

عاملیت بازرگانی

نویسنده: فریده تذهیبی



مقررات احتیاطی شدید نباید در موارد تأمین مالی تجارت و وام‌های کوتاه‌مدت برقرار شود، زیرا در اثر اعمال ضوابط احتیاطی شدید، تجارت جهانی کندتر شده و از رونق بازار جلوگیری می‌شود. این امر بر اشتغال نیز تأثیر منفی داشته و باعث بیکاری شدیدتر خواهد شد.

به تولید ناخالص ملی با گذشت زمان افزایش زیادی نشان داده که همین امر ممکن است علت تأثیر شدید بحران را بر تجارت نشان دهد. نبود آمارهای کافی باعث شد که مؤسسه‌ای مانند IMF-BAFT و ICC (اتاق بازرگانی بین‌المللی) در این باره تحقیقاتی را انجام دهند. نتیجه تحقیقات ICC نشان داد که عدم دسترسی به تأمین مالی تجارت و نرخ‌های گران آن بعد از بحران، ارزش و حجم اعتبارات تجاری را کاهش داده و این امر در کشورهایی که اقتصاد ضعیف‌تری داشته‌اند، تأثیر عمیق‌تری بجای گذاشته است. به هر حال، تحقیق ICC نشان می‌دهد که نرخ‌های بالاتر و ضوابط مشکل‌تر باعث شده‌اند که بسیاری از معاملاتی که ممکن بود در غیاب این عوامل انجام شوند، صورت نگیرند. علاوه بر آن، نتیجه مطالعات نشان داد که بنگاه‌های کوچک و ضعیف برای بهبود شرایط خود پس از بحران با مشکلات بیشتری روبرو شده‌اند.

بسیاری از کشورهای ثروتمند و بانک‌های مرکزی، برای مقابله با بحران شروع به تزریق نقدینگی به بانک‌ها نمودند تا بانک‌ها بتوانند مجدداً موتور تجارت را به راه بیندازند. در این میان، نظار بانکی و کمیته بال مقررات احتیاطی بیشتری را به بانک‌ها معرفی نمودند تا از میزان وام‌های نامناسب جلوگیری شود، اما از طرف دیگر، اتاق بازرگانی بین‌المللی و بعضی دیگر از سازمان‌های مشابه در تحقیقات خود به این نتیجه رسیده‌اند که مقررات احتیاطی شدید نباید در موارد تأمین مالی تجارت و وام‌های کوتاه‌مدت برقرار شود؛ زیرا در اثر اعمال ضوابط احتیاطی شدید، تجارت جهانی کندتر شده و از رونق بازار جلوگیری می‌شود. این امر بر اشتغال نیز تأثیر منفی داشته و باعث بیکاری شدیدتر خواهد شد.

در این میان، ICC به بررسی و تنظیم ضوابط برای انواع تأمین مالی کوتاه‌مدت نیز پرداخته است که می‌توان از آن جمله به تنظیم ضابطه برای خرید دین (Forfeiting) و عاملیت بازرگانی (Factoring) اشاره کرد. از آنجا که در ادبیات بانکی ما کمتر به عاملیت بازرگانی پرداخته شده، لذا مقاله حاضر را به تشریح این ابزار مالی اختصاص می‌دهیم. امید است که بکارگیری این ابزار مورد توجه همکاران بانکی و دست‌اندرکاران تجارت قرار گیرد و برای تطبیق آن با عقود اسلامی اقدام شود.

تعریف

عاملیت بازرگانی^(۱) به عنوان رابطه قانونی مداوم بین یک

اشاره
در ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۸ Lehman Brothers، چهارمین بانک بزرگ سرمایه‌گذاری آمریکا، اعلام ورشکستگی کرد. این، بزرگترین ورشکستگی در تاریخ آمریکا و لحظه انفجار بحران اعتباری در سیستم اعتباری بانک‌های آمریکایی بود. نگرانی‌هایی که در مورد منطقی بودن سیستم اعتباردهی آمریکا و بازارهای مالی آن وجود داشت، به نحوی که دامنه بحران را به سایر نقاط جهان نیز کشاند، باعث سخت‌گیری و انقباض سیستم اعتباردهی در جهان گردید. گزارش می‌شد که بانک‌ها نتوانسته‌اند به درخواست مشتریان خود برای تأمین مالی عملیات تجاری پاسخ دهند. مشکل نقدینگی از آمریکا و اتحادیه اروپا، به کشورهای در حال توسعه نیز سرایت کرد. طی بحران پیش آمده، رهبران جهان در گردهمایی‌های متعدد سعی در ریشه‌یابی بحران از یک طرف و تأمین نقدینگی از طرف دیگر برای باز کردن سیستم‌های اعتباری داشتند. در بحران آسیا نیز نقش تأمین مالی تجارت اهمیت خود را نشان داد.
تأمین مالی تجارت، حوزه وسیعی از ترتیبات ابزار پرداخت از حساب باز، پیش پرداخت کل مبلغ، اعتبارات واسطه‌ای به تجار و تأمین مالی بین‌المللی تجارت را در بر می‌گیرد. بازرگانی بحران‌های سه دهه گذشته، نشان داد که کشش تجارت نسبت



**خدمات عاملیت
بازرگانی، جامع‌تر
از خدماتی است که
بانک‌ها برای تأمین
مالی ارقام دریافتی
انجام می‌دهند.**

انواع مختلف خدمات عاملیت بازرگانی

مدیریت وام، عامل دفاتر حساب بنگاه صادرکننده / فروشنده را مدیریت می‌کند. بنگاه صادرکننده / فروشنده هزینه نگهداری حساب‌ها، سیاهه‌ها، کنترل‌های اعتباری و جمع‌آوری بازپرداخت وام را ندارد و عامل سیستم کامپیوتری خود را برای مدیریت دفاتر به کار می‌برد.

اطلاعات اعتباری، عاملان اطلاعات اعتباری را در اختیار فروشنده / صادرکننده قرار می‌دهند و در مقاطع زمانی مختلف آن را تجزیه و تحلیل می‌کنند.

پوشش اعتباری، بعضی از عاملان طرف قرارداد خود را در مقابل عدم بازپرداخت وام بیمه نموده یا تأمین مالی بدون حق رجوع عرضه می‌نمایند.

تأمین مالی سیاهه یا تنزیل آن، عاملان بازرگانی در مقابل سیاهه، معادل ۷۵ تا ۸۵ درصد پیش پرداخت به صادرکننده / فروشنده می‌دهند. صادرکننده / فروشنده تصویر سیاهه را به عامل می‌دهد.

اصولاً در خدمات عاملیت بازرگانی سه طرف دخالت دارند: فروشنده / صادرکننده - خریدار / مشتری - عامل بازرگانی / تأمین‌کننده مالی.

مؤسسه مالی (عامل Factor) و یک تاجر (صادرکننده / فروشنده) است که کالا یا خدمتی را به مشتریان خود بر مبنای حساب باز می‌فروشد. عامل در حالیکه ارقام دریافتی فروشنده را با یا بدون حق رجوع به مشتری می‌خرد، در عین حال، اعتباری را که به مشتری داده شده، کنترل نموده و سوابق حساب‌ها را اداره می‌کند. به عبارت دیگر، می‌توان موضوع را به شرح زیر توصیف نمود:

* خریدفوری حساب‌های دریافتی تأیید شده با فرض این که عامل امکان زیان را هم نظر می‌گیرد.

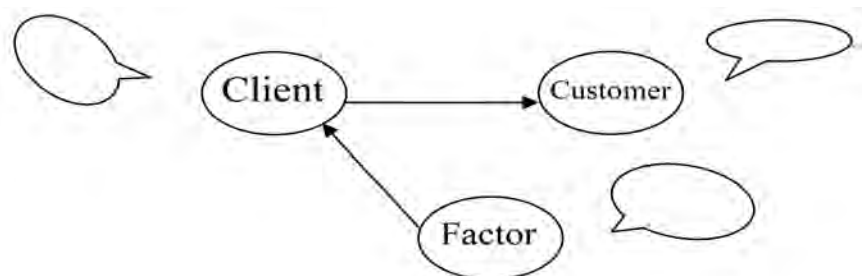
* عامل بازرگانی، خدمات حسابداری و تأمین مالی و پوشش وام‌های بازپرداخت نشده را انجام می‌دهد.

* عاملیت بازرگانی پروسه تنزیل Invoice است که به وسیله آن نماینده بازار سرمایه بدهی‌های تجاری را می‌خرد و در مقابل منابعی را در اختیار فروشنده می‌گذارد.

تحول عاملیت بازرگانی در طی زمان

واژه عامل (Factor) ریشه در لغت Facere لاتین دارد. این لغت به معنای انجام کار است. عاملیت بازرگانی سابقه طولانی در بسیاری از کشورها دارد. در مراحل اولیه استفاده از این ابزار، عاملان تجاری مورد اعتماد طرفین معامله، به طور دایم در حال سفر بودند و با کالاهایی که متعلق به دیگران بود، تجارت می‌کردند.

سه طرف اصلی برای خدمات عاملیت بازرگانی



بانک‌ها برای تأمین مالی ارقام دریافتی انجام می‌دهند.

خدماتی که عامل بازرگانی ارائه می‌دهد:

* عامل، ارزش اعتباری خریدار کالا را بررسی می‌کند.
* عامل، بر مبنای ارزش اعتباری هر یک از خریداران، حد و میزانی را که به صادرکننده/فروشنده اعتباری می‌دهد، تعیین می‌نماید.

* صادرکننده/فروشنده، خدمت را ارایه داده یا کالا را می‌فروشد.

* صادرکننده/فروشنده، حق دریافت بدهی خود را به عامل انتقال می‌دهد.

* صادرکننده/فروشنده، در سیاهه نحوه پرداخت مبلغ آن را به عامل ذکر می‌کند.

* صادرکننده/فروشنده، سیاهه یا تصویر آن را همراه با رسید حمل به عامل می‌دهد.

* عامل تا میزان ۸۰ درصد ارزش سیاهه را به صادرکننده/فروشنده پرداخت می‌نماید و مراتب را به اطلاع خریدار می‌رساند.

* عامل در فواصل زمانی، موضوع پرداخت را با خریدار تعقیب می‌کند.

* هنگامی که خریدار مبلغ سیاهه را پرداخت نمود، ۲۰ درصد باقی مانده با کسر هزینه‌های عاملیت به صادرکننده/فروشنده انتقال می‌یابد.

* اگر خریدار پرداخت را انجام ندهد، عامل به صادرکننده/فروشنده حق رجوع دارد.

تفاوت بین خرید دین و عاملیت بازرگانی

خرید دین	عاملیت بازرگانی
برای مبادلاتی که از طریق گشایش اعتبار یا ضمانت‌نامه بانکی انجام می‌شوند، مناسب است.	برای مبادلاتی که از طریق حساب باز بدون گشایش اعتبار اسنادی یا سفته انجام می‌شوند، مناسب است.
استفاده از خرید دین برای طرح‌های میان یا طویل مدت (تا هفت سال) صورت می‌گیرد. گرچه در مورد پوشش اعتبارات کوتاه مدت ۳۰ تا ۱۸۰ روز برای مبادلات بامبالغ بالا نیز امکان‌پذیر است.	معمولاً تأمین مالی کوتاه مدت تا ۱۸۰ روز ارایه می‌دهد.
نیازی نیست که فروشنده سایر مبادلات تجاری خود را نیز به همان خریدار دین بسپارد و هر معامله‌ای به نحو مجزا انجام می‌شود.	مستلزم تنظیم مداوم ترتیبات بین عامل و صادرکننده/فروشنده است، زیرا تمام مراحل فروش کالا از طریق عامل صورت می‌گیرد.
مسئولیت خریدار دین فقط محدود به جمع‌آوری وجوه همان دین خاص است و سایر خطوط تأمین مالی موجود تحت تأثیر معامله خاص قرار نمی‌گیرند.	عامل بازرگانی برای دریافت وجه از خریدار/م مشتری و کاهش هزینه‌های بالا سری صادرکننده/فروشنده، خود را مسوول می‌داند.
فقط یک هزینه خرید دین باید پرداخت شود که آن هم به موارد زیر بستگی دارد: - بانک ضامن و ریسک کشوری - مدت زمان یا سررسید دین	برای موارد زیر هزینه‌هایی وجود دارد: - تأمین مالی - دریافت وجه کالا یا خدمت - مدیریت امور حمایت اعتباری - تهیه و ارایه اطلاعات لازم
معمولاً برای ارقام دریافتی صادراتی که به ارزهای قابل تبدیل انجام شده، قابل استفاده است.	سیستم عاملیت بازرگانی، برای خرید و فروش‌های داخلی یک کشور و نیز معاملات بین‌المللی هر دو قابل استفاده است.
خرید دین معمولاً بدون حق رجوع است.	تأمین مالی از طرف عامل می‌تواند با یا بدون حق رجوع به صادرکننده/فروشنده باشد. هزینه‌های جمع‌آوری وجوه و خدمات مدیریتی ممکن است بدون توجه به تنظیم سیستم تأمین مالی انجام شود.
حداقل مبلغ باید ۲۵۰۰۰۰ دلار امریکا باشد.	معمولاً محدودیتی برای حداقل مبلغ مبادله‌ای که بخواهد از این سیستم استفاده کند، وجود ندارد.
برای خرید دین باید اسناد مطابق با تمام ضوابط کشور صادرکننده/فروشنده (واردکننده) ارایه شود.	عامل بازرگانی می‌تواند برای انجام تشریفات مختلف در کشور خریدار و تنظیم قراردادهای خرید نیز کمک کند.

مزایای بکارگیری ابزار عاملیت بازرگانی

* صادرکننده/فروشنده از امور مربوط به نگهداری حساب‌ها و پیگیری برای دریافت خریدار آسوده می‌شود. بنابراین، می‌تواند درباره مسایل تخصصی تولید و فروش کالا یا انجام خدمت تمرکز نماید.

* هزینه‌هایی که به عامل بازرگانی پرداخت می‌شود، حداکثر بین یک تا ۱/۵ درصد بالاتر از هزینه‌های بانکی است، اما این افزایش هزینه از طریق صرفه‌جویی مربوط به مدیریت هزینه‌های اداری جبران می‌شود.

* استفاده از این ابزار، رتبه جاری صادرکننده/فروشنده را اصلاح نموده و در نتیجه، رتبه‌بندی اعتباری او را ارتقا می‌دهد.

* شعب و وابسته‌های بانک‌ها نیز خدمات عاملیت بازرگانی ارائه می‌دهند.

* خدمات عاملیت بازرگانی جامع‌تر از خدماتی است که



در سپتامبر ۲۰۰۸ چهارمین بانک بزرگ سرمایه‌گذاری آمریکا، اعلام ورشکستگی کرد.

شبکه جهانی

با توجه به رونق بکارگیری ابزار عاملیت بازرگانی در جهان و بین کشورهای مختلف، برای ضابطه‌مند نمودن و هماهنگ کردن روش عملیات و پوشش ریسک‌ها، شبکه‌ای جهانی در این رابطه تأسیس شده که بد نیست نگاهی به سرفصل‌های اساسی آن بیندازیم.

شبکه جهانی «عاملیت بازرگانی» در سال ۱۹۶۸ تأسیس شد و هدف از تأسیس آن، نمایندگی شرکت‌های مستقلی بود که در سراسر جهان عاملیت بازرگانی انجام می‌دهند.

Factors Chain International (FCI) با اعضای که خدمات داخلی و بین‌المللی ارائه می‌دهند، بزرگ‌ترین شبکه عاملیت بازرگانی در جهان است. میزان مبادلاتی که اعضای این شبکه انجام می‌دهند، بیش از ۸۰ درصد حجم عاملیت بازرگانی در جهان است.

هنگامی که FCI تأسیس شد، عاملیت بازرگانی فقط در آمریکای شمالی و تعداد کمی از کشورهای اروپایی رواج داشت. در حقیقت، زمانی که ایده عاملیت بازرگانی بین‌المللی بسیار جدید بود، اعضای شبکه اهمیت بالقوه آن را درک کردند و تشخیص می‌دادند که باید دو کار را انجام دهند:

* معرفی مفهوم عاملیت بازرگانی به کشورهایی که این خدمت در آن‌ها ارائه نمی‌شد.

* توسعه شبکه بین‌المللی عاملیت بازرگانی، به نحوی که به کشورهای صادرکننده و واردکننده اجازه همکاری نزدیک را بدهد.

این چارچوب با کمک تخصص افراد محلی در کشورها همراه با حساسیتی که در مورد فرهنگ‌های ملی وجود داشت، با تفاهمی که استفاده از این ابزار در جنبه‌های اقتصادی و تجاری هر کشور دارد، ساخته شد.

FCI معتقد است که اتحاد بین‌المللی، مستلزم انعطاف‌پذیری است و اعضا می‌توانند روش‌های خاص و ترجیحی خود را تا جایی که با استانداردهای ارتباطی FCI منطبق باشد، بکار برند.

عضویت در FCI بسیار مورد استقبال سازمان‌های عاملیت بازرگانی است، اما صرف ارائه درخواست عضویت، به پذیرش در این سازمان نمی‌انجامد، بلکه داوطلب باید استاندارد دقیقی را که برای تقویت سیستم مالی لازم است و شهرت نیک از نظر کیفیت سرویس دهی را داشته باشد.



داوطلب عضویت در FCI باید هم استانداردهای دقیق برای تقویت سیستم‌های مالی داشته باشد و هم حسن شهرت از لحاظ کیفیت سرویس دهی.



تشریح مراحل کار

- ۱- صادرکننده، سفارش خرید را دریافت می‌کند.
- ۲- صادرکننده، اطلاعات مربوط به واردکننده را برای تأیید اعتبار وی به عامل ارسال می‌کند.
- ۳- عامل صادرات، ارزش اعتباری واردکننده را از طریق شبکه FCI بررسی می‌کند.
- ۴- عامل واردات، واردکننده را ارزیابی و حد اعتباری او را تأیید می‌کند.
- ۵- صادرکننده، کالا را برای واردکننده ارسال می‌نماید.
- ۶- صادرکننده، جزییات سیاهه و اسناد دیگر را ارسال می‌کند.
- ۷- عامل صادرات، تا معادل ۸۰ درصد سیاهه را به صادرکننده می‌پردازد.
- ۸- عامل واردات، وجه را از واردکننده دریافت می‌نماید.
- ۹- عامل واردات، مبلغ مورد نظر را به عامل صادرات انتقال می‌دهد.

۱۰- عامل صادرات، ۲۰ درصد باقیمانده معامله را منهای هزینه‌ها و کارمزدها به حساب صادرکننده انتقال می‌دهد. همان‌طور که ملاحظه می‌شود، در مورد عاملیت بازرگانی مطلب پیچیده‌ای وجود ندارد و این ابزار یک بسته خدمت مالی است که برای تسهیل مشکلات فروش کالا از طریق حساب بازرگانی طراحی شده است. معمولاً نمونه ساده آن هم تحقیق درباره رتبه اعتباری خریداران، بررسی ریسک اعتباری و دادن حمایت صددرصد در مقابل عدم پرداخت است (Write off). از طرف دیگر، جمع‌آوری و مدیریت منابع قابل دریافت و ضوابط تأمین مالی از طریق پرداخت نقدی فوری در مقابل

بدهی‌های قابل دریافت می‌باشد.

هنگامی که خرید سیاهه‌های صادراتی توسط اعضای FCI انجام می‌شود، معمولاً شش مرحله عملیات را دربرمی‌گیرد:

* صادرکننده، قرارداد عاملیت بازرگانی را امضا می‌کند و به موجب آن، تمام مبالغ قابل دریافت خود را به عامل صادرکننده واگذار می‌نماید. پس از امضای این قرارداد، عامل مسوول انجام تمام عملیات مربوط به عاملیت و دریافت بهای مورد معامله می‌شود.

* عامل صادرات، کارگزاری را که جزو شبکه FCI است، به عنوان عامل واردات در کشوری که کالا باید به آن صادر

بکارگیری ابزار
عاملیت بازرگانی
موجب می‌شود
که صادرکننده/
فروشنده از
گرفتاری‌های مربوط
به نگهداری حساب‌ها
و پیگیری موضوع
دریافت فارغ شود.





هزینه‌های استفاده
از عامل بازرگانی،
حداکثر بین یک تا
۱/۵ درصد بالاتر
از هزینه‌های
بانکی است، اما این
افزایش هزینه، از
طریق صرفه جویی
مربوط به مدیریت
هزینه‌های اداری
جبران می‌شود.

کمتری را تهیه می‌نماید نیز منتفع می‌شود. در تمام موارد صادرکنندگان مطمئن هستند که در هر کشور بهترین معامله را انجام داده‌اند. این اطمینان خاطر از آنجا ناشی می‌شود که عامل صادرکننده، واردکننده را فقط به خاطر عضویت در شبکه FCI انتخاب نمی‌کند. واردکنندگان باید برای ارایه سرویس‌های خوب رقابت نمایند تا کار بیشتری به آنان ارجاع شود.

در بعضی موارد، اعضای FCI تجارت مورد نظر را بدون رجوع به عامل دیگری انجام می‌دهند. به عبارت دیگر، یک عامل نقش صادرات و واردات را به عهده می‌گیرد. این نحوه عمل در اروپای متحد که مرزهای ملی هر چه کم‌رنگ‌تر می‌شود، بیشتر معمول است. به هر حال، اعضای FCI معاملات خود را به هر طریقی که انجام دهند، یک نکته قطعی است، یعنی هدف این است که فروش کالا در دنیای تجارت بین‌المللی پیچیده امروز برای مشتریان به آسانی بازارهای محلی صورت گیرد.

در پایان لازم به ذکر است که کمیسیون بانکی اتاق بازرگانی بین‌المللی که در ماه مارچ سال ۲۰۱۱ در زوریخ تشکیل شد، بحثی را در رابطه با «عاملیت بازرگانی» در دستور کار خود قرار داده بود و احتمالاً ضوابط بین‌المللی مورد قبول کشورهای عضو اتاق بازرگانی بین‌المللی به زودی توسط متخصصان بانکی این نهاد تنظیم خواهد شد.

شود، انتخاب می‌کند. سپس حق دریافت مبالغ دریافتی که طبق قرارداد به عامل صادرات واکذار شده بود، به عامل وارداتی واکذار می‌شود.

* هم‌زمان عامل واردات رتبه اعتباری خریدار کالای صادراتی را می‌سنجد و یک خط اعتباری به او تخصیص می‌دهد. این مرحله به واردکننده اجازه می‌دهد که با شرایط حساب باز بدون گشایش اعتبار اسنادی سفارش خرید کالا بدهد.

* هنگامی که کالا ارسال شد، عامل صادراتی ممکن است تا ۸۰ درصد وجه سیاهه رابه صادرکننده بدهد.

* پس از انجام معامله، عامل واردات، کل بهای سیاهه را در سررسید دریافت می‌نماید و مسوول انتقال مبلغ از طریق سوئیفت به عامل صادرات است. عامل صادرات پس از دریافت کل مبلغ، باقیمانده بها را به صادرکننده می‌دهد.

* اگر نود روز پس از سررسید سیاهه تایید شده مبلغ پرداخت نشد، عامل واردات، مبلغ را به موجب ضمانت‌نامه می‌پردازد.

در این فرایند، نه فقط هر مرحله برای انجام صادرات بدون ریسک طراحی شده است، بلکه این نحوه عملیات به صادرکننده امکان می‌دهد تا به مشتریان بین‌المللی خود پیشنهادهای جالبی را ارایه دهد. علاوه بر آن، صادرکننده از این که وقت کمتر و هزینه کمتری را صرف می‌کند و اسناد

زیرنویس

(۱) در لغت‌نامه‌های مختلف، Factoring را به صورت‌های گوناگون ترجمه کرده‌اند، از آن جمله در فرهنگ نوین کاربردی بانکی تألیف آقای فرهاد معروفی، انتشارات حروفیه- تهران ۱۳۸۷ به «حق‌العمل کاری» ترجمه شده است.

در «مجموعه مفاهیم پولی و بانکی» تألیف خانم دکتر فیروزه خلعت‌بری، Factoring به «عاملیت بازرگانی» برگردانده شده و در توضیح آن آمده است: «اصطلاحاً به نوعی تأمین منابع گفته می‌شود که به دریافت اعتبار شباهت بسیار دارد و در آن، سازمان عامل بازرگانی (Factoring Organization) بدهی مشتری خود را خریداری می‌نماید و سپس رأساً اقدام به وصول آن می‌کند. در این حالت، معمولاً درصدی از قیمت اصلی به مشتری پرداخت می‌شود. این درصد، عموماً حدود ۸۰ درصد ارزش اسمی بدهی است. قیمت خریداری شده پس از کسر هزینه‌های عاملیت بازرگانی به حساب مشتری واریز خواهد شد. معمولاً خطر عاملیت بالفعل در این نوع عاملیت بازرگانی مستتر است.»

منابع

- اسناد ارایه شده در اجلاس زوریخ کمیسیون بانکی اتاق بازرگانی بین‌المللی
- نشریه مؤسسه Factors Chain International
- منابع موجود در اینترنت