

## روابط حقوقی اطراف و ابزارهای تأمین مالی در قرارداد فورفیتینگ

### مطالعه موردی برات

مهدی رشوند،<sup>۱</sup> سیدعلی اکبر طبایی عقدا،<sup>۲</sup> سعید حقیقی<sup>۳</sup>

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۱/۲۵

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۶/۱۲

#### چکیده

فورفیتینگ روش تأمین مالی است و در مقایسه با ابزارهای سنتی، کم‌هزینه‌ترین، سریع‌ترین و کم‌خطرترین روش به‌شمار می‌رود. این روش نیاز مالی فعالان تجاری و سرمایه‌گذاران از جمله نیاز به نقدینگی را از راه انتقال مطالبات بلندمدت آنان بدون حق رجوع به طلبکار اولیه سند در عرصه تجارت بین‌المللی برآورده می‌سازد. بنابراین تأمین مالی به شیوه یادشده در قالب قراردادی با اتکا به ابزارهای آن از جمله برات، سفته و... میان فورفیتور و بستانکار منعقد می‌شود. در این پژوهش، اطراف و ابزارهای تأمین مالی در قرارداد فورفیتینگ و تأثیر این روابط و ابزارها در ارکان آن به صورت موردی در خصوص برات بررسی حقوقی می‌شود. امروزه تمامی معاملات مربوط به کالا و خدمات موضوع قرارداد فورفیتینگ قرار می‌گیرند، زیرا تنها مسئولیت صادرکننده در برابر واردکننده تضمین کیفیت و اطمینان از کالا است. از این رو، در سال‌های اخیر، معاملاتی که موضوع آن توسعه میدان‌های نفت و گاز، مواد اولیه مثل نفت، مواد خام معدنی و کالاهای با دوام است با بهره‌گیری از ابزارهای رایج در فورفیتینگ همچون برات، سفته، اعتبار اسنادی و ضمانت‌نامه‌های پرداخت قابل انتقال تأمین مالی می‌شوند.

**واژگان کلیدی:** انتقال طلب، فورفیتینگ، برات، مطالبات، تأمین مالی

۱. دکتری حقوق خصوصی، عضو هیئت علمی دانشگاه علوم قضایی و خدمات اداری، تهران، ایران؛

rashvand\_bokani@ujss.ac.ir

۲. دانشجوی دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه مفید قم؛ sa.tabae@yahoo.com

۳. کارشناس ارشد حقوق خصوصی، دانشگاه امام صادق(ع) (نویسنده مسئول)؛ phoenixwise20@gmail.com

### مقدمه

اهمیت تأمین مالی در تجارت بین‌الملل به اندازه‌ای است که برخی برآورد می‌کنند بیش از ۹۰ درصد تجارت جهانی بر پایه یک یا چند نوع از ابزارهای تأمین مالی است (Contessi & Nicola, 2012, p. 3). تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی (مطالبات قابل وصول) از شیوه‌های رایج تأمین مالی است و دارای چندین قسم چون فاکتورینگ<sup>۱</sup>، فورفیتینگ<sup>۲</sup>، لیزینگ<sup>۳</sup> و تضمین<sup>۴</sup> است (Glinavos, 2002, p. 3)؛ فیضی چکاب و درزی، ۱۳۹۳، ص ۵۱۰) (افشار قوچانی، ۱۳۹۸، ص. ۱۰). فورفیتینگ از مهم‌ترین و رایج‌ترین این روش‌ها است که در بسیاری از کشورها رواج و برای تأمین مالی مؤسسات تجاری کوچک و متوسط کاربرد دارد.

انعقاد قرارداد فورفیتینگ در تجارت بین‌المللی یک روش تأمین مالی است که به موجب آن صادرکننده کالا مطالبات بلندمدت خود را که در قالب اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه یا اعتبار اسنادی مدت‌دار تبلور یافته به یک مؤسسه مالی و اعتباری خاص منتقل می‌کند. مؤسسه مزبور که از آن با عنوان فورفیتور یاد می‌شود، در مقابل پرداخت مبلغ معینی که بنا بر توافق طرفین و عرف تجارت بین‌الملل تعیین می‌شود، صاحب این اسناد می‌شود. با وجود این، برخلاف قاعده حاکم بر اسناد تجاری، فورفیتور حق نخواهد داشت به طلبکار اولیه (انتقال‌دهنده سند تجاری) رجوع کند (عبدی‌پور و افشارقوچانی، ۱۳۹۶، ص ۱۰۶-۱۰۸).

در سال ۲۰۰۴ میلادی، «انجمن فورفیتینگ بین‌المللی»<sup>۵</sup> مجموعه قواعد راهنمای IFA<sup>۶</sup> را منتشر کرد. این قواعد برای بازارهای ثانویه<sup>۷</sup> فورفیتینگ تنظیم شده است. از آنجاکه تفاوت‌های موجود در نظام‌های حقوقی جهان موجب بروز مشکلاتی برای طرفین قرارداد فورفیتینگ شده است، اتاق بازرگانی بین‌المللی<sup>۸</sup>، در راستای تحقق اهداف

- 
1. Factoring
  2. Forfaiting
  3. Leasing
  4. Securitization
  5. International Forfaiting Association (IFA)
  6. IFA Guidelines
  7. Secondary Markets
  8. International Chamber of Commerce (ICC)

خود که از جمله آنها هماهنگی و یکسان‌سازی عرف‌ها و رویه‌های تجاری در سطح جهانی است، در سی‌ام ژانویه ۲۰۱۳ میلادی در لندن، مقررات متحدالشکل اتاق بازرگانی درباره فورفیتینگ<sup>۱</sup> را منتشر نمود. اتاق بازرگانی، برای تصویب این مجموعه، بازخورد اصول راهنمای انجمن فورفیتینگ بین‌المللی را بررسی کرد. در نهایت، این دو سازمان همکاری خود را برای ایجاد ابزاری جدید که جامع و مطابق با نیازهای واقعی بازرگانان باشد آغاز کردند. نتیجه این همکاری مقررات یکپارچه فورفیتینگ است که از اول ژانویه ۲۰۱۳ اجرایی شد. این مجموعه برای اشخاصی که در سطح بین‌المللی به تجارت و تأمین مالی بین‌المللی می‌پردازند، بسیار بااهمیت و تأثیرگذار خواهد بود؛ چراکه به آنها امکان می‌دهد تا مطالبات خود اعم از برات، سفته و اعتبار اسنادی را به پول نقد تبدیل کنند. این مقررات آیین و رویه روشن و دقیقی را برای مؤسسات مالی و اشخاص درگیر در فعالیت‌های فورفیتینگ تبیین کرده است؛ این مقررات که URF 800<sup>۲</sup> نیز شناخته می‌شود، با همکاری کمیسیون بانکداری اتاق بازرگانی بین‌المللی،<sup>۳</sup> اتاق بازرگانی انگلستان و انجمن فورفیتینگ بین‌المللی تهیه و تنظیم شده است.

از جمله مزایای فورفیتینگ، از بین بردن خطر و ارائه تضمین است: حذف خطر انتقال و خطرهای سیاسی و تجاری،<sup>۴</sup> تأمین مالی صددرصد ارزش قرارداد و حمایت در برابر خطر افزایش نرخ بهره و نوسان نرخ ارز. افزایش نقدینگی تقاضاکننده (صادرکننده کالا یا خدمات) امتیاز دیگر این نوع قرارداد است: این روش تأمین مالی به صادرکننده اجازه می‌دهد تا به‌رغم پیشنهاد معامله اعتباری به خریدار، برای حفظ موقعیت رقابتی خود، نقدینگی لازم را برای ادامه فعالیت‌های تجاری به‌دست آورد. افزایش سرعت و سادگی قرارداد مزیت دیگر فورفیتینگ است؛ چراکه با استفاده از این شیوه، تعهدات تأمین مالی به‌سرعت اجرایی می‌شود.

1. ICC Uniform Rules for Forfaiting (URF 800)

۲. Uniform Rules for Forfaiting

3. ICC Banking Commission

۴. با از بین رفتن خطر عدم ایفای تعهد، این خطر به‌عنوان هزینه در دفتر هزینه‌ها ثبت نمی‌شود.

### ۱. مفهوم‌شناسی تأمین مالی و فورفیتینگ

در تجارت بین‌الملل، تأمین منابع مالی اهمیت بسزایی دارد، زیرا وجه قرارداد باید یکی از ارزش‌های معتبر و قابل خرید و فروش در سطح بین‌المللی باشد. چراکه خریدار ممکن است نتواند مبلغ قرارداد را به پول داخلی خود بپردازد و به‌ناچار به ارز معتبر جهانی نیاز دارد.

بسیاری از خریداران و واردکنندگان حین انعقد منابع ارزی لازم را برای پرداخت تعهد قراردادی خود ندارند و نیاز دارند که اعتبار لازم را برای انعقاد قراردادهای خود به‌دست آورند. در مقابل، بسیاری از فروشندگان و صادرکنندگان نیز برای بازاریابی، ساخت و ارتقای محصولات خود به نقدینگی نیاز دارند، بنابراین پیش از ارسال کالا تقاضای پرداخت می‌کنند.

از این رو، در دنیای تجارت بین‌الملل، لزوم سازوکارهایی برای تأمین مالی همواره یک اصل اساسی و نیاز جدی شناخته شده است. در این قسمت به تبیین مفاهیم دخیل در ماهیت فورفیتینگ می‌پردازیم.

#### ۱-۱. تأمین مالی

از تأمین مالی تعاریف متعددی ارائه شده است و از این اصطلاح در زمینه‌های مختلفی استفاده می‌شود. در حقیقت، مفهوم تأمین مالی به قدری پویا و در حال تحول و گسترده است که ارائه تعریفی جامع و مختصر از آن میسر نیست. با وجود این، تعاریف نسبتاً گویایی در این زمینه وجود دارد که در زیر به تعدادی از آنها اشاره می‌شود:

- تأمین مالی نوعی تسهیلات است که در آن وام‌دهنده به‌طور اصولی جریان وجوه و درآمد ناشی از یک پروژه را به‌عنوان منبع بازپرداخت و دارایی‌های آن را به‌عنوان وثیقه وام پرداختی می‌پذیرد (برهانی، ۱۳۷۹، ص ۲۲۵).
- اصطلاح تأمین مالی برای اشاره به طیف وسیعی از ساختارهای مالی به‌کار می‌رود، با این توضیح که این ساختارها یک ویژگی عمومی دارند و آن این‌که تأمین مالی در ابتدا به اعتبار تأمین‌کننده یا ارزش فیزیکی سرمایه موردنظر وابستگی ندارد.

- تأمین مالی شیوه گسترش یا بهره‌برداری از یک حق، منبع طبیعی یا دیگر سرمایه‌ها است، در مواردی که بخش عمده تأمین مالی به شکل سهام سرمایه‌ای فراهم نشده است و اساساً از محل انتقال اسناد تجاری یا درآمدهای آتی آن تأمین می‌شود (Vinter, 2006, P.56[51]).
- اصطلاح تأمین مالی دارای معنای خاص حقوق نیست. همان‌گونه که از سوی جامع، بانکی به کار گرفته می‌شود، این واژه چندین معنی دارد. از این اصطلاح برای توصیف انواع تأمین مالی از جمله صدور سهام جدید، اوراق قرضه و یا اسناد تجاری استفاده می‌شود (Sin, 1999, p24).

البته بیشتر نویسندگان و صاحب‌نظران بر این مطلب اذعان دارند که به هنگام تعریف این اصطلاح باید به پیشینه تاریخی آن توجه داشت، به گونه‌ای که در روابط تجاری جهان امروز بسیاری از روش‌های تأمین مالی هستند که خود مفاهیمی جدید را در این حوزه ایجاد می‌کنند و روزبه‌روز این امر در حال تغییر و تحول است؛ بنابراین نمی‌توان به تعریفی جامع و مانع از آن دست یافت.

از آنچه گفته شد چنین برمی‌آید که تأمین مالی به روشی اطلاق می‌شود که در آن فروشنده کالا یا عرضه‌کننده خدمات بتواند با استفاده از سازوکارهای حقوقی متفاوت در تجارت بین‌الملل، رأساً یا با کمک و مشارکت مؤسسات مالی و اعتباری بین‌المللی، کالاها یا خدمات خود را تولید کند و در اختیار خریدار کالا (واردکننده) یا دریافت‌کننده خدمات قرار دهد.

#### ۲-۱. فورفیتینگ

Forfeit در زبان فرانسه به معنی قیمت ثابت، نرخ ثابت، تسلیم و واگذاری است. برخی گفته‌اند در زبان انگلیسی واژه Forfeiting به معنی «ازدست‌دادن حق یا مال، جریمه کردن، خسارت، بطلان و هدر» است و محل بحث درباره آن در حقوق کیفری خصوصی است، نه حقوق تجارت بین‌الملل.

فورفیتینگ یا تنزیل اسناد تجاری مدت‌دار در تجارت بین‌الملل یکی از انواع قراردادهای تأمین مالی است<sup>۱</sup> که بر اساس آن دیون منعکس شده در اسناد قابل انتقال از جمله برات یا سفته در مقابل دریافت نقدی وجه آن نزد یک مؤسسه مالی و اعتباری تنزیل می‌شود یا به قیمت نازل‌تری از قیمت اسمی آن به مؤسسه مزبور فروخته می‌شود، با این قید که این مؤسسه حق رجوع به طلبکار یا ذی‌نفع اولیه را از دست می‌دهد. فورفیتینگ یکی از روش‌های بسیار انعطاف‌پذیر تنزیل است، زیرا به علت ویژگی‌های خاص خود، پاسخ‌گوی نیاز بسیاری از بازرگانان در معاملات داخلی و خارجی است. این نوع روش تأمین مالی در بازارهای نوظهور<sup>۲</sup> که با کمبود ابزارهای مالی مواجه‌اند، کاربرد بیشتری دارد. فورفیتینگ سبب رشد صادرات می‌شود، زیرا با تأمین مالی صادرکننده و انتقال خطر به اشخاص متخصص، امکان فروش بیشتری را برای او فراهم می‌آورد (Whittaker, 2000, p.249).

## ۲. تأمین مالی فورفیتینگ در حقوق ایران

در نظام حقوقی ایران قوانین خاصی درخصوص تأمین مالی از طریق فورفیتینگ وجود ندارد. لذا ناگزیر از توجیه حقوقی آن بر اساس مقررات عمومی حاکم هستیم. در این قرارداد، فورفیتیر برای آن‌که بتواند خدمات خود از جمله تأمین مالی را ارائه کند، نیازمند انتقال اسناد تجاری است. این واگذاری و انتقال طلب را «بزار فورفیتینگ» می‌نامند که تمام ساختار قرارداد فورفیتینگ بر آن استوار می‌شود و به این دلیل، بیشتر کشورهایی که مقررات خاصی درخصوص فورفیتینگ ندارند، به‌طور سنتی به قواعد موضوعه حاکم بر انتقال طلب متوسل می‌شوند. در نظام حقوقی ایران نیز، به علت 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 طلب امری گریزناپذیر است.

۱. فورفیتینگ یکی از روش‌های تأمین مالی است که در روابط مالی بین‌المللی استفاده می‌شود و استفاده از این تکنیک به نحو چشمگیری در حال افزایش است. فورفیتینگ از نظر مفهومی به فاکتورینگ شباهت بسیاری دارد، به‌نحوی که برخی فورفیتینگ را نوعی فاکتورینگ می‌دانند؛ اما تفاوت‌های ظریفی بین این دو مفهوم وجود دارد که این دو را از هم جدا می‌سازد.

2. Emerging Markets

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، ص ۱۸)، با وجود این، در فقه و همچنین در قوانین موضوعه ایران، برخی قالب‌های قراردادی در دو گروه عقود معین و غیرمعین پیش‌بینی شده است که تحت آن‌ها انتقال طلب میسر می‌شود.

برای تبیین این انتقال سه قالب به ذهن متبادر می‌شود: بیع دین، قرارداد خصوصی و ظهرنویسی برای انتقال

انتقال طلب در قالب بیع دین که از سوی فقهای امامیه و حقوق‌دانان کشورمان پذیرفته شده است، نهادی است تابع احکام بیع و مشمول مقررات حقوق مدنی. در وهله نخست باید توجه داشت که انتقال طلب در قالب عقود معین، به استناد ماده ۳۳۸ قانون مدنی ایران، عبارت است از تملیک عین به عوض معلوم. ممکن است گفته شود که اصولاً طلب، با این‌که مال تلقی می‌شود، در شمار اقسام عین قرار نگرفته است و انتقال آن باید در قالب دیگر عقود معین یا عقدی بی‌نام تحقق یابد. اما این تحلیل نادرست است، زیرا بر اساس ماده ۳۵۱ قانون مدنی عین بر سه قسم است: عین معین، کلی فی‌الذمه و کلی در معین. اما باید در نظر داشت که طبق نظر مشهور، انتقال مال کلی فی‌الذمه در قالب عقد بیع، برای حصول ملکیت کافی نیست؛ چراکه صرفاً تعهد از این عقد به وجود می‌آید و سبب نمی‌شود انتقال‌گیرنده بر مال خارجی خاصی حق عینی پیدا کند. این عقد در واقع عقدی عهدی است، نه تملیکی. در چنین حالتی، خریدار پس از عقد مالک عینی نمی‌شود و صرفاً می‌تواند از فروشنده اجرای تعهد را بخواهد که ناظر به تعیین مصداق مال کلی یا تسلیم آن است (کاتوزیان، ۱۳۸۱، ص ۳۳)

در مقررات بیع دین، خریدار پس از تحقق بیع، طبق نظر برخی فقها، مالک مال کلی در ذمه بدهکار می‌شود و حق ندارد به فروشنده رجوع کند (محقق داماد و همکاران، ۱۳۹۵، ص ۸-۹)؛ لذا، در این نوع تحلیل، شرط اسقاط حق رجوع موضوعیت ندارد. به عبارتی، با وقوع بیع، صادرکننده کالا و خدمات طلب خود از واردکننده را به شخصی به نام فورفایتر<sup>۱</sup> (خریدار مطالبات) منتقل می‌کند و در برابر آن وجه نقد دریافت می‌نماید؛

1. Forfaiter

بنابراین با تنزیل مطالبات میان‌مدت خارجی، نقدینگی لازم برای فعالیت‌های تجاری صادرکنندگان فراهم می‌آید.<sup>۱</sup> پس از انعقاد قرارداد میان صادرکننده و فورفیتزر، واردکننده بدهی خود (مال کلی در ذمه) را به فورفیتزر می‌پردازد.

در این تحلیل، فورفیتزر صادرات را از طریق خرید مطالبات میان‌مدت تجاری صادرکننده از واردکننده تأمین مالی می‌کند و چنانچه واردکننده بدهی خود را نپردازد، فورفیتزر حق رجوع به صادرکننده را نخواهد داشت (بستانکار).<sup>۲</sup> به‌طور خلاصه می‌توان فورفیتزر را تنزیل اسناد تجاری مدت‌دار از قبیل برات، سفته، ضمانت‌نامه و یا اعتبار اسنادی مدت‌دار نزد یک مؤسسه مالی و اعتباری دانست؛ این مؤسسه، با تنزیل و پرداخت در مقابل اسناد، حق رجوع خود را به بستانکار از دست می‌دهد.<sup>۳</sup>

اما این سؤال به ذهن می‌رسد که آیا انتقال طلب در قالب عقود بی‌نام تحلیل می‌شود یا نه. به این ترتیب که انتقال‌دهنده و انتقال‌گیرنده، برای فرار از محدودیت‌های ناشی از شرایط اختصاصی عقود معین، می‌توانند بدون انتخاب یکی از این عقود، نسبت به انتقال طلب تراضی کنند تا طلب دائن از مدیون صرفاً بر مبنای قراردادی خصوصی به شخص ثالث منتقل شود؛ قراردادی که از نوع عقود نامعین است و به‌منظور انتقال مافی‌الذمه 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.

به نظر می‌رسد اگر مقصود متعاملین عقد انتقال طلب باشد که در مواد ۱۶۸۹ و ۱۶۹۰ ق.م. فرانسه آمده است، نهادی غیر از بیع است و این توافق خصوصی بلاشکال است. تحقق انتقال طلب مستلزم تراضی داین قبلی (انتقال‌دهنده) و داین جدید (انتقال‌گیرنده) است (جعفری لنگرودی، ۱۳۹۳، ص ۲۹)؛ بستانکار قبلی باید انتقال را انشا نماید و

۱. درحقیقت از دیدگاه صادرکننده، فورفیتزر تبدیل فروش مدت‌دار کالا به فروش نقدی است. به این ترتیب 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 کند.

۲. می‌توان گفت که حق رجوع به صادرکننده در صورتی است که این حق در معامله پیش‌بینی شده باشد؛ زیرا به‌طور کلی در معاملات فورفیتزر، 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، لازم‌الاتباع است.

3. Separate Bank Guarantee



بستانکار جدید آن را بپذیرد و انتقال عوض را انشا کند. حتی زمانی که انتقال غیرمعووض است، انتقال گیرنده نیز باید در انشای این جابه‌جایی سهیم باشد؛ زیرا هیچ‌کس را نمی‌توان بدون رضایت، صاحب حق کرد و تغییر در دارایی جز با خواست و رضای صاحب آن امکان ندارد، هرچند به سود او باشد. اما باید توجه داشت که در قرارداد انتقال طلب، این عقد در صورتی در مقابل بدهکار قابل استناد است که آن را قبول کند (همان، همان‌جا).

نهایت این‌که گاهی اوقات انتقال طلب از طریق ظهنویسی 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، ص ۲۹). اسناد تجارتي بارزترین نمونه چنین اسنادی است که قابلیت انتقال آسان دارد و تشریفات حقوق مدنی در آن‌ها رعایت نمی‌شود (عرفانی، ۱۳۸۵، ص ۱۸) صرف‌نظر از ویژگی‌های متعددی که اسناد قابل معامله به‌طور کلی و اسناد تجاری به مفهوم اخص دارند و آن‌ها را از انتقال طلب مدنی متمایز می‌سازد، این اسناد دو ویژگی متمایز دارند: قابل ظهنویسی و نمایندۀ تعهدی نقدی‌اند (اسکینی، ۱۳۷۶، ص ۷). این‌گونه اسناد را تا جایی که انتقال طلب مربوط می‌سازد که واگذاری و نقل و انتقال آن‌ها به‌عنوان مصداق و شکل خاصی از انتقال طلب مطرح می‌شود.

ظهنویسی برای انتقال در تنزیل برات، سفته و چک شایع است و برای استفاده از مقررات قانون تجارت، رعایت شرایط قانون مزبور الزامی است (اسکینی، ۱۳۷۶، ص ۸۶). در حقوق ایران، شرط اسقاط مسئولیت ظهنویس به‌نحوی که دارنده نتواند به وی رجوع کند، مورد مناقشه و اختلاف است: برخی معتقدند که اطلاق ماده ۲۴۹ ق.ت. در خصوص مسئولیت ظهنویس فقط در فرض مقرر در ماده ۲۷۶ ق.ت. قابل تقیید است (اسکینی، همان، ص ۹۷)، درحالی که طبق نظر اقوی، سلب مسئولیت ظهنویس در مقابل منتقل‌الیه بلاشکال و صحیح است، زیرا دلیلی برای بطلان چنین شرطی وجود ندارد: مقررات ماده ۲۴۹ ق.ت. آمره محسوب نمی‌شود و شرط مزبور خلاف مقتضای ذات عقد نیست (کاویانی، ۱۳۸۷، ص ۱۲۷). به بیان دیگر، حق رجوع به ظهنویسان قابلیت جداشدن از برات را دارد و امتیازی است برای دارنده که می‌تواند از آن صرف نظر کند.

به این ترتیب معلوم شد که انتقال طلب در هریک از قالب‌های فوق قابل توجیه است؛ اما نظر به این که انتخاب هریک از این قالب‌ها تابع قصد متعاقدين است، در ادامه بر اساس عرف‌های بین‌المللی توضیح داده می‌شود که کدام یک از این قالب‌ها مدنظر فعالان عرصه تجارت بین‌المللی است.

### ۳. ابزارهای رایج در قرارداد فورفیتینگ

در فورفیتینگ، برات، سفته، اعتبار اسنادی و ضمانت‌نامه بانکی از جمله ابزارهای پرکاربردند؛ به این ترتیب که اغلب قراردادهای فورفیتینگ بر مبنای این اسناد منعقد می‌شود. در این قسمت این ابزارها و سازوکار انعقاد قرارداد فورفیتینگ بر اساس آن‌ها مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

#### ۳-۱. اعتبارات اسنادی

زمانی که خریدار برای پرداخت از اعتبار اسنادی مدت‌دار استفاده کند، صادرکننده آن را در اختیار فورفیتور می‌گذارد و فورفیتور مبلغ تنزیل شده اعتبارات را به صادرکننده پرداخت می‌کند. اعتبار اسنادی در معاملات فورفیتینگ کاربرد بسیاری دارد؛ چراکه اعتبار اسنادی یک روش مرسوم در معاملات تجاری بین‌المللی است و روش مناسبی برای گرفتن تضمین از بانک (وسبب کاهش خطر اعتبار) است

#### ۳-۲. برات مدت‌دار

در این نوع فورفیتینگ، صادرکننده کالا براتی را به عهده خریدار صادر می‌کند. واردکننده باید قبولی خود و در صورت نیاز تضمین بانک را روی برات قید کند. در مرحله بعد، صادرکننده برات را به شرکت تنزیل کننده می‌دهد و وجه آن را دریافت می‌کند (اگر برات را به حواله کرد تنزیل کننده صادر کرده باشد) یا آن را به نفع فورفیتور ظهنویسی می‌کند (اگر برات را به حواله کرد خود صادر کرده باشد). در این روش، فورفیتور خطر بانک ظهنویسی کننده (یا بانک گشایش کننده) برات را قبول می‌کند.

#### ۳-۳. سفته

در مورد سفته، خریدار سفته مدت‌داری را به حواله کرد خود یا شرکت تنزیل کننده صادر می‌کند و در صورت نیاز، قبولی بانک را نیز اخذ می‌کند. اگر سفته به حواله کرد

تنزیل کننده صادر شده باشد، صادرکننده کالا آن را به فورفیتیر تسلیم و وجه تنزیل شده آن را دریافت می کند. اما اگر سفته به حواله کرد صادرکننده کالا صادر شده باشد، صادرکننده کالا آن را به نفع فورفیتیر ظهرنویسی می کند. در صورتی که سفته به حواله کرد صادرکننده صادر شود، فروشنده و شرکت تنزیل کننده مسئولیت تضامنی خواهند داشت.

### ۳-۴. ضمانت نامه بانکی

اگر صادرکننده کالا یا خدمات را به نسیه و در مقابل دریافت ضمانت نامه بانکی به خریدار فروخته باشد، می تواند مطالبات خود را به استناد ضمانت نامه به فورفیتیر انتقال دهد؛ البته به شرطی که ضمانت نامه به نفع فورفیتیر صادر شده باشد یا از طریق ظهرنویسی بدون حق رجوع قابل واگذاری به او باشد در این صورت نیز بازار اولیه و بازار ثانویه تابع همان احکام پرداخت از طریق برات خواهد بود (شیروی، ۱۳۹۴، ص ۳۰۸).

گفتنی است در همه موارد فوق مشکلاتی وجود دارد که مربوط به انتقال بین المللی اسناد است. برای مثال، اعتبارات اسنادی معمولاً قابل واگذاری نیست یا در مورد برات، صادرکننده و واردکننده در مقابل دارنده برات مسئولیت تضامنی دارند و در صورتی که واردکننده از ایفای تعهد خود مبنی بر پرداخت سرباز زند، فورفیتیر می تواند به صادرکننده مراجعه کند، اما در قرارداد فورفیتینگ، حق رجوع به صادرکننده از فورفیتیر سلب می شود. حال آن که می توان هنگام ظهرنویسی اسناد تجاری به این موارد و محدودیت ها توجه کرد و با صراحت در ظهرنویسی قواعد خاص حاکم بر قرارداد فورفیتینگ را اعمال کرد (همان، ص ۳۰۷-۳۱۰).

### ۴. نحوه تشکیل قرارداد فورفیتینگ بر اساس برات قبول شده

پیش از آن که بخواهیم از نحوه تشکیل قرارداد فورفیتینگ بر اساس برات سخنی به میان بیاوریم، باید توجه داشت که واژه برات تغییر یافته واژه عربی «براءة» به معنای بری الذمه شدن از دین است که در منابع عربی کاربرد دارد. در زبان فارسی، به اعتبار آن که برات نوعی حواله مکتوب است، هر حواله را برات نامیده اند. برخی حقوق دانان نیز ماهیت برات را مبتنی بر عقد حواله دانسته اند (شهیدی، ۱۳۸۱، ص ۱۵۳) اما از لحاظ حقوقی سند برات با ماهیت حواله تفاوت هایی دارد: برای مثال در عقد حواله، برخلاف شرایط حاکم

بر صدور سند برات، مدیون بودن محیل به محتال شرط است؛ در غیر این صورت، آنچه واقع شده مشمول عناوین دیگری است (کاتوزیان، ۱۳۹۴، ص ۳۶۵).

باید در نظر داشت که فروشنده به فورفیت‌ر بدهکار نیست و فقط از خریدار طلب دارد و آن را به فورفیت‌ر انتقال می‌دهد. در این خصوص، رضایت بدهکار شرط نیست، زیرا در انعقاد فورفیت‌ر از سند برات قبول شده استفاده می‌شود.

در این صورت، صادرکننده در مقابل کالا یا خدمات ارائه شده براتی را بر عهده خریدار صادر می‌کند. واردکننده یا خریدار باید قبولی خود و در صورت لزوم، تضمین بانک واردکننده را روی برات قید نماید. در مرحله بعد، صادرکننده اگر برات را به حواله کرد فورفیت‌ر صادر کرده باشد، برات را به فورفیت‌ر می‌دهد و وجه آن را دریافت می‌کند یا اگر برات را به حواله کرد خود صادر کرده باشد، آن را به نفع فورفیت‌ر بدون حق رجوع ظهنویسی می‌کند؛ یعنی در خود سند حق رجوع به خود را سلب می‌کند و یا ضمن عقد لازمی حق رجوع را سلب می‌کند؛ در ادامه نیز فورفیت‌ر خطر بانک گشایش‌کننده برات را قبول می‌کند و اگر در سررسید بانک متعهد بدهی<sup>۱</sup> وجه را نپردازد، چون فورفیت‌ر حق رجوع به صادرکننده را از خود ساقط کرده است، در بازار اولیه اقامه هرگونه دعوا علیه مدیون اصلی (که بانک گشایش‌کننده، تضمین‌کننده و یا تأییدکننده است) صورت می‌گیرد، نه فروشنده (بخشی، ۱۳۹۰، ص ۴). حال ممکن است فورفیت‌ر با ظهنویسی برات آن را به بازار ثانویه و ایادی بعدی انتقال دهد. در این صورت، تمام ایادی قبلی تا فورفیت‌ر به استثنای صادرکننده، از آن جهت که نسبت به او برات بدون حق رجوع ظهنویسی شده است، مسئول پرداخت وجه برات‌اند و این به سبب وصف تجریدی اسناد تجاری است. بر همین اساس، ماده ۴۷ کنوانسیون ۱۹۳۰ ژنو درباره برات و سفته، صادرکننده و ظهنویسان و ضامنان برات را در برابر دارنده مسئول دانسته است و در مواد ۹ و ۱۵ نیز در خصوص مسئولیت برات‌دهنده و ظهنویس، این‌گونه تعبیر نموده است که قبولی و پرداخت برات از سوی برات‌گیر را تضمین کرده‌اند.

### ۵. روابط حقوقی صادرکننده (فروشنده کالا یا ارائه‌دهنده خدمات) و فورفیتر

تأمین مالی از طریق فورفیتینگ اساساً به قراردادی اطلاق می‌شود که میان فورفیتر و صادرکننده منعقد می‌گردد و در آن روابط طرفین و تعهدات هریک در برابر طرف مقابل برای مدت تعیین شده مشخص می‌شود. بر همین اساس، غالب کشورها و کنوانسیون‌های بین‌المللی تراضی طرفین برای تعیین آثار قرارداد و تعهدات متقابل را مورد توجه قرار داده‌اند.

از آنجاکه در تجارت بین‌الملل حساب‌های دریافتی نوعی از مطالبات محسوب می‌شوند، کنوانسیون حساب‌های دریافتی آنسیترا<sup>۱</sup> در ماده ۱۱ خود به صورت جامعی به این مهم پرداخته است و تا جایی که به حقوق و تعهدات صادرکننده و فورفیتر مرتبط می‌شود اصل آزادی اراده طرفین را پذیرفته است.

به این ترتیب، صادرکننده و فورفیتر در تعیین حقوق و تعهداتشان آزادند، به‌نحوی که نیازهایشان برطرف شود (Hedy H.R, 2004, p. 6).

این کنوانسیون همچنین در بند ۲ و ۳ ماده ۱۱ به یکی از اصول مهم و اساسی تمامی سیستم‌های حقوقی اشاره می‌کند که به‌موجب آن طرفین به عرف تجارتي که بر آن توافق کرده‌اند و رویه تجارتي که در معاملاتشان به‌وجود آورده‌اند ملزم می‌باشند. لذا در صورتی که میان صادرکننده و فورفیتر توافقی وجود نداشته باشد، کنوانسیون‌ها قواعدی تکمیلی را وضع کرده‌اند مثل انتقال تضمینات طلب و اطلاع‌رسانی بدهکار که در رابطه با حقوق و تعهدات اطراف قابل اعمال است. در حقوق ایران نیز این مطلب در ماده ۲۲۰ قانون مدنی پذیرفته شده است. در ادامه به حقوق و تعهدات اطراف قرارداد فورفیتینگ خواهیم پرداخت.

### ۵-۱. تعهدات صادرکننده در برابر فورفیتر

۱. کنوانسیون آنسیترا راجع به واگذاری یا انتقال حساب‌های دریافتی در تجارت بین‌الملل (The United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade) یکی از مهم‌ترین پیشرفت‌های جدید در تلاش برای یکسان‌سازی قوانین راجع به تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتی است که شامل فاکتورینگ هم می‌شود و توسط مجمع عمومی سازمان ملل متحد در ۱۲ دسامبر سال ۲۰۰۱ تصویب شده است. کنوانسیون مذکور تاکنون از سوی سه کشور لوکزامبورگ، ماداگاسکار و ایالات متحده آمریکا امضا شده و از سوی کشور لیبریا قبول شده است، ولی برای لازم‌الاجرا شدن قبول، تصویب، تأیید یا الحاق پنج کشور لازم است.

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

باتوجه به آنچه گفته شد، صادرکننده کالا یا خدمات تعهداتی همچون تحویل اسناد موجه طلب، تضمین مناسب و همچنین هزینه‌های فورفیتینگ به فورفیتر دارد که در چند قسمت به آن‌ها اشاره می‌شود:

#### ۵-۱-۱. تحویل اسناد موجه طلب

آنچه می‌توان یکی از وظایف صادرکننده در برابر فورفیتر قلمداد کرد، ارائه اسناد مربوط به فروش کالا یا خدمات به فورفیتر است. این اسناد در واقع همان اسناد مربوط به قرارداد پایه است که باید به فورفیتر تحویل شود. بر همین اساس، در صورتی که صادرکننده قصد داشته باشد اسناد را به فورفیتر منتقل کند می‌تواند از همان ابتدا واردکننده را در جریان قرار دهد یا اسناد و همچنین قرارداد پایه را به نفع فورفیتر صادر کند و یا او را نیز ذی‌نفع قرارداد ذکر کند. در اسناد باید تاریخ یا سررسید، محل پرداخت، آدرس کامل واردکننده و سایر نکات لازم درج شود. علاوه بر این، سایر اطلاعاتی که به فورفیتر در دریافت طلب موردنظر کمک می‌کند باید از سوی صادرکننده به فورفیتر تحویل شود. مبنای این تعهدات اصل همکاری و مساعدت صادرکننده به فورفیتر برای وصول مطالبات است.

#### ۵-۱-۲. تضمین مطالبات

در این بند دو نکته حائز اهمیت است: اول آن‌که باید روشن شود که هنگام انتقال مطالبات، تضمینات همراه آن نیز منتقل می‌شود یا نه. دوم آن‌که آیا تضمین مطالبات در قرارداد فورفیتینگ لازم و ضروری است؟ در ادامه این دو مسئله تبیین خواهد شد.

#### ۵-۱-۲-۱. انتقال تضمینات

اساساً در فورفیتینگ، هنگام انتقال مطالبات، طلب با تمام امتیازها و تضمیناتی که دارد به فورفیتر منتقل می‌شود. بنابراین صادرکننده موظف است حقوق و مزایای تبعی مربوط به مطالبات را به فورفیتر انتقال دهد، در نتیجه فورفیتر می‌تواند به تمام حقوق صادرکننده در برابر واردکننده استناد کند. لذا این نوع جابه‌جاشدن دین یا طلب در قالب

تبدیل تعهد قابل توجیه نیست، بلکه ماهیتی نظیر انتقال طلب دارد که در آن تضمینات به قوت خود باقی است. این تضمینات به دو دسته شخصی<sup>۱</sup> و مالی<sup>۲</sup> تقسیم می‌شوند. در تضمینات شخصی، شخص ثالثی در کنار مدیون اصلی متعهد به پرداخت است، مانند ضمان ضمه به ذمه که در آن، در صورت عدم پرداخت واردکننده، به ادای دین ملتزم است. امروزه این ضمانت‌ها از سوی بانک‌ها یا مؤسسات مالی و اعتباری صورت می‌گیرد. اما در تضمینات مالی، مالی وثیقه پرداخت قرار می‌گیرد؛ مانند رهن که در هنگام انتقال مطالبات باید به وضعیت حقوقی آن‌ها توجه داشت.

در فورفیتینگ، بر اساس بند ۱ ماده ۱۰ کنوانسیون آنسیترال حقوق تبعی که مطالبات منتقل شده را تضمین می‌کند، اعم از شخصی یا عینی (مالی)، بدون نیاز به تصریح، همراه با مطالبات به فورفیتتر منتقل می‌شود. همچنین صادرکننده موظف است تضمینات مستقل همچون ضمانت‌نامه مستقل یا اعتبارات اسنادی و سایر حقوق حمایت‌کننده را به فورفیتتر منتقل کند.

در نظام حقوقی ایران، تبیین فورفیتینگ بر پایه مقررات حواله و تأسیس تبدیل تعهد در قانون مدنی ممکن نیست، زیرا در این صورت انتقال تضمینات طلب به فورفیتتر بدون تصریح یا توافق ضمنی پذیرفتنی نخواهد بود (توکلی کرمانی، ۱۳۸۹، ص ۱۸۹).

همان‌طور که گفته شد، بیع دین و انتقال طلب با قرارداد فورفیتینگ قرابت بیشتری دارند: نخست این‌که انتقال توابع و تضمینات به منتقل‌الیه همراه با طلب چنانچه مورد توافق صریح طرفین نیز قرار نگرفته باشد، بر مبنای اصول عقلی و به موجب مواد ۲۲۰، ۲۲۵، ۳۲ و ۳۶۵ قانون مدنی نیز پذیرفتنی است (ساعی، ۱۳۸۶، ص ۱۷۲-۱۷۳). به موجب مواد مذکور، تضمینات از اصل موضوع معامله یعنی حساب دریافتنی تبعیت می‌کند و بدون نیاز به ترازی طرفین به فورفیتتر منتقل می‌شود.

دلیل دوم تبادر است. از نظر عرفی، واژه انتقال در انتقال طلب این مطلب را می‌رساند که طلب با تمام اوصاف و توابع منتقل می‌شود و در صورت اختلاف، شخصی که به تغییر اوصاف و توابع استناد می‌کند مدعی و ملزم به ارائه دلیل است.

1. Personal  
2. Property

سوم، امروزه در معاملات اساساً وابستگی تضمینات به موضوع معامله بیشتر است تا به متعهدله. بنابراین در فورفیتینگ تضمینات متعلق مطالبات است و با انتقال طلب بدون توجه به دارنده آن به فورفیتر منتقل می‌شود.

چهارم، نظر به قول مشهور فقهای امامیه، آنچه باعث شده در حواله قائل به سقوط تضمینات باشیم جنبه استثنایی دارد و برخلاف اصل قابل قبول در انتقال طلب، یعنی انتقال تضمینات است (صفایی، ۱۳۸۷، ص ۲۶۶).

بر همین مبنا، در حقوق ایران نیز تضمینات در قرارداد تأمین مالی فورفیتینگ بدون نیاز به قصد و رضای طرفین همراه با مطالبات منتقل می‌شوند، مگر آن‌که طرفین برخلاف آن تراضی نمایند.

#### ۵-۱-۲-۲. تضمین اصل مطالبات

در قرارداد فورفیتینگ، هنگام انتقال مطالبات به صورت ضمنی، این امر استنباط می‌شود که صادرکننده از واردکننده طلبکار است و صادرکننده حاضر به انتقال آن در برابر تأمین مالی به فورفیتر می‌شود. بنابراین، تعهدی که هنگام انعقاد قرارداد فورفیتینگ باید رعایت شود این است که صادرکننده مسئول تضمین وجود مطالبات در هنگام انتقال به فورفیتر است و این تعهد به میزان مبلغی است که هنگام قرارداد فورفیتینگ توافق شده است. به عبارتی، قرارداد فورفیتینگ قراردادی تبعی است که بر پایه طلب صادرکننده از واردکننده منعقد و مطالبات صادرکننده به فورفیتر منتقل و وجه نقد دریافت شده است. لذا، در صورت فقدان تعهد اصلی یا کشف تقلب یا تبانی یا... که دریافت طلب از واردکننده را برای فورفیتر غیرممکن یا دشوار سازد، آثار و مسئولیت‌هایی متوجه صادرکننده خواهد شد.

#### ۵-۱-۳. انتقال کل مطالبات

یکی از شروطی که در قرارداد فورفیتینگ برای فورفیتر لحاظ می‌شود این است که صادرکننده موظف است تمامی مطالبات خود را به فورفیتر منتقل کند و بر همین اساس، از معامله مطالبات با دیگری منع می‌شود. انتقال مطالباتی که در وصول آن‌ها مورد تردید است یا وصول آن‌ها آمیخته با بیم است ممنوع می‌باشد.

#### ۵-۱-۴. پرداخت هزینه‌ها



صادرکننده در برابر تأمین مالی از سوی فورفیتور باید هزینه‌هایی را بر اساس توافق فیما بین پردازد. این هزینه‌ها به دو دسته تقسیم می‌شود: نرخ تنزیل و هزینه تعهد. نرخ تنزیل همان محاسبه میزان بهره است، زمانی که فورفیتور خدمات تأمین مالی را ارائه می‌کند، باید صادرکننده هنگام پرداخت مبلغ از سوی فورفیتور به او پردازد. هزینه تعهد تا حد زیادی به دوره تعهد بستگی دارد و معمولاً دارای نرخ ثابتی بین ۱ تا ۳ درصد از مبلغ مطالبات است. اما عوامل دیگری چون نوع کالا و مدت زمان اجرای قرارداد پایه در محاسبه دقیق آن مدنظر قرار می‌گیرد.

#### ۵-۲. تعهدات فورفیتور در برابر صادرکننده

در تبیین روابط اطراف قرارداد فورفیتینگ ذکر این نکته حائز اهمیت است که فورفیتور در برابر صادرکننده وظایف و تعهداتی دارد که وجه تمایز یا امتیازهای این روش محسوب می‌شود. بنابراین، در این گفتار به این تعهدات خواهیم پرداخت:

#### ۵-۲-۱. پذیرش خطر عدم وصول مطالبات

همان‌طور که ذکر شد، در قرارداد فورفیتینگ حق رجوع از فورفیتور سلب می‌شود. یعنی اگر در جریان طبیعی امور به هر دلیلی واردکننده قادر به ایفای دین نباشد، فورفیتور نمی‌تواند به صادرکننده رجوع کند. بر همین اساس، فورفیتور پس از بررسی‌های لازم خطر عدم پرداخت از سوی واردکننده را می‌پذیرد و مبالغ تنزیل شده را پیش از سررسید به صادرکننده می‌پردازد.

شایان ذکر است که در موارد حدوث اختلاف بین صادرکننده و فروشنده که ناشی از عدم اجرای تعهدات فروشنده باشد، مانند این که فروشنده کالای موضوع قرارداد فروش را به خریدار تحویل ندهد یا کالای غیر منطبق - از لحاظ کمی یا کیفی - تحویل دهد، فورفیتور می‌تواند برای جبران مبالغ پرداختی به فروشنده رجوع کند.

این رجوع به دو صورت قابل تصور است: نخست آن که اختلاف پیش از پرداخت از سوی فورفیتور رخ داده باشد. در این صورت صادرکننده باید فورفیتور را از این اختلاف مطلع کند تا بررسی‌های لازم را انجام دهد. دوم آن که اختلاف پس از پرداخت فورفیتور ایجاد شود، در این فرض، فورفیتور با اثبات دعوای واردکننده علیه صادرکننده می‌تواند دعوای رجوع بابت پرداخت را مطرح کند.

### ۵-۲-۲. تأمین نقدینگی

در سطح بین‌المللی، واردکنندگان و صادرکنندگان برای ادامه فعالیت‌های تجاری خود همواره به دنبال یافتن راهی برای افزایش نقدینگی‌اند. عدم توجه به این نیاز، به معنی از دست دادن منافع و فرصت‌های تجاری برای بنگاه‌های تجاری است. با ضعیف شدن بنگاه‌ها، اقتصاد کشورها نیز با مشکل مواجه خواهد شد. امروزه معاملات نقدی به دلایل گوناگون در حال کاهش است. با کاهش معاملات نقدی، نقدینگی صادرکنندگان و واردکنندگان تضعیف می‌شود؛ در نتیجه این اشخاص با تقاضاهای متعددی روبه‌رو می‌شوند، اما توان مالی لازم را برای پاسخ‌گویی ندارند. به همین منظور، صادرکنندگان و واردکنندگان با استفاده از فورفیتینگ می‌توانند از مطالبات خود برای تأمین نقدینگی استفاده کنند. در این قرارداد، فورفیتر متعهد می‌شود که ارزش مطالبات منتقل شده را به صادرکننده پردازد و این پرداخت پیش از سررسید مطالبات میان‌مدت یا بلندمدت است. در این صورت، فورفیتر مبلغ تنزیل شده ارزش مطالبات را پیش از سررسید به صادرکننده می‌پردازد و این امر نقش مهمی را در تأمین نقدینگی صادرکننده برای تولید و رونق اقتصادی ایفا می‌کند.

### ۶. روابط فورفیتر و صادرکننده با اشخاص خارج از قرارداد

در قرارداد فورفیتینگ اشخاص ثالث نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرند. از بین اشخاص ثالث، واردکننده هرچند در قرارداد فروش با صادرکننده رابطه قراردادی دارد، در قرارداد فورفیتینگ هیچ‌گونه نقشی ندارد، با این حال مستقیماً تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد. اشخاص ثالث دیگر نیز همچون بانک تضمین‌کننده اسناد، طلبکاران صادرکننده و فورفیتر هیچ‌گونه رابطه قراردادی با طرفین آن ندارند و به صورت غیرمستقیم تحت تأثیر قرار می‌گیرند. از این رو در ادامه به تبیین این روابط خواهیم پرداخت.

#### ۶-۱. روابط صادرکننده و فورفیتر با واردکننده

در حقوق ایران، در انتقال طلب، تردیدی وجود ندارد که رضایت بدهکار در انعقاد قرارداد شرط نیست (جعفری لنگرودی، ۱۳۹۳، ص ۲۹)؛ اما درباره این که آیا اطلاع و آگاهی واردکننده و قبول وی در انتقال مطالبات شرط است یا خیر، بین حقوق کشورهای مختلف تفاوت‌هایی مشاهده می‌شود.

### ۶-۱-۱. اطلاع واردکننده از قرارداد فورفیتینگ

در حقوق امریکا لازم نیست به واردکننده درباره انتقال اطلاع داده شود، باین حال بنابر ماده ۹ قانون متحدالشکل تجاری سیستم ثبتی در نظر گرفته شده است که کارکرد اطلاع دادن را ایفا می کند و در آن پرکردن اعلامیه تأمین مالی برای تأثیر انتقال در برابر بدهکار و اشخاص ثالث دیگر ضروری است. در حقوق انگلیس، با توجه به بخش ۱۳۸ قانون اموال، برای این که انتقال قانونی باشد اطلاع رسانی کتبی و صریح به بدهکار درباره انتقال ضروری است، در غیر این صورت انتقال فاقد مزایای انتقال قانونی و انتقال منصفانه<sup>۱</sup> تلقی می شود (Plank, 2007, p 232)

در حقوق ایران، پاسخ به سؤال مزبور بستگی دارد به قالبی که برای چارچوب تحلیل پذیرفته می شود. اگر قالب بیع دین یا طلب پذیرفته شود، نیازی به اطلاع و قبول بدهکار نیست. اما اگر در قالب قرارداد خصوصی و مستقل از ظهن نویسی برات با عنوان انتقال طلب تبیین شود، طبق نظر برخی از استادان، رضایت مدیون شرط است (شهیدی، ۱۳۹۸، ص ۱۴۳-۱۵۰) در نهایت، اگر در چارچوب انتقال از طریق سازوکار ظهن نویسی تحلیل شود، اطلاع و قبول بدهکار شرط نیست و تابع ضوابط قانون تجارت است. با توجه به مطالب پیش گفته، به نظر می رسد که عملاً از روش اخیر استفاده می شود. بر این اساس، می توان گفت که در حقوق ایران اطلاع و قبول بدهکار شرط نیست (افشار قوچانی، ۱۳۹۸، ص ۲۸).

کنوانسیون آنسیترا ل نیز اطلاع واردکننده را مورد توجه قرار داده است و در بند د ماده ۵ اطلاع از انتقال را در قالب ارتباطی کتبی لازم می داند که مطالبات منتقل شده و فورفیترا را مشخص می نماید. ماده ۱۳ کنوانسیون مذکور نیز، تحت عنوان «حق اطلاع بدهکار»، اطلاع دادن به واردکننده را حق وی در نظر گرفته است و در نتیجه، برخلاف نظام حقوقی ایران، انتقال دهنده یا انتقال گیرنده یا هر دو می توانند اعلامیه انتقال و دستور پرداخت را به بدهکار ارسال کنند، مگر این که به نحو دیگری میان انتقال دهنده و انتقال گیرنده توافق شده باشد. اما بعد از ارسال اطلاع، فقط انتقال دهنده می تواند دستور پرداخت بفرستد. بر همین

۱ تفاوت مهم میان انتقال قانونی با انتقال منصفانه در این است که در انتقال منصفانه عامل به تنهایی و به نام خود نم تواند برای دریافت مطالبات اقدام دعا کند، بلکه الزاماً به همراه انتقال دهنده حق اقامه دعا و مطالبه علیه بدهکار را دارد.

اساس، اگر بخواهیم قرارداد فورفیتینگ را تحت قواعد حقوقی کنوانسیون آنسیترال محقق کنیم، باید به هنگام انتقال به واردکننده از سوی صادرکننده یا فورفیترا اطلاع داده شود.

#### ۶-۱-۲. توافق بر تعهدات واردکننده

توافق بر تغییر تعهدات واردکننده و صادرکننده از مسائلی است که در این بند مورد سؤال قرار می‌گیرد. در اینجا این سؤال مطرح می‌شود که آیا میزان و نوع وجه یا محل پرداخت بر اساس توافق فورفیترا و صادرکننده قابل تغییر است؟ در جواب، به استناد اصل حاکمیت اراده، می‌توان گفت که بدون رضایت شخص مدیون نمی‌توان حقوق وی را سلب یا تغییری در تعهداتش ایجاد کرد، مگر به موجب تصریح قانونگذار. کنوانسیون آنسیترال نیز بر اساس ماده ۶ و ماده ۱۵ خود به این امر اشاره نموده است: قرارداد انتقال میان فروشنده و عامل نمی‌تواند وضعیت حقوقی بدهکار یعنی حقوق و تعهدات او چون شروط پرداخت مثل نوع وجه و محل پرداخت را تغییر دهد، مگر به تصریح مقررۀ دیگری از کنوانسیون. بنابراین، با توجه به مواردی که بیان شد، در مورد واردکننده در قرارداد فورفیتینگ نیز، بدون رضایت او نمی‌توان حقوقش را سلب یا به تعهداتش اضافه کرد.

#### ۶-۱-۳. پرداخت واردکننده به فورفیترا

در قرارداد فورفیتینگ، هنگام انعقاد قرارداد میان صادرکننده و فورفیترا، تمامی مطالبات به فورفیترا منتقل می‌شود و در زمرۀ دارایی‌های مثبت وی به حساب می‌آید؛ اما در صورتی که واردکننده از قرارداد فورفیتینگ مطلع نباشد و دین خود را به صادرکننده پرداخت نماید، برئ‌الذمه نمی‌شود و در برابر فورفیترا هنوز مدیون است و باید میزان مطالبات را در سررسید به فورفیترا پرداخت کند. در این صورت واردکننده به استناد ایفای ناروا می‌تواند برای دریافت مبلغ پرداخت‌شده به صادرکننده رجوع کند.

در ماده ۱۷ کنوانسیون آنسیترال به این امر تصریح شده است که بدهکار قبل از دریافت اطلاعیه انتقال با پرداخت مطابق قرارداد اصلی یعنی به صادرکننده بری‌الذمه می‌شود و در این حالت فورفیترا نیز با توجه به ماده ۱۴ می‌تواند برای مبلغ پرداخت‌شده و حتی سود آن به صادرکننده رجوع کند.

#### ۶-۱-۴. رجوع واردکننده به فورفیترا

از دیگر مواردی که باید در قرارداد فورفیتینگ به آن توجه داشت این است که واردکننده در سررسید مطالبات را به فورفیتر پرداخت می‌کند، درحالی‌که باید کالا را از صادرکننده تحویل بگیرد. ممکن است صادرکننده کالا را تحویل ندهد و یا با تأخیر و یا معیوب تحویل دهد، در این صورت آیا واردکننده می‌تواند در برابر مبلغ پرداخت شده به فورفیتر به او رجوع کند؟

با توجه به اصل نسبی بودن آثار قراردادها، چون رابطه قراردادی میان صادرکننده و واردکننده وجود دارد، واردکننده فقط می‌تواند به صادرکننده رجوع کرد. در واقع، در اینجا انتقال قرارداد رخ نداده که فورفیتر مسئول اجرای قرارداد باشد، بلکه فقط یک حق مالی با عنوان طلب منتقل شده و قرارداد و طرفین آن به قوت خود باقی است. لذا واردکننده نمی‌تواند در برابر فورفیتر دعوی مطالبه کالا یا استرداد وجه را مطرح کند.

بر اساس ماده ۲۱ کنوانسیون آنسیترال نیز می‌توان بیان کرد که کوتاهی صادرکننده در اجرای قرارداد اصلی واردکننده را مستحق نمی‌گرداند تا مبلغی که به فورفیتر پرداخته را از او باز پس گیرد. به این ترتیب، کنوانسیون آنسیترال، به این دلیل که برای معاملات گسترده‌ای در سطح تجارت بین‌الملل وضع شده، درخصوص این امر هیچ استثنایی قائل نشده است.

#### ۲-۶. روابط صادرکننده و فورفیتر با تضمین‌کننده

قرارداد فورفیتینگ بین صادرکننده و فورفیتر منعقد می‌شود، باین‌حال چهار طرف دارد که یکی از اطراف تضمین‌کننده یا ضامن است. گاهی برای کاهش خطر عدم وصول مطالبات از سوی واردکننده فورفیتر فقط اسنادی را می‌پذیرد که بانک واردکننده تضمین کرده باشد. به همین علت، صادرکننده درخواست می‌کند که واردکننده اسنادی را که می‌خواهد به او انتقال دهد از سوی بانک یا مؤسسه‌ای مالی و اعتباری تضمین کند. این تضمین موجب می‌شود که خطر عدم پرداخت از سوی واردکننده به مراتب کاهش یابد. به این ترتیب، واردکننده از طریق بانک یا مؤسسه‌ای مالی و اعتباری در کشور خود تمامی اسناد معامله را تضمین می‌کند و سپس به واردکننده انتقال می‌دهد. در این فرض، فورفیتر با اطمینان خاطر بیشتری اسناد را دریافت و تنزیل می‌کند و می‌تواند در سررسید از بانک کشور واردکننده مطالبات سررسیدشده را وصول کند. در این صورت، اگرچه رضایت

ضامن در انعقاد قرارداد فورفیتینگ شرط نیست، از آنجاکه اسناد تضمین شده از سوی او به فورفیتر منتقل شده، در سررسید موظف به پرداخت اسناد خواهد بود. البته گاهی نیز تضمین لازم نیست و این در صورتی است که فورفیتر اعتبار واردکننده را تأیید کند. در این فرض فورفیتر حتی اسنادی را که تضمین نشده باشد از صادرکننده قبول می‌کند.

### ۳-۶. روابط صادرکننده و فورفیتر با اشخاص ثالث

اسناد حاکی از مطالبات ممکن است به بازار ثانویه و اشخاص ثالث دیگری نیز منتقل شود که شامل طلبکاران صادرکننده و تمامی انتقال‌گیرندگان بعدی اسناد است. در این صورت، این سؤال پیش می‌آید که در صورت تعارض منافع بر چه اساس می‌توان عمل کرد؟ اگر صادرکننده ورشکست شود و طلبکارانش خواستار توقیف تمامی دارایی او باشند، باید دید چگونه می‌توان بین تعارض منافع فورفیتر و اشخاص ثالث اولویت ایجاد کرد.

برای این منظور بین کشورهای مختلف درخصوص تعارض منافع فورفیتر با اشخاص ثالث رویه ثابتی وجود ندارد، بر همین اساس در قرارداد فورفیتینگ باید به این مسئله توجه داشت که قانون چه کشوری حاکم می‌شود و از بین تئوری‌های موجود برای رفع این اختلاف سه ملاک مطرح است: زمان انتقال اسناد، اطلاع از انتقال و ثبت آن‌ها که در ادامه به قوانین موضوع این پژوهش پرداخته می‌شود.

آنچه در نظام حقوقی ایالات متحده آمریکا در این خصوص مطرح شده این است که انتقال به اشخاص ثالث منوط به ثبت اطلاعات معینی از انتقال در دفتر ثبت اسناد عمومی است. به این ترتیب، در قرارداد فورفیتینگ، فورفیتر در مرحله نخست اطلاعات تعیین شده از سوی قانون را ثبت می‌کند؛ در این صورت نسبت به انتقال‌گیرندگانی (صادر کنندگان) که بعداً ثبت کرده‌اند یا اصلاً ثبت نکرده‌اند برتری دارد. همچنین، برای این که فورفیتر بر طلبکاران و مدیر تصفیه اولویت داشته باشد، نه تنها انتقال، که ثبت هم باید پیش از اجرا یا آغاز تصفیه انجام شده باشد (Bazinas, 1998, p. 347).

در نظام حقوقی ایران اصل حاکمیت اراده در قرارداد فورفیتینگ نیز مجری است. بر همین اساس، تمامی اسنادی که بر اساس تراضی بین صادرکننده و فورفیتر منتقل شده معتبر است و پس از انتقال طلب، طلب از دارایی صادرکننده خارج می‌شود و اشخاص

ثالث و طلبکاران صادرکننده نمی‌توانند به آن ادعایی داشته باشند، مگر این که قرارداد فورفیتینگ پس از صدور حکم ورشکستگی منعقد شده باشد؛ چه آن که در این صورت حکم ماده ۴۱۸ قانون تجارت که بیان می‌کند تاجر ورشکسته از تاریخ صدور حکم از مداخله در تمام اموال خود ممنوع است در این مورد نیز اجرا می‌شود و قرارداد انتقالی که صادرکننده پس از این تاریخ منعقد کرده غیر معتبر است و در برابر طلبکاران قابلیت استناد ندارد.

در ضمیمه آنسیترال نیز سه قاعده برای حل این تعارض تعیین شده که انتخاب هر یک اختیاری است. نخست، زمان ثبت اعلامیه انتقال. دوم، زمان اطلاع بدهکاران. سوم، زمان انتقال مطالبات. بر این اساس، زمانی که قانون حاکم در خصوص این مسئله قابلیت حل تعارض را نداشته باشد یا دو طرف بخواهند بر اساس توافق از قاعده‌های دیگری استفاده کنند، می‌توانند مقررات موجود در کنوانسیون آنسیترال را به‌منزله قانون نمونه در قرارداد فورفیتینگ ملاک عمل قرار دهند.<sup>۱</sup>

### نتیجه‌گیری

۱. در تبیین روابط حقوقی اطراف قرارداد فورفیتینگ نمی‌توان تمام تعهدات طرفین را به‌طور قطعی مشخص کرد، زیرا موارد آن با توجه به قانون حاکم و تراضی طرفین متفاوت است. باین حال، معمولاً در همه قراردادهایی از این نوع می‌توان گفت، صادرکننده (فروشنده) در قالب عقدی غیرمعین طلب خود را به فورفیتر منتقل می‌کند، بدون آن که اراده واردکننده (خریدار یا مدیون) در آن مؤثر باشد. در این روش، فورفیتر به جای صادرکننده قرار می‌گیرد (نسبت به طلب قائم‌مقام وی می‌شود) و طلب با تمامی صفات و ویژگی‌های آن به فورفیتر انتقال می‌یابد.

۲. ابزارهای رایج در قرارداد فورفیتینگ برات، سفته، اعتبار اسنادی و ضمانت‌نامه‌های بانکی قابل انتقال، بدون قید و شرط و بدون حق رجوع است، اما فورفیتینگ در طیف گسترده‌ای از مطالبات تجاری یا صرفاً مالی کاربرد دارد؛ تا آنجا که در این روش می‌توان از سیاهه‌های تجاری به معنای اعم از اسناد تجاری بهره جست، به‌گونه‌ای که در روش

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

استفاده از ابزار برات، صادرکننده کالا یا خدمات براتی را به عهده واردکننده (خریدار) صادر می‌کند. واردکننده باید قبولی خود و در صورت نیاز تضمین بانک را روی برات قید کند. در مرحله بعد، صادرکننده برات را به شرکت تنزیل‌کننده (فورفیتور) می‌دهد و وجه آن را دریافت می‌کند (اگر برات را به حواله‌کرد تنزیل‌کننده صادر کرده باشد) یا آن را به نفع فورفیتور ظهرنویسی می‌کند (اگر برات را به حواله‌کرد خود صادر کرده باشد). فورفیتور خطر بانک ظهرنویسی‌کننده (یا بانک گشایش‌کننده) برات را قبول می‌کند.

۳. در حقوق ایران، اگرچه ماهیت فورفیتینگ را می‌توان بر اساس تأسیس بیع طلب یا ماده ۱۰ قانون مدنی پذیرفت، کارایی و پیچیدگی‌های این شیوه تأمین مالی واضح‌ترین دلیل برای تصویب قانونی خاص در این زمینه است. قانون‌گذار ایران، با بررسی فقهی و حقوقی قانون نمونه آنسیترال راجع به واگذاری مطالبات در تجارت بین‌الملل، می‌تواند قانون خاصی را در این زمینه به تصویب برساند؛ چراکه به سرمایه‌گذاران و طرفین قرارداد امکان پیش‌بینی آینده قرارداد را خواهد داد. به سبب شرایط خاص سیاسی و اقتصادی ایران، هرگونه تعلل در این موضوع موجبات ازدست‌رفتن سرمایه‌های خارجی در بسیاری از کسب‌وکارها و به‌ویژه در امر تولید و صادرات محصولات انبوه را فراهم خواهد آورد.

۴. در بررسی روابط اطراف قرارداد فروفیتینگ، علاوه بر ایجاد روابط مستقیم قراردادی میان صادرکننده و فورفیتور، آثار ناشی از این قرارداد بر اشخاص ثالثی چون واردکننده مستقیماً و بر سایر اشخاص ثالث چون انتقال‌گیرندگان بعدی، ضامنان و طلبکاران صادرکننده نیز غیرمستقیم تأثیر می‌گذارد. در روابط میان فورفیتور و صادرکننده با واردکننده، با توجه به اصل حاکمیت اراده، طرفین قرارداد فروفیتینگ نمی‌توانند در حقوق و تعهدات واردکننده تغییری بدون رضایت وی ایجاد کنند، مگر در مواردی که قانون یا واردکننده صریحاً چنین اجازه‌ای را داده باشد. همچنین در نظام‌های حقوقی کشورهایی چون ایالات متحده آمریکا و انگلیس سیستمی طراحی شده است که چنانچه مطالبات صادرکننده به فورفیتور منتقل شد، به واردکننده اطلاع داده شود تا موظف گردد دیون خود را به فورفیتور پرداخت کند. در حقوق ایران در این خصوص که اطلاع‌دادن به بدهکار در انعقاد قرارداد فروفیتینگ شرط است یا خیر، باید گفت از آنجاکه در ایران قراردادها با تراضی واقع می‌شوند و هیچ‌گونه شرط یا تشریفات دیگری لازم نیست و در



این خصوص چنین نصی وجود ندارد، قرارداد فورفیتینگ نیز با تراضی اراده‌ها واقع می‌شود و اطلاع واردکننده در وقوع آن شرط نیست.

حال اگر انتقال بدون اطلاع واردکننده انجام گیرد و واردکننده مطالبات را به صادرکننده پرداخت کند، چون در این موارد فورفیتر برای دریافت وجه به صادرکننده نیابتی نداده و صادرکننده نیز چنین استحقاقی ندارد، مسئله از مصادیق ایفای نارواست و صادرکننده باید مال را به واردکننده یا شخصی که وی مشخص می‌کند تسلیم کند. از آنجاکه اساساً در قرارداد فورفیتینگ، هنگام انتقال مطالبات، طلب با تمام امتیازها و تضمیناتی که دارد به فورفیتر منتقل می‌شود، صادرکننده موظف است حقوق و مزایای تبعی مربوط به مطالبات را به فورفیتر انتقال دهد. در نتیجه فورفیتر می‌تواند به تمام حقوق صادرکننده در برابر واردکننده استناد کند. همچنین واردکننده می‌تواند هرگونه دفاع و ایرادی که برای او در برابر صادرکننده قابل دسترسی است علیه فورفیتر نیز ایراد نماید و از پرداخت مطالبات به وی خوداری کند. روابط میان صادرکننده و فورفیتر با سایر اشخاص ثالث نیز بیشتر در حوزه حل تعارض منافع میان آنهاست، از این رو توجه به موانع پیش‌روی این قرارداد و رفع آنها و همچنین حل و فصل اختلاف‌های برخاسته از قرارداد فورفیتینگ مهم‌ترین موضوعاتی است که فراروی علاقه‌مندان به پژوهش در این حوزه قرار می‌گیرد.

## منابع

- اسکینی، ربیعا (۱۳۸۶). حقوق تجارت؛ برات، سفته، قبض انبار، اسناد در درجه حامل و چک. تهران: سمت، چاپ یازدهم.
- افشار قوچانی، زهره (۱۳۹۸). «بررسی ماهیت فورفیتینگ در مقایسه با سایر طرق تأمین مالی در حقوق ایران». فصل‌نامه پژوهش حقوق خصوصی، دوره ۸، شماره ۲۸، ص ۹-۳۸.
- بخشی، لطفعلی (۱۳۹۰). تقریرات درس مالیه و تضمین‌های مالی بین‌المللی، فورفیتینگ. پایان‌نامه کارشناسی ارشد تجارت بین‌الملل، دانشگاه علامه طباطبایی.
- برهانی، حمید (۱۳۷۹). بانکداری و تأمین مالی بین‌المللی. مؤسسه آموزش عالی بانکداری ایران. توکلی کرمانی، سعید (۱۳۸۹). انتقال تعهد در حقوق ایران. تهران: جاودانه.
- جعفری لنگرودی، محمدجعفر (۱۳۹۳). ضمان عقودی در حقوق مدنی. تهران: گنج دانش، چاپ دوم.

- ساعی، محمدهادی (۱۳۸۶). «وضعیت تضمینات پس از انتقال طلب یا انتقال دین». *پژوهشنامه حقوق اسلامی*، شماره ۲۶.
- شیروی، عبدالحسین (۱۳۹۴). *حقوق تجارت بین‌الملل*. تهران: سمت، چاپ هشتم.
- شهیدی، مهدی، سقوط تعهدات (۱۳۹۸)، تهران: مجد، چاپ هفتم.
- صفایی، سیدحسین، عادل، مرتضی، کاظمی، محمود و میرزائزاد، اکبر (۱۳۸۷). *حقوق بین‌المللی؛ بررسی کنوانسیون بین‌المللی ۱۹۸۰ با مطالعه تطبیقی در حقوق ایران، فرانسه، انگلیس و ایالات متحده آمریکا*. تهران: دانشگاه تهران، چاپ سوم.
- عبدی‌پور فرد، ابراهیم و افشار قوچانی، زهره (۱۳۹۶) «بررسی روابط میان طرفین اصل قرارداد فورفیتینگ با الهام از مجموعه قواعد متحدالشکل فورفیتینگ و کنوانسیون سازمان ملل متحد در خصوص واگذاری مطالبات». *مجله پژوهش‌های حقوقی تطبیقی*، دوره ۲۱، شماره ۱، ص ۱۰۵-۱۲۹
- عرفانی، محمود (۱۳۸۵). *حقوق تجارت، اسناد تجاری*. تهران: انتشارات میزان، چاپ دوم.
- فیض چکاب، غلام‌نبی و درزی، علی (۱۳۹۳). «ماهیت حقوقی قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ مطالعه تطبیقی حقوق آمریکا، انگلیس، فرانسه و ایران». *مجله علمی پژوهشی حقوق تطبیقی*، دوره ۵، شماره ۲، ص ۵۰۹-۵۳۳.
- کاتوزیان، امیرناصر (۱۳۹۴). *عقود معین، جلد ۴*. تهران: شرکت سهامی انتشار.
- کاتوزیان، امیرناصر (۱۳۸۱). *دوره مقدماتی حقوق مدنی درس‌هایی از عقود معین، جلد نخست*. تهران: گنج دانش، چاپ یازدهم.
- کاویانی، کوروش (۱۳۸۷). *حقوق تجارت ۳، حقوق اسناد تجاری*. تهران: بنیاد حقوقی میزان، چاپ دوم.
- محقق داماد، سیدمصطفی، شبیری، جمشید و قاسمی، فروغ (۱۳۹۵). «خرید دین در نظام بانکداری اسلامی». *مجله علمی پژوهشی آموزه‌های فقه مدنی*، شماره ۱۳، ص ۳-۲۸.

- Bazinas, S. V., Kohn, R. M., & Del Duca, L. F. (2012). "Facilitating a Cost-Free Path to Economic Recovery—Implementing a Global Uniform International Receivables Financing Law". *UCC LJ*, 44, 277-279.
- Contessi, S., & de Nicola, F. (2012). "The role of Financing in International Trade During Good Times and Bad". *The Regional Economist*, 20(1), 5-9.
- Glinavos, T. (2002). *An Introduction Factoring and Project Finance Working Paper*. The University of Kent.
- Hedy, H. R. (2004). Huang, Compare and Contrast: The Uncitral Convention on the Assignment of Receivables in International Trade and the Unidroit Convention on International Factoring. Available at: <http://law.alphaleader.com/enshownews.asp?id=274>
- Plank, T. (2007) "Assignment of Receivables under Article 9: Structural Incoherence and Wasteful Filing". *Ohio State Law Journal*.
- Sin, K. F. (1999). *Building Project Finance in Hong Kong: Law and Practice*. Second Edition, Lexis Nexis Hong Kong.
- Vinter, G. (2006). *Project Finance: A Legal Guide*. Sweet and Maxwell London, Third Edition.
- Whittaker, V. (2000). "The Quick Buck International Finance and Forfeiting". *Thomas Jefferson Law Review*, 23, 249.

## **Legal Relations of Parties and Financing Instruments in the Forfeiting Contract A Case Study of Draft**

**Mahdi Rashvand<sup>1</sup>, Seyed Ali Akbar Tabaei<sup>2</sup>, Saeed Haghghi<sup>3</sup>**

### **Abstract**

Forfeiting is a financing method and is the least expensive, fastest and least risky method compared to traditional tools. It provides the financial needs of business activities and investors, including the need for international trading liquidity through Transfer of long-term demands without termination.

Financing in this method is concluded in the form of a contract, relying on its instruments, such as bills and promissory notes, between the forfeiter and the creditor.

In this study, the environment and financing instruments in the forfeiture contract and the impact of these relationships and tools on its pillars are reviewed on a case-by-case basis.

Nowadays, all transactions related to goods and services can be the subject of a Forfeiting contract because the exporter's sole responsibility to the importer is the goods' quality and reliability. In recent years, transactions that focus on developing oil and gas fields and raw materials such as oil, mineral raw materials and durable goods using standard tools in forfeiting such as draft, promissory notes, letters of credit and transferable payment guarantees, can be financed.

**Keywords:** Transitional Demand, Forfaiting, Draft, demands, Financing

---

1. PhD in Private Law, Assistant Professor, University of Judicial Sciences and Administrative Services, rashvand\_bokani@ujsas.ac.ir

2. PhD Candidate in Private Law, [sa.tabaei@yahoo.com](mailto:sa.tabaei@yahoo.com)

3. Master in Private Law (Corresponding Author); [phoenixwise20@gmail.com](mailto:phoenixwise20@gmail.com)