

اسس منح القروض في البنوك التجارية

للدكتور محمد السيد غباشي*

قبل أن نخوض في استعراض هذه الاسس يجدر بنا ان نتدارس طبيعة المجال الذي تطبق فيه الا وهو مجال البنوك التجارية ، ويقودنا ذلك الى تعريف البنك التجارى ووظيفته كمقرض ومقدرته على الاقراض .

فالبنوك التجارية هى نوع من المؤسسات المالية الكثيرة التى تعمل فى خدمة الاقتصاد القومى والتى يتحدد شكلها بحسب المصادر التى تستقى منها مواردها المالية والوجوه التى تستخدم فيها هذه الموارد ، وتبعاً لذلك تنقسم هذه المؤسسات المالية الى مؤسسات تحصل على مواردها المالية لآجال طويلة وتستخدم هذه الموارد فى استثمارات طويلة الأجل وتمثل بذلك نوعاً خاصاً من المؤسسات المالية تخدم اغراضاً خاصة مثال ذلك بنوك الائتمان العقارى والزراعى والصناعى ومؤسسات مالية تحصل على مواردها لآجال قصيرة وتستخدم هذه الموارد فى استثمارات قصيرة الأجل وتمثل بذلك نوعاً قائماً بذاته من المؤسسات المالية هو البنوك التجارية .

فتعريف البنك التجارى اذن هو تلك المؤسسة المالية التى تستمد مواردها المالية لآجال قصيرة لا تتعدى سنة وتستخدمها فى استثمارات قصيرة الأجل لا تتعدى سنة ايضاً .

* الدكتور محمد السيد غباشي مدرس بقسم المحاسبة بكلية التجارة والاقتصاد حصل على درجة البكالوريوس فى التجارة من كلية التجارة بجامعة الاسكندرية سنة ١٩٥٤ وواصل دارسته العليا بها حيث اتم دراسات الماجستير فى التجارة فى عام ١٩٥٨ وحصل على دبلوم الدراسات العليا فى الضرائب فى عام ١٩٦٠ ثم اوفد فى بعثة عملية علمية حيث حصل على درجة الدكتوراه فى التجارة من كلية تجارة فيينا بالنمسا فى ديسمبر سنة ١٩٦٣ وقد مارس الدكتور محمد السيد غباشي العمل فى خدمة البنوك لمدة خمسة عشر عاماً الى جانب دراسته الجامعية حيث شغل وظائف مختلفة منها رئيس المراجعة الداخلية ثم وظيفة المستشار الفنى .

ويتمثل النشاط الرئيسى للبنك التجارى فى استلام ودائع الأفراد وحفظها لديه ليردها اليهم عند الطلب أو بعد اخطار سابق أو فى تاريخ معين كما يتمثل المجال الرئيسى لاستثمارات البنك التجارى فى تقديم هذه الودائع الى التجار ورجال الأعمال فى شكل قروض قصيرة الأجل والاستفادة بالفرق بين سعر الفائدة الذى يدفعه لمودعيه وسعر الفائدة الذى يتقاضاه من عملائه المقترضين .

والى جانب هاتين الوظيفتين الرئيسيتين للبنك التجارى وهما وظيفتا تلقي الودائع واقراضها اقراضا قصير الأجل يقوم البنك التجارى بخدمات مساعدة لعملائه من مودعين ومقترضين ومن بين هذه الخدمات شراء وبيع وحفظ الاوراق المالية وتحصيل الاوراق التجارية وفتح الاعتمادات المستندية واصدار خطابات الضمان وغير ذلك .

وهناك مذهبان كبيران يتنازعاان اختصاص البنوك التجارية هما المذهب الانجليزى والمذهب الالماني ، فالمذهب الانجليزى يرى فى البنك التجارى حارسا أميناً على ودائع عملائه ولذا يتعين عليه الاقتصر على استثمارها استثمارا قصير الأجل بتقديمها فى شكل قروض بضمان الاوراق التجارية والاوراق المالية والبضائع والمحاصيل وغير ذلك ليضمن بذلك امكان تحويل هذه القروض الى أموال سائلة فى مدة قصيرة وبدون خسارة ويحرم عليه استثمار هذه الودائع فى القروض الطويلة الأجل وعمليات الاشتراك فى تأسيس الشركات .

أما المذهب الالماني فهو يرى التوسع فى نشاط البنوك التجارية بحيث يشمل هذا النشاط الى جانب عملياتها التقليدية عمليات التأسيس والاصدار **Gruendungs-und Emissionsgeschseft** عمليات تقوم بها البنوك الالمانية عادة فى شكل كونسورتيوم **Konsortium** أى جمعية من البنوك تحت رئاسة بنك منها يتولى كل عضو فيها المساهمة بمبلغ معين لشراء الأسهم التى تصدرها احدى الشركات المكونة حديثا أو أسهم زيادة رأس المال التى تصدرها شركة قائمة فعلا وذلك بسعر يتفق عليه يتحدد حسب حالة سوق النقد والمال وحسب ما ينتظر للشركة من نجاح

(١) راجع صفحة ٩ من كتاب محاسبة البنوك التجارية للدكتور خيرت ضيف .

ثم تتولى هذه الجمعية ادخال هذه الأوراق المالية لحسابها تدريجيا في بورصة الأوراق المالية ويربح أو يخسر أعضاء الجمعية كل بحسب مساهمته الفرق بين سعر الشراء من الشركة المصدرة وسعر البيع ببورصة الأوراق بالإضافة الى العمولة . ولقد أثبتت التجارب ان تمسك البنوك الألمانية بهذا المبدأ وعدم الفصل بين نشاط البنوك التجارية التقليدى ونشاط البنوك المتخصصة في الاقراض الطويل الأجل كان سببا في عدة كبوات تعرضت لها هذه البنوك كان أشدها وقعا أزمة سنة ١٩٣٣ .

هذا في عجلة عرض لتعريف البنك التجارى وطبيعة عمله ولتحدث الآن عن وظيفة البنك التجارى كمقرض ومدى قدرته على الاقراض .

تتكون الموارد المالية للبنك التجارى من رأس ماله الذى يقدمه المساهمون واحتياطياته والودائع التى يقبلها من الأفراد والشركات والمؤسسات والهيئات .

وتكون الودائع النسبة الكبرى من الموارد المالية للبنك التجارى وهى اما أن تكون ودائع تحت الطلب أو ودائع باخطار أو ودائع لأجل ثابت .

ويقوم البنك التجارى وهو يزاول نشاطه باحداث التوافق الكمية والنوعى بين الودائع والطلب على القروض ، وتتلخص الوظيفة الكمية في أن البنك التجارى يجمع الودائع بمبالغ صغيرة متفاوتة ويقدمها في شكل قروض كبيرة وهو ما يحقق التوازن الكمية بين عرض النقود والطلب عليها . وتتلخص الوظيفة النوعية في تحقيق التوازن الزمنى بين طلبات المودعين من ناحية وتقديم القروض وسدادها من ناحية أخرى .

ولما كانت القروض التى يقدمها البنك التجارى جل مصدرها أموال المودعين التى قد يطالب البنك بالوفاء بها في أى وقت كان لزاما على البنك التجارى أن يأخذ حيطته وألا يستعمل هذه الودائع الا في مجال القروض القصيرة الأجل ، ولعل البنوك الانجليزية — كما أسلفنا — هى أشد بنوك العالم تمسكا بهذا المبدأ اذ أنها تعتبر نفسها حارسا أميناً على أموال مودعيها ولا تسمح لنفسها بأن تستغرق هذه الودائع في قروض طويلة الأجل لأن ذلك ليس من وظيفتها بل من وظيفة المؤسسات المالية الأخرى التى تعمل في انجلترا مثل **Industrial and Commercial Finance Corporation Limited** للقروض الطويلة الأجل التى لا تزيد على ٢٠٠٠٠٠٠ جك

و Finance Corporation for Industry Ltd. للقروض طويلة الأجل التي تزيد عن ٢٠٠٠٠٠٠ جك .

وهذا المنطق صحيح ولا شك إذ أن تزويد العميل بقروض طويلة الأجل تأخذ صفة رأس المال لبس من وظيفة البنك التجارى وانما يتعين على العميل تمويل أصوله الثابتة من رأس المال الذى يقدمه هو من ماله الخاص وهو بذلك — وبوصفه صاحب المشروع — يجب أن يتحمل مخاطرة بتجميد جزء من رأس ماله فى الأصول الثابتة كالمباني والآلات والأثاث والابقاء على الجزء الآخر ليستخدم فى شكل رأس مال عامل تقتنى به الأصول المتداولة التى تتحول فى خلال العملية الصناعية أو التجارية الى نقود كالمواد الأولية التى تشتري ويصرف عليها أجور عمال ومصارييف أخرى لتتحول الى بضائع تحت التشغيل ثم الى بضائع تامة الصنع قابلة للبيع اذا بيعت على الحساب تحولت الى مدينين ثم يتحول المدينون الى نقدية من جديد وعلى ذلك فان المواد الأولية والبضاعة تحت التشغيل والبضاعة التامة الصنع والمدينين والنقدية تكون عادة رأس المال العامل للمنشأة وليس على البنك التجارى ضير فى أن يقدم الى عميله جزءا من هذا الرأس مال العامل ما دام سيدور مع عجلة الانتاج أو الحركة التجارية ويصبح فى القريب العاجل نقدية من جديد تزيد عن اصلها بمقدار الربح الذى تحقق وهذه القروض هى التى تسمى بالقروض ذات صفة السداد التلقائى **Self-liquidating Advances** وهى كما يعرفها الاستاذ Sayers تلك القروض التى يقوم فيها اليقين على قدرة المدين على الوفاء استنادا الى وجود دليل كمستندات شحن أو شهادة ايداع بضائع باحدى شركات الايداع تثبت ان المدين يقوم بعمليات تجارية حقيقية تدمه عند نهايتها بالمال الكافى للوفاء بدينه .

كما أن العميل الذى تقصر موارده المالية الخاصة عن تمويل أصوله الثابتة يستطيع أن يحصل من المؤسسات المتخصصة على قروض طويلة الأجل تمكنه من

(1) Sayers, R.S. "Modern Banking" fourth Edition Page 195 (Clarendon Press Oxford, 1958).

"A self-liquidating loan is thus one which the debtor is thought to be able to repay because there is evidence (often in the shape of shipping documents or warehouse receipts held by one of the parties) that he is engaged in a genuine commercial operation closure of which provide him with the withdrawal for repayment."

اقتناء الاصول الثابتة ولا تستشعر هذه المؤسسات المتخصصة حرجا في تقديم قروض طويلة الأجل لأن طبيعة مواردها المالية ترد بعد آجال طويلة وتتكون عادة من السندات والقروض الحكومية طويلة الأجل يمكنها من أن تمنح هي بدورها قروضا طويلة الأجل .

وثمة مورد آخر يستطيع منه العميل أن يقتنى الاصول الثابتة ذلك المورد هو التمويل الذاتى **Self-financing** ويكون ذلك باعادة استثمار الارباح في المشروع . ولعل في وجود تلك المصادر التى يمكن منها الحصول على الاموال لآجال طويلة وهى رأس المال المملوك لأصحاب المنشأ والأقراض الطويل الأجل من المؤسسات المتخصصة والتمويل الذاتى ما يعزز موقف البنوك التجارية المتحفظة في تمسكها بالاعتصار على التمويل القصير الأجل .

على أنه وان كانت القروض التى تقدمها البنوك التجارية قروضا قصيرة الأجل الا أن المديونية تظل فى كثير من الاحيان قائمة لمدد طويلة والعلة فى ذلك هى أن البنك اذا طلب الى المقرض تصفية دينه خلال مدة معينة فانه قد يضعه فى مركز حرج اذ أن المقرض قد يجد نفسه عاجزا عن الوفاء لاستغراق الأموال التى اقترضها فى عمليات انتاجية أو تجارية ولذا فان القرض يتجدد ما دام البنك قد تيقن من أن الاصول التى استخدم القرض فى اقتنائها قابلة للتحويل الى نقدية خلال المدة العادية التى تتطلبها العملية الانتاجية او التجارية وأن القرض لم يفقد بذلك خاصية السداد التلقائى .

والآن ننتقل الى مناقشة قدرة البنوك التجارية على الاقراض .

ان للبنوك التجارية قدرة محدودة على الاقراض وتحدد هذه القدرة بمقدار الفرق بين مجموع الودائع من جهة وذلك الجزء منها الذى يتعين الاحتفاظ به لدى البنك المركزى فى شكل احتياطى وما يتعين على البنك الاحتفاظ به فى خزائنه فى شكل أموال سائلة لمواجهة طلبات العملاء وما يستثمره فى أصول قابلة للسيولة على درجات مختلفة تستخدم كخطوط دفاع لمواجهة أى طلبات غير عادية من قبل المودعين من جهة أخرى .

فالقيد الأول الذى يرد على حرية البنوك التجارية فى الاقتراض هو الاحتياطى الذى يتعين عليها الاحتفاظ به لدى البنك المركزى . وهو التزام قانونى ترتبه قوانين الائتمان فى الدول المختلفة .

والقيد الثانى الذى يرد على حرية البنوك التجارية فى الاقتراض هو نسبة السيولة فالبنوك التجارية يجب أن تحتفظ الى جانب نسبة الاحتياطى بخطوط دفاعية تعتمد عليها اذا ما واجهت ضغطا من عملائها فهى تحتفظ لديها بالخط الدفاعى الأول المعروف باحتياطيات الدرجة الأولى وتتكون عادة من :

(١) النقدية بالصندوق .

(٢) الشيكات تحت التحصيل وبالنسبة لهذا العنصر بالذات يرى البعض أن هذه الشيكات لا يصح أن تعتبر عنصرا من عناصر نسبة السيولة لأن البنك المستفيد بها قد يكون مسحوبا عليه هو الآخر قدرا مساويا من الشيكات من عملائها لصالح عملاء بنوك أخرى ولو كانت كل البنوك التجارية وحدة مالية واحدة لآلفت هذه الشيكات بعضها بعضا بينما يرى آخرون أن هذه الشيكات تدخل فى حساب نسبة السيولة لأن البنوك التجارية ليست كلها بنكا واحدا .

(٣) حسابات دائنة لدى البنوك المحلية والمراسلين بالخارج .

كما تحتفظ بالخط الدفاعى الثانى المعروف باسم احتياطيات الدرجة الثانية وتتكون عادة من :

(١) اذونات الخزانة .

(٢) الكمبيالات التجارية المضمومة من الدرجة الأولى .

(٣) محفظة الأوراق المالية .

ويمكن أن نعرف كيف يكون لنسبة السيولة هذه أثر على قدرة البنك التجارى على الاقتراض لو تصورنا أن البنك بدلا من أن يراعى عدم هبوط نسبة السيولة عن حد الامان وليكن ٤٠٪ يراقب مجموع أصوله الأخرى التى تتمثل فى القروض

فاذا ما وصلت الى ٦٠٪ مثلا من مجموع ودائعه بدأ يغل يده الى عنقه في منح القروض ولا يبسطها الا اذا تحسن الموقف بتحصيل بعض القروض عندما يحل أجل استحقاقها .

وأخيرا لا يفوتنا أن ننوه هنا بما للسياسة النقدية التي ينتهجها البنك المركزي من أثر على قدرة البنوك التجارية على منح التسهيلات الائتمانية وذلك عن طريق الوسائل التقليدية في هذا الشأن من عمليات السوق المفتوحة وسعر الخصم ووسائل النصح والارشاد وغير ذلك .

هذا وان ما يعنى به البنك التجارى فى مزاوله نشاطه هو الاحتفاظ بمركز طيب من السيولة ويقصد بسيولة البنك قدرته على تلبية طلبات عملائه فى كل وقت دون حدوث اضطراب فى أعماله . فكما سبق أن ذكرنا يتكون الجزء الأكبر من موارد البنك التجارى من ودائع الجمهور التى يتعين عليه أداء فائدة عنها وردها الى أصحابها بمجرد طلبها وهما أمران يضطران البنك التجارى الى استخدام هذه الموارد استخداما مربحا ومضمونا ذلك أنه اذا ما كانت الاموال الموجودة تحت يد البنك كلها مملوكة له وقام باستثمارها استثمارا يترتب عليه تجميدها فلن يكون لذلك من أثر سوى ان يتعذر على البنك الاستطرد فى نشاطه بينما يختلف الحال تماما فى الواقع وتزداد النتائج خطورة اذا ما تجمدت أموال المودعين .

فقد أثبتت التجارب أنه يكفى أن يختل مركز السيولة بالبنك التجارى اختلالا قليلا — حتى مع فرض ثبات أو زيادة الأصول المستثمر فيها أموال المودعين — ليدخل البنك فى دوامة خطيرة قد تنتهى به الى التصفية ، فعدم الوفاء بمطلوبات أحد المودعين يترتب عليه زعزعة الثقة بالبنك ويدفع، انتشار مثل هذا الخبر ، المودعين الى التهافت على سحب ودائعهم مما يزيد موقف البنك حرجا وهى أزمة لا يخرج منها الا بمساعدة الدولة أو البنوك الصديقة . وحتى اذا ما تمكن البنك من التغلب على هذه الأزمة واجتيازها فان سمعته تظل ترزح تحت وطأتها سنوات عديدة لا بد أن تمر حتى يستعيد البنك ثقة الجمهور .

بل ان مجرد انتشار اشاعة عن بنك معين أو حدوث حوادث معينة كقيام حرب أو ظهور أزمة اقتصادية قد يؤدي الى أن يهرع المودعون أفواجا الى خزائن البنك لسحب ودائعهم وهو أمر لا يمكن مجابهته الا اذا كان مركز السيولة بالبنك طيبا .

وان التاريخ ليحدثنا عن أمثال هذه الحالات ففي أثناء الكساد العالمى عام ١٩٣٠ تعرضت البنوك النمساوية وفي مقدمتها أكبر هذه البنوك بمدينة فيينا **Kreditanstalt** لازمة حادة لسوء حالة السيولة بها جرت وراءها البنوك الألمانية الى دوامتها فقد كان هذا البنك يحتفظ بودائع ضخمة لحساب بنوك أجنبية وعملاء أجانب وما أن أحست البنوك وأحسن العملاء المودعون بذلك حتى بدأوا فى سحب ودائعهم دفعة واحدة مما أوجد البنك فى مركز لا يحسد عليه وكان من الممكن أن تقتصر الأزمة على النمسا وحدها لولا أن هذا البنك كانت له علاقات عمل وثيقة بالبنوك الألمانية الكبيرة التى كانت هى الأخرى تحتفظ لديها بودائع أجنبية كبيرة . فلما تخرج موقف البنك النمساوى المذكور استنتج عملاء البنوك الألمانية أن هذا البنك لابد مضطر لسحب ودائعه بدوره دفعة واحدة من البنوك الألمانية التى له بها علاقة تعامل وثيقة وخشى هؤلاء العملاء أن يتخرج موقف البنوك الألمانية بدوره فسارعوا الى سحب ودائعهم من هذه البنوك مما أدى الى حدوث نفس الازمة فى المانيا وقد انتهت الازمة بافلاس عدد من البنوك الألمانية والنمساوية وكان من الممكن أن تكون النتائج أسوأ لولا تدخل الحكومتين لضمان الودائع .

لذا كان لزاما على البنك التجارى أن يحافظ على سيولة أصوله بشكل يسمح له دائما بمجابهة مسحوبات عملائه ووسيلة البنك التجارى الى ذلك هى استثمار الودائع فى استثمارات قصيرة الاجل من ناحية واعداد وسائل الدفاع عن كيانه بالاحتفاظ بنسبة الاحتياطى ونسبة السيولة اللازمة من ناحية أخرى .

ذلك هو المبدأ الاساسى الذى تسير عليه البنوك التجارية فى عملها والذى يعرف باسم «القاعدة الذهبية» *“golden rule”* وهى القاعدة التى وضعها الكاتب الالماني Huebner فى مؤلفه *“Die Bank”* الصادر فى عام ١٨٥٤ والتى مؤداها أن القرض

(1) Geld-Bank-und Boersenwesen, 34. Auflage, Poeschl, Stuttgart 1955 von Hintner Otto & Obst George.

الذى يستطيع البنك تقديمه دون أن يعرض نفسه الى خطر عدم التمكن من الوفاء بالتزاماته يجب الا يتفق مع الودائع التى يجمعها من حيث القيمة فحسب بل من حيث النوع أيضا • وقد ادى اتباع هذه القاعدة الى حدوث تخصص فى أعمال البنوك فبنوك للقروض الطويلة الأجل وأخرى للقروض القصيرة الأجل •

بعد ان تناولنا المجال الذى تطبق فيه أسس الاقراض بالشرح ننتقل الآن الى الحديث عن هذه المبادئ •

المبادئ الأساسية للاقراض :

الاقراض المصرفى علم وفن فهو علم لان رجل البنك الذى يدخل فى اختصاصه هذا العمل يجب أن يكون ذا ثقافة فنية وقانونية وهو فن لا يتقنه كثيرون لان رجل البنك يجب أن يكون لديه القدرة على الحكم على المعلومات المقدمة اليه حكما صحيحا ولأن تقرير جدارة العميل طالب القرض بالحصول عليه هو أمر يعتمد على الحكم الذى يكونه رجل البنك عن شخصية العميل عند مقابله معه أكثر من اعتماده على الحقائق والارقام التى يظهرها طلب القرض ومرفقاته • ولما كانت هذه العلاقة الشخصية لا يمكن وضع أسس وقواعد تحدد كيفية بناء حكم استنادا اليها كان من الصعب وضع أسس وقواعد جامدة للاقراض المصرفى • على أنه يمكننا الاستناد الى الخبرة السابقة لنستقى منها بعض المبادئ الأساسية آخذين دائما فى اعتبارنا أن هذه المبادئ ليست بقوانين جامدة لا يجوز الخروج عليها وانما هى مرنة بحيث يمكن القول أن رجل البنك قد يرى أن يكتفى بتوفر مبدأ واحد أو مبدئين فى حالة العميل المعروضة عليه اذا ما اقتنع أن مزايا عملية الاقراض فى هذه الناحية أو الناحيتين أو مقتضيات الصالح العام يمكن أن تشفع للضعف فى النواحي الاخرى •

وتتلخص المبادئ الأساسية لمنح القروض بالبنوك التجارية فى ثلاث نقاط هى :

(١) الامان •

(٢) ملاءمة الغرض الذى يستخدم فيه القرض للأغراض التى تعتبر من وجهة نظر سياسة الائتمان فى الدولة جدرة بتقديم التسهيلات الائتمانية من أجلها •

(٣) استهداف الكسب •

ومما لا شك فيه أن أهم مبدأ من هذه المبادئ وأولها بالعناية هو مبدأ الأمان الذي تتناوله بالتفصيل فيما يلي :

(١) الأمان :

يتعين أولاً وقبل كل شيء أن يتوفر لقرض البنك التجارى سياق من الأمان وهو أمر يقتضى أن يقدم القرض الى عميل أمين حاذق يتمكن من رده مع فوائده من مصدر مضمون ودون حدوث اضطراب فى نشاطه الاتجائى أو التجارى فى الموعد المحدد لذلك . وللوصول الى الامان فى منح القروض المصرفية يتعين على رجل البنك التجارى أن يقوم بدراسات كثيرة تساعده كلها فى الوصول الى قرار بشأن منح القرض الى العميل أو منعه وتتلخص هذه الدراسات فيما يلى :

(١) جمع الاستعلامات عن العميل طالب القرض .

(٢) زيارة المنشأة طالبة القرض وتفقدتها .

(٣) الحكم على جدارة العميل الشخصية بالحصول على القرض والظروف الاقتصادية الخاصة بمنشأته .

(٤) شروط القرض ذات الاهمية من ناحية الامان .

(٥) الحكم على جدارة العميل المادية بالحصول على القرض استنادا الى دراسة القوائم المالية المقدمة منه .

وستتحدث فيما يلى عن كل عنصر من هذه العناصر .

١ - جمع الاستعلامات على العميل طالب القرض :

تسهم الاستعلامات التى يجمعها البنك عن عميله طالب القرض سواء من خلال المعرفة الشخصية أو من المصادر المختلفة الاخرى بنصيحتها فى الحكم على جدارة العميل الشخصية والظروف المتعلقة بمنشأته وتعتبر المعلومات المسجلة ببطاقات الاستعلام بقسم الاستعلامات بالبنك سرية للغاية ولذا فان هذا القسم يوضع فى معظم البنوك تحت الاشراف المباشر لاحد أعضاء الادارة كما يستحسن

عدم اجراء تنقلات كثيرة بين موظفى هذا القسم . وتتلخص مصادر الاستعلام فيما يلى :

أ) المستندات التى يقدمها العميل طالب القرض :

قبل التعامل مع أى عميل يحرص البنك على الحصول على المستندات الرسمية التى توضح كيانه القانونى وطبيعة نشاطه والمسؤولين عن الادارة لديه ومن أمثلة هذه المستندات عقد تكوين الشركة أو تعديلها وصفحة السجل التجارى وقرارات الجمعية العمومية فى الشركات المساهمة ومنشورات التوقيعات المعتمدة والنشرات فى الجريدة الرسمية والجرائد المحلية بشأن تكوين الشركة أو تعديلها وقرارات المحكمة بشأن تعيين الاوصياء والمصفين وغير ذلك من المستندات التى تطمئن البنك الى شخصية العميل وصحة كيانه .

ب) الخبرة السابقة فى التعامل مع العميل :

كثيرا ما تبدأ العلاقة بين العميل طالب القرض والبنك فى أول الامر باعتبار العميل من بين العملاء أصحاب الودائع وتستمر هذه العلاقة مدة طويلة تنشأ أثناءها صلة شخصية بين العميل والبنك يستطيع البنك من خلالها الحكم على مدى ما يتمتع به عميله من أمانة وكفاية وخبرة فى ميدان عمله حتى اذا ما جاء يوم احتاج فيه العميل الى مساعدة البنك استطاع البنك أن يقدم المساعدة وهو مطمئن البال أو يمتنع عن تقديمها وهو مطمئن البال أيضا .

كما يحدث أحيانا ألا يكون للعميل طالب القرض حساب جار دائن لدى البنك وانما توجد معرفة شخصية بين العميل وأحد كبار رجال البنك الذى يستطيع البنك أن يهتدى برأيه فى هذا العميل ويحدث ذلك غالبا فى الفروع الموجودة فى المدن الصغيرة حيث يكون لوكيل الفرع علاقات شخصية واسعة مع عدد كبير من رجال الاعمال الذين يباشرون نشاطهم فى دائرة اختصاصه .

وانه لمن المفيد أن نذكر أن أفضل نوع من الاستعلامات هى تلك التى يستقيها البنك بنفسه من خلال معرفته الشخصية للعميل طالب القرض خصوصا اذا كانت هذه المعرفة مصدرها علاقة عمل سابقة وانه لحق أن يقال أن دستور منح القروض

فى البنوك التجارىة هو تلك العبارة الانجليزىة الشهىرة 'Know your Customer' أى اعرف عمىلك .

ج) البنوك الاخرى :

لما كان الجهاز المصرفى كوحدة واحدة يسعى الى الأمان وملافاة المخاطر فان البنوك التجارىة التى تعمل داخل هذا الجهاز تحرص على التعاون الوثىق فىما فىنفا محافظفة على مصلحة الاسرة المصرفىة كلها ولهذا فانفا لا تضن — تجاه بعضفا البعض — بالمعلومات التى تكون متوافرة لدففا عن عملائفا .

ولا شك أن هذا المصدر من مصادر الاستعلام هو من أهم المصادر وأوثقفا ذلك لان الاستعلامات الموجودة لدى بنك ما ىراعى فى تسجلفا الدقة التامة وىدخل علففا أى تعديلات حدثت وأىة ملاحظات ىراها جديرة بالتسجىل أثناء التعامل الفعلى مع العميل مما فىجعلفا أساسا صالحا للحكم على العميل من وجهة نظر البنك طالب الاستعلام .

كما ترجع أهمية هذا المصدر الى أن البنك المقىدة لدففا الاستعلامات لا فىكتفى وهو بصدد جمع المعلومات عن عمىله بمصدر واحد فىستقى منه هذه المعلومات وانما فىجمعفا من مصادر متعددة فىقارن فىنفا وىستخلص منها ما هو حق وما هو صواب ثم فىصقلفا بمعلوماتفا الخاصة التى فىستمدفا بعد ذلك من خبرته فى التعامل مع العميل .

د) الوسط التجارى :

وهو مصدر من المصادر الحىة للاستعلام المصرفى وهو فىقوم على أساس نزول مندوب البنك الى السوق للاستفسار عن العميل طالب القرض وقد فىكون فىبن من فىلجأ فىهم مندوب البنك للحصول على الاستعلام عملاء أو موردين للعمىل طالب القرض وفىفىد الاستعلامات التى فىجمعفا البنك من هذا المصدر فى معرفة أمور كثرىة مثل مدى جودة البضائع التى فىبىعفا العميل ومدى فىنفىذه لتعهداته من حىث موعد التسلىم ومدى انتظامه فى الوفاء بمطلوباته والاسعار التى فىشترى وىبىع بها وفىر ذلك من المعلومات .

هـ) مكاتب الاستعلام :

توجد هذه المكاتب في البلاد الاجنبية وخاصة أمريكا ومن أهم هذه الهيئات وأوسعها انتشارا المؤسسات الآتية التى تقوم بنشر احصائيات محاسبية عامة الى جانب تقديم تقارير الاستعلامات عن العملاء المطلوب الاستعلام عنهم :

Dun & Bradstreet

The Robert Morris Associates

The Bureau of Foreign and Domestic Commerce

Standard & Poor

وتقدم هذه المكاتب الاستعلامات الى البنوك مقابل عمولة زهيدة غير أن المعلومات التى تدلى بها لا تكون فى أغلب الاحوال تفصيلية وافية لتكوين فكرة كاملة عن العميل موضوع الاستعلام ولذا فان هذا النوع من الاستعلام يلعب دورا ثانويا فى العمل المصرفى فى الخارج ويستخدم البنك المعلومات التى يحصل عليها من هذا المصدر للمقارنة بينها وبين المعلومات التى يحصل عليها من مصادر أخرى .

و) النشرات العامة :

هى تلك النشرات القضائية التى تصدرها السلطات المختصة مثل نشرة البروتستات التى تتضمن أسماء التجار الذين توقفوا عن دفع كمبيالات استحققت عليهم واتخذت ضدهم اجراءات بروتستو عدم الدفع وكذلك القوائم التى تصدرها المحاكم بأسماء التجار الذين اشهر افلاسهم فى سجل أحكام الافلاس الى جانب الاعلانات بالجرائد السيارة التى يتعين نشرها عند توقف النشاط أو التصفية .

د) مراكز تجميع مخاطر الائتمان المصرفى :

اهتمت كثير من دول العالم بانشاء مراكز لتجميع مخاطر الائتمان المصرفى بغرض بث الثقة والامان فى ميدان الاقراض المصرفى اذ أن البنك التجارى قد لا يستطيع فى كثير من الحالات أن يعرف ما اذا كان العميل طالب القرض قد حصل على تسهيلات ائتمانية أخرى من بنوك خلافه كما لا يستطيع أن يحدد مقدار هذه

التسهيلات ، وان كان يمكن أن يقال أنه بمجرد الاطلاع على ميزانية العميل يستطيع البنك أن يعرف مقدار مديونيته قبل البنوك الأخرى غير أنه قد يحدث أن يقترض العميل من بنك خلال السنة ثم يتقدم الى بنك آخر للحصول على قرض على أساس آخر ميزانية له وهى الميزانية التى لم يظهر فيها قرض البنك الاول كما قد يحدث أن يطمس العميل معالم مديونيته للبنوك الأخرى فى الميزانية المقدمة منه للبنك بغرض الحصول على قرض بادمج رصيد البنك الدائن فى بند مبهم كالدائنين المنوعين أو غير ذلك .

وازاء المخاطر التى تتعرض لها البنوك التجارية بسبب نقص المعلومات التى لديها عن نشاط عملائها مع البنوك الأخرى تنشأ ادارة مركزية لتجميع مخاطر الائتمان وتقوم البنوك التجارية بامداد هذه الادارة فى مواعيد محددة ببيانات تفصيلية عن عملائها المتمتعين بتسهيلات ائتمانية مع بيان المستعمل من كل نوع من انواع التسهيلات الائتمانية على حدة ومقدار الغطاء ثم تقوم الادارة المذكورة بتجميع هذه البيانات بحسب اسماء العملاء وبذلك يمكن تكوين سجل لكل عميل مقترض من البنوك يظهر بيان التسهيلات الائتمانية التى يتمتع بها هذا العميل من جميع البنوك .

ويسوفى مركز تجميع مخاطر الائتمان المصرفى فى نهاية كل مدة معينة كشهر مثلا كل بنك باستمارة باسم كل عميل مقترض من هذا البنك يظهر بها الحدود القصوى للتسهيلات الائتمانية الممنوحة من هذا البنك الى العميل ومجموع التسهيلات الممنوحة له من البنوك الأخرى وكذلك المستخدم منها سواء لدى البنك المذكور أو البنوك الأخرى .

٢ — زيارة المنشأة طالبة القرض وتفقدتها

ان زيارة المنشأة طالبة القرض وتفقدتها تعتبر اساسا من الاسس الهامة التى يبنى عليها رجل البنك قراره فيما يتعلق بمنح القرض ، ويجب أن يقوم بالزيارة أحد موظفى البنك المسؤولين وأن يصحبه العميل أو أحد مثليه ويجب أن يهتم القائم بالزيارة بالناحيتين الفنية والتجارية للمنشأة على السواء فمن الاهمية بمكان

بالنسبة للبنك أن يكون فكرة عن حالة مباني المنشأة وآلاتها ودرجة العمالة بها كما يهيمه أن يجمع معلومات عن الموظفين والعمال وحالة المواد الأولية والنصف مصنوعة والتامة الصنع وكيفية تخزينها وموقع المنشأة وكيفية تنظيم العمل الإداري بها وغير ذلك .

ففيما يتعلق بالمباني يتعين تكوين فكرة عن قطع الأرض الفضاء التي ما زال يمكن للمنشأة البناء عليها وكذلك عن المباني المخصصة للمصنع وتلك المخصصة للمكاتب والحالة التي هي عليها وما إذا كانت مبان عادية ليست معقدة البناء ويمكن تعديلها بسرعة وبأقل التكاليف لخدمة أغراض أخرى غير تلك التي بنيت أساساً لخدمتها أم أنها مبان خاصة أقيمت لخدمة أغراض معينة لا تصلح إلا لها وما إذا كانت المباني تفي بحاجة المنشأة الحالية وما إذا كان التوسع فيها لمواجهة احتمالات المستقبل أمراً ممكناً .

وفيما يتعلق بالآلات يتعين معرفة أى نوع من الآلات تستخدم في الإنتاج وما إذا كانت حديثة أو قديمة والحالة التي هي عليها وما إذا كانت كافية لخدمة أغراض المنشأة وما إذا كانت مرتبة في عنابر الإنتاج بشكل يسمح بانسياب الإنتاج وسهولة حركة العاملين دون ما عقبات .

وفيما يتعلق بدرجة العمالة يتعين الوقوف على درجة استخدام الطاقة الإنتاجية للآلات المملوكة للمنشأة ومدى الاستفادة بالأيدي العاملة وما إذا كان عنصر التكاليف الأساسي بالمنشأة هو المواد الأولية أو الأجور .

وفيما يتعلق بالعاملين بالمنشأة يتعين تكوين فكرة عن عددهم ومقدار أجورهم الأسبوعية والشهرية ومدى إمكان حصول المنشأة على الفنيين المتخصصين في فرع النشاط الذي تزاوله .

وفيما يتعلق بالمواد الأولية والبضاعة نصف المصنوعة يتعين الوقوف على حالتها وما إذا كان بينها أصناف تالفة لم تعد صالحة للاستعمال وكذلك الحال بالنسبة للبضاعة تامة الصنع فيتعين معرفة ما إذا كانت تحتوى على أصناف أصبح من المتعذر تصريفها بسبب رداءتها أو عدم تمشيها مع المواصفة .

وفيما يتعلق بموقع المنشأة يهتم القائم بالزيارة بمدى قرب أو بعد المنشأة من الطرق المعبدة ومن خطوط السكك الحديدية أو القنوات المائية والموانى وما اذا كان النقل داخل المصنع يتم بسهولة ودون عقبات .

وفيما يتعلق بالاقسام الادارية يتعين الوقوف على مدى انتظام الحسابات المالية وحسابات التكاليف كما يهتم بمعرفة أى طائفة من الموردين تتعامل معهم المنشأة وشروط الدفع والتسليم وأساس الائتمان معهم أى ما اذا كان الائتمان يمنح على أساس الاوراق التجارية أو الحساب الجارى وكذلك أى طائفة من العملاء تتعامل معهم المنشأة أى اذا كانوا من تجار الجملة أو القطاعى والمنطقة التى يتم فيها تصريف بضائع المنشأة وشروط الدفع والتسليم وأساس الائتمان .

٢ — الحكم على جدارة العميل الشخصية بالحصول على القروض والظروف الاقتصادية الخاصة ببنشأته :

ان كلمة « ائتمان » Credit هى كلمة مشتقة من الكلمة اللاتينية Credere ومعناها « يثق أو يصدق » . فأساس الائتمان اذن هو ثقة مقدم الائتمان بالمستفيد به وهذه الثقة مبعثها أمران اثنان أولهما رغبة المقرض فى الوفاء بالتزاماته فى الوقت المحدد وهو ما يتوقف على ما يتحلى به من صفات خلقية وثانيهما قدرته على الوفاء أو ملائحته وهو ما يتوقف على مركزه المالى كما يتضح من دراسة القوائم المالية المقدمة منه .

ولقد أثبتت التجارب أن الثقة باخلاق العميل طالب القرض لهى أكبر ضمان يستطيع رجل البنك الاستناد اليه فى التعامل معه بل هى فى الواقع أساس أمتن لمنح القروض من منحها على أساس المركز المالى للعميل طالب القرض ذلك لأنه ليس فى مقدور رجل البنك دائما أن يقوم بدراسة وافية للمركز المالى للعميل اما لعدم كفاية المعلومات التى تقدم اليه واما لضيق وقته وتفاديا لما يتطلبه بحث حسابات العميل بحثا دقيقا من مجهود ونفقات خصوصا اذا كان القرض المطلوب ليس كبيرا . ومما يزيد فى أهمية الثقة بصفات العميل الشخصية كأساس لمنح القروض هو أن مستقبل المنشأة يتوقف على كفاءة العميل وقدرته على ادارة دفعة أعماله بحذق

ومهارة لا بد من توافرها لتستفيد المنشأة من القرض الذى تطلبه دون تجميده وتتمكن من سدادده مع فوائده فى ميعاد الاستحقاق دون حدوث اضطراب فى نشاطها . وبناء على ذلك نستطيع أن نقول أن العميل الذى لا يتمتع بثقة البنك لا يصح أن يحصل على قرض مهما كان مركزه المالى متينا ذلك لأن هذا العميل يمكن أن يلحق الضرر بالبنك اذا ما ساءت أحواله المالية لأى سبب من الأسباب ولن يستطيع البنك بالغة ما بلغت وسائله الفنية والقانونية منع عميل سىء النية من الاضرار به اذا ما قصد ذلك خصوصا اذا كان القرض من النوع الممنوح على بياض فسند البنك الوحيد فى حالة هذا النوع من القروض هو أخلاق العميل .

وتبرز أهمية صفات العميل الشخصية كأساس لمنح القروض بالنسبة للبنوك الصغيرة بالذات نظرا لوجود صلة شخصية قوية بين القائمين على ادارتها والعملاء طالبي القروض عادة من جهة ونظرا لعدم امساك المنشآت الصغيرة التى تتعامل مع هذه البنوك لحسابات تفصيلية يمكن الاستناد اليها لتكوين فكرة شاملة صحيحة عن حالة المنشأة المالية ونظرا لمحاولة البنك تفادى القيام بفحص شامل للمركز المالى حتى لا يكبد ذلك نفقات قد تلتهم ربحه المتواضع من هذه العمليات الصغيرة من جهة أخرى . وبهذه المناسبة فمن الطريف أن الكاتب الالماني Mellerowicz قد ذكر فى مؤلفه عن « عوامل الجدارة الائتمانية » أنه قد دار بينه وبين مدير أحد البنوك التجارية الصغيرة حديث استفسر فيه عن الأسس التى يعتمد عليها هذا المدير فى منح القروض الى عملائه وكان رد هذا المدير أن أول شئ يفعله عندما يأتى اليه عميل يطلب قرضا هو أنه ينظر من خلال نافذة حجرته ليرى فى أى سيارة حضر هذا العميل الى البنك وأن حجته فى ذلك هى أنه يوجد بعض رجال الاعمال فى صناعة الملابس — وهى فرع النشاط الاقتصادى الذى كان يقدم اليه هذا البنك جزءا كبيرا من التسهيلات الائتمانية — يبلغ تبذيرهم وبذخهم حدا قد يؤدى الى انهيار أية منشأة تدير أمورها سيرا طيبا . ويطلق على النقاط التى لها صلة بالعميل المقرض ونشاطه والتى تشترك فى تحديد عنصر المخاطرة فى ميدان

(1) Mellerowicz, K. & Jonas, H. "Bestimmungsfaktoren der Kreditfaehigkeit", page 20 (Duncker & Humbolt, Berlin 1954).

الاقراض المصرفية تلك العبارة الانجليزية الشهيرة **The four C's of the Customer** وهي الاخلاق **Character** والكفاية **Capacitv** ورأس المال **Capital** والظروف التي يعمل فيها طالب القرض **Conditions** وستحدث عن كل عنصر من هذه العناصر فيما يلي :-
الاخلاق :

ان أبرز صفة من الصفات الخلقية وهي الأمانة هي البارومتر الذي يقيس درجة رغبة العميل المقترض وعزمه على الوفاء بالقرض عند استحقاقه ، ويمكن الوقوف على درجة أمانة العميل عن طريق معرفة تاريخ نشاطه وعلاقاته التجارية فان الشخص الأمين يعمل دائما على الوفاء بديونه في مواعيدها . وان الثقة في متانة أخلاق العميل وأمانته هي أساس العمل التجارى بصفة عامة والاقراض المصرفي بصفة خاصة . ويحضرنا هنا حادثة نستقيها من واقع خبرتنا في الحياة العملية لندل بها على أن أمانة العميل وهي احدى مقومات الاخلاق هي التكاة الكبرى التي يستند اليها فن الاقراض المصرفي والتي بدونها يتهاوى صرح الائتمان .

تقدمت احدى الشركات الى احد البنوك بطلب قرض كبير بضمان أرز ونظرا لمتانة مركز الشركة المالى و ثراء الشركاء ونظرا لان البضائع المقدمة كضمان بضائع سهلة التصريف فقد وافق البنك على منح القرض . ونظرا لثقة البنك بالعميل وحاجة الضرب المستمرة لسحب الارز من المخازن لضربه فقد ترك البنك مفاتيح المخازن في حيازة العميل واكتفى بإيفاد مفتشين للتفتيش على المخازن شهريا . واستمر التعامل مع هذا العميل على هذا النحو حتى لعبت الالهواء دورها في علاقته مع البنك فقد بدأ هذا العميل يتلاعب في البضائع الموجودة في المخازن ولم يكتشف البنك هذا التلاعب الا في وقت متأخر وبعد أن بلغته معلومات عنها من مجهول فاضطر لمقاضاة العميل وكانت النتيجة ضياع الجزء الاكبر من هذا القرض الكبير بسبب ضعف أمانة العميل وبالرغم من متانة مركزه المالى ووجود ضمان كاف عند منح القرض .

والطريف في الامر هو الطريقة التي تم بها التلاعب في البضائع . لقد كان هذا العميل يستف أجولة الأرز في شكل رصات كبيرة وكانت هذه الرصات في الحقيقة عبارة عن أربعة جدران فقط أما وسطها فقد كان خاويا وبمعنى آخر فقد كانت كل رصة كالصندوق الفارغ . وكان مفتش البنك عند قيامه بالتفتيش يحصى

عدد الاجولة في كل رصة بأن يدور حول جوانب الرصة من الخارج فيعرف عدد الاجولة في الطول والعرض والارتفاع ثم بعملية حسابية بسيطة يمكنه الوصول الى عدد الاجولة الموجودة في كل رصة ولم يكن يدور بخلفه أن داخل الرصة به قوائم خشبية تحمل سقفا من الخشب مرصوص عليه بعض الاجولة للتنويه كما لم يكن المفتش يفكر في سحب أحد الاجولة ليتأكد أن الرصة غير خاوية من الداخل .

وعلى العكس من ذلك فانه كثيرا ما نجد في الحياة العملية حالات يقرض البنك فيها عميله على بياض وحالات يسمح فيها بتجاوز الحد الاقصى المصرح به دون ما خوف ويكفى مجرد الاتصال التليفوني ليحضر العميل لتسوية حسابه على الفور وما ذلك الا لمتانة خلقه وتقديره لمسئوليته واحترامه لتعهداته وحرصه على سمعته .

الكفاية :

ان لكفاية العميل طالب القرض وزنها هي الاخرى في اتخاذ قرار بشأن طلب القرض نظرا لان القروض التي تقدمها البنوك التجارية هي قروض قصيرة الأجل الغرض منها مواجهة حاجة مالية مؤقتة لدى المقترض يرد القرض بزوالها ولأن سداد القرض في موعده يتوقف على مقدرة المقترض على ادارة أعماله واستعمال القرض بشكل يعود بالفائدة عليه ويمكنه في نفس الوقت من تحويل الاصول المستثمر فيها القرض الى أموال سائلة بدون ما صعوبة فيتمكن بذلك من الوفاء بالتزاماته قبل البنك .

وتعتبر خبرة العميل في مجال النشاط الذي يزاوله احدى مقومات كفايته اذ أن الخبرة عامل هام من عوامل النجاح في الحياة العملية ويمكن لرجل البنك من خلال دراسته لتاريخ نشاط عميله والمدة التي قضاها فيه والنتائج التي حققها أن يقف على ما اكتسبه من خبرة .

وبناء على ذلك يمكن القول بصفة عامة أن الحرص يقضى ألا يقدم رجل البنك على اقراض عميل يزمع استخدام القرض في ميدان آخر غير ميدان النشاط الذي تخصص فيه واكتسب في مزاولته خبرة طويلة .

ويشترك مع الخبرة في تحديد مدى كفاية العميل مقومات أخرى كقدرة العميل على التصرف والنشاط والرغبة في العمل والقدرة على التنظيم وإتقانه لفن إدارة الأعمال وفهمه لأهمية التخطيط المالى وإيمانه بفائدة التجديد والابتكار واستخدام حسابات التكاليف والميزانيات التقديرية ، فكم من مشروعات يقوم على إدارتها رجال تتوفر فيهم الأمانة كما تتوفر لهم خبرة طويلة فى الميدان الذى يعملون فيه ولم تلق سوى الفشل لسبب واحد هو سوء التنظيم المالى والإدارى . ولعله من المفيد أن نذكر أن كفاءة المقرض باعتبارها أحد العناصر المحددة لدرجة المخاطرة فى ميدان الإقراض المصرفى لا يغنى عنها صدق نية العميل المقرض على الوفاء ذلك لأن العميل الذى لديه النية الصادقة على الوفاء ولكن تنقصه الكفاءة لا يختلف كثيرا — من حيث درجة المخاطرة — عن العميل الذى ليست لديه النية على الوفاء لأن النتيجة فى الحالتين واحدة وهى عدم الوفاء بالقرض .

رأس المال :

يشترك رأس المال المملوك للعميل طالب القرض — الى جانب العناصر المعنوية الأخرى السالف الإشارة إليها — فى تحديد مقدار المخاطرة التى تنطوى عليها عملية منح القرض . ولا يتعدى دور البنك التجارى مجرد تغذية رأس المال العامل للعميل طالب القرض تغذية مؤقتة تعيد التوازن اليه ويجب أن يكون هناك تناسب معقول بين ما يقدمه البنك من قرض وبين رأس المال المملوك للعميل فلا يتعدى كقاعدة عامة مقدار رأس المال .

الظروف الاقتصادية الخاصة بمنشأة العميل طالب القرض :

ان ما يجعل لدراسة الظروف التى يعمل فيها طالب القرض أهميتها الخاصة فى الوصول الى قرار بتقديم القرض أو الامتناع عن تقديمه هو أن القرض المصرفى لا يتوفر له الأمان الكافى الا اذا كان المشروع الذى يقدم اليه مشروعاً ناجحاً قادراً على الاستفادة بالقرض والوفاء به وهو مستمر فى نشاطه ولا ينظر رجل البنك الى الضمان المقدم من العميل كوسيلة للوفاء بالقرض الا كحل نهائى اضطرارى بغض لهذا كان لزاماً على رجل البنك أن يدرس بعناية مدى احتمالات

النجاح في نشاط العميل ليضمن الى أن القرض سوف تتوفر فيه صفة السداد التلقائي دائما .

ويتعين على رجل البنك وهو يدرس احتمالات النجاح لمنشأة العميل طالب القرض ألا يسمح لنفسه بالتأثر بما قد يديه العميل من تفاؤل مبالغ فيه كما هي العادة بالنسبة لكثير من العملاء فيجب عليه أن يسأل نفسه عما اذا كان القرض مطلوباً لاستخدامه في منشأة تتمتع بسوق ذات طلب مستقر أم أنه مطلوب لاستخدامه في مشروع للمضاربة أو في مشروع ذي سوق ضيقة أو الطلب فيها غير مستقر كما يتعين معرفة مدى آثار المنافسة الحالية أو أية منافسة مستقبلية قد تنشأ في السوق . ويمكن القول بأن رجل البنك يكون أكثر اطمئنانا الى العميل الذي يتقدم اليه بطلب القرض بعد أن يكون قد درس احتمالات السوق التي سوف يعمل فيها دراسة وافية منه الى العميل الذي يطلب مساعدته قبل أن يدرس مشاكل التسويق والتصرف دراسة جدية .

والى جانب ضرورة التعرف على احتمالات النجاح لمنشأة العميل طالب القرض بذاتها يجب الاهتمام بدراسة الظروف الاقتصادية السائدة بالنسبة للقطاع الذي تعمل فيه المنشأة وهو أمر يتطلب من رجل البنك أن يكون على علم بالتطورات الاقتصادية من خلال اطلاعه المستمر على المقالات الاقتصادية التي تنشرها الصحف اليومية بصفة عامة والمجلات الاقتصادية بصفة خاصة .

ويتأثر مستقبل المنشآت التي تعمل في قطاع معين من القطاعات الاقتصادية بأمور كثيرة منها السياسة والتشريع مثلاً فقطع العلاقات الدبلوماسية مثلاً مع إحدى الدول من شأنه أن يؤثر تأثيراً سيئاً على مستقبل المنشآت التي تعتبر هذه الدولة المستورد الرئيسي لمنتجاتها أو المورد الرئيسي لبضائعها أو موادها الخام ومن ثم ينعكس ذلك على جدارتها الائتمانية واصدار تشريع مثلاً يقرر منح إعفاءات أو تخفيفات ضريبية أو يفرض رسوما جمركية حمائية بالنسبة للمنشآت العاملة في قطاع معين من القطاعات من شأنه أيضاً أن يؤثر تأثيراً طيباً على مستقبل هذه المنشآت وينعكس ذلك بالتالي على جدارتها الائتمانية في نظر رجل البنك .

الاهمية النسبية لكل عنصر من عناصر تقدير المخاطرة الاربعة السابقة :

تتشترك العناصر السابقة كلها كما ذكرنا في تقدير درجة المخاطرة غير ان لكل منها حظه في المساهمة في التقدير .

ولقد دارت حول ترتيب هذه العناصر حسب أهميتها في تقدير المخاطرة آراء فمن قائل بأن رأس المال أولا والكفاية ثانيا والصفات الخلقية ثالثا ثم أخيرا الظروف المحيطة بالعميل وتبرير ذلك :

١ — أن العميل طالب القرض عليه أن يثبت لرجل البنك أولا أن لديه رأس مال كافيا لمزاولة نشاطه ويلى ذلك اثبات أن لديه الكفاية اللازمة للاحتفاظ بهذا المال دون نقص ولتنميته عن طريق تحقيق الارباح ثم يأتي بعد ذلك اثبات ان لديه من الصفات الخلقية ما يدل على صدق نيته على الوفاء بالقرض .

٢ — أن رجال البنوك يعتمدون على استخراج نسب محاسبية من القوائم المالية المقدمة من العميل في منح القروض وهذا يؤيد أن ملاءة العميل تحتل المكانة الاولى في تقدير درجة المخاطرة .

ومن قائل بأن هذا الرأي ليس بسليم ويأخذ عليه ما يلي :

١ — لا يوجد بين طالبي القروض سوى عدد قليل يستطيع أن يثبت لرجل البنك أن لديه رأس مال كاف لمزاولة نشاطه .

٢ — واذا صح القول بأن العميل طالب القرض عليه أن يثبت أولا أن لديه رأس المال الكافي لمزاولة نشاطه فليس من المستساغ أن يلجأ مثل هذا العميل الى رجل البنك للاقتراض ما دام مركز رأس ماله قوى الى هذا الحد .

٣ — انه فيما يتعلق باعتماد رجال البنوك على النسب المحاسبية فان هذه النسب ليس الغرض منها ابراز متانة التكوين المالى فقط بل هي تبرز الى جانب ذلك اتجاهات معينة تتصل بقدرة المنشأة على الوفاء كسرعة دوران البضاعة والمدينين ومتوسط فترة التحصيل وغير ذلك .

٤ - أنه عند تقرير الاهمية النسبية للعناصر المحددة للمخاطرة يجب أن يكون معلوما للباحث أن الغرض من هذا التقرير ليس دراسة المراكز المالية المعتدلة المكانة وهى الغالبة فى ميدان الاقراض المصرفى .

وبناء على هذا رأى يكون الترتيب كالاتى :-

(١) نية العميل على الوفاء بقرضه عند حلول أجله كما تظهر من دراسة صفاته الخلقية .

(٢) كفايته التى تمكنه من تحقيق ما صدقت نيته على تنفيذه .

(٣) يأتى بعد ذلك عنصر رأس المال وهو أقل أهمية من العنصرين السابقين لانه ما دما قد افترضنا ضرورة الاعتماد على كفاية العميل فى مزاولة نشاطه بحذق كأساس يمكنه من تنفيذ ما صدقت نيته على تنفيذه من حيث سداد القرض وهو مستمر فى نشاطه فلا ضرورة اذن للاعتماد على رأس المال بصفة أساسية ويكفى أن ينظر اليه كملجأ اخير يعمد اليه رجل البنك لاستيفاء حقه عندما يفشل العميل المقترض .

(٤) بعد دراسة هذه العناصر الثلاثة بالترتيب المذكور يقوم رجل البنك بتقدير عنصر المخاطرة على أساس الظروف المحيطة بالعميل وعلى هدى ذلك يعدل من الحكم الذى وصل اليه على أساس العناصر الثلاثة السابق ذكرها .

ولعله من المفيد أن نذكر هنا أن صفات العميل الخلقية قد لقيت تعظيذا قويا من جانب كثير من رجال المال فى كل أنحاء العالم كأساس ترتكز عليه القروض بصفة عامة والقروض المصرفية بدون ضمان عيني بصفة خاصة فقد جاء على لسان رجل المال الأمريكى الشهير 'Morgan' « ان عميلا له خلق ولا شيء غير ذلك يستطيع أن يحصل على كل التسهيلات الائتمانية التى يرغب فيها بينما لا

(1) Beckman, Theodore N. & Bartels, Robert, "Credits & Collections in Theory and Practice", page 102, 5th Edition (New York : Mc-Graw-Hill Book Company 1949).

يستطيع عميل آخر له ممتلكات وليس له خلق أن يحصل على أية تسهيلات ائتمانية .

وان الصفات الخلقية وان كانت أموراً معنوية الا أنه من الممكن تلمسها بسهولة فلا صعوبة تذكر في تمييز العميل الأمين من غير الأمين ولا صعوبة تذكر في تمييز العميل المبذر في حياته من العميل المعتدل ولا صعوبة تذكر في اكتشاف العميل المستقيم من العميل الذى يقامر ويشرب الخمر ويرتاد مواطن الشبهات . ولا شك أن كفاية العميل وملاءمته لا يكون لهما أية قيمة اذا ما اقتقد العميل تلك الصفات الطيبة المتعلقة بخلقه وسولت له نفسه الاضرار بالبنك الذى قدم له القرض .

٤ — شروط القرض ذى الاهمية من ناحية الأمان .

ويتناول ذلك البحث فى النقاط الآتية :

- أ — المبلغ المطلوب .
- ب — المصدر الذى يسدد منه القرض .
- ج — الغرض الذى سيستعمل فيه القرض .
- د — الضمانات .
- أ — المبلغ المطلوب :

يجب على رجل البنك الا يكتفى بالبحث فيما اذا كانت حالة العميل المعروضة عليه تبرر تقديم القرض المطلوب فحسب بل يتعين عليه أن يبحث أيضا فيما اذا كان المبلغ المطلوب كافيا لتحقيق الغرض الذى سيستخدم فيه القرض . فقد يحدث أن يكون تقدير العميل لاحتياجاته للقيام بمشروع معين تقديرا متواضعا أو لم يراع فيه احتمال ارتفاع الاسعار أو معدلات الأجور فاذا كان المبلغ المطلوب هو أقصى ما يمكن أن يقدمه رجل البنك كقرض لهذا العميل كان هناك احتمال عدم استطاعة العميل اتمام العملية التى يطلب من أجلها القرض وبالتالي احتمال حدوث صعوبات فى استرداد القرض .

لذا كان لزاما على البنك أن يطالب العميل بتقديم ميزانية تقديرية عن العملية التي يزعم القيام بها يقوم البنك بدراستها والتأكد من حسن تقدير العميل لاحتياجاته ويختلف عمق هذه الدراسة باختلاف مراكز العملاء المالية فبينما يكتفى في حالة العميل ذى المركز المالى الممتاز الذى يمكن معه زيادة القرض فى المستقبل اذا ما أصبح ذلك ضروريا بدراسة بعض البنود الهامة فيجب دراسة جميع بنود هذه الميزانية التقديرية دراسة دقيقة اذا ما كان المبلغ المطلوب هو أقصى ما يسمح به مركز العميل بحيث لا يمكن النظر فى زيادة القرض فى المستقبل اذا ما دعت الضرورة لذلك .

ب — المصدر الذى يسدد منه القرض :

لا يخرج المصدر الذى يسدد منه القرض عن أحد الموارد المالية الآتية :—

١ — موارد رأسمالية

٢ — تحويل بعض عناصر الاصول المتداولة الى نقدية

٣ — الارباح

ويختلف المصدر الذى يسدد منه القرض عادة باختلاف أنواع القروض الرئيسية الآتية :

١ — القروض التى تقدم لتغذية رأس المال العامل

٢ — القروض المعروفة باسم القروض الانتقالية **Bridge - over - facilities**

وفيهما يقدم القرض لمدة معينة انتظارا لحصول العميل المقرض على أموال من مصدر معروف كأقراض عميل لحين استحقاق بوليصة تأمين على حياته أو اقراض ورثة لدفع رسم الايلولة لحين تصفية الشركة أو اقراض مؤسسى مشروع معين لحين جمع الاموال اللازمة من الاككتاب العام أو اقراض عميل لحين قيامه برهن بعض أصوله واستخدام مبلغ الرهن فى سداد قرض البنك .

٣ — القروض التى تقدم لمدة أطول من النوعين السابقين ويتم سدادها على دفعات .

فبالنسبة للقروض التي تقدم لتغذية رأس المال العامل تستخدم الاموال الناتجة من دوران اصول رأس المال العامل وتحويلها في النهاية الى نقدية في الوفاء بالقرض مثال ذلك القرض الذي يقدم لعميل لشراء بضائع يقوم ببيعها ويستخدم حصيلة البيع في تسديد القرض .

أما القروض الانتقالية فيتم سدادها عادة من الموارد الرأسمالية التي تكون معروفة مقدما لرجل البنك ويتعين توخي الدقة اللازمة في دراسة المعلومات المعروضة عليه لمعرفة مدى صحة مصدر السداد ومدى الاعتماد عليه .

وأخيرا فان القروض التي تقدم لمدة أطول من النوعين السابقين وهى قروض قليلا ما تمنحها البنوك التجارية لانها تستخدم غالبا في اقتناء الاصول الثابتة يستخدم للوفاء بها عادة الارباح التي يحققها العميل المقترض ويتم الوفاء بشكل دفعات دورية .

وقد أثبتت التجارب أن العميل كثيرا ما يسرف في التفاؤل بمستقبل نشاطه وامكانيات تحقيقه للارباح التي تستخدم في سداد هذا النوع من القروض وعلى رجل البنك أن يكون حذرا وأن يدرس بعناية احتمالات نجاح العميل مستندا في ذلك الى ما حققه في الماضي من أرباح والى الحالة التجارية السائدة بالنسبة لقطاع النشاط الذي يعمل فيه والى قدرة العميل نفسه اذ يجب ألا ننسى أن المستقبل قد يأتي بأحداث لم يكن من الممكن التنبؤ بها ولذا يتعين التواضع في تقدير الارباح المستقبلية فاذا تبين أنها لا تكفى للوفاء بالدفعات اللازمة لاستهلاك القرض تعين عدم منح القرض ولا يهم في هذا الصدد أن يكون الضمان كافيا اذ يجب أن يكون واضحا ان هذه القروض لا تمنح بسبب كفاية الضمان بقدر ما هى تمنح على أساس الاطمئنان على قدرة العميل المقترض على الوفاء من أرباحه وهو مستمر في نشاطه ولا ينظر الى الضمان للوفاء بالقرض الا كملجأ أخير عندما تسوء احوال المقترض ويعجز عن سداد القرض .

ولعله من المفيد أن نذكر هنا شيئا عن معالجة هذا النوع من القروض محاسبيا فمعالجتها تتم عادة بفتح حسابين للعميل أحدهما يقيد في الجانب المدين منه كل مبلغ القرض ويسمى حساب القرض ، والآخر حساب جار يقيد في الجانب الدائن

منه كل مبلغ القرض ويسمح للعميل بالسحب والايداع في الحساب الجارى بينما يترك حساب القرض جانبا وتفيد الفوائد والمصاريف الخاصة بحساب القرض على الحساب الجارى العادى على أن يترك العميل دائما في حسابه الجارى العادى — عند استحقاق الدفعات — رصيда دائما يكفى لمواجهة الدفعات المستحقة ومصاريف امساك الحساب وفوائد القرض • وتنطوى هذه الطريقة على مزايا بالنسبة لكل من البنك والعميل فمن وجهة نظر البنك تسهل له هذه الطريقة مراقبة تسديد الدفعات المتفق عليها لتحويلها عند استحقاقها من الحساب الجارى الدائن الى حساب القرض وبذلك ينخفض رصيد حساب القرض المدين تدريجيا ومن وجهة نظر العميل فان هذه الطريقة تجعله يعرف موقعه تماما فينظم عمله وموارده بحيث يعد العدة لتغذية الحساب الجارى الدائن بمبلغ يكفى لسداد الدفعة قبل استحقاقها .

ج — الغرض الذى يستخدم فيه القرض :

يجب أن يكون الغرض الذى يستخدم فيه القرض مناسبا من وجهة نظر البنك التجارى من ناحية ومن وجهة نظر السياسة الائتمانية العامة للدولة من جهة أخرى . ولا يوجد بطبيعة الحال قائمة ثابتة بالاغراض التى يمكن أن تمنح قروض البنوك التجارية من أجلها اذ أن هناك حالات قد يمنح فيها البنك التجارى قرضا لغرض غير مناسب مراعاة لظروف خاصة كرهبته في المحافظة على علاقة طيبة بينه وبين أحد قدامى عملائه • غير أنه بغض النظر عن تلك الحالات الاستثنائية يمكن القول بصفة عامة أن الغرض من القرض يكون مقبولا من وجهة نظر البنك التجارى ما دام القرض لن يستعمل في تمويل عملية مضاربة أو في اقتناء اصول صعبة التصريف فتجرده من صفة السداد التلقائى . وفيما يلى بعض الأمثلة لأغراض القروض :

١) القرض الذى يكون منه سداد الضرائب المستحقة يمكن الموافقة عليه بصفة عامة اذا ما كانت الارباح الخاضعة للضريبة قد أعيد استثمارها في نطاق العناصر الموجبة لرأس المال العامل وكانت الدلائل تشير الى امكان تحويلها الى أموال سائلة في وقت قريب أما اذا كانت هذه الارباح قد استخدمت في اقتناء

أصول ثابتة تعين عدم تقديم القرض نظرا لأنه سيستخدم في هذه الحالة بطريق غير مباشر في الاصول الثابتة .

٢) القرض الذى يكون الغرض منه سداد قرض آخر حل ميعاد استحقاقه لا يجوز بصفة عامة الموافقة عليه نظرا لان في ذلك دلالة على أن البنك سوف يحل محل الدائن الذى حل ميعاد دينه ولن يكون موقفه أفضل الا اذا اتضح من دراسة حالة العميل بطبيعة الحال أن الموقف سوف يتحسن قريبا وأن قرض البنك سوف يسدد في موعده .

٣) القرض الذى يكون الغرض منه سداد مبالغ للموردين يمكن الموافقة عليه بصفة عامة اذا ما كانت هذه المبالغ سوف تسدد في موعد استحقاقها أو اذا كان العميل يرغب في سدادها مقدما للاستفادة من خصم تعجيل الدفع أما اذا كانت هذه المبالغ قد مضى وقت على تاريخ استحقاقها دون سدادها فيجب دراسة مركز العميل المالى بدقة وخاصة فيما يتعلق بحالة البضاعة بالمخازن للتأكد من عدم وجود أصناف تالفة أو غير مقبولة في السوق وكذلك فيما يتعلق بمراكز المدينين للتأكد من عدم وجود مدينين متوقفين عن الدفع فاذا ما اتضح أن الصعوبات التى يواجهها العميل طالب القرض ترجع الى مجرد عدم التناسب الكمي والزمنى بين المقبوضات والمدفوعات يمكن القول بالموافقة على القرض .

د - الضمانات :

قد يظن أن القروض المصرفية انما تمنح لمجرد تقديم ضمان والصحيح هو أن القروض تمنح أولا وقبل كل شيء لان البنك يرى أن عميله أهل للثقة وأنه ذو قدرة على استعمال أموال البنك استعمالا طيبا في الغرض المطلوب من أجله القرض يعود عليه بالفائدة ويمكنه من سداد القرض من مصدر معروف ومقبول للبنك في أقصر مدة ممكنة وعلى ذلك فان السؤال الذى يحاول رجل البنك الاجابة عليه ليس هو كم من المال يستطيع البنك أن يقدمه الى عميله مقابل ضمان معين وإنما هو كم من المال تستحق حالة العميل المعروضة عليه لتمكينه من تحقيق الهدف الذى يرمى اليه على أن يحتاط البنك لنفسه بمطالبة العميل بتقديم الضمانات

اللازمة لاستعمالها — اذا لم يتحقق الهدف الذى ينشده العميل من القرض —
كتكئة يؤمن بها البنك نفسه ضد مخاطر المستقبل واحتمالاته السيئة . ولما كان
للضمان أهميته عندما تسوء الاحوال ويضطر البنك لاستعماله يجب أن يحرص
البنك دائما على التحقق من قانونيته وكفايته .

ومن الامور الواجب مراعاتها بشأن الضمان وجوب كونه قابلا للتصرف
بسهولة حتى لا ينتهى الامر بقرض البنك الى التجديد لذلك يتعين أن تكون
ضمانات قروض البنوك التجارية من بين عناصر أصول العميل المتداولة أو من بين
عناصر أصول الغير الضامن المتداولة والا تقبل الاصول الثابتة كضمانات الا بصفة
استثنائية ولاسباب قوية كما يجب التحفظ فى تقدير قيمة الضمان وأن يستنزل من
هذه القيمة نسبة مئوية (مارج) لمواجهة تقلبات القيمة السوقية كضمان .

٥ — الحكم على جدارة العميل المادية بالحصول على القرض استنادا الى دراسة
القوائم المالية المقدمة منه :

ان المتتبع لتاريخ الائتمان منذ أن عرف فى مجال النشاط المصرفى ليجد أنه
كان يمنح فى الماضى على أساس من العوامل الشخصية البحتة أما الآن فقد امتزجت
العوامل الشخصية بعامل جديد هام هو القوائم المالية . ففى الماضى حيث كان
النشاط الفردى هو السائد فى القطاعات الاقتصادية المختلفة كان الائتمان المصرفى
يمنح على أساس درجة أمانة العميل وكفايته وقدرته على الاتيان بضامن مالى أو
تقديم ضمان كاف ولم يكن للقوائم المالية شأن فى منح الائتمان نظرا لمسئولية
المقترض الفردى الغير محدودة حتى فى أمواله الخاصة عن دينه قبل البنك ونظرا
لان العملاء لم يكونوا مهتمين باعداد القوائم المالية اما لعدم وجود الوعى الكافى
أو لعدم وجود الزام قانونى بذلك .

وبظهور الحاجة الى تكوين شركات مساهمة للقيام بالمشروعات الكبيرة وما
تبع ذلك من تحديد مسئولية أصحاب المنشآت المقترضة بحصتهم فى رأس المال
وامساكهم لحسابات منظمة أصبح من الضرورى أن تستعين البنوك بالقوائم المالية للوقوف

على حالة المنشأة المالية ذاتها ومعرفة ما اذا كانت هذه الحالة تبرر منح القرض بغض النظر عن الثروة الخاصة لاصحاب رأس المال .

ولقد أخذت القوائم المالية تكتسب أهميتها تدريجيا كأساس لمنح الائتمان المصرفي الى حد لقيت فيه تعصيذا اداريا في امريكا حيث أصدر بنك الاحتياطي الفيدرالي في سنة ١٩١٥ منشورا الى البنوك الاعضاء جاء فيه أن الكمبيالات التي يقبل البنك اعادة خصمها هي الكمبيالات التي يخصمها البنك العضو بعد فحص القوائم المالية التي يقدمها العميل وبذلك أصبحت البنوك الاعضاء ملزمة بالقوائم المالية كأساس لمنح الائتمان لعملائها .

وتطورت دراسة القوائم المالية على مر الايام حتى بلغت في وقتنا الحاضر شأنا كبيرا خصوصا في الدول الاجنبية حيث توجد مؤسسات متخصصة في تقديم المعلومات التجارية بصفة عامة وتحليل القوائم المالية بصفة خاصة ونشر النسب المحاسبية لكثير من بنود القوائم المالية لشتى فروع النشاط الاقتصادي .

وجدير بالذكر أن القوائم المالية وان كانت ذات قيمة كبيرة في التعرف على مدى جدارة العميل المادية بالحصول على القرض الا أنه يجب مراعاة ناحية الجدارة الشخصية للعميل عند تفسير المعلومات التي نحصل عليها منها ففي الحياة العملية لا يوجد ميزانيتان اثنتان متشابهتان ولو كانتا متماثلتين في الارقام لسبب واحد هو أنه لا يوجد شخصان اثنان متشابهان . ولقد ذكر أحد الكتاب في هذا الشأن أن رجل البنك الذي يعمل على حماية مصرفه ضد مخاطر الائتمان يجب عليه أن ينظر الى الحسابات المقدمة اليه مرة والى العميل الذي قدم هذه الحسابات مرتين .

والغرض من دراسة القوائم المالية المقدمة من العميل طالب القرض هو التأكد من أن حالة منشأته المالية يمكن معها الاطمئنان الى سداد القرض وفوائده في الموعد المحدد دون حدوث اضطراب في أعماله وأثناء استمرارها ويستخدم لذلك

(1) Clemens, J.H. "Balance Sheets and the Lending Banker" Page 198 2nd Edition (London : Europa Publications Ltd. 1954).

آخر قوائم مالية مستخرجة من دفاتر العميل أو يطلب منه تقديم قوائم مالية حديثة اذا ما كانت آخر قوائم مالية قد مضى على استخراجها وقت طويل .

ومن الامور الهامة التي يجب أن يراعيها رجل البنك عند فحصه للقوائم المالية دراسة تقرير مراقب الحسابات جيدا فقد يتضمن هذا التقرير معلومات مفيدة له كأن يتضمن التقرير تحفظا مفاده أن مراقب الحسابات لم تقدم اليه المستندات الدالة على ملكية بعض عناصر الاصول أو أن يتضمن تحفظا مفاده أن الاستهلاك أو مخصص الديون المشكوك فيها ليس كافيا أو أن المنشأة ليست بها حسابات تكاليف بالمرة أو ليست بها حسابات تكاليف منتظمة .

ولقد جرت عادة كثير من البنوك وخاصة البنوك الانجليزية أن تدرس ميزانية العميل طالب القرض على أساسين مختلفين أولهما دراستها على اساس أن المنشأة مستمرة في عملها **Going Concern Concept** وثانيهما دراستها على أساس أن المنشأة قد توقفت عن العمل **Gone Concern Concept** وتتناول الدراسة على الاساس الاول البحث في حالة التكوين المالي للمنشأة ومدى سلامته وحالة السيولة كما تتطرق هذه الدراسة الى البحث في الارقام التي تظهرها حسابات النتيجة للوقوف على اتجاه حجم المنشأة وقدرة المنشأة على ضبط الانفاق وقدرتها على تحقيق الربح ومدى حكمة سياسة توزيع الارباح ، أما دراسة الميزانية على أساس أن المنشأة قد توقفت عن العمل فهي صدى لحذر رجل البنك وأخذه في الاعتبار لكافة الاحتمالات السيئة التي قد تواجهها المنشأة في المستقبل مهما كانت هذه الاحتمالات بعيدة الحدوث باعتبار أن الاحوال التجارية لا يمكن الاطمئنان الى سيرها على وتيرة واحدة فقد تتغير هذه الاحوال بسبب ظهور منافسين جدد أو بسبب التغيرات في الازواق أو ظهور المخترعات الجديدة أو تولى ادارة معينة أمور المنشأة أو الكساد العام . وعلى هذا يقوم رجل البنك بتقدير مركز عميله على أساس أرقام التصفية ليعرف مدى الوفاء بالقرض في هذه الحالة فتقدر الاصول حسب قيمتها البيعية الاحتمالية في ظروف التصفية الجبرية ويستنزل من هذه القيمة بحسب أفضلية أصحابها فتستوفي الديون الممتازة والمضمونة أولا ثم نسبة تقديرية من الديون العادية التي قد يبادر أصحابها الى استيفائها قبل غيرهم ثم باقى الديون العادية .

ونكتفى هنا بما تقدم في شأن دراسة القوائم المالية إذ أن البحث في هذا الموضوع باستفاضة أمر يحتاج لأكثر من مقال أرجو أن تسمح الظروف بمعالجته في المستقبل .

وقبل أن نترك مبدأ الأمان للحديث عن مبدأ آخر يجدر أن نضيف أن البنك التجارى لا يقتصر في سعيه وراء تحقيق الأمان على ما سبق الإشارة إليه من دراسات وإنما يتعين عليه أن يراعى أمرا هاما آخر هو توزيع المخاطر ويتم ذلك بتوزيع القروض على قطاعات النشاط الاقتصادى المختلفة وعلى أنواع مختلفة من المنشآت العاملة فيها وعدم تركيزها في نوع منها كما يتم ذلك عن طريق عدم تركيز استحقاقاتها في تاريخ معين وتنوع الضمانات التى يقبلها البنك وتوزيع القروض في جهات مختلفة بل وفي بلدان مختلفة وغير ذلك . وبمراعاة هذا المبدأ تحدث مقاصة بين المخاطر التى يتعرض لها البنك في ميدان الاقراض وبدون مراعاتها يكون رجل البنك كتاجر البيض الذى يضع كل ما لديه من البيض في سلة واحدة فيتعرض لخسارة كبيرة عند أول صدمة تتعرض لها السلة .

٢ — ملاءمة الغرض الذى يستخدم فيه القرض للأغراض التى تعتبر من وجهة نظر سياسة الائتمان في الدولة جديرة بتقديم التسهيلات الائتمانية من أجلها :

ان الأساس الثانى لمنح قروض البنوك التجارية هو ملاءمة الغرض منها لأغراض التنمية الاقتصادية كما تحددها السلطة العامة . فلا يكفى أن يكون الغرض من القروض مقبولا من وجهة نظر البنك بل عليه أن يتحقق كذلك من أن القوانين والارشادات التى تصدرها السلطة العامة بشأن توجيه الائتمان بما فيه صالح التنمية الاقتصادية تجيز مثل هذا القرض .

ومن أمثلة مراعاة البنوك التجارية لارشادات وتعليمات السلطة العامة بشأن منح القروض ما حدث في إنجلترا عند قيام الحرب العالمية الثانية وبعد ان وضعت هذه الحرب أوزارها . فبعد قيام الحرب العالمية الثانية في سنة ١٩٣٩ بقليل أحست الحكومة البريطانية بضرورة توجيه النصح والارشاد للبنوك لتركز اهتمامها على القروض التى يكون الغرض منها المساهمة في المجهود الحربى وقد

وجه وزير الحرب في ذلك الوقت نداء الى البنوك جاء فيه انه يرى أن أهم أنواع النشاط التي تستحق عنايتها عند منح القروض هي التسليح وتجارة الصادرات وإنتاج الفحم والزراعة وقد نفذت البنوك رغبة وزير المالية بقدر إمكانها خلال سنوات الحرب . وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية أصدر وزير الخزانة إرشاداته وتوجيهاته الى اللجنة المعروفة باسم **Capital Issue Committee** (وهي لجنة مكونة من أعضاء لهم خبرة في ميدان التجارة والصناعة يعينهم وزير الخزانة وكانت تنحصر مهمة اللجنة في بحث طلبات الاقتراض من البنوك وطلبات الشركات المساهمة بطرح أسهمها أو سنداتهما للاكتتاب العام) وكذلك الى البنوك لحثها على إعطاء الأفضلية للمشروعات التي يكون غرضها إعادة التسليح وتنشيط تجارة الصادرات الى الأسواق المرغوب فيها والحد من الواردات وخاصة من منطقة الدولار الأمريكي ولنهايتها عن الموافقة على قروض يكون الغرض منها استخدامها في إنتاج سلع غير ضرورية وبخاصة ما كان يستهلك منها محليا ويدخل فيه قدر كبير من المعادن أو التي يكون الغرض منها المضاربة في الأوراق المالية أو تكديس البضائع أو مساعدة مؤسسات البيع بالتقسيط . وقد كانت هذه الإرشادات تعدل من آن لآخر وفقا لحاجة الاقتصاد القومي في بريطانيا .

٣ — استهداف الكسب :

هذا هو الأساس الثالث في منح قروض البنوك التجارية ، فالبنك التجاري وإن كان بتقديمه القروض لعملائه يسهم بدوره في تنشيط الاقتصاد القومي ويؤدي بذلك خدمة عامة إلا أنه باعتباره مؤسسة تجارية يتبعى الكسب من وراء هذا العمل ليتمكن من أداء الفوائد الدائنة على ودائع عملائه ومواجهة المصروفات الإدارية المختلفة وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر . وتواجه البنوك في سعيها وراء تحقيق الربح مشكلة التوفيق بين الأرباحية والسيولة أو ما يسمى «مقص الأرباحية والسيولة» فالسيولة والأرباحية هما متغيران يتحرك الواحد منهما في اتجاه عكسي من الآخر فكلما كان الأصل أكثر سيولة كلما كان أقل أرباحية ودليل ذلك أنه بينما تعتبر النقدية الحاضرة بخزينة البنك أكثر الأصول سيولة على الإطلاق تنخفض أرباحيتها الى لا شيء فإذا ما اتجه البنك سياسة مؤداها الاحتفاظ بعناصر

أصوله سائلة مائة في المائة كانت نتيجة ذلك عدم تحقيق البنك لاية أرباح ولذلك فان الارصدة التى تحتفظ بها البنوك التجارية لدى بنوك المقاصة لا تحتسب عليها فوائد فحسب بل انه يتعين فى كثير من الاحيان أداء عمولة عن امساك الحساب ليغضى بنك المقاصة مصاريفه .

لما تقدم يتعين على البنك التجارى أن يحدث توازنا بين السيولة والاربحية وذلك عن طريق استثمار أمواله فى وجوه مختلفة ذات درجات مختلفة من السيولة يقابلها بارتباط عكسى درجات مختلفة من الاربحية وبذلك يقف البنك التجارى موقفا وسطا من مشكلة « مقص الاربحية والسيولة » .

ولا شك أن أهم مصدر من مصادر الربح فى البنوك التجارية هو الفائدة التى يستأديها البنك على قروضه لعملائه ويدخل فى تقدير سعر الفائدة كل التكاليف التى يتكبدها البنك فى سبيل القيام بهذا العمل من الفائدة التى يتعين عليه دفعها لعملائه المودعين الى المصاريف التى يتكبدها فى انجاز ومراقبة عملية منح القروض الى المصاريف العمومية الاخرى كمصاريف الصيانة والنظافة والاضاءة والاستهلاكات وغير ذلك من المصاريف كما يراعى فى تحديد سعر الفائدة المدينة سعر الخصم لدى البنك المركزى وتجرى البنوك فى انجلترا والمانيا وغيرها من البلاد الاجنبية على احتساب سعر الفائدة المدينة على أساس نسبة معينة فوق سعر الخصم وبحد أدنى للسعر كأن يكون سعر الفائدة ١٪ فوق سعر الخصم وليكن ٤٪ بحد أدنى ٥٪ مثلا وبذلك يسمح البنك لنفسه بالحرية فى تعديل سعر الفائدة اذا فرض وارتفع سعر الخصم الى ٦٪ مثلا ففى هذه الحالة يمكن للبنك أن يرفع السعر الى ٧٪ بينما لو كان قد اتفق مع عميله على أن يكون سعر الفائدة ٥٪ فى الوقت الذى كان فيه سعر الخصم ٤٪ وأصبح هذا السعر ٦٪ فان البنك سيجد نفسه مضطرا لتنفيذ الاتفاق المبرم مع العميل ويصبح فى هذه الحالة سعر الفائدة المدينة أقل من سعر الخصم .

وتواجه البنوك هذا الامر احيانا بشكل آخر فهي تتفق مع العميل على سعر فائدة معين دون اتخاذ سعر الخصم كأساس للحساب وتنص في أحد بنود عقد الاعتماد على احتفاظها بالحق في تعديل هذا السعر في أى وقت تشاء بمجرد اخطار المدين بخطاب موصى عليه .

ومن البديهي أن الفائدة التي يحصل عليها البنك هي في مقابل استعمال العميل لاموال البنك وليست مقابل الخدمات الاخرى التي يقدمها البنك لعميله والتي يجب أن يتقاضى عنها عمولات مناسبة تغطي تكاليف هذه الخدمات وتسمح بفائض من الربح .

