

## المبحث الأول التعرف على الفاكوتونج

طبقاً للقاعدة الفقهية التي تقول بأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، فإنه يلزم قبل بيان الجوانب الشرعية للفاكتونج أن نتعرف على هذا النظام والذي نبدأه ببيان المعنى اللغوي للمصطلح وترجمته من اللغة الأصلية إلى اللغة العربية، ثم بيان المعنى الاصطلاحي لدي المتعاملين به، وأخيراً نتناول بيان كيف يتم العمل فيه والخدمات التي يقدمها وأطراف المتعامل به والعلاقات التعاقدية بينهم ومدى أهميته ومزاياه وذلك في الفقرات التالية.

### أولاً: التحليل اللغوي والترجمة العربية للفاكتونج:

بما أن كلمة الفاكوتونج ترد بحروف عربية مطابقة لنطق الكلمة باللغة الإنجليزية Factoring فللتعرف على معناها يلزم الرجوع إلى أصل الكلمة وإطلاقها في لغتها الأصلية حتي يمكن الخروج بترجمة عربية مناسبة والتعرف على مفهومها بشكل يحدد حقيقتها، وذلك ما سنحاوله في النقاط التالية:

أ) المعنى اللغوي وترجمته: بالرجوع إلى معاجم اللغة نجد أن

أصل الكلمة Factor (فاكتور) وترجم إلى اللغة بألفاظ (عنصر - عامل - وكيل - مؤسسة تشتري أو تخصص ديون التجار) ومنها جاء<sup>(١)</sup>:

Factoring (فاكتورنج) بمعنى شراء حسابات القبض بخصم، أو شراء، أو خصم الديون، أو شراء حسابات العملاء (مع حق الرجوع أو بدونه) أي مع حق مشتري حسابات القبض في الرجوع على بائعها إن توقف المدين عن السداد، أو بدون حق الرجوع، ويميز بين الحالتين بلفظين مستقلين هما:

Old Line Factoring شراء حسابات القبض بدون حق الرجوع.

Recourse Factoring شراء حسابات القبض مع حق الرجوع.

ويوجد مصطلح قريب من الفاكورنج يطلق عليه بالإنجليزية Forfeiting (فورفايتنج) ويترجم إلى «شراء أوراق قبض بدون حق الرجوع على البائع» وأيضاً جاءت ترجمته «شراء مستندات التصدير بدون حق الرجوع».

---

(١) تحسين فاروق التاجي - قاموس مصطلحات المصارف والمال الاستثمار - الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية - نشر برعاية مصرف قطر المركزي - ١٩٩٧م (حرف F ص ١).  
- معجم المصطلحات المصرفية والمالية للأسيوطي - نشر المؤلف - ١٩٨٨م، ص ٢٦١ ، ٢٧٧.

وترجمتها بعض النشرات العربية<sup>(١)</sup> كالآتي:

- Factoring شراء الفواتير بالجملة.

- Forfaiting شراء مستندات التصدير.

وبالنظر في هذه المعاني اللغوية لكلمة Factoring (الفاكتورنج) وكلمة Forfaiting نجد أنها تدور حول شراء مؤسسة فواتير أو حسابات أو مستندات من شخص أو جهة تتيح قبض مبلغ دين على شخص آخر ناتج عن عملية بيع بضاعة له، أو بمعنى آخر شراء شركة ديناً من شخص على آخر.

وبذلك تظهر حقيقة المعنى اللغوي للكلمة في أنها شراء وبيع دين، ذلك أن الشركة لا تشتري المستندات أو الفواتير أو الحسابات ذاتها وإنما تشتري ما تتضمنه من ديون مستحقة في ذمة مشتري البضاعة بالأجل المؤيدة بهذه المستندات، ولأن الشركة المشتري للدين تقوم بمجموعة خدمات مكاملة أو بصفة مستقلة منها توفير المعلومات عن الأسواق، والدراسة الائتمانية للمدين، وتحصيل الديون ومتابعتها، وضمان السداد، لذلك فإنه يطلق على عمليات الفاكورنج «إدارة الديون وحسابات العملاء» أو «إدارة وبيع الديون» أو تختصر الترجمة أحياناً إلى

---

(١) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلي المصري - العدد الثالث - المجلد الخمسون ١٩٩٧ ص ٨ - العدد الأول المجلد الثاني والخمسون ١٩٩٩ ص ١٢.

«بيع الديون» وهذا المصطلح هو الأكثر شيوعاً باعتبار أنه الوظيفة الأساسية لشركة الفاكторинг، وغيرها من الخدمات الأخرى تأتي تبعاً، ويؤكد هذا ما يظهر على الإنترنت عند البحث عن الفاكторинг<sup>(١)</sup>.

ويتأكد ذلك أيضاً بالتعرف على المفهوم الاصطلاحي للفاكторинг الذي نوضحه في الفقرة التالية.

### ب) المفهوم الاصطلاحي للفاكторинг:

تعدد تعريفات الفاكторинг في إصطلاح المشتغلين بهذا النشاط ولدى الكتابات ذات الصلة والقوانين المنظمة، وهى إن اختلفت في الألفاظ والعبارات إلا أن دلالتها واحدة وسوف نورد بعض هذه التعريفات فى الآتى:

١- بالنسبة للشركات التى تمارس نشاط الفاكторинг ومن خلال مواقعها على الإنترنت نبحث تحت كلمة Factoring بالإنجليزية أو كلمة «بيع الديون» بالعربية تظهر لنا أسماء الشركات التى تمارس هذا

---

(١) يوجد حوالى ٥٤٠ موقِعاً على الإنترنت لشركات الفاكторинг، فعلى سبيل المثال: بالبحث فى موقع [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com) وكتابة لفظ Factoring فى خانة البحث تظهر هذه المواقع، كما يمكن البحث عن الكلمة باللغة العربية من خلال موقع [www.google.com](http://www.google.com) أو من استخدام برامج الترجمة فى بعض المواقع مثل موقع [Islamonline.net](http://Islamonline.net).

النشاط وتقدم بعضها لخدماتها بتعريف الفاكورتنج ومن هذه التعاريف ما يلي:

- بيع الديون عملية بسيطة عن طريق عميل يبيع حسابات ذممه المدينة إلى شركة يبيع الديون مقابل سلفة نقدية في حدود ٩٥٪ من القيمة الاسمية للفواتير.
- بيع الديون عملية تقوم على بيع حسابات الذمم المدينة وهو أداة مالية تسمح بتحصيل هذه الديون قبل حلول أجلها والحماية من خسائر الديون المعدومة.
- بيع الديون، هو بيع فاتورة مبيعات آجلة بتخفيض إلى طرف ثالث الذي يسلم دفعة نقدية من القيمة الاسمية للفاتورة.
- بيع الديون مجموعة من المنتجات المرتبطة التي تقوم على أن ديون التجارة عادة تسجل في فاتورة ترسل نسخة منها إلى الفاكورتور الذي يدفع للتاجر حوالي ٨٥٪ من القيمة الاسمية للفاتورة على أن تتولى شركة الفاكورتور تحصيل الديون من الزبائن في مواعيدها.
- جاء في تصوير للفورفايتنج Forfating «بأنه تمويل تصدير حيث يبيع مصدر السلع حساب مبيعاته إلى الفورفاتير (مشتري) بدون حق الرجوع على البائع».

## ٢- بالنسبة لبعض الجهات النظامية وبعض الكتاب:

- عرف البنك المركزي الفرنسى بواسطة منشوره الإعلامى فى ٢١/١٠/١٩٧٣م الفاكورتنج بما يلى: «إن عملية الفاكورتنج تمثل تحويل ديون تجارية من مالكةا (الدائن) إلى شركة الفاكورتور (الوسيط) الذى يتحمل القيام بإجراءات الدين والذى يضمن حق الدائن فى الحالات التى يكون فيها المدين بصفة مؤقتة أو دائمة غير قادر على سداد الدين، كما أن شركة الفاكورتور تدفع مقدماً للدائن كامل الدين الذى تحول لها أو جزءاً منه»<sup>(١)</sup>.

- اتفاقية أوتاوا فى ٢١ مايو ١٩٨٨م عرفت الفاكورتور: بأنه «عملية أو تقنية إدارية ومالية تدير بموجبها - فى إطار اتفاقية - مؤسسة متخصصة حسابات عملاء المؤسسات وذلك بشرائها ديونهم وتضمن تحصيل الدين وتحمل الخسائر الممكنة أن تحدث من عدم قيام المدينين بسداد ما استحق عليهم فى ذمتهم»<sup>(٢)</sup>.

---

(١) نقلًا عن الشيخ/ محمد المختار السلاوى «بحث تحصيل الديون - الفاكورتونج - حالاته وحكمها الشرعى» مقدم إلى ندوة البركة الحادية والعشرين المنعقدة بمكة المكرمة رمضان ١٤٢٢هـ - نوفمبر ٢٠٠١م، ص ٦.

(٢) المرجع السابق.

- تعريف ثالث: الفاكورتونج: أداة لإدارة وتمويل المبيعات الآجلة  
استحدثت في الستينيات تقوم على أساس توفير السيولة التي يحتاجها  
المصدر من خلال شراء الديون المستحقة له لدى المستوردين بضمن  
معجل وبقيمة أقل من قيمتها الحقيقية<sup>(١)</sup>.

وبذلك يتأكد أن مفهوم الفاكورتونج يدور بشكل أساسى حول بيع  
مؤسسة ديونها المستحقة على عملائها نتيجة بيع السلع والخدمات لهم  
بالأجل إلى شركة فاكورتونج التي تدفع للمؤسسة الجزء الأكبر أو كل قيمة  
الدين وتتولى تحصيله من العميل المدين ثم تسدد الباقي للمؤسسة بعد  
خصم الفوائد على المبلغ الذى قدمته وعمولة التحصيل وإدارة الدين،  
وسوف يتضح هذا المعنى أكثر في الفقرات التالية:

ثانياً: نشأة نظام الفاكورتونج وأطرافه والعلاقات بينهم: ونوجز ذلك  
فى الآتى:

أ- نشأة نظام الفاكورتونج: يؤرخ الكتاب لنظام الفاكورتونج في  
أصوله وجذوره الأولى إلى قانون حمورابى بوجود وكالات متخصصة  
لمتابعة وتحصيل ديون التجار على زبائنهم مقابل عمولات، أما إدخال  
موضوع التمويل فيه فإنه نشأ في إنجلترا في أوائل القرن الثانى عشر

---

(١) المذكرة المقدمة من المستشار رياض قنلوى إلى مجمع البحوث الإسلامية  
بالأزهر، فى ١١/١٢/٢٠٠٢م، ص ١

الميلادى، ثم ما لبث أن انتشر أيام الاستعمار البريطانى لأمریکا خاصة وبعض دول العالم عامة فلقد كان المصدر البريطانى يجهل السوق الأمريكية فلجأ إلى الاتفاق مع شركة فاكتر لتتمثله فى السوق الأمريكية التى تتحمل عنه عبء متابعة وتحصيل وضمان الديون، وبحلول العقد السادس من القرن العشرين بدأ ينتشر هذا النظام فى دول أوروبا وأمريكا ومنها انتقل إلى العالم كله وأنشئت شركات كبرى متخصصة فى هذا المجال تبلغ فى بعض التقديرات حوالى ٩٦٥ شركة مسجلة عام ٢٠٠١م منها أربع شركات عربية فقط منها شركتين فى تونس وشركتين فى المغرب، وتتعامل هذه الشركات فى حوالى ١٠٠ مليار دولار من حجم التجارة الدولية، كما أن نشاط الفاكترنج يعتبر إحدى الخدمات المصرفية المستجدة التى يمكن أن تقوم بها البنوك، وتوجد منظمة عالمية تنضم إليها هذه الشركات ليتمكنها ممارسة العمل دولياً ويطلق عليها «الرابطة الدولية لبيع الديون» (IFI) (International Factoring Institution).

ب - أطراف النظام والعلاقات بينهم: بداية تجدر الإشارة إلى أن نشاط الفاكترنج قد يتم محلياً، أى أن التاجر (البائع) وشركة الفاكتر والزيون (المشترى) يكونون فى نفس الدولة، كما أنه وهو الغالب يتم دولياً بين تاجر محلى يصدر بضاعة لتاجر أجنبى وهنا توجد

شركة فاكتر محلية يتعاقد معها التاجر المحلي البائع والتي تلجأ لشركة فاكتر زميلة أجنبية في بلد التاجر الأجنبي المستورد لمساعدتها في إدارة الدين، وبالتالي يوجد في العملية أربعة أطراف هم:

١- التاجر (البائع أو المصدر) ويلجأ للتعامل في نظام الفاكترنج صغار التجار الذين لا تتوفر لديهم سيولة ولا تمكنهم قدراتهم المالية من الانتظار حتى تحصيل الديون كما أنه لا يمكنهم التعرف على أحوال السوق العالمية والحالة الائتمانية لعملائهم الذين يغيبون في الشراء منهم، وهنا يلجأون لشركة فاكتر محلية للتعاقد معها على دراسة حالة العميل المزمع البيع بالأجل له وبناء على المعلومات التي تقدمها له شركة الفاكترنج المحلية يقوم بالتعاقد مع المستورد الأجنبي وشحن البضاعة له وبيع أو تظهير مستندات البيع لشركة الفاكترنج المالية التي تدفع له مقدماً نسبة من قيمة الفواتير.

٢- المستورد أو المشتري، ويلجأ للتعامل مع نظام الفاكترنج أيضاً صغار التجار الذين لا يمكنهم فتح اعتماد مستندي في البنوك لاستيراد البضاعة إما لعدم توافر غطاء الاعتماد المستندي منهم أو عدم قبول البنك فتح اعتماد مستندي لهم بدون غطاء، بل يريدون شراء البضاعة بتسهيلات ائتمانية من الموردين.

٣- شركة الفاكتر المحلية، وعموماً فإن شركات الفاكتر

تصنف كمؤسسات مالية باعتبار أن الوظيفة الأساسية لهم هي تقديم التمويل للتجار البائعين مقابل مبيعاتهم الأجلة، ويشترط أيضاً أن تكون الشركة عضواً في الرابطة الدولية لبيع الديون، ويلجأ إليها التاجر البائع بطلب لبيع ديونه التي تنشأ له في ذمة مستورد أجنبي، وتقوم شركة الفاكور المحلية بالاتصال بشركة فاكور زميلة في بلد المستورد لطلب معلومات عن المستورد وعن مدى ملاءته وجدارته الائتمانية وحدود الائتمان التجارى الذى يمكن منحه له وفي حالة ورود معلومات لصالح المستورد يبيع المصدر له البضاعة ويشحنها له ويتم تنفيذ الاتفاق مع شركة الفاكور المحلية حيث يسلمها التاجر المحلى مستندات قبض الدين (الفواتير - الأوراق التجارية) وتسلمه الشركة نسبة من القيمة الاسمية في حدود من ٨٠٪ إلى ٩٠٪ ثم تسدد له الباقي عند موعد استحقاقه بعد خصم الفوائد والأتعاب.

٤- شركة الفاكور الأجنبية: بناء على طلب شركة الفاكور المحلية تقوم الشركة الأجنبية بدراسة الحالة الائتمانية للعميل المستورد في بلدها، وتتولى تحصيل قيمة الدين في مواعيدها وتحولها إلى شركة الفاكور المحلية كما تضمن أو تكفل سداد الدين لو تقاعس العميل عن السداد وكل ذلك مقابل نسبة من ما تحصل عليه شركة الفاكور المحلية يتفق عليها.

وهكذا تعرفنا على أطراف النظام والعلاقات بينهم وكيفية العمل به والتي يمكن أن نلخصها ونبينها بمثال عملي في الآتي:

- العلاقة بين التاجر المصدر وبين المستورد (المشتري) علاقة بيع بضاعة بالأجل.

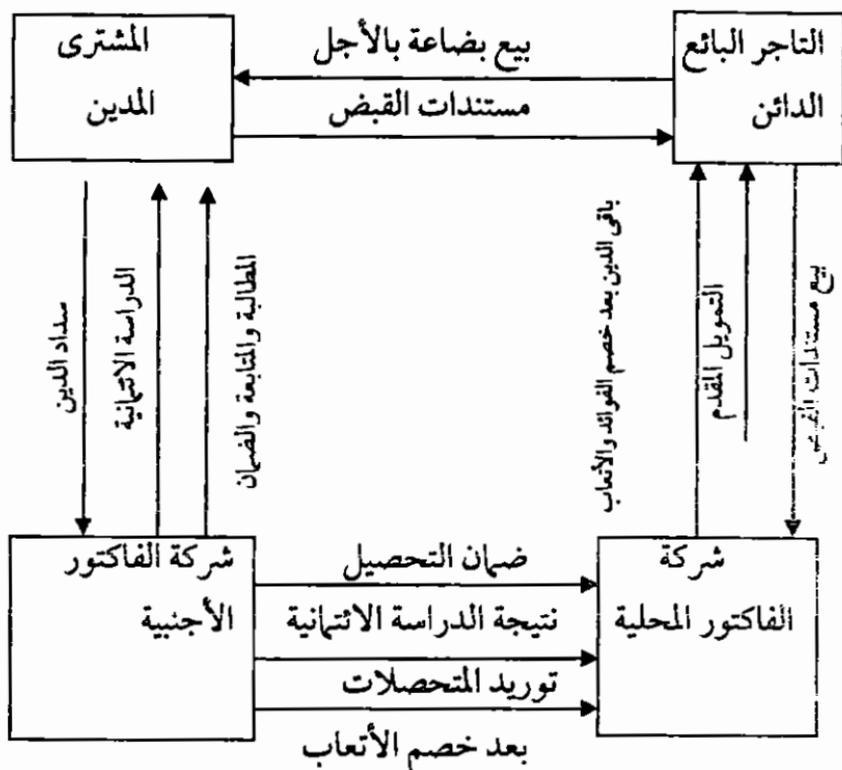
- العلاقة بين التاجر وشركة الفاكور المحلية: علاقة بيع التاجر ديونه المستحقة على المشتري لشركة الفاكور إلى جانب مساعدته في الدراسة الائتمانية للعميل المشتري وتحصيل الباقي، وذلك مقابل فائدة على التمويل المتمثل في تقديم مبلغ الدين فوراً قبل حلول أجله وأتعاب مقابل تحصيل الباقي والمتابعة التحصيل والدراسة الائتمانية<sup>(١)</sup>.

- العلاقة بين شركة الفاكور المحلية وشركة الفاكور الزميلة الأجنبية في بلد المشتري المستورد، تقوم على المساعدة في الدراسة الائتمانية للعميل وتحصيل ومتابعة الدين وكفالة الدين في حالة التوقف عن السداد مقابل نسبة من الأتعاب.

---

(١) تحدد الفائدة التي تتم على أساس تحديد سعر الخصم عادة، بنسبة الفائدة المائدة في الأسواق المالية + ١% وحتى ٤%، وتتحدد قيمة الأتعاب عادة من ٠,٥% إلى ٢%.

- العلاقة بين شركة الفاكطور الأجنبية وبين المستورد بجانب دراسة حالته الائتمانية متابعة تحصيل الدين وكفالاته.
- والشكل التالي يوضح أطراف النظام والعلاقات بينهم:



أما المثال العملي فهو:

- مستورد اتصل بتاجر محلي لتصدير بضاعة له بمبلغ ١٠ مليون جنيه بالأجل تسدد على أقساط لمدة ٦ شهور.
- اتصل التاجر المحلي بشركة الفاكور المحلية وطلب منها الموافقة على

دخول العملية فبدأت بالاتصال بشركة فاكور أجنبية زميلة في بلد المستورد لدراسة الحالة الائتمانية للعميل وتحديد سقف الائتمان الممكن التعامل معه به وجاء الرد بالإيجاب.

- تم شحن البضاعة واستلم المصدر كمبيالات بقيمة الفواتير موقعة من المستورد.

- قام التاجر ببيع المستندات (الفواتير والكمبيالات) إلى شركة الفاكور المحلية ودفعت له فوراً ٨٠٪ من قيمتها (٨ مليون جنيه) بمعدل فائدة ١٠٪ سنوياً.

- قامت شركة الفاكور الأجنبية بمتابعة وتحصيل الدين من العميل في مواعيدها.

- تقاسمت شركة الفاكور المحلية والأجنبية الأتعاب التي تقدر بـ ١٪ بينها بالتساوي.

وبالتالي يكون ما حصل عليه كل منهم ما يلي:

التاجر: (قيمة البضاعة ١٠ مليون جنيه) يقبض منها فوراً من شركة الفاكور المحلية ٨ مليون جنيه. وعند موعد تحصيل الباقي يستحق له ما يلي:

المبلغ الباقي = ١٠ مليون - ٨ مليون = ٢٠٠٠٠٠٠

مخصم منها ما يلي: (لصالح شركة الفاكورتونج)

الموائد = ٨ مليون  $\times \frac{10}{100} \times \frac{6}{12} = ٤٠٠٠٠٠٠$  جنيه

الأتعاب ١٠ مليون  $\times \frac{1}{100} = ١٠٠٠٠٠٠$  جنيه

٥٠٠٠٠٠

١٥٠٠٠٠

الباقي المستحق

شركة الفاكورتونج المحلية تحصل على:

الموائد ٤٠٠٠٠٠٠ جنيه

نصف الأتعاب ٥٠٠٠٠٠ جنيه

٤٥٠٠٠٠٠ جنيه

شركة الفاكورتونج الأجنبية تحصل على نصف الأتعاب = ٥٠٠٠٠٠٠ جنيه



**ثالثاً: وظائف الفاكورتونج:**

من الاستعراض السابق يتضح أن نظام الفاكورتونج يقوم على أداء مجموعة من الخدمات المتكاملة التي تتم معاً حتى يحقق وظيفته التي نشأ من أجلها منها وظيفة رئيسية وهي التمويل ووظائف مكملة أخرى وقد يطلب منه في حالات قليلة أداء بعض هذه الوظائف المكملة،

بصورة مستقلة أى بدون تمويل وهذا ما تجب مراعاته عند بيان الموقف الشرعى من هذا النظام، ويمكن تحديد هذه الوظائف فى الآتى:

أ) وظيفة التمويل: وهى الوظيفة الأساسية حيث يوفر هذا النظام تمويلاً للتاجر البائع عن مبيعاته الآجلة فور عملية البيع دون انتظار لتحصيل ثمن البيع الآجل، ويتم ذلك من خلال آلية «بيع الدين» المستحق للتاجر البائع فى ذمة المشتري بالأجل لشركة فاكطور وذلك بقيمة أقل من قيمة الدين ويحسب الفرق بما يعرف بالقيمة الحالية أو سعر الخصم باستخدام سعر الفائدة والذى يكون عادة أكثر قليلاً من سعر فائدة الإقراض فى البنوك وأقل من فائدة السحب على المكشوف.

ب) وظيفة الاستعلام عن العميل المشتري ودراسة حالته الائتمانية للتأكد من مدى قدرته على السداد وتحديد سقف الائتمان الذى يمكن للتاجر أن يتعامل معه بالبيع له بالأجل فى حدوده.

ج) وظيفة متابعة وتحصيل الدين من العميل فى مواعيده وتوريده إلى التاجر بعد خصم الفوائد والأتعاب.

د) وظيفة الضمان بتحمل مخاطر عدم سداد المشتري لما عليه من ديون.

هـ) وظيفة الاستعلام عن الأسواق التى يمكن للمصدر التعامل فيها.

## رابعاً: الأهمية والمزايا لنظام الفاكورتونج:

مما يلزم لإبداء الرأى الشرعى فى أى موضوع المصالح التى يمكن الحصول عليها من ورائه ذلك أن مقصود الشريعة هو تحقيق مصالح الناس فى حياتهم الدنيا وفى الآخرة، ولذا فإننا فى هذه الفقرة نوجز المزايا التى يحققها نظام الفاكورتونج للمتعاملين به وللإقتصاد القومى وذلك فيما يلى:

أ) بالنسبة للتاجر البائع: يحقق النظام له ما يلى:

١) توفير السيولة النقدية له فور عمليات البيع بالأجل من التمويل الذى تقدمه شركة الفاكورتونج ويسمح هذا التمويل له بالتوسع فى الأعمال وزيادة المبيعات وتحقيق أرباح، كما يأتى هذا التمويل بطريقة ميسره وبإجراءات أقل من الإجراءات البنكية، وهذه الآلية للتمويل تتذرق على وأسهل من تسييل مستندات القبض عن طريق خصمها لدى البنوك، كما أنه لا يمكن تسييلها عن طريق البيع فى الأسواق المالية لأنها لا تتداول.

٢) تمنح شركة الفاكورتونج التمويل له بالربط بين حجم المبيعات الآجلة فى الصفقة دون النظر إلى ممتلكاته وأصوله التى تكون صغيرة فى العادة كمقياس لحجم التمويل ودون النظر إلى التزاماته الأخرى حسبها

يجرى عليه العمل لو لجأ للاقتراض من البنوك، وحتى دون النظر لسجل أعماله السابقة ومدى نجاحه فيها.

٣) المساعدة في اتخاذ قرارات الائتمان التجارى للعملاء من خلال الدراسة الائتمانية التى تقدمها شركة الفاكستور له عن حالتهم.

٤) المساعدة فى دراسة الأسواق التى يمكن أن يبيع فيها بما يسمح له بالتوسع فى أعماله.

٥) انخفاض التكاليف والمجهودات اللازمة لإدارة حسابات المبيعات الآجلة بما يسمح له باستغلال كافة إمكانياته فى أعماله الأخرى.

٦) الحماية من مخاطر إعدام الديون خاصة فى حالة الاتفاق على عدم الرجوع وهى الحالة الغالبة وبالتالى لا تتأثر أرباحه المخططة والمحققة.

ب) بالنسبة للتاجر المشتري أو المستورد: يوفر هذا النظام له إمكانية شراء احتياجاته من أسواقها بأسعار مناسبة وعلى آجال تناسب تدفقاته النقدية ودون الحاجة إلى فتح اعتمادات مستندية بالبنوك التى قد لا يقدر على إجرائها وتكالييفها.

ج) بالنسبة لشركات الفاكستورنج: يوفر هذا النظام لها تشغيل أموالها عن طريق تمويل التجارة بالدفعات المقدمة مقابل فائدة تمثل عائداً

مناسباً إضافة إلى أتعاب إدارة الديون وتقديم خدمات الدراسة للأسواق والعملاء كما أنه يمكنها استقطاب تمويل من البنوك لتمويل عملياتها بفائدة أقل من الفائدة التي تحصل من عملائها وتكسب الفرق.

د) على مستوى الاقتصاد القومى:

١- فى حالة التمويل المحلى يعمل هذا النظام على تنشيط المبيعات وزيادة الطلب الكلى بما يؤدى إلى التوسع فى الإنتاج والتشغيل والعمالة.

٢- يوسع نشاط شركات الفاكور نطاق الائتمان فى الدولة بما يمثل زيادة القوة الشرائية والمعروض النقدى.

٣- ينشط الفاكورنج عمليات التصدير ويساعد على تحسين الوضع التنافسى للصادرات المحلىة فى الأسواق العالمىة ويؤدى إلى التوسع فى عمليات التصدير من خلال إدخال صغار المنتجين والتجار إلى السوق العالمىة والى تعوقهم إمكانياتهم المحدودة من دخول هذه السوق وتأمين حصيلة التصدير.

٤- إن إنشاء شركات فاكور يمثل فى حد ذاته إضافة إلى وحدات الاقتصاد القومى تقوم بتشغيل العاملين وتوفر خبرات

ومعلومات لازمة لإدارة الاقتصاد القومي كما يمكن أن يتم إنشاء شركات فاكطور بالتعاون بين البنوك التي توفر التمويل وبين خبراء التسويق والائتمان الذين يديرون العمل.

وهكذا نصل إلى ختام المبحث الأول الذي حاولنا فيه توضيح حقيقة نظام الفاكطورنج وكيف يعمل والخدمات التي يقدمها والعلاقات التعاقدية بين أطرافه وما يحققه من مصالح لهم وللإقتصاد القومي، وبما يمكن من بيان الموقف الشرعي منه وهو ما سنتناوله في المبحث التالي.

