

## 4. التسهيلات الائتمانية غير المباشرة

لا تقتصر عمليات الائتمان المصرفي على التسهيلات الائتمانية المباشرة من قروض وجاري مدين وكمبيالات مخصومة وقد ناقشناها خلال الجزء السابق من هذه الوحدة، بل تمتد عمليات الائتمان لتشمل أشكالاً أخرى من التسهيلات الائتمانية غير المباشرة التي لا تنطوي على دفع نقود بشكل مباشر إلى المتعاملين مع المصرف، وكذلك لا تعطي حقاً لطالب الائتمان باستخدام النقد مباشرة.

ومن أهم أشكال التسهيلات الائتمانية غير المباشرة:

### أولاً: خطاب الضمان Letter of Guarantee - الكفالات

خطاب الضمان الذي يسمى أيضاً «الكفالة المصرفية» هو عقد كتابي يتعهد بمقتضاه المصرف بضمان طالب الكفالة بمبلغ معين ولمدة معينة وذلك لإنجاز نشاط محدد. وفي حالة عدم إنجاز هذا النشاط أو عدم الوفاء بالالتزامات المحددة في العقد، يقوم المصرف بدفع الكفالة المصرفية إلى شخص ثالث هو المستفيد بمجرد طلب المستفيد.

إن إصدار الكفالة المصرفية يمثل التزاماً عرضياً لا يترتب عليه أية مسؤولية مادية على المصرف إلا في حالة إخلال المكفول بالتزاماته وعدم الوفاء بتعهداته. عندها يطلب المستفيد الذي صدرت الكفالة لصالحه دفع قيمة الكفالة، فتصبح الكفالة التزاماً فعلياً على المصرف، فيقوم بدفعها ومطالبة المكفول بعد ذلك بقيمتها. وهناك أنواع كثيرة من خطابات الضمان أهمها:

### ثانياً: رسو العطاء

#### أ- خطاب الضمان الابتدائي Bid Bond

قد يقوم الكثير من الدوائر الحكومية والشركات الخاصة وغيرها بإنشاء مشروعات معينة، حيث تقوم الدائرة أو الشركة بالإعلان عن عطاء، فيتقدم عدد من المقاولين المؤهلين بعروض أسعار مختلفة، ثم تتم دراسة عروض الأسعار واختيار المقاول المناسب.

وحتى تطمئن تلك الدوائر أو الشركات إلى جدية دخول هؤلاء المقاولين في تلك العطاءات وعدم انسحابهم منها عند رسو العطاء فإنها تطلب منهم عادة خطاب ضمان بقبول العطاء إذا رسا عليهم يسمى «خطاب الضمان الابتدائي». فقد يكتشف المقاول بعد رسو العطاء عليه بأن عرض السعر الذي قدمه كان محسوباً على أساس خاطئ أو قد ترتفع أسعار المواد الخام، على سبيل المثال، بعد تقديم العطاء. وفي هذه الحالة، قد يحاول المقاول

الانسحاب من المناقصة ويفضل عدم توقيع العقد. وهنا تتضح الحكمة من طلب خطاب الضمان الابتدائي الذي يهدف إلى ضمان عدم انسحاب من سيرسو عليه العطاء. وينتهي مفعول خطاب الضمان الابتدائي عند إرساء المناقصة على أحد المقاولين فيتم إرجاع خطابات الضمان الابتدائية للمتقدمين للمناقصة كافة بمن فيهم المقاول الذي رست عليه المناقصة، حيث يقوم بتوقيع العقد ويطلب منه عندها تقديم نوع آخر من خطابات الضمان وهو خطاب ضمان حسن الأداء أو خطاب الضمان النهائي.

### ب- خطاب ضمان حسن الأداء Performance Letter of Guarantee أو خطاب الضمان النهائي

يطلب من المقاول الذي رسا عليه العطاء تقديم خطاب ضمان يغطي فترة المشروع كله ويسري مفعوله حتى تسليم المشروع إلى الجهة المالكة بالمواصفات المطلوبة وفي الوقت المحدد. والهدف من خطاب ضمان حسن الأداء هو ضمان حسن التنفيذ وتسليم المشروع وفقاً للمواصفات المطلوبة. وقد يتم الطلب من المصرف دفع قيمة خطاب الضمان إذا لم يقيم المقاول بتنفيذ العقد كما يجب، و/أو تسليم المشروع في الوقت المحدد.

### ج- خطاب ضمان الدفعات المقدمة

#### Down Payment Letter of Guarantee

يمكن أن تسمح شروط بعض العطاءات بأن تقوم الجهة المالكة بدفع مبلغ معين أو نسبة معينة من قيمة العطاء مقدماً إلى المقاول المنفذ وذلك قبل البدء بعملية التنفيذ بهدف مساعدة المقاول على تمويل المشروع وخاصة إذا كانت قيمة العطاء عالية أو إذا كان موضوع العقد يتطلب دفع مبالغ كبيرة في بداية تنفيذ العقد ك شراء أجهزة أو معدات عالية الثمن.

ويطلب خطاب ضمان الدفعات المقدمة لضمان جدية المقاول وأمانته في تنفيذ المشروع بعد أن يقوم باستلام الدفعات المقدمة وأنه استعملها في الغرض الذي أعطيت المبالغ من أجل تحقيقه.

### د- خطابات الضمان الجمركية Customs Letter of Guarantee

تهدف خطابات الضمان الجمركية إلى تمكين المستورد من تأجيل دفع الرسوم الجمركية أو الحصول على موافقة من دائرة الجمارك بالإعفاء من دفعها. وتتعلق خطابات الضمان هذه بكفالة تنفيذ المكفول أو المستورد لالتزاماته إزاء دائرة الجمارك.



هـ- خطابات الضمان الأخرى هي تلك الخطابات التي تطلب لأغراض محددة مثل خطابات الضمان التي تطلب من ممارسي بعض المهن ضماناً للمصلحة العامة، وخطابات ضمان مكاتب السياحة التي تكفل تقديم مكاتب السياحة خدماتها بمستوى معين وبدون اختراق لقوانين السياحة في الدولة.

أما المخاطر التي يتعرض لها المصرف فتتمثل في مخاطر عدم قيام المكفول بتنفيذ ما تم الاتفاق عليه، لذلك فإن البنك يتحوط بأن يطلب من المكفول ضمانات تغطي قيمتها عن مبلغ خطابات الضمان أو تزيد.

### ثانياً: الاعتماد المستندي (L.C.) Letter of Credit

الاعتماد المستندي هو تعهد يصدر عن المصرف (فاتح الاعتماد) بناءً على طلب المتعامل بدفع مبلغ معين مقابل استلام مستندات شحن البضاعة وفقاً للشروط المتفق عليها. ويهدف الاعتماد المستندي إلى تشجيع التجارة الخارجية من خلال ضمان حق كل طرف من أطراف التعاقد. فقد نشأ نظام الاعتماد المستندي بسبب الحاجة إلى إجراء المعاملات التجارية الخارجية عن طريق وسيط محل ثقة بين المستورد والمصدر في الوقت نفسه، وذلك حتى يطمئن المصدر إلى أن بضاعته بيعت بالسعر المتفق عليه وأنه استلم ثمنها حال شحنها، وكذلك حتى يطمئن المستورد إلى أنه لا يدفع ثمن البضاعة إلا بعد التأكد من شحنها واستلامه لمستندات شحن البضاعة وملكيته. وقد أطلقت صفة المستندي على هذا النوع من الاعتمادات وذلك بسبب أنه يستوجب تقديم مستندات ووثائق محددة كمستندات الشحن والفواتير المتعلقة بملكية البضاعة وغيرها.

وهناك فوائد عديدة يمكن أن تجنيها الأطراف المتعاملة كافة أو التي لها علاقة بالاعتماد المستندي. فالمستورد يكون واثقاً من أن بضاعته قد تم شحنها وأنه لن يقوم بدفع الثمن إلا بعد وصول المستندات الدالة على شحن البضاعة، والمستفيد يكون واثقاً أن بضاعته قد تم بيعها بالسعر المتفق عليه. ويتقاضى المصرف المحلي والمصرف المراسل عمولة معينة نتيجة الخدمات التي يقدمانها. كما يتم تنشيط التجارة الخارجية وتنميتها من خلال تطبيق هذا النظام وبسبب وجود الثقة داخل كل من المستورد والمصدر تجاه النظام المصرفي.

أما الاعتمادات المستندية، فإنه يمكن تقسيمها إلى ما يلي (ارشيد وجودة، 1999: ص 128-130)

أ- الاعتماد القابل للإلغاء Revocable L.C. وفقاً للاعتماد المستندي القابل للإلغاء أو القابل للنقض، فإنه يحق للمشتري أو المصرف ففتح الاعتماد إلغاء البضاعة لم يتم شحنها من طرف المستفيد (المصدر).  
على ذلك، طالما أن البضاعة لم يتم شحنها من طرف المستفيد عليه تجاه  
ومن ثم، يستطيع المصرف إلغاء الاعتماد أو تعديله دون أية مسؤولية عليه تجاه  
المستفيد حيث إن الاعتماد القابل للإلغاء لا يمثل التزاماً على المصرف ففتح الاعتماد ولا  
على المصرف مبلغ الاعتماد تجاه المستفيد طالما أن البضاعة لم يتم شحنها. ولكن هذا  
الامر يصبح التزاماً بمجرد وضع البضاعة على ظهر الباخرة للشحن.

### ب- الاعتماد غير القابل للإلغاء Irrevocable L.C.

هذا النوع من الاعتماد هو الأكثر شيوعاً لأنه لا يشكل ظلاً بحق أي طرف من الأطراف.  
ووفقاً للاعتماد غير القابل للإلغاء، لا يجوز إلغاء الاعتماد أو تعديله من أي طرف، ومن ثم،  
فإنه يترتب عليه التزام أصلي في ذمة المصرف وليس التزاماً تبعياً كالتزام الكفيل. فبعد  
فتح الاعتماد المستندي، لا يحق إطلاقاً للمشتري أو للمصرف أن يلغيه أو يعدل من بنوده.

### ج- الاعتماد المعزز Confirmed L.C.

يشكل الاعتماد المعزز ضماناً للمستفيد حيث يتضمن تعهداً من المصرف المراسل  
في الخارج بسداد قيمة الاعتماد للمستفيد، ومن ثم، فهو يشكل ضماناً أكبر للمستفيد،  
وخاصة في ظل وجود المصرف المعزز للاعتماد في بلده.  
ويعني التعزيز أن المصرف المراسل يصبح متضامناً مع المصرف ففتح الاعتماد على  
دفع قيمة الاعتماد، بغض النظر عما إذا قام المستورد بدفع قيمة الاعتماد المستندي بعد  
إرسال المستندات إليه أو تخلف عن دفعها. أما الاعتماد غير المعزز Inconfirmed L.C.  
فهو الاعتماد الذي يخلو من تعزيز المصرف مبلغ الاعتماد، ويبقى دور المصرف المراسل  
هو دور مبلغ الاعتماد فقط ولا يتضامن بالمشاركة في مخاطر عدم دفع قيمة الاعتماد من  
طرف ففتح الاعتماد.

### د- الاعتماد الدوار Revolving L.C.

إذا رغب التاجر المحلي باستيراد كميات كبيرة من البضاعة واستلامها على دفعات،



فإنه، بدلاً من فتح اعتماد مستندي لكل دفعة من هذه الدفعات، يقوم بفتح اعتماد واحد يتجدد تلقائياً على شكل دوري كلما انتهت مدته وقيمته دون أن يكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد جديد في كل مرة. ويمكن أن يتم تدوير الاعتماد على الأساسين التاليين:

**أ- القيمة**  
حيث يتم تحديد الشحنات على أساس القيمة، كأن يتم الاتفاق على أن تكون الشحنة الأولى بقيمة عشرين ألف دولار، ينتهي بعد شحنها الاعتماد، ثم يجدد بقيمة عشرين ألف دولار أخرى.

**ب- المدة**  
حيث يتم تحديد الشحنات على أساس الفترات الزمنية؛ كأن يتم الاتفاق على أن تكون الشحنة الأولى لغاية تاريخ محدد ثم يتجدد بعدها الاعتماد للشحنة الثانية لغاية تاريخ آخر... وهكذا.

**هـ- الاعتماد القابل للتحويل Transferable L.C.**  
هو الاعتماد الذي يمكن تحويله من مستفيد إلى آخر بالقيمة نفسها. ويشترط في هذه الحالة أن تكون مواصفات البضاعة مطابقة، ومستوى جودتها واحداً سواء كانت من إنتاج المستفيد الأصلي أو المستفيد الذي تم تحويل الاعتماد إليه.

**و- اعتماد الشرط الأحمر Red Clause L.C.**  
وفقاً لهذا النوع من الاعتماد، يسمح للمصرف المرسل بدفع جزء من قيمة الاعتماد باعتبارها دفعة مقدمة إلى المستفيد بناءً على طلبه وقبل أن يقوم بشحن البضاعة وتقديم المستندات المطلوبة.

وقد سمي هذا الاعتماد اعتماد الشرط الأحمر وذلك بسبب كتابة هذا الشرط باللون الأحمر عند إضافته إلى عقد الاعتماد المستندي، حتى يتم لفت نظر المصرف إليه بسهولة. وتتم إضافة هذا الشرط حسب الاتفاق بين المصدر والمستورد، وذلك بهدف مساعدة للبضاعة التي سوف يقوم بشحنها.

## ثانياً: بطاقة الائتمان Credit Card

تعد بطاقة الائتمان من الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف إلى المتعاملين معها. وتعطي هذه الخدمة الحق لحاملها بالتعامل مع المحلات التجارية خلال قبول منح الائتمان لشركات الطيران والتأمين ومحطات البنزين وغيرها المتفقة مع المصرف. من قيمة هذه المشتريات إلى المصرف خلال فترة محددة (20 . 25 . 30) يوماً من تاريخ استلامه فاتورة الشراء من المصرف. ولا يتحمل حامل البطاقة أية فوائد إذا قام بالسداد خلال الفترة المحددة. أما إذا تأخر في السداد فإنه يتحمل فوائد على الرصيد الباقي بدون سداد بعد مرور الوقت المحدد للسداد، ومن ثم، فإن بعض الاقتصاديين يعد بطاقات الائتمان من التسهيلات الائتمانية المباشرة.

ويتقاضى المصرف من البائع عمولة تتراوح بين 3%-5% من قيمة الفاتورة وذلك مقابل دفعه ثمن مشتريات حامل البطاقة. ولنظام البطاقة الائتمانية فوائد كثيرة لكل من الأطراف المتعاملة فيها. فحامل البطاقة، يتمتع بائتمان مجاني بدون فوائد لفترة تتراوح بين 25-55 يوماً حسب تاريخ الشراء (بافتراض أن فترة الائتمان المجاني 25 يوماً). حيث إن المصرف يقوم بإرسال الفواتير إلى حامل البطاقة في نهاية كل شهر. فإذا قام حامل البطاقة بالشراء في أول الشهر فإنه يستفيد من ائتمان مجاني لمدة 55 يوماً، وإذا قام بالشراء في منتصف الشهر فإنه يستفيد من ائتمان مجاني لمدة 40 يوماً، وهكذا. بالإضافة إلى ذلك، فإن نظام البطاقة الائتمانية يقلل من حاجة حاملها إلى حمل النقود وما يتبع ذلك من متاعب ومخاطر.

أما التاجر فإنه يستفيد من نظام البطاقة الائتمانية بزيادة حجم مبيعاته، وكذلك فإن المصرف يستفيد بزيادة توظيف أمواله ومن ثم، زيادة أرباحه، بالإضافة إلى استقطاب جزء كبير من الأطراف المستفيدة من البطاقة كمتعاملين دائمين مع المصرف.

إلا أن لنظام البطاقة الائتمانية مشكلات قد تواجهها المصارف ومستخدمو البطاقة. ومن أهم هذه المشكلات احتمال سرقة البطاقة أو ضياعها، وما ينتج عن ذلك من احتمال استخدام البطاقة من طرف غير صاحبها. إلا أنه يمكن تفادي هذه المشكلة التي تعد نادرة الحدوث، من خلال قيام حامل البطاقة بتبليغ المصرف فور اكتشافه سرقة البطاقة أو ضياعها وذلك حتى يتمكن المصرف من إيقاف التعامل بها بالوقت المناسب ويحول دون تمكن سارقي البطاقة أو العائرين عليها من استخدامها.

ومن المخاطر، أيضاً، احتمال عدم قيام حامل البطاقة بسداد ما عليه للمصرف مما يستوجب ملاحقته قضائياً وما ينتج عن ذلك من تعقيدات، لذلك تشترط بعض المصارف



أن يكون لطالب البطاقة حساب لدى البنك وأن يفوض البنك باقتطاع قيمة المشتريات من ذلك الحساب إذا لم يقيم بالسداد. وإذا نظرنا إلى البطاقة الائتمانية من زاوية المصرف، فإننا نجد بأنه يحقق عوائد عالية جداً نتيجة استخدام العملاء للبطاقة. وحتى يمكن تفسير هذه النتيجة فإننا نورد المثال التالي:



### مثال (1)

اشترى حامل البطاقة الائتمانية أحمد بضاعة قيمتها (1000) دولار بتاريخ 2004/6/1 حيث قام التاجر بائع البضاعة بتحويل الفاتورة إلى المصرف الذي يتعامل معه فوراً. فإذا سمح المصرف للتاجر بأن يسحب مستحقاته ناقصاً العمولة 5% بعد يومين، وأعطى المصرف حامل البطاقة فترة ائتمان مجاني قدرها 25 يوماً بعد تاريخ 2004/6/30 (تاريخ مطالبة المصرف بفواتيره). احسب العائد السنوي الحقيقي الذي حققه المصرف إذا علمت أن الدفع تم في نهاية الفترة ولم يكن هناك أي تأخير في الدفع.

### الحل:

فترة الائتمان الممنوح = الفترة بين 2004/6/3 وبين 2004/7/25 = 53 يوماً

$$\text{عمولة البنك} = \frac{5}{100} \times 100 = 50 \text{ دولاراً}$$

$$\text{المبلغ الذي دفعه المصرف} = 1000 - 50 = 950 \text{ دولاراً}$$

$$\text{العائد السنوي الحقيقي} = \frac{\text{المبلغ}}{100} \times \frac{\text{سعر الفائدة}}{365} \times \text{الزمن}$$

$$\frac{53}{365} \times \frac{\text{س}}{100} \times 950 = 50$$

$$\text{س} = \frac{100 \times 365 \times 50}{53 \times 950} = 36,2\%$$

وبمعنى آخر، فإن المصرف يوظف أمواله من خلال البطاقة الائتمانية بمعدل عائد سنوي حقيقي في حدود 36,2% وهذه النسبة من العوائد تعد مرتفعة ومجزية.