



## دور التحليل المالي والائتماني لبيانات العميل في الحكم على جدارة المقترض -دراسة تطبيقية بالمصارف التجارية الليبية

\*السنوسي محمد الزوام<sup>1</sup>

<sup>1</sup>قسم المحاسبة - كلية التجارة والعلوم السياسية، - جامعة سبها.

### الملخص

تهدف الدراسة إلى التعرف على مصادر المعلومات التي تعتمد عليها المصارف التجارية الليبية عند منح الائتمان وتحديد العوامل والقواعد الأساسية المؤثرة في الحكم على جدارة العميل بالمصارف التجارية الليبية وأخيراً التعرف، على مدى اعتماد المصارف التجارية الليبية على التحليل المالي كأداة من أدوات الترشيح الائتماني؛ ولتحقيق هذه الأهداف اتبعت الدراسة المنهج الوصفي وكانت العينة من مدراء وموظفي إدارة الائتمان بالمصارف التجارية الليبية والبالغ عددها 5 مصارف تجارية، وتم تجميع البيانات الأولية بأداة الاستبيان وكانت أهم النتائج أن المصارف عند دراسة العوامل المتعلقة بشخصية العميل تهتم بدرجة أكبر بانتظام العميل والتزاماته السابقة، وسلامة المركز المالي للعميل طالب الائتمان ليست سبباً كافياً بدرجة كبيرة لمنحه الائتمان، وإن الضمانات المقدمة من العميل ليست عنصراً رئيسياً لمنحه الائتمان، كذلك المصارف التجارية الليبية تقوم بالتقييم .

**الكلمات المفتاحية:** الائتمان، التحليل المالي، المخاطر، العميل.

### The role of financial and credit analysis of customer data in judging the creditworthiness of the borrower - an applied study

\*ALSUNOUSI MOHAMMED ALZAWAM<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Faculty of commerce and political science. Sebaha University. sebaha

### Abstract

The study aimed at sources of information that use the Libyan e-commerce, when analyzing the financial, the basic tables, smelling the Libyan commercial basics, prices, the Libyan



trade, financial analysis, commercial rationalization tools, and meeting the objectives. of 5 Libyan commercial banks, and the primary data were collected using the questionnaire tool The most important results were that banks, when studying the factors related to the personality of the client, are more concerned with the regularity of the client with his previous obligations, and the soundness of the financial position of the client requesting credit is not a sufficient reason to a large degree for granting him credit, and the guarantees provided by the client are not a major element for granting him credit, as well as the Libyan commercial banks You evaluate the guarantees that you obtain in exchange for granting credit according to the current (market) value.

**Keywords:** Credit, Financial analysis, Risks, Customer

## 1- المقدمة:

تتزايد أهمية التحليل الائتماني في الوقت الراهن وذلك باعتباره أداة هامة؛ لتخفيض الخسائر التي تتحملها المصارف بسبب القروض والتسهيلات المتعثرة. فالقروض المتعثرة مشكلة خطيرة تواجه المصارف في أعمالها حيث تؤدي إلى تجميد جزء هام من أموال المصرف نتيجة عدم قدرة العملاء الحاصلين عليها على سداد أقساطها وفوائدها، وتعرض المصرف المانح لها لخسائر تتجاوز عائد الفرصة البديلة للاستثمار إلى خسارة حقيقية مادية تتمثل في هلاك الدين وفوائده خاصة إذا لم تكن هناك ضمانات مادية كافية يمكن تسيلها بالبيع والحصول على ثمنها لسداد القرض الممنوح من المصرف للعميل المتعثر في السداد فضلاً عما يسببه الدين المتعثر من تقليل معدل دوران الأموال لدى المصرف، ومن ثم تخفيض القدرة التشغيلية لموارده وإنقاص أرباحه وزيادة خسائره.

ومن هنا فإنه من الأهمية بمكان إجراء دراسة تهدف إلى شرح مفهوم الائتمان وأساسه ومعاييره، وكذلك التعرف على العناصر الأساسية للتحليل الائتماني، وتبيان أهمية تحليل البيانات المالية لطالب الاقتراض، في الكشف والتحقق من سلامة مركزه المالي وجدارته الائتمانية وقدرته على سداد التزاماته بعد الحصول على الائتمان المطلوب، وكذلك يهدف إلى إبراز أهمية متابعة الائتمان للتحقق من استمرار العميل في وضع يمكنه من تسديد الأقساط المستحقة، وذلك للوقاية من أخطار الديون المتعثرة وحماية حقوق المصرف من الضياع.

## 2- مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة في خطورة تزايد حجم مخاطر الائتمان، وتعرثره بالمصارف التجارية الليبية في السنوات الأخيرة؛ نتيجة لقيام هذه المصارف باتخاذ قرارات ائتمانية غير رشيدة، مما يؤدي إلى ضياع أصولها أو عدم قدرتها على تحقيق العوائد المطلوبة على رأس المال المستثمر، ويمكن صياغة الإشكالية في التساؤل التالي، كيف تتم عملية اتخاذ القرارات الائتمانية بالمصارف التجارية الليبية؟

## 3- أهمية الدراسة:

تأتي أهمية الدراسة مما يلي:

1- أنها تحاول تناول موضوع هام هو الائتمان بالمصارف التجارية والذي يعتبر أحد أعمدة الاقتصاد الوطني سواء بنمو رأسمال البنك أو باستثمار المدخرات في مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية.



2- أن البحث في مسببات مخاطر الائتمان، والكشف عنها يؤدي إلى تجنب المصارف هذه المخاطر، الأمر الذي يقي المصارف مخاطر الإفلاس ويحمي الثروة الوطنية ويسهم في استمرار خطط التنمية.

#### 4- أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى ما يلي:

- 1- الكشف عن مصادر المعلومات التي تعتمد عليها المصارف التجارية الليبية عند منح الائتمان، وتبيان الأليات التي على أساسها يتم اتخاذ القرارات الائتمانية بالمصارف التجارية.
- 2- تحديد العوامل والقواعد الأساسية المؤثرة في الحكم على جدارة العميل بالمصارف التجارية الليبية، سواء كانت عوامل تتعلق بشخصية العميل ومركزه المالي وقدرته على السداد أو تتعلق بالظروف المحيطة به، والضمانات التي تحصل عليها المصارف منه.
- 3- التعرف على مدى اعتماد المصارف التجارية الليبية على التحليل المالي كأداة من أدوات الترشيح الائتماني.
- 5 - فرضية الدراسة: تقوم الدراسة على الفرضية الرئيسية الآتية  
يتم اتخاذ القرارات الائتمانية بالمصارف التجارية الليبية بناء على تحليل بيانات العميل، ويتفرع منها الفرضيات الفرعية التالية:

- 1- يتم تحليل البيانات المتعلقة بشخصية العميل.
- 2- يتم تحليل البيانات المتعلقة بالمركز المالي للعميل.
- 3- يتم تحليل البيانات المتعلقة بقدرة العميل على السداد.
- 4- يتم تحليل البيانات المتعلقة بالظروف المحيطة للعميل.
- 5- يتم تحليل البيانات المتعلقة بالضمانات المقدمة من العميل.

#### 6- منهجية الدراسة:

اعتمدت الدراسة على المناهج التالية في التحليل: المنهج التحليلي الاستنباطي لتحديد ووضع التساؤلات، المنهج الميداني الاستقرائي الذي اعتمد على قوائم الاستقصاء، والمقابلات الشخصية مع أخصائي الائتمان والتمويل في مجتمع الدراسة، والمنهج الوصفي التحليلي للكشف عن الواقع وتحليل عوامله واستخلاص النتائج.

ويعرض الباحث نتائج الدراسة الميدانية وفق معالجة استجابات عينة الدراسة على استمارات الاستبيان والتي مرر تصميمها بالخطوات التالية:

- 1.6- من خلال الأدبيات في مجال الائتمان المصرفي والواردة في المراجع والكتب والدوريات حيث قام الباحث بجمع العبارات التي رأي أنها تجيب على أسئلة البحث، وتضمن اثني وعشرون سؤالاً موزعة في محاور فرعية كما يلي:
  - شخصية العميل: ويحتوي على أربع أسئلة هي الأسئلة من (1 - 5).
  - المركز المالي: ويحتوي على خمس أسئلة هي الأسئلة من (6 - 9).
  - المقدرة على السداد: يحتوي على ثلاث أسئلة هي الأسئلة من (10-12).



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](https://fezzanu.edu.ly/)



- الظروف المحيطة: ويحتوي على ست أسئلة هي الأسئلة من (13-18).  
- الضمانات: ويحتوي على أربع أسئلة هي الأسئلة من (19 - 22).

2.6- قام الباحث بتطبيق الاختبار على عينة تجريبية صغيرة مرتين متتاليتين بينهما خمسة عشر يوماً (قبل تطبيقه على العينة الأصلية للدراسة)، ثم حساب معامل الارتباط بين التطبيقين، فكان (0.896) هو معامل ارتباط عالي، ما يؤكد ثبات استمارة الاستبيان، وصلاحيتها للتطبيق على العينة الأصلية.

### 3.6 - عينة الدراسة:

تمثل عينة الدراسة في مصارف القطاع العام التجارية وهي:

1-مصرف الجمهورية: 20 استمارة استقصاء.

2-مصرف الصحاري: 18 استمارة استقصاء

3-مصرف الوحدة: 16 استمارة استقصاء.

4-المصرف التجاري: 13 استمارة استقصاء.

وبهذا بلغت العينة الكلية (67) استمارة استقصاء ثم استيفائها من:

- الفرع الرئيس لكل مصرف / بمدينة طرابلس - بنغازي - سبها.

- إدارة الائتمان بالإدارة العامة لكل مصرف.

- إدارة الائتمان بإدارة الفروع لكل منطقة.

### 7-الدراسات السابقة:

1. دراسة الغصين وهلا 2004 [1]، بعنوان: استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات، دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات بغزة وهدفت الدراسة إلى التوصل إلى أفضل النسب المالية التي يمكن استخدامها للتنبؤ بتعثر الشركات، خلصت الدراسة إلى إمكانية استخدام النسب المالية في التنبؤ بوضع الشركة، كما أوصت الدراسة بزيادة الاهتمام بأعداد القوائم المالية والاعتماد على تحليل النسب المالية لهذه القوائم.

2. دراسة د. تانيا قادر 2012 [2]، بعنوان: دور التحليل المالي في تشخيص عوامل القوة الضعف في القوائم المالي للشركات المقترضة عند اتخاذ القرار الائتماني، حاولت الدراسة الإجابة على التساؤل هل التحليل المالي للقوائم المالية دور في اتخاذ القرار الائتماني وفي تشخيص عوامل القوة والضعف في تلك القوائم عند اتخاذ القرار الائتماني؟ خلصت الدراسة إلى أن للتحليل المالي دور كبير في تشخيص عوامل القوة في القوائم المالية للشركات طالبة الائتمان، وأن البنوك تستطيع التنبؤ بوضع الشركات من خلال الاعتماد على التحليل المالي.

3. دراسة مريم عناب، 2013 [3]، بعنوان: دور التحليل المالي في إدارة المخاطر البنكية، دراسة حالة BADR الوافي توصلت الدراسة إلى أن المخاطر جزء من عمل البنك، وأن التحليل المالي هو المرآة العاكسة للحالة الحقيقية لطالب الائتمان، حيث تضمن استمرارية البنوك وتضمن استمرار تمويل المؤسسات الاقتصادية.

4. دراسة عريوة محاد وزغبة 2018 [4]، بعنوان: دور التحليل الائتماني في الحد من تعثر القروض في البنوك التجارية، هدفت الدراسة إلى تشخيص الأسباب التي تؤدي إلى تعثر التسهيلات الائتمانية، وتقديم تصور واضح



لمعالجة التسهيلات الائتمانية المتعثرة، وخلصت الدراسة إلى تزداد مخاطر الائتمان المصرفي في حالة عدم تنوع وتوسيع محفظة القروض، تحتاج القروض المتعثرة إلى معالجة متقدمة ضمن أطر منهجية وكوادر مؤهلة.

#### 8-الإطار النظري:

#### 1.8- مفهوم الائتمان المصرفي:

الائتمان كلمة عربية يستخدمها الاقتصاديون ترجمة للكلمة الأجنبية Credit وهي تعنى " الثقة التي تُشعر الناس أن فلان " ويتداول استخدام المصطلح في النشاط المصرفي؛ للتعبير عن الثقة التي يضعها المصرف في الأفراد والجهات التي يتم إقراضها.

يُعرف الائتمان بأنه: " 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 حالة توقف العميل عن السداد بدون أية خسائر. [5]

#### 2.8- أهمية الائتمان المصرف:

يمكن النظر إلى أهمية الائتمان من زوايا مختلفة:

أ- أهميته للمصرف مانح الائتمان:

تُعد وظيفة منح القروض والتسهيلات المصرفية من الوظائف الأساسية للعمل المصرفي، حيث يتم المستخدم نسبة من موارده المختلفة (ودائع ومدخرات) في شكل قروض وتسهيلات تمنح للجهات المقترضة، وتحقق المصارف من وراء ذلك عوائد مالية، تشكل النسبة الكبرى من الأرباح المحققة من النشاط المصرفي.

ب- أهميته للمقترض (أفراد أو شركات)

الحصول على القروض والتسهيلات المصرفية يمكن المقترض من تغطية العجز المالي الذي قد يشل حركة نشاطه، فهو بذلك يفتح المجال أمام حركة الإنتاج والنمو في مجالات العمل المختلفة، ويمكن الوحدات الاقتصادية من تحقيق أهدافها والاستمرارية في ممارسة أعمالها.

ج- أهميته للمجتمع:

الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة يفسح المجال أمام خلق فرص استثمارية جديدة أو التوسع في الأنشطة الحالية، وفي جميع الأحوال يترتب على ذلك زيادة في الإنتاج والخدمات، والتي تؤدي إلى فتح مجالات جديدة للتوظيف وزيادة مستوى الدخل لأفراد المجتمع وتحقيق المزيد من الرفاهية الاقتصادية.

#### 3.8- العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار الائتماني:

هناك مجموعة عوامل مترابطة ومتكاملة تؤثر في اتخاذ القرار الائتماني في أي مصرف، وهي:

أ. العوامل الخاصة بالعميل: تقوم عوامل الشخصية: رأس المال، وقدرته على إدارة نشاطه وتسديد التزاماته، والضمانات المقدمة، والظروف العامة والخاصة التي تحيط بالنشاط الذي يمارسه العميل، تقوم جميعها بدورها في تقييم مدى صلاحية العميل للحصول على الائتمان المطلوب، وتحديد مقدار المخاطر الائتمانية ونوعها والتي يمكن أن يتعرض لها المصرف



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](https://fezzanu.edu.ly/)



عند منح الائتمان، فعملية تحليل المعلومات والبيانات عن حالة العميل المحتمل، سوف تخلق القدرة لدى إدارة الائتمان على اتخاذ قرار ائتماني سليم.

ب. العوامل الخاصة بالمصرف: تشمل هذه العوامل:

درجة السيولة التي يتمتع بها المصرف حالياً وقدرته على توظيفها، ومفهوم السيولة يعني قدرة المصرف على مواجهة التزاماته، والتي تتمثل بصفة أساسية في عنصرين هما: تلبية طلبات المودعين لسحب من الودائع، وأيضاً تلبية طلبات الائتمان، أي القروض والسلفيات لتلبية احتياجات المجتمع.

نوع الإستراتيجية التي يتبناها المصرف في اتخاذ قراراته الائتمانية ويعمل في إطارها، أي في استعداده لمنح ائتمان معين أو عدم منح هذا الائتمان.

الهدف العام الذي يسعى المصرف إلى تحقيقه خلال المرحلة القادمة.

القدرات التي يمتلكها المصرف وخاصة الكوادر البشرية المؤهلة والمدرّبة على القيام بوظيفة الائتمان المصرفي، وأيضاً التكنولوجيا المطبقة وما يمتلكه المصرف من تجهيزات الكترونية حديثة.

ج. العوامل الخاصة بالتسهيل الائتماني: يمكن حصر هذه العوامل بما يلي:

1. الغرض من التسهيل.
2. المدة الزمنية التي يستغرقها القرض أو التسهيل، أي المدة التي يرغب العميل بالحصول على التسهيل خلالها، ومتى سيقوم بالسداد؟ وهل تتناسب فعلاً مع إمكانيات العميل؟
3. مصدر السداد الذي سيقوم العميل المقترض بسداد المبلغ منه.
4. طريقة السداد المتبعة، هل سيتم سداد القرض أو التسهيل دفعة واحدة في نهاية المدة؟ أم سوف يتم سداده على أقساط دورية، وذلك بما يتناسب مع طبيعة نشاط العميل ومع إيراداته وموارده الذاتية وتدفقاته الداخلة؟
5. نوع التسهيل المطلوب هل يتوافق مع السياسة العامة للإقراض في المصرف أم يتعارض معها؟
6. القرض المبلغ. أو التسهيل له أهمية خاصة، حيث إنه كلما زاد المبلغ عن حد معين كان المصرف أحرص في الدراسات التي يجريها خاصة أن نتائج عدم سداد قرض بمبلغ ضخم تكون صعبة وقد تؤثر على سلامة المركز المالي للمصرف [6].

وأخيراً نؤكد: أن الحالة التي تتخذ فيها القرارات الائتمانية هي حالة الخطر، فمتخذ القرار الائتماني في المصرف لا يستطيع أن يتنبأ بنتائج قراره بدقة كاملة، ولكنه يستطيع عن طريق تحليل المخاطر المصاحبة لعمليات الائتمان، أن يصل إلى تقدير احتمالات موضوعية محددة للقرار الذي سوف يتخذه؛ فالقرار السليم هو القرار الذي تشعر فيه الإدارة بأن العائد الذي سوف يتولد عنه يوازي أو يزيد على درجة المخاطر التي تحيط به.

#### 4.8- القواعد الأساسية التي تحدد قدرة وإمكانية العميل على السداد:

بما أن قرارات منح الائتمان تُعد من القرارات الحيوية بالنسبة لوجود البنك في مجال العمل المصرفي، فالإهمال في أخذ المتغيرات المؤثرة فيها كلها أو بعضها يؤدي إلى تعرض البنك للخسارة، بل حتى الإفلاس والتصفية، ومنها كانت أهمية الاحتياط لمثل هذا النوع من القرارات، الأمر الذي يستوجب دراسة قدرات وإمكانيات طالبي الائتمان قبل اتخاذ قرار بشأن



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](https://fezzanu.edu.ly/)



طلباتهم، ويعتمد المسؤولون في البنك على ما يقدم إليهم من دراسات لمراكز العملاء المالية وما يستنتجه الدارسون لها من مؤشرات تمثل أحد أهم الأساليب الفنية لتحديد الجدارة الائتمانية للمقترض. وسوف يقوم الباحث بالإشارة إلى القواعد التي تحدد قدرة وإمكانية العميل على سداد القرض في تاريخ استحقاقه، وكيفية استخدام بيانات العميل المالية في التحقق من توفر هذه القواعد، تمهيداً لتقرير ما إذا كان من المفيد للبنك منح الائتمان أو العدول عن اتخاذ مثل هذا القرار.

يكاد يتفق معظم رجال البنوك على أن جدارة المقترض ترتفع بتقويم عوامل خمسة [7]. أصطلح على تسميتها بالإنجليزية "5C's of credit" تعكس المخاطر الائتمانية المحتملة وهي:

الشخصية	1- Character
المقدرة	2- Capacity
رأس المال	3- Capital
الظروف المحيطة	4- Conditions
الضمانات	5- Collateral

يعرضها الباحث كما يلي:

#### 1.4.8 الشخصية Character:

يتعين دراستها بدقة تامة قبل اتخاذ قرار منح القرض لعميل ما، ويقصد بالشخصية في هذا الصدد السمات الأساسية التي تكشف عن رغبة العميل في سداد ما عليه من مستحقات في المواعيد المحددة، فقد تكون رغبة في السداد مؤكدة ولكن رغبة في السداد في المواعيد المحددة غير مؤكدة، إذا وجد المحلل الائتماني هذا العنصر غائباً فعليه أن يغلق ملف العميل وأن يعتذر بالرفض عن منح الائتمان، ويلجأ الباحث الائتماني إلى عدة مؤشرات تهديه إلى التأكد من توافر هذا العنصر الأساسي، ومن أهمها علاقة العميل السابقة مع البنك، ومع عملائه ومورديه، ومع مصلحة الضرائب والمؤسسات ذات العلاقة، وقد يلجأ الباحث الائتماني إلى التعرف على سلوك طالب القرض وبيئته التي نشأ فيها.

#### 2.4.8-المقدرة Capacity:

تظهر أهمية هذا العنصر بسبب تعقد النظم الاقتصادية، والمنافسة الحادة، والمتغيرات السريعة في محيط الأعمال، حيث يتوقف سداد القرض في مواعيده إلى حد كبير على مقدرة المقترض في إدارة أعماله واستخدامه للأموال المستثمرة في منشأته بكفاءة وبشكل يعود عليه بالفائدة.

وتُعد مؤهلات العميل وخبراته مؤشراً رئيسياً على مدى توفر هذا العنصر لديه، وكما يتناول هذا المفهوم أيضاً القدرة من الناحية القانونية على الإقراض، حيث يفترض توفر الأهلية الكاملة فيمن عقد الإقراض.

#### 3.4.8 - رأس المال Capital:

يتمثل هذا العنصر من وجهة نظر المحلل\_ هامش الأمان لدائني العميل، ويعتبر توافر رأس المال الكافي للعميل شرطاً أساسياً لتشغيل عملياته تشغيلاً كفاءاً ويستخدم اصطلاح رأس المال للإشارة إلى نسبة أموال الملكية إلى إجمالي



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [www.https://fezzanu.edu.ly/](http://www.https://fezzanu.edu.ly/)



الموارد المالية المتاحة فكلما ارتفعت تلك النسبة كلما زادت ثقة البنك في إمكانية استرداد مستحقاته من العميل، ويمكن للبنك الحصول على ما يحتاجه من معلومات في هذا الصدد من واقع الميزانيات العمومية عن عدد من السنوات والتي عادة ما يرفقها العميل مع طلب الاقتراض.

#### 4.4.8 الضمانات Collateral:

تُعد الضمانات نوع من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن السداد، ولا ينبغي إطلاقاً اعتبار الضمانات المصدر الرئيس للاطمئنان ودرء مخاطر الائتمان، وتأخذ هذه الضمانات المساندة عدة صور قد تكون في صور رهن أصول من خلال العملية الإنتاجية أو التسويقية أو التجارية، وقد تكون خارج هذه العمليات كضمان شخص أو رهن أصول أخرى خارج نطاق النشاط الذي يمارسه العميل، وينبغي أن ينظر البنك إلى ضرورة أن تتوافر في الضمانات التي يقبل بها صفات محددة مثل سهولة التسجيل، والتصريف، وإمكانية التخزين بدون تكلفة عالية، بالإضافة إلى قيام البنك بمتابعة التطورات التي تحدث على الأصول موضوع الضمان سواء من حيث الكمية الجودة أو تذبذب أسعار البيع أو تاريخ انتهاء الصلاحية.

#### 5.4.8- الظروف المحيطة Conditions:

هي التعرف على مكانة المنشأة في السوق ومدى المنافسة التي تواجهها ومدى قدرتها على تصريف منتجاتها، ويتناول هذا التقييم دراسة الظروف الاقتصادية السائدة بالنسبة للقطاع الذي تعمل فيه المنشأة وعلاقته بالقطاعات الأخرى، وكذلك أن أوضاع بعض الشركات تتأثر أحيانا بالتشريعات المالية كالضرائب والرسوم الجمركية وتشريعات الاستيراد، ومن ثم يتعين تحديد المخاطر المحتملة نتيجة ذلك، كما لا يجب إغفال آثار التطورات التكنولوجية بالنسبة لبعض المشروعات، عليه يجب إجراء التحليل والدراسة لطلبات الائتمان على ضوء هذه الحالات والتنبه لوقوعها واحتمالات أثارها على نشاط العميل.

#### 9- دراسة وتحديد المقدر الائتمانية للعميل باستخدام البيانات المحاسبية:

تعدد أساليب التحليل المالي فقد تكون في شكل نسب مالية تمثل علاقات بين الأرقام التي تتضمنها قائمة المركز المالي، أو بين أرقام هذه القائمة وأرقام قوائم أخرى، أو تتبع التغيرات النسبية على مدى عدد من السنين، وقد يستخدم المحلل أسلوب نقطة التعادل والذي يقوم على أساس دراسة التغيرات التي تطرأ على نتائج المنشأة ككل ونتائج أقسامها ووظائفها الرئيسية.

ويمثل أسلوب النسب المالية [ 8 ] والذي يقوم على تحليل وتفسير القوائم المالية التي يعدها العميل الإطار التقليدي الممكن استخدامه في دراسة موقف العميل طالب الائتمان بقصد توضيح نقاط القوة والضعف في النواحي المالية، فمن خلال تحليل وتفسير القوائم المالية المقدمة من العميل يمكن التوصل إلى المؤشرات الخاصة بالقواعد الأساسية المتمثلة في نية السداد أو التصميم عليه، والكفاءة المالية والإدارية وتوافر رأس المال الكافي، والظروف التي يمر بها نشاط العميل، والظروف العامة التي يجتازها الاقتصاد الوطني في مجموعه والضمانات المقدمة.

كما يمكن قياس أو الحكم على قدرة العميل على السداد في المستقبل وربحته المتوقعة، من خلال استخدام مجموعة من النسب والمؤشرات المالية المتعارف عليها والتي تقيس ستة عوامل هي: المؤشرات الدالة على السيولة، النسب





مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [www.https://fezzanu.edu.ly/](http://www.https://fezzanu.edu.ly/)



الخاصة بكفاءة رأس المال العامل، المؤشرات الخاصة بهيكل التمويل والمديونية، والنسب الخاصة بكفاءة استخدام الأموال، والنسب الخاصة بقدرة المشروع على التوسع في المستقبل، والمؤشرات الخاصة بالربحية. كما يرى آخر [9] أنه يمكن الحكم أو قياس القدرة على السداد من خلال استخدام بعض النسب والمؤشرات المالية المتعارف عليها والتي تقيس سبعة عناصر هي السيولة، القدرة على خدمة الديون، رأس المال، القدرة على تحقيق الربح، الأمان، مصروفات الأعمال، والتدفقات النقدية.

في ضوء ما تقدم يرى الباحث أن قدرة العميل طالب الائتمان على السداد بعواملها الثلاثة (الكفاءة المالية – الكفاءة الإدارية – الكفاءة الفنية للعمل) يمكن قياسها أو الحكم عليها من خلال مجموعة من النسب والمؤشرات المالية التالية:

1.9-

**المؤشرات المعبرة عن نية السداد لدى العميل:**

يمكن التوصل إلى النسب المالية التي تمثل نية سداد العميل من خلال المؤشرات الآتية:

$$\text{أ- معدل تداول حسابات الدائنين} = \frac{\text{المشتريات الآجلة}}{\text{حساب الدائنين}}$$

ب- فترة سداد حسابات الدائنين، ويتم التوصل إليها من خلال قسمة عدد أيام السنة على الرقم الناتج من المعدل

$$\text{السابق} = \frac{360 \text{ يوم}}{\text{معدل تداول حسابات الدائنين}}$$

معدل تداول حسابات الدائنين

وإذا ما قورن هذا الناتج بشروط منح الائتمان الممنوح للعميل يمكن التعرف على إذا ما كان ثمة تأخير من قبل العميل في سداد التزاماته أم أنه يلتزم بالمواعيد المتفق عليها، وللوقوف على نية السداد أيضاً يتم البحث في المبالغ المستحقة على العميل والوقوف على ما إذا كانت طبيعتها وظروف سدادها تقتضي التأخير، أم راجع إلى مماطلة العميل ومن ذلك المبالغ المستحقة لمصلحة الضرائب والجمارك وكذلك إذا ما كان هناك منازعات قضائية بينه وبين دائنيه وتحديد ما إذا كان ذلك راجعاً إلى رغبة منه في المماطلة.

**2.9- المؤشرات المعبرة عن الكفاءة المالية للعميل:**

تخدم مجموعة نسب السيولة كمؤشر عن كفاءة العميل مالياً وتمثل تعبيراً عن قدرة العميل على مقابلة التزاماته الجارية بدون صعوبات ويعبر عنها بالآتي:

$$\text{أ- نسبة التداول} = \frac{\text{إجمالي الأصول المتداولة}}{\text{إجمالي الخصوم المتداولة}}$$

"وبمقارنة هذه النسبة بالمعدلات المتعارف عليها يتم الحكم على قدرة العميل على مقابلة التزاماته الجارية" [10] وكلما اتجهت هذه النسبة إلى النقص فإن ذلك يعني نقص سيولة المشروع، ومن ثم زيادة درجة الخطر واحتمال عدم سداد الالتزامات في المستقبل واتجاه هذه النسبة إلى الزيادة يعني -+ علاقة جيدة واحتمال قدرة العميل على سداد ديونه الجارية من أصوله الجارية".



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [www.https://fezzanu.edu.ly/](http://www.https://fezzanu.edu.ly/)



ب-نسبة السيولة: تعبر عن نسبة الأصول المتداولة الأكثر سيولة بعد استبعاد مفردة المخزون السلعي، " وتعتبر مقياس على مقدرة المنشأة بالوفاء بالتزاماتها قصيرة الأجل من الأصول سريعة التحول إلى نقدية" ويعبر عن هذه النسبة المعادلة الآتية:

(الأصول المتداولة - المخزون)

الخصوم المتداولة

"إذا كانت النتيجة هي الواحد الصحيح كان ذلك دليلاً على أن سيولة المنشأة جيدة ولا تعتمد اعتماداً كبيراً على المخزون، ويعتبر هذا العنصر وثيق الصلة بفشل المشروعات في سداد التزاماتها في الأجل القصير خاصة المشروعات التي تحتفظ بمخزون سلعي كبير والتي تؤدي سياستها الشرائية إلى وجود كميات كبيرة راكدة من المخزون.

ج-نسبة السيولة السريعة، يعبر عنها بالمعدل النقدي ويقاس هذا المعدل قدرة الأصول النقدية بالخزينة والبنوك مضافاً إليها الأوراق المالية القابلة للبيع في السوق على مقابلة الخصوم المتداولة

= الأصول المتداولة - (المدينين + المخزون السلعي)

الخصوم المتداولة

وكما قل القدر المطلوب تحصيله من المدينين أو الجزء المطلوب بيعة من المخزون السلعي عند الرغبة في سداد الالتزامات كلما كان ذلك مؤشراً على زيادة الكفاءة المالية للعميل، حيث أن البنوك تفضل آتاً تقل نسبة السيولة السريعة للعميل الطالب للائتمان عن (1:1)، والتعرف على اتجاه هذه النسبة خلال فترة زمنية لتقرير قدرة العميل على سداد الالتزامات الطارئة في المستقبل.

د-معدل الفاصل الزمني الدفاعي، ويهدف هذا المعدل إلى توضيح مقدرة الفترة الزمنية التي يستطيع خلالها العميل طالب الائتمان أن يدير الأمور وينفق مما لديه من أموال حتى لو انخفضت أو انقطعت الإيرادات ويعتمد تحديد هذا المعدل على استخدام الأصول السريعة وحسب على النحو التالي:

= النقدية + الاستثمارات قصيرة الأجل + المدينين وأوراق القبض x 365 يوم  
تكلفة البضاعة المباعة + المصروفات النقدية الأخرى

### 3.9 - المؤشرات المعبرة عن الكفاءة الإدارية للعميل:

"يمكن أن تقدم مجموعة نسب الكفاءة (النشاط) مؤشراً على كفاءة العميل طالب الائتمان من الناحية الإدارية، ومن ثم تتمكن إدارة البنك من تقرير مدى منحه ما يطلبه من قروض أو سلف" [11]، ومن أهم تلك المؤشرات ما يلي:

#### أ-معدل دوران المدينون:

يُعد هذا المعدل مؤشراً لمدى ملائمة حجم الاستثمار في الذمم، ويلقي بالتالي الضوء على مدى ملائمة سياسة الائتمان وسياسة التحصيل، فالسياسة المتساهلة في منح الائتمان وفي تحصيل المستحقات تؤدي إلى زيادة الأموال المستثمرة في الذمم وانخفاض معدل الدوران، وفيما يلي كيفية حساب معدل دوران المدينون.

معدل دوران المدينون = صافي المبيعات الآجلة

رصيد المدينون



360

ب-فترة تحصيل المدينين: =

معدل دوران المدينين

بمقارنة هذا المعدل بشروط البيع الأجل التي يقدمها العميل يمكن معرفة إذا ما كان ثمة تأخير من جانبه في تحصيل مستحقاته طرف الغير أم أن عملية التحصيل تتم في مواعيد ملائمة.

ج-دراسة توزيع آجال استحقاق المدينين حسب تواريخ تحصيلها والتعرف على ما إذا كان هناك حسابات لم يتم تحصيلها من المدينين بها، وما هو سبب التأخير والمدة التي يتأخر المدينون عن السداد خلالها؟ والمقارنة مع فترة الائتمان المقبولة في المنشأة المماثلة تعكس مدى إهمال العميل طالب الائتمان في أداء واجبه.

د-توزيع المدينين والدائنين حسب أهمية كل منهم بالنسبة للعميل طالب الائتمان، وبيان ما إذا كان الاعتماد على عدد محدود منهم في تصريف المنتجات أو توريد المستلزمات السلعية والخدمية، فقلة عدد هؤلاء أو أولئك قد يكون سبباً في إخراج المركز المالي للعميل وإرباكه، كما أن زيادة العدد الذي يتم التعامل معه عن الحد المعقول قد يكون فيه زيادة لنفقات التحصيل أو مصروفات الوفاء بالائتمان، فضلاً عن أن توقف أي منهم عن النشاط يكون تأثيره السلبي على نشاط العميل كبيراً.

هـ- معدل دوران المخزون:

"يقيس هذا المعدل السرعة التي يتغير بها المخزون لعميل ما، ومن ثم فهو يعطي فكرة عن مدى مناسبة المخزون لحجم المبيعات، كما يستخدم كمؤشر للحكم على كفاءة نشاط التسويق" [12] ويتم احتساب هذا المعدل بعدد من الطرق:

$$= \frac{\text{قيمة المبيعات}}{\text{المخزون}} \quad \text{أو} \quad = \frac{\text{تكاليف البضاعة التي تم بيعها}}{\text{متوسط المخزون}}$$

يشير ارتفاع هذا المعدل إلى كفاءة استخدام المنشأة لأموالها في المخزون قياساً بالمبيعات، غير أنه لا بد من القول بأن ارتفاع هذا المعدل قد يكون مؤشراً على عدم كفاية رأس المال العامل خصوصاً في الحالات التي يقل فيها المخزون باستمرار عن معدل الأمان، ونظراً لعدم وجود معدلات متفق عليها لدوران المخزون الملائم فإن المقارنات مع الأنشطة المماثلة أو الدراسة المتتابعة لعدد من السنوات قد تخدم الغرض الذي من أجله يتم التحليل.

و-معدل تكاليف التشغيل:

تخدم هذه النسبة كمؤشر عن مدى كفاءة العميل طالب الائتمان في ضبط تكاليف التشغيل، ويتم استخراجها على النحو التالي:

$$= \frac{\text{إجمالي تكاليف التشغيل}}{\text{قيمة صافي المبيعات}}$$

ز-مدى كفاءة مخصص الديون المشكوك فيها، ويتم استخراجها على النحو التالي:

$$= \frac{\text{مخصص الديون المشكوك فيها}}{\text{المدينون + أوراق القبض}}$$



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](https://fezzanu.edu.ly/)



وزيادة هذا المعدل من سنة لأخرى قد يكون معناه وقوع العميل في خطأ بالنسبة للقيام بتحصيل مستحقاته طرف الغير، كما قد يكون نقص تلك النسبة دليلاً على زيادة في الائتمان الممنوح مع ضعف الاهتمام بالاحتياط، والحذر في عملية التحصيل ولذا يجب إجراء الدراسة المقارنة للحكم على كفاءة العميل الإدارية.

4.9- المؤشرات المعبرة عن الكفاءة الفنية للعميل:

تهدف هذه المعدلات إلى قياس مدى كفاءة العميل طالب الائتمان في استخدام الموارد المالية المتاحة، ومنها:

$$\text{أ-معدل دوران مجموعة الأصول ويتم حسابه كما يلي:} = \frac{\text{صافي المبيعات}}{\text{مجموع الأصول}}$$

فكلما قلَّ هذا المعدل عن النمط السائد في المنشآت المماثلة في نفس النشاط، كلما دلَّ على عدم استخدام المنشأة طاقة الأصول المتاحة لديها الاستخدام الكفء.

ب- معدل دوران الأصول المتداولة:

$$\text{يُعد هذا المعدل مكملاً للمعدل السابق ويتم احتساب هذا المعدل كما يلي:} = \frac{\text{صافي المبيعات}}{\text{مجموع الأصول المتداولة}}$$

ج-معدل دوران الأصول الثابتة: =

$$\frac{\text{صافي المبيعات}}{\text{صافي الأصول الرأسمالية}}$$

ارتفاع هذا المعدل يعنى كفاءة استغلال المنشأة لأصولها الثابتة.

5.9- المؤشرات المعبرة عن كفاءة رأس المال:

هناك من يرى [13] أن نسب الهيكل التمويلي تخدم في قياس هذا العنصر، حيث تُعد مؤشراً لمساهمة كل من حقوق الملكية ورأس المال المقترض في تمويل المنشأة.

ويرى آخر [14]. أنه يمكن قياس أو الحكم على مدى توفير رأس المال الكافي لدى العميل من خلال دراسة ومراجعة الهيكل التمويلي، وهيكل رأس المال المقترض؛ لمعرفة حدود متاجرته بملكته، ودراسة مدى اعتماد العميل في نشاطه على مصادر خارجية متنوعة (شاملة القروض المصرفية) وتكلفة الحصول على هذه المصادر، وتأثير ذلك على كفاءة سياسات الإنتاج والتسويق والبيع والتحصيل داخل المنشأة طالبة القرض وانعكاساته على مركز السيولة بها وربحتها وقيمتها السوقية ككل، ودراسة مدى التناسب بين موارد المقترض الذاتية وبين الاعتماد على مصادر التمويل خارجية.

مما تقدم يرى الباحث أن درجة توفر رأس المال الكافي لدى العميل طالب الائتمان يمكن قياسها أو الحكم عليها من خلال النسب والمؤشرات المالية التالية:

$$\text{أ-معدل الديون:} = \frac{\text{إجمالي الديون طويلة وقصيرة الأجل}}{\text{إجمالي الأصول}}$$



" وتمثل هذه النسبة نسبة الأصول الذي يتم تمويلها عن طريق الدائنين، وبالتالي فهي مقياس للخطر المالي للعميل طالب الائتمان، فارتفاع هذه النسبة تجعل إيراده أكثر تقبلاً، وبالتالي درجة خطر أكبر لكل من الملاك والدائنين" [15].

ب- نسبة الأصول المقترضة إلى حقوق الملكية:

تهدف إلى بيان التزامات المنشأة اتجاه كل من الغير وأصحاب حقوق الملكية ويتم استخراجها عن طريق المعادلة الآتية:

$$\frac{\text{الأصول المقترضة}}{\text{حقوق الملكية}} =$$

### ج- نسبة الخصوم المتداولة إلى حقوق الملكية:

زيادة هذه النسبة تدل على زيادة اعتماد المنشأة على الالتزامات القصيرة الأجل في تمويل نشاطها، الأمر الذي يستتج زيادة أعباء الدين، ويتم استخراجها على النحو التالي: =

$$\frac{\text{الخصوم المتداولة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

د- نسبة الأصول الثابتة إلى حقوق الملكية، وتهدف إلى بيان مدى استغلال حق الملكية في الأصول ذات معدل الدوران المنخفض، وارتفاع هذه النسبة يُعد مؤشراً؛ لأهمية زيادة رأس المال في حالة المطالبة بزيادة الاستثمارات الرأسمالية أو يتعين على العميل طالب الائتمان أن يلجأ إلى زيادة رأسماله لاستخدامه في تمويل الأصول الثابتة بدلاً من اللجوء إلى البنك للاقتراض منه، ويتم استخراجها على النحو التالي:

$$= \frac{\text{الأصول الثابتة}}{\text{حقوق الملكية}}$$

رغم أنه لا توجد نسب أو معدلات نمطية تخدم كمقياس لمدى توافر رأس المال الكافي، غير أن طبيعة النشاط الذي يزاوله العميل والنسب المعمول بها في الصناعة المماثلة تعد أساساً لأجزاء المقارنة.

### 6.9- المؤشرات المعبرة عن الظروف التي يمر بها نشاط العميل والاقتصاد الوطني:

"يمكن قياس تلك الظروف عن طريق نسب الربحية وتحليل اتجاهات النشاط ورقم الأعمال، وتُعد ربحية المشروع كالمرة التي تعكس من خلالها مدى نجاح وتفاعل السياسات المختلفة المطبقة داخل المشروع، كما أنها تقدم مؤشراً للظروف التي تعيشها المنشأة والاقتصاد الوطني سواء ذلك في حالات الازدهار أو حالات الكساد" [16].

" كما أنه يمكن قياس الظروف التي يمر بها نشاط العميل والاقتصاد الوطني من خلال بعض النسب المالية مثل معدل العائد على الأصول، ومعدل العائد على الاستثمارات، ونسبة صافي الربح إلى المبيعات، ومعدل العائد على حقوق الملكية" [17].

وعليه يمكن استخدام المعدلات التالية للاستدلال على هذا العنصر:

$$\text{أ-العائد على المبيعات} = \frac{\text{صافي الأرباح بعد الضرائب}}{\text{رقم الأعمال}}$$



ب-العائد على حقوق الملكية =  $\frac{\text{صافي الأرباح بعد الضرائب}}{\text{حق الملكية}}$

ج-دراسة رقم الأعمال عبر عدد من السنوات، وملاحظة تدرجه إذ أن زيادة هذا الرقم من سنة لأخرى يُعد مؤشراً لحالات الرواج مع الأخذ في الاعتبار ظروف التضخم.

### 7.9-المؤشرات المعبرة عن مدى توافر الضمانات:

يحرص البنك على حماية حقوقه طرف الغير، ويكون ذلك من خلال توافر العناصر السابقة الذكر بالإضافة لضرورة توافر ضمانات قد تأخذ شكل رهن بعض أصول العميل.

فهناك آراء عديدة لقياس أو الحكم على مدى توفر الضمانات الكافية لدى العميل طالب الائتمان، حيث يرى أحد الباحثين [18] أنه يمكن قياس أو الحكم على مدى توافر الضمانات الكافية لدى العميل من خلال تقديم ضمانات عينية قابلة للبيع أو التصفية ولا يمثل الاحتفاظ بها تكلفة مرتفعة، ويسهل صيانتها ومراجعتها ومتابعتها والتأمين عليها والسيطرة عليها، وأن تتوافر تحت يد البنك كافة المستندات القانونية والإدارية التي تؤكد حقه في هذا الضمان دون نزاع.

كما يرى آخر [19] أن الضمان هو خط الدفاع الأخير للبنك، ويمكن قياس أو الحكم على مدى توافره لدى العميل من خلال أن يراعى فيه قانونيته وكفايته للقرض، وقابليته للتصرف فيه بسهولة، ويفضل أن يكون الضمان من أصول العميل المتداولة، ثم الأصول المتداولة للغير (الضامن)، ثم الأصول الثابتة التي لا تقبل كضمان إلا بصفة استثنائية. ويرى آخر أن أفضل أنواع الضمانات التي تقدم للبنك هو ذلك النوع الذي يتمتع بالميزات الأربعة التالية [20]:

أ-الضمان الواضح في قيمته دون أتعاب وإجراءات.

ب-الذي يحتفظ بقيمته مهما حدث من تقلبات في الأسعار.

ج-الذي يمكن تسيله إلى نقد سريع بكل سهولة.

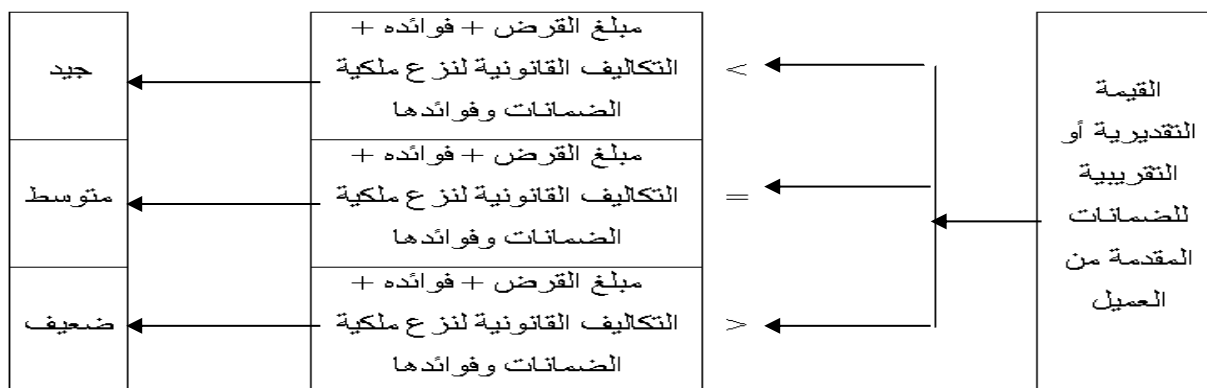
د-الذي لا يدخل البنك مع أطراف أخرى في التزام إضافي.

يرى الباحث أنه يمكن قياس أو الحكم على مدى توافر الضمانات الكافية لدى العميل طالب الائتمان من خلال نسبة تغطية الضمانات المقدمة من العميل لميزانية القرض كما يلي:

نسبة الضمانات لميزانية القرض =  $\frac{\text{القيمة التقديرية أو التقريبية للضمانات المقدمة من العميل}}{\text{مبلغ القرض + فوائده + التكاليف القانونية لنزع ملكية الضمانات وفوائدها}}$

ويمكن توضيح هذه النسبة كما في الشكل التالي:

شكل رقم (1) مدى توفر الضمانات الكافية لدى العميل



الشكل من إعداد الباحث

## 10- الإطار العام للمنهجية المتبعة في للدراسة الميدانية:

تهدف الدراسة الى التعرف على أهم مصادر المعلومات التي تعتمد عليها المصارف التجارية الليبية عند منح الائتمان، وتحديد العوامل والقواعد الأساسية المؤثرة في الحكم على جدارة العميل بالمصارف التجارية الليبية سواء كانت كذلك على مدى اعتماد المصارف التجارية الليبية على التحليل المالي كأداة من أدوات الترشيح الائتماني، من خلال الإجابة على التساؤل الرئيسي:

ما هي العوامل المؤثرة في الحكم على الجدارة الائتمانية للعميل بالمصارف التجارية الليبية؟ يتمثل مجتمع الدراسة من مديري وموظفي إدارة الائتمان بالمصارف التجارية، وكانت عينة الدراسة المختارة تتكون من 67 استمارة من مديري وموظفي إدارة الائتمان المصرف بالمصارف التجارية، واعتمد الباحث على جمع البيانات الأولية عن طريق أداة الاستبيان والتي تحتوي على اثني وعشرون سؤالاً موزعة في 5 محاور، المحور الأول يشمل 5 أسئلة تتعلق بشخصية العميل، المحور الثاني يشمل 4 أسئلة تتعلق بالمركز المالي للعميل، المحور الثالث يشمل 3 أسئلة تتعلق بمقدر العميل على السداد، المحور الرابع يشمل 6 أسئلة تتعلق بالظروف المحيطة بالعمل، المحور الخامس ويشمل 4 أسئلة تتعلق بالضمانات المقدمة من العميل.

قام الباحث بتطبيق الاختبار على عينة تجريبية صغيرة مرتين متتاليتين بينهما خمسة عشر يوماً (قبل تطبيقه على العينة الأصلية للدراسة)، ثم حساب معامل الارتباط بين التطبيقين، فكان (0.896) هو معامل ارتباط عالي، ما يؤكد ثبات استمارة الاستبيان، وصلاحيته للتطبيق على العينة الأصلية.



### 1.10 - الأساليب الإحصائية المستخدمة:

استخدم الباحث الأساليب الإحصائية التالية:

1- التكرارات والنسب المئوية للإجابات عن أسئلة الاستبيان بالنسبة لكل مصرف ومنها حساب النسبة العامة للإجابات في العينة كلها.

2- المتوسطات المرجحة بالنسبة للأسئلة ذات البنود مثل (مهم جداً - مهم - متوسط الأهمية - ضعيف الأهمية - غير مهم / موافق جداً - موافق - موافق الى حد ما - غير موافق).

وبالتالي تم إعطاء:

- 4 درجات لإجابة (مهم جداً) - 3 درجات لإجابة (مهم - موافق جداً)

- 2 درجة لإجابة (متوسط الأهمية - موافق) - 1 درجة لإجابة (ضعيف الأهمية - موافق إلى حد ما).

- صفر لإجابة (غير مهم - غير موافق)

11- وكانت إجابات عينة الدراسة على مدى اهتمام المصارف الليبية بتحليل العوامل المؤثرة في الحكم على جودة المقترض.

### 1.11 - شخصية العميل:

س1: هل تجربة العميل السابقة مع المصرف في الالتزام بالسداد في المواعيد المحددة يتم أخذها في الاعتبار عند دراسة طلب العميل طالب الائتمان؟

جدول رقم (1) مدى أهمية انتظام العميل بالتزاماته السابقة

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جداً	
86.7%	-	4	-	16	الجمهورية
87%	-	2	3	13	الصحاري
83.3%	-	-	8	8	الوحدة
94.9%	-	1	-	12	التجاري
87.98%					

س2: هل تعتقد إن السمعة الطيبة للعميل من العوامل الهامة التي تؤخذ في الاعتبار عند منح الائتمان؟





مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](http://wwwhttps://fezzanu.edu.ly/)



جدول رقم (2)

مدا أهمية حسن أخلاق العميل طالب الائتمان

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%75	1	5	2	12	الجمهورية
%74.1	1	3	5	9	الصحاري
%68.8	-	3	9	4	الوحدة
%82.1	-	2	2	8	التجاري
%75					

س3: هل تعتبر أن خبرة العميل في النشاط الذي يزاوله من الأمور الهامة عند تقرير درجة مخاطر الائتمان؟

جدول رقم (3) مدي أهمية خبرة العميل في النشاط الذي يزاوله

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%66.7	2	5	4	9	الجمهورية
%74.1	1	2	7	8	الصحاري
%77.1	1	-	8	7	الوحدة
%94.9	-	-	2	11	التجاري
%78.20					

س4: هي يمثل الاستقرار الأسري للعميل أحد العوامل الهامة عند دراسة طلب العميل طالب الائتمان؟

جدول رقم (4) مدي أهمية الاستقرار الأسري للعميل

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%65	4	4	1	11	الجمهورية
%50	3	6	6	3	الصحاري
%43.8	3	7	4	2	الوحدة
%59	-	7	2	4	التجاري
% 54					



س5: هل ترى أن مكانة العميل الاجتماعية تعد من الأمور المؤثرة على القرار الائتماني؟

جدول رقم (5) مدى أهمية المكانة الاجتماعية للعميل

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جدا	
%51.7	4	7	3	6	الجمهورية
%44.4	4	5	8	1	الصحاري
%52.1	3	3	8	2	الوحدة
%41	2	7	3	1	التجاري
%47.30					

تعقيب: يمكن ترتيب العوامل المتعلقة بشخصية العميل والمؤثرة في قرار منح الائتمان كما بالجدول رقم (6) وذلك حسب النسبة العامة للموافقة على هذه العوامل كما وردت بالجدول ذات الأرقام (5/4/3/2/1) سالفه الذكر.

جدول رقم (6) ترتيب لأهمية العوامل المتعلقة بشخصية العميل

الترتيب	العوامل المتعلقة بشخصية العميل	نسبة الموافقة
1	انتظام العميل بالتزاماته السابقة جدول (1)	%87.98
2	خبرة العمل طالب لائتمان جدول (3)	%78.20
3	حسن أخلاق طالب الائتمان جدول (2)	%75
4	الاستقرار الأسري للعميل جدول (4)	%54
5	المكانة الاجتماعية للعميل جدول (5)	%47

## 2.11- المركز المالي للعميل:

س6- هل تكفي سلامة المركز المالي للعميل طالب الائتمان كأساس لاتخاذ القرار الائتماني؟

جدول رقم (7) مدى أهمية سلامة المركز المالي للعميل كأساس لاتخاذ القرار

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جدا	
%63.3	2	7	2	9	الجمهورية
%48.1	1	9	7	1	الصحاري
%31.3	6	5	5	-	الوحدة
%71.8	-	4	3	6	التجاري
% 53.63					

س7: مع تعدد الأساليب التحليل المستخدمة في تقييم المركز المالي، وضح الأسلوب الأكثر اتباعاً بمصرفكم عند

دراسة طلب العميل طالب الائتمان؟



جدول رقم (8) أهم الأساليب التحليلية المستخدمة لتقييم المركز المالي للعميل

تكرارات والنسب المئوية للموافقة على الأساليب									الأسلوب
النسب العامة	مصرف التجاري		مصرف الوحدة		مصرف الصحاري		مصرف الجمهورية		
	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	
%79.5	84.6	11	75	12	88.9	16	65	13	أ- النسب المالية
%34.7	53.8	7	50	8	38.9	7	15	3	ب- تحليل ربحية العميل
%6.6	-	-	-	-	27.8	5	5	1	ج- أسلوب النقط
%50.6	38.5	5	56.3	9	83.3	15	75	15	د- قائمة مصادر الأموال واستخدامها

س8: ما هي في رأيك الأهمية النسبية لكل من النسب الآتية الواردة بالجدول عند قياس متانة المركز المالي للعميل؟

وباستخدام أسلوب المتوسطات المرجحة يمكن حساب درجة الأهمية لكل نسبة من النسب الواردة من حيث أهميتها عند قياس المركز المالي للعميل، كما في جدول رقم (9)

جدول رقم (9) درجة أهمية النسب المالية المستخدمة لقياس المركز المالي للعميل

درجة الأهمية لكل نسبة					الأسلوب
النسبة العامة للأهمية	مصرف التجاري	مصرف الوحدة	مصرف الصحاري	مصرف الجمهورية	
%80.90	%80.8	%79.7	%80.6	%82.5	أ - نسب التداول
%83.13	%90.4	%79.7	%86.1	%76.3	ب-نسبة رأس المال العامل الى إجمالي الأصول
%79.85	%82.7	%75	%79.2	%82.5	ج-نسبة إجمالي الديون الى إجمالي الأصول
%78.88	%90.4	%76.6	%72.2	%76.3	د- متوسط فترة السداد
%68.85	%57.7	%84.4	%70.8	%62.5	هـ- متوسط فترة التحصيل
%55.60	%53.8	%54.7	%51.4	%62.5	و- متوسط فترة التخزين



3.11- المقدره على السداد: تعني قدرة العميل على تحقيق الدخل، وبالتالي قدرته على سداد أصل الدين والالتزام بدفع الفوائد المترتبة عليه.

س9: هل تعتقد أن قدرة العميل على سداد الائتمان الممنوح له (القرض) كافية لاتخاذ القرار الائتماني؟

جدول رقم (10) مدى أهمية قدرة العميل على السداد

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على السؤال في المستويات المختلفة				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جداً	
%86.7	-	3	2	15	الجمهورية
%68.5	1	5	4	8	الصحاري
%58.3	4	-	8	4	الوحدة
%74.4	-	3	4	6	التجاري
%71.98					

س10: هل ترى ان العسر المالي الذي يتعرض له العميل غالباً ما يكون سبباً في التأخر عن السداد في الفترة المحدد؟

جدول رقم (11) مدى تأثير قدرة العميل على السداد بوجود اختناقات مالية خلال فترة الائتمان

المتوسط المرجح موافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جداً	
%73.3	1	1	5	11	الجمهورية
%70.4	-	3	10	5	الصحاري
%43.8	-	12	3	1	الوحدة
%64.1	1	1	9	2	التجاري
%62.90					



س11: ما الأسس التي يتم على أساسها الحكم على كفاءة العميل في إدارة نشاطه ومن ثم قدرته على السداد؟

جدول رقم (12) أسس الحكم على كفاءة العميل في إدارة نشاطه وأهميتها النسبية

النسبة العامة	تكرارات الموافقة على كل نوع من أنواع البيانات								العوامل
	مصرف التجاري		مصرف الوحدة		مصرف الصحاري		مصرف الجمهورية		
	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	
%65	%69.2	9	%75	12	%66.7	12	%50	10	أ- تحقيق أرباح
%85	%61.5	8	87.5	14	%94.4	17	%95	19	ب- سمعته في السوق
%79	%84.6	11	%87.5	14	%77.8	14	%65	13	ج- قوة المركز المالي
%50	%46.2	6	%56.3	9	%55.6	10	%40	8	د- تحقيق رقم مبيعات
%69	%69.2	9	%68.8	11	%66.7	12	%70	14	هـ- كفاءة جهاز التحصيل لديه

#### 4.11- الظروف المحيطة (المناخ العام):

س12: هل ترى أن نشاط العميل طالب الائتماني يتأثر بالقرارات واللوائح العامة للدولة مما يؤدي الى تعرض العملية الائتمانية للمخاطر؟

جدول رقم (13) مدى تعرض العملية الائتمانية للمخاطر بسبب تأثير اللوائح والقرار الحكومية على نشاط العميل.

المتوسط المرجح للأهمية	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%63.3	1	7	5	7	الجمهورية
%92.6	-	-	4	14	الصحاري
%68.8	-	2	11	3	الوحدة
%84.6	-	2	2	9	التجاري
%77.33					

س13: هل تعتقد أن الظروف الاقتصادية السائدة خلال فترة الائتمان تُعد من الأمور الواجب مراعاتها عند قياس درجة المخاطرة الائتمانية؟



جدول رقم (14) مدى تأثير العملية الائتمانية بالظروف الاقتصادية

النسبة المئوية للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%73.3	1	6	1	12	الجمهورية
%88.9	-	1	4	13	الصحاري
%83.3	-	-	8	8	الوحدة
%71.8	-	4	3	6	التجاري
%79.33					

س14: هل تعتقد أن نوع النشاط الذي يمارسه العميل (صناعي - تجاري - خدمي - زراعي). يؤثر على قرار منح الائتمان وتقدير درجة المخاطرة الائتمانية؟

جدول رقم (15) مدى تأثير نوع نشاط العميل على قرار منح الائتمان وتقدير درجة المخاطرة

النسبة العامة للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%75	2	3	3	12	الجمهورية
%74.1	-	2	10	6	الصحاري
%66.7	-	4	8	4	الوحدة
%89.7	-	1	2	10	التجاري
%76					

س15: هل ترى أن الشكل القانوني لطالب الائتمان يؤثر في تقدير درجة المخاطرة الائتمانية؟

جدول رقم (16) مدى تأثير الشكل القانوني للعميل على تقدير درجة المخاطر الائتمانية

المتوسط المرجح للأهمية	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق إلى حد ما	موافق	موافق جدا	
%53.3	-	13	2	5	الجمهورية
%68.5	-	3	11	4	الصحاري
%64.6	-	4	9	3	الوحدة
%82	-	1	5	7	التجاري
%67.10					



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](http://wwwhttps://fezzanu.edu.ly/)



س16: هل تعتقد أن قرار منح الائتمان وتقدير درجة المخاطرة الائتمانية تتأثر بحجم المنافسة التي يواجهها نشاط العميل طالب الائتمان وكذلك بحصته في السوق:

جدول رقم (17) مدي تأثير درجة المخاطرة الائتمانية بحجم المنافسة التي يواجهها العميل

المتوسط المرجح للأهمية	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جدا	
%81.7	-	5	1	14	الجمهورية
%75.9	-	3	7	8	الصحاري
%56.3	-	5	11	-	الوحدة
%79.5	-	4	-	9	التجاري
%73.35					

تعقيب: يمكن ترتيب الظروف المحيطة بالعميل والمؤثرة في تقدير درجة مخاطر الائتمان كما بالجدول (18) التالي وذلك حسب النسبة العامة للموافقة على هذه الظروف كما وردت بالجدول ذات الأرقام (13/14/15/16/17) سألقة الذكر.

جدول رقم (18) ترتيب لأهمية العوامل المتعلقة بالظروف المحيطة بالعميل

نسبة الموافقة	الظروف
%79.33	1. الظروف الاقتصادية السائدة خلاف فترة الائتمان من رواج أو كساد (جدول 14)
77.33	2. تأثير نشاط العميل بالقرارات والنواتج الحكومية (جدول 13)
%76	3. نوع نشاط العميل (صناعي. تجاري. خدمي. زراعي) (جدول 15).
%73.35	4. حجم المنافسة التي يواجهها العميل طالب الائتمان (جدول 17).
%67.10	5. الشكل القانوني لطالب الائتمان (جدول 16).

9.11.5: الضمانات المقدمة من العميل:

س19: هل تعتبر الضمانات المقدمة من العميل عنصراً رئيسياً في قرار منح الائتمان؟

جدول رقم (19) مدي أهمية الضمانات كأساس لاتخاذ القرار الائتماني

المتوسط المرجح للأهمية	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جدا	
%76.7	1	4	3	12	الجمهورية
%48.1	2	9	4	3	الصحاري
%58.3	4	2	4	6	الوحدة
%46.2	-	10	1	2	التجاري
%57.33					



س20: هل تفضل ائتمان مقدمة عنه ضمانات قوية بالرغم من التشكيك في إمكانية قيام العميل بسداد الائتمان؟

جدول رقم (20) مدي الموافقة على منح ائتمان مشكوك في تحصيله مقابل ضمانات قوية

المتوسط المرجح للموافقة	تكرارات الموافقة على إجابة السؤال				المصرف
	غير موافق	موافق الى حد ما	موافق	موافق جدا	
41.7%	7	7	-	6	الجمهورية
25.9%	10	3	4	1	الصحاري
29.2%	7	4	5	-	الوحدة
15.4%	9	3	-	1	التجاري
28.05%					

س21: هل توجد مخاطر قد تتعرض لها الضمانات المقدمة للائتمان بما يؤثر في قدرتها على رد قيمة الائتمان (القرض)؟

جدول رقم (21) مدي تعرض الضمانات للمخاطر

نسبة الموافقة	تكرارات الموافقة على وجود مخاطر للائتمان		المصرف
	تكرار (لا)	تكرار (نعم)	
90%	2	18	الجمهورية
83.3%	3	15	الصحاري
75%	4	12	الوحدة
100%	-	13	التجاري
87%			النسبة العامة

تعقيب:

بالنسبة للضمانات التي يقدمها طالب الائتمان، يتضح من الجداول (19) - (20) - (21) ما يأتي:

1. إن نسبة الموافقة على اعتبار الضمانات عنصرا رئيسا لمنح الائتمان تعتبر منخفضة بوجه عام (57.33%) كما بجدول (19).
2. ارتفاع نسبة الموافقة على احتمال تعرض هذه الضمانات للمخاطر (87%) كما بجدول (21)، وهذا يفسر انخفاض نسبة الموافقة على اعتبار تلك الضمانات عنصرا رئيسا في منح الائتمان (57.33%) كما بجدول (19)، وإن المصارف تهتم بالأكثر بقدرة العميل على سداد القرض حيث تتخفف نسبة الموافقة على الاعتماد على الضمانات حين يتشكك المصرف في قدرة العميل على السداد حيث بلغت النسبة (28.05%) فقط كما بجدول (20).





س22: ما الأساس المتبع في تقييم الضمانات المقدمة للمصرف مقابل منح الائتمان؟

جدول رقم (22) أسس تقييم الضمانات

تكرارات الموافقة على كل أساس لتقييم الضمانات									الأساس المتبع في تقييم الضمانات التي يحصل عليها المصرف
النسبة العامة	مصرف التجاري		مصرف الوحدة		مصرف الصحاري		مصرف الجمهورية		
	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	النسبة	تكرار	
%26	%38.5	5	%37.5	6	%16.7	3	%10	2	أ- وفقا للتكلفة التاريخية
%21	%7.7	1	%12.5	2	%33.3	6	%30	6	ب- وفقا للتكلفة التاريخية المعدلة باستخدام أرقام قياسية عامة للأسعار (معدل التضخم)
%71	%53.8	7	%81.3	13	%77.8	14	%70	14	ج- وفقا للقيمة الجارية

## 12 - النتائج والتوصيات

### 1.12- النتائج

- 1-أوضحت الدراسة أن المصارف عند دراسة العوامل المتعلقة بشخصية العميل، تهتم بدرجة أكبر بانتظام العميل والتزاماته السابقة وحسن أخلاق العميل وأيضا خبرة العميل في إدارة النشاط الذي يزاوله، أما الاستقرار الأسري والمكانة الاجتماعية للعميل فهي عوامل حصلت على نسب ضعيفة.
- 2- أثبتت الدراسة أن سلامة المركز المالي للعميل طالب الائتمان، ليست سبباً كافياً بدرجة كبيرة؛ لمنحه الائتمان كما إن أهم الأساليب التحليلية المستخدمة في تقييم قوة المركز المالي للعميل هي النسب المالية وبدرجة أقل قائمة مصادر الأموال واستخدامها، ومن النسب المالية التي تقيس متانة المركز المالي للعميل نسبة القروض إلى حقوق الملكية ونسب التداول ونسبة راس المال العامل إلى إجمالي الأصول، نسبة إجمالي الديون إلى إجمالي الأصول ومتوسط فترة السداد وكذلك متوسط فترة التحصيل.
- 3-أوضحت الدراسة أن قدرة العميل على السداد تُعد سبباً مهماً؛ لمنحه الائتمان وأن هناك عوامل تشير إلى كفاءة العميل في إدارة نشاطه أهمها سمعته في السوق وقوة مركزه المالي ثم تحقيق أرباح وأخير كفاءة جهاز التحصيل لديه.
- 4- أثبتت الدراسة أن الظروف المحيطة بالعميل، وأهمها تأثير نشاط العميل بالقرارات واللوائح الحكومية وكذلك الظروف الاقتصادية (رواج / كساد) خلال فترة الائتمان، وأيضا نوع نشاط العميل (صناعي - تجاري - خدمي - زراعي) وكذلك مخاطر السوق (سوق المنتجات أو المواد الخام)، وأخيراً وبنسبة أقل حجم المنافسة التي يواجهها العميل طالب الائتمان والشكل القانوني لطالب الائتمان.



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [www.https://fezzanu.edu.ly/](http://www.https://fezzanu.edu.ly/)



5- أوضحت الدراسة إن انخفاض نسبة الموافقة على اعتبار الضمانات المقدمة من العميل عنصراً رئيسياً؛ لمنحه الائتمان، وفي المقابل ارتفاع نسبة الموافقة على احتمال تعرض هذه الضمانات للمخاطر، وأن المصارف التجارية لا تمنح ائتمان مشكوك في تحصيله مقابل ضمانات قوية مقدمة من العميل.

6 - إن المصارف التجارية الليبية تقوم بتقييم الضمانات التي تحصل عليها مقابل منح الائتمان وفقاً للقيمة الجارية (السوقية).

## 2.12-التوصيات:

1-ضرورة تطوير المركز المجمع للتسهيلات الائتمانية، بإنشاء شبكة معلومات بالمصرف المركزي متصلة بجميع المصارف وفروعها العاملة داخل الجماهيرية؛ لسهولة الاطلاع وتقييم مركز العميل في الوقت المناسب وكذلك المساعدة في اتخاذ قرار ائتماني سليم.

2-بالإضافة إلى قائمتي المركز المالي والدخل عن عدد معين من السنوات السابقة، وكذلك دراسة الجدوى عن التوسعات المزمع إقامتها، يجب مطالبة العميل بتقارير أخرى، أهمها:

- قائمة التدفقات النقدية المتوقعة.
- تقرير مراقب الحسابات.
- تقرير عن الموقف الضريبي.
- بيان عن مكونات المخزون.

3-ضرورة إجراء عملية تنبؤ شاملة؛ حتى يمكن التنبؤ بقدرة المقترض على مواجهة أي ظروف طارئة معاكسه في المستقبل وسداد القرض وأعبائه في ظل الظروف الصعبة.

4-ضرورة تطوير الأداء الائتماني في المصارف التجارية الليبية، وتفعيل دور الحاسب الآلي في تحليل الائتمان عن طريق استخدامه -على سبيل المثال- في:

- تحليل المركز المالي للعميل.
- التنبؤ بالتدفقات النقدية للعميل.
- قياس المخاطر الائتمانية للعميل.
- تطبيق نماذج التنبؤ بالفشل المالي على البيانات المالية للعميل.
- بناء قاعدة بيانات خاصة بالعميل.

5-التأكد من كفاية الضمانات المقدمة من العميل وجودتها ودقة تقييمها، بأن يكون هناك ارتباط بين قيمة الضمان وقيمة القرض بل يجب أن يكون هناك هامش بين القيمتين لصالح الضمان.

6-ضرورة التزام المصارف بالمنافسة الصحيحة، والتي قوامها المركزي المالي الجيد للمصرف والخدمات المصرفية المتطورة والمميزة، وليس من قبيل المنافسة في شيء الافراط في منح التسهيلات الائتمانية، وتجاهل المعايير والأعراف والضوابط الائتمانية في سبيل زيادة أرقام الأعمال، زيادة تعن في جوهرها التراجع في الأجل المتوسط والطويل.



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](http://wwwhttps://fezzanu.edu.ly/)



## قائمة المراجع

- [1] . بسام عبد الله الغصين، 2004، استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في غزة، رسالة ماجستير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة.
- [2] . تانيا قادر عبد الرحمن، 2012 دور التحليل المالي في تشخيص عوامل القوة والضعف في القوائم المالية للشركة المقترضة عند اتخاذ القرار الائتماني دراسة تطبيقية على مجموعة مصارف مختارة في مدينة كركوك، جامعة تكريت، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 8، العدد 26.
- [3] . مريم عناب، 2013، دور التحليل المالي في إدارة المخاطر الائتمانية دراسة حالة BADR، أم البواقي، رسالة ماجستير، جامعة أم البواقي.
- [4] . عويذة محادة، زغبة طلال، 2018، دور التحليل الائتماني في الحد من تعثر القروض في البنوك التجارية، مجلة التنمية والاستشراف للبحوث والدراسات، المجلد الثالث، العدد الخامس، جامعة السيلية.
- [5] . منال الخطيب، تكلفة الائتمان المصرفي وقياس مخاطرة، بالتطبيق على إحدى المصارف السورية، رسالة ماجستير، جامعة حلب، 2004، ص 4.
- [6] . عبد العزيز الدغيم وآخرون، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات العليا والبحوث العلمية، المجلد 28، العدد 3، 2006، ص 198.
- [7] . طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، القاهرة: مكتبة عين شمس، 2005، ص 157 - 161.
- [8] . محمد الفزاز، الأساليب الحديثة في تحليل ودراسة طلبات الائتمان ومتابعته، القاهرة: دار الهلال، 2009، ص 25 - 26.
- [9] . د. محمود محمد حسين، التنبؤ بالأزمات المالية في الشركات المساهمة باستخدام النسب المحاسبية بالتطبيق على سوق الكويت للأوراق المالية، مجلة البحوث التجارية، المجلد 21، العدد الثاني، يوليو 2011، ص 3.
- [10] . د. حسن أحمد غلاب، المحاسبة في البنوك التجارية، القاهرة: مكتبة عين شمس، 2010، ص 19.
- [11] . د. حسن أحمد غلاب، التحليل المالي لبيانات الغير، القاهرة، معهد الدراسات المصرفية 2007، ص 143.
- [12] . د. محمد صالح حناوي وآخرون، الإدارة المالية: التحليل المالي للمشروعات الجديدة، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2013، ص 121.
- [13] . عبد المعطي رضا أرشيد ود. محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، الطبعة الأولى، عمان: دار وائل، 2009، ص 263.



مجلة جامعة فزان العلمية  
Fezzan University scientific Journal

Journal homepage: [wwwhttps://fezzanu.edu.ly/](http://wwwhttps://fezzanu.edu.ly/)



- [14]. أحمد غنيم، صناعة قرارات الائتمان والتمويل في إطار الإستراتيجية الشاملة للبنك، الطبعة الثانية، القاهرة: مطابع المستقبل، 2004، ص 55.
- [15]. إسماعيل إبراهيم جمعة وآخرون، المحاسبة الإدارية ونماذج بحوث العمليات في اتخاذ القرارات، الإسكندرية: الدار الجامعية 2005، ص 186.
- [16]. حسن أحمد غلاب، المحاسبة في البنوك التجارية، مرجع سابق، ص 151.
- [17]. محمد محمود عبد ربه، دراسات في محاسبة التكاليف: قياس تكلفة مخاطر الائتمان المصرفي في البنوك التجارية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2006، ص 138.
- [18]. أحمد غنيم، صناعة قرارات الائتمان والتمويل في إطار الإستراتيجية الشاملة للبنك، مرجع سابق، ص 58.
- [19]. محمد كمال خليل، اقتصاديات الائتمان المصرفي دراسة تطبيقية للنشاط الائتماني وأهم محدداته، الاسكندرية، منشأة المعارف، 2008 ص 458.
- [20]. عبد المعطي رضا أرشيد ود. محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، مرجع سابق، 168.