

# فورفیتینگ

تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری

دکتر زهره افشار قوچانی









## فهرست مطالب

دییآچه	۱۱
مقدمه	۱۳
<b>فصل اول - هستی و چیستی شناسی فورفیتینگ (عناصر مفهومی، پیدایش، تحلیل مقایسه‌ای، فرایند تشکیل، عناصر و ارکان فورفیتینگ)</b>	
بخش اول. عناصر مفهومی (عناصر تعریف فورفیتینگ)	۲۰
مبحث اول. مفاهیم بنیادین مرتبط با تعریف فورفیتینگ در فقه و حقوق ایران	۲۰
گفتار اول. تعهد و التزام	۲۰
گفتار دوم. دین و طلب	۲۲
گفتار سوم. انتقال طلب (بیع دین)	۲۳
مبحث دوم. مفاهیم بنیادین مرتبط با تعریف فورفیتینگ در حقوق رومی - ژرمنی و کامن لا	۲۴
گفتار اول. تعهد (Obligation)	۲۵
گفتار دوم. دین (Debt)	۲۶
گفتار سوم. حق مطالبه پرداخت (Payment claim)	۲۷
گفتار چهارم. طلب (Receivable)	۲۸
گفتار پنجم. انتقال طلب (Assignment)	۲۹
گفتار ششم. انتقال (Transfer)	۳۱
گفتار هفتم. معامله (Negotiation)	۳۲

## ۶ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

- ۳۴ ..... مبحث سوم. فورفیتینگ
- ۳۷ ..... بخش دوم. سابقه پیدایش فورفیتینگ
- ۳۹ ..... بخش سوم. چیستی شناسی مقایسه‌ای فورفیتینگ
- ۴۰ ..... مبحث اول. مقایسه فورفیتینگ با فاکتورینگ
- ۴۴ ..... مبحث دوم. مقایسه فورفیتینگ با لیزینگ
- ۴۶ ..... مبحث سوم. مقایسه فورفیتینگ با تنزیل
- ۴۸ ..... بخش چهارم. مزایای کاربردی فورفیتینگ
- ۴۹ ..... مبحث اول. مزایای فورفیتینگ برای صادرکننده
- ۵۲ ..... مبحث دوم. مزایای فورفیتینگ برای واردکننده
- ۵۴ ..... مبحث سوم. مزایای فورفیتینگ برای فورفایتر
- ۵۷ ..... مبحث چهارم. مزایای فورفیتینگ برای ضامن
- ۵۸ ..... بخش پنجم. فرایند تشکیل و مراحل تحقق فورفیتینگ
- ۶۱ ..... مبحث اول. توافق مقدماتی یا چارچوب فورفیتینگ
- ۶۴ ..... مبحث دوم. توافق اصلی فورفیتینگ
- ۶۶ ..... مبحث سوم. معامله فورفیتینگ
- ۶۸ ..... بخش ششم. عناصر و ارکان فورفیتینگ
- ۶۹ ..... مبحث اول. توافق طرفین (ایجاب و قبول)
- ۷۰ ..... گفتار اول. فورفیتینگ محصول تراضی صادرکننده و موسسه مالی
- ۷۲ ..... گفتار دوم. ایجاب و قبول در فورفیتینگ
- ۷۸ ..... گفتار سوم. ابراز اراده جهت تحقق فورفیتینگ
- ۸۰ ..... مبحث دوم. طرفین قرارداد
- ۸۱ ..... مبحث سوم. موضوع توافق فورفیتینگ
- ۸۳ ..... گفتار اول. اختیار به فروش طلب آینده ناشی از قرارداد احتمالی
- ۸۳ ..... گفتار دوم. التزام به خرید حق مطالبه‌ای که سند آن هنوز موجود نیست
- ۸۶ ..... گفتار سوم. خرید و فروش حق مطالبه پرداختی که اسناد آن موجود است
- ۸۷ ..... مبحث چهارم. مورد معامله یا اسناد فورفیتینگ
- ۸۸ ..... گفتار اول. اسناد مثبت حق مطالبه پرداخت

## فهرست مطالب □ ۷

الف. برات و سفته .....	۸۹
ب. اعتبار اسنادی تجاری .....	۹۰
ج. مطالبات دفتری .....	۹۷
د. ضمانت‌نامه‌های مستقل و اعتبار اسنادی تضمینی .....	۹۹
و. اسناد کالا .....	۱۰۵
گفتار دوم. اسناد حمایت‌کننده و تضمینی .....	۱۰۷

## فصل دوم - تبیین ماهیت حقوقی، اوصاف حقوقی، اعتبار، شرایط و

### احکام فورفیتینگ .....

بخش اول. تبیین ماهیت حقوقی فورفیتینگ .....	۱۱۰
مبحث اول. جانشینی با پرداخت .....	۱۱۱
مبحث دوم. تنزیل دین یا تنزیل سند تجاری .....	۱۱۴
مبحث سوم. انتقال یا معامله ورقه تجاری .....	۱۱۵
مبحث چهارم. انتقال حق مطالبه یا طلب .....	۱۲۰
مبحث پنجم. تبدیل تعهد .....	۱۲۳
مبحث ششم. حواله بر مدیون و حواله بر بریء .....	۱۲۶
مبحث هفتم. نمایندگی در پرداخت یا دلگاسیون .....	۱۲۸
مبحث هشتم. بیع دین یا فروش حق مطالبه پرداخت .....	۱۳۱
بخش دوم. اوصاف حقوقی فورفیتینگ .....	۱۳۴
مبحث اول. اوصاف حقوقی فورفیتینگ بعنوان بیع دین یا فروش حق مطالبه پرداخت .....	۱۳۵
گفتار اول. عهدی یا تملیکی بودن .....	۱۳۵
گفتار دوم. لازم یا جایز بودن .....	۱۳۹
گفتار سوم. رضایی یا تشریفاتی بودن .....	۱۴۱
الف. کتبی بودن .....	۱۴۱
ب. تسلیم اسناد مثبت حق مطالبه پرداخت .....	۱۴۴
گفتار چهارم. معوض یا مجانی بودن .....	۱۴۹

## ۸ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

- گفتار پنجم. مغابنی یا مسامحی بودن ..... ۱۵۰
- گفتار ششم. تبعی یا مستقل بودن ..... ۱۵۱
- گفتار هفتم. منجز یا معلق بودن ..... ۱۵۳
- مبحث دوم. اوصاف حقوقی فورفیتینگ به عنوان دلگاسیون یا حواله بر بریء ..... ۱۵۴
- گفتار اول. عهدی یا تملیکی بودن ..... ۱۵۵
- گفتار دوم. رضایی یا تشریفاتی بودن ..... ۱۵۶
- گفتار سوم. لازم یا جایز بودن ..... ۱۵۶
- گفتار چهارم. تبعی یا مستقل بودن ..... ۱۵۶
- گفتار پنجم. معوض یا مجانی بودن ..... ۱۵۹
- گفتار ششم. مسامحی یا مغابنی بودن ..... ۱۵۹
- گفتار هفتم. منجز یا معلق بودن ..... ۱۵۹
- بخش سوم. اعتبارسنجی فورفیتینگ ..... ۱۶۰
- مبحث اول. اعتبار سنجی فورفیتینگ در حقوق رومی - ژرمنی، کامن لا و حقوق تجارت بین الملل ..... ۱۶۱
- گفتار اول. فورفیتینگ به عنوان دلگاسیون ..... ۱۶۱
- گفتار دوم. فورفیتینگ به عنوان فروش حق مطالبه پرداخت ..... ۱۶۳
- الف. فورفیتینگ به عنوان فروش حق مطالبه پرداخت از خریدار (مدیون اصلی) ..... ۱۶۳
- ب. فورفیتینگ به عنوان فروش حق مطالبه پرداخت از سایر متعهدین ..... ۱۶۶
- مبحث دوم. صحت و اعتبار فورفیتینگ در فقه و حقوق ایران ..... ۱۶۸
- گفتار اول. فورفیتینگ به عنوان حواله بر بریء ..... ۱۶۸
- گفتار دوم. فورفیتینگ به عنوان بیع دین ..... ۱۷۴
- الف. اعتبار بیع دین در فقه امامیه و حقوق ایران ..... ۱۷۴
- ب. امکان سنجی واگذاری حق مطالبه پرداخت از سایر متعهدین (غیر از مدیون اصلی) در قالب بیع ..... ۱۸۴
- بخش چهارم. شرایط و احکام فورفیتینگ ..... ۱۸۵
- مبحث اول. شرایط فورفیتینگ ..... ۱۸۵



## فهرست مطالب □ ۹

گفتار اول. شرط کتبی بودن معامله و توافق فورفیتینگ	۱۸۶.....
گفتار دوم. رضایت یا اطلاع مدیون در فورفیتینگ	۱۸۸.....
مبحث دوم. احکام فورفیتینگ	۱۹۸.....
گفتار اول. قابلیت انتقال تضمینات طلب	۱۹۸.....
گفتار دوم. شرط عدم انتقال طلب به غیر	۲۰۱.....
گفتار سوم. قابلیت استناد به ایرادات از جانب مدیون در برابر موسسه مالی	۲۰۶.....
گفتار چهارم. اصل غیرقابل رجوع بودن در فورفیتینگ و استثنائات آن	۲۱۱.....

## فصل سوم - آثار فورفیتینگ در روابط اطراف آن ..... ۲۱۵

بخش اول. آثار فورفیتینگ در روابط فورفیتیر و فروشنده حق مطالبه پرداخت	۲۱۶.....
مبحث اول. انتقال مالکیت طلب یا حق مطالبه پرداخت به فورفیتیر	۲۱۸.....
مبحث دوم. ایجاد تکالیف و تعهدات برای فروشنده حق مطالبه پرداخت در مقابل فورفیتیر	۲۱۹.....
گفتار اول. آماده سازی و تسلیم اسناد مذکور در قرارداد به فورفیتیر	۲۱۹.....
گفتار دوم. تسلیم گواهی فورفیتینگ امضا شده ظرف دو روز کاری از تاریخ توافق	۲۲۲.....
گفتار سوم. تعهد به پرداخت اجرت‌ها	۲۲۵.....
الف. اجرت التزام	۲۲۵.....
ب. اجرت اختیار	۲۲۶.....
ج. اجرت تنزیل	۲۲۶.....
گفتار چهارم. بازخرید حق مطالبه پرداخت در فرض مطالبه خریدار	۲۲۷.....
مبحث سوم. ایجاد تکالیف و تعهدات برای فورفیتیر در مقابل فروشنده حق مطالبه پرداخت	۲۲۹.....
گفتار اول. امضاء و استرداد تائیدیه فورفیتینگ به فورفیتیر اولیه	۲۲۹.....
گفتار دوم. بررسی صحت و اصالت اسناد ارائه شده	۲۳۰.....
گفتار سوم. اعلام موارد نقص یا کاستی در اسناد به فروشنده طلب	۲۳۳.....
گفتار چهارم. پرداخت نقدی و قطعی قیمت تراضی شده	۲۳۴.....

## ۱۰ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

- ۲۳۸..... گفتار پنجم. التزام به خرید ورقه تجاری
- گفتار ششم. استرداد کلیه اسناد دریافتی به فروشنده در فرض بازخرید حق مطالبه از ناحیه وی
- ۲۳۸.....
- مبحث چهارم. ایجاد تکالیف مشترک برای فروشنده و خریدار حق مطالبه پرداخت
- ۲۳۹..
- بخش دوم. آثار فورفیتینگ در روابط فورفیتور و مدیون اصلی
- ۲۴۲.....
- مبحث اول. ایجاد تکالیف برای فورفیتور در برابر مدیون اصلی
- ۲۴۲.....
- مبحث دوم. ایجاد تکالیف برای مدیون اصلی در برابر فورفیتور
- ۲۴۴.....
- گفتار اول. پرداخت به آخرین خریدار حق مطالبه پرداخت
- ۲۴۷.....
- گفتار دوم. دفاعیات و حقوق مدیون در مقابل خریدار طلب
- ۲۴۸.....
- بخش سوم. آثار فورفیتینگ در روابط فروشنده حق مطالبه پرداخت و مدیون اصلی
- ۲۵۱.....
- مبحث اول. اثر شرط عدم انتقال طلب به غیر
- ۲۵۴.....
- مبحث دوم. اثر عدم اجرای تعهدات قراردادی فروشنده حق مطالبه در مقابل مدیون اصلی
- ۲۵۶.....
- مبحث سوم. امکان اصلاح قرارداد پایه تجاری با تراضی فروشنده حق مطالبه و مدیون اصلی
- ۲۵۷.....
- نتایج
- ۲۶۱.....
- ضمیمه
- ۲۶۶.....
- فهرست منابع و مآخذ
- ۲۷۹.....
- فارسی
- ۲۷۹.....
- انگلیسی و فرانسه
- ۲۸۷.....

## دیباچه

بدون تردید، اعتبار و تامین مالی دو عنصر اساسی در تجارت پیشرفته و پیچیده جهان امروزند و بدون آن دو بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی و مبادلات تجاری عملاً امکان پذیر نیست. از میان روش‌های گوناگون تامین مالی، فورفیتینگ سازوکاری است که فروش مطالبات تجاری مدت دار به مبلغ کمتر و نقد را امکانپذیر می‌سازد و در نتیجه، صادرکنندگان کالا را قادر می‌سازد تا کالاهای صادراتی خود را با شرایط مدت دار در بازارهای هدف به فروش رسانند. بدین ترتیب، از یک سوی، در رقابت با سایر صادرکنندگان مشتریان خود را که تمایل یا توان خرید نقدی ندارند، حفظ می‌کنند و از سوی دیگر، ریسک نقدینگی و ریسک عدم پرداخت را در فعالیت تجاری خویش کاهش می‌دهند.

فورفیتینگ یک روش تامین مالی است که با استفاده از آن صادرکننده کالا با واگذاری اسناد مثبت حق مطالبه خود بر یک مبنای غیرقابل رجوع به یک موسسه مالی اعتباری به نام فورفیتور، به نقدینگی قطعی دست می‌یابد. بنابراین، قراردادی بودن، اسنادی بودن و تامین مالی بودن، ابعاد سه‌گانه فورفیتینگ محسوب می‌شوند که هر یک از آنها می‌تواند موضوع یک پژوهش جامع باشد. تالیف حاضر حاصل پژوهش گسترده سرکار خانم دکتر افشار در زمینه بُعد قراردادی فورفیتینگ است که در قالب رساله دکتری نامبرده به راهنمایی اینجانب به رشته تحریر درآمده است.

ماهیت و آثار فورفیتینگ در روابط سه‌گانه میان فورفیتور و صادرکننده، فورفیتور و واردکننده و صادرکننده و واردکننده، در بازار اولیه و ثانویه، از مباحث مهمی است که در این کتاب مؤلف به تفصیل به آن پرداخته است. علاوه بر آن، مشروعیت و اعتبار این قرارداد نوپیدا از مسائلی است که در حقوق کشورهای اسلامی همانند ایران به دلیل شباهت مغایرت آن با موازین شرعی، لازم است مورد و بحث و بررسی قرارگیرد و در این تالیف از دید نویسنده محترم مغفول نمانده است.

## ۱۲ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

اگرچه، محور اصلی مبادله فورفیتینگ اسناد مثبت حق مطالبه پرداخت همانند اسناد تجاری و اعتبار اسنادی است اما در واقع، موضوع این مبادله، فروش و واگذاری یک طلب پولی مدت دار به ثمن نقد و کمتر از مبلغ اسمی آن در قالب واگذاری اسناد می باشد. اگرچه صحت و اعتبار بیع دین به شخص ثالث مورد تردید اکثریت فقیهان عامه و برخی از قیهان امامیه قرار گرفته است، اما بر مبنای این فرضیه که «پول» مالی است اعتباری که می تواند مورد مبادله قرار گیرد؛ نباید در صحت و اعتبار بیع دین پولی به شخص ثالث با رعایت شرایطی که در منابع فقهی بیان شده است، تردید کرد. نظریه صحت بر مبنای دیدگاهی که ربای معاملی به مبادلات کالاهای مکمل و موزون اختصاص دارد و شامل بیع دین و اموال کلی غیر مکمل و موزون نمی شود، تقویت می شود. بویژه در فرضی که مبادله دین به ثمن نقد بر یک مبنای غیر قابل رجوع همانند فورفیتینگ باشد که خریدار دین پولی یعنی فورفیتر حق رجوع به فروشنده را ندارد و در واقع، خریدار ریسک عدم وصول دین در سررسید را می پذیرد و براساس آن استحقاق دریافت مابه التفاوت را خواهد داشت. پذیرش ریسک توسط خریدار دین به عنوان یک مال کلی، نکته مهمی است که برخی صاحب نظران همانند استاد مطهری، بر مبنای آن، بیع دین مدت دار به ثمن نقد را توجیه می کنند.

دکتر ابراهیم عبدی پور فرد

دانشیار گروه حقوق خصوصی دانشگاه قم

## مقدمه

از آنجایی که مطالبات، حقوق طلبکار با ارزش اقتصادی قابل توجهی بوده و غالباً جهت تأمین مالی مورد استفاده قرار می‌گیرند<sup>۱</sup>، دیر زمانی است که تأمین مالی مبتنی بر مطالبات به عنوان شیوه‌ای جهت جلب اعتبار و تقویت جایگاه مالی صادرکننده در قراردادهای بین‌المللی مورد توجه قرار گرفته و ظهور عقود مالی متعدد از جمله فاکتورینگ، لیزینگ و فورفیتینگ دستاورد این توجه است.<sup>۲</sup>

فورفیتینگ یکی از طرق نوین تأمین مالی مبتنی بر مطالبات می‌باشد که به موازات فاکتورینگ، لیزینگ و مانند آنها، با کارکرد و ماهیتی مستقل به جلب اعتبار مالی فروشندگان مساعدت می‌نماید. این شیوه تأمین مالی به صادرکننده اجازه می‌دهد تا با قرار دادن ریسک عدم پرداخت به عهده موسسات مالی حرفه‌ای، فروش خود را افزایش دهد.<sup>۳</sup>

باید توجه داشت که در روند فورفیتینگ سنتی و معمول چند دسته روابط قراردادی و غیرقراردادی وجود دارد که مهمترین آنها رابطه قراردادی فورفیتور و صادرکننده (مبتنی بر قراردادی مالی فورفیتینگ)، رابطه قراردادی صادرکننده و واردکننده (مبتنی بر قراردادی تجاری / اصلی) و رابطه غیرقراردادی فورفیتور و واردکننده (مدیون) می‌باشد. قرارداد تجاری که برخی از نویسندگان از آن تحت عنوان قرارداد اصلی<sup>۴</sup> یاد کرده‌اند با موضوع ارائه کالا یا خدمات میان صادرکننده و واردکننده منعقد و طلب انتقال یافته از

---

1. Lingyun Gao, "Flexibility in Assignment of Contractual Rights: Assignment of Account Receivable", (2015): 231 <https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=45d70ab9-8c76-45ad-9f1f-e87d86525335>; P.D.V Marash, **Comprative Contrcat Law, England, France, Germany**, (USA: Gower, 1994): 85.

۲. غلام نبی فیضی چکاب و علی درزی، «ماهیت حقوقی قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ (مطالعه تطبیقی حقوق آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران)، مطالعات حقوق تطبیقی، دوره ۵، ش ۲، (۱۳۹۳): ۵۱۰.

3. Vincent Whittaker, "The Quick Buck, International Financing, and Forfaiting", **The Law Review Association, Thomas Jefferson School of Law San Diego**, (2001): 1.

4. Underlying Transaction or Original Contract

#### ۱۴ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

آن ناشی می‌شود.<sup>۱</sup> قرارداد مالی<sup>۲</sup> نیز که جهت تامین مالی متقاضی، میان مشارک‌الیه و بانک یا موسسه مالی منعقد می‌شود، چنین تعریف شده است: «هرگونه معامله فوری، مستمر، آینده، اختیاری یا معوض دربرگیرنده نرخ‌های بهره، اجناس، ارزها، سرمایه‌ها، شروط، شاخص‌ها و هر شیوه تامین مالی دیگری و هر باخرید یا وام مبتنی بر تضمین، و هر معامله مشابه دیگری به هر یک از معاملات مذکور در فوق منعقد در بازارهای مالی و هر ترکیبی از معاملات مذکور در بالا<sup>۳</sup>». باید خاطر نشان شد که مراد از موسسه مالی کلیه موسسات مالی و اعتباری بوده که در جوار بانک‌ها به ارائه خدمات مالی به اشخاص حقیقی و حقوقی پرداخته و دایره فعالیت‌های مالی و اقتصادی‌شان رو به گسترش است.

البته باید اذعان داشت که فورفیتینگ در موارد نادری، برخلاف رویه معمول و سنتی خود، واگذاری دین از ناحیه مدیون بر عهده موسسه مالی است که در این صورت علاوه بر اینکه در ماهیت با عقد دیگری مطابقت دارد، احکام و شرایط خاص خود را داشته و رابطه میان موسسه مالی و مدیون نیز قراردادی خواهد بود. به عبارت دیگر در فرضی که موضوع فورفیتینگ واگذاری دین از ناحیه مدیون به موسسه مالی است، قراردادی سه جانبه میان موسسه مالی، صادرکننده و واردکننده منعقد می‌گردد و سه دسته رابطه قراردادی میان ایشان قابل توجه و موضوع مطالعه خواهد بود.

اگرچه استفاده از این شیوه تأمین مالی به سالهای پس از جنگ دوم جهانی بازمی‌گردد اما همچنان ابعاد مبهم و ناشناخته فراوانی دارد. چنانکه تلاش اتاق بازرگانی بین‌المللی در تدوین مجموعه قواعد متحدالشکل فورفیتینگ در سال ۲۰۱۳ نیز نتوانسته در این زمینه موفقیت چشمگیری محسوب گردد. در حقوق ایران نیز ابهام و تردید در ماهیت، اعتبار و احکام فورفیتینگ، تجار و موسسات مالی را در استفاده مناسب از آن دچار سردرگمی نموده است. در طول سال‌های متمادی استفاده از انواع طرق تأمین مالی، دقیقاً مشخص نشده است که فورفیتینگ ماهیتاً چه قراردادی و تابع کدامین مقررات است.

- 
1. Uniform Rules for Forfeiting, Article 2; United Nations Convention on Assignment of Receivables, Article 5; UNCITRAL Legislative on Security Transactions, 2010: 11.
  2. Financial Contract
  3. UNCITRAL Legislative Guide on Security Transactions: 8.

از این رو بسیار حایز اهمیت است که پس از تعیین تعریفی دقیق و دربرگیرنده کلیه ارکان و اجزاء فورفیتینگ، این شیوه تأمین مالی را با سایر طرق مورد استفاده در صحنه تجارت بین‌المللی مورد مقایسه قرار داده و مزایای آن را برای هر یک از طرفین قرارداد تجاری و مالی تبیین نماییم. مقایسه فورفیتینگ یا سایر شیوه‌های تأمین مالی، ماهیت مستقل آن را اثبات نموده و بررسی مستقل احکام و شرایط آن را توجیه خواهد نمود. روند تحقق فورفیتینگ، ارکان و اسناد مورد مبادله در آن موضوع دیگری است که از اهمیت به سزایی برخوردار بوده و در تعیین ماهیت آن موثر می‌باشد. همچنین تعیین ماهیت و اعتبار آن در حقوق خارجی، فقه و حقوق ایران از اهمیت بنیادین برخوردار است. زیرا تا زمانی که ماهیت این طریق تأمین مالی به درستی تبیین و تعیین نشده باشد، نمی‌توان در مورد اعتبار یا عدم اعتبار و همچنین ویژگی‌های حقوقی آن به صورت قاطع سخن راند. فورفیتینگ با قراردادهای زیادی در حقوق ایران و حقوق خارجی نزدیکی و شباهت دارد که نویسنده را به بررسی کلیه آنها و مقایسه ابعاد مشترک و مختلف هر یک با فورفیتینگ الزام می‌نماید. با انتخاب مناسب‌ترین قالب حقوقی برای هر دو شکل فورفیتینگ (خواه فروش طلب یا واگذاری دین) نوبت به تعیین ویژگی‌های آن در هر یک از قالب‌های منتخب خواهد رسید.

یکی دیگر از مسائل مبهم و نیازمند مطالعه در رابطه با فورفیتینگ تبیین و بررسی روابط اطراف آن می‌باشد. گفته شد که معمولاً فورفیتینگ فروش طلب یا حق مطالبه پرداخت از ناحیه صادرکننده به فورفیتر می‌باشد که در این صورت دو رابطه قراردادی میان واردکننده و صادرکننده از یکسو و صادرکننده و موسسه مالی از سوی دیگر و همچنین یک رابطه غیرقراردادی میان واردکننده و موسسه مالی ظهور و بروز خواهد نمود که حقوق و تعهدات هر یک در این روابط هنوز به وضوح تعیین نشده است.

در راستای تحلیل مناسب فورفیتینگ و ابعاد حقوقی متعدد مرتبط با آن سوالات چندی مطرح می‌گردد که عبارتند از:

- ۱) فورفیتینگ چیست و آیا با سایر شیوه‌های تأمین مالی از قبیل فاکتورینگ، لیزینگ و تنزیل اسناد تجاری تفاوت دارد؟
- ۲) ارکان فورفیتینگ کدامند؟
- ۳) چه اسنادی به عنوان مثبت حق مطالبه یا تضمین آن مورد استفاده قرار می‌گیرند؟

## ۱۶ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

۴) فورفیتینگ از نظر ماهیتی چه نوع قراردادی است و چه ویژگی‌های حقوقی دارد؟

۵) اعتبار و آثار فورفیتینگ، به عنوان یک قرارداد تامین مالی چگونه است؟

۶) وضعیت حقوقی ایرادات و دفاعیات ماهوی مدیون در مقابل خریدار طلب چگونه خواهد بود؟

باید توجه داشت که اگرچه «بیع دین» در حقوق ایران و اسلام از پیشینه چندین ساله برخوردار بوده و کتب، مقالات و رسائل متعددی اندر اعتبار، شرایط و احکام آن به رشته تحریر درآمده است و مشابه آن نهاد «انتقال طلب» در حقوق خارجی مورد توجه مکرر نویسندگان و قانونگذاران قرار گرفته است، چنانکه کنوانسیون آنسیترال راجع به واگذاری مطالبات در تجارت بین‌المللی به صورت خاص و مستقل به انتقال طلب به منظور فروش یا تضمین پرداخته و اصول قراردادهای تجاری بین‌المللی و اصول حقوقی قراردادهای اروپایی نیز در فصلی خاص مقررات مربوط بدان را تعیین نموده‌اند، اما در باب فورفیتینگ به صورت خاص، حتی در حقوق خارجی، منابع محدودی وجود دارد. چنانکه تنها یک کتاب با عنوان مزبور در سال ۱۹۸۵ میلادی به رشته تحریر درآمده که در آن به زبانی علمی روند تحقق فورفیتینگ، مزایا و معایب آن، اسناد مورد مبادله و تفاوت فورفیتینگ با سایر طرق تامین مالی مورد توجه قرار گرفته است. اما از آن سال تا کنون هیچگونه تلاش جدی در راستای تبیین ابعاد مبهم این نهاد ناشناخته مالی - حقوقی صورت نپذیرفته و نویسندگان ذیل مباحث مختصری به تکرار مکررات پرداخته و آنچه کتاب مذکور در سال ۱۹۸۵ به تفصیل بیان نموده در عباراتی موجز بازگو کرده‌اند. کتاب مزبور نیز اگرچه تلاشی ستودنی در شفاف‌سازی ابعاد مختلف فورفیتینگ می‌باشد اما از قوت حقوقی چندانی برخوردار نبوده و علاوه بر اینکه به ماهیت حقوقی فورفیتینگ توجه ننموده در تفصیل روابط اطراف آن نیز موفق عمل نکرده است.

در این باره مقالات خارجی محدودی نیز وجود دارد که غالب آنها با مقایسه میان فاکتورینگ و فورفیتینگ، مباحث عمده خود را حول محور فاکتورینگ تنظیم نموده و در پایان به تحلیل مختصری از فورفیتینگ و بیان مزایای آن اکتفا کرده‌اند. شاید بتوان مجموعه مقررات متحدالشکل فورفیتینگ را جدی‌ترین شکل توجه به این شیوه تأمین



مالی معرفی نمود که در سال ۲۰۱۳ با مشارکت اتاق بازرگانی بین‌المللی و موسسه بین‌المللی فورفیتینگ به رشته تحریر درآمده و سعی در تقنین روابط فروشنده و خریدار حق مطالبه پرداخت داشته است که تنها به یک بُعد از ابعاد متعدد فورفیتینگ توجه نموده است. بنابراین از سویی تحلیل مواد موجود در مجموعه مذکور و از سوی دیگر تعیین احکام ابعاد مسکوت در آن از قبیل نوع قرارداد فورفیتینگ، ویژگی‌های آن و حقوق و تعهدات واردکننده (به عنوان مدیون اصلی در فرض فروش طلب از ناحیه صادرکننده یا به عنوان انتقال‌دهنده دین در فرض واگذاری دیون از ناحیه مدیون به فورفیتتر) ضرورت مطالعه حاضر را توجیه می‌نماید.

در حقوق داخلی ایران نیز منابع علمی بسیار محدودی به شناسایی ناقص فورفیتینگ کمک می‌نماید که در این باره می‌توان به کتاب حقوق تجارت بین‌الملل دکتر عبدالحسین شیروی اشاره نمود که در بیانی بسیار مختصر در صفحات ۳۰۵ تا ۳۱۲ به عنوان فورفیتینگ توجهی گذرا داشته است. همچنین در این باره هیچ‌گونه مقاله علمی پژوهشی در حیطه تخصصی حقوق و تجارت بین‌الملل به چاپ نرسیده و صرفاً مباحثی در مجلات اقتصادی یا حسابداری و از بعد مالی و بانکداری به رشته تحریر درآمده است؛ که بیش از آنکه فورفیتینگ را به لحاظ علمی مورد تجزیه و تحلیل قرار دهد گردش کار و کاربرد عملی آن را بیان نموده‌اند. اما کتب و مقالات متعددی با عناوین انتقال طلب، خرید دین، بیع دین و تنزیل اسناد تجاری به رشته تحریر درآمده که به دلیل نزدیکی در بعضی ابعاد حقوقی، در مورد فورفیتینگ قابلیت استناد و استفاده را دارند.

نوشتار حاضر در ذیل سه فصل به تحلیل ابعاد حقوقی مختلف فورفیتینگ خواهد پرداخت. در فصل اول با عنوان «هستی و چیستی شناسی فورفیتینگ» به تبیین مفاهیم مرتبط با فورفیتینگ، مزایای این طریق تامین مالی، مقایسه آن با سایر شیوه‌های تأمین مالی، ارکان تشکیل دهنده فورفیتینگ و اسناد مورد استفاده در آن پرداخته خواهد شد. سپس در فصل دوم با عنوان «تبیین ماهیت حقوقی، اوصاف حقوقی، اعتبار و شرایط و احکام فورفیتینگ» مناسب‌ترین قالب حقوقی برای فورفیتینگ در نظام حقوقی داخلی و خارجی مورد انتخاب قرار گرفته و بر همین اساس اوصاف حقوقی آن مورد مطالعه قرار خواهد گرفت. همچنین اعتبار فورفیتینگ با توجه به قالب حقوقی منتخب تبیین و

## ۱۸ □ فورفیتینگ (تامین مالی از طریق واگذاری اسناد مطالبات تجاری)

تحلیل خواهد شد. در نهایت در فصل سوم با عنوان «آثار فورفیتینگ در روابط اطراف آن»، حقوق و تعهدات اشخاص درگیر در این طریق تامین مالی مورد توجه و بررسی قرار خواهد گرفت.