

مدى تأثير اسس منح الائتمان على السياسة الاقراضية للمصرف دراسة تطبيقية لعينة من فروع مصرف

الرشيد

The extent of the impact of the foundations of the granting of credit on the bank's lending policy applied to a sample of the branches of the Rasheed Bank

المدرس/بلسم حسين

حليمة كاظم

المعهد العالي للدراسات المحاسبية والمالية/جامعة بغداد

الباحثة

المستخلص

ان النشاط الائتماني يمثل ركيزة العمل الاساسية للمؤسسات المالية والمصرفية كون النشاط الرئيسي هو اعادة اقراض الودائع بهدف تحقيق الارباح ، فمحفظة التسهيلات تمثل الجزء الرئيسي من الموجودات المنتجة للدخل ونظراً للمكانة التي تتمتع بها هذه الصناعة وخصوصاً على الصعيد المحلي كان لزاماً على متخذي القرار المالي سواء في حالة استخدام الاموال ، وفي حالة الحصول و يتعين عليه معرفة واحتواء كل العوامل التي تؤثر بشكل مباشر او غير مباشر عند اتخاذ القرار .

المقدمة

تلعب المصارف في عالمنا دوراً له أهميته في عملية الاستثمار وتأثير فعال في تنمية وإدارة دفة الاقتصاد ، وفي مختلف الأصعدة والبيادين التنموية والاستثمارية . ويعتبر الائتمان المصرفي من أهم وأكثر الفعاليات المصرفية في هذه الصناعة بل أكثر أدوارها حساسية ، حيث لا يتوقف تأثيرها على مستوى البنك فحسب ، إنما ترتبط مباشرة بالاقتصاد الوطني لذا يتوجب على القائمين وصناع القرار حسن الاستخدام والدقة في اتخاذ القرارات الائتمانية وعلى ذلك فان الائتمان المصرفي ما هو إلا نشاط اقتصادي غاية في الأهمية له تأثيرات متشابكة الأبعاد على الاقتصاد الوطني وعليه يتوقف نمو ذلك الاقتصاد .

١_منهجية البحث

١-١ مشكلة البحث:

ان الاجراءات والدراسات التي تجريها المصارف المحلية غير كافية وغير مبنية على اسس سليمة، ولا بد من التعرف على اوجه القصور التي تؤدي الى ظهور مشكلة الديون والتسهيلات الائتمانية المتعثرة .

٢-١ فرضية البحث:

يستند البحث الى الفرضيات التالية.

اعتماد السياسة الاقراضية للمصرف اسس منح ائتمان سليمة كالضمانات والمقدرة المالية للزبون وغيرها من العوامل الاخرى تساهم في الحد من الخسائر التي يتعرض لها المصرف.

٣-١ أهمية البحث :

يستند البحث الحالي اهميته من دور التحليل الائتماني في تخفيض الخسائر التي يتحملها المصرف بسبب القروض والتسهيلات المتعثرة والتي تؤدي الى تجميد جزء هام من اموال المصرف وخسارة تتجاوز عائد الفرصة البديلة للاستثمار وتقليل معدل دوران الاموال لدى المصرف ومن ثم تخفيض القدرة التشغيلية لموارد وتخفيض ارباحه وزيادة خسائره.

١-٤ اهداف البحث:

١- إبراز أهمية متابعة الائتمان للتحقق من استمرار الزبون في وضع يمكنه من تسديد الأقساط المستحقة، وذلك للوقاية من أخطار الديون المتعثرة وحماية حقوق المصرف من الضياع.

٢- يهدف البحث الحالي إلى شرح مفهوم الائتمان وأسس ومعاييره وتبيان أهمية تحليل البيانات المالية لطالب الاقتراض في الكشف والتحقق من سلامة مركزه المالي وجدارته الائتمانية وقدرته على سداد التزاماته بعد الحصول على الائتمان المطلوب.

التأطير النظري

٢- التأصيل النظري للائتمان المصرفي

٢-١ اولا: النشأة و المفهوم

وتعرّف القروض المصرفية بأنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء التي يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة، أو على أقساط في تواريخ محددة. ويتم تدعيم هذه العلاقة بتقديم مجموعة من الضمانات التي تكفل للمصرف استرداد أمواله في حال توقف الزبون عن السداد بدون أية خسائر، وإن أول أشكال العمل المصرفي كان قبول الودائع التي لم تكن تعطي أصحابها في البداية أي حق بالفائدة، لا بل إنه كان يترتب عليهم في بعض الأحيان دفع جزء منها لمن أودعت لديه هذه الممتلكات لقاء المحافظة عليها. ومن ثم أخذت مؤسسات الإيداع هذه بممارسة عمليات الإقراض لقاء فوائد وضمانات تختلف باختلاف طبيعة العمليات والمواد المقرضة، وكانت عمليات الإقراض هذه تتم من ممتلكات المقرض نفسه. بعد ذلك ومع تطور العمل المصرفي وتراكم الودائع لدى المؤسسات التي تمارس العمليات المصرفية لاحظت هذه المؤسسات أن قسماً من المودعين يتركون ودائعهم فترة طويلة دون استخدامها فكفروا باستخدام جزء من هذه الودائع، وتسليفها للمحتاجين مقابل فائدة، وبعد أن كان يدفع المودع عمولة إيداع أصبح يتلقى فائدة على ودائعه، وبعد أن ازدادت هذه العمليات لاحظ الصيارفة أن باستطاعتهم منح قروض دون ودائع فعلية مقابلة لما لديهم. وهكذا من مهمة قبول الودائع في البداية انتقل العمل المصرفي إلى ممارسة عمليات الإقراض والتسليف، ليصبح الركن الأساسي لأعمال المصارف الحديثة هو قبول الودائع والمخدرات من جهة وتقديم التسهيلات الائتمانية والخدمات المصرفية المتعددة الأشكال من جهة أخرى.

٢-٢ أسس منح الائتمان:

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

أ- **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 المواعيد المحددة لذلك.

ب- **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.

ت- **السيولة:** يعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة، أي توفر قدر كافٍ من الأموال السائلة لدى المصرف - النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية إما بالبيع أو بالاقتراض بضمانها من المصرف المركزي- لمقابلة طلبات السحب 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 الموازنة بين هذين الهدفين والسيولة. ويقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس أعلاه وطبقاً لحاجة السوق، وهي عبارة

عن: " إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الإرشادية - ترود بها إدارة منح الائتمان المختصة - لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ، وتوفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا، ووفقاً للموقف، طالما أن ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم ".

٢-٣ ثالثاً: معايير منح الائتمان

ويعتبر نموذج المعايير الائتمانية أبرز منظومة ائتمانية لدى محلي ومناحي الائتمان على مستوى العالم عند منح القروض، والتي طبقاً لها يقوم المصرف كمانح ائتمان بدراسة تلك الجوانب لدى الزبون المقترح كمقترض وفيما يلي استعراض لهذه المعايير:

١- **الشخصية:** تعد شخصية العميل الركيزة الأساسية الأولى في القرار الائتماني وهي الركيزة الأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعرض لها المصارف، وبالتالي فإن أهم مسعى عند إجراء التحليل الائتماني هو تحديد شخصية الزبون بدقة، فكما كان يتمتع بشخصية أمينة ونزيهة وسمعة طيبة في الأوساط المالية، وملتزمًا بكافة تعهداته وحريصاً على الوفاء بالتزاماته كان أقدر على إقناع المصرف بمنحه الائتمان المطلوب والحصول على دعم المصرف له. وقياس عامل معنوي كعامل الأمانة والنزاهة بدرجة دقيقة أمر نكتنفه بعض الصعوبات من الناحية العملية، ويتم التغلب على هذه الصعوبات من خلال الاستعلام الجيد وجمع البيانات والمعلومات عن الزبون.

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

٣- **رأس المال:** يعتبر رأس مال العميل أحد أهم أسس القرار الائتماني، وعنصراً أساسياً من عناصر تقليل المخاطر الائتمانية باعتباره يمثل ملاءة العميل المقترض وقدرة حقوق ملكيته على تغطية القرض الممنوح له، فهو بمثابة الضمان الإضافي في حال فشل العميل في التسديد. هذا وتشير الدراسات المتخصصة في التحليل الائتماني إلى أن قدرة الزبون على سداد التزاماته بشكل عام تعتمد في الجزء الأكبر منها على قيمة رأس المال الذي يملكه، إذ كلما كان رأس المال كبيراً انخفضت المخاطر الائتمانية والعكس صحيح في ذلك، فرأس ماله يمثل قوته المالية.

٤- **الضمان:** يقصد بالضمان مجموعة الأصول التي يضعها الزبون تحت تصرف المصرف كضمان مقابل الحصول على القرض، ولا يجوز للزبون التصرف في الأصل المرهون، فهذا الأصل سيصبح من حق المصرف في حال عدم قدرته على السداد. وقد يكون الضمان شخصاً ذا كفاءة مالية وسمعة مؤهلة لكي تعتمد عليه إدارة الائتمان في ضمان تسديد الائتمان. كما يمكن أن يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق أن يكون ضامناً لـ زبون. وعموماً فإن هناك العديد من الآراء تتفق على أن الضمان لا يمثل الأسبقية الأولى في اتخاذ القرار الائتماني، أي عدم جواز منح القروض بمجرد توفر ضمانات يرى المصرف المقترض أنها كافية. إنما الضمان بصفة عامة تقرضه مبررات موضوعية ومنطقية تعكسها دراسة طلب القرض، مثلاً كأن يرى متخذ القرار الائتماني أنه يمكن اتخاذ قرار بمنح

الائتمان إنما هناك بعض الثغرات القائمة أو المتوقعة التي يمكن تلافيها بتقديم ضمان عيني أو شخصي، أي الضمان هنا يقلل من مساحة المخاطر الائتمانية المصاحبة لقرار منح الائتمان ومن ثم يُطلب من المقترض المقترح تقديم ضمانات بعينها.

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

ونخلص إلى أن الدراسة المتعمقة لهذه المعايير مجتمعة يمكن أن تقدم صورة واضحة عن وضع الزبون طالب القرض أو الائتمان ومركزه الائتماني، إلا أن هذه المعايير تتفاوت في أهميتها النسبية فهناك بعض المراجع تميل إلى التركيز على المعايير الثلاثة الأولى كما ينظر إلى الضمان على أنه أقل هذه المعايير أهمية. كما أنه من الطبيعي ألا تستوفي جميع المعايير الخمسة أعلاه الحد الأمثل لها فالضعف في أحد المعايير يمكن أن يعوض بقوة المعيار الآخر على أن تكون الدراسة التي أجريت لهذه المعايير الخمسة بشكل كامل ومتوازن.

٣ المبحث الثاني : السياسة الاقراضية

٣-١ اولاً: مكوناتها

وهي سياسة في ادارة المصرف التي تحدد فيها مجالات استخدام الاموال , ضمن القواعد والأسس الموضوعية , و يقوم كل بنك بوضع سياسته الائتمانية والتي تمثل إطار المتضمن لمجموعة من المعايير والشروط الإرشادية التي تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ وتوفير المرونة الكافية مع سرعة التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا طالما أن ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم . تهدف سياسة الاقراض إلى تحقيق أغراض في مقدمتها. ١

١- سلامة القروض التي يمنحها المصرف .

- تنمية أنشطة المصرف و تحقيق عائد مرضي .

٣- تأمين الرقابة المستمرة على عملية الاقراض في كافة مراحلها

أن السياسات الاقراضية على الرغم من تباينها من مصرف إلى اخر إلا إنها تتفق فيما بينها من حيث الاطار العام المكون لمحتوياتها وهي :

١- الالتزام بالقيود القانونية

ينبغي أن تتفق السياسة الاقراضية التي ينتهجها المصرف مع القواعد و التشريعات المنظمة للعمل المصرفي سواء بالمتعلقة بالحد الأقصى للاقراض و اسعار فوائدها و عمولاتها و الضمانات و طريقة تسديد مبلغ القرض مع الفوائد المترتبة عليه و نوعية النشاطات الجائر تمويلها .

٢- تحديد حجم الاموال الممكن اقراضها

عادة ما تنص السياسة الاقراضية على حجم الاموال الممكن اقراضها بعد الاخذ بعين الاعتبار عدد من المتغيرات في هذا المجال مثل حجم الودائع و السيولة النقدية الواجب الاحتفاظ بها لمقابلة طلبات السحب النفقات الاخرى و النسب و المعدلات التي يقرها البنك المركزي بخصوص حدود الائتمان القصوى .

٣- تحديد الضمانات المقبولة من جانب المصرف

تحدد السياسة الاقراضية الضمانات التي يمكن قبولها ، و التي تتوقف على الظروف المحيطة بها ، و عادة ما تختلف من وقت لآخر وفقا لمدى قبولها في السوق ، كما تحدد السياسة هامش الضمان بالنسبة للاصول المقدمة لمنح القروض .

٤- مستويات اتخاذ القرار :

توضح السياسة الاقراضية السلطة الممنوحة لكافة المستويات الادارية المسؤولة عن اتخاذ القرار المتعلق بمنح القرض أو عدم الموافقة عليه و من الضروري تحديد هذه المستويات بما يكفل عدم ضياع وقت الادارة العليا في بحث كافة القروض ، إذ إن هناك بعض القروض الروتينية أو التي لا تزيد قيمتها عن حد معين يمكن ان يتخذ قرار بشأنها على مستوى مدير فرع أو مدير دائرة القروض .

٥- تحديد تشكيلة القروض :

من الضروري بمكان ان تقوم السياسة الاقراضية بتنوع مجالات الاستثمار و توزيع المخاطر ، لأنهاما يؤديان الى تقليل نسبة المخاطرة التي يتحملها المصرف ، و في هذا المجال يوجد الكثير من الاساليب التي تعمل على تقليل المخاطر ، ومن أهمها توزيع تواريخ استحقاق القروض من قصيرة الى متوسطة إلى طويلة الاجل و كذلك توزيع القروض على عدة مناطق جغرافية ، بالاضافة إلى توزيع القروض على الانشطة

٦- الحد الأقصى لكل من القرض و تاريخ استحقاقه .

تحدد بعض السياسات الاقراضية الحدود القصوى لحجم القروض التي تمنح للزبون الواحد ، و كذلك المدة الزمنية القصوى لتاريخ استحقاق القرض للزبون الواحد ، سواء أكان هذا الزبون فردا ام مؤسسة خاصة ام شركة مساهمة و ذلك بهدف تقليل المخاطر .

٧-مجالات الاقراض غير المسموح بتمويلها

قد تتضمن السياسة الاقراضية تحديد المجالات غير المسموح بتمويلها بغض النظر عن ماهية هذه المجالات ، و الحكمة الأساسية من وراء المنع هو الحد من المخاطر التي ترافق تمويل هذه المجالات ، أو قد تكون مبررات هذا المنع تعود الى اسباب دينية أو أخلاقية ، فقد تقرر السياسة منع الإقراض في مجالات صناعية متقدمة أو في مجال تجارة المشروبات الروحية أو السجائر و غير ذلك من النشاطات غير المرغوب فيها لأسباب اقتصادية اجتماعية أو اخلاقية .

٨- الاهلية الاقراضية :

من الاعتبارات التي يجب ان تؤخذ عند وضع السياسة الاقراضية هو توافر الشروط القانونية في المنشآت المقترضة قبل اقراضها ، اضافة الى بعض الشروط التي تتعامل بها المصارف كنسبة الارباح المتحققة و حد أدنى من راس المال و الاحتياطيات و بعض النسب التي يمكن الاستناد اليها كمعايير في تحليل هيكل التمويل لهذه المنشآت ، وان لا تمنح القروض الا بعد تحليل المركز الائتماني للزبون المقترض .

٩- الرصيد المعوض

و يمثل الحد الأدنى من الرصيد الذي يجب ان يحتفظ به الزبون المقترض في حسابه لدى المصرف ، و عادة ما يتراوح هذا الرصيد بين (١٠%) الى (٢٠%) من قيمة القرض و تشترط معظم المصارف على الزبائن طالبى القروض التوقيع على طلب فتح حساب جاري مدين يعد بمثابة اتفاق ائتماني بين المصرف المقترض و الزبون المقترض يتضمن عدد من الشروط و القواعد التي سيتم الالتزام بها حال منح القرض .

١٠- اجراءات متابعة القرض :

من الضروري ان تحدد السياسة الاقراضية لاجر متابعة القروض التي تم منحها ، لغرض اكتشاف أي صعوبات يحتمل أن تتعرض لها عملية سداد القروض ، و بالتالي يكون هناك متسع لأخذ ما ينبغي عمله في الوقت الملائم ، و اغلب المصارف حاليا ، تقوم بإدخال كافة البيانات المتعلقة بالزبون على الحاسبات الالية ، حتى يمكنها إجراء المتابعة و تحليل الموقف آليا و استخدام نظم المعلومات المفيدة في هذا الصدد كنظم دعم القرار .

٣-٢ العوامل المؤثرة على السياسة الاقراضية

يمكن تحديد اهم العوامل المؤثرة على السياسة الاقراضية للمصرف التجاري و كما يأتي

١- راس المال

تتأثر السياسة الاقراضية برأس المال المصرف لسببين هما .
أ- هناك علاقة قانونية بين مقدار راس المال الممتلك من جهة و حجم القرض الممنوح للشخص الواحد من جهة اخرى حيث هناك ارتباط بين الخسائر المحتملة التي قد يتعرض لها المصرف و بين راس المال الممتلك
ب- يستخدم راس المال الممتلك كحاجز واقى يمنع تسرب الخسائر الى الودائع ، و كلما زاد راس المال الممتلك زادت قابلية المصرف على تحمل الخسارة اضافة الى إن زيادة حجم راس المال الممتلك تمكن المصرف من اطالة امد قروضه ، نظرا لأن الودائع عرضة للسحب بينما لا يسحب راس المال الممتلك طالما يبقى المصرف قائما .

٢- الربحية

تعد الربحية من الاتجاهات الاساسية التي يجب مراعاتها في أي سياسة اقراضية و لاي من المصارف التجارية ، و ذلك لأنها ضرورية لنجاح المصرف باعتباره إحدى المنشآت الهادفة الى الربح ، اذن فالمصارف التي تهدف الى تحقيق اقصى الارباح ستعتمد سياسة اقراضية مرنة أو متساهلة ، و بالعكس فالمصرف الذي يتمتع بمستوى محدد من الارباح و لا يريد ان يتعرض الى خسائر ، فانه يعتمد الى اتباع سياسة اقراضية متشددة ، الفرق بين المتشدد و المرن هو في هامش المخاطر ، حيث يكون عالي عند الاعتماد على سياسة مرنة و يكون منخفض في حالة السياسة المتشددة .

٣- استقرار الودائع

يقصد بالودائع المستقرة ، الودائع التي لا تتعرض الى عمليات سحب متكررة خلال فترة زمنية قصيرة ، ذلك ان الودائع المتذبذبة ستحدد من قدرة المصرف في اعتماد سياسة اقراضية متساهلة لأن هذه الودائع هي اموال الغير و يحق له سحب بعضها (الودائع تحت الطلب) متى شاء و بدون اخطار .

٤- سياسة البنك المركزي

يمكن للبنك المركزي و من خلال ادواته النقدية التأثير في السياسة الاقراضية للمصارف التجارية فلو اعتمد البنك المركزي سياسة متشددة ستضطر على اثرها تقليص حجم الاقراض ، و بالعكس لو اتبعت سياسة متساهلة (في فترات الرخاء) لأدى ذلك الى زيادة حجم الاقراض .

٥- الاوضاع الاقتصادية السائدة :

عندما تكون الظروف الاقتصادية للبلد مستقرة ، و كذلك المنطقة التي يعمل فيها المصرف أو التي تتركز فيها فروعها ، فإن ذلك يشجع المصرف على التساهل في منح القروض ، مقارنة بالظروف و الاوضاع غير المستقرة في البلد و المنطقة فإنها تؤدي بالمصرف الى التحفظ كثيرا عند منح القروض .

٦- حدة المنافسة بين المصارف

كلما زادت شدة المنافسة بين المصارف سواء اكانت هذه المنافسة سعرية أم غير سعرية زاد تزامم هذه المصارف للحصول على زبائن ، لتعظيم ارباحها ، و في بعض البلدان تكون المنافسة السعرية ملغاة ، فيتم التركيز في ذلك على المنافسة غير السعرية .

٧- حاجات اقتصاد المنطقة :

عندما تتواجد المصارف في منطقة معينة أو اقليم معين ، فانها تكون مسؤولة عن المشاركة في تطوير تلك المنطقة أو الاقليم و من خلال ما تقدمه من خدمات مصرفية كالتساهل في منح القروض و تنوعها على القطاعات الاقتصادية المختلفة لتوسيع حجم الاستثمار فيها .

٣-٣ المخاطر الائتمانية

تتمثل مخاطر تقديم القروض في عدم تأكد المصرف (المقرض) من قيام المقترض (الزبون) بسداد اصل القرض مع الفوائد المترتبة عليه في المواعيد المتفق عليها ، لذلك تهتم كثيرا ادارة المصرف بتحديد حجم المخاطر المحيطة بالقروض و طبيعتها الى اقصى حد ممكن لانها تمثل احدى الاسس التي يعتمد عليها المصرف في تحديد شروط القروض (سعر الفائدة ، فترات تسديد القرض مع الفوائد ، و الضمانات) و توجد علاقة موجبة بين المخاطرة و سعر الفائدة الذي يطلبه المصرف على القرض ، أي انه كلما زادت درجة المخاطرة في منح القرض طالب المصرف بمعدل عائد اكبر (بسعر فائدة مرتفع) و العكس صحيح .

و يمكن تقسيم مخاطر القروض المصرفية الى نوعين هما .

٣-٣-١ اولا : المخاطر النظامية

تشير المخاطر النظامية الى المخاطر التي تتعرض لها كافة القروض ، بغض النظر عن تنوع القروض و قدرة المقرض على السداد و مجالات استخدام القروض ، نتيجة لاسباب تتعلق بالنشاط الاقتصادي و استقرار البلد ، و من الأمثلة على هذا النوع من المخاطر النظامية هي : مخاطر التضخم ، مخاطر اسعار الفائدة ، مخاطر الركود الاقتصادي ، مخاطر تقلبات السوق .

٣-٣-٢ المخاطر غير النظامية

و يقصد بها تلك المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها عملية سداد القرض ، و الناجمة عن اسباب تتعلق بالمقرض بصورة مباشرة ، و من امثلة ذلك ، انخفاض كفاءة ادارة المؤسسة المقرضة و تدهور منتجات المقرض و الافلاس أو العسر المالي للمقرض و تلف المخزون أو الآلات أو المواد الخام المستخدمة في الانشطة الانتاجية ان هذه الانواع من المخاطر غير النظامية تؤثر بصورة بالغة على قدرة الزبون (المقرض) و رغبته على سداد ما عليه من التزامات تجاه المقرض (المصرف) ، و من بعد فان معظم المصارف تقوم قبل منح القرض بالبحث و التحري عن طالب القرض و دراسة و تحليل مركزه المالي .

٣_ الجانب العملي

توصلنا في استمارات الاستبيان للبحث الميداني لعينه من فروع مصرف الرشيد وبعض اقسام الادارة العامة وقد بلغ العدد الكلي لاستمارات الاستبيان (٣٦) استمارة متضمنه (٤) اقسام وهي كالآتي:- ((قسم الاحصاء والابحاث، قسم الائتمان، قسم الرقابة، القسم القانوني)).

اما الفروع فهي :- ((اليرموك، المأمون، فرع الصالحية، فرع جميلة، فرع الرافدين، فرع المرتضى، فرع كربلاء، فرع الحلة، فرع الموصل، فرع ١- حزيران، فرع اربو، فرع التاصرية، فرع ذي قار، فرع السيف، فرع الغراف، فرع واسط، فرع حديثة، فرع الخالص)).

وكانت النتائج كالآتي:

٣-١ مقدرة الزبون المالية

١- هناك علاقة طردية بين قدرة الزبون المالية وحجم التسهيلات الممنوحة له:

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٣	٦	٢٥
%٥,٦	%٨,٣	%١٦,٧	%٦٩,٤

لقد اتفق غالبية الزبائن والذين يشكلون نسبة (٦٩,٤%) من المجموع الكلي على وجود علاقة طردية ما بين قدرة الزبون المالية وحجم التسهيلات الممنوحة له مما يؤيد هذه الفقرة.

٢- الادارة المالية الجيدة للزبون تؤثر على حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
---	---	١٢	٢٤
---	---	%٣٣,٣	%٦٦,٧

تركزت الاجابات على الموافقة المتراوحة فيما بين الموافقة الكلية وبنسبة ٦٦,٧% والموافقة الجزئية بنسبة (٣٣,٣%) مما يؤيد هذه الفقرة.

٣- دخل الزبون المالي والمستقبلي وتنوعه يؤثر على حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
---	١	٥	٣٠
---	%٢,٨	%١٣,٩	%٨٣,٣

احتلت فقرة اتفق ٨٣,٣% من المجموع الكلي مما يؤيد هذه الحالة.

٤- الحصة السوقية للزبون تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٥	١٣	١٦
%٥,٦	%١٣,٩	%٣٦,١	%٤٤,٤

تباينت النسب في هذه الفقرة فيما بين الاختيارات الاربعة لكن النسبة الاكبر كانت لأختيار اتفق

٢-٣ الضمانات

١- زيادة الضمانات العقارية تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
١	---	٢	٣٣
٢,٨%	---	٥,٦%	٩١,٧%

اغلب الإجابات مؤيدة بشكل كبير لفقرة اتفق.

٢- تنوع الضمانات العقارية للزبون تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
---	---	٥	٣١
---	---	١٣,٩%	٨٦,١%

لقد تراوحت النسب فيما بين اتفق وانفق نوعا ما مع استثناء فقرة اتفق.

٣- الضمانات المالية للزبون تقلل من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٩	٤	٨	١٥
٢٥%	١١,١%	٢٢,٢%	٤١,٧%

نلاحظ تباين الآراء مع حصول فقرة اتفق على النسبة الاكبر.

٤- تنوع المحفظة الاستثمارية للزبون تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
١	٤	١١	٢٠
٢,٨%	١١,١%	٣٠,٦%	٥٥,٦%

نلاحظ تباين الآراء مع حصول فقرة اتفق على النسبة الاكبر.

٣-٣ السلوك

١- الامانة والنزاهة الاجتماعية للزبون تؤثر على حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
---	١	١	٣٤
---	٢,٨%	٢,٨%	٩٤,٤%

احتل اختيار اتفق على غالبية الآراء.

عدد خاص بالمؤتمر الوطني الثاني لـ ٢٠١٧ سنة لطلبة الدراسات العليا
مدى تأثير اسس منح الائتمان على السياسة الاقراضية للمصرف
دراسة تطبيقية لعينة من فروع مصرف الرشيد

٢- السمعة المصرفية والائتمانية للزبون.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
---	---	٤	٣٢
---	---	%١١,١	%٨٨,٩

نستطيع ان نقول ان هناك تأييد كبيرا لفقرة اتفق.

٣- التعاون المبني على الثقة ما بين الزبون والمصرف.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٤	٤	٢٦
%٥,٦	%١١,١	%١١,١	%٧٢,٢

تباينت الإجابات بين الفقرات الاربعة.

٣-٤ الثقافة المصرفية للزبون.

١- اعتماد الزبون على المبادئ المحاسبية والتعليمات المصرفية تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٦	٨	٢٠
%٥,٦	%١٦,٧	%٢٢,٢	%٥٥,٦

تباينت الإجابات بين الفقرات الاربعة وكانت الكفة الارجح هي الفقرة الاولى.

٢- اتجاه الزبون نحو دعم النشاط الاقتصادي المنتج يزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
١	٤	٨	٢٣
%٢,٨	%١١,١	%٢٢,٢	%٦٣,٩

تباينت الاجابات بين الفقرات الاربعة وكانت الكفة الارجح هي الفقرة الاولى.

٣- المتابعة الجدية والرقابة من قبل الزبون لاعماله تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
١	٦	٤	٢٥
%٢,٨	%١٦,٧	%١١,١	%٦٩,٤

تباينت الاجابات بين الفقرات الاربعة وكانت الكفة الارجح هي الفقرة الاولى.

٤- نوعية النشاط التجاري للزبون تزيد من حجم التسهيلات الممنوحة له.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٣	٤	٢٧

٢,٨%	٨,٣%	١١,١%	٧٥%
------	------	-------	-----

تباينت الاجابات بين الفقرات الاربعة وكانت الكفة الارجح هي الفقرة الاولى.

٣-٥ النشاط المصرفي .

١- رأس مال المصرف عند منح التسهيلات.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٥	٢	٢٧
٢,٨%	١٣,٩%	٢,٨%	٧٥%

تباينت الاجابات بين الفقرات الاربعة وكانت الكفة الارجح هي الفقرة الاولى.

٢- حجم الودائع الكلية عند منح التسهيلات.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٣	١٠	٢١
٢,٨%	٨,٢%	٢٧,٨%	٥٨,٢%

هناك اختلاف واضح في الاراء لكن الفقرة الاولى حازت على اعلى نسبة.

٣- التعليمات والقوانين المتعلقة بعملية التسويق الحديثة ومبدأ الزبون اولا عند تحديد حجم التسهيلات المصرفية.

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	٦	٨	٢٠
٢,٨%	١٦,٧%	٢٢,٢%	٥٥,٦%

توزعت الآراء ما بين مؤيد او غير مؤيد لكن فقرة اتفق حازت على اكثر الاصوات.

٤- تأخر وكثرة الاجراءات الادارية المصرفية تعزف الزبون عنها:

لم يتفق	محايد	اتفق نوعا ما	اتفق
٢	---	٤	٣٠
٢,٨%	---	١١,١%	٨٣,٣%

النسبة الأكبر تؤيد ذلك والتي تشكل ما يقارب ٨٣,٣%.

٤- الاستنتاجات والتوصيات

٤-١ الاستنتاجات:

١- اغلب المصرف لاتعتمد على نظام موضوعي وفعال لتصنيف مخاطر الائتمان .

٢- تركيز المصرف على موضوع الضمانات والتي لا تصلح كساسة كافي لمنح الائتمان.

٣- يقوم المصرف فيما يخص متابعة القروض بكشوف ميدانية على المنشأة ، في حين انه لا يتم طلب بيانات دورية عن الزبون.

٤-٢ التوصيات:

١- ان اهمية التسهيلات المصرفية تأتي من كونها الجانب الاخر من مهام الجهاز المصرفي حيث تقوم بجذب وتعبئة الموارد وكذلك منح الائتمان حيث ان كلا من القروض والتسهيلات المصرفية يعودان على المصرف بموارد مالية كبيرة تتمثل بالفوائد المقبوضة على مختلف أنواع التسهيلات المصرفية.



عدد خاص بالمؤتمر الوطني الثاني لـ ٢٠١٧ سنة لطلبة الدراسات العليا

مدى تأثير اسس منح الائتمان على السياسة الاقراضية للمصرف

دراسة تطبيقية لعينة من فروع مصرف الرشيد

٢- هناك امور اخرى مهمة تؤثر على حجم التسهيلات المصرفية الممنوحة للزبون تتعلق بالمصرف وتتمثل بحجم رأس مال المصرف وحجم ودائعه الكلية.

٣- عزوف الزبائن عن طلب التسهيلات الممنوحة بسبب الروتين والبطئ في سير الإجراءات وكثرتها

٥- ان التسهيلات المصرفية الممنوحة للزبائن لا تتناسب مع حجم الضمانات المطلوبة ولا مع حجم الاعمال التي يمارسها الزبائن.

المصادر

المصادر العربية

١- احمد،حسين خليل ،ادارة الائتمان المصرفي ،اتحاد المصارف العربية، الاردن، ١٩٧٥.

٢- الشماخ،خليل محمد حسن، الادارة المالية، الطبعة الرابعة ، مطبعة الخلود،بغداد، ١٩٩٢.

٣- هندي ،منير ابراهيم ،ادارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرارات ، الطبعة الثالثة ، المكتب العربي الحديث،اسكندرية، ١٩٩٦.

٤- محمود ،سمير مسلم،التحليل الائتماني ،دار الوحدة للطباعة والنشر ،بيروت، ٢٠٠٩.

المصادر الاجنبية:

١-Dickerson,B.,Campsey,B, and Brigham,k, Introduction to Financial Management
orgonatae university theDrgdon press ٢٠٠٦

٢-Reed,Edward and Gill Edward commercial banking.٤th,Englwood Cliffs ,new gersey,
prentice hall٢٠١٠.