جامعة حماه

كلية الاقتصاد

عمليات مصرفية دولية

Banking Operations II

لطلاب السنة الرابعة

الأستاذ الدكتور

هزاع مفلح

العام الجامعي 2018-2019

عمليات مصرفية دولية

لطلاب السنة الرابعة

الأستاذ الدكتور
هزاع مفلح

قائمة المحتويـــــــــات

الصفحة	المـــــــــوضوع
14-5	**الفصل التمهيدي– المصرف والعمليات المصرفية الخارجية**
6	المبحث الأول: دور المصرف الأساسي
10	المبحث الثاني: التطور في أنماط تسوية المدفوعات
11	المبحث الثالث: العمليات الخارجية للمصرف التجاري
35-15	**الفصل الأول- اتفاقيات التعامل بين البنوك المراسلة**
20 -18	المبحث الأول: خدمات البنوك المراسلة
22 -21	المبحث الثاني: أسس إنشاء العلاقات مع البنوك المراسلة
35 -23	المبحث الثالث: اتفاقيات المراسلين
60 -36	**الفصل الثاني– إدارة العلاقات مع البنوك المراسلة**
40 -37	المبحث الأول: تنظيم إدارة العلاقات الخارجية
45 -41	المبحث الثاني: إدارة تنفيذ الاتفاقيات مع البنوك المراسلة
54 -46	المبحث الثالث: إدارة الحسابات الخارجية
60 -55	المبحث الرابع: إدارة العمليات المصرفية الخارجية
76 -61	**الفصل الثالث - تمويل التبادل التجاري الدولي**
70 -62	المبحث الأول: الاعتماد المستندي Letter of Credit
73 -71	المبحث الثاني: خطابات الضمان Letter of Guarantee
76 -74	المبحث الثالث: الفورفيتينغ(الخصم دون حق الرجوع) Forfaiting
101 -77	**الفصل الرابع– التحويلات الخارجية**
94 -80	المبحث الأول: التحويلات الصادرة Outgoing transfers
101 -95	المبحث الثاني: التحويلات الواردة Incoming transfers

الفصل الخامس– اعتمادات المسافرين، الشيكات السياحية وأوراق النقد الأجنبي	121-102
المبحث الأول: الاعتماد الشخصي Personal letter of credit	106 -103
المبحث الثاني: الشيكات السياحية Travelers cheques	116 -107
المبحث الثالث: أوراق النقد الأجنبي Foreign bank notes	121 -117
الفصل السادس – الشيكات بالعملات الأجنبية	139-122
المبحث الأول: الشيكات الأجنبية	134-123
المبحث الثاني: تحصيل الشيكات الأجنبية	139-135
الفصل السابع - عمليات اليورودولار واليوروبوند	**153-140**
المبحث الأول: عمليات اليورودولار	146-141
المبحث الثاني: سندات اليورو (اليوروبوند)	153-147
مـــــــــــــــلاحق	

الفصل التمهيدي

المصرف والعمليات المصرفية الخارجية

- **دور المصرف الأساسي.**
- **التطور في أنماط تسوية المدفوعات.**
- **العمليات الخارجية للمصرف التجاري.**

المبحث الأول
دور المصرف الأساسي
The bank's basic role

تستند العمليات المصرفية بشكل عام، على أصول وأعراف، تم تطويرها مع تطور المصارف، منذ نشأة هذه المصارف وتشعب عملياتها، وصولاً إلى ما هي عليه اليوم. وقد بنيت تلك الأصول والأعراف على مبادئ ومفاهيم، مستمدة من حق المدخّر(المقرض) في الحفاظ على قيمة مدخراته، وحق المستثمر(المقترض) في زيادة مكاسبه إلى أقصى حد ممكن، وحق المصرف، وهو في هذه الحالة الوسيط الذي يعمل على ضخ الأموال من المدخرين وإقراضها إلى المستثمرين، في تحقيق أقصى ربح ممكن، باعتباره منشأة راسمالية (الشكل التوضيحي رقم1).

ويتمثل واجب المصرف الائتماني، في الاستعداد التام وغير القابل للمناقشة، لرد وديعة المدخر إلى صاحبها في أي وقت، أو عند الطلب. إذاً، يستلزم قيام المصرف بدوره كوسيط، وجود اقتصاد نقدي متحرك ونشط، بمعنى أن يكون لدينا وحدات مدخرة تنتج أكثر مما تستهلك، وأخرى مستثمرة تستهلك من المال في مراحل الاستثمار الأولى أكثر مما تنتج. وبعبارة أخرى، أن يتوفر عرض للنقود من قبل الوحدات الاقتصادية صاحبة الفائض النقدي، وأن يتوفر طلب على النقود من قبل الوحدات الاقتصادية المحتاجة. من ثم، يؤدي قيام المصرف بدوره ضمن هذا الإطار، إلى زيادة حجم العرض من النقود والطلب على النقود، ومن ثم إلى زيادة حجم أعمال المصرف وأرباحه.

وتبقى قدرة المصرف على القيام بدور الوسيط، خلافاً لما تم افتراضه أعلاه، محدودة بمقدار ما يستطيع تعبئته من المدخرات بشكل ودائع، ومقدار ما يستطيع منحه من التسهيلات الائتمانية على شكل قروض. حيث يمكن نجد في الواقع، أن

الكثير من المدخرين، يفضلون الاكتناز، وأن المصرف لا يستطيع إشباع كل الطلبات على القروض، بالنظر لما يكتنف قدرة بعض المقترضين على تسديد القروض من مخاطر لا يستطيع المصرف أن يغامر بتحملها وذلك في ضوء قواعد حرصه على حماية وجوده المترتب على حمايته لأموال المودعين.

تعدّ قدرة المصرف على القيام بدور التوسط بين وحدات الفائض ووحدات العجز، وزيادة فعالية التوزيع الذي يقوم به للتدفقات من الفوائض النقدية، بين مختلف القطاعات المنتجة، أساسية لدفع عجلة النمو إلى الأمام. وتعتمد قدرة المصرف في هذا المجال، على مدى انتشار الوعي المصرفي.

يقاس الوعي المصرفي، من ناحية العرض المتمثل في مصادر أموال المصرف، بنسب مكونات عرض النقود بالمفهوم الضيق، أي النقد المتداول من جهة والودائع الجارية وتحت الطلب لدى المصارف من جهة أخرى. ويلاحظ ارتفاع نسبة النقد المتداول وانخفاض نسبة الودائع تحت الطلب لدى المصارف في الاقتصادات الأقل نمواً، كما يلاحظ ارتفاع نسبة الودائع وانخفاض نسبة النقد المتداول في الدول الأكثر نمواً بشكل عام. ومن هنا يمكننا القول، إن نجاح البنوك في زيادة مصادر أموالها في المدى البعيد يعتمد على مدى وقوة مساهمتها في تنمية الاقتصاديات التي تعمل بها، والذي يترتب عليه زيادة الوعي المصرفي وبالتالي ارتفاع نسبة الودائع على حساب النقد المتداول في عرض النقد.

أما من ناحية الطلب المتمثل في توظيفات أموال المصرف عن طريق منح التسهيلات الائتمانية والقروض، فيلاحظ أن مقاييس الوعي المصرفي تزداد تعقيداً. إذ إنه لكي يتمكن المقترض من إشباع طلبه على أموال المصرف يجب عليه أن يقنع المصرف بجدوى اقتراضه والأهم من ذلك قدرته على تسديد القرض. وهنا تبدأ مشكلة غالباً ما يترتب عليها اضطرار المصرف إلى توزيع توظيفات أمواله بشكل قد لا يزيد من طاقة الاقتصاد الإنتاجية بل ويؤدي أحياناً إلى زيادة تبعية هذا الاقتصاد على العالم الخارجي. حيث يلاحظ وجود فجوة زمنية، بين ازدياد وتنوع

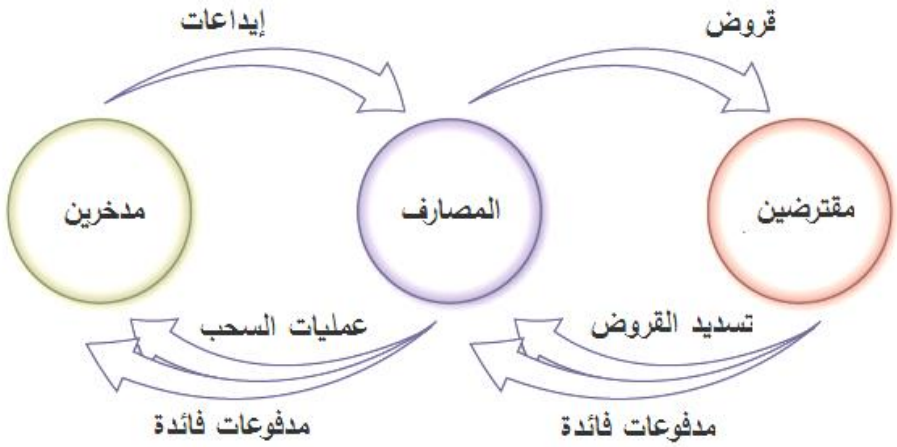
مصادر أموال المصرف الناجمة عن انتشار الوعي المصرفي، وبين ازدياد حصة الفعاليات الإنتاجية من تلك المصادر. وقد يعود ذلك، أي وجود الفجوة الزمنية، إلى ضعف الثقافة المصرفية لدى المستثمر (المقترض) المحتمل والتي تتمثل في عدم استطاعته إقناع المصرف بمنحه القرض المطلوب. لهذا يلجأ المصرف إلى توظيف أمواله بشكل يتماشى مع طبيعة مصادرها، وذلك بتخصيصه لجزء كبير من تلك الأموال لتمويل فعاليات لاتجارية تمتاز بقصر مدة احتياجها للائتمان وقدرتها على التسديد التلقائي وذلك على حساب تمويل الفعاليات الإنتاجية. ولكي يتمكن المصرف من إشباع طلب الفعاليات المنتجة على القروض، يحتاج أن يعمل على تثقيف تلك الفعاليات مصرفياً، بحيث تتمكن تلك الفعاليات من تأمين الحد الأدنى من مستلزمات الاقتراض. كما ولا بدّ له من دراسة احتياجات تلك الفعاليات واستحداث أدوات وأنماط عمل مصرفية جديدة لملاءمة تلك الاحتياجات، وتبرز أهمية اهتمام المصارف بتمويل الفعاليات الإنتاجية في المدى المتوسط والبعيد، من خلال احتياجات تلك الفعاليات للتمويل التجاري، المرتبط بعمليات تسويق المنتجات داخل الاقتصاد وخارجه، واحتياجها الدائم للمواد الخام وبعض المواد نصف المصنعة القادمة أيضاً من داخل الاقتصاد أو خارجه.

في ضوء ما تقدم وبالرجوع إلى مصادر أموال المصرف نجد أنه بالإضافة إلى المخاطرة الائتمانية المترتبة على إقراض المصرف للفعاليات الإنتاجية هنالك مخاطرة وقتية يتحملها المصرف قد تحول دون منحه الائتمان الإنتاجي اللازم حتى لو كان طلب الائتمان مناسباً له. وتتمثل تلك المخاطرة في قيام المصرف بتوظيف الأموال القصيرة الأمد مثل الودائع تحت الطلب لآجال متوسطة أو طويلة الأمد. لذلك تسعى المصارف إلى مقابلة قروضها المتوسطة وطويلة الأجل بودائع متوسطة وطويلة الأجل. وإذا لم تتوفر مثل تلك الودائع لمصرف ما فلابد له عندئذ من إصدار أسناد قرض متوسطة الأجل، ويشترط في هذه الحالة وجود أسواق مالية متطورة والتي غالباً ما يؤدي غيابها إلى إجبار المصرف على توظيف الجزء

الأكبر من أمواله في الفعاليات التجارية قصيرة المدى. ويفسر هذا المفهوم اتجاهات التخصص التي ميزت تطور الأعمال المصرفية.

فمن جهة يلاحظ أن المصارف التي نجحت في تعبئة ودائع الجمهور وسميت فيما بعد بمصارف الودائع أو المصارف التجارية قد مالت إلى التخصص في العمليات التجارية. في حين تخصصت المصارف التي نجحت بتعبئة الودائع أو الأموال طويلة المدى بالإقراض الإنتاجي متوسط وطويل المدى، وسميت فيما بعد بمصارف الأعمال أو مصارف الاستثمار!

الشكل التوضيحي رقم(1). المصارف كمؤسسات توسط مالي



المبحث الثاني
التطور في أنماط تسوية المدفوعات

تطورت أنماط تسوية المدفوعات الدولية مع تطور العلاقات التجارية والمالية الدولية. وتتأثر العمليات المصرفية الخارجية مباشرة، بتطور وانتشار التبادل التجاري الالكتروني، وانتشار ما يسمى بالنقود الإلكترونية Cyber cash، ومن خلال إعادة هيكلة المنظومة الدولية، حيث ينحسر مفهوم الدولة ليحل محله مفهوم التجمعات الاقتصادية الكبرى، وازدياد حرية انتقال البضائع والأموال والأشخاص.

وقد ظهرت اتجاهات متعددة في تنظيم أنماط تسوية المدفوعات بين الدول، وإعطائها صفة مؤسسية وقانونية، أثمرت نظام النقد الدولي. تم إنشاء صندوق النقد الدولي عند نهاية الحرب العالمية الثانية ليكون المؤسسة الدولية المسؤولة عن المحافظة على مبادئ نظام النقد الدولي التي وضعت في بريتون وودز. وعلى أثر توقف العمل بنظام بريتون وودز في أوائل السبعينيات وظهور نظام العملات المعومة ظهرت اتجاهات في الدول الكبرى عملت على تقليص دور الحكومة وتدخلها في الأسواق وحصره في الرقابة، وهو ما أخذ أشكال الخصخصة وتحرير قيود التبادل التجاري والمدفوعات الخارجية من خلال منظمة التجارة العالمية والعولمة المتمثلة في تسريع انفتاح اقتصادات الدول لتصبح جزءاً من اقتصاد عالمي يعمل وفق قوانين وأسس محددة.

لقد تأثرت العمليات المصرفية الخارجية مباشرة بتلك التطورات المذكورة أعلاه، عدا عن تأثرها بما تخلل الربع الأخير من القرن العشرين من تطورات في مجالات المواصلات والاتصالات والإلكترونيات، والتي نتج عن تطبيقها زيادة كبيرة في حجم وسرعة تبادل المعلومات، مما زاد من كفاءة أنماط التسوية وساعد في ظهور أنماط جديدة.

المبحث الثالث

العمليات الخارجية للمصرف التجاري

The commercial bank's foreign operations

اعتماداً على ماكنا قد أتينا على ذكره عند تعرضنا لدور المصرف الأساسي، فإن العمليات المصرفية داخل اقتصاد ما تنشأ أساساً من الاحتياجات المتولدة عن وجود علاقات اقتصادية متشعبة ومعقدة بين مختلف الوحدات والقطاعات المكونة لذلك الاقتصاد. وينطبق نفس المنطق على العمليات المصرفية الخارجية إذ تنبثق هذه العمليات مباشرة من العلاقات الاقتصادية التي تربط اقتصاد ما معين باقتصاد أو اقتصادات أخرى.

يمكن تصنيف العلاقات الاقتصادية بين الدول ضمن ثلاث فئات رئيسة كما يأتي:

1) العلاقات التجارية، وتشمل تبادل البضائع والخدمات بين الاقتصاد المعني وبقية الاقتصادات في العالم.
2) العلاقات الاستثمارية، أي انتقال الأموال لغايات الاستثمار الطويلة الأجل بين الاقتصاد المحلي وبقية اقتصادات العالم.
3) العلاقات النقدية وتشمل التدفقات النقدية القصيرة الأمد والناتجة عن عمليات المضاربة أو ترجيح(المراجحة) أسعار العملات وأسعار الفوائد بين أسواق المال المحلية وبقية الأسواق العالمية.

اتجهت المؤسسات المصرفية العالمية إلى التخصص في تقديم الخدمات المصرفية الضرورية لتغطية كل فئة من العلاقات الرئيسية المذكورة أعلاه. إذ تخصصت بنوك الودائع على الصعيد الخارجي في تمويل عمليات التجارة الخارجية، مقدمة بذلك الخدمات المصرفية التقليدية مثل عمليات التحويل وتحصيل

البوالص والاعتمادات المستندية والكفالات والعقود الخارجية. وتخصصت بنوك الأعمال في تقديم خدمات التمويل والتوظيف من مثل تغطية عمليات إصدار الأسهم والسندات، وأسناد القرض وإدارة المحافظ المالية لحساب عملائها، وإدارة الأموال المنقولة وغير المنقولة بشكل عام. ومن جهة أخرى استحدثت الفئتان المذكورتان فئة ثالثة أطلق عليها اسم الوحدات المصرفية الخارجية Offshore banking units (OBUs) تخصصت في تقديم خدمات توظيف رؤوس الأموال قصيرة الأمد بالعملات الرئيسية. وبالنظر لترابط معظم تلك العمليات مع بعضها البعض أصبحت البنوك الكبيرة في وضع تستطيع من خلاله تقديم كافة أنواع الخدمات، مما أدى إلى إضعاف مفهوم التخصص وظهور ما يسمى بالمصارف الشاملة Universal banks. إلاّ أنه يجدر القول إن تلك المصارف قد حافظت على مبادئ التخصص ومفاهيم العمل المصرفي، من حيث فصل خدماتها حسب الوظائف المذكورة أعلاه وتوزيعها على دوائر متخصصة في البنك أو من حيث إنشاء بنوك أعمال أو وحدات مصرفية خارجية بشكل فروع أو شركات منبثقة عنها أو تابعة لها. ومن هنا نستطيع حصر دراسة العمليات الخارجية للمصارف التجارية دون التعرض إلى بقية العمليات الرأسمالية والنقدية الخارجية في الآتي:

أ – تمويل التبادل التجاري الدولي

Foreign trade financing

يترتب على تبادل البضائع والخدمات بين الدول ضرورة دفع قيم البضائع وأجور الخدمات المتبادلة. وفي إطار نظام النقد الدولي المعمول به يتم ذلك من خلال نمطين رئيسيين وهما: نمط تسوية المدفوعات الحرة، ونمط تسوية المدفوعات من خلال اتفاقيات تقاص أو اتفاقيات دفع يتم عقدها بين الدول. ولا يؤثر اختلاف النمطين المذكورين، في العمليات المصرفية المتعارف عليها، بالنظر لرجوع سبب الاختلاف بين النمطين إلى شح مصادر العملة الأجنبية لدى الدول التي تمول تجارتها الخارجية بوساطة اتفاقيات الدفع.

وفي إطار نظام تسوية المدفوعات الحرة يلاحظ أن المصارف التجارية في بلد معين تتعامل مع الخارج في إطار قوانين وأنظمة مراقبة العملة الأجنبية التي يضعها المصرف المركزي أو السلطة النقدية في ذلك البلد. وتحدد تلك الأنظمة قدرة البنوك على استعمال موارد البلد من العملة الأجنبية لتمويل تجارته الخارجية. وتحد تلك الأنظمة من قدرة البنوك على استعمال موارد العملة الأجنبية حسب أوضاع موجودات البلد من العملات الأجنبية، فكلما انخفضت تلك الموجودات تزداد القيود على المدفوعات الأجنبية. كما ويتم تخفيضها عند ازدياد مصادر البلد بالعملة الأجنبية بشكل عام. وقد ساد هذا النظام حتى منتصف الثمانينات حيث برهن اقتصاديو صندوق النقد الدولي أن القيود على المدفوعات تؤدي إلى هروب مصادر البلد بالعملة الأجنبية إلى الخارج. وإن أفضل السبل لعودتها هو تحرير أنظمة مراقبة العملة وإتباع السياسات الاقتصادية الصحيحة.

ولكي تتمكن المصارف من تسوية مدفوعاتها بالعملات الأجنبية يجب عليها أن تحتفظ بأرصدة من العملات الأجنبية التي تحظى بالقبول الدولي العام. ومن الطبيعي أن تحتفظ المصارف بأرصدتها من العملات الأجنبية لدى الدول المصدرة لتلك العملات أي أن تحتفظ المصارف بأرصدتها من الدولار لدى المصارف في الولايات المتحدة الأمريكية وبأرصدتها من الإسترليني لدى المصارف في بريطانيا وهكذا. غير أنه خلال الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، ظهرت وتطورت العملات الحرة Eurocurrencies وأسواق العملات الحرة Euromarkets، مما أضفى مرونة أكبر على عمليات الحيازة والاحتفاظ بالأرصدة من العملات الصعبة.

ب – قبول الودائع بالعملات الحرة
Euro currencies

يعتبر الدولار الحر Eurodollar من أهم العملات الحرة. والدولار الحر كما يعرف الطالب من خلال دراسته لمقرر التمويل الدولي، هو الدولار المتعامل

به خارج الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تعتبر الدولارات المودعة في لندن أو باريس دولارات حرة Eurodollar بالنظر لعدم خضوعها لسيطرة البنك المركزي الأمريكي (الاحتياط الفيدرالي) المباشرة. فالبنوك السورية التي تقبل الودائع بالدولار غير ملزمة بالاحتفاظ بنسبة معينة من تلك الودائع لدى بنك الاحتياط الفيدرالي على غرار البنوك الأمريكية. وعلى غرار الدولار الأمريكي تعتبر أية عملة مودعة خارج البلد المصدر لها وخارج نطاق سيطرة البنك المركزي في ذلك البلد عملة حرة Eurocurrency.

ج – إدارة الحسابات بالعملات الحرة

Management of Eurocurrency account

تتعامل البنوك التجارية بالعملات الأجنبية في الأسواق الداخلية لتلك العملات كما وتتعامل في أسواقها الحرة. إذ قد يحتفظ بنك سوري بأرصدته من الدولار موزعة بين بنك أمريكي في نيويورك وبنك بريطاني في لندن وبنك فرنسي في باريس. وكما ذكرنا تعتبر أرصدته من الدولار لدى البنوك في لندن وباريس دولارات حرة Eurodollars.

الفصل الأول

اتفاقيات التعامل بين البنوك المراسلة

- **خدمات البنوك المراسلة.**
- **أسس إنشاء العلاقات مع البنوك المراسلة.**
- **اتفاقيات المراسلين.**

الفصل الأول

اتفاقيات التعامل بين البنوك المراسلة

مقدمة

قد يتساءل الطالب ما هو الفرق بين عمليات المصارف الداخلية وعملياتها الخارجية؟ وخاصة في ضوء دور المصرف كوسيط بين الوحدات الاقتصادية صاحبة الفوائض النقدية وتلك صاحبة العجز. والفرق هنا قد يكون قياسياً أي منبثقاً عن درجة قيام المصرف بدوره.

فمن جهة مستلزمات قيام المصرف بدوره والتي تتلخص بوجود اقتصاد نقدي تكون فيه النقود وسيلة التبادل الرسمية والمتعارف عليها ويكون ذلك الاقتصاد ديناميكي الحركة، نجد أن التجارة الدولية هي من العناصر الأساسية التي تحافظ على وجود الاقتصاد وتساعد في نموه عن طريق تبادل السلع الأساسية والخدمات والتكنولوجيا، كما وأن التعامل في ظل نظام النقد الدولي القائم يشمل عدة أنواع من النقود سواء كانت هذه من العملات الرئيسية أم وحدات حسابية لتسهيل تسوية اتفاقيات المدفوعات الثنائية.

أما من جهة وجود تسرب في قنوات إعادة تدوير الفوائض النقدية الداخلية الناتج عن ضعف الوعي المصرفي، فيلاحظ أن ذلك التسرب في العلاقات التجارية والنقدية الخارجية ضئيل جداً، إذ لابد لمعظم المستوردين والمصدرين من التعامل مع مصارفهم لضمان حقوقهم ورعاية مصالحهم أمام المصدرين أو المستوردين الأجانب. ومع ذلك تبقى هنالك بعض أشكال التجارة التقليدية والمتمثلة في سفر التاجر إلى بلد أجنبي وشراءه للبضائع والعودة معها إلى بلده، إلاّ أن هذا النمط من التجارة والذي يمثل التسرب من قنوات العلاقات المصرفية الدولية يبقى محدودا(كالتجارة بالخضار والفواكه والسلع سريعة التلف مثلا) وتعزف البنوك عن تمويله لما يكتنفه من مخاطر متعددة.

هنالك عدة مؤشرات اقتصادية تبين أهمية العلاقات والعمليات المصرفية الخارجية وأهم هذه المؤشرات هو حجم تجارة البلد الدولية بالنسبة إلى حجم الدخل القومي، أو نسبة الاستيراد والتصدير إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويبين ارتفاع هذه النسبة مدى اعتماد الاقتصاد المحلي على الخارج، كما ويبين في نفس الوقت مدى أهمية العمليات المصرفية الخارجية في قطاع المصارف. ولابد من تثقيل هذا المؤشر بمؤشر آخر يبين مدى تسرب عمليات تمويل التجارة الخارجية من الجهاز المصرفي. وقد يكون المؤشر الأمثل في هذه الحالة هو نسبة مجموع عمليات تمويل التجارة من تحويلات، بوالص تحصيل، وبوالص الاعتمادات المستندية المنفذة لدى الجهاز المصرفي إلى مجموع البيانات الجمركية المنفذة خلال فترة محددة.

وتتبين أهمية العمليات المصرفية الخارجية لدى البنوك السورية من خلال نسبة استيراد وتصدير البضائع والخدمات من الناتج المحلي الإجمالي. وأيضا قد تكون تقديرات البنك المركزي السوري عن نسبة تسرب تمويل التجارة الخارجية من حجم تجارة سورية الدولية مهمة في هذا السياق.

المبحث الأول
خدمات البنوك المراسلة
Correspondent bank services

يحتاج البنك التجاري إلى إقامة علاقات عملية وطيدة مع البنوك الأجنبية ليقوم بتنفيذ مختلف العمليات المصرفية بوساطتها لصالح أشخاص مستفيدين في الخارج وبناءً على طلب عملائه المحليين. فمثلاً إذا أراد أحد العملاء المحليين للبنك التجاري تحويل مبلغ من الجنيهات الإسترلينية إلى مستفيد بريطاني فهو يلجأ إلى بنكه التجاري حيث يقوم هذا بالطلب من بنك تجاري بريطاني دفع المبلغ للمستفيد في لندن ويسمى البنك الأجنبي في هذه الحالة البنك المراسل للبنك المحلي وتعود هذه التسمية إلى كون جميع العلاقات بين المصارف خطية ومن خلال كتب أو برقيات أو إشعارات خطية متبادلة بينها، وحتى لو تم تنفيذ العملية شفهياً بوساطة الهاتف مثلاً فلابدّ من تعزيزها خطياً بالمراسلة.

ومن جهة أخرى فإن احتياج البنوك التجارية في العالم لخدمات بعضها البعض لتسهيل قيام كل منها بتقديم خدماته لعملائه المحليين يجعل من إنشاء العلاقات مع البنوك المراسلة أمراً لابدّ منه. وبشكل عام تتكون الخدمات المصرفية المتبادلة بين البنوك المراسلة لأغراض تمويل التجارة الدولية مما يلي:

أ – خدمات عامة General services

1- إعداد التقارير عن مختلف أسواق السلع في العالم.

2- مساعدة المصدرين على إيجاد مستوردين لسلعهم.

3- مساعدة المستوردين على إيجاد مصدرين لتصدير السلع التي يطلبونها.

4- مساعدة المصدرين والمستوردين على معرفة الأنظمة المختلفة للدفع والتجارة في مختلف الدول.

5- تزويد المصدرين والمستوردين بتقارير مالية عن سمعة وأوضاع عملائهم التجارية.

6- القيام بإجراءات التصدير وإعداد مستندات التصدير نيابة عن المصدرين.

7- إصدار الكفالات المالية المختلفة.

8- تعريف المستثمرين على ميزات الاستثمار في أي دولة أو سوق.

ب – تمويل المستوردات Import financing

1- بيع العملات الأجنبية بتسليم آني(فوري) أو آجل.

2- إجراء التحويلات البرقية والبريدية وإصدار الشيكات.

3- فتح جميع أنواع الاعتمادات المستندية.

4- تسديد السحوبات المستندية (بوالص التحصيل).

5- كفالة السحوبات الزمنية المسحوبة على المستوردين.

6- تخزين البضائع المستوردة في مخازن عمومية.

7- منح سلف بضمانة البضائع المخزونة في المخازن العامة مقابل وصولات استلام البضاعة الصادرة عنها.

ج – تمويل الصادرات Export financing

1- شراء العملات الأجنبية تسليم آني(فوري) أو آجل.

2- إرسال السحوبات المستندية للتحصيل إلى الخارج.

3- تبليغ الاعتمادات المستندية التصديرية وتعزيزها وخدمتها.

4- تسليف المصدرين بضمانة الوثائق (البوالص) الخاصة بصادراتهم وبضمانة الاعتمادات المستندية التصديرية لصالحهم.

5- شراء السحوبات الزمنية المستندية من المصدرين.

6- دفع قيمة الحوالات البرقية والبريدية الواردة والشيكات المسحوبة على البنك.

د – تمويل الخدمات Foreign services financing

1- إعداد المعلومات المفيدة للسياح بخصوص الأسعار وأنظمة التعامل بالعملات الأجنبية التي تهمهم.

2- فتح حسابات جارية للبنوك الأجنبية والأفراد.

3- إصدار الشيكات وشيكات المسافرين للسائحين وشراء مثل هذه الشيكات.

4- إصدار التحويلات البرقية والبريدية لتغطية النفقات غير المنظورة.

5- إصدار الاعتمادات الخاصة.

6- فتح اعتمادات مستنديه لتمويل تكاليف تقديم خدمات مثل خدمات تركيب الآلات.

7- صرف مبالغ من الاعتمادات الخاصة.

8- تبليغ اعتمادات الخدمات وخدمتها.

هـ - الاستثمارات الخارجية Foreign investments

1- قبول الودائع لأجل.

2- إصدار شهادات الإيداع.

3- قبول الأموال برسم الأمانة واستثمارها.

4- شراء الأسهم والسندات والأذونات.

5- حفظ الأسهم والسندات وخدمتها بتحصيل فوائدها وقيمها عند الاستحقاق ودفع الضرائب وإجراء معاملات الإعفاء.

6- إدارة العقارات نيابة عن العملاء.

7- إصدار السندات والأسهم والاحتفاظ بسجلاتها.

8- إقراض الأموال والاكتتاب بالسندات لحسابها الخاص.

9- إعداد التقارير عن أوضاع أسواق السندات والأسهم وتوزيعها على عملائها.

المبحث الثاني

أسس إنشاء العلاقات مع البنوك المراسلة

Bases for starting correspondent banking relationship

إن أهم الأسس التي يعتبرها البنك عند إنشائه لعلاقات مع بنك خارجي هو حاجته لخدمات ذلك البنك. مثلاً بافتراض وجود أربعة بنوك مراسلة في لندن لبنك تجاري محلي، يعتمد إنشاء ذلك البنك لعلاقة مراسل مع بنك خامس في لندن على حاجته للخدمات في ضوء كلفة تلك الخدمات القائمة عليه ومستوى كفاءة تنفيذها من قبل مراسليه الآخرين. ومقدار استفادته من حجم العمل الموجه إليه من قبل أولئك المراسلين. لهذا يمكننا القول إن الأسباب الموجبة لإنشاء علاقة جديدة مع أحد البنوك الأجنبية قد تكون كالآتي:

أ – ازدياد حجم العمل محلياً وضرورة توزيعه ضمن سقوف محددة على مزيد من البنوك المراسلة. أو ضرورة الحصول على المزيد من التسهيلات المصرفية الخارجية.

ب – حدوث ضعف في مركز وكفاءة أو مستوى أحد البنوك المراسلة والاتجاه إلى تقليص حجم التعامل معه.

ج – ارتفاع كلفة التعامل مع أحد البنوك المراسلة والحصول على عروض تعامل بكلفة أقل.

د – توقع زيادة أعمال وأرباح البنك نتيجة لتنفيذ الخدمات التي يقدمها المراسل الجديد أو يطلب تنفيذها.

هـ – تقديم المراسل الجديد لخدمات جديدة ومتخصصة لا تقدمها بقية البنوك المراسلة.

ومن الطبيعي أن يلجأ البنك التجاري إلى إنشاء علاقاته الخارجية مع أقوى البنوك الخارجية مركزاً وأرقاها سمعة وأكفؤها تنفيذاً للخدمات، وأكثرها اتساعاً من

حيث انتشار شبكة فروعها والبنوك التابعة أو المراسلة لها في جميع أنحاء العالم ولهذا فإن إنشاء علاقة مع بنك مراسل يجب أن يخضع لدراسة وافية عن البنك المراسل وتحليل كامل لوضع المراسل والاستعانة بما تنشره وكالات التصنيف الائتمانية العالمية مثل (Moody's/S&P/IBCA) عن هذا المراسل ومقارنته مع غيره من المراسلين الذين يعرضون خدمات مماثلة. إلاّ أنه انطلاقاً من مبدأ المنفعة المتبادلة (Reciprocity) الذي يحكم تعامل البنوك فيما بينها والذي يعطي البنك المراسل الحق في قبول أو رفض التعامل من حيث المبدأ يصبح أمر إنشاء العلاقة خاضعاً لاتفاقيات تعامل يتفق البنكان من خلالها على شروط علاقاتهما المصرفية. وقد درجت العادة على قيام مندوبي كبار البنوك العالمية بزيارات عمل للبنوك المحلية يقومون من خلالها بعرض خدمات بنوكهم تمهيداً لإنشاء علاقات مراسلين وعقد الاتفاقيات المترتبة عليها.