

چکیده

در تجارت بین الملل این نکته روشن است که وارد کننده همیشه می خواهد پس از دریافت کالا وجه را به صادر کننده بپردازد. فروشنده نیز انتظار دارد که پرداخت هر چه سریع تر انجام گیرد و سپس کالاها را ارسال کند. بر همین مبنا روش های گوناگونی برای پرداخت وجه معاملات بین المللی رایج گردیده است که عبارتند از:

پرداخت قیمت از پیش، پرداخت بر روی حساب مفتوح، پرداخت بر اساس وصولی و اعتبار اسنادی، که در استفاده از هر یک از این روش ها مشکلاتی مانند احتمال طولانی شدن زمان حمل کالا از سوی فروشنده به کشور خریدار، عدم آشنایی با قوانین، عادات، عرف و نحوه انجام معاملات کشورهای درگیر در معامله، خطرات ناشی از نوسانات نرخ ارز و انتقال ارز و ... وجود دارد. این موارد در میزان اعتماد و اطمینان بین طرفین معامله تأثیر دارد و طرفین تمایل دارند روشی که حداکثر منافع آنها را تأمین کند، انتخاب کنند. به عنوان مثال روش پرداخت از پیش، حداکثر منافع را برای فروشنده تأمین می کند، چرا که خریدار وجه کالا را، قبل از تحویل کالا پرداخت می کند ولی در صورتی که فروش بر اساس حساب مفتوح باشد خریدار، وجه کالا را، بعد از حمل و تحویل کالا پرداخت می کند. این روش بیشترین اطمینان را به خریدار می دهد اما ریسک فروشنده را بالا می برد. در این میان روش اعتبار اسنادی (ال سی) روشی است که هم منفعت خریدار و فروشنده را تأمین می کند و هم به عنوان یک روش مطمئن، به طور گسترده از آن استفاده می شود.

به لحاظ مسایل مطروحه، هم خریدار و هم فروشنده به دنبال اخذ تضمینات از طرف مقابل در جهت اجرای تعهد می باشند. در این تحقیق برآنیم که به یکی از بخش های این موضوع یعنی شیوه تضمین پرداخت ثمن بپردازیم و مقایسه ای نیز در تجارت داخلی و بین المللی برای آن بیابیم.

کلید واژه: شیوه ی پرداخت، ثمن کالا، فروشنده، تجارت بین الملل، تضمین پرداخت، اعتبارات اسنادی، خریدار

مقدمه

از آنجا که فناوری، نظام های اقتصادی را جهانی می کند نیاز به نزدیکی دارای اهمیت کمتری می گردد. شبکه های اطلاع رسانی بین المللی با سرعت زیادتری در حال همگانی شدن و یکپارچگی می باشند؛ لذا برای ورود به عرصه بین المللی و فعالیت در این بخش مهم ناگزیر از شناختن مجموعه ای از مطالب راجع به رشته حقوق تجارت بین المللی هستیم. حقوق تجارت بین الملل در گذشته یکی از شاخه های حقوق خصوصی بود منتها به دلیل پیشرفت شگفت انگیز این علم پس از جنگ جهانی دوم به صورت رشته ای مستقل در آمده، به طوری که ممکن است در چند سال آینده قواعد حقوق تجارت بین الملل بر کل جهان حاکم شود.

در هر قرارداد فروش کالا، شرط مربوط به پرداخت قیمت متضمن چهار عنصر است: زمان پرداخت، شیوه پرداخت، مکان پرداخت و پول پرداخت. در حقوق شیوه های مختلف پرداخت نشانگر تغییر و تبدیل هایی در این چهار عنصر است. رویه تجار روش های نوعی پرداخت را گسترش داده که از طریق آنها کوششی برای سازش دادن منافع اقتصادی متعارض در معاملات به عمل آمده است.

در حقوق داخلی، پرداخت ثمن از طریق اسناد تجاری صورت می گیرد. منظور از سند تجاری، سندی است که بین تجار نقش پول را بازی می کند و وسیله کسب اعتبار و پرداخت و قابل وصول در کوتاه مدت است. با این توصیف، نه تنها چک و برات و سفته، بلکه قبض انبار و اسناد مشابه آن نیز سند تجاری محسوب می شود. در تجارت بین المللی نیز این اسناد کاربرد مخصوص به خود دارند ولی چک و برات و اسناد وصولی بیشتر مورد استفاده قرار گرفته اند به نحوی که در محافل بین المللی مورد توجه و موضوع تنظیم مقررات و قوانین متحدالشکل شده اند. با این وجود در انواع مختلف روش های پرداخت داخلی مخاطراتی وجود دارد که برای تعدیل آنها، تلاش هایی در سطح داخلی انجام گرفته است. گاهی خطرات ناشی از عدم تقارن زمانی پرداخت ثمن و تسلیم مبیع است و زمانی خطرات مبنای حقوقی دارد.

در حقوق داخلی ساده ترین روش پرداخت که جانشین پرداخت نقدی است، استفاده از حواله بانکی است. در این روش، فروشنده تحت تأثیر حسن شهرت خریدار حاضر می شود کالا را با سیاهه های تجاری برای خریدار ارسال دارد. بدیهی است که اعتماد کامل طرفین به یکدیگر و روابط تجاری حسنه

در طول مدت اساس و مبنای این نوع معامله است و بانک فقط وسیله ای است که به علت بعد مسافت و عدم دسترسی فروشنده و خریدار به یکدیگر، به عنوان واسطه مورد استفاده قرار می گیرد. شیوه های رایج دیگر در حقوق داخلی استفاده از چک و برات است. چک و برات همیشه خطر عدم پرداخت را به دنبال دارند و به این علت فروشنده قبل از ارسال کالا در صدد گرفتن ضمانت های مطمئن تری برای وصول قیمت کالا است. قبل از تحویل کالا، فروشنده می تواند از خریدار تقاضای ضمانتنامه بانکی کند. ضمانتنامه پرداخت به موقع ثمن و یا اقساط آن را تضمین می کند. در این صورت هرگاه در پرداخت تأخیری صورت گیرد و یا اینکه اصولاً خریدار از پرداخت امتناع ورزد، فروشنده از محل ضمانتنامه، ثمن را وصول خواهد کرد. یکی دیگر از تضمینات وصول ثمن درج شرط حفظ مالکیت کالا تا وصول کل ثمن در قرارداد بیع است.

در تجارت بین الملل طرق گوناگونی برای پرداخت ثمن وجود دارد و تجار به دنبال بهترین روش برای پرداخت بین المللی می باشند. خریدار سعی در انتخاب روشی دارد که کاملاً به نفع او باشد و از طرف دیگر فروشنده نیز سعی دارد روشی انتخاب شود که به سود او باشد. اما معمولاً روشی که کاملاً به نفع یکی از طرفین باشد مورد توافق قرار نمی گیرد و خود این امر از معایب روش های پرداخت است. معامله صادراتی ناگزیر متضمن خطرهایی برای صادر کننده و وارد کننده است. این خطرها می تواند از کوتاهی یکی از طرفین قرارداد به وجود آید یا زائیده مسائل سیاسی و اقتصادی کشورهایی باشد که به نحوی در معامله مذکور نقش دارند. به علاوه ارزیابی اعتبار و شهرت بازرگانی طرف دیگر همواره آسان نیست.

طرق پرداخت ثمن برای به حداقل رسانیدن خطر عدم پرداخت در طول تاریخ تحولاتی را پشت سر گذاشت. اوایل، دادوستد جهانی روشی ثابت و ابتدایی داشت، خریدار یا نماینده او شخصاً به فروشنده مراجعه می کرد و با پرداخت ثمن به صورت نقد کالا را تحویل می گرفت؛ بدین ترتیب هیچ یک از طرفین در معرض عهدشکنی طرف مقابل قرار نمی گرفت و هیچ خطری پرداخت وجه را تهدید نمی کرد. انقلاب صنعتی اروپا و آمریکا در تجارت بین المللی نیز انقلابی به وجود آورد که به علت ضرورت مداخله اشخاص و موسسات مختلف در حمل و نقل و تحویل کالا از یک سو و پرداخت ثمن از سوی دیگر امکان اعمال روش ابتدایی پرداخت ثمن را غیر عملی نمود.

بایعی که در تجارت بین الملل مایل است کالا را به صورت نسیه و غیر نقدی به مشتریانش تحویل دهد مرتباً با این سؤال روبروست که بهترین شیوه تضمین طلبش در رابطه با ثمن معامله چیست. ممکن است

فروشنده جهت استحکام تعهد خریدار از او تضمینی بخواهد تا اگر مشتری به تعهد خود مبنی بر پرداخت ثمن عمل نکرد، فروشنده بتواند از طریق آن تضمین، او را مجبور به پرداخت نماید. مقررات مربوط به تضمین پرداخت ثمن تا تاریخ تحویل کالا از لحاظ بین المللی یکنواخت نیست. در عمل رابطه نزدیک میان مقررات تضمین پرداخت ثمن و مقررات ورشکستگی و افلاس و به طور کلی تضمین دین و اعتبار مانع مهمتری است. با توجه به معیارهای مختلفی که در هر نظام حقوقی وجود دارد، هماهنگ نمودن مقررات و یکنواخت کردن آنها در این زمینه بدون اشکال نخواهد بود. بدین ترتیب کسانی که در تجارت بین المللی دخالت دارند باید با شکل های مختلف تضمین پرداخت ثمن که در هر کشوری اعمال می شود هماهنگ گردند.

متأسفانه در کشور ما به مباحث حقوق تجارت بین الملل کمتر توجه شده است، به گونه ای که تألیفاتی که در این خصوص صورت گرفته بسیار محدود و اندک یا پراکنده می باشند. بنابراین هدف از انتخاب این موضوع گردآوری یکجای مطالب و بیان شیوه های پرداخت و تضمین آنها خصوصاً در حقوق داخلی بود؛ چون کتابی تحت این عنوان راجع به حقوق داخلی تألیف نشده است.

از دیگر اهداف این مجموعه شناساندن راه های پرداخت و تضمین آنها به تجار است تا از مشکلات و مخاطرات احتمالی مصون بمانند؛ همچنین ایجاد یک پل ارتباطی بین حقوق تجارت بین الملل و تجارت الکترونیک به دلیل رشد زیاد فعالیت های تجاری بین المللی.

در این مجموعه این نکته نیز بررسی خواهد شد که چه شیوه ای نسبت به دیگر شیوه ها برتری دارد و آیا شیوه های فعلی پرداخت ثمن ثابت خواهند ماند یا خیر.

به علت ارتباط موضوع با مسائل بین المللی سعی شده از کنوانسیون ها و قوانین بین المللی مانند کنوانسیون بیع بین المللی کالا، قانون متحدالشکل اعتباراسنادی و سایر مقررات در این زمینه استفاده شود. همچنین در حقوق داخلی از قانون مدنی، قانون تجارت و مصوبات مرتبط با بحث بهره گیری خواهد شد.

ابتدا در بخش اول شیوه های پرداخت ثمن و تضمینات آن در حقوق داخلی در خلال سه فصل شامل شیوه های پرداخت ثمن در حقوق داخلی - وسایل پرداخت ثمن - تضمینات پرداخت ثمن در حقوق داخلی مطرح می شود و سپس در بخش دوم که تحت عنوان شیوه های پرداخت ثمن در معاملات بین المللی می باشد طی دو فصل شیوه های پرداخت ثمن در تجارت بین الملل و تضمینات پرداخت در تجارت بین الملل بررسی می گردد.

کلیات

تضمین

رابطه ی حقوقی بین اشخاص جامعه در دو قالب اعمال حقوقی و وقایع حقوقی به منصفه ی ظهور می رسد. در این میان تعهد به عنوان مهمترین و شایع ترین آثار این قالب ها دائماً مطرح و تجزیه و تحلیل می شود. به طوریکه به تدریج محور بحث تماماً پیرامون تعهد دور می زند و طلبکار به اجرای ارادی یا اجباری تعهد بدهکار دلخوش است. با این وجود بشر از ابتدا به فراست دریافت که تعهد یک شخص به تنهایی برایش راهگشا نیست. پیچیده تر شدن روابط اجتماعی و تحولات اقتصادی نیز روز به روز بر این فکر و دغدغه دامن می زند. طلبکار علاوه بر تعهد بدهکار به دنبال تمهیدی است تا در صورت نقض تعهد با آسودگی خاطر به طلبش دست یابد. این تمهید آرامش بخش طلبکار، تضمین نام دارد، که بر دو قسم است: تضمین عینی و تضمین شخصی. در تضمین عینی طلبکار مالی از اموال بدهکار را تضمین طلب خود می کند، در حالیکه در تضمین شخصی ذمه ی دیگری به ذمه ی بدهکار ضمیمه می شود. بدین ترتیب طلبکار دو راه برای وصول به طلب خود دارد، یکی همان تعهد اصلی است که باید بدهکار از عهده ی آن برآید و دیگری تعهد تبعی که در صورت نقض تعهد، طلبکار باید به سراغ آن برود. در حقیقت تضمین تعهدی تبعی از جانب بدهکار یا شخص ثالث می باشد که به تعهد اصلی ضمیمه می شود.

بخش اول

وسایل ، شیوه های پرداخت ثمن و تضمینات آن در حقوق داخلی

در حقوق داخلی، اسناد تجاری وسایل پرداخت هستند. منظور از سند تجاری سندی است که بین تجار نقش پول را بازی میکند و وسیله کسب اعتبار و پرداخت و قابل وصول در کوتاه مدت است. با خصوصیتی که بر شمرده شد، چک، برات و سفته و اسناد مشابه آن نیز سند تجاری محسوب می شوند.

شیوه های پرداخت ثمن، روش هایی هستند که متعاملین در قرارداد پیش بینی کرده و با استفاده از آن کیفیت پرداخت، زمان پرداخت و وسیله ی پرداخت را مشخص می کنند. در رابطه ی با بایع و مشتری همیشه این نکته ذهن بایع را به خود مشغول می کند که چه شیوه ای را به کار گیرد تا طلبش دارای تضمین کافی باشد. اسنادی مانند چک، برات و سفته همیشه خطر عدم پرداخت را به دنبال دارند و به این علت فروشنده قبل از تحویل و ارسال کالا درصدد گرفتن تضمینی مطمئن جهت وصول قیمت کالا است.

در این بخش سعی خواهد شد وسایل پرداخت ثمن، شیوه های پرداخت ثمن در حقوق داخلی و شیوه های تضمین پرداخت ثمن در حقوق داخلی در سه فصل مجزا بیان شود.

فصل اول: وسایل پرداخت ثمن

وسایل پرداخت ثمن ابزارهایی هستند که از طریق آنها پرداخت صورت می‌گیرد. وسایل پرداخت در معاملات داخلی متفاوت اند. عمومی‌ترین و شایع‌ترین وسیله پرداخت استفاده از اسکناس یا پول نقد در معاملات است که امروزه یا کمتر از آن استفاده می‌شود یا اینکه در معاملاتی که حجم سنگینی ندارند به کار می‌رود. هر چند در حقیقت ریشه تمام پرداخت‌ها، همان پول است. استفاده از پول معاملات را مشکل می‌کند. به عنوان مثال اشخاص مجبورند برای انعقاد قرارداد همواره پول همراه خود داشته باشند که نتیجه‌ی این امر مواجه شدن با خطرات حمل و نقل پول است. از سوی دیگر گردش پول سبب افزایش نشر اسکناس می‌شود، درحالی‌که با گسترش ارتباطات و حجم مبادلات به تدریج باید پول جای خود را به وسایل پرداخت دیگری دهد که ذیلاً خواهد آمد:

گفتار اول - برات

قانون تجارت ایران در مبحث مربوط به برات، تعریفی از آن ارائه نکرده است اما باید گفت صدور برات که یک سند تجاری است (طبق بند 8 ماده 2 قانون تجارت)، عمل حقوقی‌ای محسوب می‌شود که بر اساس آن شخصی به دیگری دستور می‌دهد در یک وعده معینی، مبلغی را به شخص ثالث یا به حواله کرد او پرداخت نماید. دستور دهنده برات را صادر کننده یا برات دهنده، دریافت کننده برات را محالاً علیه یا برات گیر و شخص ثالث نیز دارنده برات است¹. شرایط شکلی و احکام برات در ماده 223 قانون تجارت و مواد دیگر بیان شده است. این وسیله به منظور جلوگیری از حمل و نقل پول از یک مکان به مکان دیگر به وجود آمده و جانشین آن شده بود.

هدف از صدور برات به دست آوردن مهلتی برای پرداخت ثمن از سوی خریدار است. صدور برات هم به نوعی به نفع فروشنده است و هم به نفع خریدار. به نفع فروشنده است چون تضمین کافی جهت دریافت ثمن به دست می‌آورد. به نفع خریدار است چون از فروشنده بابت پرداخت ثمن مهلت می‌گیرد. اما امروزه به ندرت از این وسیله پرداخت در عرف دادوستد استفاده می‌شود. شاید یکی از دلایل این موضوع این باشد که در صورتی که براتگیر یا قبول کننده برات به براتکش مدیون باشد با قبولی نوشتن برات بدهی عادی خود را تبدیل به بدهی با تضمین می‌کند که به راحتی قابل انتقال و دست به

1- اسکینی، ربیعا، (1384)، حقوق تجارت (برات)، سفته، قبض انبار، اسناد در وجه حامل و چک، انتشارات سمت، چاپ نهم،

دست شدن است. به علاوه با وجود وسایل ارزان قیمت و دارای تضمین بیشتری مانند چک که مجازات کیفی صادرکننده بر تضمین آن افزوده است، موجب رواج چک به جای برات شده است.

گفتار دوم - سفته

بر اساس ماده 307 قانون تجارت «فته طلب سندی است که به موجب آن امضاء کننده تعهد می کند مبلغی در موعد معین یا عندالمطالبه در وجه حامل یا شخص معین و یا به حواله کرد آن شخص کارسازی نماید.»

سفته در ایران از سال 1311 شروع به کار کرد¹. از سفته می توان به عنوان وسیله پرداخت ثمن در معاملات غیر نقدی بهره برد. به این صورت که فروشنده زمانی که کالایی به خریدار می فروشد در قبال تسلیم کالا و مهلتی که به او اعطاء می کند سفته دریافت می دارد. سفته می تواند وسیله ای مطمئن جهت پرداخت ثمن باشد. البته با ذکر این نکته که اعتماد فروشنده به خریدار و سابقه خریدار نقش اساسی در این گونه معاملات دارد.

تفاوت سفته با برات این است که صادر کننده سفته به شخص دیگری دستور پرداخت را نمی دهد بلکه خودش تعهد می کند که مبلغ سفته را پرداخت کند. بنابراین در برات در بدو امر سه نفر دخالت پیدا می کنند (براتکش، براتگیر، دارنده برات) حال آنکه در سفته فقط دو نفر در بدو امر دخالت دارند (متعهد سفته که در حکم براتکش و در عین حال براتگیر است و دارنده سفته).

گفتار سوم - چک

قبل از به کار بردن چک، اشخاص برای استفاده از وجوه خود در بانک، از برات به رویت و سفته استفاده می کردند. از آنجا که استفاده از بعضی اسناد مستلزم پرداخت حق تمبر سنگینی بود لذا برای توسعه بخشیدن بر موسسات اعتباری و نیز تشویق مردم به پس انداز چک ایجاد شد که از پرداخت هرگونه وجهی به عنوان حق تمبر معاف بود. در ایران تا قبل از سال 1311 سندی به نام چک وجود نداشت اما در زمان تصویب قانون تجارت (سال 1311) چند ماده به چک تعلق گرفت².

ماده 310 قانون تجارت در مورد چک چنین می گوید: «چک نوشته ای است که به موجب آن، صادر کننده وجوهی را که در نزد محال³ علیه دارد، کلاً یا بعضاً مسترد یا به دیگری واگذار می نماید.» در

1 - اسکینی، همان منبع، صفحه 159

2 - اسکینی، همانجا، صفحه 185

عمل، فقط یک بانک می تواند محالاً علیه چک باشد. در برخی موارد در چک سه نفر شرکت دارند: صادر کننده، محالاً علیه که بانک است و دارنده چک. بنابراین به نوعی شبیه برات است اما مطابق قانون تجارت چک بر خلاف برات که می تواند مدت دار باشد، بدون مدت است و اصولاً برای پرداخت آن از سوی دارنده مهلتی به صادر کننده داده نمی شود. تفاوت دیگر برات و چک در این است که برات هم وسیله پرداخت است و هم وسیله اعطای اعتبار، در حالیکه چک فقط وسیله پرداخت است.

بر اساس ماده 1 قانون صدور چک، چک انواع مختلفی دارد: چک عادی که همان تعریف ماده 310 قانون تجارت است. چک تأیید شده که چکی است که اشخاص عهده بانک ها به حساب جاری خود صادر و توسط بانک محالاً علیه پرداخت وجه آن تأیید می شود - چک تضمین شده: چکی است که توسط بانک به عهده همان بانک به درخواست مشتری صادر و پرداخت وجه آن توسط بانک تضمین می شود - و چک مسافرتی: چکی است که توسط بانک صادر، و وجه آن در هر یک از شعب آن بانک یا توسط نمایندگان و کارگزاران آن پرداخت می شود.

چک را می توان در وجه حامل یا شخص معین یا به حواله کرد او صادر کرد. در همه این موارد می توان آن را ظهورنویسی کرد. در صورتی که چک در وجه حامل باشد با قبض و اقباض منتقل می شود. همه موارد مطرح شده می رساند که چک یک وسیله پرداخت در معاملات است و مبتنی بر اعتبار و سابقه خریدار می باشد.

گفتار چهارم - حواله های بانکی

حواله بانکی بدین گونه است که بانک به درخواست مشتری - اعم از اینکه پولی در بانک داشته باشد یا نه - وجهی را به عهده یکی از شعب بانک در داخل کشور حواله می دهد.¹

منظور از حواله بانکی رسیدی است که پرداخت کننده پس از پرداخت به صورت فیش بانکی یا کارت به کارت از بانک یا عابر بانک دریافت می کند. همچنین در صورتی که پرداخت کننده یکی از کارت های شبکه شتاب را در اختیار داشته باشد و امکان پرداخت اینترنتی نیز با استفاده از آن فراهم باشد می تواند حواله های بانکی را از طریق اینترنت پرداخت کند. از مزایای این روش می توان به سریع و ایمن بودن پرداخت، امکان عودت وجه به خریدار در صورت بروز هرگونه مشکل در فرآیند ارسال و کاهش خطا در فرآیند واریز مبلغ پرداخت اشاره کرد.²

1 - پایگاه ویکی علوم اسلامی، حواله ی بانکی، به نشانی www.islamicdoc.org

2- سایت انتشارات فروزش، راهنمای پرداخت اینترنتی و حواله ی بانکی، به نشانی www.forouzes.com

فصل دوم: شیوه های پرداخت ثمن در حقوق داخلی

شیوه های پرداخت روش هایی هستند که از طریق آنها، خریدار بهای کالاها یا خدمات موضوع معامله را به فروشنده یا عرضه کننده، پرداخت می کند. شیوه های پرداخت، مشخص می کنند که آیا فروشنده قبل از دریافت مبلغ قرارداد، کنترل کالاهای خود را از دست خواهد داد یا مشتری قبل از دریافت کالا، بهای آن را می پردازد¹. بر این اساس، روش های مختلفی جهت پرداخت ثمن در حقوق داخلی وجود دارد که عبارتند از:

- 1- شیوه ی پرداخت نقدی² یا قبلی³
- 2- شیوه ی پرداخت دیداری (حضوری)
- 3- شیوه ی پرداخت بعدی
- 4- شیوه ی نقل ذمه به ذمه (ضمان در قانون مدنی)
- 5- شیوه ی تهاتر
- 6- شیوه ی حواله
- 7- شیوه ی پرداخت از طریق واگذاری سهام
- 8- شیوه ی پرداخت از طریق قبض انبار
- 9- شیوه ی وصولی
- 10- شیوه ی اعتبارات اسنادی داخلی (ریالی)

1 - شیروی، عبدالحسین، (1390)، چاپ دوم، حقوق تجارت بین الملل، تهران، انتشارات سمت، صفحه 235

2- طارم سری، مسعود، (1383)، حقوق بازرگانی بین المللی، چاپ پنجم، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، صفحه 126

3- شیروی، همان منبع، صفحه 239

گفتار اول - شیوه ی پرداخت نقدی یا قبلی

بر اساس توافقی که بین خریدار و فروشنده صورت می گیرد مقرر می شود خریدار قیمت سفارش یا کالایی را که می خواهد، نقداً پرداخت کند. به عبارت دیگر فروشنده هنگامی که کل وجه کالای خریداری شده را وصول کرد کالا را حمل و اسناد مربوط را مستقیماً برای خریدار می فرستد¹. وسایل پرداختی که برای این روش مورد استفاده قرار می گیرد نیز متفاوتند. مانند چک - با فرض اینکه صرف چک وسیله پرداخت نقدی باشد - حواله بانکی و یا استفاده از کارت های بانکی یا کارت اعتباری. باید توجه داشت که پرداخت نقدی یا از قبل، متمایز از پیش پرداخت می باشد. در روش نقدی کل مبلغ قرارداد قبل از دریافت کالا پرداخت می شود اما در پیش پرداخت، معمولاً بخشی از ثمن معامله قبل از ارسال کالا پرداخت می شود².

مزیت استفاده از این شیوه این است که فروشنده با خطر عدم پرداخت وجه به هر دلیلی از جمله ورشکستگی خریدار رو به رو نخواهد شد زیرا بایع پیش از اجرای تعهدات قراردادی به ثمن معامله دسترسی پیدا کرده است. پرداخت نقدی همچنین این فایده را دارد که صادرکننده منابع مالی کافی جهت ساخت و تولید کالا در اختیار داشته باشد.

علیرغم امتیاز فوق العاده ای که این روش برای فروشنده دارد ولی خریدار را با مخاطراتی روبرو خواهد کرد:

- 1- ممکن است حوادث خارجی قبل از تحویل موجب از بین رفتن کالا گردد. بنابراین اطمینانی برای خریدار جهت دریافت سالم مبیع نخواهد بود. هر چند قانون مدنی ایران در ماده 387 این مسئله را پیش بینی نموده که «چنانچه مبیع قبل از تسلیم بدون تقصیر و اهمال از طرف بایع تلف شود بیع منفسخ و ثمن باید به مشتری مسترد گردد» اما با این وضعیت خریدار دیرتر پول پرداختی خود را دریافت خواهد کرد.
- 2- ورشکستگی فروشنده یکی دیگر از معایب این روش است. از آنجایی که در ورشکستگی تاجر ورشکسته از مداخله در تمام اموال خود ممنوع است و هر کس نسبت به تاجر ورشکسته دعوایی از

1- طارم سری ، همان منبع ، صفحه 126

2- شیروی ، همانجا ، صفحه 239

منقول یا غیر منقول داشته باشد باید بر مدیر تصفیه اقامه کند¹ بنابراین خریدار با وجود پرداخت کل ثمن باید برای استرداد کالای خود طرح دعوی کند.

3- مدت زمانی که بین پرداخت ثمن و تحویل کالا وجود دارد باعث متوقف ماندن مقداری از سرمایه خریدار خواهد شد.

4- تأخیر بایع در تحویل مبیع بر خریدار.

5- ممکن است کالا با وصفی که در قرارداد مطرح شده بود یا با نمونه مطابقت نداشته باشد.

با وجود خطرهایی که این روش پرداخت دارد باید گفت تنها در صورتی می توان از این روش استفاده کرد که بین دو طرف معامله رابطه طولانی مدت وجود داشته و اعتماد کامل به یکدیگر داشته باشند یا حجم معاملات سنگین نباشد.²

شاید بتوان گفت معامله سلف هم یک نوع روش پرداخت نقدی یا از قبل است. معامله سلف عبارت است از اینکه جنسی به صورت نقدی خریداری شود ولی تحویل آن در آینده باشد مثلاً گندمی را از کشاورز می خرد تا شش ماه دیگر تحویل دهد لکن قیمت آن را از قبل پرداخت می کند.³

گفتار دوم - شیوه ی پرداخت حضوری یا دیداری

این روش بدین صورت است که بر اساس توافق طرفین معامله، هنگام تحویل کالا و اسناد مربوطه، خریدار باید قیمت کالا را بپردازد. خریدار قیمت کالا را از طریق وسایل پرداختی موجود نظیر چک و حواله های بانکی می پردازد.⁴ بنابراین طبق این روش همزمان با تحویل کالا و ملزومات آن قیمت کالا هم پرداخت خواهد شد. (اگر چک مدت دار باشد این شیوه همان پرداخت بعدی خواهد بود) ممکن است خریدار و فروشنده در یک نقطه باشند یا حمل کالا از نقطه ای به نقطه دیگر کشور باشد. بنابراین، این شیوه پرداخت تنها زمانی مناسب خواهد بود که فروشنده اطمینان کافی از توانایی خریدار جهت پرداخت ثمن داشته باشد.

1- ماده 419 قانون تجارت: «از تاریخ حکم ورشکستگی هر کس نسبت به تاجر ورشکسته دعوایی از منقول یا غیر منقول داشته باشد باید بر مدیر تصفیه اقامه یا به طرفیت او تعقیب کند»

2- شیروی، همان منبع، صفحه 240

3- کاتوزیان، ناصر، (1384)، حقوق مدنی، دوره عقود معین¹ (معاملات معوض - عقود تملیکی)، چاپ نهم، تهران، شرکت سهامی انتشار، صفحه 174

4- طارم سری، همانجا

این روش کاملاً به نفع خریدار خواهد بود چون بدون دغدغه به کالای مورد نیازش دسترسی پیدا می کند.

گفتار سوم - شیوه ی پرداخت بعدی¹ (نسیه)

توافقی است بین فروشنده و خریدار مبنی بر اینکه خریدار قیمت کالا را در آینده و در تاریخی که از قبل مورد توافق بوده پرداخت نماید²; برای مثال دو ماه از تاریخ تحویل کالا. این نوع پرداخت بر اساس اعتبار خریدار صورت می گیرد چون تأمینی در این روش از خریدار اخذ نمی شود که در تاریخ توافق شده ثمن را بپردازد، بنابراین کاملاً به سود خریدار خواهد بود.

به نظر می رسد ماده 380 قانون مدنی می تواند تأییدی بر این گفته باشد، آنجایی که بیان می کند «در صورتی که مشتری مفلس شود و عین مبیع موجود باشد بایع حق استرداد آن را دارد و ...» پس طبق قانون مدنی می شود کالایی را تحویل داد و در آینده ثمن آن را دریافت کرد.

از ایرادات این شیوه این است که ممکن است فروشنده با ورشکستگی خریدار مواجه گردد³ یا اینکه خریدار در پرداخت ثمن کوتاهی نماید مانند اینکه در پرداخت ثمن تأخیر کند یا ثمن را تسلیم فروشنده نکند. اما پرداخت بعدی مزیتی نیز به همراه دارد و آن کاهش هزینه های پرداخت ثمن است.

گفتار چهارم - شیوه ی نقل ذمه به ذمه (ضمان بر طبق قانون مدنی)

ضمان در حقوق کنونی به معنی مسئولیت است. ضمان از جهت منبع به ضمان قهری و ضمان ناشی از عقد تقسیم می شود. ضمان ناشی از عقد خود به سه دسته تقسیم می گردد که مقصود ما در اینجا ضمان عقدی است و آن عبارت است از قراردادی که به موجب آن شخص ملتزم می شود دین دیگری را بپردازد⁴. عقد ضمان در معنای خاص خود همان تعریفی است که در ماده 684 قانون مدنی آمده است:

1- شیروی، همان منبع، صفحه 236

2- سماواتی، حشمت الله، (1389)، حقوق معاملات بین المللی نظری و کاربردی، چاپ چهارم، تهران، انتشارات ققنوس، صفحه 101

3- حسین پور شرفشاد، ایمان، (تیرماه 1390)، بهترین روش پرداخت بین المللی ثمن در تجارت بین الملل، صفحه 4

4- کاتوزیان، ناصر، (1385)، حقوق مدنی، دوره عقود معین⁴ (عقود ادنی - وثیقه های دین)، چاپ پنجم، تهران، شرکت سهامی انتشار، صفحه 222

«عقد ضمان عبارتست از اینکه شخصی مالی را که بر ذمه دیگری است به عهده بگیرد. متعهد را ضامن، طرف دیگر را مضمون له و شخص ثالث را مضمون عنه یا مدیون اصلی می گویند.»
«گروهی مانند فقهای عامه معتقدند مفهوم و اثر ضمان ضمّ ذمه به ذمه است»¹. یعنی ضامن و مدیون اصلی با هم در برابر فروشنده مسئولیت تضامنی دارند و به نوعی ضمانت ضامن وثیقه پرداخت مضمون عنه است.

این همان چیزی است که قانون تجارت ایران در بخش انتهایی ماده 249 بیان می کند «... ضامنی که ضمانت برات دهنده یا محال علیه یا ظهرنویسی را کرده فقط با کسی مسئولیت تضامنی دارد که از او ضمانت نموده است.» در مواد پراکنده دیگر نیز چنین مفهومی دیده می شود. بنابراین قانون تجارت هم ضامن را وثیقه پرداخت تلقی می کند.

عرف حال جامعه نیز از ضمان وثیقه اعتباری برداشت می کند. اما «گروه دیگری مانند فقهای امامیه مقصود عقد ضمان را بریء شدن ذمه مضمون عنه و مشغول شدن ذمه ضامن می دانند و معتقدند در عقد ضمان نقل ذمه به ذمه صورت می گیرد»². این مسئله به طور وضوح در ماده 698 قانون مدنی ذکر شده است. بنابراین ضمان در قانون مدنی برخلاف قانون تجارت انتقال ذمه از مدیون به ضامن است. به عبارت دیگر در حقوق ما ضمان مطلق موجب بریء شدن مدیون و ایجاد التزام ضامن در پرداخت دین است. اما شرایط اختصاصی هر قرارداد می تواند این اثر را وارونه سازد و شکل وثیقه ای به آن بدهد. بنابراین می توان گفت ضمان (نقل ذمه به ذمه) هم به نوعی یکی از شیوه های پرداخت ثمن است که براساس آن شخص دیگری به جای مدیون ثمن معامله را می پردازد.

گفتار پنجم - شیوه ی تهاتر

قانون مدنی ایران در ماده 264 تهاتر را به عنوان یکی از اسباب سقوط تعهدات ذکر کرده است. تهاتر یعنی ساقط شدن دو دینی که دو شخص در برابر یکدیگر دارند. تهاتر شرایطی دارد که در قانون بیان شده است. در قانون تنها از تهاتر قهری صحبت شده است اما نویسندگان حقوق مدنی آن را به سه دسته

1- کاتوزیان، همان منبع، صفحه 227

2- کاتوزیان، همانجا، صفحه 226

تهاتر قهری و قراردادی و قضایی تقسیم بندی کرده اند. آنچه که علی الظاهر مربوط به بحث شیوه پرداخت می شود تهاتر قراردادی است.

وقتی دو دین در مقابل یکدیگر از یک جنس نباشند قهراً تهاتر صورت نمی گیرد، بنابراین می توان با توافق طرفین اختلاف دو دین را رفع کنند.¹ تهاتری که با اراده طرفین معامله انجام می شود تهاتر قراردادی است. از شرایط تهاتر قراردادی این است که جنس دو دین یا زمان تأدیه دو دین یا مکان تأدیه آنها یا یکی یا برخی از آنها متفاوت باشند.

«تهاتر در حکم تأدیه ی دین و ایفای تعهد است؛ زیرا با تحقق آن، بستانکار به حق خود می رسد و ذمه ی بدهکار نسبت به دین بری می گردد.»² بنابراین می توان تصور کرد در معامله ای که خریدار قبلاً از فروشنده مبلغی طلبکار بوده است بین دو دین طرفین تهاتر صورت گیرد و تهاتر به عنوان یک شیوه ی پرداخت مطرح گردد.

این شیوه از اتلاف وقت و هزینه ی ایفای عهد می کاهد، و خطری که جابجایی اموال را به دنبال دارد مانند سرقت از بین می رود. این شیوه به ویژه می تواند برای بانک هایی که با یکدیگر ارتباط مستمر پولی دارند، قابل استفاده باشد.

گفتار ششم - شیوه ی حواله

بر اساس ماده 724 قانون مدنی «حواله عقدی است که به موجب آن طلب شخصی از ذمه مدیون به ذمه شخص ثالثی منتقل می گردد. مدیون را محیل، طلبکار را محتال، شخص ثالث را محال علیه می گویند.»

ماده 726 قانون مدنی شرط اجرای احکام حواله را مدیون بودن محیل به محتال می داند. حواله از عقود معین و تبعی است. پس اگر فردی به دلیلی غیر از بدهکاری حواله ای صادر کند نباید آن را حواله نامید، چون غایت این عمل پرداخت دین نیست.

به نظر برخی از حقوقدانان «حواله دو چهره گوناگون دارد: 1- وسیله وفای به عهد است. زیرا مدیون با واسطه و به طور غیر مستقیم دین خود را می پردازد...»³

1- شهیدی، مهدی، (1388)، حقوق مدنی - سقوط تعهدات، جلد پنجم، چاپ نهم، تهران، انتشارات مجد، صفحه 182

2- شهیدی، همان منبع، صفحه 171

3- کاتوزیان، همانجا، صفحه 398

با بیان فایده اول می توان به این نتیجه رسید که حواله هم می تواند یکی از شیوه های پرداخت ثمن باشد.

«از تعاریف فقها از حواله چنین بر می آید که اکثریت قاطع آنان، عقد حواله را مبتنی بر انتقال دین می دانند»¹. بنابراین ماده 730 قانون مدنی حواله سبب انتقال دین از ذمه محیل به محال² علیه می شود و با قبول محال³ علیه، محیل بری شده و ذمه محال⁴ علیه مشغول می شود.

این طور به نظر می رسد در معامله ای که بین فروشنده و خریدار می شود می توان از عقد حواله بهره جست. ماده 710 قانون مدنی هم با این عبارت که «اگر ضامن با رضایت مضمون له حواله کند به کسی که دین را بدهد مثل آن است که دین را اداء کرده است» به طور تلویحی اشاره می کند که حواله در حکم پرداخت است، البته باید یادآور شد که این شیوه تنها زمانی کاربرد دارد که فروشنده اعتماد و اطمینان کافی داشته باشد که خریدار به طور غیر مستقیم و محال⁵ علیه به صورت مستقیم ثمن معامله را می پردازد.

ماده 725 قانون مدنی شاهی بر این مدعاست. چرا که می گوید «عقد حواله جز با رضای محال و قبول محال⁶ علیه واقع نمی شود»؛ به عبارت دیگر فروشنده با این کار ثمن معامله خود را از شخص قابل و ثوقی دریافت می دارد که احتمال داشت خریدار دارای این صفت نمی بود.

گفتار هفتم - شیوه ی پرداخت از طریق قبض انبار

از قبض انبار در قانون تجارت ایران نامی برده نشده است. اما تصویب نامه شماره 16952 مورخ شهریور ماه 1340 مربوط به تأسیس انبارهای عمومی چنین امری را پیش بینی کرد.

بر اساس ماده 1 این تصویب نامه، «انبار عمومی موسسه ای است بازرگانی که به منظور قبول امانت و نگهداری مواد اولیه و محصولات فلاحتی و کالاهای صاحبان صنایع و کشاورزان و بازرگانان با موافقت هیئت نظارت بر انبارهای عمومی و با رعایت مقررات این قانون و آیین نامه های مربوط به صورت شرکت سهامی تأسیس و بر طبق مقررات و قوانین ایران به ثبت رسیده باشد»².

1- کاتوزیان، همانجا، صفحه 402

2- اسکینی، ربیعا، (1384)، حقوق تجارت (برات، سفته، قبض انبار، اسناد در وجه حامل و چک)، انتشارات سمت، چاپ نهم، صفحه 170

انبارهای عمومی در مقابل به امانت گرفتن کالاهای بازرگانان قبض رسید و برگ وثیقه ای صادر می کنند¹ که مدرک مالکیت و سپردن کالا در انبارهای عمومی بوده و برگ وثیقه بعد از ظهرنویسی دلیل وثیقه بودن کالا است. قبض رسید و برگ وثیقه انبارهای عمومی را می توان از طریق ظهرنویسی منتقل نمود. در صورت ظهرنویسی قبض رسید مالکیت کالا به انتقال گیرنده منتقل خواهد شد. دارنده قبض رسید (مالک کالا) می تواند تمام مبلغ مذکور در ظهر برگ وثیقه را قبل از انقضای سررسید وام در صندوق انبار عمومی تودیع و کالای خود را مسترد دارد.

هرچند موضوع قبض انبار، کالا است اما این امکان وجود دارد که در صورت توافق بین فروشنده و خریدار، خریدار به جای پرداخت ثمن، قبض انبار ظهرنویسی شده را به فروشنده تحویل دهد تا او هم بتواند قبض انبار را در عوض پول به شخص دیگری منتقل نماید. همه این موارد مستلزم وجود رابطه ای طولانی بین خریدار و فروشنده و اعتماد فروشنده به خریدار است، هر چند قبض انبار عمومی یک سند رسمی محسوب می شود.

گفتار هشتم - شیوه ی پرداخت از طریق واگذاری سهام

سهام قسمتی است از سرمایه شرکت سهامی که مشخص میزان مشارکت و تعهدات و منافع صاحب آن در شرکت سهامی می باشد. ورقه سهم، سند قابل معامله ای است که نماینده ی تعداد سهامی است که صاحب آن در شرکت سهامی دارد. (ماده 24 لایحه قانونی اصلاحی قانون تجارت 1347)

این امکان وجود دارد که یک شرکت سهامی از یک بنگاه تولیدی، کالا یا قطعات کالایی خریداری کند و در ازای ثمن معامله به فروشنده، پیشنهاد واگذاری سهام دهد و در صورت قبول بایع، سهام جایگزین قیمت کالای قراردادی شود. برای مثال سهام بی نام به فروشنده تحویل شود. از مزایای این شیوه برای فروشنده این است که چون سهام بی نام به صورت سند در وجه حامل تنظیم می شود، وی هر لحظه می تواند با فروش سهم به صورت قبض و اقباض به پول خود دست یابد.²

1- اسکینی، همان منبع، صفحه 170

2- اسکینی، همان منبع، صفحه 171

گفتار نهم - شیوه ی وصولی

توافقی است بین خریدار و فروشنده که بر اساس آن فروشنده کالاها را به همراه اسناد حمل برای خریدار ارسال می کند. در این روش تنها زمانی اسناد مزبور به خریدار تحویل داده می شود که او تمام شرایطی را که قبلاً توسط فروشنده تعیین شده اجرا کند.¹ برای مثال در مقابل تحویل اسناد قیمت کالاها را پردازد یا براتی را که فروشنده بر عهده خریدار صادر کرده، قبولی نویسی کند.

از معایب شیوه ی وصولی این است که در زمانی که فروشنده کالا را برای خریدار می فرستد هیچ اطمینانی ندارد که خریدار واقعاً قیمت آنها را خواهد پرداخت یا اینکه برات را قبولی نویسی خواهد کرد.²

از سوی دیگر با امتناع خریدار مبنی بر عدم پرداخت قیمت یا عدم قبولی نویسی هزینه های حمل کالا بر دوش فروشنده قرار می گیرد. به علاوه اگر ارسال کننده بخواهد به مراجع قضایی مراجعه کند زمان زیادی از دست خواهد داد و این امر به ضرر وی خواهد بود.³

بنابراین در صورتی وصولی وسیله ای مناسب جهت پرداخت ثمن خواهد بود که طرفین معامله به یکدیگر اعتماد کامل داشته باشند.

با وجود معایب ذکر شده، این روش محاسنی نیز به همراه دارد از جمله اینکه:

1- خریدار به هنگام پرداخت قیمت یا قبولی نویسی برات، اسناد حملی را که حاکی از حمل کالاهای معینی بوده و نسبت به آنها حق مالکیت به وجود می آورد، دریافت می کند، لذا مطمئن است که با پرداخت یا قبول برات مبیع را واقعاً تحویل گرفته است. از طرف دیگر فروشنده هم مطمئن است که اسناد حمل کالا تنها زمانی به خریدار تحویل خواهد شد که عملاً تمامی شرایط درخواستی وی برآورده شود.

2- یکی دیگر از مزایای این روش برای خریدار این است که در صورت قبول برات مدت دار یک تأمین مالی کوتاه مدت از سوی فروشنده برای وی به وجود می آید.⁴ که از این طریق به اسناد حمل

1- طارم سری ، همان منبع ، صفحه 129

2- طارم سری ، همان منبع ، صفحه 130

3- تی.لاریا، ایمانوئل ، (1385) ، روش های پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک - بنانیاسری ، ماشاءالله - نشریه مرکز امور حقوقی بین المللی معاونت حقوقی و امور مجلس ریاست جمهوری ، شماره 34 ، صفحه 164

4- شیروی ، همانجا ، صفحه 246

دسترسی پیدا کرده و در آینده مبلغ برات را پرداخت می کند و در مقابل فروشنده هم می تواند براتی که خریدار قبول کرده را در موسسات مالی تنزیل کند و زودتر به پول خود برسد.

3- مزیت دیگر این روش برای خریدار امکان بررسی اسناد و مطابقت کالا با شرایط قرارداد است.¹

عملاً این شیوه به نفع خریدار خواهد بود هر چند برای فروشنده خالی از منفعت نیست اما خطراتی را هم برای وی به دنبال خواهد داشت.

گفتاردهم - شیوه ی اعتبار اسنادی داخلی (ریالی)

اعتبارات اسنادی ریالی نوعی شیوه پرداخت و یکی از خدماتی است که بانک به درخواست خریدار (متقاضی)، به منظور خرید یا سفارش کالا یا خدمات از یک فروشنده (ذینفع) داخلی و به نفع وی برقرار می نماید² (البته پس از افتتاح حساب جاری توسط متقاضی نزد شعب بانک و بررسی وضعیت متقاضی توسط بانک و همچنین تأمین وثایق و ارائه مدارک مرحله انعقاد قرارداد به شعبه توسط متقاضی). در توافق بین خریدار و فروشنده بر بیع کالا مقرر می شود که پرداخت توسط اعتبار اسنادی صورت گیرد. بر همین اساس خریدار به بانک خود (مثلاً در استان خوزستان) مراجعه و اعلام می نماید که اعتبار نامه ای به نفع فروشنده (برای مثال در استان مازندران) صادر کند. این بانک، بانک صادر کننده یا گشایش کننده اعتبار می باشد و خریدار، متقاضی اعتبار و فروشنده، ذینفع نامیده می شود. بانک گشاینده اعتبار به بانک محل فروشنده (بانک ابلاغ کننده) اطلاع می دهد که اعتباری برای ذینفع صادر شده است. بانک ابلاغ کننده این امر را به اطلاع فروشنده می رساند. این بانک در صورتی که اعتبار را تأیید کند به بانک تأیید کننده لقب می گیرد. بعد از ارسال کالا متعاقباً اسنادی که در توافق مقرر شده بود توسط فروشنده به بانک ابلاغ کننده تحویل می شود تا به بانک صادر کننده اعتبار ابلاغ گردد. بعد از اینکه بانک خریدار اسناد را مطابق درخواست متقاضی اعتبار تشخیص داد ترتیب پرداخت ثمن معامله را خواهد داد که می تواند پرداخت برات باشد (برات به رویت) یا قبولی نویسی شده برات یا وجه نقد.

1- شیروی، همانجا، صفحه 246

2- سایت بانک صنعت و معدن، آشنایی با اعتبارات اسنادی داخلی و نحوه گشایش آن، www.w3.bim.ir

در این روش هم فروشنده و هم خریدار مطمئن هستند که طرف مقابل آنها به تعهدات خود عمل خواهند کرد و یک طرف به پول خود می رسد و طرف دیگر کالایش را دریافت می کند. در این میان بانک نقش واسطه بین فروشنده و خریدار را بازی می کند.

گشایش اعتبارات اسنادی داخلی (ریالی) یکی از خدماتی است که توسط بانک ها در چارچوب تصویبنامه هیأت وزیران¹ و بخشنامه مدیریت کل نظارت بر بانک ها و موسسات اعتباری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران² به متقاضیان ارائه می گردد. این نوع از اعتبارات اسنادی به ادعای بانک های گشاینده آن (تقریباً همه بانک های دولتی و خصوصی)، تابع قوانین آخرین اصلاحیه یو سی پی هستند ولی عملاً بسیاری از مفاد آن را نادیده می گیرند. اما به هر حال تعهد مشروط بانک در پرداخت وجه معامله را طبق شرایط اعلام شده در اعتبار پشتوانه خود دارد که امری مهم به خصوص در شرایط اقتصادی کنونی برای فروشندگان است. گشایش اعتبار اسنادی داخلی - ریالی به هر دو شکل نقدی (دیداری)³ و نسیه (مدت دار)⁴ انجام می گردد. این نوع اعتبارات اسنادی بر مبنای یکی از عقود مشارکت مدنی یا جعاله افتتاح می گردد و به جهت بهبود و بالا بردن ضریب اطمینان معاملات داخلی استفاده می شوند و به صورت غیر قابل برگشت⁵ می باشند.

اعتبار اسنادی داخلی با توجه به اطلاعات تکمیل شده در فرم های گشایش اعتبار و پیش فاکتور فروشنده (ذینفع) به نفع وی گشایش و از طریق بانک کارگزار به فروشنده ابلاغ می گردد. اعلامیه قبولی فروشنده مبنی بر پذیرش اعتبار ابلاغ شده به وی و شرایط مندرج در آن از طریق بانک کارگزار به بانک و نهایتاً به خریدار کالا (متقاضی اعتبار) تحویل می گردد.

اسناد معامله، که با ارائه آن توسط فروشنده، بانک کارگزار مجاز به پرداخت بخش یا تمام مبلغ اعتبار به وی می باشد به شرح زیر است:

- سیاهه صادره توسط فروشنده

1- بند 5 تصویبنامه شماره 35985/ت مورخ 77/6/3 هیأت وزیران

2- بخشنامه شماره 2100/ت مورخ 80/5/28 مدیریت کل نظارت بر بانک ها و موسسات اعتباری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

3- Sight

4- Deferred

5- منظور از اعتبار غیر قابل برگشت، تعهد غیر قابل فسخ بانک گشاینده اعتبار است که به نوعی پرداخت وجه اعتبار را در قبال مبادله اسناد بدون عیب و نقص در سررسید معین و طبق شرایط اعتبار تضمین می کند. رک به ماده 3 UCP 600