

نبذة تعريفية عن نشاط التخصيم



* ما هو نشاط التخصيم؟

هو وسيلة للحصول على تمويل قصير الأجل لزيادة دورة التدفق النقدي مع تحسن في السيولة، فضلاً عن الربحية من خلال عقد تمويل ينشأ بين المخصم والبائع وبمقتضاه يقوم المخصم بشراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلية الناشئة عن بيع السلع وتقديم الخدمات

* ما هو الإطار التشريعي لنشاط التخصيم؟

تنبثق أسس النشاط استناداً على قانون رقم 176 لسنة 2018 بشأن تنظيم نشاطي التأجير التمويلي والتخصيم والقرارات المنظمة للنشاط والصادرة من مجلس إدارة الهيئة.

* ما هي الجهة التي تتولى التنظيم والرقابة على نشاط التخصيم؟

تعد الهيئة العامة للرقابة المالية بمثابة الجهة الرقابية والتنظيمية الرسمية للإشراف على سوق التخصيم، كما يقع على عاتقها مسئولية تلقي ومراجعة شكاوى المتعاملين وابداء الرأي بها.

* ما هي أطراف عقد التخصيم؟

يشار إلى شركة التخصيم المحال إليها الحقوق المالية بالمخصم وهو كل جهة مرخص لها بممارسة نشاط التخصيم، ويعرف العميل بأنه بائع البضائع ومقدم الخدمات محيل الحقوق المالية، بينما يعد المدين المحال عليه هو مشتري السلع أو متلقي الخدمات.

* ما هو دور شركة التخصيم؟

تقوم شركة التخصيم بالاتفاق مع بائعي السلع ومقدمي الخدمات على حوالة الحقوق المالية التي تنشأ عن بيع السلع وتقديم الخدمات إلى الشركة مع قيامها بتقديم بعض الخدمات المرتبطة بإدارة تلك الحقوق.

* ما هي أنواع التخصيم؟

1. **التخصيم المحلي:** ينشأ عندما يكون كل من البائع والمدين مسجلين/مقيمين في جمهورية مصر العربية
2. **التخصيم الدولي:** ينشأ عندما يكون أحد من البائعين أو المدينين مسجلاً أو مقيماً خارج الجمهورية وينقسم التخصيم الدولي الى نوعان:
 - أ- تخصيم صادرات: يكون العميل هو المصدر(الدائن) بينما شركة التخصيم هي المخصم
 - ب- تخصيم استيراد: يكون العميل هو المستورد (المدين) بينما شركة التخصيم مخصم مراسل
3. **التخصيم الإستهلاكي:** تخصيم ينتج عن الحالات التي يكون فيها المدين مستهلكاً نهائياً، ويتوافر في الحق المبيع للمخصم انه ناشئ عن عمليات بيع محلي فقط لمنتجات سلعية وخدمية لأغراض غير تجارية (فيما عدا العقارات)، وألا تقل قيمة الورقة المخصمة عن ألف جنيه مصري، ولا يقل استحقاقها عن ثلاثين يوماً

* ما هي خدمات التخصيم؟

1. **التخصيم مع حق الرجوع على البائع:** هو شراء المستحقات من قبل شركة التخصيم وبتأثير كامل في تغيير ملكية المستحقات في الميزانيات
2. **التخصيم بدون حق الرجوع على البائع:** هو ان تبقى ملكية المستحقات مع البائع مع حق المخصم في مطالبة العميل في حالة تعسر المدين أو عدم.

* ماذا يقدم التخصيم المحلي والدولي من خدمات؟

يحتوي التخصيم المحلي على خدمات من أهمها: الحماية تجاه مخاطر عدم سداد المشتريين المحليين، وتحصيل الفواتير، وتمويل عمليات البيع المحلي، بينما في التخصيم الدولي تعني الشركات بكافة الحسابات المتعلقة بمشتري البضائع - بما يشمل رصد ومتابعة كافة الفواتير المستحقة وتولي إجراءات التحصيل بشكل احترافي متخطية في سبيل ذلك اختلاف الثقافات واللغات والعادات الخاصة بكل سوق

* ما هي المنظمة الدولية للتخصيم (FCI)؟

هي منظمة دولية تأسست عام 1968 تعمل على الجمع بين الشركات العاملة بمجال التخصيم وتشتترط الجهات الرقابية المحلية انضمام الشركات العاملة بنشاط التخصيم الدولي إليها. يتبلور دور المنظمة في تسهيل عمليات التصدير بين المصدر والمستورد، وتقديم الاستشارات المهنية في مجال التخصيم، كما تقوم بدور الوساطة في حالة التخصيم الدولي وكذلك تساهم في عمليات التدريب وتقوية علاقات الشراكة، وتنظيم العمليات بين المخصمين ووضع القواعد المناسبة بينهم وفض المنازعات

* كيف يحد التخصيم من المعوقات المالية؟	كيف يحد التخصيم من المعوقات المالية؟
1) يساهم التخصيم في زيادة قدرة الشركة الانتاجية	1) يساهم نشاط التخصيم في تحسين الكفاءة التشغيلية
2) زيادة فرص الشركات في الحصول على التمويل	2) التركيز على النشاط الأساسي للشركة
3) توفير السيولة اللازمة وتحسين المؤشرات	3) حلول لضعف قنوات التسويق والنفاذ الي الأسواق
4) تعدد معدل دوران رأس المال السرعة في اتخاذ القرار التمويلي	4) توسيع النشاط من خلال تعامل أفضل مع المخاطر

* ما هي أبرز مزايا نشاط التخصيم؟

- يضمن لك التدفق النقدي والتمويل الذي يجتاحه المشروع التجاري دون الحاجة إلى الانتظار حتى تاريخ استحقاق الفواتير بنسبة سيولة تصل لى 90% من قيمة الحقوق المالية للبائع.
- انخفاض مخاطر الديون المعدومة والخسائر المؤثرة على صافي أرباح المشروع التجاري.
- زيادة حجم المشتريات دون أن تمس تسهيلات الشركة البنكية
- إدارة الأمور المالية بما يخفف من الأعباء الإدارية مثل التحصيل وإدارة حسابات العملاء
- تيسير الدخول في الأسواق الخارجية من حيث تقديم خدمة الضمان.
- سهولة وسرعة تحصيل المديونيات وتحسين أداء رأس المال العامل

* ما أهم الفروق بين نشاط التخصيم والأنشطة المشابهة؟

1. التخصيم والقروض (Factoring VS Loans)

التخصيم	القروض
نشاط غير مصرفي يخضع لرقابة الهيئة	نشاط مصرفي يخضع لرقابة البنك المركزي
يهتم أساساً بالدين المشتري	يهتم أساساً بالجدارة الائتمانية للمعميل
يحتوي على ثلاثة أطراف	يحتوي على طرفين فقط
لا يظهر في الميزانية مما يخفف الأعباء المالية	تعاملات القروض تظهر في الميزانية

2. التخصيم والتمويل المصرفي

التخصيم	التمويل المصرفي
يوفر التمويل للمعميل بعد بيع وشحن البضاعة فاتورة نهائية	يمنح الائتمان المصرفي للمعميل قبل وبعد شحن البضاعة
يركز التخصيم على تحليل مدي قدرة وانتظام المدين (مشتري البضائع) في سداد التزاماته بالإضافة إلي جدارته الائتمانية	يركز التمويل البنكي على الجدارة الائتمانية للمقترض بدرجة أكبر
التخصيم يقدم تمويل فوري ولذلك يظهر ضمن النقدية في الميزانية الخاصة بالمعميل باعتباره دين محال الي شركة التخصيم (في حالة خدمة التخصيم مع عدم حق الرجوع)	تندرج القروض البنكية ضمن الإلتزامات في الميزانية.
يتعامل التخصيم مع كل فئات العملاء في جميع القطاعات	التمويل البنكي يقوم على اساس المركز المالي للعملاء
التمويل إما مع حق الرجوع أو بدون حق الرجوع	غالباً يشترط التمويل البنكي حق الرجوع على المعمل
تتضمن خدمات التخصيم كلا من: تغطية المخاطر، خدمات التحصيل وإدارة المدينين بجانب منح التمويل	في حين أن التمويل البنكي يمنح التمويل فقط

وختاماً، نجد أن التأثير المتوقع من الاهتمام والتوسع بنشاط التخصيم يؤدي بشكل مباشر لتحقيق التكامل المالي بين المنتجات المالية المتاحة في السوق المصري من خلال وجود منتجات تمويلية متعددة الأمر الذي بدوره يحقق نمو اقتصادي ملحوظ ويساهم مباشرة في تحقيق الشمول المالي