

۷- روشهای پرداخت در قرارداد های بین المللی (۳)

(۱) ۸- روش پرداخت تنها تری

اصطلاحاً "بها بزا پرداخت در معاملات تنها تری با طرف خارجی گفته میشود، و عبارتست از صدور کالای پرداخت با ارز در مقابل ورود مال التجاره که گاهی اوقات نیز یکمک روش با نکى تنها تردفتسرى (Clearing Account) صورت میگیرد .

البته فرض اینکه فروشنده خارجی در مقابل کالا خود کالای از خریدار قبول نماید ندارد در نظر میرسد . چه شخص اول معمولاً خود فروشنده کالای ساخته شده صنعتی بوده و جهت دریافت کالا از نوع دیگر آن ما دگی حرفه ای ندارد . مثلاً نمیتوان انتظار داشت در مقابل واردات دستگاههای کامپیوتر ، فروشنده مقابل معینی سنگ ساختمانی یا پسته بعنوان پرداخت قیمت قبول نماید . با وجود این ، چهار چوبهای حقوقی خاصی بر اساس عرف و عادت و نیاز تجاری بین المللی بوجود آمده که در آن این قبیل ابزار پرداخت معمول و متداول گردیده است . بخصوص اینکه بعضی کالاها از قبیل نفت ، قهوه ، کاکائو ، سنگ آهن ، مس و غیره در حکم ارز تلقی شده و بیش از پیش راه را برای این قبیل معاملات میگشاید .

(۲)

مبادلات تنها تری بر اثر مضیقه های اعتباری و ارزی کشورهای جهان سوم و همچنین ممالک اروپای شرقی تقریباً "از سال ۱۹۷۲ بتدریج رونق بسیاری یافته است . کشورهای اخیرالذکر بواسطه نداشتن پول

(1)-Payment by Counter Trade/Clearing Agreement

(2)-Credit tightness

(۱)

قابل تبدیل و یا وجود مقررات محدودکننده انتقال ارز در ردیف اول قرار گرفته اند.

ذیلاً توضیحاتی در خصوص روشهای پرداخت در انواع معاملات تهاتری داده

میشود.

الف - پرداخت با معاضه از بزار پرداخت غیر پولی است که در سالهای اخیر بخصوص با کشورهای آمریکا، لاتین، برقرار میگردد. این کشورها بلحاظ داشتن مشکلاتی در اخذ اعتبارات با نکی بین المللی مجبور به قبول این گونه روش پرداخت هستند. کاربرد پرداخت با معاضه در معاملات میباشد که کشورهای جهان سوم بعنوان خریدار کالا و خدمات و کشورهای پیشرفته صنعتی بعنوان واردکننده مواد خام و محصولات کشاورزی میباشند. در واقع تولیدات اخیر بدین جهت مورد قبول واقع میشود که سهولت قابل تعیین قیمت بوده و میتوان گفت در حکم پرداخت نقدی بشمار میروند.

(۲)

ب - پرداخت با خرید متقابل - عبارتست از روشی که بموجب آن با یع قبول میکند با تحویل کالا، بعضی تمام یا قسمتی از ثمن معامله، کالاها یا خدماتی را از طرف قرارداد خود دریافت کند. اختلاف این نوع تها تریا مورد قبلی است که در معاضه، مبادله کالا یا خدماتی که در صورت میگیرد. حال آنکه در پرداختها با خرید متقابل فروشنده متعهد میگردد که پس از تحویل کالا و بعضی ثمن معامله کالای را خریداری نماید در حال بنظر میرسد سیاست دولت برای پایه و اساس قرارداد که حتی الامکان در مقابل کالا و خدمات خریداری از کشورهای صنعتی، کالاها یا خدماتی ساخت ایران نیز حتی الامکان جز اقلام صادراتی در لیست کالاهای مورد تها تری گنجانده شود.

ج - پرداخت در قراردادها تری مقید - در این نوع قراردادها،

پیما نکا راجی تعهد میکند قسمتی از نیازهای خود را در انتقال تکنولوژی

(1) - Monnaie Convertible.

(2) - Counter Purchase .

از منابع بومی تا مین نماید. فرضاً " جهت ساخت یک بزرگراه مقاطعه...
کارخارجی قبول مینماید که قسمت اعظم کارهای ساختمانی مورد نظر
را که جنبه تکنیکی کمتری دارد بعهده متخصصین داخلی گذارده و خود
با مورا ساسی و نظارت در کار بپردازد. ثمن معامله نیز در این مثال
میتواند برای مقاطعه کار خارجی امتیاز اخذ و رودیه از اتوبان برای
مدت معلومی قرار بگیرد.

(۱)

د- پرداخت در قراردادها تری تولیدی - در این نوع قرارداد
خریدار کارخانه متعهد میشود که قسمتی از کالای تولیدی آنرا در مدت
معمولاً " طولانی بعنوان بهای معامله در اختیار فروشنده بازار تولید
قرار دهد.

- بخش دوم - ا بزار پرداخت در با زار داخلی کشورهای خارجی :
.....

در این نوع پرداختها سیاست کلی فروشنده اینست که با
پیشنهاد بهترین و سهل ترین طرق پرداخت بمشتریان ، کالاهای خود را
در اسرع وقت بفروش رسانده و در رقابت با سایر فروشندگان که بممالک
مختلف تعلق دارند پیروز شده و مکان مناسبی را در بازارهای گوناگون
عالم بخود اختصاص دهد. مهمترین این روشها عبارتند از :

(۲)

۱- فروش اعتباری - فروش اعتباری میتواند نیک روش پرداخت
اعتباری مناسب در هر معامله خارجی باشد. با استفاده از این طریقه
صادرکننده امکان مییابد مال التجاره را بکشور خارجی ارسال و در آنجا
توسط نماینده بازرگانی خود به سهولت بفروش رساند. در این سیستم

(1) - Buy Back.

(2) - Sale on Credit; Hire Purchase; Vente à Crédit

لازم به تذکرست که این قبیل فروشهای اعتباری از تنوع بسیاری در
سطح بین المللی برخوردارند.

خریداران الزام به تادیه تمام مبلغ هنگام تحویل نداشتند و
با نتیجه جنس در بازار نخواهد ماند. همین عمل را واردکننده کالا
بکشور میتواند ندنیال نماید. این ابزار پرداخت قیمت بیشتر در مورد
کالاهاشی کاربرد دارد که واحد آن مانند یخچال - تلویزیون - ماشین
رختشویی - اتومبیل و... دارای ارزش نسبتاً بالابوده و قشر متوسط
و کم درآمدیک جامعه قادر به پرداخت نقدی بهای آنها نمیشود.

برای تشریح مکانیزم گونه‌ای از این طریق پرداخت باید گفت
که خرید اعتباری تنها شامل یک قرارداد دو جانبه بین خریدار و فروشنده
نیست، بلکه معمولاً یک موسسه اعتباری بعنوان شخص ثالث روابط
حقوقی نوینی را باعث میشود. باین ترتیب که عقد بیع میان بائع
و مشتری برقرار و کالا تحویل شده، منتها ثمن معامله توسط مؤسسه
اعتباری بفروشنده تسلیم میگردد. این پرداخت در اجرای عقد قرضی
صورت میگیرد که بین خریدار و مؤسسه اعتباری تنظیم شده است.
بدین ترتیب خرید اعتباری دو عقد را شامل است. یکی عقد بیع میماند
فروشنده و خریدار و دیگری عقد قرض ما بین مشتری و بانک یا مؤسسه
اعتباری. این دو قرارداد از نظر حقوقی و بجهت عملی بیکدیگر مربوط
قرارداده شده اند بنحویکه بدون خرید کالا، عقد قرض به تنهایی قابل
اجرا نخواهد بود. بدینجهت در صورت انجام معامله، قیمت کالا
توسط مؤسسه اعتباری بفروشنده رد خواهد شد و از وجود خریدار بعنوان
واسطه پرداخت ثمن استفاده نمیگردد. این ترتیب بخاطر عدم
سوء استفاده اشخاص شیاد و نامطمئن از اعتبار مورد بحث بدون خرید کالا
پیش بینی شده است. موسسه اعتباری صرف نظر از درخواست مشتری
مبلغی بعنوان پیش پرداخت قیمت کالا، جهت تضمین با پرداخت
اعتبار مذکور، میتواند کالای مورد خریداری را بوثیقه گرفته تا

بعدا " در عدم ملائمت مشتری با مشکلی روبرو نگردد .

(۱)

۲- روش پرداخت با اجاره کالا - عبارتست از عملیات اعتباری کوتاه یا بلندمدت که بوسیله تلفیق چند تکنیک برپایه و اساس قرار دادی نقش خود را ایفاء مینماید. در این طریق مشتری به یک مؤسسه اجاره دهنده جهت بدست آوردن وسایلی که امکانات خرید نقدی آنها را در آینده نزدیک ندارد مراجعه میکند. مؤسسه مزبور وسایل مورد نظر را خریداری و سپس بعنوان اجاره در اختیار مشتری قرار میدهد. گاهی اوقات نیز نمایندگی بشخص اخیر داده میشود که خود مستقیماً با فروشنده ادوات مورد علاقه در خصوص قیمت و خصوصیات دیگر وارد مذاکره شده و بتوافق برسد. پس از انجام این مرحله، قرارداد اجاره برای مدت زمان نسبتاً " طولانی (معمولاً بین ۳ تا ۱۰ سال) به نسبت اهمیت وسایل منعقد میگردد که برای هر دو طرف غیر قابل فسخ خواهد بود. قیمت دستگاه خریداری شده توسط مؤسسه، معمولاً تحت عنوان اجاره بها^۱ (یا بعبارتی با قسط) قابل پرداخت میباشد. اجاره کننده شیئی بر اساس قرارداد میبایست آنرا بموقع سرویس نموده و عموماً "بهر عنوان حق واگذاری بغیر آن ندارد. طبق مفاد قرارداد مؤسسه فوق قول فروش جنس را به مشتری خود میدهد. در سر موعد مقرر، شخص اجاره کننده سسه راه پیش روی خواهد داشت. اول - پایان دادن به اجاره کالا و استرداد آن به مؤسسه اجاره دهنده. دوم - ادامه قرارداد اجاره جهت تجدید استفاده. سوم - اقدام به دریافت گرفتن وسیله مزبور در صورت اخیر که بیشتر موارد شامل است، تمام اقساط پرداختی طبق محاسباتی تعیین شده و باقیمانده بهای جنس مورد اجاره از اجاره کننده دریافت خواهد شد.

(1)-Leasing;Crédit bail mobilier.

در اجرای این قرارداد اگر مشتری پس از مدتی قایم پرداخت اجاره بها نباشد مؤسسه فوق اجازه دارد قرارداد را یکجانبه فسخ نماید. ضمناً "اگر اجاره کننده بر اثر تاخیر در تحویل کالای مزبور و یا عیب آن خسارت ببیند میتواند مستقیماً "به مؤسسه بعنوان ضامن رجوع کند. این مؤسسه نیز مجاز است در صورت لزوم بعنوان مالک (یا خریدار) جنس بفروشنده آن رجوع نماید. ممکن است طبق قرارداد به مشتری حق مراجعه مستقیم بفروشنده بدون دخالت مؤسسه اجاره دهنده داده شود.

چنانکه ملاحظه میشود با این روشهای پرداخت میتوان کالاهای گران قیمت را / در بازارهای خارجی به مشتریانی عرضه نمود که امکانات لازم جهت خرید فوری آنها ندارند.

قسمت دوم - ارجحیت روشهای پرداخت از نظر کشورهای خارجی و ایران
.....

در اصل معاملات تجاری میبایست لزوماً "با استفاده از اعتبارات مالی انجام پذیرند. اعتبارات، نقش دستگاہ عصبی رادر بازرگانی و از جمله بازرگانی بین المللی ایفا مینمایند. تجار در حقیقت واسطه و عرضه کننده کالا و خدمات بوده و خریدهایی که بعمل میآورند، نه از برای مصرف شخصی بلکه جهت فروش دوباره میباشد. لذا لازم است فرصت انجام این امر را با استفاده از اعتبار داشته باشند. در بازرگانی بین المللی با افزایش روز افزون بدهیهای جهان سوم، و همچنین وجود کانونهای بحران منطقه ای، اعتماد و اطمینان بخیریداران این کشورها از میان رفته است، و فروشندگان خارجی بعنوان یک اقدام احتیاطی بخاطر پیشگیری از عدم پرداخت بعدی، معمولاً "با دریافت تضمین بانکی

و تنها در مقابل پرداخت نقدی یا روشهاییکه در حکم آن میباشند حاضر به فرستادن کالاهای مورد سفارش هستند. اعتبارات اسنادی و روشهای پرداخت در معاملات تهاتری بشرحی که در قسمت اول گذشت از رایج تر طرق پرداخت نقدی و در حکم نقدی در معاملات تجاری بین المللی بشمار میروند. واضح است بدون قبول یکی از این روشها از طرف خریدار، بین او و فروشنده معامله ای منعقد نخواهد گشت. بعبارت دیگر، این ابزار پرداخت، معمولا" توسط بایع بمشتری تحمیل میگردد. بسیار دیده شده که فروشنندگان پس از تخلف از مفاد قرارداد مانند عدم تحویل بموقع کالا، عدم تطبیق کالا با لحاظ کیفیت یا کمیت و غیره با توسل بجعل و تزویر در اسناد کالا، اعتبار اسنادی را از بانک وصول مینمایند. در اینموارد تنها حربه خریدار ضمانت نامه بانکی فروشنده است که توفیق میگردد. معاملات تهاتری که عمدتا "خرید کالا در مقابل مواد خام اولیه نظیر نفت، سنگ آهن و غیره میباشد، اخیرا" وسعت زیادی یافته و طبعا" مورد توجه کشورهای سرشار از منابع طبیعی مثل ایران قرار گرفته است و معاملات عمده ای باین طریق منعقد میشود. در صادرات کالاهای ساخته شده بخارج نیز عموما" پرداخت نقدی، روش معمول صادرات کشور بوده و همین طرق منتها در مقیاس کوچکتر بصورت فروش مستقیم بمصرف کننده خارجی در نمایشگاههای ایران در کشورهای خارجی اعمال میگردد.

قسمت سوم - پیشنهادیهترین روشها برای ایران

.....

سیاست دولت در سالهای اخیر بر خودکفائی و صادرات تکیه داشته است. بمنظور نیل باین هدف مسلما" تولیدات صنعتی و

کشاوری با استاندارد مناسب در درجه اول اهمیت قرار میگیرد. اما از لحاظ روشهای پرداخت باید از ایزار پرداخت اعتباری استفاده شود تا در مقایسه با کالاهای مشابه در بازار جهانی از قدرت رقابت برخوردار شود. پیشنهاد پرداخت سهل و آسان از جانب فروشنده، با همکاری بانکهای کشور میتواند در سطح وسیعی جای نسبتاً "خالی سابقه"، شهرت و کیفیت عالی را در معاملات بازرگانی بگیرد. این عمل بخصوص در بازار کشورهای اسلامی که همبستگی عمیقی از لحاظ تاریخی، اجتماع و مذهبی با کشور ایران دارند بیشتر کارساز بوده، نهایتاً "اسباب خوش بینی و رضایت کامل این مصرف کنندگان را نسبت به کالا و خدمات ایرانی فراهم خواهد آورد. در این راستا نقش مؤثر اعتبارات صادراتی (قسمت اول - بخش اول - ۳) پرداختهای مدتدار با استفاده از برات و سفته اسنادی، پرداختهای اعتباری فروش مستقیم در بازارهای خارجی بیشتر از سایر روشها توصیه میشود. برعکس و سایل پرداخت نقدی مانند اعتبارات اسنادی در درجه دوم اهمیت قرار دارند. این روشها بیشتر برای کشورهایی مناسب است که قبلاً "موقعیت محکمی را در بازار جهانی بدست آورده اند بنحویکه کالای آنها را با تهیه ارز از منابع مختلف بصورت نقدی خریداری مینمایند. لازم بتذکرست که وجود یک سیستم بیمه خسارات تجاری جهت جبران ضرر و زیان ناشی از عدم پرداخت قیمت کالا یا عدم پرداخت بموقع آن در صادرات کشور اهمیت اساسی داشته و میتواند موجبات اطمینان و اعتماد صادر کنندگان ایرانی و ترغیب دیگران به اینگونه فعالیتها را فراهم آورد.

از نظر واردات، باید توجه داشت که کمترین روشهای پرداخت اعتباری و با وعده نظیر برات و سفته اسنادی معمولاً "بسیار دگر کننده میباشد. اما همانطور که در قسمت دوم اشاره شد طرق دیگری نیز معمول شده

که با توجه بشرايط کشور بعضاً " زیان آور بحساب نیا مسده و حتی سودآور نیز میباشند. از جمله معاملات تهاتری با کشورهای طبراز اول صنعتی و دیگر کشورها که در آن بجای مواد خام اولیه مورد نیاز در صنعت، محصولات صنعتی تولید شده در ایران جهت معاوضه با تراضی طرف خارجی گنجانیده میشود. این روش پرداخت قیمت میتواند بی شک به شکوفائی بیش از پیش بخش صنعت و کشاورزی ایران منتهی گردد.

در تمام طرق پرداخت قیمت که در فوق اشاره شد، همانطور که ملاحظه میشود، سیستم بانکی نقش اساسی داشته و خدمات اختصاصی و بسیار قابل ملاحظه ای را بصورت انبوه و استاندارد، ارائه میکند. لذا در تقویت آن در تمام ابعاد قابل تصور میبایست سعی و کوشش گردد.

اضافه میگردد که در جهان امروز عواملی از قبیل الحاق سه کنوانسیونهای تجاری بین المللی، پیش بینی نکات ظریف و مهم حقوقی در قرا ردهای خارجی بر پایه تجربیات کسب شده در طول زمان، تسریع در داد و ستد دعاوی مربوط به معاملات بین المللی که در دادگاههای ایرانی مطرح میگردند و صدور احکام عادلانه در این موارد، خوش حسابی بازرگانان کشور در معاملات بین المللی و در افزایش اعتبار عمومی طرفهای ایرانی مؤثر بودید غیر قابل اغماض میباشد.

الف - فارسی - کتب :

- ۱- رئیس ، محمود، "بانکداری عملی" (تهران : مؤسسه علوم بانکی).
- ۲- صدقی ، عباس ، اصول بانکداری دو جلد (تهران: انتشارات دانشکده علوم اداری و مدیریت بازرگانی، ۱۳۴۷) جلد دوم، چاپ دوم .
- ۳- مهربان ، رضا ، مدیریت سفارشات خارجی (تهران: انتشارات نشر فرهنگ ، ۱۳۶۴).
- ۴- نصیری ، مرتضی ، "حقوق تجارت بین المللی" (تهران: انتشارات پیکان ، ۱۳۵۳).

رسالات :

- ۱- شیوارضی ، کاظم ، گردش چک، (پایان نامه دکترای سال ۱۳۴۷ ، دانشگاه تهران) .
- ۲- محبی ، محسن ، "جنبه های حقوقی اعتبارات اسنادی بانکی، (رساله فوق لیسانس ، سال ۱۳۶۲، دانشگاه شهیدبهبشتی) .

مقالات :

- ۱- محبی ، محسن، نقش اعتبارنامه های تضمینی در تجارت بین المللی (تهران: مجله حقوقی ، شماره اول، زمستان ۶۳) ص ۱۱۷ - ۱۸۱ .

ب - انگلیسی :

- 1-Sweet and Maxwell's Legal editorial staff, "Commercial law statutes" (London: Sweet and Maxwell, 1979) .
- 2-Hawkland , William D., "Commercial paper" and Bank deposits and Collection; Cases and Materials, (USA: Brooklyn the

Foundation Press INC. 1967.

3-Swith ,Kenneth and Denis Keenan, "English law" 7 ed
(London: Pitman 1982).

ج - فرانسه :

1-Jehl, j, "Le Commerce international de la technologie. Approche
juridique" (Paris; Librairie Technique 1985).

2-De Chillaz V, E, J. Ferronniere, "Les Opérations de banque" b ed
(Paris; Dalloz 1980).

3-Loussouarn, y. et J. D. Bredin, "Drôit du Commerce internation-
al" (Paris; Sirey 1969).

4-Roblot René , "Les effets de Commerce" (Paris; Sirey 1975).

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی