



## روش‌های پرداخت در بیع بین‌المللی با تکیه بر اعتبارات اسنادی

سیروس جهانی نژاد<sup>۱</sup>، عبدالمحمد کردی<sup>۲</sup>

۱- کارشناس ارشد حقوق تجارت بین‌الملل، واحد خرم‌آباد، دانشگاه آزاد اسلامی، خرم‌آباد، ایران

۲- استادیار، گروه حقوق خصوصی، واحد بروجرد، دانشگاه آزاد اسلامی، بروجرد، ایران

### چکیده

امروزه شاهد روش‌های متفاوت پرداخت در قراردادهای بیع بین‌المللی می‌باشیم. این روش‌ها عبارت از پیش‌پرداخت، پرداخت وعده دار (حساب مفتوح)، وصولی‌ها و اعتبارات اسنادی می‌باشد. تقسیم‌بندی مورد اشاره بر اساس تقدم، تأخر یا همزمانی میان پرداخت ثمن با تسلیم کالای موضوع قرارداد صورت گرفته است. نظر به تقدم پرداخت ثمن بر ارسال کالاها یا تقدم ارسال کالاها بر پرداخت ثمن، در دو روش اول توزیع نامتوازنی از ریسک عدم ایفای تعهدات قراردادی در میان طرفین صورت گرفته است و لذا از مطلوبیت و کارآمدی کمتری نسبت به دو روش دیگر برخورداراند. در روش وصولی‌ها، فروشنده کالا را به کشور خریدار ارسال و اسناد مربوطه را برای بانکی از قبل مشخص شده می‌فرستد تا در صورت انجام تعهدات از قبیل پرداخت وجه یا قبول برات صادرشده، اسناد را به خریدار تسلیم نماید. روش مزبور از دو روش قبلی مطمئن‌تر اما باز هم ایفای تعهدات را همزمان نمی‌سازد. اعتبارات اسنادی رایج‌ترین روش پرداخت در بیع بین‌المللی است که ایفای تعهدات را همزمان و از خطر امتناع از انجام تعهد، بعد ایفای تعهد از طرف دیگری، جلوگیری می‌کند. پس از انعقاد قرارداد بیع، خریدار اقدام به گشایش اعتبار به ذینفعی فروشنده نموده تا با ارسال کالاها و ارائه اسناد از قبل تعیین‌شده، فارغ از اختلافات متقاضی با گشاینده اعتبار، بتواند وجه اعتبار را دریافت نماید.

**واژگان کلیدی:** روش پرداخت، بیع بین‌الملل، پیش‌پرداخت، حساب مفتوح، وصولی‌ها، اعتبارات اسنادی، استقلال اعتبار



## مقدمه

در بیع داخلی، غالباً خریدار و فروشنده در مکان واحدی استقرار دارند. با توجه به معوض بودن این قرارداد، یکی از حقوق شناخته شده آنها در این قرارداد، حق حبس می باشد. این حق بدین معناست که هر یک از طرفین می تواند ایفای تعهد خود به تسلیم عوض را منوط به ایفای تعهد دیگری نماید. شناخته شدن چنین حقی به جهت جلوگیری از تجمع همزمان عوضین نزد هر یک از طرفین قرارداد و پیشگیری از رفتارهای فرصت طلبانه همچون امتناع از تسلیم عوض قراردادی پس از تحویل - گرفتن دیگر عوض می باشد.

در قراردادهای بیع بین المللی، هر یک از خریدار و فروشنده، به جهت اختلاف مساحتی که با یکدیگر دارند با خطرات متفاوتی در ارتباط با تسلیم عوض قراردادی مواجه می باشند. خطرات مرتبط با موضوع مقاله حاضر که فروشنده با آن مواجه بوده عبارت از پرداخت نگشتن ثمن علیرغم ارسال کالاها، امتناع خریدار از دریافت کالاها، ارسال شده، ناتوانی مالی خریدار در پرداخت ثمن به جهت حدوث ورشکستگی و یا اصلاً عدم تمایل ایشان به دریافت کالاها بعد از انعقاد قرارداد و خطراتی که خریدار با آن مواجه بوده عبارت از عدم ارسال کالاها علیرغم پرداخت ثمن، ارسال کالاهایی نامنطبق با کالاهای موضوع قرارداد و تأخیر بلاوجه فروشنده در ارسال کالاها بعد از دریافت ثمن می باشد.

روش پرداخت در بیع بین المللی، ابزاری است که به واسطه آن می توان تقدم یا همزمانی میان ایفای تعهدات طرفین برقرار ساخت. توضیح آنکه امروزه بر اساس ایجاد چنین تقدم یا همزمانی، ۴ روش پرداخت در بیع بین المللی مطرح می باشد. در روش پیش پرداخت، پرداخت ثمن مقدم بر ارسال کالاها بوده و در روش حساب مفتوح، ارسال کالاها مقدم بر پرداخت ثمن می باشد. این ۲ روش موجب تجمع همزمان عوضین نزد فروشنده یا خریدار گشته و از حیث پیشگیری از رفتارهای فرصت طلبانه مورد اشاره روش مطلوبی نمی باشند و بنا به دلایل دیگری که مطرح می گردد مورد استفاده قرار می گیرند. در روش وصولی ها، اگرچه ارسال کالاها مقدم بر پرداخت ثمن می باشد، اما برخلاف ۲ روش قبلی، با مداخله گشتن بانکها و منوط ساختن تحویل اسناد به امضای برات صادره بر عهده خریدار، تاحدی از خطرات مزبور کاسته می شود.

برخلاف دیگر روش ها، همزمانی میان ایفای تعهدات طرفین در اعتبارات اسنادی کاملاً برقرار گردیده است. در این روش، پرداخت ثمن به فروشنده، منوط به ارائه اسنادی می باشد که این اسناد گویای ایفای تعهد فروشنده مبنی بر ارسال کالاهای منطبق با موضوع قرارداد و در زمان پیش بینی شده قراردادی، می باشد.

در مقاله حاضر، ابتدائاً تحلیلی سه روش پرداخت نخستین ارائه گردیده و در گذر آن به تفصیل به تحلیل حقوقی سازوکار و اصول حاکم بر اعتبارات اسنادی پرداخته شده است. با توجه به کارآمدی و رواج بیشتر اعتبارات اسنادی نسبت به دیگر روش های پرداخت، عمده مباحث مقاله حاضر پیرامون این روش پرداخت نگاشته شده است.



## ۱. روش پیش پرداخت<sup>۱</sup>

در این روش توافقی میان خریدار و فروشنده صورت می‌گیرد که به موجب آن خریدار متعهد می‌گردد تا ثمن قراردادی را پیش از ساخت یا ارسال کالاهای موضوع قرارداد یا دریافت اسناد معرف کالا، به حسابی معرفی شده از سوی فروشنده واریز نماید. با پرداخت ثمن قراردادی قبل از ارسال کالاها، فروشنده قبل از آنکه کالاها را ارسال کرده و استیلای خود بر آنها را از دست بدهد، بر ثمن قراردادی تسلط پیدا می‌کند. لذا روش پیش‌پرداخت برای صادرکننده بسیار امن و بی‌خطر است و در عین حال که برای خریدار می‌تواند مخاطرات بسیاری را از جمله توسل به رفتارهای فرصت‌طلبانه به همراه داشته باشد. از جمله معایب این روش می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

۱. با پرداخت ثمن قبل از ارسال کالاها، در صورت امتناع یا تأخیر بلاوجه فروشنده در ارسال کالاها، خریدار از امکان استناد به حق حبس در راستای الزام فروشنده به ارسال کالاها محروم می‌گردد.

۲. ابزار کارآمد خریدار در مقابله با فروشنده در خصوص ارسال کالاهایی نامنتطبق با کالاهای موضوع قرارداد یا ارسال کالاهایی معیوب یا ناقص، امتناع از پرداخت ثمن قراردادی یا معادل‌سازی ثمن قراردادی با ارزش واقعی کالاهای ارسالی می‌باشد که در این روش خریدار از چنین ابزاری محروم می‌باشد.

۳. واردکننده با پرداخت ثمن به صادرکننده پیش از دریافت کالا، بخشی از سرمایه خود را تا پایان معامله در خارج کشور معطل گذاشته است. این امر در حالی است که واردکننده برای دادن اعتبار به صادرکننده ممکن است در وضعیت مالی چندان مناسبی نبوده یا متمایل نباشد که سرمایه در گردش خود را برای مدت زمان قابل توجهی معطل گذارد (تی لاریا، ۱۳۸۵:۱۶۱).

علیرغم معایب مزبور، این روش در مواردی و بسته به اوضاع مختلف، می‌تواند حائز مزایایی برای خریداران بوده یا چندان هم روش پرخطری نباشد که در نتیجه آن، ترغیب به استفاده از آن بشوند:

۱. واردکنندگان فاقد سابقه فعالیت بازرگانی کافی در عرصه بین‌الملل یا واردکنندگان خواستار انعقاد قرارداد تجاری با فروشندگان صاحب‌نام و مشهور در این عرصه، معمولاً با استفاده از این روش سعی در جذب فروشندگان و جلب اعتماد آنان برای پی‌ریزی روابط عمیق تجاری در آینده می‌نمایند.

۲. خریداران فاقد شهرت و اعتبار خاص در عرصه بین‌الملل یا خریدارانی که فعالیت‌های تجاری آنها در کشوری متمرکز می‌باشد که ریسک سیاسی و اقتصادی معامله با تجار آن کشور در نزد فروشندگان بین‌المللی بالا به نظر می‌رسد، چاره‌ای ندارند که از این روش برای جبران خطرات موجود در نزد فروشندگان، استفاده کنند.

۳. با سنگین‌تر بودن کفه تقاضا نسبت به عرضه کالایی در عرصه بین‌المللی، فروشندگان این کالاها که از قدرت چانه‌زنی

<sup>1</sup> Cash in Advance



بالایی برخوردارند، سعی در حداکثرسازی منافع خود در فروش این کالاها می‌باشند. در این شرایط خریداران هم برای خرید چنین کالاهایی که با کمبود عرضه همراه است، هریک درصدد ارائه پیشنهادهایی جذاب‌تر به فروشندگان نسبت به سایر رقبا می‌باشند. با توجه به اینکه روش پیش‌پرداخت مطلوب‌ترین روش در نظر فروشندگان می‌باشد، معمولاً در این شرایط از سوی آنها ارائه می‌گردد که معمولاً توسط خریداران هم برای جذب فروشندگان مورد قبول قرار می‌گیرد.

۴. همچنین در این روش، بانک‌ها در فرآیند پرداخت حضور نداشته یا اگر هم داشته باشد، نقش آنها محدود به انتقال وجه می‌باشد. با حذف کارمزدهای بانکی، لذا نسبت به دیگر روش‌ها مقرون به صرفه‌تر است.

۵. در این روش اصولاً خریداران می‌توانند با استفاده از ابزارهای وثیقه‌ای همچون ضمانت‌نامه بانکی حسن اجرای تعهدات، از خطرات مورد اشاره و فرصت‌طلبی‌های فروشندگان، تا حد چشمگیری بکاهند.<sup>۲</sup>

هرچه میزان استفاده از روش پیش‌پرداخت در فضای واقعی تجارت بین‌الملل نسبت به دیگر روش‌ها کم‌تر است، استفاده از آن در خریدهای بین‌المللی الکترونیکی که در محیط اینترنت صورت می‌گیرد بسیار رایج است. در محیط‌های کسب و کار اینترنتی، فروشندگان اقلام خود را با اوصاف و شرایط مختلف از جمله قیمت آن عرضه می‌کنند و خریداران در صورت تمایل و انتخاب کالای مورد نظر، ابتدا به صورت اینترنتی قیمت آن را پرداخت کرده و متعاقباً فروشنده اقدام به ارسال کالاها بنماید. چنین تقدمی در پرداخت نسبت به ارسال کالاها حکایت از رواج روش پیش‌پرداخت در محیط کسب-وکارهای اینترنتی دارد. در مقام جمع‌بندی، روش پیش‌پرداخت منافع فروشندگان را به خوبی تأمین می‌کند چونکه قبل از ارسال کالاها، خریدار اقدام به پرداخت وجوه قراردادی می‌کند. چه بسا فروشنده هنوز اقدام به خرید یا ساخت کالاهاى موضوع قرارداد نکرده باشد و با این روش، منابع مالی لازم برای تدارک کالاهاى موضوع قرارداد را تأمین کند. هرچقدر قدرت چانه‌زنی فروشندگان در قراردادی بالاتر، احتمال تحمیل این روش بالاتر است. علیرغم معایب این روش برای خریداران، ضمن آنکه با استفاده از ابزارهای وثیقه‌ای تا میزان قابل توجهی از خطرات آن می‌توانند بکاهند، در مواردی چاره‌ای ندارند که برای رفع نیاز خود به کالاهاى اساسی، جبران فقدان اعتبار قابل توجه برای ورود به عرصه تجارت بین‌المللی، جذب فروشندگان و پایه‌ریزی روابط معاملاتی آتی خود با آنها، از چنین روشی استفاده نمایند.

## ۲. روش پرداخت وعده دار یا حساب مفتوح<sup>۳</sup>

روش پرداخت وعده‌دار دقیقاً نقطه مقابل روش پیش‌پرداخت است. در این روش، شاهد تقدم ار سال کالاها، بر پرداخت ثمن توسط خریدار، می‌باشیم. به عبارتی فروشنده ابتدا کالاهاى موضوع قرارداد را ارسال می‌کند و سپس خریدار مبلغ قراردادی آن را به حساب فروشنده واریز می‌کند. پرداخت ثمن بعد از ارسال کالاها به صورت مختلفی می‌تواند

<sup>2</sup> Available at: <https://persianhesab.com> (Last Visited: 3/16/2019).

<sup>3</sup> Open Account



با شد از جمله ممکن است پرداخت پس از ارسال کالاها، پس از رسیدن کالاها به بندر مقصد یا پس از مدت معینی از سپری شدن تحویل کالاها به خریدار صورت بگیرد. روش پرداخت حساب مفتوح مزایا و معایبی را به همراه دارد. از جمله مزایای آن به موارد ذیل می توان اشاره نمود:

۱. در این روش، هزینه های پرداخت کاهش می یابد؛ زیرا طرفین قرارداد، کارمزدهای بالای بانکی و حق الزحمه های مربوط به اعتبارات اسنادی و سایر قیود شکل های پرداخت که متضمن ضمانت بانک و وثیقه است را، دیگر متحمل نمی شوند. این امر بدین معنا نیست که طرفین در این روش اصلاً اجرت یا کارمزد بانکی نمی پردازند. آنها در ازای استفاده از خدمات هر بانک کارمزد می پردازند، لیکن این کارمزد در مقایسه با کارمزدی که در وصول اسنادی یا اعتبارات اسنادی پرداخت می شود، ناچیز و اندک است (تی لاریا، ۱۳۸۵: ۱۶۲).

۲. از فرصت طلبی های فروشندگان نسبت به امتناع از ارسال کالاها، ارسال کالاهای نامنطبق با موضوع قرارداد یا تأخیر در ارسال کالاها، جلوگیری به عمل می آورد.

۳. چنانچه زمان پرداخت ثمن مدتی بعد از تسلیم اسناد حمل یا تسلیم خود کالا به خریدار باشد، روش حساب مفتوح، در قالب تأمین مالی خریدارانی که سرمایه کافی برای تجارت و خرید و فروش در عرصه تجارت بین الملل ندارند عمل می کند. توضیح آنکه خریداران می توانند بدون آنکه در ابتدا بهایی بپردازند، گاهی خریداری نموده و ادامه بعد از تحویل گرفتن آنها، از محل فروش آنها، هم بهای آنها را پرداخته و هم سودی را از این محل تحصیل بنمایند.

۴. علیرغم خطرات این روش برای فروشندگان، می تواند به عنوان یک مزیت رقابتی برابر فروشندگان رقیب به کار آید. اگر میزان تقاضا بر عرضه بیشتر باشد، خریداران حاضر به خرید از فروشندگانی می باشند که مزایای بیشتری را از خرید از آنها به دست می آورند. با پیشنهاد این روش توسط برخی فروشندگان، خریداران جذب خرید از آنها شده و به نحو غیر مستقیمی می توانند بر رونق بازار فروشندگان در عرصه بین المللی کمک نمایند. علیرغم این مزایا از معایب این روش نمی توان چشم پوشی نمود که عبارتند از:

۱. این روش تسهیل گر خریدار در توسل به رفتارهای فرصت طلبانه از جمله امتناع ایشان از قبول کالاهای ارسالی، عدم پرداخت ثمن پس از دریافت کالاها، تأخیر ناموجه در پرداخت ثمن و ... می باشد.

۲. در اثر تقدم ارسال کالاها بر پرداخت ثمن، ریسک عدم پرداخت ناشی از ورشکستگی خریدار بر دوش فروشندگان قرار می گیرد که برخلاف قراردادهای داخلی، هزینه طرح دعاوی بین المللی برای مطالبه ثمن از خریدار و ورشکسته بسیار بالا می باشد.

۳. عدم همزمانی دریافت ثمن با تسلیم اسناد حمل یا حتی خود کالاها، موجب می گردد همواره قسم قابل توجهی از سرمایه خود را صرف اعتباربخشی به دیگر تجار می نمایند. لذا محروم گشتن فروشندگان از به گردش انداختن سریع



سرمایه حاصل از فروش کالاها، از دیگر معایب این روش است. به اعتقاد برخی، نظر به این معایب، امروزه از این روش غالباً در میان تجاری که دارای رویه معاملاتی فی مابین خود بوده، از شناخت و اعتماد قابل قبولی نسبت به یکدیگر برخوردار می‌باشند و همچنین در میان شرکت‌های وابسته به یکدیگر، استفاده می‌شود. اما از آنجا که تجار بین‌المللی، غالباً در معاملاتی که انجام می‌دهند شناخت کافی نسبت به طرف دیگر قرارداد ندارند، به استفاده از این روش تمایلی ندارند. از این رو چهره‌ای کم‌رنگ از این روش در میان دیگر روش‌های پرداخت، شاهد هستیم (تی لاریا، ۱۳۸۵: ۱۶۲).

به اعتقاد برخی دیگر، از یک سو به دلیل رقابت موجود در بین صادرکنندگان و از سوی دیگر نیز متداول بودن تأمین مالی خریداران توسط فروشنندگان، استفاده از این روش پرداخت در تجارت بین‌الملل، از حجم بالایی برخوردار است. بنابراین صادرکنندگانی که تمایلی به استفاده از این روش ندارند، ممکن است بازار فروش خود را از دست بدهند. اگر چه استفاده از این روش حجم فعالیت تجاری را افزایش می‌دهد، اما ارزیابی دقیق ریسک سیاسی، اقتصادی و تجاری کشور خریدار ضرورت دارد.

### ۳. وصولی‌ها<sup>۴</sup>

در روش قبل بسته به تقدم یا تأخر پرداخت نسبت به ارسال کالاهای موضوع قرارداد، ریسک‌های ناشی از امتناع یا تأخیر در پرداخت ثمن، امتناع یا تأخیر در ارسال مبیع یا ارسال کالاهای معیوب، به صورت نامتوازن بر عهده یکی از طرفین قرارداد قرار می‌گیرد. از آنجا که هر یک از طرفین قرارداد، خواستار پایین آوردن ریسک‌های مزبور نسبت به خود و متوازن ساختن آنها در میان خود می‌باشند، متمایل به استفاده از دیگر روش‌های پرداخت در تجارت بین‌المللی گشتند. در همین راستا، یکی از روش‌های جدیدتر نسبت به روش قبلی، روش وصولی‌ها می‌باشد.

روش وصولی‌ها در عرف بانکی بازرگانی کشورمان تحت عنوان برات ارزی یا واردات با روش ثبت سفارش براتی در بانک شناخته می‌شود. در روش قبل بانکها نقشی در بررسی اسناد نداشتند اما در این روش بانکها علاوه بر انتقال وجه، اسناد را نیز مورد بررسی قرار می‌دهند. آنچه در این روش اتفاق می‌افتد این است که فروشنده کالا را به کشور خریدار ارسال نموده، اما اسناد را مستقیم برای وی نمی‌فرستد، بلکه اسناد بازرگانی از جمله فاکتور، بارنامه، لیست عدلبندی، گواهی مبداء و دیگر اسناد را به همراه یک دستورالعمل برای بانک مشخص شده می‌فرستد و در دستورالعمل ارسالی از بانک مشخص شده می‌خواهد در صورتی که خریدار تعهدات خود را در پرداخت، قبول برات و یا غیره به انجام رساند، اسناد را به وی تحویل دهد. برات ارزی در واقع نوعی برات می‌باشد که فروشنده یا ذینفع<sup>۵</sup> آنرا می‌نویسد، بانک ابلاغ کننده یا بانک ذینفع آن را ارسال و خریدار آنرا قبولی نویسی می‌کند. فروشنده می‌تواند با ارائه این سند به بانک خود بلافاصله یا

<sup>4</sup> Collections

<sup>5</sup> Beneficiary



بعد از تاریخ تعیین شده، مبلغ مندرج در آن را دریافت کند. در برات ارزی از مشخصات کالای مورد معامله نامی برده نمی شود. برات قابل معامله و نقل و انتقال می باشد. از سوی دیگر برات سندی است که قابل تنزیل بوده و در صورت مدت دار بودن، ذینفع آن می تواند قبل از سررسید با کسر بهره منطقی، آن را در بانک یا مؤسسات مالی تنزیل نماید. بنابر مطالب فوق برای تحقق معاملات و وصولی در بازرگانی بین الملل مطابق مقررات متحد الاشکل و وصولی ها، وجود عوامل و عناصری همچون اسناد، دستورالعمل و صول، بانک، صادر کننده و وارد کننده ضروری است. همچنین طبق مقررات کنوانسیون آنسیترال ۱۹۸۸ میلادی، برات یا سفته باید شامل مندرجات خاصی از جمله دستور پرداخت، مهلت پرداخت، تاریخ تحریر و امضاء باشد.

همچنانکه که مطرح گردید در این روش فرو شنده قبل از اطمینان از انجام پرداخت، کالا را به کشور خریدار ارسال می نماید و ممکن است خریدار شرایط فرو شنده را نپذیرد و معامله را یکطرفه فسخ نماید. در این حالت فرو شنده فقط می تواند کالای خود را به کشورش مرجوع نموده یا به مشتری دیگری بفروشد که به احتمال بالا توأم با زیان خواهد شد. بنابراین فرو شنده در صورتی این روش پرداخت را می پذیرد که به خریدار، نیاز وی به کالا و انجام شدن معامله، اطمینان کافی داشته باشد.

#### ۴. اعتبارات اسنادی<sup>۶</sup>

با توجه به اینکه در قراردادهای تجاری بین المللی، از یک سو به دلیل وجود بعد مسافت و عدم اطمینان کامل طرفین از یکدیگر، فرو شندگان مایل اند تا زمانی که ثمن را تحویل نگرفته اند، استیلائی خود بر مبیع را از دست ندهند و از سوی دیگر خریداران هم مایل اند تا زمانی که مبیع را تحویل نگرفته اند ثمن قراردادی را پرداخت نکرده باشند، لذا ضرورت داشت تا روشی طراحی گردد که به درستی ضرورت همزمانی میان پرداخت ثمن با تسلیم کالاها را برقرار سازد. امروزه روش پرداخت اعتبار اسنادی یکی از شروط قراردادهای تجاری بین المللی تحت عنوان شرط پرداخت<sup>۷</sup> را به خود اختصاص می دهد (رفیعی، ۱۳۸۷: ۵۹).

#### ۴-۱. تعریف

ماده ۲ مقررات متحد الاشکل اعتبارات اسنادی؛ یو.سی.پی ۶۰۰، اعتبارات اسنادی را بدین نحو تعریف نموده است: «هرگونه ترتیبیاتی به هر نام یا توصیفی که برگشت ناپذیر بوده و در نتیجه دربرگیرنده تعهد قطعی بانک گشایش کننده نسبت به پذیرش پرداخت در قبال ارائه مطابق باشد». در ادامه همین ماده ایفای تعهد اعتبار را چنین توصیف می کند: «ایفای تعهد

<sup>۶</sup> Letter of credit

<sup>۷</sup> Payment Term



اعتبار عبارت است از اینکه: (الف) چنانچه اعتبار حال باشد، وجه اعتبار به رؤیت پرداخت شود؛ (ب) چنانچه اعتبار به شکل پرداخت وعده دار است، بانک تعهد پرداخت وعده دار را بر عهده گیرد و آن را در سررسید پردازد؛ (ج) اگر اعتبار به شکل قبولی مدت دار است، برات مدت دار صادره از سوی ذینفع را قبول نماید و آن را در سررسید پردازد.<sup>۸</sup> معهدا ماده ۴ یو.سی.پی ۶۰۰، با فارغ بودن از قید ماهیت قراردادی و یا ترتیب پرداخت، تلاش نموده است تا اعتبارات اسنادی را بنا به ماهیت خود معامله ای مستقل از قرارداد پایه بداند. ماده فوق الذکر مقرر می دارد: «اعتبار بنا به ماهیت خود معامله ای جدا از قرارداد فروش یا سایر قراردادهایی که مبنای گشایش اعتبار هستند قرار می گیرند. قراردادهای مبنای اعتبار به هیچ وجه ارتباطی به بانکها نداشته و تعهدی برای آنها ایجاد نمی کند، حتی اگر در اعتبار هر گونه اشاره ای به اینگونه قراردادها شده باشد. در نتیجه تعهد بانک نسبت به پذیرش پرداخت معامله یا انجام هر تعهد دیگری تحت اعتبار تابع ادعاها یا دفاعیات درخواست کننده اعتبار که ناشی از روابط وی با بانک گشاینده یا ذی نفع است، نخواهد بود».

#### ۲-۴. مفاهیم

پیش از ورود به بحث اصلی و تحلیل اصول حاکم بر اعتبارات اسنادی، لازم است با مفهوم طرفین یک رابطه اعتبار اسنادی آشنا شوید. هر معامله اعتبار اسنادی حداقل از چهار طرف تشکیل می شود: متقاضی اعتبار اسنادی، بانک گشاینده اعتبار اسنادی، بانک ابلاغ کننده و ذینفع اعتبار اسنادی.

#### ۲-۴-۱. متقاضی اعتبار اسنادی<sup>۸</sup>

بانک گشاینده اعتبار بنابر تقاضای شخص دیگری به گشایش اعتبار اقدام می کند. از اینرو، عنوان متقاضی و بانک گشاینده بر دو شخص مستقل از یکدیگر اطلاق می شود. متقاضی اعتبار اسنادی شخصی است که از بانک گشاینده اعتبار درخواست می کند تا اعتبار اسنادی را به نفع ثالث (ذینفع) افتتاح کند. این شخص ثالث در واقع همان فروشنده در معامله پایه یا ذینفع اعتبار اسنادی است که به نام او اعتبار گشایش یافته است (بناء نیاسری، ۱۳۸۹: ۳۰۰).

#### ۲-۴-۲. بانک گشاینده اعتبار اسنادی<sup>۹</sup>

بانک گشاینده اعتبار، بانک یا شخص دیگری است که اعتبار را افتتاح می کند. در ماده (۲) مقررات و رویه های متحدالشکل اعتبارات اسنادی، یو.سی.پی ۶۰۰، بانک گشاینده اعتبار چنین تعریف شده است: «بانک گشاینده اعتبار بانکی است که بنابر درخواست متقاضی اعتبار یا از جانب خود، اعتبار اسنادی را افتتاح کند». از آنجا که مقررات یو.سی.پی از عبارت بانک استفاده کرده است، اینطور به نظر می رسد که آن را در مورد غیربانک قابل اعمال نمی داند؛ ولی به دلیل آنکه مقررات مزبور، ماهیتاً از قواعد اختیاری و تکمیلی است، مفاد آن تا حدی که باعث خروج عمل از عنوان اعتبار اسنادی

<sup>8</sup> Applicant

<sup>9</sup> Issuer





نشود، قابل تغییر به نظر می‌رسد. در اعتبارنامه‌ای که از سوی شخصی غیر از بانک صادر می‌شود، طرفین می‌توانند بر حکومت قواعد یو. سی. پی. تراضی کنند (بناء نیاسری، ۱۳۹۸: ۳۱۰).

#### ۴-۲-۳. بانک ابلاغ کننده

از آنجا که اعتبار اسنادی برای پرداخت در معاملات بین‌المللی استفاده می‌شود، باید عامل دیگری توسط بانک گشاینده اعتبار در کشور محل اقامت ذینفع تعیین شود تا واسطه بانکی میان گشاینده اعتبار و ذینفع اعتبار قرار گیرد. این عامل همان ابلاغ کننده اعتبار است. بانک ابلاغ کننده که معمولاً در کشور محل سکونت یا اقامت ذینفع قرار داشته و گشاینده اعتبار در آن حساب بانکی دارد، توسط گشاینده اعتبار برای بررسی صحت اعتبار و ابلاغ آن به ذینفع تعیین می‌شود (مافی، عبدالصمدی، ۱۳۹۴: ۳۴). بانک ابلاغ کننده باید درستی ظاهری اسناد و نیز مطابقت آنها با اسناد مشخص شده در سند صدور اعتبار را به طور متعارف کنترل کند. همچنین، پرداخت به فروشنده و ذینفع اعتبار معمولاً توسط همین بانک انجام می‌شود (یو. سی. پی. ۶۰۰، ۲۰۰۷: ماده ۹).

#### ۴-۲-۴. ذینفع اعتبار اسنادی

ذینفع اعتبار که همان فروشنده در قرارداد پایه می‌باشد، شخصی است که می‌تواند با ارائه اسناد لازم به بانک، اقدام به دریافت وجه اعتبار نماید. فروشنده در قرارداد پایه، استفاده از این مکانیسم پرداخت را به دلیل تضمین نفع و حقوق خود به خریدار پیشنهاد می‌کند و در نهایت، اعتبار اسنادی به نفع او گشایش می‌یابد. به عبارت دیگر، ذینفع کسی است که به موجب معامله پایه، از طرف دیگر قرارداد طلبکار می‌شود.<sup>۱۰</sup>

#### ۴-۳. مراحل شکل‌گیری اعتبار اسنادی

مراحل شکل‌گیری اعتبارات اسنادی، متشکل از معاملاتی است که میان طرف‌های مختلفی منعقد می‌گردد.

#### ۴-۳-۱. قرارداد بیع بین خریدار و فروشنده

در قرارداد بیع که یک قرارداد مبنایی است و آن را می‌توان معامله پایه در اعتبارات اسنادی به حساب آورد، صادرکننده (فروشنده در قرارداد بیع و ذینفع در قرارداد اعتبار اسنادی) و واردکننده (خریدار در قرارداد بیع و متقاضی اعتبار در قرارداد اعتبار اسنادی) در قرارداد فروش یا قرارداد مبنایی موافقت می‌کنند که پرداخت به روش اعتبار اسنادی صورت بگیرد. از آن جهت که این قرارداد مبنای پایه شکل‌گیری مراحل بعدی اعتبار اسنادی می‌باشد، تحت عنوان قرارداد پایه نام‌گذاری می‌شود (رفیعی، ۱۳۸۷: ۶۰؛ طارم‌سری، ۱۳۸۳: ۱۴۶).

<sup>۱۰</sup> در این رابطه ر.ک.: ماده (۲) یو. سی. پی. ۶۰۰ و قسمت «د» بند اول ماده (۵-۱۰۲) کد متحداشکل تجارت آمریکا.



#### ۴-۳-۲. قرارداد گشایش اعتبار

واردکننده که در کشور دیگری غیر از محل اقامت فروشنده اقامت دارد، تحت عنوان متقاضی اعتبار<sup>۱۱</sup> به بانکی که معمولاً با آن روابط بانکی دارد و در محل تجارت خود مستقر است، مراجعه می‌کند. این بانک در فرآیند اعتبار اسنادی، تحت عنوان بانک گشایش‌کننده اعتبار<sup>۱۲</sup> قرار داشته و بنا به درخواست متقاضی اعتبار، اعتباری را برای صادرکننده خارجی که ذینفع اعتبار خوانده می‌شود، می‌گشاید. لازم به ذکر است که اعتبارنامه منطبق با همان شروط و مفادی است که متقاضی اعتبار در فرم تقاضای اعتبار خود تکمیل نموده و به موافقت گشاینده اعتبار رسیده است. قرارداد گشایش اعتبار را می‌توان قراردادی معوض در نظر گرفت؛ چراکه از یک سو گشاینده متعهد به پرداخت وجه اعتبار، منطبق با شروط اعتبارنامه، به ذینفع اعتبار می‌گردد و در مقابل متقاضی نیز متعهد به بازپرداخت این مبلغ، کارمزد بانکی و سایر هزینه‌ها، به گشاینده اعتبار می‌گردد. از نظر زمان ایفای تعهد، اجرای تعهد از سوی گشاینده مقدم بر ایفای تعهد متقاضی اعتبار است (رفیعی، ۱۳۸۷: ۶۳).

#### ۴-۳-۳. قرارداد اعتبار اسنادی به معنای خاص

در این مرحله بانکی دیگر وارد چرخه شکل‌گیری اعتبار اسنادی می‌شود. بانک گشایش‌کننده اعتبار، با بانکی واقع در محل اقامت صادرکننده، تحت عنوان بانک ابلاغ‌کننده،<sup>۱۳</sup> هماهنگی می‌کند تا با تحویل گرفتن اسناد حمل از صادرکننده، وجه اعتبار را به او بپردازد. بانک ابلاغ‌کننده بنا به دستور بانک گشاینده اعتبار آمادگی خود را مبنی بر دریافت اسناد حمل و پرداخت وجه اعتبار، به صادرکننده اعلام می‌دارد. با ابلاغ اعتبارنامه از سوی بانک به فروشنده، رابطه‌ای حقوقی میان بانک با مشتری شکل می‌گیرد که در حقوق اعتبار اسنادی به قرارداد اعتبار در معنای خاص نام‌گذاری می‌شود. به موجب این قرارداد است که بانک متعهد به پرداخت در برابر ذینفع و در مقابل ارائه اسناد منطبق با مفاد اعتبار، می‌گردد و همچنین ذینفع نیز محق در ارائه اسناد برای مطالبه وجه اعتبار می‌گردد.<sup>۱۴</sup>

<sup>11</sup> Applicant Party

<sup>12</sup> Issuing bank

<sup>13</sup> Advising bank

<sup>14</sup> همانطور که ملاحظه می‌گردد، در مقام مقایسه میان روش‌های فوق، در هر یک از ۳ روش نخست، بانک‌ها نقشی واسطه در پرداخت ثمن قراردادی ایفا می‌نمایند و حال آنکه در روش اعتبار اسنادی، بانک‌ها درگیر ۲ قرارداد از مجموع ۳ قرارداد تشکیل‌دهنده اعتبار اسنادی به معنای عام هستند که به موجب این قراردادها، تعهدی مستقل از تعهدات طرفین به موجب قرارداد پایه، هم در برابر فروشنده و هم در برابر خریدار بر عهده می‌گیرند. به موجب قرارداد گشایش اعتبار در مقابل متقاضی اعتبار متعهد به پرداخت وجه اعتبار در صورت ارائه اسناد منطبق می‌گردند و به موجب قرارداد اعتبار اسنادی به معنای خاص در مقابل ذینفع متعهد به پرداخت وجه اعتبار در مقابل ارائه اسناد منطبق می‌گردند. در ادامه مورد بررسی خواهد گرفت که به همین دلیل است که تعهد بانک گشاینده مستقل و متمایز از ایرادات مبنای نشأت‌گرفته از قرارداد پایه است چونکه منشاء این تعهدات متفاوت از تعهدات طرفین قرارداد است.



برای بانک ابلاغ کننده ۲ حالت قابل تصور است. ممکن است این بانک صرفاً ابلاغ کننده باشد و هیچگونه تعهدی را نپذیرد. یعنی تعهد خود را به تعهد بانک گشاینده اعتبار منضم نکند یا اینکه اقدام به تأیید اعتبار گشایش یافته از سوی بانک گشاینده اعتبار نماید. لازم به ذکر است که بانک فقط هنگامی وجه اعتبار را به فروشنده می پردازد که او برات و اسناد حمل کالا را همراه با هر نوع اسناد دیگری که بنا به تعیین خریدار نشان دهنده انجام تعهد فروشنده باشد به بانک تسلیم نماید. بانک نیز مطابق قرارداد فی مابین، جهت استرداد وجوه پرداختی به ذینفع اعتبار، به خریدار مراجعه می نماید (دریس کول، ۱۳۶۳: ۱۲۵).

#### ۴-۴. مزایا و معایب اعتبارات اسنادی

مکانیسم اعتبار اسنادی، همچون هر نهاد حقوقی، در کنار تمامی مزایا، معایبی را هم به همراه دارد.

#### ۴-۴-۱. مزایا

#### ۴-۴-۱-۱. ممانعت از رفتارهای فرصت طلبانه

رفتارهای فرصت طلبانه<sup>۱۵</sup> در ۲ مرحله مذاکره و انعقاد قرارداد و دیگری در مرحله اجرای قرارداد، قابل حدوث است. از جمله این رفتارها در نخستین مرحله، می توان به ارائه توصیفاتی غیر واقعی از مبیع یا مخفی کردن اطلاعاتی در خصوص آن اشاره نمود. در دومین مرحله نیز می توان به امتناع هریک از ایفای تعهد خود، علیرغم ایفای تعهد از طرف دیگر، اشاره نماییم (Richard Shell, 1991: 222).

منشاء رفتار فرصت طلبانه در دومین مرحله، تجمع همزمان مبیع و ثمن در اختیار یکی از طرفین است. در سازو کار اعتبار اسنادی با همزمان سازی ایفای تعهد از جانب طرفین، از حدوث چنین جلوگیری می گردد. فروشنده باید نخست به تعهدات خود عمل نماید، اسناد منطبق با مفاد اعتبار از جمله اسناد حمل که گویای ایفای تعهد از جانب ایشان بوده را تحصیل تا سپس با ارائه آنها به گشاینده اعتبار بتواند خواستار دریافت وجه اعتبار گردد. از دیگر رفتارهای فرصت طلبانه در این مرحله، ارائه کالای معیوب یا نامنطبق با کالای موضوع قرارداد است. اما از آنجا که معمولاً در اعتبارنامه ها به ضرورت ارائه گواهی کنترل کیفیت بندر مبداء تصریح می گردد و بانک معرفی شده تنها در صورتی وجه اعتبار را به ذینفع اعتبار پرداخت می نماید، که اسنادی منطبق با مفاد اعتبار ارائه گردد لذا با ضرورت ارائه چنین سندی نهادی معتبر،<sup>۱۶</sup> از فرصت طلبی های فروشنده جلوگیری می شود. تأثیر دیگر اعتبار اسنادی در مهار فرصت طلبی به هنگام مذاکره و قرارداد، برخاسته از تأثیر آن در مهار فرصت طلبی به هنگام اجرای قرارداد است. توضیح آنکه با توجه به اینکه فروشنده گان در صورت تقاضای خریداران

<sup>15</sup> Opportunistic Behaviours

<sup>16</sup> گواهی کنترل کیفیت بندر مبداء را نهادهایی معتبر پس از ارزیابی کیفی کالاها صادر می کنند.



مبنی بر پرداخت به روش اعتبار اسنادی، دریافت ثمن قراردادی را منوط به ارائه اسناد منطبق با مفاد اعتبار که گویای ایفای تعهدات آنها باشد، می‌نمایند انگیزه خود را در ارائه توصیفی نامنطبق با واقعیت از مبیع از دست می‌دهند؛ چراکه می‌دانند حيله و تقلب آنها راه به جایی نخواهد برد. در صورتی هم که فروشنده به هنگام انعقاد قرارداد، خریدار را فریب داده و او را متقاعد به خرید کالاهای معیوب خود با بهایی معادل با کالای سالم بنماید، در مرحله دریافت ثمن با مشکل ارائه اسناد منطبق با مفاد اعتبار روبرو خواهند شد و اینگونه نقشه شوم آنها به نتیجه نخواهد رسید. همانطور که ملاحظ گردید اعتبار اسنادی تأثیری کارآمد در مهار چنین فرصت طلبی‌هایی دارد (Cohen, 1992, 246).

#### ۴-۱-۲. ایجاد تضمین برای فروشنده

در فرآیند اعتبار اسنادی، بانک به نیابت و جانشینی از خریدار اقدام به پرداخت وجه اعتبار (ثمن قراردادی) به فروشنده نمی‌کند بلکه تعهد او در کنار و به موازات تعهد خریدار است. با این توصیف، از آنجا که متعهدله این تعهد همانا فروشنده می‌باشد، لذا گشایش اعتبار تعهدی را به ذینفعی او ایجاد می‌کند که با توجه به متمول و معتبر بودن متعهد حاضر، تضمین قابل قبولی برای فروشنده در رسیدن به طلب محسوب می‌شود.<sup>۱۷</sup> علاوه بر این معمولاً فروشندگان تقاضای اضافه شدن تعهد بانک دیگری تحت عنوان تأییدکننده اعتبار که در کشور محل اقامت ایشان استقرار دارد را می‌نمایند. با توجه به استقلال و تمایز تعهد این بانک از تعهد بانک گشاینده اعتبار، شناخته شده و در دسترس بودن آن برای فروشندگان، تضمین جدید و منحصر به فردی برای ایشان به حساب می‌آید (Copal, 2008, 56).

امتیاز دیگر اعتبار اسنادی که تضمینی ارزشمند برای فروشنده به همراه دارد، استقلال تعهد گشاینده اعتبار از قرارداد پایه و قرارداد گشایش اعتبار، در برابر ذینفع اعتبار و در خصوص پرداخت وجه اعتبار به ایشان است. لذا بانک در مقام ایفای تعهد خویش، به ادعاهای متقاضی اعتبار مبنی بر نقض تعهد فروشنده در قرارداد پایه توجهی نمی‌کند و صرفاً به این موضوع توجه می‌کند که آیا اسنادی که ارائه می‌گردد، حسب ظاهر، منطبق با مفاد اعتبار می‌باشند یا خیر؟ بنابراین خریدار نمی‌تواند با طرح ایرادات واهی، از پرداخت وجه اعتبار به ذینفع اعتبار جلوگیری به عمل آورد و اینگونه تضمینی ارزشمند

<sup>۱۷</sup> چنانچه تأییدکننده اعتبار به هر دلیل از پرداخت وجه اعتبار به ذینفع اعتبار خودداری نماید، هزینه‌های مطالبه وجه از این بانک نسبت به بانک گشاینده اعتبار که در کشوری دیگر است، به مراتب پایین‌تر و دردسر آن کم‌تر است؛ توضیح آنکه فروشنده به جای تحمل رنج و هزینه‌های سفر به کشور محل اقامت خریدار برای طرح دعوا علیه گشاینده اعتبار، در همان کشور محل اقامت خود علیه تأییدکننده اعتبار طرح دعوا می‌کند که با توجه به استقلال تعهد ایشان از تعهد گشاینده اعتبار، نیازی به ضرورت طرف دعوا قراردادن گشاینده اعتبار نیست و دادگاه به دعوی ذینفع اعتبار رسیدگی می‌کند.



را برای فروشنده به ارمغان می آورد (Copal, 2008, 56).

#### ۴-۱-۳. ایجاد تضمین برای خریدار

اعتبار اسنادی تضمینات متعددی را برای خریدار نیز به همراه دارد. با توجه به اینکه فعالیت بانکها مبتنی بر اسناد می باشد لذا بسیار تخصصی تر از خریدار می تواند فرآیند ارزیابی اسناد ارائه شده را انجام دهند و اینگونه خریدار می تواند از نظرات کارشناسی کارشناسی متبحر در فرآیند ارزیابی اسناد ارائه شده برای نتیجه گیری در انطباق یا عدم انطباق آنها با مفاد اعتبار استفاده نماید (Scheler, 2008: 17).

به موجب قرارداد گشایش اعتبار، بانک متعهد به پرداخت وجه اعتبار در برابر اسناد منطبق می گردد. تعهد حاضر که بر عهده بانک قرار می گیرد کاملاً به نفع خریدار است. ضمانت اجرای نقض تعهد حاضر، امکان طرح دعوی حقوقی علیه بانک بوده که در صورت اثبات آن، خریدار محق در امتناع از بازپرداخت وجه پرداخت شده، به گشاینده اعتبار می گردد. همچنین با توجه به روابط مستمر بانکی میان متقاضی با گشاینده اعتبار، متقاضیان معمولاً از نظرات تخصصی کارشناسان دایره اعتبارات اسنادی بانک گشاینده اعتبار، در خصوص نوع و محتوای اسناد لازم‌الارائه به منظور دریافت وجه اعتبار توسط ذینفع، بهره می برند. تنظیم هرچه دقیق تر مفاد اعتبارنامه، تأثیر مستقیمی بر بهبود کیفیت اجرای تعهدات ذینفع اعتبار دارد (زمانی فراهانی، ۱۳۸۵: ۱۵۶).

#### ۴-۱-۴. ایجاد تضمین برای گشاینده اعتبار

تضمینات ایجاد شده برای گشاینده اعتبار برخاسته از ۲ اصل، استقلال اعتبار و انطباق دقیق اسناد است. به موجب اصل استقلال، بانکها در مقام ایفای تعهدات خود نسبت به پرداخت وجه اعتبار، صرفاً به ظاهر اسناد توجه کرده و به ایرادات مرتبط با معامله پایه توجهی نمی کنند. از این رو با توجه به وظیفه ای که در این خصوص ندارند، در صورت پرداخت وجه اعتبار به موجب اسناد منطبق و مطالبه بازپرداخت آن از متقاضی اعتبار، متقاضی اعتبار نیز نمی تواند ایرادات مرتبط با معامله پایه را مستمسک امتناع از بازپرداخت مطالبه بازپرداخت آن از متقاضی اعتبار بنماید. در ارتباط با دکرین انطباق دقیق و تضمین ایجاد شده برای گشاینده اعتبار نیز لازم به ذکر است که گشاینده اعتبار همین که به موجب اسناد به ظاهر منطبق با مفاد اعتبار وجه اعتبار را پرداخت نماید، محق در مطالبه بازپرداخت آن از متقاضی اعتبار خواهد بود و ایرادات ماهوی در برابر ایشان قابل استناد نمی باشد (Ellinger, 1966, 86).

سومین تضمین ناظر به حق وثیقه گشاینده اعتبار نسبت به اسناد دریافتی در برابر متقاضی اعتبار است. با توجه به متقابل بودن پرداخت وجه اعتبار در برابر ارائه اسناد، گشاینده اعتبار به اسناد حمل و دیگر اسنادی که معرف مالکیت بر کالا هستند تسلط پیدا می کند و در صورت امتناع متقاضی از بازپرداخت وجه اعتبار می تواند طلب خود را از محل فروش



کالاهای موضوع این اسناد وصول نماید.

#### ۴-۲-۴. معایب

از جمله معایب این روش پرداخت می توان به تأخیر و هزینه اشاره نمود.

#### ۴-۲-۱. تأخیر

پرداخت وجه اعتبار به ذینفع اعتبار منوط به ارائه اسناد پیش بینی شده در مفاد اعتبار است. صادر کنندگان این اسناد، نهادهایی ثالث همچون مصدق حمل، شرکت بیمه، شرکت بازرسی کالا و ... است. تا زمانی که فروشنده اقدام به تحصیل تک تک این اسناد ننموده باشد، دسترسی به ثمن برای وی امکان پذیر نخواهد بود. این امر در حالی است که روند صدور این اسناد ممکن است وقت گیر باشد. به جهت جریان اصل استقلال اعتبار و دکرترین انطباق دقیق، بانکها به هنگام دریافت اسناد ارائه شده، آنها را به لحاظ ظاهری با مفاد اعتبار تطبیق می دهند. با توجه به اینکه پرداخت در برابر اسناد نامنطبق آنها را در معرض طرح دعوا از جانب متقاضی اعتبار عدم وصول وجه پرداختی می نماید، لذا تا حد ممکن در ارزیابی این اسناد دقت لازم را به عمل می آورند تا در برابر اسناد به ظاهر منطقی وجه اعتبار را پرداخت کنند و اینگونه منافع بانک در معرض خطر قرار نگیرد (Scheler, 2008: 63).

به جهت وسواس و دقت بانکها در بررسی اسناد، در غالب موارد، اسناد ارائه شده به عنوان اسناد نامنطبق با مفاد اعتبار برچ سب می خورند که این امر خود به طولانی شدن فرآیند دسترسی بایع به ثمن قراردادی می انجامد. در این شرایط فروشنده می بایستی نامطابقت های موجود در اسناد را برطرف کرده و پس از آن مجدداً اقدام به ارائه اسناد بنماید. النهایه اگر اسناد از سوی بانک منطبق تشخیص داده شوند، بانک اقدام به پرداخت وجه اعتبار می نماید. اینگونه است که در بسیاری موارد ملاحظه می گردد که حد فاصل انعقاد قرارداد بایع تا پرداخت ثمن در قالب سازوکار اعتبار اسنادی مدت قابل ملاحظه ای به طول می انجامد.

#### ۴-۲-۲. هزینه

عملیات اعتبار اسنادی نسبت به دیگر روش های پرداخت، برای خریداران هزینه بردارتر است. علت این امر نهفته در کارمزد بانکی بالای بانک های فعال در فرآیند اعتبار است. توضیح آنکه مداخله بانکها در فرآیند اعتبار اسنادی نسبت به دیگر روش ها بیشتر است و به تبع آن کارمزدی که از متقاضی اعتبار درخواست می کنند بیشتر خواهد بود. در مورد معاملات اعتبار اسنادی، بانکها به هنگام تعیین کارمزدها و حق العمل های خود، گذشته از سایر عوامل، تعهدات خود و خطرات مربوط، وضع اعتباری و ملائت مالی متقاضی اعتبار، وثیقه در دسترس، میزان نقدینگی و منابع مالی ای که عرضه می کنند و مدت زمانی که در روند بررسی اسناد و پرداخت ثمن با توجه به حجم و پیچیدگی اسناد صرف می کنند، را در نظر می گیرند



(بناء نیاسری، ۸۹: ۱۹۶).

## ۴-۵. اصول حاکم بر اعتبارات اسنادی

### ۴-۵-۱. اصل استقلال اعتبار

اصل استقلال اعتبار از اساسی‌ترین ویژگی‌های این روش پرداخت و عامل منحصر به فرد در کارآیی آن است. مطابق این اصل، تعهد بانک گشاینده اعتبار در برابر ذینفع، تعهدی مجزا و مستقل از سایر قراردادهای مرتبط از جمله قرارداد پایه (میان فرو شنده و خریدار) و همچنین قرارداد اعتبار (فی مابین متقاضی اعتبار و بانک گشاینده اعتبار) می‌باشد. از این رو بانک گشاینده اعتبار نمی‌تواند به هنگام ایفای تعهد و پرداخت وجه اعتبار به ذینفع، به اختلافات و دعاوی نشأت گرفته از قرارداد پایه و همچنین قرارداد گشایش اعتبار استناد نماید. بلکه باید فارغ از دعاوی و اختلافات مزبور وجه اعتبار را پرداخت نماید (Grald, 1989: 23; Luis Frias Garcia, 2009:91).

ماده (۴) یو.سی.پی. ۶۰۰ به اصل استقلال اعتبارات اسنادی پرداخته و چنین مقرر می‌دارد: «اعتبار بر حسب طبیعت خود، معامله‌ای جدا از بیع یا قرارداد دیگری است که اعتبار بر آن مبتنی است. قراردادهای مبنای اعتبار به هیچ وجه ارتباطی به بانک نداشته، تعهدی برای آنها ایجاد نمی‌کند، حتی اگر در اعتبار هر گونه اشاره‌ای به این قراردادها شده باشد. در نتیجه تعهد بانک نسبت به پذیرش پرداخت، معامله یا انجام هر تعهد دیگری تحت اعتبار تابع ادعاها یا دفاعیات درخواست کننده اعتبار که ناشی از روابط وی با بانک گشاینده یا ذی نفع است نخواهد بود».<sup>۱۸</sup>

همچنین در همین رابطه در ذیل بند (الف) ماده ۴ یو سی پی آمده است: «ذینفع در هیچ صورت نمی‌تواند از روابط قراردادی موجود میان بانک‌ها یا بین متقاضی اعتبار و بانک گشاینده سود ببرد».<sup>۱۹</sup>

### ۴-۵-۲. اصل انطباق دقیق اسناد ارائه شده با شروط اعتبارنامه

ایفای تعهد اعتبار همواره منوط به ارائه اسناد منطبق، بررسی اسناد از سوی بانک و احراز مطابقت ظاهری آنهاست. انطباق اسناد با اعتبار به صرف تطابق ظاهری در شکل و محتوا محدود نمی‌شود و علاوه بر آن ارائه ذینفع می‌بایست از حیث زمان ارائه، شخص ارائه‌دهنده و مکان ارائه نیز منطبق با مفاد اعتبار باشد. یکی از اصول اساسی جاری در حقوق اعتبارات

<sup>18</sup> Article 4: A credit by its nature is a separate transaction from the sale or other contract on which it may be based. Banks are in no way concerned with or bound by such contract, even if any reference whatsoever to it is included in the credit. Consequently, the undertaking of a bank to honour, to negotiate or to fulfil any other obligation under the credit is not subject to claims or defences by the applicant resulting from its relationships with the issuing bank or the beneficiary.

<sup>19</sup> Article 4, A: A beneficiary can in no case avail itself of the contractual relationships existing between banks or between the applicant and the issuing bank



اسنادی، اصل انطباق دقیق اسناد ارائه شده توسط ذینفع اعتبار با شروط مندرج در اعتبارنامه می باشد. وفق ماده ۵ یو.سی.سی، عملکرد بانکها بر اساس ظاهر اسناد می باشد و در محتوای آنها در خصوص کالا، خدمات مداخله ای نمی نمایند. ضرورت جریان اصل انطباق دقیق، از باب ضرورت حمایت از حقوق خریداران در قراردادهای تجاری بین المللی می باشد. توضیح - آنکه خریداری که اقدام به انعقاد قرارداد تجاری بین المللی و پذیرش روش پرداخت اعتبار اسنادی می نماید، اقدام به تقاضای گشایش اعتبار نسبت به فروشنده ای می نماید که در غالب موارد نه آن را دیده، نه کالای موضوع قرارداد را از نزدیک رؤیت نموده و نه اینکه سابقه ای از وجه اخلاقی و اعتباری فروشنده دارد. بدین منظور ضروری است تا در کنار اینکه پرداخت وجه اعتبار به ذینفع مصون از ایرادات و دعاوی نشأت گرفته از روابط مبنایی می باشد، پرداخت وجه اعتبار در صورتی انجام بگیرد که مفاد اسناد ارائه شده به لحاظ ظاهری منطبق با اسناد ارائه شده همچون بارنامه و گواهی سلامت کالا باشد (Lee, 2008:137). اصل مزبور بیانگر آن است که اسناد ارائه شده از سوی ذینفع به بانک باید دقیقاً منطبق بر شرایط و حدودی باشد که در اعتبارنامه تصریح شده، به طوری که کوچکترین مغایرت برای بانک کافی است تا از پرداخت وجه اعتبار در برابر اسناد خودداری کند. برابر این اصل بانکها مکلف به ارزیابی شکلی دقیق مفاد اسناد ارائه شده با شروط مندرج در اعتبارنامه اسنادی می باشند و محق در رد درخواست متقاضی برابر اسناد نامنطبق و همچنین مکلف به پرداخت در صورت ارائه اسناد منطبق می باشند. چنانچه بانک اقدام به پرداخت وجه اعتبار در برابر اسناد نامنطبق بنماید، خریداری که متقاضی گشایش اعتبار بوده برای حفظ حقوق خود می تواند با اثبات تقصیر بانک، از تأمین وجوهی که بانک پرداخته است، خودداری نماید. وفق ماده ۱۶ یو.سی.پی، بانکها در صورتی که اسناد ارائه شده با شرایط اعتبار اسنادی منطبق نباشند، از قبول آنها خودداری کرده، اسناد را تا دریافت قبول متقاضی یا دریافت دستورهای بعدی نزد خود نگاه می دارند. در همین رابطه و با هدف کاهش مغایراتها و الزامی نبودن انطباق جزء به جزء، بند ۱۴ یو.سی.پی، مقرر می دارد که نیازی به تطبیق بند به بند از سوی بانک نیست و اما نباید تناقضی میان اطلاعات مندرج در همان اسناد، سایر اسناد تصریح شده در اعتبارنامه و یا خود اعتبارنامه وجود داشته باشد.

### نتیجه گیری

روش های پرداخت در قراردادهای تجاری بین المللی به ۴ دسته تقسیم می شوند. هریک از آنها دارای مزایا و معایبی می باشد. در روش پیش پرداخت، پرداخت ثمن مقدم بر ارسال کالاها و در روش ح- سبب مفتوح ارسال کالاها مقدم بر دریافت ثمن قراردادی است. نظر به تقدم یا تأخر پرداخت ثمن بر ارسال کالاها، توزیع نامتوازنی از خطر میان فروشنده و خریدار صورت می گیرد. در روش وصولیها، فروشنده کالاها را به کشور خریدار ارسال نموده و اسناد بازرگانی از جمله فاکتور، بارنامه، لیست عدل بندی، گواهی مبداء و دیگر اسناد را به همراه یک دستورالعمل، برای بانکی از قبل





مشخص شده می فرستد تا در صورتی که خریدار تعهدات خود را در پرداخت، قبول برات و ... به انجام رساند، این بانک اسناد را به وی تحویل دهد. این روش پیشرفته تر از روشهای قبلی است.

در میان روشهای پرداخت، کارآمدترین و رایجترین روش، اعتبارات اسنادی است. در این سازوکار، هیچ تقدم و تأخیری میان زمان ایفای تعهدات وجود ندارد بلکه علیرغم فاصله مکانی میان فروشنده و خریدار، زمان انجام تعهدات همزمان است. بعد انعقاد قرارداد پایه، خریدار در مقام متقاضی اعتبار با بانکی به عنوان گشاینده اعتبار، قرارداد اعتبار منعقد می سازد تا در صورت ارائه اسنادی منطبق با آنچه در مفاد اعتبار آمده وجه اعتبار (ثمن قراردادی) به ذینفع اعتبار (فروشنده کالاها در قرارداد بیع یا پایه) پرداخت گردد. فروشنده با ارسال کالاها، تهیه اسناد لازم و ارائه آنها به گشاینده اعتبار، جواز دریافت وجه اعتبار را تحصیل می نماید.

همانند دیگر روشها، اعتبارات اسنادی هم حائز مزایا و معایبی می باشد. نظر به همزمان سازی زمان ایفای تعهدات، از رفتار فرصت طلبانه فروشنده مبنی بر امتناع از ارسال کالاها بعد دریافت ثمن یا رفتار فرصت طلبانه خریدار مبنی بر امتناع از پرداخت ثمن بعد دریافت کالاها جلوگیری می کند. نظر به استقلال تعهد گشاینده اعتبار در پرداخت وجه اعتبار، تزلزل وضعیت اعتباری خریدار و بعضاً ورشکستگی ایشان، تأثیری بر حقوق فروشنده و دریافت وجه اعتبار ندارد. از معایب این روش پرداخت هم می توان به زمان بردن فرآیند بررسی اسناد و همچنین کارمزدهای بالای بانکی برای انجام این امور اشاره نمود.

وجه تمایز اعتبار اسنادی از دیگر روشهای پرداخت مبتنی بر اصول جاری در این روش است. وفق اصل استقلال اعتبار، تعهد بانک گشاینده اعتبار در برابر ذینفع، تعهدی مجزا و مستقل از سایر قراردادهای مرتبط از جمله قرارداد پایه (میان فروشنده و خریدار) و همچنین قرارداد اعتبار (فی مابین متقاضی اعتبار و بانک گشاینده اعتبار) می باشد. ایفای تعهد اعتبار همواره منوط به ارائه اسناد منطبق، بررسی اسناد از سوی بانک و احراز مطابقت ظاهری آنهاست.

همچنین اصل انطباق دقیق اسناد ارائه شده با شروط اعتبارنامه، بیانگر آن است که اسناد ارائه شده از سوی ذینفع به بانک باید دقیقاً منطبق بر شرایط و حدودی باشد که در اعتبارنامه تصریح شده، به طوری که کوچکترین مغایرت برای بانک کافی است تا از پرداخت وجه اعتبار در برابر اسناد خودداری کند. برابر این اصل بانکها مکلف به ارزیابی شکلی دقیق مفاد اسناد ارائه شده با شروط مندرج در اعتبارنامه اسنادی می باشند و محق در رد درخواست متقاضی برابر اسناد نامنطبق و همچنین مکلف به پرداخت در صورت ارائه اسناد منطبق می باشند. چنانچه بانک اقدام به پرداخت وجه اعتبار در برابر اسناد نامنطبق بنماید، خریداری که متقاضی گشایش اعتبار بوده برای حفظ حقوق خود می تواند با اثبات تقصیر بانک، از تأمین جوهی که بانک پرداخته است، خودداری نماید.



## منابع

### الف. کتاب‌ها

- زمانی فراراهانی، مجتبی (۱۳۸۵)، *اعتبارات اسنادی و مسائل بانکی*، تهران، انتشارات ترمه، چاپ چهارم.  
 - بناء نیا سری، ما شاءاله (۱۳۸۹)، *جنبه‌های حقوقی اعتبارات اسنادی بین‌المللی (مطالعه‌ای تطبیقی)*، تهران: دانا شگاه شهید بهشتی، رساله دکترا، جلد اول.

### ب. مقاله‌ها

- تی لاریا، ایمانوئل (۱۳۸۵)، «روش‌های پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک آیا جایگزین‌های ممکن و کارآمدی برای اعتبارات اسنادی وجود دارد؟»، مترجم: ما شاء... بناء نیا سری، *مجله حقوقی نثر شرعی مرکز امور حقوقی بین‌المللی معاونت حقوقی و امور مجلس ریاست جمهوری*، شماره ۳۴، صص. ۲۱۰-۱۵۷.  
 - مافی، همایون و راضیه عبدالصمدی (۱۳۹۴)، «حقوق بانک گشاینده اعتبار اسنادی در فرض تقلب ذینفع»، *فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی*، شماره ۷۶، صص ۴۴-۲۹.  
 - دریس کول، ریچارد جی (۱۳۶۳)، «نقش اعتبارنامه‌های تضمینی در تجارت بین‌المللی، تأملاتی پس از انقلاب ایران»، مترجم: محسن محبی، *مجله حقوقی بین‌المللی*، شماره اول، صص ۲۲۳-۱۱۵.  
 - رفیعی، محمدتقی (۱۳۸۶)، «تحلیل حقوقی قرارداد گشایش اعتبار اسنادی در حقوق ایران»، *مجله حقوقی اندیشه‌های حقوقی خصوصی*، سال پنجم، شماره دوازدهم، صص ۹۶-۵۱.

### A. Books

Copal, C. Rama (2008), *Export Import Procedures, Documentation and Logistic*, New Delhi, New Age International Publisher, First Published.  
 Scheler, Michael J (2008), *A Guide to International Trade and Letter of Credit*, New York, International Banking Division.

### B. Articles

- G. Richard Shell (1991), "Oppurtunism and Trust in the Negotiation of Commercial Contracts, Toward a New Cause of Action", 44 *Vanderbilt Law Review*, pp. 221- 246.  
 - Cohen, George M. (1992), "The Negligence- Oppurtunism Tradeoff in contract Law", 20 *Hofstra Law Review*, pp. 941- 1016.  
 - Ellinger, E.P. (1966), "The Relationship Between Banker And Buyer under Documentary Letter of Credit", 7 *University of West Australia Law Review* 40, 1966, pp. 51- 89.  
 - Luis Frias Garcia, Roberto (2009), "The Autonomy Principle of Letters of Credit", *Mexican Law Review*, Vol. III, No. 1, pp. 451- 486.  
 - McLaughlin, Gerald T. (1989), "Letter of Credit and Illegal contracts: The Limits of the Independence Principle", 49 *Ohio State Law Journal*. pp. 1197- 1203.  
 - Lee, Ricky J. (2008), "Strict Compliance and The Fraud Exception: Balancing The Interests of Mercantile Traders in The Modern Law of Documentary Credits", 5 *Macquarie Journal Business Law*, pp. 154- 181.