

روش پرداخت وصولی و اصول حاکم بر آن

سیدعزیزالله موسوی^۱

چکیده

روش وصولی به مفهوم گسترده آن به معنای وصول اسناد و دریافت مطالبات است. در این روش، سه طرف اصلی (صادرکننده، واردکننده و بانک) حضور دارد. بانک به عنوان واسطه فروشنده برای وصول اسناد از فروشنده و دریافت وجه یا اخذ قبولی برات از خریدار عمل می کند. اگر وصولی ساده باشد، اسناد تجاری (مثل اسناد حمل، سند مالکیت کالا و...) مستقیماً به خریدار منتقل می شود تا کالا را از گمرک ترخیص نماید. در این صورت وظیفه بانک طبق دستور وصول، دریافت وجه یا اخذ قبولی برات و یا گرفتن سند قابل اعتماد مبنی بر بدهکاری از خریدار است. اما چنانچه وصولی اسنادی باشد، بانک پس از دریافت وجه یا اخذ قبولی برات یا گرفتن سند اطمینان بخش از خریدار، اسناد تجاری را به خریدار تحویل می دهد تا کالا را از گمرک ترخیص نماید. پرداخت های وصولی تابع یک سری قواعد کلی و مسلم در حقوق تجارت است که به آن قواعد کلی، اصطلاحاً اصول حاکم بر روش پرداخت وصولی ها گفته می شود که به هیچ وجه تخطی از آن ها روا نیست. در این مقاله روش پرداخت وصولی و همین اصول حاکم، با روش تحلیلی توصیفی، بررسی می شود.

واژگان کلیدی: روش پرداخت وصولی، برات ساده، برات اسنادی، اصول حاکم بر روش پرداخت

۱. گروه حقوق خصوصی، مجتمع آموزش عالی علوم انسانی، جامعة المصطفی العالمیه، بغلان، افغانستان.

مقدمه

روش پرداخت وصولی یکی از روش‌های نسبتاً مناسب در تجارت بین‌المللی است؛ زیرا هم هزینه کم‌تری نسبت به روش «اعتبارات اسنادی» دارد و هم بانک‌ها به‌عنوان واسطه در وصول عمل می‌کنند و این امر موجب آسان شدن روابط تجاری می‌شود. البته از این روش بیشتر در مواردی استفاده می‌شود که صادرکننده نسبت به واردکننده اعتماد و اطمینان داشته باشد؛ زیرا انتقال کالا به کشور خارجی پیش از دریافت وجه، ریسک‌های فراوانی برای فروشنده دارد که اگر فضای اطمینان‌بخشی بین فروشنده و خریدار حاکم نباشد، بعید است به انتقال کالا اقدام نماید.

روش پرداخت وصولی به دو صورت وصولی ساده و وصولی اسنادی صورت می‌پذیرد و هر دو صورت در این امر اشتراک دارند که وصول وجه به بانک واگذار می‌گردد تا بر اساس دستورالعمل از خریدار دریافت و به حساب فروشنده واریز نماید. با این تفاوت که در وصولی ساده مطابق «دستور وصول» براتی را که فروشنده بر عهده خریدار صادر کرده نقد یا قبولی نویسی می‌کند. اگر براتی نکشیده، از خریدار وجه دریافت یا تضمین مناسبی اخذ می‌کند؛ اما در وصولی اسنادی، صادرکننده (فروشنده) اسناد تجاری کالا را همراه اسناد مالی یا بدون اسناد مالی تحویل بانک می‌کند تا پس از دریافت وجه یا قبولی نویسی از خریدار، اسناد تجاری را که سند مالکیت کالا است، در اختیار وی قرار دهد. البته روش وصولی با وجود محاسنی که دارد، از کاستی‌هایی نیز رنج می‌برد که بیشتر متوجه فروشنده می‌شود.

در این نوشتار برای ارائه تصویر روشن از روش وصولی پرداخت، نخست از چستی و عناصر تشکیل‌دهنده وصولی سخن خواهد رفت و پس از آن، از روش اجرایی، امتیازات و کاستی‌های وصولی ساده و اسنادی بحث خواهد شد و در نهایت اصول حاکم بر روش وصولی مطرح خواهد شد.

۱. روش پرداخت وصولی

یکی از روش‌های پرداخت بهای کالا در تجارت بین‌الملل، شیوه وصولی است. «این



روش پرداخت در عرف بانکی بازرگانی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان براتی یا واردات با روش ثبت سفارش براتی در بانک شناخته می‌شود». (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۲) کاربرد روش براتی به جای روش وصولی، در نوشتارهای حقوقی و عرف بازرگانی، بیانگر رواج بیشتر برات در این شیوه پرداخت است وگرنه در این روش، لزوماً تنها از برات استفاده نمی‌شود، بلکه می‌توان از اسناد تجاری دیگر مثل سفته، چک، حواله بانکی و... نیز استفاده کرد؛ اما به خاطر ظرفیت‌ها و امتیازات زیادی که برات دارد، بیشتر مورد توجه و کاربرد قرار گرفته است.

باتوجه به اهمیت و کاربرد فراوان روش پرداخت وصولی در تجارت بین‌الملل، اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) مقرراتی را تحت عنوان «مقررات یکنواخت وصولی‌ها» تنظیم و منتشر کرده که پس از تغییرات و بازبینی‌های متعدد اجرایی شده است. در سیر تحول مقررات وصولی‌ها آمده است:

مقررات وصولی‌ها برای نخستین بار در سال ۱۹۵۶م تحت عنوان مقررات یکنواخت برای وصول اسناد تجاری^۱ تصویب و منتشر شد. اما در سال‌های ۱۹۶۷ و ۱۹۷۸ به منظور هماهنگ شدن با تحولات سایر بخش‌ها از جمله حمل و نقل و ارتباطات مورد تجدیدنظر قرار گرفت و با عنوان «مقررات یکنواخت وصولی‌ها»^۲ در نشریه شماره ۳۲۲ اتاق بازرگانی بین‌المللی (URC) منتشر شد. بالاخره مقررات مذکور در سال ۱۹۹۵م بار دیگر برای هماهنگی با USP500 مورد تجدیدنظر قرار گرفت و نهایتاً در تاریخ ۱/۱/۱۹۹۶م این مقررات^۳ با قابلیت اجرا در نشریه شماره ۵۲۲ اتاق بازرگانی بین‌المللی منتشر گردید. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶، ۲: ۲۹۲)

در حال حاضر «مقررات یکنواخت وصولی‌ها» مورد پذیرش بیشتر کشورهای دنیا قرار دارد. (رجب‌پور، ۱۳۹۲، ۱۴۹) منتها باید توجه داشت که این مقررات، فقط هنگامی اعمال می‌شود که به وسیله طرفین در قراردادشان گنجانده شده باشد. (اشمیتوف، ۱۳۷۸، ۲: ۶۰۵) بنابراین اگر تبعیت از مقررات مذکور مسکوت گذاشته

1. Uniform Rules for the Collection of Commercial paper.

2. Uniform Rules for the Collections.

3. The URC 522 are the Uniform Rules for Collections. URC 522 came into effect on 01 January 1996.

شود یا به صورت شفاهی بیان گردد، «مقررات یکنواخت وصولی‌ها» اعمال نخواهد شد.

۱-۱. تعریف وصولی

مطابق بند a از ماده ۲ مقررات یکنواخت وصولی‌ها، «وصول عبارت است از اقدام بانک‌ها بر اساس دستورات دریافتی روی اسناد مالی به منظور:

۱. اخذ قبولی یا دریافت وجه، یا

۲. تحویل اسناد تجاری در مقابل قبولی یا پرداخت، یا

۳. تحویل اسناد تحت شرایط و مقررات دیگر»^۱.

با استناد به ماده فوق برخی منظور از وصول را دریافت مطالبات دانسته و گفته است:

با توجه به گستردگی شبکه بانکی، امروزه متداول‌ترین شیوه وصول مطالبات استفاده از بانک است. بستانکار، سند حاکی از مطالبات خود مثل برات، سفته و چک را به بانکی که در آن حساب دارد ارائه می‌کند. بانک نیز پس از وصول، وجه آن را به حساب بستانکار واریز می‌نماید؛ (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۶) اما برخی دیگر معتقدند که مراد از وصول، دریافت اسناد است و نه وصول قروض. (سماواتی، ۱۳۸۹: ۱۳۹) به نظر می‌رسد، هر دو برداشت فوق دقیق نباشد؛ زیرا بند مزبور از مقررات یکنواخت وصولی، وصول را به معنای اقدام بانک‌ها روی اسناد دانسته و روشن است که عملیات بانک‌ها در روش پرداخت وصولی، اعم از وصول مطالبات و دریافت اسناد است. لذا برخی دیگر در تعریف وصولی گفته‌اند: «در بازرگانی بین‌المللی صادر کننده، وصول وجه کالای صادر شده را طبق دستور دقیق و روشن به بانک واگذار می‌نماید. در این صورت بانک نسبت به وصول وجه از خریدار اقدام خواهد نمود». (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۳) در صدر این تعریف، به وصول اسناد توسط

1. a) "Collection" means the handling by banks of documents as defined in sub-Article 2(b), in accordance with instructions received, in order to:

1 obtain payment and/or acceptance, Or

2 deliver documents against payment and/or against acceptance, Or

3 deliver documents on other terms and conditions.



بانک از فروشنده اشاره شده و در ذیل آن به صراحت از دریافت وجه توسط بانک از خریدار سخن رفته است.

۱-۲. عناصر وصولی

مطابق مقررات یکنواخت وصولی‌ها، برای تحقق معاملات وصولی در تجارت بین‌الملل وجود عناصر زیر ضروری است:

۱. اسناد: طبق بند b از ماده ۲ مقررات یکنواخت وصولی‌ها (URC 522) «اسناد به معنای اسناد مالی و اسناد تجاری است:

الف. اسناد مالی به مفهوم برات ارزی، سفته، چک‌ها و یا هر ابزار مشابه دیگری است که به منظور پرداخت وجه از آن‌ها استفاده می‌شود.

ب. اسناد تجاری به مفهوم سیاهه، اسناد حمل، اسناد مالکیت، اسناد مشابه یا هر نوع اسناد دیگری است که در هر صورت اسناد مالی نباشد»^۱.

یادآوری می‌شود که در معاملات وصولی وجود برات یا بروات الزامی نیست، بلکه وجود اسناد همراه با دستور وصول از طریق بانک الزامی است. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۵)

۲. دستور وصول: این دستور که توسط صادرکننده به بانک فرستنده و از آنجا به بانک وصول‌کننده ارسال می‌گردد، درواقع نحوه اقدام و عمل بانک‌ها را در مورد وصولی‌ها تعیین و مشخص می‌نماید. دستور وصول به بانک می‌گوید که وصولی ساده یا وصولی اسنادی موردنظر است. (سماواتی، ۱۳۸۹: ۱۴۱) هم‌چنین دستور وصول باید اعلام نماید که آیا اسناد تجاری در مقابل قبولی برات‌گیر تحویل می‌شود (روش P/A) یا در مقابل پرداخت مبلغ برات (D/P). گرچه اصل این است که دستور وصول باید خواسته‌های صادرکننده را به وضوح در برداشته باشد، لکن در صورت فقدان چنین اظهاری، اسناد تجاری فقط در مقابل پرداخت (D/P) تحویل داده خواهد شد.

1. b "Documents" means financial documents and/or commercial documents:

1 "Financial documents" means bills of exchange, promissory notes, cheques, or other similar instruments used for obtaining the payment of money;

2 "Commercial documents" means invoices, transport documents, documents of title or other similar documents, or any other documents whatsoever, not being financial documents.

(سماواتی، ۱۳۸۹: ۱۴۶)

از آنجا که دستور وصول در تعیین عملکرد بانک‌ها نقش تعیین کننده دارد، بایستی به صورت کامل، روشن و دقیق تنظیم گردد. در بند b از ماده ۴ مقررات یکنواخت وصولی‌ها از مندرجات «دستور وصول» به تفصیل سخن رفته است که به جهت رعایت اختصار از نقل آن پرهیز می‌شود.

۳. **بانک:** وجود بانک‌ها در معاملات وصولی مهم و حضور حداقل یک بانک در این گونه معاملات الزامی است؛ اما در عمل از بانک‌های زیر استفاده می‌شود:

الف. بانک ارسال کننده (remitting bank)؛ صادرکننده، اسناد تجاری همراه با دستور وصول و اسناد مالی (برات) را در اختیار این بانک قرار می‌دهد. این بانک در کشور صادرکننده واقع است و بدان بانک کارگزار فروشنده نیز گفته می‌شود. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۴)

ب. بانک وصول کننده (collecting bank)؛ این بانک به اعتبار آنکه اسناد تجاری، دستور وصول و اسناد مالی را از بانک ارسال کننده دریافت می‌کند، بانک وصول کننده و به اعتبار آنکه این اسناد را به واردکننده (برات گیر) ارائه می‌کند، بانک ارائه کننده (presenting bank) نامیده می‌شود. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۴)

ج. بانک واسطه (intermediary bank)؛ در مواردی بانک ارسال کننده توسط این بانک، اسناد، دستور وصول و برات را به بانک وصول کننده واگذار می‌کند. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۴)

۴. **صادرکننده:** همان فروشنده است که به اعتبار واگذار کردن اسناد به بانک، «واگذارنده» و به اعتبار استفاده از برات، «براتکش» نیز خوانده می‌شود. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۴)

۵. **واردکننده:** همان خریدار است که به اعتبار آنکه گیرنده برات است، «برات گیر» نیز گفته می‌شود. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۲۹۴)

۳-۱. انواع وصولی

روش پرداخت وصولی به دو قسم (وصولی ساده و وصولی اسنادی) تقسیم می‌شود؛



زیرا اسنادی که توسط صادرکننده (فروشنده) به بانک عرضه می‌گردد، از دو حال خارج نیست: گاهی تنها اسناد مالی به بانک سپرده می‌شود؛ اما اسناد تجاری مستقیماً و بدون واسطه بانک به دست واردکننده (خریدار) می‌رسد. این صورت را وصولی ساده می‌گویند؛ اما اگر اسناد تجاری به همراه اسناد مالی یا تنها اسناد تجاری تحویل بانک گردد، وصولی اسنادی نامیده می‌شود.

۱-۳-۱. وصولی ساده

اگر بانک ترتیب وصول و پرداخت اسناد مالی را بدهد، اقدام او وصولی ساده و بی‌قید و شرط است. چون اسناد تجاری نقشی در دریافت وجه اسناد مالی توسط بانک ندارد.

۱-۳-۱-۱. تعریف وصولی ساده

بر اساس بند C از ماده ۲ مقررات یکنواخت وصولی‌ها، «وصولی ساده به مفهوم وصول اسناد مالی است بدون اینکه اسناد بازرگانی ضمیمه آن باشد».^۱ در این روش، صادرکننده (فروشنده) اسناد مالی را به همراه یک دستورالعمل به بانک کارگزار (remitting bank) تحویل می‌دهد و بانک مزبور آن را به بانک وصول‌کننده (collecting bank) ارسال می‌کند تا بر اساس دستورالعمل به دریافت یا اخذ قبولی وجه مقرر از واردکننده (خریدار) اقدام نماید.

۱-۳-۱-۲. سازوکار وصولی ساده

این روش پرداخت بدین صورت است که پس از تشکیل قرارداد، صادرکننده (فروشنده) ترتیبات حمل کالا را فراهم و به خریدار ارسال می‌کند و اسناد تجاری مربوط به کالا (سیاهه‌ها، اسناد حمل، اسناد مالکیت کالا و غیره) را نیز مستقیماً برای واردکننده (خریدار) ارسال و آن‌ها را به وی واگذار می‌نماید. بدین وسیله خریدار بدون اینکه مجبور شود بهای کالا را بپردازد یا پرداخت مدت‌دار، بهای کالا را در سندی مالی مثل برات، چک یا سفته به عهده بگیرد، می‌تواند کالا را از حمل‌کننده تحویل گرفته و آن را به تصرف خود درآورد. پس از آن، صادرکننده برای دریافت وجه

1. c) "Clean collection" means collection of financial documents not accompanied by commercial documents.

کالا برات دیداری یا مدت‌دار عهده خریدار صادر می‌کند و به بانک حواله کننده که در کشور خودش واقع است، تحویل می‌دهد. بانک حواله کننده نیز آن سند مالی را به بانک وصول کننده که در کشور خریدار قرار دارد، می‌فرستد تا مطابق دستورالعمل داده شده اقدام به دریافت وجه یا قبولی نویسی از خریدار نماید. پس از اخذ وجه یا قبولی نویسی سند، آن را برای بانک کشور صادرکننده (بانک فرستنده) ارسال می‌کند و بانک نیز پس از دریافت وجه مزبور را به حساب صادرکننده واریز می‌نماید. (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۷)

در وصولی ساده انتقال کالا و اسناد تجاری به خریدار بدون تشریفات و واسطه‌گری بانک صورت می‌پذیرد؛ اما دریافت بهای کالا از خریدار به واسطه بانک به عنوان عامل فروشنده انجام می‌گیرد. منتها لزومی ندارد که حتماً فروشنده سند مالی به عهده خریدار را صادر و به بانک کارگزارش برای وصول از خریدار تحویل نماید. بلکه ممکن است خود خریدار به پرداخت وجه یا تحویل سند مالی به بانک وصول کننده اقدام کند. (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۷) پس در وصولی‌ها اقدام بانک‌ها بر حسب دستورالعملی صورت می‌گیرد که فروشنده به بانک کارگزارش تحویل می‌دهد و بدان دستور وصول (collection instruction) گفته می‌شود که چگونگی اقدام و عمل بانک‌ها را در مورد وصولی تعیین و مشخص می‌کند. بنابراین اگر خود صادر کننده عهده خریدار براتی صادر نموده باشد، بانک طبق دستور به وصول وجه یا قبولی نویسی از خریدار اقدام کند و اگر براتی عهده مشتری نکشیده باشد، بازهم بانک طبق دستور به دریافت وجه یا سند بدهکاری از خریدار اقدام خواهد کرد.

۱-۳-۱. محاسن وصولی ساده

از محاسن بزرگ این روش پرداخت، سهولت در توافق و کم‌هزینه بودن آن نسبت به «روش اسنادی» است. (رجب‌پور، ۱۳۹۲: ۱۵۶) ارزان بودن تعرفه خدمات بانکی در این روش نسبت به اعتبار اسنادی یک مزیت برای طرفین داد و ستد محسوب می‌گردد. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۴) این روش برای خریدار، شیوه مطلوب و بدون خطری است. چه آنکه پس از دریافت کالا، وجه آن را پرداخت می‌کند و فرصت مناسبی



برای پرداخت بهای کالا و ملاحظه و کنترل آن دارد. (مزینی و مهاجری، ۱۳۸۳: ۲۴)
برای فروشنده نیز نسبت به روش «حساب باز» از میزان ریسک کمتری برخوردار است؛ زیرا فروشنده از طریق بانک می‌تواند دریافت وجه را پیگیری کند و از لحاظ حقوقی، قابل تعقیب و همچنین به‌عنوان دارنده حسن‌نیت از مزیت اسناد تجاری برخوردار شده و مورد حمایت است. (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۹)

۱-۳-۱-۴. معایب وصولی ساده

این روش نسبت به فروشنده مشکلاتی دارد که به برخی از آن‌ها اشاره می‌شود. یکی از معایب بزرگ این روش برای فروشنده آن است که مالکیت کالا به خریدار واگذار شده است پیش از آنکه بهای آن در اختیار فروشنده قرار بگیرد و با این کار حق حبس را از دست داده است. (رجب‌پور، ۱۳۹۲: ۱۵۶) عیب دیگرش آن است که چه‌بسا خریدار از قبولی یا پرداخت وجه برات خودداری کند یا به علت ورشکستگی قادر به پرداخت نباشد و این خطر که در تعقیب قانونی خریدار، حکم به نفع صادرکننده صادر نشود یا اجرای حکم متعذر باشد، فراوان است. (اشرف‌زاده، ۱۳۹۲: ۱۵۶) اضافه بر اینها، چه‌بسا کشور واردکننده از انتقال وجه به صادرکننده و نیز از استرداد کالا به کشور فروشنده ممانعت کند و در نتیجه صادرکننده یا اصلاً بهای کالا را دریافت نتواند یا با تأخیر غیرمتعارف بدان دست یابد. (بیشاب، ۱۳۸۸: ۱۲)

۱-۳-۲. وصولی اسنادی

یکی از روش‌های پرداخت بهای کالا (ثمن) در تجارت بین‌الملل، روش وصول اسنادی است که بدان «برات اسنادی» نیز گفته می‌شود. این روش مکانیسمی قدیمی است که از طریق آن، بانک طبق درخواست یا دستور صادرکننده با ارائه یک یا چند برات و اسناد حمل مربوط به واردکننده ثمن را از واردکننده وصول می‌نماید. این روش در قدیمی‌ترین شکل خود که «بیع اسنادی» نامیده می‌شود، مستلزم آن بود که صادرکننده با به‌کارگیری یک متصدی حمل به وی دستور دهد مادمی که خریدار (گیرنده) ثمن را نپرداخته یا یک سند قابل معامله دایر بر تعهد به پرداخت ثمن را امضا نکرده است، از تسلیم کالا به وی خودداری کند. (لاریا، ۱۳۸۵، ۳۴: ۱۶۲)

۱-۲-۳-۱. تعریف وصولی اسنادی

مطابق بند d از ماده ۲ مقررات یکنواخت وصول‌ها، «وصولی اسنادی عبارت است از وصول: ۱. اسناد مالی که اسناد بازرگانی نیز همراه آن باشد؛ ۲. اسناد بازرگانی بدون اینکه اسناد مالی ضمیمه آن باشد»^۱.

بر این اساس اسناد تجاری عنصر ثابت و غیرقابل تغییر این روش است. (رجب‌پور، ۱۳۹۲: ۱۵۷) به بیان دیگر، در روش وصول اسنادی تحویل اسناد تجاری به بانک از ارکان سازنده آن است و بدون آن اصلاً وصول اسنادی محقق نخواهد شد؛ اما تحویل اسناد مالی اختیاری است؛ گاهی صادرکننده (فروشنده) برای عهده‌واردکننده (خریدار) صادر می‌کند و بانک کارگزار همان سند را ملاک اقدام خویش برای دریافت وجه یا قبولی نویسی قرار می‌دهد و گاهی هم ارائه سند معتبر معاملی نزد بانک، به خود خریدار واگذار می‌شود.

۱-۲-۳-۲. سازوکار وصولی اسنادی

فروشنده کالا را برای واردکننده ارسال می‌کند؛ اما اسناد بازرگانی و مالی را همراه دستور وصول از طریق بانک کارگزارش، برای بانک کارگزار خریدار ارسال می‌کند. بانک وصول‌کننده (بانک کارگزار خریدار) مطابق دستور وصول، زمانی اسناد را برای ترخیص کالا از گمرک در اختیار واردکننده خواهد گذاشت که واردکننده نسبت به پرداخت وجه یا قبولی نویسی برات مدت‌دار اقدام نموده باشد. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۰) بنابراین اسناد مالی وصولی‌ها از نظر زمان وصول وجه توسط بانک وصول‌کننده به دو دسته زیر تقسیم می‌شوند:

الف. اسناد دیداری: این قسم اسناد در روش وصولی اسنادی «اسناد در مقابل پرداخت» (Documents Against Payment) نامیده می‌شود که با علامت اختصاری «D/P» مشخص می‌گردد. در این صورت، صادرکننده در فرم دستور وصول خود از بانک وصول‌کننده می‌خواهد که اسناد را در مقابل پرداخت وجه در اختیار واردکننده

1. d) "Documentary collection" means collection of:

1 Financial documents accompanied by commercial documents;

2 Commercial documents not accompanied by financial documents.



قرار دهد. لذا تا وجه پرداخت نشده، اسناد تجاری برای ترخیص کالا از گمرک در اختیار خریدار قرار نمی‌گیرد. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۰)

ب. اسناد مدت‌دار: این‌گونه از اسناد در روش وصولی اسنادی «اسناد در مقابل قبولی نویسی» (Documents Against Acceptance) نامیده می‌شود که با علامت اختصاری «D/A» مشخص می‌گردد. در این حالت صادرکننده همراه اسناد بازرگانی یک برات مدت‌دار عهده‌واردکننده صادر و در دستور وصول خویش به‌روشنی مدت آن را مشخص می‌نماید. بانک وصول‌کننده موظف است ابتدا قبولی برات را از خریدار بگیرد آنگاه اسناد تجاری را برای ترخیص کالا از گمرک در اختیار وی قرار دهد. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۰)

یادآوری این نکته ضروری می‌نماید که دو صورت فوق، زمانی است که فروشنده اسناد مالی را همراه اسناد تجاری در اختیار بانک قرار داده باشد؛ اما اگر سند مالی (مثل برات) به اسناد تجاری ضمیمه نشده و خریدار موظف باشد که بهای کالا را در زمان تحویل اسناد تجاری یا در تاریخ معینی در آینده پرداخت نماید، باید ترتیبات پرداخت را فراهم نماید و در صورت مدت‌دار بودن با صدور سفته یا چک که سررسید آن همان تاریخ معین در آینده باشد، اقدام و تسلیم بانک کند تا اسناد تجاری برای ترخیص کالا از گمرک تسلیم وی گردد. (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۸)

۳-۲-۱. محاسن وصولی اسنادی

کم‌هزینه بودن این روش در مقایسه با روش «اعتبارات اسنادی» از مزایای مشترک آن برای فروشنده و خریدار محسوب می‌شود. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۴) اضافه بر آن، نسبت به دوروش «حساب باز» و «وصولی ساده» برای فروشنده اطمینان بخش‌تر است؛ زیرا اسناد تجاری (اسناد حمل و بارنامه) که دلیل مالکیت خریدار است، زمانی در اختیار واردکننده قرار می‌گیرد که وی وجه اسناد را بپردازد یا ترتیب اطمینان‌بخشی برای پرداخت فراهم کرده باشد. (علیزاده، ۱۳۸۷: ۱۸۳) پس تا زمان حصول وجه یا قبولی نویسی برات کالا از اختیار صادرکننده خارج نمی‌گردد و حق حبس وی محفوظ خواهد بود. مزیت دیگر وصول اسنادی برای صادرکننده آن است



که حتی پس از اعطای اعتبار به واردکننده نیز می‌تواند به ثمن دست یابد؛ زیرا وی می‌تواند برات را تنزیل و وجه آن را دریافت کند. (لاریا، ۱۳۸۵، ۳۴: ۱۶۴) این روش برای خریدار نیز نسبت به «حساب باز» ریسک کم‌تری دارد. چون می‌تواند پیش از پرداخت یا قبولی برات، اسناد مالکیت را واریسی و کنترل نماید و از حیث تضمین کیفیت و کمیت کالا مطمئن شود (همان) دیگر اینکه تا هنگام ورود کالا به گمرک وجهی پرداخت نمی‌نماید و حداقل از ارسال و حمل کالا به کشور خود اطمینان یافته است و سپس مبادرت به پرداخت نقدی یا صدور قبولی اسناد مالی می‌کند. (مزینی و مهاجری، ۱۳۸۳: ۲۱۱)

۴-۲-۳-۱. معایب وصولی اسنادی

عیب بزرگ این روش پرداخت برای فروشنده آن است که اگر به تقاضای خریدار کالا را به متصدی حمل تحویل دهد و اسناد مالی و تجاری را نیز تحویل بانک نماید تا با پرداخت وجه یا قبولی نویسی، اسناد به خریدار تسلیم گردد؛ اما مشتری به علت کاهش قیمت یا تقاضا یا هر دلیل دیگری به بانک مراجعه نکند یا از پرداخت وجه یا قبولی برات امتناع نماید، فروشنده یا باید خریدار دیگری پیدا کند یا کالا را با صرف هزینه‌های اضافی به کشور خود بازگرداند. (زمانی فراهانی، ۱۳۸۶: ۳۰۵) در صورتی که برات مدت‌دار باشد، این خطر فروشنده را تهدید می‌کند که پس از قبول برات و ترخیص کالا واردکننده ورشکسته شود. (لاریا، ۱۳۸۵، ۳۴: ۱۶۵) یا اینکه سیاست‌های بانک مرکزی کشور واردکننده، موجب تأخیر یا ممانعت تسلیم ارز به بانک وصول‌کننده گردد. (بیشاب، ۱۳۸۸: ۱۲) اینها و خطرات دیگر از معایب این روش نسبت به فروشنده هستند.

۴-۳-۱. تفاوت وصولی ساده و وصولی اسنادی

بی‌تردیدی هر دو نوع وصولی شباهت‌های زیادی با هم دارند و همین امر موجب شده است که هر دو وصولی نامیده شوند و تابع مقررات کلی وصولی باشند. با این وجود تفاوت‌های اساسی نیز بین آن دو وجود دارد که موجب گردیده تحت دو نام مجزا مطرح گردند؛ اما در اینکه تفاوت آن دو چیست، برخی نحوه انتقال مالکیت کالا به



خریدار را نقطه تمایز آن دو دانسته و گفته‌اند: «تقسیم وصولی به دوروش وصولی ساده و وصولی اسنادی، در حقیقت بر اساس نحوه انتقال مالکیت کالا به خریدار صورت می‌گیرد نه صرف جدا بودن یا انضمام اسناد تجاری به برات». (اشرف‌زاده، ۱۳۷۳: ۸۸) برخی دیگر تفاوت این دو نوع وصولی را در حفظ کنترل فروشنده بر کالا و عدم حفظ کنترل وی بر کالا دانسته و گفته‌اند: «کنترل روی کالا فقط به وسیله وصول اسنادی امکان‌پذیر است؛ زیرا بانک اسناد تجاری را نیز در اختیار دارد. در یک وصولی مجرد (ساده)، صادرکننده اسناد تجاری را مستقیماً برای خریدار خارجی ارسال می‌کند و در نتیجه کنترل روی کالا را بدون آنکه بر روی پرداخت یا قبولی برات به‌عنوان یک پیش‌شرط تکیه کند در اختیار خریدار قرار می‌دهد. (سماواتی، ۱۳۸۹: ۱۴۲)

به نظر می‌رسد، هر دو بیان‌گویای یک واقعیت است؛ زیرا اگر نسبت کالا با فروشنده لحاظ شود تعبیر «حفظ یا عدم حفظ کنترل کالا» در بیان تفاوت مناسب است و اگر نسبت کالا با خریدار سنجیده شود، تعبیر «نحوه انتقال مالکیت» در بیان تمایز مناسب‌تر است؛ اما می‌توان تفاوت دو نوع وصولی را به‌صورت ریزتر نیز بیان نمود: (۱) در وصولی ساده اسناد تجاری مستقیماً به خریدار واگذار می‌شود؛ اما در وصولی اسنادی اسناد تجاری به بانک واگذار می‌گردد.

(۲) در وصولی ساده خریدار می‌تواند بدون تشریفات اضافی و بانک کالا را ترخیص و در تحت مالکیت خویش در آورد درحالی‌که در وصولی اسنادی، ترخیص و تملک کالا منوط به وصول اسناد تجاری از بانک است.

(۳) در وصولی ساده خریدار پیش از پرداخت وجه و یا قبولی برات مالکیت کالا را به دست می‌آورد؛ اما در وصولی اسنادی مالکیت کالا منوط به پرداخت وجه یا قبولی برات نزد بانک است.

(۴) در وصولی ساده حق حبس فروشنده قبل از پرداخت وجه یا قبولی برات زایل می‌شود؛ اما در وصولی اسنادی حق حبس صادرکننده محفوظ است؛ زیرا تحویل اسناد در گرو پرداخت وجه یا قبولی برات نزد بانک است.

۲. اصول حاکم بر روش پرداخت وصولی

منظور از اصول حاکم در اینجا، قواعد مسلم و پذیرفته شده تجاری است که همه مسائل پرداخت‌های وصولی را اعم از روش، ابزار و... پوشش می‌دهد و تخطی از آن اصول در هر بخشی از پرداخت‌های وصولی، از منظر تجارت بین‌المللی بی‌اعتبار و مسئولیت‌آور تلقی می‌شود. بنابراین اگر از اصول حاکم بر اسناد تجاری^۱ بحث می‌شود بدان اعتبار است که از اسناد به‌عنوان وسیله و ابزار پرداخت وصولی استفاده می‌شود.

۲-۱. اصل تنجیزی بودن اسناد تجاری

یکی از تمایزات حقوق مدنی و حقوق تجارت آن است که قراردادهای مدنی ممکن است به‌صورت معلق و مشروط تشکیل گردند؛ اما در قلمرو حقوق تجارت شرط و قید با طبیعت اسناد تجاری سازگاری ندارد؛ زیرا در تجارت هدف تسریع و تسهیل گردش اسناد تجاری است و این هدف با شرط و قید منافات دارد. (مسعودی، ۱۳۷۹: ۱۱۹-۱۲۰) لذا در کنوانسیون ۱۹۳۰ ژنو (بند ۲ از ماده ۱) به تنجیزی بودن برات تصریح و مقرر شده است:

برات باید متضمن موارد زیر باشد.... ۲. دستور بدون قید و شرط پرداخت مبلغ معین.^۲

کنوانسیون مذکور، نه‌تنها تنجیز را در تنظیم برات ضروری دانسته، بلکه ظهنویسی آن را نیز به دور از قید و شرط اعتبار کرده و در ماده ۱۲ کنوانسیون بیان داشته است: ظهنویسی باید بدون قید و شرط باشد و هر شرطی که ظهنویسی به آن موکول شده باشد نادیده انگاشته می‌شود...^۳

توجه به این نکته ضروری است که حکم بلااثر بودن شروط مندرج در برات

۱. در بخش اول اسناد به دو قسم (مالی و تجاری) تقسیم شد و منظور از اسناد تجاری در آنجا سندهای مثل بارنامه، اسناد حمل، سند مالکیت و غیره و مراد از اسناد مالی سندهای مثل برات، سفته، چک و... دانسته شد؛ اما در اینجا مراد از اسناد تجاری، همان اسناد مالی بخش نخست است.

۲. A bill of exchange contains: ...2. An unconditional order to pay a determinate sum of money;

3. An endorsement must be unconditional. Any condition to which it is made subject is deemed not to be written.



خصوصیتی ندارد تا آن را جزء احکام اختصاصی برات بدانیم، بلکه ملاک آن در سندهای تجاری دیگر مثل سفته و چک نیز موجود و در نتیجه این قاعده در مورد آنها هم قابل اعمال است.

لازم به یادآوری است که اعمال قاعده بلااثر بودن شرط با سایر اصول حاکم بر اسناد تجاری همسوست و از بی اعتباری غیر منطقی اسناد تجاری و مخدوش شدن تعهدات امضا کنندگان سند جلوگیری می نماید. بنابراین صدور سند به صورت مشروط، اوصاف تجاری آن را زایل نمی کند، بلکه تنها بر شرط مذکور اثری مترتب نمی گردد. (مسعودی، ۱۳۷۹: ۱۱۹-۱۲۰)

۲-۲. اصل تجریدی بودن اسناد تجاری

اعتبار برات و اسناد تجاری دیگر وابسته به اعتبار منشأ صدور آنها نیست، بلکه اعتبار اسناد تجاری به صورت تجریدی و بریده از منشأ تعهد آن لحاظ می شود. بنابراین اگر تعهدی که موجب صدور سند تجاری بوده به دلایلی مخدوش باشد، این مشکلات به سند تجاری سرایت داده نمی شود تا با استناد به عدم صحت معامله و... امضا کنندگان سند بتوانند از مسئولیت پرداخت مبلغ مندرج در سند سر باز زنند. بلکه هرکدام از امضا کنندگان هم چنان در برابر دارنده سند مسئول شناخته می شود. به بیان دیگر، رابطه حقوقی منشأ صدور سند تجاری از رابطه حقوقی ناشی از سند تجاری جداست و تعهدات ناشی از امضا سند تجاری نسبت به تعهدات علت و سبب صدور سند تجاری مجزا است. (کرم نژاد، ۱۳۹۱: ۱۰۱)

بر اساس اصل تجریدی بودن، اسناد تجاری قابل نقل و انتقال است و لذا گفته شده است که در روش وصولی اسنادی، فروشنده حتی پس از اعطای اعتبار به خریدار نیز می تواند به ثمن دست یابد؛ زیرا وی می تواند برات قبولی نویسی شده توسط خریدار را تنزیل و وجه آن را دریافت کند (لاریا، ۱۳۸۵: ۱۶۴) اصل تجریدی بودن اسناد تجاری، متضمن دو اصل مهم زیر است:

۲-۲-۱. اصل استقلال امضاها

مفاد این اصل آن است که هر امضا کننده ای مستقل از دیگر مسئولان و امضا

کنندگان سند، در مقابل دارنده آن مسئول است و اگر یکی از مسئولان سند تجاری، به دلیل قانونی از مسئولیت معاف شود، دیگر امضا کنندگان هم چنان مسئول باقی خواهند ماند، مگر اینکه آن دلیل قانونی در مورد آن‌ها نیز صدق کند. (عبدی پور فرد، ۱۳۹۲: ۲۲)

در کنوانسیون ۱۹۳۰ ژنو این اصل مورد توجه قرار گرفته و در ماده ۷ مقرر داشته است:

در صورتی که برات متضمن امضای اشخاصی باشد که فاقد اهلیت برای متعهد نمودن خود به وسیله یک برات هستند، یا برات متضمن امضاهای مجعول یا امضای اشخاص خیالی، یا امضاهایی باشد که بنا به دلایل دیگری نتوان امضا کننده یا کسانی را که به نمایندگی از طرف آنان برات امضا شده است متعهد نمود، مسئولیت اشخاص دیگری که برات را امضا کرده‌اند، به قوت خود باقی است.^۱

برای مثال، براتی را که چند نفر امضا نموده‌اند اگر یکی یا چند تا از امضاها به دلایلی فاقد اعتبار باشد، موجب بی اعتباری سند برات نمی شود، بلکه برات نسبت به بقیه امضا کنندگان معتبر و مسئولیت آور خواهد بود؛ زیرا بر اساس اصل استقلال امضاها، نمی توان صحت یا بطلان هریک از امضاها را مندرج در برات را به دیگر امضاها تسری داد و نیز کسی نمی تواند با استناد به مؤخر بودن امضایش از امضای فاقد اهلیت و...، از زیر بار مسئولیت برات شانه خالی کند.

۲-۲-۲. اصل عدم توجه ایرادات

اصل عدم توجه ایرادات در واقع جنبه منفی «تجریدی بودن اسناد تجاری» را بیان می کند همان گونه که اصل استقلال امضاها بیانگر جنبه مثبت «اصل تجریدی بودن» است. بر اساس این اصل، امضا کننده سند تجاری نمی تواند در مقابل دارنده سند، هیچ عذر و بهانه ای بیاورد و با طرح یک سری ایرادات مبنی بر عدم تعهد خویش

1. If a bill of exchange bears signatures of persons incapable of binding themselves by a bill of exchange, or forged signatures, or signatures of fictitious persons, or signatures which for any other reason cannot bind the persons who signed the bill of exchange or on whose behalf it was signed, the obligations of the other persons who signed it are none the less valid.



نسبت به سند، از پرداخت وجه مندرج در آن سرباز زند. (عبدی پور فرد، ۱۳۹۲: ۲۳) این اصل را برخی به عنوان «اصل قابل استناد نبودن ایرادهای پیشین در برابر دارنده فعلی» مطرح نموده و معتقد است، هدف اساسی اصل مزبور اعتمادسازی دارندگان سند تجاری است تا بتوانند به جای اسکناس از آن بهره ببرند و سرعت در مبادلات را ارتقا بخشند. (کاتوزیان، ۱۳۸۴: ۱۰۸)

اصل یاد شده در قوانین بسیاری از کشورها آمده است؛ همانند ماده ۱۲۱ ق.ت. فرانسه و مواد ۱۱۴۳ و ۱۱۴۶ قانون تعهدات سوئیس و ماده ۷۹۴ ق.ت. آلمان و ماده ۳۳۱ ق.ت. لبنان. کنوانسیون ۱۹۳۰ ژنو نیز این اصل را به رسمیت شناخته و مقرر داشته است:

امضاکنندگان براتی که علیه آنها طرح دعوی شده است نمی توانند در مقابل دارنده برات به روابط خصوصی خود با براتکش یا با دارندگان قبلی برات استناد کنند. مگر آنکه دارنده هنگام دریافت برات با سوءنیت به زیان بدهکار [یا مسئول پرداخت] عمل کرده باشد.

در این ماده، فقط ایرادهای مربوط به روابط پیشین در مقابل دارنده با سوءنیت قابل طرح دانسته شده است؛ اما در ماده ۳۰ کنوانسیون آنسیترال استثنائات دیگری نیز مطرح گردیده که به جهت رعایت اختصار از بیان آن صرف نظر و به این اشاره اکتفا می شود که مهم ترین استثنای وارد بر اصل عدم توجه ایرادها در برابر دارنده سند عبارتند از: (۱) ایراد سوءنیت (۲) ایرادات عیوب شکلی و ماهوی و (۳) ایراد مربوط به روابط شخصی و مستقیم. (عبدی پور فرد، ۱۳۹۲: ۲۶-۲۹)

خلاصه اگر دایره استثنائات اصل مزبور محدودتر شود و اسناد تجاری اعتبار لازم را پیدا کنند و به آنها همان گونه نگریسته شود که به وجه نقد (پول) می شود، گردش چرخه تجارت بین المللی آسان تر و رونق بازرگانی بهتر و بیشتر خواهد شد. این امر در سایه اعتبار بخشی به اسناد تجاری و تحکیم اصل عدم توجه ایرادات، میسر خواهد بود. بر عکس، هر قدر امکان استفاده از ایرادات نسبت به اسناد تجاری افزایش یابد، به همان میزان از اقبال بازرگانان نسبت به پذیرش اسناد تجاری کاسته می شود.



۲-۳. اصل حسن نیت

حسن نیت (Good faith) به معنای «فقدان سوءنیت و نداشتن طرحی جهت گول زدن و گمراه نمودن طرف مقابل» یا به معنای «درستکاری، صداقت، امانت و اعتماد و همکاری»، (شییری، جزوه درسی) یکی از اصول بنیادین در تجارت بین الملل است و از چنان اهمیتی برخوردار است که طرفین قرارداد نمی توانند آن را محدود یا مستثنا کنند. اصول قراردادهای تجاری بین المللی در ماده ۷-۱ به صراحت در این زمینه مقرر داشته است:

۱. در تجارت بین المللی، هر طرف قرارداد باید مطابق با حسن نیت و معامله منصفانه اقدام کند.

۲. طرفین نمی توانند این تکلیف را مستثنا یا محدود کنند.

اصول حقوق قراردادهای اروپا نیز در ماده ۱-۲۰۱ اصل حسن نیت را به عنوان یک قاعده فراگیر مطرح نموده و استثنا و محدودیت آن را روا ندانسته است:

۱. هر طرف بایستی مطابق با حسن نیت و معامله منصفانه اقدام نماید.

۲. طرفین قرارداد نمی توانند این تکلیف را مستثنا یا محدود نمایند.

بر این اساس، در روش پرداخت وصولی نباید هیچ کدام از طرفهای درگیر، مرتکب سوءنیت بشوند و هر کدام از صادرکننده، واردکننده یا بانک، کاری بر خلاف حسن نیت انجام دهند عواقب آن بر عهده خودش خواهد بود. لذا در ماده ۹ مقررات یکنواخت وصولی ها، تکلیف بانک به عنوان یکی از طرفهای درگیر در مسئله وصولی ها این گونه بیان شده است:

بانک ها با حسن نیت عمل می کنند و دقت معقول (متعارف) را به عمل می آورند.^۱

مثلاً اگر بانک وصول کننده، اسناد را برخلاف دستورالعمل ها به خریدار تحویل دهد، مثلاً بر پرداخت یا قبول برات به وعده اصرار نکند، بانک به خاطر خسارات وارد شده به فروشنده که ناشی از نقض قرارداد و غصب اسناد است، مسئول خواهد بود. (اشمیتوف، ۱۳۷۸، ۲: ۶۰۸)

1. Banks will act in good faith and exercise reasonable care.



در نظام حقوقی اسلام، لزوم رعایت اصل حسن نیت با ادبیاتی گوناگون در آیات و روایات فراوانی مطرح شده است. فقیهان امامیه نیز در ابواب مختلف فقهی به ویژه در مبحث آداب تجارت مباحثی را مطرح کرده اند که گویای لزوم رعایت اصل حسن نیت هستند. مثل «لزوم تصرف از روی رضا»، «لزوم اجتناب از ضرر ناروا»، «ضرورت رعایت صداقت، انصاف و عدالت در معاملات»، «پرهیز از فریب کاری و تدلیس».

در ادامه روایاتی که به مصادیق حسن نیت اشاره دارد را یادآور می شویم:

۱) **ضرورت رعایت صداقت در قرارداد و عدم فریب کاری:** پیامبر اکرم (ص) به زینب عطر فروش توصیه کرد و فرمود: «إِذَا بَعْتَ فَأَحْسِنِي وَلَا تَغْشِي؛ هنگام داد و ستد به نیکی عمل کن و فریب کاری نکن». (کلینی، ۱۴۲۹، ۵: ۳۶۷) از امام صادق (ع) روایت شده است که فرمود: «غَبْنُ الْمُسْتَرْسِلِ سُحْتٌ؛ فریب دادن کسی که به انسان اعتماد می کند حرام است». (کلینی، ۱۴۲۹، ۶: ۱۱۰) نیز از آن حضرت نقل شده است که خطاب به یکی از تجار فرمود: «... وَلَا تَغْنِيَنَّ الْمُسْتَرْسِلَ، فَإِنَّ غَبْنَهُ لَا يَحِلُّ؛ کسی را که به تو اعتماد می کند، فریب نده؛ زیرا فریب وی جایز نیست». (حر عاملی، ۱۴۱۴، ۶: ۱۱۰)

فقیهان در بحث مکاسب محرمه برای بیان حرمت رعایت نکردن این بُعد از ابعاد حسن نیت از اصطلاحاتی چون حرمت «غش»، «نجش»، «تطفیف»، «تدلیس» و «تعزیر» استفاده نموده اند. و ضمانت اجرای آن را در متزلزل شدن عقد از طریق خیار فسخ یا عدم نفوذ یا بطلان دانسته اند. (شیری، جزوه درسی)

۲) **رعایت عدالت و انصاف در قرارداد:** قرآن کریم می فرماید: «أَوْفُوا الْكَيْلَ وَ الْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ؛ (انعام: ۱۵۲) و حق پیمانه و وزن را به عدالت ادا کنید. این آیه نشان می دهد که مقصود و مطلوب شارع انجام معاملات از روی عدالت و انصاف است. از امیرالمؤمنین (ع) نقل شده است که فرمود: «يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ... أَنْصِفُوا الْمَظْلُومِينَ؛ ای گروه تاجران! انصاف را در حق مظلومان روا دارید». (حرانی، ۱۴۰۴: ۲۱۶)

با تأمل در مباحث فقهی چون مبحث احتکار و خیار می‌توان این را استنباط کرد که شارع توجه خاصی به رعایت عدالت و انصاف در معاملات دارد. مبنای حسن نیت رضای طرفین است و این رضا در قراردادها بر اساس تعادل نسبی دو عوض و سلامت مبیع استوار است. به همین خاطر برخی از نویسندگان معتقدند که منسوب ساختن خیار غبن و عیب به شرط ضمنی یا بنایی درباره لزوم تعادل نسبی دو عوض و سلامت مبیع در واقع چهره ویژه‌ای از رعایت حسن نیت مفروض دو طرف در تفسیر قرارداد است. (شیری، جزوه درسی)

۳) **ضرورت آگاه نمودن طرف دیگر پیمان:** خداوند متعال می‌فرماید: و اما تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْذِرْهُمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ؛ (انفال: ۵۸) هر گاه از جنایت گروهی بیمناک شدی و آثار جنایت هم‌پیمانان ظاهر شد، پیمان خود را با آنان به طور عادلانه نقض کن و آنان را آگاه ساز.

این آیه به صراحت لزوم رعایت عدالت در پیمان و اطلاع‌رسانی به طرف مقابل به عنوان جلوه‌هایی از رعایت حسن نیت به هنگام نقض پیمان را یادآور می‌شود. بنابراین حسن نیت در نظام‌های حقوقی غربی یکی از بنیادی‌ترین اصولی است که در مقام تعارض بر دیگر اصول مقدم و غیر قابل تحدید و استثنای پذیر است. در نظام حقوقی اسلام نیز با توجه به آیات و روایات، اصل حسن نیت قابل پذیرش و در بسیاری از موارد بر اصول دیگر معاملات حاکم است.

نتیجه

از آنچه گفته شد، نتایج زیر به دست می‌آید:

۱. روش پرداخت وصولی ساده؛ مهم‌ترین امتیاز این روش برای فروشنده و خریدار بی‌تکلف بودن و کم هزینه بودن آن است، زیرا به صرف اینکه توافق صورت گرفت، صادر کننده کالا را به مقصد وارد کننده به همراه سند مالکیت کالا و اسناد حمل آن می‌فرستد و وارد کننده پس از تحویل گرفتن کالا، به صورت نقد و یا امضای قبولی برات، اقدام به پرداخت بهای کالا از طریق بانک می‌کند. البته این روش برای وارد کننده بسیار مقرون به صرفه است ولی نسبت به صادر کننده (فروشنده) معایبی دارد؛ زیرا اولاً، حق حبس صادر کننده ساقط می‌شود و ثانیاً، شاید بهای کالای صادر کننده یا اصلاً به دستش نرسد و یا با تأخیر غیر متعارف و طی کردن مراحل قانونی بدان دست یابد.

۲. روش پرداخت وصولی اسنادی؛ از محاسن این روش، کم هزینه بودن آن در مقایسه با روش «اعتبارات اسنادی» و اطمینان بخش‌تر بودن برای صادر کننده نسبت به دو روش «حساب باز» و «وصولی ساده» است. زیرا اسناد تجاری (اسناد حمل و بارنامه) که دلیل مالکیت خریدار است، زمانی در اختیار وارد کننده قرار می‌گیرد که وی وجه اسناد راپردازد یا ترتیب اطمینان بخشی برای پرداخت فراهم کرده باشد، یعنی حق حبس برای صادر کننده محفوظ می‌باشد. مزیت دیگر آن برای صادر کننده آنست که حتی پس از اعطای اعتبار به وارد کننده نیز می‌تواند به ثمن دست یابد. این روش، برای خریدار نیز نسبت به «حساب باز» ریسک کم‌تری دارد. چون می‌تواند پیش از پرداخت یا قبولی برات، اسناد مالکیت را واری و کنترل نماید و از حیث تضمین کیفیت و کمیت کالا مطمئن شود. هم‌چنین، تا هنگام ورود کالا به گمرک وجهی پرداخت نمی‌نماید و حداقل نخست از ارسال و حمل کالا به کشور خود اطمینان می‌یابد و سپس مبادرت به پرداخت نقدی یا صدور قبولی اسناد مالی می‌کند.

با وجود تمام امتیازاتی که این روش دارد از عیوبی نیز رنج می‌برد که بزرگترین آنها اینست که اگر فروشنده به تقاضای خریدار، کالا را به متصدی حمل تحویل دهد و





اسناد مالی و تجاری را نیز تحویل بانک نماید تا با پرداخت وجه یا قبولی نویسی، اسناد به خریدار تسلیم گردد؛ اما مشتری به علت کاهش قیمت یا تقاضا و یا هر دلیل دیگری به بانک مراجعه نکند و یا از پرداخت وجه یا قبولی برات امتناع نماید، فروشنده یا باید خریدار دیگری پیدا کند و یا کالا را با صرف هزینه‌های اضافی به کشور خود بازگرداند، در صورتی که برات مدت‌دار باشد، این خطر فروشنده را تهدید می‌کند که پس از قبول برات و ترخیص کالا وارد کننده ورشکسته شود و یا اینکه سیاست‌های بانک مرکزی کشور وارد کننده، موجب تأخیر یا ممانعت تسلیم ارز به بانک وصول کننده گردد.

۳. منظور از اصول حاکم بر روش پرداخت وصولی، قواعد مسلم و پذیرفته شده تجاری است که همه مسائل پرداخت‌های وصولی را، اعم از روش، ابزار و ... پوشش می‌دهد و تخطی از آن اصول در هر بخشی از پرداخت‌های وصولی، از منظر تجارت بین المللی بی اعتبار و مسئولیت‌آور تلقی می‌شود. مهم‌ترین این اصول عبارتند از تنجیزی و تجریدی بودن اسناد تجاری و نیز اصل حسن نیت در معاملات تجاری که در همه فرایندها روش پرداخت وصولی باید مورد توجه قرار بگیرد.



فهرست منابع

قرآن کریم

الف) کتاب‌ها

۱. اشمیتوف، کلايوام، (۱۳۷۸)، حقوق تجارت بين الملل، (مترجم: بهروز اخلاقی و ديگران)، تهران: سمت.
۲. بیشاپ، اریک، (۱۳۸۸)، روش‌های تأمین مالی و پرداخت در تجارت بین الملل، (مترجم و مؤلف: محمودرضا فارسیانی)، مشهد: نشر پاز.
۳. حر عاملی، محمد بن حسن، (۱۴۱۴ق)، هداية الأئمة إلى أحكام الأئمة عليهم السلام، مشهد: آستانة الرضوية المقدسة.
۴. زمانی فراهانی، مجتبی، (۱۳۸۶)، بانکداری خارجی، تهران: انتشارات ترمه.
۵. سماواتی، حشمت‌الله، (۱۳۸۹)، حقوق معاملات بین المللی، چاپ چهارم.
۶. شعاریان، ابراهیم و ترابی، ابراهیم، (۱۳۸۹)، اصول حقوق قراردادهای اروپا و حقوق ایران (مطالعه تطبیقی)، تبریز: فروزش.
۷. عبدی‌پور فرد، ابراهیم، (۱۳۹۲)، مباحثی تحلیلی از حقوق تجارت (اوراق تجاری، بورس و اوراق بهادار، حق کسب یا پیشه یا تجارت)، قم: پژوهشگاه حوزه و دانشگاه.
۸. علیزاده، مسعود، (۱۳۸۷)، گام به گام با اعتبارات اسنادی، مشهد: سخن گستر.
۹. کاتوزیان، ناصر، (۱۳۸۴)، حقوق مدنی: ایقاع، نظریه عمومی-ایقاع معین، تهران: میزان.
۱۰. مزینی، مسعود و محمدحسن مهاجری تهرانی، (۱۳۸۳)، بانکداری بین المللی-۲، تهران: مؤسسه عالی بانکداری ایران.
۱۱. مؤسسه بین المللی یکنواخت کردن حقوق خصوصی، (۱۳۹۳)، اصول قراردادهای

تجاری بین‌المللی، ترجمه و تحقیق: بهروز اخلاقی و فرهاد امام، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های حقوقی شهر دانش.

ب) مقالات

۱۲. اشرف‌زاده، سید حمید رضا، (۱۳۷۳)، «اصطلاحات تجاری و اقتصادی» ماهنامه بررسی‌های بازرگانی، ش ۹۴، ص ۹۱-۸۶.

۱۳. شبیری زنجانی، سید حسن، (بی‌تا)، جزوه درسی مدنی تطبیقی، بی‌جا: بی‌نا.

۱۴. کرم‌نژاد، اویس، (۱۳۹۱)، «اصول حاکم بر اسناد تجاری»، مجله راه وکالت (دوفصلنامه کانون وکلای دادگستری گیلان)، سال چهارم، شماره هفتم، بهار و تابستان، ص ۹۶-۱۰۶.

۱۵. لاریا، ایمانوئل تی، (۱۳۸۵)، «روش‌های پرداخت ثمن در تجارت الکترونیک: آیا جایگزین‌های ممکن و کارآمدی برای اعتبارات اسنادی وجود دارد؟»، (مترجم: ماشاءالله بنا نیاسری)، مجله حقوقی (نشریه مرکز امور حقوقی بین‌المللی معاونت حقوقی و امور مجلس ریاست جمهوری)، شماره ۳۴، ص ۲۱۰-۱۵۷.

۱۶. مسعودی، بابک، «اصول حاکم بر اسناد تجاری»، مجله کانون وکلا، شماره ۱۷۱، زمستان ۱۳۷۹، ص ۱۰۱-۱۳۱.

ج) قوانین و مقررات

17. Convention Providing a Uniform Law For Bills of Exchange and Promissory Notes (Geneva, 1930) The League of Nations.

18. The URC 522 are the Uniform Rules for Collections. URC 522 came into effect on 01 January 1996.