فصلنامه توسعه اجتماعی (توسعه انسانی سابق)، دوره ۱۲، شماره ۴، تابستان ۹۷، صفحات ۲۶۲-۲۳۹

# نقش ساختارهای اجتماعی در بازدارندگی یا تحریک نقض قرارداد تنزیل با تمرکز بر سازوکار فاکتورینگ

شقایق حسین دامغانی[۱] و دکتر فرزانه سریر[۲]

تاریخ وصول: ۹۷/۳/۳۰ تاریخ پذیرش: ۹۷/۵/۲۰

**چکیده:**

***قرارداد تنزیل، به‌ویژه در قالب فاکتورینگ، از ابزارهای مهم تأمین مالی تجاری است که از طریق تبدیل مطالبات مدت‌دار به نقدینگی فوری، به استمرار فعالیت بنگاه‌های اقتصادی کمک می‌کند. در این سازوکار، طلبکار مطالبات خود را به عامل، معمولاً بانک یا مؤسسه مالی، منتقل کرده و در برابر آن مبلغی کمتر از ارزش اسمی طلب دریافت می‌کند. هر چند نقض این قرارداد از نظر حقوقی تابع قواعد عمومی مسئولیت قراردادی است، اما ماهیت اقتصادی و زمان‌محور آن سبب می‌شود تأخیر، امتناع از پرداخت، ارائه اطلاعات نادرست یا انتقال مطالبات معیوب بتواند هدف اقتصادی قرارداد را مختل کند. این پژوهش با روش توصیفی ـ تحلیلی و با تکیه بر منابع کتابخانه‌ای، نقش ساختارهای اجتماعی در بازدارندگی یا تحریک نقض قرارداد تنزیل با تأکید بر فاکتورینگ را بررسی می‌کند. یافته‌ها نشان می‌دهد قرارداد فاکتورینگ صرفاً رابطه‌ای حقوقی نیست، بلکه نهادی اجتماعی ـ اقتصادی است که در بستر اعتماد تجاری، اعتبار حرفه‌ای، عرف بازار، شفافیت اطلاعاتی، نظام اعتبارسنجی، نهادهای حل اختلاف و فرهنگ وفای به عهد معنا می‌یابد. در محیطی که اعتماد نهادی، شفافیت اقتصادی و ضمانت اجراهای مؤثر وجود دارد، احتمال نقض قرارداد کاهش می‌یابد؛ اما ضعف نظام اعتبارسنجی، ابهام در وضعیت مطالبات، اطاله دادرسی، بی‌ثباتی اقتصادی و ناکارآمدی ضمانت اجراها می‌تواند زمینه افزایش نقض قرارداد را فراهم سازد. نتیجه تحقیق نشان می‌دهد کاهش ریسک نقض قرارداد فاکتورینگ تنها با پیش‌بینی شروط قراردادی ممکن نیست، بلکه مستلزم تقویت سازوکارهای اعتمادساز، شفافیت‌آفرین و تنظیم‌گر در بازار اعتبارات تجاری است.***

***مفاهیم کلیدی:*** *قرارداد تنزیل، فاکتورینگ، نقض قرارداد، ساختارهای اجتماعی، اعتماد تجاری، اعتبارسنجی، ضمانت اجرا*

---

[۱] دانشجو دکتری حقوق خصوصی، دانشگاه عدالت، تهران، ایران (نویسنده‌ی مسئول)
shaghayegh.damghani@yahoo.com

[۲] استادیار گروه حقوق خصوصی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران جنوب، تهران، ایران sarirf@ yahoo.com

**مقدمه و بیان مسأله**

تأمین مالی از طریق فاکتورینگ یکی از روش‌های مهم و رایج در تجارت داخلی و بین‌المللی است. در این روش، بنگاه تجاری که دارای مطالبات مدت‌دار از مشتریان خود است، به‌جای انتظار تا فرارسیدن سررسید مطالبات، آن‌ها را به بانک، مؤسسه مالی یا شرکت فاکتورینگ منتقل می‌کند و در مقابل، مبلغی کمتر از مبلغ اسمی طلب را به‌صورت نقد دریافت می‌نماید. این سازوکار سبب افزایش نقدینگی بنگاه، تسهیل انجام امور روزمره تجاری، کاهش فشار مالی و تقویت گردش سرمایه می‌شود و از همین رو در بسیاری از کشورها به‌عنوان یکی از ابزارهای مؤثر توسعه تجارت مورد استفاده قرار گرفته است (*Feyzi Chakab and Darzi, 2014: 109-138; Mohaghegh Damad & et. al., 2016: 181*؛ *Unidroit, 1976: 2*).

فاکتورینگ در زمره مهم‌ترین شیوه‌های تأمین مالی از طریق حساب‌های دریافتنی قرار می‌گیرد. در این نهاد، قراردادی میان طلبکار یا فروشنده ـ که در برخی منابع از او با عنوان انتقال‌دهنده، تسهیلات‌گیرنده یا فروشنده مطالبات یاد می‌شود ـ و عامل، که معمولاً بانک یا مؤسسه مالی متخصص است، منعقد می‌گردد. به موجب این قرارداد، مطالبات و گاه ریسک عدم پرداخت به عامل منتقل می‌شود و عامل نیز در برابر، تأمین مالی، وصول مطالبات و در مواردی مدیریت اعتباری آن‌ها را بر عهده می‌گیرد (*Feizi Chekab and Darzi, 2014: 109-138*؛ *Garner, 2004: 1780*؛ *Unidroit, 1976: 2*).

در نظام تجارت بین‌الملل، تنزیل مبالغ قراردادی عمدتاً در دو قالب تحقق می‌یابد: نخست، تنزیل مطالبات از طریق نهاد فاکتورینگ، و دوم، تنزیل اسناد مدت‌دار در قالب اعتبارات اسنادی و فورفیتینگ. در هر دو حالت، هدف اصلی دارنده طلب آن است که بدون انتظار تا سررسید، ارزش فعلی طلب خود را دریافت کند تا بتواند فعالیت تجاری خویش را استمرار بخشد. در واقع، عنصر زمان در این دسته از قراردادها نقشی اساسی دارد و همین ویژگی، قراردادهای تنزیل را از بسیاری از قراردادهای تجاری دیگر متمایز می‌سازد (*Borjanabad, 2010: 215; Mobin and Amirhosseini, 2015: 94-127; Mohaghegh Damad & et. al., 2016: 181*).

با وجود این، قرارداد فاکتورینگ را نمی‌توان صرفاً یک رابطه حقوقی ساده میان طلبکار، عامل و بدهکار اصلی دانست؛ بلکه این قرارداد در بستری گسترده‌تر از روابط اجتماعی، عرفی، اقتصادی و نهادی شکل می‌گیرد. طرفین قرارداد فاکتورینگ تنها بر اساس مفاد مکتوب قرارداد رفتار نمی‌کنند، بلکه عملکرد آن‌ها تحت تأثیر عواملی چون

اعتماد متقابل، اعتبار تجاری، شهرت حرفه‌ای، عرف بازار، ساختارهای نظارتی، وضعیت نظام بانکی، شفافیت اطلاعاتی و فرهنگ وفای به عهد قرار دارد. از این جهت، قرارداد فاکتورینگ افزون بر ماهیت حقوقی و مالی، واجد ابعاد اجتماعی و نهادی نیز هست و فهم صحیح آن بدون توجه به محیط تجاری و ساختارهای پیرامونی آن کامل نخواهد بود (*Ansari, 2011: 580; Katouzian, 2010: 250; Feizi Chakab and Darzi, 2014: 109-138*).

از این منظر، نقض قرارداد تنزیل یا فاکتورینگ را نیز نمی‌توان صرفاً به‌عنوان یک تخلف حقوقی تحلیل کرد. هر چند نقض این قراردادها از اصول کلی حاکم بر نقض تعهدات قراردادی پیروی می‌کند، اما در عمل، وقوع آن گاه ناشی از ضعف در ساختارهای اجتماعی و نهادی حاکم بر تجارت است. برای نمونه، اگر نظام اعتبارسنجی دقیق و کارآمدی وجود نداشته باشد، عامل ممکن است بدون ارزیابی کافی از وضعیت بدهکار اصلی یا کیفیت مطالبات، اقدام به خرید آن‌ها کند و در نتیجه، با خطر عدم وصول و بروز اختلاف مواجه شود. همچنین، هرگاه ضمانت اجراهای حقوقی، داوری تخصصی و سازوکارهای حل اختلاف از کارآمدی لازم برخوردار نباشند، انگیزه نقض تعهدات افزایش می‌یابد؛ در مقابل، در بازاری که شهرت تجاری، اعتبار حرفه‌ای و تداوم روابط بازرگانی اهمیت بالایی دارد، احتمال گرایش طرفین به نقض قرارداد کاهش پیدا می‌کند (*Zahedian, 2005: 140; Jalali, 2004: 43-72; Katouzian, 2009: 250; Ansari, 2011: 580*).

قراردادهای مربوط به تنزیل، از جمله قراردادهای تجاری لازم‌الاجرا هستند که در آن‌ها طرفین متعهد به انجام تعهدات مالی معین می‌شوند. مهم‌ترین موارد نقض در این حوزه معمولاً شامل عدم ارائه مدارک لازم، عدم انتقال صحیح یا معتبر مطالبات، عدم ایفای تعهدات مالی در سررسید، یا تأخیر در اجرای تعهدات است. از آنجا که مبنای اصلی قرارداد تنزیل بر عنصر زمان استوار است، هر گونه اختلال در اجرای به موقع تعهد می‌تواند به از بین رفتن منفعت اصلی مورد انتظار طرف زیان‌دیده بینجامد و به همین دلیل، آثار نقض در این دسته از قراردادها گاه شدیدتر از سایر روابط قراردادی ارزیابی می‌شود (*Mobin and Amir Hosseini, 2015: 94-127; Zahedian, 2005: 140; Mirzanezhad Jooybari, 2002: 307-317*).

در خصوص پیشینه تحقیق نیز باید گفت هر چند پژوهش‌های متعددی درباره تنزیل، خرید دین، فاکتورینگ، نقض قراردادهای تجاری بین‌المللی و جبران خسارت انجام شده است، اما اغلب این آثار یا بر ماهیت فقهی و حقوقی تنزیل تمرکز داشته‌اند، یا سازوکارهای

پرداخت در تجارت بین‌الملل را بررسی کرده‌اند، یا به‌طور کلی به نقض اساسی قرارداد در بیع بین‌المللی پرداخته‌اند. از جمله، بورجان‌آباد در پژوهش خود به بررسی سازوکارهای پرداخت در تجارت بین‌الملل پرداخته است (*Burjanabad, 2010: 215*)؛ محقق داماد و همکاران، خرید دین و برخی ابعاد فاکتورینگ را در بانکداری اسلامی بررسی کرده‌اند (*Mohaghegh Damad & et. al., 2016: 181*)؛ مبین و امیرحسینی ماهیت فقهی و حقوقی تنزیل اسناد تجاری را تحلیل نموده‌اند (*Mobin and Amir Hosseini, 2015: 94-127*)؛ فیضی چکاب و درزی روابط حقوقی اطراف قرارداد تأمین مالی فاکتورینگ را مورد توجه قرار داده‌اند (*Feizi Chekab and Darzi, 2014: 109-138*)؛ و زاهدیان نیز مفهوم نقض اساسی قرارداد را در حوزه بیع بین‌المللی بررسی کرده است (*Zahedian, 2005: 140*). با این حال، بررسی نقش ساختارهای اجتماعی در بازدارندگی یا تحریک نقض قرارداد تنزیل با تمرکز بر فاکتورینگ کمتر به‌صورت مستقل و متمرکز محل بحث قرار گرفته است و از این حیث، نوشتار حاضر دارای وجهی نوآورانه است.

بر همین اساس، مسئله اصلی این مقاله آن است که ساختارهای اجتماعی چه نقشی در بازدارندگی یا تحریک نقض قرارداد تنزیل، به‌ویژه در قالب فاکتورینگ، دارند؟ به بیان دیگر، این پژوهش در پی آن است که نشان دهد نقض قرارداد فاکتورینگ صرفاً تابع قواعد حقوقی نیست، بلکه با محیط اجتماعی، نهادی و اقتصادی تجارت نیز ارتباط مستقیم دارد. بر این مبنا، هدف تحقیق حاضر آن است که ضمن تبیین جایگاه فاکتورینگ در قراردادهای تنزیلی، نقش عواملی همچون اعتماد تجاری، اعتبار حرفه‌ای، عرف بازار، نظام اعتبارسنجی، داوری تخصصی و ضمانت اجراهای نهادی را در کاهش یا افزایش احتمال نقض قرارداد بررسی نماید.

## مفهوم تنزیل و جایگاه آن در روابط تجاری

تنزیل در لغت از ریشه «ن-ز-ل» به معنای پایین آوردن، کاستن و جایگزین کردن است. در کاربرد اصطلاحی، به پولی که برای پرداخت وجه برات یا سفته پیش از سررسید کسر می‌شود، «تنزیل» می‌گویند. این مفهوم در اقتصاد و تجارت به معنای معامله و فروش حق دریافت مبلغ مدت‌دار در مقابل مبلغی کمتر و نقد است که مابه‌التفاوت این دو مبلغ را «نزول» می‌نامند. در واقع، تنزیل فرآیندِ محاسبه ارزش فعلی مبلغ مدت‌دار است؛ به تعبیر دیگر، نرخ بهره وسیله‌ای برای تبدیل ارزش قدرت خرید در آینده به قدرت خرید زمان

حال است (*Sabet, 2001: 106; Mobin and Amirhosseini, 2015: 96; Farahanifard and Ansari, 2016: 69*).

این سازوکار عمدتاً در معاملات عمده‌فروشی کاربرد دارد. برای نمونه، هر گاه خریدار توان پرداخت نقدی ثمن معامله را نداشته باشد، فروشنده در برابر فروش نسیه، اسناد تجاری (مانند سفته) از او دریافت می‌کند. حال اگر فروشنده پیش از سررسید به نقدینگی نیاز داشته باشد، با مراجعه به بانک یا اشخاص ثالث، این سند را به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی (واجد کسر مبلغی به‌عنوان سود یا نزول) واگذار کرده و آن را به پول نقد تبدیل می‌کند (*Skinny, 2007: 15*).

عنصر کلیدی در ماهیت تنزیل، «زمان» است. از آنجا که نرخ سود پرداختی یا مبلغ کسر شده مستقیماً با مدت زمان باقی‌مانده تا سررسید رابطه دارد، زمان در این دسته از قراردادها تنها یک قید فرعی نیست، بلکه جوهر اصلی رابطه قراردادی و عامل تعیین‌کننده ارزش مبادله است. در بانکداری متعارف، بانک‌های تجاری نیز معمولاً این اوراق را جهت تأمین نقدینگی نزد بانک مرکزی «تنزیل مجدد» یا «تنزیل اتکایی» می‌کنند.

برخلاف قدمت طولانی این نهاد در عرف تجاری و بازرگانی، نظام حقوقی ایران فاقد سابقه تقنینی جامع در خصوص قرارداد تنزیل است. نهاد تنزیل نه‌تنها به‌عنوان یک عقد معین در قانون مدنی نیامده، بلکه در قانون تجارت و اصلاحات بعدی آن، به‌ویژه در بخش اسناد تجاری نیز به‌طور مشخص تعریف و تبیین نشده است. این خلأ تقنینی در حالی است که «قابلیت تنزیل» یکی از ویژگی‌های ذاتی اسناد تجاری و از نیازهای ضروری جریان نقدینگی در بازار است.

با وجود این سکوت قانونی، نهاد تنزیل در برخی مقررات بانکی و پولی به صراحت به‌عنوان یکی از عملیات مجاز بانکی به رسمیت شناخته شده است. نخستین گام در این زمینه، تصویب «آیین‌نامه موقت تنزیل اسناد و اوراق تجاری» در تاریخ ۱۳۶۱/۸/۲۶ توسط شورای پول و اعتبار بود. این آیین‌نامه پس از بررسی در شورای نگهبان و تأیید انطباق آن با موازین شرعی و قانون اساسی، مبنای صدور دستورالعمل‌های بعدی در نظام بانکی قرار گرفت.

با این حال، فقدان یک قانون جامع و منسجم درباره ماهیت این قرارداد، زمینه‌ساز بروز چالش‌های حقوقی و اختلافات قراردادی متعددی شده است. مواردی نظیر عدم انتقال معتبر طلب، ارائه اسناد مخدوش، عدم ایفای تعهد در سررسید یا نقض شروط ضمن عقد، از جمله مسائلی است که به دلیل نبود یک بستر قانونیِ شفاف، تفسیر و حل و فصل آن‌ها

در نظام قضایی با دشواری روبه‌روست. بنابراین، تحلیل حقوقی نقض قرارداد تنزیل، نیازمند بازخوانی این نهاد در بستر عرف تجاری و مقررات بانکی است.

## مفهوم فاکتورینگ و ارتباط آن با قرارداد تنزیل

فاکتورینگ یا عاملیت، یکی از شیوه‌های مهم تأمین مالی از طریق واگذاری حساب‌های دریافتنی است. در این سازوکار، بنگاه تجاری یا فروشنده کالا و خدمات، مطالبات کوتاه‌مدت خود از مشتریان را به بانک، مؤسسه مالی یا شرکت تخصصی فاکتورینگ منتقل می‌کند و در مقابل، تمام یا بخشی از مبلغ مطالبات را پیش از سررسید و به‌صورت نقد دریافت می‌نماید. عامل یا فاکتور نیز پس از انتقال طلب، در سررسید برای وصول آن به بدهکار اصلی مراجعه می‌کند. در ادبیات حقوقی، فرهنگ حقوقی بلک فاکتورینگ را «خرید حساب‌های دریافتنی با تخفیف» تعریف کرده است. بر اساس این تعریف، از آنجا که عامل خطر تأخیر در وصول یا خسارت ناشی از عدم پرداخت حساب‌های دریافتنی را می‌پذیرد، مطالبات را به قیمتی کمتر از مبلغ اسمی آن‌ها خریداری می‌کند (*Garner, 2004: 1780*). این تعریف، هرچند به یکی از جنبه‌های مهم فاکتورینگ، یعنی تأمین مالی از طریق خرید مطالبات با کسر مبلغی از ارزش اسمی، اشاره دارد، اما تعریف کاملی از این نهاد ارائه نمی‌دهد.

نخستین ایراد وارد بر تعریف فرهنگ حقوقی بلک آن است که تعبیر «خرید حساب‌های دریافتنی» به‌صورت مطلق، می‌تواند شامل سایر نهادهای مالی مشابه، از جمله فورفیتینگ نیز بشود؛ در حالی که یکی از تفاوت‌های مهم فاکتورینگ و فورفیتینگ در نوع و مدت مطالبات موضوع قرارداد است. فاکتورینگ غالباً ناظر به مطالبات کوتاه‌مدت تجاری است، اما فورفیتینگ معمولاً در خصوص مطالبات میان‌مدت یا بلندمدت، به‌ویژه در تجارت بین‌المللی و صادرات، کاربرد دارد. بنابراین، تعریف دقیق‌تر فاکتورینگ باید بر واگذاری یا خرید «مطالبات کوتاه‌مدت» تأکید داشته باشد. ایراد دوم آن است که تعریف مزبور، فاکتورینگ را صرفاً به خرید طلب یا تضمین مطالبات تقلیل می‌دهد؛ در حالی که فاکتورینگ نهادی چندکارکردی است و افزون بر تأمین مالی، ممکن است شامل خدماتی مانند حسابداری، مدیریت حساب‌های دریافتنی، وصول مطالبات، اعتبارسنجی بدهکاران، مدیریت ریسک اعتباری و حتی تضمین پرداخت نیز باشد. ازاین‌رو، فاکتورینگ تنها یک قرارداد خرید دین یا انتقال طلب ساده نیست، بلکه ترکیبی از تأمین مالی، مدیریت مطالبات و گاه تضمین اعتبار تجاری است.

دبیرخانه مؤسسه بین‌المللی یکسان‌سازی حقوق خصوصی، موسوم به یونیدروا، نیز در گزارش مربوط به قرارداد فاکتورینگ، این نهاد را در مفهوم عام خود چنین توصیف می‌کند: فاکتورینگ عبارت است از انتقال مطالبات کوتاه‌مدت توسط طلبکار یا فروشنده به شرکت تخصصی یا عاملی که در مقابل پرداخت، وصول مطالبات را از بدهکار یا خریدار بر عهده می‌گیرد و حتی در مواردی پرداخت طلب را در فرض قصور بدهکار تضمین می‌نماید (*UNIDROIT, 1976: 2*). این تعریف نسبت به تعریف فرهنگ حقوقی بلک جامع‌تر است؛ زیرا هم بر کوتاه‌مدت بودن مطالبات تأکید دارد و هم به نقش عامل در وصول مطالبات و تضمین احتمالی پرداخت توجه می‌کند. بر این اساس، می‌توان فاکتورینگ را چنین تعریف کرد: فاکتورینگ قراردادی است که به موجب آن، فروشنده یا دارنده مطالبات کوتاه‌مدت تجاری، مطالبات خود را در برابر دریافت وجه نقد، با کسر مبلغی از ارزش اسمی، به عامل منتقل می‌کند و عامل نیز حسب نوع قرارداد، وظیفه تأمین مالی، وصول مطالبات، مدیریت حساب‌ها، اعتبارسنجی بدهکاران و گاه تضمین پرداخت را بر عهده می‌گیرد.

در قرارداد فاکتورینگ معمولاً سه شخص اصلی نقش دارند:

*الف) فروشنده یا انتقال‌دهنده طلب:* فروشنده یا انتقال‌دهنده طلب، شخصی است که در اثر فروش کالا یا ارائه خدمات، دارای مطالبات مدت‌دار از مشتریان خود شده است. این شخص برای تأمین نقدینگی و جلوگیری از انتظار تا سررسید مطالبات، آن‌ها را به عامل منتقل می‌کند. در برخی منابع، از این شخص با عناوینی مانند طلبکار، فروشنده، انتقال‌دهنده، صادرکننده صورت‌حساب یا سرویس‌گیرنده نیز یاد می‌شود.

*ب) عامل یا فاکتور:* عامل یا فاکتور، بانک، مؤسسه مالی یا شرکت تخصصی فاکتورینگ است که مطالبات فروشنده را خریداری یا مدیریت می‌کند. عامل ممکن است صرفاً وظیفه تأمین مالی داشته باشد، یا افزون بر آن، وصول مطالبات، بررسی اعتبار بدهکاران، نگهداری حساب‌ها، مدیریت ریسک عدم پرداخت و تضمین وصول مطالبات را نیز بر عهده گیرد. میزان تعهدات عامل، بسته به نوع قرارداد فاکتورینگ و توافق طرفین متفاوت است.

*ج) بدهکار اصلی:* بدهکار اصلی شخصی است که کالا یا خدمات را از فروشنده دریافت کرده و مکلف است در سررسید، مبلغ طلب را پرداخت کند. هر چند بدهکار اصلی معمولاً طرف مستقیم قرارداد فاکتورینگ میان فروشنده و عامل نیست، اما رفتار و توانایی مالی او در موفقیت یا شکست قرارداد نقشی اساسی دارد. اگر بدهکار در سررسید از پرداخت امتناع

کند یا دچار ناتوانی مالی شود، ممکن است اختلافات متعددی میان فروشنده، عامل و بدهکار به وجود آید.

بنابراین، هر چند رابطه حقوقی اصلی در فاکتورینگ میان فروشنده و عامل شکل می‌گیرد، اما قرارداد فاکتورینگ در عمل رابطه‌ای سه‌جانبه است و عملکرد بدهکار اصلی در تحقق اهداف اقتصادی و حقوقی آن تأثیر مستقیم دارد.

فاکتورینگ از این جهت با قرارداد تنزیل ارتباط مستقیم دارد که در هر دو، طلب آینده یا مدت‌دار به وجه نقد فعلی تبدیل می‌شود. در تنزیل، دارنده سند یا طلب مدت‌دار، آن را پیش از سررسید به شخص دیگری، معمولاً بانک یا مؤسسه مالی، واگذار می‌کند و در برابر، مبلغی کمتر از ارزش اسمی طلب دریافت می‌نماید. در فاکتورینگ نیز فروشنده، مطالبات کوتاه‌مدت خود را با کسر مبلغی از ارزش اسمی به عامل منتقل می‌کند تا پیش از سررسید به نقدینگی دست یابد. از این منظر، فاکتورینگ را می‌توان یکی از مصادیق مهم و پیشرفته تنزیل تجاری دانست؛ زیرا جوهر اقتصادی هر دو نهاد، تبدیل طلب آینده به پول نقد حاضر است. همان‌گونه که در تنزیل، عنصر زمان نقش تعیین‌کننده‌ای دارد، در فاکتورینگ نیز مدت باقی‌مانده تا سررسید مطالبات، میزان ریسک عدم پرداخت، وضعیت اعتباری بدهکار و نرخ تأمین مالی، در تعیین مبلغ پرداختی عامل به فروشنده مؤثر است. با این حال، فاکتورینگ نسبت به تنزیل ساده اسناد تجاری، نهادی گسترده‌تر و پیچیده‌تر است. در تنزیل ساده، معمولاً تمرکز اصلی بر نقد کردن سند یا طلب پیش از سررسید است؛ اما در فاکتورینگ، افزون بر تأمین مالی، ممکن است خدمات جانبی و تکمیلی دیگری نیز ارائه شود. این خدمات شامل مدیریت حساب‌های دریافتنی، نگهداری دفاتر، وصول مطالبات، اعتبارسنجی مشتریان، مشاوره مالی و در برخی موارد، تضمین پرداخت مطالبات است. به همین دلیل، فاکتورینگ را نباید صرفاً معادل خرید طلب یا تنزیل سند تجاری دانست، بلکه باید آن را نهادی مالی ـ حقوقی با کارکردهای چندگانه تلقی کرد. از سوی دیگر، ارتباط فاکتورینگ با قرارداد تنزیل در تحلیل نقض قرارداد نیز اهمیت دارد. زیرا اگر مبنای اصلی تنزیل، عنصر زمان و تبدیل طلب مدت‌دار به وجه نقد فعلی باشد، هر گونه تأخیر، عدم انتقال معتبر طلب، ارائه اطلاعات نادرست درباره بدهکار، عدم پرداخت وجه در سررسید یا عدم ایفای تعهدات عامل، می‌تواند موجب برهم خوردن هدف اصلی قرارداد شود. بنابراین، نقض قرارداد فاکتورینگ را باید در پرتو ماهیت تنزیلی آن نیز تحلیل کرد؛ یعنی با توجه به این نکته که ارزش اقتصادی قرارداد، وابسته به زمان، اعتبار مطالبات و قابلیت وصول آن‌هاست.

## ساختارهای اجتماعی و تأثیر آنها بر قراردادهای تجاری

ساختار اجتماعی را می‌توان مجموعه‌ای نسبتاً پایدار از قواعد، نهادها، هنجارها، نقش‌ها، روابط، انتظارات و الگوهای رفتاری دانست که رفتار اشخاص را در یک جامعه سامان می‌دهد و حدود امکان، مطلوبیت یا هزینه رفتارهای مختلف را تعیین می‌کند. به بیان دیگر، ساختار اجتماعی صرفاً مجموعه‌ای از روابط فردی نیست، بلکه چارچوبی است که در درون آن اشخاص تصمیم می‌گیرند، تعهد می‌پذیرند، همکاری می‌کنند یا از اجرای تعهدات خود سر باز می‌زنند. از این منظر، رفتار قراردادی نیز رفتاری منزوی و صرفاً فردی نیست، بلکه در بستر نهادها، عرف‌ها، شبکه‌های اعتماد، قواعد بازار و سازوکارهای نظارتی شکل می‌گیرد.

در جامعه‌شناسی حقوقی، قراردادها معمولاً به‌عنوان بخشی از نظم اجتماعی تحلیل می‌شوند. امیل دورکیم[1]، در تحلیل تقسیم کار اجتماعی، نشان می‌دهد که قرارداد حتی در جوامع مدرن نیز تنها محصول اراده فردی نیست، بلکه بر مجموعه‌ای از قواعد پیشینی و اخلاقی استوار است که جامعه آن‌ها را فراهم می‌سازد. به تعبیر او، در هر قرارداد، عناصری غیرقراردادی وجود دارد؛ یعنی قواعد و هنجارهایی که طرفین خود ایجاد نکرده‌اند، اما اعتبار و اجرای قرارداد به آنها وابسته است (*Durkheim, 1984: 162*). این تحلیل در قراردادهای تجاری، به‌ویژه قراردادهای مالی مانند تنزیل و فاکتورینگ، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند؛ زیرا اعتماد به اسناد، اعتبار اشخاص، قابلیت وصول مطالبات و کارآمدی نهادهای مالی، همگی اموری هستند که فراتر از اراده طرفین قرار دارند.

در اقتصاد نهادی نیز داگلاس نورث[2]، نهادها را «قواعد بازی» در جامعه می‌داند؛ قواعدی که تعاملات انسانی را شکل می‌دهند و هزینه‌های مبادله را کاهش یا افزایش می‌دهند (*North, 1990: 3*). بر این اساس، هرچه نهادهای رسمی و غیر رسمی یک جامعه کارآمدتر باشند، هزینه انعقاد و اجرای قرارداد کاهش می‌یابد و احتمال نقض قرارداد کمتر می‌شود. برعکس، ضعف نهادها، نبود شفافیت، بی‌ثباتی مقررات، ناکارآمدی اجرای تعهدات و ضعف نظام اعتبارسنجی، هزینه مبادله را افزایش داده و ممکن است اشخاص را به نقض قرارداد، تأخیر در اجرا، پنهان‌سازی اطلاعات یا سوءاستفاده از خلأهای حقوقی ترغیب کند.

---

[1] Durkheim, Émile
[2] North, Douglass

در حوزه تجارت، ساختارهای اجتماعی را می‌توان شامل مجموعه‌ای از عناصر رسمی و غیر رسمی دانست که بر تصمیم تجار و مؤسسات مالی در انعقاد، اجرا یا نقض قرارداد اثر می‌گذارند. مهم‌ترین این عناصر عبارت‌اند از: عرف و عادت تجاری؛ اعتماد و اعتبار حرفه‌ای؛ شبکه‌های بانکی و مالی؛ نهادهای داوری و حل اختلاف؛ نظام اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری؛ فرهنگ وفای به عهد؛ شفافیت اطلاعاتی؛ قواعد نظارتی و تنظیم‌گر؛ فشارهای حیثیتی و شهرت تجاری؛ روابط مستمر میان تجار، بانک‌ها و مؤسسات مالی؛ سرعت و کارآمدی نظام دادرسی و اجرای احکام؛ میزان انسجام بازار و قابلیت اتکای اسناد تجاری.

این عناصر، مستقیماً بر قراردادهای تجاری اثر می‌گذارند. برای نمونه، در بازاری که عرف تجاری قوی، نظام اعتبارسنجی کارآمد و ضمانت اجراهای مؤثر وجود دارد، طرفین قرارداد با اطمینان بیشتری وارد معامله می‌شوند؛ زیرا می‌دانند نقض تعهد با هزینه‌های حقوقی، اقتصادی و حیثیتی همراه خواهد بود. اما در بازاری که اطلاعات نامتقارن، ضعف اعتبارسنجی، اطاله دادرسی و بی‌ثباتی مقررات وجود دارد، احتمال نقض قرارداد افزایش می‌یابد؛ زیرا متعهد ممکن است تصور کند که هزینه نقض کمتر از هزینه اجرای قرارداد است. این تحلیل در قرارداد تنزیل و فاکتورینگ اهمیت ویژه‌ای دارد. قرارداد فاکتورینگ اساساً بر انتقال مطالبات و تأمین نقدینگی استوار است. در چنین قراردادی، عامل یا فاکتور زمانی حاضر می‌شود طلب مدت‌دار فروشنده را خریداری یا تأمین مالی کند که به صحت طلب، اعتبار بدهکار، اصالت اسناد، امکان وصول و اعتبار فروشنده اعتماد داشته باشد. بنابراین، اگر ساختارهای اجتماعی و نهادی بازار نتوانند اطلاعات معتبر و قابل اتکا فراهم کنند، ریسک قرارداد افزایش می‌یابد و احتمال بروز اختلاف یا نقض قرارداد بیشتر می‌شود.

از سوی دیگر، فروشنده نیز زمانی مطالبات خود را به عامل منتقل می‌کند که به پرداخت به‌موقع وجه تنزیل شده، رعایت محرمانگی اطلاعات، رفتار حرفه‌ای عامل و کارآمدی نهادهای مالی اعتماد داشته باشد. در نتیجه، قرارداد فاکتورینگ از هر دو سوی رابطه، نیازمند ساختارهای اجتماعی پشتیبان است. فقدان این ساختارها ممکن است موجب شود عامل از پرداخت وجه خودداری کند، فروشنده طلب غیر واقعی یا پرریسک منتقل نماید، بدهکار اصلی از پرداخت در سررسید امتناع کند یا هر یک از طرفین از ضعف نظام اجرا برای فرار از تعهدات خود بهره ببرد. از این جهت، ساختار اجتماعی در قرارداد فاکتورینگ دو نقش متقابل دارد: از یک‌سو می‌تواند بازدارنده نقض قرارداد باشد؛ زیرا با ایجاد اعتماد، شفافیت، اعتبارسنجی و فشار حیثیتی، هزینه نقض را افزایش می‌دهد. از سوی دیگر، اگر این ساختارها ناکارآمد، ضعیف یا غیر شفاف باشند، می‌توانند به‌طور غیر

مستقیم محرک نقض قرارداد شوند؛ زیرا زمینه فرصت‌طلبی، پنهان‌کاری، تأخیر در پرداخت و سوء استفاده از خلأهای نهادی را فراهم می‌کنند. بنابراین، قراردادها در خلأ منعقد نمی‌شوند. هر قرارداد تجاری، به‌ویژه قراردادهای مالی پیچیده مانند فاکتورینگ، درون شبکه‌ای از مناسبات اجتماعی، اقتصادی و نهادی شکل می‌گیرد. هر چه این ساختارها منسجم‌تر، شفاف‌تر و قابل اعتمادتر باشند، احتمال اجرای صحیح قرارداد بیشتر و احتمال نقض آن کمتر خواهد بود.

## قرارداد به‌عنوان نهاد اجتماعی

قرارداد در نگاه سنتی حقوق خصوصی، غالباً به‌عنوان توافق دو یا چند اراده برای ایجاد اثر حقوقی تعریف می‌شود. در این نگاه، قرارداد بیش از هر چیز، یک عمل حقوقی است که بر پایه اصل حاکمیت اراده، تراضی و الزام‌آوری تعهدات شکل می‌گیرد. در حقوق ایران نیز ماده ۱۰ قانون مدنی، اصل آزادی قراردادی را پذیرفته و قراردادهای خصوصی را در صورتی که مخالف صریح قانون نباشند، نافذ دانسته است. همچنین ماده ۲۱۹ قانون مدنی با بیان اینکه «عقودی که بر طبق قانون واقع شده باشد، بین متعاملین و قائم‌مقام آنها لازم‌الاتباع است»، اصل لزوم قراردادها را تثبیت می‌کند. با وجود این، تحلیل قرارداد صرفاً در چارچوب اراده فردی و الزامات حقوقی، برای فهم قراردادهای تجاری مدرن کافی نیست. قرارداد، افزون بر آنکه سندی حقوقی است، نهادی اجتماعی نیز هست؛ زیرا اعتبار، اجرا و پایداری آن به اعتماد، پیش‌بینی‌پذیری، همکاری، عرف، حسن نیت و انتظار متقابل طرفین وابسته است. در واقع، قرارداد بدون اعتماد اجتماعی و بدون وجود نهادهایی که اجرای تعهد را تضمین یا تسهیل کنند، به سندی شکننده تبدیل می‌شود که احتمال نقض آن بسیار بالاست.

استوارت مکالی[1]، در مطالعه مشهور خود درباره روابط غیرقراردادی در تجارت، نشان داد که بسیاری از روابط تجاری در عمل نه صرفاً بر متن قرارداد، بلکه بر اعتماد، روابط مستمر، شهرت، انعطاف‌پذیری و هنجارهای حرفه‌ای استوارند. به نظر او، تجار در بسیاری از موارد ترجیح می‌دهند اختلافات خود را از طریق مذاکره، تداوم رابطه و فشارهای غیررسمی حل کنند، نه الزاماً از طریق دعوای قضایی (*Macaulay, 1963: 55-67*). این تحلیل نشان می‌دهد که قراردادهای تجاری، در کنار قواعد حقوقی، نیازمند پشتوانه‌های اجتماعی

[1] Macaulay, Stewart

و نهادی‌اند. به همین ترتیب، یان مک‌نیل در نظریه «قرارداد رابطه‌ای» بیان می‌کند که بسیاری از قراردادها، به‌ویژه قراردادهای تجاری مستمر، را نمی‌توان صرفاً با مراجعه به متن مکتوب قرارداد فهمید. این قراردادها در بستر رابطه‌ای طولانی، مبتنی بر همکاری، اعتماد، انعطاف، تبادل اطلاعات و وابستگی متقابل شکل می‌گیرند (*Macneil, 1978: 854-905*). قرارداد فاکتورینگ نیز از این جهت، صرفاً یک قرارداد انتقال طلب یا تنزیل سند نیست، بلکه رابطه‌ای مالی، اعتباری و اطلاعاتی میان فروشنده، عامل و بدهکار اصلی ایجاد می‌کند. در بسیاری از موارد، عامل به‌طور مستمر مطالبات فروشنده را خریداری یا مدیریت می‌کند و این استمرار رابطه، نقش اعتماد و اعتبار حرفه‌ای را افزایش می‌دهد.

در قرارداد فاکتورینگ، طرفین زمانی حاضر به پذیرش تعهدات مالی می‌شوند که به چند امر بنیادین اعتماد داشته باشند:

*اعتبار طرف مقابل؛* عامل باید به صداقت و توانایی فروشنده در ارائه مطالبات واقعی و معتبر اعتماد کند و فروشنده نیز باید به توان مالی و رفتار حرفه‌ای عامل اطمینان داشته باشد.

*صحت و شفافیت اطلاعات؛* فاکتورینگ بدون اطلاعات صحیح درباره بدهکار، مبلغ طلب، سررسید، وضعیت معامله پایه و احتمال وصول طلب، با ریسک جدی مواجه می‌شود.

*کارآمدی نظام بانکی و مالی*؛ عامل معمولاً در قالب بانک، مؤسسه مالی یا شرکت تخصصی فعالیت می‌کند. بنابراین، اعتبار نهادهای مالی و نظارت بر آنها، بر اعتماد طرفین اثر مستقیم دارد.

*امکان اجرای ضمانت اجراها؛* طرفین باید اطمینان داشته باشند که در صورت نقض تعهد، امکان مطالبه خسارت، رجوع، داوری، دادرسی یا اجرای حکم وجود دارد.

*پایبندی عرفی و اخلاقی به وفای به عهد؛* حتی اگر ضمانت اجراهای حقوقی وجود داشته باشد، اجرای سالم قراردادها نیازمند فرهنگی است که نقض عهد را ناپسند، پرهزینه و خلاف اعتبار تجاری بداند.

بر این اساس، قرارداد فاکتورینگ نه تنها بر اراده طرفین، بلکه بر یک نظم نهادی گسترده‌تر متکی است. در صورتی که این نظم نهادی تضعیف شود، قرارداد از درون آسیب‌پذیر می‌گردد. برای نمونه، اگر نظام اعتبارسنجی ناکارآمد باشد، عامل نمی‌تواند ریسک بدهکاران را به درستی ارزیابی کند. اگر ثبت و انتقال مطالبات شفاف نباشد، امکان انتقال مکرر یک طلب یا ارائه مطالبات غیر واقعی افزایش می‌یابد. اگر دادرسی کند و پرهزینه باشد، متعهد متخلف ممکن است با آگاهی از دشواری پیگیری حقوقی، تعهد خود

را نقض کند. در چنین وضعیتی، ساختار اجتماعی و نهادی نه‌تنها مانع نقض نیست، بلکه می‌تواند به عامل تحریک‌کننده نقض تبدیل شود. از سوی دیگر، اگر ساختارهای اجتماعی کارآمد باشند، قرارداد فاکتورینگ از حمایت چندلایه برخوردار می‌شود. در این حالت، عامل پیش از پذیرش مطالبات، به اطلاعات اعتباری قابل اتکا دسترسی دارد؛ فروشنده می‌داند که انتقال طلب غیر واقعی، اعتبار حرفه‌ای او را تخریب می‌کند؛ بدهکار آگاه است که عدم پرداخت در سررسید، رتبه اعتباری و موقعیت تجاری او را تضعیف خواهد کرد؛ و همه طرفین می‌دانند که در صورت بروز اختلاف، نهادهای حل اختلاف سریع و تخصصی وجود دارد. در چنین ساختاری، هزینه نقض قرارداد بالا می‌رود و انگیزه اجرای تعهد تقویت می‌شود. بنابراین، قرارداد به‌عنوان نهاد اجتماعی، سه کارکرد مهم در قراردادهای تجاری و به‌ویژه فاکتورینگ دارد: نخست، کارکرد اعتمادساز؛ زیرا طرفین را قادر می‌سازد با اتکا به اعتبار نهادی و اجتماعی یکدیگر وارد رابطه مالی شوند. دوم، کارکرد پیش‌بینی‌پذیرکننده؛ زیرا از طریق عرف، رویه‌های بانکی، استانداردهای اعتبارسنجی و قواعد نظارتی، رفتار قابل انتظار طرفین را مشخص می‌کند. سوم، کارکرد بازدارنده؛ زیرا نقض قرارداد را نه‌تنها با ضمانت اجراهای حقوقی، بلکه با هزینه‌های حیثیتی، تجاری و اعتباری همراه می‌سازد. در نتیجه، تحلیل نقض قرارداد فاکتورینگ بدون توجه به قرارداد به‌عنوان نهاد اجتماعی ناقص خواهد بود. در این قرارداد، نقض تعهد صرفاً نتیجه تصمیم فردی متعهد نیست، بلکه ممکن است محصول ضعف یا قدرت ساختارهای اجتماعی و نهادی پیرامون قرارداد باشد. به بیان دیگر، اگر اعتماد، شفافیت، اعتبارسنجی و ضمانت اجرای مؤثر وجود داشته باشد، ساختار اجتماعی نقش بازدارنده ایفا می‌کند؛ اما اگر همین عناصر دچار ضعف شوند، زمینه تحریک یا تسهیل نقض قرارداد فراهم می‌شود.

### عرف و عادت تجاری به‌عنوان سازوکار تنظیم رفتار قراردادی

یکی از مهم‌ترین ساختارهای اجتماعی مؤثر بر قراردادهای تجاری، عرف و عادت تجاری است. عرف تجاری مجموعه‌ای از رویه‌ها، رفتارهای تکرارشونده و انتظارات پذیرفته‌شده در میان تجار است که در طول زمان شکل می‌گیرد و در عمل، رفتار طرفین قرارداد را هدایت می‌کند. عرف، به‌ویژه در حوزه تجارت، نقشی فراتر از یک منبع فرعی حقوق دارد؛ زیرا بسیاری از قراردادهای تجاری بر اساس رویه‌های صنفی، بانکی و بازاری اجرا می‌شوند، حتی اگر همه جزئیات آن در متن قرارداد تصریح نشده باشد.

در حقوق ایران، عرف در موارد متعدد مورد توجه قانونگذار قرار گرفته است. برای نمونه، در تفسیر قراردادها، اجرای تعهدات و تعیین لوازم عرفی عقد، عرف می‌تواند نقش تکمیلی و تفسیری داشته باشد. ماده ۲۲۰ قانون مدنی مقرر می‌کند که عقود نه‌فقط متعاملین را به اجرای چیزی که در آن تصریح شده است ملزم می‌نماید، بلکه آنان را به تمام نتایجی که به موجب عرف و عادت یا قانون از عقد حاصل می‌شود نیز ملزم می‌سازد. این حکم نشان می‌دهد که تعهدات قراردادی صرفاً به‌عبارات صریح قرارداد محدود نیست، بلکه عرف و عادت نیز می‌تواند دامنه تعهدات طرفین را گسترش دهد.

در قرارداد فاکتورینگ، عرف بانکی و تجاری اهمیت فراوان دارد. برای مثال، نحوه بررسی اسناد، مهلت‌های متعارف پرداخت، استانداردهای اعتبارسنجی بدهکار، تشریفات اطلاع‌رسانی به بدهکار اصلی، نحوه رجوع عامل به فروشنده در فاکتورینگ با حق رجوع، و حدود مسئولیت فروشنده نسبت به صحت مطالبات، همگی می‌توانند تحت تأثیر عرف تجاری و بانکی قرار گیرند. هر چه این عرف‌ها روشن‌تر و تثبیت‌شده‌تر باشند، اختلافات کمتر و پیش‌بینی‌پذیری قرارداد بیشتر خواهد بود. عرف تجاری از دو جهت در بازدارندگی از نقض قرارداد مؤثر است. نخست آنکه رفتار مورد انتظار طرفین را روشن می‌کند و از ابهام قراردادی می‌کاهد. ابهام در تعهدات، یکی از زمینه‌های مهم نقض قرارداد است؛ زیرا طرف متعهد ممکن است با سوء استفاده از ابهام، اجرای تعهد را به تأخیر اندازد یا از آن خودداری کند. دوم آنکه عرف تجاری با ایجاد فشار صنفی و حرفه‌ای، رفتار متخلفانه را پرهزینه می‌سازد. تاجری که برخلاف عرف معتبر بازار عمل می‌کند، ممکن است اعتبار خود را نزد بانک‌ها، مؤسسات مالی و سایر تجار از دست بدهد. با وجود این، عرف تجاری همیشه نقش بازدارنده ندارد. اگر عرف‌های بازار ناسالم، غیرشفاف یا مبتنی بر تسامح نسبت به تأخیر و بدعهدی باشند، ممکن است خود به عاملی برای تحریک نقض قرارداد تبدیل شوند. برای مثال، اگر در بازاری تأخیر در پرداخت امری عادی تلقی شود، یا انتقال اسناد ناقص بدون بررسی دقیق پذیرفته شود، یا چانه‌زنی پس از سررسید به رویه‌ای رایج تبدیل گردد، این عرف‌ها به جای حمایت از قرارداد، اجرای آن را تضعیف می‌کنند. بنابراین، عرف تجاری زمانی می‌تواند نقش بازدارنده ایفا کند که با شفافیت، حسن نیت، اعتماد و مسئولیت‌پذیری همراه باشد.

**اعتماد، سرمایه اجتماعی و اعتبار حرفه‌ای در قرارداد فاکتورینگ**

اعتماد یکی از بنیادی‌ترین عناصر ساختار اجتماعی در روابط تجاری است. در هر قراردادی، طرفین با میزانی از عدم قطعیت روبه‌رو هستند؛ زیرا اجرای تعهد در آینده رخ می‌دهد و هیچ‌یک از طرفین نمی‌تواند به‌طور کامل رفتار آینده طرف مقابل را کنترل کند. اعتماد، این عدم قطعیت را کاهش می‌دهد و امکان همکاری اقتصادی را فراهم می‌سازد. نیکلاس لومان[1] اعتماد را سازوکاری برای کاهش پیچیدگی اجتماعی می‌داند؛ زیرا افراد از طریق اعتماد، بدون نیاز به کنترل کامل آینده، تصمیم به همکاری می‌گیرند (*Luhmann, 1979: 8*). در نظریه سرمایه اجتماعی نیز اعتماد، شبکه‌ها و هنجارهای همکاری از عوامل مهم تسهیل کنش جمعی و مبادله اقتصادی محسوب می‌شوند. جیمز کلمن[2] سرمایه اجتماعی را منبعی می‌داند که در روابط اجتماعی نهفته است و انجام کنش‌های معین را ممکن یا آسان‌تر می‌کند (*Coleman, 1990: 302*). رابرت پاتنام[3] نیز اعتماد و شبکه‌های مدنی را عامل مهم کارآمدی نهادها و همکاری اجتماعی معرفی می‌کند (*Putnam, 1993: 167*). در تجارت، سرمایه اجتماعی موجب می‌شود طرفین با هزینه کمتر وارد معامله شوند، نیاز کمتری به کنترل‌های پرهزینه داشته باشند و اختلافات خود را سریع‌تر حل کنند.

در قرارداد فاکتورینگ، اعتماد نقشی محوری دارد. عامل باید به فروشنده اعتماد کند که مطالبات واقعی و معتبر را منتقل می‌کند، اطلاعات مربوط به بدهکار را پنهان نمی‌سازد و اسناد ارائه شده جعلی یا مخدوش نیست. فروشنده نیز باید به عامل اعتماد کند که وجه تنزیل شده را در موعد مقرر پرداخت می‌کند، از اطلاعات تجاری او سوء استفاده نمی‌کند و در وصول مطالبات رفتار حرفه‌ای دارد. بدهکار اصلی نیز باید به صحت انتقال طلب و مشروعیت مطالبه عامل اعتماد داشته باشد. اعتبار حرفه‌ای، صورت عینی‌تر اعتماد در بازار است. در روابط تجاری، اشخاص تنها با قراردادهای مکتوب شناخته نمی‌شوند، بلکه سابقه وفای به عهد، خوش‌حسابی، رفتار حرفه‌ای و شفافیت آنها نیز در تصمیم طرف مقابل مؤثر است. هر چه اعتبار حرفه‌ای یک فروشنده بیشتر باشد، عامل با اطمینان بیشتری مطالبات او را تنزیل می‌کند. هر چه اعتبار یک عامل مالی بیشتر باشد، فروشنده با آرامش بیشتری مطالبات خود را به او منتقل می‌نماید.

---

[1] Luhmann, Niklas
[2] Coleman, James S
[3] Putnam, Robert D.

اعتماد و اعتبار حرفه‌ای از طریق چند سازوکار مانع نقض قرارداد فاکتورینگ می‌شوند: کاهش انگیزه فرصت‌طلبی؛ افزایش هزینه حیثیتی نقض؛ تسهیل همکاری و تبادل اطلاعات؛ کاهش نیاز به کنترل‌های حقوقی پرهزینه؛ افزایش امکان حل و فصل دوستانه اختلافات؛ تقویت روابط مستمر میان فروشنده و عامل. اما اعتماد اگر بدون سازوکارهای نظارتی و اطلاعاتی باشد، ممکن است به زمینه سوء استفاده تبدیل شود. برای نمونه، فروشنده‌ای که به دلیل رابطه طولانی با عامل مورد اعتماد قرار گرفته است، ممکن است در مواردی مطالبات پرریسک یا غیر واقعی را منتقل کند. یا عامل ممکن است به دلیل وابستگی فروشنده به تأمین مالی، شروط یک‌جانبه و سخت‌گیرانه تحمیل نماید. بنابراین، اعتماد زمانی نقش سالم و بازدارنده دارد که با شفافیت اطلاعاتی، نظارت، اعتبارسنجی و ضمانت اجراهای مؤثر همراه باشد.

**شفافیت اطلاعاتی و نظام اعتبارسنجی**

یکی از مهم‌ترین عوامل اجتماعی و نهادی در قرارداد فاکتورینگ، شفافیت اطلاعاتی است. فاکتورینگ بر پایه ارزیابی ریسک مطالبات شکل می‌گیرد. عامل برای تصمیم‌گیری درباره پذیرش یا رد مطالبات، نرخ تنزیل، میزان کارمزد، حق رجوع یا عدم رجوع، و حدود تضمین‌ها، نیازمند اطلاعات دقیق درباره فروشنده، بدهکار اصلی، معامله پایه، سوابق پرداخت و وضعیت مالی طرفین است. در نبود اطلاعات شفاف، مسئله «عدم تقارن اطلاعاتی» پدید می‌آید. عدم تقارن اطلاعاتی زمانی رخ می‌دهد که یکی از طرفین قرارداد اطلاعات بیشتری نسبت به طرف دیگر دارد و می‌تواند از این برتری اطلاعاتی سوءاستفاده کند. در اقتصاد اطلاعات، این مسئله می‌تواند به انتخاب نامساعد و خطر اخلاقی منجر شود. جرج آکرلوف[1] در مقاله مشهور خود درباره «بازار لیموها[2]» نشان داد که فقدان اطلاعات معتبر می‌تواند کیفیت مبادلات را کاهش داده و حتی بازار را مختل کند (*Akerlof, 1970: 488-500*). این تحلیل در فاکتورینگ کاملاً قابل تطبیق است؛ زیرا اگر عامل نتواند مطالبات سالم را از مطالبات پرریسک تشخیص دهد، یا باید نرخ تنزیل را برای همه افزایش دهد یا از ورود به معامله خودداری کند. نظام اعتبارسنجی دقیق، یکی از ابزارهای کاهش عدم تقارن اطلاعاتی است. این نظام با جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات مربوط به سابقه پرداخت، بدهی‌ها، دعاوی، چک‌های برگشتی، توان مالی، رتبه اعتباری و رفتار تجاری

[1] Akerlof, George
[2] the market for ‘lemons’

اشخاص، امکان تصمیم‌گیری آگاهانه را فراهم می‌کند. در قرارداد فاکتورینگ، اعتبارسنجی نه‌تنها درباره فروشنده، بلکه درباره بدهکار اصلی نیز ضروری است؛ زیرا منبع نهایی وصول طلب معمولاً بدهکار است.

شفافیت اطلاعاتی و اعتبارسنجی از چند جهت مانع نقض قرارداد می‌شوند: ۱) کاهش انتقال مطالبات غیر واقعی یا پرریسک؛ فروشنده می‌داند که اسناد و سوابق او بررسی می‌شود و امکان پنهان‌سازی اطلاعات کاهش می‌یابد. ۲) کاهش اختلاف درباره قابلیت وصول طلب؛ وقتی وضعیت بدهکار و معامله پایه روشن باشد، احتمال اختلاف بعدی کمتر است. ۳) تعیین دقیق نرخ تنزیل و تقسیم ریسک؛ عامل می‌تواند بر اساس ریسک واقعی مطالبات، نرخ مناسب و شروط قراردادی متناسب تعیین کند؛ ۴) افزایش مسئولیت‌پذیری بدهکار اصلی؛ بدهکار می‌داند که عدم پرداخت در سررسید می‌تواند در رتبه اعتباری او منعکس شود. ۵) کاهش هزینه دادرسی و اثبات؛ اطلاعات ثبت شده و معتبر، اثبات ادعاهای قراردادی را آسان‌تر می‌سازد.

در مقابل، ضعف شفافیت اطلاعاتی می‌تواند محرک نقض قرارداد باشد. در چنین وضعی، فروشنده ممکن است مطالبات مشکوک را به عامل منتقل کند؛ عامل ممکن است با تردید نسبت به اعتبار مطالبات، پرداخت وجه را به تأخیر اندازد؛ بدهکار ممکن است از ابهام در انتقال طلب استفاده کرده و از پرداخت خودداری کند؛ و اختلافات ناشی از فقدان اطلاعات معتبر افزایش یابد. بنابراین، شفافیت اطلاعاتی یکی از اصلی‌ترین ساختارهای اجتماعی و نهادی در بازدارندگی از نقض قرارداد فاکتورینگ است.

### نهادهای داوری، حل اختلاف و ضمانت اجرای مؤثر

قراردادها زمانی به‌طور واقعی الزام‌آورند که نقض آنها با ضمانت اجرای مؤثر مواجه شود. ضمانت اجرا صرفاً به معنای وجود قواعد قانونی نیست، بلکه شامل امکان دسترسی سریع، تخصصی، کم‌هزینه و قابل پیش‌بینی به نهادهای حل اختلاف نیز می‌شود. اگر رسیدگی به اختلافات طولانی، پرهزینه و غیر قابل پیش‌بینی باشد، متعهد متخلف ممکن است نقض قرارداد را از نظر اقتصادی به صرفه بداند. در تحلیل اقتصادی حقوق، یکی از کارکردهای مهم نهادهای حقوقی، کاهش هزینه‌های مبادله و جلوگیری از رفتار فرصت‌طلبانه است. ویلیامسون[1] در نظریه هزینه‌های مبادله نشان می‌دهد که در روابط

[1] Williamson, Oliver

قراردادی، به‌ویژه روابطی که با عدم قطعیت، سرمایه‌گذاری خاص و وابستگی متقابل همراه‌اند، امکان رفتار فرصت‌طلبانه وجود دارد و نهادهای حکمرانی قراردادی باید این خطر را کنترل کنند (*Williamson, 1985: 47-52*). فاکتورینگ نیز به دلیل وابستگی به اطلاعات، زمان، اسناد و قابلیت وصول مطالبات، مستعد چنین رفتارهایی است. نهادهای داوری و حل اختلاف تخصصی می‌توانند در قرارداد فاکتورینگ نقش مهمی ایفا کنند. اختلافات مربوط به فاکتورینگ معمولاً ماهیت فنی، بانکی و تجاری دارند؛ از جمله اختلاف درباره اصالت اسناد، انتقال طلب، حق رجوع، نرخ تنزیل، مسئولیت ناشی از عدم پرداخت بدهکار، محرمانگی اطلاعات و حدود تضمین‌ها. رسیدگی به چنین اختلافاتی نیازمند آشنایی با عرف بانکی و ساختار مالی قرارداد است. بنابراین، داوری تخصصی یا نهادهای حل اختلاف مالی می‌توانند نسبت به رسیدگی عمومی قضایی، سریع‌تر و کارآمدتر عمل کنند. ضمانت اجرای مؤثر از چند جهت مانع نقض قرارداد می‌شود: افزایش هزینه نقض برای متخلف؛ کاهش امید به فرار از مسئولیت؛ تسریع در جبران خسارت زیان‌دیده؛ ایجاد رویه‌های قابل پیش‌بینی؛ تقویت اعتماد به قراردادهای مالی؛ کاهش ریسک اعتباری و حقوقی در بازار. اما اگر نهادهای حل اختلاف ناکارآمد باشند، نقض قرارداد تحریک می‌شود. برای مثال، اگر عامل بداند فروشنده برای مطالبه وجه ناچار به فرایند طولانی دادرسی است، ممکن است پرداخت را به تأخیر اندازد. یا اگر فروشنده بداند اثبات غیرواقعی بودن مطالبات برای عامل دشوار است، ممکن است اسناد پرریسک یا مخدوش ارائه کند. بنابراین، کارآمدی نهادهای حل اختلاف، یکی از ارکان ساختاری بازدارندگی از نقض قرارداد فاکتورینگ است.

### فشارهای حیثیتی و نقش شهرت تجاری

در بسیاری از روابط تجاری، ضمانت اجراهای غیر رسمی گاه به اندازه ضمانت اجراهای حقوقی اهمیت دارند. یکی از مهم‌ترین این ضمانت اجراها، فشار حیثیتی یا شهرت تجاری است. شهرت تجاری سرمایه‌ای نامشهود است که بر اساس سابقه رفتار، خوش‌حسابی، وفای به عهد و اعتماد بازار شکل می‌گیرد. تاجری که اعتبار خود را از دست می‌دهد، ممکن است در آینده با محدودیت در دریافت اعتبار، کاهش همکاری تجاری، افزایش هزینه تأمین مالی و بی‌اعتمادی بازار مواجه شود. گرانوتتر در نظریه «درهم‌تنیدگی» روابط اقتصادی و اجتماعی نشان می‌دهد که کنش اقتصادی در شبکه‌های اجتماعی جای دارد و اعتماد، شهرت و روابط مستمر در تنظیم رفتار اقتصادی نقش مهمی

دارند (*Granovetter, 1985: 481-510*). این نظریه در بازارهای مالی و تجاری بسیار کاربرد دارد؛ زیرا بانک‌ها، مؤسسات مالی و تجار معمولاً تنها بر قواعد رسمی تکیه نمی‌کنند، بلکه سابقه رفتار و شهرت اشخاص را نیز در تصمیم‌گیری لحاظ می‌کنند.

در قرارداد فاکتورینگ، شهرت تجاری در سه سطح اثرگذار است: ۱) شهرت فروشنده؛ فروشنده‌ای که سابقه ارائه اسناد صحیح و مطالبات قابل وصول دارد، آسان‌تر می‌تواند از خدمات فاکتورینگ استفاده کند. در مقابل، فروشنده‌ای که سابقه انتقال مطالبات مشکوک یا اختلافات مکرر دارد، با نرخ‌های بالاتر، شروط سخت‌تر یا عدم پذیرش مواجه می‌شود. ۲) شهرت عامل یا مؤسسه مالی؛ عامل معتبر، با پرداخت به‌موقع، رفتار حرفه‌ای، حفظ محرمانگی و وصول منظم مطالبات، اعتماد فروشندگان را جلب می‌کند. اگر عامل به تأخیر در پرداخت یا سوءاستفاده از اطلاعات شهرت پیدا کند، توان جذب مشتریان کاهش می‌یابد. ۳) شهرت بدهکار اصلی؛ بدهکاری که خوش‌حساب است، ارزش مطالبات منتقل‌شده را افزایش می‌دهد. در مقابل، مطالبات ناشی از بدهکاران بدحساب با نرخ تنزیل بیشتر یا عدم پذیرش مواجه می‌شود.

بنابراین، فشار حیثیتی می‌تواند نقش بازدارنده مهمی در نقض قرارداد داشته باشد. متعهد می‌داند که نقض قرارداد فقط مسئولیت حقوقی ایجاد نمی‌کند، بلکه آینده تجاری او را نیز تهدید می‌نماید. با این حال، این سازوکار زمانی مؤثر است که بازار دارای حافظه نهادی باشد؛ یعنی اطلاعات مربوط به رفتار قراردادی اشخاص ثبت، منتقل و در تصمیمات آینده لحاظ شود. در نبود چنین حافظه‌ای، فشار حیثیتی تضعیف می‌شود و اشخاص می‌توانند بدون تحمل هزینه اجتماعی جدی، تعهدات خود را نقض کنند.

## ساختارهای اجتماعی به‌عنوان عامل بازدارنده یا محرک نقض قرارداد فاکتورینگ

با توجه به مباحث پیشین، می‌توان گفت ساختارهای اجتماعی نسبت به نقض قرارداد فاکتورینگ دو نقش متفاوت و متقابل دارند. این ساختارها گاه نقش بازدارنده دارند و اجرای قرارداد را تقویت می‌کنند؛ اما در صورت ضعف، ابهام یا ناکارآمدی، می‌توانند به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم نقش محرک در نقض قرارداد ایفا کنند. ساختارهای اجتماعی زمانی نقش بازدارنده دارند که هزینه نقض قرارداد را از طریق سازوکارهای حقوقی، اقتصادی، اطلاعاتی و حیثیتی افزایش دهند. در قرارداد فاکتورینگ، این نقش از طریق عوامل زیر تحقق می‌یابد: عرف تجاری شفاف و الزام‌آور؛ اعتبارسنجی دقیق فروشنده و بدهکار؛ دسترسی عامل به اطلاعات قابل اتکا؛ ثبت روشن انتقال مطالبات؛ داوری و حل اختلاف

سریع و تخصصی؛ ضمانت اجراهای مؤثر؛ شهرت تجاری و فشار حیثیتی؛ فرهنگ وفای به عهد؛ روابط مستمر میان تجار و مؤسسات مالی. در چنین ساختاری، فروشنده از انتقال مطالبات غیر واقعی پرهیز می‌کند، زیرا می‌داند اعتبار او نزد شبکه بانکی و مالی آسیب می‌بیند. عامل از تأخیر در پرداخت وجه خودداری می‌کند، زیرا می‌داند شهرت حرفه‌ای او تضعیف می‌شود و ممکن است با مسئولیت قراردادی مواجه گردد. بدهکار نیز از عدم پرداخت در سررسید اجتناب می‌کند، زیرا بدحسابی او در نظام اعتبارسنجی منعکس می‌شود. در مقابل، ضعف ساختارهای اجتماعی می‌تواند نقض قرارداد را تحریک کند. برای مثال: نبود نظام اعتبارسنجی، امکان انتقال مطالبات پرریسک را افزایش می‌دهد؛ ضعف شفافیت اطلاعاتی، زمینه پنهان‌کاری و تقلب را فراهم می‌کند؛ اطاله دادرسی، نقض تعهد را کم هزینه می‌سازد؛ نبود عرف بانکی روشن، اختلاف درباره تعهدات را افزایش می‌دهد؛ ضعف فرهنگ وفای به عهد، تأخیر در پرداخت را عادی می‌کند؛ نبود فشار حیثیتی، متخلف را از هزینه‌های اجتماعی نقض مصون می‌سازد؛ بی‌ثباتی مقررات، پیش‌بینی‌پذیری قرارداد را کاهش می‌دهد. در چنین شرایطی، قرارداد فاکتورینگ از ابزار تأمین مالی کارآمد به رابطه‌ای پرریسک تبدیل می‌شود. عامل برای جبران ریسک، نرخ تنزیل را افزایش می‌دهد یا از پذیرش مطالبات خودداری می‌کند. فروشنده نیز ممکن است به دلیل دشواری دسترسی به تأمین مالی رسمی، به روش‌های غیرشفاف‌تر متوسل شود. در نهایت، ضعف ساختارهای اجتماعی نه‌تنها موجب افزایش نقض قرارداد می‌شود، بلکه کارکرد اقتصادی فاکتورینگ را نیز تضعیف می‌کند.

## نتیجه‌گیری

قرارداد تنزیل، به‌ویژه در قالب فاکتورینگ، از مهم‌ترین ابزارهای تأمین مالی تجاری است که کارکرد اصلی آن تبدیل مطالبات مدت‌دار به نقدینگی فوری و تسهیل گردش سرمایه در بنگاه‌های اقتصادی است. ماهیت این قرارداد به‌گونه‌ای است که عنصر زمان، اعتبار مطالبات، صحت اطلاعات، توانایی بدهکار اصلی و قابلیت وصول طلب در آن نقش اساسی دارد. ازاین‌رو، هر گونه تأخیر در پرداخت، انتقال مطالبات غیرواقعی یا معیوب، پنهان‌سازی اطلاعات، عدم همکاری در وصول مطالبات یا امتناع از ایفای تعهد، می‌تواند هدف اقتصادی قرارداد را مختل سازد و در مواردی، نقضی مؤثر و اساسی تلقی شود. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که نقض قرارداد تنزیل و فاکتورینگ را نمی‌توان صرفاً در چارچوب قواعد سنتی مسئولیت قراردادی و اصل لزوم قراردادها تحلیل کرد. هرچند

این قواعد، مبنای حقوقی الزام‌آوری تعهدات و جبران خسارت ناشی از نقض را فراهم می‌کنند، اما رفتار قراردادی طرفین در عمل، در بستر گسترده‌تری از ساختارهای اجتماعی، اقتصادی، عرفی و نهادی شکل می‌گیرد. قرارداد فاکتورینگ تنها یک رابطه حقوقی میان فروشنده و عامل یا صرفاً انتقال طلب نیست، بلکه نهادی اجتماعی ـ اقتصادی است که اعتبار و کارآمدی آن به اعتماد تجاری، شفافیت اطلاعاتی، عرف بانکی و تجاری، نظام اعتبارسنجی، شهرت حرفه‌ای، نهادهای حل اختلاف و فرهنگ وفای به عهد وابسته است. بر این اساس، ساختارهای اجتماعی می‌توانند دو نقش متقابل در قبال نقض قرارداد فاکتورینگ ایفا کنند. در وضعیت نخست، هنگامی که عرف تجاری روشن، نظام اعتبارسنجی کارآمد، اطلاعات شفاف، نهادهای مالی قابل اعتماد، ضمانت اجراهای مؤثر، داوری تخصصی و فشارهای حیثیتی وجود داشته باشد، این ساختارها نقش بازدارنده پیدا می‌کنند. در چنین محیطی، فروشنده از انتقال مطالبات غیر واقعی یا پرریسک خودداری می‌کند، زیرا می‌داند این رفتار به اعتبار حرفه‌ای او لطمه می‌زند؛ عامل از تأخیر در پرداخت وجه یا رفتار غیرحرفه‌ای پرهیز می‌کند، زیرا شهرت و اعتماد بازار را از دست خواهد داد؛ و بدهکار اصلی نیز با آگاهی از آثار اعتباری و حقوقی عدم پرداخت، انگیزه بیشتری برای ایفای تعهد در سررسید خواهد داشت. بنابراین، ساختار اجتماعی کارآمد، با افزایش هزینه حقوقی، اقتصادی و حیثیتی نقض، اجرای قرارداد را تقویت می‌کند. در وضعیت دوم، چنانچه ساختارهای اجتماعی و نهادی ضعیف، غیر شفاف یا ناکارآمد باشند، خود می‌توانند به عامل تحریک‌کننده یا تسهیل‌کننده نقض قرارداد تبدیل شوند. ضعف نظام اعتبارسنجی، امکان انتقال مطالبات مشکوک یا غیر واقعی را افزایش می‌دهد؛ نبود شفافیت اطلاعاتی، زمینه پنهان‌کاری و عدم تقارن اطلاعاتی را فراهم می‌سازد؛ اطاله دادرسی و ناکارآمدی نهادهای حل اختلاف، هزینه نقض تعهد را کاهش می‌دهد؛ بی‌ثباتی مقررات، پیش‌بینی‌پذیری قرارداد را تضعیف می‌کند؛ و ضعف فرهنگ وفای به عهد یا نبود فشار حیثیتی، نقض قرارداد را از منظر اجتماعی کم‌هزینه می‌سازد. در چنین فضایی، قرارداد فاکتورینگ به‌جای آنکه ابزاری مطمئن برای تأمین مالی باشد، به رابطه‌ای پرریسک تبدیل می‌شود و عامل برای جبران این ریسک، یا نرخ تنزیل را افزایش می‌دهد یا از پذیرش مطالبات خودداری می‌کند. بنابراین، نتیجه اصلی پژوهش آن است که نقض قرارداد فاکتورینگ پدیده‌ای صرفاً حقوقی نیست، بلکه پدیده‌ای چندبعدی و متأثر از پیوند حقوق، اقتصاد و جامعه است. ضمانت اجراهای قراردادی، هرچند ضروری‌اند، اما برای کاهش ریسک نقض کافی نیستند. کارآمدی این قراردادها زمانی تضمین می‌شود که در کنار قواعد

حقوقی، ساختارهای اجتماعی و نهادی پشتیبان نیز تقویت شوند. به بیان دیگر، اجرای مطلوب قرارداد فاکتورینگ نیازمند ترکیب هم‌زمان «الزام حقوقی»، «اعتماد اجتماعی»، «شفافیت اطلاعاتی» و «اعتبار نهادی» است. از این رو، برای کاهش احتمال نقض قرارداد تنزیل و فاکتورینگ، پیشنهاد می‌شود نظام اعتبارسنجی اشخاص حقیقی و حقوقی توسعه یابد، ثبت و انتقال مطالبات تجاری شفاف و قابل ردیابی شود، نهادهای داوری و حل اختلاف تخصصی در حوزه قراردادهای مالی و بانکی تقویت گردند، رویه‌ها و عرف‌های بانکی مربوط به فاکتورینگ استانداردسازی شود و ضمانت اجراهای مؤثر برای ارائه اطلاعات نادرست، انتقال مطالبات معیوب و تأخیر در پرداخت پیش‌بینی گردد. همچنین ایجاد حافظه نهادی در بازار، از طریق ثبت سوابق اعتباری و قراردادی اشخاص، می‌تواند فشار حیثیتی و اعتباری لازم را برای پایبندی به تعهدات فراهم سازد. در نهایت، می‌توان گفت قرارداد فاکتورینگ زمانی می‌تواند نقش واقعی خود را در تأمین مالی تجاری ایفا کند که در بستری شفاف، اعتمادساز و قابل پیش‌بینی اجرا شود. هر اندازه ساختارهای اجتماعی و نهادی بازار از انسجام و کارآمدی بیشتری برخوردار باشند، احتمال نقض قرارداد کاهش یافته و کارکرد اقتصادی تنزیل و فاکتورینگ تقویت خواهد شد. برعکس، ضعف این ساختارها نه تنها موجب افزایش اختلافات و نقض تعهدات می‌شود، بلکه اعتماد فعالان اقتصادی به ابزارهای نوین تأمین مالی را نیز تضعیف می‌کند. از این‌رو، تحلیل و تنظیم قراردادهای فاکتورینگ باید از رویکردی صرفاً قراردادی فراتر رود و با نگاهی نهادی و اجتماعی، بسترهای واقعی اجرای تعهدات را نیز مورد توجه قرار دهد.

## *References:*

Akerlof, G. A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", the Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3, 1970, pp. 488–500.

Ansari, M. (2011). Economic Analysis of Contract Law (1st edition). Tehran: Javedaneh Publications. (Persian).

Borjanabad, Z. (2009). Alternative Payment Mechanisms in International Trade in the Environment of Sanctions or Economic Recession, Payam Noor University, Tehran. (Persian).

Coleman, J. S. (1990). Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Durkheim, É. (1984). The Division of Labor in Society. New York: Free Press.

Emami, S. H. (2004). Civil Law (Volume 1, 24th edition). Tehran: Islamieh Publications. (Persian).

Faizi Chakab, Gh. N.; Darzi, A. (2014). Legal study of relations surrounding the factoring financing contract: Issue 6. (Persian).

Farahani Fard, S.; Ansari, A. (2016). "Jurisprudential study of re-discounting", Journal of Imamiyyah Fiqh Studies: Issue 6. (Persian).

Garner, B. (2004). Blacks law dictionary, 8th edition.

Granovetter, Mark. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, Vol. 91, No. 3, 1985, pp. 481–510.

Jalali, Mahmoud (2004). Resolving Investment Disputes through ICIJ Arbitration and the Necessity of Iran's Annexation, Issue 13.

Katouzian, N. (1989). General rules of contracts (Volume 4). Tehran: Mizan Publications. (Persian).

Luhmann, N. (1979). Trust and Power. Chichester: John Wiley & Sons.

Macaulay, S. (1963). "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study", American Sociological Review, 28(1).

Macneil, I. R. (1978). “Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law”, Northwestern University Law Review.

Mirzanezhad Jooybari, A. (2002). “A discussion on the concept of fundamental breach of contract in the Convention on the International Sale of Goods”, Journal of the Faculty of Law and Political Science, University of Tehran, Issue 58. (Persian).

Mobin, Hojjat; Amirhosseini, Amin (2015). “Jurisprudential and legal study of the nature of discounting commercial documents with emphasis on the country's banking regulations”, Journal of Economic Law Encyclopedia, Year 22: Issue 7. (Persian).

Mohaqq Damad, S. M.; Shiri, J.; Ghasemi, F. (2016). “Buying debt in the Islamic banking system”, Publication of Civil Jurisprudence Doctrines: Issue 13. (Persian).

North, Douglass C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.

Putnam, Robert D. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Sabet, S. A. H. (2001). “A Look at the Jurisprudential and Economic Issues of Discounting”, Islamic Economics Journal: Issue 4. (Persian).

Skini, R. (2007). Commercial Law (11th edition). Tehran: Ministry of Culture and Islamic Guidance Publications. (Persian).

Unidroit, (1976). Report on the contract of factoring, available at: http://www.unidroit.org/english/studies/study 58.

Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: Free Press.

Zahedian, M. (2005). Theoretical and practical study of fundamental breach in international sales contracts, Islamic Azad University, Science and Research Branch, first year, issue 3. (Persian).