

بررسی جایگاه و نقاط قوت و ضعف L/C به مثابه شیوه‌ای جهت پرداخت بهای کالا در نظام تجارت بین‌الملل کنونی

حسن روحانی

دانش‌آموخته کارشناسی ارشد حقوق بین‌الملل

چکیده

امروزه روش‌های گوناگونی برای پرداخت وجه کالا در نظام تجارت بین‌المللی رواج پیدا کرده است که شیوه اعتبارات اسنادی به دلایلی از جمله تأمین نقدینگی و منابع مالی، سهولت جهت اقامه دعوا به لحاظ صلاحیت محلی مرجع صالح و تضمین پرداخت به‌عنوان محبوب‌ترین شیوه پرداخت در نظام بین‌المللی محسوب می‌گردد. اما این شیوه نیز باطبع مانند دیگر شیوه‌های پرداخت بهای کالا در تجارت بین‌الملل، دارای نقایص و معایبی چون زمان‌بری، داشتن هزینه نسبتاً بالا و امکان بروز تقلب می‌باشد. از دیگر سو اثبات شده است که امروزه شیوه پرداخت الکترونیکی اعتبارات اسنادی به دلیل مزایا و ویژگی‌های ممتازی که نسبت به دیگر روش‌های پرداخت دارد، همچنان با وجود ورود تاسیس‌های نوین دیگر به‌منظور پرداخت بهای کالا، به‌عنوان بهترین، کارآمدترین و قابل اعتمادترین شیوه محسوب می‌گردد و عملاً نیز تجار در معاملات تجاری خود از این روش بیشتر استقبال می‌کنند.

واژه‌های کلیدی: معاملات بین‌المللی، شیوه پرداخت، اعتبارات اسنادی، پرداخت الکترونیکی.

۱- مقدمه:

پربسامدترین موضوع در حوزه حقوق خصوصی که نظام‌ها و قواعد حقوقی حاکم بر روابط بین اشخاص را مورد بررسی قرار می‌دهد، نهاد قراردادهای و معاملات است. براساس نظر اتفاقی علمای حقوق، هر قراردادی مخلوق قصد و تراضی و اراده مشترک طرفین است. پیشرفت‌های به وجود آمده در عرصه‌های مختلف از جمله در فناوری اطلاعات، تجارت، تجارت الکترونیک، و... هم جامعه و هم پرداختن به اشتغال را متحول کرده است. این پیشرفت‌های سریع، جامعه بین‌الملل اعم از حقوقدانان و دولت‌مردان را به خود مشغول کرده است، لذا تتبع در ابعاد مختلف آن امری لازم و ضروری می‌باشد. در کنار آنچه گفته شد به دلیل اینکه در حقوق تجارت بین‌الملل شیوه‌های گوناگونی برای پرداخت بهای کالا وجود دارد پرداختن به موضوع تجارت در ابعاد بین‌المللی و به‌خصوص شیوه‌های پرداخت بهای کالا بیش از پیش قابل تعمق است.

بروز انقلاب صنعتی در آمریکا و اروپا موجب شد تغییراتی اساسی در خصوص تجارت بین‌المللی به‌وجود آید که به علت ضرورت مداخله اشخاص و موسسات مختلف در حمل و نقل و تحویل کالا از یک‌طرف و پرداخت بهای کالا از طرف دیگر، امکان اعمال روش ابتدایی پرداخت را غیرعملی نمود. در راستای حل این معضل، ابتدا روش‌های پرداخت داخلی در تجارت بین‌المللی مورد استفاده قرار گرفت که به علت عدم کفایت آن، پرداخت با اعتبارات اسنادی که شباهت زیادی به روش ابتدایی تحویل هم‌زمان کالا و تسلیم بهای آن را دارد، به کار گرفته شد.

در خرید و فروش بین‌المللی کالا، چهار روش پرداخت متصور است که عبارت است از: ۱- پرداخت نقدی ۲- پرداخت وعده‌دار یا حساب مفتوح ۳- پرداخت براساس وصول سندهای ۴- اعتبارات اسنادی. تجار در روابط تجاری خود معمولاً روشی را که با اوضاع آن‌ها تناسب بیشتری دارد انتخاب می‌کنند؛ اما امروزه اعتبارات اسنادی به دلایلی فراوانی، پرکاربردترین و متداول‌ترین روش پرداخت بهای کالاها در تجارت بین‌المللی محسوب می‌گردد. هرچند اعتبارنامه‌ها در تجارت‌های داخلی هم مورد استفاده قرار می‌گیرد، لیکن مزیت‌ها و محاسن آن در قراردادهای بین‌المللی نسبت به قراردادهای داخلی نمود بیشتری دارد که در طول بیش از یک‌صد و پنجاه سال با ارائه سندهای کاغذی لازم بوده است. البته این شیوه امروزه به صورت دیجیتالی در قالب موازین تجارت الکترونیکی با شیوه‌های خاص خود صورت می‌گیرد.

۲- لزوم بررسی اصول و مبانی معاملات بین‌المللی

در حقوق ایران بیع از عقود معوض بوده و اصولاً پرداخت بهای کالا با تسلیم مبیع در تقارن است. براساس ماده ۳۴۴ قانون مدنی کشور: «اگر در عقد بیع شرطی ذکر نشده یا برای تسلیم مبیع با تأدیه قیمت موعدی معین نگشته باشد بیع قطعی و ثمن حال محسوب است مگر این که بر حسب عرف و عادت محل یا عرف و عادت تجارت در معاملات تجاری وجود شرطی یا موعدی معهود باشد اگر چه در قرارداد بیع ذکر نشده باشد». همچنین به موجب بند ۳ ماده ۱۹۰ قانون مذکور، یکی از شرایط اساسی صحت معامله «موضوع معین» است و همچنین به موجب قسمت اول ماده ۲۱۶، مورد معامله نباید مبهم باشد. در عین حال هنگام انعقاد عقد بهای کالا باید معین شود به صورتی که رفع جهالت کند؛ در غیر این صورت عقد باطل می‌باشد. این موضوع در حقوق فرانسه هم با کمی اختلاف توسط مقنن پیش‌بینی شده است به نحوی که قانون مدنی این کشور اشعار داشته که بهای کالا باید معین بوده و یا شیوه‌ای برای تعیین آن باید پیش‌بینی گردد، به صورتی که نیاز به دخالت موخر متعاملین نداشته باشد، زیرا در صورت عدم تعیین ثمن، نه موضوع تعهد مشتری مشخص است و نه علت تعهد شخص فروشنده.^۱ در مقابل در حقوق کامن‌لا، عدم تعیین بهای کالا موجب بطلان عقد نخواهد بود، زیرا با توجه به منطوق ماده ۸ قانون فروش کالای انگلستان، مصوب ۱۹۷۹ و بند ۱ ماده ۳۰۵-۲ قانون متحدالشکل تجارت آمریکا، راه‌حلی برای زمانی که تعیین ثمن بعد از انعقاد عقد خواهد بود پیش‌بینی شده است که در برخی از موارد نیاز به قصد مشترک متاخر متعاملین دارد. پس عدم تعیین

1- chabas mazaud, droit civil, t, III, vol 50 principaux contrats: vente, et I echange, ed. montehrestien, 1986, p. 137.

بهای کالا به هنگام انعقاد عقد، در حقوق انگلستان و آمریکا بر خلاف حقوق ایران و فرانسه، موجب بطلان مطلق عقد نخواهد بود.

در حقوق موضوعه ایران، بهای کالا علاوه بر پول می‌تواند هر عملی که منفعت عقلایی مشروع داشته باشد مدنظر قرار گیرد اما در حقوق برخی از کشورها مانند انگلستان و فرانسه منظور از بهار کالا صرفاً پول است. در حقوق آمریکا نیز بهای کالا معنای گسترده‌ای دارد و پرداخت کالا به کالا را نیز در بر می‌گیرد. بند ۱ ماده ۳۰۲ - ۲ قانون متحدالشکل تجارت آمریکا مقرر می‌دارد: «بهای کالا را می‌توان با پول و یا به شیوه‌ای دیگر پرداخت نمود». بدین ترتیب این شیوه نیز وارد قلمرو خرید و فروش می‌شود و برخلاف حقوق ایران به طرفین معامله اجازه تفکیک معاوضه از بیع با قصد مشترک داده نشده است. بنابر این در خصوص بهای کالا و نحوه تعیین آن در حقوق کشورهای مختلف به شیوه‌های مختلف است و در صورت انعقاد قرارداد خرید و فروش بین‌المللی و عدم تعیین ثمن، باطبع با قوانین متعارضی مواجه خواهیم بود که این مهم، ضرورت و لزوم بررسی روش‌های پرداخت بهای کالا را در تجارت بین‌المللی نشان می‌دهد.

می‌توان گفت اصول حاکم بر حقوق تجارت بین‌المللی، مجموعه‌ای از شیوه‌های مختلفی است که توسط مقننین در حقوق داخلی کشورها پیش‌بینی شده است. به این ترتیب که با الگوپذیری از دو کشور فرانسه و انگلستان سیستم قیمت‌باز پذیرفته شده است که این موضوع را می‌توان از مفاد ماده ۵۷ معاهده لاهه در خصوص قانون متحدالشکل بیع کالا (۱۹۶۴) و ماده ۵۵ معاهده وین در خصوص خرید و فروش بین‌المللی کالا (۱۹۸۰) استنباط کرد. به عنوان مثال ماده ۵۵ معاهده وین^۱ مقرر می‌دارد: «هرگاه قراردادی به نحو صحیح منعقد شده باشد، ولی بهای کالا به‌طور صریح یا ضمنی تعیین نگردیده یا ضوابطی جهت تعیین آن پیش‌بینی نشده باشد، در صورت فقدان دلیل مخالف، چنین فرض می‌شود که متعاملین به طور ضمنی ثمنی را که در زمان انعقاد قرارداد برای فروش کالاهایی از این قبیل در اوضاع و احوال مشابه در تجارت مشابه رایج بوده، در نظر داشته‌اند». بنابراین در معاهدات تجاری بین‌المللی، منظور از بهای کالا، پولی است که فروشنده در مقابل دریافت آن، مالکیت کالا را به خریدار انتقال می‌دهد که این میزان پول بعد از انعقاد عقد هم می‌تواند مورد توافق قرار گیرد.

۳- ابعاد حقوقی گشایش اعتبار در نظام تجارت بین‌الملل

امروزه در تجارت بین‌المللی نوین، پرداخت هزینه واردات با سیستم‌های خاصی صورت می‌پذیرد. در این سیستم‌ها، که با سایر خدمات بانکی تفاوت چندانی ندارد، بانک‌ها از طریق تهیبه اعتباراتی که صادرکنندگان می‌بایست به خریداران خارجی اعطا کنند و پرداخت قیمت کالاهای وارداتی به واردکنندگان، شیوه‌های تجارت بین‌المللی را تسهیل می‌کنند. زمانی که بانک متعهد به پرداخت هزینه به صادرکننده کالا می‌گردد خریدار در بانک مربوطه اعتباری که اعتبار اسنادی نامیده می‌شود، افتتاح می‌کند. وجه تسمیه آن نیز این است که زمان گشایش و پرداخت وجه اعتبار، می‌بایست سندها متعدد مربوط به کالا از جمله سیاهه‌ها، سندها حمل و بیمه و... ارائه گردد. طبق توافق فروشنده و خریدار، خریدار ترتیبی می‌دهد که پرداخت قیمت توسط بانک بازکننده اعتبار در محل تحویل کالا با ارائه مدارکی مخصوص و رعایت سایر شرایط اعتبار با میانجی‌گری بانکی که اعتبار را به ذی‌نفع ابلاغ می‌کند انجام می‌پذیرد. با این توصیف که از نظر تحلیل حقوقی، در گشایش اعتبارات اسنادی رابطه بین متقاضی و بانک بازکننده اعتبار و رابطه بین این بانک و ذی‌نفع قابل مطالعه است.

پیش از این برای ایجاد رابطه تجاری، خریدار باید با بانک بازکننده اعتبار قراردادی منعقد کند که شرایط دقیق اعتبار مربوط به مبلغ، مدت و سندهای که ذی‌نفع برای وصول مبلغ اعتبار باید به بانک ارائه دهد، و در عین حال قابل برگشت و یا غیرقابل برگشت بدون اعتبار، باید توصیف گردد. معمولاً این اوصاف همان‌هایی هستند در قرارداد خرید و فروش بین طرفین مورد توافق قرار گرفته است. توصیف شرایط اعتبار در تجارت بین‌المللی از اهمیت فراوانی برخوردار است، زیرا اگر از یک طرف بانک

^۱ - Vienna Convention on the law of treaties.

تقاضای متقاضی در خصوص گشایش اعتبار پذیرفته، فوراً برای ذی‌نفع اعتبارنامه با همان شرایط اعتباری صادر خواهد داشت؛ از دیگر سو تغییر یا فسخ اعتبارنامه فقط با توافق بانک و متقاضی اعتبار انجام خواهد شد. طبق عرف تجاری بین‌المللی، کالای مورد معامله از لحظه گشایش اعتبار در گرو بانک بازکننده اعتبار قرار می‌گیرد و در عین حال ممکن است بانک، از متقاضی اعتبار، تقاضای تضمین کند. همچنین بانک مذکور، هزینه‌ای متناسب با میزان و نوع انجام کار صورت پذیرفته، از متقاضی دریافت خواهد کرد. بانک با دریافت حق‌العملی اقدام به گشایش اعتبار کرده، پس از پرداخت اعتبار برای وصول مبلغ اعتبار، به خریدار یا همان متقاضی اعتبار رجوع می‌کند. رجوع به خریدار، در خاتمه عملیات اعتبارات اسنادی و با ارائه سندهای دال بر انجام آن، صورت می‌گیرد.^۱

در صورتی که اعتبار اسنادی را بانک دیگری تایید کند، در چنین حالتی بانک مذکور در مقابل ذی‌نفع علاوه بر تعهدات بانک گشاینده، دارای تعهد پرداخت نیز می‌باشد. در این روش صادرکننده، وجه کالا را تنها پس از ارائه سندها حمل به بانکی مطابق با شرایطی که در اعتبار اسنادی ذکر شده است از همان بانک دریافت خواهد کرد و به این وسیله ریسک عدم پرداخت از طرف خریدار حذف می‌گردد. چرا که فروشنده با یک بانک متعهد رو به رو است نه خود شخص خریدار و از سویی ترس خریدار از عدم ارسال کالاها یا عدم مطابقت با قرارداد پایه هم از بین می‌رود چون تا هنگامی که سندها مبین اجرای تعهدات فروشنده به بانک و اصل نشده باشد هیچ وجهی به فروشنده داده نمی‌شود. معمولاً در یک عملیات اعتبار اسنادی ترتیبات قرارداد سه‌جانبه مشخصی وجود دارد که عبارت‌اند از:

اول) قرارداد فروش بین خریدار و فروشنده؛

دوم) توافقات مربوط به گشایش و تضمین‌های مربوطه بین خریدار و بانک گشاینده؛

سوم) بین بانک گشاینده اعتبار و ذی‌نفع^۲

۴- اصل استقلال و انطباق در اعتبارات اسنادی

قواعد مربوط به اعتبارات سندهای بر دو اصل اساسی استوار شده است که رعایت و یا عدم رعایت آن موجب تعیین حدود مسئولیت اشخاصی است که به نحوی در آن دخالت دارند. این دو اصل عبارتند از اصل استقلال قراردادهای و اصل انطباق مدارک با اعتبارنامه.

۴-۱- استقلال قراردادهای:

خریدار و فروشنده کالا قبل از رجوع به بانک و تقاضای گشایش اعتبار اسنادی، قرارداد منعقد شده را منتقل می‌کنند. در این قرارداد شروطی از جمله زمان گشایش اعتبار، انقضای مدت آن، مبلغ اعتبار و... درج می‌گردد. از لحاظ عنصر زمانی، گشایش اعتبارنامه می‌تواند فوری، به فاصله زمانی معین و وابستگی آن به انجام عملی از ناحیه فروشنده و یا شخص ثالث و یا تحقق امری طبیعی باشد.

اعتبارنامه با قرارداد اصلی پیوند دارد و دارای موجودیت و استقلال است. زیرا پس از انقضای مدت، بانک ابلاغ‌کننده اعتبار از قبول سندهایی که توسط فروشنده ارائه می‌شود، امتناع خواهد ورزید. در این صورت اگرچه کالا تحویل شده و قرارداد اصلی به پایان رسیده است، ولی مندرجات اعتبارنامه نیز بر آن اعمال خواهد شد. به این منظور بند الف ماده ۴۶ مقررات و رویه‌های

^۱- HC. Gavalda et J.Stouffle. op. cit, p. 734J; Paget's, op. cit, p. 659.

^۲- United City Merchs. (Inv.) v. Royal Bank of Can, 1 Q.B. 208, 217 (C.A. 1982).

متحد الشکل اعتبارات اسنادی مقرر می‌دارد: «کلیه اعتبارات باید دارای تاریخ سررسید جهت ارائه سندها به منظور پرداخت، قبولی یا معامله باشد».

۴-۲- اصل انطباق سندها:

ویژگی خاص اعتبارات اسنادی، در همان سندهایی است که هنگام گشایش اعتبار در اعتبارنامه درج گردیده و به هنگام پرداخت وجه از سوی بانک پرداخت کننده مطالبه می‌شود. بانک مذکور باید با دقت سندها را مورد ملاحظه قرار دهد و تصدیق کند که صورت ظاهر آنها با شرایط اعتبارنامه مطابقت دارد. در صورتی که مدارک ارائه شده، از نظر شکلی با شرایط اعتبار مطابقت نداشته باشد، براساس ماده ۱۵ مقررات و رویه‌های متحدالشکل اعتبارات اسنادی، به عنوان سندهایی که شکل ظاهر آن با شرایط و مقررات اعتبارنامه مطابقت ندارد شناخته خواهد شد و بانک تصمیم به رد آنها خواهد گرفت.

بانک‌ها هیچ‌گونه مسئولیتی نسبت به شکل، کفایت، صحت، اصالت، جعلی و یا غیرقانونی بودن هیچ‌یک از سندها و یا شرایط درج شده در تعهدات را ندارند. اما در هر صورت بانک‌ها حق ارزیابی و مطابقت سندها را دارند و اگر در دستورات مشتری یا ارائه سندها، ابهامی مشاهده کنند، می‌توانند تصریح آن را تقاضا کنند. اصل با توجه به اینکه بانک‌ها با کالا سر و کاری ندارند و دانش و کارشناسی در مورد عرف و رویه تجاری را کسب نکرده‌اند، این اصل می‌تواند آنها را از تفحص در این موارد معاف می‌کند. در عین حال در یک عقد تجاری بین‌المللی، قرارداد اصلی فروش دارای ارزش محوری و اساسی در معاملات است و تمام قراردادهای دیگر در مقایسه با قرارداد اصلی فروش ویژگی فرعی داشته و حالت پشتیبانی دارند.^۱

۵- ساز و کار اعتبارات اسنادی^۲ و سیستم‌های الکترونیکی

چنانچه اعتبارات اسنادی به طور جداگانه از سایر قراردادهای مستقل اما به هم پیوسته که با قرارداد بیع بین‌المللی در پیوندند، در نظر گرفته شود، در این صورت اعتبارات اسنادی به عنوان یک مکانیسم پرداخت، قابلیت آن را دارد که در محیط الکترونیکی عمل کند. در هر صورت این اعتبارات به خودی خود و جدا از قراردادهای مرتبط با آن نمی‌تواند متمر ثمر باشد، اعتبارات اسنادی همواره با معامله‌ای پایه در ارتباط است و صرفاً عهده‌دار اجرای تعهد پرداخت ناشی از معامله اصلی است. قرارداد اصلی و قرارداد اعتبار اسنادی به اضافه دو قرارداد دیگر، یعنی قرارداد حمل و نقل و قرارداد بیمه در کنار یکدیگر می‌توانند یک معامله کامل را تشکیل دهند. به نظر نمی‌رسد غیرمادی شدن معامله اصلی، مشکلات حقوقی خاصی در خصوص قرارداد ایجاد کند. باطبع قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی کالا به‌طور کلی می‌تواند به‌طور الکترونیکی منعقد شود، همچنان که کنوانسیون سازمان ملل راجع به بیع بین‌المللی کالا (کنوانسیون وین مصوب ۱۹۸۰^۳) حاکم بر قراردادهای خرید و فروش بین‌المللی است، تنظیم نوشته را برای انعقاد قرارداد شرطی الزامی نمی‌داند. گذشته از این، در جایی که تنظیم نوشته لازم است، ثبت الکترونیکی کافی است. اعتبارات اسنادی را می‌توان رایج‌تری شیوه پرداخت دانست، زیرا منافع تمام اطراف دخیل در معامله را تضمین و تأمین می‌کند، برای واردکننده یا خریدار و صادرکننده یا بایع نقدینگی و منابع مالی مهیا می‌کند و امکان اقامه دعوا علیه یک شخص حقوقی محلی را در صورت بروز اختلاف برای طرفین معامله فراهم می‌آورد. از لحاظ این اوصاف و مزایا، اعتبارات سندهای در مقایسه با دیگر شیوه‌های پرداخت، بی‌بدیل و بی‌همتا است.^۴

با این حال، درخصوص سندها بیمه الکترونیکی ممکن است مشکلات حقوقی کم‌اهمیتی وجود داشته باشد. به‌عنوان مثال، ممکن است در مواردی مقررات قانونی یا نظام‌نامه‌ای به گونه‌ای تفسیر شود که مانع استفاده از سندها الکترونیک گردد.

^۱- Clive M Schmitthoff, Schmitthoff's Export Trade, The Law & Practice of International Trade, London, Sweet & Maxwell, 1993. P. 7.

2- Documentary letter of credit (LC).

3- United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods, Apr. 11, 1980, S. Treaty Doc. No.98-9 (1983), 3 U.N.T.S. 3, 59 (E) [hereinafter Vienna Convention].

4- Emmanuel Laryea, Paperless Trade: Opportunities, Challenges and Solutions, Kluwer Law International, 2002, p. 31.

بارنامه‌های الکترونیک که نقشی محوری در عملیات اعتبارات سندهای دارند، مشکلات مهمی را در خصوص اعتبارات سندهای الکترونیک مطرح کرده‌اند، اما ارائه راه‌حل برای این مشکلات قریب‌الوقوع است. شبکه اینترنتی بولو که از سوی جوامع جهانی با مدیریت پیوسته و جامع و بانکداری تأسیس شده و مسلماً دارای بیشترین تجربه در خصوص نظام بارنامه‌های الکترونیک است، وعده داده است که مشکلات بارنامه‌های الکترونیک و سندهای بیمه الکترونیک را حل نماید. چنانچه بالرو در الکترونیک شدن سندها تجاری موفق گردد، این امر اعتبارات سندهای تجاری الکترونیک را تقویت و پشتیبانی خواهد نمود. اعتبارات سندهای تجاری الکترونیک به‌واسطه این شبکه می‌تواند به نحو زیر عمل کند:

واردکننده و صادرکننده، قرارداد را از طریق شبکه اینترنتی بولو یا یک رسانه الکترونیک مورد توافق دیگری منعقد خواهند کرد. واردکننده به‌طور الکترونیک از بانک خود تقاضا خواهد کرد اعتبار سندهای را افتتاح نماید و بانک گشاینده نیز به‌منظور ابلاغ اعتبار به صادرکننده به‌همین طریق اعتبار را برای بانک کارگزار خواهد فرستاد و بانک کارگزار اعتبار را به صادرکننده ابلاغ خواهد کرد. با ابلاغ اعتبار و اطلاع صادرکننده از آن، صادرکننده کالا را ارسال نموده و بارنامه شبکه اینترنتی بولو را تحویل خواهد کرد. صادرکننده، بارنامه را برای بانک کارگزار ارسال و درخواست خواهد کرد ثمن پرداخت یا تعهد پرداخت مؤجل آن به عمل آید. بانک کارگزار، بارنامه بولو را برای بانک گشاینده اعتبار ارسال و درخواست بازپرداخت مبلغ پرداختی را خواهد نمود. بانک گشاینده اعتبار بارنامه بولو را برای واردکننده خواهد فرستاد. در نهایت واردکننده بارنامه بولو را به بولو ارائه خواهد نمود و بولو هم به نوبه خود مشخصات دارنده بارنامه را به متصدی حمل اطلاع خواهد داد تا او را قادر به تحویل گرفتن کالا نماید.

به‌نظر می‌رسد اعتبارات اسنادی الکترونیک می‌تواند به نحوی مشابه با اعتبارات اسنادی کاغذی عمل کند. اعتبارات اسنادی الکترونیک بدین‌سان نه‌تنها کلیه امتیازات اعتبارات اسنادی بر سایر شیوه‌های پرداخت بین‌المللی را همچنان حفظ می‌نماید، بلکه امنیت و تضمین روش اعتبار اسنادی نیز افزایش می‌یابد. متأسفانه موانع حقوقی در پاره‌ای کشورها ممکن است تجارت الکترونیک را به‌طور کامل به تعویق اندازد. به‌عنوان مثال، قوانین ناظر به بارنامه‌ها و بیمه‌دریایی شماری از کشورها هنوز تنظیم سندها کاغذی را لازم می‌دانند.^۱

۶- نقاط قوت اعتبارات اسنادی در نظام پرداخت بین‌المللی

در خصوص اعتبارات اسنادی از جمله تأمین نقدینگی و منابع مالی، نزدیکی جهت اقامه دعوا و تضمین از جمله تمایزاتی محسوب می‌گردد که بر محبوبیت این شیوه پرداخت افزوده است.

۶-۱- تأمین نقدینگی و منابع مالی

امروزه ساز و کار اعتبارات اسنادی علاوه بر این‌که به نوعی تضمین را برای طرفین معامله به‌وجود می‌آورد، برای واردکننده و صادرکننده، نقدینگی و منابع مالی را نیز در بیشتر اوقات برای زمان حمل تأمین می‌کند.^۲ همچنین جدا از موارد بسیار کمی که واردکننده بهای کالا را قبل از ارسال کالا به بانک گشاینده اعتبار می‌پردازد، واردکننده تا زمانی که کالا به مقصد نرسیده و وی نیازمند سندها حمل نیست بهای کالا را به بانک گشاینده بازپرداخت نمی‌کند، در عین حال صادرکننده عمدتاً سندها را کمی بعد از ارسال کالا، ارائه و بهای کالا را دریافت یا قبولی بروات را می‌گیرد که می‌تواند برای نقدکردن بروات قبول شده آنها را معامله نموده یا تنزیل کند که این خود یک حسن ممتاز محسوب می‌گردد.

^۱- Laryea, Paperless Shipping Documents, *supra* note 231, at 272, 274; Laryea, Dematerialisation of Insurance Documents in International Trade Transactions, *supra* note 229, at 82-83.

^۲- Murage, Caroline Wambui, The Effect of Credit Risk on Corporate Liquidity of Deposit Taking Microfinance, *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 7, No. 4; April 2016, p. 184.

۶-۲- نزدیکی جهت اقامه دعوا

معمولاً طرف‌های دخیل در اعتبارات اسنادی با شخصی یا اشخاصی طرف معامله و طرف حساب هستند که در کشور مطبوع خودشان مستقر هستند و معاملات خود را مدیریت می‌کنند. واردکننده یا خریدار کالا با بانک گشاینده اعتبار طرف حساب است و در مقابل صادرکننده یا همان فروشنده با بانک تأییدکننده اعتبار، و بانک‌ها نیز با واردکننده یا صادرکننده، طرف قرارداد می‌باشند. لذا اگر مشکل و تقصیری از هرطرف صورت‌پذیرد، هر یک از طرفین به شخص نزدیکی دسترسی خواهد داشت تا علیه او اقامه دعوا کند و طبق قواعد بین‌المللی تقاضای جبران خسارت را مطابق قرارداد منعقد شده نماید و این مورد مانع از آن خواهد شد که طرف‌های معامله، هزینه‌های هنگفت اقامه کردن دعوا در خارج را متحمل گردند.

۶-۳- تضمین

از نظر فروشنده، یکی از مواردی که اطمینان خاطر را بیش از پیش در معاملات او به ارمغان می‌آورد، جمع دو عامل اعتبارات تجاری و ارزش اعتباری بانک ضامن معتبری است که در محل اقامت صادرکننده واقع می‌باشد. این مطلب امکان بدون‌دفاع ماندن او در برابر احتمالات ورشکستگی خریدار یا عدم پرداخت بهای کالا را به حداقل می‌رساند، که این مهم بر مطلوبیت این شیوه در تجارت بین‌الملل افزوده است. چه‌بسا ممکن است در صورت نبود اعتبارات اسنادی، فروشنده تمایل نداشته باشد با خریداری وارد معامله شود که نسبت به او هیچ شناختی ندارد، باطبع او نمی‌خواهد کالای خود را بدون هیچ تضمین و اطمینانی از پرداخت بهای کالا تسلیم نماید. البته این بدین معنا نیست که بانک به هیچ وجه ورشکسته نمی‌شود، اما چنین احتمالی بسیار ضعیف می‌باشد. در عین حال فروشنده بسیار آسان‌تر می‌تواند اوضاع اعتباری یک بانک را نسبت به اوضاع اعتباری یک خریدار خارجی مورد ارزیابی و سنجش قرار دهد. از دیگر سو، چنانچه بانک پیش از پرداخت بهای کالا به فروشنده دچار ورشکستگی شود، فروشنده این امکان را دارد که جهت پرداخت بهای کالای خود، علیه خریدار اقامه دعوا کند، صرف‌نظر از این موضوع که خریدار پیش‌تر، تمام یا بخشی از بهای کالا را به بانک ورشکسته پرداخته یا نپرداخته باشد. با این توصیف، فروشنده لزوماً از یک چتر حمایتی بهره خواهد برد و صرفاً به‌هنگامی دچار خطر احتمالی ورشکستگی خواهد شد که هم خریدار و هم بانک دچار ورشکستگی شوند.

اعتبارات اسنادی، پرداخت وجه کالا به فروشنده را به محض ارائه سندها تقریر شده تضمین می‌کند؛ این تضمین دارای این حسن است که در اثر بروز اختلاف‌های ناشی از قرارداد، خللی به اصل معامله وارد نمی‌سازد. به این ترتیب، اعتبار اسنادی خریدار را از خطر پرداخت بهای کالا به فروشنده‌ای که تعهدات ناشی از معامله اصلی را اجرا نکرده در امان می‌دارد. بانک‌های در چرخه پرداخت که معمولاً قبل از این‌که مبلغ اعتبار توسط خریدار بازپرداخت شود، هزینه کالا را می‌پردازند یا تعهد پرداخت به تاخیر افتاده آن را برعهده می‌گیرند، بر سندها حمل، حق تضمین طلب بدست می‌آورند.^۱ بانک گشاینده اعتبار معمولاً بر سندها، کالاهایی که این سندها معرف آنها هستند و بر اموال عادی وارد کننده حق وثیقه تحصیل می‌نماید. همچنین بانک کارگزار یا متولی که ابلاغ کننده و تأییدکننده هستند، همواره بر تعهد بانک گشاینده اعتبار یا پاره‌ای از اوقات بر سندها حمل اعتماد و اتکا می‌کنند.

اما عملاً در صورت اعتماد مکفی بین طرفین معامله نسبت به تعهدات متقابل، به جهت اینکه شیوه پرداخت از روی حساب مفتوح (فروش نسبه یا اعتباری) یا وعده‌دار کارمزد نازل‌تری دارد بیشتر مورد استقبال تجار قراردارد. در این روش پرداخت

^۱- Yan Hao, Risk Analysis of Letter of Credit, Based on Principles of 'Independence' and 'Strict Compliance', Vol. 4 No. 9; August 2013, p. 204.

بعدی یا ابتدا فروشنده کالاها را ارسال کرده یا خدمات را انجام داده و سپس فاکتور فروش و سایر اسناد را به خریدار تسلیم می‌کند و متعاقباً خریدار نسبت به پرداخت مبلغ قرارداد اقدام می‌کند.

۷- نقاط ضعف اعتبار اسنادی در نظام پرداخت بین‌المللی

با اینکه تاسیس اعتبارات سندهای خدمت‌رسان خوبی در تجارت بین‌الملل محسوب می‌گردد، اما این ساز و کار نیز بدون اشکال نیست. دیرکرد، هزینه‌بر بودن و تقلب از جمله مهمترین معضلات حال حاضر اعتبارات اسنادی محسوب می‌گردند. انجام فرایند اعتبارات اسنادی در عین زمان‌بر بودن، از دیگر طرق موجود گران‌تر بوده و بیشتر در معرض تقلب قرار دارد.

۷-۱- زمان‌بر بودن

در فرایند اعتبارات اسنادی، دیرکرد ممکن است به دو دلیل رخ دهد. اول اینکه ساز و کار اعتبارات اسنادی نیازمند منتقل کردن سندهای کاغذی است که این امر خود معمولاً بسیار کند صورت می‌پذیرد و زمان‌بر است. تا وقتی که فروشنده، سندهای لازم جهت پرداخت را گردآوری و ارائه کند، زمان قابل ملاحظه‌ای طی می‌گردد. دومین به این دلیل است که سندهای ارائه شده، معمولاً با شرایط اعتبار، در تناقض و تضاد است. از آنجا که مطابق اصل رعایت دقیق سندها، یکی از اصول اساسی حقوق اعتبارات سندهای، انطباق بی‌کم و کاست با شروط اعتبار می‌باشد، لذا مغایرت در سندهای مذکور موجب به‌وجود آمدن تأخیر خواهد شد. در این خصوص عمدتاً ۵۰ تا ۷۵ درصد سندهای ارائه شده با شرط‌های اعتبار دارای مغایرت و تضاد هستند^۱ و در زمان اولین ارائه رد می‌شوند. چنانچه مغایرت‌ها اندک باشند، بانک‌ها معمولاً از مشتریان خود استعلام می‌کنند که آیا تمایل دارند از حق خود مبنی بر عدم پذیرش سندهای مغایر صرف‌نظر کنند یا خیر؟ جریان نظرخواهی از مشتریان در رابطه با سندهای مغایر نیز خود به نوعی مسبب تأخیر و دیرکرد است. اگرچه عرف‌ها و رویه‌های همسان اعتبارات اسنادی (ucp)^۲ به‌عنوان نظام حقوقی حاکم بر اعتبارات اسنادی، مهلت مناسبی را پیش‌بینی کرده است که بانک‌ها موظف هستند در مهلت مدنظر سندها را مورد بررسی قرار داده و قبول یا رد خود را به ارائه‌کننده اعلام کند، اما مهلت مذکور قابل تمدید است. بانک‌های گشاینده و تأییدکننده اعتبار، و همچنین هر بانکی که به نوعی در معامله موثر باشد، مهلت مقرری دارد تا پذیرش یا رد سندها را مورد مذاقه و تعیین نماید و پذیرش یا رد آن‌ها را به طرف ارائه‌کننده سندها اطلاع دهد؛ لازم به ذکر است که مهلت فوق نباید از هفت روز بانکی از تاریخ دریافت سندها بیشتر شود. مدت جایز در (ucp) را می‌بایست بر زمان جایجایی سندها از یک طرف به طرف دیگر اضافه کرد؛ لذا، این روند ممکن است حتی چندین هفته زمان‌بر باشد.

سندهای الکترونیک در مقابل شکل کاغذی آن بسیار سریع‌تر صادر می‌شود، زیرا تنظیم آن‌ها به‌شکل قابل ملاحظه‌ای اتوماتیک شده و سریع به گیرنده مدنظر منتقل می‌شود. الکترونیکی شدن سندها، موجب از بین رفتن تأخیری است که لازمه اسناد کاغذی است، زیرا فروشندگان کالا به سرعت می‌توانند سندها را جمع‌آوری کرده همچنین و مدت زمان انتقال سندها به خریداران اعم از واردکنندگان یا بانک‌ها بسیار کم است. در خصوص سندهای الکترونیک، مغایرت‌ها و اختلاف‌ها که در مورد نوع و محتوای سندها وجود دارد همچنان پابرجا است مگر برای تامین سندهای بدون عیب و نقص با فحوای صحیح دقت بسیاری اتخاذ گردد. در هر صورت از این رو که انتقال الکترونیکی سندها سریع است، حتی سندهای مغایر نیز می‌تواند به سرعت اصلاح شود، که این مطلب می‌تواند عوامل تأخیر را که معمولاً همراه عملیات اعتبارات اسنادی کاغذی است، به نحو مطلوبی کم کند.

1- Buckley, Potential Pitfalls, supra note 72, at 220; Bankers Trust Co. v. State Bank of India, 1 Lloyd's Rep. 587, 588.

2- Uniform Customs & Practice.

۲-۷- هزینه‌بر بودن

به دلیل گستردگی عملیات اعتبارات اسنادی بانک‌ها انجام می‌دهند، خطراتی که در این خصوص متقبل می‌شوند، و مسئولیت‌ها و تعهداتی که برعهده می‌گیرند، باطبع موجب می‌شود شیوه پرداخت اعتبارات اسنادی گران تمام شود. معمولا بانک‌ها عوامل متعددی را در تعیین کارمزدها و حق‌العمل‌های خود در نظر می‌گیرند. این عوامل شامل عوامل مذکور از جمله وظایف، زمان، خطرها، مسئولیت‌ها، هزینه و سرمایه می‌باشند. در خصوص معاملات اعتبارات اسنادی، بانک‌ها به هنگام تعیین کارمزدها و حق‌العمل‌های خود، جدا از دیگر عوامل، تعهدات خود و خطرات محتمل، وضعیت اعتباری تقاضا کننده، تضمین طلب در دسترس، نقدینگی و منابع مالی که ارائه می‌کنند و مدت زمانی که در سیر تهیه سندها و پرداخت بهای کالا صرف می‌کنند، را مورد توجه قرار می‌دهند. با وجود تمام هزینه‌هایی که در این شیوه به مصرف می‌رسد، در عمل، در قراردادهای تجاری معمولا تجار این شیوه را بیشتر سایر روش‌ها مورد استفاده قرار می‌دهند.^۱ به نظر می‌رسد مزیت‌های عملیات اعتبارات اسنادی بر هزینه‌های تحمیل شده توسط آن برتری داشته باشد.

البته اگر اعتبارات اسنادی در معاملات تجارت بین‌الملل به صورت الکترونیکی صورت پذیرد، این امکان وجود دارد که معیارهای تعیین کارمزدها اندکی تغییر پیدا کند. تغییر نماید. مثلا خودکار شدن تهیه سندها، می‌تواند مجال لازم جهت تنظیم و بررسی سندها جهت پذیرش یا رد آنها را کاهش دهد که به نظر می‌رسد این ویژگی کاستن از مخارج استفاده‌کنندگان از این اعتبارات را در پی داشته باشد. دیگر معیارها و مبانی موثر در محاسبه میزان کارمزد بانک‌ها مانند عوامل خطر و مخارج تأمین مالی، به طور خاص به هر شخص بستگی دارد و هیچ ارتباطی به الکترونیکی شدن سندها ندارد.

۳-۷- تقلب

با اینکه عنصر غیرقابل انکار در هر شیوه‌ای در پرداخت بهای کالا در تجارت بین‌الملل محسوب می‌گردد ولی این معضل به دلیل ویژگی‌های خاص این تاسیس، بیش از سایر شیوه‌ها در معرض تقلب واقع شدن است. با توجه به این مطلب که ارائه سندهای مقرر در اعتبار، نخستین قدم در پرداخت بهای کالا در اعتبارات اسنادی تجاری بین‌المللی محسوب می‌گردد، برخی فروشندگان با قصد تقلب و کلاهبرداری ممکن است یا از ارسال کالای مدنظر خودداری کنند یا بجای کالای توافق شده کالایی بسیار بی‌ارزش‌تر و یا حتی بی‌ارزش ارسال کنند و جهت دریافت بهای کالا تمامی سندها را جعل نمایند. این امر محتمل است که سندهای جعل شده توسط متقلب، بدون هیچ عیب و نقصی به نظر برسد و ظاهرا با شرط‌های اعتبار و توافقات منطبق باشد. در هر حال، در اندک مواردی است که بانک‌ها می‌توانند از پرداخت بهای کالا خودداری کنند و یا خریدار یا دادگاه می‌تواند پرداخت بهای کالا را منع نماید، زیرا مطابق اصول و قواعد حقوقی، اعتبارات اسنادی کاملا از معامله اصلی مستقل هستند. به‌طور کلی فروشندگان با تقدیم سندهای تقریر شده این حق را دارند که بهای کالا را طلب کنند. احتمال تقلب در معامله تنها به عنوان یک استثنا بر این حق، دارای حوزه مختصری می‌باشد و به‌سختی قابل انجام است. بانک در هر صورت می‌بایست بهای کالا را به ذی‌حق بپردازد مگر اینکه بانک پرداخت‌کننده فریب‌کاری عمدی را به‌طور واضح تشخیص دهد که این موضوعی است که بسیار نادر می‌باشد.^۲ لذا اشخاصی که قصد تقلب و کلاهبرداری دارند، با توسل به این شیوه دست به سوءاستفاده و بردن مال دیگری می‌زنند. امروزه الکترونیکی شدن سندها این قابلیت را ایجاد کرده است که تعدد بروز تقلب را در معاملات

1- Cornelio (Onnie) A. Sumangil, keys to Understanding Documentary Letters of Credit, Library of Control Number: 2014915561, 2014, p. 21.

2- Alavi, hamed, Mitigating the Risk of Fraud in Documentary Letters of Credit, Tallinn University of Technology, Vol. 6, No. 1, 2016, p. 148.

بین‌المللی کاهش دهد، و در عین حال در کنار کنترل دقیق‌تر بر سندها، شیوه احراز صحت و اصالت آن‌ها نیز سریع‌تر و ساده‌تر کند.

علی‌ایحال، در قبول این نظریه باید محتاط بود و بیشتر تأمل کرد، زیرا گذر زمان لازم است تا این دیدگاه به اثبات رسد، زیرا شاید احتمال بروز تقلب در سیستم‌های الکترونیکی هم بالا باشد. در نظام تجارت بین‌الملل کنونی، با وجود هزینه‌های بالا و احتمال بروز تقلب، اعتبارات اسنادی همچنان از جایگاهی تأثیرگذار و تعیین‌کننده برخوردار می‌باشد زیرا منافع متعارض تمام طرف‌های معامله را متعادل می‌کند و تضمینی مناسب برای پرداخت بهای کالا به‌دست می‌دهد که به‌نظر می‌رسد دیگر شیوه‌های پرداخت از چنین مزیتی به این نحو برخوردار نباشند.

به دلیل وجوه ممتاز مکانیسم اعتبارات اسنادی دیجیتالی، این مکانیزم این قابلیت را دارد که بدون بروز مشکل در نظام تجارت بین‌المللی به عنوان یک سیستم قابل اعتماد مورد استفاده قرار بگیرد. اعتبارات اسنادی الکترونیک امروزه به‌عنوان بهترین گزینه باقی مانده در راستای نظام پرداخت بهای کالا مطرح گردیده و بسیاری از حقوقدانان نیز بر برتری این شیوه بر دیگر شیوه‌ها اذعان دارند به طور که همواره حجم وسیعی از اطلاعات و مدارک مرتبط با این شیوه انتقال می‌یابد. می‌توان اذعان داشت مانع اصلی حرکت به سوی یک نظام اعتبارات اسنادی کاملاً الکترونیک، دیجیتالی شدن خود قرارداد اعتبار نیست، بلکه نبود یک نظام بارنامه الکترونیکی است که مورد توافق همگان باشد.

۸- نتیجه‌گیری

در حقوق تجارت بین‌الملل روش‌های متفاوتی برای پرداخت بهای کالا یا پول وجود دارد که باطبع هر یک از آن‌ها مزایا و معایب خاص خود را دارند. امروزه اعتبار اسنادی، اصلی‌ترین و متداول‌ترین روش پرداخت در حقوق تجارت بین‌الملل محسوب می‌گردد. مکانیسم اعتبار اسنادی به‌طور سنتی، مبتنی بر اسناد کاغذی بوده است، لذا حرکت به سوی تجارت الکترونیک، مسائلی را در خصوص این مناسب‌ترین روش پرداخت در بازرگانی معاصر مطرح کرده است. هرچند که این شیوه نیز باطبع بدون عیب و نقص نمی‌باشد و معایبی چون احتمال بروز تقلب و هزینه و زمان‌بر بودن آن نسبت به دیگر شیوه‌ها را در خود دارد، ولی معایب آن همچون تأمین نقدینگی و منابع مالی، نزدیکی جهت اقامه دعوا و تضمین معایب این روش را مستور و تجار نیز این شیوه را بر دیگر شیوه‌ها رجحان می‌دهند. از دیگر سو بسیاری از حقوق‌دانان روش‌های الکترونیکی از این طریق را به دلایل و توجیه‌های قابل دفاعی، بهترین نوع پرداخت محسوب می‌دارند و معتقدند هیچ‌یک از دیگر روش‌های موجود پرداخت نمی‌توانند با آن رقابت کنند. واضح است که هر روش جایگزین پرداخت که پیشنهاد گردد، باید منافع و مصالحی را که اعتبار اسنادی در حال حاضر به نحو مطلوبی پاسخ می‌گوید، برآورده سازد. اما به‌رغم ظهور مکانیسم‌های جدید پرداخت الکترونیکی، تاکنون هیچ روش پرداختی پدید نیامده است که بتواند علاوه بر اعتبار اسنادی، نیازهایی را که در حال حاضر اعتبارات اسنادی تجاری برآورده می‌نماید، پاسخ دهد.

فهرست منابع:

1. Alavi, hamed, Mitigating the Risk of Fraud in Documentary Letters of Credit, Tallinn University of Technology, Vol. 6, No. 1, 2016.
2. Buckley, Potential Pitfalls, supra note 72, at 220; Bankers Trust Co. v. State Bank of India, 1 Lloyd's Rep. 587, 588
3. chabas mazeaud, droit civil, t, III, vol 50 principaux contrats: vente, et I echange, ed. montehrestien, 1986.
4. Clive M Schmitthoff, Schmitthoff's Export Trade, The Law & Practice of International Trade, London, Sweet & Maxwell, 1993.
5. Cornelio (Onnie) A. Sumangil, keys to Understanding Documentary Letters of Credit, Library of Control Number: 2014915561, 2014.
6. Emmanuel Laryea, Paperless Trade: Oppertunities, Challenges and Solutions, Kluwer Law International, 2002.
7. hC.Gavalda et J.Stouffle. op. cit, p. 734J; Paget's, op. cit, p. 659.
8. Laryea, Paperless Shipping Documents, supra note 231, at 272, 274; Laryea, Dematerialisation of Insurance Documents in International Trade Transactions, supra note 229, at 82-83.
9. Murage, Caroline Wambui, The Effect of Credit Risk on Corporate Liquidity of Deposit Taking Microfinance, International Journal of Business and Social Science, Vol. 7, No. 4; April 2016.
10. United City Merchs. (Inv.) v. Royal Bank of Can., 1 Q.B. 208, 217 (C.A. 1982).
11. United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods, Apr. 11, 1980, S. Treaty Doc. No.98-9 (1983), 3 U.N.T.S. 3, 59 (E) [hereinafter Vienna Convention].
12. Yan Hao, Risk Analysis of Letter of Credit, Based on Principles of 'Independence' and 'Strict Compliance', Vol. 4 No. 9; August 2013.

A Study of the Position and the Strengths and Weaknesses of L / C as a Way to Pay for Goods in the Current International Trading System

Hassan Rouhani

Master of International Law

Abstract

Today, there are different ways to pay for goods in the international trade, but the letter of credit (L.C) method is considered the most popular payment method in the international system due to reasons including the provision of liquidity and financial resources, ease of litigation due to the jurisdiction of the local competent authority and guarantee of payment. However, this method, like the other payment methods in international trade, has shortcomings and disadvantages such as its being time-consuming, its relatively high cost and the possibility of fraud. On the other hand, it has been proven that the L/C electronic payment method is still considered the best, most efficient and most reliable payment method because of its advantages over other payment methods, despite the existence of other new payment methods, so that businessmen practically use this method in their business transactions.

Keywords: international transactions, payment methods, Letter of Credit, electronic payment
