

بررسی تطبیقی کنوانسیون عاملیت بین‌المللی در حقوق ایران

تاریخ دریافت: ۱۳۸۶/۱/۱۴

تاریخ تأیید: ۱۳۸۶/۸/۱۷

محمد باباپور*

چکیده

عاملیت بین‌المللی که نهادی فعال در زمینه تجارت بین‌الملل و حوزه فاینانس است، با به‌کارگیری روشهای مالی مناسب، نقش مهمی در زنجیره تجارت بین‌المللی ایفا می‌کند. انتقال مطالبات صادرکنندگان به عاملان، موجب ایجاد موقعیتهای حقوقی و روابط جدید میان طرفین قراردادهای فروش و عاملی می‌گردد که کنوانسیون عاملیت بین‌المللی با بهره‌گیری از اصول و قواعد رایج این نهاد در عرصه بین‌المللی، به تدوین مقررات نسبتاً جامعی در این زمینه اقدام می‌نماید تا امکان عملکرد یکسان در مواردی مانند انعقاد قرارداد، شیوه کار، حقوق و وظایف طرفین و ... را فراهم آورد. این مقاله به بررسی شباهتها و تفاوتهای مقررات این کنوانسیون با قواعد حقوقی ایران و امکان انطباق آنها پرداخته است.

واژگان کلیدی: عاملیت بین‌المللی، انتقال طلب، مبالغ قابل وصول، تأمین مالی، انتقالات لاحق.

* دانشجوی دکتری حقوق خصوصی پردیس قم - دانشگاه تهران (Mbabapour2005@yahoo.com).

مقدمه

انستیتوی بین‌المللی یکسان‌سازی حقوق خصوصی (UNIDEROIT) در جهت اهداف خود برای هر چه نزدیک‌تر ساختن قواعد حقوقی، در دهه‌های اخیر به تدوین کنوانسیون‌های مختلفی درباره مسائل مختلف حقوقی با ماهیت غالب بین‌المللی پرداخته است که از جمله مهم‌ترین آنها کنوانسیون عاملیت بین‌المللی (مصوب ۲۸ می ۱۹۸۸ اتاوا) است.

در اینجا به این نکته اشاره می‌شود که به دلیل نبود معادل فارسی مناسب برای واژه «factoring» لفظ «عاملیت» به کار برده شده است که با نهاد عامل تجاری مرسوم حقوق تجارت ما کاملاً متفاوت است.

نهاد عاملیت به عنوان یک نهاد حقوقی، یک شیوه تجاری و ابزار مالی تسهیل‌کننده تجارت جهانی و منطقه‌ای است و با خدمات ویژه‌ای که در اختیار تجار و بازرگانان قرار می‌دهد، جایگاه ویژه‌ای در زنجیره تجارت جهانی به دست آورده است.

مجموعه گسترده خدمات ارائه شده توسط این نهاد، مانند تضمین پرداختها، پرداخت وام و مساعده، حسابداری و ... باعث می‌شود که تجار بین‌المللی با سپردن امور مالی خود به عاملین، با فراغ بال کامل به امور تجارت خود بپردازند و از درگیر شدن در روند زمان، پرهزینه و فرسایشی پیگیری عملی و قضایی مطالبات خود، رهایی یابند.

در این نوشتار، فصول اول تا سوم کنوانسیون عاملیت بین‌المللی شامل مواد ۱ تا ۱۲ که متضمن شرایط و وظایف شکلی و ماهوی عاملیت است، بررسی و تحلیل خواهد شد.

الف. تعریف عاملیت

عامل در اصل نوعی نماینده تجاری است که برای اهداف تجاری (خرید و فروش) توسط یک تاجر اصیل استخدام می‌شود (Black's law Dictionary, 1990: 592). اما عاملیت در معنای خاص خود در تجارت بین‌الملل، کارکردهایی کاملاً متفاوت دارد. فرهنگ حقوقی Black عامل را چنین تعریف می‌نماید:

عامل کسی است که اقدام به خرید و تنزیل مبالغ قابل وصول و جمع‌آوری آنها می‌نماید. او با پرداخت وام (به تجار) حسابهای قابل وصول یا دیگر تضمینات را به عنوان وثیقه در اختیار می‌گیرد و خطر خسارت بازگشت را می‌پذیرد (Ibid: 592).

به‌طور ساده عامل را می‌توان چنین توصیف نمود: عامل کسی (شرکتی) است که مطالبات تجار بین‌المللی از خریداران در دیگر کشورها را بر عهده می‌گیرد و اقدام به وصول آن می‌نماید. این اصلی‌ترین کارکرد عاملین بین‌المللی است. اما حوزه عمل این دسته از فعالان تجاری گستره‌ای بس وسیع‌تر را دربرمی‌گیرد. عاملیت یکی از روشهای معمول فاینانس است که می‌توان آن را به گونه‌ای ساده چنین توضیح داد: هنگامی که خریدار توانایی پرداخت فوری بهای کالا یا خدمات خریداری شده از صادرکننده را ندارد، به قبولی براتی اقدام می‌نماید که صادرکننده بر روی وی می‌کشد. صادرکننده با تنزیل برات در نزد عامل، به بهای محصولاتش دست می‌یابد و خریدار نیز فرصت فراهم آوردن آن مبالغ را پیدا می‌کند. بدین ترتیب، عاملیت در عمل یک نوع بیمه اعتباری هم تلقی می‌شود به طوری که حتی در مواردی که بدهی تنزیل نمی‌شود و بدهکار در زمان سررسید دین خود، از پرداخت آن خودداری می‌نماید، عامل به پرداخت آن مبالغ به صادرکننده اقدام می‌کند. همچنین عاملان به پرداخت مساعده در رابطه با مبالغی اقدام می‌نمایند که تاریخ وصول آنها نرسیده است که این هم یک نوع اعطای وام تلقی می‌شود. علاوه بر این، عاملان خدمات گسترده دیگری را نیز به مشتریان خود ارائه می‌نمایند. برای مثال، تجار می‌توانند حسابداری ترازهای مالی خود را به عاملان بسپارند و وصول طلبها و اقامه دعوی علیه مشتریان و ... را توسط آنان انجام دهند. همین کارکردهای متنوع و گسترده عاملان، شناخت دقیق ماهیت این نهاد را با مشکل مواجه نموده است.

ماده ۱ کنوانسیون عاملی بین‌المللی، قرارداد عاملیت را چنین توصیف می‌کند:

... قرارداد عاملیت یعنی قرارداد منعقد شده بین یک طرف (عرضه‌کننده) و طرف دیگر (عامل) که به موجب آن:

a. عرضه‌کننده، مبالغ قابل وصول ناشی از قرارداد فروش کالا، بین خود و مشتریان (بدهکاران) را به عامل منتقل می‌کند ...

معمولاً عرضه‌کننده (صادرکننده، فروشنده) و عامل وارد یک توافق کلی می‌شوند که به موجب آن عامل متعهد می‌شود در طول مدت قرارداد، همه حسابهای مبالغ قابل وصول را تا حدود مشخص برای هر حساب به عهده بگیرد (معمولاً ۸۰ تا ۸۵٪ مبلغ هر صورت‌حساب) (Houtte, 1998: 288). حال ماهیت این قرارداد و به‌طور کلی نهاد

عاملیت را چگونه می‌توان تحلیل نمود؟ برای پاسخ در ابتدا می‌توان هر کدام از کارکردهای اصلی عاملیت را جداگانه بررسی کرد. بند b۲ ماده ۱ کنوانسیون، انجام حداقل دو مورد از موارد زیر را بر عهده عامل می‌داند:

- تأمین مالی فروشنده، شامل وامها و پرداخت مبالغ مساعده؛
- رسیدگی به حسابهای مربوط به مبالغ قابل وصول (دفترداری کل)؛
- جمع‌آوری مبالغ قابل وصول؛
- حمایت در برابر قصور بدهکاران از پرداخت.

تأمین مالی: عامل در این زمینه به عنوان یک نهاد مالی مانند بانک عمل می‌کند. مبالغی که فروشنده به عامل منتقل می‌کند، معمولاً مدت‌دار است و فروشنده نیز احتیاج به پول دارد. عامل با تنزیل این مبالغ به پرداخت فوری پول به فروشنده اقدام می‌نماید. همچنین ممکن است عامل این کار را نه با تنزیل، بلکه با پرداخت وام به اعتبار بدهی تاریخ‌دار انجام دهد.

حسابداری: شاید در نگاه اول، متصدی این امر را در ردیف کارمند فروشنده به شمار آوریم یعنی کسی که به عنوان حسابدار، امور مالی او را انجام می‌دهد. ولی باید توجه داشت که موضوع را باید در مقیاس بین‌المللی ارزیابی نمود. عاملان، شرکت‌های بزرگ و جهانی و بانکها می‌باشند که به مشتریانشان که معمولاً آنها هم شرکت‌های بزرگ‌اند، ارائه خدمات می‌نمایند. این وظیفه را می‌توان نوعی ارائه خدمات دانست که عامل به عنوان مسئول حسابها و امور مالی فروشنده عمل می‌کند.

وصول مطالبات: پرداختهای قراردادهای تجاری بین‌المللی از طریق مکانیسمهای خاص انجام می‌شود. با این حال، پیگیری این طلبها و انجام امور بانکی مربوط به آن، خود، کاری وقت‌گیر و پیچیده است؛ به‌خصوص وقتی که پرداخت باید در کشور خریدار انجام شود و فروشنده هم در آن کشور حضور ندارد. عامل را در این مرحله می‌توان نماینده یا نوعی مباشر فروشنده دانست.

حمایت در برابر قصور بدهکاران از پرداخت: قرارداد عاملیت می‌تواند پرداخت مبالغ قابل وصول را برای صادرکننده تضمین کند. عامل، این کار را در برابر حق‌العمل بالاتری می‌پذیرد و با این تضمین در جایگاه یک نوع بیمه‌گر اعتباری قرار می‌گیرد.

ب. ماهیت حقوقی عاملیت

هر کدام از کارکردهای فوق به تنهایی ماهیت خاصی را برای عاملیت نشان می‌دهد، ولی برای شناخت ماهیت واقعی عاملیت باید شیوه کارکرد معمول یعنی شیوه انتقال مبالغ قابل وصول را در نظر گرفت.

انتقال مبالغ قابل وصول به دو روش میسر است: یکی اینکه مبالغ قابل وصول قطعاً به عامل منتقل شود و وی با پرداخت مبالغ مورد توافق در قرارداد، مسئولیت کامل دیون را بر عهده بگیرد. در این شیوه، خطر اعتبار (مدیون) تنها بر دوش عامل قرار می‌گیرد و وی دیگر حق رجوع به صادرکننده را ندارد. به این شیوه، عاملیت بدون حق بازگشت یا عاملیت حقیقی می‌گویند. در شیوه دیگر، عامل، مالک واقعی حسابها نمی‌شود و در صورت عدم پرداخت، افسار بدهکار و ... حق رجوع به صادرکننده را دارد. به این شیوه، عاملیت با حق بازگشت یا عاملیت غیرحقیقی می‌گویند (Ibid: 287).

روشن است که در شیوه غیرحقیقی نمی‌توان از «انتقال» مبالغ قابل وصول سخن گفت. تشخیص ماهیت عاملی بسته به این دو مورد را باید در حیطه قانون حاکم بر قرارداد عاملیت جست‌وجو نمود و آن را به سیستمهای حقوقی واگذار کرد. این روند انتقال مطالبات را در حقوق ما می‌توان با چند نهاد حقوقی مقایسه نمود؛ از جمله حواله، تبدیل تعهد، وکالت، بیع طلب، برات و ...

حواله: در حواله، برای صحت آن، محال‌علیه باید حواله را بپذیرد و در صورت امتناع حواله محقق نمی‌شود (م ۷۲۵ ق.م.). همچنین محیل باید مدیون به محال باشد (م ۷۲۶ ق.م.). در حالی که کنوانسیون هیچ اشاره‌ای به لزوم قبول محال‌علیه نکرده است و صادرکننده نیز اساساً مدیون به عامل نیست.

تبدیل تعهد: همین تفاوت اساسی در تبدیل تعهد نیز دیده می‌شود. در تبدیل تعهد، تعهد سابق از بین می‌رود و تعهد جدید جایگزین آن می‌شود که در آن رضایت مدیون نقش اساسی بازی می‌کند، در حالی که در عاملیت چیزی که منتقل می‌شود همان دین قبلی است، نه دین جدید و رضایت یا عدم رضایت واردکننده (بدهکار) نیز مداخله‌ای در امر ندارد.

وکالت: در وکالت، وکیل از طرف موکل و به حساب او پیگیر مطالبات می‌شود و

پس از دریافت، آنها را به موکل تحویل می‌دهد، در حالی که در عاملیت، عامل، به عنوان اصیل با بدهکار روبه‌رو می‌شود. صادرکننده نمی‌تواند مانند وکالت هر گاه بخواهد، عامل را عزل کند و قرارداد با او را بر هم بزند. علاوه بر اینکه عامل معمولاً بخش عمده‌ای از ارزش مطالبات را قبل از دریافت از بدهکار به صادرکننده پرداخت نموده است. با این حال، روش عاملیت غیرحقیقی بی‌شبهت به وکالت نیست؛ چون در هر دو، عامل و وکیل به عنوان شخص ثالث و نه مالکِ مبالغ قابل وصول با بدهکار روبه‌رو می‌شوند. این در صورتی است که عامل، مبلغ را قبل از وصول از خریدار به صادرکننده پرداخته باشد، ولی اگر این کار (پرداخت) انجام شده باشد، باز هم از شمول وکالت خارج می‌شود.

بنابراین، باید در عاملیت حقیقی این انتقال طلب را یا بیع طلب دانست یا انتقالی بر طبق ماده ۱۰ قانون مدنی. به‌طور کلی، روش کار با بیع تناسب چندانی ندارد و قواعد بیع در آن رعایت نمی‌شود. با این حال، شبهاتهای زیادی نیز بین روش عاملیت و بیع طلب وجود دارد. هنگامی که در عاملیت حقیقی، عامل، طلب صادرکننده را در مقابل مبلغی معادل آن (پس از کسر سود) در اختیار می‌گیرد، به سختی می‌توان آن را نوعی بیع طلب ندانست.

اما در عاملیت غیرحقیقی در مواردی روش کار بسیار به نمایندگی نزدیک می‌شود و می‌توان آن را نوعی اعطای نیابت و نمایندگی دانست. ولی در همینجا نیز اگر عامل با داشتن حق رجوع مبالغ را به صادرکننده پرداخت نماید، باز مورد در حیطة ماده ۱۰ جای می‌گیرد.

این در صورتی است که یکی از عملکردها اصلی و بقیه فرعی باشد. ولی ممکن است همه کارکردها اصلی باشد. این مسائل ما را به این سمت رهنمون می‌سازد که باید مسئله را به‌صورت موردی بررسی کنیم و در هر مورد به هدف قرارداد رجوع نماییم. در عاملیت حقیقی، اگر شرایط بیع جمع بود، باید آن را بیع طلب بدانیم، در غیر اینصورت باید آن را طبق ماده ۱۰ قانون مدنی، نوعی قرارداد انتقال طلب ارزیابی کنیم. عاملیت غیرحقیقی را نیز در برخی موارد باید نمایندگی و در مواردی که اشاره شد قراردادی نامعین دانست.

بند a ماده ۱ کنوانسیون نیز روند کار را تحت عنوان «انتقال مبالغ قابل وصول» بیان کرده و از به‌کار بردن الفاظ و یا قواعد مربوط به فروش در آن خودداری نموده است. این امر در کنار مواردی دیگر نشانگر این نکته است که با توجه به اینکه اصل در عاملیت بر شیوه حقیقی می‌باشد، قرارداد انتقال طلب به صورت بی‌نام طبق ماده ۱۰ قانون مدنی برای توصیف روند عاملی در حقوق ما پذیرفتنی‌تر است.

حال دو مسئله مهم در اینجا پیش می‌آید:

یکی اینکه چگونه حق رجوع مجدد عامل به صادرکننده را در صورت ناتوانی واردکننده از پرداخت (در عاملیت غیرحقیقی) توجیه نماییم؛ در حالی که در انتقال طلب، ناقل تنها ضامن وجود طلب است و طلب را با وضع موجود آن منتقل می‌نماید و منتقل‌الیه دیگر حق رجوع به او را ندارد، مگر در صورت تضمین بسیار موسع. گرچه در مواردی مانند اسناد تجاری مثل برات امکان رجوع وجود دارد، وقتی حسابهای قابل دریافت منتقل می‌شود دیگر نباید حق رجوع داشته باشد. در این گونه موارد پیشنهاد شده است که عاملیت می‌تواند صرفاً یک گشایش اعتبار برای سود فروشنده در نظر گرفته شود (Ibid: 288). پیشنهاد بهتری که می‌تواند برای جلوگیری از ایجاد رژیم دوگانه مطرح شود این است که این شیوه همان انتقال طلب ولی همراه با شرطی فاسخ است که در صورت عدم پرداخت مبالغ (به هر علت) قرارداد منحل شود و یا امکان انحلال آن وجود داشته باشد و عامل بتواند به صادرکننده رجوع نماید.

مسئله دیگر این است که همان‌طور که اشاره شد، قرارداد عاملی تنها به انتقال صورت‌حسابها محدود نمی‌شود و خدمات متعددی را دربرمی‌گیرد. تکلیف این موارد چیست؟ می‌توان در این موارد قرارداد عاملیت را نوعی قرارداد مرکب دانست که انتقال طلب به هر شکل در آن موضوع اصلی و دیگر خدمات شروط ضمن عقد آن محسوب می‌شود.

ج. شیوه کارکرد قرارداد عاملیت

همان‌طور که گفته شد، معمولاً عامل طبق توافق اصلی که با فروشنده می‌نماید، همه مبالغ قابل وصول را در طول مدت قرارداد به خود منتقل می‌سازد که این امر شامل

مبالغ موجود و نیز مبالغی می‌گردد که در آینده از قراردادهای صادرکننده ناشی می‌شوند. بنابراین، با انعقاد قرارداد اصلی کلیه مطالبات صادرکننده از خریداران خارجی (واردکنندگان) به جز مواردی که کالاهای مورد معامله برای استفاده شخصی خانوادگی و اهل منزل خریدار بوده باشد، به عامل منتقل می‌شود (بند a ماده ۱).

این استثنا شاید به این خاطر بوده که طراحان کنوانسیون به غیرتجاری و شخصی بودن این گونه معاملات نظر داشته‌اند. در حالی که طبق بند یک ماده ۳ قانون تجارت ایران، کلیه معاملات بین تجار، کسبه و صرافان (در صورتی که مربوط به امور تجاری باشد) تجاری تلقی می‌شود.

نکته مهم در مورد انتقال مبالغ این است که در قرارداد اصلی، صادرکننده کلیه مطالبات خود را در طول مدت قرارداد به عامل انتقال می‌دهد. بند a ماده ۵ کنوانسیون در این باره مقرر می‌دارد:

شروط قرارداد عاملیت برای انتقال مبالغ قابل وصول موجود یا آینده، به‌خاطر اینکه قرارداد (آنها را) دقیقاً مشخص نمی‌کند، غیرمعتبر تلقی نخواهد شد، در صورتی که در زمان انعقاد قرارداد یا وقتی که به‌وجود می‌آیند، به‌موجب قرارداد قابل تعیین باشند. در مورد دیون موجود بحثی نیست، اما آیا امکان انتقال مبالغی که هنوز به‌وجود نیامده‌اند با قانون ایران سازگار است؟

اگر در اینجا قرارداد عاملیت را نوعی تعهد بر انتقال دیون (در هنگام به‌وجود آمدن آنها در آینده) بدانیم، مشکل خاصی به‌وجود نمی‌آید. این قرارداد طبق ماده ۱۰ ق.م.معتبر و لازم‌الوفاست که طرفین تعهد می‌کنند دیون آینده را طبق شرایط مشخصی منتقل نمایند. ولی اشکال در بند b ماده ۵ نهفته است که مقرر می‌دارد: «شروط قرارداد عاملیت برای انتقال مبالغ قابل وصول آینده، آن مبالغ را پس از به‌وجود آمدن و بدون احتیاج به هیچ عملیات انتقال جدیدی به عامل منتقل می‌نماید». ایجاب و قبول و قصد انجام عقد برای انجام تعهداتی که به‌موجب قرارداد و تعهد اولیه بر عهده طرفین قرار گرفته لازم می‌باشد و انجام خودبه‌خود انتقال با حقوق ما سنخیتی ندارد (شهیدی، ۱۳۸۲: ۱۰۴). ولی آنچه که از این ماده به‌دست می‌آید این است که هدف طرفین ایجاد یک پیش‌قرارداد نیست، بلکه فراتر از آن و تملیک دیون آینده است. می‌توان این مسئله را این‌گونه تشریح نمود که قصد طرفین در اینجا ایجاد سببی است که تأثیر آن معلق بر

به وجود آمدن دین در آینده باشد (کاتوزیان، ۱۳۷۲: ۲۷۵). بدین ترتیب که صادرکننده و عامل، قرارداد معلقی را منعقد می‌کند که معلق‌علیه آن انعقاد قرارداد صادرکننده و واردکننده و به وجود آمدن دین باشد و اثر آن انتقال دیون (با شرایط مشخص) به عامل است. اما همان‌گونه که در قسمت آخر بند a مقرر شده، طرفین باید روش خاصی را جهت ایجاد امکان تشخیص مطالبات مورد نظر خود در قرارداد پیش‌بینی کنند؛ برای مثال، با مشخص کردن مبلغ مطالبات احتمالی و میزان تنزیل آنها با مطالبات مشتریان خاص یا مشخص کردن قراردادهای خاص و ...

د. حقوق مکتسب

یکی از مهم‌ترین مسائل در مورد انتقال مبالغ قابل وصول، وضعیت حقوق مکتسب طرفین در نتیجه قرارداد فروش در زمان پس از انتقال است. هر فروشنده دارای حقوقی از جمله حق تضمین طلب خود و خریدار نیز دارای حق ابراز دفاعیاتی در برابر ادعای فروشنده است که این دو را به ترتیب بررسی می‌کنیم.

د-۱. حقوق صادرکننده (عرضه‌کننده)

ماده ۷ کنوانسیون عاملی درباره حقوق فروشنده چنین مقرر می‌دارد:

قرارداد عاملیت می‌تواند توافق طرفین را مبنی بر انتقال تمامی یا چند مورد از حقوق فروشنده را که از قرارداد فروش ناشی شده باشد (به عامل) معتبر بداند، اعم از آنکه به شکل انتقال جدید صورت پذیرد و یا خیر ...

بنابراین، اگر در قراردادهای فروش بین صادرکننده و واردکننده تضمینات و مزایایی مانند حق حبس برای فروشنده منظور شود و یا در هر حال مطابق قانون حاکم لحاظ شده باشد، این حقوق قابل انتقال به عامل است و وی (عامل) می‌تواند برای دریافت مبالغ قابل وصول به آنها متوسل شود. پرسشی که ممکن است به ذهن برسد درباره عبارت «به شکل انتقال جدید صورت پذیرد و یا خیر» است. معمولاً به هنگام انعقاد هر قراردادی توابع آن نیز در صورت عدم درج شرط مخالف منتقل می‌شود و درج عبارت «شکل انتقال جدید» ابهام برانگیز است. می‌توان چنین نظر داد که درج این عبارت برای بازگذاشتن دست طرفین (قرارداد عاملیت) است که در صورتی که مایل باشند و مانعی

نباشد، کلیه مطالبات تحت قرارداد عاملیت را مشمول انتقال توابع طلب همراه با اصل طلب نمایند و اگر قانون حاکم بر قرارداد و یا قانون دیگر و یا احتمالاً قوانین حاکم بر قراردادهای فروش در این زمینه نظر مخالفی داشته باشند، بتوانند به طور موردی تصمیم‌گیری نمایند.

در حقوق ما این مسئله با وضع خاصی روبه‌روست. در عقود مشابه، مانند حواله و تبدیل تعهد، پس از تشکیل عقد تضمینات و وثائق به کلی ساقط می‌شوند (جعفری لنگرودی، ۱۳۷۵: ۳۲۱).

صریح‌ترین گفتار در این موضوع را ماده ۲۹۳ ق.م. دارد:

در تبدیل تعهد تضمینات تعهد سابق به تعهد لاحق تعلق نخواهد گرفت، مگر اینکه طرفین معامله آن را به صراحت شرط کرده باشند.

اشکال از اینجا آغاز می‌شود که قانون مدنی تعریف انتقال طلب را در بند سوم ماده ۲۹۲ آورده است و موجب این بحث شده که آیا قانون مدنی ایران انتقال طلب را یکی از شیوه‌های تبدیل تعهد و در نتیجه مشمول قواعد آن و از جمله سقوط تضمینات طلب دانسته است. در این باره بحث‌های فراوانی شده و نظریات متفاوتی ارائه شده است، ولی آنچه از نظر اکثریت قاطع حقوقدانان به دست می‌آید این است که:

۱. در انتقال طلب واقعی، مبالغ قابل وصول با تمام توابع خود منتقل می‌شوند و هر نوع تضمینی که داشته باشند نیز به همراه آنان انتقال می‌یابد.
۲. بند سوم ماده ۲۹۲ به انتقال طلب نظر داشته و به اشتباه از عنوان تبدیل تعهد استفاده نموده است.

۳. با توجه به نص قانون مدنی و جمع نظرات نویسندگان حقوقی، در وضعیت فعلی باید اصل را بر سقوط تضمینات طلب پس از انتقال آن گذاشت (کاتوزیان، همان: ۲۶۴)؛ امری که کاملاً با اصول نهاد حقوقی انتقال طلب مخالف است.

در نتیجه، در اینجا با انطباق کامل کنوانسیون و حقوق داخلی ما در این زمینه روشن می‌گردد که طرفین قرارداد عاملی اگر نظر به بقای تضمینات طلب در برابر واردکننده (بدهکار) داشته باشند، باید این امر را در هر کدام از قراردادهای خویش که برای انتقال مبالغ قابل وصول هر یک از قراردادهای فروش منعقد می‌سازند، تصریح نمایند.

د-۲. حقوق واردکننده (بدهکار)

کنوانسیون به‌طور مفصل در مواد ۹ و ۱۰ و قسمتی از ماده ۸ وضعیت حقوق بدهکار را در مقابل عامل و طلبکار سابق بررسی نموده است. بند یک ماده ۹ به صراحت به واردکننده این حق و امکان را می‌دهد که هر دفاعی را که ناشی از قرارداد (فروش) باشد و می‌تواند علیه صادرکننده اقامه کند، برابر عامل مطرح کند. این امر بر این اصل کلی استوار است که هیچ‌کس بیش از آنچه در اختیار دارد نمی‌تواند به دیگری منتقل نماید.

انتقال مبالغ قابل وصول به عامل نمی‌تواند و نباید به حقوق مکتسب و مشروع واردکننده لطمه‌ای وارد نماید. چون همان‌طور که در قسمت قبل نیز اشاره شد، دین با تمام خصوصیات و متعلقات خود منتقل می‌شود و بنابراین اگر پیش از انتقال، واردکننده به هر نحو در مقابل صادرکننده بری‌الذمه شده باشد و یا برای مثال قرارداد فروش مشروط به شرط تعلیقی باشد که انجام نشده باشد و ...، واردکننده می‌تواند در برابر عامل از پرداخت امتناع نماید. نکته مهمی که در اینجا باید به آن توجه داشت این است که هرگونه دفاعی که واردکننده مطرح می‌کند، باید مربوط به قبل از قرارداد انتقال و در مواردی قبل از تاریخ ابلاغ این انتقال به وی باشد. این نکته به روشنی از بند دوم ماده ۹ برمی‌آید که پس از آنکه حق استناد به تهاتر بین صادرکننده و واردکننده را در مقابل عامل به بدهکار می‌دهد، تأکید می‌کند که این حق تهاتر باید در زمانی که اخطار انتقال، طبق ماده ۸ به بدهکار ابلاغ می‌شود، طلب قانونی خویش را دریافت و مراجعه کند و بدهکار باید به طلبکار سابق و طرف قرارداد خویش مراجعه نماید. علی‌رغم این مسائل، کنوانسیون در دو مورد به واردکننده اجازه داده است که علی‌رغم پرداخت مبالغ قابل وصول به عامل، این مبالغ را از او باز پس بگیرد:

a. ... عامل تعهد خود را در مورد پرداخت به صادرکننده در رابطه با آن مبالغ انجام نداده باشد. b. عامل علی‌رغم اطلاع از این موضوع که صادرکننده تعهداتش را در قبال واردکننده انجام نداده و یا با نقص و تأخیر انجام داده، پرداخت را انجام دهد (بند دو ماده ۱۰).

این قسمت ماده ۱۰ جای بحث فراوانی دارد. کنوانسیون با این بند عملاً نشان داده که انتقال مبالغ قابل وصول به عامل یک انتقال واقعی و کامل نیست؛ چرا که

اگر این یک انتقال صددرصد باشد، چگونه می‌توان رجوع مجدد واردکننده به عامل را به علت مشکلاتی که با صادرکننده دارد، توجیه نمود؟ کنوانسیون عامل را شخصی کاملاً مستقل نمی‌داند، بلکه برای او نوعی قائم‌مقامی در امور مالی قائل می‌شود و وی را به همراه صادرکننده کاملاً در یک طرف قرار می‌دهد که قصورات صادرکننده وی را در صورت آگاهی از آنها، مجبور به پاسخ‌گویی در برابر واردکننده می‌نماید. ولی به نظر نمی‌رسد این پیش‌بینی کنوانسیون عملاً کاربرد چندانی داشته باشد؛ زیرا در اکثر مواقع شرکتهای عامل قبل از پرداخت واردکننده به آنها، قسمت زیادی از ارزش مبالغ قابل وصول (معمولاً تا ۸۰ درصد) را به صادرکننده پرداخت می‌نمایند (www.Factor-chain.com, p 1, 2005) و بند دوم ماده ۱۰ در این موارد قابل استفاده نیست. ولی آیا واردکننده می‌تواند برای همین مبلغ باقی‌مانده، علیه شرکت عامل اقامه دعوی کند؟ پاسخ مثبت با توجه به متن کنوانسیون پذیرفته است.

حال باید دید که این روش با حقوق ما نیز سازگار است یا خیر. پاسخ به این سؤال را باید در ماهیت قرارداد عاملیت جست‌وجو نمود. اگر هدف طرفین انتقال قطعی مبالغ از صادرکننده به عامل باشد (عاملیت حقیقی)، پاسخ منفی است، ولی در مواردی که هدف طرفین اعطای نوعی نیابت برای وصول مطالبات باشد (عاملیت غیرحقیقی)، باید پاسخ مثبت داد؛ پس باید در هر مورد قرارداد عاملی را بررسی نمود.

پرسش دیگری که ممکن است به ذهن برسد این است که بار اثبات آگاه بودن عامل بر عهده کیست؟ آیا واردکننده باید آگاه بودن عامل را از قصور صادرکننده اثبات کند و یا عامل باید برای اثبات عدم آگاهی خود دلیل بیاورد؟ برای تأیید شیوه اول می‌توان چنین استدلال نمود که عامل و صادرکننده در ارتباط نزدیک با یکدیگرند و عامل نماینده تاجر محسوب می‌شود و در نتیجه باید او را ناآگاه از اعمال صادرکننده محسوب نمود. مورد دوم را چنین می‌توان تقویت نمود که مطابق اصول کلی، مانند اصل عدم و قاعده «البینه علی من ادعی» و کفایت نفی نافی، باید او را آگاه از اعمال صادرکننده محسوب نمود. راه دوم با اصول حقوقی و دادرسی ما سازگارتر به نظر می‌رسد.

۵. اطلاع‌رسانی

همان‌طور که در صفحات قبل نیز اشاره شد، کنوانسیون برای صحت انتقال مبالغ قابل وصول هیچ اشاره‌ای به رضایت خریدار (واردکننده) ندارد و آن را لازم نمی‌داند و حتی طبق ماده ۶ مخالفت وی نیز تأثیری در این انتقال ندارد. این امر یکی از تفاوت‌های اصلی انتقال طلب طبق ماده ۱۰ با نهادهایی چون حواله و تبدیل تعهد است که در آنها رضایت مدیون نیز جزء شروط اساسی صحت می‌باشد. اما با وجود اینکه کنوانسیون رضایت واردکننده را در فرایند انتقال دخیل ندانسته، اعلام و اخطار به بدهکار را لازم دانسته است (بند c ماده ۲). در این اعلام باید هویت شخصی (عامل) که طلبها به او منتقل شده‌اند و همچنین خود مطالبات مشخص گردند. این اعلام می‌تواند کتبی، به وسیله تلگراف، تلکس و یا هر وسیله دیگری باشد که قابلیت انتقال داشته باشد (مانند پست الکترونیکی) و توسط فروشنده یا عامل مجاز از طرف او ارسال گردد (مواد ۱۱ و ۸ کنوانسیون).

۷۷

فقه و حقوق / بررسی تطبیقی کنوانسیون عاملیت بین‌المللی ...

سئوالی که در اینجا مطرح می‌شود نقش و اثر اطلاع‌رسانی به بدهکار است. آیا این اطلاع شرط صحت و یا لزوم انتقال است؟ چون کنوانسیون این موضوع را در بند c ماده ۲ که در مقام بیان و تعریف قرارداد عاملی و اساس آن می‌باشد بیان می‌کند، ممکن است این سائبه به وجود آید. اما باید دانست در قرارداد انتقال مبالغ قابل وصول بین عامل و صادرکننده، واردکننده نقش مثبت ندارد و اطلاع او تأثیری در صحت و لزوم قرارداد اصلی عاملی ندارد و این انتقال به هر حال انجام خواهد شد؛ ممتها برای اینکه امکان وصول مبالغ قابل وصول از او وجود داشته باشد، باید این انتقال به اطلاع وی برسد. در حقوق ما نیز وضع به همین منوال است. انتقال طلب با قرارداد میان طلبکار و شخص ثالث صورت می‌گیرد و اطلاع مدیون تنها برای اجرای عملیات وصول ضروری است که البته بر این امر دو استثنا وارد شده است: اول، انتقال اسناد تجاری با ظهنویسی از جمله برات و دوم، انتقال اسناد در وجه حامل (جعفری لنگرودی، همان: ۲۱). ولی موضوعی که کنوانسیون مشخص نمی‌کند، نتایج عدم اطلاع یا دیر رسیدن آن به بدهکار است. گرچه با گسترش حیرت‌انگیز وسایل ارتباطی، اطلاع نیافتن واردکننده تا حدی غیرممکن جلوه می‌کند، اما به هر حال احتمال نرسیدن یا دیر رسیدن اعلام انتقال را باید در نظر گرفت.

بند دوم ماده ۴ کنوانسیون مواردی را که در کنوانسیون مشخص نشده به اصول کلی و اساسی و سپس قواعد حقوق بین الملل خصوصی ارجاع داده است که در نهایت کار را به بررسی قانون حاکم بر قراردادهای فروش و عاملی خواهد کشاند. در حقوق فرانسه اطلاع نیافتن بدهکار از انتقال طلب، به عدم امکان استناد به این انتقال در برابر او می انجامد (همان، ۳۲۲). در نتیجه او می تواند بدهی را به طلبکار سابق بپردازد و بری الذمه شود و طلبکار نیز می تواند برای وصول طلب (انتقال داده شده) به او مراجعه نماید (کاتوزیان، همان: ۲۶۴).

در حقوق ما تنها ماده قانونی که به طور مستقیم به این موضوع پرداخته است، بند دوم ماده ۳۸ قانون اعسار مصوب ۱۳۱۳ است:

هرگاه مدیون، بدهی خود را بعد از انتقال به داین سابق تأدیه نماید، منتقل الیه حق رجوع به او را نخواهد داشت، مگر اینکه ثابت نماید که قبل از تأدیه دین انتقال را به اطلاع مدیون رسانده و یا اینکه مدیون به وسیله دیگری از انتقال مستحضر بوده است. در نتیجه نمی توان مدیون ناآگاه از انتقال دین را در مورد پرداخت آن دین مورد مؤاخذة قرار داد. ولی نمی توان از این پیش تر رفت و کلیه آثار انتقال را مشروط به آگاهی وی نمود؛ به خصوص طلبکار سابق، دیگر هیچ گونه دخالتی در امور راجع به طلب انتقال داده شده نخواهد داشت. همچنین آگاهی بدهکار از انتقال درباره حقوق اشخاص ثالث نیز تأثیری ندارد.

پس از اطلاع یافتن واردکننده از انتقال، وی مسئول پرداخت آن مبالغ قابل وصول به عامل می باشد و دیگر مسئولیتی در برابر صادرکننده نخواهد داشت. منتها کنوانسیون یک شرط اساسی دیگر برای این وظیفه واردکننده قرار داده است و آن اینکه طبق بند یک ماده ۸: «بدهکار اگر و تنها اگر اطلاعی از حق رجحان اشخاص دیگر نداشته باشد موظف به پرداخت به عامل می باشد ...» در نتیجه اگر واردکننده از حقوقی که اشخاص دیگر در مورد مبالغ مورد طلب صادرکننده دارند مطلع باشد، حق و وظیفه ای برای پرداخت مبالغ به عامل و حتی خود صادرکننده ندارد و در صورت انجام این کار، در برابر آن اشخاص مسئول است. می توان به این مورد، دستور مقام قضایی را نیز اضافه کرد که اگر مقامات صلاحیت دار دستور عدم پرداخت را به بدهکار بدهند، وی مجاز به پرداخت نیست.

و. شروط عدم انتقال

ممکن است در قرارداد بیع، میان صادرکننده و واردکننده، شرط عدم انتقال مبالغ ناشی از قرارداد درج شده باشد، ولی صادرکننده بخواهد که طلب خویش را از طریق سیستم مطمئن و منظم عاملی انجام دهد. در این میان تکلیف چیست؟

ماده ۶ کنوانسیون در بند یک در این باره مقرر می‌دارد:

انتقال مبالغ قابل وصول از سوی فروشنده به عامل علی‌رغم هرگونه توافقی بین فروشنده و بدهکار مبنی بر ممنوعیت چنین انتقالی مؤثر خواهد بود.

مبنای این ماده بر تفکیک بین قرارداد فروش و قرارداد عاملیت استوار است (اشمیتوف، ۱۳۷۸: ۷۰۵) که علی‌رغم ارتباطی که با انتقال طلب پیدا می‌کند، هر کدام قراردادی مستقل و معتبر است. بنابراین، مبالغ قابل وصول به عامل انتقال پیدا می‌کند و صادرکننده در برابر واردکننده مسئول می‌باشد. این راه حل کنوانسیون در بند سوم ماده ۶ است که مقرر بند یک را درباره تعهدات با حسن نیت و مسئولیت فروشنده در برابر خریدار به‌خاطر انتقالی که نقض‌کننده شروط قرارداد فروش باشد، مؤثر نمی‌داند. اما این راه حل ممکن است در حقوق ما مورد تشکیک قرار گیرد. اگر ما انتقال طلب طبق قرارداد عاملیت را در مواردی نوعی قرارداد نامعین مطابق ماده ۱۰ ق.م. بدانیم، شرط اصلی و اساسی اعتبار قراردادهای پیرو این ماده، عدم مخالفت آنها با قانون است و حکم به پایبند بودن به تعهد و عدم نقض قرارداد هم حکم قانون است و در نتیجه قراردادی نامعین که نقض‌کننده تعهد دیگری باشد، معتبر نیست. اما چنین تفسیر و برداشت خشکی چندان با هدف و روح قانون تناسب ندارد و نمی‌توان این‌گونه، حکم به بطلان یک قرارداد داد.

در اینجا می‌توان با توجه به همان بند سوم ماده ۶ کنوانسیون، به خریدار اجازه داد هر تضمینی را که برای شرط عدم انتقال در قرارداد فروش لحاظ شده باشد یا به‌موجب قانون حاکم معتبر باشد، به اجرا بگذارد، از صادرکننده گرامت بگیرد و حتی قرارداد فروش را فسخ نماید. گرچه باید به این موضوع توجه داشت که آنچه می‌تواند باعث نگرانی واردکننده و درج شرط عدم اعتبار انتقال شود، با به‌کارگیری اصول انتقال طلب و روشی که کنوانسیون در مواد بعدی (ماده ۹) در پیش گرفته، خودبه‌خود مرتفع

می‌شود. زیرا صادرکننده بیش از حق خود را انتقال نمی‌دهد و تضمینات و دفاعیات واردکننده به اعتبار خود باقی خواهد ماند. همچنین کنوانسیون در بند دوم ماده ۶ این امکان را به وجود آورده است که کشورهای متعاقد بتوانند با صدور اعلامیه، بدهکارانی را که در زمان انعقاد قرارداد فروش دارای اقامتگاه تجاری در آن کشورند از شمول بند یک این ماده خارج سازند.

ز. انتقالات لاحق

فصل سوم کنوانسیون عاملی به بحث انتقالات لاحق مبالغ قابل وصول اختصاص دارد. بیشترین ارتباط این قسمت با بحث عاملی مستقیم و غیرمستقیم است که توضیح کوتاهی درباره آن داده می‌شود:

شیوه عمل عاملان معمولاً به دو صورت چهار جانبه (روش غیرمستقیم یا قدیم) و سه جانبه (روش مستقیم یا جدید) است. در روش غیرمستقیم، صادرکننده، عامل صادراتی، واردکننده و عامل وارداتی وجود دارد. صادرکننده (فروشنده) در ابتدا یک قرارداد عاملی با عامل صادرات در کشور خود منعقد می‌کند. عامل صادرات به‌طور مستقل و یا از طریق شبکه‌های بین‌المللی عاملی مانند (Heller یا FCI) با یک عامل واردکننده در کشور خریدار وارد تعامل می‌شود. عامل واردکننده اقدام به بررسی اعتبار خریدار (واردکننده) نموده و یک خط اعتباری برای وی می‌گشاید. پس از اینکه کالاها تحویل شد، عامل صادرکننده درصدی (معمولاً ۸۰ درصد) از ارزش کالاها را به صادرکننده می‌پردازد. عامل واردکننده قیمت کالاها را از خریدار (در سررسید) می‌گیرد و به عامل صادرکننده می‌پردازد. پرداخت کامل معمولاً حداکثر تا نود روز از تاریخ سررسید انجام می‌شود. در بسیاری مواقع عامل صادرکننده (در برابر صادرکننده) پرداخت کامل را توسط عامل وارداتی تضمین می‌نماید. با افزایش امکان ارتباطات جهانی، به تدریج عاملی غیرمستقیم جای خود را به عاملی مستقیم می‌دهد (به‌خصوص در اتحادیه اروپا). در این روش یکی از دو عامل حذف می‌گردد و صادرکننده تنها اقدام به قرار دادن یک عامل (چه در کشور خود و چه در کشور خریدار) می‌نماید.

(www.Factor-chain.com, p 2; Houtte, op.cit: 286-287).

آنچه مشخص است این است که کنوانسیون اصل را بر عاملی مستقیم نهاده است.* به هر حال، مطابق بند چهار ماده ۱۱، کلیه قواعدی که در مواد ۵ تا ۱۰ بیان شده‌اند در مورد انتقالات لاحق کاربرد خواهند داشت. شاید مهم‌ترین مسئله درباره این قسمت لزوم دادن اعلان به بدهکار درباره انتقال لاحق است. زیرا ممکن است وقتی واردکننده با عامل وارداتی مواجه می‌شود، از اینکه مبالغ قابل وصول از عامل صادراتی به او منتقل شده‌اند اطلاعی نداشته باشد. نکته قابل توجه اینکه مطابق بند b ماده ۱۱، در صورتی که منتقل‌الیه بعدی عامل نباشد، باز هم مقررات مواد ۸ تا ۱۰ به همان صورتی که برای عاملان اجرا می‌شود، در مورد وی نیز اجرا می‌گردد. بنابراین، کلیه مطالب گفته شده در مورد اعلان، تضمینات و دفاعیات و ... به همان صورت قبلی معتبر است.

صادرکننده و عامل می‌توانند در قرارداد اصلی (عاملی) نقل و انتقال مبالغ قابل وصول را توسط عامل ممنوع نمایند. در این صورت، اگر عامل مبالغ را به عامل یا شخص دیگری منتقل نمود، وضعیت حقوقی آنها از شمول کنوانسیون خارج می‌شود و تحت حاکمیت قواعد ملی درمی‌آیند.

حال باید دید که آیا انتقال مبالغ قابل وصول از سوی منتقل‌الیه در سیستم حقوقی ما مجاز است یا خیر. در مورد این مسئله نیز باید با توجه به نوع قرارداد اصلی (میان فروشنده و عامل) نظر داد. اگر قصد انتقال قطعی مبالغ باشد (عاملیت حقیقی)، منتقل‌الیه مالک طلب بوده و مانند هر مالکی حق هرگونه بهره‌برداری و استفاده از مال خویش را داراست. ولی اگر قصد فقط دادن نوعی نمایندگی در وصول مطالبات باشد (عاملیت غیرحقیقی)، موضوع با مشکل مواجه می‌شود. همان‌طور که می‌دانیم، رژیم کلی حاکم بر نمایندگی تجاری در حقوق ما رژیم عام وکالت است و این اقدام عامل در تضاد با وظایف امانت، حسن نیت و ... وی قرار می‌گیرد که از اصول غیرقابل تشکیک وکالت است و او را در برابر فروشنده مسئول می‌سازد. از سوی دیگر، می‌توان این معامله را نوعی معامله فضولی و تابع آثار و احکام آن دانست که با اجازه فروشنده نافذ و با رد او غیرنافذ می‌شود.

* برای دیدن نظر مخالف رجوع کنید به: اشمیتوف، همان: ۷۰۵.

حال اگر قرارداد عاملی صراحتاً انتقال مبالغ وصول را ممنوع ساخته باشد و عامل اقدام به انتقال نماید، تکلیف چیست؟ در موردی که عامل نماینده محسوب می‌شود، وضعیت روشن است. اما در صورتی که عامل مالک مبالغ شده باشد، وضعیت این شرط در ابهام قرار می‌گیرد. اگر این شرط عدم انتقال به صورت جزئی باشد، برای مثال عامل را از انتقال مبالغ به اشخاص معینی چون رقبای تاجر و یا شرکت عاملی خاصی منع کرده باشد، طبق قواعد عمومی این شرط صحیح است. اما آیا ضمانت اجرای آن بطلان معامله بعدی است یا عدم نفوذ و یا اثری ندارد؟

ولی اگر شرط عدم انتقال مطلق باشد، به نظر می‌رسد این شرط با مقتضای ذات عقد منافات داشته باشد و چنین شرطی طبق ماده ۲۳۳ ق.م. باطل و مبطل عقد است. اما به نظر می‌رسد این شرط به هیچ وجه خلاف مقتضای ذات عقد نیست؛ زیرا سلطه طرف بر مالی را محدود می‌کند، نه اینکه او را مالک نکند.

نتیجه

نهاد عاملی در حقوق موضوع ایران فاقد معادل مشخصی است و می‌توان آن را از نظر شکلی یک نوع کارکرد خدماتی خاص تحت قواعد حقوق تجارت و رژیم وکالت و از نظر ماهیتی قراردادی منطبق با ماده ۱۰ ق.م. دانست که اثرش نهاد حقوقی انتقال طلب است. در این میان، کنوانسیون عاملی بین‌المللی در بیشتر موارد فاقد منافات و تضادی عمیق با سیستم حقوقی ماست و می‌تواند جهت هماهنگ ساختن هر چه بیشتر قوانین و مقررات تجاری ایران با روند تجارت بین‌الملل، مورد پذیرش و استفاده قرار گیرد.

منابع

الف. فارسی

۱. اشمیتوف، کایوام، حقوق تجارت بین‌الملل، ترجمه بهروز اخلاقی و دیگران، تهران، انتشارات سمت، اول، ۱۳۷۸، ج ۲.
۲. امامی، حسن، حقوق مدنی، تهران، انتشارات کتابفروشی اسلامیة، دوازدهم، ۱۳۷۵، ج ۱.
۳. جعفری لنگرودی، محمدجعفر، دائرةالمعارف حقوق مدنی و تجارت، تهران، بنیاد راستاد، اول، ۱۳۷۵، ج ۱.
۴. شمس، عبدالله، آیین دادرسی مدنی، تهران، انتشارات دراک، اول، ۱۳۸۲، ج ۱.
۵. شهیدی، مهدی، تشکیل قراردادهای و تعهدات، تهران، نشر حقوقدان، سوم، ۱۳۸۲، ج ۱.
۶. شهیدی، مهدی، سقوط تعهدات، تهران، کانون وکلای دادگستری، سوم، ۱۳۷۳.
۷. شهیدی، مهدی، قراردادهای و تعهدات، تهران، انتشارات مجد، دوم، ۱۳۸۳، ج ۳.
۸. کاتوزیان، ناصر، حقوق مدنی، عقود معین، تهران، شرکت انتشار با همکاری بهمن برنا، پنجم، ۱۳۷۶، ج ۱.
۹. کاتوزیان، ناصر، حقوق مدنی، نظریه عمومی تعهدات، تهران، نشر یلدا، اول، ۱۳۷۴.

ب. لاتین

10. Black's law dictionary, London, West publishing Co., Sixth edition, 1990.
11. Houtte, Hans van, *The Law of International Trade*, London sweet & Maxwell, first publication, 1995.
12. UNIDROIT, *Convention on International Factoring* (Ottawa, 28 may 1988) www.Unidroit.Org/English/Convention/c-fact.htm.
13. www.factor-chain.com, 2005.



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی