

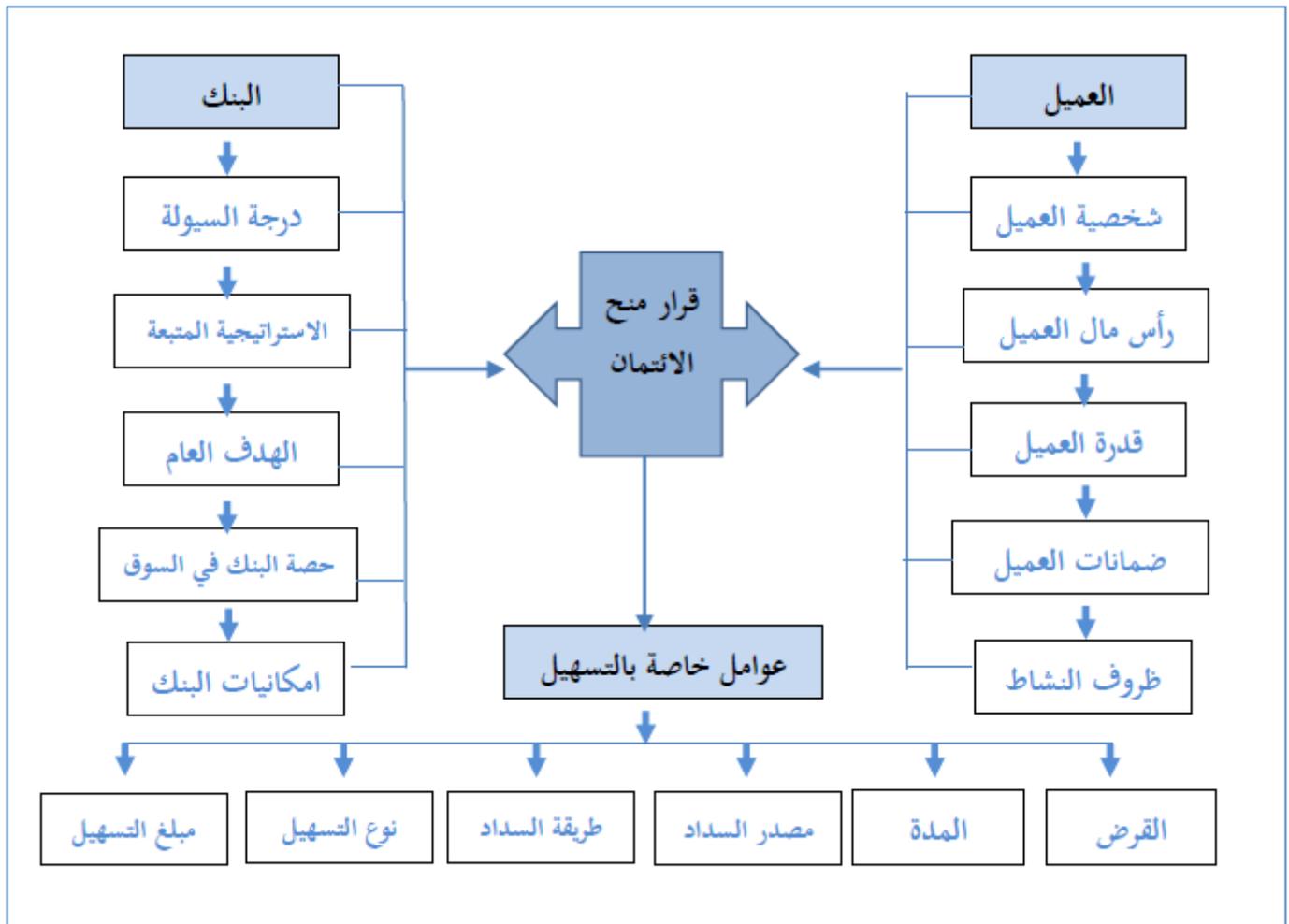
المحاضرة السابعة

المحور السابع: أدوات التحليل الائتماني

تنقسم العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني إلى ثلاث أقسام وهي: العميل، البنك المانح للائتمان،

وعوامل متعلقة بالائتمان في حد ذاته كما يوضحها الشكل الموالي:

جدول: العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار منح الائتمان



المحاضرة السابعة

1. **العوامل المتعلقة بالعميل:** هناك مجموعة من النماذج المحددة للقرار الائتماني من طرف البنك وهي:

أولاً: نموذج 5C, s

تستند البنوك في عملية إتخاذ قرار منح القروض حسب هذا النموذج إلى عدة معايير أساسية وهي :

1-المقدرة الإقتراضية (القدرة على السداد) : Capacity

لا يهتم البنك فقط بالقدرة على السداد ، وإنما أيضا بأهليته وقدرته على الاقتراض ، فقد تمنح البنوك بعض القروض إلى القاصر لأهداف معينة ، ولكن الخوف من عدم اعترافهم بذلك وأنهم لا يسألون عن تصرفات تمت في فترة عدم الرشد فإنها تشترط وجود كفيل أي ضامن له أهلية قانونية على ممارسة هذه التصرفات للتوقيع على العقد ، وكذلك الحال إذا كانت الشركة طالبة القرض هي من شركات الأشخاص فإنه يطلب من جميع الشركاء التوقيع على عقد الاتفاق أو الشرك المسئول عن ذلك بعد التحقق من سلامة تصرفاته. أما إذا كان القرض لشركة أموال فلا بد من دراسة سمعة وكفاءة إدارة الشركة وعلى المدير المسئول أن يوقع على العقد.⁽¹⁾

2- السمعة: Character

يعني في مجال الائتمان معرفة مدى حرص العميل على سداد التزاماته وتمسكه التام بشروط الاتفاق ، فرجل المبادئ و الأخلاق يمتلك مجموعة من الصفات كالأمانة والإخلاص ، والحكمة ، والمثابرة ، ولكن على أي حال يصعب التحقق التام من هذه الصفات وفقا لمعايير موضوعية ، ولكن يمكن الاستدلال على ذلك من خلال سلوك وتصرفات طالب القرض وتعاملاته السابقة. فمن المحتمل أن شخص ما لا يمتلك هذه الصفات ورغم ذلك لديه الرغبة في أداء التزاماته، لذلك تقيد تصرفاته ومعاملاته السابقة في معرفة مدى رغبة طالب القرض في الوفاء المستقبلي بهذه الالتزامات.⁽¹⁾

3- رأس المال: Capital

يجب أن يتمتع العميل برأس مال مناسب لتمكين البنك من إسترداد مستحققاته، و أيضا تمتعه بمركز مالي سليم، لأن عدم تمتع العميل بهذا الأخير كثيرا ما يعرضه لأزمات مالية وقد يؤدي به إلى الإفلاس، لذا تقوم البنوك بدراسة و تحليل القوائم المالية للعميل للتأكد من سلامة مركزه المالي، و من بين المؤشرات التي يمكن للبنك اللجوء إليها لمعرفة مركزه المالي ، نسبة السيولة،نسبة المردودية، نسبة التمويل الذاتي، معدل دوران الأصول الثابتة.⁽²⁾

4-الضمانات: Collateral

يعتبر الضمان نوع من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن السداد، و ينبغي أن ينظر البنك إلى ضرورة توافر صفات محددة في الضمانات مثل سهولة التسجيل، سهولة التصرف و البيع و إمكانية التخزين بدون تكلفة عالية، بالإضافة إلى ذلك يفترض أن يقوم البنك بمتابعة و مراقبة التطورات التي تحدث على الأصل موضوع الضمان سواء من حيث الكمية الموجودة أو تذبذب أسعار البيع أو تاريخ إنهاء الصلاحية.⁽³⁾

5- الظروف الاقتصادية: Conditions

تؤثر الظروف الاقتصادية على مدى قدرة طالب القرض على سداد التزاماته والتي قد تكون غير مواتية ولا يسأل عنها في هذه الحالة ، فقد تتوافر الصفات الأربعة السابقة في طالب القرض ، ولكن الظروف الاقتصادية المتوقعة تجعل من غير المنطقي التوسع في منح الائتمان ، لذلك يجب على إدارة الائتمان التنبؤ المسبق بهذه الظروف خاصة إذا كان القرض طويل الأجل .⁽⁴⁾

المحاضرة السابعة

ثانيا: نموذج 5P,s

تعزز إدارة الإئتمان قرارها الإئتماني بتحليل إئتماني آخر من خلال دراسة معايير أخرى مهمة تعرف بـ 5P,s، وهي تعني بأن هناك خمسة عناصر أساسية واجبة الدراسة تبدأ جميعها بالحرف P باللغة الإنجليزية، وتحليل هذه المعايير يعطي للمصرف نفس الدلالات التي يعطيها منهج 5C,s وإن كانت بأسلوب آخر، وتحتوي هذه المعايير على:⁽⁵⁾

1-العميل: People

يقيم الوضع الإئتماني للعميل من خلال تكوين صورة كاملة و واضحة عن شخصية العميل و حالته الإجتماعية و مؤهلاته و أخلاقياته من حيث الإستقامة و غيرها، لذلك فإن الخطوة الأولى في عملية تقييم الوضع الإئتماني للعميل و إتخاذ القرار الإئتماني هو مقابلة العميل، و نجاح هذه الأخيرة يتوقف على تمتع إدارة الإئتمان أو الشخص المسؤول

عن إتخاذ القرار بالقدرة على تكوين صورة متكاملة عن العميل فردا كان أم مؤسسة، و من خلال هذه المقابلة تحدد إدارة الإئتمان كل المعلومات و البيانات التي ترغب بالحصول عليها عن العميل.

2-الغرض من الإئتمان: Purpose

تشكل هذه الركيزة أحد أهم المعايير التي من خلالها تتوصل إدارة الإئتمان إلى إمكانية الإستمرار في دراسة الملف الإئتماني أو التوقف عند هذا القدر من التحقق و رفض الطلب، فالغرض من الإئتمان يحدد إحتياجات العميل التي يمكن تلبيةها، أو التي لا تتناسب مع سياسة البنك و صلاحيات إدارة الإئتمان، فإذا كان الغرض من الإئتمان هو الحصول على إئتمان لتمويل إحتياجات تتعارض مع سياسة إدارة الإئتمان في البنك، ففي هذه الحالة تستطيع إدارة الإئتمان أن تعتذر للعميل عن ذلك ليس بسبب وضعه من ناحية الثقة الإئتمانية و إنما لتعارض طلبه مع سياسة البنك.

3-القدرة على السداد: Payment

يركز هذا المعيار على تحديد قدرة العميل على تسديد القرض و فوائده في موعد الإستحقاق، فالإختبار الحقيقي لسلامة القرار الإئتماني هو حصول التسديد في الموعد المتفق عليه، و يتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة للعميل أو الخارجة منه إذ يعطي هذا تصورا أوليا فيما إذا كان العميل معرض إلى حالة من العسر المالي سواء كان عسر مالي فني أو عسر مالي حقيقي.

4-الحماية: Protection

إن أساس هذا المعيار في التحليل الإئتماني هو إستكشاف إحتتمالات توفر حماية للإئتمان المقدم للعميل، و ذلك من خلال تقييم الضمانات أو الكفالات التي سيقدمها العميل سواءا من حيث قيمتها الحالية أو من حيث قابليته.

5-النظرة المستقبلية: Perspective

إن مضمون هذه الركيزة ينحصر في إستكشاف أبعاد حالة اللاتأكد التي تحيط بالإئتمان الممنوح للعميل، و مستقبل ذلك الإئتمان أي إستكشاف كل الظروف البيئية و المستقبلية المحيطة بالعمل سواءا كانت داخلية أو خارجية، و لهذا فقد تتأثر السياسة الإئتمانية للبنوك بمؤشرات الإقتصاد من معدل النمو إلى نسبة التضخم و معدلات الفوائد و غيرها.

المحاضرة السابعة

ما يمكن ملاحظته من خلال النموذجيين السابقين هو أنه رغم الإختلاف في عناصر 5C, s عن عناصر 5P, s إلا أن مضمونهما يتشابه ليشارك في تحديد مدى ملائمة العميل وقدرته على التسديد، أي تحدد بمجموعها مقدار المخاطر التي تتعرض لها إدارة الإئتمان عند إتخاذها للقرار الإئتماني، لأن البنوك تعمل بأموال الآخرين، فهي حريصة من الناحية القانونية على المحافظة على أموالهم وإيفاء طلباتهم لهذه الأموال عند طلبها ولذلك ونظرا لأن الجزء الأكبر من عمليات البنوك تتم من خلال تقديم الإئتمان، فإن ذلك يجعل إدارة الإئتمان أكثر حرصا في إنتقاء من يقدم لهم الإئتمان تجنباً للمخاطر وضماناً لقدرتها في إعادة تحصيل ما قدمته من إئتمان.

ثالثا: نموذج PRISM

يعتبر هذا النموذج أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية في مجال التحليل الإئتماني وقراءة مستقبل الإئتمان، و هو يعكس جوانب القوة لدى العميل و يساعد إدارة الإئتمان على تشكيل أداة قياس يتم من خلالها الموازنة بين المخاطر والقدرة على السداد وهي تتكون من خمسة حروف تعبر كل منها عن معيار معين وهي: (1)

1- التصور: Perspective

يقصد بالتصور هنا الإحاطة الكاملة بمخاطر الإئتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الإئتمان بعد منحه، و مضمون هذه الأداة التفسيرية هي القدرة أو الفاعلية في :

✓ تحديد المخاطر والعوائد التي تحيط بالزبون عند منحه للإئتمان.

✓ دراسة إستراتيجيات التشغيل و التمويل عند الزبون و التي من شأنها تحسين الأداء و تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد باعتباره الهدف الذي يجب أن تدور حوله كل القرارات.

2- القدرة على السداد: Repayment

و مضمون هذا المتغير هو تحديد قدرة الزبون على تسديد القرض أو فائدته خلال الفترة المتفق عليها، و من الأمور التي تعبر إدارة الإئتمان لها إهتماما خاصا هو تحديد نوع مصادر التسديد سواءا كانت داخلية أو خارجية، و التي يلجأ إليها الزبون (طالب الإئتمان) عندما يستعد لتسديد الإئتمان.

و ما يهم إدارة الإئتمان هو دور المصادر الداخلية التي تساعد الزبون على إعادة تسديد ما بذمته من إلتزامات لأنها تعكس قدرة العمليات التشغيلية على توليد التدفقات النقدية الداخلية و التي يستطيع الزبون إستخدامها في تسديد ما بذمته من الترتامات مستحقة.

3- الغاية من الإئتمان: Intention or Purpose

و مضمون هذا المعيار هو تحديد الغاية من الإئتمان المقدم للزبون و كقاعدة عامة فإن الغاية من الإئتمان يجب أن تشكل الأساس لدراسة هذا الغرض أو الغاية و أن أحرما تفكر فيه إدارة الإئتمان هو تصفية أصول الزبون لاسترداد الإئتمان.

4- الضمانات: Safeguards

و مضمون هذا المعيار هو تحديد الضمانات التي تقدم إلى البنك ليكون ضامنا لاسترجاع الإئتمان لمواجهة احتمالات عدم القدرة على التسديد و يمكن للضمانات أن تكون داخلية و هي التي تعتمد على قوة المركز المالي للزبون أو خارجية كالضمانات العينية أو الكفالات الشخصية بالإضافة إلى ما تم وضعه من شروط في عقد الإئتمان لضمان السداد.

المحاضرة السابعة

5- الإدارة: Management

تركز إدارة الإئتمان على تحليل الفعل الإداري للزبون و مضمون الفعل الإداري سوف يشمل :

أ- العمليات : و من خلالها يتم التعرف على:

- أسلوب الزبون في إدارة أعماله؛
- تحديد كيفية الإستفادة من الإئتمان؛
- تحديد فيما إذا كان الزبون يتسم بتنوع منتجاته أو يقتصر في عمله على منتج واحد و أيضا فيما إذا كان المنتج موسمي الإنتاج أو دائم.

ب- الإدارة: إذ يتم :

- إستعراض الهيكل التنظيمي للعمل؛
- إستعراض السيرة الذاتية لمدرء الأقسام؛
- تحديد قدرة الزبون على النجاح و النمو.