

الوحدة الثالثة

الائتمان التجاري

أولاً- مقدمة:

كنتيجة لتطور الأعمال التجارية واتساعها نشأت الحاجة إلى عملية البيع على الحساب " البيع الآجل".

وظهر في سجلات المنشآت مصطلح تعارف المحاسبون على تسميته بالمدينين: وهو يعني الحقوق التي نشأت للمنشأة على الغير من الأفراد أو الشركات أو المؤسسات نتيجة العمليات التبادلية الاقتصادية والتي تمت بين المنشأة والغير وإن هذه الحقوق يمكن أن تصنف إلى نوعين (الراوي، سعادة: 2000، 175):

- المدينون التجاريون: وهي الحقوق الناتجة عن بيع سلعة أو تقديم خدمة على الحساب (بالدين).
- المدينون غير التجاريين: وهي الحقوق الناتجة عن التعامل مع المنشأة وتترتب بذمة المتعاملين معها حقوقاً معينة نتيجة أخذ سلفة أو قرض فيطلق على مثل هذه المعاملات " الحسابات المدينة الأخرى".

وبالتالي نجد أن المؤسسات وجدت نفسها أمام مصدر تمويل جديد يطلق عليه:

الائتمان التجاري: يعد الائتمان شكلاً من أشكال التمويل قصير الأجل الذي يمنح للمنشآت لتمكين من تمويل أصولها المتداولة (نادر: 2011، 289). والمستخدم في غالبية قطاعات النشاطات التجارية والصناعة (حسون، ص 230).

وهو شكل معروف لكل أنواع المنشآت ، وربما يكون أكثر المصادر شيوعاً . خصوصاً بالنسبة للمنشآت الحديثة، أو الصغيرة، أو تلك التي تعاني من ضعف في مركزها المالي، والتي تجد صعوبة في الاستفادة من الائتمان المصرفي.

انطلاقاً من القول الشهير بأن البنوك لا تمنح القروض إلا للأغنياء.

لذلك سيتم إلقاء الضوء لبيان تعريف وأهمية الائتمان التجاري كمصدر تمويل للمنشآت الاقتصادية، والعوامل التي تثر في منح الائتمان التجاري، وأشكال (طرق) منح الائتمان التجاري. وتكلفة الائتمان التجاري وشروطه وأسباب استخدامه ، ودوره في تأمين احتياجات المنشأة بشكل يضمن استمرارها في دنيا الأعمال.

ثانياً: تعريف الائتمان التجاري ودوره في تمويل المنشآت الاقتصادية:

يُعرف الائتمان التجاري بأنه: ائتمان قصير الأجل يمنحه المورد إلى المشتري عندما يقوم الأخير بشراء البضاعة لإعادة بيعها وهذا التعريف يستبعد من الائتمان التجاري (عقل، 84):

- الائتمان الطويل الأجل أو المتوسط الأجل الذي يمنحه بائعو الأصول الثابتة.

- الائتمان الاستهلاكي ، كالبيع بالتقسيط.

ويمكن تعريفه أيضاً بأنه: " الائتمان الممنوح لمنشأة نتيجة شرائها المواد الخام ، أو البضاعة من دون أن يكون مطلوباً منها دفع قيمة المشتريات نقداً. ويكون مسموحاً لها بدفع قيمة مشترياتها خلال مدة زمنية قصيرة (نادر: 290).

ويعرف أيضاً بأنه: " نوع من الائتمان قصير الأجل تحصل عليه المنشأة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تتاجر فيها أو تستخدمها في العملية الصناعية". (رشاد العطا وآخرون، 80).

حيث يمنح الائتمان التجاري من طرف المورد للتاجر المشتري سواء كان شخصاً عادياً أو منشأة، عند قيام التاجر بشراء بضائع على الحساب بغرض إعادة بيعها، ومن ثم تسديد القيمة للمورد، ويتمثل الائتمان التجاري في أوراق الدفع والذمم الدائنة مع ملاحظة ضرورة استبعاد الائتمان طويل الأجل أو المتوسط الذي يمنحه بائعو الأصول الثابتة إلى المنشآت المشتريّة من الائتمان التجاري.

كما يعد الائتمان التجاري مصدراً من مصادر الأموال، لأن المشتري غير ملزم بدفع قيمة

البضاعة المشتراة إلا بعد استلامها.

وأطراف التعامل في الائتمان التجاري هما: المورد (المنشأة البائعة) والمشتري (المنشأة المشتري)، حيث يقوم المورد بتغطية احتياجات المشتري من المواد الأولية والخامات اللازمة لاستمرار عملياته التشغيلية الجارية على أساس الدفع المؤجل.

يتم الاتفاق مسبقاً على توقيت دفع قيمة المشتريات، وغالباً ما يكون ائتماناً مؤرخاً أي موسمياً بالنسبة للمنشآت الصناعية التي تنتج سلعاً موسمية.

ويمنح أيضاً الائتمان التجاري للمنشآت التجارية حيث يقدم المورد السلع والبضائع على أساس الدفع المؤجل، في وقت لاحق يتم الاتفاق عليه مسبقاً.

ويعد هذا النوع من التمويل من أكثر مصادر التمويل استخداماً للمنشآت نظراً لأن الموردين هم أكثر استعداداً لمنح الائتمان من البنوك (نادر، 292).

ومن خلال الدراسات الإحصائية في الدول المتطورة اتضح أن غالبية المنشآت الصناعية، وبيوت الجملة وبيوت التجزئة تعتمد في جانب كبير من نشاطها على الائتمان التجاري، وأن المنشآت الصغيرة تعتمد بدرجة أكبر على الائتمان التجاري من المنشآت الكبيرة، وقد دلت الإحصائيات أيضاً أنه كلما ارتفع معدل دوران البضاعة دل ذلك على زيادة اعتماد المنشأة على الائتمان التجاري في تمويل مشترياتها وهذا ما يفسر لنا اعتماد بيوت الجملة أكثر من المنشآت الصناعية وبيوت التجزئة على الائتمان التجاري (حسون، 230).

ثالثاً- العوامل التي تؤثر في منح الائتمان التجاري:

تحتاج المؤسسة إلى الائتمان التجاري القصير الأجل لتمويل رأس المال العامل في الحالة العادية، أو الموسمية، وعدم قدرتها على الحصول على القروض المصرفية، وتكون المؤسسات الصغيرة أكثر حاجة لمثل هذا النوع من الائتمان التجاري من المؤسسات الكبيرة، هذا ويعدّ الائتمان التجاري مصدراً تلقائياً يرتفع وزيادة نشاط المؤسسة.

وهناك مجموعتان من العوامل تؤثر في منح الائتمان التجاري هما (عقل، ص 85-86):

أ- العوامل الشخصية:

- مركز البائع المالي:

يحدد هذا العامل مقدرة البائع على منح الائتمان ، فعلى المالك ذو المصادر الذاتية الكافية أن يقدم قدراً مناسباً من التمويل للآخرين، كذلك يكون بمستطاعه، أن يقرض الأموال من المصادر المختلفة لتقديم المزيد من الائتمان لعملائه.

- مدى رغبة البائع في التخلص من مخزونه:

يكون البائع ميالاً لمنح مزيد من الائتمان لعملائه إذا كان راغباً في التخلص من مخزونه خشية التغير في الموضع أو السعر أو الطلب.

- تقدير البائع لأخطار الائتمان:

إذا كانت التقديرات متفائلة، يتوسع البائع في الائتمان ، والعكس صحيح.

ب- العوامل الناشئة عن حالة التجارة والمنافسة:

- الفترة الزمنية التي يحتاجها المشتري لتسويق السلعة:

الهدف من الائتمان هو توفير سلعة للبائع دون دفع ثمنها إلا بعد بيعها، لذا من المنطقي أن تتناسب مدة الائتمان والوقت اللازم للبيع، وهذا يتفاوت حسب طبيعة السلعة، فالائتمان الممكن منحه لبائع الآليات الثقيلة يختلف في مدته قطعاً عن مدة الائتمان لبائع المواد الغذائية، فالأول يحتاج لأشهر في حين يحتاج الثاني لأيام.

- طبيعة السلعة المباعة:

كلما كثر الطلب على السلعة ، وزاد معدل دورانها، كانت مدة الائتمان وشروطه أصعب لأن البائعين ليسوا بحاجة لتقديم مثل هذا الائتمان لتسهيل عملية البيع.

- حالة المنافسة:

المنافسة الشديدة تشل شروط الائتمان ، في حين تؤدي المنافسة الضعيفة إلى التشدد في

الشروط فشركة الإسمنت الأردنية وشركة مصفاة البترول تصران على البيع النقدي وتحصلان عليه، ويعود ذلك بالدرجة الأولى لوضعهما الاحتكاري في السوق.

- موقع العملاء:

موقع العميل من المورد يحدّد كمية البضاعة المستوجب تخزينها، لذا كلما كان بعيداً زادت الحاجة إلى تخزين كمية أكبر، وكانت هناك حاجة أكبر للائتمان.

- الحالة التجارية:

عندما يعمّ الازدهار، تنخفض مخاطر الائتمان ويتوسع الجميع في منحه بشروط سهلة، والعكس قد يكون صحيحاً مع بعض التحفظ.

رابعاً: أشكال "طرق" الائتمان التجاري:

يمكن أن يأخذ الأشكال التالية:

أ- الحساب الجاري (الحساب المفتوح):

يُعدّ من أكثر أنواع الائتمان التجاري شيوعاً لبساطته وسهولة الحصول على الائتمان بواسطته، ويمتاز بالسرعة، إذ يكفي إصدار أمر توريد أو طلب البضاعة بالهاتف أو برقية أو رسالة لتقوم المنشأة الموردة ببحث المركز الائتماني للزبون، وتشحن البضاعة المطلوبة مع إرسال فاتورة يشار فيها إلى نوع البضاعة، وسعرها وئمنها ومصرفات الشحن، وشروط الدفع والخصم الذي تمنحه المنشأة وغيرها من البيانات الأخرى المطلوبة.

وحسب هذا الشكل فإن المنشأة المشتريّة، غير ملزمة بتوقيع أية وثيقة بقيمة الديون المترتبة عليها والبائع يعتمد في منح هذا الائتمان على دراسات قام بها حول ملاءة الزبون المالية وقدرته على التسديد وتعد الفاتورة المرسلة من المنشأة البائعة والقيود المحاسبية في دفاترها وأمر الشراء المرسل من المنشأة المشتريّة بمثابة دليل مديونية المنشأة المشتريّة (حسن، 242).

كما يعد الحساب الجاري من أهم أشكال الائتمان التجاري، ويمثل الجزء الأكبر من عملياته، وغالباً تفضل المنشآت المدينة الاقتراض عن طريق الحسابات الجارية بدلاً من الأوراق التجارية، إذ إن هذه الأخيرة تعرض المنشآت المدينة إلى الكثير من المتاعب في حال تمكّنها من

الدفع في موعد الاستحقاق، لأن الدائن يتمكن بسهولة أن يؤثر في مركز المنشأة المالي مما يؤثر في سمعتها في السوق.

وبالتالي نجد أن الحساب الجاري من أهم أشكال الائتمان التجاري والأكثر تفضيلاً من المديرين لأنه لا يضع وثيقة بيد الدائن تسهل عليه اتخاذ الإجراءات القانونية ضد المقرض في حالة مواجهته لأية صعوبات (عقل، 86).

وللعلاقة الودية والثقة بالمنشأة المشترية دور كبير في الاعتماد على هذا النوع من الائتمان. ولا بدّ من التنويه هنا بأن الحسابات الجارية تظهر في ميزانية المورد كحسابات مدينة في جانب الموجودات المتداولة، وحسابات دائنة في جانب المطالبات المتداولة في ميزانية المنشأة المشترية.

ب- الكمبيالة:

وهنا يمول البائع المشتري بالبضاعة مقابل توقيع كمبيالات، لسداد ثمن البضاعة على دفعات محددة واضحة، ويميل معظم التجار إلى هذه الطريقة أكثر من ذلك لأن الكمبيالة إثبات قانوني بالحق النقدي ويستطيع البائع أيضاً استخدامها كنفد كأن يجيّرّها أو يبيعها أو يشتري بها بضاعة أو يودعها لدى البنك برسم التأمين ويحصل مقابلها على جزء من قيمتها (الزعيبي: 82). إذ تقوم المنشأة المشترية بتوقيع وثيقة يسجل فيها مبلغ الدين المتوجب على المنشأة تجاه البائع وتاريخ استحقاق الدين.

وهنا نجد أن هذا الشكل من الائتمان يمتاز عن سابقه بأنه دليل قانوني على مديونية الزبون تجاه المنشأة البائعة. ولا يمكن إنكاره لوجود توقيع الزبون على الكمبيالة.

ويمكن للمنشأة البائعة خصم الكمبيالة لدى المصرف الذي تتعامل معه والحصول على قيمة البضاعة قبل ميعاد استحقاقها بعد خصم الفوائد والعمولات. كما تجعل المنشأة البائعة في مركز قوي بالنسبة للعميل عند ميعاد الاستحقاق لأن عدم دفعه قيمتها يعرضه لإشهار إفلاسه والقضاء على سمعته التجارية، ولهذا نجد أن العملاء التجاريين يفضلون الحسابات المفتوحة على الشراء بموجب الكمبيالات (توفيق، ص 242).

ولا شك في أن تقديم الكمبيالة بوساطة البنك للتحصيل يزيد من فاعلية هذا التحصيل. علماً بأن الأوراق التجارية تظهر باسم، أوراق قبض تحت بند الموجودات المتداولة في ميزانية

المورد، وتظهر كأوراق دفع بجانب المطالبات المتداولة في ميزانية المنشأة المشتري.

مما سبق نستنتج أن الحساب الجاري يعتبر من أهم أشكال الائتمان التجاري وتفضله معظم المنشآت، ولكن تمتاز الأوراق التجارية بقابليتها للتداول وبذلك يمكن للدائن تظهيرها للغير، كما يمكنه خصم هذه الأوراق لدى البنك قبل موعد الاستحقاق، مقابل عمولة يحصل عليها البنك.

مقارنة بين أشكال الائتمان التجاري

الحساب الجاري المفتوح	السندات والكمبيالات
1- هو اتفاق ودي بين المورد والمشتري، هو نوع من أنواع الائتمان التجاري (الشراء الآجل).	1- هو اتفاق غير ودي رسمي قانوني بين المورد والمشتري، وهو نوع من أنواع الائتمان التجاري (الشراء الآجل).
2- يقوم المورد بشحن المواد والخامات إلى المنشأة المشتري، مصحوبة بفاتورة توضح فقط كمية البضاعة وسعرها بالتفصيل.	2- يوقع المشتري على سند يثبت مديونيته للمورد، أو يوم المورد بسحب كمبيالة على المشتري.
3- لا يعد هذا النوع التزاماً قانونياً ولا دليل مديونية للمنشأة المشتري..	3- تشحن المواد والخامات عند قبول المشتري للكمبيالة والتوقيع عليها.
4- لا يوجد توقيع المنشأة المشتري على الفاتورة ولا أي وثيقة تثبت المديونية.	يعد هذا النوع دليل مديونية على المنشأة المشتري.
5- يمنح الائتمان التجاري بالاعتماد على الثقة بالمشتري وملاءته المالية، وسمعته في السوق.	5- يوجد توقيع المنشأة المشتري وبالتالي هو دليل قانوني على مديونية المنشأة. ويمكن اللجوء إلى القضاء لتحصيل الديون.
6- لا يمنح هذا النوع من الائتمان التجاري للشركات الضعيفة، أو التي درجة الثقة فيها ضعيفة، وذات السمعة المالية غير الجيدة، والشركات الجديدة.	6- لا يمنح هذا النوع من الائتمان التجاري إلا للشركات الضعيفة، أو التي درجة الثقة فيها ضعيفة، وذات السمعة المالية غير الجيدة والشركات الجديدة.

ت- الشيكات المؤجلة:

وهي واسعة الانتشار، ووسيلة غير مفضلة لدى المدينين لخطورتها ولعدم التزامية الأجل الواردة فيها (عقل، ص 86).

ث- الاعتماد المستندي:

ويستعمل في حالة الصفقات الدولية (التي تبرمها المنشآت المحلية مع العملاء والموردين الأجانب) والاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصادرها يتعهد فيه المصرف برفع 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 وتتمثل أطراف الاعتماد المستندي فيما يلي:

- طالب فتح الاعتماد (المستورد).
- المصرف مصدر الاعتماد (مصرف المستورد).
- المستفيد من الاعتماد (المصدر).
- المصرف مبلغ الاعتماد (مصرف المصدر).

خامساً- شروط الائتمان التجاري:

ويمكن فهم شروط الائتمان التجاري إذا أصبحنا ملمين بالعوامل الثلاثة التي قد ينطوي عليها هذا الائتمان وهي (الزعيبي، 84):

- أ- الخصم المسموح به أو الخصم النقدي: وهو الخصم الذي يمنح إذا قام المدين بالسداد النقدي خلال فترة زمنية، ويختلف هذا الخصم عن الخصم التجاري الذي هو عبارة عن التخفيض (نسبة مئوية من سعر الفاتورة) الذي يمنح للموزعين، كما يختلف عن خصم الكمية الذي هو عبارة عن التخفيض الممنوح في حالة الشراء بكميات معينة.
- ب- فترة السداد: وهي الفترة الزمنية التي ينبغي السداد خلالها حتى يمكن الحصول على الخصم النقدي. وهذه المدة تكون قصيرة في العادة، وتتراوح ما بين 10-20 يوماً.

ت - فترة السماح: وهي الفترة الزمنية التي يمكن أن تمرّ قبل سداد الفاتورة وذلك في حالة عدم الحصول على الخصم النقدي.

وتتفاوت شروط الائتمان التجاري تفاوتاً كبيراً وسنقتصر على الأحوال التالية:

- الدفع نقداً قبل الاستلام cash before delivery: لا تنطوي هذه العملية على أي ائتمان، وتستعمل عندما لا يتمتع العميل المشتري بثقة البائع حيث يصر على الدفع قبل شحن البضائع له.

- الدفع نقداً عند الاستلام cash on delivery: وتشحن البضاعة للمشتري، لكن لن يسمح له باستعمالها إلا بعد دفع ثمنها كاملاً، وتتضمن هذه الحالة بعض المخاطر للبائع، تتمثل في احتمال رفض المشتري للبضاعة عند وصولها، وهنا قد يتكلف البائع مصاريف إعادتها إليه، أو بيعها لجهة أخرى في المنطقة نفسها، أو القبول بشروط المشتري الأصلي التي قد لا تكون مناسبة.

- الشروط النقدية cash Terms: ينطوي هذا النوع على منح الائتمان لفترة قصيرة في حدود أسبوع، والغرض منه تمكين المشتري من استلام البضائع وفحصها وتدقيق الفاتورة، وهذا يتطلب أن تكون هناك ثقة في مقدرة المشتري وثقة في تعامله.

- الشروط العادية Normal Terms: يمنح المشتري مدة زمنية من تاريخ تحرير الفاتورة لكي يقوم بالسداد، وإذا سدد خلال فترة قصيرة خلال المهلة الممنوحة له، فإنه يحصل على خصم تعجيل الدفع.

ويعبر عن هذه الشروط كما يلي: $10/2$ صافي $30(2/10$ صافي $30)$.

ويعني ذلك أن للمشتري الحق في أن يختار بين الدفع خلال العشرة أيام الأولى من تاريخ الفاتورة، ويحصل على خصم نقدي مقداره 2% ، أو سداد الفاتورة بالكامل وبدون خصم في نهاية مدة الائتمان التجاري الممنوح البالغة 30 يوماً.

- السداد الشهري: يسمح للمشتري وفق هذه الطريقة بالقيام بالسداد مرة واحدة في الشهر، حيث يحصل المشتري على خصم نقدي إذا حدث السداد خلال فترة معينة من

الوحدة الثالثة: الائتمان التجاري

الشهر . وهذه الطريقة تستخدم في حال تعدد العمليات أي أن المورد يقوم بشحن طلبات للمشتري خلال الشهر الواحد.

- السداد الموسمي Seasonal dating: يعتمد المورد حسب هذه الطريقة إلى تحرير الفاتورة بتاريخ لاحق لتاريخ شحن البضائع.
- والدافع الرئيسي لاستخدام هذه الشروط هو تشجيع المشتري على إرسال طلباته الخاصة بالبضائع الموسمية قبل موسم المبيعات حتى يمكن للمورد الحكم على سوقه وتنظيم إنتاجه.
- إرسال البضاعة برسم البيع consignment: تبقى ملكية البضاعة في هذه الحالة ويكون المرسل له مؤمناً عليها حيث يجب فصلها عن البضاعة ويقوم بتوريد ثمن ما يباع منها للمرسل.