

- تمهيد:** تؤدي البنوك دورا هاما في ترقية التجارة الخارجية، فهي تتدخل فيها من خلال:
- تمويل العملية: قروض الصادرات (قرض المورد وقرض المشتري)، التمويل الإيجاري، التحصيل المستندي، الاعتماد المستندي.
 - ضمان الزبون اتجاه المستفيد (الضمانات الدولية مثل خطابات الضمان).
 - تحويل الأموال المستحقة.
 - **أهداف المحاضرة:**

تتمثل أهداف هذه المحاضرة في:

- التعريف بطرق التمويل البنكي للتجارة الخارجية.
- كيفية تقديم هذه التسهيلات الائتمانية من طرف البنوك.

1. الاعتماد المستندي

1.1. تعريفه: هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للاعتماد أو البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد .

2.1. أطرافه: يقوم الاعتماد المستندي على ثلاثة أطراف هم:

- معطى أمر فتح الاعتماد المستندي (المستورد).
- البنك الذي يفتح الاعتماد استجابة للأمر الصادر إليه.
- المستفيد الذي يفتح الاعتماد لصالحه (المصدر).
- بنك المصدر (لابلاغ الاعتماد للمستفيد أو تعزيره).

3.1. أهمية الاعتماد المستندي: يعتبر الاعتماد المستندي مهما لكل المصدر والمستورد وللبنوك وللتجارة الدولية:

أ. بالنسبة للمصدر:

- يعطيه ضمانا كاملا من أجل أن يبدأ في تنفيذ التزاماته، أو يلتزم البنك بالتسديد حتى ولو كان المشتري غير قادر على التسديد لسبب أو لآخر .
- يمكن الاعتماد المستندي المصدر من تمويل البيع، إذ يحصل على الثمن فور تنفيذ البيع حتى إذا لم يكن المشتري قد استلم البضاعة بعد.

ب. أهميته بالنسبة للمستورد:

- يكون على ثقة من أن بضاعته ستكون مطابقة للشروط المتفق عليها، وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل مؤسسة تمارس أعمال الكشف والتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها في الاعتماد.

- لا يضطر لدفع قيمة الاعتماد إلا إذا قدم البائع المستندات التي تشير إلى الوفاء بتنفيذ التزاماته.

- تمكن المشتري من التصرف في البضاعة والحصول على ثمنها عندما يسلم له البنك المستندات حتى رغم عدم وصول البضاعة إلى ميناء الشحن.

ج. أهميته بالنسبة للمصارف: يعتبر مصدر دخل للبنوك من خلال العمولات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها كما أنها يمكنها أن توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد.

د. أهميته بالنسبة للتجارة الدولية: تساعد هذه الاعتمادات على تيسير انتقال السلع والخدمات بين دول العالم وتقدم تسهيلات مالية، والتي كانت في السابق تمثل حاجزا أمام تطور التجارة الدولية، فالبنوك تيسر استلام ثمن البضاعة حال شحنها ولا يدفع المشتري ثمنها إلا عند استلامه للوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

4.1. الخطوات العملية في مسار الاعتمادات المستندية : يتضمن العقد المحرر بين المصدر و المستورد شروط بيع البضاعة وتسوية قيمتها من خلال فتح اعتماد مستندي .

- يتقدم العميل (المستورد) إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد ومرفق بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة.

- يقوم البنك المصدر للاعتماد بإبلاغ البنك المبلغ أو المعزز بفتح الاعتماد مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع (المصدر).

- يقوم البنك المبلغ بإخطار المستفيد (البائع) بفتح الاعتماد لصالحه، ويبين له الشروط الواردة في الاعتماد.

- إذا قبل المستفيد الشروط الواردة في الاعتماد فإنه يقوم بعمل ترتيبات شحن البضاعة المتعاقد عليها للمستورد.

- يقوم المصدر بالحصول على المستندات المطلوبة مثل فاتورة الشحن وشهادة المنشأ ... وإرسالها إلى بنكه.

- يقوم بنك المستورد عند استلام المستندات بمراجعتها، فإذا كانت مطابقة للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة للمصدر.

- يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد والذي يقوم بدوره بمراجعتها، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد، فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها، فإذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك.

5.1. أنواع الاعتمادات المستندية : هناك عدة أنواع من الاعتمادات منها:

أ. الاعتماد غير المؤكد أو القابل للإلغاء: هذا الاعتماد يمكن تعديله أو إلغاؤه في أي وقت دون إخطار المستفيد، ولهذا لا يعتبر اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادرا ما يستخدم.

ب. الاعتماد المؤكد أو غير القابل للإلغاء: هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ شروط الدفع أو القبول المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماما لبنود وشروط الاعتماد. وينقسم الاعتماد غي القابل للإلغاء إلى نوعين:

- **اعتماد غير قابل للإلغاء وغير معزز:** الاعتماد غير القابل للإلغاء يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى تعهد البنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد .

- **اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز:** في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد، وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد.

ج. اعتماد قابل للتحويل: في هذا النوع يمكن للمصدر تحويل قيمة الاعتمادات لصالح مستفيد آخر، وعلى المصدر إعلام المستورد باسم الشخص الذي سيحول لصالحه الاعتماد ولا يحول الاعتماد أكثر من مرة واحدة.

د. اعتماد غير قابل للتحويل: لا يحق للمصدر تحويل قيمة صادراته إلى مستفيد آخر.

هـ. الاعتماد المستندي القابل للتجزئة: في هذا النوع من الاعتمادات يحق للمصدر أن يشحن البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد تسليم مستندات شحنها إلى البنك .

و. الاعتماد المستندي غير قابل للتجزئة: يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع مرة واحدة عند تسليم المستندات اللازمة.

ط. اعتماد مستندي بالاطلاع: يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة، وبعد قيام البنك بمراجعتها، وفي حالة الاعتماد غير المعزز فإن البنك الذي يقوم بالإشعار قد يؤخر الدفع للمستفيد إلى أن يستلم المبلغ المذكور في حالة الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد.

ي. اعتماد الدفع الأجل: لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد وهو يمنح المشتري فترة سماح ويضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد، كما لا يتضمن وجود كمبيالة ضمن المستندات مثل اعتماد القبول، ومن ثم لا يتمتع المستفيد بإمكانية خصم الكمبيالات والحصول على سيولة نقدية حاضرة، ويمكن له الحصول على تسهيل مصرفي عند أجل السداد.

ك. اعتماد القبول: يهدف هذا الاعتماد إلى إعطاء المستورد الوقت الضروري للتسديد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد وبذلك يتفادى اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد ، وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل التوقيع بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه ، وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه ، إما لتحصيل قيمتها في تاريخ استحقاقها أو لخصمها مقابل عمولة.

6.1. البيانات الواجب ذكرها في طلب الاعتماد المستندي: تتمثل هذه البيانات في:

- اسم المفتوح بأمره ولحسابه الاعتماد. - طريقة إخطار المستفيد عن فتح الاعتماد (بالبريد أو بالتلكس).

- نوع الاعتماد المستندي المطلوب فتحه بالاتفاق المعقود مع البائع (غير قابل للإلغاء - غير قابل للإلغاء ..).

- اسم المستفيد من الاعتماد (البائع) وعنوانه بالكامل.

- مبلغ الاعتماد أو الحد الأقصى للسحب منه بالأرقام والحروف، ويجب أن يوضح أيضاً ما إذا كان المبلغ يتضمن تكلفة الشحن أو التأمين أو كليهما معا من عدمه.

- صلاحية الاعتماد أو تاريخ انتهاء الاعتماد. - شروط الصرف من الاعتماد.

- طريقة السحب من الاعتماد (بالاطلاع عند تقديم المستندات أو بعد مضي مدة معينة ...).

- بيان نوع الكمبيالات إن وجدت (أي إذا كانت بالاطلاع أو بعد 30-60-90 يوماً أو أكثر من تاريخ الاطلاع أو من تاريخ التحرير).

- جهة الشحن وجهة التفريغ وآخر ميعاد للشحن أو الإرسال، فإذا ذكر أن الشحن عاجل أو في الحال أو بأسرع ما يمكن ، فإن ذلك يعني أن الشحن يجب أن يتم خلال 30 يوما على أكثر تقدير من تاريخ إخطار المستفيد بفتح الاعتماد.
- طريقة التصرف في المستندات بعد دفع قيمتها .

7.1. المستندات المقدمة من المصدر والتي قيمتها طلب فتح الاعتماد:

- فاتورة تجارية من عدد معين من النسخ والتي تبين اسم المستورد ونوع البضاعة وعدد الوحدات وسعر الوحدة والكمية والقيمة ومطابقة للمعلومات الواردة في وثيقة الشحن واجازات الاستيراد الممنوحة للمستورد ، ويجب أن يبين في الفاتورة إن كان الثمن: FOB, CIF ou Cand F¹.
- شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .
- وثيقة تأمين يتعهد فيها المؤمن لصالحه.
- سند الشحن ويتضمن: اسم الشاحن ، بلد المصدر ، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية) نوع البضاعة ...
- مستندات أخرى، كشهادة التطابق أو شهادة الخلو من الآفات الزراعية... الخ
- كشف بمصاريف الشحن وقائمة تفصيلية بعدد وحدات البضاعة المشحونة .
- شهادة تحليل ، شهادة صحية ... الخ .

2. التحصيل المستندي

- 1.2 تعريفه: هو أمر يصدر من المصدر إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المستورد مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم التسديد إما نقدا مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عميله وبكل جهد في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل.
- 2.2 أطراف عملية التحصيل المستندي: هناك أربعة أطراف في هذه العملية وهم:
 - الطرف معطي الأمر (المصدر): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك مع أمر التحصيل.
 - البنك المحول (بنك المصدر): وهو الذي يستلم المستندات من المصدر ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل.

1 - فوب (FOB) free on board: أي أن التسليم يتم على ظهر السفينة في ميناء الشحن المحدد، أي أن ثمن البضاعة يشمل مصاريف التغليف والنقل إلى ميناء الشاحن .

- فاس (FAS) Free Alongside Ship: وتعني أن المصدر يلتزم فقط بتسليم البضاعة بجانب الباخرة على الرصيد في ميناء الشحن .

- Cost and Freight (CandF) أي أن ثمن السلعة يتضمن مصاريف الشحن حتى ميناء الشحن.

- Cost , Insurance , Freight (CIF) أي أن ثمن السلعة يتضمن كل النفقات السابقة بالإضافة إلى التأمين حتى ميناء التسليم ويجب أن يقدم سند الشحن بأسرع وقت بعد شحن البضاعة كأن يرسل بالبريد الجوي بحيث يصل قبل وصول السفينة التي تحمل البضاعة حتى لا يتحمل المشتري مصاريف إضافية.

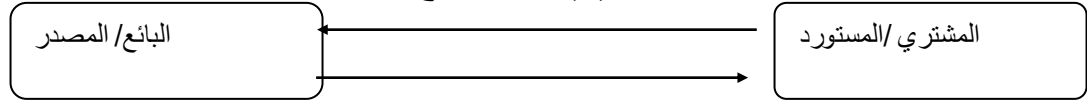
- البنك المحصل (بنك المستورد) وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة .
- المستورد (المشتري): وتقدم إليه المستندات للتحصيل.

2.3. مراحل عملية التحصيل المستندي:

- تنشأ العملية بعد التوقيع على عقد توريد بضائع معينة بين بائع في دولة ما ومشتري في دولة أخرى، ويتم إعداد الوثائق و المستندات مثل (الفاتورة التجارية، وثيقة التأمين، سند الشحن، شهادة المنشأ... الخ) ويرسلها إلى البنك الذي يتعامل معه لتقديمها إلى المستورد لتحصيلها.
- قيام بنك المستورد بعد ذلك بإرسال هذه المستندات إلى بنك مراسل له في بلد المشتري لتقديم هذه المستندات إلى المشتري لتحصيل قيمتها وتسمى مرحلة إثبات الوثائق.
- يقوم البنك المراسل (البنك المحصل) بإشعار المستورد بوصول المستندات بعد التأكد من مطابقتها للشروط يقوم المستورد بتسديد قيمة البضاعة، ويقوم البنك المحصل بتحويل هذه القيمة إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب المصدر.

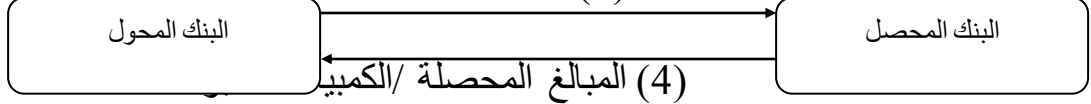
الخطوات المتبعة في إجراءات عملية التحصيل المستندي

(1) عقد توزيع البضاعة



(2) شحن البضاعة

(3) أمر التحصيل



(4) المبالغ المحصلة /الكمبيالة

4.3. مزايا التحصيل المستندي:

- بالنسبة للمصدر: السهولة وقلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمستورد يتوقف على رغبة المصدر إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة .

- بالنسبة للمستورد: فهي طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي وتوفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة.

- 5.3. عيوب عمليات التحصيل المستندي: في حالة رفض المستورد للبضاعة فإن المصدر سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين... الخ، وإذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر في استلام قيمة البضاعة.

- 6.3. دور البنك في التحصيل المستندي: يقدم البنك خدمة وليس قرضاً وهو وكيل، ويطبق البنك المكلف بتسليم المستندات أوامر عميله، وليس له حق في شكلها ولا شرعيتها ولا تفحصها، ويتدخل البنك في الحالات التالية:
 - في حالة التسوية بواسطة القبول.

- في حالة تعرض المستفيد لعرقلة في المجال الجمركي كعدم امتلاكه للإجراءات الضرورية.
 - لا يحتمل البنك أية مسؤولية ناتجة عن تأخر وصول المستندات.
 - يتولى البنك فحص الورقة التجارية والتأكد من شكلها وشرعيتها ولا يتحمل أي مسؤولية بخصوص التوقيع.
- 3. شراء سندات التصدير (تمويل الصفقات الجزافية أو عمليات الخصم دون حق الرجوع)**

for fasting

- 1.3. تعريفها:** هي أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتمثل في بيع سندات إذنية أو كمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلى أحد البنوك أو البيوت المالية أو مؤسسات التمويل المتخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري.
- وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع رأسمالية إلى مستورد في بلد آخر وتكون مقبولة من هذا الأخير، فإذا رغب المصدر في الحصول على تمويل فوري مقابل سندات الدين التي تكون في حوزته فإنه يبيعها لأحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة **دون حق الرجوع على البائع**، مقابل الحصول على قيمتها فوراً مخصوماً منها نسبة مئوية، ويتحمل مشتري الدين مخاطر الصفقة ومسؤولية التحصيل. فالتمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات وهو نوع من القروض متوسطة الأجل.
- 2.3. خصائصها:** تتمثل في:
- بدون حق الرجوع.
 - تمويل بسعر فائدة ثابت.
 - مكفولة من طرف بنك أو مؤسسة أخرى.
 - كمبيالات أو سحبيات مخصومة.

- 3.3. مخاطر تمويل الصفقات الجزافية:** يتعرض مشتري الدين (البنك) إلى المخاطر التالية:
- **المخاطر التجارية:** وتشتمل على احتمالات عدم قدرة المدين أو البنك الضامن على السداد أو عدم رغبتهم في ذلك.
 - **مخاطر التحويل:** كعدم قدرة أو رغبة المدين أو الضامن أو السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلى مشتري الدين وهي مخاطر السياسية متعلقة بسياسة البلد الاقتصادية.
 - **مخاطر العملة:** يواجه مشتري الدين خطر السداد لعملات تختلف عن عملة المصدر، إذ يؤدي تقلب قيمة أسعار الصرف إلى التأثير في قيمة الصفقة كاملة عندما يتم تحويل القيمة إلى عملة المصدر.
- 4.3. المزايا المكتسبة للمصدر من عمليات الصفقات الجزافية:** هناك عدة مزايا تتحقق للمصدر وهي:
- يدخل تمويل الصفقات الجزافية في بند الالتزامات العرضية (البنود خارج الميزانية)، ولهذا فلا تظهر في ميزانية المصدر، ومن ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك.

- يستطيع المصدر أن يبيع 100% من السندات الإذنية إلى جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه، ويتحصل على تمويل متوسط الأجل دون اللجوء إلى الاقتراض المصرفي.
- لا يتحمل المصدر مخاطر تقلبات أسعار الصرف لأن هذه المخاطر تتحملها البنوك .
- يستطيع المصدر أن يتحصل على مورد مالي سريع ببساطة بدون تعقيدات التوثيق القانوني ومشاكل ناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل لأن المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات إذنية أو كمبيالات يتم خصمها .

4. شراء أو خصم الديون بالجملة (الاستحصال) *factoring*:

1.4. تعريفها: هي من أدوات تمويل التجارة الدولية وذلك عن طريق قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى *factor* أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية (كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما، والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينيها خلال السنة المالية، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدنية.

- وهي تشبه عمليات الفورفيتينغ (شراء سندات التصدير) لكن الفرق يكمن في أن الفاكورتينغ:

- ✓ تتم مع حق الرجوع على البائع أو عدمه حسب المخاطرة.
- ✓ تمول السلع الاستهلاكية وليس السلع الرأسمالية.
- ✓ تمول فترات بين 90-180 يوم.
- ✓ البائع لا يحول كامل المخاطرة على الخاصم، حيث أن البنك لا يدفع عادة إلا ما بين 75-90% من قيمة أوراق الدين.

2.4. خدمات الفاكورتينغ: تتضمن خدمات الفاكورتينغ عدة أنواع منها:

- توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكتور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول تواريخ استحقاق هذه الحسابات ، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2% و 3% فوق سعر الفائدة الأساسي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية.

- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.

- يقوم الفاكاتور (البنك) بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل مما يحتم عليه أن يكون لديه خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدنية المعروضة للبيع.

3.4. أطراف التعامل في الفاكورتينغ: تتطلب عملية الفاكورتينغ ثلاثة أطراف هي:

- التاجر أو الصانع أو الموزع: وهو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات القبض أو الذمم المدنية التي تشتريها المؤسسة المالية أو البنك (الفاكتور).

- العميل: ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

- مؤسسة الفاكورتينغ: المتخصصة في هذا النشاط أو إدارة البنك التجاري.

5. قرض المورد (المصدر)

1.5. تعريفه: وهو قرض يمنح للمصدر لتغطية العجز المالي الناتج عن تصدير سلع على الحساب، ويتم تسديد القرض بعد أن يتسلم قيمة البضاعة. ويعتمد هذا الأسلوب على خصم الأوراق التجارية (سفاتج أو سندات لأمر) التي يمتلكها على المصدر على المشتري والمكونة لمبلغ الصفقة.

- تهدف قروض الصادرات لترقية الصادرات، وعادة ما تكون مضمونة من طرف حكومة البلد المصدر في إطار سياسة دعم الصادرات، لدعم الميزان التجاري ودخول العملة الصعبة وتشجيع الاستثمار، حيث تندرج ضمن القروض المتوسطة وطويلة الأجل، وتتعلق بعملية تصدير محددة.

2.5. مراحل قرض المورد:

- يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول.
- يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها.
- يقدم الورقة من أجل خصمها.
- تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.
- تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

3.5. مزايا قرض المورد وعيوبه : لقرض المورد مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي:

- مزايا قرض المورد:

- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند قيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية.

- التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكياً.

- عيوب قرض المورد :

- المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن.

- في حالة النزاع يتحمل المورد العبء

6. قرض المشتري (المستورد)

1.6. تعريفه: هو قرض مصرفي متوسط وطويل الأجل يمنح لمستورد أجنبي، يقوم فيه البنك بمنح هذا الأخير قرض من خلال تسديد قيمة البضاعة للمصدر، وذلك عند تسليم البضاعة أو المنتجات ويبرم الاتفاق أو عقد القرض بين المستورد الأجنبي والبنك المقرض. ويشمل هذا القرض نوعين من العقود هما:

- **عقد القرض:** بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر والمستورد، يتم عقد قرض بين المصرف الممول والمستورد مباشرة، ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الإذنية المسحوبة عليه بقيمة وارداته، ويسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري وذلك لفترة معينة وشروط محددة مع قيامه باحترام التزامه بالدفع الفوري.

- **العقد التجاري:** يحدد هذا العقد واجبات كل من المصدر والمستورد ويبين الطرق التي يقوم بها المستورد عند قيامه بالدفع الفوري، ويمنح قرض المستورد لتمويل الصفقات ذات المبالغ

الهامة، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد والمصدر، فالمستورد لا تتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلع والمصدر لا يستطيع أن ينتظر مدة طويلة لتحصيل هذا المبلغ.

2.6. مراحل قرض المشتري :

- إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر.
- إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد.
- التسديد الفوري من البنك إلى المصدر.
- تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.

3.6. الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري:

- يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد .

- يتطلب قرض المستورد إبرام عقدين، أما قرض المصدر يتطلب إبرام عقد واحد، ويتضمن قرض المستورد الجانب التجاري للصفقة وشروط وطرق تمويلها وهذا هو العقد المالي، أما قرض المصدر يتطلب قبول المستورد بالكمبيالة المسحوبة عليه وتكون قابلة للخصم وإعادته.

7. القروض المشتركة

1.7. تعريفها: تعتبر القروض (المشتركة) أداة تمويل للمقترضين الذين يحتاجون إلى قروض كبيرة الحجم بالأورو ودولار ولأجل تصل إلى خمس (5) سنوات وقد تمتد أحيانا إلى 10 سنوات، كما يمكن أن تكون ذات أجل قصير (بين شهر أو شهرين على الأكثر).

ويعرف القرض المشترك بأنه قرض كبير القيمة إذ تتراوح قيمته بين بضعة العشرات من ملايين الدولارات إلى ما يتجاوز البليون دولار، ونظرا لضخامة قيمة هذه القروض فإنه يشترك في منحها مجمع "كونسورتيوم" (Consrtium) من البنوك الدولية والمؤسسات الدولية الكبرى من مختلف دول العالم، ويساهم كل منها بمبلغ معين في قيمة القرض لتوفير المبلغ المطلوب الذي قد تستحيل عملية توفيره من بنك واحد فقط نظرا لضخامة قيمة مبلغ القرض وكذلك توزيع مخاطر عدم السداد.

ويحقق سوق العملات الدولية للمقترض سرعة الحصول على قروض المشاركة خلال فترة قصيرة من الزمن بسبب خبرة العاملين في السوق والسرعة، (ويعتبر نوعا من الدعاية للعميل وللبنوك المقرضة له في الأسواق المالية الدولية).

2.7. أطراف التعامل في القروض المشتركة:

أ. المقترض: فالمقترض إما أن يكون من الشركات الكبرى أو حكومة أو إحدى الهيئات الدولية ويسعى المقترض إلى تحقيق الأهداف التالية:

- الحصول على القرض بالحجم المطلوب.
- تحقيق المرونة في الشروط المعروضة.
- الحصول على أقل تسعير ممكن للفوائد والعمولات على القرض.
- تكوين علاقات جيدة مع مجموعة البنوك المشاركة في تمويل القرض.

ب. مجموعة البنوك المقرضة **Lending Bank**: يتكون كونسورتيوم البنوك من فئات مختلفة تتفاوت في الأهمية حسب قيمة الشريحة التي تشارك بها في القرض وتتكون هذه

البنوك من:

- **المدير الرئيسي: Lead Manager:** يعتبر في معظم الأحيان وكيلا عن المقرضين (Agent Bank)، ولو أنه ليس بالضرورة أن يكون المدير الرئيسي هو الذي يقوم بدور البنك الوكيل، وقد يكون هناك أكثر من بنك رئيسي واحد إذا كانت قيمة القرض كبيرة وفي هذه الحالة يعقد اجتماع يضم جميع المديرين الرئيسيين لاختيار واحد منهم كوكيل وآخر يكون مسؤولاً عن الإجراءات الخاصة بالقرض وبنك ثالث لإعداد المستندات الخاصة بالقرض والمذكرة الإيضاحية وبنك رابع مسؤول عن الدعاية والإعلان، وبنك خامس يتولى مهمة إعداد ميزانية النفقات، ويلتزم المدير الرئيسي بتمويل الشريحة الأكبر من القرض وضمان نجاح تسويقه بين مختلف البنوك العاملة في السوق.

- **المدير Manager:** يطلق اسم المدير على البنك إذا كانت قيمة مساهمته في القرض أقل من تلك التي يساهم بها المدير الرئيسي، وعليه الموافقة على مضمون المذكرة الإعلامية والشروط التي سنتضمنها الدعوة التي ستوجه إلى سائر البنوك المشاركة. والمذكرة الإعلامية تتضمن التعريف بالمقترض ونشاطه وسجله الائتماني وميزانياته والتقارير السنوية الخاصة بنشاطه وحسابات الأرباح والخسائر وتتضمن المذكرة أيضا معلومات عن الدولة التي ينتمي إليها المقترض ونظامها الاقتصادي والمالي وسياستها النقدية ونظامها المصرفي.

- **المدراء المساعدون Co-manager:** يحتل المدراء المساعدون المستوى الثالث في المجموعة الإدارية للقرض وحصتهم أقل من حصة المدراء الذين يعلنونهم وأقل من طبقة المدراء الرئيسيين.

- **المشاركون العاديون Ordinary Participants:** تأتي هذه البنوك في مؤخرة المجموعة الإدارية للقرض ويأتي ترتيبها حسب نسبة مشاركتها في القرض.

- **الفئة الخاصة:** معنى أنها لا تعتبر من طبقة المديرين أو المديرين المساعدين أو المشاركين العاديين، وإنما تأتي مرتبتهم في وثائق الاعلان عن القرض في نفس مرتبة المديرين المساعدين أو بين هؤلاء والمشاركين العاديين.

- **البنك الوكيل Agent Bank:** هو همزة وصل بين المقترض ومجموعة البنوك المقرضة ويبدأ دور الوكيل عند موعد التوقيع على اتفاقية القرض، ويعهد إليه بالمهام التالية:

- إعداد مستندات عقد القرض وكذلك إعداد المذكرة الإعلامية.
- مراجعة كافة شروط عقد القرض قبل التوقيع عليه.
- إصدار الإشعار بالسحب إلى البنوك المقرضة.
- احتساب سعر الفائدة.
- إعداد سجل يحتوي على تفاصيل الإجراءات المتعلقة بالقرض.
- فحص التقارير السنوية والميزانيات المقدمة من المقترض.
- إعلام مجموعة البنوك المقرضة لكل المعلومات والبيانات عن المقرض.

خاتمة: تعتمد البنوك العديد من الآليات لتمويل وتشجيع التجارة الخارجية من أهم هذه الآليات نجد الاعتماد المستندي، التمويل الجزافي، شراء أو خصم الديون بالجملة، قرض المشتري قرض البائع والقروض المجمعمة.