

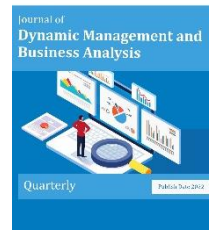


Journal Website

Article history:
Received 07 September 2024
Revised 30 October 2024
Accepted 12 November 2024
Published online 23 November 2024

Dynamic Management and Business Analysis

Volume 3, Issue 4, pp 111-123



E-ISSN: 3041-8933

Analyzing the Foundations of Financing through Factoring with a Risk Management Approach

Kobra Azadi¹, Reza Seyedkhani^{2*}, Rahmatollah Mohammadipour³, Karam Khalili⁴, Mohammad Bagher Arayesh⁵

1. PhD Student, Department of Accounting, Ilam Branch, Islamic Azad University, Ilam, Iran.
2. Assistant Professor, Department of Accounting, Ilam Branch, Islamic Azad University, Ilam, Iran (Corresponding author).
3. Associate Professor, Department of Accounting, Ilam Branch, Islamic Azad University, Ilam, Iran.
4. Assistant Professor, Department of Management, Ilam Branch, Islamic Azad University, Ilam, Iran.
5. Assistant Professor, Department of Agricultural Extension and Education, Ilam Branch, Islamic Azad University, Ilam, Iran.

* Corresponding author email address: Rseidkhani@gmail.com

Article Info

Article type:
Review Article

How to cite this article:

Azadi K, Seyedkhani R, Mohammadipour R, Khalili K, Arayesh M. (2024). Analyzing the Foundations of Financing through Factoring with a Risk Management Approach. *Dynamic Management and Business Analysis*, 3(4), 111-123.
<https://doi.org/10.22034/dmbaj.2024.2044430.1166>



© 2024 the author(s). Published by Knowledge Management Scientific Association. This is an open access article under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) License.

ABSTRACT

Objective: The aim of the present study is to analyze the foundations of financing through factoring with a risk management approach.

Methodology: The research method is descriptive-analytical, utilizing library resources.

Findings: Financing through factoring is conducted within the framework of a contract involving two parties: the seller and the factor. In other words, the factoring contract materializes through an agreement between the factor and the seller. Signing this contract establishes a contractual relationship between the seller and the factor. Findings indicate that, although financial risk is not inherently positive, understanding it leads to better and more informed decision-making in trade or investment, helping to evaluate value in terms of the risk-reward ratio. Among the advantages of issuing commodity factoring notes are financing for producers, liquidity of receivables before their due date, encouraging credit sales guaranteed by exchanges, directing societal savings toward the real economy, providing essential raw materials for intermediate and final consumers through deferred payments, exemption from income tax, and supporting the industrial sector by attracting public investments.

Conclusion: If this instrument becomes common, it is likely to extend the maturity dates of long-term credit sales.

Keywords: *Financing, Factoring Contract, Factoring Notes, Risk.*



EXTENDED ABSTRACT

Introduction

In contemporary financial management, a significant portion of managerial functions revolves around traditional accounting processes, such as payroll management and financial reporting. However, evolving dynamics emphasize shifting from mere transactional activities to creating value through strategic financial management. This includes risk assessment, performance measurement, and capital allocation, which are essential for fostering long-term growth and value creation (Sevriana et al., 2022).

Financing is integral to enabling industrial projects, particularly through instruments like debt financing. Debt can increase a firm's value when used judiciously due to tax savings and financial leverage. However, over-reliance on debt may elevate financial risks, leading to uncertain cash flows and diminished shareholder returns (Loudon, 2004; Tavakoli & Ashtab, 2021).

Factoring, a prominent financial tool, has emerged as a cornerstone of international trade finance. It provides liquidity by allowing businesses to sell their receivables, facilitating operational continuity and growth (Khatami Firouzabadi et al., 2021). However, effective risk management remains crucial to leveraging the full potential of factoring while minimizing its inherent risks (Bolan et al., 2022).

This study focuses on analyzing the role of factoring in financing, particularly from a risk management perspective. By delving into its mechanisms and evaluating its advantages, the research highlights factoring as a critical financial tool, especially for small and medium enterprises (SMEs), in navigating global economic challenges.

Methodology

The research adopts a descriptive-analytical methodology, utilizing comprehensive library research to gather and analyze relevant data. This approach enables a systematic exploration of the theoretical foundations, principles, and mechanisms underlying factoring. The descriptive aspect focuses on detailing the contractual and functional elements of factoring, while the analytical dimension critically examines its efficacy in risk mitigation and financial optimization.

Findings

Factoring involves a contractual agreement between the seller (client) and a factor (financial institution), where receivables are sold at a discounted rate for immediate liquidity. This mechanism benefits multiple stakeholders, including sellers, buyers, and financial intermediaries. Sellers secure immediate cash flow, buyers enjoy extended payment terms, and factors earn from the discount or commission (Yuan & Zhou, 2020).

1. Risk Management Implications:

- Effective risk assessment in factoring ensures better decision-making in trade and investment by evaluating the risk-reward ratio. Financial risks, while not inherently advantageous, when understood and managed, contribute to informed investment decisions (Hesami & Savojif, 2012).

- Factors consider various risk elements, such as credit risk and market conditions, when determining discount rates or commissions (Kang et al., 2022).
- 2. Economic Advantages:**
- Factoring enhances liquidity by converting receivables into cash before maturity, reducing the dependency on traditional loans. It also supports SMEs by offering a reliable financing mechanism devoid of debt obligations (Derakhshi, 2021).
 - By encouraging credit sales backed by guarantees, factoring aligns societal savings with real economic activities, fostering industrial growth and operational efficiency (Shou et al., 2021).
- 3. Strategic Benefits for Businesses:**
- Factoring exempts receivables from income tax in many jurisdictions, offering tax advantages (Najafi, 2019).
 - Businesses gain access to essential raw materials or goods through deferred payment terms, improving their operational cycles (Khatami Firouzabadi et al., 2021).
- 4. Long-term Impacts:**
- The adoption of factoring tools may extend credit sales' maturity periods, accommodating businesses' strategic financial planning (Bolan et al., 2022).

Discussion and Conclusion

Factoring serves as a pivotal financial instrument, addressing the liquidity challenges businesses face while promoting sustainable growth. Its dual role in providing immediate cash flow and mitigating financial risks underscores its strategic importance. The findings suggest that while financial risk is not inherently positive, its proper understanding enables businesses to make informed decisions, optimizing value creation.

The integration of factoring in financial strategies offers numerous advantages, including enhanced liquidity, improved credit sales, and alignment with broader economic goals. For industrial sectors, particularly SMEs, factoring serves as a practical alternative to traditional financing, ensuring continuity and fostering innovation.

Future implications of factoring include its potential to redefine credit terms and promote financial inclusivity, especially in emerging markets. Businesses must, however, invest in robust risk management practices to harness factoring's benefits while safeguarding against its vulnerabilities.

In conclusion, factoring represents a significant advancement in trade finance, balancing operational efficiency with risk mitigation. Its strategic application can transform financial landscapes, empowering businesses to thrive in competitive markets. This study highlights the importance of adopting innovative financial tools and underscores the critical role of risk management in achieving economic resilience.



وبسایت مجله

تاریخچه مقاله

دریافت شده در تاریخ ۱۷ شهریور ۱۴۰۳

اصلاح شده در تاریخ ۰۹ آبان ۱۴۰۳

پذیرفته شده در تاریخ ۲۲ آبان ۱۴۰۳

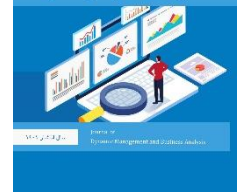
منتشر شده در تاریخ ۳ آذر ۱۴۰۳

مدیریت پویا و تحلیل کسب و کار

دوره ۳، شماره ۴، صفحه ۱۱۱-۱۲۳

فصلنامه

مدیریت پویا و
تحلیل کسب و کار



شاپای الکترونیکی: ۸۹۳۳-۳۰۴۱

بررسی مبانی تأمین مالی از طریق خرید دین با رویکرد مدیریت ریسک

کبری آزادی^۱، رضا صیدخانی^{۲*}، رحمت الله محمدی پور^۳، کرم خلیلی^۴، محمدباقر آرایش^۵

۱. دانشجوی دکتری، گروه مالی، واحد ایلام، دانشگاه آزاد اسلامی، ایلام، ایران.

۲. استادیار، گروه حسابداری، واحد ایلام، دانشگاه آزاد اسلامی، ایلام، ایران (نویسنده مسئول).

۳. دانشیار، گروه حسابداری، واحد ایلام، دانشگاه آزاد اسلامی، ایلام، ایران.

۴. استادیار، گروه مدیریت، واحد ایلام، دانشگاه آزاد اسلامی، ایلام، ایران.

۵. دانشیار، گروه مدیریت، واحد ایلام، دانشگاه آزاد اسلامی، ایلام، ایران.

*ایمیل نویسنده مسئول: rseidkhani@gmail.com

چکیده

اطلاعات مقاله

نوع مقاله

مقاله مروری

هدف: هدف از پژوهش حاضر بررسی مبانی تأمین مالی از طریق خرید دین با رویکرد مدیریت ریسک می‌باشد.

روش‌شناسی: روش تحقیق توصیفی تحلیلی و با استفاده از منابع کتابخانه‌ای می‌باشد. **یافته‌ها:** تأمین منابع مالی

از طریق فکتورینگ در قالب قراردادی انجام می‌شود که طرفین آن، فروشنده و عامل هستند. به عبارت دیگر،

قرارداد فکتورینگ به واسطه توافق میان عامل و فروشنده تحقق پیدا می‌کند. امضای این قرارداد باعث ایجاد یک

رابطه قراردادی میان فروشنده و عامل خواهد شد. بررسی‌ها نشان داد اگرچه ریسک مالی پدیده مثبتی نیست،

درک آن منجر به تصمیم‌گیری‌های بهتر و آگاهانه‌تر در زمینه تجارت یا سرمایه‌گذاری و کمک به ارزیابی ارزش

(نسبت ریسک و پاداش) می‌شود و از جمله مزایای انتشار اوراق خرید دین کالایی تأمین مالی تولیدکننده،

نقدشوندگی مطالبات پیش از موعد سررسید، تشویق به فروش نسبه با ضمانت معاملات توسط بورس، هدایت پس

انداز جامعه به سمت بخش واقعی اقتصاد، تأمین مواد اولیه مورد نیاز مصرف‌کنندگان واسطه‌ای و نهایی با پرداخت

مدت دار، معافیت از مالیات بر درآمد و حمایت از بخش صنعت با جذب سرمایه‌های عمومی می‌باشد. **نتیجه‌گیری:**

از سوی دیگر در صورت مرسوم شدن این ابزار می‌توان شاهد بود که سررسید فروش‌های نسبه بلندمدت‌تر انجام

شود.

کلیدواژه‌گان: تأمین مالی، قرارداد فکتورینگ، اوراق خرید دین، ریسک.



© ۱۴۰۳ تمامی حقوق انتشار این مقاله

متعلق به نویسنده(گان) است. انتشار این مقاله

به‌صورت دسترسی آزاد مطابق با گواهی

(CC BY 4.0) صورت گرفته است.

مقدمه

در یک سازمان عادی، عملکردهای مالی معمول در یک سازمان مجموعه‌ای از فعالیت‌های حسابداری مانند پردازش وجوه پرداختی، صورتحساب مشتری، مدیریت حقوق و دستمزد و گزارشگری مالی و غیره است. معمولاً بیش از ۷۰ درصد از تمام وظایف مدیریت مالی صرف پردازش امور می‌شود. این معاملات حسابداری کمتر از ۲۰ درصد از مدیریت مالی صرف مدیریت مالی واقعی می‌شود، مواردی مانند اندازه‌گیری عملکرد، مدیریت ریسک، پیش‌بینی، برنامه‌ریزی استراتژیک، تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذاری و هوش رقابتی و غیره می‌باشد. بنابراین، یکی از اولین گام‌ها برای کارکردهای مالی این است که هنگام ایجاد ارزش، از جعبه حسابداری سنتی خارج شوید و به سمت مدیریت مالی واقعی بروید. یکی از مهمترین مراحل برای تبدیل عملکرد مالی به منبع ارزش، خروج از مدل حسابداری سنتی است. این نیاز به طرز تفکر متفاوتی در مورد چگونگی اندازه‌گیری عملکرد دارد. در مدیریت مالی، تاکید بر افزایش ارزش است و لزوماً سود نیست. به منظور انجام این انتقال به خلق ارزش، مهم است که بدانیم چرا حسابداری برخلاف ارزش آفرینی عمل می‌کند. این ارزش، ارزش بازار سازمان است (Hasanzadeh et al., 2023; Sevriana et al., 2022; Shahmohamadi et al., 2023; Yazdan Panah & Ahmadi Mousavi, 2023).

با توجه به اینکه انجام پروژه‌های صنعتی نیازمند تهیه منابع مالی و وجوه نقد لازم است و در این راستا شرکت‌ها ناگزیر به استفاده از سازوکارهای تأمین مالی هستند. تأمین مالی مناسب به در دسترس بودن بودجه داخلی شرکت بستگی دارد. بدهی، در جایگاه یکی از روش‌های تأمین مالی، به دلیل صرفه‌جویی مالیاتی و کاربرد اهرم مالی، باعث می‌شود مدیران مالی، آن را در ساختار سرمایه خود داشته و با استفاده خردمندانه آن، به دنبال افزایش ارزش شرکت باشند. لودون (۲۰۰۴) بیان می‌کند که تغییرات در شرایط اقتصادی، درآمدها و هزینه‌های مالی و عملیاتی از جمله عوامل عدم قطعیت جریان‌های نقدی در آینده است (Loudon, 2004). اگر شرکت در دوره‌ای مشخص در حال افزایش درصد بدهی خود باشد، در آینده دچار عدم قطعیت و این امر موجب افزایش ریسک مالی و کاهش بازده سهام داران می‌شود (Tavakoli & Ashtab, 2021).

امروزه تأمین منابع مالی، نقش بسیار مهمی در دنیای تجارت بین الملل ایفا می‌کند. می‌توان گفت که اغلب معاملات امضا شده در دنیای تجارت بین الملل، مبتنی بر یک یا چند روش تأمین مالی است. در تجارت بین الملل، روش‌های مختلفی برای تأمین منابع مالی وجود دارد. فکتورینگ، یکی از شیوه‌های مهم تأمین مالی در دنیای تجارت بین الملل به حساب می‌آید. می‌توان گفت که قرارداد فکتورینگ یا عاملیت بین المللی یکی از قراردادهای مهم و پرکاربرد برای تأمین منابع مالی مؤسسات تجاری کوچک و بزرگ خواهند بود که مبتنی بر دارایی آن‌ها هستند. این روش تأمین منابع مالی، در سطح جهانی کاربرد زیادی دارد و باعث تسهیل تجارت کشورها خواهد شد. به صورت کلی می‌توان گفت که این توافق نامه تجاری، یک ابزار مناسب برای تأمین منابع مالی مؤسسات تجاری کوچک و بزرگ است (Hasanzadeh et al., 2023; Khatami Firouzabadi et al., 2021).

از سوی دیگر صاحبان مشاغل، مدیریت، سرمایه‌گذاران و رهبران باید ریسک را به عنوان بخش بزرگی از کار و موفقیت خود در نظر بگیرند. اگر امیدوار هستید که یک رهبر، مدیر یا شرکت خود را اداره کنید، مدیریت ریسک یک عنصر ضروری است. اما تعریف مدیریت ریسک چیست؟ اگر می‌خواهید هر نوع مدرک تجاری را دنبال کنید، درک ریسک‌هایی که در هر عملیات تجاری وجود دارد و نحوه ارزیابی و مدیریت آن‌ها بسیار مهم است. شرکت‌ها می‌توانند ریسک‌های تجاری را به اشتباه مدیریت کنند که می‌تواند آن‌ها را به رسوایی‌ها، پیامدهای مالی،

¹Loudon



نقض ایمنی، مسائل احتمالی استراتژی، بی اعتمادی مدیریت و موارد دیگر منجر شود. مدیریت نادرست ریسک زمانی اتفاق می افتد که شرکتها بیش از حد به داده های تاریخی متکی باشند، زمانی که پارامترهای خود را برای ریسک بسیار محدود می کنند، زمانی که ریسک های آشکار را نادیده می گیرند یا به اندازه کافی برای ریسک های پنهان نگاه نمی کنند، زمانی که به خوبی ارتباط برقرار نمی کنند، و زمانی که آنها در زمان واقعی به مسائل واکنش خوبی نشان نمی دهند. شرکتها باید تکنیک های مدیریت و قابلیت های ارزیابی ریسک را به عنوان بخشی از طرح تجاری خود تعریف کنند تا توانایی های خود را نشان دهند (Bolan et al., 2022). با توجه به مطالب ذکر شده هدف از پژوهش حاضر بررسی مبانی تأمین مالی از طریق خرید دین با رویکرد مدیریت ریسک می باشد.

روش پژوهش

روش پژوهش به کار رفته در این مطالعه توصیفی-تحلیلی بوده و برای جمع آوری و تحلیل داده ها از منابع کتابخانه ای استفاده شده است. رویکرد توصیفی-تحلیلی شامل بررسی نظام مند موضوع مورد مطالعه است که هدف آن توصیف، تفسیر و تحلیل عناصر و دینامیک های مرتبط با موضوع به صورت جامع می باشد. در این زمینه، منابع کتابخانه ای شامل کتاب ها، مقالات علمی و گزارش های معتبر برای گردآوری داده ها و اطلاعات مرتبط با مبانی تأمین مالی از طریق خرید دین با رویکرد مدیریت ریسک مورد استفاده قرار گرفته است. بخش توصیفی پژوهش بر ارائه اطلاعات دقیق درباره مفاهیم، اصول و مکانیزم های زیربنایی قراردادهای فکتورینگ و کاربرد آنها در سیستم های مالی تمرکز دارد، در حالی که بعد تحلیلی پژوهش نقش مدیریت ریسک را در بهبود کارایی و اثربخشی این ابزارهای مالی به صورت انتقادی مورد بررسی قرار می دهد. با ترکیب اطلاعات از منابع علمی و حرفه ای مختلف، این پژوهش دیدگاهی جامع در مورد موضوع ارائه می دهد و پیامدها و نتایج احتمالی به کارگیری فکتورینگ به عنوان ابزاری مالی در محیط های پرریسک را برجسته می سازد.

یافته ها

تأمین مالی

به فرآیندی که به دنبال ایجاد، جمع آوری و افزایش منابع مالی یا سرمایه ای برای هر نوع مخارجی است، تأمین مالی می گویند. تأمین مالی، به فرآیند تأمین بودجه برای فعالیتهای تجاری، خرید کالا یا سرمایه گذاری گفته می شود. هدف از تأمین مالی، سرمایه گذاری، سودآوری، کاهش ریسک و برطرف کردن نیازهای اقتصادی و اجتماعی است. سود ناشی از کسب و کار، از عوامل مهم تداوم فعالیت اقتصادی تلقی گردیده و منبع مهمی برای تأمین مالی فعالیت های عملیاتی بنگاه در آینده است (Derakhshi, 2021).

از طریق مدیریت مالی قوی، متخصصان امور مالی می توانند سرمایه کافی را برای شرکت تأمین کنند؛ درآمد و هزینه ها را متعادل می کند، بازده سرمایه گذاری بالایی را ایجاد می کند، برنامه های رشد و توسعه را اجرا می کند و از طریق صندوق های بافر برای عدم قطعیت های بازار برنامه ریزی می کند. تیمی که وظیفه مراقبت از مدیریت مالی را بر عهده دارد، اهداف خود را تنظیم می کند، سیاست ها را تدوین می کند، رویه ها را پیش نویس می کند، برنامه ها را اجرا می کند و بودجه های مربوط به تمام فعالیت های مالی یک کسب و کار را تخصیص می دهد. علاوه بر این، کار آنها همچنین شامل تهیه صورت های مالی است که سرمایه گذاران به دقت بررسی می کنند که آیا شرکت عمومی است. این اظهارات منعکس کننده عملکرد شرکت است که میزان سرمایه گذاری جذب شده را تعیین می کند. علاوه بر این، تیم مالی سازمان باید به عواقب تصمیمات خود بر سود نهایی و جریان نقدی شرکت توجه داشته باشد. با توجه به این عوامل، عملکرد مدیریت مالی برای هر کسب و کاری که امیدوار است در بلندمدت موفق شود، ضروری می شود (Shim, 2022).

مدیریت مالی بر ایجاد یک برنامه مالی و تجزیه و تحلیل عملکرد مالی سازمان تمرکز دارد. بنابراین، به تعیین اهداف مالی، تدوین استراتژی‌ها و ایجاد بودجه و پیش‌بینی کمک می‌کند. یک شرکت باید به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری باشد و منابع مالی را بر این اساس اختصاص دهد. علاوه بر این، نیاز به ارزیابی سودآوری یک سرمایه‌گذاری و ریسک‌ها و تعیین هزینه مناسب دارد. علاوه بر این، مدیران مالی را ملزم به تصمیم‌گیری آگاهانه می‌کند. یک مدیر مالی باید ترکیب مناسبی از منابع مالی و ساختار سرمایه را برای شرکت تعیین کند. به طور کلی، تصمیمات مربوط به تأمین مالی بدهی، تأمین مالی سهام و گزینه‌های تأمین مالی ترکیبی است. یک کارکرد حیاتی یک کسب و کار خوب، مدیریت جریان نقدی ورودی و خروجی سازمان است. یک شرکت برای مقابله با رکودهای غیرمنتظره باید همیشه نقد و انعطاف پذیر باشد. از این رو، این ویژگی مدیریت مالی مستلزم نظارت و پیش‌بینی جریان‌های نقدی، بهینه‌سازی سرمایه در گردش و اطمینان از نقدینگی کافی برای انجام تعهدات مالی است. یک شرکت فقط به اندازه نحوه مدیریت ریسک خوب است، بنابراین یک مدیر باید ریسک‌های مختلفی را شناسایی، ارزیابی و مدیریت کند که می‌تواند بر ثبات مالی تأثیر بگذارد. در نهایت، این شامل ریسک‌های بازار، ریسک اعتباری، ریسک‌های عملیاتی، ریسک نقدینگی و ریسک‌های نظارتی می‌شود (Riinawati, 2021).

برنامه ریزی مالی فرآیندی است که در آن مدیریت سازمان، نگاهی جامع به وضعیت مالی خود می‌اندازد و یک برنامه مالی خاص برای رسیدن به اهداف خود ایجاد می‌کند. در نتیجه، برنامه ریزی مالی اغلب به حوزه‌های مختلفی از امور مالی، از جمله سرمایه‌گذاری، مالیات، پس انداز، بازنشستگی، دارایی، بیمه و غیره می‌پردازد. همانطور که ممکن است انتظار داشته باشید، یک برنامه ریزی مالی معمولاً خدمات برنامه ریزی مالی را ارائه می‌دهد، اگرچه مشاوران مالی اغلب به عنوان خود برنامه ریز عمل می‌کنند. برنامه ریزی مالی مجموعه اقداماتی است که در آن یک برنامه برای آینده خود تنظیم می‌کنید، به ویژه در مورد نحوه مدیریت مالی خود و آماده شدن برای تمام هزینه‌ها و مسائل احتمالی که ممکن است ایجاد شود. این فرآیند شامل ارزیابی وضعیت مالی فعلی شما، شناسایی اهداف و سپس توسعه و اجرای توصیه‌های مربوطه است (Mahendru et al., 2022).

شاخص‌های اصلی در مدیریت مالی سازمان

مدیریت ریسک: مدیریت ریسک در تلاش برای شناسایی و سپس مدیریت تهدیداتی است که می‌تواند سازمان را به شدت تحت تأثیر قرار دهد یا سقوط کند. به طور کلی، این شامل بررسی عملیات سازمان، شناسایی تهدیدهای بالقوه برای سازمان و احتمال وقوع آن‌ها و سپس انجام اقدامات مناسب برای مقابله با محتمل‌ترین تهدیدات است. علاوه بر این، ممیزی دقیق و منظم، تهدیدها و خطرات را کاهش می‌دهد (Breuer, 2021).

جریان نقدی تنزیل شده: تحلیل DCF روشی برای ارزش‌گذاری یک پروژه، سازمان یا دارایی با استفاده از مفاهیم ارزش زمانی پول است. تمام جریان‌های نقدی آتی با استفاده از هزینه سرمایه برای ارائه ارزش فعلی برآورد و تنزیل می‌شوند. مجموع تمام جریان‌های نقدی آتی، اعم از ورودی و خروجی، ارزش فعلی خالص (NPV) است که به عنوان ارزش یا قیمت جریان‌های نقدی مورد نظر در نظر گرفته می‌شود. استفاده از تحلیل DCF برای محاسبه ارزش فعلی خالص به عنوان جریان‌های نقدی ورودی و نرخ تنزیل در نظر گرفته می‌شود و به عنوان خروجی یک مقدار فعلی می‌دهد. فرآیند مخالف، جریان‌های نقدی و قیمت (ارزش فعلی) را به عنوان ورودی می‌گیرد و نرخ تنزیل را به عنوان خروجی ارائه می‌کند. پرکاربردترین روش تنزیل، تنزیل نمایی است که جریان‌های نقدی آتی را به عنوان «میزان پولی که در حال حاضر باید با نرخ بازده معین سرمایه‌گذاری شود تا جریان نقدی در آینده سرمایه‌گذاری شود» ارزیابی می‌کند (Bao & Chai, 2022).

¹Discounted cash flow



تحلیل حساسیت: تحلیل حساسیت تکنیکی است که برای تعیین اینکه چگونه مقادیر مختلف یک متغیر مستقل بر یک متغیر وابسته خاص تحت مجموعه‌ای از مفروضات تأثیر می‌گذارد استفاده می‌شود. تحلیل حساسیت، تحلیلی است که نشان می‌دهد یک خروجی چقدر به هر تغییری در یک ورودی حساس است در حالی که سایر ورودی‌ها را ثابت نگه می‌دارد. این تکنیک در محدوده خاصی استفاده می‌شود که به یک یا چند متغیر ورودی بستگی دارد. در امور مالی شرکت، به تجزیه و تحلیل این اشاره دارد که چگونه هر یک از متغیرهای ورودی در یک تصمیم بودجه ریزی سرمایه بر ارزش فعلی خالص، IRR یا هر خروجی دیگری در حالی که متغیرهای دیگر را ثابت نگه می‌دارد، تأثیر می‌گذارد. تجزیه و تحلیل حساسیت مفید است زیرا به مدیریت سازمانی می‌گوید که مقدار خروجی چقدر به هر ورودی وابسته است. در واقع تحلیل حساسیت به مدیریت ایده می‌دهد که چقدر فضایی برای تغییر هر متغیر دارد (Yamada et al., 2023).

نرخ بازده داخلی: نرخ بازده داخلی نرخ بازدهی است که در بودجه بندی سرمایه برای اندازه گیری و مقایسه سودآوری سرمایه گذاری‌ها استفاده می‌شود. در زمینه پس‌انداز و وام، نرخ بازده داخلی را نرخ بهره مؤثر نیز می‌گویند. اصطلاح «داخلی» به این واقعیت اشاره دارد که محاسبه آن عوامل خارجی یا محیطی (به عنوان مثال، نرخ بهره یا تورم) را در بر نمی‌گیرد. نرخ بازده داخلی در یک سرمایه گذاری نرخ بازده ترکیبی مؤثر سالانه‌ای است که ارزش فعلی خالص تمام جریان‌های نقدی (هم مثبت و هم منفی) از یک سرمایه گذاری خاص را برابر با صفر می‌کند. همچنین می‌توان آن را به عنوان نرخ تنزیلی تعریف کرد که در آن ارزش فعلی تمام جریان‌های نقدی آتی برابر با سرمایه گذاری اولیه یا به عبارت دیگر نرخ است که در آن یک سرمایه گذاری به حدی می‌رسد. به عبارت دقیق‌تر، نرخ بازده داخلی یک سرمایه گذاری، نرخ تنزیلی است که در آن ارزش فعلی خالص هزینه‌ها (جریان‌های نقدی منفی) سرمایه گذاری برابر با ارزش فعلی خالص منافع (جریان‌های نقدی مثبت) سرمایه گذاری است. محاسبات نرخ بازده داخلی معمولاً برای ارزیابی مطلوبیت سرمایه گذاری‌ها یا پروژه‌ها استفاده می‌شود. هر چه نرخ بازده داخلی پروژه بالاتر باشد، انجام پروژه مطلوب تر است. از آنجایی که نرخ بازده داخلی یک کمیت نرخ است، نشانگر کارایی، کیفیت یا بازده سرمایه گذاری است (Chen et al., 2022).

تحلیل هزینه فایده: تجزیه و تحلیل هزینه منفعت یک رویکرد سیستماتیک برای برآورد نقاط قوت و ضعف گزینه‌های جایگزین است که معاملات، فعالیت‌ها یا الزامات عملکردی یک کسب و کار را برآورده می‌کند. این تکنیکی است که برای تعیین گزینه‌هایی استفاده می‌شود که بهترین رویکرد را برای پذیرش و عمل از نظر مزایای نیروی کار، صرفه‌جویی در زمان و هزینه و غیره ارائه می‌دهد. به طور کلی، تجزیه و تحلیل هزینه فایده دو هدف دارد: (۱) تعیین اینکه آیا سرمایه گذاری/تصمیم درستی است (توجیه/امکان سنجی) و (۲) ارائه مبنایی برای مقایسه پروژه‌ها. تحلیل هزینه منفعت شامل مقایسه کل هزینه مورد انتظار هر گزینه با کل منافع مورد انتظار است، برای اینکه ببینیم آیا مزایا بر هزینه‌ها بیشتر است یا خیر. در تحلیل هزینه سود، منافع و هزینه‌ها به صورت پولی بیان می‌شوند و برای ارزش زمانی پول تنظیم می‌شوند، به طوری که تمام جریان‌های منافع و جریان‌های هزینه‌های پروژه در طول زمان (که تمایل دارند در مقاطع مختلف زمانی رخ دهند) بر اساس یک مبنای مشترک بر حسب NPV آن‌ها بیان می‌شوند. تحلیل هزینه منفعت اغلب برای ارزیابی مطلوبیت یک سیاست معین استفاده می‌شود (Kim et al., 2023).

هزینه یابی مبتنی بر فعالیت: هزینه یابی بر اساس فعالیت (ABC) یک روش هزینه یابی است که فعالیت‌های یک سازمان را شناسایی می‌کند و هزینه هر فعالیت را با منابع به همه محصولات و خدمات با توجه به مصرف واقعی هر یک اختصاص می‌دهد. این مدل هزینه‌های غیر مستقیم (سربار) بیشتری را در مقایسه با هزینه یابی معمولی به هزینه‌های مستقیم اختصاص می‌دهد. هزینه یابی مبتنی بر فعالیت رویکردی برای هزینه یابی و نظارت بر فعالیت‌ها است که شامل ردیابی مصرف منابع و هزینه یابی خروجی‌های نهایی است. منابع به فعالیت‌ها و فعالیت‌ها

به اشیاء هزینه بر اساس برآورد مصرف اختصاص می‌یابد. دومی از محرک‌های هزینه برای پیوستن هزینه‌های فعالیت به خروجی‌ها استفاده می‌کند (Tang et al., 2022).

با استفاده از هزینه یابی بر مبنای فعالیت، سازمان می‌تواند عناصر بهای تمام شده کل محصولات، فعالیت‌ها و خدمات را به درستی تخمین بزند. هزینه یابی بر مبنای فعالیت به سازمان در اتخاذ چنین تصمیماتی کمک می‌کند (۱) آن دسته از محصولات و خدماتی را که سودآور نیستند و قیمت آن‌هایی را که بیش از حد قیمت گذاری شده اند را کاهش می‌دهد، شناسایی و حذف می‌کند (۲) شناسایی و حذف فرآیندهای تولید یا خدماتی که ناکارآمد هستند و تخصیص مفاهیم پردازشی که منجر به همان محصول با بازدهی بهتر شود. در سازمان، روش هزینه یابی مبتنی بر فعالیت، هزینه‌های منابع سازمانی را از طریق فعالیت‌ها به محصولات و خدمات ارائه شده به مشتریان خود اختصاص می‌دهد. هزینه یابی مبتنی بر فعالیت عموماً به عنوان ابزاری برای درک هزینه و سودآوری محصول و مشتری بر اساس فرآیندهای تولید یا انجام استفاده می‌شود. به این ترتیب، هزینه یابی مبتنی بر فعالیت عمدتاً برای حمایت از تصمیمات استراتژیک مانند قیمت گذاری، برون سپاری، شناسایی و اندازه گیری ابتکارات بهبود فرآیند استفاده شده است (Simone, 2023).

خرید دین

خرید دین خرید اوراق و اسناد تجاری به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی را خرید دین گویند. منظور از اوراق و اسناد تجاری آن دسته از اوراق و اسناد بهادار است که مفاد آن حاکی از بدهی ناشی از معاملات تجاری باشد و منظور از مبلغ اسمی، مبلغی است که در متن اسناد و اوراق تجاری ذکر شده و حاکی از میزان دین یا بدهی است که باید در سررسید از سوی متعهد پرداخت گردد (Najafi, 2019).

فکتورینگ یک تراکنش مالی و نوعی از تأمین مالی مبتنی بر بدهی است که در آن یک کسب و کار حساب‌های دریافتی خود (یعنی فاکتورها) را با تخفیف به شخص ثالث (به نام فاکتور) می‌فروشد. یک کسب و کار گاهی دارایی‌های دریافتی خود را برای رفع نیازهای نقدی فعلی و فوری خود فاکتور می‌کند. فورفیتینگ^۱ یک ترتیب فکتورینگ است که در تأمین مالی تجارت بین‌الملل توسط صادرکنندگانی که می‌خواهند مطالبات خود را به یک فروشنده بفروشند، استفاده می‌شود. فکتورینگ معمولاً به عنوان فکتورینگ حساب‌های دریافتی، فکتورینگ فاکتور و گاهی تأمین مالی حساب‌های دریافتی نامیده می‌شود. تأمین مالی حساب‌های دریافتی اصطلاحی است که با دقت بیشتری برای توصیف شکلی از وام مبتنی بر دارایی در برابر حساب‌های دریافتی استفاده می‌شود. انجمن مالی تجاری، انجمن تجاری پیشرو در صنایع وام دهی و فکتورینگ مبتنی بر دارایی است (Kang et al., 2022).

در ایالات متحده، فکتورینگ با تخفیف فاکتور (که در حسابداری آمریکایی به آن واگذاری حساب‌های دریافتی گفته می‌شود) یکسان نیست. فکتورینگ فروش مطالبات است، در حالی که تنزیل فاکتور (تخصیص حساب‌های دریافتی در حسابداری آمریکایی) استقراری است که شامل استفاده از دارایی‌های دریافتی به عنوان وثیقه برای وام است. با این حال، در برخی از بازارهای دیگر، مانند انگلستان، تنزیل فاکتور نوعی فکتورینگ در نظر گرفته می‌شود که شامل "تخصیص مطالبات" است که در آمار رسمی فکتورینگ گنجانده شده است. بنابراین در بریتانیا نیز به عنوان وام گرفتن در نظر گرفته نمی‌شود. در انگلستان این ترتیب معمولاً محرمانه است، زیرا بدهکار از واگذاری مطالبات مطلع نمی‌شود و فروشنده مطالبات بدهی را از طرف عامل دریافت می‌کند. در انگلستان، تفاوت اصلی بین فکتورینگ و تخفیف فاکتور، "اصل محرمانگی" است. قوانین اسکاتلند با قوانین سایر نقاط بریتانیا متفاوت است، زیرا برای انجام واگذاری، اطلاع رسانی به بدهکار حساب ضروری است (Park & Ryu, 2023).

¹Forfaiting



فکتورینگ روشی است که توسط برخی شرکت‌ها برای به دست آوردن پول نقد استفاده می‌شود. زمانی که موجودی نقدی موجود توسط شرکت برای پاسخگویی به تعهدات جاری و رفع سایر نیازهای نقدی آن، مانند سفارشات یا قراردادهای جدید، کافی نباشد، برخی از شرکت‌ها حساب‌ها را فاکتور می‌کنند. با این حال، در سایر صنایع، مانند نساجی یا پوشاک. برای مثال، شرکت‌هایی که از نظر مالی سالم هستند، حساب‌های خود را فاکتور می‌کنند، زیرا این روش تاریخی تأمین مالی است. استفاده از فکتورینگ برای به دست آوردن وجه نقد مورد نیاز برای برآوردن نیازهای نقدی فوری یک شرکت، به شرکت اجازه می‌دهد تا مانده نقدی جاری کمتری را حفظ کند. با کاهش حجم موجودی‌های نقدی آن، پول بیشتری برای سرمایه‌گذاری در رشد شرکت در دسترس قرار می‌گیرد (Shou et al., 2021).

در فکتورینگ، هر سه طرف (فروشنده، خریدار و کارگزار تجاری)، سود می‌برند. فروشنده، مطالبات خود را قبل از سررسید و با کسر مبلغی یا تخفیف (تنزیل) به صورت نقد از کارگزار وصول می‌کند. خریدار، مواد اولیه یا کالای مورد نیاز خود را به موقع و بدون پرداخت مبلغ اضافی، دریافت می‌کند و کارگزار تجاری نیز از منافع تجاری فکتورینگ برخوردار می‌شود که این منافع، مابه‌التفاوت اصل مبلغ فاکتور و مبلغی است که کارگزار از فاکتور کسر می‌کند. کارگزار، در محاسبه حق کمیسیون یا مبلغ تخفیف (تنزیل) از مبلغ فاکتور، عواملی مانند ریسک تجاری، ریسک اعتباری، ریسک مالی و هزینه جایگزینی تأمین وجه نقد از طریق سایر روش‌های تأمین مالی مانند وام کوتاه‌مدت را در نظر می‌گیرد. در قرارداد فکتورینگ، انتقال حقوق مطالبات فروشنده به کارگزار تجاری، از نوع نیابت نیست، یعنی فروشنده به کارگزار تجاری وکالت (نیابت) نمی‌دهد تا به جای خود، مطالبات را وصول کند، بلکه فروشنده کل حق و حقوق مطالبات خود را به کارگزار تجاری منتقل می‌کند و از آنجا که در قرارداد فکتورینگ، فروشنده با کارگزار رابطه قراردادی دارد و بدهکار (خریدار)، هیچ‌گونه رابطه قراردادی با کارگزار ندارد، لذا رضایت بدهکار شرط نیست (Yuan & Zhou, 2020).

مدیریت ریسک

هر پدیده‌ای که بتواند نتیجه حاصل از آنچه سرمایه‌گذار انتظار دارد را منحرف سازد ریسک نامیده می‌شود. ریسک در زبان عرف عبارت است از خطری که به علت عدم اطمینان در مورد وقوع حادثه‌ای در آینده پیش می‌آید و هر چه قدر این عدم اطمینان بیشتر باشد اصطلاحاً گفته می‌شود ریسک زیادتر است (Hesami & Savojif, 2012).

مدیریت ریسک عبارت است از شناسایی، تحلیل و کنترل اقتصادی ریسک‌ها یا احتمال خطراتی که می‌تواند دارایی‌ها و درآمدهای بنگاه اقتصادی را تهدید کند. به تعبیر دیگر، مدیریت ریسک همان سامانه‌ای است که جهت نظم بخشی به عملیات مقابله با عدم قطعیت یا احتمال انحراف طراحی می‌شود (Litov & Yeung, 2005; Shafi et al., 2018). مدیریت ریسک شامل رسیدگی به یک موقعیت مشکل ساز در هنگام بروز آن می‌شود. زمانی که شرکت‌ها هدف یا تعریفی که در پس مدیریت ریسک وجود دارد را درک نمی‌کنند، یا زمانی که به سادگی نمی‌خواهند برای مدیریت ریسک‌های تجاری خود به خوبی تلاش کنند، ریسک‌های تجاری اغلب به اشتباه مدیریت می‌شوند (Munawar et al., 2022).

مدیریت ریسک فرآیند شناسایی، ارزیابی و کنترل تهدیدات برای سرمایه و درآمد یک سازمان است. این خطرات از منابع مختلفی از جمله عدم قطعیت‌های مالی، بدهی‌های قانونی، مسائل فناوری، خطاهای مدیریت استراتژیک، حوادث و بلایای طبیعی ناشی می‌شوند. یک برنامه مدیریت ریسک موفق به سازمان کمک می‌کند تا طیف کاملی از ریسک‌هایی را که با آن مواجه است در نظر بگیرد. مدیریت ریسک همچنین رابطه بین ریسک‌ها و تأثیر آبخاری آن‌ها را بر اهداف استراتژیک سازمان بررسی می‌کند. این رویکرد کل نگر برای مدیریت ریسک، به دلیل تأکید بر پیش‌بینی و درک ریسک در سراسر سازمان، گاهی به عنوان مدیریت ریسک سازمانی توصیف می‌شود. علاوه بر تمرکز بر تهدیدات داخلی و خارجی، مدیریت ریسک سازمانی (ERM) بر اهمیت مدیریت ریسک مثبت تأکید دارد. ریسک‌های مثبت فرصت‌هایی

هستند که می‌توانند ارزش کسب‌وکار را افزایش دهند یا برعکس، در صورت عدم استفاده، به سازمان آسیب بزنند. در واقع، هدف هر برنامه مدیریت ریسک حذف تمام ریسک نیست، بلکه حفظ و افزودن ارزش شرکت با اتخاذ تصمیمات ریسک هوشمند است (Meyer & Reniers, 2022).

اگر کسب‌وکارها بتوانند ریسک‌های احتمالی را در مسیر خود کاهش دهند، بهتر می‌توانند به اهداف تجاری خود برسند. از معیارهای مالی گرفته تا خدمات مشتری، ریسک‌ها می‌توانند مانع موفقیت هدف شوند. خطرات داخلی و خارجی وجود دارد که می‌تواند سازمان را با احتمال دستیابی به اهداف تحت تأثیر قرار دهد. خطرات داخلی می‌تواند کارکنان، فناوری، خطرات فیزیکی واقعی در داخل ساختمان و موارد دیگر باشد. خطرات خارجی شامل اقتصاد، بلایای طبیعی، سیاست و غیره است. اهداف کسب و کار بر فروش و کسب درآمد، راضی نگه داشتن مشتریان، اطمینان از ایمن و شاد بودن کارمندان و موارد دیگر متمرکز است. شرکت‌ها می‌توانند یاد بگیرند که چگونه خطرات خود را کاهش دهند تا بتوانند به اهداف خود برسند. مدیریت ریسک می‌تواند پیچیده‌تر از تصمیم‌گیری برای انجام یا عدم انجام کاری باشد. برای مثال، در برخی موارد ممکن است هزینه خود ریسک کمتر از هزینه پیشگیری باشد. بنابراین صاحبان مشاغل ممکن است تصمیم بگیرند که اقدامات مدیریت ریسک را انجام ندهند. در موارد دیگر، ریسک یک ریسک ضروری است که کسب و کار باید آن را بپذیرد و بپذیرد تا به جلو برود. در هر کسب و کاری، مدیریت ریسک در عملیات تجاری پیچیده اما حیاتی است (Li et al., 2023).

بحث و نتیجه‌گیری

تأمین مالی به دلایل مختلف از اهمیت بسیار بالایی در صنعت و کسب و کار اهمیت دارد. با استفاده از روشهای تأمین مالی، صاحبان مشاغل می‌توانند زمین و ماشین آلات را خریداری کنند و نرم افزار و فناوری خود را به راحتی در زمانی که به منابع مالی دسترسی دارند ارتقا دهند. دسترسی به ابزار و ماشین آلات مناسب می‌تواند تفاوت بین سودآوری آینده و ورشکستگی باشد. تأمین مالی کسب و کار به بودجه لازم برای راه اندازی و گسترش کسب و کار اشاره دارد. این یک اصطلاح کلی برای فرصت‌ها و هزینه‌های مالی است که صاحبان مشاغل برای خرید سرمایه، مقابله با نوسانات نقدی، رفع مشکلات عرضه و تقاضا و سرمایه‌گذاری در تجهیزات و ماشین‌آلات لازم در ابتدای کسب‌وکار خود با آن مواجه هستند. از این میان روش‌های مختلفی که برای تأمین مالی وجود دارد، تأمین مالی از طریق خرید دین (فکتورینگ) است. از جمله مزایای انتشار اوراق خرید دین کالایی تأمین مالی تولیدکننده، نقدشوندگی مطالبات پیش از موعد سررسید، تشویق به فروش نسبه با ضمانت معاملات توسط بورس، هدایت پس انداز جامعه به سمت بخش واقعی اقتصاد، تأمین مواد اولیه مورد نیاز مصرف کنندگان واسطه‌ای و نهایی با پرداخت مدت دار، معافیت از مالیات بر درآمد و حمایت از بخش صنعت با جذب سرمایه‌های عمومی می‌باشد. از سوی دیگر در صورت مرسوم شدن این ابزار می‌توان شاهد بود که سررسید فروش‌های نسبه بلندمدت تر انجام شود. لذا یکی از پیش شرط‌های اساسی موفقیت در کسب و کار، دسترسی به منابع مالی کافی، مدیریت صحیح منابع مالی و استفاده بهینه از آن‌هاست.

از سوی دیگر بررسی‌ها نشان داد اگرچه ریسک مالی پدیده مثبتی نیست، درک آن منجر به تصمیم‌گیری‌های بهتر و آگاهانه تر در زمینه تجارت یا سرمایه‌گذاری و کمک به ارزیابی ارزش (نسبت ریسک و پاداش) می‌شود. ارزیابی و پیش بینی ریسک مالی به تعیین ارزش آن سرمایه‌گذاری کمک می‌کند و در صورتی که ریسک مالی کنترل نشود، پیامدهای جبران ناپذیری خواهد داشت که غلبه بر آن‌ها دشوار می‌شود و احتمال گسترش و تأثیرپذیری آن‌ها بر کل بخش‌ها و بازارها وجود خواهد داشت.



تعارض منافع

در انجام مطالعه حاضر، هیچ‌گونه تضاد منافی وجود ندارد.

مشارکت نویسندگان

در نگارش این مقاله تمامی نویسندگان نقش یکسانی ایفا کردند.

موازن اخلاقی

در انجام این پژوهش تمامی موازن و اصول اخلاقی رعایت گردیده است.

شفافیت داده‌ها

داده‌ها و مآخذ پژوهش حاضر در صورت درخواست از نویسنده مسئول و ضمن رعایت اصول کپی رایت ارسال خواهد شد.

حامی مالی

این پژوهش حامی مالی نداشته است.

References

- Bao, Q., & Chai, H. (2022). Environmental Regulation, Financial Resource Allocation, and Regional Green Technology Innovation Efficiency. *Discrete Dynamics in Nature and Society*. <https://doi.org/10.1155/2022/7415769>
- Bolan, N., Kumar, M., Singh, E., Kumar, A., Singh, L., Kumar, S., & Siddique, K. H. (2022). Antimony contamination and its risk management in complex environmental settings: a review. *Environment International*, 158, 106908. <https://doi.org/10.1016/j.envint.2021.106908>
- Breuer, M. (2021). How Does Financial-Reporting Regulation Affect Industry-Wide Resource Allocation? *Journal of Accounting Research*, 59(1), 59-110. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12345>
- Chen, H., Shi, Y., & Zhao, X. (2022). Investment in renewable energy resources, sustainable financial inclusion and energy efficiency: A case of US economy. *Resources Policy*, 77, 102680. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102680>
- Derakhshi, R. (2021). Differences Between Large and Small Shares in the Stock Market. <https://rezaderakhshi.com/>
- Hasanzadeh, I., Sheikh, M. J., Arabzadeh, M., & Farzinfar, A. A. (2023). The Role of Economic Policy Uncertainty in Relation to Financial Market Instability and Stock Liquidity in Tehran Stock Exchange Companies. *Dynamic Management and Business Analysis*, 2(3), 163-178. <https://doi.org/10.22034/dmbaj.2024.2031971.2315>
- Hesami, H. Z., & Savojif, A. (2012). Risk Management in Supply Chain Management. *Development and Transformation Management Quarterly*, 4(9), 37-44. <https://www.sid.ir/paper/205914/en>
- Kang, K., Zhang, L., He, M., & Zhang, Z. (2022). Asset-light operation strategy for car-sharing model with vertical shareholding: financial leasing or instalment factoring. *International Journal of Production Research*, 1-19. <https://doi.org/10.1080/00207543.2022.2112104>
- Khatami Firouzabadi, S. M. A., Moradi, H., & Feyzi, K. (2021). A Mathematical Model for Financing Small and Medium Manufacturing Enterprises in the Supply Chain. *Industrial Management Studies*, 19(61), 33-64. https://jims.atu.ac.ir/article_12887.html?lang=en
- Kim, J., Falconier, M. K., & Conway, C. A. (2023). Relationships among emotion regulation, financial self-efficacy, and financial management behaviors of couples. *Journal of Family and Economic Issues*, 44(2), 342-355. <https://doi.org/10.1007/s10834-022-09827-2>
- Li, L., Gong, Y., Wang, Z., & Liu, S. (2023). Big data and big disaster: a mechanism of supply chain risk management in global logistics industry. *International Journal of Operations & Production Management*, 43(2), 274-307. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-04-2022-0266>

- Litov, J. K. L., & Yeung, B. (2005). Corporate Governance and Managerial Risk Taking: Theory and Evidence. <https://doi.org/10.2139/ssrn.890915>
- Loudon, G. F. (2004). Financial risk exposures in the airline industry: Evidence from Australia and New Zealand. *Australian Journal of Management*, 29(2), 295-316. <https://doi.org/10.1177/031289620402900208>
- Mahendru, M., Sharma, G. D., & Hawkins, M. (2022). Toward a new conceptualization of financial well-being. *Journal of Public Affairs*, 22(2), e2505. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/pa.2505>
- Meyer, T., & Reniers, G. (2022). *Engineering risk management*. De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110665338-002> 10.1515/9783110665338-003
- Munawar, H. S., Mojtahedi, M., Hammad, A. W., Kouzani, A., & Mahmud, M. P. (2022). Disruptive technologies as a solution for disaster risk management: A review. *Science of The Total Environment*, 806, 151351. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2021.151351>
- Najafi, S. (2019). Factoring in Banking Transactions. *Modern Banking Studies*, 2(3).
- Park, D., & Ryu, D. (2023). E-commerce retail and reverse factoring: A newsvendor approach. *Managerial and Decision Economics*, 44(1), 416-423. <https://doi.org/10.1002/mde.3690>
- Riinawati, R. (2021). Education Financial Management during Covid-19 Pandemic of Islamic Universities in South Kalimantan. *Dinamika Ilmu*, 383-396. <https://doi.org/10.21093/di.v21i2.3607>
- Sevriana, L., Febrian, E., Anwar, M., & Faisal, Y. A. (2022). A proposition to implement inclusive Islamic financial planning in Indonesia through bibliometric analysis. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. <https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2022-0022>
- Shafi, M., Liu, J., & Ren, W. (2018). Impact of COVID-19 pandemic on micro, small, and medium-sized Enterprises operating in Pakistan. *Research in Globalization*, 2, 100018. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2020.100018>
- Shahmohamadi, N., Moeinzad, H., Mehrinejad, S., & Keramati, M. (2023). Presenting a Decision Support System Model based on the Analysis of Digital Supply Chain Management Risk Factors in the Country's Steel Industries. *Dynamic Management and Business Analysis*, 2(2), 128-139. <https://doi.org/10.61838/dmbaj.2.2.10>
- Shim, J. K. (2022). *Financial management*. Professor of Finance and Accounting Queens College City University of New York. https://books.google.de/books/about/Financial_Management.html?id=ZMq1XEZEE44C&redir_esc=y
- Shou, Y., Shao, J., & Wang, W. (2021). How does reverse factoring affect operating performance? An event study of Chinese manufacturing firms. *International Journal of Operations & Production Management*, 41(4), 289-312. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-07-2020-0469>
- Simone, C. (2023). How to Include Healthcare Costs in Small Business Owners' Financial Plans. *Journal of Financial Planning*, 36(5), 62-67. <https://www.proquest.com/openview/1ce0ce8e2f5506de680ef668741ee750/1?pq-origsite=gscholar&cbl=4849>
- Tang, C., Irfan, M., Razzaq, A., & Dagar, V. (2022). Natural resources and financial development: Role of business regulations in testing the resource-curse hypothesis in ASEAN countries. *Resources Policy*, 76, 102612. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102612>
- Tavakoli, S., & Ashtab, A. (2021). Identifying Factors Affecting Financial Risk in Companies Using a Structural Equations Approach. *Asset Management and Financing*, 9(2), Serial No. 33. https://amf.ui.ac.ir/article_25954.html?lang=en
- Yamada, K., Minoura, Y., Nakajima, J., & Yagi, T. (2023). Corporate Finance Facility and Resource Allocation. 4(1), 89-96. https://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/wps_2023/wp23e01.htm
- Yazdan Panah, M., & Ahmadi Mousavi, S. M. (2023). Legal Supervision Styles for Capital Market Health. *Dynamic Management and Business Analysis*, 2(3), 196-207. <https://doi.org/10.22034/dmbaj.2024.2037208.1063>
- Yuan, H., & Zhou, M. (2020). Profit-maximized collaborative computation offloading and resource allocation in distributed cloud and edge computing systems. *IEEE Transactions on Automation Science and Engineering*, 18(3), 1277-1287. <https://doi.org/10.1109/TASE.2020.3000946>