

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

ينصب هذا النوع من القروض على تمويل العمليات التي لا تتعدي 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 بتبعة الديون الناشئة عن التصدير، التسبيقات بالعملة الصعبة، عملية تحويل الفاتورة.

1- القروض الخاصة بتبعة 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 بتبعة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص 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، و هذه 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 زبائنها 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 الزيون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، و تتم هذه

العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة 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 يسوى دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائمًا أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعذر 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 دائرته باتجاه المستورد الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة، فتحل محله في الدائنة ، فتقوم هذه الأخيرة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وتكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، وتبعاً 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 (كمباليات - سندات إذنية - فواتير ... إلخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية والتي تتراوح مدتها بين 30 يوماً و 120 يوماً والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينيها خلال السنة المالية ، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ استحقاق هذه الحسابات المدينة .

وقد نشأ نظام الفاكتورينج في إنكلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر ، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين، ثم امتد إلى صناعة الجلد 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 نقدى 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 المشترات .
- توفير الحماية الائتمانية للعميل من خلال تحمل عبء المخاطر التجارية التي تنتج من عدم تسديد مدينيه للفوائر، ولا يقوم العميل بمخصص الديون المشكوك فيها.
- إمساك دفتر المبيعات الآجلة للعميل ومتابعة تسجيل الفوائر الواردة وإرسالها للمشترين مع كشوف 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 .

بـ-أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تتشاً فيما بينها علاقة تجارية :

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشير إليها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي توفر 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 توفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

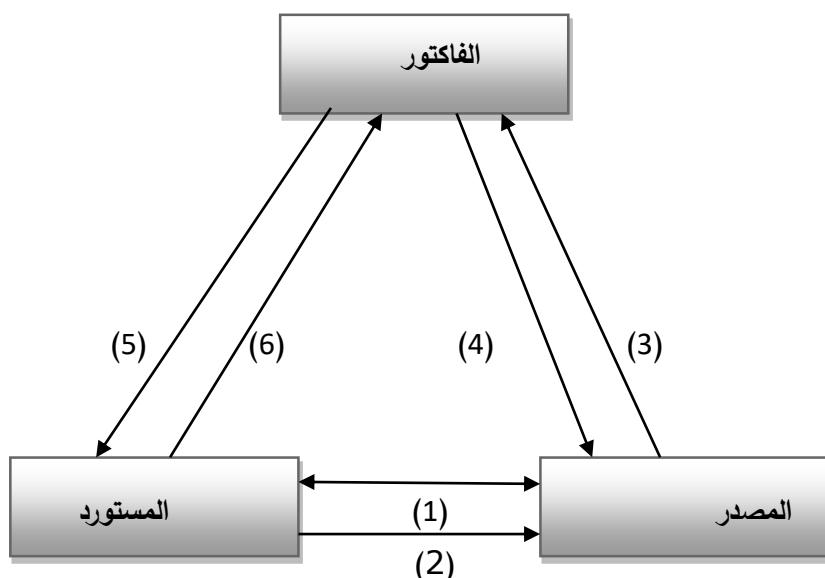
جـ-تكلفة عملية تحويل الفاتورة:

تحتوي تكلفة عملية تحويل الفاتورة عمولات وفوائد على الدفعات المقدمة والتي يتم خصمها من القيمة الاسمية للفواتير المشتراء ، 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 الموجي مراحل عملية تحويل الفاتورة والتي تتم بين الأطراف الثلاثة السابقة

شكل رقم (٠١) : مراحل عملية تحويل الفاتورة



وتخلص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة بما يلي :

- (1) يبيع المصدر منتجًا استهلاكيًا معيناً إلى المورد وإرسال الفواتير إلى faktor وليس إلى المشتري .
- (2) يوقع المستورد على سندات دين بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
- (3) يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى faktor.
- (4) يمنح faktor المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% .
- (5) يقوم faktor 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.

ثانياً: 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 المستند والتحصيل المستند.

1- الإعتماد المستند : Crédit documentaire

تعد الاعتمادات المستدية 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.

وتتفذ الاعتمادات المستدية بالبنوك من خلال أسلوبين هما:

- **الأسلوب الأول:** وهو تتنفيذ الإعتماد المستند 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 تتنفيذ الإعتماد المستند كائتمان مصري حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

1-1- تعريف الإعتماد المستند:

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

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

٢- أهمية الاعتماد المستندي:

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانبسائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعاً من مصدرين ومستوردين:

أ. أهميته بالنسبة للمستورد:

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

ب. أهميته بالنسبة للمصدر:

- يضاعف من مبيعات المصدر ويقلل من المخاطر المالية، فهي تمكنه من:
- تقليل أو إلغاء مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمنون 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 وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم.
- يوفر ضماناً أكبر للدفع إذا قام بنك بتأكيده، كما يعتبر وسيلة سريعة ومرήكة لتسديد قيمة البضائع.

ج. أهميته كخدمة:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تتفق الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبى 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 عالمياً، ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

١-٣- أنواع الإعتماد المستندي:

هناك عدة أنواع من الاعتمادات ولكن القواعد ميزت فقط بين نوعين من الاعتمادات المستنديه 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
اعتماداً بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادراً ما يستخدم .

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

هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد، يكون متزماً بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو
التداول المنصوص عليه في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماماً لبيان وشروط
الاعتماد . ويجب أن يبين في كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابلاً للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا
يوضح ذلك فإن الاعتماد يعتبر قابلاً للإلغاء ، وينقسم الاعتماد غير 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 تعهداته إلى تعهد البنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد
بنك المستورد .

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

٤- الأطراف المكونة للاعتماد المستندي:

هناك ثلاثة أطراف تشتراك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية و يأتي 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 إلى 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 ثانٍ في عملية الاعتماد المستندي.

- **المستفيدين:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززاً 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 وفقاً 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 ملزماً 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 المنوحة للمستورد

- بوليصة التأمين وهي المستند الذي يؤمن على البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

- بوليصة الشحن، وهي وثائق ملكية البضاعة من طرف أشخاص آخرين (الناقل مثلاً قائد البالحة إذا كان النقل عبر البحر) يعترف فيها بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها وتتضمن: إسم الشاحن، بلد المصدر، شركة النقل (البحرية ، الجوية ، البرية) ، نوع البضاعة ... إلخ .

- شهادة منشأ أو شهادة جنسية للبضاعة التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي وتصدر من الغرفة التجارية في بلد المستفيد .

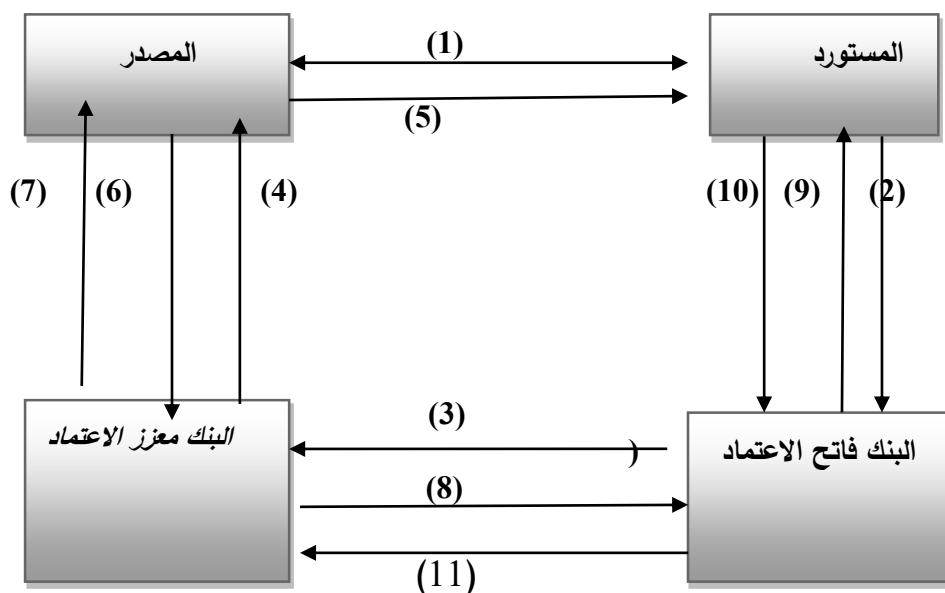
- شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن، المواصفات... إلخ)

- الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

6-1 خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي :

الشكل التالي يوضح الخطوات العملية في تنفيذ الاعتماد المستندي

شكل رقم (02) خطوات تنفيذ اعتماد مستندي غير قابل للالغاء 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 يتلقى المشتري على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات، وقد تكون بقبولكمبيالة، كما يتلقى 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 تعزيزه 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 و إرسالها إلى البنك المعزز .
- (7) يقوم البنك عند استلام المستندات بمراجعتها بدقة، فإذا كانت مطابقة تماماً 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 يسلّمها للمستورد لاستلام البضاعة وحيازتها ،
- (10) إذا كان المستورد قد حصل على تسهيل ائتماني بقيمة الاعتماد المستدي فإن عليه سداد قيمة التسهيل مقابل استلام المستندات ما لم يكن هناك ترتيبات أخرى متقدّمة بين المستورد والبنك .
- (11) يقوم البنك المصدر للاعتماد بتسييد البنك معزز الاعتماد.

2- التحصيل المستندي : **Encaissement documentaire**

2-1- تعريف التحصيل المستندي:

هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتقدّمة إليها مع المستورد ومصحوبة أولاً بكمبالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوليته الكمبالية. بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكمبالية.

إذن فالتحصيل المستدي 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 المستدي:

تتعدد أشكال التحصيل المستدي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، ومنه يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستدي 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 المستدي 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 والتوجيه إليها و تراوح مدتها بين 30 يوماً إلى 180 يوماً 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 .

3-3- أطراف عملية التحصيل المستدي :

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستدي وهي :

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

- البنك المحول: وهو الذي يستلم المستنادات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستنادات المقدمة إلى المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد: وتقديم إليه المستنادات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

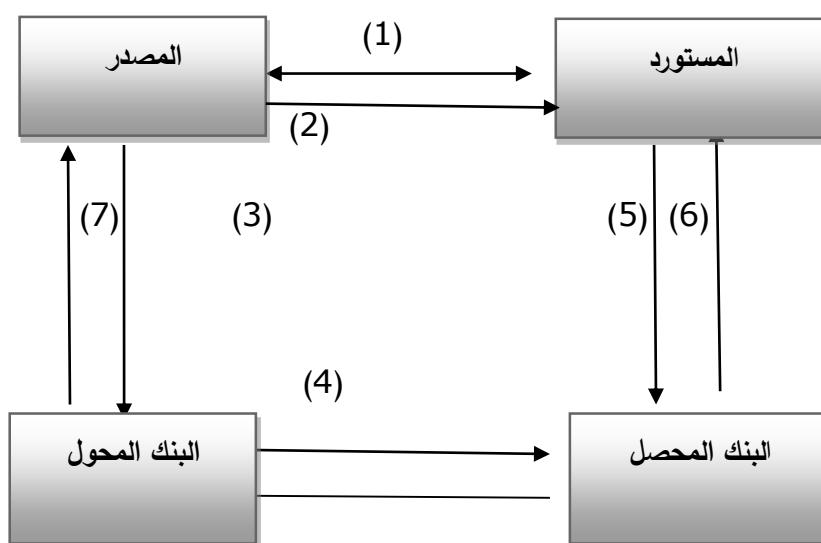
2-4- مراحل وإجراءات عملية التحصيل المستندي :

تم عملية التحصيل المستندي وفقاً 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 بتسلیم المستنادات (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 نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- (6) يقوم بنك المستورد بتسلیم الوثائق لعميله الذي يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمها 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 المستنادات للمشتري يتوقف على رغبة البائع إما بحصوله على قيمة المستنادات فورا من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة .
- بالنسبة للمشتري: يعتبر طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي وتوفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستنادات بدقة قبل دفع ثمنها ، كما أن الدفع يؤجل إلى حين وصول البضاعة .

ب. عيوب عمليات التحصيل المستندي :

تمثل عيوبه بالنسبة للبائع في حالة رفض المشتري للبضاعة فإنه سوف يتකد 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 وبالتالي في استلام قيمة البضاعة، كما يتعرض المصدر لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب.