

## بررسی حقوقی روابط اطراف قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ

دکتر غلام‌نبی فیضی چکاب\* ، علی درزی\*\*

(تاریخ دریافت: ۹۲/۱۱/۲۳ پذیرش ۹۳/۷/۶)

### چکیده

یکی از مهم‌ترین مسائل در دنیای تجارت چگونگی تأمین منابع مالی برای مؤسسات تجاری می‌باشد. فاکتورینگ به‌عنوان یکی از شیوه‌های رایج تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی برای تأمین مالی مؤسسات تجاری متوسط و کوچک کاربرد دارد. تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در قالب قراردادی میان فروشنده و عامل صورت می‌گیرد که اساس آن مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد. استفاده مناسب از این قرارداد در ایران تنها با آگاهی از اطراف آن و چگونگی روابط آنها با یکدیگر امکان‌پذیر می‌باشد. با انعقاد قرارداد مذکور دو گروه از افراد تحت تأثیر قرار می‌گیرند. گروه اول فروشنده و عامل هستند که با انعقاد قرارداد مذکور روابط مستقیم قراردادی، میان آنها به‌وجود می‌آید و تراضی آنها عنصر اولیه در تعیین حقوق و تعهدات‌شان می‌باشد. گروه دوم شامل اشخاص ثالث می‌باشد که در انعقاد قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ نقشی ندارند ولی تحت تأثیر قرار می‌گیرند و خود، شامل بدهکار که مستقیماً در اجرای قرارداد مزبور دخالت می‌نماید و اشخاص ثالث غیر از بدهکار، همچون طلب‌کاران فروشنده و انتقال‌گیرندگان بعدی حساب دریافتی واحد، که مستقیماً دخالت ندارند می‌گردد.

**کلید واژگان:** تأمین مالی، فاکتورینگ، انتقال طلب، قانون حاکم، تراضی.

---

\* نویسنده مسئول، استادیار گروه حقوق دانشگاه علامه طباطبائی [Leglafayz@gmail.com](mailto:Leglafayz@gmail.com)

\*\* کارشناسی ارشد حقوق تجارت بین‌الملل دانشگاه علامه طباطبائی [a.darzi@yahoo.com](mailto:a.darzi@yahoo.com)

## مقدمه

اهمیت تأمین مالی در تجارت بین الملل تا حدی است که برخی تخمین می‌زنند بیش از ۹۰ درصد تجارت جهان مبتنی بر یک یا چند، از ابزارهای تأمین مالی می‌باشد (Contessi and de Nicola, 2012, P. 3). تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی (مطالبات قابل وصول) از شیوه‌های رایج تأمین مالی می‌باشد و خود دارای چندین قسم از قبیل فاکتورینگ<sup>۱</sup> (عاملیت تجاری)<sup>۲</sup>، فورفایتینگ (بخشی، لطفعلی، ۱۳۹۱، ص ۲)، لیزینگ<sup>۳</sup> و تضمین<sup>۴</sup> است. (Glinavos, 2002, p3).

فاکتورینگ یکی از مهم‌ترین و رایج‌ترین روش‌های تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی<sup>۵</sup> می‌باشد و ریشه قدیمی دارد، به نحوی که برخی محققان منشاء آن را در دوران امپراطوری روم (روتبرگ، ۱۹۹۴)<sup>۶</sup> ردیابی می‌نمایند، و حتی عده‌ای فراتر می‌روند و منشاء آن را به حمورابی، چهار هزار سال پیش نسبت می‌دهند (پاپادمتری، فیلیپس و ری ۱۹۹۴)<sup>۷</sup>. عبارت عامل (Factor) از فعل لاتینی *facio* می‌آید، به معنی «شخصی که اموری را انجام می‌دهد». همان‌طور که فعل لاتین نشان می‌دهد، پیشینه تاریخی فاکتورینگ پیشینه تاریخی نمایندگانی است که اموری را برای دیگران انجام می‌دهند (Baker and associates, 2004, p11). با این وجود، با گذشت زمان در حیطه‌ی کارکردها و ویژگی‌های نهاد فاکتورینگ تغییراتی به وجود آمد به گونه‌ای که دیگر امروزه نمی‌تواند با نهاد نمایندگی تجاری یکی دانسته شود و دارای

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

## 1 - Factoring

۲- با وجود این که عاملیت تجاری ذیل نمایندگی تجاری قرار می‌گیرد، برخی فاکتورینگ را در ایران به معنای عاملیت تجاری ترجمه کرده‌اند که به نظر می‌رسد با توجه به این که فاکتورینگ کارکردها و ویژگی‌های خاص دارد و با عنایت به این که 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.

## 3 - Leasing

## 4 - Securitization

## 5 - Account Receivable Financing

## 6 - Rutberg 1994

## 7 - Papadimitriou, Phillips and Wray 1994



این فرق اساسی است که در فاکتورینگ مطالبات به عامل فروخته می‌شود یا انتقال پیدا می‌کند.

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در بسیاری از کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد و برای تأمین مالی مؤسسات تجاری کوچک و متوسط<sup>۱</sup> کاربرد دارد. استفاده از این روش روز به روز در حال افزایش می‌باشد. مطابق با گزارش اتاق بازرگانی بین‌المللی تحت عنوان «بررسی مجدد تجارت و تأمین مالی» در سال ۲۰۱۳، از زمان بحران مالی استفاده از فاکتورینگ سرعت یافته و در حال حاضر تقریباً ۱ تریلیون یورو می‌باشد، که این امر نشان می‌دهد با گذشت سه سال، استفاده از آن دو برابر شده است. (International Chamber of commerce, 2013, p49).

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ مبتنی بر قراردادی است که فی‌مابین فروشنده و عامل که معمولاً بانک یا مؤسسات مالی متخصص هستند منعقد می‌گردد و به موجب آن فروشنده حساب‌های دریافتی<sup>۲</sup> خود را که ناشی از قراردادهای فروش کالا و ارائه خدمات هستند، معمولاً به همراه ریسک عدم پرداخت آنها به عامل منتقل می‌کند و عامل نیز در مقابل پرداخت ارزش حساب‌های دریافتی منتقل شده با کسر حق‌الزحمه‌ی خویش پیش از سررسید حساب‌های مزبور عهده‌دار می‌گردد. پرداخت پیش از سررسید توسط عامل به فروشنده خصیصه‌ی تأمین مالی نهاد فاکتورینگ را فراهم می‌آورد. عامل نیز خود می‌تواند حساب‌های دریافتی منتقل شده را از بدهکار (خریدار فروشنده) در سررسید وصول نماید.

انگیزه اصلی افراد یک جامعه از انعقاد هر قراردادی دستیابی به آثاری است که از قراردادشان ناشی می‌گردد. آثار هر قرارداد در حقوق و تعهداتی که برای طرفین یا اطراف قرارداد ایجاد می‌گردد خلاصه می‌شود. بنابراین علم و آگاهی نسبت به حقوق و تعهداتی که از یک قرارداد ناشی می‌شود هم بر روی انگیزه افراد جهت انعقاد قرارداد و هم بر آگاهی آنها از آثار قرارداد در راستای اجرای آن بسیار مؤثر است. این امر در مورد تأمین مالی از طریق

<sup>۱</sup> - Small and Medium Size Enterprises (SMEs)

<sup>۲</sup> - 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 حساب‌های دریافتی یا مطالبات قابل وصول (Receivable Accounts) به‌شمار می‌رود.

فاکتورینگ که به وسیله قرارداد انجام می‌گیرد نیز صادق است و پژوهش حاضر در راستای تعیین و تحلیل مسائل حقوقی آنها در موارد لزوم انجام گرفته است.

ابتدا در گفتار اول اثر قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ در تعیین حقوق و تعهدات فروشنده و عامل، مورد بررسی قرار می‌گیرد که با انعقاد قرارداد مزبور روابط مستقیم قراردادی میان آنها به وجود می‌آید. سپس در گفتار دوم اثر آن در روابط میان عامل و فروشنده با اشخاص ثالث که در انعقاد قرارداد مزبور نقشی ندارند ولی تحت تاثیر قرار می‌گیرند ملاحظه می‌گردد. اشخاص ثالث شامل بدهکار که مستقیماً در اجرای قرارداد مزبور دخالت می‌نماید و اشخاص ثالثی غیر از بدهکار، همچون طلبکاران فروشنده و انتقال گیرندگان بعدی حساب دریافتنی واحد که مستقیماً دخالت ندارند می‌گردد.

البته باید متذکر شد که در تعیین آثار قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ باید به صورت موردی عمل نمود یعنی این که باید به نوع آن<sup>۱</sup> و نیز تراضی و توافق طرفین که منبع اصلی تعیین حقوق و تعهدات اطراف قرارداد مزبور البته در پرتو قانون حاکم می‌باشد توجه گردد. با این حال در ذیل، قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ از نوع رایج آن یعنی با اطلاع بدهکار و بدون حق رجوع مدنظر بوده و همچنین در بیان حقوق و تعهدات مواردی که در غالب چنین قراردادهایی بیان می‌گردد مورد توجه قرار گرفته است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

<sup>۱</sup> - قرارداد فاکتورینگ با توجه به معیاری که مدنظر قرار می‌گیرد انواع مختلفی دارد که عبارتند از: الف) فاکتورینگ با اطلاع و بی‌اطلاع (*Notification and Non-notification factoring*): براساس این که بدهکار از فرآیند از واگذاری مطالبات آگاه گردد یا خیر، ب) فاکتورینگ با حق رجوع و بدون حق رجوع (*recourse and non-recourse factoring*): براساس این که عامل در صورت قصور و ناتوانی بدهکار از پرداخت، حق رجوع به فروشنده را داشته باشد یا خیر، ج) فاکتورینگ داخلی و بین‌المللی (*Domestic and International factoring*): براساس این که محل تجارت طرفین در یک سرزمین واقع شده است یا خیر، د) فاکتورینگ پیش پرداخت و سررسید (*Advance and Maturity Factoring*): براساس زمانی که پرداخت توسط عامل به فروشنده انجام می‌گیرد. در قسم اخیر هنگامی که پرداخت پیش از سررسید صورت گیرد، همان امری است که کارکرد معمول و رایج نهاد فاکتورینگ یعنی تأمین مالی را فراهم می‌نماید.



## گفتار اول: روابط عامل و فروشنده

قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ قرارداد مستمری است که میان عامل و فروشنده (انتقال دهنده) منعقد می‌گردد و در آن روابط آینده‌ی طرفین با تعیین وظایف و حقوق هر یک برای مدت محدود یا نامحدود مشخص می‌گردد. در حقوق ملی غالب کشورها و کنوانسیون‌های بین‌المللی توجه به تراضی طرفین برای تعیین آثار قرارداد و حقوق و تعهدات طرفین در درجه‌ی اول اهمیت، قرار دارد، البته چنین توافقی باید در پرتو قانون حاکم و مقررات آمره‌ی آن باشد.

برخلاف کنوانسیون فاکتورینگ بین‌المللی یونیدرویت (مؤسسه بین‌المللی یکسان‌سازی حقوق خصوصی)<sup>۱</sup> که مقرره‌ی صریحی را به اصل آزادی اراده‌ی طرفین اختصاص نداده، کنوانسیون انتقال حساب‌های دریافتنی آنسیترال<sup>۲</sup> در ماده ۱۱<sup>۳</sup> خود به صورت جامعی به این مهم پرداخته است و تا جایی که به حقوق و تعهدات انتقال دهنده (فروشنده) و انتقال گیرنده (عامل) مرتبط می‌گردد اصل آزادی اراده‌ی طرفین را با عبارات مشخصی که آن

۱- مؤسسه بین‌المللی یکسان‌سازی حقوق خصوصی رم یا یونیدرویت با توجه به نقش مهمی که فاکتورینگ بین‌المللی در توسعه تجارت بین‌المللی ایفاء می‌نماید و نیز با عنایت به اهمیتی که قواعد یکنواخت در فراهم کردن قالب حقوقی که فاکتورینگ بین‌المللی را تسهیل نماید دارند، اقدام به تهیه و تصویب کنوانسیون فاکتورینگ بین‌المللی ( *Unidroit Convention on International Factoring*) در ۲۸ می ۱۹۸۸ نمود.

پانزده کشور، کنوانسیون مذکور را امضاء نموده و از میان آنها کشورهای فرانسه، آلمان، مجارستان، ایتالیا، لتونی، نیجریه، اوکراین، آن را تأیید نهایی نمودند که در این کشورها، کنوانسیون لازم‌الاجراست. منبع:

<http://www.unidroit.org/English/implement/i-88-f.pdf>

۲- کنوانسیون آنسیترال راجع به واگذاری یا انتقال حساب‌های دریافتنی در تجارت بین‌الملل ( *The United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade*) یکی از مهم‌ترین پیشرفت‌های جدید در تلاش برای یکسان‌سازی قوانین راجع به تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتنی می‌باشد که شامل فاکتورینگ هم می‌گردد و توسط مجمع عمومی سازمان ملل متحد در ۱۲ دسامبر سال ۲۰۰۱ تصویب شده است.

کنوانسیون مذکور تاکنون توسط سه کشور لوکزامبورگ، ماداگاسکار و ایالات متحده آمریکا امضاء شده و به‌وسیله یک کشور لیبریا قبول شده است ولی برای لازم‌الاجرا شدن نیازمند قبول، تصویب، تأیید یا الحاق پنج کشور می‌باشد. منبع:

[https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtmsg\\_no=X-17&chapter=10&lang=en](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtmsg_no=X-17&chapter=10&lang=en)

3 - Article 11: 1. The mutual rights and obligations of the assignor and the assignee arising from their agreement are determined by the terms and conditions set forth in that agreement, including any rules or general conditions referred to therein.

را شناسایی نماید بیان می‌کند. بنابراین انتقال دهنده و انتقال گیرنده در تعیین حقوق و تعهدات‌شان به نحوی که نیازهای آنها را برطرف نماید آزاد هستند. (Hedy H.R, 2004, p.6)

کنوانسیون آنستیرال همچنین در بند ۲ و ۳ ماده ۱۱<sup>۱</sup> همچون ماده ۹ کنوانسیون بیع بین‌المللی کالا مصوب ۱۹۸۰ اصلی شناخته شده در تمام سیستم‌های حقوقی را بیان می‌کند، بدین معنی که طرفین به عرف تجارتي که بر آن توافق نموده‌اند و رویه‌ی تجارتي که در معاملات‌شان به وجود آورده‌اند ملزم می‌باشند. در غیاب توافق فروشنده و عامل کنوانسیون‌ها قواعد مفروضی را مثل انتقال تضمینات طلب و اطلاع رسانی بدهکار مقرر کرده‌اند که در رابطه با حقوق و تعهدات اطراف قابل اعمال می‌باشد. در حقوق ایران نیز ماده ۲۲۰ ق.م. سلسله مراتبی همچون کنوانسیون آنستیرال در تعیین منابع حقوق و تعهدات اطراف قرارداد تعیین شده است. ماده مزبور مقرر می‌دارد که: «عقود نه فقط متعاملین را به اجرای چیزی که در آن تصریح شده است بلکه متعاملین به کلیه‌ی نتایجی هم که به موجب عرف و عادت یا به موجب قانون از عقد حاصل می‌شود ملزم می‌باشند.»

در ادامه در طی دو بند به ترتیب بند اول تعهدات فروشنده در برابر عامل و بند دوم تعهدات عامل در برابر فروشنده بیان می‌گردد. ضمناً یادآوری می‌شود، مواردی که در ذیل در زمره‌ی تعهدات فروشنده یا عامل بیان خواهد شد، مواردی هستند که به‌طور معمول بر آنها توافق می‌شود.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی

*1 - Article 11: 2. The assignor and the assignee are bound by any usage to which they have agreed and, unless otherwise agreed, by any practices they have established between themselves.*

*1. In an international assignment, the assignor and the assignee are considered, unless otherwise agreed, implicitly to have made applicable to the assignment a usage that in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to the particular type of assignment or to the assignment of the particular category of receivables.*



## بند اول: تعهدات فروشنده در برابر عامل

### الف: انتقال تمام حساب‌های دریافتنی

در تمام قراردادهای فاکتورینگ شرطی به نفع عامل درج می‌گردد که فروشنده موظف می‌باشد تمام حساب‌های دریافتنی خود اعم از موجود و آتی را به عامل منتقل کند و بدین نحو او را از معامله با دیگر عاملان به صورت همزمان منع می‌نماید. این اصل که یکی از عناصر اصلی قرارداد فاکتورینگ می‌باشد و تنها فروشنده را از انتقال مطالباتی که در وصول آن‌ها مردد می‌باشد و یا ترس از قابل جبران بودن آنها وجود دارد، منع می‌نماید، گاهی در عمل سبک‌تر می‌گردد. برای مثال فروشنده‌ی یک شرکت تولیدی، محصولات شیمیایی دارد که دارای چندین دپارتمان برای فعالیتهای مختلف می‌باشد و با عامل توافق می‌نماید که تنها حساب‌های دریافتنی مرتبط با بخش معینی از فعالیت‌هایش را به او انتقال می‌دهد. با این وجود، کاملاً واضح می‌باشد که در مورد اخیر، فروشنده موظف است تمام حساب‌های دریافتنی مرتبط با آن بخش از فعالیت‌اش را به او انتقال دهد. نهایتاً باید اضافه گردد چنین انصرافی از قاعده کلی استثناء می‌باشد و باید همیشه صریحاً در قرارداد بیان شود. (Unidroit, 1976, p.4.)

### ب: ارائه ادله مثبت‌ی حساب دریافتنی

فروشنده موظف است سند مربوط به فروش کالا یا ارائه خدمات را به عامل تحویل دهد تا به وسیله آن، وی بتواند حساب دریافتنی منتقل شده را دریافت کند. این سند در قرارداد مورد نظر فاکتور یا صورت‌حساب مربوط به فروش کالا یا ارائه خدمات می‌باشد که باید به عامل تحویل گردد. به طور معمول باید در صورت‌حساب‌ها ذکر گردد که حساب دریافتنی به عامل منتقل گردیده است و در نتیجه، پرداخت باید به عامل صورت گیرد. علاوه بر این، در صورت‌حساب تاریخ سررسید، محل پرداخت، آدرس کامل بدهکار و سایر نکات لازم نیز قید می‌گردد. علاوه بر صورت‌حساب سایر اسناد مرتبط با حساب دریافتنی مورد نظر و همچنین اطلاعاتی که به عامل در دریافت طلب مورد نظر کمک نماید، باید توسط فروشنده به عامل تحویل گردد. همه‌ی موارد مذکور در راستای رعایت اصل همکاری و مساعدت فروشنده با عامل برای دریافت حساب دریافتنی منتقل شده می‌باشد.



### ج: انتقال تضمینات حساب‌های دریافتی

همان‌طور که می‌دانید در انتقال طلب، طلب با تمام امتیازها و تضمیناتی که به آن منتسب است به انتقال گیرنده منتقل می‌گردد. این امر در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ که مبتنی بر انتقال طلب است نیز، اجرا می‌گردد و بر این اساس فروشنده موظف است حقوق و مزایای تبعی مربوط به حساب دریافتی را به عامل انتقال دهد. در نتیجه‌ی چنین انتقالی، عامل می‌تواند به تمام حقوق فروشنده یا انتقال دهنده یا به عبارت دقیق‌تر به حقوق تبعی او که منتسب به حساب دریافتی می‌باشد و هم‌زمان با انتقال آن به او منتقل می‌گردد برای دریافت حساب مزبور متوسل گردد.

تضمیناتی که معمولاً در قرارداد فروش به نفع فروشنده ایجاد می‌گردند به دو دسته شخصی<sup>۱</sup> یا مالی<sup>۲</sup> تقسیم می‌گردند. تضمینات شخصی مانند ضمان می‌باشد که در آن شخص متعهد به پرداخت، در صورت عدم پرداخت، از سوی بدهکار را عهده‌دار می‌گردد و تضمینات مالی، مانند رهن می‌باشد که در آن مالی وثیقه پرداخت قرار می‌گیرد. از جمله حقوق رایج دیگری که معمولاً در قرارداد فروش به نفع فروشنده درج می‌گردد «شرط حفظ مالکیت»<sup>۳</sup> می‌باشد. به موجب این شرط که به عنوان تضمینی برای پرداخت توسط خریدار عمل می‌نماید مالکیت فروشنده بر روی موضوع معامله تا زمانی که پرداخت توسط خریدار صورت گیرد باقی می‌ماند ([www.Eulerhermes-aktuell.de](http://www.Eulerhermes-aktuell.de)).

کنوانسیون یونیدرویت در ماده ۷ به موضوع انتقال تضمینات پرداخته و مقرر نموده است که طرفین قرارداد فاکتورینگ می‌توانند توافق نمایند، تمام یا برخی از حقوق فروشنده که از قرارداد فروش ناشی می‌گردد، مانند بهره‌مندی از شرطی که در قرارداد فروش مالکیت فروشنده را نسبت به کالا حفظ می‌نماید (شرط حفظ مالکیت) یا هرگونه مقررهای که منافع تضمینی به نفع فروشنده ایجاد می‌نماید با نیاز به عمل جدید برای انتقال یا بدون آن به عامل منتقل می‌گردد.

1 - Personal

2 - Property

3 - Retention of ownership clause





مطابق بند ۱ ماده ۱۰ کنوانسیون آنسیترال حقوق تبعی ای که پرداخت حساب دریافتی منتقل شده را تضمین می‌نمایند اعم از اینکه شخصی یا مالی باشند، بدون نیاز به عمل جدید همراه با حساب دریافتی به عامل منتقل می‌گردند. همچنین انتقال دهنده موظف می‌باشد تضمینات مستقل (مانند ضمانت‌نامه‌های مستقل یا اعتبارات اسنادی انتظاری) و یا سایر حقوق حمایت‌کننده دیگر را نیز به انتقال‌گیرنده (عامل) منتقل کند. براساس بند ۲ و ۳ ماده مزبور نیز اثر هرگونه محدودیت قراردادی بر انتقال چنین حقوقی همانند محدودیت قراردادی بر انتقال حساب دریافتی می‌باشد و چنین محدودیتی نمی‌تواند مانع انتقال گردد. با این حال مطابق با بند ۵، چنین تجویزی بر هرگونه مسئولیت انتقال دهنده نسبت به بدهکار براساس قانون حاکم بر تضمین یا دیگر حقوق حامی تأثیری نمی‌گذارد. مشابهاً مطابق با بند ۶، این مقرر بر هرگونه الزامات ثبتي که برای انتقال چنین حقوقی تحت حقوق حاکمی غیر از کنوانسیون ضروری است اثری ندارد. (United Nations, 2004, p35) در حقوق ایران نظر مشهور با استناد به مواد مربوط به حواله و تبدیل تعهد بر این است که تضمینات طلب به انتقال‌گیرنده منتقل نمی‌گردد. (توکلی کرمانی، ۱۳۸۹، ص ۱۸۰) با این وجود بنابر دلایل ذیل به نظر می‌رسد این عقیده در مورد انتقال طلب و بالتبع در رابطه با قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ نمی‌تواند صحیح باشد:

- ۱- انتقال توابع همراه با طلب به منتقل‌الیه چنانچه مورد توافق صریح طرفین نیز قرار نگرفته باشد، گذشته از آن که بر مبنای اصول عقلی قابل استنتاج است به موجب مواد ۲۲۰، ۲۲۵، ۳۲، ۳۶۵ قانون مدنی نیز قابل استنباط می‌باشد. (ساعی، ۱۳۸۶، ص ۳-۱۷۲) به موجب تمام مواد مذکور تضمینات از اصل موضوع معامله یعنی حساب دریافتی تبعیت می‌کند و بدون نیاز به تراضی طرفین به عامل منتقل می‌گردد.
- ۲- اساساً به کار بردن عبارت «انتقال» در انتقال طلب مفید این امر است که طلب با تمام اوصاف و توابع منتقل می‌گردد و در صورتی که معتقد به سقوط تضمینات باشیم برخلاف اساس و بنیان چنین نهادی عمل کرده‌ایم.
- ۳- نظریه سقوط تضمینات از انتقال دهنده به انتقال‌گیرنده منتسب به زمان‌های بسیار قدیم می‌باشد که در آن طلب به‌عنوان مالی وابسته به اشخاص نگریسته می‌شد نه



به عنوان موجودی مستقل، ولی امروزه که طلب به عنوان مالی دارای ارزش اقتصادی مستقل مورد مبادله قرار می‌گیرد و تضمینات در آن برای افزایش توان دریافت طلب توسط صاحب آن اعم از انتقال دهنده یا انتقال گیرنده می‌باشد، به موضوع معامله وابسته می‌باشند تا به فرد دارنده آن و در نتیجه با انتقال طلب بدون توجه به دارنده آن منتقل می‌گردند.

۴- همان طوری که می‌دانید در ایران نهادی تحت عنوان «انتقال طلب» وجود ندارد و انتقال طلب در قالب عقد بانام یا قرارداد خصوصی قابل انجام است و به نظر می‌رسد نمی‌توان مقرره‌ی سقوط تضمینات در رابطه با عقد حواله را که جنبه استثنایی دارد و برخلاف اصل قابل قبول در انتقال طلب، یعنی انتقال تضمینات می‌باشد را به تمام قالب‌های دیگری که در آنها انتقال طلب میسر است تسری داد و استثناء باید در موضع نص تفسیر گردد.

با توجه دلایل فوق‌الذکر در حقوق ایران همانند کنوانسیون آنسیرال تضمینات در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ بدون نیاز به تراضی طرفین همراه با موضوع انتقال یعنی حساب دریافتی منتقل می‌گردند مگر این که طرفین صراحتاً بر عدم انتقال آنها تراضی نمایند.

#### د: پرداخت هزینه‌ها

فروشنده در مقابل خدماتی که توسط عامل برای او انجام می‌گیرد باید هزینه‌هایی را به او به گونه‌ای که در قرارداد فی‌مابین او و عامل توافق شده است بپردازد. این هزینه‌ها به دو دسته تقسیم می‌شوند و دسته اول شامل کمیسیون یا حق‌الزحمه‌ی عامل می‌باشد که در صورت انجام خدماتی چون حسابداری، مشاوره، تضمین و وصول مطالبات به او پرداخت می‌گردد و دسته دوم نیز بهره نام دارد و هنگامی که عامل خدمات تأمین مالی را ارائه می‌دهند، یعنی پیش از سررسید اقدام به پرداخت به فروشنده می‌نماید باید به او پرداخت شود.

کمیسیون یا حق‌الزحمه‌ی عامل برای خدمات‌اش، غیر از تأمین مالی می‌باشد و معمولاً نرخ ثابتی بین ۱ تا ۳ درصد از مبلغ حساب دریافتی را در بر می‌گیرد. (Joubert, 1987, p89) با این حال برای محاسبه دقیق این هزینه عامل، عواملی را مورد توجه قرار می‌دهد که



عبارتند از: ۱- صنعتی که در آن فروشنده فعالیت می‌کند- اگر صنعتی که در آن فروشنده فعالیت می‌کند نوسانات اقتصادی نداشته و بازار ثابتی را دارا باشد، نرخ کمیسیون پایین‌تر است و در غیر این صورت نرخ کمیسیون بالاتر می‌رود. ۲- مجموع فروش سالانه فروشنده- برای عامل ارائه خدمات به فروشنده‌ای با حجم فروش پایین، نسبت به فروشنده‌ای با حجم بالا هزینه‌ی بیشتری دارد. ۳- وضعیت اعتباری خریداران فروشنده- اگر وضعیت اعتباری خریداران ضعیف باشد، عامل ریسک بیشتری را تحمل می‌نماید و در نتیجه چنین ریسکی، حق‌الزحمه‌ی بیشتری دریافت می‌نماید. ۴- تعداد خریداران فروشنده- هرچه تعداد خریداران کمتر باشند، عامل تحقیقات و تصمیمات اعتباری کمتری را لازم دارد و در نتیجه هزینه‌ی پایین‌تری متحمل خواهد شد. ۵- مدت زمانی که برای پرداخت در قرارداد فروش تعیین گردیده است- هر چه مدت زمان اعطاء شده به خریدار بیشتر باشد، عامل ریسک بیشتری را متحمل خواهد شد و باید جست‌وجوی بیشتری در رابطه با وضعیت مالی خریدار در نقطه زمانی آینده انجام دهد، بنابراین نرخ کمیسیون بالاتر می‌رود. (Moore, 1959, pp 719-20).

بهره نیز هنگامی که عامل تأمین مالی ارائه می‌دهد دریافت می‌گردد و معمولاً نرخ ثابتی بین ۱ تا ۴ درصد از مبلغ حساب دریافتی می‌باشد. (Joubert, 1987, p89) این بهره تنها هزینه‌ی دیگری تحت قرارداد فاکتورینگ می‌باشد که برای استفاده فروشنده از وجوه پیش از زمانی که حساب دریافتی خریداری شده توسط عامل وصول گردد، دریافت می‌شود. همان‌طوری که قبلاً ذکر شد برای تأمین مالی عامل حساب دریافتی فروشنده را خریداری می‌نماید و پیش از سررسید مبالغی را به او می‌پردازد. حساب دریافتی مزبور تنها در آینده زمانی که واقعاً وصول می‌گردند ارزش واقعی دارند. برای دسترس قراردادن پول نقد در بازده زمانی هرچه زودتر، عامل باید مبلغ حساب دریافتی مزبور را به ارزش زمان حاضرشان محاسبه نماید، بدین معنی که چنین حسابی باید تنزیل شود (MOORE, 1959, p720).

#### ه: تضمین وجود حساب دریافتی

از دیگر وظایف فروشنده، تضمین وجود حساب دریافتی در برابر عامل می‌باشد. انتقال حساب دریافتی در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ به‌طور ضمنی حاوی این شرط است

طلبی توسط فروشنده از خریدار وجود دارد که فروشنده حاضر به انتقال آن در برابر تأمین مالی به عامل گردیده است. «پس، اگر معلوم شود که در اصل طلبی وجود نداشته یا در اثر تهاوتر و ابراء ساقط شده یا بدهکار آن را پرداخته است، انتقال دهنده باید عوضی را که ناروا گرفته است بازگرداند و خسارات ناشی از تقصیر خود را جبران کند. ضمان درک ویژه میباید نیست و در هر قرارداد معوض دیگر قابل اعمال است (مواد ۳۹۰ تا ۳۹۳ ق.م.ا.)» (کاتوزیان، ۱۳۸۶، ص ۲۷۱) این تعهد در هنگام انعقاد قرارداد مزبور موردنظر است بدین معنی که فروشنده مسؤول تضمین وجود حساب دریافتی در هنگام انعقاد قرارداد با عامل می باشد و پس از آن مسؤولیتی ندارد. علاوه بر آن، این تعهد فروشنده در حدود و مبلغی که در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ از حساب دریافتی ذکر شده است می باشد.

## بند دوم: تعهدات عامل در برابر فروشنده

### الف: تأیید اعتبار<sup>۱</sup>

همان طوری که بنابر یک قاعده کلی، فروشنده متعهد است تمام حسابهای دریافتی را به عامل پیشنهاد دهد، مسئله ای که مطرح می شود این است که آیا برای عامل، تعهد متقابلی برای پذیرش یا تحویل گرفتن تمام مطالبات مطروحه وجود دارد یا خیر و اگر وجود دارد این تعهد تا چه حدودی می باشد. در واقع در تمام قراردادهای فاکتورینگ، عامل حق انتخاب حسابهای دریافتی ای که قصد تحویل گرفتن آنها را دارد برای خود حفظ می نماید و این یکی از مشخصه های اصلی چنین قراردادهایی می باشد. عامل فروشنده گان را ملزم می نماید تمام مطالباتی که به وی منتقل می گردند، برای تأیید قبلی وی ارائه کنند. در این ارتباط لازم به ذکر می باشد در عمل عاملان چند شیوه برای صدور چنین تأییدی به کار می برند: الف - گاهی اوقات برتائید هر سفارش تاکید می ورزند که به عنوان تائید سفارش به سفارش<sup>۲</sup> شناخته می شود. این روشی است که به وسیله عاملان آنگلو ساکسون مورد استفاده قرار می گیرد. ب. مابقی با صدور تائید کلی<sup>۳</sup> انجام می گیرد که به دو نوع متفاوت می تواند باشد:

1. Credit Approval
- 2 - Order by Order Approval
- 3 - General Approval



۱ - براساس دوره زمانی مشخصی که تخلیه انجام می‌گیرد (شبانه‌روزی یا ماهانه).

۲ - با تعیین کردن سقف اعتباری مشخص برای هر خریدار (Unidroit, 1976, p 6).

تائید یا عدم تائید اعتبار توسط عامل بر روی پذیرش ریسک اعتبار به وسیله وی مؤثر است. حتی اگر عامل تائید اعتبار را به هر یک از شیوه‌های فوق‌الذکر انجام و به موجب آن ریسک اعتبار را بپذیرد برای خود حق انصراف از چنین تائیدی در هر موقع قبل از ارسال کالا توسط فروشنده نگه می‌دارد. مشابهاً عامل آزاد هست تا تعداد تائیدهایی که تحت یک تائید کلی صادر نموده است در رابطه با کالاهایی که هنوز ارسال نگردیده یا جایی که هنوز می‌توان از چنین ارسالی جلوگیری نماید، کاهش دهد. این حق انصراف عامل را از تغییرات پیش‌بینی نشده در موقعیت مالی بدهکار که ممکن است میان تائید اعتبار اولیه و زمان ارسال رخ داده باشد حمایت می‌نماید (Philbrick, 1994, p 145).

### ب: تأمین مالی

در فاکتورینگ پس از تائید اعتبار توسط عامل اعم از تائید سفارش به سفارش یا کلی، انجام مهم‌ترین تعهد عامل یعنی پرداخت ارزش حساب دریافتی منتقل شده مطرح می‌گردد. این پرداخت می‌تواند به‌هنگام سررسید حساب دریافتی منتقل شده یا قبل از سررسید آن انجام گیرد که در قرارداد فاکتورینگ با کارکرد تأمین مالی پرداخت قبل از سررسید مدنظر می‌باشد و این امر بدین نحو می‌باشد که فروشنده کپی صورتحساب یا فاکتور مربوط به حساب‌های دریافتی تائید شده را به عامل تحویل می‌دهد و عامل نیز در مقابل بین ۷۰ تا ۹۰ از ارزش حساب‌های دریافتی منتقل شده را به فروشنده پیش از سررسید پرداخت می‌نماید. عامل معمولاً بین ۱۰ تا ۳۰ درصد از ارزش حساب‌های مذکور را نمی‌پردازد و پرداخت این مقدار به پس از سررسید و وصول حساب‌های دریافتی واگذار شده موقوف می‌نماید تا بدین طریق خود را از قصور آتی فروشنده در امان نگه دارد و در صورت عدم وقوع قصوری از سوی فروشنده و وصول حساب دریافتی مزبور، باقی مانده را با کسر سود و حق‌الزحمه‌ی خدمات ارائه شده به فروشنده می‌پردازد.

## ج: پذیرش ریسک

در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ بدون حق رجوع عامل پس از بررسی‌های لازم و تأیید اعتبار، ریسک عدم پرداخت را از سوی بدهکار می‌پذیرد و مبالغ توافق شده را به فروشنده پیش از سررسید می‌پردازد. اما باید دانست این پذیرش ریسک مطلق نمی‌باشد و در مواردی که اختلافات تجاری میان فروشنده و بدهکار، ناشی از عدم اجرای تعهدات فروشنده مطرح می‌گردد مانند این که فروشنده کالای موضوع قرارداد فروش را به خریدار تحویل ندهد یا کالای غیر منطبق از لحاظ کمی یا کیفی تحویل دهد عامل می‌تواند برای جبران مبالغ پرداختی به فروشنده رجوع نماید. رجوع به فروشنده در صورت طرح دعاوی مذکور در دو حالت براساس زمان پرداخت توسط عامل متصور است که به شرح ذیل می‌باشد:

- ۱ - دعاوی‌ای که قبل از پرداخت مطرح می‌گردند: فروشنده باید عامل را از طرح چنین دعوی‌ای مطلع کند و در نتیجه عامل پرداخت را نخواهد انجام داد. اگر فروشنده از اطلاع دادن خودداری کند، عامل پرداخت را انجام می‌دهد هرچند که به انجام آن الزامی ندارد. در مواقعی که میان طرفین توافق صریحی وجود دارد، عامل حساب جاری فروشنده را در رابطه با مبالغ مورد اختلاف، که به صورت اشتباهی پرداخت گردیده‌اند، را بدهکار می‌نماید.
- ۲ - دعاوی‌ای که بعد از پرداخت مطرح می‌شوند: عامل می‌تواند دعوی رجوع از پرداخت را علیه فروشنده مطرح نماید اما قبل از این باید ابتدائاً وجود و اسباب شکایت خریدار را ثابت کند (Unidroit, 1976, p7).

## د: ارائه سایر خدمات

به‌طور معمول در قرارداد فاکتورینگ علاوه بر تأمین مالی که مهم‌ترین و معمول‌ترین کارکرد این نهاد می‌باشد ارائه سایر خدمات نیز در صورت توافق از عامل خواسته می‌شود و وی نیز براساس شرایط قرارداد موظف به انجام آن می‌باشد. برای مثال می‌توان توافق نمود عامل، همچون مشاور مالی رسیدگی به امور دفتری و حسابرسی، حساب‌های دریافتی فروشنده



را انجام دهد و گزارش آنرا بر اساس زمان توافق شده (برای مثال ماهانه) به فروشنده تقدیم نماید.

### گفتار دوم: روابط عامل و فروشنده با اشخاص ثالث

همان طوری که قبلاً هم گفته شد براساس انعقاد قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ اشخاص ثالث تحت تاثیر قرار می گیرند. از بین اشخاص ثالث بدهکار، هرچند در قرارداد فروش، با فروشنده رابطه قراردادی دارد ولی در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ هیچ گونه نقشی ندارد، با این حال مستقیماً تحت تاثیر آن قرار می گیرد و به نحوی در اجرای قرارداد مزبور دخالت می نماید. اشخاص ثالث دیگر نیز همچون طلبکاران فروشنده و عامل وجود دارند که با وجود این که هیچ گونه رابطه قراردادی با طرفین آن ندارند به صورت غیرمستقیم تحت تاثیر قرار می گیرند. در ادامه روابط عامل و فروشنده در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ با هریک از دو دسته مذکور از اشخاص ثالث به صورت جداگانه در طی دو بند مورد بررسی قرار می گیرد.

#### بند اول: روابط عامل و فروشنده با بدهکار

##### الف: تغییر حقوق و تعهدات بدهکار

یکی از سوالاتی که مطرح می شود این است که آیا توافق میان عامل و فروشنده می تواند حقوق و تعهدات بدهکار را تغییر دهد برای مثال طرفین می توانند توافق نمایند که میزان، نوع وجهی و همچنین محلی که بدهکار موظف به پرداخت در آنجا می باشد تغییر دهند؟ باید گفت علی الاصول با توجه به اصل حاکمیت اراده نمی توان بدون رضایت شخصی، حقوقی که وی دارد از او سلب یا به تعهداتش اضافه کنند، مگر در مواردی که قانون حاکم صراحتاً چنین اجازه ای را بدهد و این امر در مورد بدهکار که روابط قراردادی با طرفین قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ ندارد نیز، اجرا می گردد.

کنوانسیون آنسیترال صریحاً در قسمت دوم ماده ۶ و همچنین ماده ۱۵ خود تحت عنوان حمایت از بدهکار چنین امری مدنظر قرارداده است و مقرر نموده است که قرارداد انتقال میان فروشنده و عامل نمی تواند وضعیت حقوقی بدهکار یعنی حقوق و تعهدات او چون

شروط پرداخت مثل نوع وجه و محل پرداخت را تغییر دهد مگر این که مقرره‌ی دیگری از کنوانسیون صریحاً چنین اجازه‌ای دهد.

### ب: اطلاع بدهکار

در انتقال طلب در اینکه رضایت بدهکار در انعقاد قرارداد شرط نمی‌باشد هیچ‌گونه تردیدی نیست و این امر در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ از آنجایی که اساس آن مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد نیز مصداق دارد اما در این که اطلاع و آگاهی بدهکار از انتقال حساب دریافتی طلب شرط است یا خیر، بین حقوق کشورهای مختلف تفاوت‌هایی مشاهده می‌گردد. در حقوق برخی کشورها اطلاع به بدهکار لازم نمی‌باشد. برای مثال حقوق مجارستان اعتبار انتقال را حتی در صورت عدم اطلاع به بدهکار شناسایی می‌نماید و تنها پیامدش این است که بدهکار می‌تواند به انتقال دهنده (فروشنده) پرداخت نماید و چنین پرداختی وی را بری‌الذمه می‌کند. بنابر حقوق سوئیس نیز اطلاع بدهکار امر لاینفک انتقال نمی‌باشد، اما پرداخت به انتقال دهنده تنها در صورتی که از روی حسن نیت انجام گرفته باشد، بدهکار را از تعهدش بری می‌نماید (Reczei, Laszlo, p10).

با این حال در غالب کشورها شرطی که باید انجام شود تا این که انتقال معتبر باشد اطلاع رسانی به بدهکار در برخی اشکال راجع به انتقال حساب‌های دریافتی می‌باشد. در کشورهای دارای حقوق نوشته سیستم اطلاع رسمی بدهکار رویه معمول می‌باشد، اما در حقوق و رویه کشورهای آنگلو ساکسون سیستم ثبت به کار می‌رود. کاربرد سیستم ثبت کارکرد دوگانه‌ای دارد، صرف نظر از اطلاع بدهکار در رابطه با انتقال طلب، ثبت همچنین به عنوان وسیله‌ای برای تضمین عامل به کار می‌رود (به خاطر این که حق اولویت در وصول را به نفعش ایجاد می‌نماید)، (Spasić and associates, 2012, pp.198-200).

در حقوق آمریکا لازم نیست به بدهکار در رابطه با انتقال اطلاع داده شود اما با این حال بنابر ماده ۹ قانون متحدالشکل تجاری سیستم ثبتی در نظر گرفته شده است که کارکرد اطلاع دادن را ایفاء می‌کند و در آن پر کردن اعلامیه تأمین مالی برای تاثیر انتقال در برابر بدهکار و اشخاص ثالث دیگر ضروری می‌باشد. در حقوق انگلیس با توجه به بخش ۱۳۸ قانون





اموال برای این که انتقال قانونی باشد اطلاع کتبی صریح به بدهکار در رابطه با انتقال ضروری است و در صورت عدم رعایت آن انتقال فاقد مزایای انتقال قانونی، و انتقال منصفانه<sup>۱</sup> تلقی می‌گردد (Aupies consult, 2009, p.14).

در حقوق ایران در رابطه با این که اطلاع به بدهکار در انعقاد قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ شرط است یا خیر، باید گفت از آنجایی که در ایران قراردادها با تراضی اراده واقع می‌شوند و هیچ‌گونه تشریفاتی دیگری لازم نمی‌باشد مگر این که نص قانونی مخالفی وجود داشته باشد و در این باب چنین نصی وجود ندارد، قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ نیز با تراضی اراده‌ها واقع می‌گردد و اطلاع بدهکار در وقوع آن شرط نمی‌باشد. با این حال فلسفه‌ی اطلاع بدهکار از انتقال در این است که بدهکار بداند پرداخت را به چه کسی انجام دهد و در حقوق ایران می‌توان از مفاد قانون اعسار ۱۳۱۳ برای حمایت از بدهکار بی‌اطلاعی که به انتقال دهنده پرداخت کرده است استفاده نمود. ماده ۳۸ قانون مزبور مقرر می‌دارد: «... هرگاه مدیون بدهی خود را بعد از انتقال، به دائن سابق تادیه نماید، منتقل‌الیه حق رجوع به او نخواهد داشت، مگر این که ثابت نماید که قبل از تأدیه دین، انتقال را به اطلاع مدیون رسانده و یا مدیون به وسیله دیگری از انتقال مستحضر بوده است.» بنابراین در صورتی که بدهکار اطلاعی نداشته باشد و به انتقال دهنده پرداخت نماید، عامل نمی‌تواند درخواست پرداخت از او نماید و این امر نباید سبب این استدلال گردد که برای نفوذ قرارداد انتقال اطلاع بدهکار لازم است، زیرا با توجه به مقرر مذکور حالتی را تصور کنید که بدهکار بی‌اطلاع پرداخت نکرده باشد و عامل برای پرداخت به او رجوع نماید در این حالت عامل می‌تواند به استناد قرارداد انتقال درخواست پرداخت کند و بدهکار نمی‌تواند از پرداخت خودداری کند. در حقوق ایران قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ با توجه به قوانین فعلی با تراضی واقع می‌شود و حساب دریافتی از اموال انتقال دهنده خارج و به اموال عامل اضافه می‌گردد و مقرر فوق‌الذکر قانون اعسار صرفاً در پی حمایت از مدیون ناآگاهی می‌باشد که پرداخت را انجام داده و به دنبال آن نیست که اثر قرارداد انتقال یعنی تملیک را به اطلاع بدهکار موکول نماید. (کاتوزیان، ۱۳۸۶)، صص

۱- تفاوت مهم میان انتقال قانونی با انتقال منصفانه در این است که در انتقال منصفانه عامل به تنهایی و به نام خود نمی‌تواند برای دریافت مطالبات اقامه دعوا نماید بلکه الزاماً به همراه انتقال دهنده حق اقامه دعوا و مطالبه علیه بدهکار را دارد.



۵-۶۴، موافق، توکلی، (۱۳۸۹)، صص ۱۹۲-۱۸۷، مخالف) لازم به ذکر است در مواردی که انتقال بدون اطلاع بدهکار انجام می‌گیرد و بدهکار به انتقال دهنده پرداخت می‌کند چون در این موارد عامل حق رجوع به بدهکار را ندارد می‌توان گفت که در این حالت چون قرارداد واقع شده است انتقال دهنده‌ای که طلب را از بدهکار بی‌اطلاع دریافت می‌کند امین عامل (انتقال گیرنده) می‌باشد و باید وجه را به وی بپردازد و کارکردی چون فاکتورینگ افشاء نشده در سایر کشورها برای آن قائل شد که در آن انتقال دهنده به عنوان امین انتقال گیرنده یا عامل دریافت وجه عمل می‌کند.

در دو کنوانسیون بین‌المللی یونی دوغوا و آنسیترا نیز موضوع اطلاع بدهکار مورد توجه قرار گرفته است ولی قواعد کنوانسیون‌ها مربوط به چگونگی و شرایط اطلاع می‌باشد و نه وضع قاعده ماهوی و اثر آن بر انعقاد، چرا که این موارد باید با توجه به قانون حاکم خارج از کنوانسیون تعیین گردند.

کنوانسیون یونیدرویت در بند ۱ ماده ۱ در بیان شرایط قرارداد فاکتورینگ مقرر نموده است که به بدهکاران در رابطه با انتقال حساب‌های دریافتی بایستی اطلاع داده شود و بدین نحو فاکتورینگ بدون اطلاع را از حیثه شمول خود خارج نموده است و تصمیم‌گیری در رابطه با اعتبار آن را به قانون حاکم خارج از کنوانسیون واگذار نموده است. در بند ۴ ماده فوق‌الذکر نیز سه مورد را در رابطه با شرایط اطلاع دادن به بدهکار بیان می‌کند که عبارتند از: الف- اطلاع به صورت کتبی لازم نیست امضاء گردد اما باید شخصی را که به وسیله او یا به نامش صادر گردیده است را مشخص نماید. ب- «اطلاع به صورت کتبی» تلگرام و تلکس را شامل می‌گردد، اما محدود به این‌ها نیست و هر وسیله ارتباطی دیگر که قابلیت تولید شدن در یک شکل ملموس داشته باشد را در بر می‌گیرد. ج- اطلاع کتبی زمانی که به وسیله مخاطب دریافت می‌گردد تحویل داده شده تلقی می‌شود. همچنین در ماده ۸ کنوانسیون یونیدرویت نیز مقرر گردیده است اطلاع کتبی به بدهکار به وسیله‌ی فروشنده یا عامل در صورت اجازه فروشنده داده می‌شود و به نحو معقولی حساب دریافتی‌ای که انتقال داده شده است و عامل که برای او یا به حسابش بدهکار ملزم به پرداخت به او می‌باشد را مشخص می‌نماید و مرتبط با



حساب دریافتنی باشد که از قرارداد فروش کالایی ناشی شده باشد که هم‌زمان یا پیش از اطلاع منعقد گردیده است.

کنوانسیون آنسیترال نیز اطلاع بدهکار را مورد توجه قرار داده است و در بند د ماده ۵ «اطلاع از انتقال» را به معنی وسیله ارتباطی کتبی می‌داند که حساب‌های دریافتنی منتقل شده و انتقال گیرنده را مشخص می‌نماید. ماده ۱۳ کنوانسیون مذکور نیز تحت عنوان «حق اطلاع بدهکار»، اطلاع دادن به بدهکار را به‌عنوان حق در نظر گرفته است و تعهد نمی‌داند و در نتیجه برخلاف کنوانسیون یونیدرویت فاکتورینگ بدون اطلاع را نادیده نگرفته است و در بند ۱ خود مقرر می‌دارد: «انتقال دهنده یا انتقال گیرنده یا هر دو می‌توانند اعلامیه انتقال و دستور پرداخت را به بدهکار ارسال کنند مگر این که به‌نحو دیگری میان انتقال دهنده و انتقال گیرنده توافق شده باشد، اما بعد از ارسال اطلاع، تنها انتقال دهنده می‌تواند دستور پرداخت بفرستد.» ماده ۱۶ کنوانسیون مزبور نیز در باب شرایط مقرر می‌دارد: «۱- اطلاع از انتقال یا دستور پرداخت اگر به زبانی که به‌نحو معقول انتظار می‌رود در رابطه با محتوایش بدهکار را آگاه گرداند باشد از زمانی که دریافت می‌گردد موثر است. اگر اطلاع از انتقال یا دستور پرداخت به زبان قرارداد اصلی باشد کافی است. ۲- اطلاع از انتقال یا دستور پرداخت می‌تواند مرتبط با حساب دریافتنی‌ای باشد که بعد از اطلاع ناشی می‌گردد...»

همان‌طوری که ملاحظه گردید در کنوانسیون آنسیترال برخلاف کنوانسیون یونیدرویت انتقال دهنده به تنهایی نیز می‌تواند به بدهکار اطلاع دهد و لازم به صدور اجازه‌ای از سوی انتقال دهنده نمی‌باشد و همچنین اطلاعیه انتقال نیز می‌تواند مربوط به حساب دریافتنی‌ای باشد که بعد از اطلاع ناشی شده است و لازم نمی‌باشد همچون کنوانسیون یونیدرویت اطلاعیه فقط مربوط به حساب دریافتنی‌ای باشد که قبل یا هم‌زمان با اطلاعیه ناشی می‌گردد. علاوه بر این‌ها در کنوانسیون آنسیترال به زبان اطلاعیه انتقال نیز اشاره شده که در کنوانسیون یونیدرویت مورد توجه قرار نگرفته است.



### ج: پرداخت به عامل

با انعقاد قرارداد میان انتقال دهنده (فروشنده) و عامل حساب دریافتی به عامل منتقل و جز دارایی مثبت وی محسوب می‌گردد. با وجود اختلاف در ضروری بودن یا عدم ضروری بودن اطلاع به بدهکار در حقوق‌های مختلف، در این مورد اتفاق نظر وجود دارد که بعد از اطلاع تنها شخصی که مستحق پرداخت می‌باشد، عامل است و در صورت تخلف بدهکار و پرداخت به انتقال دهنده، بدهکار بری نمی‌گردد و باید مجدداً به عامل پرداخت نماید. و در صورتی که قبل از اطلاع، بدهکار به انتقال دهنده پرداخت نماید عامل می‌تواند براساس روابط قراردادی خود با انتقال دهنده به وی برای دریافت مبلغ پرداخت شده توسط بدهکار رجوع نماید.

مطابق با بند ۱ ماده ۸ کنوانسیون یونیدرویت بدهکار فقط در صورتی که علم به حقوق برتر شخص دیگری نسبت به پرداخت نداشته باشد و اطلاعیه کتبی انتقال را مطابق با شرایط مقرر شده در کنوانسیون که در قسمت قبلی بیان گردید دریافت نماید موظف پرداخت به عامل می‌باشد. کنوانسیون آنستیرال در این باب مقررات جامع‌تری دارد و در بند ۱ ماده ۱۷ بیان می‌دارد که بدهکار تا قبل از دریافت اطلاعیه انتقال، با پرداخت مطابق قرارداد اصلی یعنی به انتقال دهنده بری‌الذمه می‌گردد و در این حالت عامل نیز با توجه به قسمت ب بند ۱ ماده ۱۴ می‌تواند برای مبلغ پرداخت شده و حتی سود آن به انتقال دهنده رجوع کند زیرا با توجه به همین مقرر قرارداد انتقال با توافق طرفین مؤثر می‌گردد و اطلاع بدهکار برای این که قرارداد مؤثر واقع گردد لازم نمی‌باشد. اما کنوانسیون آنستیرال در ادامه در بند ۲ ماده ۱۷ مقرر می‌دارد که بدهکار بعد از اینکه اطلاعیه انتقال را دریافت نموده است تنها با پرداخت به انتقال گیرنده بری می‌گردد... (بند ۲).

### د: توسل به ایرادات

همانند نهاد انتقال طلب از آنجایی که اساس قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ نیز مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد حساب دریافتی در آن به همان گونه‌ای که فروشنده از بدهکار دارد یعنی با تمام اوصاف یا امتیازها و ایرادات خود به عامل منتقل می‌گردد. بنابراین بدهکار



می تواند هر گونه دفاعی که برای او در برابر طلبکار اصلی قابل دسترسی بوده است علیه عامل نیز ایراد نماید و از پرداخت به وی خوداری کند. در کشورهای مختلف اصل اعتبار چنین دفاعیاتی پذیرفته شده است و این امر بر این اساس توجیه شده است که از یک طرف طلبکار جدید نمی تواند حقوقی بیشتر از طلبکار اصلی کسب نماید و از سوی دیگر انتقال طلب نباید به حقوق بدهکار لطمه‌ای زند (Unidroit, 1976, p14). میان ایرادات و دفاعیات باید میان ایراداتی که مرتبط با اصل طلبی است که انتقال یافته است (مثل عدم اجرای قرارداد) و ایرادات خارج از آن (مثل حق تهاتر) تمایز قائل شد. در حالی که ایرادات مرتبط با اصل طلب همیشه می توانند علیه عامل مورد توسل قرار گیرند (Ibid) در رابطه با ایرادات خارج از آن رویه ثابتی وجود ندارد ولی در غالب سیستم‌های حقوقی باید قبل از انتقال یا اطلاع وجود داشته باشند تا بتوانند مورد استناد قرار گیرند.

ماده ۹ کنوانسیون یونی دغوا در باب توسل به ایرادات توسط بدهکار علیه عامل مقرر می‌دارد که: «۱- در برابر ادعای عامل علیه بدهکار برای پرداخت حساب دریافتی‌ای که از قرارداد فروش کالا ناشی شده است، بدهکار می‌تواند تمام دفاعیات ناشی از قرارداد مزبور که می‌توانست در برابر فروشنده در صورتی که وی ادعای پرداخت می‌کرد به آن استناد کند در برابر عامل نیز به آنها استناد نماید. ۲- همچنین بدهکار می‌تواند هر گونه حق تهاتری را که در رابطه با مطالبات موجود علیه فروشنده‌ای که به نفعش حساب دریافتی ناشی شده است می‌باشد و در هنگامی که آگاهی کتبی انتقال مطابق با بند ۱ ماده ۸ به بدهکار داده می‌شود برای وی قابل دسترسی است، در برابر عامل ادعا نماید.» بنابراین در حالی که بند ۱ ماده مذکور تمام دفاعیات مرتبط با حساب دریافتی ناشی از قرارداد اصلی را بدون تعیین محدوده‌ی زمانی توسط بدهکار در برابر عامل قابل استناد می‌داند، بند ۲ به حق تهاتر به‌عنوان یکی از دفاعیات به‌طور خاص می‌پردازد و تنها در صورتی بدهکار می‌تواند علیه عامل به آن استناد کند که قبل یا همزمان با اطلاعیه برای وی قابل دسترسی بوده است.

در کنوانسیون آنسیترال مطابق با بند ۱ ماده ۱۸ بدهکار می‌تواند هر گونه دفاع و حق تهاتری که می‌توانست علیه انتقال دهنده ایراد کند علیه انتقال گیرنده نیز ایراد نماید. حق تهاتر ناشی از قرارداد اصلی یا معامله مرتبط حتی اگر بعد از اطلاع بدهکار برای وی قابل دسترسی

باشد می‌تواند علیه انتقال گیرنده مورد استناد قرار گیرد. با این وجود بنابر بند ۲ ماده مزبور حق تهاتری که ناشی از قرارداد اصلی یا معامله مرتبط نباشد و بعد از اطلاع بدهکار قابل دسترس باشد نمی‌تواند علیه انتقال گیرنده مورد استناد قرار گیرند. (United Nations, 2004, p39)

بنابراین برخلاف کنوانسیون یونیدرویت که تنها حق تهاتر ناشی از قرارداد اصلی آن‌هم در صورتی که قبل یا همزمان با اطلاع برای بدهکار قابل دسترسی باشد قابل استناد توسط وی می‌داند، کنوانسیون آنسیترال حق تهاتر ناشی از قرارداد اصلی و معاملات مرتبط را حتی اگر بعد از اطلاع بدهکار قابل دسترسی باشد قابل استناد می‌داند و حق تهاتری که غیر از این دو منشاء داشته باشد نیز در صورتی که هنگام اطلاع بدهکار قابل دسترسی باشد قابل استناد می‌داند. همچنین کنوانسیون آنسیترال در ماده ۱۹ نیز انصراف از استناد به ایرادات توسط بدهکار را به وسیله توافق کتبی میان او و فروشنده ممکن دانسته است که چنین امری در کنوانسیون یونیدرویت مورد توجه قرار نگرفته است ولی با توجه به قواعد عمومی و اصل حاکمیت اراده امکان پذیر است.

التهایه در صورتی که ایراد مورد توسل توسط بدهکار علیه عامل معتبر باشد و بدهکار براساس آن از پرداخت به وی خودداری نماید، عامل می‌تواند دعوای رجوع از آنچه که پرداخت نموده و نیز جبران خسارت را علیه فروشنده اقامه نماید.

#### ه: جبران مبلغ پرداختی

در مواردی که فروشنده به وظایف قراردادی خویش در برابر بدهکار عمل نمی‌نماید، برای مثال کالا فروخته شده را تحویل نمی‌دهد یا با تأخیر یا معیوب تحویل می‌دهد، این سوال مطرح می‌شود که آیا بدهکار می‌تواند برای بازپرداخت مبلغ پرداخت شده به عامل رجوع نماید یا خیر؟ علی‌الاصول باید گفت با توجه به وجود روابط قراردادی میان فروشنده و بدهکار و نقض آن به وسیله فروشنده بدهکار تنها می‌تواند به فروشنده برای استرداد مبلغ پرداخت شده مراجعه نماید.

کنوانسیون یونیدرویت در ماده ۱۰ به مسئله مذکور اشاره داشته و در بند ۱ خود بیان می‌کند درحالی که حقوق بدهکار تحت ماده ۹ (استناد به ایرادات) دست نخورده باقی می‌ماند،



عدم اجرا یا اجرای ناقص یا با تأخیر قرارداد فروش فی نفسه بدهکار را مستحق بازپرداخت مبلغ پرداخت شده به عامل نمی‌گرداند اگر چه بدهکار حق جبران مبلغ پرداختی از فروشنده را دارا باشد. با این وجود اگر چنین حقی علیه فروشنده وجود داشته باشد بدهکار مستحق است تحت بند ۲ ماده مزبور بازپرداخت مبلغ پرداختی به عامل را در هر یک از موارد ذیل خواستار گردد:

۱- عامل به تعهد پرداخت در رابطه با حساب های دریافتی مطروحه ایفاء نکرده باشد. ۲- عامل پرداخت را در زمانی انجام داده باشد که علم به عدم اجرای فروشنده یا اجرای با تأخیر یا معیوب فروشنده در رابطه با کالاهایی که به پرداخت بدهکار مرتبط می‌گردند داشته است (Unidroit Secretariat, 2011, p5).

کنوانسیون آنسیترال نیز در ماده ۲۱ مقرر می‌دارد: «قصور انتقال دهنده در اجرای قرارداد اصلی بدهکار را مستحق نمی‌گرداند تا مبلغی که توسط وی به انتقال دهنده یا انتقال گیرنده پرداخت شده است از انتقال گیرنده استرداد نماید.»

راه حل پذیرفته شده به وسیله دو کنوانسیون فوق‌الذکر در مورد این که اگر قرارداد اصلی اجرا نگردد آیا بدهکار حق استرداد مبلغ پرداختی را از انتقال گیرنده دارد یا نه، تا حدودی متفاوت می‌باشد. علی‌الاصول هر دو کنوانسیون مقرر می‌نمایند که بدهکار نمی‌تواند از انتقال گیرنده استرداد نماید. به طور خاص کنوانسیون یونیدرویت دو استثناء معرفی می‌نماید، دارا شدن ناعادلانه<sup>۱</sup> یا عدم حسن نیت<sup>۲</sup> از سوی انتقال گیرنده. با این وجود، کنوانسیون آنسیترال هیچ استثنایی مقرر نمی‌نماید به خاطر این که این امر ممکن است در قالب کنوانسیون که معاملات متنوعی تحت پوشش آن قرار می‌گیرد نامناسب باشد (Hedy H.R, 2004, p10).

### بند دوم: روابط عامل و فروشنده با اشخاص ثالث غیر از بدهکار

قبلاً گفته شد اشخاص ثالثی غیر از بدهکار به طور غیر مستقیم با انعقاد قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ تحت تاثیر قرار گیرند. این دسته از اشخاص ثالث شامل طلبکاران فروشنده و تمام انتقال گیرندگان بعدی حساب دریافتی واحد می‌باشد. مسئله‌ی مهمی که در اثر انعقاد

1. Unjust Enrichment

2. Bad Faith



قرارداد مزبور ممکن است بین این دسته از اشخاص و عامل مطرح گردد به وجود آمدن تعارض منافع میان آنها می‌باشد. برای مثال فرض کنید انتقال دهنده‌ی اولیه با وجود انتقال حساب دریافتی به عامل، آن را به شخص ثالثی نیز منتقل کند، یا انتقال دهنده اولیه ورشکست شود و طلبکاران وی خواستار بازداشت حساب دریافتی منتقل شده به عامل به نفع خویش گردند. در موارد مذکور بین اشخاص ثالث فوق‌الذکر و عامل تعارض منافع ایجاد می‌گردد و باید دقیقاً بررسی گردد تا ملاحظه شود به چه شیوه‌ای می‌توان بین منافع متعارض قائل به اولویت شد تا حسب مورد عامل یا اشخاص ثالث مذکور را صاحب حساب دریافتی تلقی نمود.

از آنجایی که در رابطه با تعیین اولویت میان منافع متعارض عامل با اشخاص ثالث میان حقوق ملی کشورها رویه ثابتی وجود ندارد، مسئله مزبور باید با توجه به قانون کشوری که حاکم می‌گردد حل شود. به‌طور کلی در حقوق کشورها سه زمان مختلف انتقال، اطلاع و ثبت مدنظر قرار گرفته است و براساس آنها میان منافع متعارض تعیین اولویت می‌گردد. در ذیل وضعیت حقوقی برخی از کشورها در رابطه با مسئله مطروحه مورد بررسی قرار می‌گیرد.

در ژاپن و اسپانیا، انتقال حساب دریافتی در برابر اشخاص ثالث با اطلاع بدهکار مؤثر می‌گردد. به عبارت دیگر حق تقدم مطابق با زمان اطلاع تعیین می‌گردد. بنابراین، نخستین انتقال گیرنده‌ای که به بدهکار اطلاع می‌دهد بر انتقال گیرندگان بعدی حق تقدم دارد و همچنین بر تمام طلبکاران انتقال دهنده و مدیر تصفیه در صورتی که اطلاع پیش از اجرا یا آغاز فرایند تصفیه انجام گرفته باشد برتری داده می‌شود (Bazinas, 1998, p.346). در حقوق انگلیس نیز حق تقدم به نخستین انتقال گیرنده‌ای اعطاء می‌گردد که اطلاعیه انتقال را به بدهکار داده است مگر این که وی علم به انتقال قبلی داشته باشد هنگامی که طلب به او منتقل گردیده است (UNIDROIT, 1976, p17).

در حقوق آمریکا تاثیر انتقال بر اشخاص ثالث منوط به ثبت اطلاعات معینی از انتقال در دفتر ثبت اسناد عمومی می‌باشد. نخستین انتقال گیرنده‌ی اطلاعات تعیین شده به وسیله قانون را ثبت می‌نماید بر انتقال گیرندگانی که بعداً ثبت نموده‌اند یا اصلاً ثبت نموده‌اند برتری داده می‌شوند. به‌منظور این که انتقال گیرنده بر طلبکاران و مدیر تصفیه برتری داده شود نه تنها انتقال بلکه ثبت هم باید قبل از اجرا یا آغاز فرآیند تصفیه صورت گرفته باشد (Bazinas, 1998, p347).





در حقوق آلمان شیوه‌ای غیر از دو شیوه‌ی فوق‌الذکر برای تعیین حق اولویت به کار گرفته شده است. مطابق با حقوق این کشور انتقال حساب دریافتی با انعقاد قرارداد مؤثر می‌گردد و براساس چنین نظریه‌ای نخستین انتقال گیرنده براساس زمان وقوع قرارداد، مالکیت را در رابطه با حساب دریافتی کسب می‌نماید و انتقال دهنده چیزی ندارد تا به انتقال گیرنده بعدی انتقال دهد. علاوه بر این انتقال گیرنده بر تمام طلبکاران انتقال دهنده یا مدیر تصفیه در صورتی که انتقال قبل از اجرا یا شروع فرآیند تصفیه انجام گرفته باشد، مقدم است (Ibid, 346).

در حقوق ایران مطابق با قواعد و مقررات کنونی نیز سیستمی چون حقوق آلمان وجود دارد زیرا همان طوری که قبلاً هم گفته شد در حقوق قراردادهای ایران اصل بر تراضی می‌باشد و چنین اصلی در قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ نیز اجرا می‌گردد و قرارداد مزبور با تراضی انتقال دهنده و عامل مؤثر می‌گردد و حساب دریافتی منتقل می‌شود و مالی وجود ندارد که به انتقال گیرندگان بعدی منتقل گردد. بنابراین نخستین انتقال گیرنده‌ای که براساس تقدم زمانی معین می‌گردد بر تمام انتقال گیرندگان بعدی حق اولویت دارد. همچنین به صرف تراضی میان عامل و فروشنده انتقال در برابر طلبکاران انتقال دهنده ورشکسته نیز قابلیت استناد دارد مگر این که قرارداد انتقال بعد از صدور حکم ورشکستگی منعقد گردیده باشد، زیرا در حالت اخیر ماده ۴۱۸ ق.ت. که مقرر می‌دارد تاجر ورشکسته از تاریخ صدور حکم از مداخله در تمام اموال خود ممنوع است در این مورد نیز اجرا می‌گردد و قرارداد انتقالی که توسط فروشنده بعد از این تاریخ منعقد گردیده است غیر معتبر می‌باشد و در برابر طلبکاران قابلیت استناد ندارد.

کنوانسیون یونیدرویت مقرره‌ای را به تعیین اولویت میان منافع متعارض اختصاص نداده است و این یکی از ضعف‌های این کنوانسیون به‌شمار می‌رود، در مقابل کنوانسیون آنسیترال در بخش سوم از ماده ۲۲ تا ۲۵ به موضوع مورد نظر پرداخته است. با این حال کنوانسیون در این موضوع از ارائه راهکار ماهوی به خاطر اختلاف کشورها خودداری نموده و به تعیین راه حل تعارض بسنده نموده است. در ماده ۲۲ مقرر شده است که حقوق کشوری که انتقال دهنده در آن سکونت دارد بر تعیین حق اولویت انتقال گیرنده یا عامل در رابطه با حساب دریافتی منتقل شده بر حقوق رقبای وی حکومت می‌نماید. کنوانسیون آنسیترال برای

تکمیل قاعده حل تعارض، سه قاعده ماهوی اختیاری حق اولویت به صورت ضمیمه بیان داشته است که کشورها می‌توانند با صدور اعلامیه یکی از آنها را اعمال کنند. این سه قاعده ماهوی همانند حقوق ملی کشورها عبارتند از: الف- زمان ثبت اعلامیه انتقال. ب- زمان اطلاع بدهکار ج- زمان انتقال حساب دریافتی. هنگامی که قانون کشوری در رابطه با تعیین اولویت ناکافی باشد یا این که کشوری بخواهد قواعد موجود خود را در رابطه با تعیین اولویت تغییر دهد، می‌تواند از قواعد ماهوی که کنوانسیون در ضمیمه پیشنهاد نموده است استفاده کند و براساس آن اولویت را تعیین نماید، به عبارت دیگر این پیشنهاد به عنوان قانون نمونه عمل می‌نماید و کشورها می‌توانند در وضع مقررات راجع به تعیین اولویت از آن استفاده نمایند.

### نتیجه‌گیری

در اثر انعقاد قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ روابط مستقیم قراردادی میان فروشنده و عامل ایجاد می‌گردد و در نتیجه برای هر یک از فروشنده و عامل وظایفی به وجود می‌آید که برای دیگری جزء حقوق وی محسوب می‌گردد. نمی‌توان تمام حقوق و تعهدات طرفین را به طور قطعی مشخص نمود زیرا موارد آن با توجه به قانون حاکم و تراضی طرفین می‌تواند متفاوت باشد. با این حال به طور معمول در همه قراردادهایی از این نوع، فروشنده موظف می‌باشد تمام حساب‌های دریافتی موجود و آتی خود را به همراه تضمینات آن به عامل انتقال دهد هر چند که عامل در مقابل این انتقال تعهد به پذیرش همه موارد را ندارد و حق انتخابی برای خود در قرارداد پیش‌بینی می‌نماید که به موجب آن از میان حساب‌های دریافتی آن‌هایی را که مناسب می‌بیند تأمین مالی‌شان را عهده‌دار می‌گردد. فروشنده همچنین موظف می‌باشد در راستای همکاری با عامل در جهت دریافت حساب دریافتی منتقل شده، تمام اسناد و مدارک مرتبط با آن را به عامل تحویل دهد و وجود حساب دریافتی منتقل شده را نیز تضمین نماید. در مقابل عامل نیز موظف است پس از بررسی حساب‌های دریافتی پیشنهاد شده و در نتیجه تأیید اعتبار و پذیرش ریسک مواردی که مناسب دیده شده‌اند، نسبت به ارائه تأمین منابع مالی با کسر بهره و ارائه سایر خدمات در صورت توافق با دریافت هزینه‌های لازم اقدام نماید.



قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ علاوه بر ایجاد روابط مستقیم قراردادی میان فروشنده و عامل، بر اشخاص ثالثی چون بدهکار مستقیماً و بر سایر اشخاص ثالث چون انتقال گیرندگان بعدی و طلبکاران فروشنده نیز به طور غیر مستقیم تأثیر می‌گذارد. در روابط میان عامل و فروشنده با بدهکار با توجه به اصل حاکمیت اراده، طرفین قرارداد فاکتورینگ نمی‌توانند در حقوق و تعهدات بدهکار تغییری بدون رضایت وی ایجاد کنند مگر در مواردی که قانون صریحاً چنین اجازه‌ای را داده باشد. بدهکاری که از انتقال حساب دریافتی مطلع شده است موظف می‌باشد به عامل پرداخت نماید و با پرداخت به فروشنده (انتقال دهنده) از تعهد پرداخت به عامل بری نمی‌گردد ولی در مواردی که از انتقال مطلع نشده است با پرداخت به فروشنده بری می‌گردد ولی در مقابل عامل نیز می‌تواند براساس روابط قراردادی خود با فروشنده برای دریافت مبلغ پرداخت شده توسط بدهکار به فروشنده مراجعه نماید. از آنجایی که قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد و در آن حساب دریافتی با تمام اوصاف خود به عامل منتقل می‌گردد، بدهکار می‌تواند هر گونه دفاع و ایرادی که برای او در برابر طلب کار اصلی قابل دسترسی بوده است علیه عامل نیز ایراد نماید و از پرداخت به وی خوداری کند.

روابط میان عامل و فروشنده با سایر اشخاص ثالث در مورد حل تعارض منافع میان آنها می‌باشد و این تعارض منافع هنگامی مطرح می‌شود که حساب دریافتی واحد به چند نفر منتقل گردد یا اینکه طلبکاران فروشنده ورشکست شده ادعای حق دریافت حساب دریافتی منتقل شده را نمایند. حقوق ملی کشورها رویه واحدی را در حل این تعارض اتخاذ نکرده‌اند ولی به طور معمول سه معیار بر مبنای زمان انتقال، زمان اطلاع و زمان ثبت مقرر نموده‌اند و براساس آن به تعیین اولویت میان منافع متعارض عامل با سایر اشخاص ثالث مبادرت می‌ورزند. کنوانسیون آنسیترال نیز به دلیل همین اختلاف میان حقوق کشورها به ارائه راه‌حل تعارض به جای راه‌حل ماهوی بسنده نموده است و مقرر نموده است که در این موارد براساس حقوق کشور انتقال دهنده که معمولاً یکی از سه معیار زمانی فوق‌الذکر می‌باشد میان منافع متعارض عامل با سایر اشخاص ثالث تعیین اولویت گردد.



## منابع

### فارسی

- بخشی لطفعلی، (۱۳۹۱)، مالیه و تضمین های بازرگانی (فورفایتینگ)، جزوه‌ی درسی، تهران، دانشگاه علامه طباطبائی.
- توکلی کرمانی سعید، (۱۳۸۹)، انتقال تعهد در حقوق ایران، تهران، جاودانه.
- کاتوزیان ناصر، (۱۳۸۶)، حقوق مدنی نظریه عمومی تعهدات، تهران، بنیاد حقوقی میزان.
- ساعی محمد هادی، (۱۳۸۶)، «وضعیت تضمینات پس از انتقال طلب یا انتقال دین»، مجله معارف اسلامی و حقوق، شماره دوم، ص ۳-۱۷۲.
- منصور جهانگیر، (۱۳۸۷)، قانون مدنی، چاپ چهل و ششم، تهران، دیدار.
- منصور، جهانگیر. (۱۳۹۲). قانون تجارت ایران، چاپ صدم، تهران، دیدار.

### لاتین

- *Aupies consult. (2009). SALE OF DEBT AND TRANSFER OF OWNERSHIP IN A UK AGREEMENT (ppt). Available at: <http://www.unctad.info>.*
- *Contessi, Silvio and de Nicola, Francesca. (2012). the role of financing in international trade during good times and bad. The Regional Economist.*
- *Bazinas, Spiro V. (1998). AN INTERNATIONAL LEGAL REGIME FOR RECEIVABLES FINANCING: UNCITRAL'S CONTRIBUTION. DUKE JOURNAL OF COMPARATIVE & INTERNATIONAL LAW.*
- *Baker, H.R.Marie and associates. (2004). Financing small and medium –size enterprises with factoring: Global growth in factoring- and its potential in Eastern Europe. World Bank.*
- *Glinavos, Ioannis. (2002). an Introduction to International Factoring & Project Finance. Law & Finance in International Trade. Available at: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/854/>.*
- *Hedy H.R, Huang. (2004). Compare and Contrast: The Uncitral convention on the assignment of receivable in international trade and the Unidroit convention on international factoring. Available at :<http://law.alphaleader.com/enshownews.asp?id=274>*
- *International chamber of commerce. (2013) Rethinking trade and finance, ICC Publication, available at: [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org).*
- *Joubert, Nereus. (1987). THE LEGAL NATURE OF THE FACTORING CONTRACT. Rand Afrikaans University.*



MOORE, CARROLL G. (1959). *FACTORING-A UNIQUE AND FINANCING AND SERVICE*. HeinOnline *IMPORTANT FORM OF* (<http://heinonline.org>).

PHILBRICK, WILLIAM C. (1994). *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*.

Reczei, Laszlo. *On factoring operations*. Available at: [biblio.juridicas.unam.mx](http://biblio.juridicas.unam.mx).

Spasić, Ivanka and associates. (2012). *FACTORING - INSTRUMENT OF FINANCING IN BUSINESS PRACTICE –SOME IMPORTANT LEGAL ASPECTS*. *Ekonomika istraživanja VOL 25 NO 1*.

UNIDROIT. (1976). *Report on the contract of factoring*. Available at: <http://www.unidroit.org/english/studies/study58/main.htm>.

UNITED NATIONS. (2004). *UNITED NATIONS CONVENTION ON THE ASSIGNMENT OF RECEIVABLES IN INTERNATIONAL TRADE, UNITED NATIONS PUBLICATION*.

UNIDROIT Secretariat. (2001). *Explanatory Note on UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING*.

*Unidroit Convention on International Factoring*. (1988). available at: [lexmercatoria.org](http://lexmercatoria.org).

*United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade*. (2001). available at: <http://www.uncitral.org/en-index.htm>.

<http://www.eulerhermes-aktuell.de/en/economy-news/retention-of-title.html>.

<http://www.unidroit.org/English/implement/i-88-f.pdf>.

[https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg\\_no=X17&chapter=10&lang=en](https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=X17&chapter=10&lang=en).

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی