

ماهیت قرارداد فورفیتینگ در حقوق ایران و آمریکا^۱

سید علی اکبر طبایی^۲

سعید حقیقی^۳

چکیده

اصل سرعت در تجارت بین الملل اقتضا دارد صدر تا ذیل عملیات تجاری بدون فوت وقت صورت گیرد؛ تأمین مالی به روش فورفیتینگ (تنزیل قطعی) می تواند با کمترین هزینه، در کوتاه ترین مدت و کمترین خطر، نیاز مالی فعالان تجاری و سرمایه گذاران از جمله نیاز به نقدینگی را از طریق انتقال مطالبات بلندمدت آنان بدون حق رجوع در عرصه ی تجارت بین الملل برآورده سازد. تأمین مالی به شیوه ی یاد شده در قالب قراردادی میان فورفایتر و بستانکار صورت می گیرد. در این پژوهش، تعیین ماهیت حقوقی این قرارداد به لحاظ شناسایی آن در حقوق ایران و آمریکا مورد پرسش است. اکثر کشورهای جهان از جمله آمریکا نظام قراردادی را برای ماهیت حقوقی تأمین مالی فورفیتینگ مطرح می کنند و در ایران نیز به دلیل آن که تأمین مالی فورفیتینگ بر انتقال طلب مبتنی است، برای تبیین ماهیت حقوقی این نوع قرارداد می توان از روش های قراردادی مبتنی بر انتقال طلب بهره جست.

واژگان کلیدی: انتقال طلب، فورفیتینگ، بیع دین، مطالبات، تأمین مالی،

تجارت بین الملل.

۱. تاریخ دریافت مقاله ۱۳۹۶/۸/۲۴، تاریخ پذیرش مقاله ۱۳۹۶/۱۱/۱۶.

۲. دانشجوی دکتری حقوق خصوصی دانشگاه مفید، دادیار دادرسی عمومی و انقلاب تهران؛ نویسنده ی مسؤول: saa.tabae@yahoo.com

۳. کارشناس ارشد حقوق خصوصی.

درآمد

انعقاد قرارداد فورفیتینگ در تجارت بین‌الملل، یک روش مالی است که به موجب آن صادرکننده‌ی کالا مطالبات بلندمدت خود را که تحت عنوان اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه و یا اعتبار اسنادی مدت‌دار می‌باشد، به یک مؤسسه‌ی مالی و اعتباری خاص منتقل می‌کند تا این مؤسسه که از آن با عنوان فورفیت‌ر یاد می‌شود، در مقابل پرداخت مبلغ معینی که بنا بر توافق طرفین و عرف تجارت بین‌الملل تعیین می‌شود، صاحب این اسناد شده و فورفیت‌ر حق رجوع به طلبکار اولیه را که همان دارنده‌ی سند تجاری است، از دست می‌دهد. از این رو اهمیت تأمین مالی در تجارت بین‌الملل به میزانی است که برخی چنین برآورد می‌کنند که بیش از ۹۰ درصد تجارت جهانی بر یک یا چند نوع از ابزارهای تأمین مالی مبتنی باشد (Contessi and Nicola, 2012: 3). تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی (مطالبات قابل وصول) از شیوه‌های رایج تأمین مالی است و خود دارای چندین قسم چون فاکتورینگ^۱، فورفیتینگ^۲، لیزینگ^۳ و تضمین^۴ است (Glinavos, 2002: 3). فورفیتینگ از مهم‌ترین و رایج‌ترین این روش‌ها است که در بسیاری از کشورها رواج داشته و برای تأمین مالی مؤسسات تجاری کوچک و متوسط کاربرد دارد.

در سال ۲۰۰۴ میلادی، «انجمن فورفیتینگ بین‌المللی»^۵ مجموعه قواعدی که راهنمای IFA^۶ نامیده می‌شود، منتشر نمود. این قواعد برای بازارهای ثانویه^۷ فورفیتینگ تنظیم شده است. از آن جا که تفاوت‌های موجود در نظام‌های حقوقی جهان بروز مشکلاتی برای طرفین قرارداد فورفیتینگ را موجب شده است، اتاق

1. Factoring
2. Forfaiting
3. Leasing
4. Securitization
5. International Forfaiting Association (IFA)
6. IFA Guidelines
7. Secondary Markets

بازرگانی بین‌المللی^۱ در راستای تحقق اهداف خود که از جمله‌ی آن‌ها هماهنگی و یکسان‌سازی عرف‌ها و رویه‌های تجاری در سطح جهانی است، در سی‌ام ژانویه ۲۰۱۳ میلادی در لندن، مقررات متحدالشکل اتاق بازرگانی راجع به فورفیتینگ^۲ را منتشر نمود. اتاق بازرگانی برای تصویب این مجموعه، بازخورد اصول راهنمای انجمن فورفیتینگ بین‌المللی را بررسی نمود. در نهایت این دو سازمان همکاری خود را برای ایجاد ابزاری جدید که جامع و مطابق با نیازهای واقعی بازرگانان باشد، آغاز کردند. نتیجه‌ی این همکاری مقررات متحدالشکل فورفیتینگ است که از اول ژانویه ۲۰۱۳ قابلیت اجرا یافت. این مجموعه برای اشخاصی که در سطح بین‌المللی به تجارت و تأمین مالی بین‌المللی می‌پردازند، بسیار با اهمیت و تأثیرگذار خواهد بود؛ چرا که به آن‌ها امکان می‌دهد تا مطالبات خود را اعم از برات، سفته و اعتبار اسنادی به پول نقد تبدیل نمایند. این مقررات، آیین و رویه‌ی روشن و دقیقی را برای مؤسسات مالی و اشخاص درگیر در فعالیت‌های فورفیتینگ، تبیین نموده است؛ این مقررات که به عنوان URF 800^۳ نیز شناخته می‌شود، با همکاری کمیسیون بانکداری اتاق بازرگانی بین‌المللی^۴، اتاق بازرگانی انگلستان و انجمن فورفیتینگ بین‌المللی تهیه و تنظیم شده است.

از جمله مزایای فورفیتینگ، از بین بردن خطر مشتمل بر حذف خطر انتقال و خطرات سیاسی و تجاری^۵، تأمین مالی صد در صد ارزش قرارداد و حمایت در برابر خطر افزایش نرخ بهره و نوسان نرخ ارز است. هم‌چنین افزایش نقدینگی امتیاز دیگر این نوع قرارداد است. این روش تأمین مالی به صادرکننده اجازه می‌دهد تا به‌رغم پیشنهاد معامله‌ی اعتباری به خریدار برای حفظ موقعیت رقابتی خود، نقدینگی لازم را برای ادامه‌ی فعالیت‌های تجاری به دست آورد. افزایش سرعت و سادگی قراردادها است؛ چرا که با استفاده از این شیوه، تعهدات تأمین مالی می‌تواند به سرعت اجرا شوند.

1. International Chamber of Commerce (ICC)
2. ICC Uniform Rules for Forfaiting (URF 800)
3. Uniform Rules for Forfaiting
4. ICC Banking Commission

۵. با از بین رفتن خطر عدم ایفای تعهد، این خطر به عنوان هزینه در دفتر هزینه‌ها ثبت نمی‌شود.

۱. ماهیت حقوقی فورفیتینگ

در تجارت بین‌الملل برای به‌کارگیری تأمین مالی از طریق فورفیتینگ دو نوع رویکرد اتخاذ شده است. در رویکرد نخست، کشورهای مختلف به استثنای فرانسه، تأمین مالی از طریق فورفیتینگ را به وسیله‌ی سازگار «انتقال تعهدات - حقوق»^۱ توجیه می‌کنند؛ به نحوی که در این کشورها برخی قوانین مرتبط با این رویکرد نیز به تصویب رسیده است؛ مانند ماده‌ی ۱۲۹۰^۲ قانون مدنی بلژیک که به وسیله‌ی قانون ۳۱ مارس ۱۹۵۸ اصلاح شده است (Boughide, 2011:12)؛ بخش ۹ قانون متحده‌الشکل تجاری آمریکا و قوانین ایالتی مختلف، بخش ۱۳۶^۳ قانون اموال مصوب ۱۹۲۵^۴ انگلستان و مواد ۱۲۶۰ تا ۱۲۶۷ قانون مدنی ایتالیا. در این راستا در رویکرد دوم که کشور فرانسه استفاده از فورفیتینگ ماهیتی با عنوان «جانیشینی قراردادی» را داراست؛ این رویکرد در ماده‌ی ۱۲۵۰ قانون مدنی فرانسه اتخاذ شده است.^۵

در حقوق دیگر کشورها، قالب حقوقی تأمین مالی فورفیتینگ در دو شکل انتقال تعهدات (حقوق) و جانیشینی قراردادی است که در این قسمت به تبیین هر یک می‌پردازیم.

۱-۱. انتقال تعهدات

ابزاری که بیشتر کشورهای جهان برای استفاده از فورفیتینگ به کار می‌برند، انتقال تعهد است. «تعهد رابطه‌ی حقوقی بین دو شخص است که به موجب آن، متعهدله می‌تواند متعهد را ملزم به پرداخت مبلغی پول یا انتقال چیزی و یا انجام دادن عملی (که فعل یا ترک عمل معینی است) بکند» (جعفری لنگرودی، ۱۳۶۹: ۵). اصطلاح تعهد دارای دو جنبه‌ی مثبت و منفی است؛ تعهد

1. Assignment of Obligation – Rights

۲. انتقال صحیح تعهد صرفاً به موجب قانون است، حتی اگر بستانکاران اطلاع نداشته باشند. این انتقال زمانی که موجب قانونی آن ایجاد شده، به صورت غیر ارادی تحقق می‌یابد.

۳. این بخش در خصوص شرایط متعهد و انتقال طلب می‌باشد.

4. Law of Property Act

5. Available at: https://www.unidroit.org/english/studies/studyS8_main.html



نسبت به متعهدله (طلبکار) که به او حق مطالبه‌ی امری را می‌دهد، جنبه‌ی مثبت تعهد است و «حقوق» یا «طلب» نامیده می‌شود؛ و تعهد نسبت به متعهد (مدیون) که موظف به انجام کاری است، جنبه‌ی منفی تعهد است و «وظایف» یا «دین» خوانده می‌شود. انتقال تعهد نیز جنبه‌ی مثبت و منفی تعهد را در بر می‌گیرد؛ آیا آن چه برای تأمین مالی از طریق فورفیتینگ استفاده می‌شود، انتقال جنبه‌ی مثبت تعهد است؟

انتقال طلب که در آن جنبه‌ی مثبت تعهد منتقل می‌شود، جا به جایی طلب از دارایی طلبکار به دارایی دیگری است. در این جابه جایی، انتقال گیرنده از هر حیث جانشین انتقال دهنده می‌شود و از همان مزایا برخوردار است؛ چنان که در انتقال مالی نیز تملک کننده قائم مقام خاص تملیک کننده است. پس مالک جدید طلب نیز مانند دست پیشین خود می‌تواند آن را از مدیون با همان شرایط مطالبه کند؛ از تضمین‌های طلب سود ببرد و در برابر دیگران به آن استناد نماید. در مقابل، او نمی‌تواند بیش از آن چه انتقال گرفته است ادعا کند یا دفاعی را که مدیون می‌توانست در برابر انتقال دهنده نماید متوجه خود نداند» (کاتوزیان، ۱۳۸۶: ۲۴۸). انتقال طلب می‌تواند به صورت قهری در اثر مرگ بستانکار و انتقال آن به دارایی وراثت و یا به نحو قراردادی و در نتیجه‌ی توافق میان بستانکار و شخص ثالث صورت پذیرد؛ در فورفیتینگ با انتقال طلب از نوع قراردادی مواجه هستیم؛ زیرا فروشنده مطالبات خود را در اثر تراضی با فورفیتر به او انتقال می‌دهد و در مقابل از فواید تأمین مالی بهره‌مند می‌شود.

توضیح آن که، تنزیل اسناد تجاری تحت عنوان اموال منقول صورت می‌گیرد و نه اموال غیرمنقول. در عوض در دسته‌بندی‌ها به عنوان تعهدات (حقوق) طبقه‌بندی می‌شود (PHILBRICK, 1994: 111). در تأمین مالی از طریق فورفیتینگ، فروشنده (صادر کننده) مطالبات پولی ناشی از قرارداد فروش خود با خریدار (وارد کننده) را به فورفیتر انتقال می‌دهد و در مقابل این انتقال، فورفیتر مبالغی را پیش از سررسید به فروشنده می‌پردازد. بنابراین در فورفیتینگ آن چه منتقل می‌شود، جنبه‌ی مثبت تعهد است که طلب یا حقوق نام دارد و به همین دلیل بیشتر کشورهای جهان نهاد انتقال حقوق را برای استفاده از این روش تأمین

مالی به کار می‌برند.

ارائه‌ی تصویری دقیق از رویکرد انتقال تعهد، مستلزم بررسی قوانین کشورهایی است که این رویکرد را اتخاذ کرده‌اند، اما به سبب فراوانی این کشورها و دشوار بودن بررسی قوانین حاکم، در این نوشتار تلاش می‌شود قوانین مربوط در نظام حقوقی آمریکا و برخی قوانین انگلستان که ناظر بر قرارداد فورفیتینگ و یا مرتبط با آن است، به اختصار بررسی شود.

قانون متحدالشکل تجاری آمریکا که نخستین بار در سال ۱۹۵۲ منتشر شد، از جمله قوانین متحدالشکلی است که در خصوص یکنواخت‌سازی حقوق مرتبط با فروش و دیگر معاملات تجاری در تمامی ایالات این کشور انتشار یافت. این قانون چندین بار اصلاح شد که آخرین اصلاح مرتبط با موضوع پژوهش حاضر در سال ۲۰۰۱ میلادی صورت گرفته است. کشور آمریکا در فصل نهم قانون یاد شده، به تأمین مالی از طریق فورفیتینگ توجه کرده و مقررات نسبتاً مناسبی را برای استفاده از این نهاد پیش‌بینی نموده است.

فصل ۹ قانون متحدالشکل تجاری با عنوان «معاملات تضمینی»^۱ یا معاملات وثیقه‌ای با هدف تسهیل معاملات تجاری تنظیم شده و بر فرایند ایجاد، تکمیل و اجرای منافع تضمینی در اموال شخصی ناظر است (McGuire woods, 2002: 1). در این قانون اموال شخصی^۲ به دو دسته مادی^۳ و غیرمادی^۴ تقسیم می‌شوند. اموال شخصی ملموس به طور معمول قابل جابه‌جایی هستند و شامل «دارایی‌های سخت»^۵ از قبیل ماشین، تجهیزات و کالا می‌شوند. اموال شخصی غیرملموس شامل دارایی‌هایی از قبیل حساب‌های دریافتی، سفته، اوراق بهادار، اعتبار اسنادی و منافع در بنگاه‌های تجاری است (Weiller, 2006: 2). آنچه در میان اموال شخصی مد نظر است، همان اسناد تجاری است که

1. Secured Transactions

۲. اموال شخصی (Personal property) در برابر اموال غیر منقول (Real property) مانند زمین قرار می‌گیرد.

3. Movable Property; Tangible property

4. Intangible Property

5. Hard as sets

در تأمین مالی از طریق فورفیتینگ به فورفیتر واگذار می‌شود و در مقابل آن، مبلغ مشخصی با نرخ تنزیل ثابت یا شناور^۱ به فروشنده ارائه می‌گردد. بخش ۱۰۹ از ماده‌ی ۹ قانون متحدالشکل تجاری آمریکا، برای مطالبات به معنی «حق پرداخت یک تعهد پولی یا مالی» مقرر شده است؛ در بخش ۱۰۲ این ماده، دو نوع کارکرد لحاظ و برای استفاده از آن‌ها ضوابطی مشخص گردیده است. کارکرد نخست، آن است که دارنده‌ی سند تجاری می‌تواند بدون اقدام به انتقال مالکیت، از آن‌ها به عنوان وثیقه و تضمین برای دریافت تسهیلات از مؤسسات وام‌دهنده استفاده نماید؛ به این نحو که در صورت بازپرداخت نشدن وام دریافتی، وام‌دهنده می‌تواند اسناد تجاری را برای جبران مبالغ پرداخت نشده وصول نماید. کارکرد دوم نیز آن است که اسناد تجاری از آنجایی که جزو اموال دارای ارزش اقتصادی و در واقع بخشی از دارایی مثبت صاحب آن شمرده می‌شوند، می‌توانند در برابر مابه‌ازا انتقال یابند که فروش نام دارد. در این صورت با انعقاد قرارداد، مالکیت از فروشنده‌ی حساب‌های دریافتی به خریدار آن انتقال می‌یابد. کارکرد دوم یعنی فروش مطالبات، همان امری است که در تأمین مالی از طریق فورفیتینگ صورت می‌گیرد و قانون متحدالشکل تجاری آمریکا آن را در بخش ۱۰۹ از ماده‌ی ۹ آن را مجاز دانسته است. در ایالات متحده آمریکا مؤسسات بانکی و غیر بانکی بر اساس این قانون قرارداد فورفیتینگ منعقد می‌نمایند. بنابراین ایالت متحده آمریکا سیستم انتقال تعهد را در تأمین مالی از طریق فورفیتینگ پذیرفته است؛ به این صورت که مطالباتی که جنبه‌ی مثبت دارایی‌های اشخاص محسوب می‌شود، در برابر تأمین مالی از ناحیه‌ی فروشنده به فورفیتر انتقال می‌یابد.

نظام حقوقی انگلستان به موجب ماده‌ی ۱۳۶ قانون حقوق اموال مصوب ۱۹۲۵ این کشور^۲ با پذیرش انتقال حقوق، تشریفات لازم برای اثرگذاری قانونی انتقال «اشیای موضوع ادعا»^۳ که همان مطالبات ادعایی است، را مورد توجه قرار داده است (Kothari, 2001: 7). بر این اساس، برای آن که قرارداد انتقال طلب اثر

1. Floating Discount
2. Law of Property act
3. Things in action

قانونی داشته باشد و یا به عنوان انتقال قانونی شناسایی شود، رعایت شرایطی به شرح زیر ضروری است:

نخست آن که، انتقال مطالبات یا دیگر اشیای موضوع ادعا باید به صورت مطلق و بدون قید و شرط انجام گیرد؛ دوم آن که، تمامی مطالبات یا دیگر اشیای موضوع ادعا باید انتقال یابد و به عبارت دیگر، انتقال نباید جزئی باشد؛ سوم آن که، انتقال باید به صورت کتبی از سوی انتقال دهنده صورت گیرد؛ و چهارم این که بدهکار یا دیگر اشخاصی که در نتیجه‌ی انتقال در برابر انتقال گیرنده متعهد به پرداخت می‌شوند، باید از انتقال به صورت کتبی آگاه شوند.

در کشور انگلستان برای استفاده از فورفیتینگ، افزون بر شیوه‌ی قانونی انتقال اسناد تجاری موضوع بخش ۱۳۶ قانون راجع به حقوق اموال این کشور که اصطلاحاً «انتقال قانونی»^۱ نام گرفته، شیوه‌ی دیگری نیز وجود دارد که مستلزم رعایت شرایط مقرر در بخش ۱۳۶ مذکور نمی‌باشد؛ از این شیوه‌ی انتقال به عنوان «انتقال منصفانه»^۲ یاد می‌شود.

در انتقال مطالبات در فورفیتینگ به صورت منصفانه، غیر از توافق طرفین و در نظر گرفتن عوض، رعایت تشریفات دیگر مقرر در بخش ۱۳۶ آن قانون ضروری نمی‌باشد. این امر معمولاً به این معناست که عامل حداقل مبلغ مشخصی را به فروشنده پیش‌پرداخت نماید. این نوعی از انتقال است که برای تنزیل صورت حساب‌ها بدون اطلاع به کار می‌رود. مهم‌ترین مزیت انتقال منصفانه آن است که نیازی به اطلاع‌رسانی به خریدار درباره‌ی انتقال نیست. از دیگر آثار مهم حقوقی متفاوت میان انتقال منصفانه و انتقال قانونی در حقوق انگلستان این است که هرچند انتقال مطالبات به شیوه‌ی اخیر همانند انتقال قانونی مشروط به رعایت قواعد حق تقدم در برابر اشخاص است، اما فورفیتتر نمی‌تواند به تنهایی و به نام خود برای دریافت مطالبات اقامه‌ی دعوا کند؛ بلکه الزاماً به همراه انتقال دهنده حق اقامه‌ی دعوا و مطالبه دارد (Boughide, 2011: 37).

در نتیجه درباره‌ی جایگاه حقوقی تأمین مالی از طریق فورفیتینگ در کشور

1. Statutory or Legal Assissument
2. Equitable Assignment

انگلستان باید گفت، در هر دو شیوه‌ی انتقال قانونی و منصفانه، مطالبات در برابر تعهد فورفیتیر به پرداخت مبلغی با نرخ تنزیل ثابت یا شناور به او منتقل می‌شود. بنابراین در این کشور نیز به مانند کشور آمریکا، تأمین مالی از طریق فورفیتینگ قرارداد فروش محسوب می‌شود و موضوع فروش، مطالبات به معنای اعم آن است که در مقابل تأمین مالی از سوی فورفیتیر به وی منتقل می‌شود.

۲-۱. سیستم جانشینی قراردادی

فرانسه از جمله کشورهایی است که آمار استفاده از تأمین مالی از طریق فورفیتینگ در آن قابل توجه است. این کشور بر خلاف بیشتر کشورها که سیستم حقوقی انتقال تعهد را برای انتقال مطالبات در استفاده از فورفیتینگ به کار گرفته‌اند، در بهره‌مندی از فورفیتینگ و انتقال مطالبات از سیستمی به نام «جانشینی قراردادی»^۱ استفاده می‌کند؛ توضیح آن که، در کشور فرانسه برای انتقال حقوق یا طلب شیوه‌های مختلفی مانند تبدیل تعهد به اعتبار تغییر دائن^۲، واگذاری طلب^۳، اقسام مختلفی از اسناد قابل انتقال^۴ که به وسیله‌ی حقوق تجارت سازماندهی شده‌اند و جانشینی قراردادی (Fontaine, 1999: 5) وجود دارد؛ اما در این شیوه صرفاً جانشینی قراردادی برای انتقال مطالبات در فورفیتینگ به کار می‌رود.

مبنای نظام جانشینی قراردادی در حقوق مدنی روم می‌باشد و بر اساس قاعده‌ی انصاف شناسایی و توسعه یافته است؛ در بسیاری از موقعیت‌ها، از نظام جانشینی قراردادی به عنوان «مخلوق انصاف»^۵ نام برده‌اند. دکترین جانشینی امروزه در ارتباط با مفهوم کلی ضمانت بوده و به خوبی پایه‌گذاری شده است؛ به نحوی که یک تضمین می‌تواند مستقل از اموال و حقوق اصیل به متعهدله انتقال یابد. باید توجه داشت که مفهوم جانشینی وابسته به قرارداد نیست؛ بلکه به عنوان

1. Conventional Subrogation or Subrogation Conventionnelle
2. Novation par Changement de Creancier
3. Cession de Creance
4. Negotiable Instruments
5. Creature of esquity

پیامد قانونی روابط طرفین مطرح می‌شود (Lee Ager, 1962: 52). در بیشتر کشورهای جهان و از جمله ایران رایج‌ترین کاربرد نظام جانشینی قراردادی به عنوان قراردادی برای جبران خسارت از سوی بیمه‌گر است؛ به این صورت که بیمه‌گر نسبت به مطالبات بیمه‌گذار از عامل زیان، جانشین بیمه‌گذار می‌شود. با وجود این، کشور فرانسه روش جانشینی قراردادی را برای انتقال مطالبات در فورفیتینگ اتخاذ نموده است. ماده‌ی ۱۲۵۰ قانون مدنی این کشور به نهاد جانشینی قراردادی اختصاص یافته و شرایط و تشریفات لازم را مقرر کرده است. بند یک این ماده مقرر می‌دارد: «موارد زیر جانشینی قراردادی است: ۱- هنگامی که متعهدله طلب خود را از شخص ثالث دریافت می‌کند، شخص ثالث جانشین او از حیث طرح دعوا علیه متعهد و مطالبه‌ی حقوق، امتیازها یا وثایق از متعهد است. این‌گونه جانشینی باید به صریح و همزمان با ایفای تعهد اعلام شود» (نوری، ۱۳۸۰: ۵۵).

بر اساس نظریه‌ی جانشینی یاد شده، فورفیتر مبلغ تنزیل شده‌ی مطالبات را به دارنده‌ی سند تجاری می‌پردازد؛ بدون این که آن را خریداری نماید. دین تا حدی که بستانکار در آن ذی‌نفع است، از بین می‌رود؛ اما با توافق صریح میان دارنده‌ی سند تجاری و فورفیتر تمام حقوق دارنده‌ی سند تجاری به نفع فورفیتر باقی می‌ماند و او را قادر می‌سازد وجه را حداکثر تا مبلغ دین مطالبه و استیفا نماید. زیرا نظریه‌ی جانشینی صرفاً حق بازپرداخت وجه را اعطا می‌کند و فورفیتر نمی‌تواند پرداخت مازاد بر میزان مطالبات را از واردکننده درخواست نماید؛ به این دلیل که فورفیتر تنها پرداخت‌کننده‌ی دین دیگری است و وام‌دهنده یا خریدار نیست. بر این اساس، از منظر قانونی فورفیتر نمی‌تواند در فرض ورشکسته شدن واردکننده، برای استرداد مبالغ پرداختی به دارنده‌ی سند تجاری رجوع نماید (Fontaine, 1999: 5). فروشنده باید در روز پرداخت، رسید جانشینی معتبری^۱ را برای فورفیتر صادر کند (Boughide, 2011: 12) که به معنای تأیید انتقال حقوق و حاکمی از آن است که فورفیتر همزمان با انتقال حقوق، پرداخت را انجام داده است. همزمانی پرداخت تنها الزام مطلق است برای آن که چنین انتقالی

تأثیر قانونی داشته باشد. بر خلاف نظریه‌ی جانشینی در فرانسه که مقرر می‌دارد فورفیت‌ر تا میزانی که به طلبکار پرداخت نموده است می‌تواند به بدهکار رجوع کند، در نظام انتقال تعهد (حقوق) با توجه به معنایی که آورده شد، چنین محدودیتی وجود ندارد و فورفیت‌ر می‌تواند برای مثال تا هشتاد درصد میزان طلب منتقل شده را بپردازد و خود برای دریافت تمام میزان طلب به بدهکار رجوع کند. همچنین در نظام جانشینی قراردادی، پرداخت باید از سوی فورفیت‌ر بدون حق رجوع صورت گیرد؛ به این معنا که فورفیت‌ر نمی‌تواند در صورت ناتوانی واردکننده از پرداخت دین، برای بازپرداخت مبالغ پرداختی به دارنده‌ی سند تجاری رجوع نماید؛ در حالی که در سیستم انتقال تعهد، طرفین قرارداد فورفیت‌ینگ می‌توانند تصریح نمایند که پرداخت از سوی فورفیت‌ر و با حفظ حق رجوع در فرض ناتوانی بدهکار از پرداخت صورت گیرد. توضیح دیگر آن که، برخلاف سیستم جانشینی قراردادی، در سیستم انتقال تعهد هم‌زمانی پرداخت برای انتقال مطالبات لازم نیست و طرفین می‌توانند توافق کنند که پرداخت مدتی پس از انتقال صورت گیرد.

۲. تأمین مالی فورفیت‌ینگ در حقوق ایران

در نظام‌های حقوقی مشابه ایران که برای توسعه و تسهیل تجارت خود نیازمند استفاده از روش‌های تأمین مالی به ویژه تأمین مالی از طریق فورفیت‌ینگ هستند، باید این روش‌ها از لحاظ حقوقی توجیه شود. این توجیه با وضع قوانین خاص که استفاده از آن را مجاز می‌نماید صورت می‌گیرد یا این که با استفاده از قوانین عام و بر اساس قواعد و قالب‌های قراردادی توجیه می‌شود.

در حقوق ایران تأسیس بیع طلب دارای انطباق فراوانی با نهاد فورفیت‌ینگ است. به استناد ماده‌ی ۳۳۸ قانون مدنی ایران، انتقال طلب در قالب عقود معین عبارت از تملیک عین به عوض معلوم است؛ حال آن که به عقیده‌ی بعضی حقوق‌دانان، اصولاً طلب با این که مال تلقی می‌شود، در شمار اقسام عین قرار نگرفته و انتقال آن باید در قالب دیگر عقود معین یا یک عقد بی‌نام تحقق یابد. به شرح آتی، قرارداد فورفیت‌ینگ با هر یک از نهادهای مشابه پذیرفته شده در نظام حقوقی ایران مقایسه می‌شود.

۲-۱. تبدیل تعهد

تبدیل تعهد وسیله‌ی سقوط تعهد است و اساساً یک عمل حقوقی است. در تبدیل تعهد با ایجاد یک تعهد جدید به جهت تغییر در موضوع، سبب و طلبکار و بدهکار جابه‌جا می‌شوند و این با مفهوم انتقال طلب که در آن یک تعهد با تمام خصوصیاتش انتقال می‌یابد، تفاوت‌های بسیاری دارد که در ماده‌ی ۲۹۲ قانون مدنی به آن اشاره شده است.

در تبدیل تعهد به معنای اصیل خود، از جمله تبدیل تعهد به تغییر طلبکار، نیازمند رضایت هر دو طرف برای اسقاط تعهد قبلی و ایجاد تعهد جدید هستیم. قانون‌گذار در بند ۳ ماده‌ی ۲۹۲ قانون مدنی ایران با بیان این‌که تبدیل تعهد زمانی محقق می‌شود که متعهدله مافی‌الذمه‌ی متعهد را به کسی منتقل نماید، قصد بیان نظریه‌ی انتقال طلب را داشته و به تبدیل تعهد توجه ندارد (امامی، ۱۳۷۸: ۳۳۷) و یا به تبدیل تعهد به مفهوم رومی آن توجه ندارد و اعم است از تغییر تعهد به سبب ارکان آن و اسقاط و تجدید تعهد (کاتوزیان، ۱۳۸۶: ۳۰۳). یکی از نویسندگان با ارائه‌ی دیدگاهی متفاوت معتقد است ماده‌ی ۲۹۲ قانون مدنی تحت عنوان تبدیل تعهد می‌باشد و این عنوان از حقوق خارجی وارد نظام حقوقی ایران شده است و ما ناگزیر در تفسیر و توضیح آن باید بر پایه‌ی حقوق خارجی عمل کرده و آن را بر اساس مفهوم اصلی بیان کنیم (یزدانیان، ۱۳۹۰: ۱۱).

تبدیل تعهد در مفهوم اصلی و رومی خود نمی‌تواند با انتقال طلب که در قرارداد فورفیتینگ صورت می‌گیرد یکی دانسته شود؛ زیرا انتقال طلب در قرارداد فورفیتینگ به این صورت است که طلب و بدون رضایت بدهکار و با تمام اوصاف آن اعم از مزایا و معایب به عامل منتقل می‌شود؛ بدون آن‌که نیازی به سقوط تعهد قبلی و ایجاد تعهد جدید باشد. افزون بر این، حتی اگر با توجه به بند ۳ ماده‌ی ۲۹۲ قانون مدنی برای تبدیل تعهد مفهوم جدیدی غیر از مفهوم رومی آن قائل شویم و آن را شامل انتقال طلب نیز بدانیم، باز هم این نهاد نمی‌تواند با فورفیتینگ یکی دانسته شود؛ زیرا ماده‌ی ۲۹۳ قانون مدنی مقرر نموده است: «تضمینات تعهد سابق به تعهد لاحق تعلق نخواهد گرفت مگر این‌که طرفین معامله آن را صراحتاً شرط کرده باشند» در حالی که در انتقال طلب به مفهوم اصلی آن، آن‌چه در قرارداد

فورفیتینگ صورت می‌گیرد، بدون نیاز به توافق صریح طرفین تضمینات، به عنوان تبعات مطالبات به فورفیتتر انتقال می‌یابد.

۲-۲. وکالت

بر اساس نظریه‌ی وکالت، بر فرض آن که قرارداد فورفیتینگ از طریق برات انجام گیرد، دارنده‌ی سند تجاری در ازای دریافت مبلغ تنزیل شده‌ی قرارداد پایه، به واردکننده وکالت می‌دهد تا مبلغ قرارداد را به فورفیتتر بپردازد و اگر برات را به حواله کرد خود صادر کرده باشد، با ظهنویسی به نفع فورفیتتر چنین وکالتی تکرار می‌شود. بنابراین در فرض این نظریه می‌توان گفت قرارداد فورفیتینگ نوعی وکالت در وصول است (یزدانیان، ۱۳۹۰: ۵۶). بدین معنی که دارنده‌ی سند تجاری به فورفیتتر وکالت می‌دهد طلبش را از واردکننده دریافت کند.

به این دیدگاه برخی ایرادها مترتب است؛ زیرا اولاً، این نظریه با ماهیت و آثار فورفیتینگ قابل انطباق نیست؛ چرا که در وکالت تعهد وکیل به نام موکل است و وکیل با قصد انشای خود، تعهدی به نام موکل و برای موکل ایجاد می‌کند و خود تعهد و مسؤولیتی در این خصوص ندارد؛ حال آن که در فورفیتینگ تمام خطرات و مسؤولیت از دارنده‌ی سند تجاری برداشته می‌شود و به فورفیتتر انتقال می‌یابد؛ ثانیاً، به دلیل جایز بودن و اذنی بودن عقد وکالت، وکالت همواره قابل فسخ است و با فوت، جنون و سفه طرفین منفسخ می‌شود؛ اما در فورفیتینگ این‌گونه نیست. بنابراین، در حقوق ایران وکالت نمی‌تواند نظریه‌ای مناسب برای تبیین ماهیت فورفیتینگ باشد (عبدی‌پور، ۱۳۹۵: ۱۳۰).

۲-۳. نمایندگی در وصول

نیابت در تعهد^۱ که از حقوق فرانسه وارد نظام حقوقی ایران شده است، در اصطلاح عملی حقوقی است که به موجب آن شخص به دیگری دستور می‌دهد تعهد را به نفع ثالث ایجاد کند و یا انجام دهد. این عمل حقوقی سه طرف دارد؛ اصیل، نماینده و ثالث (Francois, 2013: 516-517). یکی از نویسندگان حقوق

1. Delegation

ایران این واژه را به نمایندگی در وصول تعبیر نموده است (شهیدی، ۱۳۸۸: ۸۳) که درست به نظر نمی‌رسد؛ برخی از حقوق‌دانان نیز آن را به نمایندگی در انجام یا ایفای تعهد ترجمه کرده‌اند.^۱ به موجب نظریه‌ی اخیر، دارنده‌ی سند تجاری به واردکننده نمایندگی می‌دهد تا تعهدی را به نفع فورفیت‌ر بپذیرد و از جانب دارنده‌ی سند تجاری تعهد را که همان مبلغ قرارداد پایه است ایفا کند، اما طبق دیدگاه نخست، اعطای نیابت از جانب دارنده‌ی سند تجاری به فورفیت‌ر است که به موجب آن فورفیت‌ر برای وصول طلب دارنده‌ی سند تجاری از خریدار نمایندگی پیدا می‌کند. طبق تعریف نخست، دارنده‌ی سند تجاری در پرداخت مبلغ دریافت شده از فورفیت‌ر به او نیابت می‌دهد (نیابت در تعهد)؛ در حالی که بر اساس تعریف دوم، این عمل نیابت در وصول است (ریپر و روبلو، ۱۹۹۰: ۱۹۶).

نیابت بر دو قسم کامل^۲ و ناقص^۳ است. در نیابت کامل، زمانی که قرارداد منعقد می‌شود و عمل حقوقی نیابت به طور کامل محقق می‌شود، اصیل از مسؤولیت خارج شده و تمام خطرات و تعهد بر عهده‌ی نماینده و نایب قرار می‌گیرد؛ اما در نیابت ناقص، برای نایب و نماینده تعهد ایجاد می‌شود و افزون بر آن اصیل نیز هم‌چنان مسؤول باقی می‌ماند (عبدی‌پور، ۱۳۹۵: ۱۲۷). بنابراین می‌توان گفت آنچه در تبیین ماهیت فورفیتینگ کاربرد دارد، به دلیل عدم حق رجوع نیابت کامل است؛ توضیح آن که، نیابت در تعهد به این معنا نیست که این نهاد حقوقی نوعی وکالت است؛ چرا که در وکالت، اراده‌ی وکیل همان اراده‌ی موکل است و تعهداتی که وکیل در حدود وکالت خود کرده است، برای موکل و بر عهده‌ی او ایجاد می‌شود و برای شخص وکیل تعهدی پدید نمی‌آید؛ اما در نیابت، نماینده شخصاً تعهدی را می‌پذیرد. به‌رغم آن چه گفته شد، این نظریه از لحاظ انطباق بر ماهیت فورفیتینگ دارای ایراد است که نیابت کامل سه طرف دارد و رضایت هر سه طرف در ایجاد این رابطه شرط است؛ به این ترتیب که اگر نایب راضی نباشد نیابت محقق نمی‌شود و برای تحقق آن، قصد و رضای نایب ملاک است؛ اما در

۱. برای اطلاع بیشتر بنگرید به: اسکینی، ۱۳۸۶، ۲۵.

2. Delegation Parfaite

3. Delegation Imparfaite

فورفیتینگ، حتی اطلاع نایب یا واردکننده لازم نیست و این قرارداد بدون رضایت واردکننده محقق خواهد شد؛ بنابراین نیابت در تعهد نیز نمی‌تواند بیانگر ماهیت فورفیتینگ در حقوق ایران باشد.

۲-۴. حواله

به موجب ماده‌ی ۷۲۴ قانون مدنی: «حواله عقدی است که به موجب آن طلب شخصی از ذمه مدیون به ذمه شخصی ثالثی منتقل می‌گردد. مدیون را محیل، طلبکار را محتال، شخصی ثالث را محال‌علیه می‌گویند». ماده‌ی ۷۲۷ قانون مدنی نیز بیان می‌کند که محال‌علیه (شخص ثالث) می‌تواند مدیون به محیل باشد و یا آن که مدیون نباشد و باید توجه داشت که حواله در حقوق ایران وسیله‌ی انتقال تعهد و البته چهره‌ی منفی تعهد یعنی انتقال دین است (کاتوزیان، ۱۳۸۶: ۲۶۲). با وجود این، زمانی که محال‌علیه به محیل مدیون است، عقد حواله می‌تواند به این سبب وسیله‌ی انتقال طلب باشد که بر اساس طلبی که محیل از محال‌علیه دارد، محتال را به محال‌علیه حواله می‌دهد.

باید در نظر داشت که در عقد حواله، رضایت محال‌علیه برای تحقق حواله ضروری است؛ درحالی که در فورفیتینگ رضایت مدیون لازم نیست. افزون بر این، در عقد حواله گاهی محیل از مدیون خود (محال‌علیه) طلب دارد و در مقابل به محتال بدهکار است و بر این اساس انتقال طلب در حواله صورت می‌گیرد؛ در حالی که در فورفیتینگ، فروشنده به فورفیت‌ر بدهکار نیست و صرفاً از خریدار طلب دارد و آن را به فورفیت‌ر انتقال می‌دهد. نتیجه آن که، در حقوق ایران نمی‌توان قرارداد فورفیتینگ را بر اساس عقد حواله تعریف کرد.

۲-۵. ایقاع مفید تعهد

از آن جا که نمی‌توان قرارداد فورفیتینگ را در یکی از اشکال ذکر شده گنجانده، برخی نویسندگان از نظریات جدیدی مانند ایقاع مفید تعهد بهره‌جسته‌اند. اصولاً سبب تعهد ارادی، عقد و قرارداد است که به موجب توافق، تعهدی برای

متعهد و به نفع متعهدله ایجاد می‌شود و آن را تعهد قراردادی می‌نامند. معمولاً قراردادها برای طرفین یا یکی از آن دو، تعهد یا تعهدهایی ایجاد می‌کند که قرارداد سبب و تعهد مسبب آن است. قراردادی بودن تعهد بدین معناست که اراده‌ی متعهد و متعهدله با هم در ایجاد تعهد دخالت دارد. در این حالت، اراده‌ی هر یک از طرفین عقد به یکدیگر ضمیمه می‌شود و با همکاری هم عقد را با محتوای آن به وجود می‌آورد. عقودی که تعهد ایجاد می‌کنند، دو دسته اند: نخست، عقود دو تعهدی که برای هر دو طرف تعهد ایجاد می‌کند و از آن‌ها به عقود تعاهدی یاد می‌شود (عبدی‌پور، ۱۳۹۵: ۱۴۵)؛ و دوم، عقود یک‌تعهدی که صرفاً برای یک طرف ایجاد تعهد و برای طرف دیگر ایجاد حق می‌کند که به آن‌ها عقود یک‌تعهدی گویند. در حالی که تعهد یک‌جانبه تعهدی است که با اراده‌ی یک شخص، به نحو یک‌جانبه و بدون آن که توافق و عقدی در میان باشد به وجود می‌آید و در حقوق ایران ایقاع مفید تعهد نامیده می‌شود.

به موجب این نظریه، صادرکننده‌ی کالا و خدمات با شرط عدم حق رجوع در هنگام ظهرنویسی اسناد تجاری در بازار اولیه و انتقال آن به فورفیتتر، هرگونه مسؤولیتی را از خود سلب می‌کند و دیگر فورفیتتر حق رجوع به دارنده‌ی سند تجاری را نخواهد داشت؛ اما می‌تواند اسناد را در بازار ثانویه به دیگران انتقال دهد. در این صورت، تعهد هر یک از امضاکنندگان سند تجاری از اراده‌ی یک‌جانبه‌ی آن‌ها نشأت می‌گیرد که با امضای سند تجاری، خود را در برابر دارنده و هر شخصی که پس از آن مالک و دارنده‌ی ورقه‌ی تجاری شود متعهد می‌کنند. گویی هنگامی که سند را امضا می‌کنند، با این امضا تعهد خود را نیز انشاء می‌کنند؛ در واقع، امضای هر یک از امضاکنندگان سند تجاری، یک ایقاع است. اثر حقوقی آن هم ایجاد تعهد حقوقی یک‌جانبه است و عقد نیست تا لازم باشد که در پی شناسایی نوع ماهیت حقوقی آن باشیم. به این ترتیب که صرف نظر از قرارداد پایه که منشاء صدور اسناد است، تعهد به محض امضای امضاکنندگان سند تجاری ایجاد می‌شود و موضوع تعهد همان است که برای پرداخت به دارنده‌ی اسناد بر آن توافق کرده‌اند (ریپر و روبلو، ۱۹۹۰: ۱۹۷).

در انطباق مفهوم فورفیتینگ بر ایقاع مفید تعهد نیز اشکالاتی وجود دارد؛

نخست، همان‌گونه که آورده شد فورفیتینگ یک قرارداد است و چهار طرف دارد که در آن قصد و رضای دارنده‌ی سند تجاری و فورفیتزر ضروری است؛ حال آن‌که ایقاع تعهد یک‌طرفه است و در آن رضایت فورفیتزر شرط نیست؛ دوم، آیا قانون اجازه داده است که اراده‌ی افراد بتواند به صورت یک‌جانبه تعهدی را ایجاد کند، در پاسخ به این پرسش باید گفت در حقوق ایران تنها ایقاعی که تعهدی را به اراده‌ی یک طرف ایجاد می‌کند، اخذ به شفعه است و دلیلی بر پذیرش ایقاع عام وجود ندارد؛ از دیدگاه فقیهان امامیه، نیز شرط ابتدایی لازم‌الوفا نیست.^۱

۲-۶. بیع طلب

برای ارائه تعریفی صحیح از طلب، باید ابتدا مفهوم تعهد بررسی و تبیین شود. در فقه در برخی موارد به جای تعهد از اصطلاح التزام نیز استفاده شده است.^۲ تعهد یک رابطه‌ی حقوقی است که در آن شخص یا اشخاص معین به موجب عقد، شبه‌عقد، جرم، شبه‌جرم و یا به حکم قانون ملزم به دادن چیزی یا مکلف به فعل یا ترک عمل معینی به نفع شخص یا اشخاص معینی می‌شوند (جعفری لنگرودی، ۱۳۸۵: ۱۶۶).

تعهد اعم از طلب و دین است؛ بنابراین زمانی که از انتقال تعهد سخن به میان می‌آید، باید توجه داشت که جنبه‌ی مثبت تعهد در جانب بستانکار قرار دارد و آن را طلب می‌نامند و طرف منفی آن دین خوانده می‌شود که جانب مدیون را نشان می‌دهد. بنابراین بیع طلب عبارت از قراردادی است که به واسطه‌ی آن، بستانکار طلب خود را به شخص دیگری منتقل می‌کند (Marty, 1989: 313).

فقیهان^۳ و حقوق‌دانان در خصوص اعتبار حقوقی و شرعی بیع طلب مباحث بسیاری را مطرح کرده‌اند. برخی معتقدند با توجه به تعریف ماده‌ی ۳۳۸ قانون

۱. برای اطلاع بیشتر، بنگرید به: انصاری، ۱۴۱۳/۶: ۵۵؛ خویی، ۱۴۱۷/۷: ۲۵۳؛ بجنوردی، ۱۴۲۰/۳: ۲۵۵؛ موسوی خمینی، ۱۳۸۰/۱: ۸۷؛ آل کاشف الغطاء، ۱۳۵۹/۱: ۵۳.

۲. برای اطلاع بیشتر، بنگرید به: حلی، بی‌تا/۱۴: ۲۸۴؛ کرکی، ۱۴۱۴/۵: ۱۶۶.

۳. دیدگاه‌های فقیهان در این خصوص مختلف است؛ به نحوی که از بی‌اعتباری چنین بیعی (شافعی) تا اعتبار مطلق آن را شامل می‌شود؛ بیشتر فقهای حاضر و برخی فقهای گذشته به دیدگاه اخیر معتقدند (ملا کریمی، ۱۳۹۱: ۴۱-۴۲).

مدنی از عقد بیع، طلب جزو حقوق مالی محسوب می‌شود و در شمار تعهدات قرار می‌گیرد و با عین که به طور معمول به شیء مادی و ملموس اشاره دارد، متفاوت است (کاتوزیان، ۱۳۹۱: ۴۲۰). بنابراین با توجه به ظاهر ماده، طلب از تعریف بیع خارج می‌شود. با وجود این، از آن‌جا که در تفسیر مواد قانون مدنی باید به عرف معاملاتی جامعه توجه کرد، بیشتر حقوق دانان معتقدند که این ماده می‌بایست با توجه به ماده‌ی ۳۵۰ قانون مدنی تفسیر شود. به موجب این ماده «بیع ممکن است مفروز باشد یا مشاع یا مقدار معین به طور کلی از شیء متساوی‌الاجزاء و هم‌چنین کلی فی‌الذمه باشد». از عبارت کلی فی‌الذمه در این ماده مستفاد است که قانون‌گذار بیع طلب را مجاز شمرده است. در این خصوص بین نویسندگان اختلاف نظر است که پرداختن به آن‌ها از موضوع این نوشتار خارج است.

برخی از نویسندگان حقوق بر این باورند که انتقال طلب عقد نبوده و یک توافق است و ضرورتی به رعایت شرایط عمومی عقد در آن نیست. این گروه در توجیه نظر خود می‌گویند توافق اعم از عقد است و عقد ابتدائاً چیزی را ایجاد می‌کند و سپس آن را انتقال می‌دهد و یا ساقط یا تعدیل می‌کند؛ حال آن که انتقال طلب چنین نقشی را بازی نمی‌کند و نقش آن انتقال حق موجود قبلی است؛ حتی که توافق به انتقال در ایجاد آن تأثیری نداشته است. اما بنا بر نظریه مختار می‌توان گفت انتقال طلب عقد می‌باشد؛ با این توجیه که با توافق دائن و بیگانه مبنی بر انتقال طلب، پیش از این که انتقال صورت گیرد، ابتدا تعهدی در ذمه‌ی ناقل مبنی بر انتقال طلب منتقل می‌شود.

شورای پول و اعتبار در چهارصد و هفتاد و یکمین جلسه‌ی خود به تاریخ ۱۳۶۱/۸/۲۸ آیین‌نامه‌ی موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری را به تصویب رسانده است که به موجب آن، بیع طلب ناشی از اسناد تجاری مجاز شمرده شده است. این آیین‌نامه در شورای نگهبان نیز مطرح و با اکثریت آرا به تصویب رسید و بدین ترتیب، به اختلافات موجود درباره‌ی اعتبار حقوقی و شرعی بیع طلب پایان داده شد؛^۱ توضیح آن که تا سال ۱۳۸۹ مبنا و مجوز صریح قانونی برای خرید

۱. در نامه‌ی شورای نگهبان به بانک مرکزی آمده است: «عطف به نامه شماره‌ی ۵/۲۳۴۴ مورخ ۱۳۶۱/۱۰/۵۰ آیین‌نامه‌ی موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری (خرید دین) مصوب جلسه‌ی چهارصد و هفتاد و

دین، آیین‌نامه‌ی پیش‌گفته بود؛ اما در این سال قانون‌گذار در ماده‌ی ۹۸ قانون برنامه پنجم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران مقرر نمود: «به عقود مندرج در فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا، عقود اسلامی استصناع، مباحه و خرید دین اضافه می‌شود». با تصویب آیین‌نامه‌ی اجرایی این ماده توسط هیأت وزیران^۱، بیع طلب (خرید دین) رسماً به عنوان یک عقد مستقل به قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب ۱۳۶۲ اضافه گردید. شورای پول و اعتبار دستورالعمل اجرایی این ماده را که در آیین‌نامه‌ی مصوب هیأت وزیران اشاره شده بود، در تاریخ ۱۳۹۰/۵/۲۵ تصویب نمود. به موجب ماده‌ی یک دستورالعمل اجرایی خرید دین «خرید دین قراردادی است که به موجب آن شخص ثالثی دین مدت‌دار بدهکار را به کمتر از مبلغ اسمی آن به صورت نقدی از داین خریداری می‌کند». این تعریف شامل تأمین مالی از طریق فورفیتینگ نیز می‌شود که در آن اسناد تجاری به معنای اعم که حاکی از مطالبات فروشنده‌ی آن هستند، موضوع فروش قرار می‌گیرند؛ با وجود این، در ماده‌ی ۶ این دستورالعمل آمده است اسنادی که مورد معامله قرار می‌گیرند باید اصولاً کوتاه‌مدت باشند؛ یعنی سررسید آن‌ها کم‌تر از یک سال باشد؛ این در حالی است که در فورفیتینگ با مطالبات میان‌مدت و بلندمدت مواجه هستیم که از طریق اسناد تجاری به معنای اعم قابل وصول است. باید توجه داشت که قرارداد فورفیتینگ به عنوان یکی از شیوه‌های تأمین مالی، بدون حق رجوع است؛ اما می‌توان بر اساس توافق طرفین حق رجوع را مفروض دانست و این امر بر خلاف مقتضای ذات این قرارداد نمی‌باشد. در ماده‌ی ۷ دستورالعمل یاد شده آمده است: «بانک‌ها می‌توانند ضمن تنظیم قرارداد خرید دین، فروشنده دین را متعهد کنند که هرگاه مدیون در سررسید نسبت به پرداخت دین اقدام ننماید، وی متعهد به پرداخت آن شود». بنابراین بر فرض انطباق فورفیتینگ با مقررات انتقال طلب در حقوق ایران، فورفیتتر می‌تواند با توافق بر حق رجوع در

یکمین مورخ ۱۳۶۱/۸/۲۶ شورای پول و اعتبار که در جلسه‌ی رسمی شورای نگهبان مطرح و مورد بحث و بررسی قرار گرفت و با اکثریت آراء مغایر با موازین شرعی و قانون اساسی شناخته نشد».

۱. آیین‌نامه ابلاغ دستورالعمل‌های اجرایی عقود سه‌گانه‌ی استصناع، مباحه و خرید دین به شماره ۹۰/۱۴۱۶۹۶ مصوب ۱۳۹۰/۵/۲۵.

فورفیتینگ، در صورت عدم پرداخت از سوی خریدار به فروشنده رجوع و طلب خود را وصول نماید.

۳. فورفیتینگ تأسیسی برای کسب اعتبار در حقوق ایران

در نظام حقوقی ایران قوانین خاصی در خصوص تأمین مالی از طریق فورفیتینگ وجود ندارد. لذا ناگزیر از توجیه حقوقی آن بر اساس مقررات عمومی حاکم هستیم.

در این قرارداد برای آن که فورفیتر بتواند خدمات خود از جمله تأمین مالی را ارائه نماید، نیازمند انتقال اسناد تجاری است. چنین واگذاری و انتقالی به ابزاری بدل می‌شود که تمام ساختار قرارداد فورفیتینگ بر آن قرار می‌گیرد. به این دلیل، بیشتر کشورهایی که مقررات خاصی در خصوص فورفیتینگ ندارند، به طور سنتی به قواعد موضوعه‌ی حاکم بر انتقال طلب متوسل می‌شوند (Osma, 2010: 7). در نظام حقوقی ایران نیز به دلیل نبود قوانین خاص حاکم بر موضوع و از آنجا که اساس قرارداد تأمین مالی فورفیتینگ بر انتقال اسناد تجاری یا مطالبات مبتنی است، رجوع به قوانین عام حاکم بر انتقال مطالبات امری موجه به نظر می‌رسد. به رغم اهمیت نهاد انتقال طلب، در متون و نصوص قانونی ایران تصریحی به این نهاد نشده و حتی در فقه نیز مبحث مستقلی به آن اختصاص نیافته است (توکلی کرمانی، ۱۳۸۹: ۱۸)، با وجود این در فقه و هم‌چنین در قوانین موضوعه‌ی ایران، برخی قالب‌های قراردادی در دو گروه عقود معین و غیرمعین پیش‌بینی شده است که تحت آن‌ها طلب می‌تواند انتقال یابد.

این قرارداد در واقع خرید بدهی مندرج در اسناد قابل انتقال، بدون حق رجوع است. به این ترتیب که مطالبات صادرکننده‌ی کالا و خدمات از واردکننده نزد شخصی به نام فورفیترا^۱ (خریدار مطالبات) تنزیل شده و در برابر آن وجه نقد دریافت می‌شود؛ بنابراین با تنزیل مطالبات میان مدت خارجی، نقدینگی لازم برای فعالیت‌های تجاری صادرکنندگان فراهم می‌آید.^۲ پس از انعقاد قرارداد میان

1. Forfaiter

۲. در حقیقت از دیدگاه صادرکننده، فورفیتینگ تبدیل فروش مدت‌دار کالا به فروش نقدی است. به این ترتیب

صادرکننده و فورفیترا، واردکننده بدهی خود را به فورفیترا می‌پردازد. فورفیترا، صادرات را بدون حق رجوع، از طریق خرید مطالبات تجاری میان مدت تأمین می‌نماید؛ بنابراین چنانچه واردکننده بدهی خود را نپردازد، فورفیترا حق رجوع به صادرکننده (بستانکار) از دست خواهد داد.^۱ به طور خلاصه می‌توان فورفیترا را تنزیل اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه و یا اعتبار اسنادی مدت‌دار نزدیک مؤسسه‌ی مالی و اعتباری دانست؛ این مؤسسه با تنزیل و پرداخت در مقابل اسناد، حق رجوع خود را به بستانکار از دست می‌دهد.^۲ از آنجایی که در حقوق ایران، قرارداد فورفیترا با تأسیس بیع طلب مشابه بسیاری دارد، در وهله‌ی نخست باید توجه داشت که انتقال طلب در قالب عقود معین به استناد ماده‌ی ۳۳۸ قانون مدنی ایران، عبارت است از تملیک عین به عوض معلوم؛ حال آن که اصولاً طلب با این که مال تلقی می‌شود، در شمار اقسام عین قرار نگرفته و انتقال آن باید در قالب دیگر عقود معین یا عقدی بی‌نام تحقق یابد.

با وجود این بر اساس حکم مقرر در ماده‌ی ۳۵۱ قانون مدنی و تقسیم عین به عین معین، کلی فی‌الذمه و کلی در معین باید گفت انتقال مال کلی فی‌الذمه در قالب عقد بیع کافی نیست؛ چراکه که صرفاً تعهد از این عقد به وجود می‌آید و سبب نمی‌شود انتقال‌گیرنده بر موضوع تعهد، حق عینی پیدا کند؛ این عقد، در واقع عقدی عهدی است و نه تملیکی. در چنین حالتی، خریدار پس از عقد مالک عینی نمی‌شود و صرفاً می‌تواند از فروشنده اجرای تعهد را بخواهد که در درجه‌ی نخست ناظر به تعیین مصداق کلی است (کاتوزیان، ۱/۱۳۸۱: ۳۳).

دوم آن که، انتقال طلب می‌تواند در قالب عقود بی‌نام باشد؛ به این ترتیب که انتقال‌دهنده و انتقال‌گیرنده برای فرار از محدودیت‌های ناشی از شرایط اختصاصی

که صادرکننده می‌تواند پیش از سررسید تعهدات مالی، در مدت کوتاهی پس از تحویل کالاهای صادراتی خود به خریدار، نسبت به وصول قطعی وجه اسناد دریافتی به مبلغی کمتر از مبلغ اسمی آن اقدام نماید.

۱. می‌توان گفت که حق رجوع به صادرکننده در صورتی است که این حق در معامله پیش‌بینی شده باشد؛ زیرا به طور کلی در معاملات فورفیترا، حق رجوع به صادرکننده وجود ندارد؛ اما توافق طرفین بر وجود این حق، طبق اصل آزادی قراردادها و عدم مغایرت این توافق با قوانین آمره و نظم عمومی و اخلاق حسنه، لازم‌الاجراست.

2. Separate Bank Guarantee

عقود معین، می‌توانند بدون انتخاب یکی از این عقود، نسبت به انتقال طلب تراضی کنند. در این صورت، طلب دائن از مدیون صرفاً بر مبنای قراردادی خصوصی به شخص ثالث منتقل می‌شود؛ قراردادی که از نوع عقود نامعین است و به منظور انتقال مافی‌الذمه‌ی مدیون، بین صاحب حق دینی و منتقل‌الیه آن منعقد می‌شود و بر اساس مواد ۱۰ و ۲۲۳ قانون مدنی، مادام که مخالفت صریح با قانون و یا فساد آن معلوم نشود، از نفوذ و صحت برخوردار است.

تحقق انتقال طلب مستلزم تراضی داین قبلی (انتقال‌دهنده) و داین جدید (انتقال‌گیرنده) است؛ بستانکار قبلی باید انتقال را انشاء نموده و بستانکار جدید آن را بپذیرد و انتقال عوض را انشاء کند. حتی زمانی که انتقال غیرمعمول است، انتقال‌گیرنده نیز باید در انشای این جابه‌جایی سهیم باشد؛ زیرا هیچ کس را نمی‌توان بدون رضایت، صاحب حق کرد و تغییر در دارایی هرچند به سود صاحب آن باشد، جز با خواست و رضای او امکان ندارد.

سوم؛ گاهی اوقات انتقال طلب از طریق واگذاری اسناد معرف طلب صورت می‌گیرد. چنین اسنادی در حقوق تجارت نسبت به وجه یا کالای مندرج در خود موضوعیت پیدا کرده‌اند و با گردش خود، گردش طلب یا مال منعکس در این اسناد را متروک ساخته‌اند (صقری، ۱۳۸۰: ۲۹). بارزترین نمونه‌ی چنین اسنادی، اسناد تجارتي هستند که به آسانی قابل انتقال بوده و تشریفات حقوق مدنی در آن‌ها رعایت نمی‌شود (عرفانی، ۳/۱۳۸۵: ۱۸). صرف نظر از ویژگی‌های متعددی که اسناد قابل معامله به طور کلی و اسناد تجاری به مفهوم اخص دارا هستند و آن‌ها را از انتقال طلب مدنی متمایز می‌سازد، این دو خصیصه‌ی اسناد تجاری که قابل ظهن‌نویسی و نماینده‌ی یک تعهد نقدی اند (اسکینی، ۱۳۷۹: ۷)، این‌گونه اسناد را تا جایی که انتقال طلب مربوط می‌سازد که واگذاری و نقل و انتقال آن‌ها به عنوان مصداق و شکل خاصی از انتقال طلب مطرح می‌شود.

بنابراین ماهیت فورفیتینگ با نهاد حقوقی انتقال طلب در ایران قابل توجیه است؛ این نهاد بر انتقال و فروش مطالبات ناشی از اسناد تجاری به معنای اعم آن است و می‌تواند در قالب دستورالعمل اجرایی بیع طلب از سوی صادرکنندگان، واردکنندگان و بانک‌ها که غالباً نقش فورفیترا دارا هستند، صورت پذیرد و

می‌توان آن را در قالب بیع دین مؤجل به اقل قرار داد؛ اما زمانی که قرارداد انتقال طلب در قالب عقود معین ممکن نباشد یا طرفین نخواهند در قالب عقد معینی طلب را انتقال دهند، انتقال طلب تحت ماده‌ی ۱۰ قانون مدنی امکان‌پذیر می‌باشد؛ زیرا این ماده صرف نظر از شکل و قالب موضوع توافق، اعتبار قائل شده است و تأمین مالی از طریق فورفیتینگ که مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد نیز تحت همین ماده امکان‌پذیر است.



برآمد

۱- در تبیین ماهیت قرارداد فورفیتینگ می‌توان گفت عقدی غیرمعین است که به موجب آن، صادرکننده طلب خود را به فورفیتر منتقل می‌کند؛ بدون آن که اراده‌ی واردکننده در آن مؤثر باشد. در این روش، فورفیتر به جای صادرکننده قرار می‌گیرد و طلب با جمیع صفات و خصایص آن به فورفیتر انتقال می‌یابد. صدق عنوان فورفیتینگ مستلزم اثبات قراردادی بودن آن است؛ زیرا برخی آن را توافق دانسته و به رعایت شرایط عمومی عقد قائل نمی‌باشند؛ به این صورت که توافق اعم از عقد است و عقد ابتدا چیزی را ایجاد می‌کند و سپس آن را انتقال می‌دهد و یا ساقط و یا تعدیل می‌کند. در پاسخ می‌توان گفت در قرارداد فورفیتینگ مطالبات این چنین نیستند و حاکی از انتقال حق موجود قبلی هستند؛ بنابراین حقی که توافق به انتقال در ایجاد آن تأثیری ندارد، نوعی عقد و قرارداد است؛ با این توجیه که با توافق صادرکننده و فورفیتر مبنی بر انتقال مطالبات، پیش از انتقال، تعهدی برای انتقال مطالبات بر ذمه‌ی ناقل مستقر می‌شود.

۲- در حقوق ایران، اگرچه ماهیت فورفیتینگ را می‌توان بر اساس تأسیس بیع طلب و یا ماده‌ی ۱۰ قانون مدنی پذیرفت، اما کارایی و پیچیدگی‌های این شیوه‌ی تأمین مالی واضح‌ترین دلیل برای تصویب قانونی خاص در این زمینه است. قانون‌گذار ایران می‌تواند با بررسی فقهی و حقوقی قانون نمونه‌ی آنسیترال راجع به واگذاری مطالبات در تجارت بین‌الملل، قانون خاصی را در این زمینه به تصویب برساند؛ چراکه به سرمایه‌گذاران و طرفین قرارداد امکان پیش‌بینی آینده‌ی قرارداد را خواهد داد. به سبب شرایط خاص سیاسی و اقتصادی ایران، هرگونه تعلل در این موضوع موجبات از دست رفتن سرمایه‌های خارجی و بسیاری از کسب و کارها و به ویژه در امر تولید و صادرات محصولات انبوه را فراهم خواهد آورد.

۳- در امر تصویب قانون خاص برای قرارداد فورفیتینگ، برخی مشکلات نیز متصور است؛ چرا که کنوانسیون هنوز به مرحله‌ی اجرا درنیامده است و در نتیجه نمی‌توان منافع عظیم این روش را برای تصمیم‌گیری سایر کشورها از دست داد؛ چه آن که ایالات متحده آمریکا یکی از کشورهایی است که طبق پیش‌بینی‌های قانون وکلای این کشور، ممکن است به زودی این کنوانسیون را به تصویب مراجع داخلی

خود برسانند؛ اما هم‌اکنون و پیش از تصویب این کنوانسیون، قوانین داخلی ایالات متحده آمریکا بر اساس فصل نهم قانون متحدالشکل تجاری این کشور پاسخگوی مسائل مربوط به روش تأمین مالی فورفیتینگ می‌باشد. به این ترتیب ایالات متحده آمریکا در این فاصله زمانی متضرر نخواهد شد؛ اما این مسأله در مورد ایران صادق نخواهد بود. از این رو توجه به موانع پیش‌روی این قرارداد در ایران و رفع آن‌ها و همچنین آثار و روابط اطراف این قرارداد و تبیین کارکردها و مفهوم خاصی از تنزیل در این قرارداد، مهم‌ترین موضوعاتی است که فراروی علاقه‌مندان به پژوهش در این حوزه قرار می‌گیرد.



فهرست منابع

- استیری، روح‌الله و مشیری، بنیامین، «بزارهای تامین مالی بنگاه‌های دانش‌بنیان»، در: مجموع مقالات دومین کنفرانس بین‌المللی توسعه‌ی نظام تأمین مالی در ایران، ۱۳۸۸.
- اسکینی، ربیعا، **حقوق تجارت؛ برات، سفته، قبض انبار، اسناد در درجه حامل و چک**، تهران: سمت، چاپ یازدهم، ۱۳۸۶.
- امامی، سید حسن، **حقوق مدنی**، جلد نخست، تهران: اسلامیه، چاپ سی و دوم، ۱۳۹۰.
- بخشی، لطفعلی، **تقریرات درس مالیه و تضمین‌های مالی بین‌المللی، فورفیتینگ**، کارشناسی ارشد تجارت بین‌الملل، دانشگاه علامه طباطبایی، ۱۳۹۰.
- پرویزبان، کوروش و آذرخش، ندا، «بزارهای نوین تامین مالی در توسعه صادرات؛ ابزارهای بانکی»، ماهنامه‌ی بانک توسعه‌ی صادرات ایران، دوره‌ی دوازدهم، شماره‌ی ۸۲، اسفند ۱۳۸۸.
- توکلی کرمانی، سعید، **انتقال تعهد در حقوق ایران**، تهران: جاودانه، ۱۳۸۹.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر، **حقوق تعهدات**، جلد نخست، تهران: دانشگاه تهران، ۱۳۶۹.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر، **ترمینولوژی حقوق**، تهران: گنج دانش، چاپ هفدهم، ۱۳۸۶.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر، **مجموعه محشی قانون مدنی**، تهران: گنج دانش، چاپ چهارم، ۱۳۹۱.
- رضایی، علی، «ابعاد حقوقی تامین مالی پروژه در تجارت بین‌الملل»، رساله‌ی دکتری، دانشکده‌ی حقوق دانشگاه شهید بهشتی، ۱۳۹۱.
- محقق داماد، سید مصطفی و قاسمی، جمشید، «خرید دین در نظام بانکداری اسلامی»، مجله‌ی علمی پژوهشی فقه مدنی، شماره‌ی ۱۳، بهار و تابستان ۱۳۹۵.
- شیروی، عبدالحسین، **حقوق تجارت بین‌الملل**، تهران: سمت، چاپ هشتم، ۱۳۹۴.
- صفایی، سید حسین و دیگران، **حقوق بین‌المللی؛ بررسی کنوانسیون بین‌المللی**

- ۱۹۸۰ با مطالعه تطبیقی در حقوق ایران، فرانسه، انگلیس و ایالات متحده آمریکا، تهران: دانشگاه تهران، چاپ سوم، ۱۳۹۰.
- صقری، محسن، *حقوق اسناد بازرگانی*، تهران: ۱۳۸۰.
- طاهری، محمدعلی و دیگران، *دانشنامه حقوق خصوصی*، جلد نخست، تهران: محراب فکر، ۱۳۸۴.
- عبدی پور، افشار و قوچانی، زهره، «بررسی روابط میان طرفین اصل قرارداد فورفیتینگ با الهام از مجموعه قواعد متحدالشکل فورفیتینگ و کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص واگذاری مطالبات»، تهران: مجله‌ی پژوهش‌های حقوقی تطبیقی، شماره‌ی ۲۱، بهار ۱۳۹۶.
- عبدی پور، ابراهیم، *مباحث تحلیلی از حقوق تجارت*، تهران: پژوهشگاه حوزه و دانشگاه، چاپ ششم، ۱۳۹۵.
- عمید، حسن، *فرهنگ عمید*، تهران: سازمان چاپ و انتشارات جاویدان، چاپ دهم، ۱۳۵۵.
- فیض چکاب، غلام نبی؛ درزی، علی، «ماهیت حقوقی قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ مطالعه تطبیقی حقوق آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران»، مجله‌ی علمی پژوهشی حقوق تطبیقی، دوره‌ی پنجم، شماره‌ی دوم، پاییز و زمستان ۱۳۹۳.
- قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید در راستای تسهیل اجرای سیاست‌های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی، ۱۳۸۸.
- کاتوزیان، امیرناصر، *عقود معین*، جلد ۴، تهران: شرکت سهامی انتشار، ۱۳۹۴.
- کاتوزیان، امیر ناصر، *حقوق مدنی نظریه عمومی تعهدات*، تهران: میزان، ۱۳۸۴.
- کاتوزیان، امیر ناصر، *دوره مقدماتی حقوق مدنی درس‌هایی از عقود معین*، جلد نخست، تهران: گنج دانش، چاپ یازدهم، ۱۳۸۷.
- کاتوزیان، امیر ناصر، *قانون مدنی در نظم حقوقی کنونی*، تهران: میزان، چاپ بیست و هفتم، ۱۳۸۹.
- معین، محمد، *فرهنگ فارسی*، تهران: امیرکبیر، چاپ چهاردهم، ۱۳۶۰.
- ملاکریمی، فرشته، *بررسی فقهی عقود مرابحه، خرید دین و استصناع*، تهران:

تازه‌های اقتصاد، سال نهم، شماره‌ی ۱۳۳، ۱۳۹۱.

منصور، جهانگیر، **قانون مدنی**، تهران: نشر دیدار، چاپ چهل و ششم، ۱۳۸۷.

نوری، محمدعلی، **عقود و تعهدات قراردادی بطور کلی الزامات بدون قرارداد از قانون مدنی فرانسه**، تهران: گنج دانش، ۱۳۸۰.

یزدانیان، علیرضا؛ بزرگمهر، داوود، «**بررسی فقهی حقوقی طرق انتقال ارادی طلبی با نگاهی تطبیقی به حقوق فرانسه**»، مجله‌ی علمی پژوهشی حقوق خصوصی، دوره‌ی هشتم، شماره‌ی نخست، بهار و تابستان ۱۳۹۰.

انصاری، مرتضی بن محمد امین، **المکاسب**، قم: مجمع الفکری الاسلامی، ۱۴۱۳ هجری قمری.

آل کاشف الغطاء، محمدحسین، **تحریرالمجله**، نجف الاشرف: مکتبه مرتضویه، ۱۳۵۹ هجری قمری.

خویی، سید ابوالقاسم، **مصباح‌الفقاهه**، قم: انصاریان، ۱۴۱۷ هجری قمری.

موسوی خمینی، سید روح‌الله، **کتاب‌البیع**، جلد نخست، نجف اشرف: ۱۳۸۰ هجری قمری.

Contessi, Silvio and de Nicola, Francesca, **The role of Financing in International Trade During Good Times and Bad**, The Regional Economist, 2012.

Davis, Henry A., **Project Finance: Practical Case Studies**, 2nd ed., Euro Money Books, UK, 2003.

Ferrari, Franco, **The UNCITRAL Draft Convention on Assignment in Receivable Financing: Applicability, General Provision and Conflicts of Coventions**, 1 MELBOURN J.INT'L, 2000.

Fontaine, M., **Assignment Of Contractual Rights And Duties, Unidroit 22. Joubert, Nereus (1987)**, The Legal Nature Of The Factoring Contract, Rand Afrikaans University, Heim Online (<http://beim online.org>), 1999.

Fouzul Kabir Khan, M.; Parra, Rober J., **Financing Large Projects: Using Project Finance Techniques and Practices**, Pearson Pren-

tice Hall, Singapore, 2003.

Garner, Bryan, A, *Black's Law Dictionary*, 8th ed, (Thomson West), 2004.

General Rules for International Factoring, (GRIF), 2013.

Georgiadis, *New Types of Contracts in Contemporary Economy*, 4th ed., Sakkoulas, 2000.

Glinavos Tioannis, *An Introduction Factoring and Project Finance Working Paper*, University of Kent, 2006.

Graham Vinter, *Project Finance: A Legal Guide*, Sweet and Maxwell London, Third Edition, 2006.

Grigera Naon; Horacio, "*Legal Aspects of International Project Financing: The Case of the Oil and Gas Business in Argentina*", in Norbert Horn (ed), *The Law of International Trade Finance*, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer, 1989.

Hartly C. Trevor, *Choice of Law Regarding the Voluntary Assignment of Contractual Obligations Under the Rome I Regulation*, Cambridge Journals, International and Comparative Law Quarterly (LCLQ), Vol.60, 2011.

Hedy H.R, Huang, *Compare and Contrast: The Uncitral Convention on the Assignment of Receivable in International Trade and the Unidroit Convention on International Factoring*, 2004.

Available at: <http://law.alphaleader.com/enshownews.asp?id=274>

Houtte Hans van, *The Law of International Trade*, London, Sweet & Maxwell; 1995.

http://en.wikipedia.org/wiki/Uniform_Commercial_Code, 2013/5/20

ICC Uniform Rules for Factoring (URF800), 2013.

International Trade Center, Trade Finance Infrastructure Develop-

ment Handbook for Economies in Transition, United Nation, New York, 1995.

Jager, Horst-Ulrich, *Export Factoring and Forfaiting*, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer, 1989.

Kothari, Vinod, *Law of Assignment of Receivables*, Vinod Kothan & Company, 2011.

Law of Property Act, 1925.

Lee Ager, Robert (1952), "*The Doctrine of Subrogation Pro Tanto*". Insurance Counsel Journal Curitisation, London. global Legal Group Ltd, 2013.

Malan, F. R, Forfaiting and the Aval J.S, Afr. L, 1993.

Murray, Carol, et al., Schmittoff's Export Trade, The Law and Practice of International Trade, 11th ed, London, Sweet & Maxwell, 2007.

Murphy, D. Sean, "*U.S. Singing of UNCITRAL Convention on Assignment of Receivables*", The American Journal of International Law, 2004.

Nicolaides Mark, Latham & Watkins, *The International Comparative Legal Guide to; Se Contessi Silvio and de Nicola*, Francesca, The Role of Financing, 2012.

Palgrave Inglis, The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd ed, (palgrave Macmillan), 2013.

Personal Property Security Act (PPSA), 2010.

Posel, Sidney, "*Factoring Accounts Receivable in France: Some Legal Aspects and American Comparisons*", Tulane Law Review, 1983.

Section 136 Law of Property Act 1925, available at: <http://www.legislation.gov.uk> 20013/6/1

Sin, Kam Fan, ***Building Project Finance in Hong Kong: Law and Practice***, Second Edition, Lexis Nwxis Hong Kong, 1999.

Thomas Plank, ***"Assignment of Receivables under Article 9: Structural Incoherence and Wasteful Filing"***, Ohio State Law Journal, 2007.

Treitel, G. H, ***The Law of Contracts***, 10th ed, London, Sweet & Maxwell, 1999.

Article 9 of Uniform Commercial Code, available at: <http://www.law.cornell.edu>, 20013/5/3

Uniform Commercial Code, 2007.

Whittaker, Vincent, ***"The Quick Buck International Finance and Forfeiting"***, Thomas Jefferson, Law Review, 2000-2001

UNCTRAL Model Law on Assignment of Receivables in International Trade, 2001.