

## تامین مالی به روش

### فاکتورینگ

زهرا شهریاری - بین الملل



#### عملیات فاکتورینگ

فاکتورینگ یکی از مکانیسمهای تامین مالی قابل اجرا در سراسر دنیاست که با استفاده از آن، شرکت فروشنده نسبه کالا و خدمات، حسابهای دریافتی خود را با در نظر گرفتن تخفیف به شرکت فاکتورینگ می‌فروشد. در واقع فاکتورینگ از روشهای تسریع در دریافت وجوه حاصل از حسابهای دریافتی است. طی این مکانیسم، شرکت فروشنده می‌تواند در صورت پذیرش شرایط توسط شرکت فاکتورینگ، نسبت به دریافت بخشی از وجوه حاصل از فروش نسبه، قبل از سررسید، اقدام نماید.

شرکتهای فاکتورینگ می‌توانند بعنوان مؤسسات مستقل فعالیت کنند ولی معمولاً شرکتهای تابعه بانکها و مؤسسات مالی هستند. اینگونه شرکتهای قبل از اقدام به عملیات تامین مالی، نسبت به ارزیابی ثبات مالی شرکت خریدار اقدام نموده و بسیار مهمتر، از کیفیت اعتباری آن شرکت اطمینان کسب می‌نمایند و در صورت عدم اطمینان از بازپرداخت وجوه، قادر به امتناع از پذیرش ریسک هستند...

#### طرفهای درگیر در انجام مکانیسم فاکتورینگ عبارتند از:

۱- شرکت فروشنده که فروش نسبه داشته و اسناد دریافتی (فاکتورها) را به شرکت فاکتورینگ می‌فروشد.

۲- خریدار نسبه کالا و خدمات (بدهکار)

۳- شرکت فاکتورینگ

#### فرآیند کلی عملیات فاکتورینگ:

شرکت فروشنده با صدور فاکتور، نسبت به فروش نسبه اقدام نموده و یک نسخه از فاکتور صادره را به شرکت فاکتورینگ ارسال می‌نماید. فاکتورها (اسناد دریافتی) دارای شرکتی محسوب می‌شوند که کالا/ خدمات خود را در قبال اخذ تعهد به طور نسبه فروخته است. فروشنده (صاحب اسناد دریافتی) فاکتورهای خود را به طرف سوم (شرکت فاکتورینگ) می‌فروشد. در واقع شرکت فاکتورینگ تا سقف معینی از مبلغ فاکتورها را تنزیل می‌نماید.

شرکت فاکتورینگ، اعتبارسنجی شرکت خریدار را مورد بررسی قرار داده و همچنین نسبت به بررسی دفاتر فروش شرکت فروشنده نیز اقدام می‌نماید و در صورت وجود بدهی مشکوک الوصول از خریدار مربوطه، می‌تواند از تنزیل اسناد (دریافتی) امتناع ورزد، بنابراین سابقه خوب خریدار در بازپرداخت بدهی از عوامل مهم تصمیم‌گیری است.

فروش اسناد دریافتی باعث انتقال مالکیت اسناد به شرکت فاکتورینگ شده و بدین ترتیب آن شرکت حق وصول بدهی از خریدار نسبه کالا و خدمات را بدست می‌آورد. معمولاً به خریدار نسبه اطلاع داده می‌شود که اسناد دریافتی توسط

شرکت فاکتورینگ خریداری شده است.

#### خدمات قابل ارائه توسط شرکتهای

##### فاکتورینگ

شرکت فروشنده می‌تواند بخشی و یا تمام خدمات قابل ارائه توسط شرکت فاکتورینگ، به شرح زیر را انتخاب نماید:

الف) تقبل وصول بدهی شرکت فروشنده کالا/ خدمات (با حق رجوع و یا بدون حق رجوع) در بعضی از مواقع، شرکت فروشنده ممکن است فاقد مشکل نقدینگی بوده و صرفاً جهت صرفه‌جویی در هزینه‌های اداری و حقوقی، حق وصول طلب را به شرکت فاکتورینگ واگذار نماید. در اینصورت روند انجام مکانیسم به شرح زیر خواهد بود:

۱- شرکت فروشنده در قبال اخذ اسناد لازم، کالا و خدمات را به طور نسبه به خریدار می‌فروشد.

۲- شرکت فروشنده اسناد مربوطه را جهت وصول به شرکت فاکتورینگ منتقل می‌نماید.

۳- خریدار بعد از مهلت معین، در تاریخ سررسید نسبت به پرداخت ۱۰۰٪ مبلغ فاکتور به شرکت فاکتورینگ اقدام می‌نماید.

۴- شرکت خریدار ۱۰۰٪ وجه را در سررسید به شرکت فاکتورینگ پرداخت می‌کند.

۵- شرکت فاکتورینگ مانده (در این مثال ۲۰٪) را با کسر کارمزد و سود تامین مالی به شرکت



فروشنده پرداخت می‌کند.

#### مزایای استفاده از خدمات فاکتورینگ:

شرکتهایی که به علت افزایش وجوه دریافتی، وجوه کافی جهت تامین سرمایه در گردش خود را ندارند بیشتر تمایل به استفاده از خدمات فاکتورینگ را دارند. استفاده از خدمات اینگونه شرکتها جهت اخذ وجوه نقد مورد نیاز به آنها کمک می‌نماید تا مانده نقدی خود را افزایش دهند. بطور معمول استفاده از تامین مالی فاکتورینگ زمانی مقبول است که بازده حاصل از عواید سرمایه‌گذاری شده در تولید بیش از هزینه‌های مربوط به تزیل اسناد دریافتی باشد، بنابراین مقایسه بین بازده سرمایه‌گذاری در تولید با هزینه فرصت استفاده از عملیات فاکتورینگ در تعیین میزان فاکتورینگ بسیار ضروری می‌باشد، همچنین ممکن است شرکت فروشنده در دوره‌های زمانی کوتاه مدت دچار کمبود نقدینگی شده و تصمیم به استفاده از عملیات فاکتورینگ بگیرد. بطور کلی، شرکت فروشنده می‌تواند با در نظر گرفتن دو عامل زیر، اقدام به استفاده از مکانیسم فاکتورینگ جهت تامین سرمایه در گردش مورد نیاز نماید:

- ۱- میزان جریان وجوه نقدی مورد انتظار
  - ۲- مدت زمانی که جریان وجوه نقدی می‌تواند در پایین‌ترین حد خود قرار بگیرد.
- اگر وضعیت نقدینگی شرکت فروشنده بحرانی

باشد، مطمئناً آن شرکت جهت پوشش تعهدات خود تمایل بیشتری به استفاده از مکانیسم فاکتورینگ دارد. بطور معمول شرکت فروشنده با توجه به هزینه فرصت از دست دادن بازده حاصل از سرمایه‌گذاری وجوه نقد و هزینه‌های مربوط به استفاده از خدمات فاکتورینگ، تصمیم‌گیری می‌نماید.

#### مزایای استفاده از خدمات فاکتورینگ، عبارتند از:

- ۱- صرفه جویی در هزینه‌های اداری
- ۲- کاهش در صرف وقت مدیریت جهت کنترل بدهی‌های معوق
- ۳- افزایش گردش وجوه نقد شرکت (در صورت استفاده از فرآیند تامین مال)

#### حدود تعهدات در انجام عملیات فاکتورینگ:

در صورتی که وجه فاکتور (اسناد دریافتی) وصول نگردد، با توجه به نوع قرارداد فیما بین شرکت فروشنده و شرکت فاکتورینگ که ممکن است با حق رجوع و یا بدون حق رجوع باشد، با این امر برخورد می‌شود.

زمانی که انجام فاکتورینگ بدون حق رجوع باشد، مسئولیت وصول طلب به عهده شرکت فاکتورینگ بوده و در صورت عدم پرداخت وجه، ضرر و زیان مربوطه متوجه آن شرکت خواهد بود که در اینصورت شرکت با اخذ کارمزد بیشتر از شرکت فروشنده، مسئول پیگیری حقوقی و قانونی جهت دستیابی به وجوه معوق خود

می‌باشد یعنی اگر خریدار در انجام تعهدات خود قصور نماید، شرکت فاکتورینگ حق برگشت به فروشنده جهت رفع تعهدات را ندارد.

در صورت انجام فاکتورینگ با حق رجوع، شرکت فاکتورینگ ضرر و زیان مربوط به عدم بازپرداخت وجه حاصل از فروش کالا و خدمات نسبه را نپذیرفته و با اخذ کارمزد کمتر، نسبت به وصول بدهی (اسناد دریافتی) اقدام می‌نماید و در صورت عدم ایفای تعهدات از سوی خریدار، شرکت فاکتورینگ جهت رفع ضرر و زیان می‌تواند به فروشنده مراجعه کند.

#### ریسکهای مربوط به عملیات:

مهمترین ریسکهایی که انجام صحیح عملیات فاکتورینگ را تهدید می‌کنند، عبارتند از:

- ۱- ریسک اعتباری مربوط به خریداران. با انجام اعتبارسنجی دقیق و همچنین اخذ وثایق کافی، این ریسک را می‌توان تا حد زیادی مورد پوشش قرار داد.
- ۲- ریسک ناشی از کلاهبرداری مشتریان. این ریسک در صورت ارائه فاکتورهای جعلی بروز می‌کند که با اتخاذ سیاست مناسب می‌توان این ریسک را نیز تا حدی پوشش داد.
- ۳- ریسک بازار. این ریسک در صورت وجود رقبا در بازار است که بعنوان مثال با اخذ کارمزد کمتر حاضر به ارائه خدمات فاکتورینگ می‌شوند.
- ۴- سایر ریسک‌های عملیاتی.