

التخصيم

الهيئة العامة للرقابة المالية
FINANCIAL REGULATORY AUTHORITY



التخصيم

اعرف تستفيد

www.fra.gov.eg





Building Bridges not Walls
نبني الجسور لا الحواجز



مجمع المعرفة للثقافة المالية
FINANCIAL LITERACY KNOWLEDGE HUB



Where knowledge is created and disseminated حيث نصنع المعرفة وننشرها

تخصيم محلي

ينشأ عندما يكون كل من البائع والمدين مسجلين/مقيمين في جمهورية مصر العربية.

تخصيم استهلاكي

هو تخصيم ينتج عن الحالات التي يكون فيها المدين مستهلكاً نهائياً، ويكون البيع محلي فقط لمنتجات سلعية وخدمية لأغراض غير تجارية (فيما عدا العقارات).

تخصيم دولي

ينشأ عندما يكون أحد من البائعين أو المدينين مسجلاً أو مقيماً خارج الجمهورية وينقسم التخصيم الدولي إلى نوعان:

- تخصيم صادرات: يكون العميل هو المصدر(الدائن) بينما شركة التخصيم هي المخصم.
- تخصيم استيراد: يكون العميل هو المستورد (المدين) بينما شركة التخصيم مخصم مراسل.



أنواع التخصيم

التخصيم

هو أحد الوسائل التي تمكن من الحصول على تمويل فوري مقابل بيع حقوق مالية حالية أو مستقبلية بنسبة خصم متفق عليها.



بالنسبة للمشتري

01 سداد المديونية مع شركة واحدة فقط وليس العديد من الشركات.

02 زيادة البضائع التي يتم عرضها وزيادة فرص البيع.

03 زيادة فترة السداد دون مشاكل مع المورد.

04 زيادة حجم المشتريات دون أن تمس تسهيلات الشركة البنكية أو السيولة المتاحة.

لماذا التخصيم؟

بالنسبة للمورد

01 يضمن التخصيم الحصول على التمويل الذي يحتاجه المشروع التجاري دون الحاجة إلى الانتظار حتى استحقاق الفواتير، وبنسبة تمويل تصل إلى 90% من قيمة الحقوق المالية.

02 تخفيف الأعباء الإدارية مثل التحصيل وإدارة حسابات العملاء.

03 لا يظهر في الميزانية مما يخفف الأعباء المالية.

04 سهولة وسرعة تحصيل المديونيات وتحسين أداء رأس المال العامل.

05 يصلح لتعامل كل فئات العملاء في جميع القطاعات، كما يصلح للشركات الصغيرة والمتوسطة.

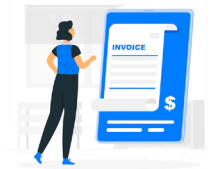
نصائح حماية عملاء التخصيم

- 01 تأكد أن شركة التخصيم حاصلة على ترخيص من الهيئة العامة للرقابة المالية www.fra.gov.eg
- 02 احرص على قراءة كافة شروط التعاقد قبل التوقيع على العقد وأن تكون بنود التعاقد مفهومة بشكل كامل لك وغير مبهم والقدرة على الالتزام بنود العقد.
- 03 استفسر عن شروط وخصائص الخدمة المقدمة، وكافة التفاصيل الأخرى.
- 04 راجع كافة بنود العقد والاستفسار عن أي بند في العقد المبرم مع الشركة قبل التوقيع.
- 05 تأكد من عدم توقيعك على بنود أو استثمارات تتيح للشركة أو المؤسسة المالية التصرف في بياناتك الشخصية أو المالية بصفة منفردة.
- 06 احذر التوقيع على مستندات أو أوراق على يياض أو ايصالات أمانة كضمانة للتمويل.
- 07 احرص على استيفاء البيانات المطلوبة بكل مصداقية.
- 08 احرص على الحصول على نسخة من العقد أو أية مستندات قد تقوم بتوقيعها، فهذا من حق لك.
- 09 احرص على التعامل مباشرة مع موظفي المؤسسة المالية وعدم ابداء أي معلومات إلا بعد الاطلاع على ما يثبت هويتهم.
- 10 احذر من الإفصاح عن أي معلومات شخصية أو مالية لأي طرف غير جهات التمويل.
- 11 تجنب التعثر في السداد وتابع التزاماتك.
- 12 راجع شروط فسخ العقد وفترة السماح.
- 13 احرص على استلام ما يخصك من مستندات وضمانات بحوزة الشركة فور انتهاء مدة الخدمة المقدمة أو السداد المعجل أيهما أقرب.
- 14 احرص على التعامل بالشكل اللائق عند وجود أي خلافات مع الشركة والتوجه إلى القنوات المشروعة لحل مشكلتك.
- 15 من حقلك أن تتوجه إلى الإدارة المختصة بالشكاوى بشركة التمويل ثم اللجوء إلى بوابة الهيئة للشكاوى في حالة عدم التوصل لحل مشكلتك <https://complaints.fra.gov.eg>

أهم المفاهيم

المخصم

شركة التخصيم المحال إليها الحقوق المالية



العميل

بائع البضائع أو مقدم الخدمات الذي يقوم بإحالة الحقوق المالية مقابل التمويل.

التخصيم.



عقد التخصيم

هو عقد تمويلي بين المخصم والعميل بمقتضاه يقوم المخصم بشراء الحقوق الحالية والمستقبلية الناشئة عن بيع السلع وتقديم



الحقوق المستقبلية

هي الحقوق التي تنشأ بعد إبرام عقد

الخدمات.



Building Bridges not Walls
نبني الجسور لا الحواجز



مجمع المعرفة للثقافة المالية
FINANCIAL LITERACY KNOWLEDGE HUB



Where knowledge is created and disseminated حيث نصنع المعرفة وننشرها

التخصيم



الهيئة العامة للرقابة المالية
FINANCIAL REGULATORY AUTHORITY



instagram



LinkedIn



مجمع المعرفة للثقافة المالية
FINANCIAL LITERACY KNOWLEDGE HUB



حيث نصنع المعرفة ونشرها Where knowledge is created and disseminated

www.fra.gov.eg