

## المحور الخامس (الجزء الأول): تقنيات تقييم المشاريع في البنوك التجارية.

تستند عملية تقييم واختيار المشاريع في البنوك على أهم المراحل التي تعنى بدراسة العميل طالب التمويل ومؤسسته، ودراسة المشروع محل التمويل، وكذا المكونات التقنية لملف المشروع.

### أولاً: المراحل التي تسبق دراسة المشروع:

قبل المضي في دراسة تفاصيل المشروع المقترح للتمويل على البنك، لا بد من استيفاء بعض المراحل التمهيدية، والتي تعتبر ضرورية للتأكد من استيفاء المشروع المقترح لشروط قانونية، جبائية وأخرى تنظيمية.

### I. تكوين ملف التمويل:

تتطلب عملية التمويل تكوين ملف شامل يقدم للبنك يحتوي على العناصر التالية:

1. طلب الحصول على التمويل ويحدد فيه العميل قيمة ونوع التمويل وكذلك مدته؛
2. دراسة تقنية اقتصادية والتي توضح من خلالها المعطيات الفنية للمشروع ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع المقترح للتمويل من عدة نواحي (أولية، تسويقية، فنية، تمويلية ومالية) معدة من طرف أهل الاختصاص. إضافة إلى وثائق أخرى، وهي:

1. شهادات جبائية وشبه جبائية لتوضيح وضعية المشروع والعميل صاحب المشروع تجاه مصلحة الضرائب وتجاه الدائنين؛
2. شهادة وكالة الترقية العقارية وترقية الاستثمار APSI؛
3. وثائق التأمين؛
4. الوثائق الخاصة بالعميل (شهادة الميلاد، الجنسية، السوابق العدلية... الخ).

### II. التعريف الشامل والكامل بالمشروع:

يتم التعريف بالمشروع محل التمويل وفق المعلومات التالية:

1. الشكل القانوني للمشروع؛
2. النشاط الممارس؛
3. عنوان المشروع ومكان إقامته؛
4. طبيعة المشروع استثماري أو توسعي.
5. رقم حساب المشروع لدى البنك؛
6. التكلفة الإجمالية للمشروع الجديد؛
7. الهيكل التمويلي للمشروع الجديد؛
8. ميزانيات المشروع السابقة إن وجدت والمقترحة لخمس سنوات قادمة؛
9. جدول حسابات النتائج لخمس سنوات سابقة إن وجدت وقادمة للمشروع المقترح للتمويل.

ثانياً: دراسة العميل طالب التمويل.

يقوم بنك كخطوة أولية بدراسة العميل طالب التمويل ومؤسسته، من خلال عدة معايير وشروط، كمحاولة منه للتقليل من مخاطر تعثر العميل في أداء التزاماته، والتأكد من ملاءمة العميل وجدارته الائتمانية.

## **I. الاستعلام عن العميل طالب التمويل:**

ويتم الاستعلام عن العميل طالب التمويل وفق الخطوات التالية:

### **1. جمع البيانات عن العميل:**

وذلك من المصادر التالية:

#### **أ. المستندات التي يقدمها العميل:**

قبل التعامل مع العميل طالب التمويل، يحرص البنك على الحصول على المستندات التالية (كلها أو أغلبها):

- عقد تأسيس المؤسسة؛
- الشكل القانوني للمؤسسة (شركة ذات أسهم، تضامن، فردية.....) وهذا من اجل معرفة الإجراءات القانونية الواجب إتباعها؛
- عمر المؤسسة وهذا بالنسبة للمؤسسات القائمة فعلا؛
- نوع نشاط المؤسسة الحالي (صناعي، خدماتي، زراعي.....الخ)؛
- نسخة من السجل التجاري أو رخص أخرى تثبت مزاوله النشاط؛
- بيان عن الشخص المخول له إدارة المشروع؛
- المالكين ونشاطاتهم؛
- صورة عن عقود الممتلكات أو الإيجارات الخاصة بالمشروع أو النشاط الحالي.

#### **ب. الخبرة السابقة في التعامل مع العميل:**

إن الخبرة السابقة في التعامل مع العميل تتيح للبنك معرفة وضعية عميله، من الناحية الدائنية والمديونية والتأكد من عدم وجود تعثرات سابقة له (العميل).

#### **ج. خبرة جهات أخرى في التعامل مع العميل.**

وذلك بالرجوع إلى البنوك التي يتعامل معها العميل والموردين الذين يتعاملون معه.

#### **2. الزيارة الميدانية لمؤسسة العميل:**

يقوم أحد موظفي البنك المسؤولين، بزيارة ميدانية لمقر نشاط المؤسسة طالبة التمويل بصحبه العميل نفسه أو أحد معاونيه ويتم خلال الزيارة الوقوف على الناحية الفنية والناحية التجارية للمنشأة.

## **II. الحكم على الكفاءة الشخصية والمهنية للعميل:**

يتم الحكم على الكفاءة الشخصية والمهنية للعميل من خلال عدة نواحي، والتي تتمحور حول خبرته الماضية في ميدان

العمل، والأعمال الحالية التي يمارسها.

#### **1. الخبرة الماضية للعميل:**

من الضروري أن يتأكد البنك من خبرة وكفاءة العميل في الميدان أو المجال الذي يمارس فيه نشاطه، إذ يجب أن يتمتع العميل سواء كان فردا عاديا أو شخصية معنوية (شركة - مؤسسة - منظمة -هيئة) بالكفاءة والقدره الفنية والإدارية اللازمة لإدارة نشاطه بنجاح.

## 2. الأعمال الحالية التي يمارسها العميل:

وذلك للوقوف للتأكد من مدى اتفاق المشروع المقترح للتمويل مع خبراته السابقة أم تتعارض بشكل كبير.

## ثالثا: الدراسة التقنواقتصادية للمشروع.

يقوم بنك بدراسة المشروع وفق أسس ودعائم الدراسة الاقتصادية للجدوى، للتأكد من مدى إمكانية تقديم التمويل اللازم.

### I. الدراسة التسويقية:

حتى ولو أظهرت الدراسة أن المشروع مربح، فهذا لا يعني نجاحه مستقبلا، وهذا في حالة وجود نفس المنتج المطروح في السوق وبكميات كبيرة.

### II. دراسة ميزانيات المشروع:

يقوم العميل طالب التمويل بتزويد البنك بميزانيات تقديرية للخمس سنوات المقبلة كحد أدنى، ابتداء من سنة بدء النشاط، و أيضا تقديم الوثائق الملحق بها (الميزانيات التقديرية) كجدول الإهلاكات و هيكل التمويل المقترح، و جدول حسابات النتائج... الخ) و يشترط فيها أن تكون معتمدة من طرف محاسب قانوني .

### III. الدراسة المالية للمشروع:

يشرع اختصاصي للبنك في دراسة الميزانيات المقدمة سابقا، حيث يقوم هذا الأخير بدراسة المشروع بإتباع الطرق التقليدية المألوفة، من خلال عمليات التحليل المالي والتوازنات المالية، والقيام بدراسة صافي القيمة الحالية للمشروع المقترح للتمويل.

### IV. تقديم الضمانات:

بعد الدراسة التي تمت على المشروع المقترح للتمويل، يقف البنك على الضمانات التي سيقدمها العميل مقابل التمويل، حيث تكون متمثلة في العقارات، و التي يجب أن لا تقل عن 120% من قيمة القرض، و يتم تقييم العقار من طرف خبير يعينه البنك ( خبير محلف )، حيث يقدم تقريره حول وضعية و قيمة العقار ثم يرسل التقرير إلى الموثق ليتم إبرام عقد الرهن، و بعد ذلك يقوم العميل بفتح اعتماد لدى البنك، يضع فيه مبلغ مالي يمثل النسبة التي يتحملها العميل في تمويل المشروع، و على أساس هذا الاعتماد يمنح البنك للعميل طالب التمويل شيكا، بنسبة المبلغ المتبقية من التكلفة الكلية للمشروع، لإتمام العملية، مع تطبيق إجراءات تضمن أن الشيك الممنوح للعميل موجه للغرض المتفق عليه، و ليس لأغراض أخرى .

### V. تحديد طريقة تسديد الأقساط.

يتم ذلك من خلال إعداد رزنامة لعملية التسديد حسب نوع التمويل الممنوح ومدته.

