

المبحث الثاني

خطابات الضمان

Letter of Guarantee

يقصد بالضمان الالتزام والتغريم، وهو أن يصدر المصرف خطاب كفالة بحسب طلب عميله لصالح طرف ثالث (المستفيد) يضمن فيه عميله بالوفاء بقيمة الضمان في موعد الاستحقاق أو بناء على طلب المستفيد، وفي حال لم يلتزم العميل بالوفاء للمستفيد بما اتفق عليه، ويكون صالحا لفترة محددة ينص عليها في الخطاب. ويكون على نوعين ابتدائي ونهائي. ويمكن أن يقوم المصرف بتحصيل قيمة الضمان إما نقدا من العميل أم مقابل قرض يمنح للعميل أو بضمان ودائع مالية (وهي الطريقة الأكثر استخداما) أو بضمان أوراق مالية كالأسهم مثلا. يطلق على المصرف المصدر للخطاب بالضامن أو الكفيل للدين أو الالتزام الذي اتفق هو وعميله على تنفيذه، فإن لم يلتزم بما اتفق عليه مع المستفيد من الضمان فإنه يحق له صرف قيمة كامل المبلغ أو جزء منه أو أن يمدد فترة صلاحيته، كل هذا ما لم تنتهي صلاحية الضمان. يمكن أن يصدر الضمان عن مصرف واحد أو أن تشترك عدة مصارف في إصدار خطاب ضمان واحد في حال كان مبلغ الضمان ضخما، وهنا يطلق عليه الضمان الجماعي.

أنواع خطابات الضمان

I. خطاب الضمان العادي

يصدر هذا الضمان لعدة أغراض كتتنفيذ عقد معين بمواصفات وفترة محددتين، أو مقابل التزام مالي أو لتقديم خدمة محددة، ويمكن أن يصدر لغرض ضمان الطلبة بتكاليف الدراسة حيث تطلب العديد من الجامعات الخاصة هذا الضمان من الطلاب الذين يدرسون فيها كضمان للمستحقات الدراسية على الطلاب للجامعات. وبموجب هذا الضمان فإن المصرف يلتزم بالتزاما تاما أمام

المستفيد بدفع كامل قيمة الضمان عند طلب المستفيد لها في أي وقت وبدون طلب أي توضيح أو مستندات من قبل المستفيد، كما أن المستفيد له الأحقية في تمديد فترة الضمان إلى أي أجل يريد. كما أن العميل والمصرف المصدر للضمان ليس من حقهما تغيير أو إيقاف صرف قيمة الضمان إلا بموافقة صريحة من قبل المستفيد طوال فترة سريان الضمان.

II. خطاب الضمان الملاحي

يصدر هذا النوع من الخطابات في حالة وصول البضاعة إلى الميناء بدون وصول المستندات الخاصة بها، وبإصدار هذا الضمان فإن المصرف يتعهد للمستفيد (بطلب من عميل المصرف) بتسليم بوليصة ومستندات الشحن الأصلية المطلوبة لإتمام عملية النقل بصورة نظامية تحت تصرف ناقل البضاعة، على أن يستعيد منه الخطاب الذي أصدره لصالحه. وفي هذه الحالة يعفى الناقل من أية مسؤولية قد تقع عليه جراء نقله البضاعة إلى المستورد وحدث أي اختلاف بينهما.

III. ضمان الاستحقاق

تصدر هذه الضمانات عادة لصالح بعض الجهات الحكومية والشركات، فعادة حين يتم ترسية مشروع على أحد المقاولين يطلب منه أن يأتي بضمان مالي لكي يضمن حسن تنفيذ المشروع، وقد تطلب بعض الجهات هذا الضمان حتى بعد انتهاء المشروع وذلك للتأكد بالتجربة أن المشروع منفذ تماما حسب المواصفات المطلوبة وأنه خال من العيوب تماما.

IV. ضمان العقد (أو ضمانات الدفعة المقدمة)

هذا النوع من الضمان يكون جزءا من العقود التي تتضمن دفعات مقدمة يتم دفعها من قبل مالك المشروع للمقاول قبل وخلال تنفيذ المشروع، حيث يلتزم المقاول عبر هذا النوع من الضمانات لدفع قيمة الدفعات التي استلمها كعوض للطرف الآخر في حال عدم التزامه بتنفيذ بنود العقد. تلجأ العديد من الجهات

الحكومية لطلب هذا الضمان لحفظ حقوقها التي قد تتأثر بعدم التزام الطرف الآخر بتنفيذ بنود العقد المبرم معها.

المبحث الثالث

الفورفيتينغ(الخصم دون حق الرجوع)

Forfaiting

يمكن تعريف الفورفيتينغ، بأنها عملية شراء أوراق الدين من قبل مؤسسة متخصصة، بدون امتلاك حق الرجوع على البائع، أي تتحمل المؤسسة كافة مخاطر ومشاكل التحصيل.

وتتسم عمليات الفورفيتينغ بالمرونة، حيث تستعد المؤسسة التي تقوم بالتمويل، لمقابلة احتياجات كل من المصدر والمستورد. وتبدأ المراحل التنفيذية لهذه العملية بوجود عقد توريد بضائع مؤجل الدفع بين المستورد والمصدر، وينص هذا العقد على وجوب تسليم بضائع للمستورد مقابل قبولات مصرفية تسلم من قبله إلى مصرفه المراسل المعتمد والموجود في بلد المصدر. ويقوم المصرف المراسل في بلد المصدر بتسليمه هذه السحوبات أو الكمبيالة وبالتالي يستطيع هذا الأخير تقديمها إلى مصرف لخصمها والحصول على قيمتها. وهذه الكمبيالة والسحوبات تستلزم أحياناً قيام المصدر ببعض الخطوات التي تحميه من مخاطر عدم الدفع من قبل المشتري، بطلب المصدر لكفالة مصرفية للورقة التجارية مما يعطيه دفعاً فورياً في حالة إخلال المشتري بالدفع. وهذه الكفالة تعطى عادة من قبل المصرف المستورد وتأخذ شكل اعتماد الضمان والقبول الذي يأخذ شكل توقيع على الكمبيالة أو السحب يلائم عقود التصدير المتوسطة والكبيرة التي تشمل قروضا متوسطة أو قصيرة الأجل.

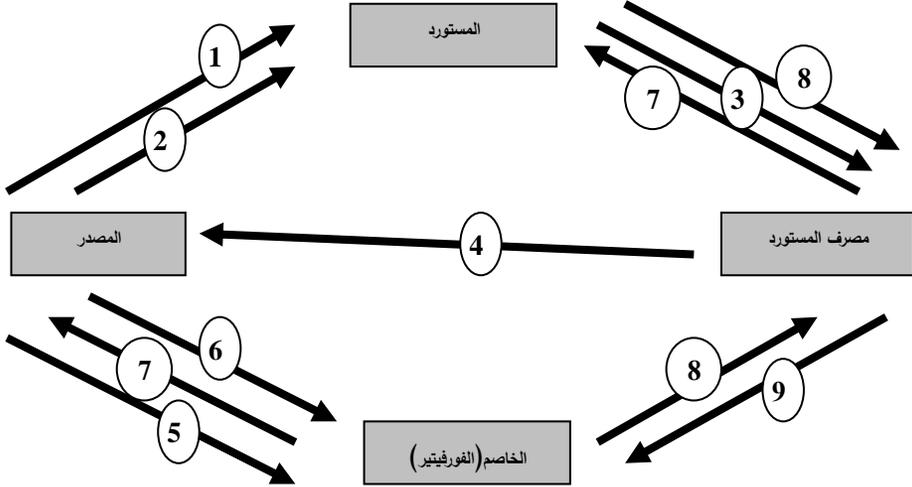
وتجدر الإشارة إلى أن هذه الكمبيالات أو السحوبات المكفولة قابلة للبيع والشراء من قبل المصارف والمستثمرين ووجود سوق ثانوي لمثل هذه الأدوات المخصصة يشجع المصارف على القيام بهذا النوع من العمليات للمصدرين.

ومن مزايا القبول Aval أنه يغني المصرف عن القيام بعملية التقييم المالي للمشتري طالما أن المخاطرة أصبح يتحملها المصرف الكفيل، لذلك ينتقل الاهتمام إلى الوضع المالي للمصرف الكفيل وليس المشتري. والنقطة الأساسية في عملية الفورفيتينغ هو توفر الورقة التجارية للخصم عند إتمام عملية الشحن ومعرفة المصدر لسعر الخصم الذي سيطبق على الكمبيالات والسحوبات في المستقبل. ذلك أن التزام المصرف بهذا السعر يؤمن للمصدر حماية من تغير هذه الأسعار بين تاريخ شحن البضاعة والوقت الفعلي الذي سيتم خصم الورقة فيه.

ويتقاضى المصرف مقابل قيامه بعمليات الفورفيتينغ عمولة التزام، لتعده بعملية الخصم وتثبيت سعر الخصم لمدة معينة، كما يتقاضى عمولة مقابل إعطائه المصدر الخيار للدخول في مثل هذا الالتزام. وتسمى هذه العمولة عمولة الدخول Bidding Fee. وتحسب كلفة الخصم في المصارف على أساس أسعار إعادة الخصم، وسعر إعادة الخصم يعكس كلفة الأموال على المصرف. وعادة ما يعبر عنه في الأسواق الدولية بالليبور Libor.

أما عمولة الالتزام التقليدية فهي 1% سنوياً، أما العمولة الفعلية فتحدد بناء على قرار الخاصم لتعكس درجة المخاطرة. وعلى نفس الأساس يتم حساب عمولة الدخول. وتكمن أهمية هذه الأسعار بكونها تساعد المصدر على حساب المبالغ التي يجب إضافتها إلى العقود التجارية، ونقطة الأساس في هذا الموضوع أن سعر الخصم يتم تطبيقه على القيمة الاسمية للسحب أو الكمبيالة، وهي القيمة التي يتم الاتفاق عليها بين المصدر والمستورد. والشكل رقم (1) يوضح خطوات الفورفيتينغ.

الشكل التوضيحي رقم (1). خطوات الفورفيتينغ



حيث:

- (1) عقد توريد بضائع بالدفع المؤجل بين المستورد والمصدر؛
- (2) تسليم البضاعة للمستورد مقابل كمبيالات المستورد أو السحوبات المقبولة منه؛
- (3) تسليم الكمبيالات أو السحوبات المقبولة من المستورد إلى مصرف المستورد/مصرف التجارة الخارجية في بلده الذي يكفلها؛
- (4) تسليم الكمبيالات أو السحوبات المقبولة والمكفولة إلى المصدر؛
- (5) عقد الفورفيتينغ (الخصم) بين المصدر والخاصم؛
- (6) تسليم الكمبيالات أو السحوبات المقبولة والمكفولة إلى الخاصم؛
- (7) دفع قيمة الكمبيالات أو السحوبات إلى المصدر؛
- (8) تقديم الكمبيالات أو السحوبات المقبولة والمكفولة للدفع إلى المصرف الكفيل؛
- (9) الدفع بتاريخ استحقاق الكمبيالات أو السحوبات إلى الخاصم.