

Post Shipment Financing

In order to assist credit insured exporters towards obtaining post shipment financing for export sales effected, ECGA of Oman has entered into a Memorandum of Understanding with the banks in Oman by which it has been mutually agreed to discount the credit insured export bills at a preferential interest rate.

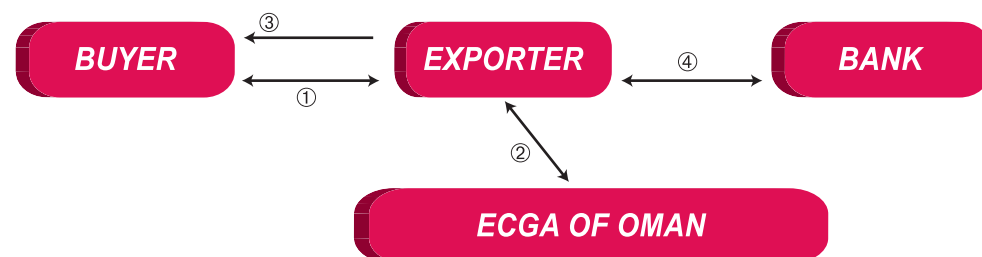
To avail this facility, the exporter is required to approach their bankers to obtain the required post shipment financing by submitting the following documents:-

- Copy of credit limit issued by ECGA of Oman on the particular buyer
- Copies of invoices
- Copy of documentary evidence for export transaction made such as Bill of Lading, Airway Bill, Delivery Order, etc.

Benefits:

- Improves liquidity as you get paid for your exports bills in advance before the bills are due for payment
- It eases your cash flow position by providing greater financial liquidity and flexibility in administering your receivables.
- It allows you to extend more liberal terms of payment to your existing buyers as well as new buyers thus competing with foreign suppliers
- Assign the benefits under your credit insurance policies as additional collateral to banks for additional financing or financing on better terms.

How does it operate?



- ① Exporter executes sale contract with buyer
- ② Exporter obtains insurance cover from ECGA of Oman
- ③ Exporter effects shipments to the buyer
- ④ Exporter submits the shipping documents to the bank for post-shipment financing

If you have any further queries, contact ECGA of Oman:-

Guidelines - 2010/SM

The following information provides the Guidelines To Exporters on various services of the Export Credit Guarantee Agency of Oman SAOC

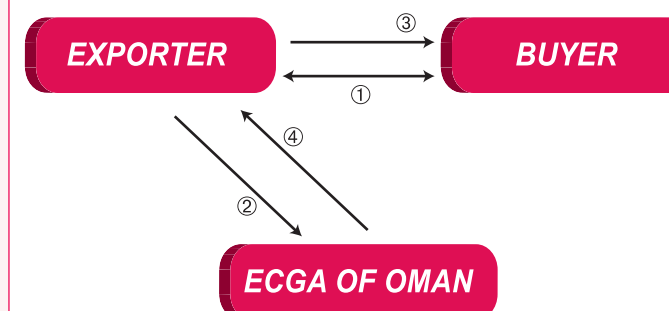
Export Credit Insurance Service

Your Export Credit Policy insures you against many of the risks involved while exporting which may result in you not receiving payment.

Benefits to Exporters :

- Minimize the credit risks and maximize opportunities by exporting goods abroad.
- Sell safely on credit terms and compete effectively to other suppliers.
- Derive better credit control by keeping tab on the buyers and credit limits as approved by ECGA of Oman.
- Assign your Export Credit Policy as additional collateral to a bank in order to obtain additional financing at better terms.
- Discount export bills at preferential interest rates with Banks.
- Provides greater financial liquidity and flexibility in administering foreign receivables portfolio.

How does it operate?



- ① Exporter executes sales contract with buyer
- ② Exporter obtains insurance cover from ECGA of Oman
- ③ Exporter ships goods to the buyer
- ④ In case of non-payment by the buyer, the exporter lodges a claim to ECGA of Oman and indemnifies the exporter as per the Policy

CHOICE OF COVER FOR THE EXPORTERS

The exporter can opt for either :

A Shipments Policy -

This Policy is for general consumer goods, with the credit insurance taking effect from the date of shipment or

A Contracts Policy -

This Policy is for goods of special design or catering for a specific market, with cover commencing from the date the contract is signed.

WHAT DOES IT COST TO CREDIT INSURE?

Relatively little, though premiums vary, depending on the rating of the buyer's country and the payment terms;

WHAT HAPPENS WHEN LOSSES OCCUR?

The exporter is normally covered up to 80% of loss due to commercial risks and up to 85% for non-commercial risks. When the buyer fails to accept or take the goods, in accordance with the contract, the exporter bears as a 'first loss' of 20% and ECGA of Oman bears 80% of the balance. In order to minimize the losses, you must as an insured, do your best to provide relevant information on the buyer to ECGA of Oman.

In order for this insurance to be effective, you are required to follow certain routine procedures, and this booklet aims to give you the guidance to do so. It is not intended to take the place of your policy; that is a legal document which defines the obligations of you as an exporter and the Export Credit Guarantee Agency of Oman SAOC. By understanding it, you will be able to gain the full benefit.

THE CREDIT LIMIT

Your Policy is designed to provide credit insurance for all your eligible export business but the extent of ECGA's liability for loss following non-payment will be determined by the credit limit established on each buyer. This is a record of the limit of cover offered to a customer for a specific buyer. Therefore you need to establish a credit limit sufficient to cover the maximum amount which you expect to have outstanding for payment at any one time with the buyer in respect of goods dispatched to him.

NEW ACCOUNTS

It is possible that the buyer is not only new to you but also to ECGA of Oman. Therefore it is important to support your credit limit application with whatever information you have which you believe would assist in establishing the buyer's credit worthiness, for example – trade reference, bankers report, trading accounts, a summary of your views of the activity of the company and its senior personnel, and details of your orders in hand or in prospect. It is also important for ECGA of Oman to be given the full registered name and address (including street address where it is known).

Guidelines To Exporters

Guidelines To Exporters

ESTABLISHED ACCOUNTS

ECGA of Oman recognizes the value of satisfactory trading experience and will from time to time request you to summarize your experience with particular buyers while reviewing its commitments. Information of this nature is also valuable to us when it is asked by an exporter or policyholder to consider approving a higher amount or change in terms of payment. In such cases ECGA of Oman would request you to provide relevant information such as Amount, Shipment Date, Terms of Payment, Due Date of Payment as well as the Date Goods were paid.

Requests for revised credit limits should also be supported by whatever background and financial information you hold.

When you receive the credit limit decision from ECGA of Oman, you should note whether any special conditions have been imposed. Unless otherwise stated, the credit limit is "revolving", that is as amounts owed are paid it becomes valid for further business. It remains in force until superseded by a credit limit of a later date or until it is completely withdrawn by ECGA of Oman. If you do not expect to do further business with a buyer you should ask to cancel the credit limit.

DECLARATION OF EXPORT BUSINESS AND PAYMENT OF PREMIUM

You are required to make a monthly declaration of your export business from which premium due is calculated and an invoice is sent to you for payment. The Business Declaration Form is available from ECGA of Oman for this propose. The rate of premium is determined by the modes of payment and country gradings. Please ensure that all your premium payments are accompanied by one copy of each invoice.

When completing declaration forms the following points should be noted:-

- 1- Your declaration should be submitted to ECGA of Oman by the tenth of the month following that to which it relates and the resultant premium should be paid immediately on receipt of the premium invoice. Your failure to do so will result in a serious breach of the terms of your Policy.
- 2- All amounts declared must be shown in Rial Omani including foreign currency contracts. The conversion to Rial Omani should be the buying rate at date of dispatch of goods (or contract is cover is given from date of contract.
- 3- Should there be no export business to declare, you should send a declaration for that month marked "Nil" in the space provided on the form.

- 4- Should you at any time exceed the credit limit on a buyer it will be necessary for you to declare and pay premium on all business including the excess.
- 5- Where payment is to be made under cash against documents or against a usance bill as well as under an irrevocable letter of credit, the business is declarable under your Policy.

OVERDUE AND CLAIMS PROCEDURES

EXTENSION OF DUE DATE OF PAYMENT

A request by any buyer for an extension of payment may have good cause or may be the first indication of a company in serious financial difficulties. For this reason any such request should be submitted to ECGA of Oman for approval immediately and supported by whatever background information you can provide. A change in terms from Cash Against Documents to Documents Against Acceptance should also be submitted for approval for the same reasons.

PROBABLE LOSS

If consider that an account is likely to deteriorate and may result in loss you should notify ECGA of Oman immediately. Upon receipt, ECGA of Oman will be able to suggest a course of action to obtain payment. In our experience prompt action taken against the buyer can frequently prevent or, at least minimize loss.

SUBMISSION OF CLAIM

Where prevention action has failed and a loss has arisen, a claim may be submitted provided the loss is covered under your Policy. Claim forms can be obtained from the Export Credit Guarantee Agency of Oman. To obviate delay, please ensure that the forms are fully completed and that all the required documents requested are attached.

RECOVERIES

After payment of a claim, you are required to continue with your efforts to obtain payment from the buyer. This may be no more than an extension of the action initiated when the loss was first reported. You must keep ECGA of Oman informed of your action and we may advise you to take whatever action it deems necessary.

Your are required to remit to ECGA of Oman all amounts received; the recovery is then allocated in the proportion in which the original loss was borne.

Domestic Credit Insurance Service

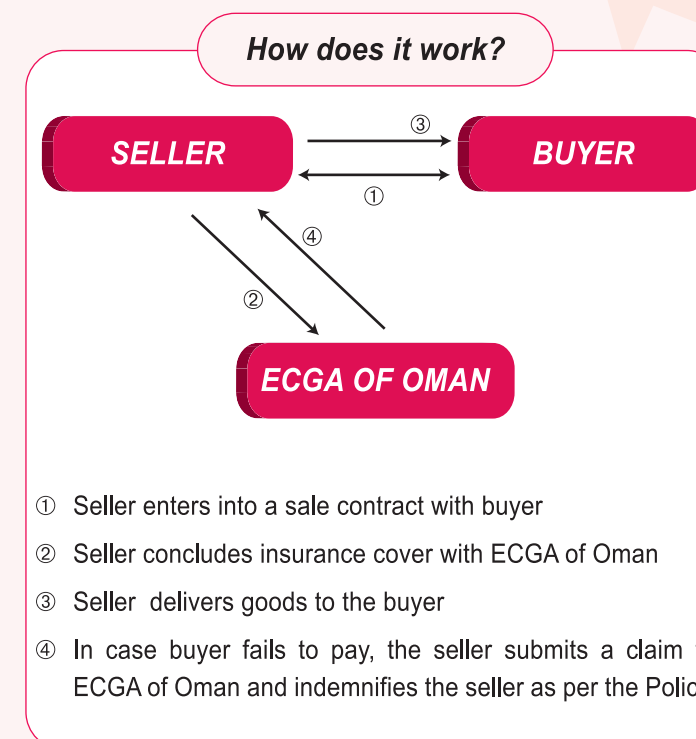
The Domestic Credit Insurance Scheme provides cover for companies who sells Omani goods to domestic buyers against non-payment of sale proceeds due to the following risks

- (a) Insolvency of the buyer
- (b) Failure to pay the seller by the buyer, the value of goods sold and accepted by the buyer.

The availability of domestic credit insurance scheme is restricted to exporters who have availed the Export Credit Policy of ECGA of Oman.

Benefits to Policyholder:

- Sell safely to domestic buyers on competitive credit terms
- Better credit control of credit limits extended to local buyers
- Assist policyholders in their liquidity and debt management as well as mobilize resources in their efforts
- Discount domestic sales bills at preferential interest rates
- Assign the benefits under your Domestic Credit Policy to Banks so as to obtain additional financing on better terms



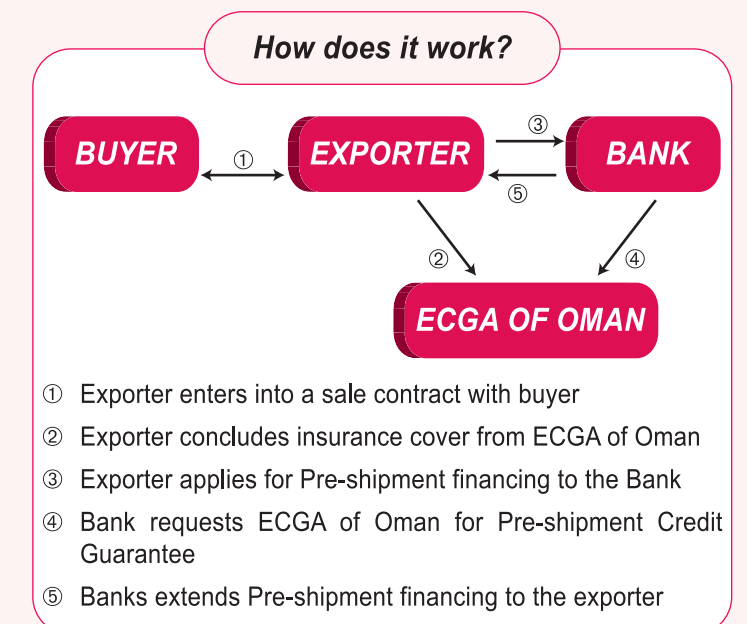
Pre-shipment Financing

The Pre-shipment Credit Guarantee Scheme has been designed for exporters to obtain timely and adequate credit facilities from commercial banks pre-shipment stage for purchasing of raw materials, manufacturing, processing and packing of goods to be exported, against contract for sales i.e. Irrevocable Letter of Credit or confirmed purchase order on more liberal terms. Hence the scheme allows the credit insured exporters to obtain pre-shipment financing from their commercial banks in order to execute export orders abroad and avail more export business opportunities.

The Pre-shipment Credit Guarantees are issued in favour of commercial banks directly on behalf of credit insured exporters. Therefore, you, as an exporter, can approach your commercial bank to obtain necessary pre-shipment credit facilities against an export order received from a foreign buyer. The decision to offer such facility is at Banks own discretion. Such request can be considered favourably by the Banks if your business is credit insured by ECGA of Oman and that the credit policies are assigned to them. Your bank will in turn apply for guarantee from ECGA in respect of such advances.

Benefits:

- It allows credit insured exporters to avail pre-shipment financing from the banks for their working capital financing in order to execute export orders abroad and avail more export business opportunities.
- It fills security gap needed by the banks to provide required financing to execute export orders.



نظام تمويل ما بعد الشحن

من أجل مساعدة المصدرين المؤمنة ائتماناتهم للحصول على تمويل ما بعد الشحن لمبيعات التصدير التي تم تنفيذها، وقعت وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية على مذكرات تفاهم مع البنوك العاملة في سلطنة عمان والتي أبدت موافقتها لخصم فواتير التصدير للمصدرين المؤمنة ائتماناتهم وبأسعار فائدة تفضيلية.

ومن أجل الحصول على هذا التسهيل، يتوجب على المصدرين مخاطبة البنوك التي يتعاملون معها والحصول على تمويل ما بعد الشحن الذي يحتاجون إليه وتقديم المستندات التالية:

- نسخة من سقف الائتمان الذي أصدرته الوكالة للمشتري.
- نسخ من فواتير التصدير.
- نسخة من الإثبات المستندي لعمليات التصدير التي قام بها المصدر مثل بوليصة الشحن، فاتورة النقل الجوي، طلب التسليم .. الخ.

منافع المصدرين

- تحسين السيولة لدى المصدرين حيث يتم تسديد فواتير التصدير مقدماً قبل استحقاق الدفع لتلك الفواتير.
- تسهيل وضع التدفقات النقدية لديك وذلك من خلال تقديم سيولة تمويلية أكبر ومرونة في إدارة ديونك.
- يتيح لك البرنامج منح شروط دفع أكثر تحراً مع مشتركيك الحاليين وكذلك المشترين الجدد، وبذلك يمكنك من المنافسة مع الموردين الأجانب.
- التنازل عن المنافع تحت بوالص تأمين الائتمان كضمانة إضافية للبنوك من أجل الحصول على تمويل إضافي أو تمويل بشروط أفضل.

تقدم المعلومات التالية موجهاً للمصدرين عن مختلف أنشطة بوليصة وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية (ش.م.ع.م).

نظام تأمين ائتمان الصادرات

تؤمنكم بوليصة تأمين ائتمان الصادرات ضد العديد من المخاطر التي تكثف عملية التصدير مما قد ينجم عنها عدم استلامكم لقيمة صادراتكم.

منافع المصدرين:

- تقليل المخاطر الائتمانية وزيادة فرص تصدير السلع للخارج.
- البيع تحت شروط ائتمانية أكثر أماناً والمنافسة بفعالية مع غيرهم من الموردين.
- يحفز على التحكم بالائتمان بشكل أفضل من خلال التوازن بين المشترين وسقوف الائتمان التي تصدق عليها الوكالة.
- التنازل عن بوليصة ضمان ائتمان الصادرات كضمانة إضافية ومكملة لدى البنوك.
- تقديم سيولة مالية أفضل ومرونة في إدارة المديونيات الأجنبية.

خيارات التغطية للمصدرين

يمكن للمصدرين الحصول على أي من البوالص التالية:

بوليصة الشحن:

تتعلق هذه البوليصة بالسلع الاستهلاكية عموماً ويبدأ سريان تأمين الائتمان من تاريخ الشحن

بوليصة العقود:

هذه البوليصة تتعلق بالسلع ذات المواصفات والتصاميم الخاصة أو لتتوافق مع أسواق بعينها وتبدأ التغطية من تاريخ توقيع العقد.

ما هي تكلفة تأمين الائتمان؟

تعتبر تكلفة تأمين الائتمان ضئيلة نسبياً، وهي تتفاوت وفقاً لأقساط التأمين المختلفة، وهي تعتمد على التصنيف الائتماني لقطر المشتري، وكذلك شروط السداد.

ماذا يحدث عند وقوع الخسارة؟

عادة تغطي بوليصة ائتمان الصادرات المصدرين ٨٠٪ من الخسارة بسبب المخاطر التجارية وقد تصل حتى ٨٥٪ للمخاطر غير التجارية. وفقاً لبوليصة العقود عندما يفشل المشتري في قبول أو تخلص البضائع، فإن المصدر يتحمل نسبة الخسارة الأولى والبالغة ٢٠٪ فيما تتحمل وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية ٨٠٪ المتبقية من نسبة الخسارة. ومن أجل تقليل الخسائر فإنه يتحتم عليك التأمين لدى وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية. كما يجب عليك بذل الجهد لتوفير المعلومات الضرورية الخاصة بالمشتري لوكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية.

ومن أجل الحصول على تأمين فاعل، فما عليكم إلا اتباع إجراءات معينة نوضحها في هذا الدليل. ولا يغني بالطبع هذا الدليل عن بوليصتكم فهي كما هو معلوم وثيقة قانونية تبين واجباتكم كمصدر وواجبات وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية (ش.م.ع.م). ولذا فإن الإلمام بمحتوياتها أمر ضروري للتمكن من الحصول على منافعها بالكامل.

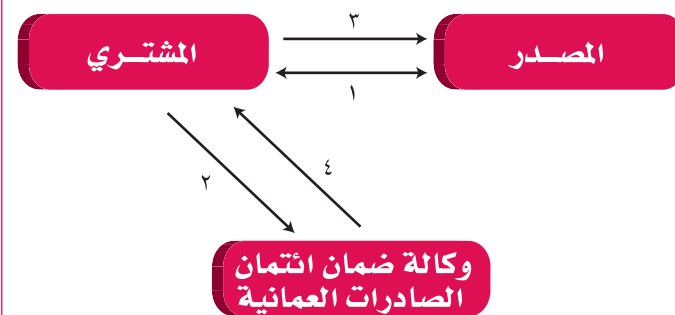
سقف الائتمان

لقد صممت البوليصة لتوفر لكم تأميناً ائتمانياً نحو جميع أعمالكم التصديرية المؤهلة للتأمين ولكن مسؤولية وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية (ش.م.ع.م) تجاه أي خسارة تحدث بسبب عدم سداد فاتورة الصادرات سوف تكون مقصورة على سقف الائتمان الذي يتم تحديده مسبقاً تجاه كل عميل من عملائكم بالخارج على حدة. وهذا يعني ضرورة قيامكم بتحديد سقف ائتماني يكفي لتغطية أعلى مبلغ تتوقعون أن يكون قائماً في انتظار السداد من قبل كل عميل من عملائكم بالخارج في أي وقت من الأوقات بخصوص البضائع التي تم تصديرها إليه.

العملاء الجدد

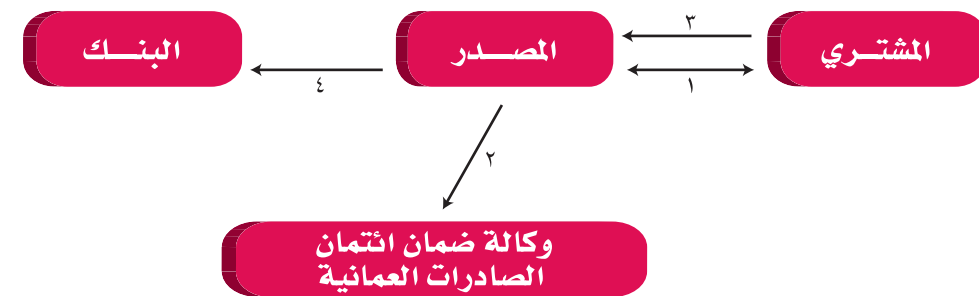
من الممكن أن يكون المشتري الذي تتعاملون معه عميلاً جديداً بالنسبة لكم، كما يمكن أن يكون ذلك العميل حديث التعامل مع وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية. ولهذا فإن من الضروري أن ترفقوا مع طلب تحديد سقف الائتمان أي معلومات تكون متوفرة لديكم عن ذلك العميل وتعتقدون أنها سوف تساعد الوكالة في تقييم جدارته الائتمانية على سبيل المثال؛ جهات تعامله التجاري وحسابات أعماله وتقارير المصارف التي يتعامل معها وملخصاً لأرائكم عن نشاطه والأشخاص الذي يقومون بإدارة أعماله وتفاصيل طلبياته الحالية والمستقبلية من منتجاتكم. ومن الضروري أيضاً تزويد وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية (ش.م.ع.م) باسمه المسجل بالكامل وعنوانه (يتضمن عنوان الشارع إن كان متوفراً لديكم).

كيف يعمل؟



١. تنفيذ المصدر لعقد البيع مع المشتري
٢. استخراج المصدر لتغطية التأمين من وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية
٣. يقوم المصدر بشحن البضائع للمشتري
٤. في حالة عدم قيام المشتري بالسداد، يقوم المصدر برفع مطالبة للوكالة وتقوم هي بتعويضه وفقاً لبوليصة

كيف يعمل؟



١. ينفذ المصدر عقد البيع مع المشتري
٢. يستخرج المصدر التغطية التأمينية من وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية
٣. يقوم المصدر بإرسال الشحنات للمشتري
٤. يقدم المصدر مستندات الشحن للبنك للحصول على تمويل ما بعد الشحن

لمزيد من المعلومات يرجى عدم التردد في الاتصال بالوكالة:-

وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية ش.م.ع.م

ص.ب: ٨٢٢، مسقط، الرمز البريدي: ١٠٠ - سلطنة عمان | الهاتف: ٢٤٨١٣٩٧٩/٨٠ (٩٦٨) | الفاكس: ٢٤٨١٢٣٨٠ (٩٦٨)
الموقع الإلكتروني: www.ecgaoman.com.om - البريد الإلكتروني: info@ecgaoman.com.om

وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية ش.م.ع.م

ص.ب: ٨٢٢، مسقط، الرمز البريدي: ١٠٠ - سلطنة عمان | الهاتف: ٢٤٨١٣٩٧٩/٨٠ (٩٦٨) | الفاكس: ٢٤٨١٢٣٨٠ (٩٦٨)
الموقع الإلكتروني: www.ecgaoman.com.om - البريد الإلكتروني: info@ecgaoman.com.om

إن وكالة ضمان الائتمان الصادرات العمانية تقدر قيمة التجارب التجارية بين المصدرين وعملائهم، إلا أنها بين الحين والآخر سوف تطلب منكم تقديم موجز عن تجربتكم مع بعض العملاء بعينهم، لتساعدنا في تقييم التزاماتها. إن طبيعة هذه المعلومات ذات قيمة لدى الوكالة عندما تتقدمون بطلبات التصديق على سقوف ائتمانية أعلى أو تعديل شروط السداد. وفي مثل هذه الحالات سوف تطلب الوكالة منكم تزويدها بمعلومات ذات علاقة مثل القيمة، وتاريخ الشحن، وشروط السداد ومواعيد استحقاق الدفع، ثم التاريخ الفعلي لسداد قيمة البضائع.

وفيما يخص طلبات إعادة النظر في السقوف الائتمانية يجب أن يكون الطلب مصحوباً بجميع الخلفيات والمعلومات المالية المتوفرة لديكم.

ونرجو أن ننبه أنه عند استلامكم لقرار موافقة وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية الخاص بالسقوف الائتمانية يجب ملاحظة فيما إذا كان ذلك القرار مصحوباً بأية شروط خاصة. ونحيط عنايتكم أيضاً أنه ما لم ينص على غير ذلك فإن سقف الائتمان المصدق عليه من قبلنا إنما هو سقف «دوار» بمعنى أنه عندما يتم سداد مبلغ الائتمان في كل عملية يسترجع ذلك المبلغ صلاحيته للاستخدام مرة أخرى ويبقى السقف ساري المفعول ما لم يتم تعديله أو إلغاؤه كلياً فيما بعد من قبل الوكالة. أما إذا كنتم لا تتوقعون مزيداً من التعاملات مع أي عملائكم فيجب أن تطلبوا من الوكالة إلغاء سقف الائتمان الخاص بذلك العميل.

اقرارات أعمال التصدير وسداد الأقساط

المطلوب منكم كمصدرين مؤمن ائتمان صادراتكم تقديم إقرارات شهرية للوكالة بالشحنات التصديرية التي يكون قد تم تنفيذها خلال الشهر السابق وتقوم الوكالة - بناء على ما يرد في تلك الإقرارات - بحساب أقساط التأمين المستحقة عن تلك الشحنات ومن ثم تبعث لكم الوكالة بالفاتورة للسداد. ويمكنكم الحصول على استمارات الإقرارات المذكورة أعلاه من الوكالة. وللعلم فإن أقساط التأمين يتم احتسابها بناء على شروط سداد قيمة المبيعات ودرجة مخاطر القطر المستورد. لذا يرجى عند دفع الأقساط التكرم بإرفاق صورة من كل فاتورة قسط يتم سدادها.

ونرجو أن ينتبه المصدرون إلى النقاط التالية فيما يختص بالإقرارات:

١- يجب تسليم الإقرار لوكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية في اليوم العاشر من الشهر الذي يلي الشهر الذي تمت فيه عملية التصدير ويجب تسديد قسط التأمين الخاص بذلك الإقرار فور استلامكم للفاتورة. وبالطبع فإن عدم السداد يعنى خرقاً خطيراً لشروط البوليصا.

٢- جميع المبالغ الواردة في الإقرارات يجب أن تكون بالريال العماني إضافة إلى العملات الأجنبية في عقود البيع ويجب تحويل تلك العملات إلى الريال العماني بسعر الصرف السائد في تاريخ شحن البضائع (أو في تاريخ إبرام العقد أن كانت البوليصا تغطي عقداً).

٣- إذا لم يكن هنالك أي أعمال تصدير ليتم الإخطار بها، فيجب أيضاً تعبئة استمارة الإقرار الشهري ووضع ملاحظة «لا شيء» بها.

٤- إذا حدث أن تجاوزت المبيعات سقف الائتمان المحدد لكل مشتري فيجب الإقرار عن ذلك أيضاً ودفع الأقساط عن جملة قيمة المبيعات بما في ذلك القيمة الزائدة عن السقف.

٥- تنص البوليصا على وجوب تقديم إقرارات شهرية عن جميع المعاملات حتى لو كان عقد البيع ينص على السداد نقداً مقابل المستندات أو مقابل كمبيالة لأجل أو على أساس خطاب اعتماد غير قابل للإلغاء.

المستحقات المتأخرة واجراءات المطالبات

تمديد موعد السداد

إذا طلب المشتري تمديد موعد الدفع فقد تكون لديه أسباب موضوعية مقبولة أو العكس فقد يكون ذلك الطلب إشارة حمراء مفادها أن المشتري يعاني من مشكلات مالية خطيرة.

لذا ينبغي على المصدر تقديم أي طلب من هذا القبيل إلى الوكالة فور استلامه للتصديق عليه وأن يرفق مع ذلك الطلب أي خلفيات أو معلومات تكون متوفرة لدى المصدر عن المشتري.

وأيضاً إذا كان هنالك أي تجاه أو طلب لتغيير شروط السداد من الدفع نقداً مقابل المستندات إلى المستندات مقابل القبول يجب تقديم ذلك الطلب للوكالة للمصادقة عليه وذلك لنفس الأسباب المذكورة أعلاه.

احتمال وقوع الخسارة

إذا كنتم تتوقعون تدهوراً في حساب أي عميل من عملائكم مما يؤدي في النهاية إلى وقوع خسارة فيجب إخطار الوكالة بذلك فوراً إذ سوف تقوم الوكالة بتقديم اقتراحاتها بأجمع السبل التي يمكن اتخاذها لتحقيق السداد. ومن خلال تجربتنا في وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية، فأنا نؤكد أن اتخاذ الإجراء الفوري المناسب تجاه المشتري يمنع في أغلب الأحيان من وقوع الخسارة أو يتم تخفيضها على الأقل.

تقديم المطالبة

عند فشل إجراءات منع وقوع الخسارة فيمكن بالطبع تقديم مطالبة للوكالة إذا كانت البوليصا تغطي تلك الخسارة. ويمكن الحصول على الاستمارات الخاصة بالمطالبات من الوكالة لتعبئتها ولكي لا يحدث أي تأخير في سداد المطالبة يرجى التأكد من أن الاستمارة قد تم تعبئتها بالكامل وأن جميع المستندات المطلوبة قد تم إرفاقها عند تقديم استمارة إخطار المطالبة.

الاسترداد

بعد سداد المطالبة فإن من واجب المصدر بالطبع أن يواصل جهوده في الحصول على مستحقاته من المشتري وأن يكون على اتصال دائم بالوكالة فيطلعها على جميع ما يتخذ من إجراء أو فعل. وقد تشير إليه الوكالة باتخاذ ما تراه ضرورياً لاسترداد تلك المستحقات.

ومن واجب المصدر أيضاً أن يقوم بدفع أية مبالغ يستردها من المشتري إلى الوكالة وسوف تقوم الوكالة بدورها بتقسيم تلك المبالغ حسب النسب التي تم بموجبها سداد المطالبة.

خدمة تأمين الائتمان المحلي

توفر خدمة تأمين الائتمان المحلي تغطية للشركات التي تتعامل تجارياً مع مشترين محليين وتبيعهم بضائع عمانية وذلك مقابل مخاطر عدم الدفع الموجزة كما يلي:-

(أ) إعسار المشتري

(ب) فشل المشتري في سداد قيمة البضائع والتي تم بيعها وقبولها من قبل المشتري.

نظام تأمين الائتمان المحلي متوفر حصراً للمصدرين الذي يحملون بوليصة ائتمان الصادرات من الوكالة.

منافع المصدرين

- البيع بأمان للمشتريين المحليين وبشروط ائتمانية تنافسية.
- التحكم بالائتمان بشكل أفضل في ظل سقوف الائتمان الممنوحة للمشتريين المحليين.
- مساعدة حملة البوالص في الحصول على السيولة وإدارة ديونهم والتحكم بمواردهم في إطار جهودهم.
- خصم فواتير مبيعاتهم المحلية وبأسعار فائدة تفضيلية.
- التنازل عن المنافع في إطار بوليصة تأمين الائتمان المحلي لدى البنوك من أجل الحصول على تمويل إضافي وبشروط أفضل.

تمويل ما قبل الشحن

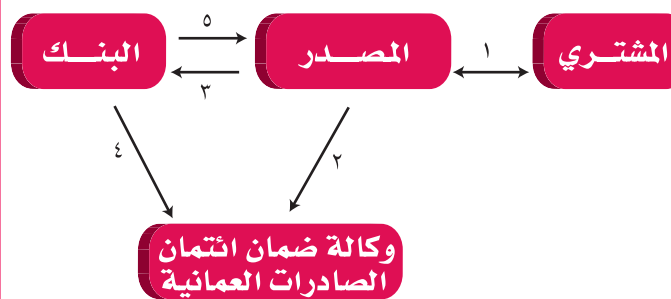
صمم نظام تأمين ائتمان ما قبل الشحن لمساعدة المصدرين في الحصول على تسهيلات تمويلية كافية في الوقت المناسب من البنوك التجارية بشروط ميسرة خلال مرحلة ما قبل الشحن بغرض شراء المواد الخام، التصنيع و تجهيز أو تغليف البضائع التي سوف يتم تصديرها إلى الخارج، وذلك مقابل عقود البيع التي تتم تحت خطابات الاعتماد غير القابلة للإلغاء أو طلبيات الشراء المؤكدة. لذا يسمح هذا النظام للمصدرين المؤمنة ائتماناتهم بأن يحصلوا على تمويل قبل الشحن من البنوك التجارية مما يمكنهم من تنفيذ طلبيات التصدير ومن ثم الاستفادة من فرص التصدير لأقصى حد.

يتم إصدار ضمانات قروض ما قبل الشحن مباشرة للبنوك التجارية لصالح المصدرين المؤمنة ائتماناتهم لدى الوكالة. عليه إذا رغبتكم كمصدرين في الحصول على تسهيلات تمويلية ما قبل الشحن مقابل طلبيات تصدير من مشترين أجانب وقرار الموافقة على تقديم هذه الخدمة يعود للبنك. ويمكن للبنك أن يوافق على طلبك إن كانت أعمالك مؤمنة لدى وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية وتتنازل لهم عن بوليصة ائتمان الصادرات. ومن ثم سيقوم بتقديم طلب الضمان للوكالة فيما يتعلق بهذه القروض.

منافع المصدرين

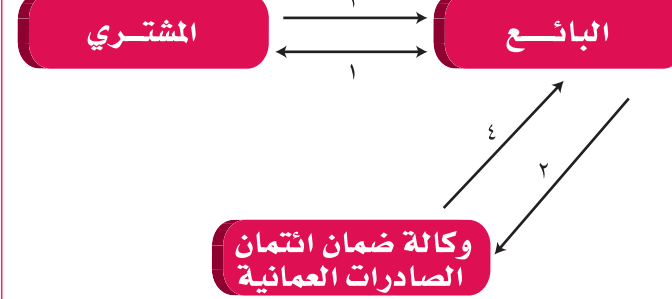
- يسمح للمصدرين المؤمنة ائتماناتهم الحصول على تمويل ما قبل الشحن من البنوك لتمويل رأس المال العامل، من أجل تنفيذ طلبيات التصدير إلى الخارج والحصول على فرص أكثر من أعمال تصدير.
- يملأ فراغ الضمانة التي تحتاجها البنوك من أجل تقديم التمويل الذي يحتاجه المصدر لتنفيذ طلبيات التصدير.

كيف يعمل؟



١. يبرم المصدر اتفاقية بيع مع المشتري
٢. يستكمل المصدر تغطية التأمينية لدى وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية
٣. يتقدم المصدر بطلب تمويل قبل الشحن من البنك
٤. يطلب البنك من الوكالة ضمان تمويل ما قبل الشحن
٥. يقدم البنك للمصدر تمويل ما قبل الشحن

كيف يعمل؟



١. يبرم البائع مع المشتري عقد البيع
٢. يستكمل البائع التغطية التأمينية لدى وكالة ضمان ائتمان الصادرات العمانية
٣. يرسل البائع البضائع للمشتري
٤. في حالة فشل المشتري في السداد، يرفع البائع مطالبة للوكالة وتقدم الوكالة بتعويض البائع وفقاً للبوليصا