

Legal Analysis of the Nature of Letters of Credit

Homayoun Mafi¹

*Professor, Department of Private Law,
University of Judicial Sciences and
Administrative Services*
(Corresponding Author)

Rasool Bahrampoori²

*Ph.D in Private Law, Faculty of Law
and Political Science, University of
Tehran*

Meisam Rameshi³

*Ph.D Student, Department of Private
Law, University of Judicial Sciences
and Administrative Services*

Received 2022/03/01

Accepted 2021/05/23

ABSTRACT

Letter of credit, as an international payment instrument that is now widely used by traders in the international trade, has always been used as a reliable means of safeguarding the interests and rights of contract parties. Despite the widespread use of this payment instrument, businessmen and activists in the international trade pay less attention to its nature and source of the obligations in this international payment instrument. This Study examines the legal nature of Letters of Credit and views on this subject in light of the regulations in a descriptive-analytical manner. Legal scholars have offered different views on the legal analysis of the nature of the letter of credit and the source of its obligations. Although, some authors, considering the differences between the nature of letter of credit and contracts and negotiable instruments, believe that letter of credit should be analyzed as an international payment instrument with an independent and unique nature, however, Most of these views are based on contract law and have analyzed

1- mafi@ujsas.ac.ir

2- rasoolbahrampoori@gmail.com

3- meysamrameshi@gmail.com

the nature of the letter of credit in the contract nature, that this view is more consistent with the accepted principles of the Iranian legal system.

Keywords: Negotiable Instruments, Letter of Credit, Unilateral Obligation, Third Party Beneficiary, Contract.

INTRODUCTION

In the most of researches in the field of letters of credit, its financial and economic aspects have been paid attention to by the authors, and in the legal analyzes, the obligations arising from letters of credit have been examined, and the legal nature of letters of credit from the point of view that what is the nature of this payment instrument as a source of obligation and under what process it creates rights and duties for the persons involved in it, has been given less attention.

Due to the silence of the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600) regarding the nature of letters of credit, various opinions have been presented in the analysis of this issue. In most of these opinions, an attempt has been made to explain this new institution in the light of previous institutions and the similarities it has with known legal institutions. Although this method is helpful in solving many legal issues, but in cases such as analyzing the legal nature of a letter of credit, it may cause that the entire nature of the letter of credit under study is not properly analyzed and the principles and rules governing the institution under study are not properly analyzed and do not exactly match with similar cases; For this purpose, in analyzing the legal nature of the letter of credit, it is necessary to consider the principles governing this payment instrument, especially the "The Principle of Autonomy of Letters of Credit".

In the the common law, in examining the legal nature of the letter of credit, the issue of "Consideration" and the analyzes surrounding it have also been taken into consideration, but in the written legal system (including Iran), the issue of "Consideration" has not found a place in the analysis of the nature of the letter of credit.

PURPOSE

This research seeks to answer the question of what is the nature of documentary credit according to the conditions and requirements and principles governing this international payment instrument and in this regard, the proposed theories regarding the legal nature of documentary credit and the objections to each of the theories are discussed, and in the following, selected point of view and the reasons for its are analyzed and examined.

METHODOLOGY

This research examines the legal nature of documentary credits and the opinions surrounding this subject in an analytical-descriptive manner and by using numerous judicial opinions and analyzing the basis of these opinions according to the existing regulations in this field.

FINDINGS

According to the differences between the nature of the letter of credit and the contracts and commercial instruments, this approach has been proposed that the letter of credit as an international payment instrument has an independent and unique nature, which in the above notions cannot be analyzed. The followers of this point of view have stated that the letter of credit in the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600) and other related regulations such as the Uniform Commercial Code of the United States is stated as a "payment arrangement" and the choice of the word contract or document for it has been avoided and the reason for this is that the documentary credit is a unique tool and a type of special commercial tool that can hardly be analyzed between two categories of recognized legal natures (such as contracts or commercial documents); A letter of credit is neither a pure contract nor a complete commercial instrument, but it has a part of the characteristics of each of these two cases in common, and these common characteristics are so mixed with the specific characteristics of the letter of credit that a special nature has emerged and formed the letter of credit. According to this view, the letter of credit is a

special establishment and commercial instrument that is different from other known natures, and in fact, the letter of credit is simply a letter of credit, not an agency, contract or commercial instrument. This approach can be seen explicitly or implicitly in the works of some authors who, in defining the letter of credit and identifying its legal nature, simply consider the letter of credit as an international payment instrument or use words like it. Such an approach can also be seen in the decisions of the courts; For example, in *Lawrason v. Mason* (1806) stated that there is a difference between the letter of credit and the concept of contract, and the letter of credit is merely a commercial instrument and this special commercial tool is different from other commercial tools and has been born and grown in the context of international trade. But it should be noted that the analysis of the nature of the letter of credit as a special and unique nature is justified and acceptable if it cannot be analyzed in any known legal format, but as will be examined in the next paragraph, in Iranian legal system can analyze the nature of letter of credit in the form of contractual nature, and for this reason, this theory (The unique nature of a letter of credit as an international payment instrument) has no place in the analysis of the legal nature of letter of credit. In the opinions made to explain the nature of the letter of credit and to identify the basis of the bank's obligation to the beneficiary, the prevailing opinion is to match the nature of the letter of credit with contracts, and the lawyers who support this theory have considered the letter of credit as a type of contract. In the regulations of some countries, the letter of credit is clearly considered a contract. For example, in Article 428 of the Commercial Transactions Law of the United Arab Emirates, it is stated: "A documentary credit is a contract pursuant to which a bank opens a credit at the request of its customer (the person ordering the opening of the credit) within the limits of a specified amount and for a definite term in favor of another person (beneficiary) against a security of documents representing goods freighted or intended for freight."

According to the theory of consideration, which is proposed in the common law legal system and is rooted in the judicial procedure, the contract does not become enforceable without the consideration. In the analysis of the

nature of the letter of credit as a contract, one of the subjects that has been widely discussed is the existence or non-existence of consideration in it. It should be noted that the issue of the existence or non-existence of consideration in the analysis of the contractual nature of the letter of credit has been found in the laws of countries that consider consideration necessary for the contract to be enforceable, while this issue is basically not raised in the Iranian legal system. According to the opinion of the opponents of the contractual nature of the letter of credit, there is no consideration that can be compared to the bank's obligation, and the applicant's obligation to the bank to pay the amount of the letter of credit, as well as the obligation of the beneficiary to provide the documents to the bank, is not considered as an exchange of the letter of credit.

The supporters of the theory of the contractual nature of the letter of credit have presented different opinions and tried to justify that this payment instrument is a type of contract and to avoid the objection of the opponents of the contractual nature of the letter of credit that there is no consideration in this payment instrument, that these cases include: 1- The absence of the necessity of consideration in contracts in most legal systems, 2- Presentation of consideration in the letter of credit by the applicant and 3- Presentation of consideration by the beneficiary.

In addition, in some regulations in the legal systems, we can see the rulings that confirm the contractual theory of the nature of the letter of credit. For example, Article 105-5 of the Uniform Commercial Code of the United States clearly states that there is no need for consideration to issue, modify, transfer, reference and confirm a letter of credit. This provision is based on two basic points: firstly, the documentary credit is a contract; Because the necessity of consideration is only discussed in contracts, and if the letter of credit had a non-contractual nature from the point of view of the authors of these regulations, it was not necessary to specify that consideration is not necessary in the letter of credit, and the necessity or lack of the existence of consideration is only relevant in a contractual nature and secondly, the documentary credit, despite its contractual nature, based on its nature and function, is exempted from the general ruling of the necessity of exchange

in contracts, and its validity is not dependent on the existence of consideration.

Therefore, a letter of credit arises from the offer of the issuing bank and the acceptance of the beneficiary. According to this point of view, the bank's obligation to pay the amount of the letter of credit in exchange for receiving the documents in accordance with the letter of credit from the beneficiary is an obligation that has been fulfilled as a result of the bank's request and the beneficiary's acceptance, and after this agreement, the bank is obliged to receive the documents. According to the beneficiary, pay the said credit amount to him.

CONCLUSION

In the analysis of the legal nature of letter of credit, several opinions have been presented, and in most of these opinions, an attempt has been made to explain this new institution in the light of previous institutions and the similarities it has with known legal institutions. Analyzing the nature of documentary credit in the form of the theory of commercial instruments, unique nature and contract is the most important theories that have been proposed by legal writers to explain the nature of documentary credit in international trade law and in many decisions (the court or the arbitration board) these theories have been cited.

Considering the conditions and requirements of documentary credit and the principles governing this international payment instrument, it can be concluded that documentary credit in Iran's legal system is most similar to contracts; Because, on the one hand, the time and manner of acceptance in a letter of credit, considering the effect of silence in the presence of evidence, as well as the established custom in international trade of silence upon acceptance in this particular instrument, And in addition to that, the obligation of the issuing bank to fulfill its obligations until the expiration of the period is justified, and on the contrary the legal system of the Common Law states that one of the conditions for the validity of the consideration is "being on the part of the debtor", In Iran's legal system, it is not necessary that the exchange must be removed from the property of the person whose

property has entered, and if a third party presents the consideration for a contract, the validity of the contract will not be affected; Therefore, it can be assumed that although the letter of credit is a contract between the issuing bank and the beneficiary, the consideration is paid by the applicant of the letter of credit to the issuing bank. In addition, even if the payment of consideration by the beneficiary is considered necessary to analyze the legal nature of the letter of credit as a contract, the delivery of the corresponding documents by the beneficiary to the bank can be considered as a valid consideration.

In addition to the analysis of the nature of the letter of credit contract based on the above argument, in some regulations in the legal systems, we can see the rulings that confirm the contractual theory of the nature of the letter of credit. For example, Article 105-5 of the Uniform Commercial Code of the United States.

Analyzing the legal nature of a letter of credit in a form other than a contract, not only does not reduce the differences of opinions of authors and authorities in applying the single provisions to this legal entity, but also causes a decrease in the confidence of traders in this useful commercial instrument. Based on what was examined in this article, accepting the contractual nature of a letter of credit not only does not conflict with the principles that govern it (especially the principle of the independence of a letter of credit), but also by assigning a known nature (a contract) to a letter of credit causes that the authority for handling claims arising from a letter of credit (the court or the arbitration board) to apply the rules governing this known nature (contract) to letter of credit and prevent unpredictable obligations from being imposed on the parties, and this will eventually lead to more confidence of businessmen to this international payment instrument.

REFERENCES

- [1] Andrews, N.(2015). *Contract Law*, 2nd edition, Cambridge University Press.
- [2] Bana Niasari, M. (1395). *Law of Letters of Credit (Commercial & Standby)*, Shahr Danesh publications. (in Persian).

- [3] Biswas, C. (2011). Letters of Credit: A Theory on the Legal Basis of the Payment Obligation of Issuing Bank, University of Leicester.
- [4] Boardman, M. (2011). A Critical and Comparative Analysis of the Doctrine of Consideration in the Anglo-Canadian Common Law, The University of Kent.
- [5] Burnett, R & Bath, V. (2009). Law of International Business, New South Wales, Federation Press.
- [6] Campbell, D.(2010). Remedies for International Sellers of Goods, Second Edition, Volume 1, Juris Publishing.
- [7] Carr, I & Stone, P. (2013). International Trade Law, London: Routledge.
- [8] Chmielewska, M.(2005). Documentary Letter of Credit: A Pivotal Case for the Inefficiency of the Law of Contract, *Revue Générale de Droit*, Vol 35, pp. 487-532.
- [9] Cranston, R. (2018). Principles of Banking Law, Oxford University Press.
- [10] Davies, M & Snyder, D. (2014). International Transactions in Goods: Global Sales in Comparative Context, Oxford University Press.
- [11] Delaney, P & Whittington, R. (2011). Wiley CPA Examination Review, Outlines and Study Guides, John Wiley & Sons.
- [12] Ellinger, P(1970). Documentary letters of credit: a comparative study, University of Singapore Press.
- [13] Fernandis, E.(2006). Illustrated Dictionary of Commerce, Wisconsin: Lotus Press.
- [14] Fredrick, A. (2005) eBanking Finance & Accounting, Lotus Press.
- [15] Gao, X & Buckley, R.(2003). The Unique Jurisprudence of Letters of Credit: Its Origin and Sources, *San Diego International Law Journal*, Vol 4, pp. 91-125.
- [16] Gillies, P & Moens, G. (1998). International Trade and Business Law & policy, London: Gavendish Publishing.
- [17] Hao, Y. (2013) Risk Analysis of Letter of Credit, *International Journal of Business and Social Science*, vol 4, pp 199-209.
- [18] Hogg, M.(2011). Promises and Contract Law: Comparative

- Perspectives, Cambridge: Cambridge University Press.
- [19]Hugo, C.(1996). The Law Relating to Documentary Credits from a South African Perspective with Special Reference to the Legal Position of the Issuing and Confirming Banks, PhD Dissertation, Stellenbosch: University of Stellenbosch.
- [20]Joneydi, L. (1394). Comparision of Letters of Credit & Commercial Instruments, Banking Law Journal, Vol. 5, 13-46. (in Persian)
- [21]Katouzian, N. (1387). Unilateral act, Sahami Enteshar Co. (in Persian)
- [22]Katouzian, N. (1391). General Rules of Contracts. Vol 1. Sahami Enteshar Co. (in Persian)
- [23]King, R. (2004). Gutteridge and Megrah's Law of Bankers' Commercial Credits, London: Routledge.
- [24]Klotz, J.(2008). Power Tools for Negotiating International Business Deals, Wolters Kluwer Law & Business.
- [25]Kouladis, N.(2006). Principles of Law Relating to International Trade, Springer Science & Business Media.
- [26]Kuchhal, [V. \(2014\)](#). Business Legislation for Management, 4th Edition, Vikas Publishing House.
- [27]Mafi, H & Abdolsamady, R. (1394). A Comparative Review of Separation Description in Commercial Documents with Independent Principle in the Letters of Credit. Iraninan Jouornal of Trade Studies (IJTS). Vol 77. 115-145. (in Persian)
- [28]Mann, R & Warren, E. (2017). Comprehensive Commercial Law: Statutory Supplement, The Hague: Wolters Kluwer Law & BusinessI
- [29]Mead, A. (1992).Documentary Letters of Credit», Columbia Law Review, Vol 22, 297–331.
- [30]Merkin, R. (2013). Privity of Contract: The Impact of the Contracts (Right of Third Parties), Taylor & Francis.
- [31]Mojtahed Soleimani, A. & Mousavi, S. (1397).Examining the Effect of Will on the Development of Unilateral Act. Islamic Law Research Journal. Vol 47. 257-278. (in Persian)
- [32]Monteiro, F.(2009). Documentary Credits: The Autonomy Principle and the Fraud Exception, Auckland University Law Review, Vol 23, pp.

144-170.

- [33]O'Sullivan, J & Hilliard, J.(2012). The Law of Contract, Oxford: OUP.
- [34]Rogers, S. (1990). The Myth of Negotiability, Boston College Law Review, Vol 3,265-292.
- [35]Swain, W. (2015). The Law of Contract, Cambridge: Cambridge University Press.
- [36]Wishart, M. (2018). Contract Law, Oxford: Oxford University Press.
- [37]Worthington, S. (2003). Commercial Law and Commercial Practice, London: Hart Publishing.



تحلیل حقوقی ماهیت اعتبارات اسنادی

دکتر همایون مافی^۱

استاد گروه حقوق خصوصی دانشگاه علوم
قضایی و خدمات اداری (نویسنده مسئول)

دکتر رسول بهرامپوری^۲

دکتری حقوق خصوصی، دانشکده حقوق و علوم
سیاسی، دانشگاه تهران

میثم رامشی^۳

دانشجوی دوره دکتری حقوق خصوصی دانشگاه
علوم قضایی و خدمات اداری

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۲/۱۰

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۳/۰۱

چکیده

اعتبار اسنادی به عنوان یک ابزار پرداخت بین المللی که امروزه رواج گسترده‌ای میان بازرگانان در عرصه تجارت بین الملل یافته است، همواره به عنوان وسیله‌ای قابل اطمینان برای حفظ منافع و حقوق طرفین قرارداد پایه، مورد استفاده قرار گرفته است. بازرگانان و فعالان عرصه تجارت بین الملل، علی‌رغم استفاده گسترده از این ابزار پرداخت، به ماهیت آن و منبع تعهدات موجود در این ابزار پرداخت بین المللی، توجه کمتری دارند. این پژوهش به شیوه تحلیلی - توصیفی، ماهیت حقوقی اعتبارات اسنادی و دیدگاه‌های پیرامون این موضوع را با توجه به مقررات موجود در این زمینه بررسی کرده است. حقوق دانان برای تحلیل حقوقی ماهیت اعتبار اسنادی و منبع تعهدات موجود در آن، دیدگاه‌های متفاوتی ارائه کرده‌اند که برخی با توجه به تفاوت‌های موجود میان ماهیت اعتبار اسنادی با قراردادها، ایقاعات و اسناد تجاری، بر این اعتقادند که باید اعتبار اسنادی را به عنوان یک ابزار پرداخت بین المللی با ماهیتی مستقل و منحصر به فرد تحلیل نمود، لکن اغلب این دیدگاه‌ها، مبتنی بر حقوق قراردادها بوده و ماهیت اعتبار اسنادی را در قالب قرارداد تحلیل

1- mafi@ujss.ac.ir

2- rasoolbahrampoori@gmail.com

3- meysamrameshi@gmail.com

کرده‌اند که این دیدگاه با مبانی پذیرفته‌شده در نظام حقوقی ایران مطابقت بیشتری دارد.

کلیدواژه‌ها: اسناد تجاری، اعتبار اسنادی، ایقاع، تعهد به نفع ثالث، قرارداد.

مقدمه

در پژوهش‌های صورت گرفته در زمینه اعتبارات اسنادی اغلب جنبه‌های مالی و اقتصادی آن مورد توجه نویسندگان قرار گرفته و در بررسی و تحلیل‌های حقوقی نیز بیشتر تعهدات ناشی از اعتبار اسنادی بررسی شده است و ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی از این منظر که این ابزار پرداخت به عنوان یک منبع ایجاد تعهد چه ماهیتی دارد و تحت چه فرایندی برای اشخاص دخیل در آن ایجاد حق و تکلیف می‌کند، کمتر مورد توجه قرار گرفته است.

با توجه به سکوت مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی^۱ در خصوص ماهیت اعتبارات اسنادی، نظرات گوناگونی در تحلیل این موضوع ارائه شده است. در بیشتر این نظرات، تلاش شده است این نهاد نو پیدا را در پرتو نهادهای پیشین و شباهت‌هایی که با تأسیسات حقوقی شناخته شده دارد، تبیین نمایند (Bana Niasari, 1395: 80). این شیوه اگرچه در حل و فصل امور مربوط به بسیاری از ماهیت‌های حقوقی راهگشاست، لکن در مواردی همانند تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی ممکن است موجب شود تمام ماهیت نهاد حقوقی مورد پژوهش به‌درستی واکاوی نشده و اصول و قواعد حاکم بر نهاد مورد پژوهش به‌طور دقیق منطبق با موارد مشابه نباشد؛ به این منظور در تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی، در نظر داشتن اصول حاکم بر این ابزار پرداخت به‌خصوص «اصل استقلال اعتبار اسنادی»^۲ ضروری است (Gao & Buckley, 2003: 93).

در نظام حقوقی کامن‌لا در بررسی ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی، مسئله «عوض» و تحلیل‌های پیرامون آن نیز مورد توجه واقع شده است لکن در نظام حقوق نوشته (از جمله ایران) موضوع عوض در تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی، جایگاهی نیافته است. این پژوهش به شیوه تحلیلی - توصیفی و با استفاده از آرای قضایی متعدد و تحلیل مبانی این آرا، ماهیت حقوقی اعتبارات اسنادی و

1-Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600).

2-The Principle of Autonomy of Letters of Credit.

دیدگاه‌های پیرامون این موضوع را با توجه به مقررات موجود در این زمینه مورد بررسی قرار می‌دهد و به دنبال پاسخ به این پرسش است که اعتبار اسنادی با توجه به شرایط و مقتضیات و اصول حاکم بر این ابزار پرداخت بین‌المللی چه ماهیتی دارد و در این راستا به نظریات مطروح در خصوص ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی و ایرادات وارد بر هر یک از نظریات مزبور پرداخته شده و در ادامه دیدگاه مختار و دلایل قوت آن تحلیل و بررسی می‌گردد.

۱. تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به‌عنوان تعهد به نفع ثالث و ایرادات وارد بر آن

بر اساس دیدگاه نویسندگان^۱ که ماهیت اعتبار اسنادی را به‌عنوان «تعهد به نفع ثالث» تحلیل می‌کنند، با توجه به اینکه متقاضی (خریدار) و بانک گشاینده قراردادی منعقد کرده و در این قرارداد بانک در مقابل متقاضی متعهد می‌شود که چنانچه شخص ثالثی (ذی‌نفع) اسنادی که در این قرارداد قید شده است به بانک ارائه نماید، بانک نیز مکلف به پرداخت وجه اعتبار اسنادی به وی است (Bana Niasari, 1395: 83)، ذی‌نفع (فروشنده) مستقلاً طرف قراردادی قرار نمی‌گیرد، بلکه وی به‌عنوان شخص ثالث، از تعهد بانک به نفع وی بهره‌مند می‌شود و در صورتی که اسناد منطبق را به بانک ارائه نماید، محق است که وجه اعتبار اسنادی را از بانک مطالبه نماید. بر مبنای این دیدگاه، لرد دنینگ در دعوی *Smith & Snipes Hall Farm Ltd v. River Douglas Catchment Board* (1949) بیان می‌دارد که حق فروشنده (ذی‌نفع اعتبار اسنادی) برای اجرای اعتبار اسنادی (مطالبه وجه آن) که به نفع او گشایش شده است، مبتنی بر قراردادی است که میان بانک و خریدار (متقاضی اعتبار اسنادی) منعقد شده و وی را ذی‌نفع قرار داده است (Ellinger, 1970: 50).

تا پیش از تصویب قانون قراردادها (حقوق اشخاص ثالث)^۱ در سال ۱۹۹۹ در انگلستان، نظریه سنتی نسبی بودن قراردادها^۲ در حقوق کامن‌لا در بردارنده این قاعده بود که شخص ثالثی که در قرارداد منعقد شده میان دو شخص عوضی ارائه نکرده است، حق مطالبه تعهد موضوع آن قرارداد را

1- Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999.

2- the Doctrine of Privity.

ندارد (O'Sullivan & Hilliard, 2012: 131). پس از تصویب این قانون و مجاز شمردن امکان مطالبه تعهد توسط شخص ثالثی که عوضی ارائه نکرده است، ایرادی که بر این نظریه (تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به عنوان تعهد به نفع ثالث) از حیث عدم امکان مطالبه تعهد توسط ذی نفع وارد بود نیز مرتفع گردید.

۱-۱. مغایرت نظریه تعهد به نفع ثالث با اصل استقلال اعتبار اسنادی

بر اساس اصل استقلال اعتبار اسنادی، تعهد بانک صادرکننده در مقابل ذی نفع، تعهدی مستقل بوده و ایفا یا عدم ایفای تعهدات متقاضی در مقابل بانک صادرکننده، تأثیری در تعهدات این بانک نسبت به ذی نفع ندارد (Kouladis, 2006: 230)؛ لذا بانک صادرکننده در مقابل ذی نفع، حق توسل به ایرادات مربوط به قرارداد گشایش اعتبار اسنادی (میان بانک صادرکننده و متقاضی) را ندارد و حتی در صورت ورشکستگی متقاضی، عدم ایفای تعهد وی یا کشف تقلب در رابطه مذکور این موارد نافی تعهدات بانک در مقابل ذی نفع نیست (Burnett & Bath, 2009: 220). بر اساس دیدگاهی که ماهیت اعتبار اسنادی را در قالب تعهد به نفع ثالث تحلیل می کند، تعهد بانک صادرکننده در مقابل ذی نفع، ریشه در قرارداد منعقد شده بین بانک صادرکننده و متقاضی دارد و در صورت ورود خدشه و ایراد به این قرارداد یا کشف فساد آن، این موضوع بر تعهد بانک در مقابل ذی نفع تأثیر گذاشته و آن را منتفی می کند و اساساً صحت تعهدی که به نفع ذی نفع شده است، کاملاً وابسته به قرارداد گشایش اعتبار اسنادی می شود. بدین ترتیب، تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی در چارچوب این نظریه، مغایر اصل استقلال اعتبار اسنادی است (Joneydi, 1394: 23) و بر جایگاه اعتبار اسنادی به عنوان یک ابزار پرداخت در عرصه تجارت بین الملل تأثیری منفی دارد.

۲-۱. مغایرت نظریه تعهد به نفع ثالث با زمان لازم الوفا شدن اعتبار اسنادی

ایراد دیگری که بر تحلیل ماهیت حقوقی اعتبارات اسنادی به عنوان تعهد به نفع شخص ثالث بیان شده، آن است که در صورت پذیرش این نظریه، زمان لازم الوفا شدن اعتبار اسنادی و زمان ایجاد تعهد به نفع ثالث متفاوت خواهد بود. توضیح آنکه در نظام های حقوقی که تعهد به نفع ثالث بدون رضای او ایجاد می شود، قبول ذی نفع برای تحقق تعهد به نفع ثالث ضروری نیست و تعهد به نفع ثالث به محض انعقاد قرارداد ایجاد شده و صرفاً در صورتی که وی آن را رد کند، این تعهد از

بین می‌رود (Hogg, 2011: 284). همان‌گونه که برخی بیان داشته‌اند، در اعتبار اسنادی مسئولیت بانک در مقابل ذی‌نفع زمانی است که این بانک اعتبارنامه را صادر و برای ذی‌نفع ارسال نماید؛ به عبارت دیگر، در فرایند اعتبار اسنادی تا زمانی که اعتبارنامه از کنترل بانک خارج نشده و برای ذی‌نفع ارسال نشده است، رابطه اعتبار اسنادی تشکیل نشده است (Bana Niasari, 1395: 87).

بدین ترتیب بر اساس این دیدگاه، رابطه اعتبار اسنادی به معنی خاص (میان بانک و ذی‌نفع) در زمان انعقاد قرارداد گشایش اعتبار اسنادی (میان متقاضی و بانک صادرکننده) شکل نگرفته است، بلکه تشکیل اعتبار اسنادی، در مرحله‌ای پس از انعقاد قرارداد میان متقاضی و بانک بوده و منوط به صدور و ابلاغ اعتبارنامه به ذی‌نفع است. درحالی که تعهد به نفع ثالث بلافاصله پس از انعقاد قرارداد ایجاد شده و نیاز به اقدام مجدد از سوی هریک از طرفین ندارد.

لازم به ذکر است، برخی در پاسخ به این ایراد گفته‌اند که ایجاد تعهد به نفع شخص ثالث، تابع تمامی مفاد و شرایط قرارداد است. در صورتی که در این قرارداد (که ایجادکننده تعهد به نفع ثالث است) قید شود که ایجاد تعهد برای ثالث منوط به تحقق عملی از جانب هریک از طرفین است، این شرط صحیح بوده و تعهد به نفع ثالث مقید به آن شرط ایجاد می‌شود (Merkin, 2013: 407)؛ به این ترتیب، با توجه به مفاد تراضی ضمنی متقاضی و بانک صادرکننده (و چه بسا وجود عرف خاص)، تعهد به نفع ثالث پس از ارسال اعتبارنامه ایجاد می‌شود و از این حیث، نظریه تعهد به نفع ثالث تعارضی با زمان لازم الوفا شدن اعتبار اسنادی (زمان ارسال اعتبارنامه) ندارد و این ایراد وارد نیست.

۲. تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به عنوان ایقاع و ایرادات وارد بر آن

مطابق این دیدگاه، اعتبار اسنادی ایقاعی است که توسط بانک صادرکننده انجام می‌شود و به موجب آن، بانک مذکور به صورت معلق در مقابل ذی‌نفع متعهد و ملتزم می‌شود که در صورت ارائه اسناد مذکور در اعتبار اسنادی به بانک، وجه اعتبار اسنادی به وی پرداخت شود و نیازی به قبول فعلی یا بعدی اعتبار اسنادی توسط ذی‌نفع نبوده و اعتبار اسنادی به صرف اراده یک شخص (بانک صادرکننده) محقق شده و ایجاد التزام می‌نماید (Gillies & Moens, 1998: 387). به این ترتیب، اعتبار اسنادی با تعهد یک‌جانبه بانک صادرکننده تشکیل می‌گردد و تعهد ناشی از

اعتبار از لحظه صدور و ارسال اعتبارنامه غیر قابل عدول و لازم الوفا است، بدون آنکه نیازمند قبول ذی نفع یا ارائه عوضی از سوی او باشد (Bana Niasari, 1395: 139). این تلقی از ماهیت اعتبار اسنادی موجب می شود اعتبار اسنادی به عنوان یک ایقاع نیازی به عوض نداشته باشد و همچنین به محض صدور اعتبارنامه و بدون نیاز به اقدام دیگری از سوی ذی نفع، لازم الوفا گردد و این موضوع امکان عدول بانک از اعتبارنامه صادر شده را از بین می برد.

علاوه بر این، پیروان این دیدگاه معتقدند، در مقرراتی که در خصوص اعتبار اسنادی وجود دارد، اگرچه صراحتاً ماهیت این ابزار پرداخت پیش بینی نشده است، لکن برخی قرائن مشاهده می شود که از نظر نویسندگان این مقررات، اعتبار اسنادی ماهیتی ایقاع گونه دارد. به عنوان مثال اگرچه ماده دو مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی، اعتبار اسنادی را یک «ترتیب پرداخت»^۱ خوانده است (Joneydi, 1394: 23) لکن در برخی از مواد این مقررات، به صراحت مشاهده می شود که اعتبار اسنادی به محض گشایش توسط بانک صادرکننده منشأ اثر است و نه تنها قبول ذی نفع برای تشکیل و موجد اثر شدن آن کافی نیست، بلکه ابلاغ و حتی اطلاع ذی نفع به صدور اعتبار اسنادی نیز در اثر بخش شدن آن لازم نیست (Campbell, 2010: 37). در بند ۱۰ ذیل قسمت «a» ماده ۵-۱۰۲ قانون متحدالشکل تجارت آمریکا^۲ نیز اعتبار اسنادی، یک «التزام قاطع»^۳ بیان شده و در این بند، اشاره ای به ماهیت این ابزار پرداخت نگردیده است و در ماده ۵-۱۰۶ مقررات مذکور بیان شده است که اعتبار اسنادی از لحظه ای که بانک صادرکننده آن را برای ذی نفع ارسال می کند، ایجاد شده و موجد اثر می شود و برای این بانک لازم الوفا است (Mann & Warren, 2017: 327). از جمع دو ماده فوق الذکر، مشاهده می شود که بر اساس قانون متحدالشکل تجارت آمریکا اعتبار اسنادی یک «التزام قاطع» است و به محض خارج شدن آن از اختیار بانک صادرکننده (با ارسال آن) لازم الوفا تلقی شده و نیازی به اطلاع ذی نفع یا قبول وی نیست. این موضوع نشان دهنده آن است که از دیدگاه نویسندگان این مقررات، اعتبار اسنادی از ماهیت قراردادی دور بوده و ماهیتی ایقاع گونه دارد (Bana Niasari, 1395: 142).

-
- 1- Arrangement for Payment.
 - 2- US Uniform Commercial Code (UCC).
 - 3- Definite Undertaking.

در پاسخ به دلایلی که موافقان ماهیت ایقاعی اعتبار اسنادی بیان داشته‌اند، ایراداتی قابل طرح است که برخی از این ایرادات پذیرش ماهیت ایقاع گونه اعتبار اسنادی را با دشواری مواجه می‌سازد.

۱-۲. عدم پذیرش ایقاع به‌عنوان منبع التزام یک‌جانبه

در خصوص قابلیت ایجاد التزام و تعهد از طریق ایقاع به‌عنوان یک عمل حقوقی، مبحثی با عنوان «ایقاع عهدی» توسط نویسندگان حقوقی مطرح شده است. به‌صورت مختصر منظور از ایقاع عهدی آن است که شخص با اراده یک‌جانبه خود، تعهدی برای دیگری ایجاد نماید یا به نفع دیگری خود را متعهد کند (Mojtahed Soleimani & Mousavi, 1397, 266). در استثنایی بودن امر نخست تردیدی وجود ندارد و جز در موارد مصرح در قانون، هیچ شخصی نمی‌تواند با اراده یک‌جانبه خود، تعهدی برای دیگری ایجاد نماید؛ لکن در خصوص امر دوم یعنی اینکه شخصی با اراده یک‌جانبه، خود را در مقابل دیگری متعهد نماید، تردیدهای جدی وجود دارد؛ بنابراین، در صورتی که پذیرفته شود ایقاع عهدی نمی‌تواند به‌عنوان منبع التزام، شخص موقع (ایقاع کننده) را متعهد نماید، تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی در قالب ایقاع غیرممکن بوده و پذیرش این موضوع که بانک صادرکننده با اراده یک‌جانبه، خود را در مقابل ذی‌نفع متعهد نماید منتفی است. علاوه بر این، با توجه به اینکه اباحه ایجاد تعهد به‌وسیله ایقاع در هیچ اصل عامی بیان نشده است و اصل آزادی ایقاع در زمینه ایجاد تکلیف برای متعهد، نظم روابط اجتماعی را بر هم می‌زند (Katouzian, 1387: 132)؛ به نظر می‌رسد ایراد توقیفی بودن ایقاعات ایرادی صحیح و وارد بوده و جز در موارد مصرح قانونی، نمی‌توان ماهیتی را به‌عنوان ایقاع تلقی کرده و آثار ایقاع را بر آن بار نمود. لذا، با توجه به استثنایی بودن اعتبار تعهد یک‌جانبه و فقدان اصل آزادی ایقاع جز در فرض تصریح قانونی یا عرف مسلم، توصیف ماهیت‌های حقوقی از جمله اعتبار اسنادی در قالب ایقاع، موجه و صحیح نیست (Joneydi, 1394: 21).

۲-۲. استنتاج از برخی مقررات موجود در زمینه اعتبارات اسنادی

از برخی مقررات موجود در زمینه اعتبارات اسنادی استنتاج می‌شود که این ابزار پرداخت ماهیت ایقاعی نداشته و ماهیت آن به قراردادهای نزدیک‌تر است. از جمله اینکه ماده ۱۰۵-۵ کد

متحدالشکل تجاری ایالات متحده آمریکا بیان می‌دارد: «برای صدور، اصلاح، انتقال یا لغو اعتبار اسنادی، وجود عوض لازم نیست.» از این مقرر مشخص است که از نظر نویسندگان آن، اعتبار اسنادی ماهیت ایقاعی ندارد، زیرا در ماهیت ایقاعی نیازی به تصریح عدم لزوم وجود عوض نبوده و مقتضای اطلاق مقررات، لازم نبودن عوض برای لازم‌الاجرا شدن آن است؛ لذا تصریح به این موضوع، نشان‌دهنده آن است که نویسندگان مزبور، ماهیت این ابزار پرداخت را قرارداد تلقی نموده‌اند؛ به عبارت دیگر، عدم شرطیت عوض در تحقق ماهیت‌های حقوقی غیر قراردادی، نیازی به تصریح ندارد، بلکه مقتضای اطلاق مقررات، عدم شرطیت عوض است و تصریح عدم لزوم وجود عوض، تحصیل حاصل و بیهوده و حشو است، بلکه در خصوص لازم‌الاجرا شدن «قرارداد» است که موضوع شرطیت یا عدم شرطیت عوض مطرح می‌گردد و پرداختن مقرر گذار به موضوع عدم شرطیت عوض، نشان از آن دارد که از نظر وی اعتبار اسنادی ماهیت ایقاعی ندارد.

۳. تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به عنوان سند تجاری خاص و ایرادات وارد بر آن

برخی از نویسندگان ماهیت اعتبار اسنادی را به این دلیل که با اسناد تجاری به مفهوم خاص شباهت‌هایی داشته و برخی ویژگی‌های مشترک دارند، در قالب اسناد تجاری و به عنوان شکل تکامل یافته برات تلقی کرده‌اند (Worthington, 2003: 231). از اساسی‌ترین شباهت‌های موجود میان اسناد تجاری به معنی خاص و اعتبار اسنادی، می‌توان به وسیله پرداخت بودن هر یک از این موارد اشاره نمود. علاوه بر این، یکی از ویژگی‌های مشترک اعتبارات اسنادی و اسناد تجاری به مفهوم خاص، اصل استقلال آن‌ها است؛ به این معنا که اسناد تجاری به عنوان وسیله‌ای در عرصه تجارت، برخلاف اسناد مدنی که صحت و اعتبارشان متکی و وابسته به صحت معامله پایه است، حیاتی مستقل و مجزا از معاملات پایه داشته و به عبارتی متکی به خود و غیر وابسته به معاملات پایه هستند (Mafi & Abdolsamady, 1394: 118) و اعتبار اسنادی نیز مجموعه‌ای از تعهدات قراردادی را در بر گرفته و اصل استقلال اعتبار اسنادی به این معنی است که اعتبار اسنادی مستقل و مجزا از قرارداد پایه‌ای است که آن اعتبار برای پرداخت وجه آن صادر شده است (Monteiro, 2009: 144). همچنین اعتبار اسنادی مستقل و مجزا از قرارداد گشایش اعتبار اسنادی میان بانک و متقاضی است و هرگونه ایراد به آن قرارداد، خللی بر اعتبار اعتبار اسنادی وارد نمی‌آورد و بانک

نمی تواند به استناد ایرادات رابطه خود با متقاضی (همانند ورشکستگی متقاضی، عدم پرداخت کارمزد، اثبات باطل بودن وثایق متقاضی و ...) از تعهد خود در مقابل ذی نفع بری شود (Hao, 200: 2013). به این ترتیب، اعتبار اسنادی از قرارداد پایه و قرارداد میان بانک و متقاضی جدا و منفک بوده و همانند اسناد تجاری به مفهوم خاص، ایرادات تعهد پایه علی الاصول قابل تسری به اعتبار اسنادی نیست.

علی رغم مشابهت های مذکور میان اسناد تجاری به معنای خاص و اعتبار اسنادی، به دلیل تفاوت هایی که میان این دو ابزار پرداخت وجود دارد، تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی در قالب اسنادی تجاری دشوار است. مهم ترین این تفاوت ها در ادامه بررسی می شود.

۱-۳. تفاوت در وصف تنجیزی

وصف تنجیزی اسناد تجاری به این معناست که پرداخت وجه سند تجاری نباید منوط به تحقق شرط باشد و وجه آن در هر صورت توسط دارنده قابل دریافت باشد (Joneydi, 1394: 33)؛ اما در اعتبارات اسنادی، وصف تنجیزی مشاهده نمی شود و علی الاصول تعهد بانک به پرداخت وجه اعتبار اسنادی، تعهدی منجز نبوده و تعلیقی است. ماهیت اعتبار اسنادی پرداخت مشروط بوده و مقتضای آن، ایجاد تعهد مشروط بانک به پرداخت است (Fredrick, 2005: 171) و علی الاصول در اعتبارات اسنادی، بانک هنگامی متعهد به پرداخت وجه است که ذی نفع اسنادی را ارائه نماید که مطابقت دقیق با شروط و عبارات اعتبار اسنادی داشته باشد و اساساً اعتبار اسنادی هنگامی مورد استفاده قرار می گیرد که متقاضی (خریدار) برای پرداخت وجه معامله پایه به ذی نفع (فروشنده) ارائه اسنادی از جانب وی را لازم بداند و مشروط به ارائه این اسناد، وجه اعتبار اسنادی به وی قابل پرداخت باشد (Klotz, 2008: 67).

۲-۳. تفاوت در قابلیت انتقال

یکی از ویژگی های اسناد تجاری، قابلیت انتقال این اسناد است که با ظهر نویسی یا قبض و اقباض منتقل می شوند. این ویژگی در اسناد تجاری تا حدی اساسی است که در برخی نویسندگان این ویژگی را همانند قلب حقوق اسناد تجاری تلقی می کنند (Rogers, 1990: 268). تعداد نقل و انتقال در اسناد تجاری محدودیتی ندارد و یک سند تجاری به صورت طولی (انتقال کلیه

حقوق ناشی از سند تجاری به منتقل الیه) می‌تواند به صورت مکرر مورد انتقال قرار گیرد و تمامی این انتقال‌ها معتبر و موجد اثر است (Kuchhal, 2014: 249).

در خصوص انتقال عرضی (انتقال بخشی از حقوق ناشی از سند تجاری به منتقل الیه) اسناد تجاری، اگرچه منع قانونی در این زمینه مشاهده نمی‌شود، لکن با توجه به اینکه تعهدات ناشی از اسناد تجاری مبتنی بر خود سند است و با انتقال جزئی از حقوق ناشی از سند تجاری، امکان چند پاره کردن سند تجاری و تسلیم آن به منتقل الیه وجود ندارد، انتقال عرضی آن در عمل با محدودیت مواجه است.

در اعتبارات اسنادی، وصف قابل انتقال به غیر بودن تا حدودی متفاوت از اسناد تجاری به مفهوم خاص است. در این ابزار پرداخت، بر عکس اسناد تجاری به مفهوم خاص، اصل بر آن است که اعتبار اسنادی غیر قابل انتقال می‌باشد و صرفاً در صورتی که در اعتبار قابل انتقال بودن آن تصریح شده باشد، منتقل می‌گردد (Carr & Stone, 2013: 457). اصل غیر قابل انتقال بودن اعتبار اسنادی در بند «ب» ماده ۳۸ مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی تصریح شده است. این ماده بیان می‌دارد: «اعتبار قابل انتقال یعنی اعتباری که قابل انتقال بودن آن مشخصاً در اعتبار ذکر شود. اعتبار قابل انتقال ممکن است بنا به درخواست ذی‌نفع (ذی‌نفع اول) کلاً یا جزئاً در اختیار ذی‌نفع دیگر (ذی‌نفع دوم) قرار گیرد». در بند (a) ماده ۱۱۲-۵ قانون متحدالشکل تجارت آمریکا نیز اصل بر غیر قابل انتقال بودن اعتبار اسنادی بوده، لکن غیر قابل انتقال بودن اعتبار مقتضای ذات آن نبوده بلکه مقتضای اطلاق آن است و در صورت تصریح قابل انتقال بودن اعتبار، ذی‌نفع می‌تواند آن را به شخص ثالثی منتقل نماید. در شرح رسمی این ماده، اصل غیر قابل انتقال بودن اعتبار اسنادی، از احکام سنتی و اساسی اعتبار اسنادی برای حفظ حقوق متقاضی بیان شده است (Mann & Warren, 2017: 336).

در خصوص امکان انتقال عرضی اعتبار اسنادی (انتقال بخشی از حقوق ناشی از اعتبار اسنادی) در صورت تصریح قابل انتقال بودن اعتبار در آن و همچنین مجاز بودن برداشت تدریجی از اعتبار اسنادی، ذی‌نفع نخست می‌تواند آن را به صورت مکرر به ذی‌نفع‌های دوم واگذار نماید. توضیح آنکه در یک اعتبار اسنادی، ذی‌نفع اول ممکن است اعتبار را در اصطلاح چند پاره کرده و هر پاره از آن را به شخصی منتقل نماید که تمامی این اشخاص عنوان «ذی‌نفع دوم» را دارند (Cranston, 2018: 539). بند «د» ماده ۳۸ «مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی» در این

خصوص مقرر می‌دارد: «اعتبار می‌تواند به بیش از یک ذی‌نفع دوم منتقل شود مشروط بر اینکه حمل یا برداشت تدریجی از اعتبار مجاز باشد.»

با توجه به مطالب مطروح، مشاهده می‌شود که اعتبار اسنادی و اسناد تجاری به مفهوم خاص، در مفهوم قابل انتقال بودن با یکدیگر تفاوت‌های اساسی دارند. در اسناد تجاری اصل بر قابلیت انتقال این اسناد است لکن در اعتبار اسنادی اصل بر عدم قابلیت انتقال بوده و صرفاً در صورت تصریح قابل انتقال بودن، می‌توان آن را منتقل نمود. همچنین انتقال عرضی اسناد تجاری با توجه به مقتضیات حاکم بر آن با محدودیت مواجه است، لکن در اعتبارات اسنادی قابل انتقال، انتقال عرضی محدودیتی نداشته و ذی‌نفع اول می‌تواند آن را به صورت عرضی به اشخاص متعددی منتقل نماید.

۴. ماهیت منحصر به فرد اعتبار اسنادی به عنوان یک ابزار پرداخت بین‌المللی

با توجه به تفاوت‌های موجود میان ماهیت اعتبار اسنادی با تعهد به نفع ثالث، قراردادهای، ایقاعات و اسناد تجاری این رویکرد مطرح شده است که اعتبار اسنادی به عنوان یک ابزار پرداخت بین‌المللی ماهیتی مستقل و منحصر به فرد دارد که در قالب‌های فوق‌الذکر قابل تحلیل نیست. پیرو این دیدگاه بیان داشته‌اند که اعتبار اسنادی در مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی و سایر مقررات مربوطه همانند قانون متحدالشکل تجارت آمریکا به عنوان یک «ترتیب پرداخت» یا «تعهد قاطع» بیان شده و از انتخاب لفظ قرارداد یا سند برای آن خودداری شده است و دلیل این امر، آن است که اعتبار اسنادی ابزاری منحصر به فرد و نوعی از ابزار خاص بازرگانی است که به سختی می‌توان آن را بین دو دسته از ماهیت‌های شناخته شده حقوقی (مانند قراردادها یا اسناد تجاری) تحلیل نمود؛ اعتبار اسنادی نه به صورت محض یک قرارداد است و نه به صورت کامل یک سند تجاری خاص، بلکه از هر یک از این دو مورد، بخشی از اوصاف را به صورت مشترک دارد و این اوصاف مشترک چنان با ویژگی‌های خاص خود اعتبار اسنادی در هم ممزوج شده که ماهیتی ویژه پدید آمده و اعتبار اسنادی را تشکیل داده است (Biswas, 2011: 35).

بر اساس این دیدگاه، اعتبار اسنادی تأسیس و ابزار خاص تجاری است که متفاوت با سایر ماهیت‌های شناخته شده است و در واقع اعتبار اسنادی، صرفاً اعتبار اسنادی است نه تعهد به نفع

ثالث، نمایندگی، ایقاع، قرارداد یا سند تجاری (Gao & Buckley, 2003: 108). این رویکرد به صورت صریح یا ضمنی در آثار برخی نویسندگان نیز مشاهده می‌شود که در تعریف اعتبار اسنادی و شناسایی ماهیت حقوقی آن، صرفاً اعتبار اسنادی را یک ابزار پرداخت بین‌المللی دانسته یا از واژگانی مانند آن استفاده می‌کنند (Delaney & Whittington, 2011: 241). در آرای دادگاه‌ها نیز چنین رویکردی قابل مشاهده است؛ به‌عنوان مثال در دعوی *Lawrason v. Mason* (1806) بیان شده است که میان اعتبار اسنادی و مفهوم قرارداد تفاوت و تمایز وجود دارد و اعتبار اسنادی صرفاً یک ابزار تجاری است. این ابزار خاص تجاری متفاوت با سایر ابزارهای تجاری بوده و در بستر تجارت بین‌الملل زاده شده و رشد کرده است و اصول و قواعد آن در عرصه تجارت بین‌الملل و عرف موجود در آن تنظیم شده است.

لازم به ذکر است تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به‌عنوان یک ماهیت ویژه و منحصر به فرد، در صورتی موجه و قابل پذیرش است که نتوان آن را در هیچ قالب شناخته شده حقوقی تحلیل نمود، لکن همان‌گونه که در بند آتی بررسی خواهد شد، در نظام حقوقی ایران ماهیت اعتبار اسنادی در قالب ماهیت قراردادی قابل تحلیل بوده و به این سبب، این نظریه در تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی جایگاهی ندارد.

۵. تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به‌عنوان قرارداد (نظریه منتخب)

در میان نظرات مطرح شده جهت تبیین ماهیت اعتبار اسنادی و شناسایی مبنای تعهد بانک در مقابل ذی‌نفع، نظر غالب بر تطبیق ماهیت اعتبار اسنادی با قراردادها بوده و حقوق‌دانان حامی این نظریه اعتبار اسنادی را نوعی قرارداد تلقی کرده‌اند (Hugo, 1996: 215). در مقررات برخی کشورها نیز به‌صراحت اعتبار اسنادی، قرارداد تلقی شده است. به‌عنوان مثال در ماده ۴۲۸ قانون معاملات تجاری امارات متحده عربی^۱ بیان شده است: «اعتبار اسنادی قراردادی است که بر اساس آن بانک، به درخواست مشتری خود (متقاضی) در محدوده مبلغی مشخص و برای مدتی معین به نفع شخص دیگری (ذی‌نفع)، در ازای ارائه اسنادی که نشان‌دهنده حمل شدن کالا یا قصد حمل

1- UAE Commercial Transactions Law.

کالا باشد، گشایش اعتبار می‌کند.»^۱

در تحلیل‌های مطرح شده در خصوص ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی، زمان و نحوه تحقق قبول و همچنین وجود یا عدم وجود عوض در اعتبار اسنادی محل بحث و تضارب آرا است (Biswas, 2011: 9) که در این بند مورد بررسی قرار می‌گیرد.

۱-۵. زمان و نحوه تحقق قبول در اعتبار اسنادی

در خصوص اعتبارات اسنادی، حقوقدانانی که این ابزار پرداخت را نوعی قرارداد تلقی می‌کنند، بر این عقیده هستند که اعتبار اسنادی از ایجاب بانک صادرکننده و قبول ذی‌نفع پدید آمده و بر این اساس یک قرارداد تلقی می‌شود. مطابق این دیدگاه، تعهد بانک به پرداخت مبلغ اعتبار اسنادی در مقابل دریافت اسناد منطبق با اعتبار اسنادی از ذی‌نفع تعهدی است که در نتیجه ایجاب بانک و قبول ذی‌نفع محقق شده است و پس از به وجود آمدن این توافق، بانک ملزم است در قبال دریافت اسناد منطبق از ذی‌نفع مبلغ اعتبار مذکور را به وی پرداخت نماید (Davies, Snyder & 2014: 287)؛ بنابراین، در این زمینه که ابلاغ بانک به ذی‌نفع مبنی بر گشایش اعتبار اسنادی به نفع وی، جنبه ایجاب و پیشنهاد دارد، اختلافی وجود ندارد. لکن، در خصوص اینکه زمان قبول این ایجاب، چه مقطعی بوده و در چه زمانی این ایجاب قبول شده محسوب می‌گردد و اعتبار اسنادی برای بانک غیر قابل رجوع می‌شود، میان نویسندگان اختلاف وجود دارد و نظرات متفاوتی ارائه شده است تا علاوه بر حفظ کارکرد اعتبار اسنادی ماهیت حقوقی آن به درستی توجیه شود که این نظرات مورد بررسی قرار می‌گیرد:

۱-۱-۵. تحقق قبول در هنگام ارائه اسناد توسط ذی‌نفع

در خصوص زمان تحقق قبول در اعتبارات اسنادی، برخی نویسندگان این استدلال را مطرح می‌کنند که قبول هنگامی محقق می‌شود که ذی‌نفع اسناد مذکور در اعتبار اسنادی را به بانک ارائه

1- A documentary credit is a contract pursuant to which a bank opens a credit at the request of its customer (the person ordering the opening of the credit) within the limits of a specified amount and for a definite term in favor of another person (beneficiary) against a security of documents representing goods freighted or intended for freight.

نماید. مقتضای این دیدگاه آن است که ایجاب ارائه شده توسط بانک، پس از تولید کالاها و حمل آن توسط فروشنده (ذی نفع) و هم‌زمان با ارائه اسناد به بانک مورد قبول قرار گرفته و به عبارت دیگر، مرحله زمانی قبول را پس از حمل کالاها بیان داشته است (Fernandis, 2006: 6).

ایراد این دیدگاه واضح و روشن است؛ زیرا فاصله زمانی میان ابلاغ اعتبارنامه به ذی نفع و ارائه اسناد توسط ذی نفع به بانک، ممکن است زیاد و قابل توجه باشد و بر اساس قواعد عام، موجب (ایجاب دهنده) می‌تواند تا هر لحظه قبل از قبول، از ایجاب عدول کرده و آن را زایل نماید (Andrews, 2015: 61)؛ لذا چنانچه ایجاب و قبول در اعتبار اسنادی مطابق دیدگاه فوق‌الذکر تحلیل شود، بانک پس از صدور و ابلاغ اعتبارنامه به ذی نفع تا هر زمانی پیش از ارائه اسناد توسط ذی نفع به بانک، می‌تواند از ایجاب خود عدول کرده و اعتبارنامه را ملغی نماید. این ترتیب، نه تنها به زیان ذی نفعی است که کالاها را تولید و حمل کرده است، بلکه یکی از اهداف وجودی اعتبار اسنادی که همان ایجاد اطمینان در فروشنده (ذی نفع) بر دریافت مبلغ اعتبار اسنادی در صورت اجرای کامل تعهدات است را از بین می‌برد (Biswas, 2011: 10) و در واقع این تحلیل، واقعیت کارکردی و حقوقی اعتبار اسنادی که به‌عنوان یک ابزار پرداخت ایمن، از حین صدور اعتبارنامه باید لازم الوفا باشد را نادیده انگاشته و این ابزار را از معنای واقعی خود دور می‌سازد (Bana Niasari, 1395: 112) زیرا هنگامی که واقعیت‌های موجود در عرصه تجارت بین‌الملل در نظر گرفته شود، باید قائل بر آن بود که اعتبارنامه به محض ابلاغ غیر قابل رجوع است.

۲-۱-۲. تحقق قبول پس از ابلاغ اعتبار و سکوت ذی نفع

دیدگاه دیگری در خصوص زمان قبول اعتبار از سوی ذی نفع مطرح شده است که بانک تعهدی را در قبال ذی نفع بر عهده می‌گیرد و ذی نفع نیز حق قبول یا رد آن را دارد و در صورت رد، اعتبار منتفی می‌گردد و چنانچه ذی نفع ظرف پنج روز پس از ابلاغ اعتبار آن را رد نکند، سکوت وی به‌عنوان قبول تلقی می‌شود. لذا مطابق این دیدگاه، سکوت پنج‌روزه ذی نفع پس از ابلاغ اعتبار به وی، قبول اعتبار توسط او محسوب می‌شود. در حقوق ایران نیز، حقوقدانان معتقدند چنانچه سکوت همراه با قرآنی باشد که حکایت از قبول نماید، این سکوت نیز اثر انشایی داشته و بدین ترتیب، قبول محقق می‌شود (Katouzian, 1391: 263). علاوه بر آن به صورت خاص در مورد سکوت ذی نفع پس از ابلاغ اعتبار اسنادی، برخی نویسندگان بر این اعتقاد هستند که عرف

مستقری در تجارت بین‌الملل مبنی بر حمل سکوت بر قبول در این حوزه خاص از عملیات بانکی (اعتبار اسنادی) وجود دارد که با توجه به این امر، می‌توان سکوت ذی‌نفع را دارای اثر انشایی تلقی نموده و قبول محسوب کرد (Joneydi, 1394: 21)؛ بنابراین، این ایراد که در صورت شناسایی ماهیت قراردادی برای اعتبار اسنادی، زمان تحقق قبول مشخص نیست، با پذیرش این دیدگاه که در نظام حقوقی ایران نیز مورد تأیید حقوقدانان قرار گرفته است، قابل‌رفع می‌باشد.

۲-۵. بررسی وجود یا عدم وجود عوض در اعتبار اسنادی

بر اساس نظریه عوض^۱ که در نظام حقوقی کامن‌لا مطرح شده و ریشه در رویه قضایی دارد، قرارداد بدون وجود عوض، لازم‌الاجرا نمی‌گردد (Wishart, 2018: 108). در تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی به‌عنوان قرارداد، یکی از مباحثی که به‌صورت گسترده مطرح شده و محل تضارب آرا قرار گرفته است، وجود یا عدم وجود عوض در آن است. لازم به ذکر است موضوع وجود یا عدم وجود عوض در تحلیل ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی، در حقوق کشورهای نمود و عرصه جولان یافته است که عوض را برای لازم‌الاجرا شدن قرارداد لازم می‌دانند. بر اساس دیدگاه مخالفان ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی مبنی بر عدم وجود عوض در آن، هیچ عوضی که در مقابل تعهد بانک قرار بگیرد، وجود نداشته و تعهد متقاضی نسبت به بانک مبنی بر پرداخت وجه اعتبار اسنادی و همچنین تعهد ذی‌نفع به ارائه اسناد منطبق به بانک جهت دریافت مبلغ اعتبار اسنادی عوض اعتبار اسنادی تلقی نمی‌شود (Chmielewska, 2005: 516). موافقان نظریه ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی، جهت توجیه آنکه این ابزار پرداخت، نوعی قرارداد است و برای گریز از ایراد مخالفان قراردادی بودن ماهیت اعتبار اسنادی مبنی بر عدم وجود عوض در این ابزار پرداخت، نظرات متفاوتی را ارائه داده‌اند و تلاش کرده‌اند تا از خدشه وارده از مفهوم عوض به دیدگاه قراردادی بودن ماهیت اعتبار اسنادی جلوگیری کرده و به دیدگاه قراردادی نبودن ماهیت اعتبار اسنادی به دلیل عدم وجود عوض پاسخ گویند که در ادامه مورد بررسی قرار می‌گیرد:

1- Theory of Consideration.

۵-۲-۱. عدم لزوم وجود عوض در قراردادها

نخستین دیدگاه در نظام حقوقی کامن لا در خصوص عدم لزوم وجود عوض در قراردادها توسط لرد مانسفیلد^۱ در پرونده Pillans & Rose v. Van Mierop & Hopkins در سال ۱۷۶۵ مطرح شد. وی یکی از مخالفان نظریه عوض در مراحل ابتدایی توسعه این نظریه بود و پس از آن برخی حقوقدانان و قضات لزوم وجود عوض را به عنوان یک مانع غیرضروری برای لازم الاجرا شدن قراردادهایی می دانند که به دلیل توافق اراده طرفین، از سایر جهات معتبر و کامل هستند (Swain, 2015: 114).

بدین ترتیب، چنانچه این تلقی از عدم لزوم وجود عوض در قراردادها پذیرفته شود، اساساً این بحث که در اعتبارات اسنادی عوض وجود دارد یا خیر و همچنین در صورت وجود عوض، از سوی چه کسی ارائه می شود، موضوعیت خود را از دست می دهد و این نظر گامی در جهت اثبات ماهیت قراردادی اعتبارات اسنادی است؛ زیرا این دیدگاه یکی از دلایل اصلی مخالفان ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی (لزوم وجود عوض) را نادیده می گیرد تا در اثبات قراردادی بودن ماهیت اعتبار اسنادی، مانعی قدرتمند همانند «عدم وجود عوض در اعتبارات اسنادی» وجود نداشته باشد. در خصوص این دیدگاه، لازم به توجه است که علی رغم چهار قرن انتقاد و ابراز مخالفت با نظریه عوض در نظام حقوقی کامن لا از سوی بعضی نویسندگان و قضات، با این توجیه که نظریه عوض غیرضروری، تاریخ گذشته، پیچیده و مشکل آفرین است و در برخی موارد مانعی در جهت تحقق اراده طرفین قرارداد ایجاد می کند، لکن تاکنون نظراتی که در راستای اصلاح یا حذف نظریه عوض مطرح شده است، راه به جایی نبرده و اثر اندکی در دکتترین و رویه قضایی در نظام حقوقی کامن لا داشته است (Boardman, 2011: 3) و کماکان بخش گسترده ای از ادبیات حقوقی در نظام حقوقی کامن لا، به بررسی نظریه عوض، شرایط و آثار آن اختصاص یافته است.

۵-۲-۲. ارائه عوض در اعتبار اسنادی توسط متقاضی

بر اساس این دیدگاه، در اعتبارات اسنادی عوض وجود دارد، لکن عوض توسط ذی نفع ارائه نمی شود بلکه متقاضی اعتبار اسنادی عوض را ارائه می کند. پیروان این دیدگاه بیان می دارند که

1- Lord Mansfield.

در اعتبار اسنادی، تعهد بانک پرداخت وجه اعتبار به ذی نفع است و در مقابل این تعهد، متقاضی متعهد است مبلغی که بانک به ذی نفع بر اساس شرایط اعتبار پرداخت کرده است را به این بانک بازپرداخت نماید و این تعهد متقابل متقاضی در مقابل بانک، عوضی معتبر است که در اعتبار اسنادی وجود دارد (Mead, 1992: 302).

در نظام حقوقی ایران بر عکس نظام حقوقی کامن لا (در این نظام حقوقی یکی از شرایط معتبر تلقی شدن عوض قراردادی آن است که این عوض از جانب متعهدله ارائه شود نه شخص ثالث)، با توجه به اینکه لازم نیست عوض از دارایی شخصی خارج گردد که معوض به دارایی او وارد می شود و در واقع، «از جانب متعهدله بودن عوض» شرط معتبر بودن عوض و لازم الاجرا بودن قرارداد تلقی نمی شود، لذا چنانچه شخصی غیر از ذی نفع، اقدام به پرداخت عوض نموده باشد، بر ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی خدشه ای وارد نمی کند. بر این اساس با توجه به مبانی پذیرفته شده در نظام حقوقی ایران، در تحلیل ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی این رویکرد قابل پذیرش است که اعتبار اسنادی قراردادی میان بانک صادرکننده و ذی نفع است که عوض تعهد بانک صادرکننده در مقابل ذی نفع را متقاضی به این بانک می پردازد.

۵-۲-۳. ارائه عوض توسط ذی نفع اعتبار اسنادی

برخی از قائلین به ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی بیان می دارند که در اعتبار اسنادی، عوض وجود دارد و این عوض توسط خود ذی نفع اعتبار اسنادی ارائه می شود. یکی از طرفداران این نظریه قاضی رولات^۱ است که در دعوی Urquhart Lindsay & Co v. Eastern Bank Ltd (1921) بیان می دارد: «تردید نیست که در اعتبار اسنادی عوض از جانب ذی نفع (فروشنده) ارائه شده و این عوض، تعهد وی جهت اقدام مطابق مفاد اعتبار اسنادی (تحویل اسناد حمل) و تعهدات ناشی از آن است» (King, 2004: 73). همچنین، قاضی گریر^۲ در دعوی Dexeters Ltd v. Schenker (1923) ضمن صحه گذاشتن بر نظر رولات، آن را توجیه نموده و بیان می دارد: «تا زمانی که اعتبار اسنادی به فروشنده (ذی نفع) ابلاغ نشده است، وی تکلیفی برای تحویل کالاها

1- Rowlatt. J.

2- Greer. J.

ندارد ولی پس از ابلاغ اعتبار به او، وی جهت دریافت وجه اعتبار اسنادی مکلف است که کالاهای را ارسال و اسناد منطبق با آن را ارائه نماید. واضح است که این یک عوض کامل و کافی است» (Biswas, 2011: 12)؛ بنابراین، با پذیرش این دیدگاه که در رویه قضایی انگلستان نیز مورد تأیید قرار گرفته است، ایراد عدم وجود عوض متقابل برای قراردادی تلقی کردن ماهیت اعتبار اسنادی، رد می‌شود.

نتیجه

در تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی، نظرات متعددی ارائه شده است و در بیشتر این نظرات، تلاش شده است این نهاد نو پیدا را در پرتو نهادهای پیشین و شباهت‌هایی که با تأسیسات حقوقی شناخته شده دارد تبیین نمایند. تحلیل ماهیت اعتبار اسنادی در قالب نظریه تعهد به نفع ثالث، ایقاع، اسناد تجاری، ماهیت منحصر به فرد و قرارداد از مهم‌ترین نظریاتی است که نویسندگان حقوقی جهت تبیین ماهیت اعتبار اسنادی در حقوق تجارت بین‌الملل مطرح کرده‌اند و در آرای متعددی نیز به این نظریات استناد شده است.

با توجه به شرایط و مقتضیات اعتبار اسنادی و اصول حاکم بر این ابزار پرداخت بین‌المللی، می‌توان قائل شد که اعتبار اسنادی در نظام حقوقی ایران بیشترین شباهت را با قراردادهای دارد؛ زیرا از یک سو زمان و نحوه تحقق قبول در اعتبار اسنادی با توجه به اثر انشایی سکوت در صورت وجود قرائن و همچنین وجود عرف مستقر در تجارت بین‌الملل مبنی بر حمل سکوت بر قبول در این حوزه خاص بانکی و علاوه بر آن ملزم بودن بانک صادرکننده به ایجاب ملزم خود تا انقضای مهلت پنج‌روزه، قابل توجه بوده و از سوی دیگر، بالعکس نظام حقوقی کاملاً یکی از شرایط معتبر بودن عوض را «از جانب متعهدله بودن» بیان می‌دارد، در نظام حقوقی ایران لازم نیست که عوض حتماً از دارایی شخصی خارج شود که معوض به دارایی او وارد شده است و چنانچه شخص ثالثی عوض قراردادی را ارائه نماید، بر صحت قرارداد خدشه‌ای وارد نمی‌آید؛ لذا می‌توان قائل بود که اگرچه اعتبار اسنادی قراردادی بین بانک صادرکننده و ذی‌نفع است، لکن عوض از سوی متقاضی اعتبار اسنادی به بانک صادرکننده پرداخت می‌شود. علاوه بر آن، حتی چنانچه پرداخت عوض از سوی ذی‌نفع (از جانب متعهدله بودن عوض) برای تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی به‌عنوان قرارداد ضروری تلقی شود، می‌توان تحویل اسناد مطابق توسط ذی‌نفع به بانک را

به‌عنوان عوضی معتبر تلقی نمود.

علاوه بر تحلیل ماهیت قرارداد اعتبار اسنادی بر اساس استدلال فوق، در برخی مقررات موجود در نظام‌های حقوقی می‌توان احکامی را مشاهده نمود که نظریه قراردادی بودن ماهیت اعتبار اسنادی را تقویت می‌کند. به‌عنوان مثال ماده ۱۰۵-۵ قانون متحدالشکل تجارت آمریکا به‌صراحت بیان می‌دارد که برای صدور، اصلاح، انتقال، رجوع و تأیید یک اعتبار اسنادی، نیازی به عوض نیست. این مقرر در بر دارنده دو نکته اساسی است: نخست اینکه اعتبار اسنادی یک قرارداد است؛ زیرا لزوم وجود عوض صرفاً در قراردادها مطرح است و چنانچه اعتبار اسنادی از دیدگاه نویسندگان این مقررات ماهیتی غیر قراردادی داشت، تصریح این موضوع که در اعتبار اسنادی وجود عوض لازم نیست، لزومی نداشت و ضرورت یا عدم ضرورت وجود عوض صرفاً در یک ماهیت قراردادی موضوعیت دارد و دوم اینکه اعتبار اسنادی علی‌رغم ماهیت قراردادی آن، بر اساس ذات و کارکرد خود از حکم کلی لزوم وجود عوض در قراردادها مستثنی بوده و صحت آن منوط به وجود عوض نیست.

تحلیل ماهیت حقوقی اعتبار اسنادی در قالبی غیر از قرارداد، نه‌تنها از اختلاف نظرات نویسندگان و مراجع رسیدگی در اعمال مقررات واحد بر این نهاد حقوقی نمی‌کاهد، بلکه موجب بروز کاهش اعتماد تجار به این ابزار سودمند تجاری خواهد شد. بر اساس آنچه در این نوشتار مورد بررسی قرار گرفت، پذیرش ماهیت قراردادی اعتبار اسنادی نه‌تنها با اصول حاکم بر آن (به‌خصوص اصل استقلال اعتبار اسنادی) تعارض ندارد، بلکه با انتساب ماهیتی شناخته شده (قرارداد) به اعتبار اسنادی موجب می‌شود که مرجع رسیدگی به دعاوی ناشی از اعتبار اسنادی (دادگاه یا هیئت داور) قواعد حاکم بر این ماهیت شناخته شده را بر آن اعمال نموده و از بار نمودن تعهداتی غیر قابل پیش‌بینی به طرفین جلوگیری شود و این امر در نهایت منجر به اعتماد بیشتر بازرگانان به این ابزار پرداخت بین‌المللی و در نتیجه رواج بیشتر اعتبار اسنادی در عرصه تجارت بین‌الملل می‌شود.

References

- [1] Andrews, N.(2015). *Contract Law*, 2nd edition, Cambridge University Press.
- [2] Bana Niasari, M. (1395). *Law of Letters of Credit (Commercial & Standby)*,

- Shahr Danesh publications. (in Persian).
- [3] Biswas, C. (2011). Letters of Credit: A Theory on the Legal Basis of the Payment Obligation of Issuing Bank, University of Leicester.
- [4] Boardman, M. (2011). A Critical and Comparative Analysis of the Doctrine of Consideration in the Anglo-Canadian Common Law, The University of Kent.
- [5] Burnett, R & Bath, V. (2009). Law of International Business, New South Wales, Federation Press.
- [6] Campbell, D. (2010). Remedies for International Sellers of Goods, Second Edition, Volume 1, Juris Publishing.
- [7] Carr, I & Stone, P. (2013). International Trade Law, London: Routledge.
- [8] Chmielewska, M. (2005). Documentary Letter of Credit: A Pivotal Case for the Inefficiency of the Law of Contract, *Revue Générale de Droit*, Vol 35, pp. 487-532.
- [9] Cranston, R. (2018). Principles of Banking Law, Oxford University Press.
- [10] Davies, M & Snyder, D. (2014). International Transactions in Goods: Global Sales in Comparative Context, Oxford University Press.
- [11] Delaney, P & Whittington, R. (2011). Wiley CPA Examination Review, Outlines and Study Guides, John Wiley & Sons.
- [12] Ellinger, P. (1970). Documentary letters of credit: a comparative study, University of Singapore Press.
- [13] Fernandis, E. (2006). Illustrated Dictionary of Commerce, Wisconsin: Lotus Press.
- [14] Fredrick, A. (2005). Banking Finance & Accounting, Lotus Press.
- [15] Gao, X & Buckley, R. (2003). The Unique Jurisprudence of Letters of Credit: Its Origin and Sources, *San Diego International Law Journal*, Vol 4, pp. 91-125.
- [16] Gillies, P & Moens, G. (1998). International Trade and Business Law & policy, London: Gavendish Publishing.
- [17] Hao, Y. (2013). Risk Analysis of Letter of Credit, *International Journal of Business and Social Science*, vol 4, pp 199-209.
- [18] Hogg, M. (2011). Promises and Contract Law: Comparative Perspectives, Cambridge: Cambridge University Press.
- [19] Hugo, C. (1996). The Law Relating to Documentary Credits from a South African Perspective with Special Reference to the Legal Position of the

- Issuing and Confirming Banks, PhD Dissertation, Stellenbosch: University of Stellenbosch.
- [20] Joneydi, L. (1394). Comparison of Letters of Credit & Commercial Instruments, Banking Law Journal, Vol. 5, 13-46. (in Persian)
- [21] Katouzian, N. (1387). Unilateral act, Sahami Enteshar Co. (in Persian)
- [22] Katouzian, N. (1391). General Rules of Contracts. Vol 1. Sahami Enteshar Co. (in Persian)
- [23] King, R. (2004). Gutteridge and Megrah's Law of Bankers' Commercial Credits, London: Routledge.
- [24] Klotz, J.(2008). Power Tools for Negotiating International Business Deals, Wolters Kluwer Law & Business.
- [25] Kouladis, N.(2006). Principles of Law Relating to International Trade, Springer Science & Business Media.
- [26] Kuchhal, V. (2014). Business Legislation for Management, 4th Edition, Vikas Publishing House.
- [27] Mafi, H & Abdolsamady, R. (1394). A Comparative Review of Separation Description in Commercial Documents with Independent Principle in the Letters of Credit. Iraninan Jouornal of Trade Studies (IJTS). Vol 77. 115-145. (in Persian)
- [28] Mann, R & Warren, E. (2017). Comprehensive Commercial Law: Statutory Supplement, The Hague: Wolters Kluwer Law & Business.
- [29] Mead, A. (1992).Documentary Letters of Credit», Columbia Law Review, Vol 22, 297–331.
- [30] Merkin, R. (2013). Privity of Contract: The Impact of the Contracts (Right of Third Parties), Taylor & Francis.
- [31] Mojtahed Soleimani, A. & Mousavi, S. (1397).Examining the Effect of Will on the Development of Unilateral Act. Islamic Law Research Journal. Vol 47. 257-278. (in Persian)
- [32] Monteiro, F.(2009). Documentary Credits: The Autonomy Principle and the Fraud Exception, Auckland University Law Review, Vol 23, pp. 144-170.
- [33] O'Sullivan, J & Hilliard, J.(2012). The Law of Contract, Oxford: OUP.
- [34] Rogers, S. (1990). The Myth of Negotiability, Boston College Law Review, Vol 3,265-292.
- [35] Swain, W. (2015). The Law of Contract, Cambridge: Cambridge University Press.
- [36] Wishart, M. (2018). Contract Law, Oxford: Oxford University Press.
- [37] Worthington, S. (2003). Commercial Law and Commercial Practice, London: Hart Publishing.