

تأمین مالی فاکتورینگ

لطفعلی بخشی

عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی
dr.bakhshi@gmail.com

علی درزی

کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین الملل دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه علامه طباطبائی
a.darzi@yahoo.com

مؤسسات تجاری کوچک و متوسط می‌باشد. با توجه به کاربرد وسیع فاکتورینگ در سطح جهانی به دلیل نقشی که در تسهیل تجارت کشورها دارد و نیز با عنایت به عدم استفاده از این نهاد در کشور ما، فاکتورینگ می‌تواند به عنوان ابزار مناسب تأمین مالی برای مؤسسات تجاری کوچک و متوسط مورد استفاده قرار گیرد.

مقدمه

اهمیت تأمین مالی در تجارت بین الملل تا حدی است که برخی تخمین می‌زنند که بیش از ۹۰ درصد تجارت جهان مبتنی بر یک یا چند از ابزارهای تأمین مالی می‌باشد. [۱] مؤسسات و بنگاه‌های تجاری می‌توانند منابع مالی لازم برای انجام امورشان را از دو طریق تهیه نمایند. به این صورت که می‌توانند از سرمایه مؤسسه یا بنگاه‌شان منابع مالی لازم را تهیه نمایند یا اینکه با رجوع به مؤسساتی که سرمایه لازم را در اختیار آنها قرار می‌دهند مثل بانک‌ها منابع مالی لازم را تهیه نمایند، که اصطلاحاً به حالت اول «تأمین منابع مالی داخلی» و به دومی «تأمین منابع مالی خارجی» می‌گویند. تأمین مالی فاکتورینگ (عاملیت تجاری) [۲] روشی است که در قسم تأمین منابع مالی خارجی قرار

تجارت بین الملل / تأمین مالی / فاکتورینگ / مؤسسات
تجاری کوچک و متوسط

چکیده

امروزه در تجارت بین الملل تأمین منابع مالی نقش بسیار مهمی را ایفا می‌نماید به نحوی که غالب معاملاتی که در تجارت بین الملل منعقد می‌گردند مبتنی بر یک یا چند روش تأمین مالی می‌باشند. در محیط تجارت بین الملل شیوه‌های مختلفی برای تأمین منابع مالی وجود دارد و همانگونه که تجارت جهانی در حال توسعه می‌باشد این شیوه‌ها نیز در حال توسعه و تکامل هستند. از جمله شیوه‌های مهم تأمین منابع مالی عبارتند از: اعتبار اسنادی، اعتبار فروشنده، اعتبار خریدار، تجارت متقابل، بیمه اعتباری صادرات، لیزینگ، فورفایتینگ، فاکتورینگ. همانطور که ملاحظه گردید فاکتورینگ موضوع مقاله حاضر یکی از شیوه‌های تأمین مالی است که امروزه در تجارت بین المللی مورد استفاده قرار می‌گیرد و دارای نقش حائز اهمیتی نیز می‌باشد. در سراسر جهان، فاکتورینگ روش غالب تأمین مالی مبتنی بر دارایی است و یک منبع مهم تأمین مالی خارجی برای

می‌گیرد، به این نحو که موسسه و بنگاه تجاری خواستار تأمین منابع مالی از طریق فاکتورینگ با رجوع به مؤسساتی که این امر را انجام می‌دهند، منابع مالی لازم را تهیه می‌نماید.

امروزه تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی (مطالبات قابل وصول) بسیار رایج می‌باشد و دارای چندین قسم از قبیل فاکتورینگ (عاملیت تجاری)، فورفایتینگ، لیزینگ است. فاکتورینگ یکی از مهمترین و رایج ترین روش‌های تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی می‌باشد و به خاطر نقشی که در تسهیل و توسعه تجارت دارد در بسیاری از کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد. استفاده از این روش تأمین منابع مالی به موسسات و بنگاه‌های تجاری اجازه می‌دهد بدون اینکه منتظر بمانند تا سررسید وصول مطالباتشان فرا رسد سرمایه لازم را برای انجام امور روزمره‌شان تهیه نمایند. تأمین منابع مالی با روش مزبور سبب می‌گردد تا نقدینگی بنگاه بالا برود و با استفاده از این نقدینگی می‌توان در امور جدید سرمایه‌گذاری کرد که این خود می‌تواند سبب توسعه تجارت بنگاهی گردد که از این روش تأمین مالی استفاده می‌نماید.

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در مورد موسسات و بنگاه‌های تجاری کوچک و متوسط کاربرد دارد و این امر به این خاطر می‌باشد که موسسات مزبور معمولاً در تأمین سرمایه لازم برای تجارتشان با مشکل مواجه هستند و به این وسیله می‌توانند این مانع را مرتفع نمایند. این روش در کشورهای توسعه‌یافته نقش بسیار مهمی در تسهیل و توسعه تجارت دارد و در سال‌های اخیر استفاده از آن در کشورهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور نیز در حال افزایش می‌باشد و کشورهای اخیر به دنبال اتخاذ تدابیری هستند که حداکثر استفاده را از این روش تأمین مالی ببرند. البته باید یادآور شد هرچند تأمین مالی از طریق فاکتورینگ از مهمترین اعمالی است که موسسات فاکتورینگ به آن می‌پردازند، با این وجود این موسسات خدمات دیگری غیر از تأمین منابع مالی از قبیل وصول مطالبات، حسابداری و ... نیز ارائه می‌دهند.

استفاده از ابزار فاکتورینگ در تأمین منابع مالی روز به روز در حال افزایش است. مطابق با آخرین آمار و ارقامی که توسط

عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی جمع‌آوری گردید، علی‌رغم فضای اقتصادی بحرانی، حجم استفاده جهانی از فاکتورینگ در سال ۲۰۱۲ رشد ۲۲ درصدی نسبت به سال قبل داشته است. حجم جهانی فاکتورینگ در سال ۲۰۱۲ بالغ بر ۲۶۱۱ میلیارد دلار آمریکا بوده است. بیشترین رشد منطقه‌ای در آسیا مشاهده شده است، علی‌الخصوص چین، که آن را بزرگترین بازار فاکتورینگ جهان ساخته است. [۳]

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ مبتنی بر قراردادی است که فیما بین طلبکار(سرویس گیرنده یا صادرکننده یا فروشنده) و عامل که معمولاً بانک یا موسسات مالی متخصص هستند منعقد می‌گردد و به موجب آن مطالبات و نیز معمولاً ریسک عدم پرداخت به عامل منتقل می‌گردد و عامل نیز در مقابل تأمین منابع مالی را عهده‌دار می‌گردد.

با توجه به کاربرد وسیع فاکتورینگ در سطح جهانی به دلیل نقشی که در تسهیل و توسعه تجارت کشورها دارد و نیز با عنایت به عدم استفاده از این نهاد در کشور ما علی‌رغم اینکه می‌تواند نجات بخش تجارت کشور ما باشد، در ادامه در راستای شناسایی این نهاد در جامعه ایرانی مفهوم، پیشینه تاریخی، مزایا و معایب، انواع و فرآیند آن مورد بررسی قرار می‌گیرد.

۱. مفهوم فاکتورینگ

برای اینکه فهم مباحث بعدی در این پژوهش آسانتر گردد ابتدا، لازم است تعریفی از فاکتورینگ ارائه شود. تعاریف متنوعی از فاکتورینگ وجود دارد و سعی بر آن است با بیان بعضی از آنها در نهایت تعریفی جامع و کامل از فاکتورینگ ارائه گردد.

فرهنگ حقوقی بلک که یکی از مهمترین فرهنگ لغت‌ها در زمینه مباحث حقوقی می‌باشد اصطلاح فاکتورینگ را به این نحو تعریف می‌نماید: فاکتورینگ، خرید حساب‌های دریافتی با تخفیف. از آنجایی که عامل(فاکتور) خطر تاخیر در وصول و خسارت را در مورد حساب‌های دریافتی می‌پذیرد قیمت کاهش می‌یابد. [۴]

تعریفی که توسط فرهنگ حقوقی بلک از فاکتورینگ بیان گردید نمی‌تواند تعریف صحیح و درستی باشد، به خاطر اینکه با

به کار بردن «خرید حساب‌های دریافتی» [۵] به صورت مطلق شامل تأمین مالی از طریق فورفایتینگ نیز می‌گردد، در حالی که یکی از تفاوت‌های اصلی میان فورفایتینگ و فاکتورینگ این است که فاکتورینگ مخصوص خرید حساب‌های دریافتی کوتاه‌مدت [۶] و فورفایتینگ راجع به خرید حساب‌های بلندمدت می‌باشد و بنابراین باید عبارت خرید حساب‌های دریافتی کوتاه‌مدت را بیان می‌کرد. انتقاد مهم دیگری که بر تعریف فوق الذکر می‌توان گرفت این است که نهاد فاکتورینگ کارکردهای مختلفی دارد که یکی از آنها تضمین مطالبات می‌باشد و این تعریف صرفاً کارکرد مذکور را مورد توجه قرار داده است و دیگر کارکردهای فاکتورینگ مثل حسابداری را مورد توجه قرار نداده است.

دبیرخانه موسسه بین‌المللی یکسان‌سازی حقوق خصوصی که اختصاراً یونی دوقا [۷] نامیده می‌شود در گزارشی راجع به قرارداد فاکتورینگ، فاکتورینگ را به این نحو تعریف می‌نماید: در مفهوم عام فاکتورینگ می‌تواند به عنوان انتقال مطالبات کوتاه مدت به وسیله طلبکار یا فروشنده - سرویس گیرنده در ترمینولوژی حقوق کامن لا - در مقابل پرداخت، به شرکت متخصص یا عاملی که وصول شان را از بدهکار یا خریدار - در کامن لا به عنوان مشتری شناخته می‌شود - حتی در صورت قصور خریدار یا بدهکار تضمین نماید، توصیف گردد. [۸]

در تعریف دبیرخانه یونی دوقا از فاکتورینگ با وجود اینکه عبارت مطالبات کوتاه مدت به کار رفته است تا به این وسیله از فورفایتینگ متمایز گردد ولی تعریف جامعی نیست. برای مثال فاکتورینگ انواع مختلفی دارد و در این تعریف فاکتورینگ بدون حق رجوع مورد توجه قرار گرفته است، به خاطر اینکه بیان کرده است حتی در صورت قصور بدهکار، عامل مسؤل پرداخت می‌باشد، در حالی که در نوع دیگری از فاکتورینگ که در مقابل فاکتورینگ بدون حق رجوع قرار دارد یعنی فاکتورینگ با حق رجوع و در آن عامل مسؤل عدم پرداخت نمی‌باشد را مورد توجه قرار نداده است.

عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی [۹] با بیان اینکه تعریف دقیق فاکتورینگ عملی نمی‌باشد به نحو ذیل به تعریف فاکتورینگ

می‌پردازد:

یک قرارداد مستمر میان شرکت فاکتورینگ و فروشنده کلای تولیدی یا خدمات به صورت اعتباری، که به این وسیله عامل حساب‌های دریافتی را برای پرداخت نقدی خریداری می‌نماید، و براساس ماهیت دقیق ترتیبات می‌تواند:

۱. فروش‌ها را ثبت نماید و وظایف اداری دیگر مرتبط با حساب‌های دریافتی را انجام دهد
۲. حساب‌های دریافتی را وصول نماید
۳. از بدهی‌هایی که پرداخت نگردیده‌اند با تحمل ضرر و زیان حمایت می‌نماید، که این عدم پرداخت ممکن است در نتیجه ناتوانی مشتری از پرداخت باشد. [۱۰]

در تعریف عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی دو نکته مهم مورد توجه قرار گرفته است که در تعریف‌های قبلی مورد توجه قرار نگرفته بودند و این دو نکته عبارتند از: اولاً، عبارت «مستمر» را در تعریف قرارداد فاکتورینگ به کار می‌برد و با استفاده از آن در پی بیان این امر است که نهاد فاکتورینگ برای مطالبات موردی کاربرد ندارد و هنگامی قابل استفاده است که مطالبات متعددی که یک بنگاه دارد به عامل انتقال داده شوند، و به این وسیله فاکتورینگ را از فورفایتینگ که یکی از مشخصاتش این است که برای مطالبات موردی کاربرد دارد متمایز می‌کند. ثانیاً، ایرادی که تعریف‌های قبلی از فاکتورینگ داشتند و آن اینکه کارکردهای مختلف نهاد فاکتورینگ را مورد توجه قرار نداده بوده اند در تعریف عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی مورد توجه قرار گرفته و در بند ۱، ۲، ۳ به ترتیب انجام امور حسابداری، وصول مطالبات و تضمین مطالبات را بیان کرده است.

اما با این وجود ایرادی که بر تعریف عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی وارد است این می‌باشد که تعریف مذکور همانند تعریفی که توسط فرهنگ حقوقی بلک ذکر شد باید عبارت حساب‌های دریافتی کوتاه مدت که استفاده از نهاد فاکتورینگ در رابطه با این مطالبات رایج دارد به کار می‌برد و نباید حساب‌های دریافتی را به صورت مطلق بیان می‌کرد. ضمناً در مورد عبارت «پرداخت نقدی» باید یادآور شد که عامل معمولاً بخشی از ارزش حساب‌های دریافتی را در برابر انتقال آن‌ها به

فروشنده پرداخت می‌نماید و مابقی را در سررسید با کسر هزینه‌های لازم به فروشنده پرداخت می‌نماید، بنابراین عبارت «پرداخت نقدی» در رابطه با آن بخشی که فروشنده در ابتدا پرداخت می‌نماید می‌تواند مصداق داشته باشد.

در تعریف فاکتورینگ باید عوامل ذیل مورد توجه قرار گیرد:

الف- یک بنگاه به دو طریق می‌تواند سرمایه‌های لازم برای پیشبرد اهدافش را تأمین کند: ۱- از طریق سرمایه‌هایی که خود بنگاه مالک آن است که اصطلاحاً تأمین منابع مالی داخلی [۱۱] نامیده می‌شود، ۲- از طریق منابع مالی خارج از شرکت که اصطلاحاً تأمین منابع مالی خارجی [۱۲] نامیده می‌شود، [۱۳] که فاکتورینگ جزء تأمین منابع مالی خارجی محسوب می‌گردد، ب- فاکتورینگ روش تأمین مالی است که در مورد موسسات تجاری کوچک و متوسط [۱۴] کاربرد دارد، ج- حساب‌های دریافتی که در فاکتورینگ انتقال داده می‌شوند کوتاه‌مدت هستند، بنابراین حساب‌های دریافتی بلندمدت را در بر نمی‌گیرد، د- حساب‌های دریافتی‌ای که به وسیله فروشنده به عامل انتقال داده می‌شوند، از قراردادهای فروش کالا و عرضه خدماتی که فروشنده با مشتریانش منعقد می‌نماید ناشی می‌شوند، ه- فاکتورینگ کارکردهای مختلفی دارد، به این معنی که عامل در برابر انتقال حساب‌های دریافتی متناسب با قراردادی که با فروشنده دارد تضمین مطالبات، تأمین مالی، اداره و حسابداری و وصول مطالبات را عهده‌دار می‌گردد، و- استفاده از فاکتورینگ زمانی مناسب است که حساب‌های دریافتی متعددی وجود داشته باشند، بنابراین فاکتورینگ در رابطه با حساب‌های دریافتی موردی کاربرد ندارد، ز- ضمناً باید توجه گردد که فاکتورینگ در قالب قراردادی میان فروشنده و عامل (فاکتور) انجام می‌گیرد.

با توجه به ایراداتی که بر تعریف‌های بالا بیان شد و نیز با عنایت به مواردی که بایستی در تعریف نهاد فاکتورینگ مورد توجه قرار گیرد، به نظر می‌رسد تعریفی که از فاکتورینگ در ذیل آورده می‌شود می‌تواند مناسب باشد:

فاکتورینگ یک روش تأمین منابع مالی خارجی برای موسسات تجاری کوچک و متوسط است که به موجب آن فروشنده (صادرکننده) حساب‌های دریافتی (مطالبات) کوتاه‌مدت

خود را که ناشی از فروش کالا یا عرضه خدمات می‌باشد در قالب قراردادی به عامل انتقال می‌دهد که در نتیجه آن عامل اداره، وصول، تضمین و تنزیل آن‌ها را با دریافت حق الزحمه لازم [۱۵] عهده‌دار می‌گردد، اعم از اینکه با حق رجوع یا بدون حق رجوع به فروشنده باشد.

باید یادآور شد از میان کارکردهای مختلف فاکتورینگ، تأمین مالی از طریق فاکتورینگ بیشتر رایج است. تأمین مالی از طریق فاکتورینگ نیز زمانی انجام می‌شود که عامل تمام یا بخشی از ارزش مطالبات انتقال یافته را پیش از سررسید پرداخت نماید. معمولاً این امر به این صورت است که عامل ۷۰ تا ۹۰ درصد ارزش اسمی حساب‌های دریافتی خریداری شده را پیش از سررسید حساب‌های دریافتی به فروشنده می‌پردازد و از پرداخت مابقی بین ۱۰ تا ۳۰ درصد به عنوان تضمین در صورتی که فروشنده از تحویل کالا و عرضه خدمات به گونه‌ای که در قرارداد اش با خریدار تصریح گردیده قصور نماید، خودداری می‌کند. بخش باقی مانده در دوره زمانی توافق شده با عامل به فروشنده پرداخت می‌گردد. این دوره زمانی از روز بعد از سررسید حساب‌های دریافتی شروع می‌شود و نمی‌تواند طول این دوره بیشتر از ۱۲۰ روز باشد. [۱۶]

۲. پیشینه تاریخی فاکتورینگ

با وجود اینکه بین کتب و مقالات مختلف در رابطه با زمان نسبتاً دقیق پیدایش فاکتورینگ اختلاف وجود دارد، سعی شده است روند پیدایش و تکامل فاکتورینگ با توجه به آنچه که بیشتر مورد اتفاق نویسندگان و محققان است بیان گردد.

فاکتورینگ یکی از روش‌های تأمین مالی است که ریشه قدیمی دارد. برخی محققان منشا آن را در دوران امپراطوری روم (روتبرگ ۱۹۹۴) [۱۷] ردیابی می‌نمایند- و حتی عده‌ای فراتر می‌روند منشا آن را به حمورابی، چهار هزار سال پیش نسبت می‌دهند (پاپادمتری، فیلیپس و ری ۱۹۹۴) [۱۸]. عبارت عامل (فاکتور) [۱۹] از فعل لاتینی facio می‌آید، و به این معنی می‌باشد که «شخصی که اموری را انجام می‌دهد». همانطوری که فعل لاتین نشان می‌دهد، پیشینه تاریخی فاکتورینگ پیشینه

تاریخی نمایندگانی است که اموری را برای دیگران انجام می‌دهند. [۲۰] از این رو، عامل به طور تحت اللفظی کسی است که اموری از طرف دیگران انجام می‌دهد. بنابراین، برای سال‌ها، عبارت عامل به نماینده تجاری‌ای اشاره می‌داشت که اموری از طرف دیگران، چه به صورت افشا شده یا افشاء نشده انجام می‌داد. [۲۱]

فاکتورینگ فعالیت توسعه یافته‌ای در انگلستان قرن ۱۴ بود، جایی که به تدریج همراه با رشد صنعت پشم تکامل یافت. عاملان به عنوان نمایندگان فروش کارخانه‌های منسوجات عمل می‌کردند. فاصله میان مشتریان و تولیدکنندگان، تجارت را مشکل می‌کرد- با تصور اینکه حمل و نقل و ارتباطات در شکل ابتدایی خود بوده اند- بنابراین عاملان اقدامات تکمیلی را برای حل مسائل تجاری که ناشی از این فاصله‌ها بود می‌پذیرفتند. [۲۲]

تعالی و تفوق عاملان در شکل نسبتاً قابل تشخیص در قرن‌های ۱۵ و ۱۶ با ظهور دوره بزرگ اکتشاف و استعمارگری انگلستان، فرانسه و اسپانیا اتفاق افتاد. [۲۳] تجارت فاکتورینگ از طریق تجارت نمایندگی رشد یافته است؛ در قرن ۱۹ خطر داد و ستد بین‌المللی بسیار زیاد بود، بنابراین صاحبان کارخانه منسوجات انگلیسی، کسانی که در آن زمان تولیدات خود را به بازار آمریکایی صادر می‌کردند (که برای آنها ناشناخته بود)، نماینده‌ای را اجیر می‌کردند تا کالاهایشان را از طریق نمایندگی به فروش برساند. نمایندگان آمریکایی با گذشت زمان با بررسی ملائت خریداران و همچنین انجام یک سری اقدامات اداری و دیگر عملیات از جانب مشتری محدوده فعالیت‌های خود را گسترش داده اند. در این صورت نمایندگان مراقبت کامل از کالا را از لحظه‌ای که در برخی بنادر تخلیه می‌شدند تا وصول مطالبات عهده‌دار می‌شدند. همراه با توسعه عملیات تجاری، براساس درخواست صاحبان کارخانه و با افزایش نمایندگی، عاملان هم چنین موافقت کرده اند تا ملائت خریداران را تضمین نمایند، بنابراین در لحظه تحویل کالا ترتیبات از قبل توافق شده منجر به پیش پرداختی می‌شد، که این در عمل پرداخت قیمت فروخته شده با کسر حق الزحمه نمایندگی بوده است. با گذشت

زمان این عملیات مشخصه انجام خدمات وصول، با یا بدون تحمل ریسک و تأمین مالی مشتری را به خود گرفته است، که به این وسیله تجارت نمایندگی ابتدایی در یک تجارت ویژه جدید- تجارت فاکتورینگ- رشد یافته است [۲۴].

همانطور که ملاحظه گردید نهاد فاکتورینگ از از نمایندگی تجاری نشأت گرفته است و بیشترین رشد و نمو خود را در کشور آمریکا یافته است. توسعه نهاد فاکتورینگ به گونه‌ای بوده است که دیگر امروزه نمی‌تواند با نهاد نمایندگی تجاری یکی دانسته شود و دارای این فرق اساسی است که در فاکتورینگ مطالبات به عامل فروخته می‌شود یا انتقال پیدا می‌کند، در حالی که در نمایندگی تجاری عامل به نمایندگی از جانب مشتری عمل می‌کند. همراه با تغییر نهاد نمایندگی تجاری و ایجاد نهاد فاکتورینگ، در حیطه کارکردهایی که عامل انجام می‌داد نیز تغییرات اساسی یافته است و امروزه عامل در قرارداد فاکتورینگ وظایف متنوعی از قبیل اداره مطالبات، حسابداری، تأمین مالی و تضمین مطالبات را عهده‌دار می‌شود.

آنچه که در بالا بیان شد در رابطه با سابقه تاریخی فاکتورینگ در عرصه بین‌المللی بوده است، اما در رابطه با سابقه تاریخی فاکتورینگ در ایران باید گفت، فاکتورینگ در مفهوم نمایندگی تجاری از قدیم الایام در ایران مورد استفاده قرار می‌گرفته است و نظام حقوقی ایران در قانون تجارت خود مصوب ۱۳۱۱ نیز چند قسم از نمایندگی تجاری را مورد توجه قرار داده است و مقرراتی را نیز برای آن وضع نموده است. اما فاکتورینگ در مفهوم و کارکردهای جدید با وجود تجربه موفق بسیاری از کشورهای در بهره‌مندی از فاکتورینگ برای تسهیل و توسعه تجارت شان در کشور ایران مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. استفاده از این نهاد در کشورمان به ویژه به دلیل تعداد زیاد مؤسسات و بنگاه‌های تجاری کوچک و متوسط می‌تواند بسیار مفید واقع گردد یا به عبارت دیگر حتی می‌تواند انقلابی در تجارت ایران به وجود آورد و آن را از حالت کنونی به تجارتی پویا و فعال تبدیل نماید.

۳. مزایا و معایب فاکتورینگ

دلیل اصلی به وجود آمدن نهاد فاکتورینگ توسعه و تسهیل تجارت و مبادلات بازرگانی بوده است و در این راه موفق نیز بوده است و افزایش استفاده از این نهاد با گذشت هر سال [۲۵] نشان‌دهنده این امر و اثرات مثبت آن بر توسعه تجارت بوده است. با وجود مزایای خیلی خوبی که نهاد مزبور در توسعه و تسهیل تجارت دارد، ضعف‌ها و معایبی نیز دارد. در ادامه در طی دو بخش مزایا و معایب این نهاد بیان می‌گردد.

۳-۱. مزایای فاکتورینگ

مؤسسات تجاری کوچک و متوسط نقش مهمی در افزایش تولید، عرضه خدمات، و ایجاد شغل و غیره ایفا می‌نمایند. با این وجود، مؤسسات تجاری کوچک و متوسط با مشکلات بازار و مسائل زیادی در تلاششان برای توسعه و رشد مواجه هستند، و سرمایه برای ایفا و رشد موسسه ضروری است. در رابطه با این ضعف مؤسسات تجاری کوچک و متوسط، بانک‌ها و مؤسسات مالی دیگر نمی‌توانند به دلیل اطلاعات نامتناسب و وثیقه‌های ناکافی حمایت‌های اعتباری مناسبی را برای این مؤسسات فراهم نمایند. به دلیل وجود این مشکل، بسیاری از مؤسسات تجاری کوچک و متوسط راه‌های جایگزین تأمین مالی برای عملیات‌شان جست و جو می‌نمایند، و فاکتورینگ دقیقاً همان جایگزین مناسب برای این گونه مؤسسات می‌باشد. [۲۶] مؤسسات تجاری کوچک و متوسط نقدینگی و سرمایه لازم را برای توسعه بنگاهشان و دستیابی به بازارهای جدید ندارند، فاکتورینگ روشی است که این مانع را از جلوی راه تجارت این مؤسسات بر می‌دارد. مؤسسات تجاری کوچک و متوسط می‌توانند با انتقال مطالبات شان به شرکت‌های فاکتورینگ نقدینگی و سرمایه لازم را برای پیشبرد امورشان به دست بیاورند بدون اینکه لازم باشد وثیقه و تضمینی بسپارند.

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ بسیار مناسب است، به خاطر اینکه در آن به اعتبار و ملائت خود فروشنده توجهی نمی‌شود و آنچه که مورد لحاظ قرار می‌گیرد ارزش و اعتبار خود مطالبات قابل وصول می‌باشد. بنابراین حتی برای فروشندگان و

صادرکنندگانی که ریسک اعتباری بالایی دارند امکان توسل به فاکتورینگ وجود تا از این طریق منابع مالی لازم را تهیه نمایند و اعتبارشان را به این وسیله بهبود بخشند.

در اکثر موارد مشتریان به دنبال این هستند که به صورت اعتباری خرید نمایند و معمولاً ۳۰ تا ۹۰ روز برای پرداخت ثمن معامله از لحظه تحویل کالا مهلت تقاضا می‌نمایند. فاکتورینگ برای مؤسسات تجاری کوچک و متوسط این تسهیل را فراهم می‌نماید که معاملات‌شان را به صورت اعتباری انجام و از این طریق مشتریان‌شان را افزایش دهند و در توسعه بازار فروش‌شان موفق عمل نمایند. این امر در عرصه معاملات بین‌المللی برجسته‌تر می‌گردد، زیرا مؤسسات تجاری که در فکر دستیابی به بازار دیگر کشورها هستند می‌توانند معاملات‌شان را با مشتریان خارجی به صورت اعتباری انجام دهند و از این طریق محصولات خود به دیگر کشورها صادر نمایند و به این وسیله بازار خارجی خود را توسعه دهند. این مزیت فاکتورینگ در رابطه با کشورهای مثل ایران که به دنبال توسعه بازار خارجی و صادرات خود هستند بسیار مناسب است و می‌تواند امر صادرات در این کشورها بسیار تسهیل کند.

استفاده از فاکتورینگ در عرصه معاملات بین‌المللی و صادرات این مزیت را نیز دارد که فروشندگان و صادرکنندگان را از تغییر نرخ ارز که از جمله ریسک‌های بسیار مهم در عرصه مبادلات بین‌المللی می‌باشد در امان نگه می‌دارد. این امر در رابطه با کشور ما که در چند سال اخیر تغییر نرخ ارز بالایی تجربه کرده است بیشتر جلوه می‌نماید.

یکی از مسائل مهمی که شرکت‌ها با آن روبرو هستند اطلاعات مبهم مشتریان شان می‌باشد. فاکتورینگ می‌تواند اطلاعات مفیدی را درباره وضعیت اعتباری خریداران فراهم نماید. این مزیت، فاکتورینگ را ابزار قدرتمندی علیه اطلاعات مبهم مشتریان می‌سازد. [۲۷]

معمولاً فاکتورینگ بدون حق رجوع انجام می‌گیرد و عاملی که حساب‌های دریافتی را خریداری می‌کند ریسک توانایی خریدار در پرداخت را می‌پذیرد. [۲۸] بنابراین مؤسسات تجاری کوچک و متوسط به این وسیله می‌توانند بدون اینکه دغدغه

۲-۳. معایب فاکتورینگ

با وجود مزایایی زیادی که فاکتورینگ دارد، برای همه شاخه‌های تجارت مناسب نیست. فاکتورینگ در صنایعی بیشتر کارایی دارد، که همانند تجارت لباس تفاوت بین هزینه و قیمت کالا [۳۱] بیشتری داشته باشند. هرچه که تفاوت بین هزینه و قیمت کالا (تفاوت میان هزینه فراهم آوردن کالا و خدمات و قیمتی که برای تحویل و عرضه به مشتری محاسبه شده است) افزایش یابد، تمایل برای استفاده از فاکتورینگ نیز افزایش می‌یابد، این امر به این دلیل می‌باشد که تأمین مالی از طریق فاکتورینگ پر هزینه می‌باشد. [۳۲] فاکتورینگ همچنین توسط فروشندگان و صادرکنندگانی می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد که مبلغ فروش و حجم معاملات بیشتری داشته باشند. این امر می‌تواند به این مشخصه فاکتورینگ که در مورد مطالبات متعدد کاربرد دارد و در رابطه با مطالبات موردی مناسب نیست برگردد. به این دلیل که در مورد مطالبات موردی توسل به فاکتورینگ به خاطر هزینه‌هایی که در بر دارد به صرفه نمی‌باشد.

همانطور که در پارگراف قبلی نیز مورد اشاره قرار گرفت توسل به فاکتورینگ می‌تواند پرهزینه باشد. برای مثال هنگامی قرارداد فاکتورینگ بدون حق رجوع منعقد می‌شود، از آنجایی که ریسک عدم پرداخت به عامل منتقل می‌شود تأمین مالی از این طریق هزینه بیشتری را در بردارد که این امر می‌تواند یکی از معایب این نهاد در نظر گرفته شود.

یکی از مسائل دیگر شهرت می‌باشد. روشی که شرکت فاکتورینگ با بدهکاران معامله می‌نماید می‌تواند بر روی روابط شرکت فروشنده با مشتریانش تاثیر بگذارد. شرکت‌های فاکتورینگ با شهرت کمتر می‌توانند با رفتارهای بدشان در هنگام وصول مطالبات به این روابط آسیب برسانند. [۳۳]

یکی از عناصر مهمی که مورد توجه شرکت‌ها برای انجام عملیات فاکتورینگ قرار می‌گیرد اطلاعات راجع به ملائت و اعتبار اشخاصی است که آن‌ها باید مطالبات منتقل شده را از آنها (بدهکاران) مطالبه کنند، زیرا به این وسیله مقدار ریسکی را که در وصول مطالبات متوجه آنهاست ارزیابی می‌کنند. عدم وجود

دریافت مطالباتشان را از خریداران داشته باشند، ریسک وصول مطالباتشان را به شرکت‌های فاکتورینگ منتقل نمایند و تمرکز خود را بر روی اقدامات مدیریتی و توسعه بازارشان قرار دهند.

فاکتورینگ همچنین می‌تواند در سیستم‌های مالی با قوانین تجاری ضعیف مهم‌تر باشد. همانند اشکال وام دهی تجاری سنتی، فاکتورینگ منابع مالی لازم را برای موسسات تجاری کوچک و متوسط فراهم می‌نماید. با این وجود، برخلاف روش‌های سنتی تأمین منابع مالی، فاکتورینگ مستلزم خرید حساب‌های دریافتی به وسیله عامل، به جای وثیقه گرفتن در وام دادن می‌باشد. اساس فاکتورینگ در محیط‌های تجاری ضعیف بر این است که مطالبات فاکتور شده از اموال فروشنده ورشکسته برداشته می‌شود و جز اموال عامل محسوب می‌گردد. [۲۹]

همانطور که قبلاً گفته شد عامل در نهاد فاکتورینگ علاوه بر تأمین منابع مالی خدمات دیگری چون اداره و وصول مطالبات و تضمین مطالبات را نیز ارائه می‌دهد. بنابراین فروشندگان و صادرکنندگان می‌توانند اداره و حسابداری و وصول حساب‌های دریافتی خود را به شرکت‌های فاکتورینگ که این امر در تخصص‌شان می‌باشد و بهتر عمل می‌نمایند واگذار نمایند و خود به امور مدیریتی بپردازند. مضاف بر آن فروشندگان و صادرکنندگان می‌توانند از شرکت‌های فاکتورینگ بخواهند وصول حساب‌های دریافتی را برای آنها تضمین نمایند و به این ترتیب که آنها در برابر قصور بدهکاران از پرداخت مطالباتشان بیمه نمایند. در حالت اخیر شرکت‌های فاکتورینگ در نقش یک بیمه‌گر ظاهر می‌شوند.

همچنین باید متذکر شد، با وجود اینکه در بیشتر موارد عملیات فاکتورینگ توسط بانک‌ها انجام می‌گیرد، ضرورتی وجود ندارد که این عملیات تنها توسط بانک‌ها صورت پذیرد، بلکه می‌تواند توسط شرکت‌های تجاری غیر بانک که در این امر تخصص دارند نیز انجام گیرد.

در آخر در رابطه با مزایای فاکتورینگ نیز این نکته باید مورد ملاحظه قرار گیرد تشریفات که در نهاد فاکتورینگ برای ارائه تسهیلات اعتباری وجود دارد کم است. [۳۰] این مزیت این شیوه تأمین مالی را از سایر شیوه‌ها از این باب متمایز می‌سازد.

اطلاعات کامل و صحیح درباره اعتبار مشتریان یا عدم امکان دسترسی به چنین اطلاعاتی به ویژه در بازارهای نوظهور سبب می‌گردد شرکت‌های فاکتورینگ کمتر در این فضاها به فعالیت بپردازند یا چون در این مواقع ریسک بسیار بالا می‌باشد با دریافت حق الزحمه‌های بالاتری ارائه خدمات نمایند. با فراهم کردن زیرساخت‌های اطلاعاتی مناسب می‌توان این نقیصه را رفع نمود.

تقلب همچنین مسئله مهمی در صنعت فاکتورینگ می‌باشد (برای مثال حساب‌های دریافتی جعلی و مشتریان غیرواقعی) و محیط قانونی ضعیف و ثبتهای تجاری غیرالکترونیکی و ادارات اعتباری تشخیص این مسائل را مشکل‌سازتر می‌نمایند. راه‌حل جایگزینی که معمولاً در بازارهای نوظهور توسط عامل به کار می‌رود این است که، عامل حساب‌های دریافتی را با «حق رجوع» خریداری می‌نماید، به این معنی که فروشنده در صورتی که خریدار صورت‌حساب را پرداخت ننماید مسئول است و به عبارتی دیگر فروشنده خطر اعتبار حساب‌های دریافتی را تحمل می‌نماید. با این وجود، این امر نمی‌تواند به طور موفقیت‌آمیزی از ریسک اعتباری مشتریان فروشنده بکاهد، به این دلیل که خریدار ممکن است سرمایه کافی در اختیار نداشته باشد تا به فروشنده بازپرداخت نماید. [۳۴]

مسئله مهم دیگر در رابطه با فاکتورینگ، مسئله قانونگذاری در رابطه با این نهاد می‌باشد. در عرصه ملی، بعضی کشورها قانون خاصی که بر قراردادهای فاکتورینگ حکومت نماید ندارند و در این کشورها باید به رجوع به قوانین عام مسائل حقوقی را حل نمود. [۳۵] اما از آنجایی که این قوانین عام با دید خاص به مسائل فاکتورینگ وضع نشده‌اند و خصوصیات و ویژگی‌های آن را مورد توجه قرار نداده‌اند نمی‌توانند مناسب تشخیص داده شوند و به نوبه خود در روند این گونه قراردادهای و اهداف وجودی آنها می‌توانند اختلال ایجاد نمایند.

در عرصه بین‌المللی عدم وجود قانون یکنواختی که بر قراردادهای فاکتورینگ در محیط بین‌المللی حکومت نماید ابهاماتی را ایجاد کرده است و سبب اتخاذ رفتارهای متفاوتی گردیده است. [۳۶] برای مثال در مورد اعتبار شرط عدم انتقال در

قرارداد میان فروشنده و خریدار، انتقال‌دهنده‌ای که انتقال مطالبات توسط او مشمول قانونی است که شرط عدم انتقال را معتبر می‌شناسد نسبت به انتقال‌دهنده‌ای که انتقال مطالباتش تحت قانونی قرار می‌گیرد که چنین شرطی را نامعتبر می‌شناسد زیان می‌بیند. فرض بدتری نیز می‌تواند تصور گردد به این صورت که، انتقال‌گیرنده مطالبات یا عامل به طور غیرعمدی با این ریسک روبرو گردد که بدهکار اظهار نماید انتقال باطل است و صرفاً با توسل به این امر که انتقال‌دهنده با تخلف از شرط عدم انتقال مطالبات را منتقل کرده است از پرداخت خودداری نماید. [۳۷]

به دلیل ماهیت دو جانبه‌ای که این قراردادها دارند- بدهکار در مقابل عرضه‌کننده یا فروشنده از یک طرف، و از سوی دیگر عرضه‌کننده در برابر عامل- تصمیم‌گیری قانون حاکم بر هر یک از این روابط در یک محیط بین‌المللی کار آسانی نمی‌باشد. [۳۸] این مسئله زمانی حادتر می‌گردد که طرفین قرارداد هیچ‌گونه اشاره‌ای به قانون حاکم بر روابط شان نکرده باشند. ضمناً خطر ورشکستگی بدهکار یا وجود موانع دیگری در راه وصول مطالبات مثل سیستم‌های قضایی و اداری نامناسب که در بعضی کشورها روند پیگیری وصول مطالبات را با مانع جدی روبرو می‌نماید نیز می‌توانند مورد توجه قرار گیرند.

۴. انواع فاکتورینگ

براساس معیارهای مختلف فاکتورینگ بر چند نوع است که در ادامه به شرح آنها می‌پردازیم.

۴-۱. فاکتورینگ حقیقی و فاکتورینگ مشابه [۳۹]

همانطور که قبلاً بیان شد کارکردهای مختلفی (تأمین مالی، تضمین پرداخت، حسابداری و وصول مطالبات) به وسیله نهاد فاکتورینگ ارائه می‌گردد. تقسیم فاکتورینگ به فاکتورینگ حقیقی و مشابه براساس محدوده کارهایی است که در یک فاکتورینگ ارائه می‌گردد.

در فاکتورینگ «حقیقی» عامل مطالبات کوتاه مدت متقاضی (فروشنده) را که ناشی از قراردادش (فروش کالاها یا ارائه

خدمات) با اشخاص ثالث می‌باشد تحویل می‌گیرد، و ارائه پیش پرداخت (تأمین مالی) به متقاضی، نگهداری اسناد تجاری که ثبت معاملات می‌باشد، همچنین ریسک ورشکستگی خریدار (بدهکار ناشی از قرارداد فروش کالاها یا ارائه خدمات) را عهده‌دار می‌گردد. به عبارت دیگر در فاکتورینگ «حقیقی» تمام کارکردهای (احتمالی) یعنی تأمین مالی، تضمین پرداخت و ارائه خدمات حرفه‌ای ارائه می‌گردد. درحالی که در فاکتورینگ «مشابه» بعضی از کارکردهای (احتمالی) نهاد فاکتورینگ وجود ندارد، و این فقدان عمدتاً کارکرد پذیرش ریسک ورشکستگی بدهکار می‌باشد. [۴۰]

۲-۴. فاکتورینگ با حق رجوع و فاکتورینگ بدون حق رجوع [۴۱]

یکی از خطراتی که در قرارداد فاکتورینگ وجود دارد عدم توانایی یا ورشکستگی بدهکار می‌باشد. سوالی که مطرح می‌شود این می‌باشد که، در صورت ورشکستگی یا عدم توانایی بدهکار آیا عامل حق رجوع به فروشنده برای جبران مبلغ پرداختی را دارد یا نه؟ پاسخ این سؤال را باید براساس توافق طرفین در هر قرارداد فاکتورینگ داد.

با توجه به توافق طرفین در هر قرارداد فاکتورینگ، براساس اینکه عامل حق رجوع به فروشنده را برای جبران مبلغ پرداختی به فروشنده را داشته باشد یا نه، فاکتورینگ به فاکتورینگ با حق رجوع و فاکتورینگ بدون حق رجوع تقسیم می‌گردد.

در فاکتورینگ با حق رجوع عامل ریسک عدم توانایی و ورشکستگی بدهکار را در پرداخت نمی‌پذیرد و در نتیجه آن در صورتی که بدهکار نتواند بدهی را بپردازد، عامل می‌تواند به فروشنده رجوع نماید و جبران مبالغ پرداختی را درخواست نماید.

فاکتورینگ بدون حق رجوع متضمن ریسک بیشتری است، به این صورت که همراه با واگذاری حساب‌های دریافتی ریسک ورشکستگی و عدم توانایی بدهکار در پرداخت نیز به عامل منتقل می‌گردد و در نتیجه در صورتی که بدهکار از پرداخت قصور ورزد عامل دیگر نمی‌تواند به فروشنده رجوع نماید. بنابراین در صورتی که ثابت گردد بدهکار از نظر مالی ناتوان در پرداخت می‌باشد

فروشنده یا متقاضی فاکتورینگ نسبت به عامل هیچ گونه مسئولیتی ندارد. در چنین مواقعی، عامل یا اینکه باید متحمل ضرر گردد و یا اینکه به اقدام اجرایی مستقیمی علیه بدهکار متوسل شود. [۴۲]

باید توجه گردد در فاکتورینگ بدون حق رجوع عامل تنها در صورتی که دلیل عدم پرداخت از سوی بدهکار ناتوانی و ورشکستگی او باشد حق رجوع ندارد، اما در صورتی که عدم پرداخت از سوی بدهکار به دلیلی دیگر مثل اینکه فروشنده کالا را تحویل نداده است یا اینکه کالای تحویل داده شده مطابق با موضوع قرارداد فروش نبوده است باشد، عامل حق رجوع به فروشنده برای جبران مبلغ پرداختی را دارد.

در رابطه با استفاده این دو نوع از فاکتورینگ نیز باید گفت که، فاکتورینگ در کشورهای توسعه یافته معمولاً بدون حق رجوع انجام می‌گیرد. برای مثال، در ایتالیا ۶۹ درصد فاکتورینگ بدون حق رجوع انجام می‌گیرد. اما در بازارهای نوظهور، جایی که ارزیابی ریسک حساب‌های دریافتی متضمن مشکل است، غالباً فاکتورینگ با حق رجوع صورت می‌گیرد. [۴۳]

۳-۴. فاکتورینگ افشا شده و فاکتورینگ افشا نشده [۴۴]

باتوجه به اینکه بدهکار از فرآیند فاکتورینگ و واگذاری مطالبات آگاه شود یا خیر، فاکتورینگ به فاکتورینگ افشاء شده و افشا نشده تقسیم می‌گردد. البته برای هر دوی این‌ها عنوان دیگری نیز به کار می‌رود که به این صورت است به جای فاکتورینگ افشا شده، فاکتورینگ با اطلاع [۴۵] و به جای فاکتورینگ افشا نشده، فاکتورینگ بدون اطلاع [۴۶].

در فاکتورینگ افشا شده، همانطوری که از عنوان آن نیز پیداست واگذاری مطالبات به اطلاع بدهکار می‌رسد. این اطلاع معمولاً بوسیله فروشنده و همراه با ارائه صورت‌حساب به بدهکار (خریدار) صورت می‌گیرد. اما در فاکتورینگ افشا نشده، بدهکار از واگذاری مطالبات توسط فروشنده به عامل آگاه نمی‌گردد و فروشنده به نمایندگی از عامل اقدام به وصول مطالبات می‌نماید. فاکتورینگ افشا نشده برای فروشنده‌گانی سودمند است که نمی‌خواهند رقبای تجاری شان از اینکه آنها مطالباتشان به عامل

واگذار می‌نمایند آگاه گردند. تحت این نوع، مشتریان فروشنده (بدهکاران) مستقیماً صورتحساب‌هایشان را به او می‌پردازند، و او نیز بلافاصله مبالغ پرداختی را به عامل تحویل می‌دهد. [۴۷]

لازم بذکر است اعتبار قانونی و کاربرد این دو نوع فاکتورینگ یکسان نمی‌باشد. به این نحو که در رابطه با اعتبار قانونی، فاکتورینگ افشا شده در همه کشورها مورد شناسایی قرار گرفته است و در نتیجه به انتقال مطالباتی که همراه با اطلاع بدهکار باشد در همه کشورها اثر داده می‌شود، اما در رابطه با فاکتورینگ افشا نشده این شناسایی همه جانبه وجود ندارد و بعضی کشورها این نوع فاکتورینگ را به رسمیت نمی‌شناسند. برای مثال در کشور انگلیس صرفاً فاکتورینگ افشا شده فاکتورینگ قانونی می‌باشد، در حالی که در آمریکا فاکتورینگ افشا نشده نیز در کنار فاکتورینگ افشا شده به رسمیت شناخته شده است. در نتیجه اختلاف در اعتبار قانونی این دو نوع فاکتورینگ و از آنجایی که فاکتورینگ افشاشده در همه کشورها مورد شناسایی قرار گرفته است کاربرد بیشتری دارد و فاکتورینگ افشاء نشده کمتر انجام می‌گیرد و در توسل به چنین فاکتورینگی عامل حق الزحمه‌های زیادتری به خاطر ریسک بیشتری که تحمل می‌کند دریافت می‌نماید.

۴-۴. فاکتورینگ داخلی و فاکتورینگ بین‌المللی [۴۸]

تقسیم فاکتورینگ به داخلی و بین‌المللی با توجه به معیار سرزمینی و اینکه محل تجارت طرفین در یک سرزمین واقع شده است یا نه می‌باشد.

در فاکتورینگ بین‌المللی، قرارداد فروش کالا یا عرضه خدمات که حساب‌های دریافتی واگذار شده در قرارداد فاکتورینگ از آن ناشی شده است، میان خریدار و فروشنده با محل تجارت در کشورهای مختلف می‌باشد (برای مثال، تولیدکننده ماشین ایتالیایی قطعات یدکی را که در اسپانیا تولید شده خریداری می‌نماید) و فاکتورینگ داخلی، موافقی است که محل تجارت فروشنده و خریدار در یک کشور واقع شده باشد. [۴۹]

فاکتورینگ بین‌المللی نسبت به فاکتورینگ داخلی به دلیل تفاوت زبان طرفین، نوسانات ارزی، مشکل بررسی اعتبار

خریداران، قوانین قابل اعمال متعدد ریسک بیشتری را دارد. برای مثال هنگامی که فاکتورینگ داخلی است، با توجه به اینکه کشور درگیر در فاکتورینگ یک کشور است و خریدار، فروشنده و عامل همگی تحت قانون کشور مزبور قرار دارند، قانون حاکم به راحتی قابل تشخیص می‌باشد، اما در مورد فاکتورینگ بین‌المللی از آنجایی که کشورهای درگیر در فاکتورینگ حداقل دو کشور می‌باشند تشخیص قانون حاکم به راحتی میسر نیست. در مورد اخیر در صورت وجود کنوانسیون قابل اعمال (مثل کنوانسیون فاکتورینگ بین‌المللی ۱۹۸۸) کنوانسیون حاکم است، در غیر اینصورت باید با توسل به قواعد حل تعارض قانون حاکم را یافت که کار آسانی نمی‌باشد.

۵-۴. فاکتورینگ مستقیم و فاکتورینگ غیر مستقیم [۵۰]

با توجه به تعداد افرادی که در یک قرارداد فاکتورینگ دخالت دارند، فاکتورینگ به فاکتورینگ مستقیم و غیر مستقیم تقسیم می‌گردد. ضمناً باید گفته شود این دو نوع فاکتورینگ زمانی می‌توانند وجود داشته باشند که فاکتورینگ بین‌المللی باشد.

فاکتورینگ مستقیم که در آن یک عامل وارد وجود دارد خود می‌تواند به «فاکتورینگ مستقیم صادراتی» [۵۱] و «فاکتورینگ مستقیم وارداتی» [۵۲] تقسیم گردد که در ادامه شرح داده خواهند شد.

در فاکتورینگ مستقیم صادراتی فقط یک عامل یعنی عامل صادراتی در کشور صادرکننده (فروشنده) وجود دارد که صادرکننده با او قرارداد فاکتورینگ را منعقد می‌کند و بر مبنای آن ادعای خود را نسبت به قیمت ناشی از قرارداد فروش کالا یا عرضه خدمات با خریدار خارجی را به عامل واگذار می‌نماید. بنابراین در فاکتورینگ مستقیم صادراتی فروشنده با عاملی از کشور خود قرارداد فاکتورینگ را منعقد می‌کند و عامل مذکور محوله بر مبنای قرارداد فاکتورینگ برای مثال ارزیابی اعتبار خریدار خارجی و وصول بدهی از خریدار خارجی را انجام می‌دهد. مزیت این نوع فاکتورینگ این است که کم هزینه می‌باشد و ضمناً برقراری روابط میان طرفین به خاطر اینکه فروشنده و عامل در یک کشور هستند آسان است. با این وجود به خاطر تک عاملی بودن، مسئله

برقراری روابط میان عامل و خریدار خارجی و خطر اعتبار خریدار خارجی و نیز طول کشیدن فرآیند فاکتورینگ می‌توانند از معایب این نوع فاکتورینگ می‌باشد.

فاکتورینگ مستقیم وارداتی اشاره به مواقعی دارد که صادرکننده مطالبات خود را به عاملی در کشور بدهکار(خریدار خارجی یا واردکننده) واگذار می‌نماید. این نوع فاکتورینگ معمولاً در جایی که حجم عمده‌ای از صادرات به یک کشور خاص صورت می‌گیرد مورد توسل قرار می‌گیرد. این یک راه حل ارزان می‌باشد و از نظر زمانی روش مناسبی برای وصول بدهی می‌باشد، اما هدف تأمین مالی صادرکننده را فراهم نمی‌نماید. عامل خدمت وصول بدهی را ارائه می‌دهد و اعتبار واردکننده را بررسی نمی‌کند. پیش پرداخت به خاطر اینکه عامل را با ریسک بالایی روبرو می‌نمایند ممکن نیست. [۵۳]

در فاکتورینگ غیرمستقیم که «سیستم دو عاملی» [۵۴] نیز نامیده می‌شود، دو عامل یعنی عامل صادراتی(در کشور صادرکننده) و عامل وارداتی(در کشور خریدار یا واردکننده) وجود دارند. در این نوع فاکتورینگ، هر یک از طرفین قرارداد فروش کالا یا عرضه خدمات با عاملی که در کشور خودشان اقامت دارد ارتباط برقرار می‌نمایند، به این ترتیب که فروشنده یا صادرکننده با عامل صادراتی و خریدار یا واردکننده با عامل وارداتی. فرآیند فاکتورینگ در این سیستم به این نحو می‌باشد که فروشنده قرارداد فاکتورینگ را با عامل صادراتی منعقد می‌نماید و سپس عامل صادراتی بر اساس قرارداد فاکتورینگ مزبور با عامل وارداتی ارتباط برقرار می‌نماید. واردکننده در سررسید مبالغ را به عامل وارداتی می‌دهد و عامل وارداتی با کسر حق الزحمه اش مبالغ را برای عامل صادراتی ارسال می‌نماید.

فاکتورینگ غیر مستقیم متضمن سه قرارداد می‌باشد، قرارداد فروش میان صادرکننده و واردکننده، قرارداد فاکتورینگ میان عامل صادراتی و صادرکننده و یک قرارداد بین عامل صادراتی و عامل وارداتی. مهم است به خطر داشته باشیم که تعهدات عامل وارداتی تنها در برابر عامل صادراتی است که آن شامل تعیین نرخ اعتباری واردکننده و وصول واقعی دیون می‌باشد. عامل وارداتی ریسک اعتباری را در رابطه با دیون تأیید شده می‌پذیرد و

برای انتقال وجه به عامل صادراتی مسؤل است. از طرف دیگر، عامل صادراتی نسبت به عامل وارداتی برای هر گونه رجوعی مسؤل می‌باشد. [۵۵] «رابطه میان عامل صادراتی و عامل وارداتی که ممکن است شرکت وابسته باشند، گاهی رابطه متقابل است». [۵۶]

فاکتورینگ غیر مستقیم مزایای زیادی دارد از جمله اینکه، صادرکننده و واردکننده هر دو با عاملی از کشور خودشان ارتباط برقرار می‌نمایند که این عملیات فاکتورینگ را تسهیل می‌کند و به آن سرعت می‌بخشد. با این وجود این نوع فاکتورینگ به دلیل اینکه دو عامل در آن درگیر هستند متضمن هزینه‌های بالاتری است که در نتیجه برای معاملات با قیمت پایین مناسب نمی‌باشد.

۴-۶. فاکتورینگ پیش پرداخت و فاکتورینگ سررسید [۵۷]

براساس زمانی که عامل اقدام به پرداخت مطالبات خریداری شده به فروشنده می‌نماید، فاکتورینگ به فاکتورینگ پیش پرداخت و فاکتورینگ سررسید تقسیم می‌گردد.

در فاکتورینگ پیش پرداخت، عامل با واگذاری مطالبات توسط فروشنده بلافاصله اقدام به پرداخت ارزش مطالبات خریداری شده می‌نماید. این پیش پرداخت یا پرداخت پیش از سررسید معمولاً ۷۰ تا ۹۰ درصد از ارزش مطالبات منتقل شده می‌باشد. مابقی نیز بعد از سررسید با کسر حق الزحمه فاکتورینگ پرداخت می‌گردد که دیگر پیش پرداخت نامیده نمی‌شود. با اتخاذ این نوع فاکتورینگ، فروشنده می‌تواند از ارائه تأمین مالی توسط عامل بهره‌مند گردد.

در فاکتورینگ سررسید همانطوری که از عنوان آن نیز پیداست پرداخت ارزش مطالبات واگذاری شده در سررسید هر یک از مطالبات توسط عامل به فروشنده صورت می‌گیرد. در این نوع فاکتورینگ هیچ گونه پرداختی پیش از سررسید صورت نمی‌گیرد و در نتیجه هیچ گونه خدمت تأمین مالی به فروشنده ارائه نمی‌گردد.

در فاکتورینگ سررسید، اگر حساب‌های خریداری شده تأیید شده تنها به دلیل ناتوانی مالی بدهکار در سررسید وصول نگردند،

عامل همچنان قیمت خریداری شده را می‌پردازد. بنابراین در این نوع فاکتورینگ، فروشنده از جریان درآمدی قابل پیش بینی و نیز پذیرش ریسک اعتباری توسط عامل بهره مند می‌گردد. [۵۸] یا به عبارت ساده‌تر فاکتورینگ در این نوع بدون حق رجوع صورت می‌گیرد.

سرانجام لازم به ذکر است بعضی از تقسیماتی که در بالا ذکر شده است می‌توانند همزمان در یک عملیات فاکتورینگ وجود داشته باشند، برای مثال فاکتورینگ پیش پرداخت می‌تواند با حق رجوع و بدون حق رجوع انجام گیرد.

۵. فرآیند تأمین مالی فاکتورینگ

فاکتورینگ مستلزم وجود سه شخص یعنی فروشنده، خریدار و عامل و انعقاد دو قرارداد می‌باشد. به این نحو که، ابتدا بین فروشنده و خریدار قرارداد فروش کالا یا عرضه خدمات به صورت اعتباری و مدت‌دار منعقد می‌گردد. سپس فروشنده مطالبات ناشی از قرارداد را با خریدار در مقابل تأمین مالی یا دیگر خدمات به عامل منتقل می‌کند که در نتیجه این امر و با رعایت شرایطی خریدار (بدهکار) موظف به پرداخت قیمت ناشی از قرارداد فروش به عامل می‌گردد.

از دیدگاه حقوقی فاکتورینگ روابط مستقیم میان دو شخص ایجاد می‌نماید: عامل و فروشنده. با این وجود، اشخاص دیگری نیز وجود دارند که بدون اینکه تعهدات قراردادی رسمی داشته باشند در فرآیند فاکتورینگ درگیر هستند، بعضی مستقیماً مثل خریدار و بعضی دیگر به صورت غیر مستقیم که این دسته شامل اشخاص ثالثی غیر از خریدار می‌گردد. [۵۹] اشخاص ثالث غیر از خریدار مثل مؤسساتی که اطلاعات راجع به اعتبار خریداران را در اختیار عامل قرار می‌دهند.

فاکتورینگ انواعی دارد که در قسمت قبلی توضیح داده شده‌اند و هر کدام از لحاظ فرآیند از بعضی جهات با هم تفاوت دارند ولی در ذیل سعی می‌گردد با توجه به نمودار (۱) فرآیند معمول فاکتورینگ که فاکتورینگ بدون حق رجوع، با ارسال

آگهی و اخطار انتقال به بدهکار (خریدار) و به همراه پیش پرداخت می‌باشد [۶۰] بیان گردد.

۱. خریدار (بدهکار) سفارش [۶۱] خرید کالا (برای مثال خرید ۵۰ دستگاه پرینتر) را به فروشنده می‌دهد.

۲. فروشنده سفارش خرید کالا را برای عامل منتخب ارسال می‌نماید تا عامل عملیات تأیید اعتبار [۶۲] را انجام دهد.

۳. در این مرحله عامل سفارش خرید کالا را مورد بررسی قرار می‌دهد و در همین اثنا از موسسات ذیصلاح اطلاعات راجع به اعتبار مشتری را نیز مورد مذاقه قرار می‌دهد و در نهایت در صورت فراهم بودن شرایط مقتضی تأیید اعتبار می‌نماید، و به این وسیله ریسک اعتبار را می‌پذیرد.

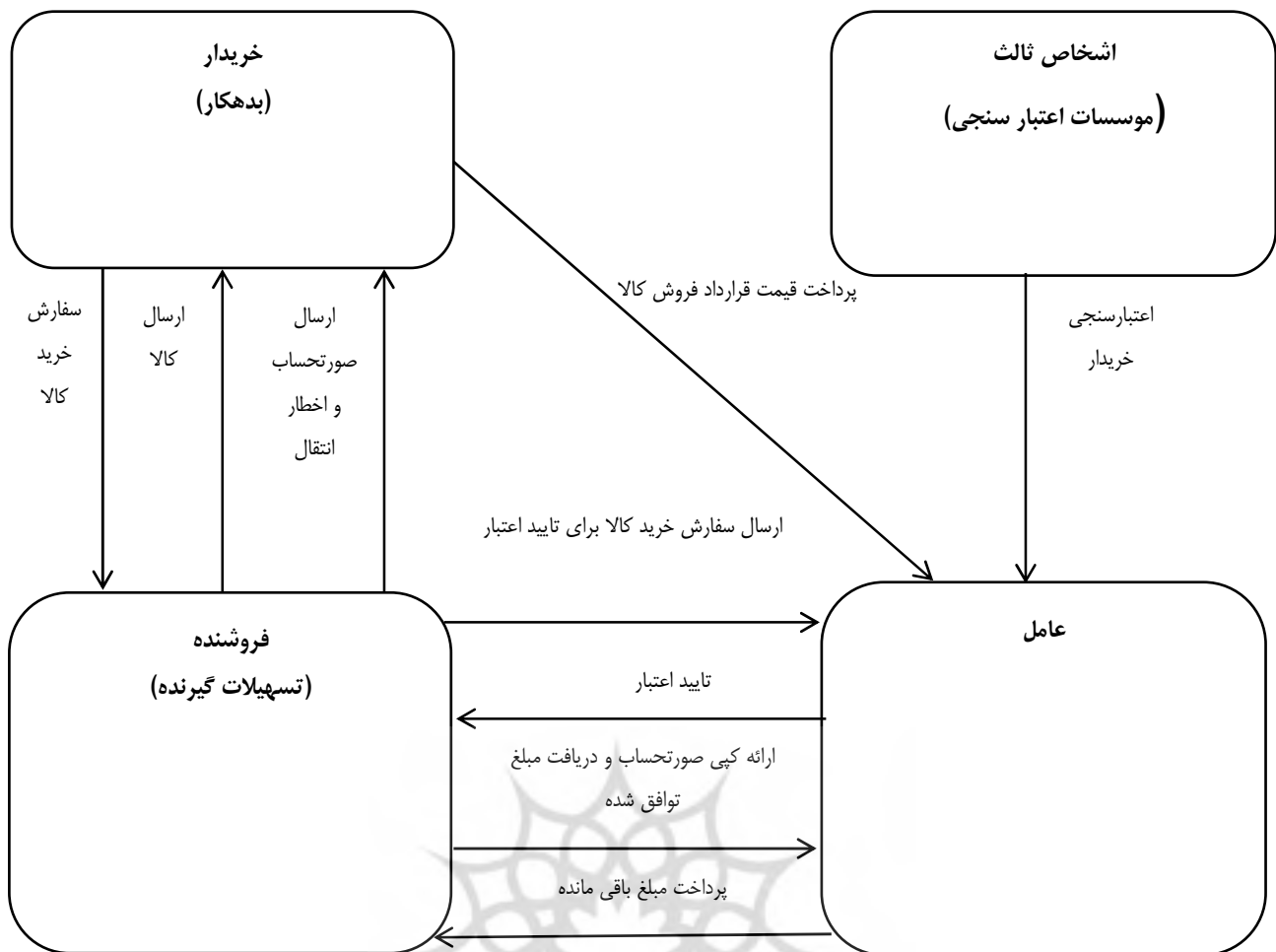
۴. پس از تأیید اعتبار توسط عامل، فروشنده کالاها را برای مشتری ارسال می‌نماید.

۵. فروشنده صورتحسابی را صادر می‌نماید که نشان دهنده مبلغ قابل پرداخت ناشی از قرارداد فروش کالا توسط خریدار به فروشنده می‌باشد. سپس صورتحساب مذکور را به همراه اخطاری که حاکی از انتقال قیمت قرارداد فروش کالا (که در دارایی‌های فروشنده جزء حسابهای دریافتی تلقی می‌گردد) به عامل می‌باشد به خریدار (بدهکار) می‌دهد.

۶. فروشنده کپی صورتحساب مربوط به مطالبات منتقل شده را به عامل تحویل می‌دهد. سپس عامل بین ۷۰ تا ۹۰ درصد از ارزش مطالبات منتقل شده را به فروشنده پیش از سررسید پرداخت می‌نماید.

۷. با فرا رسیدن سررسید مطالبات منتقل شده، خریدار (بدهکار) قیمت قرارداد فروش کالا را به عامل می‌پردازد.

بین ۱۰ تا ۳۰ درصد از ارزش مطالبات منتقل شده را عامل در مرحله شش به فروشنده نمی‌پردازد، این مقدار باقی مانده را عامل پس از سررسید با دریافت مطالبات منتقل شده از خریدار (بدهکار) با کسر سود و حق الزحمه‌های خدمات ارائه شده می‌پردازد.



نمودار ۱

بیشتر به دلیل عدم وجود قانون مناسب در برخی کشورها و نیز عدم انعقاد قرارداد مناسب و کامل میان طرفین قرارداد فاکتورینگ می‌باشد. این معایب را نیز می‌توان با تصویب قوانین جامع در رابطه با فاکتورینگ و نیز تنظیم قرارداد مناسب و کامل میان طرفین برطرف نمود. البته باید متذکر شد از آنجایی که تأمین مالی به وسیله فاکتورینگ مبتنی بر قراردادی میان فروشنده و عامل می‌باشد، طرفین قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ می‌توانند بیشتر موارد را در قرارداد فاکتورینگ توافق نمایند تا به این وسیله از اختلافات و ابهامات آتی جلوگیری نمایند. با رفع این معایب، می‌توان از خصوصیت اصلی این نهاد یعنی همان تسهیل و توسعه تجارت استفاد نمود.

تأمین مالی به وسیله فاکتورینگ علاوه بر آنکه در واردات دارای نقش فوق العاده‌ای است و منابع مالی لازم را در اختیار خریداران (واردکنندگان) قرار می‌دهد تا بتوانند کالاها و خدمات

نتیجه‌گیری و ملاحظات

در دنیای تجارت امروز به کارگیری ابزار تأمین منابع مالی بسیار مهم می‌باشد و از آنجایی که غالب مؤسساتی که در دنیای تجارت فعالیت می‌کنند کوچک و متوسط هستند و از نظر دسترسی به منابع مالی معمولاً با مشکل مواجه هستند لذا انتخاب روشی مناسب از میان انواع روش‌های تأمین منابع مالی که مختص این دسته از موسسات باشد در موفقیت موسسات مزبور بسیار تاثیرگذار است. همانطور که ملاحظه گردید روش مناسب تأمین مالی برای موسسات فوق‌الذکر فاکتورینگ می‌باشد که استفاده از آن در کشورهای توسعه یافته آمار بسیار بالایی را به خود اختصاص داده است و در کشورهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور نیز به سرعت در حال افزایش است. معایب کمی که در مورد استفاده از این روش وجود دارد نیز

۷. Unidroit: International Institute For The Unification of private law.
یونی دوفا سازمان بین الدولی است که در رم مستقر می‌باشد و اهداف آن عبارتند از: مطالعه نیازها و روشهایی برای به روز بودن، یکنواخت سازی و هماهنگ کردن حقوق خصوصی به ویژه حقوق تجارت میان دولت‌ها و گروهی از دولت‌ها و تنظیم اسناد حقوقی متحدالشکل، اصول و قواعد برای دستیابی به اهداف مزبور. منبع: <http://www.unidroit.org>
۸. Unidroit, ۱۹۷۶, p.۲.
۹. عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی (Factors Chain International) شبکه جهانی از شرکتهای فاکتورینگ برجسته می‌باشد، که هدف مشترک همه آنها تسهیل تجارت از طریق فاکتورینگ و خدمات مالی مرتبط می‌باشد. هم اکنون شبکه عاملین زنجیره‌ای بین‌المللی شامل ۲۶۶ فاکتور (عامل) در ۷۳ کشور می‌باشد، که به طور موثر بیش از ۸۰ درصد از حجم فاکتورینگ بین‌المللی را انجام می‌دهند. منبع: <http://www.fci.nl/home>.
۱۰. http://www.factorscan.com/about_factoring.aspx
۱۱. Internal financing.
۱۲. External financing.
۱۳. Adina Viorica Zurcu, ۲۰۱۰, p. ۸.
۱۴. Small and Medium Size Enterprises (SMEs).
۱۵. حق الزحمه عامل برای ارائه تأمین مالی و دیگر خدماتش می‌باشد. حق الزحمه عامل برای تأمین مالی براساس نرخ ثابتی (معمولاً ۱ تا ۴ درصد از ارزش مطالبات خریداری شده) از زمانی که قیمت خریداری شده پرداخت می‌گردد تا زمانی که مطالبات وصول می‌گردد. حق الزحمه عامل برای ارائه دیگر خدمات یک نرخ ثابتی (۱ تا ۳ درصد) از مقدار مطالبات می‌باشد. منبع: Nereus Joubert (۱۹۸۷), p.۸۹.
۱۶. Emilia P Dimitrova, ۲۰۱۱, pp.۵۳-۵۴.
۱۷. Rutberg ۱۹۹۴.
۱۸. Papadimitriou, Phillips and Wray ۱۹۹۴.
۱۹. Factor.
۲۰. H.R. Marie Baker and Associates, ۲۰۰۴, p. ۱۱.
۲۱. Melvyn Westlake, ۱۹۷۵, p.۵۵۷.
۲۲. H.R. Marie Baker and Associates, Ibid.
۲۳. Carroll G Moore, ۱۹۵۹, p.۷۰۴.
۲۴. Ivanka Spasić and Associates, ۲۰۱۲, p. ۱۹۳.

مورد نیاز خود را تهیه نمایند در توسعه صادرات نیز دارای نقش پراهمیتی است و این امر به این نحو است که صادرکنندگان با استفاده از این مکانیسم تأمین مالی می‌توانند سرمایه لازم را برای تهیه و تولید کالاها و خدمات مورد نیاز مشتریان خود بدست بیاورند و از طرف دیگر با ارائه اعتباری مدت‌دار آنها مشتریان بیشتری جذب نمایند و در نتیجه میزان صادرات خود را افزایش دهند. این مزیت تأمین مالی به وسیله فاکتورینگ در کشور ما که از نظر تأمین ارز برای واردات با مشکل مواجه می‌باشد و از طرف دیگر خواهان توسعه صادرات نیز هست می‌تواند بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

پی‌نوشت

۱. Silvio Contessi and Francesca de Nicola, ۲۰۱۲, P. ۳.
۲. با وجود اینکه عاملیت تجاری ذیل نمایندگی تجاری قرار می‌گیرد، برخی فاکتورینگ را در ایران به معنای عاملیت تجاری ترجمه کرده اند که به نظر می‌رسد با توجه به اینکه فاکتورینگ کارکردها و ویژگی‌های خاصی دارد و با عنایت به اینکه علی‌الاصول عنصر نیابت در آن وجود ندارد یا اگر هم در مواردی وجود داشته باشد عنصر فرعی محسوب می‌گردد ترجمه مذکور معادلی مناسب و جامعی برای نهاد فاکتورینگ نمی‌باشد و بهتر است از همان اصطلاح فاکتورینگ استفاده گردد.
۳. BCR, ۲۰۱۳, p.۲.
۴. Bryan A Garner, ۲۰۰۴, p. ۱۷۸۰.
۵. هنگامی که معامله به صورت اعتباری و مدت‌دار باشد فروشنده کالا یا عرضه‌کننده خدمات صورتحسابی را برای مهلت اعطا شده برای پرداخت صادر می‌کند، که برای خریدار به عنوان حساب پرداختی و برای فروشنده یا عرضه‌کننده خدمات به عنوان حساب دریافتی یا طلب قابل وصول به شمار می‌رود.
۶. منظور از حساب‌های دریافتی کوتاه‌مدت مطالباتی هستند که سررسیدشان کمتر از یک سال باشد.

۴۱. Recourse Factoring and Non-Recourse Factoring.
۴۲. The Edwards Research Group, p.۴.
۴۳. H.R. Marie Baker and Associates, ۲۰۰۴, p.۴.
۴۴. Disclosed Factoring and Undisclosed Factoring.
۴۵. Notification Factoring.
۴۶. Non-Notification Factoring.
۴۷. Theodore H Silbert, ۲۰۰۹, p.۴۶.
۴۸. Domestic Factoring and International Factoring.
۴۹. Alejandro Osma, ۲۰۱۰, p.۵.
۵۰. Direct Factoring and Indirect Factoring.
۵۱. Direct Export Factoring.
۵۲. Direct Import Factoring.
۵۳. Ioannis Glinavos, ۲۰۰۲, p.۶.
۵۴. The Two Factor System.
۵۵. Ioannis Glinavos, ۲۰۰۲, p.۵.
۵۶. لطفعلی بخشی، ۱۳۹۱، ص ۷.
۵۷. Advance Factoring and Maturity Factoring.
۵۸. David B Tatge and Jeremy B Tatge, ۲۰۱۲, pp.۵۹-۶۰.
۵۹. UNIDROIT, ۱۹۷۶, p.۲.
۶۰. David B Tatge and Jeremy B Tatge, ۲۰۱۲, p.۶۲.
۶۱. Order.
۶۲. Credit Approval.

منابع

- بخشی، لطفعلی، *مالیه و تضمین‌های بازرگانی (فاکتورینگ)*، جزوه درسی، تهران: دانشگاه علامه طباطبائی، ۱۳۹۱.
- Baker, H.R. Marie and Associates, *Financing Small and Medium –Size Enterprises With Factoring: Global growth in factoring- and its potential in Eastern Europe*, World Bank, ۲۰۰۴.
- Bazinas, Spiro V, “An International Legal Regime For Receivables Financing: Uncitral’s Contribution”, *Duke Journal Of Comparative & International Law*, ۱۹۹۸.
- BCR, “World Factoring Yearbook ۲۰۱۲”, BCR Publishing, Factorscan.com, ۲۰۱۳.
- Contessi, Silvio and de Nicola, “Francesca, the Role of Financing in international Trade During Good Times and Bad”, *The Regional Economist*, ۲۰۱۲.
- Dimitrova, Emilia P, “The Economic Nature of Factoring and its Legal Manifestation in the

۲۵. برای مثال در سال ۲۰۰۵ حجم استفاده جهانی از فاکتورینگ بالغ بر یک تریلیون (هزار بلیون) دلار آمریکا بوده است، در حالی که استفاده جهانی از آن در سال ۲۰۱۲ به ۲۶۱۱ بلیون دلار آمریکا افزایش یافته است.
۲۶. FENG Yue, ۲۰۰۹, p.۳۱۸.
۲۷. Hasmet Sarigul, ۲۰۱۲, p.۴.
۲۸. Leora Klapper, ۲۰۰۶, p.۱.
۲۹. Leora Klapper, ۲۰۰۵, p.۲.
۳۰. Daniela-Marinela Manea and Rad Postolache, ۲۰۱۲, p.۹.
۳۱. Markup
۳۲. Dimitri Papadimitriou And Associates, ۱۹۹۴, p.۱۹.
۳۳. Hasmet Sarigul, Ibid.
۳۴. Leora Klapper, ۲۰۰۶, p.۳.
۳۵. از این شیوه در برخی کشورها برای توجیه حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ به دلیل عدم وجود قانون خاص در رابطه با آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای توضیحات بیشتر در رابطه با ماهیت حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ در کنوانسیون‌های راجع به فاکتورینگ، حقوق ملی سایر کشورها و همچنین در سیستم حقوقی ایران که فاقد قانون خاص در این مورد می‌باشد رجوع کنید: فیضی، غلام نبی و درزی، علی، «ماهیت حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ (با مطالعه تطبیقی حقوق آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران)»، *مجله حقوق تطبیقی*، دوره ۵، شماره ۱ بهار و تابستان، ۱۳۹۳.
۳۶. البته باید متذکر شد که در این زمینه دو کنوانسیون در عرصه بین‌المللی وجود دارد که عبارتند از: ۱- کنوانسیون یونی دوقا راجع به فاکتورینگ بین‌المللی سال ۱۹۸۸-۲- کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به انتقال حساب‌های دریافتی در تجارت بین‌الملل سال ۲۰۰۱. این دو کنوانسیون آن چنان که بایست مورد استقبال کشورها قرار نگرفته اند و به همین دلیل نتوانستند خلاء عدم وجود قانون یکنواخت بر فاکتورینگ را چندان تحت پوشش خود قرار دهند.
۳۷. Spiro V Bazinas, ۱۹۹۸, pp.۳۳۰-۱.
۳۸. Alejandro Osma, ۲۰۱۰, pp.۵-۶.
۳۹. Real Factoring and Quasi Factoring.
۴۰. Ivanka Spasić and Associates, ۲۰۱۲, p.۱۹۷.

- Papadimitriou, Dimitri And Associates, "Community- Based Factoring Companies and Small Business Lending", The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, ۱۹۹۴.
- Sarigul, Hasmet, "Factoring as a Financing Option in Turkey: A Comparative Study", Mevlana University, Faculty of Management, ۲۰۱۲.
- Silbert, Theodore H, "Financing and Factoring Accounts Receivable", Harvard Business Review, ۲۰۰۹.
- Spasić, Ivanka and Associates, "Factoring - Instrument Of Financing In Business Practice – Some Important Legal Aspects", Ekonomika Istraživanja Vol ۲۵ No ۱, ۲۰۱۲.
- Tatge, David B, and Tatge, Jeremy B, "Fundamentals of Factoring", Practical Law Publishing Limited and Practical Law Company, ۲۰۱۲.
- The Edwards Research Group, "The Basics of Accounts Receivable Factoring", available at: <http://www.ContinuousCashFlow.Net>.
- Unidroit, Report on the contract of factoring, Available at: <http://www.unidroit.org/english/studies/study۵۸/main.htm>. ۱۹۷۶.
- Viorica Zurcu, Adina, Financing through Factoring: Mechanisms, Costs and Risks, Doctoral Thesis, Universitatea Babeş-Bolyai, ۲۰۱۰.
- Westlake, Melvyn, "Credit Factoring and Bill Discounting", Pitman Publishing Ltd, ۱۹۷۵.
- Yue, FENG, "Factoring: An Effective Financing Option to SMEs in China", Economics and Management Department, Nanjing Institute of Technology, P.R.China, ۲۰۰۹.
- Bulgarian Legislation and the Convention on International Factoring", ACTA Universitatis Danubius, ۲۰۱۱.
- Garner, Bryan A, Black's Law Dictionary, ۸th Edition, ۲۰۰۴.
- Glinavos, Ioannis, "An Introduction to International Factoring & Project Finance", University Of Kent At Canterbury, ۲۰۰۲.
http://www.Factorscan.com/about_Factoring.aspx.
<http://www.Fci.nl/home>
<http://www.unidroit.org>
- Joubert, Nereus, "The Legal Nature Of The Factoring Contract", Rand Afrikaans University, ۱۹۸۷.
- Klapper, Leora, The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises, The World Bank, ۲۰۰۵.
- Klapper, Leora, "Export Financing for SMEs: The Role of Factoring", The World Bank Group, ۲۰۰۶.
- Manea, Daniela-Marinela and Postolache, Rad, "Internal Factoring Realities And Perspectives In Romania, Valahia" University, Târgoviste, ۲۰۱۲.
- Moore, Carroll G, "Factoring-A Unique And Important Form Of Financing And Service", HeinOnline (<http://heinonline.org>), ۱۹۵۹.
- Osmá, Alejandro, "Spain Is Different" Or Is It not?: A Comparative Review Of The Legal Regulation On Factoring In Spain And In The ۱۹۸۸ Unidroit Convention Of International Factoring, HeinOnline (<http://heinonline.org>), ۲۰۱۰.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی