



שיטות תשלום במסחר הבינלאומי זאב תלם

אחד החוזים מהם מורכבת עסקת המכר הוא חוזה התשלום/המימון. זאת בנוסף לשלושת החוזים האחרים (מכר, ביטוח, הובלה). אם הצדדים לעסקה לא יסכמו על פרטי המימון מראש, עלולים הם למצוא את עצמם חשופים לסיכונים שונים. מטבע הדברים הסיכונים הקשורים למוכר קשורים לתשלום והסיכונים של הקונה קשורים לסחורה.

בין היצואן והיבואן קיים פער אינטרסים מובהק. ניגוד האינטרסים הזה מתבטא בכך שכל יצואן מעדיף תשלום מוקדם ככל האפשר לפני משלוח הסחורה, ואילו היבואן מעדיף ברוב המקרים דחיית התשלום לעתיד.

לגישור פער האינטרסים נוצרו ארבע שיטות תשלום:

Advance payment	תשלום מראש	1.
Open Account	אשראי בחשבון פתוח	2.
Documentary collection	דוקומנטים לגבייה	3.
Documentary credit	אשראי דוקומנטרי	4.

תשלום מראש

בשיטת התשלום העברה מראש (Advance Payment) הטובין והמסמכים הדרושים לשחרורם נשלחים ישירות מהיצואן ליבואן אולם על היבואן לשלם את התמורה ליצואן לפני משלוח הטובין. שיטה זו היא השיטה הטובה ביותר ליצואן. היבואן חשוף לסיכון רב שכן קיים חשש שהיצואן ישלח את הסחורה באיחור או ישלח רק חלק ממנה וליבואן אין כמעט דרך להתגונן בפני סיכונים אלה.



תשלום מראש



כאמור, שיטה זו היא הטובה ביותר ליצואן שמקבל את התמורה מראש, לפני משלוח הטובין. הוא לא חשוף לשום סיכון. לעומת זאת היבואן חשוף מאד לסיכון מסחרי. ייתכן מצב בו היצואן אמנם קיבל את התמורה אך לא ישלח את המטען; ייתכן וישלח רק חלק מהמטען; ייתכן וישלח מטען פגום.

לעתים משתמשים על מנת לציין שיטה זו באותיות T/T (telex/telegraphic transfer).

חשבון פתוח

בשימוש בשיטת התשלום חשבון פתוח (Open Account) היצואן שולח את הטובין והמסמכים הדרושים לשחרורם נשלחים ישירות ליבואן ועל שם היבואן. זה מבוצע על ידי היצואן בלי שקיבל בטחונות או ערבויות כלשהן.



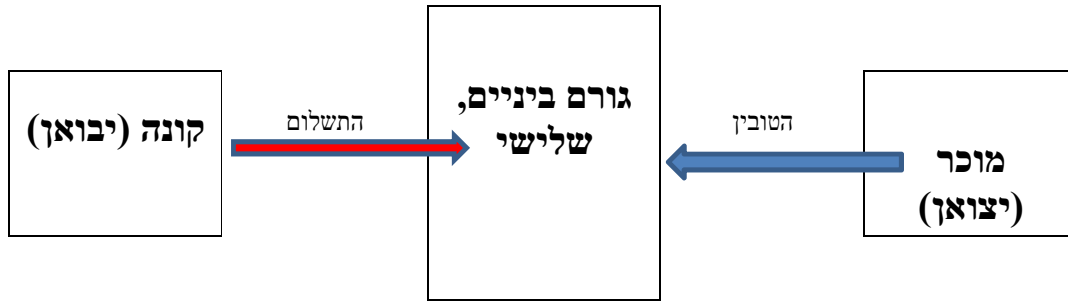
חשבון פתוח

שיטה זו אשר היא למעשה הפוכה לשיטה הקודמת (תשלום מראש) היא השיטה הטובה ביותר ליבואן. יכולים להיות פה שני תרחישים גרועים ליצואן: היבואן, לאחר שמקבל לידי את המסמכים יכול לשחרר את הטובין ולהחליט לאחר בתשלום, להעביר חלק מהתמורה או אפילו לא להעביר תמורה כלל. תרחיש נוסף שיתכן הוא תרחיש בו היבואן מחליט מכל סיבה שהיא לא לשחרר את הטובין ואת המסמכים ולא להחזיר ליצואן.

עיקרון הפרדת החזקות

עיקרון הפרדת החזקות קובע מצב שבו באף רגע נתון לא קיים צד אחד בעסקה שמחזיק בכסף ובטובין כאחד. זכויות היצואן והיבואן יישמרו כל עוד הטובין יהיו בחזקת צד אחד והתמורה הכספית תהיה בידי הצד השני. בצורה כזו יפחת הסיכון האפשרי עבור כל אחד מהצדדים בעסקת המכר. ניתן להגדיר גם את עיקרון הפרדת החזקות כעיקרון הקובע שזכויותיהם של הצדדים לעסקה – המוכר (היצואן) והקונה (היבואן) תשמרנה כל עוד הטובין מוחזקים בידי צד אחד והכסף בידי צד אחר.

בשתי השיטות הראשונות המוזכרות בספר זה – תשלום מראש וחשבון פתוח – עיקרון הפרדת החזקות מופר שכן ברגע מסוים של העסקה צד אחד לעסקה – היצואן או היבואן – מחזיקים בידם גם את הסחורה וגם את התמורה הכספית.



עיקרון הפרדת החזקות

לפי עיקרון הפרדת החזקות, המוכר יפקיד את הטובין והקונה את התמורה בידי גורם ביניים שלישי – על פי רוב בנק. גורם זה יפעל לפי הוראות הצדדים וידאג לכך שלא ייווצר מצב בו הן הטובין והן התשלום יהיו בצד אחד.

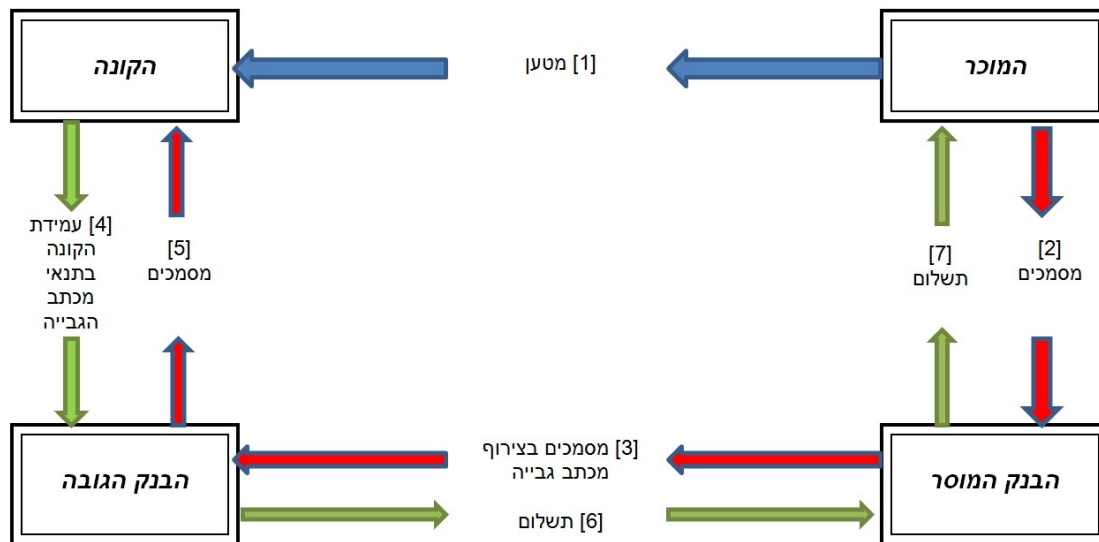
כאמור, שתי שיטות התשלום בהן לא חל עיקרון הפרדת החזקות הן תשלום מראש וחשבון פתוח. שתי השיטות בהן חל עיקרון הפרדת החזקות הן מסמכים לגבייה ואשראי דוקומנטרי.

מסמכים לגבייה

בשיטת התשלום מסמכים לגבייה היצואן, שולח את הסחורה ליבואן ("הנמשך" – Drawee). במקביל, שולח היצואן את מסמכי המשלוח ובהם שטר המטען לבנק שלו. בנק זה נקרא בדרך כלל "הבנק המוסר" – The Remitting Bank. הוא שולח את המסמכים יחד עם הוראות לגבייה לבנק במדינתו של היבואן. על פי רוב יהיה זה הבנק של היבואן. עם הגעתם של המסמכים לבנק הגובה יפעל בנק זה כנאמנם של הבנק המוסר/היצואן לצורך שמירת המסמכים ומסירתם ליבואן בהתאם להוראות שנתקבלו מהבנק המוסר במכתב ההוראות (נכתב הוראות המונפק ע"י הבנק שאליו הציג היצואן את המסמכים, ה-Remitting Bank כשבמכתב הוראות זה באים לידי ביטוי ההוראות שעל פיהם ימסור הבנק של היבואן את המסמכים ליבואן).

כאמור לעיל, המסמכים אשר נשלחים מהבנק המוסר לבנק המציג/הגובה, חייבים להיות מלווים בהוראות גבייה אשר מכילות הנחיות מדויקות לבנק הגובה, לגבי התנאים בהם הוא רשאי לשחרר את המסמכים לידי היבואן. בנק שלא יציית להוראות הגבייה יפר את חובת הנאמנות שלו כלפי היצואן וכלפי הבנק המוסר ועלול להיתבע לפרוע בעצמו את סכום הגוביינא.

מערכת היחסים בין הצדדים נקבעו בכללים האחידים למסמכים לגבייה, כפי שהתפרסמו בפרסום מספר 522 של לשכת המסחר הבינלאומית הידוע כ-ICC Uniform Rules for Collections.



מסמכים לגבייה

- [1] הצדדים עורכים ביניהם חוזה בו ייקבע ששיטת התשלום תהיה מסמכים לגבייה. ואז, ישלח המוכר את המטען לקונה ללא בטחונות.
- [2] במקביל למשלוח המטען, יעביר המוכר את מסמכי המשלוח לבנק הקונה. מסמכים אלה כוללים, בין השאר שטר מטען הערוך לפקודתו של בנק הקונה. בנק זה נקרא הבנק המציג/הגובה - The Presenting/Collecting Bank.
- [3] הבנק של המוכר (הידוע כ- "בנק המוסר" - The Remitting Bank) ישלח את המסמכים יחד עם הוראות לגבייה לבנק הקונה (הידוע כבנק המציג/הגובה - (Presenting/Collecting Bank).
- [4] הקונה יבקש לקבל את המסמכים הדרושים לצורך שחרור המטען. לצורך כך יהיה עליו למלא את תנאי הוראות מכתב הגבייה. בד"כ יתבקש היבואן לשלם את תמורת הסחורה או להתחייב לתשלום במועד מאוחר יותר.
- [5] לאחר שהקונה יעמוד בתנאי מכתב הגבייה, ימסור הבנק הגובה את המסמכים לקונה על מנת שזה יוכל לשחרר את הסחורה.
- [6] התמורה תועבר לבנק המוסר.
- [7] הבנק המוסר מעביר את התמורה למוכר.



בגביה דוקומנטרית (בה מסירת המסמכים נעשית כנגד מסמכים מצורפים), קיימים שלושה סוגים של תנאי תשלום: במזומן, כנגד אשראי ספק וכנגד אשראי ספק עם ערבות בנק.

מסירת מסמכים כנגד תשלום

בשימוש בתנאי תשלום זה, הידוע כ- C.A.D. (Cash Against Documents) או כ- D/P (Documents Against Payment), ימסור הנאמן (הבנק) את המסמכים רק כנגד תשלום מיידי. תשלום זה יועבר על ידו למוכר.

מסירת מסמכים כנגד קיבול

בשימוש בתנאי תשלום זה, הידוע כ- D/A (Documents Against Acceptance), מדובר על כך שהמוכר מעניק אשראי לקונה. המסמכים ימסרו לקונה כנגד חתימתו על מסמך כספי. המסמכים המקובלים הם שטר חליפין או שטר חוב. שטר חליפין מוגדר בפקודת השטרות, כ"פקודה ללא תנאי ערוכה בכתב מאת אדם אל חברו התומה בידי נותנה, בה נדרש האדם אליו ניתנה הפקודה לשלם לאדם פלוני או לפקודתו או למוכ"ז, סכום מסויים בכסף עם דרישה או בזמן עתידי קבוע". למעשה ניתן לומר ששטר החליפין הוא בעצם פקודה החתומה על ידי המוכר, הנושאת תאריך עתידי לתשלום. פקודה זו מפנית כלפי הקונה ותהפוך לחבות מגובשת אחרי חתימתו של היבואן. שטר חוב מוגדר בפקודת השטרות כ"הבטחה, ללא תנאי ערוכה בכתב מאת אדם לחברו, התומה בידי עושה השטר, בה הוא מתחייב לפרוע לאדם פלוני או לפקודתו או למוכ"ז, עם דרישה או בזמן עתיד-קבוע או ניתן לקביעה סכום מסויים בכסף. ניתן להגדיר בקיצור שטר חוב כהתחייבות של הקונה לתשלום עתידי.

אשראי דוקומנטרי

ניתן להגדיר אשראי דוקומנטרי ⁽¹⁾ כמכתב שהונפק על ידי הבנק (המכונה "הבנק הפותח – issuing bank") לפי בקשת לקוחו (מבקש האשראי, the applicant) ולפיו הוא מתחייב לשלם למוטב (beneficiary) שהוא הספק באשראי, סכום מסויים במועד שניקבע, כנגד מסירת מסמכים ובתנאי המוגדרים באותו אשראי דוקומנטרי שעל פיהם מוכח שנשלחה סחורה או ספקו שירותים מתאימים לקונה. ניתן להגדיר בקצרה אשראי דוקומנטרי כהתחייבות של בנק לשלם למוכר כנגד תנאים שהוא הכתיב, לבקשתו של הקונה, נגד הצגת מסמכים מסויים.

הכללים הבינלאומיים לפיהם מבוצעת עסקה באשראי דוקומנטרי נקבעו על ידי לשכת המסחר הבינלאומית (ICC). הפרסום האחרון אשר מקובל כמעט בכל מדינות העולם ידוע כפרסום מספר UCP 600 או בשמו המלא: ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 .Revision.



כאמור לעיל, ארבעת הגורמים העיקריים המשתתפים בתהליך הם:

הערות	תפקידו העיקרי	הגורם
זה הגוף שבד"כ מכתוב את תנאי האשראי, המסמכים והדרישות שיופיעו בו.	הוא זה שפונה לבנק שלו (הידוע כבנק הפותח) ומבקש ממנו לפתוח אשראי דוקומנטרי, בהתאם לדרישותיו.	הקונה Applicant
הבנק הפותח מתחייב למעשה בצורה בלתי חוזרת לשלם למוכר את תמורת הטובין בעת הצגת המסמכים על ידי המוכר	זהו הבנק שפותח את האשראי הדוקומנטרי על פי דרישותיו של הקונה.	הבנק הפותח Issuing bank
בנק זה, שנמצא במדינת המוכר הוא זה שיקבל ממוכר את המסמכים שנדרשו באשראי הדוקומנטרי ואם המסמכים תואמים את האשראי הוא ישלם או יתחייב לשלם למוכר.	הבנק זה נשלח בדרך כלל האשראי הדוקומנטרי, על ידי הבנק הפותח.	הבנק המודיע Advising bank
המוכר יקבל את תמורת הסחורה אם יעמוד בתנאי האשראי הדוקומנטרי ויצג מסמכים המעידים על כך, בהתאם להוראות שקיבל באשראי הדוקומנטרי.	מי שלטובתו נפתח האשראי הדוקומנטרי	המוכר Beneficiary

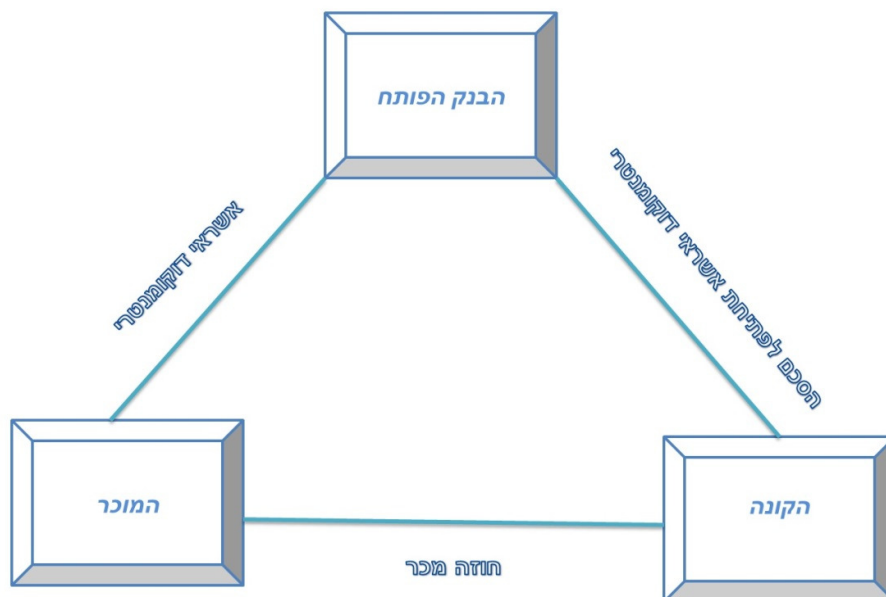
הגורמים המשתתפים באשראי הדוקומנטרי

בעסקת אשראי דוקומנטרי קיימים שני עקרונות: עיקרון העצמאות ועיקרון ההתאמה המלאה.

עיקרון העצמאות

למרות שהאשראי הדוקומנטרי מבוסס על חוזה המכר הרי שהוא עומד בפני עצמו, ללא קשר למה שקורה בעסקת המכר. על פי עיקרון העצמאות, כל אחד מן היחסים המשפטיים הנוטלים חלק בעסקה הכרוכה באשראי דוקומנטרי עצמאי ונפרד לחלוטין, מבחינה משפטית, מכל היחסים המשפטיים האחרים - למרות שמבחינה כלכלית-עסקית כרוכים כל היחסים הללו זה בזה. ניתן לקבוע שעסקת האשראי הדוקומנטרי מתפצלת למספר חוזים נפרדים:

- חוזה בין המוכר לקונה
- חוזה בין הקונה לבנק הפותח
- חוזה בין הבנק הפותח למוכר.



מערכת החוזים באשראי הדוקומנטרי

כל אחת ממערכות יחסים אלה הינה עצמאית ובלתי תלויה במערכות היחסים האחרות. שזכותו של המוכר לקבל את התשלום לא תלויה בקיומם של תנאי עסקת המכר, אלא אך ורק במילוי הדרישות הקבועות באשראי הדוקומנטרי.

יש לציין שקיים חריג אחד ויחיד לעקרון העצמאות והוא חריג המרמה. כאשר הוכח כי התקיימה מרמה חמורה של המוכר אשר לא מילא את חובותיו על פיו חוזה המכר, יכול הקונה לפנות לביהמ"ש ולבקש צו מניעה חמורה לבנק שלא לשלם למוכר.

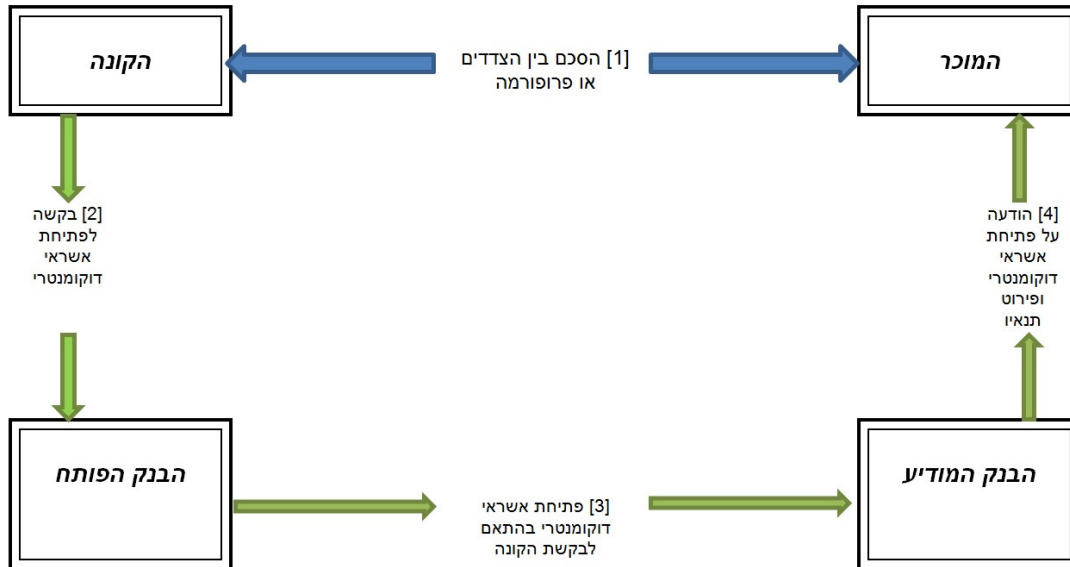
עיקרון ההתאמה המלאה

כך שהמסמכים המוגשים על ידי המוכר הם הכלי היחיד שבאמצעותו הוא יכול להוכיח את עמידתו בתנאי האשראי הדוקומנטרי, קובעים הכללים האחידים (UCP600) שהם חייבים להתאים התאמה מלאה לדרישות האשראי הדוקומנטרי. הכללים האחידים קובעים תקן לבדיקת המסמכים, לפיו ייבדקו המסמכים על ידי הבנקים. לפי תקן זה ייבדקו המסמכים בתשומת לב נאותה (reasonable care) ומידת ההתאמה תיקבע על בסיס המסמכים בלבד על פי הנהלים הסטנדרטיים המקובלים בעולם. חשוב להדגיש שהבנקים עוסקים במסמכים ולא בסחורה. הקונה צריך להבין שאת כל הדרישות שלו בקשר לסחורה הוא יכול לבטא אך ורק באמצעות ניסוח מסמך אשר יוצג על ידי היצואן כהוכחה לקיום דרישות אלה.

אשראי דוקומנטרי הוא מסמך בלתי חוזר (irrevocable). פירוש הדבר הוא שהאשראי הדוקומנטרי לא ניתן לביטול ולא ניתן לשינוי אלא בהסכמתם של הבנק הפותח, המוטב והבנק המקיים (אם יש בנק כשה).

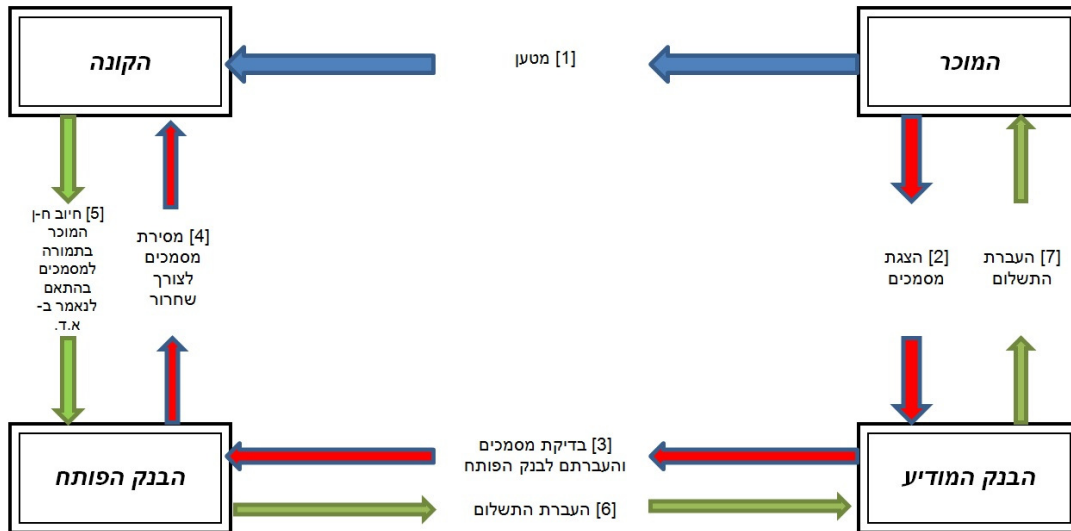


ניתן לחלק את תהליך השיטה לשני חלקים: שלב פתיחת האשראי הדוקומנטרי ושלב מימוש האשראי הדוקומנטרי.



שלב פתיחת האשראי הדוקומנטרי

- (1) הצדדים עורכים ביניהם חוזה בו ייקבע ששיטת התשלום תהיה אשראי דוקומנטרי. לחילופין יתכן מצב בו התהליך יתחיל ממשלוח פרופורמה (הצעת מחיר) מהמוכר לקונה.
- (2) הקונה יפנה לבנק הפותח ומבקש ממנו שינפק אשראי דוקומנטרי לטובתו של המוכר.
- (3) בנק היבואן מנפק את האשראי הדוקומנטרי בהתאם לבקשת היבואן ובהתאם לכללים הביני"ל.
- (4) המוכר יקבל את האשראי הדוקומנטרי ויבדוק אותו בדיקה קפדנית. בבדיקה זו חייב המוכר להחליט האם הוא יוכל לעמוד בדרישות האשראי הדוקומנטרי או לא. אם ירצה תיקונים, בשלב הזה הוא יבקש אותם מהקונה.



שלב מימוש האשראי הדוקומנטרי

- (1) המוכר ישלח את המטען. יקבל את המסמכים הדרושים ויכין אותם בהתאם לאשראי הדוקומנטרי.
- (2) המוכר יציג את המסמכים הנ"ל לבנק.
- (3) הבנק המודיע (מטעם המוכר) יעביר את המסמכים לבנק הפותח (בנק הקונה).
- (4) הבנק הפותח ימסור את המסמכים לקונה.
- (5) המוכר ישלם את התמורה בהתאם לתנאי האשראי הדוקומנטרי.
- (6) תמורה זו תועבר על ידי הבנק של הקונה לבנק של המוכר.
- (7) בנק המוכר יזכה את חשבונו של המוכר בהתאם.

בנק מקיים

השימוש בבנק המקיים מוסיף ביטחון נוסף למוכר. התחייבות נוספת זו נקראת קיום – Confirmation.

באשראי דוקומנטרי בלתי חוזר ומקויים (Irrevocable and Confirmed) מבקש הקונה מבנק נוסף (לעתים יהיה זה הבנק המודיע) לקיים את האשראי דהיינו להוסיף את ערבותו בנוסף לערבות הבנק הפותח. כאמור, הבנק המקיים יכול להיות הבנק המודיע או כל בנק אחר מטעמו של המוכר.

הבנק המקיים יערוך לתשלום התמורה אם המוכר יעמוד בכל תנאי האשראי הדוקומנטרי ולא יקבל את כספו מהבנק הפותח.



קיימות ארבע שיטות של פירעון התשלום במסגרת אשראי דוקומנטרי:

תשלום מזומן – Payment at Sight	הבנק הפותח מסמיך את הבנק המודיע (או כל בנק אחר שהוסמך לכך) לשלם למוכר את התמורה מיד עם הצגת המסמכים. זאת אם יימצאו מתאימים לתנאי הא.ד. לחילופין מתחייב הבנק הפותח לשלם בעצמו את התמורה מיד עם הצגת המסמכים אצלו.
סיחור – By Negotiation	הבנק שהוסמך לזה והסכים לסחר את המסמכים מהמוכר, יבדוק אותם וישלח אותם לבנק הפותח בעבור מתן "ערך" למוכר תמורת המסמכים.
קיבול – By Acceptance	כאשר המוכר והקונה מסכימים על ביצוע תשלום דחוי, הבנק הפותח מסמיך את הבנק המודיע (או מתחייב בעצמו) "לקבל" (to accept) שטר חליפין. שטר זה יכול להיות משוך על הבנק המודיע או על על הבנק הפותח כפי שצויין באשראי הדוקומנטרי.
תשלום דחוי – Deferred Payment	דומה לקיבול אלא שהמוכר לא נדרש לחתום ולהציג שטר חליפין שנמשך על בנק כלשהו. הבנר הפותח מאשר את התחייבותו המחלטת להעביר את התשלום בזמן הפירעון המוגדר בתנאי האשראי הדוקומנטרי?

(1) ההגדרה מבוססת על סיפורו של סידני אמיר "המדריך לשיטות התשלום בסחר הבינ-לאומי". הספר יצא בהוצאת איגוד לשכות המסחר 2014