

مطالعات حقوق تطبیقی

دوره ۵، شماره ۲،

پاییز و زمستان ۱۳۹۳

صفحات ۵۰۹ تا ۵۳۳

## ماهیت حقوقی قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ (مطالعه تطبیقی حقوق آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران)

۱. غلام‌نبی فیضی چکاب

استادیار گروه حقوق دانشگاه علامه طباطبایی

۲. علی درزی\*

کارشناس ارشد حقوق تجارت بین‌الملل دانشگاه علامه طباطبایی

(تاریخ دریافت: ۹۲/۵/۲۸ - تاریخ پذیرش: ۹۲/۹/۲۵)

### چکیده

فاکتورینگ به‌عنوان یکی از شیوه‌های مهم تأمین مالی در دنیای تجارت بین‌الملل، روش غالب تأمین مالی مبتنی بر دارایی برای مؤسسات تجاری کوچک و متوسط می‌باشد. تأمین مالی به شیوه یادشده در قالب قراردادی میان عامل و طلبکار صورت می‌گیرد و تعیین ماهیت حقوقی قرارداد پیش‌گفته به لحاظ شناسایی و تعیین آثار آن مهم است. در همین راستا مقاله حاضر ماهیت حقوقی این نهاد را به روش تطبیقی در قوانین ملی کشورهای پیشرفته و در سیستم حقوقی ایران بررسی کرده است. غالب کشورهای جهان به جز فرانسه قالب قراردادی انتقال طلب را برای توجیه حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ به کار می‌برند. در حوزه داخلی نیز از آنجایی که اساس تأمین مالی فاکتورینگ مبتنی بر انتقال طلب است، ایران همانند کشورهای که قوانین خاصی ندارند، می‌تواند از قالب‌های قراردادی که در آن انتقال طلب انجام می‌گیرد، استفاده کند.

### واژگان کلیدی

بیع طلب، تأمین مالی، تجارت بین‌الملل، فاکتورینگ، قرارداد خصوصی

legalfayz@gmail.com

a.darzi@yahoo.com

\* نویسنده مسئول فاکس: ۰۲۱-۲۲۰۹۳۳۱۵

## مقدمه

اهمیت تأمین مالی در تجارت بین‌الملل تاحدی است که برخی تخمین می‌زنند بیش از ۹۰ درصد تجارت جهان مبتنی بر یک یا چند نوع از ابزارهای تأمین مالی باشد (Contessi andde 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 (Factoring) (عاملیت تجاری)<sup>۱</sup>، فورفایتینگ (Forfaiting)<sup>۲</sup>، لیزینگ (Leasing) و تضمین (Securitization) است (Glinavos, 2002, P.3). فاکتورینگ یکی از مهم‌ترین و رایج‌ترین روش‌های تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی می‌باشد که در بسیاری از کشورها استفاده می‌شود و برای تأمین مالی مؤسسات تجاری کوچک و متوسط کاربرد دارد.

فاکتورینگ ریشه‌ای قدیمی دارد؛ به نحوی که برخی پژوهشگران منشأ آن را از دوران امپراطوری روم (روتبرگ ۱۹۹۴م) ردیابی می‌کنند و حتی گروهی فراتر می‌روند و منشأ آن را به حمورابی (یعنی چهار هزار سال پیش) نسبت می‌دهند (پاپادمتری، فیلپس و ری ۱۹۹۴؛ Papadimitriou, Phillips and Wray 1994). عبارت عامل (Factor) از فعل لاتینی facio می‌آید و به این معناست که «شخصی اموری را انجام می‌دهد». همان‌طور که فعل لاتین نشان می‌دهد، پیشینه تاریخی عاملیت، پیشینه نمایندگانی است که اموری را برای دیگران انجام می‌دهند (Baker, H.R.Marie and associates, 2004, p.11). با وجود این، با گذشت زمان در حیطه کارکردها و ویژگی‌های نهاد فاکتورینگ تغییراتی به وجود آمد؛ به گونه‌ای که دیگر امروزه نمی‌تواند با نهاد نمایندگی تجاری یکی دانسته شود و دارای این فرق اساسی است که در فاکتورینگ مطالبات به عامل فروخته می‌شود یا انتقال می‌یابد.

۱. با وجود اینکه 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 اینکه فاکتورینگ کارکردها و ویژگی‌های خاصی دارد و با عنایت به اینکه علی‌الاصول عنصر نیابت در آن وجود ندارد یا اگر هم وجود داشته باشد، عنصر فرعی محسوب می‌شود، ترجمه یادشده معادلی مناسب و جامع برای نهاد فاکتورینگ نیست و بهتر است از همان اصطلاح فاکتورینگ استفاده گردد.

۲. فورفایتینگ یا تنزیل اسناد تجاری به روشی اطلاق می‌شود که براساس آن اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه و یا اعتبار اسنادی مدت‌دار در مقابل دریافت نقدی نزد یک مؤسسه مالی و اعتباری تنزیل شده، یا به قیمت نازل تری از قیمت اسمی آن به مؤسسه مزبور فروخته می‌شود و فروشنده حق رجوع به طلبکار اولیه را از دست می‌دهد (بخشی، لطفعلی، ۱۳۹۱، ص ۲).

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ مبتنی بر قراردادی است که میان فروشنده و عامل که معمولاً بانک یا مؤسسات مالی متخصص هستند منعقد می‌شود و به‌موجب آن مطالبات و نیز معمولاً ریسک عدم پرداخت به عامل منتقل می‌گردد و عامل نیز در مقابل، ارائه تأمین منابع مالی را عهده‌دار می‌شود. تعیین ماهیت حقوقی قرارداد تأمین مالی از طریق فاکتورینگ موضوع بسیار مهمی است که باید همانند دیگر قراردادها در پرتو اصول و قواعد عمومی حاکم بر قرارداد بررسی شود. اهمیت تعیین ماهیت قرارداد تأمین مالی به شیوه یادشده در جهان به دلیل آثاری است که با مشخص نمودن ماهیت بر آن بار می‌شود، برای مثال اگر قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ را فروش مطالبات تلقی نماییم یا اینکه آن را عقد رهن بدانیم، آثار متفاوتی از لحاظ حقوقی دارد. به این صورت که اگر آن را نوعی قرارداد فروش محسوب کنیم، نتیجه این خواهد شد که خریدار حساب‌های دریافتنی (عامل) مالک حساب‌های دریافتنی می‌شود و حقوق مالکانه بر آن دارد و در صورت ورشکستگی فروشنده، دیگر عامل هیچ‌گونه ریسکی را متحمل نمی‌شود و در شمار طلبکاران فروشنده حساب‌های دریافتنی قرار نمی‌گیرد. در حالی که اگر آن را نوعی قرارداد وام به‌همراه وثیقه قرارداد حساب‌های دریافتنی تلقی نماییم، وضعیت حقوقی متفاوتی به‌وجود می‌آید؛ به این صورت که برای مثال با ورشکستگی فروشنده، عامل باید در زمره طلبکاران فروشنده قرار گیرد و با توجه به قواعد ورشکستگی، طلب خود را وصول نماید، زیرا که در فرض اخیر حق مالکیت به عامل منتقل نشده است.

اهمیت تعیین ماهیت قرارداد تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در ایران دوچندان می‌شود، زیرا افزون بر آثار حقوقی که پیش‌تر گفته شد، شناسایی و دادن اعتبار قانونی به این نهاد، تأمین مالی برای استفاده از آن را در کشورمان تحت تأثیر قرار خواهد داد. مسئله این است که آیا ما می‌توانیم قرارداد تأمین مالی از طریق فاکتورینگ را که در غالب کشورهای جهان استفاده می‌شود و نقش بسیار زیادی در تسهیل و توسعه تجارت دارد، در قالب مقررات کنونی ایران و قراردادهای معین و یا نامعین که به‌وسیله آنها مقرر شده است، استفاده کنیم و از مزایای آن بهره‌مند شویم یا اینکه برای استفاده از آن با موانع قانونی روبه‌رو هستیم و قانون‌گذار ایران باید برای استفاده از آن تمهیدات ویژه‌ای فراهم آورد و مقررات خاصی که استفاده از آن را مجاز نماید، وضع کند. برای اینکه بتوانیم ماهیت حقوقی تأمین مالی از طریق فاکتورینگ را تا حد امکان به شیوه‌ای صحیح و دقیق هم در صحنه بین‌المللی و هم در صحنه داخلی توصیف نماییم،

نخست در گفتار اول مفهوم فاکتورینگ و تأمین مالی از طریق آن بررسی می‌شود، سپس در گفتار دوم جایگاه و ماهیت حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ در کشورهای که از لحاظ حقوقی پیشرفته‌اند و تدابیر قانونی لازم را برای استفاده از نهاد یادشده اندیشیده‌اند مطالعه می‌گردد. در گفتار سوم نیز به ماهیت حقوقی آن در ایران توجه خواهد شد. سرانجام نتیجه‌ای از آنچه که در مقاله حاضر بررسی شده است، ارائه می‌شود.

### مفهوم تأمین مالی فاکتورینگ

قبل از ارائه تعریفی از فاکتورینگ باید به عواملی توجه شود: الف) یک بنگاه به دو طریق می‌تواند سرمایه‌های لازم برای پیشبرد اهدافش را تأمین کند؛ یکی از طریق سرمایه‌هایی که خود بنگاه مالک آن است که اصطلاحاً تأمین منابع مالی داخلی (Internal financing) نامیده می‌شود؛ دیگری از طریق منابع مالی خارج از شرکت که اصطلاحاً تأمین منابع مالی خارجی (External financing) خوانده می‌شود (VioricaZurcu, 2010, p.8)، و فاکتورینگ جزء تأمین منابع مالی خارجی به‌شمار می‌آید. ب) فاکتورینگ نوعی تأمین مالی است که در مؤسسات تجاری کوچک و متوسط (Small and Medium Size Enterprises (SMEs)) کاربرد دارد. ج) حساب‌های دریافتنی<sup>۳</sup> که در فاکتورینگ انتقال داده می‌شوند، کوتاه‌مدت<sup>۴</sup> هستند؛ بنابراین حساب‌های دریافتنی بلندمدت را دربر نمی‌گیرند. د) حساب‌های دریافتنی‌ای که به‌وسیله فروشنده به عامل انتقال داده می‌شوند، از قراردادهای فروش کالا و عرضه خدماتی که فروشنده با مشتریانش منعقد می‌کند ناشی می‌شوند. ه) فاکتورینگ کارکردهای مختلفی دارد؛ به این نحو که عامل، متناسب با قراردادی که با فروشنده دارد، تضمین مطالبات<sup>۵</sup>، تأمین

۳. هنگامی که معامله به صورت اعتباری و مدت‌دار باشد، فروشنده کالا یا عرضه‌کننده خدمات صورت‌حسابی را با توجه به مهلت اعطاشده برای پرداخت صادر می‌کند که برای خریدار به عنوان حساب پرداختی و برای فروشنده یا عرضه‌کننده خدمات به‌عنوان حساب‌های دریافتنی یا مطالبات قابل وصول به‌شمار می‌رود.

۴. منظور از حساب‌های دریافتنی کوتاه‌مدت، مطالباتی است که سررسیدشان کمتر از یک‌سال باشد.  
۵. در تضمین مطالبات، عامل در نقش یک بیمه‌گر عمل می‌کند و فروشنده را در برابر قصور بدهکاران از پرداخت تضمین می‌نماید.

مالی، اداره و حسابداری، و وصول مطالبات<sup>۶</sup> را عهده‌دار می‌شود. (و استفاده از فاکتورینگ زمانی مناسب است که حساب‌های دریافتی متعددی وجود داشته باشد؛ بنابراین فاکتورینگ در خصوص حساب‌های دریافتی موردی کاربرد ندارد. ز) ضمناً باید توجه داشت که فاکتورینگ در قالب قراردادی میان فروشنده<sup>۷</sup> و عامل صورت می‌پذیرد. با عنایت به مطالب پیش گفته که باید در تعریف نهاد فاکتورینگ به آن توجه شود، به نظر می‌رسد تعریفی که از فاکتورینگ در اینجا آورده شده است، مناسب باشد:

فاکتورینگ یک روش تأمین منابع مالی خارجی برای مؤسسات تجاری کوچک و متوسط است که به موجب آن فروشنده حساب‌های دریافتی کوتاه‌مدت خود را که ناشی از فروش کالا یا عرضه خدمات می‌باشد، در قالب قراردادی به عامل انتقال می‌دهد که در نتیجه آن عامل<sup>۸</sup> اداره، وصول، تضمین و تنزیل آن‌ها را با دریافت حق الزحمه<sup>۹</sup> لازم عهده‌دار می‌شود، اعم از اینکه با حق رجوع یا بدون حق رجوع به فروشنده باشد.

قرارداد فاکتورینگ با توجه به معیاری که مد نظر قرار می‌گیرد انواع مختلفی دارد که عبارت‌اند از: الف) فاکتورینگ با اطلاع و بی‌اطلاع (Notification and Non-notification factoring)؛ بر اساس اینکه بدهکار از فرآیند واگذاری مطالبات آگاه گردد یا خیر. ب) فاکتورینگ با حق رجوع و بدون حق رجوع (recourse and non-recourse factoring)؛ بر اساس اینکه 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)؛ بر اساس اینکه محل تجارت طرفین در یک سرزمین واقع شده باشد یا خیر. د) فاکتورینگ پیش پرداخت و سررسید (Advance and Maturity Factoring)؛ بر اساس زمانی که پرداخت از عامل به فروشنده انجام می‌گیرد. در قسم اخیر هنگامی که پرداخت پیش از سررسید صورت گیرد، همان امری است که (بخشی و درزی، ۱۳۹۳، ص ۸-۱۲) کارکرد معمول و رایج نهاد فاکتورینگ یعنی تأمین مالی را

۶. در وصول مطالبات، عامل به عنوان نماینده فروشنده مطالبات وی را از بدهکاران وصول می‌کند.  
۷. برای طلبکار که صاحب حساب دریافتی تلقی می‌شود، عناوین متعددی چون فروشنده، انتقال‌دهنده، تسهیلات‌گیرنده و صادرکننده به کار می‌رود. کاربرد عنوان صادرکننده هنگامی است که حساب دریافتی از قراردادهای صادراتی دارنده آن ناشی شده باشد.

۸. حق الزحمه عامل برای ارائه تأمین مالی و دیگر خدماتش می‌باشد. این حق الزحمه برای تأمین مالی براساس نرخ ثابت (معمولاً ۱ تا ۴ درصد از ارزش مطالبات خریداری شده) از زمان پرداخت قیمت خریداری شده تا زمان وصول مطالبات است. حق الزحمه عامل برای ارائه دیگر خدمات نرخ ثابتی (۱ تا ۳ درصد) از مقدار مطالبات می‌باشد (Joubert, 1987, p.89).

فراهم می‌سازد. به این شکل که عامل ارزش مطالبات انتقال یافته را با کسر حق الزحمه خود پیش از سررسید پرداخت نماید. با توجه به توافق طرفین معمولاً به این صورت است که عامل ۷۰ تا ۹۰ درصد ارزش اسمی حساب‌های دریافتی خریداری شده را پیش از سررسید حساب‌های دریافتی به فروشنده می‌پردازد و از پرداخت مابقی بین ۱۰ تا ۳۰ درصد به‌عنوان تضمین در صورتی که فروشنده از تحویل کالا و عرضه خدمات به‌گونه‌ای که در قراردادش با خریدار تصریح گردیده تصور نماید، خودداری می‌کند. بخش باقی‌مانده در دوره زمانی توافق شده با عامل به فروشنده پرداخت می‌گردد. این دوره زمانی از روز بعد از سررسید حساب‌های دریافتی شروع می‌شود و به‌طور معمول نمی‌تواند بیشتر از ۱۲۰ روز باشد (Dimitrova, 2011, pp.53-54).

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در مؤسسات و بنگاه‌های تجاری کوچک و متوسط کاربرد دارد و دلیلش این است که مؤسسات یادشده معمولاً در تأمین سرمایه لازم برای تجارتشان با مشکل روبه‌رو هستند و به این وسیله می‌توانند بدون طی دوره انتظار برای وصول مطالبات<sup>۵</sup> سرمایه لازم را برای انجام امور روزمره‌شان و نیز سرمایه‌گذاری‌های جدید فراهم نمایند. این روش در کشورهای توسعه‌یافته نقش بسیار مهمی در تسهیل و توسعه تجارت دارد و در سال‌های اخیر استفاده از آن در کشورهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور نیز در حال افزایش است و کشورهای اخیر در پی اتخاذ تدابیری هستند که از این روش تأمین مالی حداکثر استفاده را ببرند. مطابق با آخرین آمار و ارقامی که عاملان زنجیره‌ای بین‌المللی جمع‌آوری کردند، با وجود بحران جهانی اقتصادی، حجم استفاده جهانی از فاکتورینگ در سال ۲۰۱۲م رشد ۲۲ درصدی نسبت به سال قبل داشته است. حجم جهانی فاکتورینگ در سال ۲۰۱۲م بالغ بر ۲۶۱۱ بیلیون دلار آمریکا بوده است. بیشترین رشد منطقه‌ای در آسیا مشاهده شده، به‌خصوص چین، که آن را بزرگ‌ترین بازار فاکتورینگ جهان ساخته است (BCR Publishing, 2012, p.2).

در ادامه، ماهیت حقوقی فاکتورینگ با لحاظ حالتی که تأمین مالی در آن انجام می‌گیرد و پیش‌تر شرح داده شده است، مطالعه و بررسی می‌شود.

### ماهیت حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ در حقوق خارجی

در صحنه بین‌المللی کشورهای مختلف دو نوع رویکرد را در به‌کارگیری تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در قوانینشان اتخاذ کرده‌اند. رویکرد اول به این صورت است که در کشورهای مختلف به استثنای فرانسه، تأمین مالی از طریق فاکتورینگ به‌وسیله سازوکار

«انتقال تعهدات - حقوق» (Assignment of Obligation- Rights) توجیه می‌شود و قوانین مرتبط با آن در بعضی از کشورها به این شرح است:

- در بلژیک، ماده ۱۲۹۰ قانون مدنی که به وسیله قانون ۳۱ مارس ۱۹۵۸ اصلاح شده است؛
- در ایالات متحده آمریکا، بخش ۹ قانون متحدالشکل تجاری (Uniform Commercial Code)، و در هر قسمت به وسیله قانون ایالت‌های مختلف؛
- در بریتانیای کبیر، بخش ۱۳۶ قانون اموال ۱۹۲۵ (Law of property act 1925)؛
- در ایتالیا، مواد ۱۲۶۰ تا ۱۲۶۷ قانون مدنی؛
- در لوکزامبورگ، ماده ۱۲۹۰ قانون مدنی؛
- در هلند، مواد ۶۶۸، ۱۳۸۷، ۱۴۱۷، ۱۴۹۲، ۱۵۶۹ قانون مدنی؛
- در جمهوری فدرال آلمان، ماده ۳۹۸ قانون مدنی.

رویکرد دوم که کشور فرانسه طرفدار آن است، به این صورت است که در این کشور برای استفاده از فاکتورینگ سازوکاری با عنوان «جانشینی قراردادی» (subrogation conventionnelle) به کار می‌رود که به وسیله ماده ۱۲۵۰ قانون مدنی مقرر گردیده است (UNIDROIT, 1976, p.11).

در ادامه، طی دو بند دو ابزار پیش گفته شرح داده خواهند شد؛ به این ترتیب که در بند اول در آغاز قالب انتقال تعهدات (حقوق) توضیح داده خواهد شد و سپس قانون کشور آمریکا و انگلیس درباره این موضوع بررسی می‌شود، و در بند دوم نیز قالب جانشینی قراردادی و قانون کشور فرانسه در این باب مطالعه می‌گردد.

### ۱. انتقال تعهدات (حقوق)

گفته شد ابزاری که بیشتر کشورهای جهان برای استفاده از فاکتورینگ به کار می‌برند، انتقال تعهد است. در تعریف تعهد می‌توان به همان نحوی که جعفری لنگرودی اشاره کرد، گفت: «تعهد رابطه 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، ص ۵). اصطلاح تعهد دارای دو جنبه مثبت و منفی است؛ به این صورت که تعهد نسبت به متعهدله (طلبکار) که به او حق مطالبه چیزی را می‌دهد، جنبه مثبت تعهد است که «حقوق» یا «طلب» نامیده

می‌شود، و تعهد نسبت به متعهد (مدیون) که موظف به انجام کاری می‌گردد، جنبه منفی تعهد است که «وظایف» یا «دین» خوانده می‌شود. انتقال تعهد نیز انتقال جنبه مثبت و منفی تعهد را دربر می‌گیرد، ولی آنچه که برای تأمین مالی از طریق فاکتورینگ استفاده می‌شود، انتقال جنبه مثبت تعهد است.

نظریه‌های قدیمی در حقوق روم و همچنین در حقوق کامن‌لای قدیم انگلیس، تعهد در معنای مثبت آن یعنی حقوق به‌عنوان رابطه شخصی میان طلبکار و بدهکار را در نظر می‌گرفته‌اند که انتقال آن غیرقابل تصور بود. باوجوداین، به‌زودی روشن گردید که چنین انتقال‌هایی از نظر اقتصادی به‌صرفه است و تلاش‌هایی نیز برای اینکه انتقال آن بدون دخالت بدهکار انجام گیرد، صورت گرفت. ابزاری که به کار می‌رفت این بود که طلبکار به شخصی با عنوان «انتقال‌گیرنده» اجازه وصول مطالبات را به نام خودش می‌داد، ولی مسئله اصلی این بود که طلبکار می‌توانست از اجازه خودش عدول نماید (Fontaine, 1999, p.4).

با گذشت زمان و توسعه روابط بازرگانی، حقوق یا طلب (جنبه مثبت تعهد) به‌عنوان مالی دارای ارزش اقتصادی شناسایی شده که به‌طور مستقل و صرف نظر از روابط شخصی طرفین قابل انتقال است. بر این اساس، نهادی حقوقی با عنوان «انتقال حقوق» یا «انتقال طلب» تأسیس گردید. در توصیف انتقال طلب که در آن جنبه مثبت تعهد منتقل می‌شود، باید گفت: «چنانکه از نام آن برمی‌آید، به جابه‌جایی طلب از دارایی طلبکار به دارایی دیگری گفته می‌شود. در این جابه‌جایی، انتقال‌گیرنده از هر حیث جانشین انتقال‌دهنده می‌شود و از همان مزایا برخوردار است، چنانکه در انتقال مال نیز تملک‌کننده قائم‌مقام خاص تملیک‌کننده است. پس، مالک جدید طلب نیز مانند دست‌پیشین خود می‌تواند آن را از مدیون با همان شرایط مطالبه کند، در اجرای حق از تضمین‌های طلب سود برد و در برابر دیگران به آن استناد نماید. در برابر، او نمی‌تواند بیش از آنچه انتقال گرفته است ادعا کند یا دفاعی را که مدیون می‌توانست در برابر انتقال‌دهنده بکند متوجه خود نداند» (کاتوزیان، ۱۳۸۶، ص ۲۴۸). انتقال طلب می‌تواند به‌صورت قهری در اثر مرگ طلبکار و انتقال آن به دارایی وراثت یا به صورت قراردادی و در اثر توافق میان طلبکار و شخص ثالث صورت پذیرد، و در فاکتورینگ ما با انتقال طلب از نوع قراردادی روبه‌رو هستیم، زیرا فروشنده مطالبات خود را در اثر تراضی با عامل به او انتقال می‌دهد و در مقابل از تسهیلات تأمین مالی بهره‌مند می‌شود. حساب‌های دریافتنی نه به‌عنوان اموال منقول در نظر گرفته می‌شوند و نه به‌عنوان



اموال غیرمنقول، در عوض به‌عنوان تعهدات (حقوق) طبقه‌بندی می‌شوند (PHILBRICK, 1994, p.11). در تأمین مالی از طریق فاکتورینگ، فروشنده مطالبات پولی ناشی از قرارداد فروش خود با خریدار را به عامل انتقال می‌دهد و در مقابل این انتقال، عامل مبالغی را پیش از سررسید به فروشنده می‌پردازد. بنابراین در فاکتورینگ آنچه که منتقل می‌شود، جنبه مثبت تعهد است که طلب یا حقوق نام دارد و به همین دلیل بیشتر کشورهای جهان ابزار انتقال حقوق را برای استفاده از این نهاد تأمین مالی به کار می‌برند.

برای آنکه بتوان تصویری دقیق از رویکرد انتقال تعهد که بیشتر کشورهای جهان برای استفاده از فاکتورینگ به کار می‌برند ارائه داد، بررسی قوانین کشورهای که رویکرد انتقال تعهد را اتخاذ کرده‌اند، بسیار مناسب است. اما از آنجایی که تعداد کشورهای که این رویکرد را پذیرفته‌اند زیاد است و بررسی قوانین همه آن‌ها در این مقاله نمی‌گنجد، در ادامه سعی می‌شود دو کشور آمریکا و انگلیس که به لحاظ حقوقی پیشرفته به‌شمار می‌آیند و آمار استفاده از فاکتورینگ در آن‌ها بالاست، بررسی شوند. کشور آمریکا در فصل ۹ قانون متحدالشکل تجاری و کشور انگلیس نیز در بخش ۱۳۶ قانون اموال به فاکتورینگ پرداخته‌اند که در ادامه بررسی خواهند شد.

### الف) کشور آمریکا

قانون متحدالشکل تجاری آمریکا که به‌اختصار «یو سی سی» (Uniform Commercial Code (UCC نام دارد، نخستین بار در سال ۱۹۵۲م منتشر شد و از جمله قوانین متحدالشکلی است که در خصوص یکنواخت‌سازی حقوق مرتبط با فروش و دیگر معاملات تجاری در هر ۵۰ ایالت آمریکا منتشر شد (en.wikipedia.org). این قانون چندین بار اصلاح شد که آخرین بار در فصل مرتبط با موضوع پژوهش حاضر در سال ۲۰۰۱م بوده است. کشور آمریکا در فصل ۹ قانون یادشده، به تأمین مالی از طریق فاکتورینگ توجه کرد و مقررات نسبتاً مناسبی را برای استفاده از این نهاد مقرر نمود.

فصل ۹ قانون متحدالشکل تجاری با عنوان «معاملات تضمینی» (Secured Transactions) با هدف تسهیل معاملات تجاری تنظیم گردید که بر ایجاد، تکمیل و اجرای منافع تضمینی در اموال شخصی اعمال می‌گردد (McGuire woods, 2002, p.1).

اموال شخصی<sup>۹</sup> به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ اموال شخصی ملموس و اموال شخصی غیرملموس. اموال شخصی ملموس به‌طور معمول قابل جابه‌جایی هستند و شامل «دارایی‌های سخت» (Hard assets) 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 (Weiler, 2006, p.2).

آنچه که در میان اموال شخصی مد نظر ما می‌باشد، همان حساب‌های دریافتی است که در تأمین مالی از طریق فاکتورینگ به عامل واگذار می‌شود و عامل در مقابل، تسهیلات تأمین منابع مالی را به فروشنده ارائه می‌کند.

بخش ۱۰۹ فصل ۹ قانون متحدالشکل تجاری، برای حساب به معنی «حق پرداخت یک تعهد پولی یا مالی» مقرر شده در بخش ۱۰۲ همین فصل، دو نوع کارکرد را لحاظ کرده است و برای استفاده از آن‌ها ضوابطی را مشخص نموده است. کارکرد اول این است که دارنده حساب‌های دریافتی می‌تواند بدون اینکه اقدام به انتقال مالکیت نماید، از آن‌ها به‌عنوان وثیقه و تضمین برای دریافت وام از مؤسسات وام‌دهنده استفاده نماید؛ به این نحو که در صورت بازپرداخت نشدن وام دریافتی، وام‌دهنده می‌تواند حساب‌های دریافتی را برای جبران مبالغ پرداخت‌نشده وصول نماید. کارکرد دوم نیز این است که حساب‌های دریافتی از آنجایی که جزء اموال دارای ارزش اقتصادی و جزء دارایی مثبت صاحب آن شمرده می‌شوند، می‌توانند در برابر مابازا انتقال یابند که فروش نام دارد. در موضوع اخیر برخلاف حالت قبلی، با انعقاد قرارداد، مالکیت از فروشنده حساب‌های دریافتی به خریدار آن منتقل می‌شود.<sup>۱۰</sup>

کارکرد دوم یعنی فروش حساب‌های دریافتی، همان امری است که در تأمین مالی از طریق فاکتورینگ صورت می‌گیرد و قانون متحدالشکل تجاری آمریکا آن را در بخش ۱۰۹ فصل ۹ خود مجاز دانسته است. مؤسسات بانکی و غیربانکی در ایالات متحده آمریکا بر اساس مقررات قانون یادشده به فاکتورینگ اقدام می‌نمایند.

۹. اموال شخصی (personal property) در برابر اموال غیرمنقول (real property) مانند زمین قرار می‌گیرد.

۱۰. البته باید یادآوری کرد باوجود تفاوت‌های اساسی میان فروش حساب‌های دریافتی و استفاده از آن به‌عنوان تضمین پرداخت، فصل ۹ قانون پیش‌گفته عنوان نادرستی با نام «تضمین» برای پوشش هر دو کاربرد حساب‌های دریافتی استفاده کرده است که این اصطلاح برای پوشش دادن فروش با توجه به اینکه در آن برخلاف تضمین، مالکیت منتقل می‌شود، صحیح نیست. برداشتن فروش حساب‌های دریافتی از فصل ۹ و تنظیم رژیم حقوقی جداگانه، این عیب ساختاری و تعریفی را حل می‌کند (PLANK, 2007, pp.3-4).

بنابراین ایالت متحده آمریکا سیستم انتقال تعهد را در تأمین مالی از طریق فاکتورینگ پذیرفته است؛ به این شیوه که حساب‌های دریافتی که همان جنبه مثبت تعهد در دارایی‌های اشخاص تلقی می‌شوند، در برابر تأمین مالی از ناحیه عامل به وی منتقل می‌گردند.

### ب) کشور انگلیس

کشور انگلیس در قانون حقوق اموال مصوب ۱۹۲۵ (Law of property act 1925) مقرراتی دارد که می‌تواند به‌طور مناسب در عملیات فاکتورینگ اعمال گردد. قانون یادشده در ماده ۱۳۶ به انتقال حقوق پرداخته و تشریفات را که برای اثرگذاری قانونی انتقال «اشیای موضوع ادعا» (Things in action)، که به معنی همان مطالبات ادعا شده است و باید رعایت گردد، بیان کرده است (Kothari, 2011, p. 7).

با توجه به مقررۀ پیش‌گفته، برای اینکه قرارداد انتقال طلب اثر قانونی داشته باشد یا اینکه به عنوان انتقال قانونی شناسایی شود، رعایت شرایطی لازم است که عبارت‌اند از: ۱. انتقال مطالبات یا دیگر اشیای موضوع ادعا باید به صورت مطلق انجام گیرد؛ یعنی بدون قید و شرط باشد. ۲. تمام مطالبات یا دیگر اشیای موضوع ادعا باید منتقل شوند؛ به عبارت دیگر انتقال نباید جزئی باشد. ۳. انتقال باید به صورت کتبی از سوی انتقال‌دهنده صورت گیرد. ۴. بدهکار یا دیگر اشخاصی که در نتیجه انتقال در برابر انتقال‌گیرنده متعهد به پرداخت می‌شوند، باید از انتقال به‌صورت کتبی آگاه شوند.

در کشور انگلستان برای استفاده از فاکتورینگ، افزون‌بر شیوه قانونی انتقال حساب‌های دریافتی که در پرتو بخش ۱۳۶ قانون درباره حقوق اموال و با رعایت شرایطی که از سوی آن مقرر گردید صورت می‌گیرد که اصطلاحاً «انتقال قانونی» (Statutory or Legal assignment) نام دارد، شیوه دیگری نیز برای انتقال حساب‌های دریافتی در فاکتورینگ وجود دارد که در مقابل انتقال قانونی قرار می‌گیرد و نیازمند رعایت شرایطی که در بخش ۱۳۶ مقرر شده است نمی‌باشد و اصطلاحاً «انتقال منصفانه» (Equitable assignment) نام دارد.

در انتقال حساب‌های دریافتی در فاکتورینگ به‌صورت منصفانه، غیر از توافق طرفین و در نظر گرفتن عوض، رعایت تشریفات دیگری که در بخش ۱۳۶ آمده است الزام‌آور نیست. این امر معمولاً به این معناست که عامل حداقل مبلغ مشخصی را به فروشنده پیش‌پرداخت نماید. این نوعی از انتقال است که برای تنزیل صورت‌حساب‌ها بدون اطلاع به کار می‌رود. در قالب تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی، مهم‌ترین

مزیت انتقال منصفانه این است که هیچ‌گونه نیازی به اطلاع‌دادن به خریدار درباره انتقال وجود ندارد (Bealand Associates, p.10). از دیگر آثار مهم حقوقی متفاوت میان انتقال منصفانه و انتقال قانونی در حقوق انگلستان، این است که هرچند انتقال حساب‌های دریافتنی به شیوه اخیر همانند انتقال قانونی، مشروط به رعایت قواعد حق تقدم در برابر اشخاص است، اما عامل به‌تنهایی و به نام خود نمی‌تواند برای دریافت مطالبات اقامه دعوا نماید، بلکه الزاماً به‌همراه انتقال‌دهنده حق اقامه دعوا و مطالبه دارد.

در نتیجه درباره جایگاه حقوقی تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در کشور انگلستان باید گفت، در هر دو شیوه انتقال قانونی و منصفانه، حساب‌های دریافتنی در برابر تعهد عامل به پیش پرداخت حداقل مبلغی معین به او منتقل می‌شود. بنابراین در کشور انگلستان نیز همانند کشور آمریکا، تأمین مالی از طریق فاکتورینگ قرارداد فروش محسوب می‌شود و در آن موضوع فروش نیز حساب‌های دریافتنی است که در مقابل تأمین مالی از سوی عامل به وی منتقل می‌گردد.

## ۲. سیستم جانشینی قراردادی

کشور فرانسه نیز از جمله کشورهایی است که آمار استفاده از تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در آن بالاست و در این کشور حساب‌های دریافتنی و مطالبات بیشتر از طریق فاکتورینگ به‌عنوان روشی برای تأمین مالی استفاده می‌شود. کشور فرانسه برخلاف بیشتر کشورها که سیستم حقوقی انتقال تعهد برای انتقال حساب‌های دریافتنی در استفاده از فاکتورینگ را به‌کار گرفته‌اند، از سیستمی به نام «جانشینی قراردادی» (Conventional subrogation or subrogation conventionnelle) برای بهره‌مندی از فاکتورینگ و انتقال حساب‌های دریافتنی در آن استفاده می‌کند. البته باید یادآور شد، در کشور فرانسه شیوه‌های مختلفی چون تبدیل تعهد با تغییر دائن (novation par changement de créancier)، واگذاری طلب (Cession de créance)، انواع مختلفی از اسناد قابل انتقال (negotiable instruments) که به‌وسیله حقوق تجارت سازماندهی گردیده‌اند و جانشینی قراردادی (Fontaine, 1999, p.5) برای انتقال حقوق یا طلب وجود دارد. در میان شیوه‌های یادشده، تنها جانشینی قراردادی برای انتقال سپاه‌های تجاری و حساب‌های دریافتنی ناشی از آن در فاکتورینگ به‌کار می‌رود. خاستگاه سیستم جانشینی قراردادی در حقوق مدنی روم می‌باشد و براساس قاعده انصاف شناسایی و توسعه یافته است و در بسیاری از موقعیت‌ها از سیستم جانشینی

قراردادی به‌عنوان «مخلوق انصاف» (Creature of equity) نام برده‌اند. دکترین جاننشینی امروزه در ارتباط نزدیک با مفهوم کلی ضمانت بوده و به‌خوبی پایه‌گذاری شده است؛ به‌صورتی که یک تضمین به‌طور مستقل از اموال و حقوق اصیل می‌تواند به متعهدله منتقل شود. مفهوم جاننشینی وابسته به قرارداد نیست، بلکه به‌عنوان پیامد قانونی روابط طرفین مطرح می‌شود (Lee Ager, 1962, p.1). سیستم جاننشینی قراردادی در شیوه‌رایج کاربرد خود در بیشتر کشورهای جهان همانند ایران در قالب قراردادی برای جبران خسارت از سوی بیمه‌گر استفاده می‌شود؛ به این صورت که بیمه‌گر جانشین بیمه‌گزار نسبت به مطالبات بیمه‌گزار از عامل زیان می‌گردد. باوجود این، کشور فرانسه روش ابزار جاننشینی قراردادی را برای انتقال حساب‌های دریافتی در فاکتورینگ اتخاذ نموده است.

ماده ۱۲۵۰ قانون مدنی فرانسه به نهاد جاننشینی قراردادی اختصاص یافته و شرایط و تشریفات را که برای استفاده از آن لازم است رعایت گردد، بیان کرده است. بند ۱ ماده پیش‌گفته مقرر می‌دارد: «موارد زیر جاننشینی قراردادی می‌باشد: ۱- هنگامی که متعهدله، طلب خود را از شخص ثالث دریافت می‌کند، شخص ثالث جانشین او از حیث طرح دعوی علیه متعهد یا مطالبه حقوق، امتیازها، یا وثیقه‌ها، از متعهد است. این‌گونه جاننشینی باید صریحاً و هم‌زمان با ایفای تعهد، اعلام گردد» (نوری، ۱۳۸۰، ص ۵۵).

براساس نظریه جاننشینی یادشده، عامل<sup>۵</sup> دین را به طلبکار می‌پردازد، بدون اینکه آن را خریداری نماید. دین تاحدی که طلبکار در آن ذی‌نفع می‌باشد از بین می‌رود، اما با توافق صریح میان طلبکار (مشتری) و پرداخت‌کننده (عامل)، تمام حقوق طلبکار به نفع عامل برای اینکه او را قادر به دریافت بازپرداخت وجه از سوی بدهکار حداکثر تا مبلغ دین نماید، باقی می‌ماند. زیرا نظریه جاننشینی تنها حق بازپرداخت وجه را می‌دهد و عامل نمی‌تواند پرداخت مازاد بر آنچه را که خود به طلبکار پرداخته است، درخواست نماید؛ به این دلیل که عامل تنها پرداخت‌کننده دین دیگری است، و وام‌دهنده یا خریدار نیست. بر همین مبنا عامل از نظر قانون نمی‌تواند درجایی که بدهکار ورشکست می‌شود به طلبکار برای استرداد مبالغ پرداخت‌شده رجوع نماید (POSEL, 1982, p.11). طلبکار باید در روز پرداخت، رسید جاننشینی معتبری (subrogation receipt or quinttance subrogative) را برای عامل صادر نماید (Boughida, 2011, p.12) که به معنای تأیید انتقال حقوق و حاکمی از آن است که عامل هم‌زمان با انتقال حقوق، پرداخت را انجام داده است. هم‌زمانی پرداخت تنها الزام مطلق است برای اینکه چنین انتقالی تأثیر قانونی داشته باشد (Reczei, p. 10).

برخلاف نظریهٔ جانشینی در فرانسه که مقرر می‌دارد عامل تا میزانی که به طلبکار پرداخت نموده است می‌تواند به بدهکار رجوع نماید، در سیستم انتقال تعهد (حقوق) با توجه به معنایی که قبلاً بیان شد، چنین محدودیتی وجود ندارد و عامل می‌تواند برای مثال تا ۸۰ درصد میزان طلب منتقل شده را بپردازد و خود برای دریافت تمام میزان طلب به بدهکار رجوع نماید. همچنین در سیستم جانشینی قراردادی پرداخت باید از سوی عامل بدون حق رجوع صورت گیرد. به این معنا که عامل نمی‌تواند در صورت ناتوانی بدهکار از پرداخت دین به طلبکار برای بازپرداخت مبالغ پرداختی رجوع نماید؛ در حالی که در سیستم انتقال تعهد، طرفین قرارداد فاکتورینگ می‌توانند ذکر کنند که پرداخت از سوی عامل و با حفظ حق رجوع در صورت ناتوانی بدهکار از پرداخت صورت گیرد. نکتهٔ شایان ذکر دیگر اینکه برخلاف سیستم جانشینی قراردادی، در سیستم انتقال تعهد هم‌زمانی پرداخت برای انتقال حساب‌های دریافتی لازم نیست و طرفین می‌توانند توافق کنند که پرداخت مدتی بعد از انتقال صورت گیرد.

### ماهیت حقوقی تأمین مالی فاکتورینگ در حقوق ایران

کشورهایی مثل ایران که نیازمند استفاده از تأمین مالی از طریق فاکتورینگ در توسعه و تسهیل تجارت خود هستند، باید آن را نخست از لحاظ حقوقی توجیه نمایند. این توجیه یا با وضع قوانین خاص که استفاده از آن را مجاز می‌نماید یا با استفاده از قوانین عام و توجیه آن براساس قواعد و قالب‌های قراردادی که براساس آن‌ها مجاز شده است صورت می‌گیرد. کشور ایران دارای قوانین خاص در خصوص قرارداد یادشده نیست. پس به‌ناچار به گزینهٔ دوم و توجیه حقوقی آن بر اساس مقررات عمومی سوق پیدا می‌کنیم. در قرارداد فاکتورینگ برای اینکه عامل بتواند خدمات خود از جمله تأمین مالی را به مشتری ارائه نماید، نیاز به واگذاری حساب‌های دریافتی به او دارد. چنین واگذاری و انتقالی سپس ابزاری می‌شود که تمام ساختار قرارداد فاکتورینگ بر آن قرار می‌گیرد. این همان دلیلی است که بیشتر کشورهایی که مقررات خاصی در خصوص فاکتورینگ ندارند، به‌طور سنتی، اساساً به قواعد موضوعه‌شان که حاکم بر انتقال طلب می‌باشد برای توجیه حقوقی متوسل می‌شوند (Osma, 2010, p.7). در ایران نیز به دلیل نبود قوانین خاص حاکم بر موضوع و نیز از آنجایی که اساس قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ مبتنی بر انتقال حساب‌های دریافتی یا مطالبات می‌باشد، رجوع به قوانین عام حاکم بر انتقال مطالبات موجه به‌نظر می‌رسد.

با وجود اهمیت فراوان موضوع انتقال طلب در دنیای امروز، به تأسیس انتقال طلب در متون و نصوص قانونی کشور ما تصریح نشده و حتی در فقه نیز مبحث مستقل و مجزایی به آن اختصاص نیافته است (توکلی کرمانی، ۱۳۸۹، ص ۱۸). با این حال هم در فقه و هم در قوانین موضوعه ایران قالب‌های قراردادی مقرر شده است که در دو دسته عقود معین و غیرمعین قرار می‌گیرند و تحت آن‌ها طلب می‌تواند انتقال یابد. در ادامه، به‌طور مقایسه‌ای قرارداد فاکتورینگ و هر یک از قالب‌های قراردادی یادشده را بررسی می‌کنیم تا در نتیجه ببینیم آیا قرارداد فاکتورینگ تحت قالب‌های قراردادی یادشده قابل توجیه است یا خیر؟ اگر جواب مثبت است، در کدام قالب قراردادی می‌توان آن را از لحاظ حقوقی توجیه نمود؟

## ۱. تأمین مالی فاکتورینگ و عقود معین

### الف) تبدیل تعهد

تبدیل تعهد عمل حقوقی است که ریشه در حقوق رومیان دارد و وارد حقوق ایران شده و در ماده ۲۹۲ قانون مدنی ایران درج گردیده است. تبدیل تعهد به این معناست که طرفین یک تعهد موجود توافق می‌نمایند تا آن را در برابر ایجاد تعهد جدید با تغییر در موضوع، سبب، طلبکار و بدهکار تعهد قبلی، ساقط نمایند. تبدیل تعهد اساساً وسیله سقوط تعهد است و با انتقال تعهد و طلب که در آن یک تعهد با تمام خصوصیاتش انتقال می‌یابد متفاوت می‌باشد.

تبدیل تعهد در مفهوم اصلی و رومی خود در هر یک از انواع آن، از جمله تبدیل تعهد با تغییر طلبکار، نیازمند رضایت هر دو طرف برای اسقاط تعهد قبلی و ایجاد تعهد جدید می‌باشد. با این حال برخی حقوق دانان با تفاسیر مختلف معتقدند، ماده ۲۹۲ قانون مدنی ایران در بند ۳ با بیان اینکه تبدیل تعهد وقتی محقق می‌شود که متعهدله مافی‌الذمه متعهد را به کسی منتقل نماید، اساساً نظر به انتقال طلب داشته، به تبدیل تعهد توجه ندارد (امامی، ۱۳۷۸، ص ۳۳۷) یا به تبدیل تعهد با مفهوم رومی توجه ندارد و اعم است از تغییر تعهد به سبب ارکان آن و اسقاط و تجدید تعهد (کاتوزیان، ۱۳۸۶، ص ۳۰۳). البته نظر مخالفی نیز وجود دارد و آن اینکه ماده ۲۹۲ یادشده تحت عنوان تبدیل تعهد می‌باشد؛ عنوانی که از حقوق خارجی وارد حقوق کشور ما شده است و ناگزیر در تفسیر و توضیح آن باید بر پایه حقوق خارجی عمل، و آن را براساس مفهوم اصلی معنا کرد (یزدانیان، ۱۳۹۰، ص ۱۱).

تبدیل تعهد در مفهوم اصلی و رومی خود نمی‌تواند با انتقال طلبی که در قرارداد فاکتورینگ صورت می‌گیرد یکی دانسته شود، زیرا انتقال طلب در قرارداد فاکتورینگ به این صورت است که طلب با تمام اوصاف خود اعم از مزایا و معایب و بدون رضایت بدهکار به عامل منتقل می‌شود؛ بدون اینکه نیازی به سقوط تعهد قبلی و ایجاد تعهد جدید وجود داشته باشد. افزون‌براین، حتی اگر ما با توجه به بند ۳ ماده ۲۹۲ ق.م. برای تبدیل تعهد مفهوم جدیدی غیر از مفهوم رومی آن قائل شویم و آن را شامل انتقال طلب هم بدانیم، باز هم نمی‌تواند با فاکتورینگ یکی دانسته شود؛ زیرا ماده ۲۹۳ ق.م. بیان نموده است: «تضمینات تعهد سابق به تعهد لاحق تعلق نخواهد گرفت مگر اینکه طرفین معامله آن را صراحتاً شرط کرده باشند». درحالی که در انتقال طلب به مفهوم اصلی خود، یعنی آنچه که در قرارداد فاکتورینگ صورت می‌گیرد، تضمینات بدون لزوم توافق صریح طرفین به‌عنوان تبعات حساب دریافتنی به عامل انتقال می‌یابد.

### ب) حواله

ماده ۷۲۴ ق.م. مقرر می‌دارد: «حواله عقدی است که به‌موجب آن طلب شخصی از ذمه مدیون به ذمه شخص ثالثی منتقل می‌گردد. مدیون را محیل، طلبکار را محتال، شخص ثالث را محال‌علیه می‌گویند». ماده ۷۲۷ ق.م. نیز بیان می‌کند که محال‌علیه (شخص ثالث) می‌تواند مدیون به محیل باشد یا نباشد. حواله در حقوق ما وسیله انتقال تعهد است؛ البته چهره منفی تعهد یعنی انتقال دین (کاتوزیان، ۱۳۸۶، ص ۲۶۲). بالاین‌حال، هنگامی که محال‌علیه مدیون به محیل باشد، عقد حواله می‌تواند از لحاظ طلبی که محیل از محال‌علیه دارد و او را به محتال حواله می‌دهد، به‌عنوان وسیله انتقال طلب در نظر گرفته شود.

با توجه به ماده ۷۲۵ ق.م. در عقد حواله، رضایت محال‌علیه برای اینکه حواله محقق شود لازم و ضروری است؛ درحالی که در انتقال طلب به معنای واقعی خود که ساختار فاکتورینگ بر آن مبتنی است، رضایت مدیون لازم نیست. افزون‌براین، در حواله لازم است که محیل از مدیون خود (محال‌علیه) طلب داشته باشد و در مقابل به محتال بدهکار باشد تا انتقال طلب در حواله صورت گیرد؛ درحالی که در فاکتورینگ، فروشنده به عامل بدهکار نیست و فقط از خریدار (بدهکار) طلب دارد و آن را به عامل انتقال می‌دهد. با توجه به دلایل پیش‌گفته، حواله نمی‌تواند به‌عنوان ابزاری برای فاکتورینگ استفاده شود.



## ج) بیع طلب

فروش طلب از جمله موضوعاتی است که در خصوص اعتبار حقوقی و شرعی آن در میان فقیهان<sup>۱۱</sup> و حقوق دانان مدنی بحث‌های زیادی صورت گرفته است. ماده ۳۳۸ قانون مدنی بیع را به این نحو تعریف می‌کند: «بیع عبارت است از تملیک عین به عوض معلوم». همان‌طور که می‌دانید طلب جزء حقوق مالی محسوب می‌شود و در شمار تعهدات قرار می‌گیرد و با عین که به‌طور معمول به شیء مادی و ملموس اشاره دارد، متفاوت است؛ بنابراین با توجه به ظاهر ماده، طلب از تعریف بیع خارج می‌شود. باین حال، از آنجایی که در تفسیر مواد قانون مدنی باید به عرف معاملاتی جامعه توجه کرد، بیشتر حقوق دانان معتقدند که تفسیر این ماده باید با توجه به ماده ۳۵۰ ق.م. انجام شود (کاتوزیان، ۱۳۸۷، ص ۱۳؛ امامی، ۱۳۷۸، ص ۴۱۷). ماده یادشده بیان می‌دارد: «مبیع ممکن است مفروز باشد یا مشاع یا مقدار معین به‌طور کلی از شیء متساوی‌الاجزاء و همچنین کلی فی‌الذمه باشد». نظر این حقوق دانان که نگارندگان نیز با آن موافق‌اند، این بوده که قانون‌گذار با به‌کار بردن عبارت کلی فی‌الذمه بیع طلب را مجاز شمرده است.

افزون بر تفسیر بالا، برای مجاز شمردن بیع طلب، شورای پول و اعتبار در چهارصد و هفتاد و یکمین جلسه خود مورخ ۱۳۶۱/۸/۲۶ آیین‌نامه موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری را به تصویب رسانده است که به‌موجب آن بیع طلب ناشی از اسناد تجاری مجاز شمرده شده است. این آیین‌نامه در شورای نگهبان نیز مطرح و به اکثریت آرا مغایر با شرع و قانون اساسی شناخته نشد و به این صورت به اختلافات درباره اعتبار حقوقی و شرعی بیع طلب پایان داده شده است. در نامه شورای نگهبان به بانک مرکزی آمده است: «عطف به نامه شماره ۲۳۴۴/ه مورخ ۱۳۶۱/۱۰/۵ آیین‌نامه موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری (خرید دین) مصوب جلسه چهارصد و هفتاد و یکمین مورخ ۱۳۶۱/۸/۲۶ شورای پول و اعتبار که در جلسه رسمی شورای نگهبان مطرح و مورد بحث و بررسی قرار گرفت و با اکثریت آراء مغایر با موازین شرعی و قانون اساسی شناخته نشد». تا سال ۱۳۸۹ ش مبنا و مجوز صریح قانونی برای خرید دین، آیین‌نامه پیش‌گفته بود، اما در سال ۱۳۸۹ ش قانون برنامه پنج‌ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران در

۱۱. دیدگاه‌های فقیهان مختلف است و از بی‌اعتباری چنین بیعی (شافعی) تا اعتبار مطلق آن را که بیشتر فقهای حاضر و برخی فقهای گذشته به آن معتقدند، شامل می‌شود. برای توضیح بیشتر ر.ک. ملاکریمی، ۱۳۹۱، ص ۴۲-۴۱.

راستای رفع مشکلات تأمین منابع مالی و استفاده از ابزارهای نوین تأمین مالی در بانکداری اسلامی در ماده ۹۸ مقرر نمود: «به عقود مندرج در فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا، عقود اسلامی استصناع، مرابحه و خرید دین اضافه می‌شود. آیین‌نامه اجرایی به تصویب هیات وزیران می‌رسد» و به این ترتیب بیع طلب (خرید دین) رسماً به قانون عملیات بانکی بدون ربا مصوب ۱۳۶۲ش به‌عنوان یک عقد مستقل اضافه گردید. آیین‌نامه اجرایی ماده ۹۸ قانون برنامه در پی آن به تصویب هیئت وزیران رسید و شورای محترم پول و اعتبار بر اساس تکلیف مقرر در ماده ۹۰ این آیین‌نامه، دستورالعمل اجرایی عقد خرید دین را در ۱۲ ماده و ۲ تبصره در یک‌هزار و یکصد و سیست‌وهشتمین جلسه مورخ ۱۳۹۰/۵/۲۵ تصویب نمود. بانک‌ها از سال ۱۳۹۰ش بر مبنای دستورالعمل اجرایی خرید دین ابلاغیه بانک مرکزی، عملیات خرید دین ناشی از اسناد تجاری را انجام می‌دهند.

براساس ماده ۱ دستورالعمل اجرایی خرید دین، «خرید دین قراردادی است که به موجب آن شخص ثالثی، دین مدت‌دار بدهکار را به کمتر از مبلغ اسمی آن به‌صورت نقدی از داین خریداری می‌کند». این تعریف شامل تأمین مالی از طریق فاکتورینگ نیز می‌شود که در آن سیاهه‌های تجاری که حاکی از مطالبات کوتاه‌مدت فروشنده آن هستند، موضوع فروش قرار می‌گیرند. ماده ۶ دستورالعمل نیز بیان نموده است که دیون و مطالباتی که موضوع فروش قرار می‌گیرند باید اصولاً کوتاه‌مدت باشند؛ یعنی سررسید آن‌ها کمتر از یک‌سال باشد که در فاکتورینگ نیز با فروش دیونی از این نوع روبه‌رو هستیم.

از سوی دیگر، تبصره ماده ۱ دستورالعمل یادشده مقرر نموده است: «مبلغ اسمی رقمی است که در متن اسناد و اوراق تجاری ذکر گردیده است و حاکی از میزان دین می‌باشد». ماده ۳ دستورالعمل پیش‌گفته نیز در تعریف اسناد و اوراق تجاری بیان می‌کند: «اسناد و اوراق تجاری به آن دسته از اسناد و اوراق بهادار اطلاق می‌گردد که مفاد آن حاکی از طلب حقیقی متقاضی باشد؛ بنابراین با توجه به ماده ۳، دین مدت‌داری که به فروش می‌رسد باید ناشی از اسناد و اوراق تجاری باشد.

در خصوص اسناد و اوراق تجاری باید یادآور شد که این اسناد و اوراق دارای دو معنای عام و خاص می‌باشند. در معنای عام، این اسناد و اوراق شامل کلیه اسناد و اوراقی هستند که در تجارت مبادله می‌شوند؛ از قبیل سیاهه تجاری (صورت حساب)، قبض انبار، اوراق بهادار، برنامه، چک، سفته و برات. در معنای خاص اسناد تجاری شامل

اسنادی می‌شوند که همان‌طور که اسکینی بیان کرده است: «از بسیاری جهات به برات شبیه‌اند و خصایص عمده آن را دارند و علاوه بر خود برات به‌طور عمده عبارت‌اند از سفته و چک. ویژگی‌های مشترک برات، سفته و چک به‌گونه‌ای است که در مورد آنها، به‌جای عنوان اسناد تجاری، می‌توان از عنوان «اسناد براتی» استفاده کرد. این اسناد جملگی قابل‌ظهنویسی‌اند؛ ارزش آنها به پول جاری، در خودشان ذکر شده است؛ نماینده یک تعهد نقدی‌اند و در مدت کوتاهی قابل پرداخت هستند. ولی آنچه این اسناد را از اسناد دیگر جدا می‌کند، ویژگی تجریدی تعهدات ناشی از آنهاست» (اسکینی، ۱۳۸۶، ص ۶).

درست است که سیاهه تجاری یعنی آنچه که از سوی فروشنده در فاکتورینگ در مقابل خدمات تأمین مالی عامل به او فروخته می‌شود، به دلیل اینکه فاقد قابلیت ظهنویسی و ویژگی تجریدی بودن تعهدات می‌باشد، جزء اسناد تجاری به معنای خاص تلقی نمی‌گردد، اما جزء اسناد تجاری به معنای عام و آنچه که مدنظر ماده ۳ دستورالعمل اجرایی خرید دین بوده شمرده می‌شود؛ زیرا ماده ۳ تنها ویژگی لازم برای اسناد و اوراق تجاری مشمول آن را این دانسته است که مفاد اسناد و اوراق باید حاکی از طلب حقیقی متقاضی باشد و این ویژگی را سیاهه تجاری داراست.

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ می‌تواند با حق رجوع یا بدون حق رجوع به فروشنده صورت گیرد. ماده ۷ دستورالعمل پیش‌گفته در همین راستا مقرر می‌دارد: «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 باشد». ماده یادشده امکان تنظیم قرارداد فاکتورینگ با حق رجوع و بدون رجوع از سوی بانک‌ها را فراهم کرده است. بنابراین عامل می‌تواند با تنظیم قرارداد فاکتورینگ با حق رجوع، در سررسید هنگامی که بدهکار از پرداخت دین خودداری می‌نماید، به فروشنده رجوع و مبالغ پرداختی را از وی استرداد نماید.

در نتیجه، با توجه به مطالب پیش‌گفته، ارائه خدمات تأمین مالی از طریق فاکتورینگ که اساس آن مبتنی بر انتقال و فروش حساب‌های دریافتنی یا مطالبات ناشی از سیاهه‌های تجاری است، در هر دو نوع آن، با حق رجوع و بدون حق رجوع، در قالب مقررات دستورالعمل اجرایی خرید دین (بیع طلب) از سوی بانک‌ها امکان‌پذیر است.

## ۲. تأمین مالی فاکتورینگ و قرارداد خصوصی ماده ۱۰

هنگامی که قرارداد انتقال طلب در قالب عقود معین ممکن نباشد یا طرفین نخواهند در قالب عقد معینی طلب را انتقال دهند، انتقال طلب تحت ماده ۱۰ ق.م. که مقرر می‌دارد: «قراردادهای خصوصی نسبت به کسانی که آن را منعقد نموده‌اند، در صورتی که مخالف صریح قانون نباشد، نافذ است»، امکان پذیر می‌باشد؛ زیرا این ماده برای تراضی و توافق اراده‌ها صرف نظر از شکل و قالب موضوع توافق، اعتبار قائل شده است. تأمین مالی از طریق فاکتورینگ نیز که مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد تحت همین ماده امکان پذیر است. بنابراین تأمین مالی از طریق قرارداد فاکتورینگ که میان فروشنده طلب (تسهیلات گیرنده) و عامل منعقد می‌شود، افزون بر اینکه در قالب بیع طلب که تحت دستورالعمل اجرایی خرید دین است می‌تواند صورت گیرد، در قالب قرارداد خصوصی تحت ماده ۱۰ ق.م. نیز امکان پذیر می‌باشد.

درست است که تأمین مالی مهم‌ترین و معمول‌ترین کارکرد نهاد فاکتورینگ می‌باشد که در تسهیل و توسعه تجارت بسیار مؤثر است، با وجود این، این نهاد کارکردهای مختلف دیگری نیز دارد که همه آن‌ها در تجارت تاثیرگذار هستند و عبارتند از: تضمین مطالبات، اداره و حسابداری، و وصول مطالبات. در این پژوهش به خصوصیت تأمین مالی فاکتورینگ توجه شده است؛ باین حال، کارکردهای دیگر نهاد یادشده نیز در توصیف نهاد فاکتورینگ باید مد نظر قرار گیرد و بر همین اساس می‌توان گفت ماهیت قرارداد فاکتورینگ باید به‌طور موردی و متناسب با کارکردهایش بررسی گردد. دو حالت متصور است که در اینجا شرح داده می‌شود:

الف) هنگامی که قرارداد فاکتورینگ واجد یک کارکرد باشد. مثلاً تأمین مالی می‌تواند یا در قالب عقد معین بیع طلب (خرید دین) یا به عنوان قرارداد خصوصی تحت ماده ۱۰ ق.م. انجام گیرد، یا اینکه وصول مطالبات می‌تواند تحت قرارداد وکالت یا تحت ماده ۱۰ ق.م. صورت پذیرد. در خصوص سایر کارکردها نیز باید ماهیت آن به‌طور مصداقی بررسی و توجیه شود. در خصوص دیگر کارکردها، هنگامی که قابل تطابق با عقود معین نباشند، ماده ۱۰ ق.م. می‌تواند برای توجیه اعتبار حقوقی آن‌ها به عنوان یک قرارداد خصوصی مورد توجه قرار گیرد.

ب) هنگامی که قرارداد فاکتورینگ دارای دو یا چند کارکرد باشد. زمانی که یک قرارداد فاکتورینگ دو یا چند کارکرد (مثلاً تأمین مالی، اداره و حسابداری مطالبات) را باهم دارا باشد، در این حالت می‌توان دو راهکار برای تعیین ماهیت ارائه داد. راهکار اول

این است که آن را عقد مرکب تلقی نموده، با یافتن نوع غالب از بین انواع ممکن، ماهیت آن را تعیین نماییم. مثلاً قرارداد فاکتورینگ هم شامل بیع مطالبات گردد و هم شامل اداره و حسابداری مطالبات که تحت قالب معینی قرار نمی‌گیرد. بنابراین بیع را در قرارداد مورد نظر غالب تلقی نماییم و احکام بیع را بر آن بار کنیم. راهکار دوم که نگارندگان با آن موافق هستند و آن را درست می‌دانند، این است که آن را عقد واحدی تلقی نماییم؛ چراکه اراده انشایی طرفین خلق امر واحد، هر چند کارکردهای مختلف را در نظر داشته است، اگر آن را عقد مرکب تلقی نماییم، برخلاف اراده طرفین قرارداد عمل کرده‌ایم، و از آنجایی که قرارداد واحد با ویژگی‌های مختلف تحت عقد معینی قرار نمی‌گیرد، باید آن را نوعی قرارداد تحت ماده ۱۰ ق.م. دانست.

#### نتیجه

با بررسی‌های انجام شده ملاحظه گردید، در سطح جهانی نظام حقوقی کشورها برای استفاده از تأمین مالی فاکتورینگ دو نوع رویکرد را اتخاذ کرده‌اند. رویکرد اول که در بیشتر کشورهای جهان به کار می‌رود، استفاده از نهادی با عنوان قالب حقوقی انتقال طلب یا انتقال جنبه مثبت تعهد می‌باشد که برای بهره‌وری از تسهیلات تأمین مالی چنین شیوه‌ای اتخاذ شده است و از میان آن‌ها قوانین آمریکا و انگلیس بررسی شده‌اند به عنوان کشورهایی که هم از لحاظ کیفیت قوانین و هم از لحاظ آمار در استفاده از چنین نهادی برجسته هستند و مشاهده شد که در این کشورها طلب به عنوان مالی بارزش تلقی می‌شود که می‌تواند در برابر مابازا که همان خدمات تأمین مالی از سوی عامل است، منتقل گردد. کشور فرانسه رویکرد دیگری به نام جانشینی قراردادی در تأمین مالی به شیوه یادشده به کار می‌برد که در آن با انتقال تام طلب روبه‌رو نیستیم، بلکه عامل تا میزانی که به طلبکار پرداخت نموده است با رعایت شرایطی، قائم‌مقام طلبکار در دریافت وجه از بدهکار می‌شود.

ایران برخلاف کشورهای پیشرفته در این حوزه که استفاده از فاکتورینگ و مشخص نمودن جوانب حقوقی آن را تجویز می‌کند، از قوانین خاص بی‌بهره است. با وجود این، برای استفاده از این نهاد و قدرتی که در تسهیل و توسعه تجارت دارد، در ایران می‌توان با توسل به راه‌حلی همانند آنچه که در کشورهای مشابه ایران که دارای قانون خاص نیستند، ولی با این حال از این نهاد استفاده می‌کنند، مسئله نبود قانون خاص را حل نمود. در این کشورها با پذیرش این ایده که ساختار تأمین مالی از طریق فاکتورینگ

مبتنی بر انتقال طلب می‌باشد، برای بهره‌مندی از تسهیلات تأمین مالی به شیوه یادشده، از مقررات عمومی که حاکم بر انتقال طلب می‌باشد، یعنی همان ابزاری که در بیشتر کشورهای جهان به کار می‌رود، استفاده می‌کنند. در ایران نیز می‌توان بر مبنای این شیوه به قواعد و مقررات حاکم بر انتقال طلب رجوع نمود. با مراجعه به مقررات عام مشخص می‌شود در ایران قالبی تحت عنوان انتقال طلب وجود ندارد؛ باین حال طلب تحت قالب‌های قراردادی دیگری با عنوان عقود معین و غیرمعین قابل انتقال است.

با بررسی مقایسه‌ای عقود که در آن‌ها انتقال طلب می‌تواند انجام گیرد با قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ، ملاحظه گردید در ایران انتقال طلب در تأمین مالی از طریق فاکتورینگ نمی‌تواند با تبدیل تعهد از طریق تغییر دائن و حواله انجام گیرد، ولی می‌تواند تحت بیع طلب در صورتی که شرایط بیع رعایت گردد و نیز به عنوان قراردادی بی‌نام تحت ماده ۱۰ ق.م. صورت پذیرد. با وجود اینکه تأمین مالی یکی از مهم‌ترین و رایج‌ترین کارکردهای نهاد فاکتورینگ می‌باشد، اما تنها کارکرد آن نیست و این نهاد کارکردهای دیگری نیز دارد که باید در توصیف ماهیت آن موضوع توجه قرار گیرد. در نتیجه، توصیف نهاد فاکتورینگ باید به‌طور موردی و متناسب با کارکردهایش انجام گیرد و در صورتی که قابل تطابق با عقد معینی در قانون باشد، در همان قالب توجیه نماییم. در غیر این صورت می‌توانیم آن را به عنوان قرارداد خصوصی تحت ماده ۱۰ ق.م. توجیه کنیم؛ مشروط بر اینکه قواعد عمومی قراردادها در آن رعایت شده، با نظم عمومی و اخلاق حسنه هم مخالفتی نداشته باشد.

در نهایت، با وجود اینکه تأمین مالی فاکتورینگ و دیگر کارکردهای آن در پرتو مقررات فعلی ایران انجام‌شدنی است، اما این سبب نمی‌شود که قانون‌گذار ایرانی از وضع قانون خاص در خصوص آن بی‌نیاز باشد. وضع قانون خاص و تصریح به شناسایی نهاد فاکتورینگ و کارکردهای مختلف آن در تسهیل و توسعه تجارت ایران می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود.

## منابع

۱. امامی، حسن (۱۳۷۸)، **حقوق مدنی**، ج ۱، چاپ بیستم، تهران: انتشارات اسلامیه.
۲. اسکینی، ربیعا (۱۳۸۶)، **حقوق تجارت (برات، سفته، قبض انبار، اسناد در وجه حامل و چک)**، چاپ یازدهم، تهران: انتشارات سمت.

۳. بخشی، لطفعلی (۱۳۹۱)، مالیه و تضمین‌های بازرگانی (فورتینینگ)، جزوهٔ درسی، تهران: دانشگاه علامه طباطبایی.
۴. بخشی، لطفعلی و درزی، علی (۱۳۹۳)، «تأمین مالی فاکتورینگ»، بررسی‌های بازرگانی، دورهٔ جدید، سال دوازدهم، شماره ۶۶، مرداد و شهریور ۱۳۹۳، ص ۱-۱۷.
۵. جعفری لنگرودی، محمدجعفر (۱۳۶۹)، حقوق تعهدات، جلد ۱، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
۶. توکلی کرمانی، سعید (۱۳۸۹)، انتقال تعهد در حقوق ایران، تهران: انتشارات جاودانه.
۷. کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۶)، حقوق مدنی نظریهٔ عمومی تعهدات، تهران: بنیاد حقوقی میزان.
۸. کاتوزیان، ناصر (۱۳۸۷)، دورهٔ مقدماتی حقوق مدنی درسهایی از عقود معین، جلد اول، چاپ یازدهم، تهران: گنج دانش.
۹. منصور، جهانگیر (۱۳۸۷)، قانون مدنی، چاپ چهل‌وششم، تهران: نشر دیدار.
۱۰. ملاکریمی، فرشته (۱۳۹۱)، بررسی فقهی عقود مرابحه، خرید دین و استصناع، تهران: تازه‌های اقتصاد، شمارهٔ ۱۳۳، سال نهم، ص ۴۶-۴۰.
۱۱. نوری، محمدعلی (۱۳۸۰)، عقود و تعهدات قراردادی بطور کلی و الزامات بدون قرارداد از قانون مدنی فرانسه، تهران: گنج دانش.
۱۲. یزدانیان، علیرضا و بزرگمهر، داوود (۱۳۹۰)، «بررسی فقهی - حقوقی طرق انتقال ارادی طلب با نگاهی تطبیقی به حقوق فرانسه»، مجلهٔ علمی - پژوهشی حقوق خصوصی، دورهٔ هشتم، شمارهٔ اول، بهار و تابستان ۱۳۹۰، ص ۲۴-۵.
۱۳. نظریهٔ شورای نگهبان در خصوص مجاز بودن استفاده از عقد خرید دین ناشی از معاملات واقعی، قابل دسترسی در: <http://www.dadkhahi.net>، 20013/5/4
۱۴. دستورالعمل اجرایی عقد خرید دین، ۱۳۹۰، قابل دسترسی در: <http://www.cbi.ir/page/8425.aspx>، 20013/6/10

15. Boughida, Sabah (2011), «Lending and taking security in France: overview», available at: <http://uk.practicallaw.com>.
16. 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.
17. Beale, Hugh and Gullifer, Louise, «Contractual clauses prohibiting the assignment of receivables: a Study for the Asset Based Finance Association», available at: [www2.warwick.ac.uk](http://www2.warwick.ac.uk).
18. BCR Publishing (2012), «World Factoring Yearbook 2012», available at: [factorscan.com](http://factorscan.com).
19. Contessi, Silvio and de Nicola, Francesca (2012), «the role of financing in international trade during good times and bad», the Regional Economist.

20. Dimitrova, Emilia P (2011), «**The Economic Nature of Factoring and its Legal Manifestation in the Bulgarian Legislation and the Convention on International Factoring**», Actauniversitatis Danubius, Audj, vol. VII, no. 1, pp. 52-64.
21. Fontaine, M (1999), «**Assignment Of Contractual Rights And Duties**», Unidroit.
22. Joubert, Nereus(1987), «**The Legal Nature Of The Factoring Contract**», Rand Afrikaans University, HeinOnline (<http://heinonline.org>), pp. 88-103.
23. Kothari, Vinod (2011), «**Law of Assignment of Receivables**», Vinod Kothari & Company.
24. Lee Ager, Robert (1962), «**the Doctrine of Subrogation Pro Tanto**», Insurance Counsel Journal. p. 462.
25. Glinavos, Ioannis, (2002), «**An Introduction to International Factoring & Project Finance**», Law & Finance in International Trade, available at <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/854/>.
26. McGuire woods (2002), «**Security Interests in Accounts Receivable and Inventory in Common Law and Civil Law Jurisdictions**», Banking & Financial Institutions Group Newsletter.
27. Osmá, Alejandro (2010), «**Spain Is Different" Or Is Itnot? a Comparative Review Of The Legal Regulation On Factoring In Spain And In The 1988 Unidroit Convention Of International Factoring**», HeinOnline (<http://heinonline.org>), pp. 3-21.
28. Plank, Thomas E (2007), «**Assignment of Receivables under Article 9: Structural Incoherence and Wasteful Filing**», OHIO STATE LAW JOURNAL, Vol. 68, pp.231-271.
29. 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, HeinOnline (<http://heinonline.org>), No. I, Vol.99, pp.141-156.
30. POSEL, SIDNEY (1982), «**Factoring Accounts Receivable In FRANCE: Some Legal Aspects And American Comparisons**», TULANE LAW REVIEW, HeinOnline (<http://heinonline.org>), Vol.57, pp.292-327.
31. Reczei, Laszlo, «**on factoring operations**», available at: [biblio.juridicas.unam.mx](http://biblio.juridicas.unam.mx).
32. UNIDROIT (1976), «**Report on the contract of factoring**», Available at:<http://www.unidroit.org/english/studies/study58/main.htm>.
33. VioricaZurcu, Adina (2010), «**Financing through Factoring: Mechanisms, Costs and Risks**», Doctoral thesis, UniversiteaBabaes-Bolyai.



34. Weiler, Robert K (2006), «**Basics Of Creation And Perfection Of Security Interests Under Article 9 Of The Uniform Commercial Code**», Onondaga County Bar Association.
35. Section 136 Law of property act 1925 available at: <http://www.legislation.gov.uk>. 20013/6/1
36. Article 9 of Uniform Commercial Code available at: <http://www.law.cornell.edu>, 20013/5/3
37. [http://en.wikipedia.org/wiki/Uniform\\_Commercial\\_Code](http://en.wikipedia.org/wiki/Uniform_Commercial_Code), 20013/5/20