

# تحول ماهیت فاکتورینگ

نیلوفر محمدرفیعی\* - محمدمهدی عزیزاللهی\*\*

## چکیده:

«فاکتورینگ» به عنوان یکی از نهادهای تسهیل کننده تجارت در سطوح داخلی و بین المللی، مجموعه کاملی است از خدمات تجاری که تأمین مالی سرمایه در گردش، محافظت از اعتبار، خدمات وصول و حسابداری مشتریان خود را به صورت یکجا بر عهده می گیرد و همین خصیصه است که این مؤسسه را از سایر نهادهای مشابه آن متمایز می سازد. ویژگی مهم دیگر این نهاد، سیال بودن ماهیت آن در بستر تاریخ است که با عنایت به تغییرات نیازها، از اشکال سنتی خود فاصله گرفته و اقسام کنونی را یافته است. به طوری که امروزه قراردادی مرکب از چند عقد است که هر قسم آن با قسم دیگر فرق می کند و معلوم نیست که در آینده چه اقسام جدیدی به آن اضافه می شود.

## کلیدواژه‌ها:

فاکتورینگ، تحول، تأمین مالی، ماهیت سیال.

مجله پژوهش‌های حقوق خصوصی، شماره ۷، نیمسال دوم ۱۳۹۲  
صفحه ۱۰۳-۱۲۰، تاریخ وصول: ۱۳۹۲/۰۹/۱۲، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۲/۱۲/۰۵

Email: Nrafiee17@yahoo.com

\* دانشجوی کارشناسی ارشد حقوق خصوصی دانشگاه قم.

Email: Mm.azizollahi@qom.ac.ir

\*\* استادیار دانشگاه قم.

### مقدمه

یکی از عواملی که همواره موجبات نگرانی صادرکنندگان را فراهم می‌آورد مسأله تأمین منابع مالی و وجود مخاطرات و ریسک‌های تجاری در روند صادرات آنهاست. عدم وصول به موقع مطالبات از خریداران خارجی در اغلب اوقات صادرکننده را در تنگنای مالی قرار داده و باعث ناتوانی وی در ایفای تعهدات مالی و گاهی اوقات منجر به ورشکستگی کامل وی می‌گردد.

امروزه «برون‌سپاری»<sup>۱</sup> در مدیریت امور تجاری کاربرد چشمگیری دارد. به این معنا که شرکت تجاری امور مشخصی از فعالیت‌ها و وظایف خود را از طریق انعقاد قراردادهایی فرعی به نیروهای خارج از شرکت می‌سپارد که مهارت کافی در آن زمینه دارند. یکی از نهادهایی که در عرصه بین‌المللی خدمات ارزنده‌ای در خصوص مسأله تأمین مالی و به‌طور کلی تسهیل جریان نقدینگی صادرکنندگان به روش‌های مختلف برعهده می‌گیرد «فاکتورینگ»<sup>۲</sup> است. خدماتی که فاکتور قادر به انجام آن است عموماً به صورت جداگانه از طرف مؤسسه‌های همچون بانک، بیمه و شرکت‌های حسابداری و شرکت‌هایی ارائه می‌شود که تخصص‌شان صرفاً در وصول مطالبات است، اما خصیصه برجسته فاکتور که وی را از این‌گونه نهادها متمایز می‌سازد؛ جمع این خدمات و استفاده یک‌جا از آنها برای ارائه اعتبارات تجاری است که باهدف فراهم آوردن شرایط مناسب برای بسط فعالیت‌های تجاری مشتریان انجام می‌گیرد. درواقع فاکتورینگ شکل جدیدی از همکاری اقتصادی را عرضه می‌نماید که نسبت به سایر روش‌های تأمین مالی کم نظیر است.

اصلی‌ترین پرسشی که مقاله حاضر در صدد پاسخگویی به آن است، این است که ماهیت نهاد فاکتورینگ با توجه به سیر تاریخی آن چیست؟

### گفتار اول - تحولات مفهومی

برای شناخت نهاد فاکتورینگ در حوزه تجارت بین‌الملل، ابتدا باید با سابقه تاریخی این نهاد و تحولات آن، آشنایی پیدا کنیم.

اگرچه امروزه اصطلاح «فاکتورینگ»<sup>۲</sup> در عرصه تجارت بین‌الملل اغلب به عنوان یکی از نهادهای مدرن ارزیابی اعتبار و تأمین مالی تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان کالا شناخته می‌شود، لیکن از لحاظ تاریخی نمی‌توان آن را پدیده‌ای جدیدالتأسیس قلمداد نمود. آنچه که در این میان اهمیت دارد، تغییرات چشمگیری است که در گذر زمان در ماهیت این نهاد

1. Outsourcing

2. factoring

ایجاد شده است. دامنه این تحولات تا حدی وسیع بوده است که در مقایسه فاکتورینگ امروزی با فاکتورینگ در قالب‌های سنتی آن، وجه تشابهی یافت نمی‌شود. این مسأله باعث شده تا برخی از نویسندگان در تبیین مفهوم لغوی فاکتورینگ و یا فاکتور از عباراتی همچون حق‌العمل کار، دلال، استفاده نمایند که بعضاً با کارکردهایی که امروزه برای این نهاد می‌شناسیم قابل انطباق نباشد،<sup>۱</sup> از این‌رو اشاره اجمالی به تحولاتی که در گذر زمان در مفهوم فاکتورینگ ایجاد شده است، می‌تواند به درک بهتر این مفهوم کمک کرده و از برخی سوء تعابیر و برداشت‌های نامناسبی که از این نهاد و کارکردهای آن ممکن است صورت‌گیرد ممانعت به عمل آورد.

در گذشته غالباً فاکتور به کسی گفته می‌شد که از جانب مالک، عهده‌دار فروش جنس یا کالای مشخصی می‌گردید و در نهایت درصد مشخصی بر اساس قیمت کالای فروخته شده دریافت می‌نمود. بنابراین تا مدت‌ها فاکتور نوعی نماینده فروش محسوب می‌شد؛<sup>۲</sup> یعنی نماینده‌ای بود که به نوعی اداره کالاها به وی سپرده می‌شد تا آنها را برای کارفرمای خویش به فروش رساند. در این راستا فاکتور دارای این حق بود که معاملات مزبور را با نام خود منعقد نماید و مبالغ حاصل از فروش را شخصاً از خریداران دریافت نماید. بنابراین ممکن بود که خریداران هیچ‌گاه از این مسأله که معامله حقیقتاً برای شخص اصیل صورت می‌پذیرد، اطلاع پیدا نکنند. از آنجا که کالاها یاد شده به نحوی در رهن فاکتور بودند، وی واجد یکسری حقوق و امتیازات قراردادی ویژه نیز بود.<sup>۳</sup>

اما در دنیای کنونی دیگر فاکتورینگ در مفهوم فوق مورد استفاده نیست و معنایی کاملاً متفاوت پیدا کرده است. امروزه فاکتورینگ از نظر لغوی مترادف با «عملیات فروش دیون به فاکتور»<sup>۴</sup> و «تنزیل مطالبات» تلقی می‌شود؛ این تنزیل قیمت به دلایل مختلفی از جمله پذیرش ریسک تأخیر در وصول و تقبل خسارات احتمالی از قبیل عدم پرداخت، صورت می‌پذیرد.<sup>۵</sup> البته باید این نکته مهم را نیز در نظر داشت که اگرچه اموری همچون «بیع دین» و «تنزیل مطالبات» جزو مهم‌ترین وظایف و کارکردهای اصلی فاکتورینگ در زمان حال‌اند، لیکن دامنه خدمات ارائه شده از سوی این نهاد محدود و منحصر به این موارد نمی‌شود.

۱. نک: احمد باقری و دیگران، فرهنگ حقوقی مجد (تهران: مجد، ۱۳۸۹)، ۲۰۷؛ مهرداد مصلحی، فرهنگ جامع اصطلاحات حقوقی و زمینه‌های وابسته (تهران: قلم، ۱۳۸۹)، ۴۳۲؛ اداره‌ی کل پژوهش و اطلاع‌رسانی حقوقی، فرهنگ حقوقی (فارسی - انگلیسی) و (انگلیسی - فارسی)، (تهران: معاونت پژوهش، تدوین و تنقیح قوانین و مقررات، ۱۳۸۳)، ۱۵۶.

2. Herbert R. Silverman, "Factoring: its legal aspect and economic justification" *Journal of Law and Contemporary Problems* 13 (1948): 593.

3. H.G Beal, *Chitty on contracts* (London: sweet & Maxwell, 2004), 8-9.

4. Peter Hodgson Collin, *Dictionary of law* (London: Bloomsbury, 2004), 119.

5. Bryan A. Garner, *Blacks' law dictionary* (USA: west/a Thomson business publishing, 2004), 630.

خدمات گسترده‌ای که از جانب این نهاد ارائه می‌گردد باعث شده تا فاکتورینگ نقش بسزایی را در تسهیل تجارت بین‌المللی به خود اختصاص دهد. ماهیت و نحوه ارائه این خدمات مالی در بازار و در فضایی رقابتی مشخص شده و همواره در جهت نیازهای مشتریان دچار تغییر و تحولات بسیاری می‌شود. این مسأله به نوبه خود، ارائه تعریفی جامع و مانع از این نهاد را با دشواری‌هایی روبه‌رو می‌سازد.

با این حال در یک تعریف کلی «فاکتورینگ» به عنوان یکی از روش‌های تأمین مالی بین‌المللی عبارت است از: یک رابطه قراردادی مستمر میان عرضه‌کننده و یک مؤسسه مالی و اعتباری خاص منسوب به «فاکتور»<sup>۱</sup> که به موجب آن «عرضه‌کننده»<sup>۲</sup> مطالبات تجاری کوتاه مدت خود را - که در نتیجه فروش اعتباری اجناس حاصل گردیده است - در قالب‌های تعریف شده گوناگونی<sup>۳</sup> جهت اداره، وصول و یا تنزیل به مؤسسه اخیر واگذار می‌نماید. همچنین این قرارداد این امکان را به وی می‌دهد که از دیگر خدمات شرکت فاکتورینگ همچون ارائه مشاوره و تضمین مخاطرات تجاری بهره‌بردار.<sup>۴</sup>

### گفتار دوم - مکانیسم فاکتورینگ

زمانی که معامله‌ای به صورت نسبی انجام می‌گیرد، فاکتور به‌عنوان یک واسطه بین فروشنده و خریدار و گاهی در کنار بانک‌ها برای تأمین نقدینگی و تبدیل مطالبات شرکت صادرکننده به پول نقد و یا وصول آنها وارد عمل می‌شود. در عملیات فاکتورینگ معمولاً پای سه شخص در میان است:

**اول -** صادرکننده که در قالب معامله‌ای که روش پرداخت در آن به شیوه حساب مفتوح است، کالاها و یا خدماتی را به مشتری خود می‌فروشد.

**دوم -** خریدار که به موجب قرارداد فروش به فروشنده بدهکار شده و باید در موعد مقرر (که معمولاً کمتر از یک سال است) نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام نماید.

**سوم -** یک مؤسسه یا شرکت تخصصی با عنوان «فاکتور» که به نمایندگی از صادرکننده به اداره یا وصول مطالبات مزبور پرداخته و یا حسب مورد نسبت به تنزیل آنها اقدام

1. Factor

2. Supplier

۳. نک: اقسام فاکتورینگ، ۱۱-۱۴.

4. Carroll G. Moore, "Factoring- A unique and important form of financing and service", *The Business Lawyer Journal* 14(1958-1959), 706-707.

می‌نماید.<sup>۱</sup> این مطالبات با سررسیدهای کوتاه، «حساب‌های دریافتی»<sup>۲</sup> نامیده می‌شوند.<sup>۳</sup> به‌طور دقیق می‌توان گفت: سازوکار فاکتورینگ و خدماتی که این نهاد ارائه می‌دهد، بسته به توافق و نوع قراردادی که بین فروشنده و فاکتور منعقد می‌شود، متغیر بوده و از قراردادی به قرارداد دیگر متفاوت است، اما فارغ از چگونگی توافق بین فروشنده و فاکتور، می‌توان یک روند کلی را برای نحوهٔ تنزیل حساب‌های دریافتی و تأمین نقدینگی در عملیات فاکتورینگ به شرح زیر ترسیم نمود:

**یک -** در ابتدا فروشنده سفارش‌های مربوط به کالاها و یا خدمات مورد نیاز را از مشتری خود دریافت می‌کند.

**دو -** فروشنده با فاکتور وارد معامله می‌شود و بر سر میزان پیش پرداخت، هزینهٔ خدمات و میزان تنزیل و دیگر شرایط توافق می‌کند. در این زمان صادرکننده باید از بانک خود یادداشتی با عنوان «سند اعراض»<sup>۴</sup> دریافت نماید، مبنی بر اینکه بانک حقی نسبت به حساب‌های مذکور ندارد.

لزوم اخذ چنین سندی به این دلیل است که در بسیاری از موارد امکان دارد حساب‌های دریافتی جهت دریافت برخی تسهیلات اعتباری به بانک منتقل شده باشد. فقط در صورت اخذ چنین سندی از جانب فروشنده است که اسناد فاکتورینگ می‌تواند صورت قانونی پیدا کرده و اجرایی شود. فاکتور نیز در مقابل تعهد می‌نماید که مطابق قرارداد، وصول و یا تنزیل مطالبات مزبور را بر عهده گرفته و ریسک خسارات ناشی از عدم پرداخت صورت حساب از طرف مشتری به هنگام سررسید را بپذیرد. این تقبل ریسک اعتباری صرفاً شامل حساب‌هایی می‌شود که قبلاً به تأیید فاکتور رسیده باشند.

**سه -** فروشنده کالا یا خدمات را از طریق معاملهٔ حساب مفتوح به مشتری خود فروخته و برای وی ارسال می‌نماید. متعاقباً صورت حساب مربوطه به‌طور مستقیم از سوی صادرکننده برای مشتری فرستاده می‌شود. همزمان با ارسال نسخهٔ اصلی صورت حساب‌ها برای مشتری، رونوشتی از آنها نیز به همراه رسیدی که بیانگر دریافت کالاها و یا خدمات از جانب خریدار است، تسلیم فاکتور می‌گردد.

۱. عبدالحسین شیروی، حقوق تجارت بین‌الملل، (تهران: سمت ۱۳۹۰)، ۲۹۷.

۲. در عملیات فاکتورینگ اصطلاح حساب‌های دریافتی یا حساب‌های بدهکاران (که در زبان انگلیسی receivable Account نامیده می‌شود)، به آن دسته از مطالبات کوتاه مدت تجاری مؤسسات اطلاق می‌شود که مستند به اسناد تجاری نبوده و به‌طور معمول در ترازنامه جزء دارایی‌های جاری شرکت طبقه‌بندی می‌شوند. مدت سررسید در این نوع مطالبات نوعاً بین ۹۰-۱۲۰ روز است.

3. "The basics of account receivable factoring," Edward research group, accessed June, 20012, 11 <http://www.ContinuousCashFlow.Net>. 1. /The Basics of Accounts.

4. Letter of Disclaimer

**چهار -** نسخه‌های ارسالی برای مشتری اغلب مشتمل بر «اطلاعیه کتبی انتقال» است که به او دستور می‌دهد از این پس تمام پرداخت‌ها را به فاکتور انجام دهد.

**پنج -** فاکتور به محض دریافت نسخه صورت حساب‌ها و رسید مزبور آنها را به دقت مورد بررسی قرار داده و سپس اقدام به اعتبارسنجی خریدار می‌نماید. وی پس از کسب اطمینان از ثبات مالی و توانایی خریدار از بازپرداخت وجوه و تأیید حساب‌های دریافتی، بر طبق قرارداد نسبت به خرید و تنزیل صورت حساب‌ها و یا اعطای پیش پرداخت اقدام می‌نماید. میزان مبلغ پیش پرداخت معمولاً ۷۰-۹۰ درصد بدهی‌های مورد تأیید فاکتور بوده و در نهایت تا ۳۰ درصد مطالبات یا حساب‌های دریافتی به عنوان وجه الضمان نزد فاکتور باقی خواهد ماند. علت نگهداری چنین مبلغی نزد فاکتور اخذ ضمانت برای مواقعی است که کالا دارای عیب و نقص بوده یا به طور کلی فروشنده کالا یا خدمات را مطابق قرارداد فروش به خریدار تحویل نداده باشد. پس از کسر این مبلغ، مشتری می‌تواند مبالغ تنزیل شده را از بانک وصول نماید.

**شش -** فاکتور به صورت دوره‌ای گزارش وضعیت حساب‌ها را برای فروشنده و مشتریانش ارسال می‌دارد.

**هفت -** فاکتور ماهانه وضعیت حساب‌ها را مورد بررسی قرار داده و در صورت مواجه شدن با عدم پرداخت بدهی‌ها در موعد مقرر با ارسال نامه‌های پی‌گیری به بدهکار مربوطه مسأله را مورد بررسی قرار می‌دهد.

**هشت -** به محض تسویه و وصول مطالبات، فاکتور مشتری خود را در جریان این امر قرار می‌دهد.

**نه -** پس از اطلاع فروشنده از پرداخت بدهی‌ها، وجه الضمان نگهداری شده با فاکتور به فروشنده بازگردانده خواهد شد.<sup>۲</sup>

### گفتار سوم - قرارداد فاکتورینگ

عملیات فاکتورینگ بر پایه یک قرارداد کتبی میان فاکتور و صادرکننده است که این قرارداد نوعاً برای وصول مطالبات از یک مشتری خاص منعقد نمی‌شود؛ بلکه به عنوان یک قرارداد پایه برای اداره، تنزیل و یا وصول مطالبات کوتاه مدت از مشتریان مختلف صادرکننده انعقاد می‌یابد.<sup>۳</sup> این قرارداد با زبانی غیررسمی و در قالب شروطی کلی به تبیین حقوق و تکالیف قراردادی طرفین پرداخته و معمولاً متضمن قیدی است که به هر کدام از

1. Notice of Assignment

2. "9 main mechanism of factoring", preserve articles, accessed march 31, 2012, <http://www.preservearticles.com/2012033129497/9-main-mechanism-of-factoring.html>.

۳. شیروی، پیشین، ۳۰۰.

طرفین معامله اجازه می‌دهد در هر زمان که بخواهند به قرارداد خاتمه بدهند مشروط بر اینکه از ۶۰ روز قبل،<sup>۱</sup> طرف دیگر را با یک اطلاعیه کتبی از تصمیم خود مبنی بر خاتمه قرارداد آگاه نمایند. بنابراین فاکتورینگ قراردادی است که مدت در آن شرط نشده و استمرار آن فقط به اعتماد فروشنده و رضایت او از عملکرد فاکتور در ارائه خدمات بستگی دارد.<sup>۲</sup>

فاکتورینگ به عنوان یک قرارداد واگذاری، نه فقط در مورد انتقال مطالبات بالفعل انجام‌پذیر است، بلکه می‌تواند شامل انتقال مطالباتی نیز باشد که در آینده به وجود می‌آیند. از این رو چنین قراردادی می‌تواند به توافقی مستمر تبدیل شود که به موجب آن تمامی طلب‌های مشتری به محض ایجاد شدن، به فاکتور منتقل گردد. قراردادهای فاکتورینگ اغلب با هدف فروش مطالبات (اعم از مطالبات حال و آینده) منعقد شده و در عمل به دو روش تنظیم می‌شوند: مطابق یک روش، قراردادی عام که ناظر بر فروش مطالبات موجود و آینده است، منعقد می‌شود، در حالی که در روش دیگر قرارداد فاکتورینگ به گونه‌ای تنظیم می‌شود که شامل یک قرارداد فروش طلب‌های موجود و یک پیش قرارداد است که طرفین را ملزم می‌نماید که به محض به وجود آمدن مطالبات در آینده قرارداد فروش منعقد نمایند. از شناخته شده‌ترین نمونه‌های پیش قرارداد که طرفین می‌توانند برای واگذاری مطالبات آتی از آن استفاده نمایند «قرارداد اختیار معامله»<sup>۳</sup> و نیز قراردادهایی هستند که ایجادکننده «حق تقدم»<sup>۴</sup> در خرید هستند.<sup>۵</sup> «اختیار معامله» قراردادی است که میان فاکتور و عرضه‌کننده (مشتری فاکتور) منعقد می‌شود که به سبب آن خریدار اختیار با پرداخت وجهی به فروشنده حق (و نه التزام) به خرید یا فروش دارایی مشخصی را با قیمت معین در آینده به دست می‌آورد.<sup>۶</sup> بنابراین هر گاه در مورد خرید یا واگذاری دیون آینده به فاکتور چنین روشی مورد استفاده قرار گیرد، تصمیم‌گیری برای واگذاری و یا خرید دیون مزبور به عهده خریدار اختیار معامله است و اعطاکننده اختیار باید از تصمیم وی تبعیت کند. از این رو در صورتی که فاکتور احساس کند که استفاده از اختیار معامله منفعتی برای او به همراه ندارد می‌تواند هیچ‌گاه از اختیار معامله خود استفاده ننماید؛ اما اگر طرفین، قراردادی منعقد نمایند که به وجود آورنده «حق تقدم» در خرید باشد، به موجب آن مشتری متعهد می‌شود که اگر در آینده قصد فروش مطالبات خود را داشته باشد، ابتدا آنها را به فاکتور ایجاب نماید. در اغلب موارد فاکتور

۱. این مدت می‌تواند بسته به توافق طرفین، از قراردادی به قرارداد دیگر متفاوت باشد.

2. G.Moore, op.cit , 716.

3. Option contract

4. Right of preemption

5. Nereusjoubert, "The legal nature of the factoring contract", *south African law journal*104(1987), 96.

6. Hodson Alastair, "The law on financial derivatives" (London: sweet & Maxwell, 2006), 28.

تمایل به انعقاد چنین قراردادی نشان نمی‌دهد، چراکه در این نوع از قرارداد فروشنده هیچ الزامی به ایجاب فروش دیون خود در آینده نخواهد داشت و این اختیار را دارد که در صورت عدم تمایل از فروش آنها خودداری ورزد.<sup>۱</sup>

گفتنی است که در عملیات فاکتورینگ انعقاد یک پیش قرارداد نه تنها برای خرید دیون آینده امکان‌پذیر است، بلکه این پیش قرارداد می‌تواند در قالب قرارداد اعطای وام و یا وکالت در وصول مطالبات آینده نیز مورد استفاده قرار گیرد.<sup>۲</sup>

### گفتار چهارم - خدمات فاکتورینگ

همان‌طور که پیشتر اشاره شد؛ آنچه که فاکتورینگ را از دیگر مؤسسات و نهادهای مشابه آن متمایز می‌کند، ترکیب خدمات مالی و غیرمالی است که از جانب مؤسسات مالی و اعتباری گوناگون به مشتریان ارائه می‌گردد. از یک دیدگاه می‌توان خدمات این نهاد را به چهار دسته کلی تقسیم نمود:

- الف - اقداماتی که این نهاد در راستای «تأمین منابع مالی»<sup>۳</sup> مشتریان خود انجام می‌دهد؛
- ب - «خدمات اداری - اجرایی»<sup>۴</sup>؛
- ج - «تضمین پرداخت یا بیمه اعتباری»<sup>۵</sup>؛
- د - «خدمات مشاوره‌ای»<sup>۶</sup>؛

### الف - تأمین منابع مالی

نهاد مذکور به سه شکل اصلی اقدام به تأمین منابع مالی می‌نماید:

۱. خرید مطالبات (حساب‌های دریافتی)؛
۲. پیش‌پرداخت؛
۳. پرداخت وام.

### ۱. خرید حساب‌های دریافتی<sup>۷</sup> (مطالبات)

در شرایطی که مشتری نیاز به تأمین مالی فوری دارد، فاکتور ممکن است حساب‌های

1. joubert, op.cit, 96.

2. Ibid, 97.

3. Financing Function

4. Administrative services

5. Credit insurance

6. Advisory services

7. Purchase of accounts Receivable



دریافتنی وی را به قیمت نازل تری خریداری نماید و وجه آن را نقداً پرداخت نماید. در این روش، حساب‌های مزبور به فاکتور یا همان تنزیل‌کننده منتقل شده و او در سررسید مقرر به شخص بدهکار مراجعه کرده و وجه آن را به صورت کامل دریافت می‌نماید.<sup>۱</sup>

## ۲. پیش‌پرداخت<sup>۲</sup>

در راستای تأمین مالی صادرکنندگان، شرکت فاکتور ممکن است درصدی از مطالبات را به صورت پیش‌پرداخت در اختیار مشتری خویش قرار دهد. در این حالت فاکتور پیش از فرا رسیدن سررسید مطالبات، ۷۰-۹۰ درصد ارزش اسمی حساب‌های دریافتی را نقداً به صادرکننده پرداخت می‌نماید. ۱۰-۳۰ درصد مطالبات نیز به‌عنوان یک ذخیره احتیاطی نزد فاکتور باقی می‌ماند. این ذخیره یک نوع ضمانت و پشتوانه برای فاکتور محسوب می‌شود و او را در مقابل ایرادهای احتمالی حمایت می‌نماید که امکان دارد در زمان سررسید از سوی خریدار مطرح شود. منظور از ایرادهای احتمالی، ادعا در مورد هرگونه عیب و یا نقص در کالا یا خدمات ارائه شده و عدم تعهد به مفاد قرارداد است که ممکن است منجر به پرداخت ناقص یا عدم پرداخت به موقع مطالبات از سوی خریدار شود. این بخش از حساب‌های دریافتی، پس از سررسید در تاریخ مورد توافق در قرارداد فاکتورینگ با فاکتور به فروشنده مسترد می‌گردد. بنابر قولی، زمان مذکور نباید بیشتر از ۱۲۰ روز از تاریخ سررسید به طول بینجامد.<sup>۳</sup> تفاوت این مورد با خرید مطالبات آن است که پیش‌پرداخت نوعی مساعده محسوب می‌شود که در برابر حق‌العمل مشخصی اعطا شده و در آن مالکیت دیون به فاکتور منتقل نمی‌گردد.

## ۳. پرداخت وام

اگر طرفین قرارداد فاکتورینگ قصد انعقاد یک قرارداد وام یا قرض را داشته باشند، فاکتور متعهد خواهد شد که در ازای واگذاری مطالبات، مبالغ مورد نیاز مشتری را در اختیار وی قرار دهد. در واقع این مطالبات وثیقه تسهیلاتی قرار می‌گیرند که شرکت فاکتور به صادرکننده پرداخت می‌کند. در مقابل، مشتری نیز بازپرداخت مبلغ وام را پس از مدت زمان مشخصی - که همان تاریخ سررسید دین - عهده‌دار می‌شود. از این رو در شرایط فوق، واگذاری مطالبات از سوی فروشنده به فاکتور به تنهایی به معنای ادای دین و ایفای تعهد وی به‌شمار نمی‌آید، بلکه

1. G. Moore, op. cit, 711.

2. Advance Payment

3. Maria Georgieva, "What is Factoring?", *Journal of Finance and Law* 2 (1995), 8-11.

همان‌طور که گفته شد، صرفاً نوعی وثیقه برای وام مزبور محسوب می‌شود و به همین جهت است که میزان تسهیلات اعطایی از جانب فاکتور هرگز از مبلغ مطالبات بیشتر نخواهد شد.<sup>۱</sup>

### ب - خدمات اداری - اجرایی

مسئولیت اداره حساب‌ها و امور مالی مشتریان (حسابداری) و وظیفه وصول مطالبات از جمله مهم‌ترین خدمات فاکتور است که عموماً با عنوان خدمات اداری - اجرایی از آنها یاد می‌شود.<sup>۲</sup> سپردن چنین وظایفی به فاکتور از لحاظ اقتصادی نیز مقرون به صرفه بوده و به صادرکننده این فرصت را می‌دهد تا فارغ از چنین دغدغه‌هایی بر فعالیت‌های اصلی تجاری خود تمرکز نماید.

#### ۱. حسابداری<sup>۳</sup>

وظیفه حسابداری از جمله وظایفی است که فاکتور عموماً به عهده می‌گیرد. از آنجا که یک شرکت فاکتورینگ هر ساله با حجم وسیعی از صورت حساب‌ها و پرداخت‌های نقدی سروکار دارد، از تخصص و مهارت ویژه‌ای در زمینه رسیدگی به حساب‌ها و امور مالی مشتریان برخوردار است. محول نمودن چنین وظایفی به فاکتور به ویژه برای شرکت‌های بزرگ صادرکننده و یا بعضاً شرکت‌های نوپا (که از تجربه کافی در این زمینه برخوردار نیستند)، فواید بسیاری را می‌تواند به همراه داشته باشد. فاکتور تماماً با تقبل مسئولیت اداره و کنترل دفاتر فروش، می‌تواند به مشتریان خود کمک بسیاری نماید؛ با این توضیح که وی برای هر مشتری یک «دفتر فروش» را در نظر می‌گیرد که این دفتر همواره با آخرین صورت حساب‌ها و وجوه نقدی دریافت شده به روز می‌شود. زمانی که فروشنده نسخه‌ای از صورت حساب‌ها را برای فاکتور ارسال می‌دارد، وی در وهله نخست درستی صورت حساب‌ها را مورد بررسی قرار داده و از انطباق کامل آنها با کالا و خدمات ارائه شده اطمینان حاصل می‌نماید. پس از آن، وی وضعیت حساب‌ها را مورد بررسی قرار داده و به صورت دوره‌ای، گزارش‌هایی را در خصوص وضعیت جاری حساب‌ها، مبالغ دریافتنی از بدهکاران، صورت حساب‌های پرداخت نشده یا مطالبات معوق، برای مشتریان خود ارسال می‌دارد. بدیهی است که تعداد این گزارش‌ها بستگی به حجم معاملات دارد. به این ترتیب، مسئولیت اداره کامل دفاتر فروش صادرکننده به فاکتور واگذار می‌شود.<sup>۴</sup>

1. joubert ,op.cit , 90-91.

2. Alejandro Osama, "Spain is different or is it not?: a comparative review of the legal regulation on Factoring in Spain and in the 1988 UNIDROIT Convention of International Factoring", *Currents International lawTrade L.J* 18 (2010) , 8.

3. Accounting services

4. "Factoring- Theoretical Framework", Management of Financial Services, copy right: Rai University,

## ۲. وصول مطالبات<sup>۱</sup>

به رغم اینکه استفاده از روش‌های پرداخت مناسب در قراردادهای تجاری بین‌المللی از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بوده و با سازوکارهای خاصی انجام‌پذیر است، با این حال وصول مطالبات و انجام امور بانکی، امری وقت‌گیر و بعضاً پیچیده به شمار می‌آید، بخصوص زمانی که پرداخت در کشور خریدار انجام می‌شود و فروشنده نیز در آن کشور حضور ندارد. در این مواقع شرکت فاکتور به نیابت از سوی صادرکننده نسبت به وصول حساب‌های دریافتنی اقدام نموده و نحوه وصول آنها را سامان می‌بخشد. در این موارد شرکت فاکتور صرفاً در نقش یک نماینده عمل کرده و هیچ مسؤلیتی در قبال عدم پرداخت «حساب‌های دریافتنی» نخواهد داشت.<sup>۲</sup>

## ج - تضمین پرداخت

یکی دیگر از کارکردهای فاکتورینگ، تقبل ریسک اعتباری است به این معنا که فاکتور ریسک عدم پرداخت احتمالی از سوی بدهکاران در سررسید را به نفع مشتریان خود تضمین می‌نماید؛ چراکه ممکن است بدهکار به دلیل ورشکستگی یا حتی به ادعای اعسار غیرواقعی از پرداخت دین خود امتناع نماید. چنین ضمانتی فقط در مورد مطالباتی انجام‌پذیر است که قبلاً به تأیید فاکتور رسیده باشند و لذا ممکن است که وی از قبول ریسک اعتباری سایر مطالبات امتناع ورزد. پیش‌شرط چنین تأییدی ارزیابی توانایی مالی بدهکار و بررسی قدرت پرداخت اوست که طبق همان معیارهایی انجام می‌شود که بانک برای اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری مشتریان خود استفاده می‌نماید. به این ترتیب فروشنده در صورت قصور در پرداخت از جانب بدهکار در زمان سررسید، بلافاصله به وجه نقد دسترسی پیدا کرده و از درگیر شدن در فرایندهای طولانی و وقت‌گیر پی‌گیری قضایی مطالبات رهایی خواهد یافت.<sup>۳</sup>

## د - خدمات مشاوره‌ای

تمرکز فاکتور بر مسائل مالی و اعتباری، باعث شده است فاکتورها از مهارت‌ها و تجربیات ارزشمندی در این حوزه برخوردار شوند و از این تخصص در جهت کمک به صادرکننده و رفع مشکلات فروش، بازاریابی و تولید استفاده نمایند. به دلیل ارتباطات روزافزون فاکتور

accessed May 7, 2013, <http://psnacet.edu.in/courses/MBA/Financial%20services/5.pdf>.

1. Collection of Receivables

۲. محمد باباپور، «بررسی تطبیقی کنوانسیون عملیات بین‌المللی در ایران»، فصلنامه تخصصی فقه و حقوق ۱۴ (۱۳۸۶)، ۶۸.

3. Emilia P.Dimitrova, "The economic nature of factoring and its legal manifestation in the Bulgarian legislation and the Convention on International Factoring", *Acta U. Danubius Juridica Journal* 7(2011), 49.

با شرکت‌های کوچک و بزرگ بسیاری که در یک صنعت فعال هستند، وی با مشکلات خاص مربوط به آن صنعت آشنایی پیدا می‌کند. دسترسی فاکتور به اطلاعات گسترده مالی و اعتباری، وی را در ردیف بهترین مراجعی قرار می‌دهد که می‌توان برای رایزنی در خصوص مسائل بازار و یافتن حوزه‌های رو به رشد اقتصادی به آنها مراجعه کرد. این مؤسسه با فراهم آوردن اطلاعات آماری دقیق و عرضه این اطلاعات به مشتری، در یافتن حوزه‌های پُر فروش به او کمک کرده و این امکان را ایجاد می‌کند که جایگاه و موقعیت خود را به نحو شایسته‌ای در بازار تثبیت نماید. فاکتور به عنوان یک متخصص در زمینه مسائل اعتباری باید مطالعات جامعی در رابطه با شرایط اقتصادی و گرایش‌های بازار داشته باشد تا در موقعیتی قرار گیرد که بتواند به مشتریان خود در خصوص موانع پیشرفت در صنعت مربوطه مشاوره بدهد.<sup>۱</sup> وی همچنین می‌تواند در برنامه‌ریزی‌های تجاری بلندمدت برای مشتریان خود نقش بسزایی ایفا نماید. برای مثال وقتی یک تولیدکننده تمایل خود را نسبت به توسعه فعالیت‌های تجاری ابراز می‌دارد، فاکتور می‌تواند با بررسی میزان گردش وجوه نقد و میزان تولیدات مشتری، نمای آتی عملیات وی را ترسیم نماید. در واقع فاکتور خدمات تحقیقاتی ارزشمندی را به مشتریان خود ارائه می‌دهد و مشخص می‌نماید که آیا محصولی که قرار است تولید شود، مورد استقبال عموم قرار خواهد گرفت یا خیر؟ و اگر مشخص شود چنین اتفاقی نمی‌افتد، چه اقداماتی باید به منظور جلب نظر مشتریان در استقبال از محصولات یاد شده صورت پذیرد.<sup>۲</sup>

به‌طور کلی ارائه خدمات مشاوره‌ای در زمینه‌های مختلف همچون سیاست‌های سرمایه‌گذاری، امور تجاری، تبلیغات راجع به کالا و خدمات، فرصت‌های ورود به بازارهای بین‌المللی، مسائل مالی و مالیاتی، تمایلات و نیازهای مشتری در بازار، سیاست‌های بازاریابی و استراتژی‌های رقبای فروشنده در بازار از فعالیت‌هایی است که فاکتور در این حوزه به انجام می‌رساند.<sup>۳</sup>

### گفتار پنجم - اقسام فاکتورینگ

با توجه به نیازهای تجاری هر یک از مشتریان و شرایطی که یک قرارداد فاکتورینگ در آن انعقاد پیدا می‌کند، عملیات فاکتورینگ می‌تواند از جنبه‌های مختلف، اشکال گوناگونی به خود بگیرد. این موضوع سبب می‌شود تا هر

1. G. Moore, *Op. cit.*, 715.

2. R. Silverman, *Op. cit.*, 597.

3. P. Dimitrova, *Op. cit.*, 50.

قرارداد با شروط و ویژگی‌های منحصر به فرد خود منعقد شده و از قراردادهای نظیر خود متمایز باشد. در ادامه به ذکر اصلی‌ترین تقسیماتی می‌پردازیم که می‌توان فاکتورینگ را بر اساس آن طبقه‌بندی کرد:

### الف - فاکتورینگ بدون حق رجوع<sup>۱</sup> و فاکتورینگ با حق رجوع<sup>۲</sup>

در صورتی که قرارداد فاکتورینگ همراه با شرط تضمین پرداخت‌ها از سوی فاکتور باشد، فاکتورینگ «بدون حق رجوع» منعقد خواهد شد. به عبارت دیگر فاکتورینگ «بدون حق رجوع»، به نوعی از قرارداد فاکتورینگ اطلاق می‌شود که در ضمن آن کلیه مخاطرات عدم پرداخت از سوی بدهکار در سر رسید، از طرف شرکت فاکتور بر عهده گرفته می‌شود. در این نوع از فاکتورینگ مشتری هیچ‌گونه مسؤلیتی در قبال زیان‌هایی نخواهد داشت<sup>۳</sup> که شرکت فاکتور در این راستا متحمل می‌شود.

فاکتورینگ با حق رجوع نیز به صورت طبیعی توصیف‌کننده وضعیتی است که طبق قرارداد، از جانب فاکتور هیچ‌گونه تضمینی برای فروشنده در مقابل بدهی‌های بلاوصول در نظر گرفته نمی‌شود. در این موارد فاکتور در صورت مواجه شدن با عدم پرداخت به هر دلیل، از جمله به دلیل اعسار بدهکار، حق مراجعه به فروشنده را دارد؛ به این معنا که فروشنده پرداخت بدهی‌ها از سوی بدهکار را تضمین نموده و یا باز خرید دیون در صورت قصور بدهکاران در پرداخت را بر عهده می‌گیرد. این تغییرپذیری در روند فاکتورینگ نتیجه درج این شرط در قرارداد است که در رابطه با هر بدهی که با فاکتور خریداری شده و به حساب بستانکاری فروشنده گذاشته شده، وی بایستی حق فروش تمام یا بخشی از آن را به فروشنده داشته باشد.

بنابراین در صورتی که بدهکار در مدت زمان تعیین شده از تاریخ صورت حساب، نسبت به تسویه حساب‌ها اقدام نکند، فاکتور با فروش مجدد این مطالبات به فروشنده - مبلغ واریز شده به حساب بستانکاری وی به همراه دستمزد خود را - وصول می‌نماید. در این صورت است که می‌توان گفت پرداخت به طور کامل از طرف فروشنده تضمین شده است.<sup>۴</sup>

1. Factoring without recourse

2. Factoring with recourse

3. Joubert, *Op. cit.*, 89.

4. Noel Ruddy, Simon Mills and Nigel Davidson, *Salinger on Factoring* (London: Sweet & Maxwell, 2006), 18-19.

### ب - فاکتورینگ در سررسید<sup>۱</sup> و فاکتورینگ پیش از سررسید<sup>۲</sup>

در مواردی که مشتریان به تأمین مالی از جانب فاکتور نیازی نداشته باشند، عملیات فاکتورینگ فقط می‌تواند شامل اموری نظیر اداره کامل دفاتر فروش، وصول مطالبات از بدهکاران و تضمین در برابر بدهی‌های بلاوصول شود. بنابراین در این قسم فاکتورینگ، هیچ‌گونه تسهیلات مالی تا قبل از فرا رسیدن تاریخ سررسید در اختیار مشتریان قرار داده نمی‌شود. به عبارت دیگر زمانی پرداخت صورت می‌گیرد که مبالغ مطالبات وصول شده باشد. این شیوه از کارکرد فاکتورینگ، اغلب «فاکتورینگ در سررسید» نامیده می‌شود.<sup>۳</sup> برعکس؛ در شرایطی که مشتری با مشکل کمبود نقدینگی مواجه بوده و احتیاج داشته باشد که قبل از موعد سررسید مطالبات خود را دریافت نماید، به محض واگذاری مطالبات، فاکتور با تنزیل یا با پرداخت درصدی از مطالبات به صورت پیش پرداخت، نسبت به تأمین مالی وی اقدام می‌نماید. به این نوع از فاکتورینگ «فاکتورینگ پیش از سررسید» می‌گویند.<sup>۴</sup>

### ج - فاکتورینگ افشا شده<sup>۵</sup> و فاکتورینگ محرمانه<sup>۶</sup>

برحسب اینکه خریدار از مسأله واگذاری حساب‌های دریافتی به فاکتور مطلع گردد یا خیر، فاکتورینگ به دو قسم «فاکتورینگ افشا شده» و «فاکتورینگ محرمانه» تقسیم می‌شود. در نوع اول از فاکتورینگ، مسأله انتقال مطالبات مزبور معمولاً همراه با ارسال صورت حساب‌ها به اطلاع طرف مقابل رسیده و از وی خواسته می‌شود تا مبالغ بدهی را در تاریخ سررسید به شخص فاکتور پرداخت نماید. در این صورت فاکتورینگ به صورت افشا شده انجام پذیرفته است؛ اما گاهی صادرکننده با در نظر گرفتن اعتبار و حیثیت تجاری خود، تمایلی ندارد که شخص واردکننده متوجه این موضوع گردد که وی برای جبران کمبود نقدینگی اقدام به تنزیل مطالبات خود نموده است و لذا این مسأله از بدهکار مخفی نگهداشته می‌شود. در این شیوه از عملیات فاکتورینگ - که علی‌الاصول بر پایه حق رجوع فاکتور به صادرکننده صورت می‌پذیرد، فروشنده به نیابت از فاکتور که مالکیت بدهی‌ها به او منتقل شده است، اقدام به وصول مطالبات از بدهکاران نموده و عواید مطالبات وصول شده

1. Maturity factoring.

2. Advance factoring.

3. Ibid, 21 and Joubert, op.cit, 90.

4. Ibid, 89-90.

5. Disclosed factoring

6. Undisclosed factoring

را مستقیماً به حساب بانکی وی واریز می‌نماید. این قسم از فاکتورینگ - که صرفاً روشی برای تأمین مالی مشتریان محسوب می‌شود - «فاکتورینگ محرمانه» نام دارد.<sup>۱</sup>

#### د - فاکتورینگ صادراتی،<sup>۲</sup> فاکتورینگ وارداتی<sup>۳</sup> و سیستم دو فاکتوری<sup>۴</sup>

با توجه به این امر که اکثر معاملات فاکتورینگ، متعاقب قراردادهای بیع بین‌المللی انعقاد می‌یابند، فاکتورینگ را می‌توان به دو نوع «فاکتورینگ صادراتی» و «فاکتورینگ وارداتی» تقسیم نمود؛ در صورتی که عملیات انتقال حساب‌های دریافتی در کشور صادرکننده انجام شود، عمل مزبور با عنوان «فاکتورینگ صادراتی» شناخته می‌شود؛ اما اگر صادرکننده مطالبات تجاری خود را به فاکتوری منتقل نماید که اقامتگاه تجاری وی در کشور واردکننده قرار دارد، فاکتورینگ از نوع وارداتی خواهد بود؛<sup>۵</sup> اما آنچه اغلب در عمل در مورد تأمین مالی معاملات بین‌المللی اتفاق می‌افتد، نوعی از فاکتورینگ است که با عنوان «سیستم دو فاکتوری» از آن یاد می‌شود.<sup>۶</sup> شیوه عملکرد این نوع از فاکتورینگ به این شکل است که ابتدا صادرکننده مطالبات خود یا وظیفه وصول آنها را به فاکتوری که در کشور خود اقامت دارد، منتقل می‌نماید. «فاکتور صادراتی»<sup>۷</sup> مطالبات مزبور را مجدداً به یک فاکتور متناظر واقع در کشور واردکننده، منتقل می‌نماید که «فاکتور وارداتی»<sup>۸</sup> خوانده می‌شود. چنانچه فاکتور مذکور شعبه‌ای از مؤسسه «فاکتورینگ صادراتی» نباشد، طی انعقاد قرارداد دیگری مسؤلیت‌ها و تعهدات بین «فاکتور وارداتی» و «فاکتور صادراتی» رد و بدل می‌شود. پس از آن «فاکتور وارداتی» ریسک اعتباری را بر عهده گرفته و مسؤلیت وصول مطالبات از واردکننده را بر عهده می‌گیرد. واردکننده نیز که پیشتر از طرف فروشنده از واگذاری مزبور مطلع شده، موظف است که در سررسید مقرر مبلغ بدهی را به او بپردازد. پس از آن، در صورتی که «حساب‌های دریافتی» با «فاکتور وارداتی» خریداری نشده باشد، او مبالغ وصول شده را به فاکتور صادراتی پرداخت نموده و شخص اخیر نیز وجوه نقد شده را در اختیار صادرکننده قرار خواهد داد.<sup>۹</sup>

1. Ruddy, op. cit, 20.

2. Export factoring

3. import factoring

4. Two factors system

5. Marco torsello, "The relationship between the parties to the factoring contract according to the 1998 unidroit convention on international factoring", 2000, *international Bussiness Lawyer journal* 43 (2000), 47.

6. Ibid.

7. Export factor

8. Import factor

9. William C. Philbrick, "The use of Factoring in International Commercial transactions and the Need

این قسم از عملیات فاکتورینگ که «فاکتورینگ غیرمستقیم» هم نامیده شده است، این مزیت را دارد که هر یک از مراکز تأمین مالی یاد شده در کشور صادرکننده یا واردکننده، با یک مشتری داخلی معامله می‌کند که می‌تواند اعتبار مالی وی را به بهترین وجه ارزیابی نماید. رابطه بین فاکتور صادراتی و فاکتور وارداتی - که ممکن است شرکت‌های وابسته باشند - گاهی رابطه‌ای متقابل است.<sup>۱</sup>

### نتیجه‌گیری

بی‌شک فاکتورینگ یک عقد معین واحد نیست، بلکه مجموعه‌ای از عقود است که بنا به نیازهای طرف عقد، به صور مختلف قابل انعقاد است. با توجه به اختلافی که در باب عقد نامعین وجود دارد که آیا عقد نامعین همیشه نامعین خواهد بود؟ یا در مسیر زمان آرام آرام تبدیل به یک عقد معین می‌شود؟ شاید بتوان این فرضیه را ارائه نمود که فاکتورینگ در معنای واقعی کلمه یک عقد نامعین است؛ به دیگر سخن این عقد ماهیتی سیال دارد که در مسیر زمان خصیصه‌هایی از دست می‌دهد و خصیصه‌های جدیدی به دست می‌آورد. تمامی مباحث این مقاله از ماهیت و تاریخچه گرفته تا سازوکار و اقسام، همگی مربوط به فاکتورینگ امروزی است. کسی نمی‌داند که ده سال دیگر، فاکتورینگ چه سازوکار و اقسامی پیدا کرده و ماهیت آن چه تحولاتی یافته و کدام بخش از مباحث امروزی آن به تاریخچه مبدل شده است. شاید با عنایت به نیازهای جدید، عقود دیگری را به خود جذب کند یا برخی از این اقسام و خدمات را به تاریخچه خود مبدل کند.

### منابع فارسی

۱. اداره‌ی کل پژوهش و اطلاع رسانی حقوقی. فرهنگ حقوقی (فارسی - انگلیسی) و (انگلیسی - فارسی). ویرایش اول. تهران: معاونت پژوهش، تدوین و تنقیح قوانین و مقررات، ۱۳۸۳.
۲. باباپور، محمد. «بررسی تطبیقی کنوانسیون عاملیت بین‌المللی در ایران». فصلنامه تخصصی فقه و حقوق ۱۴ (۱۳۸۶): ۶۵-۸۳.
۳. باقری، احمد، منصور فرخ سیری، سیدعلی حسینی و محمدرضا جاویدپور. فرهنگ حقوقی

for Legal Uniformity as applied to Factoring transactions between the United States and Japan”, *Commercial Law Journal* 99(1994), 143.

۱. کلایو ام اشمیتوف، حقوق تجارت بین‌الملل، ترجمه بهروز اخلاقی و جمعی از نویسندگان (تهران: سمت، ۱۳۷۸)، ۶۹۸.



- مجد. ویرایش دهم. تهران: مجد، ۱۳۸۹.
۴. شیروی، عبدالحسین. حقوق تجارت بین الملل. ویرایش دوم. تهران: سمت، ۱۳۹۰.
۵. کلایو ام، اشمیتوف. حقوق تجارت بین الملل. ویرایش اول. ترجمه بهروز اخلاقی و جمعی از نویسندگان. تهران: سمت، ۱۳۷۸.
۶. مصلحی، مهرداد. فرهنگ جامع اصطلاحات حقوقی و زمینه‌های وابسته. ویرایش اول. تهران: قلم، ۱۳۸۹.

### منابع لاتین

1. A. Garner, bryan. *Blacks' law dictionary*. 8th Ed. United states of America: west/a Thomson business publishing, 2004.
2. Alastair, Hodson "The law on financial derivatives". 4th Ed. London: sweet & Maxwell, 2006.
3. C. Philbrick, William "The use of Factoring in International Commercial transactions and the Need for Legal Uniformity as applied to Factoring transactions between the United States and Japan". *Commercial Law Journal* 99(1994):141-156.
4. Edward research group. "The basics of account receivable factoring". Accessed June 11, 2012.
5. G. Beal, H. *Chitty on contracts*. 29th Ed. London: sweet & Maxwell publishing, 2004.
6. G. Moore, Carroll "Factoring -A unique and important form of financing and service." *The Business Lawyer Journal* 14 (1958-1959): 703-727.
7. Georgieva, Maria. "What is Factoring?". *Journal of Finance and Law* 2(1995): 8-11.
8. Hodgson Collin, Peter. *Dictionary of law*. 4th Ed. London: published by Bloomsbury, 2004.
8. <http://psnacet.edu.in/courses/MBA/Financial%20services/5.pdf>  
<http://www.ContinuousCashFlow.Net/>. 1. The Basics of Accounts.
9. Joubert, Nereus. "The legal nature of the factoring contract". *south African law journal* 104 (1987):88-103.
10. Management of Financial Services. "Factoring- Theoretical Framework". accessed May 7 ,2013.
11. Osama, Alejandro. "Spain is different or is it not? a comparative review of the legal regulation on Factoring in Spain and in the 1988 UNIDROIT Convention of International Factoring". *Currents International law Trade L.J* 18(2010): 3-21.

12. P. Dimitrova, Emilia. "The economic nature of factoring and its legal manifestation in the Bulgarian legislation and the Convention on International Factoring". *ActaU.DanubiusJuridicaJournal* 7(2011):45-57.
13. Preserve articles. "9main mechanism of factoring". Accessed march 31, 2012. <http://www.preservearticles.com/2012033129497/9-main-mechanism-of-factoring.html>.
- 14 .R .Silverman ,Herbert" Factoring :its legal aspect and economic justification ."*Journal of Law and Contemporary Problem*13 (1948):593-608.
15. Ruddy, Noel, Simon Mills and Nigel Davidson, *Salinger on Factoring*,4<sup>th</sup> Ed. London: sweet &Maxwell publishing, 2006.
16. Torsello, Marco. "The relationship between the parties to the factoring contract according to the 1998 unidroit convention on international factoring", *international Bussiness Lawyer journal*43(2000): 43-59.

## Development of Factoring Nature

**Nilofar Mohammad Rafiee**

(Master of Private Law)

**Mohammad Mahdi Azizollahi**

(Assistant Professor of Qom University)

**Abstract:**

Factoring as a trade -facilitating institutions either in internal and international levels, is a complete set of trade services that undertakes financing of working capital, credit protection, collection services and accounting customers as general and this unique feature makes it different from other similar institutions. Another important feature of this institution is its liquidity nature according to history grounds which base on new requirements have changed into new kinds and left its traditional forms. So that today, factoring is a combination of several contracts that each of them is different from the others and it is not clear what other new kinds will be added in the future.

**Keywords:**

Factoring, development, Financing, liquidity Nature.