

فورفیتینگ

What is forfaiting?

Banks. Forfaiters . Nonbanks. Financial Institutions. Credit Insurance



Association of Forfaiters In the Americas, Inc

Global Trade Review

Association of Forfaiters In Switzerland.

فهرست

- 3 مقدمه
- 7 فورفیتینگ چیست ؟
- 15 شاخصه های مهم فورفیتینگ
- 15 گردش کار
- 18 نمودار تصویری
- 19 مزایای فورفیتینگ
- 20 نکات مثبت برای صادر کنندگان
- 21 نکات منفی برای صادر کنندگان
- 22 نکات مثبت و منفی برای خریدار
- 23 موقعیت بانک در فورفیتینگ

عضویت بانک ملت سئول در **International Forfaiting Association** بهانه ای شد تا در خصوص **Forfaiting** جزوه پیش رو را تهیه نمایم. سازمان مذکور از اعضای تشکیل میشود که در بازار دست دوم **Secondary Market** تأمین های مالی فعالیت دارند و مرکز آن در زوریخ میباشد. این تشکیلات در سال 1999 بوجود آمد.

از مزایای آن معرفی بازار و راهنمایی در کاربرد صحیح مقررات و توصیه در چگونگی تهیه اسناد استاندارد این معاملات است، آموزش و ارتباطات میان اعضاء نیز از مزایای دیگر آنست. البته سازمانهای مشابه دیگری نیز وجود دارد که در روی جلد نام برخی از آنها درج شده است و **IFA** یکی از معتبرترین آنهاست.

بیشترین درآمد بانک ملت سئول از عملیات **Forfaiting** بوده و در صدد است تا این فعالیت را با شناخت بازارهای بین المللی گسترش دهد. در این مختصر فقط تعریف کوتاهی از این محصول بانکی **Banking Product** و روش انجام آن و واژه های متداول در **Forfaiting** بانضمام لیست اعضاء **IFA** آمده است و نه بیش.

علاوه بر تعریف های داده شده، نمونه قرار دادهای فورفیتینگ در بانک ملت سئول و همچنین دستور العمل انجام این نوع معامله بزبان انگلیسی آورده شده است.

دستور العمل مورد اشاره مورد تأیید سازمان صادر کننده گواهی ایزو برای بانک ملت سئول است و عمداً از ترجمه آن خود داری شد تا خواننده با واژه های کاربردی بیشتری آشنائی یابد و متذکر میشود که این فرم ها و دستور العمل آن، مورد استفاده در بانک ملت سئول است که فقط اعتبارات اسنادی معوقه را یا از منابع خود و یا به طرفیت از بانک تأمین کننده اصلی وجه خریداری مینماید و ممکن است در مؤسسات دیگر روش کار متفاوت باشد ولی شاکله فورفیتینگ همانست که در تعریف آمده است. هما نگونه که در جزوات قبل نیز عنوان داشتیم، هر آنچه تحریر شده، صرفاً برای

تشویق علاقمندان به مطالعه بیشتر میباشد . واقعیت امر اینست که طیف وسیعی از اطلاعات و دانش در این کار نیاز است و به آموزش بسیار باید پرداخت ولی قصد من تنها آشنا نمودن کارمندان بخش ارزی بانک , دانشجویان رشته بانکداری و اقتصاد و تجار, علی الخصوص صادر کنندگان ایرانی با این روش است چرا که این روش میتواند توان صادراتی کشور را افزایش دهد و سازمان هائی که در کشور برای اینکار ایجاد شده اند مانند صندوق ضمانت صادرات ایران و بانک توسعه صادرات به همراه بانک های تجاری و شرکت های بیمه میباشد برای افزایش صادرات غیر نفتی این روش را تعمیم دهند. تامین های مالی قبل از حمل و خرید اسناد تجاری یا مالی ناشی از صادرات (بعد از حمل) از الزامات کار در امر توسعه صادرات است.

به هر حال, هدف آشنایی مختصر با این قبیل مسائل است نه آموزش کامل آن که به جزوه تخصصی دیگری نیاز دارد . ناگزیر از تکرار این مطلب هستیم که مندرجات این جزوه به هیچ وجه نمیتواند ملاک و مستندی برای دعاوی طرفین در گیر در مسائل فور فیتینگ باشد و نگارنده و بانک ملت از این بابت هیچگونه مسئولیتی را پذیرا نیست .

به قطع و یقین نوشتار تنظیم شده دارای اشکالات و نواقص زیادی است, بطور مثال فهرست معانی و لیست اعضاء و سایر ضمائم که به زبان انگلیسی که در این جزوه آمده بهتر می بود از چپ به راست تنظیم میگردد ولی متاسفانه از آنجا که تایپ جزوه نیز با حد اقل امکانات توسط نگارنده انجام یافته است تقریر صحیح آن میسر نشد و صحافی و علامت گذاری ها و سطر بندی ها همه مملو از ایراد است .

ضمن پوزش از خوانندگان و اساتید محترم , انتظار دارد با تذکر خود در خصوص محتوای مطالب آورده شده از طریق آدرس زیر, امر آموزش را حرمت و حقیر را در اصلاح آنها مدیون و سپاسگزار نمایند.

فورفیتینگ روشی است که با آن طلب مدت دار یا به تعبیری دیگر "تعهد بدهی" **debt obligation**, خریداری میگیرد و این روش , تامین مالی صادرات (**EXPORT TRADE FINANCE**), بدون حق رجوع (**WITHOUT RECOURSE**) به ذینفع میباشد. فورفیتینگ اصولاً برای تامین مالی میان مدت (3 تا 5 سال) است ولی از 6 ماه تا 10 سال نیز امکان پذیر است .
نرخ

بهره فورفیتینگ میتواند ثابت و یا شناور **fix or floating rate** باشد. به تعبیری دیگر تنزیل اسناد مالی یا تجاری مربوط به دیون سررسید دار , بدون حق رجوع به صادر کننده / ظهر نویس **Exporter/Endorser** را فورفیتینگ گویند.

در فرهنگ های لغت فورفیتینگ با **(E)** یعنی **FORFEIT** نوشته شده است و معنی جریمه , فقدان , زیان , ضبط شده , خطا کردن , جریمه دادن , هدر کردن معنی شده است. **He forfeited his right.** یعنی حق خود را ساقط کرد و یا **Forfeit to the state** یعنی ضبط دولت . حال چرا در اصطلاح بانکی **FORFAIT** نوشته میشود, اطلاعی ندارم.

در این جزوه لازم بود بارها از عبارت "خریدار" استفاده شود , لذا بمنظور اجتناب از درک اشتباه در عبارت "خریدار" که میتواندست اشاره به خریدار کالا یا خریدار بدهی باشد , "هرچند پسندیده بنظر نمی رسد" هر کجا ذکر از خریدار شده منظور خریدار کالا است و در هر مورد که خریدار اعتبار یا برات و سایر اسناد بدهی مطمع نظر بوده , از عبارت فاعلی "فورفیت" استفاده شده است و از واژه فورفیتینگ نیز برای بیان فعل "خرید دین" بهره گرفته شده است .

فورفیتینگ **supplier's credit** و یک محصول (**PRODUCT**) انعطاف پذیر است که بسهولت میتواند با نیاز های ویژه صادر کننده تطبیق داده شود .

فورفیتور، ریسک بانک گشایش کننده یا بانک ظهر نویسی کننده برات را قبول میکند و اگر در سررسید، بانک متعهد پرداخت بدهی، وجه را نپردازد، چون فورفیتور حق رجوع به فروشنده را از قبل از خود ساقط نموده است، اقامه هر گونه دعوی علیه مدیون اصلی که بانک گشایش کننده یا تضمین و یا تأیید کننده است صورت نمیگیرد نه فروشنده، مگر این که حق رجوع ساقط نشده باشد. زمانیکه فروشنده اسناد حمل اعتبار را مطابق شرایط اعتبار و بدون مغایرت به بانک معامله کننده ارائه نمود، بانک معامله کننده اگر از قبل با فروشنده برای فورفیت کردن اعتبار اسنادی توافق نموده باشد، وجه اسناد را با کسر نرخ بهره معادل **London Inter Bank Offer (LIBOR)** **Rate** و کسر درصد تفرقی **margin** به وی میپردازد.

این تفاوت به ریسک کشور بانک گشایش کننده بستگی دارد و از 0/5% شروع و هرچقدر ریسک بالاتر باشد، بهمان میزان نرخ نیز افزایش مییابد.

بهتر است حق رجوع به فروشنده تا زمانیکه بانک خریدار اسناد را نپذیرفته ساقط نشود و اعتبار در خلال این مدت با حق رجوع خریداری شود و بعد از قبولی اسناد به بدون حق رجوع تبدیل شود، چراکه اگر بانک گشایش کننده اسناد را نپذیرد فروشنده کالا باید وجه آنرا مسترد و یا نسبت به اصلاح اسناد اقدام کند. بانک ملت سؤال بدون تأیید بانک گشایش کننده، اعتبارات اسنادی معوقه را خریداری نمی نماید (حتی با حق رجوع) چون در صورت عدم قبولی اسناد، ممکن است فروشنده توان یا تمایل به باز پرداخت وجه را نداشته باشد.

بعضی از بانک ها که برای مشتریان خود با اخذ وثائق، حد اعتباری تعیین نموده اند این کار را انجام میدهند و تا قطعی شدن قبولی اسناد، به پشتوانه اعتبار مشتری خود به وی وام داده و پس از دریافت قبولی وثائق مرتبط را (در صورت اخذ آن برای مورد مذکور) آزاد و حق رجوع را نیز از خود سلب مینمایند.

این توافقات در قرارداد **FORFAITING** که بین فورفیتور اعتبار اسنادی (سایر اسناد) و فروشنده کالا منعقد میگردد درج شده است. گفته شد که **فقط بانک ها نیستند که اعتبارات**

اسنادی معوقه را خریداری میکنند . ممکن است که اشخاص ثالث نیز به این عمل مبادرت ورزند که در آن صورت فوریترا اعتبار اسنادی , تأییدیه بانک , مبنی بر صحت اعتبار و معامله اسناد مطابق شرایط اعتبار را خواستار میشود . برخی از بانک ها یا اشخاص برای حصول اطمینان بیشتر فقط اعتبارات اسنادی غیر قابل برگشت تأیید شده را خریداری میکنند, چون در این صورت ریسک آن به حد اقل میرسد . اسقاط حق رجوع به فروشنده مانع رجوع به بانک تأیید کننده نیست. پرداخت وجه اعتبار هم بر ذمه بانک گشایش کننده است و هم تضمین قطعی بانک تأیید کننده را دارد . البته در اینصورت نرخ نیز کاهش مییابد .

برای اطلاع از مفهوم اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت تأیید شده توصیه میشود به جزوه: اعتبارات اسنادی , اینکو ترمز , سوئیفت که همین قلم آن را نگاشته و به چاپ رسیده است مراجعه فرمائید. ذیلا نظر شما رابه نمونه ای از قرارداد که مورد استفاده در بانک ملت سئول است, جلب مینماید. روش کار بانک ملت اینست که همزمان با ابلاغ اعتبار اسنادی معوقه **differed payment** به فروشنده, تمایل بانک نسبت به خرید آن اعتبار نیز به وی ابلاغ میگردد. بانک ملت سئول تا کنون از خرید سایر اسناد مانند بروات خودداری نموده است. فروشنده کالا اصل اعتبار را که کتبا و یا بوسیله کپی تأیید شده سوئیفت به وی ابلاغ شده را به نفع بانک ظهر نویسی میکند و حسب توافق وجه اعتبار را پس از کسورات آن دریافت میدارد.

بطور معمول تعهدات وارد کننده توسط بروات قبولی نوشته شده و یا سفته امضاء شده مستند میگردد و بانک خریدار با ظهر نویسی **endorsement** آنها , پرداخت وجه در سر رسید را تضمین **Guarantee** میکند. این عمل به **avalisation** یا **"AVALIZE"** کردن معروف است و ظهر نویسی آنها با جمله های ساده ای مثل **(Per Aval for account of Drawee.)** صورت میگیرد. **Aval** و **Guarantee** به یک معنی هستند. این روش معادل خرید برواتی است که تحت

"اعتبارات اسنادی قبولی" صادر میشود. اعتبار اسنادی مدت دار معمولاً به یکی از طرق زیر گشایش میشود .

1= اعتبار اسنادی قبولی **acceptance L/C**

2= اعتبار اسنادی معوقه **differed payment L/C**

معمول است که به همراه اسناد اعتبار اسنادی قبولی ، براتی نیز از سوی فروشنده عهده خریدار یا بانک گشایش کننده صادر میگردد و با قبولی آن توسط بانک گشایش کننده ، اسناد تجاری به اسناد مالی قابل معامله در بازار تبدیل میشود و این ابزار معامله (برات) میتواند تا قبل از سررسید تنزیل **discount** گردد و لی اعتبار اسنادی معوقه عرفاً برات همراه ندارد. بارها این سؤال از من شده است که چه فرقی بین **Discount** و **Forfeit** وجود دارد. پاسخ اینست که **Discount** بمعنی تنزیل برات بکار میرود و ممکن است بر اثر دین ایجاد شده از فروش کالا یا وامی معمولی، یعنی **Documentary Bill Of Exchange** و یا **Clean Bill (Promissory Note)** باشد. در صورتیکه **Forfeit** ، خرید اعتبار یا برات اسنادی است که به تبع خرید و فروش کالا حاصل آمده است. بازار دست دوم و فعالی در لندن وجود دارد بنام **Mezra** که از سوی مشتریان خود برای تامین های مالی وارد بازار میشود. حد اقل معامله فورفیتینگ بین بانکها 250000 دلار آمریکاست اما بعضی مواقع مبالغ کمتر نیز معامله میشود .

Forfeiting دارای امتیازات زیر برای فروشنده میباشد.

- انتقال ریسک اعتباری . **Removes credit risk .**
- تقویت نسبت های تراز نامه. **Enhances balance sheet ratios .**
- تامین مالی 100% . **100% financing .**
- ساده بودن اسناد . **Simple documentation .**
- گرفتن پاسخ سریع **Fast response .**

بانک ملت شعبه سئول به محض دریافت اعتبار اسنادی مدت دار، اگر منابع مالی لازم را برای خرید آن اعتبار داشته باشد و یا از قبل ترتیب خطوط اعتباری با سایر بانک‌ها را داده باشد، نامه‌ای را همزمان با ابلاغ اعتبار برای فروشنده ارسال و آمادگی خود را برای فورفیتینگ اعلام می‌دارد. این شعبه برای توسعه فعالیت‌های خود و کمک به خریداران ایرانی، می‌تواند از قبل قرار داد فورفیتینگ را با آنها امضاء و تعهد نماید که اسناد فروشنده آنها را با نرخ از پیش تعیین شده خریداری خواهد نمود. در این صورت خریدار باید حسابی نزد بانک افتتاح و اسناد و مدارکی را تکمیل و ارسال دارد تا برداشت از آن حساب بعد از انعقاد قرارداد فورفیتینگ میسر شود. در این نوع قرار دادها علاوه بر نرخ بهره هزینه تعهد **Commitment Fee** نیز منظور می‌گردد که معمولاً 0/5% در سال است. این هزینه نسبت به مانده استفاده نشده اعتبار است و اگر اسنادی از بابت قرار داد خریداری شد، از تاریخ خرید نسبت به مبلغ اعتبار بهره اخذ شده و نسبت به باقیمانده از مبلغ قرارداد هزینه تعهد محاسبه می‌گردد. هر چند فورفیتینگ **supplier's credit** است، ولی عقد قرار داد با خریدار و تضمین پرداخت هزینه آن از سوی وارد کننده به کنترل هزینه مالی واردات کمک نموده و فروشنده نمیتواند از بابت فروش مدت دار، به دلخواه خود و بیش از هزینه واقعی به قیمت نقدی کالا بیافزاید. در جائیکه فروشنده نمیتواند و یا نمی‌خواهد از اعتبار خود استفاده نماید، خریدار میتواند در عقد قرار داد خرید این پیشنهاد را به فروشنده بنماید که در صورت فروش مدت دار، وجه اسناد را بصورت نقدی دریافت و هزینه‌ای نیز به وی تحمیل نخواهد گردید. این روش در تغییر رفتار تجاری فروشنده از فروش نقدی به فروش مدت دار موثر است. با این مکانیزم بانک ملت سئول توانست فروش مدت دار صادرکنندگان کره‌ای به ایران را از 8 درصد به 15 درصد افزایش دهد و بر آنیم که با توسعه آن، فروش مدت دار را تا 80 درصد جایگزین فروش نقد کنیم. خرید 20% نقد و 80% مدت دار، معمول مبادلات خارجی کشور هاست و کره نیز در مبادلات خارجی خود، همین نسبت را تاکنون رعایت کرده است. به باور من بانکداران ایرانی از همین راه میتوانند، هم به تغییر

رفتار تجاری معاملات خارجی وهم به کنترل نرخ بهره و کاهش هزینه مالی واردات کمک کنند و در تعیین نرخ بهره خرید دیون، بانک های ایرانی پیشگام market maker باشند .

در حال حاضر بحثی جدی بین کارشناسان ارزی سیستم بانکی در مورد فورفیتینگ و ریفاینانس وجود دارد . برخی معتقدند : در جایی که نرخ ریفاینانس مورد قبول بانک مرکزی $1/25\%$ تا 2% با لای لایبور است، نرخ های بالا تر از این که برای فور فیتینگ اعمال میشود ، باعث افزایش هزینه واردات کشور و با لا بردن نرخ ریسک کشور خواهد شد و پاره ای دیگر معتقدند که :

اولاً- نرخ های پائین پیشنهادی برای خطوط ریفاینانس واقعی نیست و چون در قرار داد های اصلی ریفاینانس ذکر میشود که در هر مورد باید موافقت بانک تامین کننده مالی (Financier) اخذ شود، لذا خارج از قرار داد نیز تفاوت نرخ بهره مطلوب نظر با نرخ قرار داد از خریدار یا فروشنده مطالبه میشود ، اگر این پرداخت صورت گرفت ، قبولی داده میشود . در غیر این صورت با تأمین مالی اعتبار موافقت نخواهد شد، در صورتیکه نرخ فورفیتینگ در عمل کمتر از ریفاینانس میباشد. مضافاً اینکه بانک های ایرانی برای اختصاص خطوط ریفاینانس در صدی را نیز که معمولاً کمتر از 2% نیست، اضافه از خریدار اخذ میکنند ، هر چند این درصد اضافی ظاهراً انعکاس خارجی ندارد که باور آن دشوار است ولی هزینه واردات را افزایش میدهد.

ثانیاً- نرخ تنزیل معلول ریسک کشور است نه علت آن و برای کاهش نرخ ریسک کشور اقدامات دیگری باید صورت داد. نگارنده نیز بر همین عقیده موخر است .

بطور مثال از نظر طبقه بندی ریسک ، در حال حاضر ایران در گروه 4 کشور ها قرار دارد در صورتیکه ریسک واقعی ایران میبایست گروه 3 باشد و پائین بودن نرخ موجب بهبود درجه ریسک کشور نخواهد شد ، دلیل روشن آن هم وجود دارد.

سال هاست که قراردادهای ریفاینانس ایران با بانک های خارجی با نرخ بهره $1/2\%$ و با شعب خارجی بانک های ایرانی 2% بالای لایبور منعقد میگردد و این نرخ ریسک کشورهای گروه 3 است

ولی ایران هنوز در گروه 4 قرار دارد. بهر حال این جزوه استطاعت بحث مذکور را ندارد و در نوشتاری دیگر یا سمیناری متناسب باید دنبال گردد.

فور فیتینگ مشابهت هائی با فاکتورینگ دارد ولی وجوه افتراق بسیاری نیز بین آنها دیده میشود که در توضیحات بعدی مشخص میگردد. در FACTORING نیز خرید مطالبات صادراتی معمولاً بدون حق رجوع است و توسط شرکت های حق العمل کاری انجام میشود در فاکتورینگ، کنترل اعتبار، وصول، امور حسابداری و فروش، تما ما به عهده خریدار اعتبار اسنادی میباشد. به خوانندگان محترم بویژه، دانشجویان گرانقدر توصیه میشود فور فیتینگ را با فاکتورینگ و شقوق دیگر تامین منابع مثل استفاده از اوراق تجاری، تضمین نامه ها و وام ها مقایسه کنند.

شاخصه های مهم فور فیتینگ عبارتند از:

- ◀ 100% تامین مالی، بدون حق رجوع برای انجام تعهد obligation، به فروشنده.
- ◀ تعهدات وارد کننده معمولاً با اعتبار اسنادی یا ضمانت نامه بانکی و یا تضمین برات (AVAL) توسط بانک صورت میگیرد.
- ◀ سند بدهی: برات اسنادی، سفته یا ضمانت نامه و یا اعتبار اسنادی است.
- ◀ مبلغ تامین مالی میتواند از US\$100,000 تا US\$200,000,000 باشد.
- ◀ قرارداد با هر ارز معتبر نیز میتواند منعقد گردد.
- ◀ نرخ بهره میتواند ثابت و یا شناور باشد.

گردش کار

گردش کار در عملیات فورفیتینگ بشرح زیر میباشد :

(نمودار تصویری بعد , میتواند مطلب را روشن تر کند)

الف) در خلال انجام معامله بین یک صادر کننده و یک وارد کننده کالا, وارد کننده از بانک خود درخواست گشایش اعتبار برای خرید خارجی را مینماید.

ب) فروشنده فورفیترا یافته وازاومیپرسد که آیا حاضر به تامین مالی هست یا خیر؟ و در صورت قبول هزینه آن چقدر است؟ در این مرحله فورفیترا لازم است تا اطلاعات زیر را داشته باشد:

The country of the importer • کشور وارد کننده

The importer's name • نام وارد کننده

The type of goods • نوع کالا

The value of the goods • ارزش کالا

The expected shipment date • تاریخ حمل مورد انتظار

Repayment Terms • شرایط باز پرداخت توسط وارد کننده #

آیا تعهدات وارد کننده توسط بانک تضمین میشود و اگر پاسخ مثبت است چگونه؟

ج) فورفیترا موافقت کلی خود را با ذکر هزینه آن اعلام میدارد. در این مرحله هیچکدام از طرفین به هیچ وجه تعهد قطعی به طرف مقابل ندارند.

د) زمانیکه جزئیات قرار داد تجاری مورد موافقت قرار گرفت ، قبل از این که امضاء شود ، صادر کننده از فور فیتز در خواست میکند که تعهد کتبی خود را مبنی بر خرید طلب در رابطه با صادرات مذکور به وی بدهد (همراه و یا بدون برات ، سفته و غیره).

ه) اطلاعات درخواست شده باید مطابق اطلاعات داده شده قبلی و بدون تغییر باشد.

و) فورفیتز تعهد نامه ای را صادر و فروشنده نیز آنرا امضاء مینماید و بدین وسیله

هر دو طرف نسبت به مفاد آن متعهد میگردند. در مفاد تعهد نامه موارد آتی الذکر درج میشود:

_ جزئیات معامله تجاری

_ ماهیت ابزار پرداختی که باید خریداری شود

_ نرخ تنزیل بانضمام سایر هزینه ها

_ اسنادی را که فورفیتز بمنظور اطمینان از اعتبار و قابل اجرا بودن معامله نیاز دارد.

_ تاریخ اعتبار تعهد

ز) صادرکننده قرارداد تجاری را با خریدار امضاء و پس از دریافت اعتبار اسنادی (بستگی به ماهیت معامله دارد) طبق شرایط مندرج ، کالا را حمل مینماید (مرحله 2+3)

ح) در عوض خریدار از بانک خود ضمانتنامه ای را (در صورت نیاز) به نفع صادر کننده دریافت (مرحله 4) و با سایر مدارکی که صادر کننده نیاز دارد برای وی ارسال میدارد (مرحله 5) . مبادلات اسناد و مدارک معمولاً از طریق بانک صورت میگیرد . اعتبار اسنادی ، خطرات را به حد اقل کاهش میدهد.

ط (صادر کننده اسناد حمل را به فور فیتز می‌دهد و پس از کنترل آنها فور فیتز وجه آنرا به صادر کننده طبق توافقات مندرج در تعهد نامه پرداخت مینماید. (مرحله 6+7)

ی) اگر این پرداخت بدون حق رجوع باشد، صادر کننده هیچ گونه درگیری آتی در معامله را ندارد و این مسئولیت فور فیتز است که وجه را باز دریافت نماید و کلیه مسئولیت های عدم پرداخت با وی است. (مرحله 8)

به نمودار تصویری صفحه بعد توجه فرمائید.

نمودار تصویری فور فیتینگ



مزایای فورفیتینگ

فورفیتینگ هنوز یک ابزار فعال در تامین مالی تجاریست که آرایشی از امتیازات را برای صادر کننده بشرح زیر داراست :



حذف خطر Eliminating Risk

- * پوشش ریسک سیاسی , انتقال و تجاری.
- * پوشش ریسک مالی (معمولاً 100% ارزش قرارداد تامین مالی میشود) .
- * پوشش ریسک تغییر نرخ بهره .
- * پوشش ریسک نوسان نرخ ارز.



افزودن مزیت در رقابت Enhancing Competitive Advantage

- ☒ توانائی تامین مالی برای تهیه کننده کالا , تولیدات را جذاب تر میکند .
- ☒ توانائی انجام معامله مدت دار در کشورهایی که دارای ریسک بسیار بالا هستند .



بهبود نقدینگی Improving Cash Flow

☑ فور فیتینگ معامله مدت دار را به معامله نقدی برای فروشنده تبدیل میکند .

☑ حسابهای دریافتنی , وام بانکی یا دارائی های مشروط به ترازنامه تحمیل نمیشود .



ایجاد سرعت در معامله Providing Transaction Speed

➔ راه حل تامین مالی با توجه به نیاز مشتریان tailor-made تنظیم و سریع است.

➔ تعهد , بسته به جزئیات میتواند در خلال چند ساعت یا چند روز صورت گیرد .



ایجاد سهولت در معامله Providing Transaction Simplicity

☺ اسناد آن معمولاً موجز و سراسر است .

☺ هیچ محدودیتی در مبداء صادرات ندارد .

☺ صادر کننده را از اجرای عملیات و مشکلات وصول راحت میسازد .

نکات مثبت و منفی فور فیتینگ را بشرح زیر خلاصه مینمایم واز تفسیر و توضیح آن

اجتناب ورزیده , تا انگیزه لازم برای تعمق و مطالعه بیشتر بوجود آید:

نکات مثبت برای صادر کنندگان

1 = فروش مدت دار به بازار ها ئی که دارای ریسک هستند.

2 = فروش برپایه اعتبار اسنادی.

- 3 = توانائی پیشنهاد تامین مالی.
- 4 = انعطاف در مقابل شرایط مشتری.
- 5 = پرداخت وجه کالا بعد از حمل
- 6 = خودداری از تبدیل شدن به بانکدار مشتری
- 7 = داشتن تعهد قطعی فوریت کننده قبل از حمل کالا
- 8 = سهولت معامله با بازار های تجاری مجزا از شرکت های بیمه صادراتی
- 9 = دسترسی به بیش از یک بازار
- 10 = تامین مالی 100در صدی

نکات منفی برای صادر کنندگان

- 1 = اجبار به معامله با بانک .
 - 2 = چسبیدن به روشها و اصطلاحات نا آشنا و مبهم و ویژه بازار و محاسبات نرخ فوریتینگ .
 - 3 = مواجه با خطر معامله با بانک تسویه کننده نهائی .
- برای راهنمایی اشاره میکنم که فوریتتر به دو صورت وجه اسناد را میپردازد.
- صورت اول اینست که بمحض دریافت اسناد , مطابق شرایط اعتبار وجه را با حق رجوع به فروشنده پرداخت میکند و زمانی که تأییدیه از بانک خریدار مبنی بر قبولی اسناد را دریافت کرد حق رجوع ساقط میشود.
- صورت دوم اینست که فوریتتر وجه اسناد را با دریافت اسناد نمی پردازد و منتظر قبولی اسناد از بانک گشایش کننده اعتبار میماند و با اخذ قبولی بدون حق رجوع وجه اسناد را کارسازی میکند.
- 3 = پرداخت هزینه های فوریتینگ بعهده فروشنده است (مگر در مواردی که در قبل توضیح داده شد).

نکات مثبت برای خریدار

1 = تعویق در پرداخت برای تنظیم نقدینگی TO MATCH CASH FLOW

2 = بدست آوردن اعتبار خارج از محدودیت های خطوط اعتباری

1= پیکر بندی معامله با مقتضیات مطلوب نظر , بطور مثال امکان تعویق در

2= پرداخت مالیات .

نکات منفی برای خریدار

1 = اجبار در معامله با بانک .

2 = چسبیدن به روشها و اصطلاحات نا آشنا و مبهم و ویژه بازار و محاسبات نرخ فورفیتینگ.

3 = مواجهه با خطر بلحاظ معامله با بانک تسویه کننده نهائی .

1= پرداخت هزینه های اضافی برای گشایش اعتبار اسنادی مدت دار (معوقه).

موقعیت بانک در فورفیتینگ

← کسب سود و کارمزد بیشتر ناشی از افزایش کار

← بدست آوردن مابه التفاوت معامله نقدی و مدت دار

← تقسیم ریسک

← فراهم کردن تخصص بیشتر مانند داشتن اطلاعات بازار, کارشناسان بازار

← تجاری و تخصص در خزانه داری

← بدست آوردن کارمزد نمایندگی AGENCY FEE و کارمزد مدیریت MANAGEMEN

FEE

ارزیابی در بانک Risk Assessment

← اضافه نمودن به نرخ دارائی های نقد شونده در توزیع بهتر دارائی ها

← ارائه خدمات بیشتر و بهتر برای مشتریان خود

← کاهش وام ها با خطرات بیشتر و در آمد کمتر

دامنه وسیعی از خطرات ممکن است در یک معامله فورفیتینگ وجود داشته باشد که درجات آن کم و یا زیاد باشد ولی بهر حال یک یا دو و یا ریسک های بیشتری ممکن است یک معامله را مخاطره آمیز کند.

اهم آن ها بشرح زیر است :

1 = خطر تجاری **COMMERCIAL RISK** , ریسکی است ناشی از ریسک شرکت در عدم پرداخت.

2 = خطر سیاسی **POLITICAL RISK** (ریسک کشور **COUNTRY RISK**).

3 = خطر اجرای کار **PERFORMANCE RISK** (صادر کننده , وارد کننده, ضامن و بانک کارگزار **COUNTERPART RISK**).

4 = خطر کالا **COMMODITY RISK** - خطر تغییر قیمت در کالای مبادله شده.

5 = خطر حمل **SHIPMENT RISK**.

6 = خطر اسناد **DOCUMENTARY RISK** - ناقص بودن , عدم تطابق , تقلبی بودن اسناد.

7 = خطر نوسان نرخ ارز **CURRENCY RISK** .

8 = خطر نرخ بهره **INTEREST RATE RISK**.

9 = خطر بانک , بانک ها نیز امکان دارد تعهدات خود را ایفا نکنند و یا اشتباه کنند. علاوه بر داشتن منابع مالی و افراد و کارشناسان مجرب , مواردی از قبیل اطلاعات مورد نیاز , محاسبه گردش نقدینگی , محاسبه اصل و بهره , استهلاک سرمایه , ذخیره سازی , نرخ ثابت یا شناور , استفاده از نرخ مستقیم و یا غیر مستقیم ونحوه محاسبه آن , نرم افزار مورد نیاز , امکان بهره گیری از خدمات حقوقی میبایست مورد توجه باشد تا فورفیتر بتواند, اینگونه معاملات را با موفقیت بانجام برساند .

اطلاع از عرف عملیاتی در بازار و اسناد مقبول تجاری و مالی در معامله مانند برات، سفته، فرم های متداول اطلاع از چگونگی ظهر نویسی، قوانین حاکم، دادگاه های صالحه، اطلاع از گونه های مختلف اعتبار اسنادی و مقررات ناظر مانند یو.سی.پی و E-U.C.P، اطلاع از ضمانتنامه ها، بروات تضمینی، اسناد حمل، تأییدیه ها، نحوه حسابداری و تسویه مدیریت پرتفوی (خطوط و حدود اعتباری)، مدیریت ریسک دارائی ها توجهاتی است که نیاز به یک بحث مفصل و تخصصی دارد و از حوصله این جزوه خارج است و مطالعه آن ها را توصیه مینماید.

فهرست معانی

A

Acceptance Credit:

اعتبار اسنادی شامل درخواست برات همراه اسناد. برات باید به قبولی بانکی که برات روی آن بانک کشیده شده و میتواند توسط ذینفع درخواست تنزیل آن برات بعمل آید.

ACP countries:

69 کشور در حال توسعه آفریقا و کارائیب که چهارمین کنوانسیون LOME را امضاء

نمودند.

Advance compensation:

خرید سلف

Advance payment bond:

ضمانتنامه ای به نفع خریدار که در صورت قصور فروشنده در قرارداد پیش پرداخت را مسترد

میدارد.

Advising Bank:

بانک ابلاغ کننده اعتبار

Agio:

قیمت افزایش یافته و بالای قیمت بازار کالای معامله شده قرار میگیرد و شامل هزینه اضافی در معامله متقابل میشود.

Amendment:

اصلاحیه

Applicant:

متقاضی گشایش اعتبار

Assignment of policy:

انتقال / واگذاری حقوق و منافع بیمه نامه از فروشنده به وام دهنده

Availability:

تاریخی که اسناد برای تنزیل در اختیار **forfeiter** قرار میگیرد

Aval:

ضمانت بدون شرط غیر فابل برگشت قابل تقسیم و قابل انتقال / واگذاری آزادانه برای پرداخت در سررسید که معمولاً در رابطه با فورفیتینگ کاربرد دارد.

Avalor:

مؤسسه و یا شخصی که ضمانت میکند

Average Life:

عمر متوسط یک دارائی ارزیابی شده ای که جریان باز پرداخت آنرا مشخص میکند.

B

Back-to-back credit: اعتبار اسنادی متقابل

Bank Bond:

ضمانتنامه ای که توسط یک بانک در مقابل یک ضامن و یا شرکت بیمه صادر شده باشد.

Barter: مبادله ساده کالا با کالا بدون رد و بدل کردن پول (معامله پایاپای)

Basis point: یکصدم درصد

Beneficiary: ذینفع اعتبار (صادر کننده کالا)

Berne Union:

اتحادیه بین المللی بیمه گران سرمایه گذاری و اعتبار، شامل گروهی مرکب از 40 سازمان از 30

کشور صادر کننده دنیا.

Bond Bid:

تعهد / ضمانت نامه شرکت در مناقصه / مزایده

Bilateral clearing agreement:

قرارداد معامله تجاری بین دو کشور که ارز نقد نداشته و یا نمیخواهند با آن معامله کنند ولذا مبادله با واحد تسویه ای بجای ارز مشخص تهاتر میگردد.

Bill of exchange:

برات: دستورکتبی بدون قید و شرطی است که از سوی برات کش (صادر کننده) به براتگیر داده شده و در آن از براتگیر خواسته میشود که مبلغی را به ویا حواله کرد شرکت / شخصی ویا حامل برات (گیرنده وجه) بصورت دیداری یا مدت دار پردازد.

Bill of Lading:

بارنامه: رسیدی که توسط شرکت حمل و نقل برای ارسال کالا صادر میشود و مدرکی است دال بر قرارداد حمل و مالکیت کالا.

Buy-back:

موافقت نامه ایست برای خرید محصولاتی که مالا، ماشین آلات سرمایه ای آن توسط سرمایه گذار تهیه شده است.

Buyer credit:

موافقت نامه ایست مالی که در آن بانک یا موسسه مالی یا سازمان متولی توسعه صادرات کشور صادر کننده، وام را مستقیماً به خریدار خارجی / بانک ویا موسسه ای در کشور خریدار میدهد.

Case of Need:

شخص ویا شرکتی که در صورت بروز مشکل، با نک وصول کننده براساس دستورات وصول باید بوی رجوع کند. اختیارات رجوع شونده ممکن است کامل ویا فقط در حد ابلاغ باشد، بهر حال اختیارات باید مشخص باشد.

Category I countries:

کشور های گروه اول (تقریبا ثروتمند)

Category II countries:

کشور های گروه دوم (با در آمد متوسط)

Category III countries:

کشور های گروه سوم (تقریبا فقیر)

CIM :

سند حمل راه آهن (بین المللی)

CIRR: Commercial interest reference rates:

نرخ های مرجع بهره بازر گانی، نرخ بهره قابل پرداخت اعتبار کشور های نسبتا ثروتمند که توسط OECD تنظیم شده است .

Clean Collection:

طلبی که مربوط به معامله کالائی نبوده و فقط یک سند مالی است .

CMR:

سند حمل جاده ای

Co-financing:

وام بانک های تجاری، سازمان های اعتبارات صادراتی و یا سایر موسسات وام دهنده با همکاری بانک جهانی و دیگر بانک های توسعه منطقه ای به کشور های در حال توسعه.

Collecting Bank:

بانک کشور خریدار (برات گیر) که بوی دستور وصول داده میشود و مستقیماً اسناد برایش ارسال شده است.

Collecting Order:

سری دستوراتیکه که توسط ذینفع به بانک حواله کننده داده میشود و توسط آنها به بانک وصول کننده منتقل میگردد.

Comecon:

شورای همیاری متقابل، سازمانی که سرمایه گذاری و معاملات متقابل را در کشور های کمونیستی اروپای شرقی، قبل از تغییرات سیاسی 1989 و 1990 توسعه میداد، در 1990 منسوخ و با اصول کمتری مجدداً برقرار گردید.

Commercial risk:

خطر عدم پرداخت وام گیرنده یا خریدار بخش خصوصی و غیر دولتی به ارز محلی مطابق قرارداد خرید ناشی از عدم ایفای تعهدات در پرداخت دیون، و یا خودداری از دریافت کالائی که حمل شده است.

Commitment fee:

هزینه ای که توسط فورفیتتر برای قبول تعهد تثبیت نرخ آن در یک دوره مشخص از فروشنده اسناد از تاریخ تعهد تا تاریخ پرداخت وجه درخواست میشود.

Comprehensive coverage:

بیمه یا ضمانتنامه ای برای پوشش تمامی یا بخش معامله شده معاملات صادراتی فروشنده کالا یا بانک. این بیمه نامه عموماً دارای نرخ پائینتری نسبت به سایر بیمه نامه ها دارد. بدین خاطر که خطر در آن معاملات متعدد دیگر تقسیم میگردد.

Confirming:

روش ابلاغ اعتبار با اضافه نمودن تعهد جداگانه علاوه بر تعهد بانک گشایش کننده تحت اعتبار گشایش شده .

Consensus:

شرایط در نظر گرفته شده توسط او.ای.سی.دی که بر وامهای صادراتی حاکم بوده و مورد عمل اعضاء میباشد.

Consignee:

براتگیر (وارد کننده) یا گیرنده کالا

Constructive Delivery:

روال انتقال اسناد به یک متقاضی در اعتبار اسنادی

Counter Credit:

گونه ای دیگر از اعتبار متقابل که بانک دوم (معمولاً بانک ذینفع اصلی) اعتبار مجزای دیگری را برای ذینفع ثانویه گشایش میکند. و همچنین به **Countervailing** هم معروف میباشد.

Counter-indemnity:

تعهد غیر قابل برگشت صادر کننده مبنی بر باز پرداخت ضمانتنامه ای که وجه آن ممکن است توسط بانک در خواست شود.

Counter purchase:

دو موافقتنامه جداگانه که تحت آن ها خریدار موافقت مینماید که کالا را خریداری و وجه آنرا بپردازد و فروشنده موافقت میکند کالای دیگری (معمولاً) معادل ارزش کالائی که فروخته است را از خریدار اکتیاع نماید.

Counter trade:

رطی که مربوط میشود به رشد تعداد معامله و روش های تامین مالی در پرداختهائی که کالا و یا بخشی از آن توسط کالا صورت میگیرد به (**Barter**)مراجعه فرمائید.

Cover:

شرط بیمه / ضمانتنامه صادراتی در مقابل خطر تاخیر پرداخت یا عدم پرداخت در معاملات صادراتی . معمولاً خطر تجاری و سیاسی ، از تاریخ قرارداد و یا تاریخ حمل پوشش داده میشود .

D

D/A:

اسناد در مقابل قبولی برات توسط براتگیر بوی داده میشود .

D/P:

اسناد در مقابل پرداخت به برات گیر داده میشود .

Days of grace:

روز هائی را که فوریتتر برای تاخیر در پرداخت که بخاطر ریسک مقررات کشور پرداخت کننده، در نظر میگیرد را گویند و این روزها به مدت پرداخت اضافه میشود ولی جریمه ای به آن تعلق نمی گیرد.

Deferred Letters of Credit:

اعتبار اسنادی معوقه ای که بدون درخواست برات، مدتی را برای پرداخت در نظر دارد.

Discount Rate:

نرخى که قیمت ظاهرى ابزار معامله با آن نرخ تنزیل میشود.

Discount to Yield

مستقیم است یا نرخ تنزیل یا نرخ

Discount to Yield:

نشان از نرخ بهره به هزینه واقعی بهره در سال دارد، در بسیاری از موارد، سررسید هائی که از 180 روز بیشتر است با نرخ مرکب 6 ماهه محاسبه میشود ولی در این مورد با محاسبه بازده، ارزش فعلی معادل ارزش آتی یا ارزش اسمی آن در سررسید میباشد.

Discounting:

خرید برات مدت دار قبولی داده شده با نرخى تنزیلی که تفاوت ارزش تا سررسید را پوشش دهد.

Discrepancy:

مغایرت: عدم مطابقت اسناد ارائه شده با شرایط مندرج در اعتبار اسنادی.

Dishonor:

خود داری از قبول یا پرداخت اعتبار اسنادی.

Documentary Collection:

اسناد تجاری مربوط به حمل کالا بصورت وصولی.

Draft:

به Bill Of Exchange رجوع شود.

Drawee:

(خریدار). طرفی که برات برای وصول عهده وی صادر میگردد.

ECA: Export Credit Agency.

یک سازمان رسمی که وام و بیمه صادراتی در اختیار میگذارد.

Escrow account:

حسابی است بانکی به ارز خارجی که ارقام پولی مربوط به قراردادهای خاص در آن بصورت امانی نگهداری میشود.

F

Factoring:

خرید مطالبات صادراتی (معمولا بدون حق رجوع) توسط یک شرکت حق العمل کار که تماما متعهد کنترل اعتبار، وصول، امور حسابداری فروش میگردد.

Fating:

استعلام از بانک حواله کننده، در ارتباط با وضعیت دستورات صادر کننده.

Forfaiting:

خرید (بدون حق رجوع به هر یک از دارندگان قبلی اسناد) اسناد سررسید آتی بدهی که ناشی از فروش کالا و خدمات است.

G

Green Clause:

فرمی از اعتبار که در آن درخواست میشود، کالائی که آماده حمل است بنام بانک ابلاغ کننده انبار شود.

H

Hedging: تقلیل یا ساده کردن خطر , بصور مثال پوشش تبدیل مبادلات ارزی .

I

ICC: International Chamber of Commerce

اتاق بازرگانی بین المللی

Incoterms: International Commercial Terms:

دسته ای از مقررات که توسط اتاق بازرگانی بین المللی به چاپ رسیده است و مسئولیت های خریدار و فروشنده را در چگونگی پرداخت هزینه های حمل کالا بیان میدارد. در حال حاضر چاپ 2000 آن معتبر است.

Indemnity:

تعهد نامه ای که توسط ذینفع یا بانک وی برای باز پرداخت وجه اسنادی است که توسط خریدار رد میشود.

Irrevocable:

تعهدی که قابل ابطال نیست, مگر در موردی که طرفین هر دو در ابطال آن توافق کنند.

Bank: Issuing

بانک صادر کننده اعتبار اسنادی (بانک گشایش کننده اعتبار).

J

Joint Ventures:

مشارکت بین شرکت ها و یا سازمان ها در دو کشور متفاوت با هدف تولید کالا یا خدمات برای فروش در بازار های هر دو طرف یا در بازار دیگر.

K

واژه ای مرتبط یافت نشد .

L

L/C:

اعتبار اسنادی

Leasing:

رهن کالا بجای پرداخت اجاره های دوره ای به مالک (فروشنده).

Letter of Credit:

اعتبار اسنادی . ترتیباتی که توسط بانک (بانک گشایش کننده) بنا به درخواست و دستورات یک مشتری (متقاضی اعتبار) داده میشود تا 1= پرداختی را به شخص ثالث (ذینفع) انجام دهد. یا براتی را که توسط ذینفع صادر شده قبول و یا آنرا پردازد. 2= اجازه قبولی یا پرداخت آنرا به بانک دیگری بدهد .

LIBOR: London Inter Bank Offered Rate.

نرخ بین بانکی اعلام (یشنهادی) شده در بازار لندن .

Convention:

موافقت نامه تجاری و کمک گسترده ای که معمولاً هر پنج سال تمدید میشود -

Lome III: که بین اتحادیه اروپا و کشورهای افریقائی، کارائیب و پاسیفیک

(The ACP countries)

امضاء و در تاریخ 1990 منقضی شد , lome IV در 1991 تمدید و قابلیت اجرا یافت.

M

Maturity:

تاریخی که برات یا سفته (اسنادبدهی) برای پرداخت سررسید میشود.

Mixed-credit:

تامین مالی صادراتی که بخشی از آن در شرایط تجاری و بخشی دیگر با شرایط انحصاری باشد.

N

Negotiation:

Nostro Account:

معامله (خرید) اسناد.

حساب ما نزد آنها: حسابی بین بانک با نمایندگی (شعبه) یا گارگزار خود در کشوری دیگر که برای تسهیل در پرداخت های بین المللی ایجاد و به ارز آن کشور ثبت گردد.

O

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development,

22عضو(کشورهای توسعه یافته) انجمنی که برای افزایش در رشد اقتصادی اعضاء خود فعالیت مینماید.

Off-cover:

برای کشور وارد کننده که تحت آن حاضر به پوشش بیمه ای میباشد

ECA شرایط مورد نظر

Offset:

شرایط تحمیلی خریدار که فروشنده تحت آن میباشد کالا یا تکنولوژی را تهیه نماید. اگر این

شرایط مستقیماً مربوط به فروش باشد به **Direct Offset** معروف و اگر غیر مستقیم به فروش

مربوط شود عنوان **indirect offset** از آن یاد میشود.

Open Account:

خریدار پرداخت به صادر کننده را در زمان توافق شده بعد از حمل کالا و یا انتقال خدمات انجام

می دهد.

Open Account Trade:

معامله ای که در آن وارد کننده، وجه را بعد از اینکه صادر کننده کالا را حمل نمود پرداخت می کند.

P

Parastatals:

سازمانی که بصورت غیر مستقیم توسط دولت اداره میشود

Performance Bond:

ضمانت حسن انجام کاری که فروشنده به خریدار می دهد.

Political risk:

ریسک اقدامات دولت کشور وام گیرنده مبنی بر تاخیر یا خود داری از باز پرداخت اعتبارات اسنادی صادراتی . بسیاری از شرکت های بیمه صادراتی جنگ، شورش، انقلاب یا کودتا را دخیل در این ریسک میدانند. بعضی دیگر حوادث طبیعی مانند، گرد باد، سیل و زلزله را نیز در این ریسک محاسبه میکنند.

Premium:

هزینه ای که خریدار برای بیمه نامه میپردازد.

Progress Payment:

پرداخت های مرحله ای برای تکمیل قرارداد.

Promissory Note:

سفته . معمولاً این سفته ها توسط واردکننده (خریدار) صادر و به فروشنده متعهد پرداخت میشود
سفته با ظهر نویسی قابل انتقال است .

Protest:

سندی است قانونی حاکی از اینکه مدیون از قبولی یا پرداخت برات / سفته (اسناد بدهی) ای که به وی ارائه شده، خودداری نموده است.

Proven Default Bond:

تضمینی که توسط ضامن و یا شرکت بیمه صادر و در آن تعهد میشود که کار طبق قرارداد انجام و یا مبلغی پرداخت شود، باید دلیل و مدرکی بر عدم ایفای تعهد وجود داشته باشد.

Q

واژه ای مرتبط یافت نشد.

R

Recourse:

حق مراجعه به مدیون یا ضامن برای پوشش طلب (باضافه بهره متعلقه) از وام گیرندگان چنانچه وام دهنده مطابق قرار قبلی مطالبات خود را دریافت ننموده باشد.

Red Clause:

اعتبار اسنادی که در آن بانک مبلغی را بعنوان پیش پرداخت در نظر گرفته شده باشد.

Remitting Bank:

بانکی که توسط بانک اصلی به وی دستور داده میشود در صورت درخواست، وجه آنرا برای بانک معامله کننده اعتبار کارسازی نماید. بانک پوشش دهنده اعتبار.

Residual value/share:

در صد تضمین نشده ریسک اعتبار، که بعهده صادر کننده یا وام دهنده میباشد.

Retention Bond:

در پاره ای مواقع خریدار در صدی را از مبلغ صورت حساب فروشنده برای حسن انجام کسر میکند و میتوان برای کمک به فروشنده به عوض کسر کردن مبلغ از وی ضمانتنامه اخذ نمود که به آن ضمانتنامه کسور وجه الضمان میگویند.

Revolving Credit:

اعتبار گردان که مبلغ آن بصورت اتوماتیک برای دوره های مشخصی تکرار میگردد و میتواند بلحاظ مبلغ و یا مدت استفاده نشده و یا هر دو جمع پذیر و یا غیر جمع پذیر باشد.

S**SEM: Single European Market.**

بازار اروپای واحد.

Soft loan:

وامی با نرخ بهره ترجیحی.

Standby Letter of Credit:

اعتبار ضمانتنامه ای. در پاره ای از کشور ها مانند امریکا که صدور ضمانتنامه پرداخت مقدور نیست ، بجای آن عمل میکند.

Straight Discount:

تنزیل مستقیم که نرخ بهره درصدی از ارزش ظاهری سند در سررسید (های) مشخص شده

است. این روش برای محاسبه ساده تر است ولی هزینه واقعی بهره نیست.

Supplier Credit:

اعتبار فروشنده. موافقتنامه تأمین مالی که تحت آن صادر کننده اعتباری را در کشور وارد

کننده در اختیار وارد کننده قرار میدهد.

SWIFT: Society for Worldwide Inter-Bank Financial Telecommunications.

انجمن ارتباطات مالی بین بانکی بین المللی.

Swing:

شرطی که عدم تراز ناشی از مبادلات تهاتری دو جانبه را در قرار داد تبیین میکند.

Switch trading:

در صورت عدم موازنه تراز بازرگانی ناشی از قرار داد تهاتری دو جانبه این امکان وجود دارد در این

حالت، شخص ثالثی را یافت که معادل مابه التفاوت تراز را به ارز خریداری کند.

T

Transfer risk:

ریسک عدم کفایت تبدیل پول محلی به ارزی که بدهی با آن میباید تسویه گردد.

Transferable Credit:

اعتبار اسنادی قابل انتقال

Transit Credit:

حالتی که یک بانک در کشوری ثالث بعنوان واسط بین بانک گشایش کننده اعتبار و بانک ابلاغ کننده اعتبار عمل میکند.

U

UCP: ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

مجموعه مقررات تدوین شده توسط آی.سی.سی. که تحت آن ها صدور و اجرای یک اعتبار اسنادی بصورت یکسان در دنیا انجام میگیرد.

Unfair Calling Insurance:

بیمه نامه ای که از صادر کننده در مقابل درخواست اجرای ضمانتنامه بدون دلیل مناسب حمایت میکند.

URC: Uniform Rules for Collections.

مجموعه مقررات حاکم بر وصولی ها که توسط آی.سی.سی. تدوین و مورد عمل بسیاری از بانک ها در کشور های معامه کننده میباشد.

V

Validity date:

Vostro Account: تاریخی که در آن تعهد یا ضمانتنامه منقضی میشود.

حساب آنها نزد ما: حسابی بین بانک با نمایندگی (شعبه) یا گارگزار خود در کشوری دیگر که برای تسهیل در پرداخت های بین المللی ایجاد و به ارز محلی ثبت گردد.

W,X,Y,Z

واژه ای مرتبط یافت نشد.