

## محاضرة رقم (07): تقنيات التمويل البنكي قصير الأجل للتجارة الخارجية

ينصب هذا النوع من القروض على تمويل العمليات التي لا تتعدى السنة والنصف، ونميز في هذا الصدد بين نوعين من تقنيات التمويل وهي: تقنيات القرض وتقنيات التسوية (الدفع) والقرض، وفيما يلي تفصيل لكل نوع:

### أولاً: تقنيات القرض:

تتخذ ثلاثة أشكال هي: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، التسبيقات بالعملة الصعبة، عملية تحويل الفاتورة.

### 1- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: *Crédits de mobilisation des créances nées à l'exportation*

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص:

- مبلغ الدين.
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

### 2- التسبيقات بالعملة الصعبة *Avances en devises* :

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنهم أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه

العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعمله الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، و لكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، و أن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعمله الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات مالم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير.

### 3- عملية تحويل الفاتورة Factoring, Affacturage :

تحويل الفاتورة هي آلية للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية، حيث يقوم البائع (المصدر) بتحويل دائنيته باتجاه المستورد الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة، فتحل محله في الدائنية، فتقوم هذه الأخيرة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وتكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد.

أي أن عملية تحويل الفاتورة عبارة عن قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال وتسمى (factor) أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الذمم المدنية (كمبيالات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوما و 120 يوما والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينها خلال السنة المالية، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدنية.

وقد نشأ نظام الفاكترينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلود والصناعات الاستهلاكية الأخرى.

#### أ- خدمات عملية تحويل الفاتورة

تضمن عملية تحويل الفاتورة عدة خدمات للعميل أهمها :

- توفير التمويل اللازم للعميل أو المصدر الذي باع حسابات القبض إلى المؤسسة المالية (الفاكتور) بالسماح له بسحب مبلغ نقدي قبل حلول متوسط تواريخ استحقاق هذه الحسابات، مع خصم نسبة معينة تتراوح سعرها بين 2% و 3% فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي بالإضافة إلى عمولة المخاطر التجارية، وليس للفاكتور حق الرجوع إلى العميل في حالة عدم سداد السندات المشتراة .
- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينه للفواتير، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.
- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفواتير الواردة وإرسالها للمشتريين مع كشف حساباتهم، والقيام بأعمال تحصيل مستحقات العميل لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم التسديد في تاريخ الاستحقاق.
- يقوم الفاكتور بعمليات التقييم الائتماني لمديني العميل مما يحتم على المؤسسة المالية (الفاكتور) أن يكون لديها خبرة عالية في قبول أو رفض بعض الحسابات المدينة المعروضة للبيع، وكما يقوم الفاكتور بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومديني العميل ونسبة التحصيل والديون المشكوك فيها، وتتراوح عمولة الفاكتور في هذه الحالة بين 3/4% و 2% من القيمة الاسمية للسندات وذلك حسب ظروف العميل .

#### ب- أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية:

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- **الطرف الثاني:** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- **الطرف الثالث:** وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

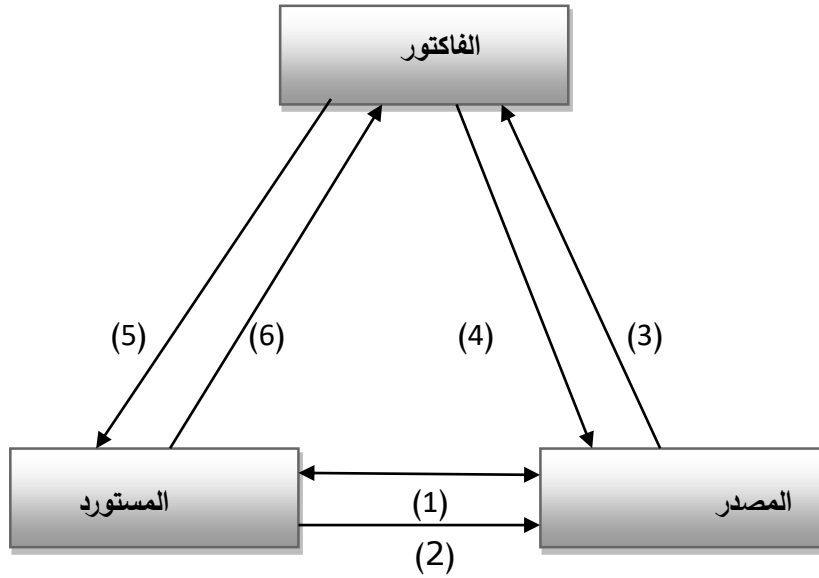
#### ج- تكلفة عملية تحويل الفاتورة:

تحتوي تكلفة عملية تحويل الفاتورة عمولات وفوائد على الدفعات المقدمة والتي يتم خصمها من القيمة الاسمية للفواتير المشتراة ، وتتراوح نسبة العمولات بين 1% و 3% ، أما الفوائد فتتراوح بين 2% و 4% زيادة على سعر الفائدة الأساسي.

#### د- مراحل وخطوات عملية تحويل الفاتورة

يوضح الشكل الموالي مراحل عملية تحويل الفاتورة والتي تتم بين الأطراف الثلاثة السابقة

شكل رقم (01): مراحل عملية تحويل الفاتورة



وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي :

- (1) يبيع المصدر منتجا استهلاكيا معيناً إلى المورد وإرسال الفواتير إلى الفاكتر وليس إلى المشتري .
- (2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر .
- (3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتر .
- (4) يمنح الفاكتر المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% .
- (5) يقوم الفاكتر بإشعار المدين مطالباً إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق ويحصل 100% من قيمة الفاتورة .
- (6) يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها .

### ثانيا: تقنيات التسوية (الدفع) والقرض

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة التسوية أو التسديد وصفة القرض في آن واحد، وتصادفنا في هذا الإطار آليتين أساسيتين هما الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

#### 1- الإعتماد المستندي Crédit documentaire :

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

وتنفذ الاعتمادات المستندية بالبنوك من خلال أسلوبين هما:

- **الأسلوب الأول:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.
- **الأسلوب الثاني:** وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

#### 1-1- تعريف الإعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد (المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين، فور استيفاء شروط وإجراءات الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه البنك بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقا لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.

## 1-2- أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدريين ومستوردين:

## أ. أهميته بالنسبة للمستورد:

- يقلل من المخاطر التجارية التي يتعرض لها المستود من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة.
- يحافظ على السيولة النقدية لدى المستورد نظرا لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدما.
- يدل على ملاءة المستورد الائتمانية أمام الموردين الذين يتعامل معهم.
- يدعم و يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلا بدفع القيمة مقدما أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغزية للمشتريين بهذه الطريقة.

## ب. أهميته بالنسبة للمصدر:

- يضاعف من مبيعات المصدر ويقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنه من:
- تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظرا لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- ضمان الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك مصدر خطاب الاعتماد ملزم بموجبه بالدفع.
- تعزيز التدفقات النقدية وخصوصا إذا قام البنك بالخصم.
- يوفر ضمانا أكبر للدفع إذا قام بنك بتأكيده، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع.

## ج. أهميته كخدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالميا، ومضمونة قانونيا.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

### 1-3- أنواع الإعتماد المستندي:

هناك عدة أنواع من الاعتمادات ولكن القواعد ميزت فقط بين نوعين من الاعتمادات المستندية هما اعتمادات قابلة للإلغاء وغير قابلة للإلغاء :

#### أ. الاعتماد غير المؤكد أو القابل للإلغاء **Crédit documentaire révocable** :

هذا الاعتماد يمكن تعديله أو إلغاؤه في أي وقت دون الحاجة إلى إخطار المستفيد ولهذا لا يعتبر اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادرا ما يستخدم .

#### ب. الاعتماد المؤكد أو غير القابل للإلغاء **Crédit documentaire irrévocable** :

هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد، يكون ملتزما بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليه في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماما لبنود وشروط الاعتماد .ويجب أن يبين في كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابلا للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا يوضح ذلك فإن الاعتماد يعتبر قابلا للإلغاء، وينقسم الاعتماد غي القابل للإلغاء إلى نوعين :

- اعتماد غير قابل للإلغاء وغير معزز : يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى تعهد البنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد .

- اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز : في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد .

### 1-4- الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف:

- **المستورد (المشتري):** هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد، ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر .
- **البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد):** هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب، وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط

- البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.
- **المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.
  - **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

#### 1-5- المستندات المطلوبة في عملية فتح الاعتماد المستندي :

تتطلب عملية فتح اعتماد مستندي توفر الوثائق والمستندات التالية:

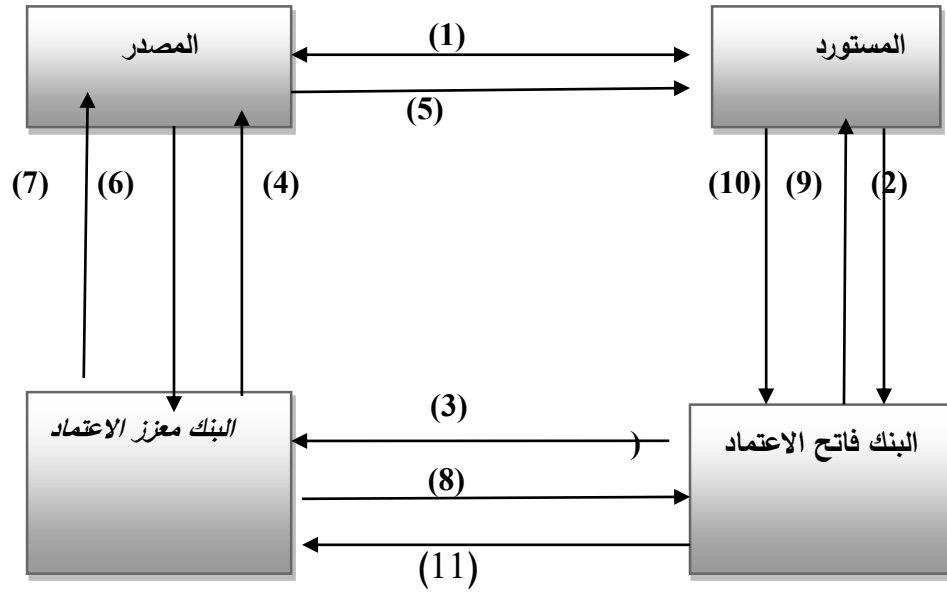
- الفاتورة التجارية من عدد معين من النسخ والتي تبين اسم المستورد ونوع البضاعة وعدد الوحدات وسعر الوحدة والكمية والقيمة والمطابقة للمعلومات الواردة في وثيقة الشحن واجازات الاستيراد الممنوحة للمستورد
- بوليصة التأمين وهي المستند الذي يؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- بوليصة الشحن، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين (الناقل مثلا قائد الباخرة إذا كان النقل عبر البحر) يعترف فيها بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها وتتضمن: اسم الشاحن، بلد المصدر، شركة النقل ( البحرية ، الجوية ، البرية )، نوع البضاعة ... إلخ .
- شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .
- شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات... إلخ)
- الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.



## 1-6- خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

الشكل التالي يوضح الخطوات العملية في تنفيذ الاعتماد المستندي

شكل رقم (02) خطوات تنفيذ اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز



(1) إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي و كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة، كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

(2) بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويكون مرفقا

بالمستندات الخاصة بعملية الاستيراد مثل الفاتورة ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

(3) بعد قيام بنك المشتري ( الأمر ) بإصدار الاعتماد، يقوم بإبلاغ البنك المبلغ أو المعزز بفتح الاعتماد مع بيان تفصيل المستندات المطلوبة من البائع ( المصدر ).

(4) يقوم البنك المعزز بإخطار المستفيد ( البائع ) بفتح الاعتماد لصالحه ، ويبين له كذلك الشروط الواردة في الاعتماد وقد يضيف تعزيه للاعتماد إذا طلب البنك فاتح الاعتماد منه ذلك مقابل عمولة يدفعها إليه .

(5) إذا قبل المستفيد الشروط الواردة في الاعتماد فإنه يقوم بعمل ترتيبات شحن البضاعة المتعاقد عليها للمشتري .

(6) يقوم البائع بالحصول على المستندات المطلوبة مثل فاتورة الشحن من شركة الشحن وشهادة المنشأ ... الخ وإرسالها إلى البنك المعزز .

(7) يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة تماما للتعليمات الصادرة إليه والموضحة في الاعتماد فإنه يقوم بسداد القيمة إلى البائع.

(8) يقوم البنك المعزز بإرسال المستندات إلى البنك المصدر للاعتماد

(9) يقوم البنك المصدر للاعتماد بمراجعة المستندات بدقة ، فإذا وجدها مطابقة للاعتماد فإنه يسلمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها ،

(10) إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستندي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متفق عليها بين المستورد والبنك .

(11) يقوم البنك المصدر للاعتماد بتسديد البنك معزز الاعتماد.

## 2- التحصيل المستندي Encaissement documentaire :

### 2-1- تعريف التحصيل المستندي:

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة. بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لإستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبيالة.

إذن فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة المباعة إليه : ويتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة.

## 2-2- أنواع التحصيل المستندي:

تتحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، ومنه يوجد شكلين أساسيين للتحصيل المستندي هما :

### أ- المستندات مقابل الدفع Document contre paiement :

وفي هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة ، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضماناً للمورد الذي يفرض بند ( الدفع عند أول تقديم للمستندات ) فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يضمن المصدر حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة )

### ب- التحصيل مقابل القبول Document contre acciption :

يقوم البنك المحصل بتقديم المستندات للمشتري إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه والتوقيع عليها و تتراوح مدتها بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل، في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي ، و يمكن أن يبيعها لكي يحصل على المبلغ اللازم لتسديد الكمبيالة ، و هذا يعني أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة، ويمكن للبائع أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة، وبالتالي يمكنه خصمها أو يقدمها كضمان للحصول على تسهيل ائتماني من البنك .

## 2-3- أطراف عملية التحصيل المستندي :

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي :

- الطرف المنشئ للعملية ( المصدر أو البائع ) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

- البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

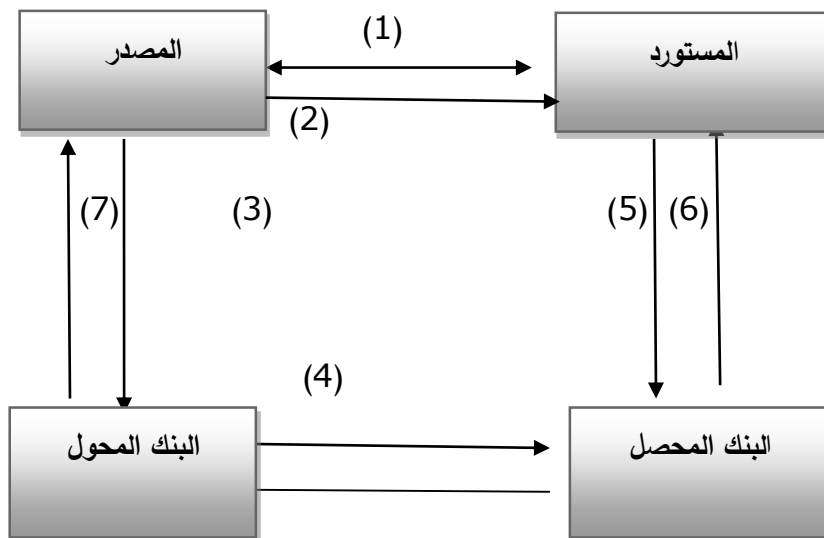
## 4-2- مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- (1) يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة التحصيل مستندي.
- (2) يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
- (3) يقوم المصدر بتسليم المستندات (الفاتورة التجارية ، سند الشحن، بوليصة التأمين...إلخ) إلى بنكه.
- (4) يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- (5) يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- (6) يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله الذي يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- (7) يقوم البنك بتحويل ثمن البضاعة أو الكمبيالة المقبولة إلى المصدر.

ويوضح الشكل الموالي مختلف مراحل وإجراءات التحصيل المستندي المذكورة أعلاه:

شكل رقم ( 03): الإجراءات العملية في عملية التحصيل المستندي



(7)

## 2-5- مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

### أ. مزايا عملية التحصيل المستندي :

- بالنسبة للبائع : تتميز بالبساطة وقلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة .
- بالنسبة للمشتري: يعتبر طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .

### ب. عيوب عمليات التحصيل المستندي :

تتمثل عيوبه بالنسبة للبائع في حالة رفض المشتري للبضاعة فإنه سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التأمين ....إلخ، وإذا حدث تأخير وصول السفينة المشحونة عليها البضاعة، فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة، كما يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.