) وهو مبلغ كبير جداً مقارنة برأس المال (1,500,000).

5-لم يقم المقترض بتقديم قوائم تدفقات نقدية سابقة مع أن هذه القوائم من أهم ما يمكن أن يطلب المصرف من العميل تقديمه، إذ إن قائمة التدفقات النقدية تعطي معلومات مهمة عن توليد النقدية من الأنشطة التشغيلية للمنشأة، وتعطي مؤشراً في حال وجود اختلال في التوازن بين التدفقات النقدية الداخلة والتدفقات النقدية الخارجة، كما يقوم المصرف بالاستفادة منها في قياس قدرة العميل عن السداد، أو ليتم تحديد مواعيد استحقاق القرض مع مواعيد توليد التدفقات النقدية للمقترض.

6- بالنسبة لتجربة المصرف مع المقترض: لم يدرج المصرف مبلغ قسط القرض السابق وذلك كي يتنبأ المصرف بمدى عبء الدين الذي سيقع على المقترض وهل سيتمكن من سدادهما معاً أم لا.

7-لم يقم المصرف بتحليل القوائم المالية الخاصة بالعميل واستخراج النسب المالية عند إعداد الدراسة الائتمانية وقبل اتخاذ القرار الائتماني، كنسب السيولة ونسب الربحية، أو نسب الأرباح إلى رأس المال، ونسبة الذمم المدينة إلى إجمالي الموجودات المتداولة الخاصة بالعميل، كما لم يقم المصرف بمعرفة نسبة أموال التسهيلات الممنوحة إلى أمواله الخاصة، مع العلم أن النسب المالية تُعدّ مؤشرات مهمة يجب أن يأخذها المصرف بالحسبان.

8-قام المصرف بالاستدلال من الميزانية (وذلك عبر معرفة حصته من الأرباح الصافية) على مدى قدرة المقترض على تغطية الأقساط المستحقة عليه. وتعتقد الباحثة أن ميزانية عام واحد فقط تُعدّ غير كافية، إذ يجب تقديم 3 ميزانيات متتالية على الأقل وأخذ متوسط الربح فيها، ومن ثم يكون الاستدلال أكثر دقة.

9-لا يهتم المصرف بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية الراهنة ومتغيرات الاقتصاد الكلي والتي تؤثر في مستقبل نشاط العميل ومقدرته على توليد النقد والسداد.

10-وجدت الباحثة أن الضمان العقاري مع تحقيق المشروع الممول للأرباح هما الضمانان الأساسيان وذلك حتى يتمكن المقترض من سداد دفعات القرض، ولا يعتمد المصرف على إحداهما فقط ويتجاهل الأخرى عند منحه للقرض.

11- لم يقم المصرف بالاستعلام من المقترض إذا كان يملك شركات أو شريك في شركات أخرى ونسبة شراكته فيها ومجال عملها وأرباحها ودائنيها، كما لم يقم بسؤاله عما إذا كان كفيلاً لأحد الأشخاص أو الشركات.

12-لا يوجد أي معلومات عن (من يدير هذا المشروع)، ومدى قدراته الإدارية.

13-لا يوجد أية معلومات عن المصادر المالية المتاحة للمقترض غير أرباحه من المشروع محل القرض.

14-لم يقم المصرف بتقدير حجم المبيعات وهامش الربح.

15-لم يسأل المصرف عن سمعة المقترض الشخصية أو مدى نزاهته من الأشخاص المتعاملين معه مالياً كالمدينين والدائنين، ولا عن سمعته الشخصية من جيرانه مثلاً أو من شريكه في العمل، خصوصاً وأن قيم الذمم مرتفعة جداً.

16-لم يقم المصرف بدراسة مدى جدوى تنمية المشروع وأثره على الأرباح والعملاء وغيرها.

17-يوجد مخالفة على العقار لم يقم المقترض بتسويتها ولم يطلب منه المصرف ذلك، ولكن لم يدخلها المصرف بالضمان.

18- لم يهتم المصرف بدراسة الهيكل الإداري للشركة ولا القانون الأساسي للشركة المقترضة، وإنما اهتُمّ بحصص رأس المال ونسب الأرباح فقط.

الحالة العملية الثانية:

– قرض تنموي بقيمة 30 مليون ل.س ممنوح لمالك مطعم في منطقة سياحية بريف دمشق، يريد المقترض إقامة بناء لمطعم جديد بجانب بناء المطعم الأصل، المبنى الجديد عبارة عن قبو ثاني+ قبو أول + أرضي + طابق أول، لا يزال على هيكل من الاسمنت المسلح، مفتوح لجميع الجهات، بمساحة 1080 م²، مقام على أرض مساحتها 1422 م²، القيمة التقديرية للأرض مع الهيكل 45 مليون ل.س، مدة القرض 5 سنوات بفائدة 10.5 % سنوياً.

– الضمان: هو الأرض مع الهيكل وما يقام عليها.

– قدم المقترض إخراج قيد عقاري، ورخصة بناء عام 2008 مصدرة من البلدية.

– المقترض لديه شهادة تسجيل تاجر عام (2008) وسجل تجاري إقامة فندق ومطعم وملاهي وملاعب أطفال وتجارة عقارات، وقد بدأ عمله عام (2008).

– قدم المقترض قائمتي دخل عن الأعوام 2007+2008 للمطعم الأصل موقعة من محاسب قانوني كالآتي:

قائمة دخل عام 2008			
المحصلة ل.س	الإيرادات ل.س	المصاريف ل.س	توصيف
	146,350,100		إجمالي الإيرادات
		4,390,503	ضريبة مالية 3%
141,959,597			صافي المبيعات
		6,900,000	مواد أولية غير مستهلكة
		95,000,300	مواد أولية مستهلكة (مواد تموينية)
		2,400,300	محروقات
		1,230,000	كهرباء
		100,000	رسوم وطوابع (بلدية ومحافظة)
		1,600,000	اهتلاكات
		1,020,000	مصاريف أخرى
		7,380,500	أجور عمال
115,631,100			مجموع المصاريف
26,328,497			صافي الربح

قائمة الدخل عام 2007			
المحصلة ل.س	الإيرادات ل.س	المصاريف ل.س	توصيف
	163,420,600		إجمالي إيرادات
		4,902,650	ضريبة مالية 3 %
158,517,950			صافي مبيعات
		7,100,000	مواد أولية غير مستهلكة
		10,6200,000	مواد أولية مستهلكة (تموينية)
		1,800,000	محروقات
		1,400,000	كهرباء
		100,000	رسوم وطوابع (بلدية ومحافظة)
		1,720,700	اهتلاكات
		1,940,000	مصاريف أخرى
		7,700,000	أجور عمال
127,960,700			مجموع المصاريف
30,557,250			صافي الربح

– الدخل المقدر 28,442,500 [1] بحسب قوائم الدخل المقدمة.

– المبلغ الذي طلبه العميل: 35 مليون ل.س.

– المبلغ الذي وافق عليه المصرف: 30 مليون ل.س، والسبب أن الضمانات المقدمة لا تكفي سوى ل 30 مليون ل.س.

– في البداية تمت الموافقة على منح القرض لمدة 10 سنوات، ولكن المقترض وقبل حصوله على أي دفعة من التمويل رفع كتاباً طلب فيه من المصرف تقليص مدة السداد إلى 5 سنوات وقد وافق المصرف على ذلك.

– حصل المقترض سابقاً على قرض تنموي بقيمة 12 مليون ل.س من المصرف العقاري أيضاً وهو غير مسدد ومتأخر 4 مرات، كما حصل على تمويل بقيمة 6,666,000 ل.س وتمويل آخر بقيمة 9,100,000 ل.س وكلاهما غير مسددين وغير متأخرين.

– اشترط المصرف وضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى على العقار وما يقام عليه.

–تم منح القرض عام 2009 وتعثر عام 2012.

ملاحظات الباحثة:

الإيجابيات:

1–قام المصرف بدراسة تغطية الضمان للقرض، ووجد أن النسبة التي تعادل 150% هي فقط 30 مليون ل.س، ولذلك وافق على منحه 30 مليون ل.س فقط لأن قيمة الضمان التقديرية 45 مليون ل.س.

2–طلب المقترض من المصرف تقليل فترة السداد من 10 سنوات إلى 5 سنوات ووافق المصرف عليه آخذاً بالحسبان أن متوسط صافي الربح السنوي يسمح بذلك، والشيء الذي يدل على مرونة المصرف في التعامل مع المقترض وقابلية التعاون مع المقترض من دون تعريض المصرف للخطر.

[1] وهو عبارة عن متوسط ربح السنتين 2007 و 2008

3–قام المصرف بإجراء كشف فني على أرض الواقع وتأكد من وجود المطعم القديم ووجود أعمال حفريات وهيكل للبناء الجديد.

4–اشتراط وجود إشارة تأمين من الدرجة الأولى هي نقطة مهمة، ولكن لم يطلب المصرف وضع إشارة تأمين ضد الحريق، كما اشترط بباقي الحالات الاستثمارية والتي تحتوي بناء وتشييد.

5–قام المصرف بتقدير الربح من متوسط العامين وليس أخذ ربح آخر عام مقدمة عنه قوائم مالية كما سنلاحظ في أحدى الحالات الأخرى.

6–قدم المقترض قوائم دخل عن عامين رابحين وهذا يعطي فكرة جيدة عن خبرة المقترض في إدارة مشروعه السياحي.

السلبيات:

1–لم يستفسر المصرف عن سمعة المقترض من جيرانه وموردیه ومدى التزامه المالي وأمانته ونزاهته في التعاملات المادية .

2–نلاحظ أن المصرف عدّ الضمان هو قطعة الأرض وما سيقام عليها وقام بتنفيذ إشارة الحجز عليها، ولم يقم بالحجز على البناء المشيد مسبقاً، ولكن وبما أنه مصنف تحت القروض التنموية فإن المصرف في كل حالات القروض التنموية قام بالحجز على المشروع الأساس، فلو أن المصرف وضع إشارة رهن على كامل المطعم ببناءيه القديم والجديد لكان أكثر أمناً للمصرف، كما لم يقم المصرف بالتحري عن وجود إشارة حجز على المطعم الأصل.

3–لم يطلب المصرف من المقترض بيان إمكاناته المالية والعقارية الأخرى وهل يمتلك أملاك أخرى، أو أنه شريك في شركات، وما هي أسماء الشركات وأنواعها وحصته فيها، كما لم يطلب من المقترض بيان إذا كان يقوم بأعمال أخرى خارج مشروعه محل القرض.

4–اكتفى المقترض بتقديم نوع واحد من القوائم المالية والتي هي قوائم دخل عن عامين سابقين، وليس عن ثلاثة أعوام، إذ إن مدّة عامين هي مدة غير كافية، كما أنه لم يقدم أي ميزانيات، ولم يقم المصرف بتحليل قائمة الدخل ولا احتساب أية نسبة مالية.

5- عند تدقيق صافي الربح لكل من 2007 و 2008 نجد أنه تراجع من30.6 مليون ل.س تقريباً إلى 26.3 مليون ل.س تقريباً.

6-لم يقم المصرف بطلب أية قوائم للتدفقات النقدية لبيان الأشهر التي يستحسن أن تكون فيها استحقاق دفعة القرض السنوية، إذ إنه من المعروف أن المنشآت السياحية وخاصة في ريف دمشق تكون موسمية، تنشط في أشهر معينة وتهدأ في أشهر أخرى من السنة، ومن ثم فإن تحديد زمن الدفعات في فترات المواسم (أو بعدها مباشرة) سيساعد المقترض على السداد، وهذا يعطي أماناً أكثر للمصرف.

7-لم يقم المصرف بدراسة تكاليف للبناء والكساء، إذ كان من المفروض قيامه بدراسة أسعار مواد البناء كالحديد والإسمنت، ومواد الكساء كالخشب والزجاج اللازم وغيرها، واحتياجات المقترض منها، الأمر الذي يحدد للمصرف مبلغ القرض التقريبي الذي يلزم، وليس أن يقوم بالاكتفاء بمنح المقترض المبلغ المسموح فيه بحسب الضمان المقدم، إذ إن إعطاء المقترض مبلغاً أقل بكثير أو أكثر بكثير من احتياجه سيساعد على تعثر القرض.

8-تعتقد الباحثة أنه من المجدي أكثر لو مُنح المقترض قرضاً إنشائياً بدلاً من تنموياً، إذ إن القرض في هذه الحالة هو وسط بين التنموي والإنشائي، غايته تنمية المشروع القائم ولكن وظيفته إنشائية، فلو عُدّ قرضاً إنشائياً وأُعدّت دراسة تكاليف تفصيلية كما ذكرنا لكان أفضل.

9-لم يُدرس السوق ولا المنافسين ولا درجة المنافسة، ولم تُدرج أسماء المنافسين وحصصهم السوقية، كدراسة عدد المطاعم المجاورة ذات التصنيف نفسه (خمس نجوم أو أقل مثلاً)، وزبائنهم وأيام نشاطهم كأيام العطلة والأعياد.

10-لم يهتم المصرف بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية الراهنة والمتغيرات الاقتصادية والسياحية التي تؤثر في مستقبل نشاط العميل ومقدرته على توليد النقد والسداد.

11-برأي الباحثة كان من الخطأ منح المقترض قرضاً إضافياً زيادة عن القرضين السابقين حتى لو كانت القروض الثلاثة مختلفة الأنواع، كأن يكون القرض القديم قرضاً استهلاكياً والقرض الذي مُنح هنا تنموي، وذلك لأن عبء الدين على المقترض سيزيد وهذا سيزيد من احتمال تعثره، وأصلاً وجود قرض متأخر عن السداد دليل كافٍ لعزوف المصرف عن منح قرض جديد.

الحالة العملية الثالثة:

قرض تنموي بقيمة 20 مليون ل.س ممنوح لمالك مكتب استيراد وتصدير وتعهد وتقديم مواد متنوعة (حديد، كمون، مواد أخرى...) وتمثيل شركات ووكالات نفط بحسب السجل التجاري للمكتب، مدة القرض 10 سنوات بفائدة 11.5%.

الضمان: منزل سكني بقيمة تقديرية 30 مليون ليرة سورية بحسب تقدير المصرف، مساحته التقريبية 490 م²، مبني من البلوك والإسمنت المسلح، الكساء جيد جداً، رخصة عام 1987.

نسبة تغطية الضمان للقرض: 150%

كما أن المقترض شريك في شركة توصية غايتها تجارة المواد البحرية حصته 50% من رأس المال بواقع 5 مليون ل.س.

المقترض حاصل على شهادة عضوية في غرفة التجارة والصناعة عام (2009) ولديه سجل تجاري عام (2008).

قدم المقترض ميزانية عن عام واحد (2008) وقائمة أرباح وخسائر وقائمة متاجرة عن عام (2008) فقط كالآتي[1]:

حساب المتاجرة عن عام 2008			
المبلغ بالليرة السورية	بيان	المبلغ بالليرة السورية	بيان
4,832,575	بضاعة أول المدة	7,632,520	بضاعة آخر المدة
39,625,320	مشتريات	44,985,325	مبيعات
746,275	مصروفات بيع وتوزيع		
7,413,675	مجمل ربح		
52,617,845	المجموع	52,617,845	المجموع

[1] كل القوائم مصادق عليها من محاسب قانوني

أرباح وخسائر عن عام 2008			
المبلغ بالليرة السورية	بيان	المبلغ بالليرة السورية	بيان
345,285	مجمل مصاريف إدارية	7,413,675	مجمل الربح التجاري
341,000	اهتلاك سنوي		
6,727,390	صافي الربح السنوي		
7,413,675	المجموع	7,413,675	المجموع

ميزانية ختامية عام 2008			
المبلغ بالليرة السورية	بيان	المبلغ بالليرة السورية	بيان
5,040,000	أصول ثابتة	8,000,000	رأس المال
7,632,520	بضاعة آخر المدة	6,727,390	ربح عام
1,157,345	نقد بالصندوق	5,250,000	أرباح سنوات سابقة
6,874,525	مدينون	45,000	دائنون
		682,000	إهتلاك متراكم
20,704,390	مجموع	20,704,390	مجموع

جدول الاستهلاك السنوي				
	مبلغ الشراء ل.س	معدل الاهتلاك	قسط الاهتلاك	الاهتلاك المتراكم
مكتب تجاري	3,575,000	5%	178,750	357,500
سيارة	1,150,000	10%	115,000	230,000
تجهيزات مكتبية	315,000	5%	47,250	94,500
المجموع	5,040,000		341,000	682,000

الربح المقدر 6,727,390 ل.س سنوياً اعتماداً على الميزانية السابقة.

المقترض لديه شهادة عضوية في غرفة التجارة والصناعة لعام 2009 ولديه سجل تجاري عام 2008.

المبلغ الذي طلبه العميل: 20 مليون ل.س

المبلغ الذي وافق عليه المصرف: 20 مليون ل.س

مُنح القرض عام 2009 وتعثر عام 2010.

ملاحظات الباحثة:

الإيجابيات:

1- قام المصرف بكشف فني على أرض الواقع إذ تأكد من وجود المنزل (الضمان) واقعياً، وتأكد من مواصفاته ومساحته بحسب الأوراق المقدمة، كما وجدت اللجنة أن كساء المنزل الضمان جيد.

2- نسبة تغطية الضمان 150% هي نسبة جيدة جداً تساعد بشكل كبير على حفظ المصرف لحقوقه.

3- من الجيد أن المصرف طلب كل أملاك المقترض وحصصه في شركات أخرى، وأنوعها (شركة موصية) مع حصة المقترض من رأس المال ونسب توزيع الأرباح[1] وهذا يعطي أماناً أكثر للمصرف.

4- اشترط المصرف وضع إشارة حجز من الدرجة الأولى على الضمان، وألا يتم صرف القرض قبل وضع الإشارة.

5- قام المصرف بالاستفسار عن معاملات المقترض مع المصارف العامة الأخرى ووجد أن المقترض بريء الذمة ولم يسبق له بالتعامل مع أي مصرف آخر.

السلبيات:

1-لم يقم المقترض بتوضيح سبب القرض وغايته، أو في أي المجالات سيتم صرفه، وما الذي يريد تنميته في مشروعه تحديداً، إذ إنه من المهم معرفة سبب الاقتراض لأسباب عدة، أهمها: معرفة حاجة المقترض بالتحديد، فإذا كان المبلغ اللازم للقيام بالتنمية المطلوبة أكثر أو أقل فسيكون القرض عرضةً للتعثر بشكل كبير، إضافةً إلى : كيف سيقوم المصرف بالقيام بالرقابة على القرض وعلى صرفه بالأوجه الصحيحة.

2-لم يقم المصرف بدراسة الجدوى من تنمية المشروع ولا دراسة التكاليف التي سيتكبدها المقترض من أجل توسيع أعماله.

3-لم يهتم المصرف بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية الراهنة ومتغيرات الاقتصاد الكلي والتي تؤثر في مستقبل نشاط العميل ومقدرته على توليد النقد والسداد.

4- قام المصرف بالاستدلال من الميزانية على مدى قدرة المقترض على تغطية الأقساط المستحقة عليه من حصته من الأرباح الصافية، وهو أمر جيد ولكن من الواضح في الميزانية ومن جدول الاهتلاك أن المشروع قائم من أكثر من سنتين، ومع ذلك لم يتم تقديم إلا قوائم مالية عن عام واحد فقط، كما لم يتم تقديم قائمة تدفقات نقدية لمساعدة المصرف في اتخاذ استراتيجية تناسب المقترض عند وضع جدول السداد.

[1] الشركة التي منحت القرض هي مملوكة بالكامل للمقترض، والقصد في هذا البند على الشركة البحرية.

5–قدر المصرف الدخل السنوي 6,727,390 ل.س بناء على الميزانية الخاصة بالعام الماضي ولكن برأي الباحثة هذا غير كاف، إذ يجب على الأقل أخذ متوسط ربح العام الماضي والعام الذي سبقه بناء على المعلومات الموجودة في الميزانيات المقدمة.

6–أدرج العميل صور عن 3 فواتير أصدرها المكتب بتواريخ متنوعة، ولكن لاحظت الباحثة تطابق الاسم الأخير[1] لزبونين، الفاتورة الأولى لمادة حديد صناعي بتاريخ 2008/8/9 والفاتورة الثانية بتاريخ 2008/11/16 والمادة كمون حب، وبذلك تعتقد الباحثة أن الفواتير المقدمة هي غير مقنعة، ومن الأفضل لو قدم المقترض فواتير مواد قام بشرائها وليس فواتير مواد قام ببيعها.

7–لم يقم المصرف بدراسة حجم المنافسة ولا نوعها ولا درجتها بين المقترض ومنافسيه ولا أسماء المنافسين الرئيسيين لنشاط المتعامل، ولم يقم بإجراء دراسة مركز المقترض في السوق ولا الحصة السوقية له، كما أن المصرف لم يأخذ بالحسبان مدى التطور التكنلوجي الخاص بالمقترض والذي من الممكن أن يكون نقطة سلبية أو إيجابية تدل على تميزه عن منافسيه أو العكس.

8–لم ترد أي معلومة حول سؤال المصرف عن سمعة المقترض، أو أمانته ونزاهته، ولم يستفسر المصرف عن معاملة المقترض مع زبائنه وموردیه.

9–لم يقم المصرف بتحليل القوائم المالية ولا النسب المالية كنسب السيولة والربحية ونسب الذمم المدينة مع العلم أنها مهمة جداً وتعطي انطباعاً جيداً عن الأوضاع المالية للمقترض، وهذا يساعد بالتنبؤ عن مدى نجاح القرض أو احتمالية تعثره، كما لم يقم المصرف بتقدير حجم المبيعات وهامش الربح.

[1] اسم العائلة، الكنية

الحالة العملية الرابعة:

قرض استثماري (إنشائي) غايته إنشاء مطعم وفندق من الدرجة الممتازة 4 نجوم، لمدة 10 سنوات بفائدة 10.5% سنوياً.

حصل المقترض على رخصة لبناء مطعم وفندق مكون من الطوابق قبو ثالث وثاني وأول وطابق أرضي وطوابق أول وثاني وثالث ورابع وخامس في ريف دمشق، مساحة البناء الإجمالية 7,515 م²، وقد قام المقترض قبل طلب القرض بالبدء بأعمال الحفريات، قيمة الأرض 4.5 مليون ل.س مساحتها 15,000 م².

أرسل المصرف لجنة لتقوم بالكشف الفني الميداني على أرض الواقع وقدموا الملاحظات الآتية:

1-موقع المشروع: يقع المشروع في منطقة (...) في ريف دمشق على الشارع العام، يبعد عن محافظة دمشق حوالي 30 كم، وهي منطقة تتمتع بهوائها النقي وطابعها الأثري وتكثر فيها المشاريع السياحية، وهي مخدمة بالمرافق العامة.

2-مكونات المشروع بحسب الموافقات: حصل صاحب المشروع على رخصة بناء بتاريخ 14-12-2005 والتي ترخص له بإقامة 3 قبو + أرضي + ميزانين+ طوابق بمساحة إجمالية 7,515 م² وحصل على رخصة سياحية تعطي المشروع صفة سياحية فندق من الدرجة الممتازة 4 نجوم.

قدرت اللجنة قيمة أرض العقار البالغة مساحته 15,000 م² – والتي تقع في منطقة جبلية – بمبلغ 4.5 مليون ل.س علماً أنه قد بُدئ في الواقع بأعمال الحفريات.

طلب المقترض قرض بقيمة 450 مليون ل.س، وافق المصرف على منحه مبلغ 102,111,000 ل.س فقط وذلك بعد قيام المصرف بتدقيق دراسة الجدوى ودراسة التكاليف التي قدمها المقترض كالآتي: (الأرقام بالليرة السورية):

1-كلفة أعمال الهيكل التقديرية (حفريات ترابية وترحيل + بيتون للأساسات + بيتون مسلح للأعمدة مع الجدران + بيتون للأسقف + بلوك مختلف الثخانات) = 4,315,000

2-كلفة أعمال الإكساءات الداخلية والخارجية (طينة + رخام + بلاط + سيراميك + دهان + منجورات خشبية + منجورات ألمنيوم + قرميد + أسقف مستعارة + مصعد + موكيت وغيرها..) = 71,350,000

3- الأعمال الصحية (مغاسل + حمامات + جاكوزي + مضحات وغيرها..) = 7,520,000

4- الأعمال الكهربائية (مجموع الأعمال الكهربائية مع اللوحات والإنذار من الحريق) = 9,860,000

5- أعمال التدفئة والتكييف المركزي = 21,460,000

6- أعمال الموقع العام (تصوينة خارجية + حجر خارجي + حديد للتصوينة + جدران استنادية + نظام فلترة مع تجهيزات مسابح + دراسة هندسية وأتعابها وغيرها ...) =16,845,000

7- أعمال أخرى = 38,835,000 (منها 21,990,000 للموقع العام و 16,845,000 للإكساء)

مجموع كلفة كامل الأعمال التقديرية المتوقعة للمشروع = 170,185,000

زمن استرجاع رأس المال بحدود 7 سنوات، وعائد الاستثمار 14.5%.

(هذه النسب موجودة ضمن دراسة الجدوى التي قدمها المقترض، أي أعدّها المقترض وليس المصرف)

ومنها فقد قام المصرف بالتحليل الآتي:

فترة تنفيذ المشروع: 30 شهراً

قيمة أرض العقار: 4.5 مليون ل.س

تكلفة أعمال الهيكل: 43,150,000 بواقع 5,741.84 ل.س/ م²

تكلفة الإكساء من دون الموقع العام: 127,035,000 ل.س بواقع 16,455 ل.س/ م²

الكلفة العامة للمشروع : 170,185,000 ل.س بواقع 22,646 ل.س/ م²

-وبالتالي تكون (الأرقام بالليرة السورية):

الأعمال المنجزة: أعمال الحفريات.

الكلفة: قيمة أعمال الهيكل: 43,150,000

قيمة أعمال الإكمال والمرافق والموقع العام: 127,035,000

الكلفة العامة:170,185,000

-الضمان: هو العقار وما سينشأ عليه

-دخله السنوي المقدر: 65,291,000.

- وافق المصرف على تمويل 60% من التكلفة، ما يعادل 102,111,000 ل.س وذلك بالشروط الآتية:

- أن توضع إشارة تأمين على العقار موضوع القرض[1] ومشتملاته ضد أخطار الحريق بوثيقة محررة أو مظهرة لأمر المصرف وذلك قبل شهر من وضع المنشأة موضع الاستثمار الفعلي، بحيث يكون المصرف هو المستفيد من بدل التأمين في حال وقوع حادث، وأن يجدد هذا التأمين سنوياً وحتى تسديد كامل مبلغ القرض وفق الأصول.

- أن توضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى لأمر المصرف على كامل العقار وما أنشئ وما سينشأ عليه ولا يسمح للمقترض باستعمال أموال المصرف قبل وضع هذه الإشارة.

- أن يُنفق التمويل الذاتي والبالغ 68,074,000 ل.س قبل صرف أي دفعة من قبل المصرف.

- أن يتقيد المقترض بالرخصة وبالمخططات المصدقة وبأعمال الإنشاء والكميات والعناصر المدرجة بكشف التكاليف الموقعة من قبل مهندسي المصرف المعتمدين والموافق عليه من قبله.

- حصل المقترض على ترخيص من مديرية الترخيص ومتابعة التشييد.

بعد صدور قرار المنح طلب المقترض زيادة حجم التمويل من 60% إلى 75% ولم يوافق له المصرف على ذلك.

تم منح القرض بتاريخ 2006/6/20 م.

---

[1] لأن العقار موضوع القرض هو الضمان

في تاريخ 2007/5/3 قام المقترض بشراء العقار المجاور والذي يُعدّ الواجهة الأساسية للمشروع على الشارع، بمساحة 2 دونم[1]،وقُدّرت بقيمة 2 مليون ل.س، وأُعيد تقييم العقار السابق بقيمة 10 مليون ل.س (العقار وما أنشئ عليه)، ثم طلب المقترض توحيد العقارين، ووافق له المصرف شريطة إبقاء إشارة التأمين على العقار الجديد الناتج عن دمج العقارين، وذلك لأن موافقة المصرف على دمج العقارين تحسن من قيمة المشروع وبالتالي تقلل من احتمالية تعثر القرض، ومن ثم أصبحت قيمة العقار الجديد (والذي هو نتيجة دمج العقارين معاً) 12 مليون ل.س.

بتاريخ 2007/7/16 طلب المقترض رفع قيمة التمويل من 60% إلى 70% ووافق له المصرف[2] بعد قيامه بإجراء كشف فني جديد، أي أصبح مبلغ التمويل الكلي 119,129,000 ل.س.

منح القرض عام 2006، وتعثر عام 2011.

<u>ملاحظات الباحثة:</u>

الإيجابيات:

1-قام المصرف بالاستفسار عن معاملات المقترض مع المصارف العامة الأخرى، ووجد أن المقترض بريء الذمة ولم يسبق له بالتعامل مع أي مصرف آخر.

2- وضع إشارة التأمين ضد الحريق قبل عمل المشروع بشهر، وأن يكون المستفيد هو المصرف في حال حدوث الحريق.

3-وضع إشارة حجز من الدرجة الأولى على الضمان.

4-من الضروري وجود دراسة جدوى في كل المشاريع الاستثمارية التي يمولها المصرف، وهنا كانت دراسة الجدوى تفصيلية جداً وواقعية جداً.

5-حدد المصرف حجم مبلغ القرض الممنوح وفقاً لدراسة الجدوى الاقتصادية وليس وفقاً للضمان فقط.

---

[1] 1 دونم يعادل 1 كم^2

[2] مساحة العقار ازدادت، والضمان ازدادت قيمته، وبالتالي لم يمانع المصرف من زيادة نسبة التمويل.

6- لم يعط المقترض المبلغ كما طلبه هو وإنما كما يلزم للمشروع الممول.

7-تقدم المقترض بطلب أن يتم الصرف بشكل نسبوي وليس أن يتم صرف التمويل الذاتي أولاً، ولم يوافق المصرف على ذلك.

8-اشتراط المصرف على المقترض بأن تُصرف نسبة التمويل الذاتي للمقترض قبل منح أي تمويل من قبل المصرف يعبر عن مدى جديّة المقترض في قيامه بالمشروع، ولا يمنح المقترض أي مبلغ قبل قيام المصرف بكشف فني جديد على أرض الواقع يبيّن فيه أن المقترض قام بصرف كل النسبة التي يتحملها من التمويل (أي التمويل الذاتي).

9- لم يوافق المصرف على زيادة نسبة التمويل إلا حين قام المقترض بزيادة مساحة العقار، وهنا يوجد نقطتين: الأولى أن الضمان ازداد والأخرى أن مساحة العقار تستوجب مصاريف (علماً أن المقترض لم يفصح عن كيفية استخدام المساحات الجديدة، هل سيقوم بتعبيدها فقط أم سيقوم ببنائها وإكسائها..).

10- قام المصرف بإرسال لجنة لتقوم بالكشف الفني على العقار على أرض الواقع، وقامت اللجنة بكتابة ملاحظاتها ومشاهداتها، ووُضعت الملاحظات ضمن الملف الائتماني.

11- وافق المصرف على دمج العقارين، وهذا يعطي أماناً أكبر للمصرف، ويحسن من قيمة المشروع.

12-يُعدّ الضمان في حالات التمويل الإنشائي هو العقار وما يقام عليه، ومن ثم فإن منطقة العقار في هذه الحالة والمتمثل بالمشروع منطقة جيدة جداً ومناسبة لأن يقبل بها المصرف كضمان، وقابليتها للبيع كبيرة لأنها في منطقة سياحية راقية.

السلبيات:

1-لم يقم المصرف بالسؤال فيما إذا كان المقترض يملك مشاريع أخرى من المفيد الاطلاع عليها وعلى مورديها وزبائنها، كما لم يعرف المصرف ما إذا كان للمقترض دائنون سابقون وكيفية تعامل المقترض معهم وكمية الديون التي عليه.

2–لم يعرف المصرف ما هو عمل المقترض الحالي، وهل بإمكانه صرف 40% تمويل ذاتي على المشروع. صحيح أن نسبة التمويل الذاتي تعطي مؤشراً على جدية المقترض، ولكنها قد تدفعه للبدء بالتعثر إن لم تكن النسبة مدروسة بما يكفي.

3– لم يوضح المصرف كيف قدر الدخل السنوي بمبلغ 65 مليون ل.س.

4– لم يقم المصرف بتقدير عدد العملاء ولا نسبته من السوق المنافسة بالنسبة لقطاع الفنادق في دمشق وريفها، ولا بالنسبة لقطاع الفنادق ذات التصنيف 4 نجوم، وكم فندق ومطعم مجاور له تصنيف ال4 نجوم نفسه، وكم نسبتهم من سوق المنافسة.

5– لم يدرس المصرف ما هي تدفقاته النقدية المتوقعة، ولم يحدد أشهر الرواج وذلك كي يساعد المقترض على أن تكون دفعات القرض المستحقة بعد أشهر الرواج حين يكون لدى المقترض سيولة كافية.

6– لا يهتم المصرف بدراسة تأثير الحالة الاقتصادية الراهنة ومتغيرات الاقتصاد الكلي والتي تؤثر في مستقبل نشاط العميل ومقدرته على توليد النقد والسداد.

7– لم يقم المصرف بدراسة أي نسب مالية واكتفى بما قدمه المقترض ضمن دراسة الجدوى.

8– لم يسأل المصرف عن أملاكه الأخرى، وهل هو شريك في شركة ما، أو يمتلك مشاريع ثانية مشابهة أو غير مشابهة، وهل هذا المشروع فيه شركاء آخرين أم هو فقط.

9– لم يسأل المصرف عن من سيدير المشروع، وهل يمتلك الصفات والمؤهلات اللازمة، هل لديه خبرة سابقة في إدارة مثل هذه المشاريع.

10– لم يستفسر المصرف عن سمعة المقترض أو أمانته ونزاهته.

الحالة العملية الخامسة:

قرض إنشائي (استثماري) مبلغه (14,438,000) ل.س غايته إكمال أعمال هيكل وإكساء معمل للصناعات البلاستيكية بالحقن والنفخ والسحب على أرض في المنطقة الصناعية، إذ وافقت له إدارة المنطقة الصناعية على إقامة معمل مؤلف من صالة معدنية وإدارة بيتونية أرضي و أول وثاني وغرفة حارس ومركز تحويلي ودرج للسطح، مساحة البناء 4547 م²، مدة القرض 10 سنوات بفائدة 11%.

– مساحة أرض العقار 6000 م²، قيمة أرض العقار 4,930,992 ل.س اشتراها المقترض على أقساط ، إذ قام بسداد القسط الأول بواقع 2,368,080 ل.س وبقي عليه مبلغ 2,562,912 ل.س سيقوم بدفعه في القسط الثاني. تبعد أرض العقار 17 كم عن مركز المدينة، وجميع المرافق العامة اللازمة للمشروع متوفرة.

– قام المقترض بطلب القرض بعد قيامه بإنجاز أعمال الهيكل بمقدار 13 مليون ل.س، وقد قدرت اللجنة المرسلة للكشف الفني وبعد تدقيق دراسة الجدوى التي قام بها المقترض أن المعمل كاملاً سيكلف 28,877,400 ل.س[1]، وقد قام المصرف بقبول تمويل 50% فقط من قيمة المعمل ووافق على منح القرض بمقدار 14,438,000 ل.س مع اشتراط صرف التمويل الذاتي (الذي يدفعه المقترض والذي هو 50% من المبلغ) قبل صرف أي دفعة من تمويل المصرف الموافق عليه.

– اشترط المصرف وضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى على كامل العقار وما سينشأ عليه، ووضع تأمين حريق على المعمل قبل شهر من بداية عمله شرط أن يكون المصرف هو المستفيد من التعويض في حال حدوث حريق، واستكمال شراء الأرض وتقديم الأوراق الثبوتية للمصرف.

– قدّم المقترض دراسة جدوى اقتصادية تفصيلية قام فيها بتفصيل كل ما سيحتاجه للبناء والإكساء، ومنه وجد التكاليف الآتية: (بالليرة السورية):[2]

مجموع أعمال الهيكل: 22,605,900

مجموع أعمال الإكساء: 2,521,500

---

[1] متضمنة الأعمال التي قام بها المقترض سابقاً

[2] مثال عن محتويات الدراسة: ما هو عدد الأبواب اللازمة، وما هي قيمة كل باب والقيمة الإجمالية للأبواب، وما هي عدد الكراسي الخشبية اللازمة وقيمة كل كرسي وقيمتهم الإجمالية وقيمة المنجورات والطاولات الخشبية ، ومثلها اللوازم الكهربائية والإنارة وتمديدات المياه والأعمال الصحية وغيرها بتفصيل دقيق.

مجموع الأعمال الكهربائية: 1,900,000

الأعمال الصحية: 350,000

رسوم رخصة وأتعاب هندسية: 1,500,000

التكلفة العامة للمشروع:

أعمال الهيكل: 22,605,900

أعمال الإكساء: 4,771,500

رسوم رخصة وأتعاب هندسية: 1,500,000

المجموع العام لتكلفة المشروع: 28,877,400 (من دون قيمة الأرض)

كما قام المصرف بتدقيق الدراسة التي قدمها المقترض كما يأتي:

قيمة أرض المشروع البالغة مساحتها (6000 م²): 6 مليون ل.س.

(اشترى المقترض الأرض عام 2006 بأقل من 5 مليون ل.س ، أي قبل عامين من قيام المصرف بهذه الدراسة، ولهذا السبب تغيرت قيمة أرض العقار)

بلغت قيمة الأعمال المنفذة: 13 مليون ل.س .

ومن خلال تدقيق الجدوى الاقتصادية نجد:

أولاً: إجمالي مستلزمات الإنتاج (بالليرة السورية):

تكاليف متغيرة: 8,560,000

خامات ومواد أولية وصناعية: 7,000,000

مواد وقوة محركة وإنارة ومياه: 4,260,000

قطع غيار وإصلاح صيانة: 300,000

رواتب وأجور: 3,960,000

مصاريف سفر وانتقال: 620,000

نشر وإعلان وترويج: 1,000,000

بريد وهاتف وإنترنت: 360,000

مصاريف أخرى وتكلفة إدارية: 1,060,000

ثانياً: الإيرادات السنوية (إجمالي المبيعات السنوية): 170,165,025

ثالثاً: نفقات مع اهتلاكات (تكاليف ثابتة): 11,942,235

وهي عبارة عن اهتلاكات نفقات إدارية + اهتلاك أراضي ومباني وآلات وأثاث وقوالب.

رابعاً: من خلال دراسة الجدوى الاقتصادية من قبل اللجنة المالية ومن خلال الزيارة الميدانية لأرض المشروع فإن الربح السنوي المتوقع: تقريباً 25 –30 مليون ل.س.

–يملك المقترض رخصة بناء وترخيصاً صناعياً عام 2006 من المدير العام للمدينة الصناعية، إضافة إلى تراخيص من وزارة الإدارة المحلية والبيئة، كما يملك سجلاً تجارياً.

– تم منح القرض عام 2008 وتعثر عام 2012 .

ملاحظات الباحثة:

الإيجابيات:

1–كان قد طلب المقترض قرضاً بمقدار 20 مليون ل.س، ولكن المصرف لم يعطه إلا المبلغ اللازم والذي وضحته دراسة الجدوى الاقتصادية.

2–قام المصرف بالاستفسار عن معاملات المقترض مع المصارف العامة الأخرى، ووجد أن المقترض بريء الذمة ولم يسبق له بالتعامل مع أي مصرف آخر.

3–قام المصرف بإرسال لجنة لتقوم بالكشف الفني على المشروع والتأكد من صحة ادعاء المقترض بأنه قام بتنفيذ أعمال بمقدار 13 مليون ل.س.

4–اشتراط المصرف إكمال شراء الأرض قبل منح التمويل مرفقة بالأوراق الثبوتية اللازمة أن كامل الأرض أصبحت ملك للمقترض.

5–وضع إشارة التأمين ضد الحريق قبل عمل المشروع بشهر، وأن يكون المستفيد هو المصرف في حال حدوث الحريق.

6–وضع إشارة تأمين من الدرجة الأولى والمستفيد الأول هو المصرف.

7– قام المصرف بتمويل 50% من قيمة المشروع فقط، وتُعدّ نسبة جيدة ومدروسة إذ إن المقترض قام بأعمال تعادل 13 مليون ل.س، أي بقي عليه مبلغ 1438700 قبل بدء المصرف بتمويله [1]

8– من الضروري وجود دراسة جدوى في كل المشاريع الاستثمارية التي يمولها المصرف، وهنا كانت دراسة الجدوى تفصيلية وواقعية جداً[2]

9– يُعدّ الضمان في حالات التمويل الانشائي هو العقار وما يقام عليه، ومن ثم فإن منطقة العقار في هذه الحالة والمتمثلة بالمشروع منطقة جيدة جداً ومناسبة لأن يقبل بها المصرف كضمان، إذ إن قابلية البيع عالية جداً في المنطقة الصناعية والتي عادة ما يرغب المستثمرون في إقامة معامل ومصانع فيها بسبب جاهزيتها سواء من كهرباء وطرق ومرافق عامة معبدة تجعل من السهل الوصول إليها.

---

[1] المشروع ككل يكلف 28,877,400 ل.س

المصرف قبل منح 50% منه = 14,438,000 ل.س

أي إن المقترض يتحمل أيضاً مبلغ 14,438,000 ل.س

وبما أنه دفع سابقاً 13,000,000 ل.س، أي أن الباقي عليه:

14,438,000-13,000,000=1,438,700 ل.س

[2] عام 2007-2008 حدثت أزمة الرهن العقاري والتي قد تكون قد سببت زيادة اسعار المواد وهذا دفع المقترض إلى التعثر بسبب عدم تناسب المبلغ الممنوح مع ارتفاع اسعار المواد السريع.

السلبيات:

1–قام المصرف بتدقيق دراسة الجدوى لكن عادة لا يقوم بإعدادها.

2–لم يدرس المصرف مدى تأثر هذه الصناعة في الحالة الاقتصادية الراهنة للبلاد، وهل سيتأثر إذا تم منع الاستيراد، ومن أين سيقوم بجلب المواد الخام للصناعة، وهل يوجد كل المواد الخام داخل القطر العربي السوري أم أنه مضطر للاستيراد من الخارج.

3– لم يأخذ المصرف بالحسبان الصفات الشخصية للعميل من سؤال عنه وعن سمعته من قبل أشخاص تعاملوا معه سابقاً.

4– لم يأخذ المصرف بالحسبان مدى قدرة المقترض على إدارة مثل هذه المشاريع وهل عنده العلم الكافي والمعرفة الكافية بكيفية عمل معامل البلاستيك أو أنه قام بتوظيف مدير ذو خبرة سابقة.

5–لم يقم المصرف باستخراج أية نسب مالية كفترة الاسترداد وغيرها.

6–لم يسأل المصرف عن عمل المقترض الحالي ودخله، ولم يسأل عن إمكاناته المالية والعقارية وإذا ما كان يملك (أو هو شريك) في شركات أخرى، ومهامه وخبراته والمدة الزمنية لخبراته السابقة في حال كان يدير شركة أخرى مثلاً.

7–لم يدرس المصرف مدى المنافسة في مجال النفخ والسحب للصناعات البلاستيكية وهل سيكون له حصة سوقية جيدة أم أن السوق متخم بمعامل البلاستيك والبضائع المصنعة عند باقي المعامل مكدسة مثلاً، وهل سيكون هناك توزيع لباقي المحافظات، وهل باقي المحافظات بحاجة لمثل هذه الصناعة، وما هو حجم المبيعات المتوقع وهامش الربح.

8–لم يطلب المصرف الهيكل الإداري للشركة أو نوع الشركة المقترضة، وهل يوجد شركاء مع المقترض أم أن المشروع فردي وليس شركة.

9–لم يقم المصرف بدراسة تنبؤية للتدفقات النقدية وذلك كي يساعد المقترض على تحديد تواريخ استحقاق الدفعات بما يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة للمقترض.

الحالة العملية السادسة:

قرض إنشائي (استثماري) غايته إكمال أعمال هيكل وإكساء معمل في منطقة ريف دمشق لصناعة البشاكير والبياضات مقام على أرضي عقارين متجاورين، بواقع 6,000,000 للعقارين معاً، 3,000,000 لكل عقار منهما، مدة القرض 10 سنوات بفائدة 8.5%.

– يملك المقترض معملاً في منطقة أخرى في ريف دمشق للصناعة نفسها، قامت لجنة من المصرف بالكشف عليه ووجدت أنه يحتوي على آلات عدة كآلات نول نسيج بشكير، وآلة لدمج الخيط وآلة سداسية وكرارات وغيرها، يعمل فيه 13 عاملاً، مساحة المعمل 1500 م². كما يملك المقترض متجراً في منطقة "الحريقة" يُعدّ منفذاً لتصريف البضاعة بالجملة والمفرق، يعمل فيه 3 عمال، ومساحته 25 م².

– وجدت اللجنة أن المقترض يملك بضاعة بالمتجر بقيمة 1,500,000 ل.س، وبضاعة جاهزة بالمعمل بقيمة 4,000,000 ل.س، ومواد أولية بقيمة 1,000,000 ل.س، كما قدر المصرف دخل المقترض ب 200,000 ل.س شهرياً من إيرادات الصناعة والتجارة.

– أقدم المقترض على طلب القرض بغية إتمام أعمال الهيكل والإكساء للمعمل الجديد، حيث أن المعمل الجديد سيقام على عقارين متجاورين بمساحة إجمالية 2768 م²، قدر المصرف أن القيمة التقديرية لأرض كل عقار منهما تساوي 780,000 ل.س أي ما يعادل 1,560,000 ل.س للعقارين.

– قام المقترض بطلب القرض بعد بدئه بالبناء، إذ إنه بدأ بأعمال الهيكل والتي كلفته 3,500,000 ل.س بحسب تقديرات اللجنة لكل عقار بما يعادل 7,000,000 ل.س للعقارين معاً، وقد قدر المصرف أعمال الإكمال ب 3,271,000 ل.س لكل عقار منهما حتى يصبح المعمل جاهزاً، بحسب الآتي:

	لكل محضر	للمحضرين معاً
التكلفة العامة	6,771,000	13,542,000
أعمال الهيكل	3,500,000	7,000,000
أعمال الإكمال	3,271,000	6,542,000

– اشترط المصرف أن يتحمل المقترض جزءاً من التمويل (والذي يسميه المصرف التمويل الذاتي) بقيمة 271,000 ل.س للمحضر الواحد وذلك قبل أن يتم منح أي دفعة من القرض[1].

– تم منح القرض عام 2004 وتعثر عام 2008.

– قدم المقترض ضمن الأوراق الثبوتية شهادة عضوية غرفة التجارة إضافة إلى شهادة تسجيل تاجر موثق فيها أن المقترض يقوم بتجارة المنسوجات القطنية واستيراد وتصدير منذ عام 1992 م.[2]

– المبلغ الذي طلبه العميل: 6 مليون ليرة سورية، 3مليون لكل عقار.

– المبلغ الذي وافق عليه المصرف: 6 مليون ليرة سورية، 3 مليون ل.س لكل عقار، والسبب برأي المصرف أن الدخل الشهري للعميل _والذي قام المصرف بتقديره_ يغطي الأقساط الشهرية مع فوائدها.

– الضمان المقدم هو أرض العقار وما سيقام عليها.

–تم منح القرض عام 2004 وتعثر عام 2008.

ملاحظات الباحثة:

الإيجابيات:

1– قام المصرف بالسؤال عن معاملات المقترض مع المصارف الأخرى، ووجد أنه لا يوجد أي إعسار أو إفلاس سابق.

2– قام المصرف بإرسال لجنة لتقوم بكشف فني على أرض الواقع للمحضرين، ووجدت أن هناك مخالفة مساحات زائدة، فاشترط المصرف أن يقوم المقترض بالمصالحة على المساحات الزائدة قبل منح أي دفعة من القرض للعميل.

3– اشترط المصرف على المقترض صرف التمويل الذاتي (والبالغ 271,000 ل.س) قبل تمويل المصرف.

---

[1] المبلغ اللازم للإتمام 3.271.000 ل.س ، سيقوم المقترض بتحمل مبلغ 271.000 ل.س والمصرف سيتكفل بمنحه 3 مليون ل.س.

[2] مما يقدم دلالة قوية على خبرته في تجارة وبيع البضاعة التي يصنعها يزيد عمرها عن 10 سنوات.

4- اطلع المصرف على نشاط المقترض وعمله الأصلي، وأملاكه من معمل ومتجر ومساحتيهما وآلات ومواد خام، وعدد الموظفين وغيرها.

5- وفق الأوراق الثبوتية فإن المقترض عنده خبرة تزيد عن 10 سنوات في تجارة المنسوجات القطنية والبشاكير، كما أنه من البداية يملك مصنعاً ومتجراً للصناعة نفسها التي سيعمل بها، وهذا يعطي أماناً أكبر للمصرف.

6- وضع إشارة حجز على العقارين وما يقام عليهما، إضافة إلى تأمين ضد الحريق يكون المستفيد الأول منه هو المصرف.

7- يمتلك المقترض منفذاً للبيع والذي هو المتجر الذي يقع في سوق كبير متخصص في بيع المنسوجات القطنية والبشاكير.

السلبيات:

1- لم يسأل المصرف عن معاملة المقترض مع زبائنه وموردیه، ولا جيران المتجر (وخاصة أن المتجر يقع في سوق متخصص في بيع المنسوجات القطنية والبشاكير) ولا موظفيه عن مدى سمعته وأمانته وكيفية تعامله المالي .

2- لم يقم المصرف بدراسة حجم المنافسة ولا نوعها ولا درجتها بين المقترض ومنافسيه ولا أسماء المنافسين الرئيسيين لنشاط المتعامل، ولم يقم بإجراء دراسة مركز المقترض في السوق ولا الحصة السوقية له، كما أن المصرف لم يأخذ بالحسبان مدى التطور التكنلوجي الخاص بالمقترض والذي من الممكن أن يكون نقطة سلبية أو إيجابية تدل على تميزه عن منافسيه أو العكس، كما أن المنافسة قوية في منطقة (الحريقة) والتي يوجد فيها المتجر الخاص بتصريف البضائع المصنعة.

3- لم يقم المصرف بدراسة تفصيلية للتكاليف تتضمن ثمن المواد اللازمة مثل ثمن البلوك والرمل والدهان والبلاط وغيرها..، إذ إن هذه الدراسة ضرورية لمعرفة مدى كفاية القرض الذي تم منحه، وذلك لمساعدة المقترض في عدم الوقوع بالتعثر ومن ثم عدم ضياع أموال المصرف، فربما يكون مبلغ 6 مليون ل.س غير كافٍ، أو قد يكون زائداً عن الاحتياج الفعلي للمقترض.

4- لم يقم المصرف بتقدير حجم المبيعات وهامش الربح.

5- لم يقم المصرف بطلب قوائم مالية للمعمل أو للمتجر مع أن ذلك مهم للاستدلال على أرباح العميل من الصناعة والتجارة، واكتفى المصرف بتقدير دخله الشهري من دون الرجوع إلى قوائم فعلية، كما أن افتقاد الملف للقوائم المالية أدى إلى عدم قدرة المصرف على تحليل القوائم واستخراج نسب مالية.

6- لم يدرس المصرف مدى تأثر المشروع بالحالة الاقتصادية الراهنة ومدى تأثير الاستيراد والتصدير على المشروع، وما هو مصدر المواد الخام وهل سيتأثر المصنع في حال منع استيراد أي من المواد الخام اللازمة (في حال كان يستوردها).

المبحث الرابع: النتائج والتوصيات

النتائج:

1-المصرف ليس مقرضاً فحسب بل هو شريك في المشروع الممول ومستشار أيضاً، كما أن إدارة المشروع أصعب من تمويل المشروع.

2-إن قرار منح الائتمان هو من أهم القرارات التي يقوم بها المصرف والتي تستلزم دراسة وافية وعميقة وإمكانات بشرية ومادية وعلمية كبيرة.

3-إن تعثر القروض هو مسألة مترافقة مع منح الائتمان رغم الحذر والتحوط.

4-في بعض الأحيان يكون سبب التعثر هو ضعف دراسة الملف الائتماني من قبل المصرف وليس فقط من العميل.

5-لا يهتم المصرف كفاية **بمعايير شخصية المقترض** ونزاهته وأمانته، ولا يسأل زبائنه وموردیه، ولا جيرانه ولا يهتم بعرفة علاقته معهم.

6-لا يُعدّ المصرف العقاري السوري **دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع** أساسية عند منح القروض وخصوصاً في القروض التنموية، ولا يشترط وجودها لمنح القرض (فوجود الضمان الذي يغطي مبلغ القرض كافٍ لمنح المقترض النسبة المغطاة بالضمان) حيث أن دراسة الجدوى في كثير من الحالات تكون غير موجودة أو غير كافية.

7-لا يقوم المصرف العقاري السوري بدراسة المنافسين ولا الحصة السوقية التي تتأثر بالدرجة الأكبر بالمنافسين في المجال نفسه الذي يعمل به المقترض، إذ إن المنافسة الشرسة قد تكون سبباً أساسياً في فشل بعض المشاريع إن لم يستطع المقترض أن يجاريها.

8-لا يهتم المصرف العقاري السوري بدراسة حجم منتجات المقترض أو الخدمات التي يقدمها، ولا حجم المبيعات المقدر وهامش الربح، ولا حساسية منتجاته وسرعة تلفها، ولا أسعار المنتجات والخدمات، ومنافذ التوزيع .

9-يهتم المصرف العقاري السوري بالضمانات بدرجة كبيرة من حيث طلبها وزيارتها والتأكد من صحة مواصفاتها، كما قدمها المقترض للمصرف، ووضع إشارة الرهن من الدرجة الأولى حصراً ولا يقبل دون ذلك أبداً، كما ويطلب

دائماً تأميناً ضد الحريق في حالات القروض الاستثمارية، على أن يكون المصرف هو المستفيد الأول من التأمين، وهذه عناية جيدة ببند الضمانات ونقطة إيجابية تحتسب للمصرف. ولكن نجد أيضاً أن المصرف يُعدّ أن الضمان هو الركيزة الأساسية والأولى لمنح القرض، وبالتالي هناك اعتماد كبير ومفرط على الضمانات عند منح القرض بدل أن يضع ثقته الأولى في المقترض وفي نجاح المشروع محل القرض، كما ويمكن أن يعتمدها على حساب البنود المهمة الأخرى كدراسة الجدوى.

9-لا يهتم المصرف العقاري السوري بتحليل القوائم المالية واستخراج النسب المالية والتي تُعدّ أحد أحجار الأساس التي يفترض أن يبنى عليه القرار الائتماني.

10-يقبل المصرف نوعاً واحداً من القوائم المالية ويبني عليه قراره الائتماني.

11-يقبل المصرف قائمة مالية عن عام واحد أو عن عامين، وهذا غير كافٍ.

12-لا يهتم المصرف بطلب قائمة التدفقات النقدية أبداً.

13-لا يدرس المصرف التطورات الخاصة في قطاعات جغرافية معينة وخصوصاً في المشاريع السياحية.

14-وجدنا أن المصرف يقوم بمنح قرض مع قرض آخر حتى ولو كان القرض الآخر كبيراً أو غير مسدد أو متعثراً ولم يتم إيجاد حل له أو جدولته بعد.

15-في القروض الاستثمارية يكون المشروع نفسه هو الضمان، ولا يطالب المصرف بضمانات أخرى.

16-لا يدرس المصرف الظروف الاقتصادية وقطاعات الاقتصاد التي تؤثر في قدرة المقترض على الوفاء بالتزاماته.

17-لا يطلب المصرف من المقترض بياناً بالتزاماته الحالية، وذلك كي يقيّم احتمالية السداد.

18-لا يقوم المصرف بدراسة الإمكانات المالية والعقارية للمقترض، كأملاكه وشركاته وفيما إذا كان شريكاً في شركة معينة أو مديراً فيها، ولا يطلب معرفة عمل المقترض الحالي ومصادر دخله.

19-لا يطلب المصرف في القروض التنموية السبب المباشر للقرض، وكيف سيتم استخدام القرض بدقة.

20-لا يهتم المصرف بأسماء القيمين على المشروع محل القرض، ولا يطلب معلومات عن قدراتهم الإدارية.

التوصيات:

1- يجب على الإدارة العليا أن تهتم أكثر بمعايير شخصية المقترض، كسؤال زبائنه وموردیه وجيرانه عنه وعن علاقته معهم ومدى أمانته في التعامل المادي، كما ويجب معرفة صافي القيمة الشخصية ومعرفة ما هي أملاكه كاملة، وهل لديه شركات أخرى أو حصص في أي شركة، وما هو عمله الحالي وأعماله وخبراته السابقة.

2- التركيز على تقييم دراسة الجدوى الاقتصادية لكل قرض سيتم منحه والتي تتضمن السبب المباشر للتمويل ودراسة تكاليف دقيقة وأوجه صرفه...

3- من المهم الأخذ بالاعتبار دراسة المنافسين العاملين في مجال عمل المقترض نفسه ودراسة المنافسين الموجودين في المنطقة الجغرافية ذاتها، ودراسة الحصة السوقية في المحافظة نفسها وفي القطر كاملاً ومعرفة مدى قوة المقترض في مواجهة المنافسين.

4- ضرورة دراسة حجم المنتجات أو الخدمات محل القرض وحجم المبيعات المقدر وهامش الربح والأسعار، ودراسة خصوصية المنتجات من حيث حساسيتها وسرعة تلفها وبيان ذلك في الدراسة الائتمانية.

5- التركيز على التدفقات النقدية وألا يعدّ الضمان هو الأساس في منح القرض.

6- من المهم جداً طلب ميزانيات وقوائم دخل وقوائم تدفقات نقدية عن 3 سنوات سابقة لكل مشروع يراد تمويله وألا يتهاون أبداً في هذا البند، كما ويجب عليه استخراج النسب المالية المهمة لكل مشروع وأن يرفقها في الملف الائتماني.

7- من المهم جداً عدم التهاون أبداً في موضوع منح قرضين مع بعضهما، إلا بموافقة استثنائية من مدير عام المصرف، ويجب عدم منح أي قرض في حال كان هناك قرض سابق متأخر أو متعثر إلى أن يتم معالجته وتسديده كاملاً.

8- من الضروري أن يقوم المصرف بمطالبة المقترض بتقديم بيانٍ يوضح فيه التزاماته الحالية من دائنين وموردين وغيرهم.

9- التركيز على طلب بيان بالهيكل الإداري للشركة المراد تمويلها ومن سيديرها وعدد سنوات خبرته وألا يقبل المصرف منح تمويل في حال كان المدير غير كفء لإدارة مثل هذه المشاريع، كما ويجب أن يفوض لجنة من المصرف لمقابلة المدير والتحاور معه واستكشاف مدى خبرته وأهليته لاستلام إدارة المشروع.

10- من المهم جداً التركيز على تدريب الكوادر المسؤولة عن منح الائتمان باستمرار وبشكل دوري إضافةً إلى وضع استراتيجية واضحة لمنح الائتمان.

المراجع والمصادر

أولاً: الكتب

1- حمره، محمد. و كنعان، علي. **إدارة المصارف**. منشورات جامعة دمشق، كلية الاقتصاد. د.ت.

2- الشماع، خليل. د.ت. **إدارة القروض المصرفية**. د.ط. الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.

3- الصيرفي، محمد. (2007). **إدارة المصارف**. ط:1. الإسكندرية، مصر. دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر.

4- عبد الحميد، عبد المطلب. **الديون المصرفية المتعثرة الأزمة المالية المصرفية العالمية**، الدار الجامعية، مصر، 2009.

5- عفانة, محمد كمال. (2015). **إدارة الائتمان المصرفي**. د.ط. عمان، الأردن. دار اليازوري.

6- كنعان، علي. (2015). **إدارة المصارف والسياسات المصرفية**. ط:1. دمشق، سورية. من دون ناشر.

ثانياً: الدوريات:

1- أنجرو, إيمان, وآخرون. (2006). التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين**. مج:28. عدد: 3. ص-ص: 191-210.

2- حبيب، سمر. (2015). دور إدارة المخاطر في الحد من القروض المتعثرة دراسة تحليلية في المصرف العقاري السوري. **مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية**. مج:37، عدد: 3. ص-ص: 11-27. سورية.

3- حسون, عتاب. (2018). تأثير العوامل المتعلقة بالمصرف على قرار منح الائتمان الصغير. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين**، مج: 40. عدد: 5. ص-ص: 61-81.

4- السهلاوي، عبد العزيز. (2018). محددات مخاطر التعثر المالي للقروض والتسهيلات الائتمانية. **بحث منشور في مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية – جامعة الإسكندرية**. مج: 55. عدد: 2. ص-ص: 1-17.

5- شاهين, علي عبد الله . (2010). مدخل عملي لقياس مخاطر الائتمان المصرفي في البنوك التجارية في فلسطين. الجامعة الإسلامية, غزة .

6- عبد الهادي, أحمد, محمود, أبي. (2015), دور معايير الجدارة الائتمانية للعميل في عملية اتخاذ القرار الائتماني. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين**, مج: 37. عدد: 6. ص-ص: 265-285.

7- عثمان، أحمد. (2013). دور السياسة الائتمانية في تلبية الاحتياجات التمويلية للاقتصاد الوطني في سورية. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين.** مج: 35. عدد 1. ص-ص: 103-119.

8- العربيد، نضال. (2007). دراسة تحليلية للقروض المتعثرة في المصرف الصناعي السوري. **منشورات مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية.** مج: 23. عدد: 2. ص-ص: 277-312.

9- القصيري, حسين, والعمار, رضوان, (2016), دراسة تحليلية نقدية لعوامل الجدارة الائتمانية, **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين**, مج: 38. عدد: 3. ص-ص: 247-267.

10- القصيري, حسين, والعمار, رضوان, (2015), دراسة مقارنة لنماذج الجدارة الائتمانية, **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين**, مج: 37. عدد:2. ص-ص: 317-335.

11- القصيري, حسين, والعمار, رضوان. (2013). دور التحليل الائتماني في الحد من مخاطر الائتمان المصرفي. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة تشرين.** مج: 35. عدد 7. ص-ص: 69-88.

12- كريم، عقيل. (2019). قياس مخاطر الائتمان المصرفي ودورها في التنبؤ بالتعثر المالي للمصارف العراقية. **بحث منشور في مجلة المثنى للعلوم الإدارية والاقتصادية.** مج:9. عدد2. ص-ص: 237-250.

13- اليوسف, جمال. (2015). مدى التزام المصارف الخاصة السورية بمعايير تقييم المخاطر الائتمانية.. **بحث محكم منشور في مجلة جامعة البعث**. مج: 37، عدد: 6. ص-ص: 105-137.

ثالثاً: رسائل الماجستير والدكتوراه:

1- الإبراهيم، سليمان. (2017). **الديون المتعثرة ومعالجتها في المصارف الخاصة السورية في ظل الأزمة.** رسالة ماجستير. الجامعة الافتراضية السورية. ماجستير إدارة الأعمال. سورية.

2- أبو كمال، ميرفت. (2007). **الإدارة الحديثة لمخاطر الائتمان في المصارف وفقاً للمعايير الدولية "بازل 2".** رسالة ماجستير.قسم إدارة الأعمال. كلية التجارة، الجامعة الإسلامية-غزة. غزة: فلسطين.

3- أبيش، بلال. (2015). **إدارة القروض المتعثرة في البنوك التجارية.** رسالة ماجستير. قسم علوم اقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة قاصدي مرباح-ورقلة. الجزائر.

4- الأرناؤوط الروملي، محمد. (2019). **دراسة الجدوى الاقتصادية في المصارف الخاصة السورية ومدى التزامها بالسياسات التنموية.** رسالة ماجستير. قسم الاقتصاد. كلية الاقتصاد، جامعة دمشق. دمشق: سورية.

5- باعربي، عائشة، وتماني، فاطمة. (2017). **إدارة مخاطر القروض المتعثرة في المؤسسات المصرفية.** رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم التجارية. جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر.

6- بسيسة، آمنة. (2015). **أثر تعثر القروض المصرفية على كفاءة البنوك التجارية.** رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم التجارية. جامعة بوضياف، المسيلة، الجزائر.

7- بن شنب, محمد أمين. (2007-2008). **معايير منح القروض البنكية.** مذكرة تخرج, جامعة يحي فارس, الجزائر.

8- بن مداني، صديقة. (2017). **انعكاسات القروض المصرفية المتعثرة على أداء البنوك التجارية في الجزائر.** رسالة دكتوراه. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم التجارية. جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر.

9- بوعبدالله، منال، وبريشي، سهيلة. (2017). **القروض المصرفية المتعثرة ومعالجتها.** رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم علوم اقتصادية. جامعة الجيلاني بونعامة بخميس مليانة، الجزائر.

10- حفيان، جهاد. (2012). **إدارة المخاطر الائتمانية في البنوك التجارية.** رسالة ماجستير. قسم: المالية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة قاصدي مرباح. الجزائر.

11- دهيمي، فايزة. (2019). **آلية معالجة القروض المتعثرة في البنوك التجارية الجزائرية.** رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم المالية والمحاسبة. جامعة محمد بوضياف - المسيلة، الجزائر.

12- ربعي، أحمد. (2019). **القروض المتعثرة في مؤسسات الإقراض في فلسطين: أسبابها وسبل معالجتها**. رسالة ماجستير. كلية الدراسات العليا والبحث العلمي في جامعة الخليل. قسم إدارة الأعمال. الخليل، فلسطين.

13- زايدة، دعاء. (2006). **التسهيلات الائتمانية المتعثرة في الجهاز المصرفي الفلسطيني**. رسالة ماجستير. قسم المحاسبة والتمويل. كلية التجارة. الجامعة الإسلامية – غزة. غزة، فلسطين.

14- سعيدات، حفصة. (2016). **إدارة القروض المتعثرة في البنوك التجارية**. رسالة ماجستير. قسم علوم اقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة قاصدي مرباح–ورقلة. الجزائر.

15- السيد، هند. (2014). **دور الضمانات في العلاقة بين الديون المتعثرة والأداء المالي للمصارف**. رسالة ماجستير. قسم إدارة الأعمال. جامعة السودان للعلوم والتكنلوجيا. السودان.

16- سيف, فادي. (2016). **مدى كفاءة المصارف الإسلامية في ضبط عملية منح الائتمان المصرفي**. رسالة ماجستير، قسم إدارة الأعمال. الجامعة الافتراضية السورية. سورية.

17- الطويل، عمار. (2008). **مدى اعتماد المصارف على التحليل المالي للتنبؤ بالتعثر**. رسالة ماجستير. كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين.

18- عثمان, محمد داود. (2008). **أثر مخففات مخاطر الائتمان على قيمة البنوك**. رسالة دكتوراه, قسم المصارف، كلية العلوم المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.

19- الفخري, سيف, وكتلو, حسن.(2009). **الائتمان المصرفي ودور التوسع الائتماني في الأزمات المصرفية**. رسالة ماجستير، قسم العلوم المالية والمصرفية. منشورات جامعة حلب. حلب، سورية.

20- قبرصلي, صبا, (2013) **الائتمان المصرفي ودوره في تمويل وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة**. رسالة ماجستير, قسم الاقتصاد والتخطيط، كلية الاقتصاد. جامعة تشرين. سورية.

21- لزرق، أحلام، وصغيور، سامية. (2019). **القروض المتعثرة الأسباب وطرق العلاج**. رسالة ماجستير. قسم العلوم الاقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة: محمد بوضياف بالمسيلة. الجزائر.

22- مصلح، معاذ. (2017). **الديون المتعثرة في المؤسسات التمويلية الإسلامية وطرق معالجتها**. رسالة ماجستير. كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية. نابلس، فلسطين.

23- المملوك, أنس. (2014). **مخاطر الائتمان وأثرها في المحافظ الاستثمارية.** رسالة دكتوراه, قسم الاقتصاد، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق, دمشق. سورية.

24- نجعوم، شهرزاد. (2014). **إدارة مخاطر القروض المتعثرة في البنوك التجارية.** رسالة ماجستير، قسم المالية والمحاسبة. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي. الجزائر.

25- هبال, عادل. (2012). **إشكالية القروض المتعثرة.** رسالة ماجستير، قسم العلوم الاقتصادية. كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير. جامعة الجزائر. الجزائر.

26- يوسفي، أسامة. (2014). **تسيير خطر القروض البنكية المتعثرة.** رسالة ماجستير. قسم المالية والمحاسبة. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة أم البواقي، الجزائر.

رابعاً: أبحاث ودراسات:

لطفي، سومية. (2017). انعكاسات تعثر القروض على أداء البنوك وعلى النشاط الاقتصادي. **منشورات صندوق النقد العربي.** الدائرة الاقتصادية والفنية.

خامساً: المراجع باللغة الإنكليزية:

a) Calum G. Turvey, Guangwen He, Rong Kong, Jiujie Ma, Patrick Meagher. (2011). **The 7 Cs of rural credit in China**. Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies.

b) Doriana, Cucinelli. (2015). **The impact of Non performing loans on bank lending behavior: evidence from the Italian banking sector**. Eurasian Journal of Business and Economics.

c) Stanton' Bentely. **More investors consider using the effective yield method**' definition of cresitworthy comes into question' novogradac journal of tax credit housing' April 2008' Vol No.3' issue No. 1.

d) Ugoani, john. (2015). **Nonperforming loans portfolio and its effect on bank profitability in Nigeria.** Independent journal of management and production.

e) Williams Kwasi Peprah , Albert Agyei , Evans Oteng. (2017). **Ranking The 5C's Of Credit Analysis: Evidence From Ghana**. School Of Business, Valley View University, Ghan. International Journal of Innovative Research and Advanced Studies.

f) Mishkin, Frederic. Eakins, Stanley. (2012). **Financial markets and institution**. 7 edition.

g) Avetisyan, sergey. **Regional specific determinants of non-performing loans.** Discussion Paper. Central Bank of Armenia, Economic research department.

h) **British Columbia Ministry of Agriculture & Lands**. Victoria, BC. Food Processors Association. (2006).

i) Eighteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics Washington، D.C.، June 27–July 1، 2005. **The Treatment of Nonperforming Loans**. Prepared by the Statistics Department International Monetary Fund.

j) KPMG. (2017). **Non-performing loans in europe, what are the solutions?**

k) Statistics department international monetary. (2005). **The treatment of nonperforming loans.** Eighteenth meeting of the IMF committee on balance of payments statistics Washington, D.C.

l) Petersson, Jessica. and Wadman,Isac. (2004). **Non performing loans- the markets of Italy and Sweden.** Independent thesis Basic level (degree of

Bachelor), Uppsala University, Faculty of Social Sciences, Department of Business Studies.

m) Tracey, Mark. (2011). **The impact of non performing loans on loan growth: an econometric case study of Jamaica and Trinidad and Tobago**.

n) Wangui, Gathio. (2010). **A survey of the cause of non-performing loans of commercial banks in Kenya**. A research project submitted to the school of business in partial fulfillment of the requirement for the degree of masters of business administration, school of business, university of Nairobi.

o) Oxford Dictionary. www.lexico.com/definition/non-performing

Abstract

Giving credit is the most important thing the Akari bank in Syria does, and the most dangerous one too, because when the Akari bank givse credit to someone who doesn't deserve it, like, for example, giving a wrong amount of money or giving a wrong person or even giving credit to wrong investment, It may cause a big loss in the money of the bank. and we will lose a successful investment, also the national economy will lose a good and profitable project.

So because giving credit has all this importance, we studied in this research how Akari bank in Syria studies the creditworthiness to give the client credit or not, and how the Akari bank analyses the powerful of the project, all of that to decrease the failure of the project and not to become a Non-performing loan, and to increase the prospect of its success.

The most important finding of the study: the Akari bank in Syria cares a lot about the safeguards, which cover 150% of the loan, but the Akari never cares about the economic conditions, competitive strength, the experience of the client and his management abilities

Damascus University

Faculty of Economics

Banking & Insurance

Financial & Banking science

The Extent of Syrian Akari Bank in Applying the Credit Granting Criteria and its Influence on Non Performing Loans

(case study)

A Thesis prepared to obtain the Master degree in Financial & Banking science

Prepared by: Ola Al Mbaid

Supervised by:

PROF: Akram alhorani

PROF: Hussein Kabalan