

مقدمه

امروزه تجارت بین الملل نقش بسزائی در تامین نیازهای کشورهای مختلف جهان به کالاها و مواد گوناگون دارد بطوری که می توان گفت بسیاری از کشورها بدون دسترسی به واردات و عدم امکان صادرات برای ادامه حیات و حفظ ثبات اقتصادی خود دچار مشکل خواهند شد از طرف دیگر تجارت بین المللی این امکان را برای ملل جهان پدید آورده است که نه تنها رشد اقتصادی خود را بهبود بخشیده و نیازهای خود را برآورده سازند، بلکه به تولید و صدور کالاهایی بپردازند که در آن دارای مزیت نسبی هستند لذا ضمن کاهش هزینه تولید از منابع نیز به نحو بهینه استفاده کنند.

نظر به اینکه در گذشته شیوه های متداولی در حقوق تجارت بین الملل برای پرداخت بین المللی پیش بینی شده و ممکن است این روش ها در فضای تحریم اقتصادی و یا رکود و بحران اقتصادی از کارآمدی، ضمانت اجرای حقوقی و موثر برخوردار نبوده، و نظر به اینکه نظام حقوقی تجارت بین الملل ایران موکداً بدنبال یافتن روشها و متدهای جدید برای شیوه های پرداخت بین المللی می باشد، بنظر می رسد انجام این کار تحقیقی بسیار ضروری بوده و آثار و تبعات آن منافع و مصالح علمی و عملی کشور را تامین کند.

دلیل انتخاب موضوع این بوده که با توجه به اینکه به شیوه های متداول پرداخت در تجارت بین الملل در برابر بحرانهای مالی و اقتصادی جهان نمی توان اکتفا کرد لذا می بایست در فرآیند شیوه های جدید پرداخت در تجارت بین الملل بود تا هنگام بحرانها و مشکلات اقتصادی بتوان در جهت رونق اقتصاد و خروج از رکود و کمبود نقدینگی از آنها استفاده نمود.

هدف تحقیق تهیه مجموعه ای کامل از شیوه های پرداخت، مزایا و معایب هر کدام، ریسک های مترتب بر هر کدام و ارائه راهکارهای مناسب جهت پیشگیری از اختلافات در پرداختهای بین المللی و یافتن راه حلی برای مواقع بحرانی و تحریم های مختلف، ارزیابی شیوه های متداول پرداخت و ارائه پیشنهادها و راهکارهایی برای ابداع شیوه های جدید پرداخت در تجارت بین الملل است.

در مورد سابقه و پیشینه تحقیق باید گفت کارهای زیادی که در این مورد انجام شده بیشتر در باره شیوه های متداول پرداخت در تجارت بین الملل بوده، اتاق بازرگانی بین المللی نیز اقدامات زیادی در این مهم داشته با وجود این کار تحقیقی حاضر با تحقیق پژوهش و جمع آوری اطلاعات از کارشناسان و متخصصان در تجارت بین الملل بخصوص کارشناسان بانکی و موسسات مالی که در جناح بین الملل دارای مهارت کافی بودند انجام شده است.

تعریف مسأله و بیان سؤالهای اصلی تحقیق :

آیا روشهای متداول شیوه های پرداخت در تجارت بین الملل در تمامی شرایط کارائی لازم را دارند. آیا در شرایط کنونی تحریم های اقتصادی و رکود و بحران جهانی شیوه های جدیدی می توان یافت یا باید تنها به همان روشها بسنده کرد. با توجه به کمبود نقدینگی در بازارهای جهانی و مشکلات عدیده بواسطه بحرانهای اقتصادی جهان آیا شیوه های متداول پرداخت کارائی لازم را دارند؟

تاثیرات بحرانهای مالی و تحریم های اتحادیه اروپا و آمریکا بر پرداخت های بین الملل مخصوصاً کشور ایران چیست نظر به اینکه بحران اقتصادی جهان اعتماد متقابل خریدار و فروشنده و مجریان طرحها را تضعیف نموده آیا شیوه های جدیدی را میتوان ابداع کرد.

با توجه به کمبود نقدینگی در بازارهای جهانی و مشکلات عدیده بواسطه بحرانهای اقتصادی جهان آیا شیوه های متداول پرداخت کارائی لازم را دارند؟

تاثیرات بحرانهای مالی و تحریم های اتحادیه اروپا و آمریکا بر پرداخت های بین الملل مخصوصاً کشور ایران چیست؟

نظر به اینکه بحران اقتصادی جهان اعتماد متقابل خریدار و فروشنده و مجریان طرحها را تضعیف نموده آیا شیوه های جدیدی را میتوان ابداع کرد؟

پیشنهادها و راهکارهای جهت شیوه های جدید پرداخت با توجه به بازار رکود اقتصاد و بازار تحریم اقتصادی چیست؟

عکس العمل های احتمالی درقبال بحران مالی جهانی چیست؟

فرضیه ها:

شیوه های متداول پرداخت بین المللی با توجه به بحرانهای مالی و اقتصادی کارائی لازم را ندارند. با توجه به کمبود نقدینگی در بازارهای مالی جهان روشهای تامین مالی پرداخت ها با مشکلات جدی روبرو شده است.

اگر چه شیوه های متداول پرداخت وجود دارند ولی بنظر می رسد بایستی شیوه های جدیدی نیز ابداع گردد.

کشورهای درحال توسعه و کشورهای با سیستم بانکداری اسلامی شیوه های مناسب خود را دارند.

تحریم های آمریکا و اتحادیه اروپا بر شیوه های پرداخت بین المللی در کشور ما تاثیر گذاشته است و پرداخت ها و معاملات را با مشکلاتی مواجه کرده است.

این کار تحقیقی مشتمل بر دو بخش است. در بخش اول تجارت بین الملل، طرفهای درگیر در کار تجارت بین الملل، مقررات تدوین شده در تجارت بین الملل و شیوه های متداول پرداخت در تجارت بین الملل بحث میشود و در بخش دوم به مکانیزمهای جایگزین شیوه های متداول پرداخت در شرایط خاص از جمله دوران رکود و تحریم اقتصادی می پردازیم. بخش اول شامل دو فصل میباشد. در فصل اول تجارت بین الملل در فصل دوم انواع و کاربرد اعتبارات اسنادی بحث میشود. بخش دوم نیز از سه فصل تشکیل شده فصل اول شیوه های پرداخت الکترونیکی و تجارت الکترونیک، فصل دوم شیوه های پرداخت در دوران تحریم اقتصادی و فصل سوم به شیوه های پرداخت در دوران رکود اقتصادی و نهایتاً به راهکارها و پیشنهادها برای برون رفت از مشکلات تحریم های اقتصادی و رکود اقتصادی می پردازیم.

اگر چه بحث اصلی این مبحث به اعتبارات اسنادی اختصاص دارد ، اما مهم است که طرف های معامله تجاری بین المللی ، از برخی مفاهیم پایه ای سیاسی ، قانونی و اقتصادی که بازرگانی بین المللی در چهار چوب آن ها شکل می گیرد درک عمومی و کلی داشته باشند . به همین منظور، بخش اول این مبحث به بحث در مورد این موضوع های پایه ای می پردازد . همچنین، بحث در خصوص مزایای اعتبار اسنادی در مقایسه با سایر شیوه های پرداخت در معاملات بازرگانی نیز مطرح می شود. قبل از پرداختن به مباحث فوق، یک فرد باید از اصول عمومی که در معاملات بازرگانی بین المللی می باید وجود داشته باشد آگاه گردد. این اصول عبارتند از:

قبل از انجام معامله بازرگانی بین المللی ، طرف های معامله باید چهار چوب های سیاسی ، قانونی و اقتصادی ای را که این معامله در آن جای می گیرد مورد توجه قرار دهند . یعنی باید به موارد زیر توجه داشته باشند:

خط مشی های سیاسی / دولتی و تاثیر بالقوه آن ها در معامله، سیاست های محدود کننده دولتی ، کنترل های ارزی محدودیت های سهمیه بندی و تعرفه ها ، سلب مالکیت (مصادره اموال) مجوزهای صادرات و واردات ، تحریم های بازرگانی ، مقررات مربوط به جلوگیری از شکستن قیمتها ، مقایسه قیمت ها / بازرسی قبل از حمل ، محدودیت های قیمت در فروش دوباره ، مقررات بهداشتی ، سیاست های اعمال شده در مورد کالاهای پر خطر ، و مالیات .

سیاست های ارزی کشورهای صادرکننده و وارد کننده ، خطرات ناشی از آن و توانایی طرفین در رعایت آن ها شامل، سیاست ها و رویه های ارزی ، -مجوزها ، کمبود ارزهای قابل تبدیل ، نوسان نرخ ارز، و پوشش و معامله تامین ارز به منظور پوشش ریسک ناشی از تضعیف/ترقی ارزش ارز.

شناسایی طرف معامله حتی می تواند از “ چگونگی انجام معامله “ مهمتر باشد . علاوه بر این ، نمی توان فقط در مقابل “ اظهار نامه تعهد پرداخت “ برگه ای که کاملا تأیید شده و قابل اطمینان نیست ، اقدام به حمل کالا یا ارائه خدمت نمود.

در پایان باید گفت که در شرایط کنونی نیز از همان شیوه های متداول پرداخت استفاده مخصوصا اعتبار اسنادی میگردد با این تفاوت که انتخاب شیوه پرداخت با توجه به توافقات طرفین بستگی دارد و بیشتر میل به پیش پرداخت است.

بخش اول

شیوه های متداول پرداخت در تجارت بین الملل

فصل اول: تجارت بین الملل

مبحث اول: تعریف تجارت بین الملل

تجارت بین الملل را میتوان جریانی از خرید و فروش بین خریدار و فروشنده و واسطه ها در کشورهای مختلف تعریف کنیم حال در این جریان خرید و فروش بین المللی ممکن است مشکلات عملی و مالی مزید بر معاملات تجارت در داخل یک کشور باشد.^۱

گفتار اول: مشکلات و ریسکهای موجود معاملات در تجارت بین الملل

در زمینه پرداخت مبلغ معامله در یک بیع بین المللی همواره دو مقوله اساسی وجود دارند که باید مدنظر قرار گیرند. مقوله اول به احتمال عدم دریافت مبلغ پرداخت از خریدار خارجی ارتباط دارد زیرا بطور طبیعی احتمال اینکه بنا به عللی نتوان مبلغ معامله را از خریدار وصول کرد در یک معامله بین المللی بسیار بیشتر از معاملات داخلی می باشد. عوامل متعددی در زمینه احتمال دریافت نکردن مبلغ پرداخت وجود دارند که از بین آنها می توان به مواردی مانند دوری و جدایی جغرافیایی فروشنده و خریدار و دشوار بودن روند ایجاد اعتبار بانکی به همراه سیستمهای گوناگون بانکداری در کشورهای مختلف اشاره کرد.

در عرصه تجارت بین المللی علاوه بر ریسکهایی که از مناسبات پیچیده بازرگانی بوجود می آیند ، خطراتی وجود دارند که از آنها تحت عنوان ریسکهای سیاسی یاد می شود و به سیاست خارجی کشورهای دیگر ارتباط پیدا می کنند. این ریسکهای سیاسی عبارتند از : لغو مجوزها ، اعمال مقررات نظارتی بر مبادلات و وقوع جنگ. معمولاً برای فائق آمدن بر ریسکهای سیاسی در معاملات بین المللی فروش کالا از پوشش بیمه صادراتی استفاده می شود. در آمریکا و کانادا شرکتهای بیمه گر فراوانی اعم از دولتی و خصوصی وجود دارند که مشتریان خود را تحت پوشش بیمه ریسک عدم پرداخت در معاملات بین المللی قرار می دهند .

علاوه بر اینها ، متفاوت بودن سیستمهای حقوقی و به تبع آن اختلاف در شیوه های اعمال قانون و ضمانت های اجرای آن از دیگر موارد بوجود آورنده ریسک عدم دریافت در یک بیع بین المللی بشمار می رود.

۱- سماواتی، حشمت الله، "حقوق معاملات بین المللی" نشر ققنوس ، ۱۳۸۲ ص ۳۶

بند ۱) ریسک صادر کننده

مهم ترین ریسکها برای صادر کننده عبارتند از:

- ریسک مالی : شامل عدم پرداخت یا تاخیر در پرداخت توسط وارد کننده که می تواند ناشی از عدم توانایی یا عدم تمایل وی به پرداخت باشد.
- ریسک سیاسی : غالباً ناشی از وقوع بحران های سیاسی در کشور وارد کننده و یا اعمال مقررات محدود کننده ای از سوی بانک مرکزی آن کشور در ارسال ارز می باشد.
- ریسک نوع ارز : تنزل ارزش ارزی که قرارداد بر مبنای آن بسته شده است.

بند ۲) ریسک وارد کننده

مهم ترین ریسکها برای وارد کننده عبارتند از:

- ریسک مالی : شامل عدم تحویل کالا توسط فروشنده ، تحویل بخشی از کالا و یا ارسال کالای غیر استاندارد
 - ریسک سیاسی : وضع تحریم صادراتی در کشور صادرکننده و یا تحریم واردات در کشور خود وارد کننده
 - ریسک نوع ارز : افزایش نرخ ارزی که باید بابت بهای کالا پردازد.
- علاوه بر آنچه گفته شد ، وارد کننده کالا با ریسک قصور صادر کننده در تهیه اسناد صحیح نیز مواجه است که در نتیجه آن ، مقامات گمرکی از ورود کالا به کشور جلوگیری می کنند . به جز در مواردی که وارد کننده بخوبی صادر کننده را بشناسد و از دقت و مسئولیت پذیری وی در این زمینه مطمئن باشد، تنها تضمین ممکن برای صحت مدارک ارسال شده استفاده از “ اعتبار اسنادی ” می

باشد که در آن بانک کلیه اسناد را از صادر کننده دریافت و پس از بررسی و تأیید آنها وجه را پرداخت می کند.

بانکها با تامین اعتبار برای تجارت بین الملل ریسکهای زیادی از دوش مشتریانشان برداشته و خود تقبل می کنند. این ریسک ها که شامل عدم پرداخت، تاخیر در پرداخت، عدم تحویل کالا و ریسکهای سیاسی میشوند و البته تقبل آنها بستگی به ارزیابی بانکها از ماهیت چنین ریسکهایی و اطمینان از اینکه منجر به زیان نمی شوند دارد. خطر دیگری که در این میان بانکها را تهدید می کند احتمال بروز اشتباهات فنی در زمان بررسی اسناد یا انجام عملیات پیچیده مربوط به آن می باشد.

گفتار دوم: راهکارهای مقابله با مشکلات و ریسک های تجارت بین الملل

اگر در تجارت بین الملل هیچ ریسکی وجود نمی داشت صادر کنندگان کالای خود را بدون هیچ محدودیتی با هر وسیله ممکن به اقصی نقاط جهان صادر می کردند و وارد کنندگان نیز وجه کالا را بدون دخالت بانکهای مرکزی و بدور از عملیات کنترل ارزی برای صادر کنندگان حواله می نمودند. اما واقعیت این است که هیچ معامله ای نمی تواند بدون هیچ گونه ریسکی برای خریدار و فروشنده انجام پذیرد؛ اگرچه امکان کاهش میزان این ریسکها به شکل قابل توجهی توسط بانکها و شرکتهای بیمه وجود دارد.

استفاده از اعتبارات اسنادی غیرقابل برگشت یکی از راهکارهایست که برای حل مشکلات مورد اشاره و نیز ایجاد اطمینان درخصوص دریافت مبلغ قرارداد بطور معمول مورد استفاده قرار می گیرد.

یک وارد کننده و یا یک صادر کننده باید حداکثر آگاهی ممکن را از امکانات و کشش بازاری که می خواهد از آن کالایی وارد یا به آن صادر نماید، داشته باشد تا تنها به یک فروشنده و یا یک خریدار متکی نگردد. زیرا در این صورت خود را در معرض نوسانات سیاسی یا اقتصادی و اجتماعی آن بازار خاص قرار می دهد که ممکن است ناگهان دسترسی به این بازار بر اثر مسائل اقتصادی یا سیاسی قطع شده و یا مشکلات عدیده ای بر سر راه خرید و یا فروش کالا به بازار مورد نظر او به وجود آید.

بنابراین لازم است با تقسیم ریسک و پخش نمودن آن، از میزان خطرات احتمالی ناشی از تغییرات ناگهانی سیاسی-اقتصادی آن بازار بکاهد این عمل در اصطلاح پراکنده نمودن خطر^۱ می گویند و این مسئله در مورد مدیریت ذخایر یا مدیریت ذخایر یا مدیریت وجوه شرکتهای بزرگ نیز صادق است که البته در مورد اخیر الذکر گرچه فعلا کاربرد وسیعی در کشور ما ندارد ولی به تدریج از اهمیت بیشتری برخوردار خواهد شد.

در کلیه معاملات بین المللی خرید و فروش کالا، هر یک از دو طرف دغدغه ها و دل نگرانی های خود را دارند. از یک سو صادر کنندگان کالا نگران وصول سریع و مطمئن پولشان هستند و از سوی دیگر وارد کنندگان دغدغه آن را دارند که کالای خریداری شده دقیقا با مشخصات مندرج در قرارداد تطبیق نماید و اسناد لازم برای ترخیص کالا از گمرک را بدون هرگونه اشکال و مغایرت تحویل بگیرند.

امروزه تجارت بین الملل نقش بسزائی در تامین نیازهای کشورهای مختلف جهان به کالاها و موادگوناگون دارد بطوری که می توان گفت بسیاری از کشورها بدون دسترسی به واردات و عدم امکان صادرات برای ادامه حیات و حفظ ثبات اقتصادی خود دچار مشکل خواهند شد. از طرف دیگر تجارت بین المللی این امکان را برای ملل جهان پدید آورده است که نه تنها رشد اقتصادی خود را بهبود بخشیده و نیازهای خود را برآورده سازند، بلکه به تولید و صدور کالاهایی بپردازند که در آن دارای مزیت نسبی هستند لذا ضمن کاهش هزینه تولید از منابع نیز به نحو بهینه استفاده کنند.^۲ در این زمینه بانک ها نقش بسزائی را ایفا می کنند. هنگامی که وارد کننده و صادر کننده قراردادی را در رابطه با خرید و فروش کالا امضا می کنند رشته ای از فعالیت های پیوسته در زنجیره ای از مشاغلی که در این زمینه خدماتی ارائه می کنند آغاز می گردد.

کارگزاران حمل^۳، حمل کنندگان جاده ای و راه آهن، شرکتهای کشتیرانی، بانکها و شرکتهای بیمه از جمله مشاغلی هستند که هرکدام در زنجیره انتقال کالا از یک کشور به کشور دیگر نقش مهمی ایفا می کنند. عوامل اصلی درگیر در امر تجارت بین المللی کلیه توان خود را در رابطه با همکاری با یکدیگر به کار می گیرند تا یک معامله تجاری در کمال صحت و امنیت و بدور از هرگونه خطرات و یا با حداقل ریسک هایی که همواره تجارت خارجی را تهدید می کنند به انجام برسد.

^۱ -Diversification of risk

^۲ -رجبی، علی "مبانی حقوقی اعتبارات اسنادی" اداره مطالعات و بازاریابی بانک رفاه، ۱۳۸۷

^۳ -FORWARDERS

مبحث دوم: مقررات و طرفهای درگیر در تجارت بین الملل

گفتار اول: مقررات تدوین شده در تجارت بین الملل

اتاق بازرگانی بین الملل بعنوان یک موسسه غیر دولتی و غیر انتفاعی جهت یکنواخت کردن قوانین و مقررات در تجارت بین الملل اقدام به تدوین قوانین و مقررات متحدالشکلی برای معاملات و تجارت بین المللی نموده است که تعداد آنها نسبتاً زیاد است و هر کدام برای موارد خاصی از تجارت مورد استفاده قرار میگیرند این مقررات بگونه ای بصورت استاندارد تنظیم شده اند که مورد پذیرش بین المللی واقع شده و بطور گسترده ای از آنها استفاده میشود.^۱

۱- مقررات مربوط به رویه ها و عملیات متحد الشكل اعتبارات اسنادی^۲

۲- مقررات مربوط به رویه ها و عملیات متحد الشكل اعتبارات اسنادی الکترونیکی^۳

۳- مقررات مربوط به رویه ها و عملیات متحد الشكل پوشش اعتبارات اسنادی^۴

۴- مقررات مربوط به رویه ها و عملیات متحد الشكل وصولی اسنادی^۵

۵- مقررات مربوط به رویه ها و عملیات متحد الشكل ضمانت نامه های عندالمطالبه^۶

۶- مقررات رسمی اتاق بازرگانی بین المللی در مورد تفسیر اصطلاحات تجاری، اینکو ترمز ۲۰۰۰^۷

۷- رویه های استاندارد بانکداری بین المللی، آی.اس.بی.پی.^۸

گفتار دوم: طرفهای درگیر در کار تجارت بین الملل

به منظور جلوگیری از ضرر و زیان و خساراتی که در اثر حوادث در طول دوره تجارت به بازرگانان و تجار وارد می آمد ابتدا اشخاص و سپس موسسات خصوصی با اتخاذ شیوه هائی و در مقابل دریافت کارمزد یک نوع بیمه کالا را بوجود آوردند ولی به موازات پیشرفتهای که بشر در قرون اخیر داشته وزندگیش تکامل یافته، خرید و فروش و تجارت بین الملل نیز توسعه و گسترش یافته است، لذا

۱- زمانی فراهانی، مجتبی "اعتبارات اسنادی و مسائل بانکی" تهران، چاپ اول، انتشارات نویسنده ۱۳۷۹، ص ۲۰۷

۲- UCP

۳- EUCP

۴- URR

۵- URC

۶- URDG

۷- INCOTERMS

۸- ISBP

برای حفظ منافع خریدار و فروشنده کشورهای دو طرف پا به میدان گذاشته اند طوری که امروزه در هر معامله بازرگانی بین المللی و روشهای مختلف پرداخت حد اقل ۶ تا ۸ گروه دخالت دارند تا معامله بنحو احسن و با رضایت خاطر طرفین سالم و مطمئن انجام گیرد.^۱

گروههای مزبور عبارتند از:

خریدار کالا

بانک خریدار

فروشنده کالا

بانک فروشنده

شرکت های بیمه شرکت حمل کننده

شرکتهای بازرسی کننده

بانک های گشایش کننده

بانک های معامله کننده

بانک های پوشش دهنده

مبحث سوم: انواع روشهای متداول پرداخت در تجارت بین الملل

شیوهای متداول پرداخت در معاملات بازرگانی بین المللی به اشکال زیر طبقه بندی می گردد:

صد در صد پیش پرداخت

تجارت بر اساس حساب باز

بروات وصولی ساده

بروات وصولی اسنادی

اعتبار اسنادی

^۱ - «اعتبارات اسنادی صادراتی و وارداتی»، چاپ اول ، انتشارات اداره آموزش و مدیریت بانک ملی ایران ، ۱۳۷۱، ص ۸

گفتار اول: پیش پرداخت نقدی^۱

خریدار قبل از حمل کالا یا ارائه خدمات وجه را در اختیار فروشنده قرار می دهد. اگر چه این روش پرهزینه بوده و خطراتی را در بر دارد، در مواقعی که روند تولید کالا یا ارائه خدمات به تخصص و سرمایه زیاد احتیاج داشته باشد، شیوه متداولی است. در چنین شرایطی طرفین ممکن است به این توافق برسند که عملیات پرداخت وجه به صورت پرداخت قسمتی از وجه به شکل پیش پرداخت و یا پرداخت تدریجی انجام شود.^۰

باید توجه داشت در صورت استفاده از روش پیش پرداخت تضمین کافی باید از فروشنده دریافت شود که این تضمین می تواند به صورت ضمانتنامه باشد، به هر حال بررسی کافی در مورد وضع کشور فروشنده چه از نظر اقتصادی و چه سیاسی ضروری است.

پرداخت نقدی یا پیش پرداخت ثمن به طور خلاصه عبارت است از توافقی که به موجب آن خریدار مطابق عقد بیع و جوهی را پیش از ساخت، تدارک یا ارسال کالای موضوع قرارداد، به حسابی در دسترس بایع واریز می کند.^۲

این روش در موارد زیر به کار برده می شود:

- زمانی که اعتبار خریدار مورد تردید باشد.
- زمانی که شرایط سیاسی و اقتصادی در کشور خریدار دارای ثبات نمی باشد و یا هنگامیکه احتمال تاخیر پیش بینی نشده ای در دریافت وجه، مثلا در نتیجه حوادث خارج از کنترل خریدار، وجود داشته باشد.

امتیازات برای فروشنده:

- استفاده فوری از وجه نقد

زیان ها برای خریدار:

- با انجام پیش پرداخت او سرمایه اش را، قبل از دریافت کالا یا خدمات، مورد استفاده قرار می دهد.

^۱ -CASH IN ADVANCED

^۲ -ایمانوئل تی. لاریا " روشهای پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک " ترجمه: ماشاءالله بنانیاسری مجله حقوقی شماره سی و

چهارم، ۱۳۸۵

- او مطمئن نیست آنچه را که برایش قرار داد منعقد کرده است تهیه و در زمان مناسب دریافت خواهد شد و یا با کمیت و کیفیت سفارش داده شده دریافت خواهد شد.

فروشندگانی که براین روش اصرار می ورزند ممکن است در بازارهای رقابتی که رقبا روشهای جذاب تری را ارائه میدهند از رقابت باز مانند.^۱

گفتار دوم: حساب باز^۲

ترتیباتی است بین خریدار و فروشنده که به موجب آن تولید و تحویل کالا قبل از درخواست وجه انجام می گیرد.

حساب باز، بدون ارائه هیچ نوع سند قابل معامله از سوی خریدار که برای او تعهد قانونی ایجاد نماید، پرداخت وجه را در زمان مشخصی در آینده امکان پذیر می سازد. فروشنده باید کاملاً مطمئن باشد که خریدار در زمان توافق شده پرداخت را انجام خواهد داد. ترتیب پرداخت ممکن است بدین صورت باشد که مثلاً خریدار در پایان هر ماه با یک ماه پس از هر حمل، نسبت به واریز حساب اقدام نماید. ولی در حین این مدت اسناد و کالا برای خریدار مستقیماً ارسال می گردد تا به ترتیب مقتضی و در اسرع وقت نسبت به ترخیص کالا اقدام نماید. او باید بداند که در بعضی موارد احتمال تنزیل بروات دریافتی تحت حساب باز نزد یک موسسه مالی وجود دارد.

این روش معمولاً بین کمپانی مادر و دفاتر نمایندگی آن در کشورهای مختلف که کنترل ارزی در نظام ارزی آن حاکم نیست کاربرد دارد.

همچنین در مواردی که فروشنده با انبارهای مملو از کالا مواجه و یا نگهداری کالا و انبار نمودن آن مقرون به صرفه نمی باشد مورد استفاده قرار می گیرد.^۳

حساب باز معمولاً در کشورهای اروپائی و با تولید کننده هائی که روابط تجاری بسیار خوب دارند انجام میشود، همینطور ممکن است زمانی مورد استفاده قرار گیرد که وارد کنندگان نمایندگان صادر کننده باشند.^۱

^۱ - Trade finance guide, Available at www.trade.gov

^۲ - open account

^۳ - زمانی فراهانی، مجتبی "اعتبارات اسنادی و مسائل بانکی" تهران، چاپ اول، انتشارات نویسنده ۱۳۷۹، ص ۴۸

مشخصات و شرایط لازم برای انجام تجارت بر اساس حساب باز به قرار زیر است:

الف: فروشنده باید اعتماد کامل به خریدار داشته باشد که در زمان معین شده او نسبت به پرداخت وجه کالا اقدام خواهد نمود.

ب: فروشنده مطمئن شود که دولت کشور خریدار، قانونی وضع نمی‌نماید که بر آن اساس انتقال ارز مربوطه را لغو نموده و یا به تاخیر اندازد.

ج: فروشنده باید دارای نقدینگی کافی باشد که بتواند چنین اعتباری را در اختیار خریدار قرار دهد و یا دسترسی به اعتبارات بانکی برای سرمایه‌گذاری و تامین مالی و صادراتی داشته باشد.

این روش پرداخت مطلوب‌ترین روش از نظر خریدار می‌باشد زیرا که او پس از دریافت کالا و اطمینان از این که آن کالا کاملاً طبق شرایط مورد نیاز اوست در زمان معین نسبت به پرداخت اقدام خواهد نمود و از نظر قانونی نیز محدودیت خاصی وجود ندارد بلکه تنها بر اساس حسن اعتماد متقابل کار انجام می‌پذیرد.

پرداخت وعده‌دار یا «حساب مفتوح» توافقی است که به موجب آن واردکننده تعهد می‌کند همزمان یا ظرف موعد مشخصی پس از انجام عمل معینی - معمولاً ارسال کالا از سوی صادرکننده مبلغی پول را به حساب تعیین‌شده‌ای معمولاً حساب صادرکننده واریز نماید.^۲

اما برای فروشنده این راه دارای بالاترین ریسک بوده و در صورتی به این روش باید اقدام نماید که شرایطی که در فوق ذکر گردید برای او محقق شده باشد و در غیر این صورت باید از این کار خودداری نماید. البته این روش بیش از روشهای دیگر به انجام سریع کار کمک و آن را تسهیل می‌نماید. حدود ۶۰ درصد تجارت بین انگلیس کشورهای عضو بازار مشترک اروپا بدین طریق انجام می‌پذیرد.

بنابر این حساب باز عبارت است از فروش کالا بر روی اعتبار (خریدار) بدون اینکه تامین خاصی اخذ شود که خریدار در تاریخ توافق شده قرض خود را بپردازد، حساب باز کمترین تامین را به صادرکننده می‌دهد. لذا لازم است که وی به خریدار اعتماد و اطمینان کامل داشته باشد.^۱

^۱ - INTER NATIONAL TRADE GUIDES AVAILABLE AT, WWW.SITPRO.UK.ORG

^۲ - ایمانوئل تی. لاریا "روشهای پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک" ترجمه: ماشاءالله بناباسری، مجله حقوقی شماره سی و

امتیازات برای خریدار:

- ۱- او پرداخت وجه را تنها پس از دریافت و یا بازرسی کالا یا خدمات انجام می‌دهد.
- ۲- پرداخت مشروط به مباحث مطرح شده در بخش قبل یعنی فهرستی از مباحث سیاسی، قانونی و اقتصادی قابل توجه در بازرگانی بین‌المللی می‌باشد.

زیانها از نظر فروشنده:

- ۱- او حق مالکیت کالا را بدون اطمینان از پرداخت وجه به خریدار واگذار می‌نماید.
- ۲- این احتمال وجود دارد که رویدادهای سیاسی باعث تحمیل مقرراتی شود که موجب تاخیر یا توقف در نقل و انتقال وجوه به او گردد.
- ۳- او در استفاده از سرمایه خود تا زمانی که خریدار کالا را دریافت و یا بازرسی یا ارائه خدمات را تایید و وجه را پرداخت نماید با محدودیت مواجه است.

گفتار سوم: وصولی

ترتیباتی است که به موجب آن فروشنده پس از حمل کالا برات مربوطه را به عهده خریدار می‌کشد و یا اسناد را با دستور مشخص برای وصول از طریق یکی از بانک‌های کارگزار محل اقامت خریدار به بانک خودش ارسال می‌کند. معمولاً حق مالکیت بر کالا تا زمانی که برات از طرف خریدار پرداخت و یا قبولی نویسی نشود به خریدار تعلق نمی‌گیرد (مگر این که در سند حمل نام خریدار به عنوان گیرنده ذکر شده باشد). وصولی‌ها ترتیبات دیگری غیر از "حساب باز" یا "پیش پرداخت" را برای طرفین معامله امکان پذیر می‌سازد. وصولی‌ها معمولاً در ارتباط با فروش کالا و نه ارائه خدمات مورد استفاده قرار می‌گیرند.

از این روش تحت عنوان روش براتی نیز یاد می‌شود. در این روش فروشنده به خریدار اطمینان داشته و با ارسال کالا برای خریدار اسناد حمل و برات را نیز مستقیماً و یا از طریق بانک برای او ارسال می‌دارد.^۲

^۱ - سماواتی، حشمت‌الله، "حقوق معاملات بین‌المللی" نشر ققنوس، ۱۳۸۲ ص ۱۰۱

^۲ - زمانی فراهانی، مجتبی "اعتبارات اسنادی و مسائل بانکی" تهران، چاپ اول، انتشارات نویسنده ۱۳۷۹، ص ۴۹

در بروات اسنادی یا اسناد وصولی مطابق مقررات متحدالشکل برای وصولی ها بانک ها در مقایسه با روش اعتبارات اسنادی مسئولیت به مراتب کمتری دارد^۱.

در این روش اسناد حمل نیز به همراه برات ارسال می‌گردد. این روش می‌تواند حاشیه امنیت زیادتری را نسبت به دو روش قبل برای فروشنده به همراه داشته باشد چون اسناد از طریق بانک ارسال داشته و می‌تواند دستورالزام را مورد نحوه آزاد سازی اسناد تنها در مقابل پرداخت بدهد.^۲

این روش از نقطه نظر خریدار نسبت به دو روش قبل از مطلوبیت کمتری برخوردار است چون بر اساس دستور فروشنده به بانک کارگزار خریدار تنها در صورتی اسناد حمل را دریافت خواهد نمود که قبولی خود را حداقل اعلام نماید. ولی به هر حال نسبت به روش اعتبار اسنادی برای خریدار مطلوبتر است چون کالا حمل شده و در کشور خریدار می‌باشد. تحت روش وصولی در صورت عدم پرداخت فروشنده دارای حق رجوع به واردکننده نیست بنابراین تنها در شرایط زیر قابل استفاده است.^۳

از آنجا که مسئولان برات یعنی کسانی که برات را به عنوان برات دهنده، براتگیر، ظهر نویس، قبول کننده ثالث و ضامن امضاء کرده اند بدهکار دارنده برات تلقی میشوند و در صورت پرداخت نشدن برات میتوان پس از اعتراض عدم تادیه علیه هر یک از آنان اقامه دعوی نمود.^۴

احتیاط های معمول که فروشنده باید در نظر داشته باشد.

- ۱- گزارشی از وضعیت اعتباری خریدار کسب کند.
- ۲- تحلیلی از وضعیت سیاسی و اقتصادی کشور وارد کننده کالا به دست آورد.
- ۳- کالا را بدون توافق قبلی با بانک خریدار برای خریدار و یا بانک وی (بانک وصول کننده) نفرستد.
- ۴- روش هایی را برای فروش مجدد حمل مجدد یا انبار کردن کالا در صورت عدم پرداخت وجه از طرف خریدار، در نظر داشته باشد.

در وصولی:

- ریسک عدم پرداخت پوشش داده نمی‌شود.

^۱ - سماواتی، حشمت الله، "حقوق معاملات بین المللی" نشر ققنوس، ۱۳۸۲ ص ۵۰

^۲ - «اعتبارات اسنادی صادراتی و وارداتی»، چاپ اول، انتشارات اداره آموزش و مدیریت بانک ملی ایران، ۱۳۷۱، ص ۲۰۷

^۳ - Trade finance guide available at www.trade.gov

^۴ - اسکینی، ربیعا "حقوق تجارت" تهران، چاپ یازدهم، انتشارات سمت، ۱۳۸۶، ص ۱۵۸

- ریسک عدم مجوز بانک مرکزی در ارسال ارز پوشش داده نمی‌شود.
- البته برات وصولی مزایای خاصی نیز بدین شرح دارد:^۱
- ارزان است و عملیات ساده ای دارد.
- روشی برای تأمین مالی پس از ارسال کالا به حساب می‌آید.
- این اطمینان را به وجود می‌آورد که خریدار تا زمان پرداخت برات یا قبولی آن نمی‌تواند کالا را تحویل بگیرد.

بند ۱) وصولی اسنادی

- فروشنده کالا را حمل می‌کند و اسناد حمل را معمولاً همراه براتی دیداری و یا با رسید روز با مبلغی معادل ارزش کالاعهده خریدار می‌کشد فروشنده برات اسناد را به بانک خودش که به عنوان نماینده او اقدام می‌کند ارائه می‌دهد.
- بانک فروشنده (بانک ارسال کننده) برات و سایر اسناد را به همراه نامه وصولی به بانک کارگزار وصول کننده که معمولاً در شهر محل سکونت خریدار واقع شده است می‌فرستد.
- بانک وصول کننده به عنوان نماینده بانک ارسال کننده عمل می‌کند و دریافت برات و اسناد را به خریدار اعلام می‌کند.
- کلیه اسناد و معمولاً حق تملک کالا در مقابل پرداخت مبلغ مشخص شده در برات یا قبولی نویسی برات برای پرداخت در تاریخ مشخصی در آینده تحویل خریداری گردد.

امتیازات برای فروشنده:

- وصولی اسنادی روندی ساده و مقرون به صرفه است.
- اسناد با ارزش، مثل اسنادی که در حکم کالا هستند، تا زمان پرداخت و یا قبولی نویسی تحویل خریدار نمی‌گردد.
- در صورت عدم پرداخت یا عدم قبولی نویسی چنانچه بانک وصول کننده مجاز باشد می‌تواند ترتیب ترخیص، انبار، بیمه و یا حمل مجدد کالا را به فروشنده بدهد.^۲

¹ - Trade finance guide available at www.trade.gov

² - Trade finance guide available at www.trade.gov

- وصولی‌ها تامین مالی پیش از صادرات و یا پس از صادرات را تسهیل می‌نمایند.

زیان‌ها برای فروشنده:

- او بدون وجود تعهد غیر مشروط خریدار برای پرداخت، کالا را حمل می‌کند.
- هیچ‌گونه تضمینی برای پرداخت، یا پرداخت فوری، از سوی خریدار وجود ندارد.
- فروشنده در استفاده از سرمایه‌اش تا زمان دریافت وجه با محدودیت مواجه است.

امتیاز برای خریدار:

- وصولی‌ها به نفع خریدار است زیرا می‌تواند پرداخت وجه را تا زمان رسیدن کالا، یا حتی پس از آن (در صورتی که برای پرداخت معوق توافق شده باشد) به تعویق بیاورد.

زیان‌ها برای خریدار:

- با نکول کردن برات او به طور قانونی متعهد و مسئول است.
- اگر “وصولی” پرداخت نشود اعتبار تجاری او لطمه می‌بیند.
- برای بالابردن پوشش برات اسنادی در مقابل ریسک عدم پرداخت می‌توان درخواست کرد که پس از قبولی نویسی توسط براتگیر از وی خواست که پرداخت آن را به وسیله بانکی در کشور خودش تضمین نماید.^۱

بند ۲) وصولی ساده

ترتیباتی که به موجب آن فروشنده فقط براتی به ارزش کالا خدمات به عهده خریدار می‌کشد و آن را به بانک خودش ارائه می‌دهد.

بانک فروشنده (بانک ارسال کننده) برات را به همراه نامه (دستور وصول)^۲ به بانک کارگزار (بانک وصول کننده) که معمولاً بانکی در شهر محل اقامت خریدار است می‌فرستد.^۳

^۱ -lakshman wickremeratne and Michael row “ the guide to documentary credits” institute of financial service,2003,page 28

^۲-schedule

^۳ -trade finance guide, available at, www.trade.gov

بند ۳) وصولی مستقیم

ترتیباتی که به موجب آن فروشنده، نامه وصولی مستقیم از پیش شماره شده را از بانک خود می‌گیرد به این ترتیب، او می‌تواند راسا اسناد را برای وصول به بانک کارگزار بانک خودش بفرستد. این نوع وصولی جریان مکاتبات را تسریع می‌کند.

فروشنده نسخه ای از دستور وصولی را که مستقیماً به بانک کارگزار (بانک وصول کننده) ارسال داشته است به بانک خودش (بانک ارسال کننده) نیز ارائه می‌دهد چنانچه بانک ارسال کننده بخواهد مراحل مختلف را به طور کامل انجام دهد این معامله را نظیر یک فقره وصولی اسنادی معمولی عمل می‌کند.

بند ۴) وصولی اسنادی غیر مستقیم

خرید کالا بر مبنای اسناد وصولی برای خریدار ریسک و خطر کمتری دربر دارد در حالی که فروشنده با ارسال کالا و اسناد و پذیرفتن دریافت وجه آن در آینده پس از قبول خریدار خود را در معرض خطر بیشتری نسبت به فروش بر مبنای اعتبارات اسنادی قرار می‌دهد و لذا می‌توان گفت که این نوع شرط پرداخت حد وسط بین تجارت بر اساس حساب باز و اعتبار می‌باشد. در دوران تحریم این شرایط به صورت اسناد وصولی غیر مستقیم تغییر می‌یابد.

ساده ترین تعریفی که برای اسناد وصولی غیر مستقیم^۳ می‌توان نمود آن است که بانکی به نمایندگی از طرف فروشنده اسناد حمل را هنگامی در اختیار خریدار قرار می‌دهد که خریدار وجه اسناد را پردازد و چنانچه اسناد حمل در مقابل قبولی برات مدت دار باشد، برات مدت دار را قبولی نویسی نماید. البته بایستی توجه نمود که فروشندگان هنگامی کالای خود را بر مبنای اسناد وصولی می‌فرستند که اطمینان به وصول وجه اسناد داشته و نسبت به ثبات اقتصادی و عدم تغییر مقررات ارزی کشور خریدار مطمئن باشند در اسناد وصولی غیر مستقیم به خاطر عدم اطمینان فروشنده از شرایط کشور خریدار امکان ارسال از طریق اسناد وصولی امکان پذیر نیست، بر همین اساس نیاز به یک واسطه در کشوری که شرایط قابل قبولی بر آن حکمفرما باشد وجود دارد. بر این اساس خریدار اصلی از طریق کشور سوم و واسطه مراحل سفارش و پرداخت را انجام می‌دهد و با واسطه از طریق حواله یا پرداخت

¹ -collecting bank

² -remitting bank

³ -Indirect documentary collection

نقدی تسویه حساب می‌نماید. در این مورد چند نکته لازم به ذکر است که اولاً کشور سوم و واسطه باید از میان کشورهایی انتخاب گردند که یا از لحاظ فاصله مکانی با کشور مبدا فاصله زیادی نداشته باشند و یا جزو کشورهای باشند که از لحاظ روابط سیاسی و اقتصادی ارتباط مناسبی با کشور مبدا دارند و سیستم بانکی آنها نیز امکان ارتباطات غیر رسمی را فراهم می‌نماید و ثانیاً حجم معامله نباید از میزان خاصی تجاوز نماید تا امکان پرداخت نقدی را فراهم نماید.

گفتار چهارم: اعتبار اسنادی

ساده ترین تعریفی که می‌توان برای اعتبار اسنادی^۱ ارائه داد آن است که اعتبار اسنادی تعهدی مشروط یک بانک (بنا به درخواست خریدار) می‌باشد مبنی بر این که در مقابل ارائه اسناد مشخص شده و طبق شرایط اعتبار از طرف فروشنده در مدت معین اقدام به پرداخت یا تعهد پرداخت به او بنماید، اعتبار اسنادی یا اعتبارنامه اسنادی تعهدی است که بانکی از طرف خودش یا از طرف خریدار (متقاضی) به منظور پرداخت ارزش برات و یا اسناد برای ذینفع صادر می‌کند ، مشروط بر آن که شرایط و مقررات مندرج اعتبار اسنادی ، در آن (اسناد) رعایت شده باشد^۲.

بند ۱) حوزه عمل اعتبارات اسنادی

اعتبارات اسنادی صرفاً ابزاری برای پرداخت و موجب ایجاد اعتبار یا وسیله اعتبار برای پرداخت نیستند بلکه می‌توانند وسیله ایجاد اعتبار نیز باشند بنابراین اعتبارات اسنادی:

- وسیله و مکانیزم مطلوب برای پرداخت می‌باشند به این نحو که با استناد به تحویل اسناد و مدارک معرف کالا به فروشنده پرداخت فوراً صورت می‌گیرد یا ترتیب پرداخت عدول ناپذیر (به استثنای تقلب) از طرف بانک یا بانک‌ها صورت می‌گیرد.
- وسیله و مکانیزم ایجاد اعتبار برای فروشنده می‌باشند. بدین ترتیب که فروشنده با اتکا و برپایه اعتبار ایجاد شده می‌تواند جهت تولید کالاهای خود تامین مالی کند مثلاً فروشنده اعتبارهای گشوده شده به نفع خود را می‌تواند از بانک خود در راه تولید کالا پیش پرداخت دریافت کند، یا تولید کننده برای تولید خود تامین مالی کند. لازم به ذکر است که اعتبار اسنادی فقط مختص به واردات نمی‌باشد بلکه در صادرات نیز کاربرد دارد.

^۱ -letter of credit (l/c)

^۲ - «اعتبارات اسنادی صادراتی و وارداتی»، چاپ اول ، انتشارات اداره آموزش و مدیریت بانک ملی ایران ، ۱۳۷۱، ص ۹