

آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات

يتعلق المحور الأول بتناول العناصر التالية:

أولاً: اعتمادات الصندوق

ثانياً: اعتمادات تحريك الحقوق التجارية

ثالثاً: الاعتمادات على البضائع

رابعاً: القروض بالالتزام (الاعتمادات بالإمضاء)

يؤدي عدم التوازن في خزينة المؤسسة وقلة السيولة إلى طلب قروض قصيرة الأجل لا تتجاوز مدتها أصلاً العامين (حسب دورة الإنتاج) وعموماً يمكن إرجاع حدوث هذه الاختلالات في توازن خزينة المؤسسة للأسباب التالية:

- عدم استقرار نشاط المؤسسة بسبب انخفاض معدل الربحية، درجة المنافسة في السوق، تغير أسعار المواد الأولية، تغير الوضعية من رواج إلى كساد.
- عدم تناسق العلاقة بين معدلي الزيادة في المبيعات والزيادة في الأصول المتداولة
- تغير التمويل من فترة إلى أخرى ومن مؤسسة مصرفية إلى أخرى.
- عدم التوازن بين نسبة الأموال المستثمرة في الأصول المتداولة عن تلك المستثمرة في الأصول الثابتة.

وبالتالي فالمؤسسات تحصل على هذه الأنواع المختلفة من التمويل حسب حاجياتها والغرض منها، وسنتناول في هذا المحور آليات التمويل البنكي قصير الأجل للمؤسسات باعتبارها الأكثر استعمالاً في البنوك التجارية، وتمنح في معظم صورها على شكل اعتمادات وفي الغالب مدتها سنة واحدة.

أولاً- اعتمادات الصندوق:

وتسمى أيضاً اعتمادات الخزينة وهي تمويلات قصيرة الأجل تمنحها البنوك للمؤسسات التي تحتاج إليها بسبب تأخر تحصيل الإيرادات الجارية عن دفع النفقات الجارية، وتستخدم هذه التمويلات عادة لتغطية نفقات الاستغلال كتمويل المخزونات وتسديد فواتير الكهرباء، وبعض أنواع الضرائب... الخ وتكون على عدة صيغ منها:

1. تسهيلات الصندوق:

توجه تسهيلات الصندوق من أجل إعطاء مرونة عمل لخزينة المؤسسة والسماح لها بمواجهة الاختلالات القصيرة جدا التي لا تتجاوز عادة أشهر أو الشهرين حيث لا تهدف تسهيلات الصندوق لتمويل دورة الاستغلال في المؤسسة و إنما تستعمل لتمويل الصندوق وإزالة التذبذبات الحاصلة بين مدخلات و مخرجات الخزينة، خاصة عندما يحل موعد استحقاق الموردين، دفع الأجور العمال أو دفع الضرائب و الرسوم المستحقة... الخ وعليه فهي تهدف إلى تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية تحصيل لصالح الزبون (المؤسسة)، حيث يقتطع مبلغ القرض، و يكون ذلك وفق عقد مكتوب و إجراءات سهلة .

تحمل تسهيلات الصندوق في حقيقة الأمر خطرا كبيرا يجني من خلاله المصرف خسارة أكيدة إذا ما أفرط المستفيد في استعماله، إضافة إلى هذا فالمصرف من خلال منحه لتسهيلات الصندوق فهو يقتسم مع زبونه الخطر التجاري والمئاتي من عدم بيع السلع وبالتالي خطر عدم الملاءة الذي يؤدي إلى عدم التسديد.

من هنا فالأجدر بالمصرف الحرص الشديد أثناء منحه لتسهيلات الصندوق والتدخل عند ظهور أي استثناء (خروج عن القياس) وهذا ما يجعل المراقبة بانتظام وبدقة أثناء منح هذا النوع من القروض أمرا ضروريا.

حيث يستجيب هذا الاعتماد لتمويل الفارق بين المدخلات والمخرجات للمؤسسة والدفع يكون شهريا من المدخلات المتأخرة والمبلغ المقترض في هذه الصيغة لا يتجاوز عادة رقم أعمال المؤسسة لمدة شهر، أما في الحالات العادية للمؤسسة فيرى الخبراء بأن هذه الصيغة يمكن أن تمول بامتياز الجزء المتغير من الاحتياجات من رأس المال العامل.

2. المكشوف:

تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع عندما تكون في حالة توسع ولا يرغب المساهمون في تقديم مساهمات جديدة، وهنا يتدخل البنك بوضع المبلغ تحت تصرف المؤسسة وذلك بدفعه على

شكل تسبيق في حساب مدين، ولا يقوم البنك بهذا الإجراء إلا عندما يضمن الشركاء التسديد في حالة إفلاس الشريك، ويعطى عادة عندما تكون المؤسسة في انتظار تسلم دفعة من الأموال مقابل صفقة تجارية مثلا، كما يعطى المكشوف لفترة أطول من تسهيلات الصندوق. كما هو الحال في تسهيلات الصندوق فإن المؤسسة ترغب عادة في طلب المكشوف المؤكد وذلك مقابل عمولة تساوي في المعدل 1/100 من المبلغ المسموح به.

وتعتبر هذه الطريقة مكلفة جدا لأنها وإن كانت فيها الفائدة لا تحتسب إلا على المبلغ المستعمل، فإنها من حيث المدة تطبق حسب نظام الأيام ذات القيمة، ومعنى ذلك أن المبلغ يعتبر محصلا عدة أيام بعد تاريخ التحصيل الفعلي، لذلك فإن الفائدة المحسوبة فعلا على المؤسسة تصبح أكبر من الفائدة المحسوبة على المدة الفعلية.

فوجه التشابه بين تسهيلات الصندوق والمكشوف يتجسد في ترك حساب المؤسسة لكي يكون مدينا، أما وجه الاختلاف بينهما تتمثل في مدة الاعتماد وطبيعة التمويل، فالمدة في تسهيلات الصندوق لا تتجاوز عدة أيام من الشهر، في حين أن المكشوف قد يمتد من 15 يوما إلى سنة كاملة حسب طبيعة عملية التمويل.

بالإضافة إلى أن المكشوف يستعمل لتمويل نشاط المؤسسة وذلك للاستفادة من الظروف التي يتيحها السوق مثل انخفاض سعر سلعة معينة، أو لتجنب بعض الصعوبات الناجمة عن عدم الانتظام في توريد سلعة معينة.

ومنه تسهيلات الصندوق هو مجرد اعتماد يمنح لعدة أيام من أجل مواجهة عدم التوافق في الخزينة، في حين أن المكشوف هو عبارة عن تمويل حقيقي لنشاطات تقوم بها المؤسسة.

3. التوطين:

تتم هذه العملية بالنسبة للأوراق التجارية خاصة الكمبيالة والسند الإذني، وتوطين الورقة التجارية يعني تحديد اسم بنك ورقم حساب للمدين لكي يتم منه تسديد قيمتها، ويكون التوطين مطلوباً أكثر في السند الإذني.

وتوطين السند يعني ضماناً أكبر للحصول على السيولة في تاريخ الاستحقاق، وبالتالي ففي حالة عدم الدفع في هذا التاريخ فإن حامل السند يمكنه نظرياً طلب سجن صاحب السند لأنه في تاريخ الاستحقاق يصبح شبيهاً بالشيك، والمخالفة هنا هي أشبه بإصدار شيك بدون رصيد.

4. قرض الموسم:

تمنح هذه القروض عندما تكون دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية والغرض منها هو مواجهة تكاليف الموارد الأولية والمصاريف الأخرى المرتبطة بالعملية من مصاريف التخزين، النقل والبيع كتلك المتعلقة بجني المحصول في الإنتاج الفلاحي وتعليبه، صناعة الألعاب وبيعها في المناسبات.

تتقسم المؤسسات الطالبة لهذا النوع من القروض إلى قسمين: الأولى تتحمل مصاريف كبيرة في بداية دورتها ثم تحقق مبيعات على فترات، أما الثانية فتتحمّل مصاريف خلال فترات طويلة نوعاً ما ثم تقوم ببيع منتجاتها مرة واحدة.

نظراً لطبيعة نشاط هذه المؤسسات فهي تبقى معرضة لاختلالات في الخزينة بين إيراداتها ومصاريفها وبمعنى آخر بين فترة تمويلها وفترة تصريف منتجاتها، حيث لا يمكن لهذه المؤسسات مواجهة هذا الاختلال بمواردها الخاصة، لذلك فهي بحاجة لهذه القروض التي تكون مدتها مرتبطة باحتياجات المؤسسة، تواريخ الدفع المستحقة على الزبائن وكذا رقم أعمالها.

يأخذ القرض الموسمي عدة أشكال فقد يكون عن طريق الصندوق (أي عن طريق الحساب الجاري) كما يمكن أن يأخذ شكل سند عن طريق خصم الأوراق التجارية.

قبل منح البنك لقروض موسمية غالبا ما يطلب الضمانات الكافية كرهن البضائع الموجودة، دراسة الوضعية المالية والتجارية السابقة للمؤسسة وكذا طبيعة الحملة المراد تمويلها. .

5. قرض الوصل: هو عبارة عن اعتماد يمنحه البنك للمؤسسة لتمويل عملية مالية في الغالب تحققها شبه مؤكد ولكن هناك فقط أسباب أخرت تحقيقها، مثلا: لتوسعة نشاط المؤسسة قررت الادارة تمويل ذلك بإصدار أوراق مالية جديدة تطرح في سوق الأوراق المالية، ولكن انتظار دخول الأموال الناجمة عن هذا الاصدار سوف تضيع فرص عن هذه المؤسسة، ولتجنب ذلك تلجأ المؤسسة إلى بنكها بطلب هذا النوع من الاعتماد لتمويل عملية التوسع.

وبالتالي هذا النوع من الاعتماد يهدف الى تحقيق الفرص المتاحة أمام المؤسسة في انتظار تحقق العملية المالية الذي يعتبر شبه مؤكد.

6. الاعتماد المعتمد: هذه الطريقة هي امكانية التصرف بالنسبة للمؤسسة في أموال توضع تحت تصرفها في أحد فروع البنك الذي تتعامل معه أو لدى أحد مراسليه ويكون على نوعين:

أ- **اعتماد بسيط:** حيث يتم خصم المبلغ مسبقا من حساب المؤسسة ثم ارساله الى الجهة المطلوبة، وبالتالي تصبح العملية عبارة على تحويل للأموال وليست اعتماد.

ب- **اعتماد مستمر:** حيث يتم خصم من الحساب بعد استعمال هذه الأموال، ويتم عادة في مثل هذه الحالة تحديد المبلغ والمدة (مثلا 120000دج لمدة أسبوع) وهنا قد يكون المبلغ قرضا لأن هناك احتمال السحب دون وجود رصيد في الحساب بشكل كاف، وأوضح مثال على هذه الطريقة هو خطاب الاعتماد.

ثانيا- اعتمادات تحريك الحقوق التجارية:

اعتمادات تحريك الحقوق التجارية هي العمليات التي تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها المستحقة على العملاء، والتي تكون ممثلة على شكل أوراق تجارية أو إثباتات أخرى، وهذا التحريك يعني تحويل هذه الديون إلى سيولة إما بخصم هذه الأوراق لدى البنوك، أو بيع هذه الديون إلى مؤسسات متخصصة، وهناك ثلاث طرق تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها:

1. الخصم التجاري: هو شكل من أشكال القروض التي يمنحها البنك للزبون، وتتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق ويحل محلها الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ، فالبنك يقوم إذن بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، وتعتبر عملية الخصم قرضاً باعتبار أن البنك يعطي مالا إلى حاملها، وينتظر تاريخ الاستحقاق لتحويل هذا الدين، ويستفيد البنك مقابل هذه العملية من ثمن، يسمى سعر الخصم، ويتكون من العناصر التالية:

أ- الفوائد المستحقة عن قيمة الورقة التجارية في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الورقة وتحسب بمعدل يسمى سعر الخصم.

ب- العمولات: مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الورقة وقدرة المخاطرة والمدة وأحيانا لا تكون له علاقة بهذه الأخيرة.

ت- الرسم على القيمة المضافة: يطبق على مجموع الخصم مضافا إليه العمولات الثابتة والمتغيرة ومجموع هذه المصاريف يسمى بالأجيو.

2. طريقة Dailly: وتنسب هذه الطريقة إلى مبتكرها الفرنسي Etienne Dailly ، ومفادها أن المؤسسة يمكن أن تطلب قرضا من البنك أو مؤسسة مالية مقابل تحويل أو رهن ديونها أو جزء منها لهذه المؤسسة، خاصة تلك التي لا تكون ممثلة بأوراق تجارية، وتتم هذه العملية بطريقتين :

أ- طريقة الخصم: وتتحصل المؤسسة على قيمة أقل من ديونها المستحقة على عملائها، لأن البنك يخصم منها ما يساوي تكلفة الخصم العادي.

ب- طريقة الضمان: وهنا تعتبر الديون المحولة من طرف المؤسسة للبنك مجرد ضمان للحصول على القرض، حيث تقوم المؤسسة بتحصيل ديونها بنفسها ثم تسدده الى البنك، وفي هذه الحالة يكون مبلغ القرض غالبا أقل أو يساوي حجم الديون.

ومن مزايا هذه الطريقة خاصة الخصم أنها تسمح للمؤسسة بالحصول على أموال عن طريق تحريك ديونها بسهولة أكبر، كما أن القرض يكون حسب احتياجات المؤسسة، لأن العملية مرتبطة برقم أعمالها.

ومن مساوئها أنها ليست طريقة مثلى لتحصيل الديون، بل إن خطر عدم السداد يبقى قائما وتتحملة المؤسسة صاحبة الديون، بمعنى أن المؤسسة المشتريّة للديون يمكن أن تعود على المؤسسة الأصلية صاحبة تلك الحقوق وتطالبها بالسداد في حالة ما إذا لم تتمكن من تحصيل ديونها من المدين.

3. طريقة L'affacturage: بموجب هذه الطريقة فالمؤسسة تقوم بتحويل ديونها (لصالحها) إلى مؤسسة معينة (مؤسسة متخصصة) في بريطانيا هذه المؤسسة تسمى **Factor**، وعن طريق الخصم يطرح منها معدل الخصم السائد في السوق وتعطيها مبلغ أقل من قيمة ديونها، وإما تعطيها ورقة تجارية بدورها يتم خصمها لدى البنك.

ومن مزايا هذه الطريقة أنها تضمن حسن النهاية لديون المؤسسة من طرف مؤسسة **Factor**، لأن خطر عدم السداد تتحملة هذه الأخيرة، لكن مساوئ هذه الطريقة:

- أن مؤسسة **Factor**، تختار العملاء الذين تتوفر فيهم معايير معينة وبالتالي تحتفظ بحقها في رفض بعضهم.

• إن تكلفة هذه العملية تكون أعلى من التقنيات التقليدية لتحريك الحقوق التجارية.

ونشير في الأخير الى أن عملية بيع الفواتير يمكن أن تتم على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي خاصة في عمليات التجارة الخارجية.

ثالثا-الاعتمادات على البضائع:

هذه الاعتمادات تطلبها المؤسسة في حالة احتياجها لتمويل مخزونها، وهي تتم على طريقتين:

1.التسبيق على البضائع: المؤسسة التي تمتلك بضائع في مخزنها تستطيع أن تطلب اعتمادا بضمان هذه البضائع والتي توضع كرهن في مخازن المؤسسة إلى غاية تسديد هذا الاعتماد.

2-خصم سند الرهن: عندما تحتاج المؤسسة إلى تمويل تذهب إلى البنك، فيطلب هذا الأخير من المؤسسة نقل المخزون محل الرهن الى المخازن العمومية عوض أن يبقى في مخازن المؤسسة.

عند نقلها لمخزونها إلى المخازن العمومية تعطى لها وثيقتين هما: **الوصل** (يثبت ملكية البضاعة) و**سند الرهن** (يستعمل في حال طلب قرض) فالأول يتضمن كل البيانات التحصيلية، الاسم، البضاعة، المواصفات...الخ أما سند الرهن فنفس البيانات تقريبا.

إذا أرادت المؤسسة طلب اعتماد من البنك بضمان هذه البضائع فإنها تقوم بتظهير السند لصالح البنك وتتعهد بتسديد الاعتماد عند تاريخ الاستخفاف المسجل على السند.

إذا لم يتم تسديد القرض في تاريخ الاستحقاق فان البنك يستطيع بيع البضاعة ليستوفي حقه كما يستطيع الرجوع على الممضين على السند اذا كانت البضاعة المباعة لم تكف لتسديد القرض.

رابعا-القروض بالالتزام (الاعتمادات بالإمضاء):

إن القرض بالالتزام لا يتجسد في قيام البنك بإعطاء أموال للزبون، وإنما يتمثل في الضمان الذي يقدمه له لتمكينه من الحصول على أموال من جهة أخرى، أي أن البنك هنا يعطي ثقته وليس نقوداً، و تجدر الإشارة هنا إلى أن هذا النوع من القروض يعتبر بديلاً للمكشوف، حيث أن البنك يقوم بتقديم خدمة للزبون ليس بإعطائه مالا ولكن بمنحه توقيعه و ضماناته اتجاه الغير في حالة عدم تسديده، عادة تمنح هذه الأنواع من القروض عندما يتعلق الأمر بعمليات كبيرة تقوم بها الشركات الكبيرة، في مثل هذا النوع من القروض يمكن أن نميز بين ثلاثة أشكال أساسية هي:

1. القبول أو التعهد: يكون عادة من طرف البنك، وذلك عن طريق قبوله بخصمه للكمبيالة، أو يتعهد بخصمها، وقبوله بخصمها يعني استعداده لدفع قيمتها في تاريخ الاستحقاق، ويكون على حالتين:

- أ. عندما تريد المؤسسة تمويل مخزونها فإنها تحتاج الى ثقة البنك تجاه مورديها وهنا يقبل البنك أو يتعهد بدفع ورقة تجارية مسحوبة من طرف البائع على العميل.
- ب. إذا كانت المؤسسة محتاجة الى تمويل، تذهب الى بنكها وتطلب منه قرض، لكن هذا الأخير لديه نقص في السيولة، في هذه الحالة يمضي البنك ورقة تجارية مسحوبة عليه لصالح المؤسسة بخصمها في بنك آخر.

وينتقاضى البنك عمولة مقابل إقراض توقيعه، وتكون هذه العمولة نسبة معينة من قيمة الكمبيالة يراعى في تحديدها قيمة الخطر، وقد يطلب البنك ضمانات إذا لم يثق في سمعة المؤسسة.

2. خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية: خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية عبارة عن تعهد كتابي يتعهد بمقتضاه البنك بكفالة أحد عملائه في حدود مبلغ معين تجاه طرف ثالث أي المستفيد من الخطاب (وهو جهة حكومية عادة)، بمناسبة التزام ملقى على عاتق العميل المكفول، وذلك ضماناً أو وفاء هذا العميل بالتزامه اتجاه ذلك الطرف خلال مدة معينة، على

أن يدفع البنك المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان خطاب الضمان رغم معارضة المدين ويمكن تقسيم خطابات الضمان إلى عدة أنواع:

1.2 كفالات العطاءات: وهي الكفالات التي تطلبها المؤسسة من البنك عندما ترغب في إبرام صفقة بيع أو توريدات أو أشغال عامة وتوجد على أنواع منها:

أ- **خطاب الضمان الابتدائي:** وهو التعهد الموجه من البنك إلى المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان دفع مبلغ من النقود من قيمة العملية التي يتنافس طالب خطاب الضمان للحصول عليها من مناقصات ومزايدات عامة، ويستحق الدفع عند عدم قيام الطالب للخطاب باتخاذ الترتيبات اللازمة عند رسو العملية عليه أي أن هذا النوع من الخطابات يتعلق عادة بالعروض أو العطاءات التي تطلب الجهة الحكومية تقديمها لتنفيذ عمليات معينة.

ب- **خطاب الضمان النهائي:** ويسمى أيضا بكفالة حسن التنفيذ وهو التعهد الموجه من البنك إلى المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان حسن تنفيذ العقد المبرم بين العميل طالب الخطاب والجهات السابق ذكرها، وغالبا ما يصدر البنك خطابات الضمان النهائية لمدة لا تتجاوز في مجملها العام الواحد قد تمتد إلى عامين كحد أقصى.

ت- **خطاب ضمان الدفعة المقدمة:** ويتم استعماله عند إسناد عملية إنجاز إلى مقاول أو توريدات إلى مورد فيطلب هذا الأخير الحصول على دفعة مالية مقدمة من الجهة صاحبة المشروع لمساعدته على تمويل أعماله في بدايتها ، وفي هذه الحالة فإنه عادة ما يطلب من المقاول أو المورد خطاب ضمان من أحد البنوك بقيمة تساوي قيمة الدفعة المقدمة التي يحصل عليها من ذلك المستفيد ، وذلك لضمان أن

تلك الدفعة قد استخدمت وفقا لما هو متفق عليه وأيضا لاسترجاع المبلغ المدفوع في حالة عدم تمكن المقاول أو المورد من إتمام العمل الموكل إليه .

ث- **خطاب ضمان لتأمين الصيانة:** عن الانتهاء من تنفيذ المشروع وقيام المقاول بتسليمه إلى الجهة صاحبة المشروع تقوم هذه الأخيرة باحتجاز جزء من مستحقات الأول بحيث لا يتسلمه إلا بعد مرور فترة زمنية عادة سنة يتم فيها الاطمئنان على سلامة المشروع من العيوب وإصلاحها إن ظهرت.

لكن قد يحرص المقاول على تسلم تلك الدفعة الأخيرة من مستحقاته والاستفادة منها فورا وهنا الجهة صاحبة المشروع تقبل بذلك ومن باب الاحتياط تطلب من المقاول خطاب ضمان يطلبه بدوره من البنك ويتعهد فيه هذا الأخير بأن يقوم المقاول بإصلاح كل العيوب التي قد تظهر في المشروع بعد استكمالها، أو التسديد الفعلي لتلك الدفعة إذا لم تتم الإصلاحات أثناء فترة الضمان وهذا لمدة سنة عادة وقد تمتد أكثر إلى غاية الاطمئنان على سلامة المشروع.

2.2 كفالات الدفع : وهي الكفالات التي يطلبها المتعاملون من البنوك لصالح الجهات المستفيدة وذلك ضمانا لتأدية ضرائب أو رسوم مستحقة على طالب الكفالة مثل الضمان الذي تتحصل عليه المؤسسة من البنك بالتسديد نيابة عنها في حالة إفلاسها أو عجزها عن التسديد وذلك عند الطلب من بعض الجهات الحكومية مثل مصلحة الضرائب (ضريبة الرسم على القيمة المضافة التي تدفع بشكل دوري)، مصلحة الجمارك (عندما يريد المستورد إخراج بضائعه دون انتظار معرفة مبلغ الضرائب الجمركية)، وهذا الضمان تتراوح مدته بين شهر وأربعة أشهر كحد أقصى وبمبلغ يصل إلى 100% من المبالغ المستحقة كحد أقصى

2.3 خطابات الضمان الملاحية: وتصدر هذه الخطابات لصالح المؤسسات الملاحية البحرية بقيمة البضائع المستوردة وذلك بتعهد البنك بتعويضها عن أي أضرار قد تلحق بها بسبب تسليمها لتلك البضائع عند طلبها من صاحبها قبل وصول المستندات المتعلقة بها،

وعند وصول هذه المستندات خاصة وثيقة الشحن إلى البنك فإنه يقوم بتقديمها إلى شركة الملاحة مقابل استرجاعه لخطاب الضمان.

ولإصدار خطابات الضمان أهمية كبرى من الناحية الاقتصادية، فبالنسبة للبنك فإيجابيات هذه العملية تتمثل فيما يلي:

- تقديم الالتزامات بهذه الطريقة لا يؤدي بالضرورة إلى اخراج الأموال.
- لا يرتبط تقديم هذه الالتزامات بالقيود التي تضعها السياسة الائتمانية للبلد وينطبق ذلك على كل الاعتمادات بالإمضاء.
- تسمح للبنك بالحصول على مداخل سواء على شكل عمولات أو على شكل فوائد إذا اضطر إلى استعمال الأموال كقرض.

وهناك هناك سلبيات لا تخلو منها العملية:

- صعوبة تقييم الخطر وبالتالي تقديم الضمان.
- صعوبة متابعة الالتزامات الممنوحة بهذه الطريقة لأنها تسير ببطيء كما الشأن في كل الالتزامات الناشئة عن الاعتمادات بالإمضاء.

وبالنسبة للعميل طالب الخطاب فإن إيجابيات العملية تتمثل في:

- انخفاض تكلفة العملية وبدلاً من قيام المتعاقد مع جهة حكومية بتقديم التأمينات المطلوبة نقداً مما يؤدي إلى تجميد هذه الأموال، فإن تقديم هذا الخطاب لدى الجهة صاحبة المشروع يغني عن ذلك.
- تحسين صورة المؤسسة لدى الغير عندما تحظى بهذا الخطاب وفي ذلك تقوية لمركزها الائتماني وحافز للفوز بالمشروع.

3. الاعتماد المستندي:

يعتبر الاعتماد المستندي صيغة تسوية خاصة بالتجارة الخارجية، إضافة إلى كونه عبارة عن قرض معتمد في هذا المجال، ينشأ فتح الاعتماد بين كل من البنك والعميل بعقد يبرم بينهما يلتزم بمقتضاه البنك أن يضع تحت تصرف عميلة أو شخص آخر يحدده هذا العميل مبلغاً من النقود خلال مدة معينة.

هذا الاعتماد قد يكون بسيطاً حيث ينشأ علاقة مباشرة بين المصارف لصالح البائع المصدر والمشتري المستورد، هنا يكون محددًا بشروط يتأكد منها البنك ويثبت مطابقتها لرغبة فاتح الاعتماد بواسطة هذه الوثائق والمستندات وهنا ما يسمى الاعتماد مستندياً، وسنرى هذه الصيغة بالتفصيل عند التطرق إلى محور آليات التمويل البنكي للتجارة الخارجية.