



الجمهورية العربية السورية

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

قسم الاقتصاد المالي والنقدي

العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية

(حالة تطبيقية على المصارف الخاصة في سورية)

**The influential factors in credit decision making in working  
banks in Syria**

**(special case: the private banks in Syria)**

رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد المالي والنقدي

إعداد: حسان الدباس

المشرف المشارك

د. رانيا زيرير

الدكتور المشرف

أ. د. عابد فضلية

2013-2014

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ (اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ وَارْحَمْهُمْ) (اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِ مُحَمَّدٍ وَارْحَمْهُمْ)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ (اللَّهُمَّ) (105)

## أعضاء لجنة الحكم

السادة:

- الدكتور عابد فضلية

عضواً ومشرفاً

أستاذ في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

- الدكتور الياس نجمة

عضواً

أستاذ في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق

- الدكتور ياسر مشعل

عضواً

مدرس في قسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد - جامعة دمشق



## شكراً وتقديراً

الحمد لله مولاي وخالقي الذي منّ علي بإتمام هذا العمل المتواضع مع رجائي أن يتقبله مني ويجعله مفيداً لي في دنياي وآخرتي، وأصلي وأسلم على أشرف الخلق سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم ومن تبعه بإحسان الى يوم الدين...

أتقدم بأسمى معاني الشكر والاحترام والتقدير الى الأستاذ الدكتور عابد فضلية على تكرمه بالإشراف على هذا البحث ولرعايته وكرمه بالإرشادات التي أنارت لي الطريق وسهلت لي المصاعب.

كما أتقدم بالشكر الجزيل الى الدكتورة رانيا زيرير لتفضلها بالإشراف المشترك على هذا البحث وعدم توانيها عن تقديم أي نصح أو معلومة تغني البحث وتساعد على إخراجه بأفضل صورة. كما أشكر أعضاء لجنة الحكم لتفضلهم بحمل أعباء قراءة وتصويب البحث وإظهاره بشكل علمي لائق.

ولا يفوتني أن أشكر كل من ساعدني لإتمام هذا البحث مهما كانت نوعية المساعدة أو درجتها.

فهرس المحتويات  
 السنة ٢٠٢٢  
 المجلد ١٢٢  
 العدد ٢٢٢

أ	صفحة الغلاف
ب	الآية القرآنية
ت	أعضاء لجنة الحكم
ث	الإهداء
ج	شكر وتقدير
ح	فهرس المحتويات
ذ	قائمة الجداول
ر	قائمة الأشكال
ز	ملخص البحث
س	الإطار العام للبحث
1	مقدمة
2	مشكلة البحث
2	أهمية البحث
3	أهداف البحث
3	فرضيات البحث
4	منهجية البحث
5	مجتمع البحث
5	الدراسات السابقة
8	مناقشة الدراسات السابقة وأوجه الشبه والاختلاف بينها وبين الدراسة الحالية
9	مصطلحات البحث
10	مصطلحات ذات صلة بالبحث

11	الفصل الأول الائتمان المصرفي والعوامل المؤثرة في القرار الائتماني
13	مقدمة
15	المبحث الأول: الائتمان المصرفي والسياسات الائتمانية
15	- أولاً: مفهوم الائتمان المصرفي
16	- ثانياً: مفهوم السياسات الائتمانية وعناصرها
18	- ثالثاً: أهداف السياسات الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها
20	- رابعاً: إجراءات عملية منح الائتمان
22	المبحث الثاني: التسهيلات الائتمانية
22	- أولاً: التسهيلات الائتمانية المباشرة
27	- ثانياً: التسهيلات الائتمانية غير المباشرة
39	المبحث الثالث: العوامل المؤثرة في منح الائتمان المصرفي
40	- أولاً: العوامل المؤثرة في القرار الائتماني
43	- ثانياً: المعايير المتبعة في عملية منح الائتمان للعميل
48	الفصل الثاني التحليل المالي والنسب المالية
50	المبحث الأول: المدخل الى التحليل المالي
50	- أولاً: مفهوم التحليل المالي وأهميته
53	- ثانياً: مصادر المعلومات والجهات المستفيدة من التحليل المالي
54	- ثالثاً: أدوات التحليل المالي
57	المبحث الثاني: النسب المالية المستخدمة في التحليل المالي
57	- أولاً: مفهوم النسب المالية وأهميتها
58	- ثانياً: أنواع النسب المالية
70	المبحث الثالث: بعض النماذج المستخدمة في التحليل المالي
70	- أولاً: نماذج التنبؤ بتعثر الشركات

75	- ثانياً: بعض النماذج الحديثة المستخدمة بالتحليل المالي (S.W.A.T)، (Benchmarking)
81	الفصل الثالث الدراسة الميدانية
83	المبحث الأول: عرض الاستبيان والأساليب الإحصائية المستخدمة
83	- أولاً: عرض للاستبيان المستخدم بالدراسة وأسلوب التحليل الإحصائي المعتمد
85	- ثانياً: الأساليب الإحصائية المستخدمة في البحث
85	1- اعداد الجداول التكرارية والنسب المئوية والرسوم البيانية للمتغيرات الديمغرافية
90	2- اختبار صدق أداة البحث
95	3- اختبار ثبات المقياس
97	المبحث الثاني: تحليل واختبار فرضيات البحث
97	- أولاً: اختبار الفرضية الأولى: تحليل مدى وجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وقرار منح الائتمان
101	- ثانياً: اختبار الفرضية الثانية: تحليل مدى وجود علاقة بين العوامل المتعلقة بالعمل وبين قرار منح الائتمان
104	- ثالثاً: اختبار الفرضية الثالثة: تحليل مدى توفر علاقة بين الظروف المحيطة بالعمل والقطاع الذي يعمل به وبين قرار منح الائتمان
108	النتائج والمقترحات
113	الملاحق
115	- أولاً: قائمة المراجع العربية
119	- ثانياً: قائمة المراجع الأجنبية
122	- ثالثاً: الملحق رقم (1) أداة البحث (الاستبيان)
128	- رابعاً: الملحق رقم (2) قرارات مجلس النقد والتسليف المتعلقة بالائتمان

## مؤتمرات البحر الأحمر العلمية

الرقم	الموضوع	الصفحة
1	مقياس ليكارت الخماسي	85
2	توزيع عينة البحث حسب المستوى الوظيفي	87
3	توزيع عينة البحث حسب العمر	88
4	توزيع عينة البحث حسب المؤهل العلمي	89
5	توزيع عينة البحث حسب سنوات الخبرة	90
6	درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الأولى	92
7	درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الثانية	94
8	درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الثالثة	95
9	اختبار قيمة معامل ثبات المقياس Cronpach Alpha	97
10	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني	98
11	اختبار one-sample T-test للفرضية الأولى	101
12	المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان	102
13	اختبار one-sample T-test للفرضية الثانية	104
14	14 المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل به وبين قرار منح الائتمان	105
15	15 اختبار one-sample T-test للفرضية الثالثة	107

# قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع	الرقم
78	مصفوفة تحليل SWOT	1
87	توزيع عينة البحث حسب المستوى الوظيفي	2
88	توزيع عينة البحث حسب العمر	3
89	توزيع عينة البحث حسب المؤهل العلمي	4
90	توزيع عينة البحث حسب سنوات الخبرة	5

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على تجربة المصارف الخاصة السورية فيما يخص تمويل الشركات والأفراد وآلية صنع القرار الائتماني وكذلك التعرف على أدوات التحليل المالي وأهم النسب المالية المستخدمة في التحليل المالي عند اتخاذ القرار الائتماني إضافة الى تسليط الضوء على العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني.

وقد تم اختبار فرضيات الدراسة من وجهة نظر موظفي الائتمان في المصارف عينة البحث والبالغ عددها ستة مصارف خاصة. ولتحقيق أهداف البحث تم اعداد استبيان خاص بالدراسة وتم توزيعه على عينة الدراسة وبعد التأكد من صدق أداة الدراسة والاتساق الداخلي لعبارات المتغيرات، قام الباحث باختبار فرضيات البحث بالاعتماد على البرنامج الاحصائي (SPSS)، وقد توصلت نتائج الدراسة الى أن القرار الائتماني في المصارف الخاصة في سورية يعتمد على جملة من العوامل والأدوات سواء المالية منها والمتمثلة بالتحليل المالي وتحليل النسب المالية أو تلك العوامل المتعلقة بالعميل والقطاع والظروف المحيطة بالعميل، إذ تختلف أهمية كل عامل تبعاً لحجم وطبيعة أنشطته و أعماله وبالتالي فالمصارف السورية الخاصة لا تعتمد بشكل كلي على نوع واحد من العوامل.

وفي ضوء نتائج البحث تم وضع العديد من المقترحات المناسبة التي تتسجم مع مشكلة وفرضيات البحث.

## الإطار العام للبحث

1	مقدمة
2	مشكلة البحث
2	أهمية البحث
3	أهداف البحث
3	فرضيات البحث
4	منهجية البحث
5	مجتمع البحث
5	الدراسات السابقة
8	مناقشة الدراسات السابقة وأوجه الشبه والاختلاف بينها وبين الدراسة الحالية
9	مصطلحات البحث
10	مصطلحات ذات صلة بموضوع البحث

## مقدمة:

شهد القطاع المصرفي في سورية تطوراً ملحوظاً في السنوات الأخيرة مما انعكس ايجاباً على الوضع الاقتصادي ككل وعلى مختلف جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية ولاسيما جذب الاستثمارات وتجميع المدخرات واستغلالها وإعادة توظيفها بشكل أفضل، الأمر الذي زاد التحديات أمام تلك المصارف ووضعها أمام مسؤوليات كبيرة وخاصة دوائر الائتمان المصرفي والتي يقع على عاتقها منح التسهيلات والائتمان بالشكل الذي يحقق نمواً على مستوى الشركات وزيادة أرباحها، وكذلك من حيث زيادة فرص العمل واستغلال المدخرات بالشكل الأمثل.

ويعتبر الائتمان المصرفي من أهم الفعاليات المصرفية وأكثر أدوات المصارف حساسية حيث لا يتوقف تأثيرها على مستوى المصرف فقط وإنما يتجاوزه ليتفاعل مع العديد من المؤشرات الكلية للاقتصاد الوطني، لذلك ولضمان اتخاذها للقرار السليم تقوم المصارف بتقديم القروض المصرفية بعد قيامها بدراسة ملفات الشركات والأفراد والاعتماد على أدوات التحليل المالي وبعض العوامل الأخرى المؤثرة والتي قد تكون على صلة بالقطاع الذي يعمل به العميل أو عوامل قد تتعلق بالظروف الاقتصادية السائدة أو عوامل أخرى خاصة بالعميل نفسه.

ويعتبر التحليل المالي من أهم الأدوات التي يستعين بها متخذ القرار الائتماني أو أي طرف آخر له مصلحة كالمساهمين والدائنين والمحللين الماليين ويساهم في تحديد مدى كفاءة الإدارة في جمع الأموال من جهة وتشغيلها من جهة أخرى.

وقد زادت أهمية تحليل القوائم المالية في ظل توسع أنشطة الأعمال في عالمنا المعاصر وأصبحت تساهم بشكل فعال في تفسير مجريات الأحداث وصياغة التوصيات لمستخدمي المعلومات بالقدر الذي يمكن من اتخاذ قرارات رشيدة في عالم تزايدت فيه المنافسة وحالة عدم التأكد. ويأتي هذا البحث لكي يناقش العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية حيث تم تقسيم البحث الى ثلاثة فصول، تناول الفصلين الأول والثاني منها الإطار النظري المتعلق بالائتمان المصرفي والعوامل المؤثرة في القرار الائتماني بما في ذلك تقنيات التحليل المالي والنسب المالية وبعض النماذج للتنبؤ بالفشل المالي، وفي الفصل الثالث قدم الباحث الدراسة العملية حيث قام بتوزيع استبيان على مجموعة من موظفي المصارف

والمختصين بمجال التمويل والائتمان وأجرى بعض المقابلات الشخصية معهم للحصول على المعلومات المطلوبة للتمكن من مناقشة الفرضيات والتوصل الى النتائج والمقترحات.

### مشكلة البحث:

تقوم المصارف الخاصة بالاعتماد على عوامل ومعلومات مختلفة في تقييم وضع العملاء والشركات عند عملية منح الائتمان كالمعلومات المالية التي تشكل حجر الأساس للتحليل المالي الذي يجريه صناع القرار الائتماني في المصارف وكذلك العوامل المحيطة بالعميل والقطاع أو النشاط الاقتصادي أو الخدمي الذي يعمل فيه ويمكن تأطير مشكلة البحث من خلال الأسئلة التالية:

- هل تعتمد المصارف الخاصة في سورية على أدوات التحليل المالي في عملية اتخاذ القرار الائتماني؟
- الى أي مدى تعتمد المصارف الخاصة في سورية على أدوات التحليل المالي في ترشيد القرار الائتماني؟
- ما هي العوامل التي تؤثر على عملية اتخاذ القرار الائتماني لدى محلي الائتمان في المصارف الخاصة في سورية؟

### أهمية البحث:

بعد الأزمة المالية العالمية وما تبعها من أزمات مصرفية وأزمات في المديونية التي امتد أثرها الى مختلف بلدان العالم، ظهرت أهمية الحيطة والتأكد في عمليات منح الائتمان كحجر أو نقطة ارتكاز في اتخاذ القرار المصرفي بهدف تقليل مخاطر الائتمان الى أدنى المستويات، وعلى الرغم من أن الجمهورية العربية السورية كانت من الدول الأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية إلا أنه لا يمكن إهمال حقيقة أن التحليل المالي الدقيق يساهم بشكل واضح في ترشيد القرار الائتماني وتقليل نسبة الديون المتعثرة. ومن هنا تتبع أهمية البحث كونه يسלט الضوء على أدوات التحليل المالي وأهميتها في ترشيد القرار الائتماني، وكذلك أهمية النسب المالية والتعرف على أهم العوامل المؤثرة على قرار منح الائتمان في المصارف الخاصة في سورية.

عدا عن أهمية البحث كونه يتناول دراسة قطاع مالي مهم من القطاعات الاقتصادية الفاعلة في سورية وهو القطاع المصرفي.

### أهداف البحث:

يهدف البحث الى التعرف على أدوات التحليل المالي والتي تتجلى بتحليل التغير والاتجاه وتحليل النسب المالية والتعرف على أهم تلك النسب المستخدمة في التحليل المالي اللازم لاتخاذ القرار الائتماني الرشيد، كما يهدف الى تسليط الضوء على تجربة المصارف الخاصة السورية فيما يخص تمويل الشركات والأفراد وآلية صنع القرار الائتماني بما في ذلك العوامل المؤثرة على منح تلك التسهيلات التي تدفع عجلة الاقتصاد الوطني نحو الأفضل، وبالتالي يمكن حصر الأهداف الرئيسية للدراسة بالنقاط التالية:

- 1- تحديد العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف الخاصة في سورية.
- 2- تحليل كفاءة دوائر الائتمان في المصارف الخاصة في عملية منح وترشيد القرار الائتماني.
- 3- تحديد درجة اعتماد دوائر الائتمان في المصارف الخاصة في سورية على أدوات التحليل المالي في صنع القرار الائتماني
- 4- تحديد أهم الأدوات المالية المستخدمة في التحليل المالي لدى المصارف الخاصة في سورية.
- 5- التعرف على أهمية المعلومات الواردة في القوائم المالية المقدمة من قبل الشركات والأفراد ومدى مساهمتها في اتخاذ القرار الائتماني.

حيث سيتم الاستعانة باستبيان مصمم لخدمة هذا البحث والوصول الى أهدافه ومناقشة فرضياته.

### فرضيات البحث:

تتمثل فرضيات البحث بما يلي:

- 1- تعتمد المصارف الخاصة في سورية على أدوات التحليل المالي لاتخاذ القرار الائتماني، ولاختبار هذه الفرضية تمت صياغة الفرضيات الاحصائية الجزئية التالية:

H0: لا يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف الخاصة في سورية.

H1: يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف الخاصة في سورية.

2- يتأثر قرار المصارف الخاصة بمنح الائتمان بالعوامل المتعلقة بالعميل ولاختبار هذه الفرضية تمت صياغة الفرضيات الاحصائية الجزئية التالية:

H0: لا يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين العوامل المتعلقة بالعميل وقرار منح الائتمان.

H1: يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين العوامل المتعلقة بالعميل وقرار منح الائتمان.

3- يتأثر قرار المصارف الخاصة بمنح الائتمان بالظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه، ولاختبار هذه الفرضية تمت صياغة الفرضيات الاحصائية الجزئية التالية:

H0: لا يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان.

H1: يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان.

### منهجية البحث:

استخدم الباحث كلا المنهجين الاستنباطي والاستقرائي، حيث اعتمد في الجانب النظري على المنهج الاستنباطي من خلال ما ورد في المراجع العلمية والأبحاث والدراسات المتعلقة بموضوع البحث باللغة العربية والانكليزية، واستند في الجانب العملي على المنهج الاستقرائي من خلال دراسة ميدانية لعينة احصائية من موظفي الائتمان في المصارف السورية الخاصة حيث استخدم الاستبيان لدراسة العوامل المؤثرة في القرار الائتماني في تلك المصارف.

## مجتمع وعينة البحث:

يشمل مجتمع البحث موظفي ومدراء إدارة الائتمان وتمويل الأفراد والشركات العاملين في المصارف الخاصة في سورية والبالغ عددها 14 مصرف خاص، إلا أنه نظراً لكبر مجتمع البحث وفي ظل قيود الوقت وصعوبة الظروف اقتصر البحث على عينة (تم انتقاؤها عشوائياً ومؤلفة من 6 مصارف خاصة تعمل في مدينة دمشق<sup>1</sup>) وذلك لتعذر التواصل مع الأشخاص الموجودين خارج مدينة دمشق.

تجدر الإشارة الى أن عدد موظفي الائتمان في المصارف الخاصة يختلف من مصرف لآخر وذلك وفقاً لعدة اعتبارات لسنا بصدد الحديث عنها، إذ تبين أنه يتراوح بين 10 الى 20 موظف ائتمان وبالتالي يمكن تقدير متوسط عدد موظفي الائتمان في كل مصرف بحوالي 15 وبالتالي يمكن تقدير عناصر المجتمع الكلي بحوالي 210 (متوسط تقديري).

فقد قام الباحث بتوزيع 90 استبانة على العاملين في 6 مصارف خاصة سورية وتم استرداد 84 استبانة وكانت جميع الاستبيانات المستردة صالحة للتفريغ والتحليل باستثناء 4 استبيانات لم تكن صالحة بسبب النقص في بعض الإجابات أو الإجابة بأكثر من خيار في البعض الآخر، وبالتالي فإن عدد الاستبيانات المستردة والصالحة للتحليل هي 80 استبانة، ونسبة الاستبيانات المستردة والقابلة للتحليل الى إجمالي الاستبيانات الموزعة هي 38% (أي 80 استبانة مستردة من أصل 210)، وهي نسبة جديرة بالموثوقية العلمية ويمكن الاعتماد عليها.

## الدراسات السابقة:

1- ايمان انجرو، رسالة ماجستير، جامعة تشرين (2007) بعنوان التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الاقراض (المصرف الصناعي السوري إنموذجاً). وقد خلصت الدراسة الى عدم اعتماد المصرف على نظام موضوعي وفعال لتصنيف مخاطر الائتمان بقصد تقليص الآثار الشخصية، إضافة الى عدم طلب المصرف الصناعي من مقدمي طلبات الإقراض إرفاقها بقوائم مالية (ميزانية عمومية، قائمة دخل، قائمة تدفق

<sup>1</sup> وهذه المصارف أربعة تقليدية واثنان اسلاميان وهي: (البنك العربي- سورية، بنك بيمو السعودي الفرنسي، بنك قطر الوطني، بنك بيبيلوس سورية، بنك البركة سورية، بنك الشام الاسلامي)

نقدي) خاضعة للتدقيق من قبل مدقق حسابات وعلى مدار عدة فترات محاسبية كما أنه يعتمد أسلوب الكشف الذي تقوم به اللجان المختصة لتقدير إمكانيات العميل المحتمل مما أدى الى تقييم خاطئ لوضع العملاء وبالتالي تواجد ديون كبيرة مشكوك في تحصيلها.

2- ناجي معلا و أحمد ظاهر، " مجلة دراسات العلوم الإدارية، مجلة علمية محكمة، المجلد 26، العدد2، تموز (1999) " بعنوان **العوامل المحددة لقرار منح التسهيلات الائتمانية في المصارف الاردنية - دراسة ميدانية**. وقد هدفت هذه الدراسة الى التعرف على مدى اعتماد الإدارة في المصارف الاردنية على معايير موضوعية يتم على أساسها تقييم أهلية العميل للحصول على التسهيلات الائتمانية المباشرة، ولقد أوضحت نتائج هذه الدراسة أن الادارة في المصارف الاردنية تستخدم فعلاً مجموعة من المعايير المالية والمحاسبية والتسويقية والتجارية والاقتصادية والإدارية بالإضافة الى مجموعة من العوامل الأخرى كمركزية المخاطر وغيرها.

3- محمد مطر " مجلة دراسات العلوم الإنسانية، العلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد الخامس عشر، العدد الثاني، شباط (1988) " بعنوان **الأهمية النسبية للبيانات المدققة الصادرة عن الشركات المساهمة بدولة الكويت كمصدر للمعلومات لمتخذي قرارات الاستثمار وقرارات الإقراض وتحديد العوامل الرئيسية التي تزيد من موثوقية المعلومات المستخلصة منها**. وقد توصلت الدراسة الى أن المستثمرين يولون البيانات المالية المدققة اهتماماً أكبر من المقرضين في الحصول على المعلومات المناسبة لاتخاذ قراراتهم وأن محلي الائتمان في المصارف التجارية غالباً ما يطورون بياناتهم الخاصة بقراراتهم لمنح القروض للشركات المساهمة، معتمدين في ذلك على مصادر أخرى للمعلومات بخلاف البيانات المنشورة.

4- رحيم حسين وسليم حمود- جامعة سكيكدة (2008) بعنوان **الأساليب الكمية في ترشيد واتخاذ قرارات منح الائتمان بالبنوك التجارية** حيث استطاع الباحثان تقديم منهج في ترشيد اتخاذ قرارات منح الائتمان في البنوك التجارية باستخدام نموذج برمجة الأهداف ذات الأولوية حيث تتم المفاضلة على أساس استراتيجية البنك ومدى تفضيلها لمعيار

على آخر باستخدام هيكل الأولويات وقد خلصوا الى أن هذا الأسلوب يتميز بمرونة عالية لإجراء التغييرات في نمط الأولويات.

5- هلا بسام عبدالله الغصين، رسالة ماجستير، الجامعة الاسلامية (2004) بعنوان استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات، دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في قطاع غزة. وقد خلصت الدراسة الى انه يمكن استخدام النسب المالية في التنبؤ بوضع الشركة المالي وأوصت بزيادة الاهتمام بإعداد القوائم المالية والاعتماد على تحليل النسب المالية لهذه القوائم.

6- نجاة شاكر محمود - جامعة بغداد (2008) بعنوان تحليل العوامل المؤثرة في تطبيق نظام التصنيف الائتماني وفق اتفاقية بازل/2، دراسة استطلاعية في عينة من المصارف العراقية. وقد وجدت هذه الدراسة أنه لم يتم تطبيق اتفاقية بازل ولكن هناك لوائح ارشادية صادرة عن البنك المركزي وان هناك جملة من العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر في تطبيق نظام التصنيف الائتماني والتي على المصارف ان تأخذها بعين الاعتبار لنجاح عملية التصنيف الائتماني.

7- جابر علي فاضل- الاكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك (2006) بعنوان التحليل المالي لأغراض تقويم الأداء، حيث توصل الباحث الى النتائج التالية:

- تحتل وظيفة تقويم الأداء في الوحدات الاقتصادية موقعاً هاماً، وذلك للوقوف على نقاط القوة والضعف في أدائها ومعالجتها.
- إن مستوى التطور في الوحدات الاقتصادية سيؤدي حتماً الى خلق تطور اقتصادي واجتماعي كبير وذلك بتوفير فرص العمل وكذلك مساعدة المستثمرين في اتخاذ القرار المناسب بشأن الاستثمار في أسهم وسندات الشركة.
- مفهوم المحتوى الإعلامي للقوائم المالية هو مفهوم واسع، لذلك فإن عملية الإفصاح عن المعلومات تمثل خطوة أولية تعقبها القوائم المالية، ولمعرفة ما تحتويه من معلومات محاسبية لا بد من قيام المحلل المالي (كخطوة لاحقة) بعملية التحليل للوصول الى قيمة المحتوى الإعلامي للمعلومات المحاسبية.

## مناقشة الدراسات السابقة وأوجه الشبه والاختلاف بينها وبين الدراسة الحالية:

تتفق الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة في أنها تناولت بشكل عام موضوع الائتمان والتحليل الائتماني والمالي واستخدام أدوات التحليل المالي وخاصة النسب المالية ومساهمتها في اتخاذ القرار الائتماني، إضافة الى التعرف على بعض العوامل الأخرى المؤثرة في عملية منح الائتمان وكذلك إجراءات عملية منح الائتمان في المصارف التجارية وأنواع التسهيلات الائتمانية المقدمة في تلك المصارف واستعراض بعض نماذج التنبؤ بالفشل المالي وبالتالي ترشيد القرار الائتماني.

في حين تختلف هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في مكان التطبيق الذي يمثل المصارف الخاصة السورية وكذلك التعرف على واقع العملية الائتمانية في تلك المصارف وكيفية تعاطي ادارات الائتمان والتي تضم موظفي ومشرفي ومدراء الائتمان في المصارف السورية الخاصة مع ملفات التمويل وطلبات التسهيلات المقدمة اليهم، وكذلك شروط الائتمان الخاصة بتلك المصارف. إضافة الى أنه تم استعراض بعض الأساليب الحديثة التي يتم استخدامها في التحليل المالي كتحليل SWAT وتحليل BENCHMARKING على الرغم من قلة استخدامها لدى محلي الائتمان في المصارف السورية الخاصة.

## مصطلحات البحث

- الائتمان المصرفي: هو القدرة على خلق النقود أي منح الدائن مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض معين خلال فترة زمنية معينة وبشروط معينة لقاء عائد مادي يتم الاتفاق عليه وبضمانات معينة تمكن الدائن من ضمان حقوقه في حال تعثر المدين.
- القرار الائتماني: وهو القرار المتخذ من قبل ادارة الائتمان في المصارف التجارية بمنح الائتمان او التسهيلات الائتمانية للعملاء أو الاحجام عنه، بناء على التحليل المالي ومجموعة من العوامل الأخرى ويشمل هذا القرار مبلغ الائتمان ومدته وشروطه وضماناته.
- التحليل المالي: عملية منظمة يتم من خلالها استكشاف او اشتقاق مجموعة من المؤشرات الكمية والنوعية حول نشاط المشروع الاقتصادي تساهم في تحديد أهمية وخواص الأنشطة التشغيلية والمالية للمشروع وذلك من خلال معلومات تستخرج من القوائم المالية ومصادر اخرى ليتم استخدام هذه المؤشرات بعد ذلك في تقييم أداء الشركة بقصد اتخاذ القرارات الائتمانية.
- النسب المالية: أداة من أدوات التحليل المالي التي تقوم بدراسة العلاقة بين عناصر القوائم المالية بعضها ببعض في شكل نسب مئوية أو عدد من المرات للتعرف على العلاقات السببية للظواهر المراد دراستها.
- السياسات الائتمانية: الإطار العام الذي يضمن مجموعة المبادئ والقواعد التي تنظم عملية دراسة وإقرار ومنح ومتابعة التسهيلات الائتمانية، وتحديد مجالات النشاط التي يمكن إقراضها وما يتصل بها من سقف ائتمانية وعناصر تكلفة وحدود زمنية لا يجب أن تتعدها والشروط المتعين استيفائها لكل نوع من أنواع التسهيلات.
- التسهيلات الائتمانية: وهي أدوات التمويل المتنوعة التي تقدمها المصارف لعملائها، وتقسم الى تسهيلات مباشرة تشكل التزاماً على المصرف وتسهيلات ائتمانية غير مباشرة لا تدفع للعميل مباشرة بل تقدم إليه بطرق مختلفة وفي حال إخلال العميل بالتزامه تجاه المستفيد فإن هذه التسهيلات تشكل التزاماً فعلياً على المصرف.

## المصطلحات ذات الصلة بموضوع البحث:

الاعتماد المستندي	(L/C) Letter of credit
بطاقة الخصم الفوري	Debit Card
بطاقة الخصم الشهري أو المؤجل	Charge Card
بطاقة الائتمان القرضية أو الأقساط المتعددة	Credit Card
تحليل النسب المالية	Ratios Analysis
القيمة الدفترية للسهم	BVS(Book value per share)
نصيب السهم العادي من الأرباح	EPS (Earning per share)
نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة	DPS (Dividends per share)
القيمة السوقية للسهم	MVS (Marketing Value per share)
ريع السهم	DY (Dividend Yield)
نسب السيولة	Liquidity Ratios
نسب الربحية	Profitability Ratios
نسب النشاط	Activity Ratios
نسب المديونية	Debit Ratios
نسب السوق	Market Ratios
تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات	SWAT
تحليل مقارنة الأداء للوصول لأعلى المستويات	Benchmarking

# الفصل الأول

الائتمان المصرفي والعوامل المؤثرة

في القرار الائتماني

## الفصل الأول

### الائتمان المصرفي والعوامل المؤثرة في القرار الائتماني

13	مقدمة
15	المبحث الأول: الائتمان المصرفي والسياسات الائتمانية
15	أولاً: مفهوم الائتمان المصرفي
16	ثانياً: مفهوم السياسات الائتمانية وعناصرها
18	ثالثاً: أهداف السياسات الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها
20	رابعاً: اجراءات عملية منح الائتمان
22	المبحث الثاني: التسهيلات الائتمانية
22	أولاً: التسهيلات الائتمانية المباشرة
27	ثانياً: التسهيلات الائتمانية غير المباشرة
39	المبحث الثالث: العوامل المؤثرة في منح الائتمان المصرفي
40	أولاً:العوامل المؤثرة في القرار الائتماني
43	ثانياً: المعايير المتبعة في عملية منح الائتمان للعميل

**مقدمة:**

يعتبر الائتمان المصرفي فعالية مصرفية غاية في الأهمية ومن أكثر الفعاليات المصرفية جذباً لإدارة المصارف التجارية والمؤسسات المالية الوسيطة الأخرى، ولكنه في الوقت ذاته يعتبر من أكثر الأدوات الاقتصادية حساسية، إذ لا تقف تأثيراتها الضارة على مستوى المصرف والمؤسسات المالية الوسيطة وإنما تصل بأضرارها إلى الاقتصاد الوطني إذا لم يحسن استخدامها لما يمكن أن تسببه من هدر للموارد.

ومن المؤكد أن موضوعات إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني قد أصبحت على رأس أولويات واهتمامات العاملين في القطاع المصرفي وكذلك طلبة الدراسات المالية والمصرفية وأساتذتهم بشكل خاص لما لها من تأثير كبير في تطور ونجاح العمل المصرفي وفي رفد المؤسسات المصرفية والمالية بالكوادر القادرة على التحليل والعمل بكفاءة عالية، مما ينعكس بشكل ايجابي على القطاع المصرفي وكذلك الاقتصاد الوطني.

ويعتبر منح الائتمان من أهم وظائف المصارف وأخطرها على وضعها المالي وذلك لأن الأموال التي تمنحها كتسهيلات ائتمانية ليست ملكاً لها بل هي أموال لمودعين، لذلك يجب على إدارة المصرف أن تقوم برسم سياسة ائتمانية رشيدة شأنها أن تحقق له حسن وسلامة استخدام الأموال المتاحة له مع تحقيق عائد مناسب، وتقتضي السياسة الحكيمة لتوظيف الأموال الموائمة بين ودائع المصارف من ناحية واستخداماتها لهذه الودائع من ناحية أخرى.

لقد زادت أهمية استخدام واختبار العوامل المؤثرة في منح التسهيلات نتيجة تطور العملية الائتمانية التي تشمل الكثير من أشكال التسهيلات التي سيتم الحديث عنها مفصلاً في المبحث الثاني لتواكب تطلعات ومصالح المقترضين ومدى حاجتهم للتمويلات مما اضطر المعنيين لابتكار العديد من النماذج ووضع معايير شاملة لدراسة العوامل المؤثرة في قرار منح الائتمان من أجل اتخاذ القرار الائتماني الصحيح والذي يعود بالفائدة على المصرف في حدود المخاطر المقبولة ويلبي بالوقت ذاته مصلحة طالب التمويل.

لذا سنتناول في هذا الفصل الائتمان المصرفي والتسهيلات الائتمانية والعوامل المؤثرة في القرار الائتماني في ثلاثة مباحث، يتناول المبحث الأول منها المفاهيم النظرية عن الائتمان والسياسات الائتمانية، المفهوم والعناصر والأهداف وكذلك إجراءات منح الائتمان، ويتناول المبحث الثاني التسهيلات الائتمانية المباشرة وغير المباشرة، أما المبحث الثالث فسيتناول العوامل المؤثرة في عملية منح الائتمان وكذلك بعض نماذج المعايير الائتمانية المعروفة.

## المبحث الأول : الائتمان المصرفي والسياسات الائتمانية

### أولاً: مفهوم الائتمان المصرفي:

يعتبر الائتمان المصرفي شكلاً من أشكال التمويل بكافة أنواعه، القصير والمتوسط والطويل الأجل والمستخدم في غالبية قطاعات النشاطات التجارية والصناعية وأيضاً الخدمية.<sup>1</sup>

ويعرف الائتمان بأنه "الثقة التي يوليها المصرف لشخص ما سواء كان طبيعياً أم معنوياً بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لقاء عائد مادي متفق عليه وبضمانات تمكن المصرف من استرداد قرضه في حال توقف العميل عن السداد"<sup>2</sup>. وبالتالي فإن الائتمان المصرفي هو قرض يقدمه المصرف للعميل لغرض معين حيث تعرف القروض المصرفية بأنها "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 العميل عن السداد بدون أية خسائر"<sup>3</sup>. ولتبيان معنى الائتمان بشكل واضح ينبغي النظر إليه من ناحيتين:

الناحية الأولى: الوقت الذي يمنحه الدائن (البائع) للمدين (المشتري) لكي يدفع ثمن السلعة التي اشتراها بثمن مؤجل حيث يتم زيادة السعر بنسبة يكون متفق عليها مسبقاً والتي توازي أو تماثل سعر الفائدة لدى المصارف، وهذا ما يعرف بالائتمان التجاري.

<sup>1</sup> الدكتور توفيق حسون، الادارة المالية قرارات الاستثمار وسياسات التمويل في المشروع الاقتصادي، منشورات جامعة دمشق، سورية، 2004، ص 240.

<sup>2</sup> سمير حسن عشيح، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض والتوسع النقدي في البنوك، مكتبة المجتمع العربي للنشر، عمان الاردن، ط 1، 2010، ص 58.

<sup>3</sup> ايمان انجرو، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28 العدد 3 عام 2006، ص 194.

الناحية الثانية: اقراض المصرف لشخص طبيعي أو اعتباري مبلغاً من المال على شكل تسهيلات ليتم سداده بعد فترة معينة مضافاً إليه الفائدة المترتبة على ذلك وهذا ما يعرف بالائتمان المصرفي. وبالتالي فإن الائتمان هو صيغة تمويلية استثمارية تعتمد على المصارف لتحقيق الأرباح وتحقيق غاياتها التي وجدت من أجلها.

ومع ازدياد أهمية الائتمان المصرفي وتعاضم دوره في المصارف الخاصة وزيادة الطلب عليه فقد أصبح ينظر إليه كونه منظومة تزود الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين بالأموال اللازمة للحصول على أكبر عائد بأدنى حدود من التكلفة وبالطبع يتسع المفهوم ليشمل إضافة للقروض جميع التسهيلات مثل خطابات الضمان والبيع التأجيلي والاعتمادات المستندية وغيرها من التسهيلات الائتمانية، وبالتالي كان لا بد من وجود سياسة مكتوبة تنظم عملية منح الائتمان وتكون منهج لإدارة المصرف في توجهاته الائتمانية وتحقيق أهدافه.

#### ثانياً: مفهوم السياسات الائتمانية وعناصرها:

يقصد بالسياسة الائتمانية الإطار العام الذي يتضمن مجموعة من العوامل والأسس والاتجاهات الإرشادية التي تعتمدها الإدارة المصرفية بشكل عام وإدارة الائتمان بشكل خاص في تحقيق أهدافها واتخاذ قراراتها الائتمانية، ويمكن تعريفها بأنها الإطار العام الذي يضمن مجموعة المبادئ والقواعد التي تنظم عملية دراسة وإقرار ومنح ومتابعة التسهيلات الائتمانية، وتحديد مجالات النشاط التي يمكن إقراضها وما يتصل بها من سقف ائتمانية وعناصر تكلفة وحدود زمنية لا يجب أن تتعداها والشروط المتعين استيفؤها لكل نوع من أنواع التسهيلات<sup>1</sup>، لذا فإن اتخاذ القرار الائتماني في المصارف يجب أن يكون في إطار وأهداف السياسة الائتمانية والتي تختلف من مصرف لآخر بحسب الظروف الخاصة بكل مصرف والتي تضع الضوابط لنشاط المصرف في منح التسهيلات الائتمانية.

<sup>1</sup>حسن الحسين قلاع، مؤيد عبدالرحمن الدوري، ادارة البنوك مدخل كمي واستراتيجية معاصرة، دار وائل للنشر،

عمان الاردن، ط2، 2003، ص 126.

أما عناصر السياسة الائتمانية فتتجلى بما يلي<sup>1</sup>:

- 1- عنصر الانتشار: أي القطاعات والأنشطة التي يخدمها المصرف في مجال التسهيلات الائتمانية: حيث لا بد للمصرف عند منحه الائتمان من أن يشارك في العملية الاقتصادية وذلك من خلال مساهمته في تنفيذ السياسات والتوجهات التنموية من خلال مشاركته في الأنشطة التجارية أو الخدمية أو الصناعية أو الزراعية وذلك في اطار التوجهات التي تتضمنها سياسته الائتمانية بعد مراعات طبيعة النشاط النوعي للمصرف ومدى انتشار فروع المصرف وكذلك حجم الموارد المالية للمصرف ومدى آجال ودائعه.
- 2- عنصر الأمان: إذ لا بد للمصرف أن يتأكد من أن أموال المودعين سيتم توظيفها بشكل سليم يكفل استردادها مع تحقيق عائد مناسب، ويتوقف عنصر الأمان في السياسة الائتمانية على عدة عوامل:
  - مدة الائتمان.
  - الضمانات المقدمة مقابل منح الائتمان.
  - حجم المخاطر المختلفة التي يشملها اتخاذ قرار منح الائتمان.
- 3- عنصر الربحية: إذ أن لكل نشاط اقتصادي مخاطر معينة ينبغي أن يكون هناك أرباح تغطي تلك المخاطر، وأن تزيد عن التكاليف التي تتحملها المصارف نتيجة تقديم خدماتها وبالتالي لا بد من أخذ عنصر الربحية بعين الاعتبار عند وضع السياسة الائتمانية وإعطائه أهمية كبيرة.
- 4- عنصر السيولة: حيث يجب على المصارف أن تحتفظ بقدر معين من السيولة لكي تحفظ للمودعين حقهم في الحصول على أموالهم عند الطلب وكذلك لمواجهة حركات السحب العادية وغير العادية وكذلك الالتزام بنسب السيولة المقررة من المصرف المركزي.
- 5- عنصر التناسب: أي التوافق في حركة نمو أنشطة المصرف إذ ينبغي أن لا يكون هناك نمو لنشاط معين على حساب نشاط آخر بشكل يؤثر على الخطة الموضوعة لنمو المصرف.

<sup>1</sup> صلاح الدين السيبي، قضايا مصرفية معاصرة، الائتمان المصرفي، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، القاهرة مصر، ط 1، 2004، ص 20.

**ثالثاً: أهداف السياسات الائتمانية والعوامل المؤثرة فيها:**

يعتبر الهدف الأساسي للسياسة الائتمانية في المصارف هو تحديد أنواع القروض التي تقع ضمن خطة المصرف لتمويلها بالشكل الذي يمكن أن يضمن ربحية المصرف، حيث لا بد للمصرف أن يستثمر الودائع الموجودة لديه في مجالات ومشاريع ذات ربحية عالية مع مراعاة متطلبات السيولة، فالتوازن بين متطلبات السيولة ومتطلبات الربحية يتحقق من خلال السياسات الائتمانية الواعية والمدروسة.

ويمكن تلخيص أهداف السياسات الائتمانية بما يلي<sup>1</sup>:

- 1- العمل على ضمان تحقيق الأرباح المخططة في المصرف وتقليل الخسائر من خلال اتباع جميع الوسائل المتاحة.
  - 2- ايجاد القدر الكافي من التنسيق والفهم المشترك بين المصرف وعملائه وذلك لمنع تضارب الآراء في مجال اتخاذ القرارات الائتمانية.
  - 3- سلامة توظيف وحسن استخدام أموال وموارد المصرف بالتأكد من سلامة التسهيلات الائتمانية الممنوحة.
  - 4- وضع استراتيجية للقرار الائتماني بما يتناسب وامكانيات المصرف المادية والبشرية.
  - 5- التوافق مع الاتجاه العام للسياسة الاقتصادية العامة في الدولة.
- أما العوامل المؤثرة في السياسات الائتمانية فهي كثيرة منها ما يخص كل مصرف وسياساته على حدا ومنها ما يخص البلد والسياسات العامة والحالة الاقتصادية الراهنة، وبالتالي يمكن تلخيص تلك العوامل بما يلي<sup>2</sup>:

- 1- حجم ومكونات رأس مال المصرف: إذ يؤثر حجم رأس مال المصرف وما يضمه من حقوق ملكية على السياسة الائتمانية ويلعب دوراً هاماً في رسم السياسات الائتمانية

<sup>1</sup>وفاء يحيى أحمد حجازي، المحاسبة عن القروض والائتمان، جامعة بنها، مصر، كود142، ص 15

[/http://www.bu.edu.eg](http://www.bu.edu.eg)

<sup>2</sup>رامي هاشم الشنباري، التحليل المالي ودوره في صنع القرار الائتماني في المصارف التجارية العاملة في فلسطين، اطروحة ماجستير، جامعة العالم الامريكية، 2006، ص 105.

ووضع الخطوط العريضة لها.

- 2- درجة المخاطرة والربحية المرتبطة بأنواع القروض: حيث أن لكل نشاط اقتصادي درجة معينة من المخاطرة تقابلها ربحية معينة لهذا النشاط وبالتالي فإن اختلاف درجة المخاطرة والربحية بين أنواع القروض والائتمان يؤثر على السياسات الائتمانية.
- 3- حجم ومكونات الودائع: حيث أن حجم الأموال المودعة بالمصرف وطبيعتها تؤثر على السياسة الائتمانية فتجعلها منفتحة ومشجعة على الإقراض إذا كان حجم الودائع كبيراً أو كانت ودايع طويلة الأجل مثلاً أو يجعلها متشددة في حال كان حجم الأموال المودعة ليس كبيراً.
- 4- الظروف الاقتصادية: أي المناخ الاقتصادي المحيط وما يعكسه من ازدهار أو ركود في الحالة الاقتصادية، إضافة إلى مستويات التضخم والبطالة والنمو، والتي تؤثر على السياسة الائتمانية لدى المصارف.
- 5- السياسات النقدية والمالية التي تضعها السلطات المختصة: إذ لا يمكن تجاهل القرارات المالية والنقدية التي تصدرها السلطات المالية والنقدية والمتمثلة بالمصارف المركزية والتي تؤثر بشكل واضح على السياسات الائتمانية سواء من حيث أسعار الفائدة أو معدلات الصرف أو قرارات التمويل التجاري وغيرها من القوانين الناظمة لعمل المصارف.
- 6- قدرة وخبرة العاملين بالمصرف: حيث تلعب الموارد البشرية في المصرف دوراً هاماً في وضع وتنفيذ السياسات الائتمانية وبالتالي يجب أن تكون مدربة ومؤهلة وكذلك لديها الخبرة والاستقراء الصحيح للظروف الحالية للمصرف لتتمكن من وضع السياسات الصحيحة للمستقبل.
- 7- الحاجات الائتمانية للمجتمع: حيث يبرز في كل مجتمع قصور أو حاجة لتمويل نشاط معين أو قطاع معين وبالتالي ينبغي أن ينعكس ذلك على السياسات الائتمانية بشكل يلبي احتياجات المجتمع وتمويل النشاطات والقطاعات التي يطلبها.

## رابعاً: إجراءات عملية منح الائتمان:

تتم عملية منح الائتمان في المصارف ضمن منهجية معينة يحددها كل مصرف من خلال إجراءات داخلية خاصة، ويتم وضع ومناقشة هذه الإجراءات من قبل إدارة الائتمان بالتعاون مع إدارات أخرى بالمصرف، وتتجلى أهم الإجراءات بما يلي<sup>1</sup>:

- 1- استقبال طلبات الائتمان ودراستها: حيث يقوم العميل بتعبئة طلبات منح الائتمان المعدة من قبل المصرف ومن ثم يتم دراسة أهليته لشروط منح الائتمان بعد شرح التفاصيل وشروط المنح إذ يتم ذلك من خلال عدة إجراءات منها إجراء مقابلة شخصية أو زيارة ميدانية أو من خلال السؤال عن العميل في الوسط الذي يعمل فيه.
- 2- تحليل البيانات المالية للعميل: حيث تقوم إدارة الائتمان بدراسة وتحليل القوائم المالية المقدمة من قبل العميل سواء الميزانيات أو قوائم الدخل أو قائمة الأرباح والخسائر أو حتى قائمة الدفعات المالية وذلك لعدة فترات محاسبية للوقوف على الحالة المالية والقدرة المالية للعميل من سيولة وأرباح وملاءة.
- 3- السؤال عن العميل والاستعلام عنه: أي الاستعلام عن العميل وسماعته في السوق ولدى المصارف الأخرى إن كان هناك ثمة تعامل للعميل مع مصارف أخرى وكذلك الاستعلام عن العميل لدى المصرف المركزي والتأكد فيما إذا كان هنالك أي مشكلة أو تجاوز سابق للعميل.
- 4- التفاوض مع العميل: بعد أن تتم دراسة حالة العميل ويتم الوقوف على نتائج التحليل يتم التفاوض مع العميل من أجل شروط العقد والتي تتضمن قيمة الائتمان ومدته وكلفته (سعر الفائدة) وطرق السداد والضمانات المقدمة من قبل العميل.
- 5- تقديم الضمانات المناسبة: حيث يتم تقديم الأوراق والثبوتيات الخاصة بالضمانات المقدمة من حيث إثبات الملكية والصلاحيّة.

<sup>1</sup> تم الاعتماد في صياغة هذه الإجراءات على الخبرة العملية للباحث والتي تم اكتسابها من خلال عمله لدى مصرف خاص قرابة السنتين.

6- توقيع العقود: وبعد إنهاء الاتفاق على كل ما سبق يتم توقيع العقود بين العميل وبين المصرف ممثلاً بإدارة الائتمان بحيث يتم استيفاء الشروط والجوانب القانونية لمنح الائتمان.

7- تنفيذ منح الائتمان: وذلك من خلال وضع قيمة القرض أو الائتمان تحت تصرف العميل وذلك بوضع قيمة الائتمان بحساب العميل الذي يتم فتحه خصيصاً لهذا الغرض.

8- متابعة تسديد قيمة الائتمان: حيث يتم متابعة جدول الأقساط والاستحقاقات من قبل إدارة الائتمان ومتابعة وضع العميل المالي كل فترة للوقوف على قدرته على تسديد الائتمان والأقساط المستحقة.

## المبحث الثاني: أنواع التسهيلات الائتمانية:

مع تطور العمل المصرفي وكذلك الخدمات المصرفية التي تواكب حركة التبادل الدولي والتجارة الدولية كان لا بد من ابتكار أدوات جديدة للتمويل غير الشكل التقليدي للقروض، إضافة الى ظهور ما يسمى بالصيرفة الإسلامية وما تضمنت من صيغ تمويل جديدة مبتكرة، لذا سيتم الحديث في هذا المبحث عن التسهيلات الائتمانية المصرفية في المصارف التجارية بشكل عام والتي تقسم الى نوعين:

1- التسهيلات الائتمانية المباشرة: وهي التسهيلات التي ترتب التزاماً على المصرف أي يتم دفعها الى عميل المصرف الذي يطلبها إما نقداً - سواء بسحبها من الصندوق أو تسجيلها على حساب جارين مدين- أو بقيدها لحساب العميل عند الاستحقاق، وبالتالي فإن التسهيلات المباشرة يترتب عليها انتقال جزء من نقدية المصرف (الأموال السائلة) الى موجودات أخرى تشكل التزاماً من جانب المصرف نحو العميل كالحساب الجاري المدين أو الكمبيالات المحسومة، وسنأتي الى الحديث عنها لاحقاً وبالتفصيل.

2- التسهيلات الائتمانية غير المباشرة: وهي التسهيلات التي لا تدفع للعميل مباشرة بل تقدم إليه بطرق مختلفة وفي حال إخلال العميل بالتزامه تجاه المستفيد فإن هذه التسهيلات تشكل التزاماً فعلياً على المصرف بغض النظر عن قبول العميل أو رفضه لعملية الدفع كالاتعمادات المستندية وخطابات الضمان التي سنأتي على الحديث عنها لاحقاً وبالتفصيل.

### أولاً: التسهيلات الائتمانية المباشرة :

تسمى التسهيلات الائتمانية المباشرة بالائتمان النقدي المباشر وهو الأكثر شيوعاً ضمن نشاطات المصرف، وتتمثل بتقديم المصرف مبالغ نقدية مباشرة لطالب الائتمان ليستخدمها في تمويل مشاريعه ضمن ضمانات محددة تصدرها إدارة المصرف، ويمكن تقسيم التسهيلات الائتمانية المباشرة الى:

1- القروض: تعد القروض المصرفية من العوامل الهامة لعملية خلق الائتمان التي تنشأ عنها زيادة الودائع والنقد المتداول، وتبدو واضحة أهمية القروض في تسهيل المعاملات

- التي أصبحت تقوم على أساس العقود والوعد بالوفاء، إضافة إلى أن تطور القروض قد رافق النهوض الاقتصادي الذي لم يسبق له مثيل في تاريخ الإنسانية.
- وتتجلى أهمية القروض من خلال الوظائف التي تقوم بها حيث تقوم بعدة وظائف أهمها<sup>1</sup>:
- وظيفة تمويل الإنتاج: إن ازدياد الحاجة إلى الاستثمار الإنتاجي في الاقتصاد الحديث تستوجب توفير المزيد من رؤوس الأموال، ولما كان من المتعذر توفير القدر الكامل من الادخارات والاستثمارات الفردية أو الخاصة فقد ظهرت الحاجة إلى اللجوء للمصارف والمؤسسات المالية المختلفة بهدف الحصول على القروض لتمويل العمليات الإنتاجية والاستثمارية المختلفة.
  - وظيفة تمويل الاستهلاك: قد يعجز الأفراد عن توفير القدر المطلوب والمتزايد من السلع الاستهلاكية بواسطة دخلهم الجاري لذا يمكنهم الحصول على هذه السلع بواسطة القروض التي تقدمها لهم المؤسسات المالية المختلفة، ويكون تسديد ثمن هذه السلع بفترات مستقبلية مناسبة مما يساعد الأفراد على توزيع إنفاقهم الاستهلاكي عبر الزمن، وكذلك تنشيط جانب الطلب على السلع والخدمات الاستهلاكية وبالتالي المساهمة في زيادة رقة السوق وزيادة حجم الإنتاج والاستثمار.
  - وظيفة تسوية المبادلات: إن قيام القروض بوظيفة تسوية المبادلات وإبراء الذمم تظهر أهميتها من خلال مكونات عرض النقد أو كمية وسائل الدفع في المجتمع، ويمكن ملاحظة مثل هذا التعامل والاستخدام للنقود المصرفية في المجتمعات المتقدمة اقتصادياً إذ إن معظم المعاملات والمبادلات التجارية يتم تسديدها بواسطة الشيكات كوسيلة للدفع أو وسيطاً للتبادل مع اعتماد أقل على النقود الحاضرة في القيام بهذه المهمة، وهذا ناشئ عن تقدم العادات المصرفية في المجتمع.
- ويعبر القرض عن منح الثقة على اعتبارها أساس كل قرض، والقرض عبارة عن مبادلة قيمة حاضرة بقيمة آجلة وهو مقياس لقابلية الشخص الطبيعي أو الاعتباري للحصول على القيم

<sup>1</sup> نشرة صادرة عن معهد الدراسات المصرفية، العدد الحادي عشر، الكويت، 2011، ص 2.

الحالية للنفود مقابل تأجيل الدفع الى وقت معين في المستقبل، وبعبارة أخرى هو وعد بالدفع بعد انقضاء وقت الاستدانة، و يمكن تقسيم أنواع القروض من عدة نواحي:<sup>1</sup>

- أ- من ناحية المدة، حيث تقسم الى:
- قروض قصيرة الأجل: وهي القروض التي تكون مدتها أقل من سنة وغالباً ما يتم منحها من أجل تمويل رأس المال العامل وتكون مخاطرها أقل من مخاطر القروض المتوسطة وطويلة الأجل.
  - قروض متوسطة الأجل: وهي القروض التي تتراوح مدتها بين سنتين وخمس سنوات.
  - قروض طويلة الأجل: وهي القروض التي تتجاوز مدتها الخمس سنوات حيث يتم منحها من أجل تمويل الأصول الثابتة والرأسمالية وكذلك في تمويل المشاريع الاستثمارية.
- ب- من ناحية الغرض من استخدامها، حيث تقسم الى:
- قروض إنتاجية: وهي القروض التي يتم منحها لتمويل غرض إنتاجي كإنتاج مواد خام أو شراء آلات لدعم الطاقة الإنتاجية للمؤسسة المعنية، وعادة يتم تشجيع القروض الإنتاجية في البلدان النامية من أجل دعم الاقتصاد الوطني.
  - قروض استهلاكية: وهي القروض التي يتم منحها لأغراض استهلاكية كتمويل سيارة أو أثاث أو غيرها من السلع الاستهلاكية.
- ج- من ناحية طبيعتها الاقتصادية، حيث تقسم الى:
- قروض تجارية: وهي القروض التي يتم منحها لأغراض تجارية سواء داخلية أو خارجية وعادة ما تكون لفترات قصيرة الأجل.
  - قروض عقارية: وهي القروض التي يتم منحها لتمويل المباني والأراضي والعقارات المختلفة وعادة ما تكون مدة هذه القروض طويلة الأجل.
  - قروض زراعية: وهي القروض التي يتم منحها للمزارعين لتمويل شراء البذور والمعدات الزراعية وعادة ما تكون لفترات قصيرة الأجل لتتماشى مع المواسم الزراعية.
  - قروض صناعية: وهي القروض التي يتم منحها لتمويل الصناعيين والحرفيين، وعادة ما تكون هذه القروض لفترات متوسطة الأجل.

<sup>1</sup> رامي هاشم الشنباري، مرجع سابق، ص 82.

**2- الجاري المدين:**

ويسمى أيضاً بالاعتماد البسيط وهو عبارة عن اتفاق بين المصرف وعميله حيث يحق للعميل أن يسحب من الأموال التي يسمح له المصرف بسحبها وأن يكون حسابه مدينياً بسقف أعلى متفق عليه وذلك خلال فترة زمنية محددة غالباً ما تكون سنة قابلة للتجديد لفترة مماثلة.

وهو شكل من أشكال التسهيلات الائتمانية التي تتيح للعملاء من قطاع الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على سيولة إضافية من وقت لآخر لغايات تمويل رأس المال العامل، بحيث يتم منح العميل سقف معين يتم تحديده بعد دراسة احتياجات العميل، ويتم احتساب الفائدة شهرياً على الرصيد المستغل فقط وليس إجمالي السقف المعطى وعلى العميل إعادة ما سحبه من نقود في نهاية السنة أو يمكن تجديده.

وتظهر أهمية هذا النوع من التسهيلات المباشرة في تلك الأوقات التي تواجه فيها الشركات أو التجار مشكلة في التدفق النقدي لفترة قصيرة إذ قد يحتاجون للإقراض في أوقات موسمية أو ظروف غير متوقعة حيث يعمل الحساب الجاري على موازنة التدفقات النقدية وتوفير السيولة الداعمة للنشاط التجاري بأقل التكاليف حيث يتم دفع الفائدة على الرصيد اليومي المستغل من سقف الجاري المدين.<sup>1</sup> ويتم تمييز الجاري المدين عن القرض بأن القرض يتم أخذه مباشرة وعلى دفعة واحدة وتحسب عليه الفوائد من بداية فترة القرض وحتى نهايتها وعلى كامل المبلغ، أما الجاري المدين فيتم استغلاله والاستفادة منه على دفعات وتكون الفوائد فقط على المبالغ المسحوبة أو المستغلة.

**3- الكمبيالات المخصومة:**

تسمى أيضاً بالخصم التجاري وهو شكل من أشكال الائتمان المصرفي المباشر القصير الأجل التي تمنحها المصارف للزبائن، وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام المصرف بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق ويحل محل هذا الشخص في المديونية الى غاية

<sup>1</sup>الدكتور محمد حسن حنون، الأعمال والخدمات المصرفية في المصارف التجارية والاسلامية (دراسة مقارنة)،

مطابع عشتار، عمان، الأردن، ط1، 2005، ص 233.

هذا التاريخ<sup>1</sup>. فالمصرف يقوم بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، وتعتبر عملية الخصم قرضاً قصيراً بالأجل باعتبار أن المصرف يعطي مالاً إلى حاملها وينتظر تاريخ الاستحقاق لتحصيل هذا الدين ويستفيد من ثمن يسمى سعر الخصم ويطبق هذا الثمن أو هذا المعدل على مدة الانتظار أي مدة القرض، وهي عبارة عن الفترة التي تفصل بين تاريخ خصم الورقة التجارية وتاريخ الاستحقاق.

#### 4- التمويل التأجيري:

يعتبر التمويل التأجيري من الأشكال الجديدة للائتمان المصرفي المباشر ومن الابتكارات المصرفية الحديثة الذي يمكن الشركات الحصول على الموجودات والأصول اللازمة دون أن تضطر إلى دفع كامل القيمة أو الكلفة<sup>2</sup> وبموجب هذا النوع من التسهيلات يقوم المصرف وهو (المؤجر) بتأجير العميل وهو (المستأجر) للأصل المحدد بقيمة إيجارية محددة تسدد بالآلية منتظمة وتنتهي بتحويل ملكية هذه الأصول المؤجرة إلى المستأجر عندما يسدد العميل كامل الأقساط المستحقة في الوقت المحدد، كما يحق للمصرف استرداد الأصل المؤجر في حال عدم التزام المستأجر أو امتناعه عن السداد. وبالتالي فإن التمويل التأجيري يشمل:

- 1- المؤجر: المصرف.
- 2- المستأجر: وهو العميل الذي يستخدم الأصل ويمتلكه في نهاية الفترة.
- 3- الأصل: وهو المرغوب استخدامه وتأجيره ويستخدم من قبل المستأجر والأصول هي ( السيارات، الحافلات، الشاحنات، المعدات، خطوط الإنتاج، الآليات، الأجهزة المكتبية والطبية، عقارات).
- 4- قسط التأجير: وهو المقابل الذي يدفعه المستأجر للانتفاع من الأصل ويتم تحديده بشكل مسبق ويتلاءم مع التدفقات النقدية للمستأجر.

<sup>1</sup> دعاء محمد زائدة، التسهيلات الائتمانية المتعثرة في الجهاز المصرفي الفلسطيني، دراسة تطبيقية على

المصارف الوطنية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2006، ص 37.

<sup>2</sup> حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، الوراق للنشر، عمان الاردن، 2002، ص

## ثانياً: التسهيلات الائتمانية غير المباشرة :

## 1- الاعتمادات المستندية (L/C letter of credit):

إن تطور التجارة الدولية والعلاقات الخارجية بين الدول جعل الاعتمادات المستندية تأخذ حيزاً كبيراً من اهتمام الفعاليات الاقتصادية والمحليين وكذلك صانعي القرار في مختلف دول العالم إضافة إلى كثير من المنظمات الاقتصادية الدولية والإقليمية وفي مقدمتها منظمة الجات<sup>1</sup> نظراً للدور الكبير التي تقوم به في تنمية اقتصاديات الدول النامية، كما يعتبر الاعتماد المستندي من الأدوات الحديثة الأكثر انتشاراً والمستخدمه في التمويل التجاري حيث يعتبر من الوسائل المتاحة التي توفير الثقة وتقلل المخاطر الناجمة عن التجارة الدولية.

أما الاعتماد المستندي بالتعريف فقد نصت المادة الثانية من الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية على أنه: "أي ترتيب مهما كانت تسميته أو وصفه يجوز بمقتضاه للمصرف "مصدر الاعتماد" الذي يتصرف إما بناءً على طلب وتعليمات أحد العملاء "طالب فتح الاعتماد" أو بالأصالة عن نفسه أن يدفع إلى أو لأمر طرف ثالث "المستفيد"، أو يقبل ويدفع سحياً أو سحباً مسحوبة من المستفيد، أو يفوض مصرفاً آخر بالدفع أو بقبول دفع مثل هذا السحب أو السحوبات، أو يفوض مصرفاً آخر بالتداول مقابل مستند أو مستندات منصوص عليها شريطة أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد"<sup>2</sup>.

وينظر إليه على أنه تعهد مكتوب صادر من مصرف (يسمى المصدر) بناءً على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد) ويلتزم المصرف بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد ويمكن

<sup>1</sup> الجات: هي معاهدة دولية تسمى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والتي تم تأسيسها بعد الحرب العالمية الثانية لتنظم التجارة الدولية العالمية وذلك لتبادل المزايا التفضيلية بين الدول الأعضاء الناتجة عن تحرير التجارة الدولية من القيود التعريفية (القيود الجمركية) والغير التعريفية (الكمية)، والتي انبثق عنها في عام 1995 منظمة التجارة العالمية والتي بدورها أصبحت المنظمة العالمية الوحيدة المختصة بالقوانين الدولية المعنية بالتجارة ما بين الأمم وضمن انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية.

<sup>2</sup> غرفة التجارة الدولية، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية. نشرة رقم 500 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، اللجنة الوطنية لغرفة التجارة الدولية، عمان الاردن، ص 10.

أن يكون التزام المصرف بالوفاء نقداً أو بقبول كمبيالة، إذ يقوم المصرف بدور الوسيط بين المستورد والمصدر حيث يتم فتح الاعتماد لدى المصرف بناء على طلب المستورد ويتم توريد البضاعة وعندما تصل الى المرفأ أو مطار المستورد وتكون مطابقة للمواصفات والشروط المتفق عليها يقوم المصرف بتسليم مستنداتهما الى العميل ويحول قيمتها الى المصدر عن طريق مصرف مراسل بالخارج.

### تفاصيل وطبيعة الاعتماد المستندي:

#### أ- أطراف الاعتماد المستندي<sup>1</sup>:

1- طالب فتح الاعتماد (المشتري): وهو الطرف المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد ترجمةً للشروط التي وردت بينه وبين المستفيد وملزماً له تجاه المصرف فاتح الاعتماد بدفع قيمة المستندات أو قبول السحوبات الناجمة عن هذا الاعتماد (طبعاً في حال كانت مطابقة لشروط الاعتماد الموقع من قبله).

2- المصرف فاتح الاعتماد: وهو المصرف الذي يقوم المشتري بتقديم طلب فتح الاعتماد إليه، حيث يقوم هذا المصرف بدراسة الطلب، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط المصرف يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة مصرف ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

3- المستفيد (البائع): أو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته وفي حال كان تبليغه بالاعتماد معزلاً من المصرف المراسل في بلده فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين المصرف المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقاً لشروط الاعتماد.

4- المصرف المراسل (المبلغ): وهو المصرف الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من المصرف المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من مصرف في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب، ومن الممكن أن يضيف

<sup>1</sup> الدكتور محمد حسن حنون، مرجع سابق، (249-248).

هذا المصرف المراسل تعزيره إلى الاعتماد، فيصبح ملتزماً بما التزم به المصرف المصدر، وهنا يسمى بالمصرف المعزز.

### ب- مراحل تنفيذ الاعتماد المستندي<sup>1</sup>:

المرحلة الأولى: مرحلة العقد التجاري الأصلي:

إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود. والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها المصرف التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقداً عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها المصرف ملتزماً أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء المصرف بالتزامه، وغيره من التفاصيل والشروط التي تهم الطرفين..

المرحلة الثانية: مرحلة عقد فتح الاعتماد:

بعد إبرام المشتري لعقد الشراء وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى المصرف طالباً منه أن يفتح اعتماداً لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى المصرف كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع ويسمى هذا المشتري بالأمر أو طالب فتح الاعتماد.

المرحلة الثالثة: مرحلة تبليغ الاعتماد:

يقوم مصرف المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمناً الإخطار بحقوق والتزامات كل من المصرف المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

<sup>1</sup> الدكتور عبد الباري مشعل، الاعتمادات المستندية دراسة شرعية وفنية، دراسة مقدمة للجنة الدراسات الشرعية (أحد لجان المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية)، 2000.

## المرحلة الرابعة: مرحلة تنفيذ الاعتماد:

يقوم المستفيد (البائع) بشحن السلع، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى المصرف الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع المصرف حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب، وبعد ذلك ينقل المصرف هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ، ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

لا يقوم مصرف الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين بمصرف آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا المصرف الثاني بالمصرف المراسل أو مبلغ الاعتماد، ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل مصرفين اثنين وليس مصرفاً واحداً.

## ج- أنواع الاعتمادات المستندية:

نظراً للتنوع الكبير التي تشتمل عليه الاعتمادات المستندية وتنوع الشروط المتعلقة بها فإنه يمكن استعراض أهم أنواعها كما يلي<sup>1</sup>:

1- الاعتماد القابل للإلغاء: الاعتماد القابل للإلغاء أو النقص هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من المصرف المصدر له في أي لحظة دون اشعار مسبق للمستفيد.

ويوصف هذا النوع بأنه ليس التزاماً وإنما مجرد ترتيب، وعادة ما يتم بين شركة وفروعها أو بين عدة أطراف يوجد بينهم ثقة لا حدود لها<sup>2</sup>.

2- الاعتماد المستندي المعزز: حيث يتم إضافة كفالة البنك المراسل إلى البنك فاتح الاعتماد بدفع قيمة مستندات الاعتماد إذا كانت مطابقة للشروط الوارد في الاعتماد.

<sup>1</sup>زيد حسين العفيف، أنواع الاعتمادات المستندية، بحث مقدم استكمالاً لمتطلبات مادة الاعتمادات المستندية في برنامج الدكتوراه/ قسم القانون الخاص للفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي، 2005.

<sup>2</sup>محي الدين اسماعيل علم الدين، الاعتمادات المستندية، المعهد العالي للفكر الاسلامي، الطبعة الأولى، 1996، ص 21.

ويجب أن يذكر صراحة فيما إذا كان الاعتماد معزلاً وعدا عن ذلك يعتبر غير معزز.

- 3- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجب هذا الاعتماد يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق المصرف فاتح الاعتماد ويكون دور المصرف المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.
- 4- اعتماد الاطلاع: حيث يدفع المصرف فاتح الاعتماد كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها لشرط الاعتماد.
- 5- اعتماد القبول: في اعتماد القبول يكون الدفع بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم.
- 6- اعتماد الدفعات المقدمة: أو الاعتماد ذات الشرط الأحمر وهو اعتماد قطعي يسمح فيه للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدماً بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات. وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، وسمي هذا الاعتماد بهذا الاسم لأنه يحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر للفت النظر إليه.
- 7- الاعتماد المغطى كلياً: وهو الاعتماد الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للمصرف، ليقوم المصرف بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه.
- 8- الاعتماد المغطى جزئياً: وهو الاعتماد الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص.
- 9- الاعتماد غير المغطى: وهو الاعتماد الذي تمنح فيه المصارف تمويلاً كاملاً لعملائها في حدود مبلغ الاعتماد حيث تقوم بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، وتحصل المصارف على مستحققاتها حسبما يتفق عليه مع العميل من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

10- الاعتماد القابل للتحويل: وهو الاعتماد الذي يمكن تحويله من مستفيد الى آخر شريطة ذكر ذلك صراحة في خطاب الاعتماد.

11- الاعتماد الدائري أو المتجدد: وهو الذي يفتح بقيمة محددة ولمدة محددة غير أن قيمته تتجدد تلقائياً إذا ما تم تنفيذه أو استعماله، بحيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد، وخلال فترة صلاحيته، وبعدد المرات المحددة في الاعتماد.

12- الاعتماد الظهير: أي الاعتماد المقابل لاعتماد آخر حيث يشبه الاعتماد القابل للتحويل إذ يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج.

## 2- الكفالات المصرفية:

تعتبر الكفالات المصرفية شكلاً من أشكال التسهيلات المصرفية غير المباشرة الهامة في مجال تمويل التجارة الداخلية والخارجية، والتي توفر الثقة والأمان لدى عملاء المصارف عبر فروع تلك المصارف أو مراسليها من المصارف الأجنبية حيث تساهم مساهمة فعالة في تيسير مزاوله النشاط الاقتصادي وخاصة في مجال عقود المقاولات أو (المناقصات) والمزايدات سواء تلك التي تتم في الداخل أو تلك التي يمتد أثرها الى الدول الأخرى في مجال التجارة الخارجية، وتعرف الكفالة بأنها عبارة عن عقد كتابي يتعهد بمقتضاه المصرف (مصدر الكفالة) بضمان أحد عملائه بناءً على طلبه في حدود مبلغ معين ولمدة معينة تجاه طرف ثالث (المستفيد) بموجب التزام ملقى على عاتق العميل المكفول وضماناً للوفاء بالتزاماته تجاه ذلك الطرف.<sup>1</sup> وتسمى أيضاً بخطاب الضمان وهو تعهد مكتوب يصدره المصرف عادة بناءً على طلب عميله لصالح المستفيد يتعهد فيه بأن يدفع في حدود المبلغ المذكور به الى المستفيد عند أول طلب وذلك بغض النظر عن أي اعتراض من العميل بشرط أن تتم أية مطالبة تحت هذا التعهد في خلال مدة سريانه وإلا سقط حق المستفيد في الرجوع الى المصرف.<sup>2</sup> علماً أن خطاب الضمان هذا هو تعهد شخصي للمستفيد أي لا يجوز تجبيره الى غيره فهو بذلك لا يعتبر ورقة تجارية يمكن

<sup>1</sup> رامي هاشم الشنباري، مرجع سابق، ص 95

<sup>2</sup> صلاح الدين السيبي، مرجع سابق، ص 133

تظهرها،<sup>1</sup> مع الإشارة الى أن لخطاب الضمان ثلاثة أطراف هم المصرف (الكفيل) والعميل (المكفول) والمستفيد حيث تجمع بين هذه الأطراف علاقات مختلفة على الشكل التالي :

- علاقة المصرف بعميله ويحددها عقد الكفالة.
- علاقة العميل بالمستفيد (صاحب المشروع) ويحددها عقد التوريد أو المقاول.
- علاقة المصرف بالمستفيد ويحكمها خطاب الضمان فهو الذي يحدد التزامات المصرف والشروط التي يدفع بمقتضاها.

### أنواع الكفالات المصرفية :

تصدر المصارف أنواعاً عديدة من الكفالات المصرفية، ويتحدد نوع الكفالات من الغرض الذي تصدر من أجله، كما وقد تتطلب التعليمات الداخلية للسلطات النقدية والحكومية ومن وقت لآخر تزويد المصارف بنوع معين من الكفالات لغايات تقتضيها الحاجة.

ويمكن استعراض ثلاثة أنواع من تقسيمات الكفالات:<sup>2</sup>

أولاً: حسب الغرض من الكفالات، حيث يمكن تمييز الأنواع التالية:

<sup>1</sup> لعموم لفظ الكفالة وشيوع التعامل بين الناس فإن الخلط بين الكفالة وخطاب الضمان يحدث لدى الكثيرين من المختصين والمصرفيين، وكثيراً ما يشار لدى المصارف الى التسهيلات الممنوحة في خطابات الضمان على أنها تسهيلات بالكفالات ويشار الى خطاب الضمان على أنه كفالة، إلا أن خطاب الضمان يعتبر صورة من صور الكفالة حيث يشبه خطاب الضمان الكفالة المصرفية بأن المصرف في كل منهما يتعهد بأداء مبلغ معين من النقود إلى شخص ثالث. إلا أن خطاب الضمان يختلف عن الكفالة المصرفية من حيث أن الكفالة المصرفية ترتب في ذمة المصرف التزاماً تبعياً وليس التزاماً أصلياً مستقلاً عن التزام العميل، لأنه مرتبط في نشأته ووجوده بالتزام العميل وهذا يفرض على المصرف أن يخطر العميل بأي مطالبة ترده للوقوف على ما لديه من دفعات واعتراضات، فإذا تبين أن العميل لديه دفع أو اعتراض فان المصرف لا يقدم المبلغ الذي تعهد بتقديمه وكفل عميله به مباشرة وإنما يعود للعميل أولاً ويخيره ثم يسوى الالتزام. أما خطاب الضمان فان التزام المصرف بموجبه هو التزام أصلي مستقل بذاته. فهو يتعهد بموجبه بأن يدفع المبلغ المبين في الخطاب بمجرد أن يطلب المستفيد منه ذلك، وبغض النظر عن الالتزام الذي قدم هذا الخطاب لضمانه. أي سواء كان العميل قد نفذ التزامه أو لا.

<sup>2</sup> المحامي محمد احمد زيدان، الوقاية من مخاطر الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية، ص 112 -

- 1- كفالة أداء تأمينات مؤقتة: وهي كفالة تصدر ضماناً لجدية المقاول بالاشتراك بالعبء وتنتهي بعدم رسو المناقصة على العميل أو برسوها عليه وتوقيع على عقدها.
- 2- كفالة أداء تأمينات نهائية لحسن تنفيذ تعهدات: تصدر لضمان حسن التنفيذ في حال رسو التعهد على المقاول وتوقيع على العقد مع المتعهد.
- 3- كفالة سلف: وهي دفع سلفة مقدمة على حساب المتعهد، والسلفة هي مبلغ من المال يدفعه المشتري أو صاحب التعهد مقدماً عند توقيع العقد لإرسال وتهيئة المعدات والبدء للعمل وتصنيع الأجهزة.
- 4- كفالة توقيفات: تصدر هذه الكفالة عند الاستلام النهائي للمشروع المقدم من قبل المقاول حيث يكون هناك مستحقات لصالح المستفيد فيلجأ لطلب كفالة توقيفات لحين تسديد المقاول المستحقات المترتبة عليه.
- 5- كفالة الصيانة: تصدر هذه الكفالة تحسباً لظهور عيوب أو ثغرات غير ظاهرة تضمن إجراء هذه الإصلاحات وتكون مدة هذه الكفالة عادة سنة.
- 6- كفالة تخليص بضائع: وتصدر لصالح وكلاء، وهي بمثابة إذن تسليم للبضاعة بسبب وصولها قبل ورود مستندات الاعتماد حيث أن البضائع لا تحتل التأخير لحين ورود المستندات بسبب احتمال تلفها أو ضياع الموسم وتعاد هذه الكفالة إلى المصرف بعد ورود بوليصة الشحن وتجييرها من قبل المصرف لصالح وكيل الباخرة.
- 7- كفالة الدفع: حيث تصدر هذه الكفالات ضماناً لزم مترتبة على المكفول وفاء لتسديدها، أو نمم سنترتب مستقبلاً كتلك المقدمة للجمارك مثلاً.

ثانياً: حسب الجهة المستفيدة من الكفالات<sup>1</sup>:

- كفالات داخلية: وهي الكفالات التي تُصدر لصالح مقيمين إما بناء على طلب عملاء مقيمين أو بناء على طلب مراسلين بالخارج أو عملاء غير مقيمين.

<sup>1</sup>الدكتور خالد أمين عبد الله والدكتور إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار

وائل للنشر، الأردن، ط1، 2006، ص316.

- كفالات خارجية: وتصدر هذه الكفالات لصالح مستفيدين غير مقيمين لحساب عملاء مقيمين.

ثالثاً: حسب حدود الكفالات<sup>1</sup>:

1- الكفالة المصرفية غير المحددة: وهي الكفالة التي تشمل أصل الدين المكفول والفوائد الناتجة عنه سواء كان منصوصاً عليها في العقد أم لا، إضافة الى مصاريف العقد ومصاريف دعوى الوفاء في حال تخلف المدين عن السداد.

2- الكفالة المصرفية المحددة: وهي الكفالة التي يتم فيها تحديد نطاق التزام المصرف الكفيل وعادة ما تكون الكفالة المحددة واردة على مبلغ أقل من الالتزام الأصلي للمكفول، كما أنها لا تتضمن الفوائد والمصروفات مالم يتفق المصرف الكفيل والدائن المستفيد على ذلك.

### 3- بطاقات الائتمان:

تمثل بطاقات الائتمان إحدى وسائل الدفع الإلكترونية التي انتشرت على مستوى العالم انتشاراً واسعاً حيث أصبحت واحدة من أهم أنشطة الخدمات المصرفية التي تقدمها مئات الألاف من المصارف وتحقق من خلالها أرباحاً طائلة، ويتعامل بها مئات الملايين من الأفراد لشراء احتياجاتهم من السلع والخدمات وسحب مبالغ نقدية بموجبها دون الحاجة إلى حمل نقود معهم، وكذلك استخدامها في تسديد فواتير الماء والكهرباء والهاتف عبر الصراف الآلي أو عبر الهاتف الثابت، ونقادياً لأشكال وأنواع النصب والاحتيال والسرقات والغصب والنهب ونحوها، إضافة الى أنها تمثل وسيلة سهلة للحصول على ائتمان قصير الأجل وهذا ما يجسد الوظيفة الائتمانية للمصارف. وقد عرف مجمع الفقه الاسلامي البطاقات الائتمانية بأنها "مستند يعطيه مصدره لشخص طبيعي أو اعتباري بناء على عقد بينهما يمكنه من شراء السلع والخدمات ممن يعتمد المستند دون دفع الثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر بالدفع، ومنها ما يمكن من سحب النقود من المصارف من خلال الصراف الآلي دون الحاجة للذهاب الى المصرف"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> الدكتور هاني دويدار، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، ط 1، 2008، ص 425، 426.

<sup>2</sup> قرارات وتوصيات المجمع الفقهي في دورته السابعة المنعقدة بجدة 1412هـ - قرار رقم 7/1/65 فقرة رابعاً.

ويمكن تعريفها بأنها بطاقة تتضمن معلومات معينة من اسم حاملها ورقم حسابه، تصدرها جهات معينة عادة ما تكون مصرف أو مؤسسة مالية، حيث تمكن حاملها من سداد قيمة مشترياته عن طريقها بحيث تقوم الجهة المصدرة بتعجيل وفاء قيمة المشتريات للتاجر على أن تستردها لاحقاً من حامل البطاقة على دفعات مضافاً لها عمولة أو فائدة متفق عليها.<sup>1</sup>

### أنواع بطاقات الائتمان:

هناك العديد من التصنيفات لأنواع البطاقات إذ يمكن تصنيفها تبعاً للجهة المصدرة وكذلك تبعاً للمزايا الخاصة بكل منها أو من حيث النظم التكوينية لها أو من حيث نطاق التعامل فيها أو حسب طبيعة العلاقة وكيفية التعامل بالبطاقة. ويعتبر التصنيف الأخير الأكثر واقعية لأن التصنيفات الأخرى تندرج معها ولا تؤثر فيها حيث يمكن تصنيفها كما يلي:

1- بطاقة الخصم أو القيد المباشر والفوري (Debit Card): وهي بطاقة يمنحها المصرف للعميل الذي له حساب جاري لديه حيث يتم فيه ايداع مبلغ محدد يمثل سقف معين مسموح له باستخدامه وذلك للخصم الفوري من حسابه عند استخدامها بواسطة أجهزة الصراف الآلي، أو أنظمة التحويل الإلكتروني، ولا تصدر إلا لمن له رصيد لدى المصرف ولا تسمح بالصرف من غير رصيد حاملها وبدون مقابل ويتم الخصم فور استخدامها باستلام المبلغ أو بالتحويل عليه وفي نهاية كل شهر يرسل المصرف كشف حساب إلى حامل البطاقة مطالباً إياه بإيداع مبلغ مماثل في الحساب الجاري حتى يعود الرصيد المطلوب الاحتفاظ به لدى المصرف إلى كامل المبلغ، وإذا حدث وتم كشف الحساب أي زيادة المبلغ المخصوم به على الرصيد فإن المصرف يحمل العميل فائدة يتم تحديدها في اتفاقية إصدار البطاقة.

### 2- بطاقة الخصم الشهري أو الدفع المؤجل (Charge Card):

إن إصدار هذا النوع من البطاقات لا يتطلب من حاملها الدفع المسبق للمصرف المصدر في صورة حساب جاري، وإنما يطالب المصرف المصدر حامل البطاقة بقيمة مشترياته

<sup>1</sup> القاضي فداء يحيى أحمد الحمود، النظام القانوني لبطاقة الائتمان، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الاردن عمان،

ومسحوباته في نهاية كل شهر على أن يسددها في مدة تالية تتراوح بين (25، 40) يوماً، وإذا تأخر عن السداد يحمّل بفائدة في حدود النسب المذكورة في اتفاقية إصدار البطاقة.<sup>1</sup>

### 3- بطاقة الائتمان القرضية أو بطاقة الأقساط المتعددة (Credit Card):

وهي التي تمنحها المصارف المصدرة لها لعملائها شريطة أن يكون لهم حق الشراء والسحب نقداً في حدود مبلغ معين، ولهم تسهيلات في دفع قرض مؤجل على أقساط وفي صيغة قرض ممتد متجدد على فترات بفائدة معينة. وهي أكثر البطاقات انتشاراً في العالم، وأشهرها فيزا، وماستركارد وهي شبيهة بالنوع الثاني وتختلف عنها في أن الاتفاق يكون ليس على المطالبة بكامل المبلغ في نهاية كل شهر وإنما يتم دفع جزءاً ويقسط الباقي على شهور تالية مع حساب فائدة بنفس المعدلات السابق ذكرها على المبلغ المقسّم، وبالتالي فإن هذا النوع من البطاقات يمثل ائتماناً أو تسهيل غير مباشر قصير الأجل تتم دراسته من قبل المصرف ضمن ضوابط معينة واجراءات معينة.

### ولبطاقات الائتمان القرضية ثلاثة أنواع:<sup>2</sup>

- 1- بطاقة فضية أو عادية: وهي التي لا يتجاوز فيها القرض الممنوح لحاملها حداً أعلى، كعشرة آلاف دولار مثلاً.
- 2- بطاقة ذهبية أو ممتازة: وهي التي يتجاوز فيها القرض لحاملها الحد السابق، وقد لا يحدد فيها مبلغ معين مثل بطاقة أميركان إكسبريس، التي تمنح للأثرياء، مع دفع رسوم باهظة.
- 3- البطاقة البلاطينية: وهي ذات مواصفات ومزايا إضافية بحسب كفاءة العميل المالية ومدى ثقة المصرف به.

<sup>1</sup> الدكتور محمد عبد الحليم عمر، بطاقات الائتمان ماهيتها و العلاقات الناشئة عن استخدامها بين الشريعة و القانون، بحث مقدم إلى مؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون الذي تعقده كلية الشريعة و القانون - بجامعة الإمارات العربية المتحدة 2003م، ص 6.

<sup>2</sup> الدكتور وهبة الزحيلي، بطاقات الائتمان، بحث مقدم في الدورة الخامسة عشرة لمجلس الفقه الاسلامي 6- 2004/3/11 مسقط، سلطنة عُمان، ص 7.

وبطاقة الائتمان المتجدد تشمل على إقراض عادي، وإقراض كبير، وتأمين ضد الحوادث وتعويض مناسب عن فقدانها، وتخفيضات في الفنادق، واستئجار السيارات، وتقديم شيكات سياحية من دون عمولة العديد

### المبحث الثالث : العوامل المؤثرة في منح الائتمان المصرفي:

إن نجاح المصرف في تحقيق التوازن بين السعي للحصول على الأموال وتوفيرها بمختلف الوسائل (السيولة) وإعادة استخدام تلك الأموال بما يحقق أقصى درجات الربح (الربحية) يعتمد على نجاح وصواب قرار منح الائتمان، وبالتالي لا بد من توافر مجموعة من المعايير والأسس التي ينبغي على أساسها منح الائتمان للعملاء بطريقة تحقق الربحية للمصرف وتجنبه الانزلاق في مخاطر ائتمانية غير محسوبة يترتب عليها ضياع أمواله أو اهتزاز ثقة العملاء مما يضطرهم لسحب الأموال المودعة بالمصرف وبالتالي مواجهة خطر الإفلاس. حيث يوجد عوامل تؤثر على القرار الائتماني لدى محلي الائتمان وكذلك يوجد معايير خاصة متبعة في عملية منح الائتمان للعميل، فعند تقديم طلبات التسهيلات الى المصارف يتم دراسة طبيعة عمل العميل ووضع المنافسين في نفس مجال العمل، اضافة الى التوقعات المستقبلية لوضع ذلك العميل، وكذلك يتم دراسة القوائم المالية والنسب المالية ومقارنتها بنسب القطاع الذي يعمل فيه العميل، وكذلك تحليل التدفقات النقدية والتنبؤ بالحالة المالية للعميل طالب التسهيل.<sup>1</sup>

وبالتالي يمكن ملاحظة أن العوامل التي تؤثر على القرار الائتماني منها ما يتعلق بالعمل نفسه ومنها ما يتعلق بالمصرف مانح الائتمان ومنها ما يتعلق بموضوع الائتمان، وأما بالنسبة للمعايير الخاصة المتبعة في عملية منح الائتمان للعميل فيوجد مجموعة مترابطة ومتكاملة من هذه المعايير التي تؤثر في عملية منح الائتمان للعملاء في أي مصرف من المصارف وهي:

1- معايير الائتمان المعروفة بـ C,s 7.

2- معايير الائتمان المعروفة بـ P,s 5.

3- معايير الائتمان المعروفة بـ PRISM.

وسيتم الحديث عن هذه المعايير لاحقاً.

<sup>1</sup>James S.Sagner, the journal of corporate accounting & finance, published online in Wiley on line library,

2011 periodicals .Inc , wileyonlinelibrary.com/ DOI 10.1002/jcaf.21719.

## أولاً: العوامل المؤثرة في القرار الائتماني:

حظيت العوامل التي تؤثر على القرار الائتماني باهتمام كبير من قبل الباحثين والمحللين لما تشكله من مخاطر مالية يمكن ان يتحملها المصرف في حال عدم قيامه بإدارتها بالأسلوب المناسب. وفيما يخص العوامل المؤثرة في القرار الائتماني فيمكن تقسيمها الى:

## 1- العوامل المؤثرة في القرار الائتماني والمتعلقة بالعميل نفسه : وتشمل:

أ- شخصية العميل: تلعب شخصية العميل دوراً هاماً في قرار الائتمان حيث يسعى العميل صاحب السمعة الحميدة لسداد قرضه بشتى السبل وذلك بغض النظر عن وضعه المادي وما يصيبه من أزمات مالية، حيث يشكل اسم العميل وشهرته ومكانته الاجتماعية رصيماً هاماً لدى الغير، ويمكن للمصرف الحكم على شخصية العميل من خلال وسطه التجاري، شركائه، زبائنه، مورديه، إضافة الى ملف العميل إن وجد لدى المصرف أو المصارف الأخرى، وكذلك المعلومات التي يستقصيها المصرف من المصادر التجارية أو الاجتماعية والتي تهدف إلى التعرف أكثر على سلوك العميل والتزامه بتعهداته، وعدم تعرضه سابقاً أو حاضراً لأي نوع من دعاوى الاحتجاج أو الإفلاس أو ما شابه. كما أن هنالك بعضاً من الأمور التي يمكن التعرف على سمعة العميل من خلالها كالسجلات السابقة للمؤسسات التي تتعامل مع العميل وشهادات إثبات الشخصية وأي مستندات يقدمها العميل عن نفسه وعمله، إضافة الى التصرفات الشخصية للعميل وكذلك المقابلات الشخصية المباشرة مع العميل.

ب- رأس المال: وهو مؤشر يعبر عن درجة تحمل العميل وقدرته على تغطية المخاطر، حيث يسمح لكل دولة بتطبيق قواعدها الخاصة بكفاية رأس المال باستخدام اتفاقية بازل كحد أدنى أساسي.<sup>1</sup> ويعتبر رأس المال العميل مصدر التمويل الذاتي له، ويشمل رأس المال الإسمي مضافاً إليه الاحتياطات والأرباح غير الموزعة، وفي حال كان العميل مؤسسة فردية فينظر الى حجم رأس مال العميل الوارد في الميزانيات المقدمة للمصرف، ويجب على مانحي الائتمان التأكد من مدى كفاية المصادر الذاتية لسداد التزامات العميل قبل الغير في حالة الإعسار، ويفضل أن تكون تلك

<sup>1</sup>براين كويل، تحديد مخاطر الائتمان، إعداد قسم الترجمة بدار الفاروق، الطبعة العربية الأولى، 2006، ص

المصادر معادلة على الأقل للمصادر الخارجية لارتباط ملاءة العميل بحجم ونوع الموجودات الحالية والمستقبلية التي تكفي لسداد الالتزامات.

ت- قدرة العميل: وتتمثل بقدرته على الوفاء بالتزاماته سواء للمصارف أو أي التزامات مالية أخرى، إضافة إلى قدرته على التكيف في مواجهة التغيرات التي قد تتعرض لها البيئة التي يعمل فيها العميل وكذلك قدرته على توليد الدخل وبالتالي القدرة على سداد القرض، ويتم التعرف على هذه القدرة من خلال أدوات ووسائل التحليل المالي والمحاسبي للقوائم المالية الخاصة بالعميل، وسيتم الحديث بشكل مفصل عن هذا الموضوع في فصل لاحق مستقل.

ث- الضمانات التي يمكن للعميل أن يقدمها للمصرف: ويقصد بالضمان مقدار ما يملكه العميل من موجودات منقولة وغير منقولة والتي يرهنها العميل لتوثيق الائتمان المصرفي، ويأتي الضمان بمثابة تعزيز أو حماية لمخاطر معينة تتعرض لها إدارة الائتمان في المصارف عندما تتخذ القرار بمنح الائتمان، ولذلك كلما زاد احتمال الخطر الذي يحيط بالعملية الائتمانية كلما كانت الضمانات المطلوبة أكبر لحماية حقوق المصرف إذ تحدد نسبة الضمانات بـ 100 % أو 150 % أو 200% بحسب جودة وإيجابية العوامل الأخرى المؤثرة في القرار الائتماني وقد يكون الضمان شخصاً ذو كفاءة مالية وسمعة حسنة تؤهله ليمثل ضماناً في تسديد الائتمان، كما ويمكن أن يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق أن يكون ضامناً للعميل.<sup>1</sup>

ج- الظروف الاقتصادية أو السياسية المحيطة بالعميل:

تتمثل الظروف الاقتصادية المحيطة بالعميل بتأثير الحالة الاقتصادية المحيطة بالعميل على النشاط أو المشروع المطلوب تمويله، حيث تختلف سياسة المصارف الإقراضية في حالات الازدهار الاقتصادي عنها في حالات الانكماش، بحيث تكون سياسة الإقراض منفتحة في حالات الازدهار وتتصف بالمرونة، وتكون متقلصة في حالات الانكماش وتتصف بالشدّة. إضافة إلى التأثير بحالة السوق وما يرافقها من اضطرابات تؤثر في حركة المبيعات ومستوى الأرباح.

كذلك يتأثر القرار الائتماني بالحالة السياسية وما يخص البلد من نزاعات وخلافات تنعكس بشكل أو بآخر على الحالة الاقتصادية بشكل عام وعلى الأوضاع المالية للمؤسسات بشكل خاص.

<sup>1</sup> حمزة محمود الزبيدي، مرجع سابق، ص 148

ح- وضع العميل في السوق: حيث تبين حصة العميل من السوق وشكل المنافسة وكذلك دورة حياة المنتج الذي ينتجه العميل وضع العميل في السوق وبالتالي يؤثر في القرار الائتماني.

2- العوامل المؤثرة في القرار الائتماني والمتعلقة بالمصرف نفسه:

حيث تكون هذه العوامل خاصة بكل مصرف بشكل منفرد وتشمل<sup>1</sup>:

- درجة السيولة الحالية التي يتمتع بها المصرف وقدرته على توظيفها،<sup>2</sup> وهذه القدرة مرتبطة أساساً بمدى استقرار الودائع، إذ أن الودائع المذبذبة ستحد من قدرة المصرف في اعتماد سياسة إقراضية شاملة، وتصبح إدارة الائتمان مطالبة بتحقيق هدفين متعارضين هما: تلبية طلبات المودعين من جهة، وتلبية طلبات الائتمان من جهة ثانية.
  - نوع الاستراتيجية التي يتبناها المصرف في اتخاذ قراراته الائتمانية ويعمل في إطارها وكذلك رؤية المصرف والرسالة الموجهة لعملائه.
  - امكانيات المصرف المادية والبشرية، إضافة الى مدى تطور التكنولوجيا المطبقة في المصرف.
  - ضرورة التزام المصارف بالقيود والقرارات والتشريعات القانونية التي يصدرها المصرف المركزي ومجلس النقد والتسليف حيث يحدد لها الحد الأقصى للتسهيلات والتمويلات المسموح بها ومعدل كفاية رأس المال إضافة الى محتويات ملف التسهيلات الائتمانية والتعليمات الخاصة بالقطع الأجنبي ومخاطر الائتمان وذلك من أجل تفادي أي تضارب بين سياسة المصرف الائتمانية والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي.<sup>3</sup>
- 3- العوامل المؤثرة في القرار الائتماني والمتعلقة بطبيعة الائتمان نفسه: حيث يمكن عرض هذه العوامل كما يلي:

<sup>1</sup> عبد العزيز الدغيم و ماهر الأمين، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية- سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (28) العدد (3) 2006، ص 197.

<sup>2</sup> حيث يقصد بسيولة المصرف قدرته على مواجهة التزاماته قصيرة الأجل.

<sup>3</sup> انظر الملحق رقم (2) قرارات مجلس النقد والتسليف المتعلقة بالائتمان، ص 128.

- الغرض من القرض: فالائتمان قد يطلب لغرض انتاجي أو تجاري سواء للداخل أو الخارج أو حتى استهلاكي كتمويل شراء سلعة استهلاكية معينة أو يمكن تمويل القرض لغرض تمويل المباني والأراضي والعقارات.
- مدة القرض: وهي المدة التي يطلبها العميل ويرغب في الحصول على القرض خلالها، ودراسة امكانية تناسب هذه المدة مع إمكانيات العميل ومع مصلحة المصرف.
- طريقة السداد: أي هل سيتم السداد بدفعات شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية أو سنوية، وهل تتناسب هذه الدفعات مع إمكانيات كل من العميل والمصرف بنفس الوقت.
- مبلغ القرض: حيث أن مبلغ القرض مهم جداً في التحليل الائتماني لأنه كلما زاد حجم القرض تطلب دراسة أكبر من طرف المصرف لارتفاع المخاطرة ودراسة الضمانات المقدمة ومدى ملائمتها للقرض أو الائتمان المطلوب.

#### ثانياً : المعايير المتبعة في عملية منح الائتمان للعميل:

حيث يوجد ثلاثة نماذج من هذه المعايير يتم استخدامها حالياً من قبل معظم محلي الائتمان وهذه النماذج متشابهة من حيث المضمون إلا أنها تختلف من حيث تسميتها وترتيبها وهي:

#### النموذج الأول: المعايير الائتمانية المعروفة بـ 7 C'S:

حيث يعتبر هذا النموذج من أشهر وأبرز المنظومات الائتمانية المستخدمة لدى محلي الائتمان في المصارف عند منح القروض، والتي يقوم بموجبها المصرف المانح للائتمان بدراسة بعض الجوانب لدى عميله المقترح كمقترض أو كعميل ائتمان، ويشمل هذا النموذج الأحرف الأولى من الكلمات التالية: الشخصية (Character)، القدرة الاقراضية (Capacity)، رأس المال (Capital)، الضمان (Collateral)، الظروف المحيطة (Conditions)، التاريخ الائتماني (Credit History)، الادراك والتحكم (Common sense). وفيما يلي سيتم عرض هذه المعايير<sup>1</sup>:

1- الشخصية (Character): ويقصد بها مجموعة السمات الشخصية التي تكشف عن نمط استجابة العميل المحتمل لسداد التزاماته المالية، ويعتمد محللو الائتمان في الكشف عن جوانب شخصية العميل على تاريخ العميل الائتماني أي سمعته من حيث قيامه بسداد التزاماته السابقة نحو

<sup>1</sup> Yong Woa Keon, To lend or not to lend that is the question, economic considerations for Malaysia bankers, UUM university, Malaysia, 2009, p 6

المصرف أو المصارف الأخرى التي سبق له الاقتراض منها وتستعين المصارف العالمية حالياً بنظم المخابرات التسويقية (Marketing Intelligence) لتجميع وتخزين التاريخ الائتماني لمختلف عملائها، وهناك بعض المؤشرات الأخرى التي يمكن من خلالها تقييم مدى التزام العميل، مثل نمط تعاملاته في الائتمان التجاري، بمعنى تحليل الفترة الزمنية التي مضت منذ قيام العميل (طالب الائتمان) بالشراء الآجل للبضاعة من الموردين الذين يتعامل معهم، حتى سدادها لقيمتها إليهم، وذلك باعتبار أن تصرفاته حيال الائتمان التجاري يمكن أن تنعكس أيضاً على الائتمان المصرفي.

2- القدرة الإقراضية (Capacity): أي تقدير قدرة العميل على توليد الدخل اللازم لخدمة الدين وبالتالي القدرة على تسديد قيمة القرض وذلك من خلال دراسة العديد من المؤشرات التي يتم الحصول عليها من القوائم المالية الخاصة بالعميل كمعدل السيولة والربحية لعدد من السنوات وحجم الأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية بالوقت المناسب إضافة إلى مجموعة أخرى من المؤشرات، وتعتبر القوائم المالية الممثلة في قائمة الدخل والميزانية العمومية مصدراً أساسياً لتلك المعلومات.<sup>1</sup>

3- رأس المال (Capital): حيث 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، ويرتبط هذا العنصر بمصادر التمويل الذاتية أو الداخلية للمؤسسة والتي تشمل كل من رأس المال المستثمر والاحتياطات المكونة والأرباح المحتجزة، حيث إنه لا بد أن يكون هناك تناسب بين مصادر التمويل الذاتية للعميل المقترح وبين الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية.

<sup>1</sup> Dev Strischek, Sun trust banks Inc, The five C's of credit, Indiana bankers association, 2009

[www.indianabankers.org](http://www.indianabankers.org)

4- الضمان (Collateral): يقصد بالضمان مجموعة الأصول التي يقوم المصرف برهنها لصالحه مقابل تقديمه تسهيلات معينة. وتمثل الضمانات وسائل تأمين للمصرف ضد خطر عميله، حيث تساعده على استيفاء حقه عندما يتعثر العميل في السداد في موعد الاستحقاق وذلك بالتصرف في الضمان، كما أن وجود الضمان لدى المصرف يعطي له الحق في جزء من الذمة المالية للعميل بما يحميه من قسمة الغرماء عند تصفية أموال ذلك العميل. وقد تكون الضمانات عينية أو شخصية، وقد يجمع المصرف بين النوعين من الضمانات فيطلب من عميله أن يقدم له كفيلاً شخصياً مليئاً بالإضافة إلى رهن محله التجاري أو عقاراً يملكه أو أوراق مالية أو بضائع، أو التنازل للمصرف عن بعض مستحقاته لدى الغير، أو غير ذلك من أنواع الضمانات.

5- الظروف المحيطة (Conditions): ويقصد بها الظروف الاقتصادية والسياسية المحيطة سواء تلك المتعلقة منها بالعميل نفسه أو العامة المتعلقة بالمناخ العام والذي سبق الحديث عنها، إضافة إلى البيئة القانونية والتشريعية الخاصة بالبلد وما يتصل بها من قوانين خاصة بالاستيراد والتصدير والقوانين الجمركية، حيث تؤثر هذه الظروف العامة على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي.

6- التاريخ الائتماني (Credit history): وهو تاريخ العميل المالي وطريقة تعامله مع الالتزامات المترتبة عليه وكيفية سياق تدفق الأموال من وإلى الشركة وكذلك قدرته وفعاليتها في توليد السيولة اللازمة لتسديد تلك الالتزامات، حيث يمكن دراسة تاريخ العميل الائتماني والاعتماد عليه لتقدير حالة العميل في قدرته على خدمة الدين المطلوب منحه.

7- الإدراك والتحكم (Common sense): وتعني التعرف على قدرة العميل وجدديته على متابعة أعماله بكل اهتمام وإعطاء مؤسسته الحظ الوافر من الرعاية والمتابعة والتطوير والتزامه بهذا الشيء.

### النموذج الثاني: المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5P's :

وهو أسلوب آخر لتحليل المعايير الائتمانية إذ يركز هذا الأسلوب على القرض والغرض منه حيث يلاحظ أن هذا النموذج يشمل الأحرف الأولى من الكلمات التالية: الهدف أو الغرض

- (Purpose)، القدرة على السداد (Payment)، الحماية (Protection)، النظرة المستقبلية (Perspective)، العميل (People)، وسيتناول الباحث بعض التفاصيل عنهم كما يلي<sup>1</sup>:
- 1- الغرض من الائتمان (Purpose): ومعناه البحث في أهداف الحصول على الائتمان ومعرفة فيما إذا سيتم استخدامه في تمويل شراء أصول رأسمالية أو تمويل رأس مال عامل، حيث يجب معرفة الغرض من الائتمان بشكل تفصيلي وأن يحدد المجال الذي سوف يستخدم فيه هذا التسهيل بشكل دقيق حتى يتم اتخاذ قرار بشأنه والحكم على مدى مناسبة منح هذا الائتمان من عدمه، وهل يتوافق مع سياسة المصرف وقدرات وخبرات العميل ومقوماته الائتمانية أم يتعارض معها، فضلاً عن مدى تناسب حجم ومبلغ التسهيل ونوعه مع الغرض المطلوب من أجله.
- 2- قدرة العميل على السداد (Payment): أي دراسة احتمالات امكانية العميل على تسديد القرض وفوائده، بما فيها مصادر الأموال اللازمة للتسديد وكذلك توقيت هذا التسديد، ويتم ذلك من خلال تقدير التدفقات النقدية الداخلة والخارجة للعميل.
- 3- الحماية (Protection): أي حماية الائتمان الذي يتم منحه من خلال الضمانات أو الرهونات التي يقوم العميل بتقديمها لصالح المصرف مقابل التسهيلات المطلوبة وضرورة تمتعها بسهولة امكانية تسهيلها في حال تعثر طالب الائتمان.
- 4- النظرة المستقبلية (Perspective): أي تقدير الظروف البيئية والمستقبلية المحيطة بالعميل وبالنشاط الذي يزاوله سواء كانت داخلية أو خارجية وما ينعكس عليها من مؤشرات اقتصادية عامة كمعدلات النمو والتضخم ومعدل الفوائد السائد.
- 5- العميل (People): حيث يتم بحث وضع العميل ومؤهلاته وأخلاقياته وملاءته المالية وقدرته على إدارة نشاطه بنجاح، وكذلك خبرته في العمل ومقدار ثروته وعمره ومستوى تعليمه.<sup>2</sup>

### **النموذج الثالث: نموذج الائتمان PRISM:**

<sup>1</sup> George L.Evans, The five P's of credit analysis, UMass Amherst family business center,2012  
www.umass.edu

<sup>2</sup> Supria Singh, Warren McKeown, Paul Myers, and Marita shelly, Families at risk deciding on personal dept, RMIT university, literature review on personal credit and dept. 2005, P18

وتعني الأحرف الأولى من الكلمات التالية: التصور (perspective)، القدرة على السداد (Repayment)، الغاية من الائتمان (Intention)، الضمانات (Safeguards)، الإدارة (Management). ويعتبر هذا النموذج من أحدث النماذج المستخدمة في تحليل الائتمان ويعطي فكرة عن جوانب القوة والضعف لدى العميل، وتتكون عناصر هذا النموذج من<sup>1</sup>:

1- التصور (perspective): ويقصد بالتصور الإحاطة الكاملة بمخاطر الائتمان والعوائد المنتظر تحقيقها من قبل إدارة الائتمان والهدف من ذلك الوقوف على وضع العميل ومخاطر منحه الائتمان والتعرف على استراتيجيات التمويل لدى العميل.

2- القدرة على السداد (Repayment): أي التعرف على قدرة العميل على تسديد القرض وفائدته خلال الفترة المتفق عليها من خلال المصادر الداخلية التي تساعد العميل على تسديد التزاماته.

3- الغاية من الائتمان (Intention or Purpose): أي تحديد الهدف من الحصول على الائتمان ومعرفة الغاية منه وأن يحدد المجال الذي سيتم استخدام ذلك الائتمان فيه لتحديد مدى مناسبة منح الائتمان للعميل ومدى موافقة ذلك مع سياسة المصرف وقدرات العميل وخبراته، إضافة للتعرف على مدى تناسب مبلغ وحجم الائتمان مع غرض التمويل.

4- الضمانات (Safeguards): وهي خط الدفاع الأول والأساسي للمصرف لضمان أمواله وحقوقه فيما إذا تخلف عن السداد، وبالتالي يجب تحديد نوعية هذه الضمانات وقيمتها ومدى قانونيتها سواء العينية منها أو التي تعتمد على المركز المالي للعميل.

5- الإدارة (Management): أي التعرف على الهيكل التنظيمي للعميل والفعل الإداري له وللمدراء الموجودين وكذلك التعرف على أسلوب العميل في إدارة أعماله وتحديد قدرته في تحقيق النجاح والنمو.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مصطفى أحمد حمد منصور، يوسف التوم شهاب الدين، أثر جودة الضمانات في أساليب إدارة التعثر المصرفي دراسة تطبيقية على الجهاز المصرفي السوداني، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا -مجلة العلوم الانسانية والاقتصادية، العدد الأول 2012، ص3.

<sup>2</sup> السنوسي محمد الزوام، مختار محمد ابراهيم، ادارة مخاطر الائتمان المصرفي في ظل الأزمة المالية العالمية، ورقة عمل مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي السابع المنعقد بجامعة الزرقاء الخاصة، الاردن، 2009، ص16.

مما سبق نجد أن النماذج أو المعايير السابقة تختلف في مسميات عناصر كل منها إلا أنها مشتركة في المضمون والنتيجة والتي يصل من خلالها المحلل الائتماني الى تحديد وضعية العميل وملائمته لمنح الائتمان وقدرته على خدمة الدين المطلوب منحه وكذلك تحديد المخاطر الناتجة عن اتخاذ القرار الائتماني.

# الفصل الثاني

التحليل المالي والنسب المالية

## الفصل الثاني

### التحليل المالي والنسب المالية

51	المبحث الأول : المدخل الى التحليل المالي
51	- أولاً: مفهوم التحليل المالي وأهميته
54	- ثانياً: مصادر المعلومات والجهات المستفيدة من التحليل المالي
55	- ثالثاً: أدوات التحليل المالي
58	المبحث الثاني: النسب المالية المستخدمة في التحليل المالي
58	- أولاً: مفهوم النسب المالية وأهميتها
59	- ثانياً: أنواع النسب المالية
71	المبحث الثالث: بعض النماذج المستخدمة في التحليل المالي
71	- أولاً: نماذج التنبؤ بتعثر الشركات
76	- ثانياً: بعض النماذج الحديثة المستخدمة بالتحليل المالي (S.W.A.T)، (Benchmarking)

## المبحث الأول: المدخل الى التحليل المالي

### أولاً: مفهوم التحليل المالي وأهميته:

تعتبر المعلومات المالية الخاصة بمشروع معين على قدر كبير من الأهمية للأطراف المختلفة التي لها علاقة بالمشروع، ونتيجة لزيادة أهمية تلك المعلومات المالية نشأت تطورات الحاجة الى التحليل المالي لبنود القوائم المالية وذلك لاستخلاص المقاييس والعلاقات الهامة والمفيدة في اتخاذ القرارات الائتمانية. ويشكل التحليل المالي عملية مستمرة لمعالجة المعلومات المتوافرة عن المشروعات الاقتصادية ومن ثم البحث عن علاقة معينة بين تلك المعلومات، ليتم صياغتها بصورة مؤشرات كمية تساعد في تفسير مجريات الأحداث التي تتعلق بأنشطة المشروع وذلك ليتم بالاعتماد عليها وعلى عوامل أخرى صياغة توصيات تقدم لمستخدمي المعلومات ومتخذي القرارات ليتم صياغة القرارات المالية الصائبة والتي تؤدي الى نتائج مرضية، كما أن التحليل المالي لا يقتصر على مجرد الأرقام التي تظهرها القوائم المالية المنشورة وتقييم الأداء الحالي للمشروع وإنما يتعدى ذلك الى البحث عن دلالات تساعد على التنبؤ واستقراء الاتجاهات المستقبلية لأنشطة المشروع.

ويعرف التحليل المالي بأنه عملية يتم من خلالها التعرف على مجموعة من المؤشرات الكمية والنوعية حول نشاط المشروع الاقتصادي تساهم في تحديد أهمية وخواص الأنشطة التشغيلية والمالية للمشروع وذلك من خلال معلومات تستخرج من القوائم المالية ومصادر أخرى وذلك لكي يتم استخدام هذه المؤشرات بعد ذلك في تقييم أداء المنشأة بقصد اتخاذ القرارات.<sup>1</sup>

ويمكن تعريفه أيضاً بأنه دراسة القوائم المالية بعد تبويبها وباستخدام الأساليب الكمية وذلك بهدف إظهار الارتباطات بين عناصرها والتغيرات الطارئة عليها وحجم وأثر هذه التغيرات، واستنباط مجموعة من المؤشرات التي تساعد على دراسة وضع المؤسسة من الناحية التشغيلية والتمويلية وتقييم أداء هذه المنشأة وكذلك تقديم المعلومات اللازمة للأطراف المستفيدة من أجل اتخاذ

<sup>1</sup> محمد مطر، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي الائتماني، الأساليب والأدوات والاستخدامات العامة، دار

وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 3.

القرارات الإدارية السليمة.<sup>1</sup>

فالتحليل المالي هو علم له قواعد ومعايير وأسس يهتم بتجميع البيانات والمعلومات الخاصة بالقوائم المالية للمنشأة وإجراء التحليل بهدف إجراء التصنيف اللازم لها ثم إخضاعها الى دراسة تفصيلية دقيقة وإيجاد الربط والعلاقة فيما بينها.

ونتيجة للتطورات الاقتصادية لم تعد النتائج التي تظهرها القوائم المالية كافية لأغراض الاستثمار والتمويل وصناعة القرارات المختلفة ولذلك كان لابد من خضوع تلك البيانات للفحص والتدقيق والتحليل بهدف الوقوف على حقيقة الوضع المالي للمؤسسة ودراسة أسباب نجاحها أو فشلها، خاصة أن النجاح والتقدم لا يجب أن يكون وليد اللحظة أو الصدفة أو نتيجة مؤثرات خارجية ليس للمؤسسة عليها أي تأثير كالأحوال الاقتصادية وتغيرات مستوى الأسعار لذلك لابد من التخطيط لنشاطاتها للفترات المقبلة من خلال استقراء الماضي والتخطيط للمستقبل.

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج أن عملية التحليل المالي تنطلق من المعلومات المحاسبية وذلك وفق آلية معينة للوصول الى الهدف من التحليل المالي والذي يختلف باختلاف الأطراف المهمة بالتحليل سواء من داخل المؤسسة أو خارجها.

ويعتبر التحليل المالي موضوع هام من مواضيع الإدارة المالية ظهرت أهميته بادئ الأمر في مجال الائتمان والاستثمار وانتقلت بعد ذلك الى مجالات متنوعة للإدارة المالية كوسيلة للتخطيط والرقابة، كما تكمن أهمية التحليل المالي في تحديد المركز الائتماني للمؤسسة ومعرفة مركزها المالي وكذلك تحديد القيم الاستثمارية للمشروعات بالإضافة الى الحكم على كفاءة العمليات المختلفة ومدى صلاحية السياسات المالية والتشغيلية المتبعة اضافة الى تخطيط السياسات المالية والحكم على أداء وكفاءة الإدارات المختلفة في المؤسسة.

ويمكن ادراج أبرز النقاط التي تجسد أهمية التحليل المالي بما يلي:

1- يتناول التحليل المالي مخرجات النظام المحاسبي للوحدات المحاسبية المختلفة سواء

<sup>1</sup> منير شاكر محمد، اسماعيل اسماعيل، عبدالناصر نور، التحليل المالي مدخل صناعة القرارات، مطبعة الطليعة، عمان 2000، ص12.

كانت تجارية أو صناعية أو خدمية وبالتالي يمد المستثمرين بالمؤشرات التي ترشد سلوكياتهم لاتخاذ القرارات الرشيدة.

2- يتم استخدام التحليل المالي في المصارف لتحليل القوائم المالية للعملاء عند تقديمهم طلبات منح التسهيلات المصرفية من قبل العملاء حيث يتم الوقوف على حالة العملاء ومدى قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم المترتبة على التسهيلات الائتمانية.

3- يساهم التحليل المالي في تقييم الأداء السابق للمؤسسة وكذلك التخطيط المستقبلي لكافة النشاطات الاقتصادية بالإضافة.

4- يعتبر التحليل المالي أداة فعالة لزيادة فاعلية التدقيق المالي من خلال استخدام النسب المالية والإحصائية والبيانات المالية التي تمثلها هذه النسب وكذلك الاتجاهات والتغيرات فيها.

5- يقوم التحليل المالي بدور كبير في تقييم الشركات والمنشآت تقيماً شاملاً وبالتالي التنبؤ بالحياة الاقتصادية للمؤسسة والتعرف على قدرتها على متابعة أعمالها أو تعديلها أو أنه سيتم تصفيتها.

6- يساهم التحليل المالي في توقع مستقبل الشركات أو المؤسسات من حيث معرفة مؤشرات نتائج الأعمال المتعلقة بها من ربح أو خسارة وبالتالي معرفة الإجراءات المناسبة لتلافي إشهار الإفلاس وانقاذ أصحاب رأس المال من خسائر محتملة.

وهكذا نرى أن أهمية التحليل المالي بازدياد كبير وخاصة بعد زيادة الاعتماد على الأساليب العلمية الإدارية وكذلك زيادة اعتماد المصارف على التحليل المالي في عملية اتخاذ القرار الائتماني وكذلك تقييم الشركات والأوضاع المالية لها في الماضي والحاضر إضافة الى التنبؤ بالمستقبل لتلافي الأخطاء والوقوف على نقاط القوة وتعزيزها.

### ثانياً : مصادر المعلومات والجهات المستفيدة من التحليل المالي :

تعتبر القوائم المالية والبيانات المالية المنشورة الحجر الأساس التي يستقي منها المحلل المالي معلوماته ويعني بها تقاريره، لكن إضافة الى تلك القوائم المالية لا بد من وجود بيانات إضافية تساعده في إجراء عمليات التحليل المالي، وأهمها:

1- المصادر الداخلية: والتي تشمل القوائم المالية مثل قائمة المركز المالي وقائمة الدخل وقائمة التدفقات النقدية، إضافة الى تقرير مدقق الحسابات والتقارير الختامية لمجلس الإدارة وكذلك التقارير المالية الختامية التي تعد لأغراض إدارية، وكذلك بيانات تفصيلية عن عناصر القوائم المالية يتم فيها شرح بعض التفاصيل عن بنود الميزانيات وبعض القوائم المالية الأخرى.

2- المصادر الخارجية: وهي بيانات إضافية تساعد المحللين الماليين في عملية تقييم وتفسير نتائج التحليل المالي وتتضمن:

- معلومات عن حالة الشركة أو المؤسسة طالبة التمويل وسمعتها في السوق.
- البيانات الصادرة عن أسواق المال وهيئة البورصات وكذلك مكاتب السمسرة والمتعلقة بالشركة أو الجهة طالبة الائتمان.
- الصحف والمجلات والدوريات والنشرات الاقتصادية التي تصدر عن الهيئات والمؤسسات الحكومية إضافة الى النشرات والأبحاث الصادرة عن مراكز البحث العلمي والتي تعرض بعض الأرقام والدراسات المتعلقة بقطاع معين أو نوع معين من الشركات والتي تفيد في تحليل وضع الشركة طالبة الائتمان.

ولا بد من الإشارة الى ضرورة تمتع المعلومات والبيانات المستخدمة بعدة خصائص ومراعاتها لعدة معايير كالملاءمة أي أن تكون المعلومات المستخدمة بالتحليل المالي ملائمة للغرض المستخدمة من أجله، وكذلك قابليتها للقياس والتحقق، إضافة الى الموثوقية والوضوح.

أما فيما يخص الحديث عن الجهات المستفيدة من التحليل المالي فإن التحليل المالي يثير اهتمام عدة جهات، وكل جهة تسعى للحصول على المعلومات المناسبة والتي تناسب مصالحها،

فالغرض من التحليل المالي يختلف باختلاف الجهة ذات العلاقة، حيث يمكن استعراض الجهات المستفيدة من التحليل المالي وتبويبها كما يلي:<sup>1</sup>

1- المستفيدون داخل المنشأة: حيث يقصد بذلك الإدارات المتنوعة في الشركة أو المؤسسة وعلى اختلاف مستوياتها سواء رئيس مجلس الإدارة أو مجلس الإدارة أو مديري الإدارات والأقسام، حيث تزايد اهتمام هذه الفئة بالتحليل المالي في الآونة الأخيرة من أجل تدعيم نشاطات الإدارة في كافة مجالات العمل الإداري والمالي والفني للشركة.

2- المستفيدون خارج المنشأة: ويمثلون كافة الجهات من خارج الشركة أو المؤسسة وبما أن كل من هذه الأطراف لها خصوصية معينة من حيث اهتمامات كل منها بمعلومات معينة فيمكن تقسيمها على النحو الآتي:

- أطراف ترتبط مصالحهم بالشركة أو المؤسسة بشكل مباشر: حيث تضم هذه المجموعة المساهمين والدائنين على اختلاف فئاتهم من مصارف ومؤسسات مالية تجارية وصناديق اقرض حكومية إضافة الى الدائنين التجاريين وكذلك حملة السندات.
- أطراف ترتبط مصالحهم بالشركة أو المؤسسة بشكل غير مباشر: وتضم هذه المجموعة الأجهزة الرقابية الحكومية وأجهزة تخطيط الدولة وكذلك مراكز البحث العلمي، إضافة الى الباحثين والمتخصصين والصحافة الاقتصادية ومجالس الغرف التجارية والصناعية وكذلك الأسواق المالية.

### ثالثاً: أدوات التحليل المالي:

هناك أدوات عديدة تستخدم عادة في مجال التحليل المالي، وتفاوت هذه الأدوات فيما بينها إنما يعكس تفاوتاً في درجة التحليل المطلوبة وكذلك تفاوتاً في مجالات استخدام نتائج التحليل بالإضافة إلى تفاوت احتياجات مستخدمي القوائم المالية، ويمكن لنا تلخيص الأدوات الأساسية في التحليل المالي فيما يلي:

1- تحليل التغير والاتجاه: ويتم هذا النوع من التحليل من خلال الشكليات التالية:

<sup>1</sup> وليد ناجي الحياي، التحليل المالي، منشورات الاكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك، 2007، ص 22.

### 1-1 التحليل الأفقي Horizontal Analysis

يهتم التحليل الأفقي بدراسة التغيرات التي تحدث لعناصر القوائم المالية من فترة مالية إلى فترة مالية أخرى. بمعنى أنه يهتم بدراسة مبالغ ونسب التغيرات، وهذا بطبيعة الحال يتطلب توفر مجموعة من القوائم المالية المقارنة Comparative حتى يمكن قياس مبالغ ونسب التغيرات ثم التوصل إلى نتيجة من تحليل التغيرات.

ويمكن لنا القول أن التحليل الأفقي يساعد في فهم وتفسير الاتجاهات بين الفترات المالية لعناصر القوائم المالية، وبالتالي يعتبر تحليل متحرك وتكمن ميزة التحليل الأفقي في معرفة اتجاه تطور عناصر القوائم المالية ولذلك يسمى أيضاً بتحليل الاتجاه.

ولكي نستطيع دراسة الاتجاه أي مقارنة قيمة العنصر أو توزيعه النسبي في فترة زمنية معينة مع قيمة نفس العنصر أو توزيعه النسبي ولكن في فترة زمنية أخرى سابقة أو لاحقة أو عدة سنوات متتالية لابد من اختيار سنة أساس، حيث أن لاختيار سنة الأساس أهمية كبيرة في صحة ودراسة اتجاهات التطور مع ضرورة الابتعاد عن التحيز الشخصي والتأكد من أن سنة الأساس لم يمر عليها ظروف استثنائية وكذلك أن لا تكون متقدمة أو بعيدة.

### 2-1 التحليل الرأسي Vertical Analysis

يهتم التحليل الرأسي بقياس نسبة كل عنصر من عناصر القائمة المالية إلى قيمة أساسية في تلك القائمة تستخدم كأساس لقياس التوزيع النسبي لعناصر القائمة المالية. وعلى سبيل المثال يمكن قياس نسبة النقدية إلى إجمالي الأصول ثم المخزون السلعي إلى إجمالي الأصول. وهكذا تتم نسبة كل عنصر من عناصر الميزانية إلى إجمالي الميزانية، ويمكن بطبيعة الحال القيام بنوع آخر من التوزيع النسبي وهو نسبة كل عنصر من عناصر الميزانية إلى إجمالي المجموعة التي ينتمي إليها العنصر مثل نسبة النقدية إلى إجمالي الأصول المتداولة، والمخزون إلى إجمالي الأصول المتداولة، في حين يتم نسبة العدد والآلات إلى إجمالي الأصول الثابتة، وهكذا يفهم من هذا أن التحليل الرأسي يهتم بقياس النسب المئوية لتوزيع عناصر القوائم المالية ولا شك أن هذا يساعد الإدارة في فهم مكونات القوائم المالية بطريقة أكثر سهولة حيث أن الاعتماد على القيم النقدية المطلقة بتلك القوائم قد لا يساعد على فهم مغزى محتوى تلك القوائم.

لكن يؤخذ على التحليل الرأسي أنه ضعيف الدلالة لأنه يعتبر تحليلاً ساكناً ولا يصبح مفيداً إلا إذا تمت مقارنته مع نسب أخرى ذات نفس الدلالة.

## 2- تحليل النسب المالية (المعدلات) Ratio Analysis

إن التحليل باستخدام النسب المالية Ratios يعتبر من أهم وسائل وأدوات التحليل للقوائم المالية ومن أكثرها شيوعاً لدرجة أن الغالبية تخطئ بين التحليل بالنسب المالية للقوائم المالية والتحليل المالي الذي هو أعم وأشمل من مجرد تحليل القوائم المالية. ومهما يكن من أمر فإن التحليل باستخدام النسب المالية يهتم بقياس العلاقات بين بعض القيم في القوائم المالية سواء كانت تلك القيم في نفس القائمة المالية- الميزانية مثلاً- أم قيم مشتقة من أكثر من قائمة مالية- الميزانية وقائمة الدخل مثلاً- وسيتم الحديث بالتفصيل عن النسب المالية في المبحث التالي.

## المبحث الثاني: النسب المالية المستخدمة في التحليل المالي

ظهرت النسب المالية منذ منتصف القرن التاسع عشر كأداة من الأدوات التي تفيد في تفسير محتويات القوائم المالية ومساعدة متخذي القرارات وكذلك المستثمرين والدائنين والبنوك وغيرهم لاتخاذ قراراتهم المالية والاقتصادية الصحيحة وبالتالي امدادهم بالتقارير المالية اللازمة والمبينة للحالة المالية الحقيقية للشركة. وتركز النسب المالية على دراسة قيم العناصر الظاهرة في القوائم المالية والتقارير المحاسبية بهدف اضفاء دلالات ذات أهمية ومغزى على البيانات الواردة بهذه القوائم.

## أولاً : مفهوم النسب المالية وأهميتها:

تعرف النسبة المالية بأنها دراسة العلاقة بين متغيرين أحدهما يمثل البسط والآخر يمثل المقام أي دراسة العلاقة بين عنصر (او عدة عناصر)<sup>1</sup>. كما يمكن تعريفها على أنها أداة من أدوات التحليل المالي الجزئي (على مستوى المشروع) التي تقوم على دراسة العلاقة بين عناصر القوائم المالية بعضها ببعض في شكل نسب مئوية أو عدد من المرات (معدل الدوران) ومثال ذلك نسبة الأصول المتداولة الى الخصوم المتداولة أو نسبة صافي الربح الى الإيراد من المبيعات ومعدل دوران المخزون أو معدل دوران رأس المال. ولكي تقدم النسب المالية مدلول ذو معنى لا بد أن تكون أرقام مقام وبسط المعادلة ذات علاقة سببية وبخلافه نحصل على نسبة دون معنى أو مدلول، مثل نسبة الأجور والرواتب الى مجموعة الأصول الثابتة، وهذا يعني أن اشتقاق النسب المالية يتطلب معرفة جيدة من المحلل حسب الغرض من التحليل المالي.

وبالتالي فإن استخدام النسب المالية لا يعتبر هدفاً بحد ذاته وإنما هو وسيلة للتعرف على العلاقات السببية للظواهر المراد دراستها، كما تعتبر القوائم المالية من أهم مصادر المعلومات التي تلجأ إليها دوائر الائتمان في المصارف لتقييم الوضع المالي للعميل وقدرته على توليد الأرباح وكذلك السيولة والتي تعبر بصدق الى حد ما عن الملائمة المالية للعميل وقدرته على الوفاء بالتزاماته المترتبة عليه تجاه ذلك المصرف الذي قدم إليه أو سيقدم إليه التسهيلات المطلوبة. فالنسب المالية تعطي انطباع سلبي أو ايجابي حول سير الوضع المالي للشركة حيث

<sup>1</sup> منير شاكر محمد، اسماعيل اسماعيل، عبدالناصر نور، مرجع سابق، ص 52

يتم الاستدلال بعناصر القوائم المالية بنسبتهم الى بعض بقصد كشف مكامن القوة والضعف في النواحي المالية للشركة، فمثلاً يركز المصرف مانح التسهيل على مقدار السيولة أو على قدرة الشركة على تحويل موجوداتها الى سيولة بسرعة عندما تتقدم بطلب لقرض قصير الأجل، أما اذا كان القرض طويل الأجل فيكون التركيز والاهتمام على قدرة الشركة على توليد تدفقات نقدية لتسديد الفوائد والأقساط المترتبة.

ولهذه النسب أنواع متعددة كل منها يقدم معلومات ودلالات معينة تفيد المحلل المالي للوصول الى الهدف الذي يريده وسيتم التعرف على أنواع هذه النسب في الفقرة التالية.

### ثانياً: أنواع النسب المالية:

هناك أنواع متعددة من النسب المالية والتي تختلف بحسب تركيبة كل نسبة أو حسب مصادر المعلومات التي تعتمد عليها والقوائم المالية المستقاة منها أو حسب نشاط الشركة وبالتالي يمكن تصنيفها كما يلي:<sup>1</sup>

1- على أساس مصدر عناصر النسب المالية: حيث يتم تقسيمها الى:

أ- النسب المالية لقائمة المركز المالي.

ب- النسب المالية لقائمة الدخل.

ت- النسب المالية المختلطة والتي تتضمن نسب مالية لعناصر من عدة قوائم مالية .

2- على أساس نوع العلاقة المنسوبة:

أ- النسب المالية الفعلية: وهي النسب المالية المأخوذة من واقع القوائم المالية الفعلية للفترة الحالية أو الفترات السابقة.

ب- النسب المالية المعيارية: وهي النسب المعيارية المأخوذة من واقع ما يجب أن تكون عليه العلاقات بين عناصر القوائم المالية وذلك بهدف إجراء المقارنات مع النسب المالية الفعلية، ويمكن أن تكون هذه النسب المعيارية موضوعة من قبل الشركة

<sup>1</sup> منير شاكر محمد، اسماعيل اسماعيل، عبدالناصر نور، مرجع سابق، ص 52

نفسها والمبينة على أساس الموازنات التخطيطية للشركة والمأخوذة من واقع التجربة والخبرة الساقية أو قد تكون مستتبطة من شركات مماثلة ومنافسة أو قد تكون موضوعة للقطاع الاقتصادي الذي تنتمي اليه الشركة.

3- نسب بسيطة ونسب مركبة:

أ- النسب البسيطة: وهي النسب التي تقوم بدراسة العلاقة بين عنصرين من عناصر القوائم المالية.

ب- النسب البسيطة: وهي النسب التي تقوم بدراسة العلاقة بين أكثر من نسبة من النسب المالية البسيطة بهدف إظهار العلاقة الشمولية بين عناصر القوائم المالية.

وعموماً فإن التصنيف الأكثر شيوعاً والذي تم ملاحظته من خلال المقابلة الشخصية مع عدد من موظفي الائتمان في المصارف السورية هو تصنيفها كما يلي:

1- نسب السيولة.

2- نسب النشاط والأداء.

3- نسب الربحية وقائمة الدخل.

4- نسب المديونية والرفع المالي (توازن الهيكل التمويلي).

5- نسب السوق.

**أولاً: نسب السيولة (Liquidity Ratios):**

يمكن التمييز بين مفهومين للسيولة، سيولة الأصل أي سهولة تحويل الأصل الى نقد جاهز دون خسائر وبأسرع وقت. وسيولة المشروع أي مدى توفر الأموال النقدية في المشروع بما يحقق له القدرة على الوفاء بالالتزامات في المواعيد المحددة دون اللجوء الى الاقتراض وهذا ما يقصد به عند استخدام النسب المالية في التحليل المالي.

إذ تهتم الشركات بالسيولة بهدف أداء التزاماتها قصيرة الأجل عند حلول مواعيد استحقاقها ويمكن استعراض أهم نسب السيولة كما يلي:<sup>1</sup>

1- نسبة التداول: وهي عبارة عن حاصل قسمة الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة.

$$\text{نسبة التداول} = \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الخصوم المتداولة}} * 100$$

وتظهر هذه النسبة درجة تغطية الأصول المتداولة للخصوم المتداولة وبالتالي تظهر التوازن بين الاستخدامات قصيرة الأجل والمصادر المالية قصيرة الأجل.

والمعيار النمطي لدى أغلب المحللين الماليين هو 2:1 أي الأصول المتداولة ضعف الخصوم المتداولة وكلما كانت النسبة أكبر كلما كانت سيولة الشركة أكبر.<sup>2</sup>

2- نسبة السيولة السريعة: وهي عبارة عن حاصل قسمة الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة بعد طرح العناصر التي يوجد صعوبة في تحويلها إلى نقد بسرعة<sup>3</sup>، ولعل المخزون أو البضاعة تعتبر في أغلب الأحيان هي العنصر الأكثر صعوبة في التحول إلى نقدية. وتعتبر هذه النسبة أكثر دقة من نسبة التداول. حيث:

$$\text{نسبة السيولة السريعة} = \frac{\text{الأصول المتداولة (البضاعة) - الخصوم المتداولة}}{100}$$

3- نسبة النقد من العمليات: وهي حاصل قسمة صافي الربح قبل الضريبة إلى إجمالي الخصوم المتداولة وهي نسبة مهمة لأنها تعطي صورة هامة عن هامش أمان الشركة في مقابلة التزاماتها قصيرة الأجل وذلك باستخدام التدفقات النقدية المتولدة عن عمليات التشغيل.

$$\text{نسبة النقد من العمليات} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة}}{\text{إجمالي الخصوم المتداولة}} * 100$$

<sup>1</sup> كما تم ذكره سيقوم الباحث باستعراض أهم النسب المالية من كل نوع وذلك بالاعتماد على ما ورد ببعض المراجع العربية والأجنبية وكذلك المقابلات مع بعض موظفي المصارف وما يعتمدونه من نسب مالية في التحليل المالي في المصارف.

<sup>2</sup> Elio D Amato, The top 15 financial ratios, Australian shareholders Association, Lincoln indicators pty Ltd 2010, p6

<sup>3</sup> منير شاكر محمد، اسماعيل اسماعيل، عبدالناصر نور، مرجع سابق، ص 74.

4- نسبة النقد من التشغيل: وهي حاصل قسمة صافي التدفقات النقدية من عمليات التشغيل على الخصوم المتداولة<sup>1</sup>، وبالتالي فإن هذه النسبة توضح قدرة الشركة على مواجهة التزاماتها قصيرة الأجل من خلال التدفقات النقدية المتولدة داخلياً من عمليات التشغيل، حيث كلما كانت هذه النسبة عالية كلما قل مستوى المخاطر وبالتالي القيمة العالية لهذه النسبة تشير الى أن الشركة تولد تدفقات نقدية فعالة من عملياتها التشغيلية تستطيع من خلالها مواجهة التزاماتها القصيرة الأجل بكل يسر.

نسبة النقد من التشغيل = صافي التدفقات النقدية من عمليات التشغيل / الخصوم المتداولة \* 100

5- صافي رأس المال العامل: يمثل رأس المال العامل قيمة الأصول المتداولة.

أما صافي رأس المال العامل فهو حاصل طرح الخصوم المتداولة من الأصول المتداولة، وإن الأصول المتداولة تمول عادة إما من خلال الخصوم المتداولة أو من خلال الفائض من الأموال طويلة الأجل وبالتالي فإن التعرف على قيمة صافي رأس المال العامل تساهم في معرفة كيفية تمويل الأصول المتداولة أي على المدى القصير الأمد، ولا يوجد نسبة نمطية لصافي رأس المال العامل وإنما يتم ذلك من خلال مقارنة النسبة الحالية مع السنوات السابقة أو مع القطاع الذي تنتمي اليه الشركة<sup>2</sup>.

صافي رأس المال العامل = الأصول المتداولة - الخصوم المتداولة

### ثانياً: نسب النشاط و الأداء (Activity Ratios):

وهي النسب التي تقيس سرعة تحرك الأصول وتحولها الى مبيعات ثم الى نقدية وبالتالي تعتبر مؤشر يقيس مدى قدرة الشركة على توليد مبيعات من خلال ما تملكه من أصول، كما يبين

<sup>1</sup> يمثل صافي التدفقات النقدية من عمليات التشغيل (صافي النقد المقبوض من العملاء + صافي النقد المدفوع للموردين + صافي النقد المدفوع مقابل المصاريف + ضريبة الدخل المدفوعة + باقي الإيرادات المختلفة)

<sup>2</sup>Rodiel C.Ferrer, De La Salle- Manila, Glenda J.Ferrer, Liquidity and financial leverage ratios: their impact on compliance with international financial reporting standards, Academy of Accounting and financial studies Journal, Volume 15, Special Issue Number 1, 2011, p 8

كفاءة استخدام أصول الشركة في توليد إيرادات التشغيل (المبيعات)، إضافة لكونها تعد معياراً للحكم على إدارة الشركة بشكل عام<sup>1</sup>، ولعل أهم هذه النسب:

1- معدل دوران المخزون: وهي النسبة التي تقيس فترة الاستثمار في المخزون وطولها أي الفترة التي يتم خلالها بيع البضاعة مما يعطي فكرة عن سرعة بيع البضاعة وبالتالي كلما ارتفع هذا المعدل كلما كان ذلك مؤشراً ايجابياً لدلالته أن الشركة لا تحتفظ ببضاعة أكثر من اللازم حيث أن الاحتفاظ بالبضاعة أكثر من اللازم يحمل الشركة مصاريف اضافية كمصاريف التخزين وتكلفة الفرصة البديلة وتعرض المخزون للتلف. وتمثل هذه النسبة حاصل قسمة تكلفة البضاعة المباعة على متوسط المخزون والذي يعادل بضاعة اول المدة وبضاعة آخر المدة / 2 حيث:

$$\text{معدل دوران المخزون} = \text{تكلفة البضاعة المباعة} / \text{متوسط المخزون}^2$$

كما يمكننا احتساب متوسط فترة الاحتفاظ بالمخزون كعدد أيام وذلك بقسمة 360 يوم على معدل دوران المخزون.

2- معدل دوران الذمم المدينة: يتم استخدام هذا المعدل لقياس قدرة الشركة على تحقيق مبيعات من خلال النمو في أرصدة العملاء وكذلك أوراق القبض ويمثل النسبة بين صافي المبيعات ومتوسط رصيد حسابات الذمم المدينة:

$$\text{معدل دوران الذمم المدينة} = \text{صافي المبيعات} / \text{متوسط رصيد حسابات الذمم المدينة}$$

حيث : متوسط رصيد حسابات الذمم المدينة = رصيد حسابات الذمم المدينة في اول المدة + رصيد حسابات الذمم المدينة في آخر المدة / 2.

وفي حال وجود مبيعات آجلة فإنه يمكن اشتقاق نسبة تقيس عدد الأيام بين البيع الآجل وتحصيل القيمة وتسمى فترة تحصيل الذمم المدينة وتعادل مقلوب معدل دوران الذمم المدينة \* 360 أي:

$$\text{فترة التحصيل} = 360 / \text{معدل دوران الذمم المدينة}^1$$

<sup>1</sup> بن مالك عمار، المنهج الحديث للتحليل المالي الاساسي في تقييم الأداء، دراسة حالة شركة اسمنت السعودية للفترة الممتدة من 2006-2010، رسالة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2011، ص 43.

<sup>2</sup> Mirela Monea, Financial ratios—reveal how a business is doing, Annals of the university of Petrosani, economics, 9(2), 2009, p5.

ويتم عادة تقييم فترة التحصيل بمقارنتها مع الشروط التي تبيع فيها الشركة منتجاتها، فكلما كانت فترة التحصيل طويلة كلما كانت حركة الذمم المدينة وتحولها الى نقدية بطيئة وبالتالي فإن ذلك يضعف سيولة الشركة.

3- معدل دوران الموجودات: يقيس هذا المعدل كفاءة ادارة الشركة في توليد المبيعات من استثمار الأصول ويمكن اشتقاق ثلاثة معدلات وهي :

- معدل دوران الأصول الثابتة: والذي يمثل حاصل قسمة صافي المبيعات الى صافي الأصول الثابتة حيث يقيس كفاءة ادارة الشركة في استخدام أصولها الثابتة.

$$\text{معدل دوران الأصول الثابتة} = \text{صافي المبيعات} / \text{صافي الأصول الثابتة}$$

- معدل دوران الأصول المتداولة: والذي يمثل حاصل قسمة صافي المبيعات الى صافي الأصول المتداولة وهو يقيس كفاءة ادارة الشركة في استخدام رأس المال العامل.

$$\text{معدل دوران الأصول المتداولة} = \text{صافي المبيعات} / \text{الأصول المتداولة}$$

- معدل دوران مجموع الموجودات: والذي يمثل حاصل قسمة صافي المبيعات الى إجمالي الموجودات.

$$\text{معدل دوران الأصول} = \text{صافي المبيعات} / \text{إجمالي الموجودات}$$

وكلما كانت هذه المعدلات مرتفعة كلما كان الوضع في الشركة أفضل ويعكس مدى كفاءة الشركة في ادارة واستخدام أصولها وكلما كانت هذه المعدلات منخفضة نسبة الى الصناعة أو القطاع الذي تنتمي اليه الشركة وكذلك نسبة الى تاريخ عمل الشركة بالسنوات السابقة كلما كان استثمار الشركة في أصولها ضعيف ومبيعاتها بطيئة وقليلة.<sup>2</sup>

4- معدل دوران الديون: وهو المعدل الذي يتم من خلاله تقدير كفاءة ادارة الشركة في سداد التزاماتها القصيرة الاجل والذي يعادل حاصل قسمة صافي المشتريات الآجلة الى إجمالي الحسابات الدائنة المستحقة على الشركة.

<sup>1</sup>Schweser study notes, Book 3, financial statement analysis, 2007,p80.

<sup>2</sup> Lyn M.Fraser, Aileen Ormiston, Understanding financial statements, Eighth Edition, Person Education, Inc, 2006,p224

معدل دوران الديون = صافي المشتريات الآجلة / إجمالي الحسابات الدائنة

وكذلك يمكن استنتاج معدل يقيس بالأيام الفترة اللازمة لتسديد الديون المستحقة على الشركة ويتم حسابه كما يلي:

$$\text{فترة تسديد الديون} = 360 / \text{معدل دوران الديون}^1$$

### ثالثاً: نسب الربحية (Profitability ratios):

تعتبر نسب الربحية إحدى المؤشرات الرئيسية التي تستخدمها الشركات لتحديد مسار شركاتهم باعتبار الربحية هي من أكثر النسب مصداقية في تحديد قابلية الشركة على تحقيق الأرباح من الأنشطة التشغيلية.

ويمكن استعراض أهم النسب المالية التي تعبر عن ربحية الشركات وهي:

1- هامش صافي الربح التشغيلي: وهو نسبة تقيس قدرة الشركة على تحقيق صافي ربح تشغيلي من صافي مبيعاتها ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة صافي الربح قبل الفوائد والضرائب إلى صافي المبيعات:

$$\text{هامش صافي الربح التشغيلي} = \text{صافي الربح قبل الفوائد والضرائب} / \text{صافي المبيعات} * 100^2$$

2- نسبة مجمل ربح العمليات: ويمثل الفرق بين سعر بيع السلعة وتكلفة انتاجها أو شرائها، فهي تعبر عن كفاءة ادارة الشركة بالتعامل مع عناصر تكلفة المبيعات ومدى قدرتها على ضبطها والسيطرة عليها وهي تعادل حاصل قسمة مجمل ربح العمليات إلى صافي المبيعات

$$\text{مجمّل ربح العمليات} = \text{إجمالي ربح العمليات} / \text{صافي المبيعات} * 100 \text{ أي}$$

$$= (\text{صافي المبيعات} - \text{تكلفة المبيعات}) / \text{صافي المبيعات} * 100^3$$

<sup>1</sup> وليد ناجي الحياي، مرجع سابق، ص 95.

<sup>2</sup> Amalendu Bhunia, A Study of financial distress based on MDA, Journal of management research, Fakir Chand college under university of Caluctta, 2011, p4

<sup>3</sup> Ahmet Buyuksalvarci, Hasan Abdiogllu, Corporate Governance ,Financial ratios and stock returns: An Empirical analysis of Istanbul stock exchange

3- معدل العائد على الاستثمار: أو معدل العائد على مجموع الأصول وهو معدل يقيس قدرة الشركة على تحقيق الربح وهو يستخدم كوسيلة رقابية داخلية ولتقييم كفاءة ادارة الشركة في استثمار الأموال ويمثل حاصل قسمة صافي الربح قبل الضريبة الى قيمة مجموع الأموال المستثمرة حيث:

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = \text{صافي الربح قبل الضريبة} / \text{مجموع الأموال المستثمرة} * 100$$

أو

$$\text{معدل العائد على إجمالي الأصول} = \text{صافي الربح قبل الضريبة} / \text{متوسط مجموع الأصول} * 100$$

وينبغي أن لا تتخفف هذه النسبة الى مستوى سعر الفائدة السوقية لأن ذلك يعتبر مؤشراً سلبياً ويكون عندئذ من الأفضل استثمار هذه الأموال في المصارف والحصول على فائدة أفضل من تحمل مخاطر العمليات الاستثمارية.

4- معدل العائد على حقوق الملكية: وهو معدل يظهر ربحية الأموال الخاصة فهو يهتم مالكي الشركة أي المساهمين لأن صافي الربح سيوزع عليهم بالنتيجة وهو يمثل حصة قسمة صافي الربح بعد الضريبة الى متوسط الأموال الخاصة أي :

$$\text{معدل العائد على حقوق الملكية} = \text{صافي الربح بعد الضريبة} / \text{متوسط الأموال الخاصة} * 100$$

أي : معدل العائد على حقوق الملكية = صافي الربح بعد الضريبة / متوسط حساب حقوق الملكية \* 100<sup>1</sup>

5- نسبة التوظيف الداخلي (الذاتي): وهي نسبة تبين مدى اعتماد الشركة على المصادر الداخلية في تمويل التوسعات التي تريد تنفيذها، وارتفاع هذه النسبة يعتبر ايجابياً لأنه دليل على ارتفاع ربحية الشركة كونها استطاعت تحقق احتياطات من أرباحها إضافة الى أنه يعتبر مؤشراً على

(ISE), International research journal of financial and economics, Eurojournals

publishing, Inc.2010, p7

<sup>1</sup> Ahmet Buyuksalvarci, Hasan Abdiogllu, previous reference, p7

سياسة الشركة في الاعتماد على التمويل الذاتي. وتمثل هذه النسبة حاصل قسمة الاحتياطات الى رأس المال حيث :

$$\text{نسبة التوظيف الداخلي (الذاتي)} = \frac{\text{الاحتياطات}}{\text{رأس المال}} * 100$$

#### رابعاً: نسب المديونية أو الرافعة المالية (Debt Ratios):

وهي النسب التي تبين مدى اعتماد الشركة على الأموال المقترضة أي بيان نسبة استخدام التمويل بالأموال المقترضة لجزءاً من الأصول وبالتالي يترتب على الشركة أعباء مالية وفوائد لابد من سدادها في مواعيد استحقاقها قبل دفع الأرباح الموزعة للمالكين، وبشكل عام كلما قل اعتماد الشركة على القروض لتمويل أصولها كانت هذه الشركة أقل تعرضاً للخطر لأن خدمة الديون والفوائد المترتبة على القروض تستنزف موارد الشركة من سيولة نقدية لذلك تحرص دائماً ادارة الشركة على معرفة درجة التمويل بالديون وكذلك معرفة العلاقة بين أموال المالكين وأموال المقرضين وتحقيق توازن بينهما كونها تساعد في تقييم الهيكل التمويلي للشركة في تاريخ معين، ويمكن استعراض أهم نسب الرافعة المالية:

1- نسبة المديونية: أي نسبة القروض الى الموجودات وهي نسبة تستخدم لقياس مدى اعتماد الشركة على الأموال المقترضة في تمويل أصولها وهي تمثل حاصل قسمة اجمالي المطالب الى اجمالي الأصول حيث:

$$\text{نسبة المديونية} = \frac{\text{اجمالي المطالب}}{\text{اجمالي الموجودات}}$$

ويمكن قياسها على مستوى الديون القصيرة الأجل والطويلة الاجل كل على حدا لتحليل المركزين الماليين القصير والطويل الأجل حيث:

$$\text{نسبة المديونية القصيرة الأجل} = \frac{\text{القروض قصيرة الأجل}}{\text{مجموع الموجودات}} * 100$$

$$\text{نسبة المديونية طويلة الأجل} = \frac{\text{القروض طويلة الأجل}}{\text{مجموع الموجودات}} * 100$$

2- نسبة الديون الى حقوق الملكية: ويقصد بالديون مجموعة الأموال التي حصلت عليها الشركة من الغير وتتمثل في القروض قصيرة الأجل وطويلة الأجل كما تشير هذه النسبة الى التوازن بين التمويل المقدم من الدائنين مع التمويل المقدم من المساهمين حيث :

$$\text{نسبة الديون الى حقوق الملكية} = (\text{الديون قصيرة الأجل} + \text{الديون طويلة الأجل}) / \text{مجموع حقوق المساهمين} * 100$$

ويمكن ربط هذه النسبة مع معدل العائد على الأصول، فإذا كان معدل العائد على الأصول أعلى من سعر الفائدة السوقية فإن زيادة معدل الرفع المالي يؤدي لزيادة العائد على حقوق الملكية. وإذا كان معدل العائد على الأصول أقل من سعر الفائدة السوقية فإن زيادة الرفع المالي تؤدي الى تراجع العائد على حقوق المساهمين وبالتالي مضاعفة خسارتهم.<sup>1</sup>

3- نسبة تغطية الأصول الثابتة: وهي النسبة التي تقيس قدرة الشركة على تغطية ديونها من خلال أصولها الثابتة وهي تعادل حاصل قسمة صافي الأصول الثابتة الى إجمالي الديون طويلة الأجل والديون متوسطة الأجل إذ ينبغي أن تكون قيمة الأصول الثابتة أعلى من قيمة الديون طويلة الأجل لأن الضمانات التي تقدم عادة للمصارف في حال تقديمها طلبات تسهيلات او قروض تكون غالباً من الأصول الثابتة

$$\text{نسبة تغطية الأصول الثابتة} = \text{صافي الأصول الثابتة} / \text{اجمالي الديون طويلة الأجل ومتوسطة الأجل} * 100$$

4- نسبة تغطية الفوائد: وهي نسبة تستخدم لقياس قدرة الشركة على تغطية مصروف الفائدة المترتبة سنوياً، أي كلفة القرض، حيث:

$$\text{نسبة تغطية الفوائد} = \text{صافي الربح قبل الضريبة والفوائد} / \text{مجموع الفوائد السنوية.}$$

أما عدد مرات تحقق الفائدة والذي يقيس عدد المرات التي تتمكن فيها إيرادات الشركة من خدمة ديون الشركة والتزاماتها من أجل القروض وفوائدها مما يشير الى هامش السلامة الذي يساعد الشركة على دفع الفوائد خلال فترة استحقاقها.

$$\text{نسبة تغطية خدمة الديون} = \text{صافي الربح قبل الضرائب} / \{ \text{مصروف الفائدة} + (\text{قسط الدين طويل الأجل} / (1 - \text{معدل الضريبة})) \}$$

<sup>1</sup> فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، رام الله، فلسطين، الطبعة الأولى، 2008، ص 60.

### خامساً: نسب السوق (Market Ratios):

وهي مؤشرات تقيس تأثير أداء الشركة على أسعار الأسهم العادية في الأسواق ومقارنتها مع الشركات التي يتم تداول أسهمها في البورصة، وبالتالي تقيس خصائص الأسهم العادية، وعادة ما تكون محط اهتمام المحللين الماليين الذين يسعون لتعظيم ثروة المساهمين ولا سيما حملة الأسهم العادية من خلال زيادة القيمة الاسمية للأسهم قدر الامكان، ويمكن استعراض أهم هذه النسب:

1- القيمة الدفترية للسهم العادي (BVS): وهي النسبة التي تقيس مدى النمو في حقوق حملة الأسهم العادية، وتعادل حاصل قسمة حقوق المساهمين العادين الى عدد الأسهم العادية المصدرة وغالباً يتم الاسترشاد بهذه النسبة عند التفكير بتصفية الشركة.

$$\text{القيمة الدفترية للسهم} = \text{حقوق المساهمين العادين} / \text{عدد الأسهم العادية المصدرة}$$

2- نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة (EPS): وتقيس هذه النسبة مقدار الربح لكل سهم عادي من الأسهم العادية بعد اقتطاع الضريبة وتمثل حاصل قسمة صافي الربح بعد الضريبة (بعد خصم توزيعات الأسهم الممتازة) الى عدد الأسهم العادية المصدرة<sup>1</sup>.

$$\text{نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة (EPS)} = (\text{صافي الربح بعد الضريبة} - \text{توزيعات الأسهم الممتازة}) / \text{عدد الأسهم العادية المصدرة}$$

3- نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة (DPS): وهي النسبة التي تقيس ما سيحصل عليه حامل السهم العادي كرباح بناء على سياسة الشركة في توزيع الأرباح وحجز الاحتياطات.

وهي تعادل حاصل ضرب النسبة المعلن عنها بالشركة بالقيمة الاسمية للسهم.

أو تعادل حاصل قسمة الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية الى عدد الأسهم العادية في نهاية العام.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Mirela Monea, Previous reference, p 7

نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة (DPS) = النسبة المعلن عنها \* القيمة الاسمية للسهم  
أو:

نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة (DPS) = الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية /  
عدد الأسهم العادية في نهاية العام.

4- نسبة الربح الموزع الى الربح المحقق (DPR): وهي نسبة تمثل حاصل قسمة نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة الى نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة وهي نسبة مهمة لإعطاء فكرة مستقبلية عن ربحية السهم لأن ربح السهم لا يدل بالضرورة على معدل مستقبلي عالي من الربح.<sup>1</sup>

نسبة الربح الموزع الى الربح المحقق (DPR) = نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة /  
نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة

5- نسبة سعر السهم الى ربحه (P/E): وتسمى أيضاً مضاعف سعر السهم وهذه النسبة تستخدم في التقييم حيث يتم من خلالها تقدير عدد السنوات اللازمة حتى يتمكن المستثمر من استرداد ما دفعه من ثمن للسهم وبعبارة أخرى تقدير عدد المرات التي تضرب في الربح لكل سهم حتى يكون الناتج مساوياً لسعر السهم المدفوع في السوق. وتعادل هذه النسبة حاصل قسمة سعر السهم في السوق الى نصيب السهم من صافي الربح.

نسبة سعر السهم الى ربحه (P/E) = القيمة السوقية للسهم (MVS) / نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة (EPS)

6- ربح السهم (DY). وهي النسبة التي تقيس العائد الحقيقي الذي يحصل عليه المستثمر لقاء استثماره لمبلغ معين في الشركة على شكل توزيعات نقدية وبالتالي ينبغي مقارنة هذا العائد مع عوائد الاستثمارات المماثلة ليتم الحكم على امكانية الاستثمار بالشركة في المستقبل أو لا، ويمثل حاصل قسمة نصيب السهم العادي من الأرباح العادية الى القيمة السوقية للسهم، حيث:

ربح السهم (DY) = نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة (DPS) / القيمة السوقية للسهم (MVS)

<sup>1</sup> Ivestopedia, A division of valueClick, Inc. Financial ratios tutorial, 2010,

<http://www.investopedia.com/university/ratios/landing.asp>

## المبحث الثالث : بعض النماذج المستخدمة في التحليل المالي:

## أولاً: نماذج التنبؤ بالفشل المالي

قبل استعراض بعض نماذج التنبؤ بالفشل المالي لا بد من الإشارة الى معنى الفشل المالي والتعرف على بعض أسبابه، حيث يعرف الفشل المالي بأنه عجز عوائد الشركة عن تغطية كل التكاليف ومن ضمنها كلفة تمويل رأس المال وعدم قدرة الإدارة على تحقيق عائد على رأس المال المستثمر يتناسب والمخاطر المتوقعة لتلك الاستثمارات.<sup>1</sup>

ويعبر الفشل المالي عن الحالة التي تكون فيها التزامات الشركة أكثر من أصولها وإيراداتها، أي صافي رأس المال أقل من الصفر، أو يعبر عن الحالة التي تكون فيها أصول الشركة وإيراداتها أكثر من التزاماتها، أي صافي رأس المال أكبر من الصفر لكن الشركة غير قادرة على الوفاء بالتزاماتها في الوقت المناسب فنكون المشكلة حينئذ مشكلة استحقاق. وبالتالي فإن الفشل المالي يعبر عن حدوث أحد الأمرين التاليين أو كليهما معاً، التوقف كليةً عن سداد الالتزامات أو الإفلاس وتوقف نشاط الشركة.<sup>2</sup>

أما أسباب الفشل المالي فهي مختلفة ومتنوعة ويحدث الفشل المالي نتيجة لمجموعة من العوامل والتي قد تظهر جميعها بالشركة أو جزءاً منها ومن هذه الأسباب:

أولاً- الأسباب المالية: والتي قد تشمل عدم التناسب بين رأس المال والقروض أي وجود خلل في الهيكل التمويلي وبالتالي حدوث تراكم للديون في الشركة تؤثر سلباً على نتائج الأعمال، إضافة الى مشاكل العجز بالسيولة وبالتالي العجز عن الالتزام بالوفاء للدائنين، والإسراف في مختلف بنود الانفاق بما لا يتناسب مع الإيرادات وتمويل جزءاً من الموجودات الثابتة من خلال المطالب المتداولة، وكذلك عجز الإدارة عن تحصيل المستحقات من الزبائن وغيرهم.

<sup>1</sup> علاء الدين جبل، تحليل القوائم المالية، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، جامعة حلب، سورية، 2004، ص 188.

<sup>2</sup> أحمد محمد غريب، مدخل محاسبي مقترح لقياس والتنبؤ بتعثر الشركات، دراسة ميدانية في شركات قطاع الأعمال بجمهورية مصر العربية، جامعة الزقازيق، مجلة البحوث التجارية، العدد الأول، المجلد الثالث والعشرون، 2001، ص 77.

ثانياً- الأسباب الادارية: والتي قد تشمل ضعف الادارة وعدم كفاءتها في ادارة المشروع وكذلك عدم قدرتها على تقديم الدعم الكافي للموظفين، إضافة الى اختيار المدير الغير مناسب لإدارة الشركة وتغليب المصالح الفردية وعدم كفاءة السياسات التشغيلية المختلفة في الشركة.

ثالثاً- الأسباب التسويقية: والتي تشمل اتباع خطط تسويقية مكلفة وغير مجدية وعدم الاهتمام بدراسات الجدوى الاقتصادية وكذلك صغر حجم السوق المحلي وإغراق السوق بالمنتجات الأجنبية وتحول مدير التسويق الى أعمال البيع بدل أعمال التحليل والمراقبة.

رابعاً- الأسباب الفنية: والتي تشمل استخدام تكنولوجيا غير مناسبة أو ذات جودة غير ملائمة لمهارات العمال وبالتالي يظهر المنتج بجودة منخفضة تؤثر على حجم المبيعات وبالتالي حجم الأرباح إضافة الى أخطاء تتعلق بالأمور اللوجستية والفنية والتي تؤثر على الجدوى الاقتصادية للمشروع والهدف منه.

خامساً- الأسباب الخارجية: والتي تشمل التقلبات الحادة في سعر الصرف وكذلك الحالة الاقتصادية للبلد والاتجاه السائد على مستوى الاقتصاد الوطني المحلي وكذلك العالمي ولا سيما أسعار المواد الأولية ومستلزمات الانتاج والطاقة، إضافة الى التغيرات التكنولوجية المتلاحقة وتأثيرها على الانتاج وكذلك المشاكل الناتجة عن الأنظمة والقوانين المتعلقة بالضرائب والجمارك والاستيراد والتصدير وما يمكن ان تحويه من ضبابية وازدواجية وروتين قد يؤثر على الشركات في تنفيذ برامجها الزمنية.

أما فيما يتعلق بنماذج التنبؤ بالفشل المالي فإن الأمريكيين هم أول من استخدم هذه النماذج فقد انتشرت في العقد السادس من القرن الماضي وخاصة بعد الظروف الاقتصادية التي مر بها العالم آنذاك فعملوا على ايجاد مؤشرات يمكن الاسترشاد بها للتنبؤ بتعثر الشركات قبل حدوث التعثر فعلاً وقد أوجدوا مجموعة من النماذج التي أثبتت نجاحها وسيتم التطرق الى بعض هذه النماذج فيما يلي:

**نموذج بيفر 1966 Beaver:**

يمكن اعتبار بيفر هو أول من قام بوضع نموذج للتنبؤ بالفشل المالي للشركات. وقد سمي النموذج باسمه حيث اعتمد على النسب المالية في وضع نموذج، فقام بمقارنة النسب المالية لـ 79 شركة فاشلة وقابلها بـ 79 شركة غير فاشلة في الفترة الممتدة بين أعوام 1954-1964 وذلك وفقاً لمعايير محددة حيث ينبغي أن تكون هذه الشركات من نفس القطاع ولها نفس حجم الأصول. قام باختيار ثلاثين نسبة مالية لتحليلها واستخدم أسلوب التحليل الأحادي بتحليل كل نسبة لخمس سنوات متتالية ثم قام بفحص هذه النسب للحصول على أدق النسب وأكثرها تعبيراً عن صدق نجاح الشركة أو فشلها واعتمد باختياره النسب على الطرق الاحصائية فتوصل الى أن النسب المالية التالية يمكن استخدامها أكثر من غيرها في التنبؤ بفشل الشركات وهي<sup>1</sup>:

1- التدفق النقدي الى الدين الكلي.

2 - صافي الدخل الى إجمالي الأصول.

3- إجمالي الديون الى إجمالي الأصول الكلية.

4- رأس المال التشغيلي الى الأصول الكلية.

5- نسبة التداول.

وقد وجد أنه كلما تم احتساب النسب في سنة أقرب الى سنة الفشل كلما كان التنبؤ أصدق وأكثر دقة.

**نموذج ألتمان 1968 Altman:**

استخدم ألتمان أسلوب احصائي أكثر تعقيداً من تلك النماذج التي استخدمت من قبل والتي كانت تعتمد على أساليب بسيطة للحصول على نسب مالية معينة تفيد في تمييز الشركات الفاشلة من الشركات غير الفاشلة، وهذا الأسلوب هو أسلوب التحليل التمييزي حيث استطاع من

<sup>1</sup> هلا بسام عبدالله الغصين، استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة فلسطين، 2004، ص 53.

خلال استخدام هذا الأسلوب ايجاد علاقة خطية بين مجموعة من المتغيرات التي تعتبر الأفضل من حيث التمييز بين الشركات الفاشلة والشركات غير الفاشلة. فقد قام ألتمان باختيار عينة مؤلفة من 66 شركة صناعية ولها نفس حجم الموجودات وقسمها الى 33 شركة فاشلة و33 غير فاشلة وقام باختيار 22 نسبة مالية استخرجت من القوائم المالية للشركات للسنة الأولى قبل افلاسها باستخدام التحليل التمييزي الخطي المتعدد المتغيرات فتمكن من الوصول الى خمس نسب مالية عدها أفضل وأصدق النسب المميزة للأداء والتي يمكن أن تنتبأ بالفشل المالي بصورة دقيقة ووضعا بمعادلة تمييزية على الشكل التالي:

$$Z=1.2X1+1.4X2+3.3X3+0.6X4+X5$$

حيث أن: X1 صافي راس المال العامل / إجمالي الموجودات

X2 الارباح المحتجزة / إجمالي الموجودات

X3 الأرباح قبل الفوائد والضرائب / إجمالي الموجودات

X4 القيمة السوقية لحقوق المساهمين / إجمالي المطالبين

X5 المبيعات / إجمالي الموجودات

أما قيمة Z فهي تمثل قيمة المعادلة والتي يتم مقارنتها مع معايير معينة وضعها ألتمان حيث :

قيمة Z أقل من 1.81 تعتبر شركة فاشلة واحتمالية افلاسها كبيرة لكون أدائها منخفض.

قيمة Z أكبر من 2.99 تعتبر شركة غير فاشلة أي ناجحة مالياً لكون أدائها عالي.

قيمة Z ما بين 1.81 و 2.99 تعتبر شركة ذات أداء متوسط فيصعب التنبؤ الدقيق لها.

وتمثل الأرقام التي تسبق المتغيرات أوزان متغيرات الدالة حيث تعبر عن الأهمية النسبية لكل

متغير اعتماداً على ما تستخدمه الشركات موضوع البحث.<sup>1</sup>

لكن هذا النموذج كان مخصص للشركات الصناعية مما سبب له الكثير من الانتقادات فقام ألتمان بتطوير نموذج آخر مشابه للنموذج الأول ولكن مع بعض التعديلات بأوزان متغيرات الدالة وكذلك ببعض النسب المالية ليتم استخدامه بالشركات غير الصناعية.

### نموذج شيرود 1987 Sherrod:

يمكن اعتباره من أهم النماذج الحديثة للتنبؤ بالفشل المالي، ومنذ البداية فقد كان له هدفين رئيسيين، تقييم مخاطر الائتمان عند منح القروض من قبل المصارف والتنبؤ بالفشل المالي.<sup>2</sup> ويعتمد النموذج على مؤشرات مالية مستقلة بالإضافة الى الأوزان النسبية لمعاملات دالة التمييز التي أعطيت لهذه المتغيرات حسب الصيغة التالية:

$$Z=17X1+9X2+3.5X3+20X4+1.2X5+0.10X6$$

حيث أن: X1 رأس المال العامل / مجموع الأصول

X2 الأصول النقدية / مجموع الأصول

X3 مجموع حقوق المساهمين / مجموع الأصول

X4 الأرباح قبل الفوائد والضرائب / مجموع الأصول

X5 مجموع الأصول / مجموع المطالب

X6 مجموع حقوق المساهمين / الأصول الثابتة الملموسة

<sup>1</sup> وحيد محمود رمو، سيف عبدالرزاق محمد الوتار، استخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بفشل الشركات المساهمة الصناعية: دراسة على عينة من الشركات المساهمة الصناعية العراقية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، مجلة تنمية الرافدين، جامعة الموصل، العدد 100، المجلد 32، 2010، ص 12.

<sup>2</sup> وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك، 2007، ص 256.

وبناءً على عدد نقاط Z يجري تصنيف الشركات الى خمس فئات وذلك حسب قدرتها على الاستمرار وهذه الفئات هي: عندما تكون قيمة Z أكبر أو تساوي 25 فالشركة تكون غير معرضة للإفلاس.

عندما تكون قيمة Z أصغر من 25 وأكبر من 20 فيكون احتمال تعرض الشركة لمخاطر الافلاس قليل.

وعندما تكون قيمة Z تساوي 5 أو أكبر وأقل من 20 فيصعب التنبؤ بمخاطر الإفلاس.

عندما تكون قيمة Z تساوي أو أكبر من -5 وأصغر من 5 فالشركة معرضة لمخاطر الإفلاس.

أما عندما تكون قيمة Z أصغر من -5 فالشركة معرضة بشكل كبير لمخاطر الإفلاس.<sup>1</sup>

وقد قامت الكثير من الدراسات بعد دراسة شيرود وتم تطوير الكثير من نماذج التنبؤ واستخدامها في التحليل المالي حيث يتم اعتماد مجموعة من النسب المالية ويتم تجميعها ضمن معادلة معينة أو نموذج معين ليصار الى التنبؤ بمدى قدرة الشركات على تجاوز الفشل المالي، لكن الباحث اكتفى بطرح النماذج الثلاث السابقة كأمثلة عن أهم نماذج التنبؤ بالفشل المالي.

**ثانياً: بعض النماذج الحديثة المستخدمة في التحليل المالي (S.W.A.T) (Benchmarking):**

### 1- نموذج swat:

يوجد بعض النماذج الحديثة التي يتم استخدامها في التحليل المالي ويمثل تحليل S.W.A.T أحد النماذج الشائعة والمستخدم في هذا المجال، حيث يتم الاستعانة بهذا النوع من التحليل للوقوف على الوضع البيئي والاستراتيجي للشركة المراد الانتماء وذلك لمعرفة مكامن القوة والضعف لدى الشركة. ويعمل هذا التحليل على إيجاد علاقة بين الفرص والتحديات ونواحي القوة والضعف في الشركة حيث يمكن تعريفه بأنه أسلوب تحليلي لمعرفة نقاط الضعف ونقاط القوة في الشركة (ويمكن استخدامه لتحليل مقومات شخص أو مجموعة) ومعرفة الفرص

<sup>1</sup> فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، رام الله، فلسطين، الطبعة الأولى، 2008، ص 102.

والتهديدات التي تواجه الشركة ويعتبر هذا النظام من أفضل النظم لبناء استراتيجيات وخطط الأعمال (طويلة وقصيرة المدى) للوصول إلى الأهداف المرجوة لنجاح الشركة، وذلك بتحليل الوضع الداخلي والخارجي من خلال البنود الأربعة التالية: نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات<sup>1</sup>. حيث تمثل نقاط القوة جميع المزايا والإمكانيات التي تتمتع بها الشركة بالمقارنة لما يتمتع به المنافسون حيث تمكنها من تحقيق ميزة تنافسية في السوق. وقد تتمثل مجالات القوة في الموارد المالية والقدرة على توليد الأرباح، الموقع المتميز، القدرة على توليد السيولة، حجم المبيعات..... الخ. أما نواحي الضعف فتتمثل بوجود قصور أو عجز في الموارد أو المهارات أو القدرات أو الأنشطة التي تدار بطريقة ضعيفة وقد تتمثل بضعف إدارة الموارد المالية وكذلك قصور في الأمور التكنولوجية أو ضعف إدارة الموارد البشرية.

ويقدم تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات معلومات هامة جداً للشركات تساعد على خلق نوع من التوافق فيما بين المصادر والقدرات المتوفرة لديها والفرص المتاحة والمتواجدة ضمن السوق الذي تتعامل فيه هذه الشركات إذ لا يتوجب على الشركة ملاحقة الفرص المربحة بشكل دائم، بل ربما يكون لدى الشركة الفرصة في إيجاد ميزة تنافسية لها عن طريق إيجاد تناغم ما بين عنصر من عناصر القوة لدى الشركة مع فرصة مميزة تلوح في الأفق مما ينتج عنها نجاحات باهرة وأرباح عظيمة، وفي بعض الحالات نجد أن الشركة تحاول التغلب على نقاط ضعف موجودة لديها بهدف العمل على استغلال فرصة قادمة لا مجال من الهرب منها.

حيث يتم تشكيل مصفوفة تحليل SWAT على أساس مقارنة الفرص والتهديدات الخارجية بمجالات القوة والضعف الداخلية وتتكون هذه المصفوفة من:

الخلية الأولى: وتمثل أفضل المواقف، حيث تحظى الشركة بفرص بيئية وتمتلك في نفس الوقت نقاط قوة تساعد على استغلال هذه الفرص، وتتبنى في هذه الحالة استراتيجيات هجومية لتحقيق النمو وتوسيع حصتها السوقية.

<sup>1</sup>Journal of Strategy and Management, Vol. 3 No. 3, 2010, pp. 215-251

q Emerald Group Publishing Limited ,1755-425X

DOI 10.1108/17554251011064837

الخلية الثانية: في هذه الحالة تحظى الشركة بفرص بيئية ولكنها تمتلك نقاط ضعف داخلية، فتحاول الشركة إتباع استراتيجيات تتغلب بها على نواحي الضعف الداخلية أو تطورها وذلك بأن تلجأ إلى استراتيجية التنوع الخارجي، إما بالاندماج مع شركة أخرى أو شرائها بحيث تتمتع الشركة الأخرى بنقاط قوة معينة تساعد على تلافي الأخطاء و المشاكل وتحسين الأوضاع.

الخلية الثالثة: في هذه الحالة تتمتع الشركة بنواحي قوة وتواجه تهديدات بيئية وبالتالي تحاول الشركة استخدام نواحي القوة لديها في بناء فرص في مجالات أخرى تتوفر بها فرص أي تتبع استراتيجية التنوع.

الخلية الرابعة: وتمثل أسوأ المواقف حيث تواجه الشركة تهديدات بيئية وفي نفس الوقت تتسم أنشطتها الداخلية ومواردها بالضعف، في هذه الحالة تتبنى الشركة استراتيجيات تقلل من أثر المخاطر والتهديدات، وعادة ما تكون استراتيجيات دفاعية. والشكل التالي يبين مصفوفة SWOT:

الشكل رقم (1) مصفوفة تحليل SWOT

نواحي الضعف ( W )	نواحي القوة ( S )	العوامل الداخلية
		العوامل الخارجية
خلية ( 2 ) ضعف وفرص التنوع الخارجي	خلية ( 1 ) قوة وفرص استراتيجية هجومية	الفرص الرئيسية ( O )
خلية ( 4 ) ضعف وتهديدات استراتيجية دفاعية	خلية ( 3 ) قوة وتهديدات استراتيجية التنوع	التهديدات الرئيسية ( T )

الشكل من إعداد الباحث

ومن الملاحظ أنه يمكن استخدام هذا النوع من التحليل لدى كل من المحللين الماليين والاستراتيجيين للشركات نفسها التي تقوم بتقديم طلب الانتماء وكذلك المحللين الماليين لدى المصارف عند تقديم الشركات لطلبات الانتماء وذلك لتحليل الوضع البيئي والاستراتيجي للشركة المراد منحها الائتمان وبالتالي معرفة مكامن القوة والضعف لديها مقارنة بمنافسيها وقياساً للقطاع الذي تنتمي إليه.

## 2- نموذج تحليل (BENCHMARKING):

يعتبر هذا النوع من التحليل عملية تحسين منتظمة ومستمرة للبحث والتعلم والتكيف، حيث تقوم بموجبه الشركات بمقارنة أدائها مع أداء الشركات الأفضل منها في نفس الصناعة Best-in-class على المستوى المحلي والإقليمي والدولي وذلك من أجل معرفة كيفية تحقيق هذه الشركات لمستويات عالية من الأداء، واستخدام هذه المعلومات لوضع الأهداف وتحسين وتطوير العمليات فيها من أجل تحقيق الأداء المتميز.

ويمكن تعريفه أيضاً بأنه عملية مقارنة شركة ما وأعمالها ومؤشرات الأداء الخاصة بها بشركة منافسة أخرى تعد الأفضل بنفس الصناعة أو بالمؤشرات والممارسات الأفضل في الصناعة<sup>1</sup>. وتعتبر اليابان من أوائل الدول التي طبقت هذا النموذج على نطاق واسع في بداية الخمسينات من القرن الماضي، حيث ركز اليابانيون جهودهم لجمع المعلومات والأفكار وتقليد الشركات الأمريكية، واعتمدوا عليه في إبداع منتجاتهم ومبتكراتهم في بداية السبعينات، وقد انتقلت تطبيقات هذا الأسلوب إلى الولايات المتحدة الأمريكية حيث تعتبر شركة رانك اكزوريكس Rank Xerox (الشركة العالمية الرائدة في إنتاج آلات تصوير الوثائق) الشركة الأولى التي قامت بتطبيق هذا النموذج كواحد من أدوات تحسين الجودة، فقد كانت فروع الشركات اليابانية في أمريكا تنتج آلات تصوير الوثائق عالية الجودة وتبيعها بسعر أدنى من تكاليف إنتاج مثيلاتها في الولايات المتحدة فقامت شركة اكزوريكس بتطبيق هذا النموذج مع هذه الشركات لمعرفة مواطن الضعف عندها ومن ثم إجراء التحسينات اللازمة عليها فأخذت تنظر في طرق وممارسات

<sup>1</sup>Kevin Reid, Gaining a competitive advantage using Benchmarking, Orr &Boss inc, April 2008, p84. WWW.PCIMAG.COM

وعمليات ومنتجات منافسيها بشكل مباشر لاقتباس أفكار جديدة لتحسين منتجاتها والتفوق على منافسيها.<sup>1</sup>

إن استخدام هذا النموذج يمنح الشركة الفرصة لاكتشاف الفجوة أو الفجوات في الأداء عند إجراء المقارنة مع شركات أخرى رائدة في نفس المجال، وتستطيع الشركة معرفة كيفية تحقيق الشركات الرائدة الأداء الجيد في مجال معين من أجل تحسين الأداء في عملياتها.

### فوائد استخدام تحليل Benchmarking

يستخدم هذا النموذج لتحقيق مجموعة من الأهدافن تتمثل فيما يلي:

- 1- تحديد طرق تحسين الكفاءة التشغيلية للشركة واتخاذ الأداء الأفضل والمتميز لدى الشركات المنافسة كمييار لمقارنة أداء الشركة معها ومحاولة تقليص الفجوة بينهما أو تجاوزها.
- 2- يعطي الشركة تحذير مبكر عند قرب زوال الميزة التنافسية التي تتمتع بها، كانخفاض حصتها السوقية مثلاً.
- 3- معرفة مواطن الضعف والقوة في الأداء، والعمل على تصويب مناطق الضعف وتعزيز مناطق القوة وكذلك تحفيز طاقم العاملين على التحسين المستمر للعمليات والمنتجات والبحث عن التميز وتخفيض تكاليف الإنتاج والخدمات.
- 4- يساعد الشركة على تقييم وضعها الحالي ومعرفة موقعها بين مثيلاتها من الشركات المنافسة وكذلك معرفة ما لدى المنافسين، وعند اكتشاف الفجوة في الأداء فإن جهوداً كبيرة ستبذل لمحاولة سد هذه الفجوة.
- 5- تحقيق المزيد من المبيعات والأرباح والبقاء في السوق بحصة كبيرة ومنافسة.
- 6- يتيح الفرصة للشركة للتوجه الداخلي والخارجي للتعرف على النماذج الأفضل في الأداء والجودة بما يحقق في النهاية رضا الزبائن.

<sup>1</sup>Joseph Blakeman, Benchmarking: Definitions and Overview, Center for Urban Transportation Studies, University of Wisconsin-Milwaukee, June 2002

7- تحسين الجودة وزيادة الإنتاجية وتعزيز القدرة التنافسية للشركة.

8- بما ان هذا التحليل يعتمد على التحسينات المستمرة في الشركة، لذا فإنه يعتبر عنصر مكمل لإدارة الجودة الشاملة.

وهكذا نرى أن تحليل Benchmarking هو تحليل يساعد المحللين الاستراتيجيين في الشركات على مقارنة الأداء مع المنافسين للتعلم والتكيف وتحسين الأداء والجودة ومواكبة التطور، وبالتالي فإن استخدام هذا النوع من التحليل في الشركات هو دليل على احترافية الشركة وتطورها وإدراكها لمتطلبات واقع السوق والحاجة الى التطور المستمر. أما في مجال التحليل المالي فإن استخدام هذا النوع من التحليل يعطي انطباع لدى المحللين الماليين في المصارف في حال تقديم هذه الشركات لطلبات تسهيلات او ائتمان عن مدى حرص هذه الشركات على العمل الاحترافي لتحسين الأداء ومواكبة التطورات والدفع بالشركة نحو الأمام وبالتالي فإن ذلك يعطي ذلك انطباعاً عن وضع الشركة ومدى أحقيتها بالحصول على الائتمان المطلوب (إضافة الى عوامل أخرى بالطبع) كما يمكن للمحللين الماليين أنفسهم استخدام هذا النوع من التحليل في مقارنة وضع الشركة المراد منحها الائتمان مع شركات من نفس القطاع ذات أداء أعلى للوقوف على موقع الشركة بين منافسيها ومدى قدرتها على تحسين أدائها ومبيعاتها وأرباحها وبالتالي مركزها المالي، إضافة الى الرواتب والتعويضات التي تمنحها الشركة ومجاراتها للواقع التنافسي المحيط بها.

# الفصل الثالث

الدراسة الميدانية

### الفصل الثالث

#### الدراسة الميدانية

84	المبحث الأول: عرض الاستبيان والأساليب الإحصائية المستخدمة
84	أولاً: عرض للاستبيان المستخدم بالدراسة وأسلوب التحليل الإحصائي المعتمد
86	ثانياً: الأساليب الإحصائية المستخدمة في البحث
86	1- اعداد الجداول التكرارية والنسب المئوية والرسوم البيانية للمتغيرات الديمغرافية
91	2- اختبار صدق أداة البحث
96	3- اختبار ثبات المقياس
98	المبحث الثاني: تحليل واختبار فرضيات البحث
98	أولاً: اختبار الفرضية الأولى: تحليل مدى وجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وقرار منح الائتمان
102	ثانياً: اختبار الفرضية الثانية: تحليل مدى وجود علاقة بين العوامل المتعلقة بالعمل وبين قرار منح الائتمان
105	ثالثاً: اختبار الفرضية الثالثة: تحليل مدى توفر علاقة بين الظروف المحيطة بالعمل والقطاع الذي يعمل به وبين قرار منح الائتمان
109	النتائج والمقترحات

## المبحث الأول: عرض الاستبيان والأساليب الإحصائية المستخدمة

أولاً: عرض للاستبيان المستخدم بالدراسة وأسلوب التحليل الإحصائي المعتمد:

- مجتمع وعينة الدراسة:

يشمل مجتمع البحث موظفي ومدراء إدارة الائتمان وتمويل الأفراد والشركات العاملين في المصارف الخاصة في سورية والبالغ عددها 14 مصرفاً خاصاً، ولكن لكبر مجتمع البحث واتساع توزيعه الجغرافي وفي ظل قيود الوقت وصعوبة الظروف اقتصر البحث على عينة<sup>1</sup> تم انتقاؤها عشوائياً ومؤلفة من 6 مصارف خاصة تعمل في مدينة دمشق<sup>2</sup>، وذلك لتعذر التواصل مع الأشخاص الموجودين خارج مدينة دمشق.

تجدر الإشارة الى أن عدد موظفي الائتمان في المصارف الخاصة يختلف من مصرف لآخر، إذ يتراوح بين 10 الى 20 موظف ائتمان، لذا يمكن تقدير متوسط عدد موظفي الائتمان في كل مصرف بحوالي 15 موظف، وبالتالي يمكن تقدير عناصر المجتمع الكلي بحوالي 210 (متوسط تقديري).

فقد قام الباحث بتوزيع 90 استبانة على العاملين في 6 مصارف خاصة سورية وتم استرداد 84 استبانة وكانت جميع الاستبيانات المستردة صالحة للتفريغ والتحليل باستثناء 4 استبيانات لم تكن صالحة بسبب النقص في بعض الإجابات أو الإجابة بأكثر من خيار في البعض الآخر، وبالتالي فإن عدد الاستبيانات المستردة والصالحة للتحليل هي 80 استبانة ونسبة الاستبيانات المستردة والقابلة للتحليل الى اجمالي مفردات المجتمع تساوي 38% أي 80 من أصل 210 استبانة وهي نسبة جديرة بالموثوقية العلمية ويمكن الاعتماد عليها.

<sup>1</sup> هناك العديد من الأساليب في تحديد حجم العينة من بينها الاعتماد على رأي الخبراء والإحصائيين وتجاربهم السابقة أو تحديد حجم العينة باتباع بعض القواعد الاحتمالية وأشار اموري وكوبر (Emory & Cooper, 1991) الى أن العينة التي تقدر ب5% أو أكثر من المجتمع مناسبة في العينات الاحتمالية، نقلاً عن فايز جمعة صالح النجار وآخرون، أساليب البحث العلمي: منظور تطبيقي، دار الحامد، عمان، الاردن، 2009، 89-90.

<sup>2</sup> وهذه المصارف أربعة تقليدية واثان اسلاميان وهي: (البنك العربي- سورية، بنك بيمو السعودي الفرنسي، بنك قطر الوطني، بنك بيبيلوس سورية، بنك البركة سورية، بنك الشام الاسلامي)

الاستبيان الموزع كان مقسماً للقسمين الرئيسيين التاليين<sup>1</sup>:

**القسم الأول - البيانات الشخصية:**

وهو الذي يختص بالتعرف على بعض المعلومات الشخصية والديموغرافية للمجيبين عن الاستبيان وقد تضمن هذا القسم أربعة أسئلة رئيسية تمحورت حول المستوى الوظيفي، العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة.

**القسم الثاني - معلومات متعلقة بمتغيرات الدراسة**

وقد تم تجزئة هذا القسم الى الأجزاء التالية:

- الجزء الأول: ويتضمن 14 سؤالاً تعكس مدى تأثير أدوات التحليل المالي في عملية اتخاذ القرار الائتماني.
- الجزء الثاني: ويتضمن 8 أسئلة تعكس العلاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان.
- الجزء الثالث: ويتضمن 10 أسئلة تعكس العلاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان.

وقد تم تصميم الاستبيان على أساس مقياس ليكارت الخماسي فيما يتعلق بعبارات ومتغيرات الدراسة والذي يأخذ الشكل التالي<sup>2</sup>:

الجدول رقم (1) مقياس ليكارت الخماسي

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	العبارة
1	2	3	4	5	الترتيب
1.79 - 1	2.59 - 1.8	3.39 - 2.6	4.19 - 3.4	4.2 - 5	المتوسط المرجح المقابل

(الجدول من إعداد الباحث)

<sup>1</sup> انظر الملحق صفحة 122

<sup>2</sup> طاهر حسن ابو زيد، دور المواقع الاجتماعية التفاعلية في توجيه الرأي العام الفلسطيني وأثرها على المشاركة السياسية (دراسة ميدانية)، جامعة الازهر، غزة، فلسطين، 2012، ص 138.

كما قام الباحث بإجراء عدد من الاختبارات الإحصائية على بيانات البحث بغية تحليل إجابات مفردات العينة ووصفها وتفسيرها واختبار فرضياتها وهي كآآي:

1- اختبار صدق وثبات أداة البحث: وذلك للتأكد من أن الاستبيان يقيس ما صمم من أجله حيث يهدف هذا الاختبار لمعرفة مدى قدرة كل مجموعة من عبارات الاستبيان على قياس متغير معين وذلك باستخدام معامل الارتباط بيرسون.

2- النسبة المئوية: تم استخدام النسبة المئوية لمعرفة التوزيع النسبي لمفردات عينة البحث حسب الخصائص الديموغرافية لتوضيح خصائصها.

3- الوسط الحسابي: استخدم هذا المقياس لمعرفة متوسط إجابات أفراد العينة عن الفقرات الواردة باستمارة الاستبيان.

4- الانحراف المعياري: تم استخدام هذا المقياس للتعرف على الانحرافات في اتجاهات أفراد العينة عن فقرات "أسئلة" استمارة الاستبيان.

5- اختبار one-sample T-test لاختبار فرضيات البحث.

**ثانياً: الأساليب الإحصائية المستخدمة في البحث:**

### 1. إعداد الجداول تكرارية:

وتشمل التكرارات والنسب المئوية والرسوم البيانية للمتغيرات الديموغرافية لكل استبيان وفق التالي:

- البيانات الشخصية:

حيث أن الاستبيان الذي تم توزيعه على عينة البحث كان يشتمل على مجموعة من الأسئلة التي تختص بكل من المستوى الوظيفي، العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة.

وقد جاءت نتيجة الإجابة على هذه الأسئلة كالتالي:

• المستوى الوظيفي:

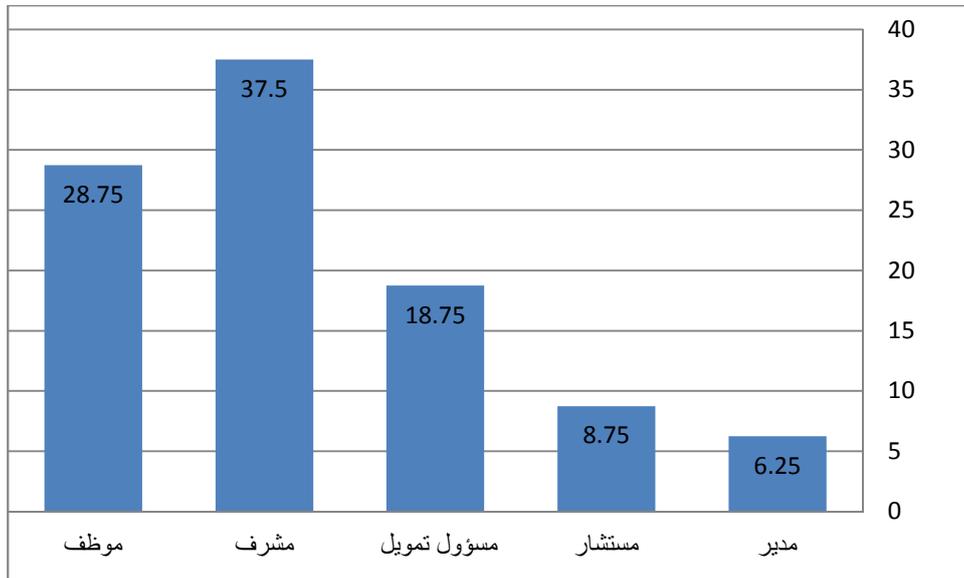
قام الباحث بتحديد اجابات أفراد العينة عن المستوى الوظيفي بالخيارات التالية مدير، مستشار، مسؤول تأمين، مشرف، موظف. وقد كانت المستويات الوظيفية لأفراد العينة وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (2) توزيع عينة البحث حسب المستوى الوظيفي

النسبة	العدد	المستوى الوظيفي
6.25%	5	مدير
8.75%	7	مستشار
18.75%	15	مسؤول تمويل
37.50%	30	مشرف
28.75%	23	موظف
100%	80	المجموع

(الجدول من إعداد الباحث)

الشكل رقم (2) توزيع عينة البحث حسب المستوى الوظيفي



(الشكل من إعداد الباحث)

من الجدول والشكل السابقين يتضح أن نسبة المشرفين والموظفين هي الأكبر حيث بلغت نسبة المشرفين والموظفين إلى إجمالي عدد العاملين هي 66% تقريباً بينما كانت نسبة المستشارين والمدراء هي الأقل حيث لم تتجاوز نسبتهم 15%، ويفسر ذلك بان الهيكل التنظيمي لأي

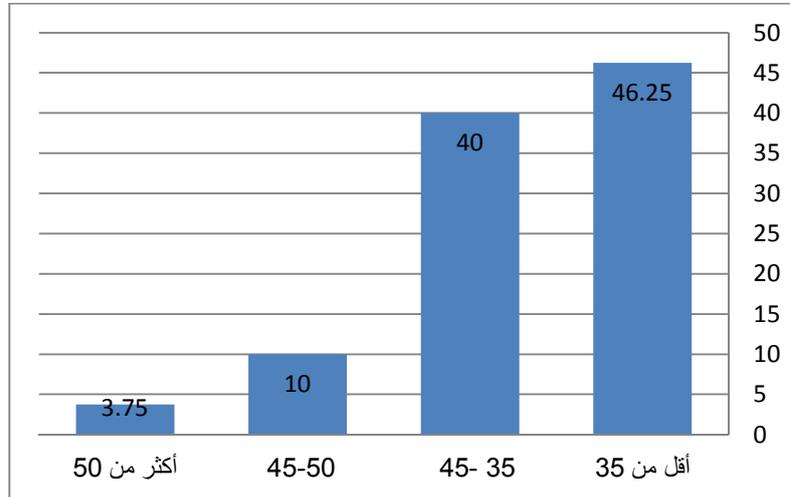
مصرف أو ادارة يتركز فيه عدد أكبر من المشرفين والموظفين بينما يكون عدد المدراء ومستشاريهم أقل بكثير.

• العمر: الجدول رقم (3) توزيع عينة البحث حسب العمر

العمر	العدد	النسبة
أقل من 35	37	46.25%
45- 35	32	40%
50-45	8	10%
أكثر من 50	3	3.75%
المجموع	80	100%

(الجدول من إعداد الباحث)

الشكل رقم (3) توزيع عينة البحث حسب العمر



(الشكل من إعداد الباحث)

من الجدول والشكل السابقين نلاحظ أن معظم أفراد العينة كانت أعمارهم أقل من 45 سنة حيث كانت نسبتهم تتجاوز 86% من إجمالي عدد المستقصين، ويبرر ذلك بأن معظم

المصارف الخاصة في سورية منذ بدء نشاطها اعتمدت على الكوادر الشابة، وهم الذين يمثلون بشكل عام الموظفين العاديين بالإضافة لمسؤولي التمويل والمشرفين.

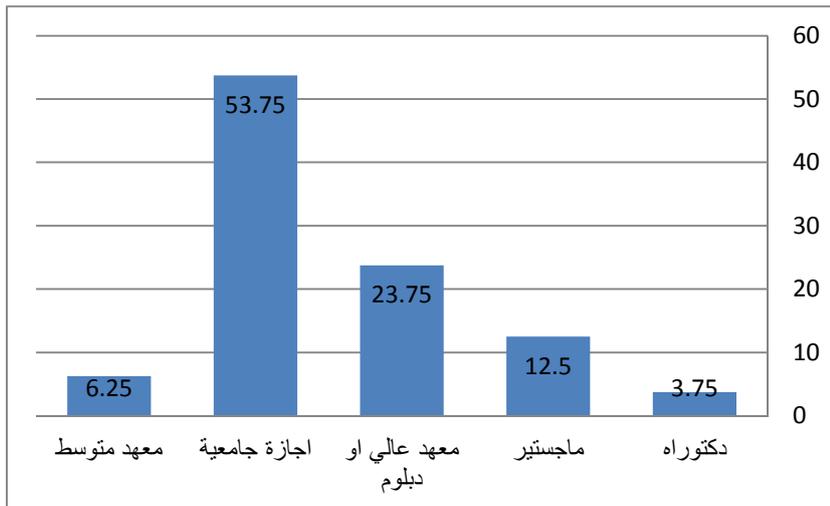
• المؤهل العلمي:

لقد قام الباحث بتحديد 5 مستويات للمؤهل العلمي، وهي الدكتوراه، الماجستير، المعهد العالي أو دبلوم، إجازة جامعية، معهد متوسط. وقد كان تصنيف عينة البحث وفق ذلك كما يلي:

النسبة	العدد	المؤهل العلمي
3.75%	3	دكتوراه
12.5%	10	ماجستير
23.75%	19	معهد عالي أو دبلوم
53.75%	43	إجازة جامعية
6.25%	5	معهد متوسط
100%	80	المجموع

(الجدول من إعداد الباحث)

الشكل رقم (4) توزيع عينة البحث حسب المؤهل العلمي



(الشكل من إعداد الباحث)

من الشكل والجدول السابقين يتضح أن غالبية العاملين في قطاع الائتمان داخل المصارف الخاصة السورية هم من حملة الاجازة الجامعية، حيث تجاوزت نسبتهم 54% بينما لم تتجاوز نسبة حملة الشهادات العليا "ماجستير ودكتوراه" 16%.

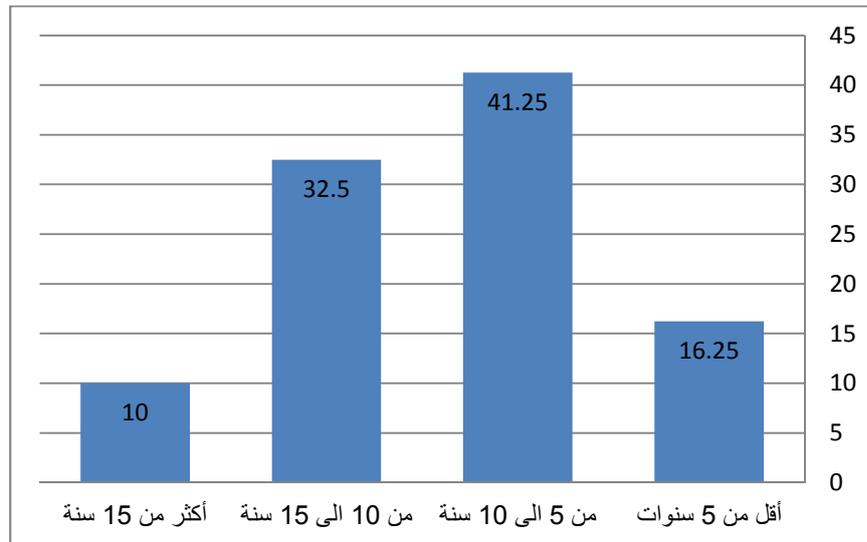
• سنوات الخبرة:

الجدول رقم (5) توزيع عينة البحث حسب سنوات الخبرة

سنوات الخبرة	العدد	النسبة
أقل من 5 سنوات	13	16.25%
من 5 الى 10 سنة	33	41.25%
من 10 الى 15 سنة	26	32.5%
أكثر من 15 سنة	8	10%
المجموع	80	100%

(الجدول من إعداد الباحث)

الشكل رقم (5) توزيع عينة البحث حسب سنوات الخبرة



(الشكل من إعداد الباحث)

من الجدول والشكل السابقين يتضح أن معظم عينة الدراسة لديها خبرة في مجال العمل المصرفي تتراوح بين 5 الى 15 سنة وهم يشكلون حوالي 73% من إجمالي العينة، كما تبين للباحث أن معظم أفراد العينة الذين تجاوزت خبراتهم الـ 8 سنوات هم إما من موظفي المصارف العامة الذين انتقلوا الى القطاع المصرفي الخاص، أو من ذوي الخبرات الخارجية بالإضافة الى وجود خبرات أكاديمية تعمل بوظائف استشارية.

## 2. اختبار صدق أداة البحث:

قام الباحث بإجراء الاختبارات التالية للتأكد من سلامة أداة البحث (الاستبيان) أي صلاحية محتوى المقياس وأن النتائج التي سيتم التوصل إليها ستكون نفسها فيما إذا أعيد تطبيق هذه الدراسة على العينة نفسها من الموظفين.

1- الصدق الظاهري: وهو ما يعرف بصدق المحكمين، وللتأكد من صدق أداة البحث قام الباحث بعرضها على الأستاذ المشرف، بالإضافة إلى عرضها على الدكتور المشرف المشارك وعدد من الأكاديميين والمختصين في مجال عمل المصارف وكذلك المتخصصين في مجالات الإحصاء والبحث العلمي.

2- اختبار الاتساق الداخلي وفقاً لمعامل ارتباط بيرسون: وهو ما يعرف باختبار الصدق التكويني، حيث يهدف اختبار الاتساق الداخلي وفقاً لمعامل ارتباط بيرسون لمعرفة مدى قدرة كل مجموعة من عبارات الاستبيان على قياس متغير معين بوضوح وتتراوح قيمة المعامل بين  $1-$  و  $1+$  وكلما اقتربت قيمته من الواحد كان الارتباط أكبر حيث يدل على مصداقية النتائج المحققة من المقاييس المستخدمة، ويمكن قياسه من خلال إيجاد معامل الارتباط بين كل إجابات الأفراد على الفقرات والدرجة الكلية للمقياس، وقد وجد أن مقدار الارتباط بين الأبعاد والدرجة الكلية للمقياس جاءت قيمه مقبولة بشكل جيد في صدقها الداخلي وتقترب من الواحد كما بلغ مستوى الدلالة المحسوب لمعامل الارتباط لكل متغير تساوي أو أقل من مستوى الدلالة المعنوية (0,05) الذي يفترض القبول عنده وارتباط كل عبارة مع المتغير الذي تقيسه معنوي عند مستوى المعنوية (0.05) والجداول التالية ستوضح ذلك لكل فرضية من الفرضيات.

أولاً- الفرضية الأولى: وجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني

الجدول رقم (6) درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الأولى

معامل ارتباط بيرسون Pearson correlation	مستوى الدلالة Sig	العبرة	رقم العبرة
.868	.000	يتم تطبيق واختبار النسب المالية بشكل أكيد وأساسي على القوائم المالية قبل منح الائتمان	1
.944	.000	يتم استخدام وتفضيل نوع معين من النسب المالية على نوع آخر خلال عملية التحليل المالي (مثلاً النسب الخاصة بالسيولة)	2
.780	.000	يعتبر حجم المبيعات مؤشر أساسي للربحية عند اتخاذ القرار الائتماني	3
.681	.000	يعتمد محلل الائتمان على نسبة التداول كنسبة رئيسية عند تحليله لسيولة العميل عند اتخاذ القرار الائتماني	4
.738	.000	يعتمد محلل الائتمان على نسبة العائد على رأس المال كنسبة رئيسية في تحليل ربحية العميل عند اتخاذ قرار منح الائتمان	5
.889	.000	يعتمد محلل الائتمان على نسبة الرافعة المالية كنسبة رئيسية في تحليل الهيكل التمويلي للعميل عند اتخاذ القرار الائتماني	6
.533	.000	يتم إلزام العميل بتقديم القوائم المالية مصدقة ومدققة	7

		من محاسب قانوني معتمد	
.579	.000	يطلب من العميل تقديم سجلات مالية في حال الحصول على تسهيلات سابقة من مصارف أخرى	8
.499	.000	يتم دراسة مدى التزام العميل بخدمة التسهيلات الممنوحة له سابقاً من مصارف أخرى	9
.631	.000	يتم الاستدلال بنسبة عناصر الميزانية الى اجمالي المجموعة التي ينتمي اليها كل عنصر من تلك العناصر عند اتخاذ القرار الائتماني	10
.602	.000	هناك حد أدنى ثلاث سنوات من الفترات الزمنية للقوائم المالية المقدمة من قبل العميل الواجب دراستها وتحليلها مالياً لاتخاذ القرار الائتماني الصحيح	11
.604	.001	يتم استخدام نماذج التنبؤ بتعثر الشركات لتقدير وضع العميل المالي المستقبلي عند اتخاذ القرار الائتماني	12
.621	.000	أو SWAT يتم استخدام أساليب التحليل المالي عند اتخاذ القرار BENCHMARKING أساليب الائتماني	13
.749	.000	يقوم محلل الائتمان بالتأكد من أن العميل يراعي مبادئ الشفافية والافصاح في معاملاته وبياناته المالية المقدمة للحصول على تسهيلات ائتمانية	14

(الجدول من إعداد الباحث)

ثانياً- الفرضية الثانية: وجود علاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان.

الجدول رقم (7) درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الثانية

معامل ارتباط بيرسون Pearson correlation	مستوى الدلالة Sig	العبرة	رقم العبرة
.750	.000	يقوم محلل الائتمان بزيارة ميدانية لمقر العميل والاستفسار عنه في الوسط المحيط به	1
.632	.000	يؤثر مقر عمل العميل والواقع اللوجستي لهذا المقر على قرار الائتمان عند اتخاذ القرار الائتماني	2
.604	.000	قياس قدرة العميل على ادارة نشاطه بنجاح من خلال دراسة مؤهلات العميل وملاءته و بالتالي قدرته على تسديد التزاماته	3
.597	.000	يؤخذ حجم الموارد البشرية العاملة لدى الشركة أو العميل طالب الائتمان عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	4
.602	.000	يطلب من العميل كشف من الموردين يبين التزام العميل بتسديد ما عليه من مستحقات	5
.601	.000	يتم الاستعلام عن العميل لدى المصرف المركزي للوقوف على تاريخ وسمعة العميل المصرفية من خلال كشف الاستعلام المصرفي	6
.904	.000	فيما يخص الضمانات المقدمة من قبل العميل: يتم عرض الأوراق الثبوتية الخاصة بالضمانات المقدمة مقابل الائتمان على ادارة الشؤون القانونية ويتم تقدير قيمتها من قبل خبير معتمد	7
.883	.000	تؤثر نوعية الضمان المقدم (فيما اذا كان ضمان سجل عقاري أو ضمان سجل زراعي أو فيما اذا كان الضمان المقدم عبارة عن أوراق مالية) على منح الائتمان أو عدمه	8

(الجدول من إعداد الباحث)

ثالثاً- الفرضية الثالثة: وجود علاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه العميل وبين قرار منح الائتمان.

الجدول رقم (8) درجة مصداقية النتائج المحققة من كل بند من بنود الفرضية الثالثة

معامل ارتباط بيرسون Pearson correlation	مستوى الدلالة Sig	العبارة	رقم العبارة
.906	.000	يتم دراسة ومراعاة الظروف الاقتصادية للبلد عند اتخاذ قرار منح الائتمان	1
.983	.000	يؤثر القطاع الذي يعمل فيه العميل على قرار منح الائتمان	2
.848	.000	يراعى عند منح الائتمان الفترة الزمنية لعمل العميل وتطوره خلال تلك الفترة	3
.596	.000	يراعى عند منح الائتمان حصة العميل او الشركة وموقعها التنافسي في السوق	4
.725	.000	تلعب العقوبات الدولية والاقتصادية المفروضة على البلد دوراً في قرار منح الائتمان	5
.656	.000	يقوم محلل الائتمان بدراسة تأثير أنظمة الاستيراد والتصدير على نوعية المنتجات أو الخدمات التي يمارسها العميل عند تقديمه طلب منح الائتمان	6
.673	.000	يتم مراعاة القوانين الجمركية الخاصة بنوعية المنتجات أو الخدمات التي يقدمها العميل عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	7

8	يتم الأخذ بعين الاعتبار عند اتخاذ القرار الائتماني مدى ارتباط العميل بالخارج وقدرته على تحويل الأموال عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	.000	.546
9	يطلب من العميل تكليف ضريبي خاص بالأعمال التي يقوم بها عن فترة زمنية معينة	.000	.878
10	يؤخذ بعين الاعتبار حاجة الاقتصاد الوطني أو الحاجة الاجتماعية لضرورة تمويل العميل بمشروع معين عند تقديمه طلب الائتمان كفتح خط انتاج منتج جديد أو تطوير منتج معين	.000	.452

(الجدول من إعداد الباحث)

### 3. اختبار ثبات المقياس:

يقصد بثبات المقياس الحصول على نفس القيم عند إعادة استعمال أداة القياس وكلما ازدادت درجة ثبات واستقرار عبارات مقياس البحث كلما ازدادت الثقة فيها. والموثوقية هي ضرورة لكن ليست شرط كافي للصلاحي<sup>1</sup>. وللتحقق من ثبات المقياس، استخدم الباحث معامل الارتباط ألفا كرونباخ بالإضافة إلى حساب صدق المحك عبر حساب الجذر التربيعي لقيمة معامل ألفا كرونباخ، حيث أن قيمة ألفا كرونباخ تعتبر مقبولة في العلوم الاجتماعية في حال كانت أكبر أو تساوي (60%).

وقد قام الباحث بحساب قيم معامل ألفا كرونباخ للتأكد من ثبات المقاييس المستخدمة والنتائج موضحة في الجدول التالي:

<sup>1</sup> Hair. J.R., Joseph. F., and Black, William. C., Barry. J., and Anderson, Rolph. E., Multivariate Data Analysis, New Jersey, Pearson Prentice Hall, 7<sup>th</sup> edition, 2010.

الجدول رقم (9) اختبار قيمة معامل ثبات المقياس cronpach's Alpha

صدق المحك	Cronbach's Alpha (معامل ألفا كرونباخ)	عدد العبارات	المقياس
0.8641	0.7467	14	مدى وجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني
0.8978	0.8062	8	مدى وجود علاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان
0.9272	0.8598	10	تأثير الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان

(الجدول من إعداد الباحث)

يتضح من الجدول السابق أن جميع قيم معامل الثبات ألفا كرونباخ كانت أكبر من (60 %) وهذا يعني أن المقاييس المستخدمة تتمتع بالثبات أيضاً كما تتمتع بالصلاحية، كما أن قيم صدق المحك كانت جميعها عالية مما يدل على أن العبارات المستخدمة في الاستبيان كانت معبرة عن المتغيرات التي تقيسها والاختبار كان معبراً عن الظاهرة المراد قياسها.

## المبحث الثاني: تحليل واختبار فرضيات البحث

قام الباحث بحساب الوسط الحسابي لكل سؤال من أسئلة الاستبيان الأساسية لتبيان درجة توفر كل منها وفقاً لما يراه المجيب منهم، إضافة لحساب الانحراف المعياري لكل سؤال لتبيان مدى الاجماع على درجة توفر أو عدم توفر كل عبارة، كما قام الباحث بإجراء اختبار one-sample T-test لاختبار فرضيات الدراسة.

أولاً: اختبار الفرضية الأولى: وهي وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين أدوات التحليل المالي وقرار منح الائتمان:

## 1- المتوسط الحسابي والانحراف المعياري:

الجدول رقم (10) يوضح المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني / الجدول من اعداد الباحث

Std. Deviation الانحراف المعياري	Mean المتوسط الحسابي	N حجم العينة	رقم العبارة
.636	4.50	80	1
.739	3.90	80	2
.954	3.73	80	3
.866	3.60	80	4
.899	3.55	80	5
.778	4.05	80	6
.856	4.03	80	7
.616	4.23	80	8
.695	4.35	80	9
.759	3.68	80	10
.803	4.25	80	11
.893	3.25	80	12
.893	3.75	80	13
.786	4.20	80	14

نلاحظ من الجدول أن العبارات (1,8,9,11,14) كانت قيمة متوسطاتها الأعلى وتصنف ضمن الموافق بشدة حيث تراوحت بين 4.20 و 4.50 وبانحرافات معيارية (0.636-0.616 -0.695 -0.893 -0.786) على التوالي، ويمكن تعليل ذلك من خلال المقابلات الشخصية مع العديد من المصرفيين حيث:

- يتم تطبيق واختبار النسب المالية بشكل أكيد وأساسي على القوائم المالية قبل منح الائتمان لأن أساس منح الائتمان وتقدير الوضع المالي لأي عميل يتم بالاعتماد على القوائم المالية وبالأساس تم وضع القوائم المالية لتعكس الواقع المالي للشركة وبالتالي لا مناص من عملية التحليل المالي للقوائم المالية وتطبيق النسب المالية المشتقة أساساً من القوائم المالية قبل منح الائتمان للعميل.
- يتم دراسة مدى التزام العميل بخدمة التسهيلات الممنوحة له سابقاً من مصارف أخرى حيث يطلب من العميل تقديم سجلات مالية في حال الحصول على تسهيلات سابقة من مصارف أخرى ليتم التأكد من التزامه تجاه تلك المصارف بما حصل عليه من تسهيلات والتعرف على علاقته بتلك المصارف وحجم التسهيلات المأخوذة ومدى تناسبها مع حجم أعماله.
- هناك حد أدنى ثلاث سنوات من الفترات الزمنية للقوائم المالية المقدمة من قبل العميل الواجب دراستها وتحليلها مالياً لاتخاذ القرار الائتماني الصحيح حيث تعتبر تلك الفترة مؤشر جيد عن وضع العميل وتعكس الى حد كبير مدى استقراره وتطوره.
- يطلب من العميل تقديم سجلات مالية في حال الحصول على تسهيلات سابقة من مصارف أخرى
- يقوم محلل الائتمان بالتأكد من أن العميل يراعي مبادئ الشفافية والافصاح في معاملاته وبياناته المالية المقدمة للحصول على تسهيلات ائتمانية لضمان فعالية هذه البيانات وما تعكسه من صورة حقيقية عن وضعه المالي الصحيح والواقعي.

ويمكن ملاحظة أن العبارتين (7,6) كانت قيمة متوسطاتها مقترية جداً من الموافق بشدة حيث بلغت (4.03-4.05) وبانحرافات معيارية (0.778-0.856) على التوالي، إذ يعتمد محلل الائتمان على نسبة الرافعة المالية كنسبة رئيسية في تحليل الهيكل التمويلي للعميل عند اتخاذ

القرار الائتماني لأنها تدل على مدى اعتماد العميل على أموال الغير في تمويل نشاطه وهذا يعكس هيكله التمويلي وملاءته مما يساهم في اتخاذ القرار الائتماني الصحيح.

أما باقي العبارات فكانت قيمة متوسطاتها جيدة وتراوحت بين 3.55 و 3.90 وتصنف ضمن الموافق وبانحرافات معيارية مقبولة تراوحت بين 0.739 و 0.954، في حين كانت العبارة المتعلقة باستخدام نماذج التنبؤ بتعثر الشركات لتقدير وضع العميل المالي المستقبلي عند اتخاذ القرار الائتماني ذات متوسط يصنف ضمن المحايد 3.25 وبانحراف معياري 0.893 مما يدل على عدم اهتمام معظم المصرفيين والمحللين الماليين باستخدام هذه النماذج.

كما نلاحظ أن المتوسط الاجمالي لإجابات العينة عن مدى وجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني فقد كانت قيمتها  $3.932143^1$  وهي ضمن تصنيف الموافق وتقترب من الموافق بشدة مما يشير الى موافقة أفراد العينة ككل على توفر عبارات الفرضية الأولى ووجود علاقة بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني.

## 2- اختبار one-sample T-test للفرضية الأولى:

وهو أحد الاختبارات الاحصائية شائعة الاستخدام وقد تم استخدامه للكشف عن دلالة الفروق بين متوسطات إجابات أفراد العينة على كل بند من بنود الاستبيان حيث يتم مقارنة مستوى الدلالة Sig مع مستوى المعنوية أو قيمة الدلالة الإحصائية (0.05) كأساس لقبول الفرضيات أو رفضها. كما يشترط لإجراء هذا الاختبار:

- اتباع المتغير المراد إجراء الاختبار على متوسطه للتوزيع الطبيعي ويمكن الاستغناء عن هذا الشرط عندما تكون العينة أكبر من 30 كما في حالة هذه الدراسة.<sup>2</sup>
  - أن تكون العينة عشوائية وقيم أفرادها لا تعتمد على بعضها.
- وبما أن هذه الشروط محققة في هذه الدراسة فقد تم تطبيق هذا الاختبار كما يلي:

<sup>1</sup> يمثل هذا الرقم المتوسط الحسابي لمجموع متوسطات عبارات الفرضية الأولى.

<sup>2</sup> أسامة ربيع أمين، التحليل الاحصائي للمتغيرات المتعددة باستخدام برنامج SPSS، الدار العالمية، القاهرة،

الجدول رقم (11) اختبار one-sample T-test للفرضية الأولى

رقم العبارة	tv <sup>1</sup>	Df <sup>2</sup> درجات الحرية	Sig. (2-tailed) P-value <sup>3</sup>
1	63.241	79	.000
2	47.172	79	.000
3	34.912	79	.000
4	37.196	79	.000
5	35.333	79	.000
6	46.569	79	.000
7	42.034	79	.000
8	61.374	79	.000
9	55.952	79	.000
10	43.288	79	.000
11	47.311	79	.000
12	32.552	79	.000
13	37.559	79	.000
14	47.797	79	.000

(الجدول من إعداد الباحث، بالاعتماد على مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS)

وفقاً لاختبار one-sample T-test فإنه تم احتساب قيمة tv والتي تمثل قيمة t المحسوبة ويتم رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة عندما تقع قيمة tv في منطقة الرفض، وتحدد

<sup>1</sup> قيمة t المحسوبة

<sup>2</sup> درجات الحرية = حجم العينة - 1 أي (80-1=79)

<sup>3</sup> تمثل هذه القيمة احتمال الحصول على قيمة للمتغير يتبع توزيع أكبر أو يساوي القيمة المطلقة لقيمة T المحسوبة.

منطقة الرفض بناء على مستوى الثقة في القرار والذي اعتمده الباحث (0.05)، وبالتالي يتم رفض فرضية العدم إذا كانت P-value أقل من (0.05) وكما هو واضح بالجدول السابق نلاحظ أن قيمة Sig أو P-value أصغر من  $a/2$  أي أصغر من (0.05) وبالتالي نرفض فرضية العدم الأولى ونقبل الفرضية البديلة الأولى والتي تقول بوجود علاقة ذات دلالة احصائية بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني.

ثانياً: اختبار الفرضية الثانية: وهي وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان.

### 1- المتوسط الحسابي والانحراف المعياري:

الجدول رقم (12) يوضح المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار منح الائتمان.

رقم العبارة	N حجم العينة	Mean المتوسط الحسابي	Std. Deviation الانحراف المعياري
1	80	4.55	.501
2	80	3.93	.759
3	80	4.10	.805
4	80	3.30	.877
5	80	3.88	1.011
6	80	4.65	.576
7	80	4.73	.503
8	80	4.48	.711

(الجدول من إعداد الباحث)

من الجدول السابق نلاحظ أن العبارات (1،6،7،8) كانت متوسطاتها الأعلى وتصنف ضمن الموافق بشدة والتي تراوحت بين 4.48 و 4.73 و بانحرافات معيارية (0.501 - 0.576 - 0.711) على التوالي، ويمكن تعليل ذلك من خلال المقابلات الشخصية مع العديد من المصرفيين حيث:

- فيما يخص الضمانات المقدمة من قبل العميل: يتم عرض الأوراق الثبوتية الخاصة بالضمانات المقدمة مقابل الائتمان على ادارة الشؤون القانونية ويتم تقدير قيمتها من قبل خبير معتمد إذ تعتبر الضمانات خط الدفاع الأساسي والمهم للمصرف في حال تعثر العميل عن دفع مستحققاته ولا يكفي مجرد وجود ضمان وإنما ينبغي التأكد من سلامة وقانونية هذا الضمان وتقدير قيمته الحقيقية قبل اتخاذ القرار الائتماني فضلاً عن نوعية هذا الضمان إذ أكد معظم المصرفيين أنه لا يمكن منح ائتمان مقابل ضمان عقاري الا اذا كان هذا الضمان مسجل بالسجل العقاري الدائم أو المؤقت حيث لا يمكن منح ائتمان مقابل ضمان زراعي أو ضمان عقاري مسجل لدى الكاتب بالعدل لعدم امكانية رهنه لصالح المصرف.

- يقوم محلل الائتمان بزيارة ميدانية لمقر العميل والاستفسار عنه في الوسط المحيط به. حيث أكد جميع المصرفيين أنه يجب زيارة مقر العميل قبل منح الائتمان من أجل التعرف أكثر على العميل وأخذ فكرة واقعية عن مقر عمله والبيئة التي يعمل بها وأشار معظم المصرفيين ومحليي الائتمان على ضرورة الزيارة لزيادة أواصر المعرفة والعلاقة الطيبة والتأكد من العميل قبل منح الائتمان إضافة الى السؤال عنه في الوسط المحيط به من جيران ومعارف مما يعطي صورة أكبر عن سلوكه وسمعته, إضافة الى الاستفسار والاستعلام عنه لدى المصرف المركزي لمعرفة ما اذا كان عليه أي مشاكل أو ملاحظات متعلقة بتعاملاته المصرفية السابقة.

كما نلاحظ أن العبارات (2,3,5) كانت متوسطاتها مقبولة وتصنف ضمن الموافق وتراوحت بين 3.88 و 4.10 وبانحرافات معيارية (0.759-0.805-1.011) على التوالي, في حين كانت العبارة رقم 4 ذات متوسط يصنف ضمن المحايد(3.30) وبانحراف معياري (0.877) حيث أن معظم المصرفيين والمحللين الماليين لا يكثرثون بحجم الموارد البشرية العاملة لدى الشركة أو العميل طالب الائتمان عند عملية اتخاذ القرار الائتماني.

كما يلاحظ الباحث أن القيمة الإجمالية لمتوسطات الإجابات عن كافة العبارات كانت <sup>1</sup>4.2 وهي قيمة تصنف ضمن حدود الموافق بشدة وهذا يدل على توافق عينة الدراسة بشكل كبير على وجود علاقة بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار المصرف بمنح الائتمان.

2- اختبار one-sample T-test للفرضية الثانية:

الجدول رقم (13) اختبار one-sample T-test للفرضية الثانية

Sig. (2-tailed) P-value <sup>4</sup>	Df <sup>3</sup> درجات الحرية	tv <sup>2</sup>	رقم العبارة
.000	79	81.290	1
.000	79	46.233	2
.000	79	45.552	3
.000	79	33.645	4
.000	79	34.281	5
.000	79	72.221	6
.000	79	84.099	7
.000	79	56.285	8

(الجدول من إعداد الباحث، بالاعتماد على مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS)

وفقاً لاختبار one-sample T-test فإنه تم احتساب قيمة tv والتي تمثل قيمة t المحسوبة ويتم رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة عندما تقع قيمة tv في منطقة الرفض، وتتحدد منطقة الرفض بناء على مستوى الثقة في القرار والذي اعتمده الباحث (0.05)، حيث يتم رفض فرضية العدم إذا كانت P-value أقل من (0.05) وكما هو واضح بالجدول السابق نلاحظ أن

<sup>1</sup> يمثل هذا الرقم المتوسط الحسابي لمجموع متوسطات عبارات الفرضية الثانية.

<sup>2</sup> قيمة t المحسوبة

<sup>3</sup> درجات الحرية = حجم العينة - 1 أي (80-1=79)

<sup>4</sup> تمثل هذه القيمة احتمال الحصول على قيمة للمتغير يتبع توزيع T أكبر أو يساوي القيمة المطلقة لقيمة T المحسوبة .

قيمة Sig أو P-value أصغر من  $a/2$  أي أصغر من (0.05)، وبالتالي نرفض فرضية العدم الثانية ونقبل الفرضية البديلة الثانية والتي تقول بوجود علاقة ذات دلالة احصائية بين العوامل المتعلقة بالعميل وبين قرار المصرف بمنح الائتمان.

ثالثاً: اختبار الفرضية الثالثة: وهي وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل به وبين قرار منح الائتمان.

1- المتوسط الحسابي والانحراف المعياري:

الجدول رقم (14) يوضح المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة عن كل عبارة توضح العلاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان.

رقم العبارة	N حجم العينة	Mean المتوسط الحسابي	Std. Deviation الانحراف المعياري
1	80	4.42	.632
2	80	4.20	.786
3	80	4.58	.546
4	80	4.23	.656
5	80	4.03	1.091
6	78	4.13	.795
7	80	3.93	1.134
8	80	3.73	.779
9	80	3.03	.826
10	80	3.13	.718

(الجدول من إعداد الباحث)

نلاحظ من الجدول أن العبارات (1,2,3,4) كانت قيمة متوسطاتها الأعلى وتصنف ضمن الموافق بشدة وتراوحت بين 4.20 و 4.58 و بانحرافات معيارية (0.632 - 0.786 - 0.546 - 0.565) على التوالي، ويمكن تعليل ذلك من خلال المقابلات الشخصية مع العديد من المصرفيين حيث:

- تلعب الظروف الاقتصادية دوراً هاماً في التأثير على قرار منح الائتمان, فالعملية الائتمانية تشكل جزءاً أساسياً من العملية التجارية لأي بلد والعملية التجارية هي جزءاً من الواقع الاقتصادي ولا يمكن تجاهل الظروف الاقتصادية وتأثيرها.
  - القطاع الذي يعمل به العميل يؤثر في قرار منح الائتمان حيث يتميز كل قطاع ببعض المميزات والخصائص وكذلك بإيجابيات وسلبيات خاصة لا يمكن تعميمها لدى كل القطاعات فالقطاع الصناعي يختلف مثلاً عن القطاع الخدمي والتجاري وما يصحب ذلك من قوانين وظروف ومناخ خاص بكل قطاع.
  - وكذلك يراعى الفترة الزمنية لعمل العميل وتطوره خلال تلك الفترة عند منح الائتمان لأن ذلك يدل على مدى استقرار العميل ونجاحه في إدارة أعماله وبالتالي امكانية التنبؤ بمستقبله.
  - كما يراعى عند منح الائتمان حصة العميل أو الشركة وموقعها التنافسي في السوق حيث يمكن من خلال ذلك التنبؤ بحجم المبيعات ونتيجة الأعمال المستقبلية.
- كما لاحظ الباحث أن العبارات (5,6,7,8) كانت متوسطاتها جيدة وتصنف ضمن الموافق وتراوحت بين 3.73 و 4.14 و بانحرافات معيارية (1.091 - 0.795 - 1.134 - 0.779) على التوالي، في حين كانت المتوسطات المتعلقة بالعبارتين (9,10) تصنف ضمن المحايد وبلغت (3.03-3.13) و بانحرافات معيارية بلغت (0.826-0.718) على التوالي، حيث إن معظم المصرفيين والمحللين الماليين في المصارف الخاصة لا يبدون أي اهتمام تجاه حاجة الاقتصاد الوطني أو الحاجة الاجتماعية للمشاريع المقدمة من قبل العميل، كما أنهم لا يولون اهتمامهم للتكليف الضريبي الخاص بالأعمال التي يقوم بها العميل عن فترة زمنية معينة.

كما يلاحظ الباحث ان القيمة الإجمالية لمتوسطات الإجابات عن كافة البنود قد كانت  $3.937821^1$  وهي قيمة تصنف ضمن حدود الموافق وهذا يدل على توافق عينة الدراسة على وجود علاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع أو النشاط الذي يعمل به وبين قرار منح الائتمان.

2- اختبار one-sample T-test

الجدول رقم (15) اختبار one-sample T-test للفرضية الثالثة

رقم العبارة	tv <sup>2</sup>	Df <sup>3</sup> درجات الحرية	Sig. (2-tailed) P-value <sup>4</sup>
1	62.629	79	.000
2	47.797	79	.000
3	74.947	79	.000
4	57.645	79	.000
5	33.012	79	.000
6	45.836	77	.000
7	30.964	79	.000
8	42.765	79	.000
9	32.741	79	.000
10	38.917	79	.000

(الجدول من إعداد الباحث، بالاعتماد على مخرجات البرنامج الاحصائي SPSS)

وفقاً لاختبار one-sample T-test فإنه تم احتساب قيمة tv والتي تمثل قيمة t المحسوبة ويتم رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة عندما تقع قيمة tv في منطقة

<sup>1</sup>يمثل هذا الرقم المتوسط الحسابي لمجموع متوسطات عبارات الفرضية الثالثة.

<sup>2</sup>قيمة t المحسوبة

<sup>3</sup> درجات الحرية = حجم العينة - 1 أي (80-1=79)

<sup>4</sup> تمثل هذه القيمة احتمال الحصول على قيمة للمتغير يتبع توزيع T أكبر أو يساوي القيمة المطلقة لقيمة T المحسوبة .

الرفض، وتتحدد منطقة الرفض بناء على مستوى الثقة في القرار والذي اعتمده الباحث (0.05)، حيث يتم رفض فرضية العدم إذا كانت P-value أقل من (0.05) وكما هو  
ضح بالجدول السابق نلاحظ أن قيمة Sig P-value أي أصغر من  $a/2$   
(0.05)، وبالتالي نرفض فرضية العدم الثالثة ونقبل الفرضية البديلة الثالثة والتي نقول  
بوجود علاقة بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل به وبين قرار منح  
الائتمان.

## النتائج والمقترحات

## أولاً- النتائج:

1- تعتبر المصارف السورية الخاصة التحليل المالي أداة هامة ورئيسية للوصول الى قرارات ائتمانية ملائمة تحقق أهدافها التشغيلية بأدنى درجات المخاطر.

2- يعتمد القرار الائتماني في المصارف الخاصة في سورية على جملة من العوامل والأدوات سواء المالية منها والمتمثلة بالتحليل المالي وتحليل النسب المالية أو تلك العوامل المتعلقة بالعميل والنشاط الاقتصادي والظروف المحيطة به وبالتالي فهي لا تعتمد بشكل كلي على نوع واحد من العوامل.

3- يتم استخدام واختبار النسب المالية بشكل أكيد وأساسي وتحليل القوائم المالية قبل منح الائتمان في المصارف الخاصة، كما يتم تفضيل نسب معينة واستخدامها أكثر من نسب أخرى من قبل المصرفيين ومحلي الائتمان.

4- يعتبر حجم مبيعات العميل مؤشر أساسي للربحية عند اتخاذ القرار الائتماني كما يعتمد محلل الائتمان على نسبة الرافعة المالية<sup>1</sup> كنسبة رئيسية في تحليل الهيكل التمويلي عند اتخاذ القرار الائتماني.

5- يتم إلزام العميل بتقديم قوائم مالية لثلاث سنوات مضت على الأقل مصدقة ومدققة من محاسب قانوني معتمد ليتم تحليلها والتأكد من أنه يراعي مبادئ الشفافية والإفصاح في معاملاته المالية.

6- في الشركات والمؤسسات الكبيرة يتم الاعتماد والتركيز على القوائم المالية وتحليلها مالياً على افتراض دقتها وشفافيتها في حين في المؤسسات الفردية تقل أهمية القوائم المالية ومصداقيتها وينحاز صاحب القرار الائتماني الى مؤشرات أخرى كالسمعة والملاءة والضمانات حيث تزداد أهمية العوامل المتعلقة بالعميل نفسه وتلعب دوراً هاماً وأساسياً في القرار الائتماني، وفي كل الحالات وبالنسبة لجميع أنواع الشركات

<sup>1</sup> والتي تبين مدى اعتماد الشركة على الأموال المقرضة في تمويل أصولها وتعادل حاصل قسمة إجمالي المطالب على إجمالي

تعتبر الضمانات المقدمة من قبل العميل للحصول على ائتمان عامل ضروري وحاسم في عملية منح الائتمان ولا سيما نوعية الضمان ووضعه القانوني.

7- لا يتم استخدام نماذج التنبؤ بتعثّر الشركات من قبل معظم المصرفيين و كذلك نماذج التحليل SWAT و BENCHMARKING بصورة فعالة وإنما يتم تفضيل تحليل القوائم المالية واستخدام النسب المالية ودراسة ظروف العميل والبيئة المحيطة عند اتخاذ القرار الائتماني.

8- معظم المصرفيين والمحللين الماليين في المصارف السورية الخاصة لا يكثرثون بحجم الموارد البشرية العاملة لدى الشركة أو العميل طالب الائتمان عند عملية اتخاذ القرار الائتماني، كما أنهم لا يبدون اهتمامهم بحاجة الاقتصاد الوطني والوظيفة الاجتماعية للمشروع المقدم من قبل العميل.

9- يراعى عند منح الائتمان في المصارف السورية الخاصة حصة العميل من السوق وموقعه التنافسي، إضافة للفترة الزمنية لعمله ونشاطه.

10- تؤثر العقوبات الاقتصادية التي تتعرض لها الدولة على القرار الائتماني وكذلك أنظمة الاستيراد والتصدير لأنها تنعكس على واقع عمل الشركات التجارية إذ تؤثر في عمل تلك الشركات وتؤدي الى تراجع نشاطها أو حتى توقفها بالكامل مما يجعل المصارف تأخذها بعين الاعتبار وبالتالي يجعل منح الائتمان مخاطرة كبيرة في تلك الظروف.

11- توقف معظم التمويلات والتسهيلات في جميع المصارف الخاصة مع بدء الأزمة السورية باستثناء التسهيلات المتجددة والتي تم منحها قبل الأزمة حيث:

قرار التجديد يتوقف على جملة العوامل والشروط التي سبق ذكرها سواء المالية منها أو تلك المتعلقة بالعميل نفسه والظروف المحيطة به والقطاع الذي يعمل به مع زيادة التأكد منها و التأكيد عليها مع الإشارة الى الأمور التالية:

- يتم طلب ضمانات عقارية أو مالية قد تصل حتى 200 % من قيمة التسهيلات لتقليل المخاطر في ظل الأزمة.
- مقر العميل وتأثره بأعمال العنف وقلة الأمان وكذلك الواقع اللوجستي لهذا العميل.

- حاجة المستهلك للسلعة أو الخدمة التي يقدمها العميل وبالتالي مقدار الطلب على هذه السلعة أو الخدمة مما ينعكس على حجم المبيعات.
- تأثير انخفاض قيمة الليرة السورية مقابل العملات العالمية وكذلك تراجع القيمة الشرائية للمستهلك.

من النتيجة الأخيرة نلاحظ أن عملية الائتمان شبه متوقفة في السنتين الأخيرتين بسبب الأزمة وأصبح التمويل بحدوده الدنيا مما أدى الى تراجع كبير في الأعمال المصرفية واقتصار أغلب عمليات المصارف على الخدمات المصرفية البسيطة والتقليدية من دون تمويل، وبالتالي اقتصر ربح المصارف على أجور تلك الخدمات وأرباح عمليات الفوركس وتبادل العملات، ولا بد من التنويه بأن هذا سلوك سلبي للمصارف التي انسحبت مبكراً من سوق الائتمان وأثر ذلك على عمليات التحويل، ونحن لا نطالب المصارف الخاصة بالاستمرار بمنح الائتمان كما الأمر قبل الأزمة، بل بالاستمرار بتمويل الأنشطة الاقتصادية المضمونة ولو أنها قد تضطر الى طلب ضمانات أكثر لأن عليها واجب اجتماعي تجاه المجتمع السوري أو أي مجتمع تتواجد فيه.

## ثانياً - المقترحات:

- 1- زيادة الاهتمام بالتحليل المالي لدى الجامعات السورية والمعاهد المتخصصة بالعلوم المالية والمصرفية لتأهيل ورفد الكوادر المستقبلية في المصارف السورية.
- 2- نشر ثقافة الشفافية لدى العملاء من قبل موظفي المصارف لتكون القوائم المالية صادقة وشفافة ولتتبع واقع الشركة الصحيح.
- 3- زيادة الرقابة على مدققي الحسابات المعتمدين الذين يدققون القوائم المالية للشركات عندما تقدمها للحصول على تسهيلات وخاصة تلك المتعلقة بالمؤسسات الفردية وذلك للالتزام بأخلاق المهنة مما يساهم في الحصول على قوائم مالية حقيقية تعكس الوضع المالي الصحيح للمؤسسة أو الشركة.
- 4- زيادة الاهتمام باستخدام نماذج التنبؤ بتعثر الشركات ونماذج التحليل SWAT و BENCHMARKING وغيرها من النماذج الحديثة المستخدمة في مجال التحليل المالي والتنبؤ بتعثر الشركات.
- 5- تشديد الرقابة على مسؤولي الائتمان في المصارف لتقييم عملهم في أحقية العميل بالحصول على التسهيلات المطلوبة لضمان عدم المحاباة أو التزوير أو التعاون الخفي الغير مشروع.
- 6- ضرورة أخذ عدد العمال لدى الشركة طالبة التمويل بعين الاعتبار لاعتبارات اجتماعية إضافة للاعتبارات الأخرى.
- 7- ضرورة أن يراعى تعيين موظفي التسهيلات الائتمانية على أساس الكفاءة والجدارة في استخدام أدوات التحليل المالي وكذلك حجم ومستوى العلاقات العامة التي يملكها موظف الائتمان والمعرفة بطبيعة السوق ومكوناته.
- 8- تنويع محفظة القروض والتسهيلات بالعملة المحلية والعملات الأخرى، ولتلافي عقبات الإقراض في ظروف عدم التأكد وارتفاع المخاطرة واحتمالات هبوط قيمة العملة الوطنية، يمكن أن يتم الإقراض بالقطع الأجنبي للجهات والشركات والمؤسسات التي يُسمح لها التعامل بالقطع الأجنبي أو لتمويل عمليات استيراد (مرخصة أو مسموحة أصولاً) ويتم الاسترداد بذات النوع من القطع، وعلى المصرف المركزي أن يشجع ذلك وينظمه ويضع

الضوابط له، إذ في حال تم تفعيل هذا المقترح ونجح تطبيقه، فله آثار إيجابية أخرى منها :

- تشغيل المدخرات العائلية ومدخرات الشركات بالقطع وتأمين دخل لهم وهذا يعني سحب مبالغ من سوق المضاربة بالقطع الاجنبي وبالتالي استقرارها بشكل أفضل.
- مساعدة المصارف باستمرار نشاطها وتغطية تكاليف الايداعات لديها بالقطع الأجنبي.
- تكون المدخرات بالقطع الأجنبي بأمان لدى المصارف، وتدخّل هذه الأموال بالدورة الاقتصادية بدلاً من وجودها في خطر في ظل عدم الاستقرار الأمني.
- تقل وتيرة تهريب الأموال نحو الخارج للحفاظ عليها من مخاطر الأحداث حيث يتم الاستفادة من الفوائد في مصارف الخارج وخاصة بعد أن توقفت المصارف الخاصة في سورية عن قبول الودائع بالقطع الأجنبي.
- 9- متابعة الديون المتعثرة ومساعدة العميل سواء بالمشورة الفنية أو بمساعدته بإعادة جدولة ديونه قبل أن يدخل في حالة الإعسار الدائم حينها ينبغي اللجوء الى الشؤون القانونية لحماية حقوق المصرف.
- 10- زيادة التعاون والتنسيق بين ادارة الائتمان وباقي الإدارات في المصرف لمتابعة التحصيل وخدمة الديون وكذلك استقطاب عملاء جدد الى المصرف.
- 11- ضرورة التعاون والتنسيق بين هيئة الاستثمار السورية والمصارف الخاصة لدعم وتمويل المشاريع التي تساهم في دعم الاقتصاد الوطني والمجتمع.

الملاحق

## الملاحق

116	أولاً: قائمة المراجع العربية
120	ثانياً: قائمة المراجع الأجنبية
123	ثالثاً: الملحق رقم (1) أداة البحث (الاستبيان)
130	رابعاً: الملحق رقم (2) قرارات مجلس النقد والتسليف المتعلقة بالانتماء

## الملاحق

## أولاً: قائمة المراجع العربية:

## أ- الكتب العربية:

- 1- سمير حسن عشيّش، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض والتوسع النقدي في البنوك، مكتبة المجتمع العربي للنشر، عمان الاردن، ط1، 2010.
- 2- حسن الحسين قلاع، مؤيد عبدالرحمن الدوري، ادارة البنوك مدخل كمي واستراتيجية معاصرة، دار وائل للنشر، عمان الاردن، ط2، 2003.
- 3- صلاح الدين السيّسي، قضايا مصرفية معاصرة، الائتمان المصرفي، الاعتمادات المستندية، دار الفكر العربي، القاهرة مصر، ط 1، 2004.
- 4- محمد حسن حنون، الأعمال والخدمات المصرفية في المصاف التجارية والاسلامية (دراسة مقارنة)، مطابع عشتار، عمان، الأردن، ط1، 2005.
- 5- حمزة محمود الزبيدي، ادارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، الوراق للنشر، عمان الاردن، 2002.
- 6- محي الدين اسماعيل علم الدين، الاعتمادات المستندية، المعهد العالي للفكر الاسلامي، الطبعة الأولى، 1996.
- 7- خالد أمين عبد الله والدكتور إسماعيل إبراهيم الطراد- إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر- عمان، الأردن، ط1، 2006.
- 8- هاني دويدار القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، ط 1، 2008.
- 9- القاضي فداء يحيى أحمد الحمود، النظام القانوني لبطاقة الائتمان، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ط2، 1999.

10- محمد مطر، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي الائتماني، الأساليب والأدوات والاستخدامات العامة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، 2003.

11- برايان كويل، تحديد مخاطر الائتمان، إعداد قسم الترجمة بدار الفاروق، الطبعة العربية الأولى، 2006.

12- منير شاكر محمد، اسماعيل اسماعيل، عبدالناصر نور، التحليل المالي مدخل صناعة القرارات، مطبعة الطليعة، عمان، الاردن، 2000.

13- علاء الدين جبل، تحليل القوائم المالية، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، جامعة حلب، سورية، 2004.

14- فهمي مصطفى الشيخ، التحليل المالي، رام الله، فلسطين، الطبعة الأولى، 2008.

15- أسامة ربيع أمين، التحليل الاحصائي للمتغيرات المتعددة باستخدام برنامج SPSS، الدار العالمية، القاهرة، مصر، 2008.

#### ب- الدوريات والرسائل العربية:

1- توفيق حسون، الادارة المالية قرارات الاستثمار وسياسات التمويل في المشروع الاقتصادي، منشورات جامعة دمشق، سورية، 2004.

2- ايمان انجرو، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الاقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28 العدد 3 عام 2006.

3- رامي هاشم الشنباري، التحليل المالي ودوره في صنع القرار الائتماني في المصارف التجارية العاملة في فلسطين، اطروحة ماجستير، جامعة العالم الامريكية، 2006.

4- عبد الباري مشعل، الاعتمادات المستندية دراسة شرعية وفنية، دراسة مقدمة للجنة الدراسات الشرعية (أحد لجان المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والاسلامية) 2000.

- 5- زيد حسين العفيف، أنواع الاعتمادات المستندية، بحث مقدم استكمالاً لمتطلبات مادة الاعتمادات المستندية في برنامج الدكتوراه/ قسم القانون الخاص للفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي، 2005.
- 6- محمد عبد الحليم عمر، بطاقات الائتمان ماهيتها و العلاقات الناشئة عن استخدامها بين الشريعة والقانون، بحث مقدم إلى مؤتمر الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون الذي تعقده كلية الشريعة والقانون - بجامعة الإمارات العربية المتحدة 2003.
- 7- وهبة الزحيلي، بطاقات الائتمان، بحث مقدم في الدورة الخامسة عشرة لمجلس الفقه الاسلامي، مسقط، سلطنة عُمان، 6-11/3/2004.
- 8- عبد العزيز الدغيم وماهر الأمين، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية- سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (28) العدد (3) 2006.
- 9- وليد ناجي الحياي، التحليل المالي، منشورات الاكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك، 2007.
- 10- بن مالك عمار، المنهج الحديث للتحليل المالي الاساسي في تقييم الأداء، دراسة حالة شركة اسمنت السعودية للفترة الممتدة من 2006- 2010، رسالة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2011.
- 11- أحمد محمد غريب، مدخل محاسبي مقترح لقياس والتنبؤ بتعثر الشركات، دراسة ميدانية في شركات قطاع الأعمال بجمهورية مصر العربية، جامعة الزقازيق، مجلة البحوث التجارية، العدد الأول، المجلد الثالث والعشرون، 2001.
- 12- هلا بسام عبدالله الغصين، استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في قطاع غزة، الجامعة الاسلامية، غزة فلسطين، 2004.
- 13- وحيد محمود رمو، سيف عبدالرزاق محمد الوتار، استخدام أساليب التحليل المالي في التنبؤ بفشل الشركات المساهمة الصناعية: دراسة على عينة من الشركات المساهمة الصناعية العراقية المدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، مجلة تنمية الرافدين، جامعة الموصل، العدد 100، المجلد 32، 2010.

- 14- وليد ناجي الحياي، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي، منشورات الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانمارك، 2007.
- 15- دعاء محمد زائدة، التسهيلات الائتمانية المتعثرة في الجهاز المصرفي الفلسطيني، دراسة تطبيقية على المصارف الوطنية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2006.
- 16- السنوسي محمد الزوام، مختار محمد ابراهيم، ادارة مخاطر الائتمان المصرفي في ظل الأزمة المالية العالمية، ورقة عمل مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي السابع المنعقد بجامعة الزرقاء الخاصة، الاردن، 2009.
- 17- مصطفى أحمد حمد منصور، يوسف التوم شهاب الدين، أثر جودة الضمانات في أساليب إدارة التعثر المصرفي دراسة تطبيقية على الجهاز المصرفي السوداني، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا -مجلة العلوم الانسانية والاقتصادية، العدد الأول 2012.
- 18- طاهر حسن ابو زيد، دور المواقع الاجتماعية التفاعلية في توجيه الرأي العام الفلسطيني وأثرها على المشاركة السياسية (دراسة ميدانية)، جامعة الازهر، غزة، فلسطين، 2012، ص 138.
- 19- غرفة التجارة الدولية، الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية . نشرة رقم 500 الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، اللجنة الوطنية لغرفة التجارة الدولية، عمان الاردن.
- 20- قرارات وتوصيات المجمع الفقهي في دورته السابعة المنعقدة بجدة 1412هـ - قرار رقم 7/1/65 فقرة رابعاً.

#### ت- مواقع الانترنت:

- 1- المحامي محمد احمد زيدان، الوقاية من مخاطر الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية، الدليل الإلكتروني للقانون العربي - [www.arablawinfo.com](http://www.arablawinfo.com)
- 2- وفاء يحيى أحمد حجازي، المحاسبة عن القروض والائتمان، جامعة بنها، مصر، كود، 15 [/http://www.bu.edu.eg](http://www.bu.edu.eg)
- 3- نشرة صادرة عن معهد الدراسات المصرفية، العدد الحادي عشر، الكويت، 2011، ص 2. <http://www.kibs.edu.kw/n/p.asp>

## ثانياً: قائمة المراجع الأجنبية:

**English references****– Books**

- 1– Supria Singh, Warren McKeown, Paul Myers. and Marita shelly, Families at risk deciding on personal dept, RMIT university, literature review on personal credit and dept. 2005.
- 2– Elio D Amato, The top 15 financial ratios, Australian shareholders Association, Lincoln indicators pty Ltd 2010.
- 3– Schweser study notes, Book 3, financial statement analysis, 2007.
- 4– Lyn M.Fraser, Aileen Ormiston, Understanding financial statements, Eighth Edition, Person Education, Inc, 2006.
- 5– Robert C.Higgins, Analysis for financial management, Published by McGraw Hill/Irwin, Eighth edition, 2007.
- 6– Investopedia, A division of valueClick, Inc. Financial ratios tutorial,2010.

**– Periodicals & Dissertations**

- 1– James S.Sagner, the journal of corporate accounting & finance, published online in Wiley on line library, 2011 periodicals .Inc, wileyonlinelibrary.com/ DOI 10.1002/jcaf.21719.
- 2– Rodiel C.Ferre, De La Salle– Manila, Glenda J.Ferrer, Liquidity and financial leverage ratios: their impact on compliance with international financial reporting standards, Academy of Accounting and financial studies Journal, Volume 15, Special Issue Number 1, 2011.

- 3- Mirela Monea, Financial ratios–reveal how a business is doing, Annals of the university of Petrosani, economics, 9(2), 2009.
- 4- Amalendu Bhunia, A Study of financial distress based on MDA, Journal of management research, Fakir Chand college under university of Caluctta, 2011.
- 5- Ahmet Buyuksalvarci, Hasan Abdiogllu, Corporate Governance , Financial ratios and stock returns: An Empirical analysis of Istanbul stock exchange (ISE), International research journal of financial and economics, Eurojournals publishing, Inc.2010.  
<http://www.investopedia.com/university/ratios/landing.asp>
- 6- Journal of Strategy and Management, Vol. 3 No. 3, 2010.  
Emerald Group Publishing Limited,1755–425X
- 7- Kevin Reid, Gaining a competitive advantage using Benchmarking, Orr &Boss inc, April 2008 [WWW.PCIMAG.COM](http://WWW.PCIMAG.COM)
- 8- Joseph Blakeman, Benchmarking: Definitions and Overview, Center for Urban Transportation Studies, University of Wisconsin–Milwaukee, June 2002.
- 9- Hair. J.R, Joseph. F. and Black, William. C, Barry. J., and Anderson, Rolph. E.Multivariate Data Analysis, New Jersey, Pearson Prentice Hall, 7<sup>th</sup> edition, 2010.
- 10- Yong Woa Keon,To lend or not to lend that is the question, economic considerations for Malaysia bankers, UUM university, Malaysia,2009.
- 11- Dev Strischek, Sun trust banks Inc, The five C's of credit, Indiana bankers association, 2009 [www.indianabankers.org](http://www.indianabankers.org)

- 12- George L.Evans, The five P's of credit analysis, UMass  
Amherst family business center, 2012 [www.umass.edu](http://www.umass.edu)

ثالثاً: الملحق رقم (1) أداة البحث (الاستبيان)

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

ماجستير مالي ونقدي

استبيان حول دراسة أعدت لنيل درجة الماجستير بعنوان:

العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية (حالة تطبيقية على المصارف الخاصة في سورية)

**The influential factors in credit decision making in working banks in Syria**

**( special case: the private banks in Syria)**

إعداد: حسان الدباس

الأستاذ المشرف

أ. د. عابد فضلية

المشرف المشارك

د. رانيا زهير

2014-2013

بسم الله الرحمن الرحيم

السادة موظفي ومدراء إدارة الائتمان وتمويل الأفراد والشركات العاملين في المصارف الخاصة السورية  
المحترمين .....

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .....

نتشرف بأن نضع بين أيديكم الاستبانة الخاصة بدراسة أعدت لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد المالي والنقدي تحت عنوان: العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرار الائتماني في المصارف العاملة في سورية (حالة تطبيقية على المصارف الخاصة في سورية). وحيث أنكم جهة الاختصاص المناسبة فإن تحقيق الهدف العلمي من هذه الدراسة مرتبط بمدى تعاونكم، لذا نأمل منكم التكرم بالاطلاع على بنود هذه الاستبانة وبيان الرأي بتأشير الاجابة المناسبة، علماً أن كافة المعلومات الواردة سوف تكون سرية وسيتم استخدامها فقط لإعداد البحث العلمي المشار إليه أعلاه.

وشكراً لحسن تعاونكم

بيانات شخصية:

1- المسمى الوظيفي:

.....

2- العمر : أقل من 30 ..... من 30- 40 ..... 40-50 ..... أكثر من 50 .....

3- المؤهل العلمي:

.....

4- التخصص العلمي:

.....

5- عدد سنوات الخبرة:

أقل من 5 سنوات ..... 5-10 سنوات ..... 10-15 سنوات ..... أكثر من 15 سنة .....

6- معلومات شخصية ترغبون بإضافتها (دورات ذات علاقة وغيره):

.....

.....

.....

## الفرضية الاولى: يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين أدوات التحليل المالي وبين عملية اتخاذ القرار الائتماني

رقم العبارة	تؤثر أدوات التحليل المالي في عملية اتخاذ القرار الائتماني	جدا	موافق	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق أبداً
1	يتم تطبيق واختبار النسب المالية بشكل أكيد وأساسي على القوائم المالية قبل منح الائتمان						
2	يتم استخدام وتفضيل نوع معين من النسب المالية على نوع آخر خلال عملية التحليل المالي (مثلاً النسب الخاصة بالسيولة)						
3	يعتبر حجم المبيعات مؤشر أساسي للربحية عند اتخاذ القرار الائتماني						
4	يعتمد محلل الائتمان على نسبة التداول كنسبة رئيسية عند تحليله لسيولة العميل عند اتخاذ القرار الائتماني						
5	يعتمد محلل الائتمان على نسبة العائد على رأس المال كنسبة رئيسية في تحليل ربحية العميل عند اتخاذ قرار منح الائتمان						
6	يعتمد محلل الائتمان على نسبة الرافعة المالية كنسبة رئيسية في تحليل الهيكل التمويلي للعميل عند اتخاذ القرار الائتماني						
7	يتم إلزام العميل بتقديم القوائم المالية مصدقة ومدققة من محاسب قانوني معتمد						
8	يطلب من العميل تقديم سجلات مالية في حال الحصول على تسهيلات سابقة من مصارف أخرى						
9	يتم دراسة مدى التزام العميل بخدمة التسهيلات الممنوحة له سابقاً من مصارف أخرى						

					10	يتم الاستدلال بنسبة عناصر الميزانية الى اجمالي المجموعة التي ينتمي اليها كل عنصر من تلك العناصر عند اتخاذ القرار الائتماني ( تحليل الميزانية تحليلاً عمودياً )
					11	هناك حد أدنى ثلاث سنوات من الفترات الزمنية للقوائم المالية المقدمة من قبل العميل الواجب دراستها وتحليلها مالياً لاتخاذ القرار الائتماني الصحيح
					12	يتم استخدام نماذج التنبؤ بتعثّر الشركات لتقدير وضع العميل المالي المستقبلي عند اتخاذ القرار الائتماني
					13	يتم استخدام أساليب التحليل المالي SWAT أو أساليب BENCHMARKING عند اتخاذ القرار الائتماني
					14	يقوم محلل الائتمان بالتأكد من أن العميل يراعي مبادئ الشفافية والافصاح في معاملاته وبياناته المالية المقدمة للحصول على تسهيلات ائتمانية

ملاحظات ترغبون بإضافتها حول الفرضية الأولى :

.....

.....

.....

**الفرضية الثانية: يوجد علاقة ذات دلالة احصائية بين العوامل المتعلقة بالعمل وبين قرار منح الائتمان**

رقم العبارة	تؤثر العوامل المتعلقة بالعمل (سمعة العميل- مقر العميل- امكانيات العميل وقدرته- تاريخ معاملات العميل مع الغير- الضمانات المقدمة من قبل العميل) على قرار منح الائتمان	موافق جداً	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق أبداً
1	يقوم محلل الائتمان بزيارة ميدانية لمقر العميل والاستفسار عنه في الوسط المحيط به					

					يؤثر مقر عمل العميل والواقع اللوجستي لهذا المقر على قرار الائتمان عند اتخاذ القرار الائتماني	2
					قياس قدرة العميل على ادارة نشاطه بنجاح من خلال دراسة مؤهلات العميل وملاءته و بالتالي قدرته على تسديد التزاماته	3
					يؤخذ حجم الموارد البشرية العاملة لدى الشركة أو العميل طالب الائتمان عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	4
					يطلب من العميل كشف من الموردين يبين التزام العميل بتسديد ما عليه من مستحقات	5
					يتم الاستعلام عن العميل لدى المصرف المركزي للوقوف على تاريخ وسمعة العميل المصرفية من خلال كشف الاستعلام المصرفي	6
					فيما يخص الضمانات المقدمة من قبل العميل: يتم عرض الأوراق الثبوتية الخاصة بالضمانات المقدمة مقابل الائتمان على ادارة الشؤون القانونية ويتم تقدير قيمتها من قبل خبير معتمد	7
					تؤثر نوعية الضمان المقدم (فيما اذا كان ضمان سجل عقاري أو ضمان سجل زراعي أو فيما اذا كان الضمان المقدم عبارة عن أوراق مالية) على منح الائتمان أو عدمه	8

ملاحظات ترغبون بإضافتها حول الفرضية الثانية:

.....  
 .....  
 .....

**الفرضية الثالثة: هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه وبين قرار منح الائتمان.**

رقم العبارة	تؤثر الظروف المحيطة بالعميل والقطاع الذي يعمل فيه على قرار منح الائتمان	موافق جداً	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق أبداً
1	يتم دراسة ومراعاة الظروف الاقتصادية للبلد عند اتخاذ قرار منح الائتمان <sup>1</sup>					

<sup>1</sup> (كالتضخم والانكماش والتغيرات الحادة في سعر الصرف... الخ)

					يؤثر القطاع الذي يعمل فيه العميل على قرار منح الائتمان	2
					يراعى عند منح الائتمان الفترة الزمنية لعمل العميل وتطوره خلال تلك الفترة	3
					يراعى عند منح الائتمان حصة العميل او الشركة وموقعها التنافسي في السوق	4
					تلعب العقوبات الدولية والاقتصادية المفروضة على البلد دوراً في قرار منح الائتمان	5
					يقوم محلل الائتمان بدراسة تأثير أنظمة الاستيراد والتصدير على نوعية المنتجات أو الخدمات التي يمارسها العميل عند تقديمه طلب منح الائتمان	6
					يتم مراعاة القوانين الجمركية الخاصة بنوعية المنتجات أو الخدمات التي يقدمها العميل عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	7
					يتم الأخذ بعين الاعتبار عند اتخاذ القرار الائتماني مدى ارتباط العميل بالخارج وقدرته على تحويل الأموال عند عملية اتخاذ القرار الائتماني	8
					يطلب من العميل تكليف ضريبي خاص بالأعمال التي يقوم بها عن فترة زمنية معينة	9
					يؤخذ بعين الاعتبار حاجة الاقتصاد الوطني أو الحاجة الاجتماعية لضرورة تمويل العميل بمشروع معين عند تقديمه طلب الائتمان كفتح خط انتاج منتج جديد أو تطوير منتج معين	10

ملاحظات ترغبون بإضافتها حول الفرضية الثالثة:

.....  
.....  
.....  
.....

رابعاً: الملحق رقم (2) قرارات مجلس النقد والتسليف المتعلقة بالانتمان

قرار رقم 395 / م ن / ب4 لعام 2008

التعليمات الخاصة بالحد الأقصى للتسليفات المسموح بها

عملاً بالفقرة ( 2- هـ ) من المادة ( 99 ) من القانون / 23 / لعام 2002 ، واستناداً إلى المادتين السابعة والتاسعة من " المبادئ الأساسية للرقابة المصرفية الفعالة الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية في أيلول 1997 والى " مبادئ تركيزات المخاطر " الصادرة عن هذه اللجنة لعام 2006، وبغرض حصر التركيز في مخاطر التسهيلات الائتمانية، يطلب من المصارف التقيد بما يلي :

**1 - يجب ألا يتعدى الحد الأقصى للتسليف الذي يمكن منحه لشخص واحد طبيعي أو اعتباري أو إلى مجموعة مترابطة ( ذات علاقة ) من الأشخاص، بنسبة 25% من مجموع الأموال الخاصة الصافية المحددة في النموذج رقم ( 1 ) المرفق بهذه التعليمات.**

**يطبق** هذا الحد الأقصى على التسهيلات الممنوحة أو المستعملة أيهما أكبر، سواء كان ذلك على شكل تسهيلات في داخل الميزانية أو على شكل اعتمادات مستندية أو كفالات أو قبولات أو أية تسهيلات مدرجة في حسابات خارج الميزانية وذلك وفق الحسابات وأوزان التثقل المحددة في النموذج رقم ( 2 ) المرفق.

**ينزل** من التسهيلات الممنوحة أو المستعملة أيهما أكبر: الضمانات الواردة في الملحق رقم (1) المرفق.

**2 - يجب ألا يتعدى مجموع التسهيلات الممنوحة من المصرف أو المستعملة من قبل الزبائن المدينين أيهما أكبر وفق التعريف الوارد في المادة الأولى أعلاه والتي يتجاوز كل منها نسبة 10% من الأموال الخاصة للمصرف حدود ثمانية أمثال هذه الأموال.**

3 - يقصد بالشخص الواحد، الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يشكل وحدة قانونية قائمة بذاتها، كما يعتبر بمثابة مجموعة مترابطة ( ذات علاقة ) من الأشخاص، الزبائن المدينون في المصرف الذين تنطبق عليهم إحدى الحالات التالية:

أ - مجموعة المؤسسات التي يتحكم الزبون المدين لدى المصرف بإدارتها أو بتوجيه سياساتها بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة.

ب - المؤسسات التي يملك فيها الزبون المدين لدى المصرف، أكثرية حقوق التصويت أو أكثرية حقوق الملكية أو حق تعيين أو إقالة غالبية أعضاء مجالس إدارات هذه المؤسسات.

ج - المؤسسات والشركات التي يساهم فيها الزبون بشكل مباشر أو غير مباشر من خلال زوجته وأقربائه حتى الدرجة الثانية أو من خلال زوجات هؤلاء أو من أشخاص خاضعين لأمرته، بنسبة 10% أو أكثر من رؤوس أموالها.

د - المؤسسات التي يزودها الزبون المدين بأصول عقارية أو أصول مادية أخرى دون مقابل أو مقابل بدلات رمزية.

هـ - الزبائن والمؤسسات الذين يكفلهم الزبون المدين تجاه المصرف.

4 - يعود لمفوضية الحكومة لدى المصارف حق تحديد المجموعة المترابطة ( ذات علاقة ) من الأشخاص لدى المصرف المقرض. وفي حال اعتراض المصرف على هذا التحديد، ينظر مجلس النقد والتسليف بالأمر لاتخاذ القرار النهائي بهذا الخصوص حيث يكون قراره قطعياً.

5 - يطلب من كل مصرف مرخص في الجمهورية العربية السورية تقديم تقرير شهري بمخاطر التسهيلات الائتمانية الممنوحة لكل شخص طبيعي أو اعتباري أو إلى كل مجموعة مترابطة ( ذات علاقة ) من الأشخاص المشار إليهم في المادة ( 1 ) أعلاه وذلك وفق النموذج رقم ( 3 ) المرفق بهذه التعليمات. كما يطلب تقديم تقرير شهري آخر بمخاطر التسهيلات الائتمانية الممنوحة للأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين أو إلى مجموعات مترابطة من الأشخاص المشار إليهم في المادة ( 2 ) أعلاه وذلك وفق النموذج رقم ( 4 ) المرفق.

تزود مفوضية الحكومة لدى المصارف في مصرف سورية المركزي بهذين التقريرين مرفقاً بهما الأقراص المدمجة ( CD ROM ) الخاصة بهما.

6 - على المصرف الذي يظهر لديه أي تجاوز عن حدود النسب المشار إليها أن يعمل على إزالة هذا التجاوز خلال فترة شهر من ظهوره.

7 - استناداً إلى أحكام المادة ( 99 ) من القانون / 23 / لعام 2002 يخضع المصرف الذي يظهر لديه أي تجاوز عن النسب المحددة أعلاه إلى العقوبات والغرامات المالية المنصوص عليها ويكون لمجلس النقد والتسليف الحق في اتخاذ الإجراءات التي يراها مناسبة في حال استمرار التجاوز .

7- تلغى القرارات 101 , 118 , 247 , 291 , 345 , 364.



























## Abstract

This study aims to introduce the Private Syrian Banks' experience regarding financing corporations, individuals and Decision-making mechanism of credit, as well the financial analysis tools and the most important financial ratios used in it, in addition to highlighting the factors that affecting on credit decision making.

The Research's Hypothesis had examined from credit officers' point of view in research sample which consisting of 6 privet banks.

To achieve the objectives of this research, a professional questionnaire had prepared and delivered to the sample.

After ascertaining the validity of study's instrument and internal consistency to variables' terms, the researcher had verified the Research's Hypothesis by using the statistical program (SPSS).

This study finds that credit decision taking in Syrian privet Banks depends on several factors and indicators, either the financial one which is represented in the financial analysis and the financial ratios or that one which is related to the client , the client's business sector and special circumstances. The importance of each factors differs according to the dimension and type of client actions and activities, thus the Syrian Private Banks do not completely rely on one type of factors, but rely on several factors.

In the light of the results of this study, several of appropriate suggestions have been offered which agree and fit the issue and the Research's Hypothesis.

**Syrian Arab Republic**  
**Ministry of Higher Education**  
**Faculty of Economics**  
**Financial and monetary department**



**The influential factors in credit decision  
making in working banks in Syria  
(special case: the private banks in Syria)**

**A thesis submitted for the master's degree in financial & monetary economics**

**Prepared by: Hassan Al-Dabbas**

**Supervisor: Prof. Abed Fadliah**

**Participant Supervisor: Dr. Rania Zrer**

**2013-2014**