

خرید دین در معاملات بانکی

(تاریخ دریافت ۱۳۹۸/۰۲/۰۲، تاریخ تصویب ۱۳۹۸/۰۶/۲۰)

سینا نجفی

دانشجوی دکتری تخصصی حقوق جزا و جرم‌شناسی

چکیده

اصطلاح خرید دین در لغت، واژه‌ای ترکیبی است از «خرید» و «دین». در فرهنگ لغت معین، روبروی واژه‌ی خرید چنین آمده است: «عمل خریدن چیزی، بیع. کسانی که با علم اصول فقه آشنایی دارند نیک می‌دانند که واژه‌ها و معانی آن‌ها در ساخت و پرداخت و تولید امور تا چه اندازه اهمیت و برجستگی می‌توانند داشته باشند. امروزه نیز متفکران موسوم به فیلسوفان تحلیل زبانی، به اهمیت واژه‌ها و معانی آن‌ها اذعان کرده مدعیات اصولیون ما را صحه گذاشته‌اند. مبحث خرید دین به سه جهت عمده، اهمیت بسزا دارد: نخست این که مباحث جدی ماهوی و نظری حقوقی را دامن می‌زند که اشتغال به چنین مباحثی، حتی اگر فاقد نتایج کاربردی نیز باشد، در پرورده و فربه شدن دانش حقوق تأثیر بسزا دارد. دیگر این که این مبحث، با تاریخ علم حقوق نیز پیوندی وثیق خورده است تا آنجا که بررسی ماهوی آن فارغ از دست کم اندک توضیحاتی در حیطه‌ی تاریخ حقوق میسر نیست؛ که این خود باعث می‌شود، شاخه‌ی تاریخ علم حقوق که تا امروز سخت مغفول مانده است، جانی تازه و اهمیتی دوباره بیابد. به دیگر سخن، هرگاه مبحثی و معضلی حقوقی، پای تاریخ حقوق را نیز به میان کشد، مشتغلین، پژوهشگران و دانش‌جویان حقوق را، بیش از پیش به اهمیت پیگیری تاریخ این دانش متفطن می‌سازد.

واژگان کلیدی: خرید دین، امور بانکی، طلب، فورفیتینگ، فاکتورینگ





بخش اول: ماهیت حقوقی خرید دین

مفهوم خرید دین نیز یکی از آن مفاهیم است که با گذشته خود ارتباط تنگاتنگ داشته در عین حال که بدلیل مقتضیات جامعه امروزی و توسعه روزافزون حقوق تجارت بین‌الملل به نظر می‌رسد این مفهوم در حال فاصله گرفتن از مفاهیم گذشته خود می‌باشد. معاملات تجاری بین‌المللی به شکل فزاینده‌ای در حال توسعه است بالاخص اینکه اینترنت بعنوان ابزاری کاربردی به مدد تجار آمده و انجام معاملات را تسهیل نموده بنحوی که تعداد معاملات کالاها و خدمات به نحو قابل توجهی افزایش پیدا کرده است.^۱ لذا باتوجه به فواید زیادی که عنوان خرید دین در حقوق تجارت بین‌الملل بعنوان ابزاری برای تامین نقدینگی و حتی بعضاً کاهش نرخ تورم و ... داشته موجب گشته بصورت مبسوط مورد مذاقه در این مقاله قرار گیرد.

بند اول: مفهوم خرید دین در امور بانکی

در همین راستا بحث را ذیل دو مورد از انواع رایج‌تر خرید دین در این زمینه پیش خواهیم برد. درباره فاکتورینگ این گونه می‌توان توضیح داد که، اگرچه در کتب لغت زبانهای خارجی به ریشه‌ی فاکتور^۲ باز می‌گردد وافاده‌ی معنای عاملیت می‌کند^۳، روشی مالی است که به موجب آن صادر کننده‌ی کالا مطالبات کوتاه مدت خویش را به موسسه‌ی مالی و اعتباری انتقال داده تا آن موسسه آن مطالبات را اداره، وصول یا تنزیل نماید. نکته‌ی بسیار مهم در بحث از فاکتورینگ اشخاص مطرح در آن می‌باشند که در توضیح آن باید گفت: شخص اول صادر کننده یا فروشنده یا ارایه دهنده‌ی کالا و خدمات می‌باشد که فروش یا ارایه‌ی خود را بصورت

^۱ - زویه دلفون، حقوق تجارت الکترونیک، ترجمه ستار زرکلام، تهران، شهر دانش، ۱۳۸۸، ص ۲۱.

^۲ - Factor

^۳ - A.S ,Hornloy. oxford adranced leruerer's dictionary of current english, london, oxford university Press, 2002, P. 450.

مدت‌دار انجام داده است. نکته‌ی مهم اینکه محور اصلی در تامین مالی فاکتورینگ، قراردادی است که بین صادر کننده و شرکت عامل منعقد می‌شود. از سوی دیگر فورفیتینگ که نوع دیگر خرید دین در حقوق تجارت بین‌الملل و بطور خاصی امور بانکی است، به تنزیل اسناد تجاری‌ای گفته می‌شود که براساس آن اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه‌ها و یا اعتبار اسنادی مدت‌دار در مقابل دریافت نقدی نزد یک موسسه‌ی مالی و اعتباری تنزیل می‌شود پایه قیمت نازل‌تر و کمتر از قیمت اسمی آن به موسسه مذکور فروخته می‌شود و این موسسه حق رجوع به طلبکار اولیه را از دست می‌دهد. البته بعضی نظریه پردازان فورفیتینگ و فاکتورینگ را غیر از هم نمی‌دانند و فورفیتینگ را ذیل فاکتورینگ در نظر می‌گیرند اما بعضی دیگر آن دو را غیر از هم قلمداد کرده و معتقدند که فورفیتینگ به همراه فاکتورینگ ابزاری است که توسط آن تامین نقدینگی لازم در کوتاه مدت و میان مدت صورت می‌گیرد.^۱

بخش دوم: اعتبار حقوقی قرارداد خرید دین

در مقابل واژه بیع در کتاب فرهنگ معاصر عربی- فارسی آقای آذرتاش آذرنوش چنین آمده: «فروختن (چیزی را به کسی به بهای ...)، معامله کردن، معامله فروش کردن (با کسی)، بیعت کردن با کسی و ...»^۲ همانطور که ملاحظه می‌شود بیع از لحاظ لغوی در معنای فروش آمده و در مقابل آن واژه شری می‌باشد که معنای خرید می‌دهد. گاهاً بیع برخرد و فروش نیز اطلاق می‌گردد و بیع کاملترین عقد معوض محسوب می‌شود.^۳ از آنجا که عقد بیع جزء عقود معینه

۱- عبدالحسین شیروی، حقوق تجارت بین‌الملل، تهران، سمت، ۱۳۹۰، صص ۲۹۷، ۳۰۵.

۲- آذرتاش آذرنوش، فرهنگ معاصر عربی- فارسی، تهران، نشر نی، ۱۳۸۱، ص ۵۶.

۳- حسن امامی، حقوق مدنی (جلد اول)، تهران، کتابفروشی اسلامیة، ۱۳۸۲، ص ۴۰۹.

بوده دارای آثار و احکام خاصی است که فقهای عظام بدلیل اهمیت و کاربرد آن به تفصیل به آن پرداخته‌اند. منظور از عقد بیع نیز در اینجا عبارتست از لفظی که دلالت بر انتقال ملک از مالکی به دیگری به عوض معلوم نماید.^۱ بدین ترتیب برای اینکه عقد بیعی محقق شود صرف معاطات یعنی دادن و گرفتن مبیع و ثمن آن کافی نبوده، هرچند با تحقق معاطات تصرف هر یک از طرفین معامله در آنچه گرفته است مباح بوده و در صورت باقی ماندن عین مال، هر کدام از طرفین معاطات حق رجوع از آن را داشته و می‌توانند مال خود را مورد مطالبه قرار دهند. امام خمینی نیز در تحریر الوسیله کل عقد بیع را در نیم سطری توضیح داده و فرموده‌اند: «عقد بیع احتیاج به ایجاب و قبول دارد»^۲ در مذهب حنفی تعاریف ذیل از بیع آمده است:

۱- بیع عبارت است از مبادله چیزی مرغوب به چیز دیگری مرغوب.^۴

۲- بیع عبارت است از مبادله مالی به مالی.^۵

۳- بیع عبارت است از مبادله مال به مال که به تراضی صورت بندد.^۶

همچنین علامه حلی در کتاب القواعد^۷ و تذکره^۱ بیع را چنین تعریف کرده است:

^۱ - محقق حلی، شرایع اسلام جلد اول، ترجمه و کوشش ابوالقاسم ابن احمد یزدی و محمد تقی دانش پژوه، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۷۴، ص ۱۴۴.

^۲ - شهید اول محمد بن مکی، لمعه دمشقیه، ترجمه و تبیین علی شیروانی و محسن غرویانی، قم، دارالفکر، ۱۳۳۶، ص ۲۰۶ و ۲۰۷.

^۳ - روح الله خمینی، تحریر الوسیله، ترجمه سید محمد باقر موسوی همدانی، قم، دارالقلم، ۱۳۹۱، ص ۱۸.

^۴ - ابی بکر کاسانی، بدائع الصنائع، بیروت، دارالکتاب، ۱۳۹۴ هـ. ق، ج ۶، ص ۲۹۸۳-۲۹۸۵.

^۵ - همان.

^۶ - ابوبکر احمد بن علی الرازی الجصاص الحنفی الجصاص، آیات الاحکام، المطبعة البهیه بمصر، ۱۹۲۸ م/ ۱۳۴۷ هـ.

^۷ - محمدجواد عاملی، مفتاح الکرامه، قم، نشر اسلامی، ۱۴۱۸ هـ. ق، ج ۴، ص ۱۴۵.

بیع عبارت است از اینکه کسی عین مال مملوک را در برابر اخذ عوض با تراضی انتقال دهد. ایراد بر این تعریف اینکه شامل عقد معاوضه و اقاله نیز می‌باشد و منحصر به بیع نیست. در رابطه با مفهوم دین به عنوان یکی از عناصر اصطلاح خرید دین از دید فقهی باید گفت در فرهنگ معاصر عربی- فارسی آقای آذرتاش آذرنوش ذیل واژه دین چنین آمده است: «قرض کردن، وام گرفتن، مقروض بودن، بدهکار شدن، مدیون بودن، وام دادن، پول قرض دادن و ...»^۲ همچنین در کتب فقهی ذیل عنوان دین، به مبحث قرض پرداخته شده^۳ و در یافتن چرایی این امر باید گفت از آنجا که عمل حقوقی قرض یکی از مهمترین اسباب ایجاد دین شناخته شده لذا فقهای عظام در اکثر آثار فقهی خود ذیل مبحث دین به عمل حقوقی قرض پرداخته و احکام و آثار دین را در لوای عمل حقوقی قرض تبیین می‌کنند اما این نکته را باید در نظر گرفت که قرار گرفتن عمل حقوقی قرض ذیل عنوان دین سبب نمی‌شود که قرض را سبب منحصر ایجاد دین بدانیم. بنابراین پرواضح است که اسباب دیگری نیز برای ایجاد دین وجود دارد که فقها بصورت مفصل و پراکنده به آن در آثار فقهی خود پرداخته‌اند. در تعریف دین به استحقاق مالی بر ذمه دیگری گفته می‌شود عناصر دین با توجه به این تعریف عبارتند از:

۱- مال

۲- آن مال مضمون در ذمه باشد به نفع دیگری

۳- حدوث آن مال در ذمه مقرون به اجل باشد.^۴

۱- حسن بن یوسف علامه حلی، تذکره الفقهاء، قم، مؤسسه آل البیت (ع) الاحیاء التراث، ۱۴۲۳، ج ۲، ص ۱/۴۶۰-۲.

۲- آذرتاش آذرنوش، فرهنگ معاصر عربی- فارسی، تهران، نشر نی، ۱۳۸۱، ص ۲۱۲.

۳- سیدمهدی دادمزنی، تحریرالروضه فی شرح اللمعه (فقه استدلالی)، ترجمه علیرضا امینی و محمدرضا آیتی، قم، کتاب

طه، ص ۳۰۶.

۴- محمدجعفر جعفری لنگرودی، فرهنگ عناصر شناسی، تهران، گنج دانش، ۱۳۸۲، ص ۳۳۶.



اسباب بروز دین منحصر به عقود نمی‌شود و اتلاف مال غیر و غرامت جزایی نیز می‌تواند از اسباب ایجاد دین باشد.^۱ هرگاه با تحقق عناصر فوق دین بوجود آید و بعد از آن اجل سپری شود عنوان دین باقی می‌ماند لذا اجل شرط حدوث دین است نه شرط بقا آن.^۲ باتوجه به مطالب فوق می‌توان گفت دینی که در عنوان خرید دین ملاک است می‌بایست دارای عناصر فوق باشد تا مشمول عنوان دین گردد (البته نسبت به عنصر سوم اختلاف نظر است و به نظر می‌رسد چنین عنصری در تحقق عنوان دین ضرورتی نداشته باشد به عبارت دیگر اینکه گفته می‌شود حدوث آن مال در ذمه مقرون به اجل باشد با مبانی فقهی در تضاد می‌باشد).

بند اول: بررسی اصول حقوقی در این راستا

در بررسی اعتبارات مربوط به موضوع محل بحث این مقاله، تمسک به اصولی است که بر بنیاد عقل نسبت به حقوقی فراهم آمده و مورد اتفاق همه‌ی حقوقدانانها در همه‌ی ادوار می‌باشد و به اصول حقوقی موسوم است بسیار راهگشا و منطقی بنظر می‌رسد. این اصول جنبه‌ی کاربردی فراوانی دارند تا جایی که در مواقع فقدان قانون مشخص یا صریح حتماً باید به آنها مراجعه کرده و به آن وسیله معضلات پیش آمد کرده را حل و فصل نمود. اهمیت این اصول تا جایی است که قوانین نیز خود بر بنیاد آنها شکل گرفته و بسیاری مواد قانون مدنی بازتاب و انعکاس همان اصول بحساب می‌آیند. پشتوانه‌ی اصلی این اصول همان عقل سلیم است که در اندیشه‌ی فلسفی مرجع نهایی تمام ادعاها و نظریات مهم فیلسوفان می‌باشد. جالب اینکه عقل سلیم که در فلسفه متفکران بزرگی نظیر ملاصدرای شیراز در جهان اسلام و تام پین در فرهنگ غربی

^۱ - محمدجواد عاملی، مفتاح الکرامه، قم، نشر اسلامی، ۱۴۱۸ ه.ق، ج ۵، ص ۲ و ۱۹/۲۹ و ۲۰/۵۵۴.

^۲ - محمدحسین نجفی، جواهرالکلام فی شرح شرایع الاسلام، تهران، اسلامیه، ۱۳۶۷، ج ۴، ص ۲۳/۲۷۴ و ۱/۲۶۳.
ابوجعفر طوسی، المبسوط، ج ۲، تهران، مکتب المرتضویه، ۱۳۵۱، ص ۲۶۷.

درباب آن داد سخن داده‌اند، مورد قبول و پذیرش فقه امامیه نیز قرار گرفته و به اتفاق همه‌ی
 فقهای عالی‌قدر، یکی از منابع استنباط حکم شرعی به حساب می‌آید. بنابه اعتقاد فقهای امامیه
 در کنار کتاب و سنت و اجماعها یکی از مهمترین منابع فقه اسلامی، عقل است که خود
 زیربنای آن سه منبع دیگر نیز به حساب می‌آید. یعنی اینکه خود کتاب و سنت و حتی اجماع
 نیز از آنجا که مبنای عقلی دارند جزو منابع استخراج و استنباط حکم شرعی قلمداد می‌شوند.
 اگر بخواهیم فلسفه‌ی چنین دیدگاهی را کاوش کنیم به اختصار تمام می‌توان گفت چنین
 اعتقادی به یکی از مهمترین باورهای کلامی شیعه باز می‌گردد. در توضیح این نظریه باید
 گفت بنابر کلام تشیعی، آنچه که به آن امر یا از آن نهی شده است مبنایی عقلانی دارد و
 شریعت در اندیشه‌ی شیعه با عقلانیت هیچ گونه اختلافی نباید داشته باشد. حال اینکه در تفکر
 اشعری حسن و قبح امور صرفاً شرعی است و از اینرو به باور ایشان می‌شود امری شرعی باشد
 اما عقلانی نباشد؛ اما در کلام شیعه هر امر شرعی حتماً بر مبنای عقل واقع می‌شود که منظور از
 عقل نیز همان عقل سلیمی است که قدری بیشتر درباره‌ی آن توضیحاتی عرضه گردید. به
 همین خاطر است که در فقه امامیه گفته می‌شود هر چه که شرع به آن حکم کند عقل نیز به آن
 حکم می‌کند و هر چه که عقل به آن حکم کند شرع نیز به آن حکم می‌نماید. با عنایت به
 توضیحات فوق اولین اصلی که در اینجا به آن می‌توانیم استناد کنیم اصل عقلی و حقوقی
 آزادی قراردادهاست. این اصل به حکومت اراده دامنهی گسترده‌ای می‌بخشد تا آنجا که آن را
 از حصار عقود معین خارج می‌کند. اراده که در لغت به معنی خواستن و قصد داشتن است در
 اصطلاح حقوق ایران، به معنای خواستن می‌باشد که البته با دو شرط مهم نیز باید همراه باشد،
 که عبارتند از رضا و قصد که از آن به قصد انشا تعبیر شده است. اراده گاهی به معنی قصد و
 رضا نیز استعمال می‌شود و گاهی فقط به قصد انشا اطلاق می‌گردد. در بیان تخصصی‌تر
 باید گفت منظور از اراده، اراده‌ی انشایی یعنی قصد انشا می‌باشد که در صورت فقدان آن اراده

به معنای واقعی کلمه تحقق نمی‌یابد. نکته‌ی دیگر اینکه حاکمیت اراده به عنوان یک اصل در فقه اسلامی با عبارت «العقود تابعه للقصد» شناخته شده است. در حقوق نیز، حاکمیت اراده در قانون مدنی ایران به عنوان یک اصل لحاظ شده است و برای قصد انشا به عنوان خالق عقد و تعیین کننده توابع وجود آثار آن، نقش مهمی را ایفا می‌کند.^۱ اهمیت فراوان اراده با توجه به مطالب بالا از آن روست که در تمام نظامهای حقوقی، تاثیر اراده در اعمال حقوقی به عنوان یک اصل عام، در حیطه‌ی ضوابط قانونی، مقبول قرار گرفته است.

بند دوم: ضرورت‌های اجتماعی

خرید دین به لحاظ عملکرد اجتماعی و اقتصادی‌ای که دارد امری ضروری بنظر می‌رسد که ضرورت وجودی آن خود یکی از مواردی است که می‌تواند موجبات اعتبار آن را نیز فراهم آورد. به هر حال وقتی که نهادی ضرورت اجتماعی یا اقتصادی می‌یابد نظام حقوقی کشورها باید بتوانند با استمداد از ظرفیت‌های موجود خود موجبات پذیرش آن را نیز فراهم آورند. در این راستا نخستین فایده‌ای که بر نهاد خرید و فروش دین مترتب است و یکی از وجوه ضرورت وجودی آنرا تحقق می‌بخشد، مسئله‌ی تورم و نقش مهم نهاد فوق در کاهش نرخ تورم می‌باشد. در بدو امر شاید این مدعا غیر معمول بنظر برسد اما لازم به ذکر است که در مورد خاص خرید دین آن هم در حوزه‌ی تجارت بین‌الملل کاملاً عکس موارد شایعی است که در حوزه‌ی اقتصاد با آنها مواجه هستیم. بنابر دانش اقتصاد هرگاه میزان نقدینگی در جامعه افزایش یابد به نسبت افزایش نقدینگی میزان تورم نیز در جامعه افزایش خواهد یافت. اما در مورد خاص مورد بحث ما خرید و فروش دین در عین حال که موجب افزایش نقدینگی می‌شود موجب افزایش نرخ تورم نخواهد شد. این مسئله بدان سبب است که نقدینگی مربوط

^۱ - مهدی شهیدی، تشکیل قراردادهای تعهدات، تهران، مجد، ۱۳۸۰، صص ۵۵ الی ۵۷.

به خرید دین در مورد محل بحث این مقاله به سطح عمودی جامعه تزریق نگشته و بطور مستقیم به عرصه‌ی تولید وارد می‌گردد و با ورود نقدینگی به چرخه‌ی تولید موجبات افزایش تولید و به کاهش نرخ تورم نیز خاتمه خواهد یافت. می‌دانیم که نرخ تورم در هر جامعه‌ی اقتصادی متناسب با نسبت بین عرضه و تقاضا می‌باشد. در صورتی که میزان تقاضا از میزان عرضه بیشتر باشد در نهایت این عدم توازن به افزایش قیمت کالا و افزایش نرخ تورم منجر خواهد شد، درحالی که اگر میزان عرضه از میزان تقاضا بیشتر باشد عکس مورد فوق اتفاق می‌افتد که به تبع قیمت کالا کاهش خواهد یافت. خرید و فروش دین در حوزه‌ی تجارت بین‌الملل نیز در نهایت به همین مقوله‌ی اخیر خواهد انجامید چرا که با افزایش میزان نقدینگی در عرصه‌ی تولید، میزان تولید افزایش یافته و به تبع عرضه از تقاضا بیشتر شده و بنابراین قیمت کالا کاهش یافته و از میزان نرخ تورم نیز کاسته خواهد شد. بنابراین می‌توان ادعا کرد که با پذیرش خرید و فروش دین توسط نظام حقوقی کشور، یا از افزایش نرخ تورم جلوگیری به عمل می‌آید و یا حتی این پذیرش موجب کاهش میزان نرخ تورم خواهد شد. از فواید دیگری که باید به آن اشاره کرد کمکی است که به چرخه‌ی تولید می‌نماید. در این صورت افزایش نقدینگی علاوه بر تاثیری که بر نرخ تورم خواهد داشت موجبات کمک به چرخه‌ی تولید نیز فراهم می‌شود. چرا که افزایش نقدینگی تسهیل خرید مواد خام را برای تولید کننده فراهم می‌آورد و بدین ترتیب رونق چرخه‌ی تولید اتفاق می‌افتد. و رونق در چرخه‌ی تولید نیز خود یکی دیگر از وجوه اعتبار بخش به نهاد خرید و فروش دین است. از دیگر فواید مترتب بر خرید و فروش دین کمکی است که به چرخه تولید و متعاقب آن افزایش توان رقابتی تجار و نیز مقوله‌ی کارآفرینی می‌نماید. در صورت امکان فروش دین، با افزایش نقدینگی و سامان چرخه‌ی تولید امکان فضای رقابت بین تجار نیز افزایش قابل توجهی یافته که این مسئله خود موجب تولید یا دست کم استمرار شرایط کار و شغل می‌شود که همین مسئله نیز که از

مشکلات اقتصادی بسیاری از جوامع است می‌تواند از وجوه اعتبار بخشی به نهاد خرید دین باشد که متعاقب آن فواید اجتماعی‌ای نظیر کاهش میزان فساد در جامعه را به بار آورد. همچنین یکی دیگر از وجوه اعتبار بخش به مقوله‌ی خرید دین، رواج آن در عرف تجارت بین‌الملل است. از اینرو می‌بینیم که در حقوق بین‌الملل نیز البته با همان شرایطی که در بانکداری بدون ربای اسلامی مدنظر است به این نهاد اهتمام می‌شود، چرا که بنابر حقوق تجارت بین‌الملل نهاد خرید دین صرفاً در حوزه‌ی تولید کالا مورد استفاده قرار می‌گیرد و از اینرو پیروی از نظام حقوق تجارت بین‌الملل بلا اشکال می‌نماید.

بخش سوم: آثار فاکتورینگ و فورفیتینگ در امور بانکی

موضوع خرید دین در امور بانکی از موضوعات حقوق تجارت بین‌الملل است. و خرید دین که در ایران امروزه مطرح است از آنجا نشأت گرفته است. و بحث ما بیشتر به بحث قرارداد در حقوق تجارت بین‌الملل مربوط می‌شود. و منظور از قرارداد توافقاتی است که بین اشخاص حقیقی یا حقوقی در مورد مبادلات کالا، خدمات یا مالکیت فکری منعقد می‌گردد.^۱ از سوی دیگر، از آنجا که خرید دین در نظام بانکی از طریق اسناد براتی صورت می‌گیرد، لازم است نیم‌نگاهی نیز به مباحث حقوقی مربوط به اسناد داشته باشیم. دهها سال پس از تدوین قانون مدنی در فرانسه، یک دگرگونی واقعی از جنبه‌های اقتصادی و تکنیکی رخ می‌دهد. دقیقاً در قرن نوزدهم بود که یک تغییر شکل خارق‌العاده به وقوع می‌پیوندد، که به گفته صاحب‌نظران، تأثیری ژرف در تحول سازمانهای حقوقی حقوق خصوصی برجای می‌گذارد. در حقیقت، باید از توسعه چشمگیر «ماشینیزم» و تکنیکهای همراه آن سخن به میان آورد که موجب شد شکل نوینی از ثروت در جامعه غربی پدید آید و بعضی مفاهیم حقوقی سنتی را درهم شکسته و به

^۱ - محمود حبیبی، تفسیر قراردادهای تجاری بین‌المللی، تهران، میزان، ۱۳۸۹، ص ۵۴.

انزوا کشاند: «مالکیت» با آن همه حرمت در فراسوی «معامله» ناپدید می‌گردد؛ «تصرف» جای خود را به «طلب» می‌دهد؛ و بدین گونه فرع (سابق) بر اصل فائق می‌آید. در این پدیده شگفت‌انگیز، سند راه طلب را در پیش می‌گیرد تا نهایتاً بر آن تسلط یابد. فی الواقع نظام معاملات و اموال اکنون چنین جایگاهی ویژه را از برای آن ضروری می‌پندارد. امانوئل لوی (E. LUVY) در این باره چنین می‌نگارد: «جابجایی در حقوق خصوصی می‌تواند چنین به تصویر کشیده شود = جانشین شدن نظام اسناد بهادار بر نظام تصرفات سنتی». ^۱ واضحتر بگوییم، طبقه بازرگان که البته بیشتر عنوان اقتصادی دارد تا اجتماع، در این تحول بی‌سابقه صنعت اهمیت بسزایی به دست می‌آورد تا با وضع گذشته آن تنها به اندک شباهتی بسنده نماید؛ تاجر که عمدتاً واسطه میان تولید کننده و مصرف کننده بوده، اینک پاسخگوی نیازهای مبادلاتی میان تولیدات در حال گسترش و مصرف رو به تزاید است. اگر کارگری را در نظر آوریم، وی صرفاً از قرارداد کار خویش با کارفرما امرار معاش می‌کند. درحالی که زندگی بازرگان مطلقاً به معاملات انبوه وابستگی نشان می‌دهد. برخلاف فرد عادی، تاجر در پس معامله، مالکیت (بر کالا) را نمی‌بیند. از برای او دیگر مالکیت مفهومی ندارد؛ و در سرنوشت جدید تنها به قراردادهای عمده می‌اندیشد. معاملات در نظر چنین شخصی به غیر از ابزار کسب منفعت و سود معنای دیگری را نمی‌رساند. به منظور رسیدن به همین هدف نیز بازرگان بر قراردادهای خود می‌افزاید و به این روند سرعت نیز می‌بخشد. ملاحظه می‌شود که اجتماع بازرگانان از دیگر اجتماعات قابل تصور جدا بوده، و راهی خاص جبراً پیش رویش نهاده شده است، که از آن گریزی ندارد. اما او برای نیل به چنین خواسته‌ای دو نیاز اساسی را با تمام وجود احساس می‌کند: «امنیت» و «سرعت» در مقاطع انعقاد و اجرای قراردادهای انبوه خویش با مشتریان.



^۱ - محمد صفری، حقوق بازرگانی (اسناد)، تهران، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۸۷، ص ۱۵.



بر همین پایه است که قراردادهای تجاری از معاملات (سنتی) مدنی، و همچنین ابزارهای پرداخت، یعنی موضوع بحث کتاب حاضر، از سند با جایگاه محدودش در قانون مدنی، فواصلی مستعد می‌گیرند. مفر دیگری نمی‌توان یافت؛ زندگی امروزی حالت ماشینی و تجاری به خود گرفته و معاملات بازرگانی به لحاظ تعداد، معاملات مدنی را تحت الشعاع قرار می‌دهد. البته نهادهای حقوق بازرگانی بعضاً از عالم تجارت فراتر رفته و در زندگی غیر تجاری رسوخ فراوان یافته و به خوبی جذب آن گردیده است. مانند سفته، چک، اسناد در وجه حامل، سهام شرکتها، اوراق قرضه و غیره. این اوراق اکنون بخشی مهم از دارایی عامه را تشکیل می‌دهند.^۱ علیهذا سند از چارچوب محدود و قانونی خود در مقرارت مدنی جدا شده، و از حالت ابزار اثباتی به گونه «مال منقول غیرمادی» با ارزش مبادلاتی تظاهر و وجود می‌یابد، که منتزع از امور اعتباری بوده، و آنرا مال آلی نامیده‌اند. به همین جهت، سند که در قانون مدنی استقلالی ندارد، در قانون تجارت وصف تجریدی کسب می‌کند و از روابط معاملاتی و ابتدایی می‌گریزد. این استقلال موجب خودکفایی آن می‌شود تا ارزشی مختص به خود یابد به نحوی که «علت» ایجاد تعهد بی‌تاثیر گردد. و اساساً بدین جهت که برگه موجودیت دارد و منکر آن نمی‌توان شد، واجد ارزش نیز تلقی می‌شود، این ویژگی سند تجاری سبب سهولت قابل ملاحظه انجام معاملات خواهد بود. زیرا دیگر تردیدی در اعتبار طلب منعکس در ورقه و صحت نقل و انتقالات برگه وجود ندارد. از این طریق، «سرعت» در بازرگانی تامین می‌شود. زیرا همه چیز در راستای «امنیت» پرداخت سند تجاری سازماندهی شده است.^۲ این اسناد تجاری به معنای اعم کلمه (شامل برات، سفته، چک، قبض انبار عمومی، سهام شرکتها،

^۱ - LeSley Mcallister, Dimensions of enforcement Style: factoring in regulatory autonomy and capacity, in the Journal compilation, 20 09 baldy center for law and Social Policy. P. 640.

^۲ - همان، ص ۱۷.

اوراق قرضه، بارنامه حمل کالا و غیره)، با گردش خود، سختی گردش طلب یا مال مقید در آنها را متروک و منزوی ساخته است. به نحوی که دست به دست شدن این اوراق کاملاً واجد ارزش نقل و انتقال اصل مال یا طلب بوده و دیگر نیازی به آن احساس نمی‌شود. Vivante دانشمند ایتالیایی سعی در ارائه یک نظریه واحد در این زمینه نموده و چنین از اسناد بازرگانی به معنای اعم تعریف به عمل می‌آورد: مجموعه اوراقی که تحت قوانین و مقررات خاص خود، بر پهنه وسیع اموال منقول و غیرمنقول به عنوان ثروت جامعه، گردش می‌کنند و عملیات اقتصادی مختلف را میسر می‌سازند و ثروت‌های جدید یا ترکیب‌های نوین ثروتی به وجود می‌آورند. در اوراق تجاری به شرح فوق باید قائل به تفکیک شد: اسناد تجاری به معنای اخص یا برگه‌های براتی و چک، و اوراق بهادار مشتمل بر سهام شرکت‌ها، اوراق قرضه (مشارکت) بارنامه حمل کالا و غیره.^۱ در توضیح بیشتر فاکتورینگ باید گفت که:

باید در نظر داشته باشیم که فاکتورینگ که از آن به کارگزاری وصول مطالبات و انتقال طلب یاد می‌کنند بعنوان روشی مالی محسوب می‌شود که طی آن صادر کننده، موسسه‌ی مالی و اعتباری خاص را برگزیده و سپس مطالبات کوتاه مدت خود را به آن موسسه منتقل می‌نماید. به موجب این انتقال موسسه مذکور به اداره‌ی آن مطالبات مبادرت ورزیده و به وصول یا تنزیل آن اقدام می‌نماید؛ و این درحالی است که از اینکه حق مراجعه به صادر کننده محفوظ است یا نه فراغت حاصل می‌کنند.^۲ در ادامه باید توضیح داد که، در فاکتورینگ سه شخص وجود دارند. شخص اول همان صادر کننده یا فروشنده است که کالا یا خدماتی را بصورت مدت‌دار به وارد کننده یا خریدار می‌فروشد. نکته‌ی قابل توجه این است که اجل پرداخت ثمن در

^۱ - همان.

^۲ - عبدالحسین شیروی، حقوق تجارت بین‌الملل، تهران، سمت، ۱۳۹۰، ص ۲۹۷.



اینگونه امور عموماً مدتی کمتر از یک سال می‌باشد. شخص دیگر وارد کننده است که وی نیز به علت قراردادی که ذکر آن به میان آمده به صادر کننده بدهکار شده و لازم است در موعد مقرر بدهی خود را به صادر کننده یا فروشنده پرداخت نماید. شخص سوم، موسسه یا شرکت تخصصی‌ای است که با عنوان شرکت عامل اداره، وصول یا تنزیل مطالبات را عهده دار می‌گردد. لازم به ذکر است که مطالبات فوق، حسابهای دریافتی نامیده می‌شوند. همچنین در اینجا شرکت عامل منحصر به فرد نیست. از اینرو افزون بر شرکت عامل مستقر در کشور صادر کننده، شرکت عامل مستقر در کشور وارد کننده نیز می‌تواند وجود داشته باشد که این شرکت اخیر ممکن است در فاکتورینگ بین‌المللی دخالت و مشارکت داشته باشد و به نیابت از شرکت عاملی اول نسبت به ارزیابی اعتبار تجاری وارد کننده و وصول مطالبات از وی عمل می‌کند. اگر شرکت عامل تنها نسبت به مدیریت مطالبات و وصول آن به نمایندگی از جانب صادر کننده اقدام کند، آن‌گاه شرکت عامل هیچ‌گونه مسئولیتی در قبال عدم پرداخت حسابهای دریافتی نداشته و از اینرو قابل پیگیری نمی‌باشد. در اینجا، قرارداد فاکتورینگ بین شرکت عامل و صادر کننده، موجب می‌شود که شرکت عامل مسئولیت وصول و اداری مطالبات صادر کننده را به طور کلی متعهد شده و در ازای آن درصدی از مطالبات را تحت عنوان حق الزحمه که معمولاً به کمیسیون از آن تعبیر می‌کنند دریافت کند. که البته این نوع از عاملیت از حوزه‌ی بحث این مقاله خارج است.^۱ اما ممکن است ترتیبی نیز صورت گیرد که به موجب آن فاکتورینگ اینگونه باشد که شرکت عامل نه تنها وصول مطالبات را متعهد شود، بلکه پرداخت در موعد مقرر را نیز برای صادر کننده تضمین کند. اگر اینگونه باشد، شرکت عامل پیش از موعد مقرر وجهی به صادر کننده پرداخت نمی‌نماید اما پس از موعد، مبلغ

^۱ - همان، ص ۲۹۸.

مذکور را پرداخت خواهد کرد. جالب این است که در مورد اخیر اینکه آیا وارد کننده دین خود را پرداخت کرده یا نکرده است محلیتی نخواهد داشت. در این نحوه از فاکتورینگ با چیزی شبیه نیمه‌ی پرداخت مواجه هستیم که به موجب آن شرکت عامل به تضمین پرداخت در موعد مقرر برای صادر کننده دست می‌یازد و شرکت عامل درصدی از مطالبات را به عنوان حق‌الزحمه یا کمیسیون بهره‌مند می‌گردد. هنگامی که شرکت عامل علاوه بر اداره و وصول مطالبات، مطالبات را نیز بطور نقد پرداخت کند، عاملیت نقش تامین کننده منابع مالی را ایفا می‌کند. به این صورت که شرکت عامل ۷۰ الی ۱۰۰ درصد مطالبات را بصورت نقد به صادر کننده پرداخت کرده و مابقی را پس از وصول مطالبات به صادر کننده پرداخت خواهد کرد. دیگر اینکه ممکن است شرکت عامل مطالبات صادر کننده را به قیمتی کمتر، خرید کند، اما مبلغ آنرا بصورت نقدی به صادر کننده پرداخت کرده که در اینصورت شرکت مزبور در موعد مقرر می‌تواند با مراجعه به وارد کننده وجه آنرا دریافت نماید. نکته‌ی دیگری که وجود دارد این است که فاکتورینگ به دو صورت قابل تحقق است:

۱- آشکار

۲- سری

اگر فاکتورینگ آشکار باشد صادر کننده باید موضوع واگذاری حسابهای دریافتی به شرکت عامل را به اطلاع خریدار برساند. حال اینکه اگر فاکتورینگ بصورت سری انجام یافته باشد، آن‌گاه واگذاری حسابهای دریافتی به شرکت عامل از وارد کننده پنهان نگاه داشته می‌شود. در این حالت صادره کننده به نیابت از شرکت عامل نسبت به وصول مطالبات اقدام می‌کند.



بدیهی است که در اینجا مبلغ دریافتی به شرکت عامل تعلق خواهد گرفت.^۱ بدین ترتیب باید گفت فاکتورینگ روشی است که بواسطه‌ی آن تامین مالی کوتاه مدتی صورت می‌گیرد که نتیجه آن این است که صادر کننده می‌تواند کالاهای و خدمات خود را بصورت مدت‌دار که البته در اینجا همان کوتاه مدت مدنظر است، در اختیار وارد کننده قرار داده و نقدینگی مورد نیاز را، از طریق تنزیل تامین نماید. تفاوت فاکتورینگ با روشهای سنتی در این است که فاکتورینگ بر مبنای وثیقه تعریف شده است. بنابراین باید گفت مطالبات مذکور، وثیقه‌ی تسهیلاتی است که شرکت عامل به صادر کننده پرداخت کرده است. قراردادی که بین صادر کننده و شرکت عامل منعقد شده است، رکن رکن تامین مالی در فاکتورینگ محسوب می‌شود. که این قرارداد بین اولاً صادر کننده و ثانیاً شرکت عامل منعقد می‌شود. پس از انعقاد وارد کننده نیز از آن اطلاع حاصل می‌نماید. نکته‌ی دیگری که توضیح آن ضروری است این است که قرارداد فاکتورینگ، معمولاً جهت وصول مطالبات از یک مشتری خاص منعقد نمی‌شود بلکه قراردادی پایه است که بین صادر کننده و شرکت عامل برای اداره، وصول و یا تنزیل حسابهای دریافتی از مشتریان مختلف صادره کنند انعقاد می‌یابد. بدین ترتیب و بر مبنای چنین قرارداد پایه‌ای، صادر کننده، حسابهای دریافتی از مشتریان خود را به شرکت عامل گزارش کرده و بنا بر آن، شرکت عامل بر اساس قرارداد پایه نسبت به وصول، اداره و یا تنزیل وجه آن اقدام می‌نماید. در قرارداد فاکتورینگ، طی قرارداد وظایفی که شرکت عامل باید به عهده بگیرد با دقت تمام مشخص می‌گردد و شرایطی که به موجب آن شرکت عامل ممکن است در صورت عدم وصول مطالبات به صادر کننده مراجعه کند نیز مشخص می‌شود. دیگر اینکه قرارداد فاکتورینگ، متضمن نحوه‌ی واگذاری حسابهای دریافتی از صادر کننده به

^۱ - همان، ص ۲۹۹.

شرکت عامل نیز می‌باشد. در اکثر نظامهای حقوقی، بنابراین آزادی قراردادی به قراردادی که طرفین بین خود منعقد کرده‌اند التزام باید ورزید و استثنای آن این است که چنین قراردادی یا به نقض قانون امری بیانجامد و یا به نظم عمومی خدشهای وارد سازد و چون مفهوم قانون امری و نظم عمومی در روابط تجارت بین‌الملل، نسبت به همان مفاهیم در حقوق داخلی مضیق‌تر است، آزادی بیشتری در تنظیم چنین قراردادهایی وجود دارد. ^۱ باتوجه به توضیحات فوق اینک لازم است در حد وسیع و حوصله‌ی این بخش از نوشتار، به توضیح پیرامون کنوانسیون راجع به فاکتورینگ بین‌المللی ۱۹۸۸ مبادرت نماییم. این کنوانسیون، تنها بین هفت کشور آلمان، اوکراین، ایتالیا، لتونی، فرانسه و مجارستان و نیجریه منعقد شده است. این کنوانسیون به قراردادهای فاکتورینگ و واگذاری حسابهای دریافتی می‌پردازد. بنابراین کنوانسیون آن دسته از قراردادهای فاکتورینگ محل توجه قرار می‌گیرند که طی آن، صادر کننده‌ی حسابهای دریافتی، مشتری خود را به یک شرکت عامل واگذار کند و شرکت عامل دست کم دو کارکردی را که اینک توضیح خواهیم داد تقبل نماید: تامین مالی برای صادرکننده؛ اداره و نگهداری حسابهای دریافتی؛ وصول حسابهای دریافتی؛ و حمایت از صادرکننده در صورت عدم وصول مطالبات یعنی از بین موارد فوق لااقل دو مورد باید تحقق یابد. به لحاظ تاریخی گفته می‌شود که استفاده گسترده از فورفیتینگ در تجارت بین‌الملل، به سالهای بعد از جنگ جهانی دوم بر می‌گردد که موانع تجاری بین کشورها کاهش پیدا کرد ولی واردکنندگان در کشورهای اروپای شرقی، آسیا و آفریقا نقدینگی لازم جهت خرید نقدی را نداشتند. فورفیتینگ به همراه فاکتورینگ ابزاری بود که از طریق آنها امکان تامین نقدینگی لازم برای کوتاه مدت و میان مدت فراهم گردید. چرا که با رفع موانع ارتباطات



تجاری پس از پایان جنگ جهانی استفاده از چنین ابزارهایی ضروری به نظر می‌رسید. درحالی که برخی از نویسندگان فورفیتینگ را نوعی فاکتورینگ می‌دانند، بسیاری دیگر فورفیتینگ را از فاکتورینگ جدا کرده و از بکارگیری هر یک بجای دیگری پرهیز می‌نمایند. بخشی از این اختلاف نظر به ترمینولوژی متفاوتی بر می‌گردد که نویسندگان مختلف برای بیان روش واحدی استفاده کرده‌اند.^۱ البته بین فورفیتینگ و فاکتورینگ مشابهت‌ها و اختلافاتی وجود دارد. در هر دو روش از یک قرارداد که توضیح خواهیم داد استفاده می‌شود، ابتدا قراردادی بین فروشنده (صادر کننده) و خریدار (وارد کننده) منعقد می‌شود که به موجب آن خریدار به جای پرداخت دیداری، موافقت می‌کند که به طور نسیه ثمن معامله را به فروشنده پرداخت کند. دیگر اینکه در هر دو روش، فروشنده ممکن است برای تامین نقدینگی لازم، مطالبات خود از وارد کننده را به یک شرکت عامل واگذار نماید و بخشی از آن را نقداً دریافت نماید. اما تفاوت‌های این دو روش به اندازه‌ای است که حساب آن دو را از یکدیگر جدا می‌نماید. فاکتورینگ اصولاً برای روابط مستمر بین یک صادر کننده و یک شرکت عامل مناسب است درحالی که فورفیتینگ بیشتر جنبه موردی دارد. به این صورت که اگر صادر کننده‌ای بخواهد به طور مستمر وصول مطالبات از مشتریان گوناگون را به شرکت عامل واگذار نماید، از فاکتورینگ استفاده می‌نمایند. ولی اگر تنها تمایل دارد که مطالبات از یک مشتری خاص را واگذار نماید، از فورفیتینگ بهره‌مند می‌شود. نکته‌ی مهم اینکه به عکس فاکتورینگ، در فورفیتینگ اسناد تجاری مثل برات، سفته، ضمانتنامه بانکی و اعتبار اسنادی به قیمت نازل‌تری از قیمت اسمی آنها فروخته و یا تنزیل می‌شود. در فورفیتینگ، اسناد مدت‌دار دریافتی توسط صادر کننده از طریق ظهورنویسی یا غیره به موسسه یا «شرکت تنزیل کننده» منتقل می‌گردند.

^۱ - همان، صص ۳۰۵ و ۳۰۶.

درحالی که در فاکتورینگ اصولاً واگذاری اسناد تجاری مطرح نیست، بلکه حساب‌های دریافتی صادر کننده به شرکت عامل واگذار می‌شود. تفاوت دیگری که وجود دارد براساس این واقعیت است که فورفیتینگ اصولاً به شرکت تنزیل کننده اجازه نمی‌دهد که در صورت عدم پرداخت به صادر کننده مراجعه کند. بر این اساس، وارد کننده (خریدار) در مقابل موسسه تنزیل کننده مسئول پرداخت وجه اسناد می‌باشد و تنزیل کننده در موعد مقرر در اسناد به وارد کننده مراجعه می‌کند و وجه آن را دریافت می‌نماید. بدین ترتیب اگر وارد کننده در پرداخت دین خود قصور کند و یا قادر به پرداخت مبلغ موردنظر نباشد، مخاطرات ناشی از آن به عهده تنزیل کننده است و تنزیل کننده نمی‌تواند به صادر کننده مراجعه کند. بنابراین با انعقاد قرارداد فورفیتینگ بین صادر کننده و تنزیل کننده، مطالبات مزبور از حساب‌های صادر کننده حذف می‌شود. این در حالی است که در فاکتورینگ، شرکت عامل ممکن است این حق را برای خود حفظ کند که در صورت عدم پرداخت به صادر کننده مراجعه کند و ممکن است این حق از وی سلب شود و تنها حق مراجعه به وارد کننده را داشته باشد. باز تفاوت دیگر بین این دو روش در این است که در فاکتورینگ وصول مطالبات و اداره آن به نمایندگی از طرف صادر کننده از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است، اما در فورفیتینگ مسأله تامین مالی بیشتر از اداره و وصول مطالبات مطرح است. به این جهت فاکتورینگ برای مطالبات گوناگون و فورفیتینگ برای مطالبات موردی بکار گرفته می‌شوند. فاکتورینگ بیشتر برای وصول و اداره و احتمالاً تنزیل مطالبات کوتاه‌مدت زیر یک سال، و فورفیتینگ بیشتر برای تنزیل اسناد تجاری میان مدت و بلند مدت در نظر گرفته می‌شوند. اگر وارد کننده در پرداخت دین خود قصور کند و یا پولی برای پرداخت نداشته باشد، مخاطره این قصور به عهده تنزیل کننده خواهد بود و تنزیل کننده نمی‌تواند به صادر کننده مراجعه کند. بنابراین با انعقاد قرارداد تنزیل بین صادر کننده و تنزیل کننده، بدهی مزبور از حساب‌های صادر کننده حذف می‌شود. اگر وارد کننده

تواند وجه مزبور را در موعد مقرر به تنزیل کننده پرداخت کند و این امر به دلیل اتخاذ سیاست‌های اقتصادی، تجاری و مالی خاص در کشور وارد کننده باشد و یا ناشی از مقررات محدود کننده ارزی در کشور وارد کننده باشد، در این صورت تنزیل کننده می‌تواند به صادر کننده مراجعه و وجه آن را وصول نماید. از آنجا که فورفیتینگ ارتباط نزدیکی با انتقال و واگذاری اسناد تجاری دارد، مسائل و مشکلات حقوقی آن همان مسائل و مشکلاتی است که در مورد انتقال بین‌المللی اسناد تجاری وجود دارد.

نتیجه‌گیری

اینکه باید بین مفهوم خرید دین در حقوق نوین با مفهوم آن در فقه و حقوق سنتی قائل به تفکیک شد به عبارت دیگر خرید دین در حقوق نوین غیر از خرید دین در فقه و حقوق سنتی است ترجمه فاکتورینگ به خرید دین و مندرج کردن این پدیده‌ی جدید در ذیل یکی از مباحث قدیمی حقوق ما تحت عنوان خرید دین، خطایی بوده است که با ترجمه‌ای درست‌تر و دقیق‌تر برطرف خواهد شد. به هر حال خرید دین، آن طور که در شرع و حقوق ما آمده است لوازم و تبعاتی دارد که قطعاً در هر چیزی که از مصادیق آن به شمار آید مشمول لوازم و تبعات مذکور خواهد بود. حال اگر بپذیریم که فاکتورینگ چیزی غیر از خرید دین در معنای سنتی آن است، از لوازم و تبعات اجتناب ناپذیر خرید دین رهایی خواهیم یافت. بنابراین با توجه به مطالب فوق می‌توان به این نتیجه رسید که عقد خرید دین در امور بانکی (فاکتورینگ) دارای اعتبار است (علی‌رغم اختلاف نظر در این زمینه) و برای تحلیل آثار این عقد، با توجه به نقص قانونگذار، می‌توان به عرف تجار در حقوق تجارت بین‌الملل و مقررات حاکم بر خرید دین در حقوق سنتی مراجعه کرد. پیشنهادی که می‌شود اینکه برای جلوگیری از اختلاف نظر در این زمینه، قانونگذار می‌تواند با مراجعه به حقوق تجارت بین‌الملل و

شناسایی این نهاد و فواید و آثار آن در آنجا، به تحلیلی صحیح از خرید دین به شکل نوین پرداخته و سپس در قیاس با خرید دین به شکل سنتی و با استفاده از داده های سنتی حقوق داخلی به وضع مقررات در این زمینه پردازد تا هم حقوق داخلی کشورمان از این نهاد بهتر استفاده کند و هم جلو سوءاستفاده بانکها و مؤسسات مالی از این نهاد را به دلیل ضعف قانونی بگیرد و هم حقوقدانان را از سردرگمی در این زمینه برهاند. در همین راستا نظام بانکی کشورمان نیز چه قبل از انقلاب و چه پس از آن، این نهاد را به رسمیت شناخته و بدان عمل نموده و حتی در سیستم بانکی مقرراتی وضع شده است. بنابراین اگرچه منطوق یک جمله بسیار مضیق و تنگ است، بر عکس مفهوم آن می تواند موسع و گسترده باشد. اینک شاید بتوانیم ادعا کنیم که فاکتورینگ اعم از خرید دین است بعضی اوقات و در صورت برخی شرایط خرید دین با فاکتورینگ یکی بوده و مشمول قوانین ناظر بر آن می شود. به عبارت دیگر می توان گفت در عین حال که فاکتورینگ یا خرید دین به شکل نوین سنتی متفاوت است، اما می توان برای اعتبار خرید دین به شکل نوین یا فاکتورینگ به خرید دین سنتی مراجعه کرد و احکام و مقررات حاکم بر آن را مورد استفاده قرار داد.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی



منابع و مآخذ

۱. آذرنوش، آذرتاش، فرهنگ معاصر عربی- فارسی، تهران، نشر نی، ۱۳۸۱.
۲. آریانپور کاشانی، عباس، فرهنگ دانشگاهی انگلیس، فارسی، تهران، امیرکبیر، ۱۳۷۶.
۳. ابن القيم، العلامه شمس الدین ابو عبدالله محمد بن ابی بکر الشهیر بابن قیم الجوزیه، اغاثه اللفهان من مصائد الشیطان، مطبعه الحلبی بالقاهره، جلد ۲، ۱۳۵۷ هـ.
۴. ابن قدامه، عبدالله بن احمد، المغنی، بیروت، دار احیاء التراث العربی، ج ۴، ۱۴۰۴ هـ. ق
۵. ایستاین، ایزیدور، یهودیت، ترجمه‌ی بهزاد سالکی، تهران، موسسه‌ی پژوهشی حکمت و فلسفه ایران، ۱۳۸۵.
۶. اسکینی، ربیعا، حقوق تجارت (برات، سفته و ...)، تهران، سمت، ۱۳۸۳.
۷. امامی، حسن، حقوق مدنی جلد اول، تهران، کتابفروشی اسلامیة، ۱۳۸۲.
۸. انصاری، مرتضی بن محمد امین، ترجمه و شرح مکاسب، ترجمه و توضیح احمد پایانی، قم، دارالعلم، ۱۳۹۰.
۹. پایانی، احمد، ترجمه و توضیح مکاسب (خيارات)، ترجمه محمد مسعود عباسی، قم، دارالعلم، ۱۳۸۹.
۱۰. الجصاص، ابوبکر احمد بن علی الرازی الجصاص الحنفی، آیات الاحکام، المطبعه البهیة
۱۱. خمینی، روح الله، تحریر الوسیله، ترجمه سید محمد باقر موسوی همدانی، قم، دارالقلم

۱۲. داد مرزی، سیدمهدی، تحریرالروضه فی شرح اللمعه (فقه استدلالی) ترجمه علیرضا امینی و محمد رضا آیتی، قم کتاب طه.
۱۳. دبلفون، زویه، حقوق تجارت الکترونیک، ترجمه ستار زرکلام، تهران، شهر دانش، ۱۳۸۸.
۱۴. دمرچیلی، محمد و حاتمی، علی و قرائی، محسن، قانون تجارت در نظم حقوق کنونی، تهران، میثاق عدالت، ۱۳۸۷.
۱۵. ذهنی تهرانی، سیدجواد، المباحث الفقیه فی شرح الروضه البهیة، قم، انتشارات کتابفروشی وجدانی، ج ۴، ۱۳۷۷.
۱۶. شمس، عبدالله، آیین دادرسی مدنی، ج ۱، تهران، انتشارات نشر میزان، چاپ اول، ۱۳۸۱.
۱۷. صدرزاده افشار، محسن، آیین دادرسی مدنی و بازرگانی، ج ۱، تهران، ماجد، ۱۳۷۲.
۱۸. صقری، محمد، حقوق بازرگانی (اسناد)، تهران، شرکت سهامی انتشار، ۱۳۸۷.
۱۹. صمیمی، پرویز، نکاتی در فقه مقارنه‌ای، شیراز، کوشا مهر، ۱۳۸۴.
۲۰. طباطبایی یزدی، سید محمد کاظم، العروة الوثقی، قم، مؤسسه النشر الاسلامی، ۱۴۲۰ هـ.
۲۱. عبدی پور فرد و دیگران، حقوق قراردادها در فقه امامیه، قم، پژوهشگاه حوزه و دانشگاه
۲۲. عبدی پور فرد، ابراهیم، مباحثی تحلیلی از حقوق تجارت، قم، پژوهشگاه حوزه و دانشگاه



پروہشکاه علوم انسانی ومطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی