

7. שיטות התשלום הבינלאומיות/פרק מבוא

תוכן:

מבוא

הסיכונים ליצואן וליבואן בעסקת המכר הבינלאומית

עקרון הפרדת החזקות

אשראי ספק

שיטות התשלום הבינלאומיות המקובלות

כיצד נבחרת שיטת התשלום

מבוא

אין פגיעה קשה יותר בעסקיו של יצואן, מאשר אי-קבלת תמורתן של הסחורות ששלח. פגיעה קשה לא פחות בעסקיו תהיה ליבואן אם יגלה - אחרי ששילם את תמורת היבוא - כי קיבל סחורה פגומה או חסרת ערך. לכך יתווספו גם כנס ותסכול, אם יתברר כי בגלל הכנה לקיחה של העסקה והימנעות מקבלת ייעוץ מקצועי מוסמך ואמין – ידי שניהם כבולות, ולא ניתן לעשות דבר על מנת להביא את המצב על תיקונו.

עולם הסחר הבינלאומי הוא בליל של אינטרסים, חוקים ומנהגים, תנודות בשערי מטבעות ומצבים כלכליים המשתנים תדיר, אשר על מנת לשרוד ולהצליח בו נדרשים ידע, תחכום וניסיון. לכל מדינה יש מאפיינים עסקיים ותרבותיים משלה, אותם צריכים היצואן והיבואן להכיר לפני ביצועה של עסקה בינלאומית.

המערכת הבנקאית מתמחה בהיבט הכספי של עולם המסחר. העברת החלק הכספי והדוקומנטרי (מסמכי העסקה) לנאמנות ולאחריות המערכת הבנקאית, יחד עם השמירה על עקרון הפרדת החזקות (ראו בהמשך), נותנים מענה הולם למרבית הסיכונים שנמנה בהמשך פרק זה. המערכת הבנקאית בכלל, **ובנק הפועלים** בפרט, מעניקים למסחר הבינלאומי את האמינות, הידע וההבנה הנדרשים, כדי לגשר בין המוכרים והקונים, תוך הסרת דאגה מליבם של המשתתפים במסחר. כך מתאפשר להם לעסוק בעיקר, היינו בייצור, בשיווק ובמסחר עצמו.

הסיכונים ליצואן וליבואן בעסקת מכר בינלאומית

כבר עמדנו על כך, כי הגורם המובהק ביותר המבדיל עסקת סחר בינלאומית מעסקה פנים-ארצית הוא גורם הסיכון.

מה הם אם כן הסיכונים למוכר ולקונה בעסקת סחר-חוץ? בדרך הטבע, הסיכונים למוכר קשורים לתמורה לה הוא מצפה, ואילו סיכוני הקונה קשורים לסחורה שהזמין. להלן תמצית הסיכונים האורבים לשני הצדדים לעסקה:

הסיכונים למוכר

- הסחורה נשלחה – אך הקונה לא פדה אותה והשאיר אותה בידי המוביל, בין אם עקב שינוי במצבו הכלכלי, או אם התחרט על עצם הקנייה, או אם מנעה רשות שלטונית את כניסת הסחורה למדינת הקונה.
- הסחורה נשלחה – אך הקונה לא שילם כלל את תמורתה או שילם רק חלק ממנה, עקב סכסוך מסחרי בין הצדדים, פשיטת רגל של הקונה, או הונאה.
- התמורה שולמה באיחור עקב סכסוך, סיבות כלכליות, מוסר תשלומים לקוי של הקונה, או מניעה שלטונית.
- הקונה שילם אמנם את התמורה, אך היא לא הגיעה לידי המוכר: המחאה שנשלחה אבדה בדרך/נגנבה/זויפה; הקונה שילם לבנק לא נכון או במטבע לא נכון; הבנק של הקונה פשט רגל; הרשויות במדינתו של הקונה עוצרים ביצוע תשלומים לחו"ל.
- התמורה שולמה במטבע שנחלש מאז נחתם הסכם המכר, וערכו ירד.

הסיכונים לקונה

- המוכר לא שלח את הסחורה על-אף שתמורתה שולמה מראש, עקב פשיטת רגל של המוכר, או עקב תרמית מצידו.
- הסחורה אינה תואמת למוזמן: חסרות כמויות; או תכונותיה: איכות/מידות/משקל/איפיון טכני/צבע וכו', אינם תואמים את המפורט בהסכם המכר.
- הסחורה פגומה: לא עקב תאונה – שהיא ברת ביטוח - במהלך שינועה, אלא באחריות המוכר, אשר מלכתחילה שלח סחורה לא תקינה או לא ארוזה כנדרש.

- הסחורה נשלחה במועד מאוחר מהמוסכם, ועקב כך נגרם נזק לקונה (לדוגמה – מטען של חלקי חילוף נשלח באיחור, ועקב כך הושבתו מכונות במפעל); או אם עקב הפיגור מאבדת הסחורה מערכה (לדוגמה ביגוד שהוזמן לקראת עונה מסוימת אך מגיע אחרי שזו החלה).
- לא נשלח עם הסחורה מסמך חיוני, אשר בהיעדרו אין הקונה יכול לשחררה (תעודת בריאות, למשל, עבור מזון מיובא), או לא יקבל הנחות מכס (תעודת מקור).

עקרונות הפרדת החזקות

עקרון הפרדת החזקות קובע כי זכויות המוכר והקונה בעסקה בינלאומית נשמרות כל עוד מוחזקים הטובין בידי צד אחד לעסקה, והתמורה הכספית בידי הצד השני. עסקת המכר היא תהליך המתחיל כשהסחורה בידי המוכר והכסף בידי הקונה, ובסופו אמורה הסחורה להימצא בידי הקונה והכסף (התמורה) בידי המוכר. אם בשום שלב בתהליך זה לא יוחזקו הסחורה ותמורתה בידי אותו צד לעסקה - יישמר עקרון הפרדת החזקות. לעומת זאת, אם הקונה שילם את תמורת הטובין אך המוכר לא שלח אותם, או אם המוכר שלח את הטובין אך הקונה לא שילם עבורם – העיקרון הופך. המכשיר המאפשר לשמור על הפרדת החזקות במהלך ביצוע עסקת סחר-חוץ הוא שטר המטען- (Bill Of Lading), המוכר בצורתו המודרנית החל מהמאה ה-16. עד שנת 1855 שימש שטר-המטען רק לאישור קבלת הטובין ע"י המוביל מהשולח ו**כחובה** הביניהם. בשנת 1855 נחקק באנגליה חוק שטר המטען, אשר העניק למסמך זה תכונה נוספת – תכונת **הקניין**. (ראו פרק 3) . ללא תכונה זו היה היצואן (או נציגו) נאלץ ללוות את הסחורה, להביאה אל היבואן, ואז לגבות ממנו את תמורתה (כפי שאכן התנהל המסחר הבינלאומי עד המאות האחרונות). תכונת הקניין אשר נוספה לשטר המטען הפכה את שטר המטען הימי למסמך סחיר. סחירותו של שטר המטען ניתנת להשוואה, מוגבלת אמנם, לסחירותה של המחאה. כאשר היצואן עורך את שטר המטען לפקודתו של הקונה – "To the Order of Buyer", מועברת החזקה בסחורה לקונה עם מסירת שטר-המטען לידי.

העברת חזקה זו היא העברה רעיונית, שכן בעצם רישום שם הקונה כ-Consignee, נשגר, על גבי שטר המטען ומסירתו לו - מועברת החזקה על הטובין מהיצואן אל הקונה, ואין צורך בהליך נוסף כלשהו, משפטי או אחר, לשם ביצוע ההעברה. עם מסירת שטר המטען ליבואן כשהוא ערוך לפקודתו או מוסב לטובתו, יכול היבואן לקבל את הטובין.

תכונת הקניין של שטר המטען הימי מאפשרת לצדדים בעסקה – הקונה והמוכר כאחד, להפקיד זמנית את החזקה בידי של גורם שלישי שהוא אמין ומקובל על שניהם כניטרלי – הבנק – עד לביצוע התשלום על ידי הקונה, או עד השגת התחייבות לתשלום מצדו או מצד הבנק. כך נוצר מצב בו המוכר אינו נפרד מזכויותיו על הסחורה והקונה אינו מקבל בה חזקה, כל עוד לא בוצע התשלום במזומן או בהתחייבות עתידית. כך גם התאפשר למערכת הבנקאית לתפקד במסחר הבינלאומי כנאמן או כערב, על מנת להבטיח את זכויות הצדדים ולבסס את שיטת התשלום הבינלאומית, אשר זכו לגושפנקא רשמית של לשכת המסחר הבינלאומית בפריז ע"י מיסוד הכללים האחידים לעסקות דוקומנטים לגביה ואשראי דוקומנטרי (פרקים 8 ו-9 בהמשך).

אשראי ספק

אחד המרכיבים החשובים בעסקה שמוכר וקונה חייבים לסכם ביניהם, הוא תנאי התשלום. המוכר ישאף לקבל את תמורת המכירה עוד לפני משלוח הסחורה, או לכל המאוחר במזומן עם ביצוע המשלוח, ואילו הקונה יעדיף לדחות את ביצוע התשלום ככל האפשר.

בהכירו את תנאי השוק בו הוא פועל ואת משך הזמן החולף בין משלוח הסחורה לבין הגעתה לקונה, ובהתחשב ביכולתו הפיננסית של הקונה לעומת מצבו-הוא, עשוי הספק להסכים לדחיית התשלום, דהיינו להעניק לקונה אשראי-ספק. מטרתו של אשראי הספק היא לאפשר לקונה לקבל את הטובין ולהשתמש בהם, או למכור אותם (אולי אחרי עיבוד נוסף) לקונים אחרים, כך שיווצר זרם הכנסות אצל היבואן ממנו יוכל לפרוע את חובו לספק בלי להכביד יותר מדי על מצבו הפיננסי.

אשראי ספק הנו תנאי תשלום מוכר ומקובל מאוד בסחר הבינלאומי. בעזרתו - בין השאר - מתאפשר לספקים להתמודד עם ספקים מתחרים, מארצם או ממדינות אחרות. בתחרות הקשה המתנהלת בעולם המסחר הבינלאומי אין די במחיר הסחורה ובאיכותה כדי להביא את הקונה לבחור בתוצרתו של יצרן מסוים. גם תנאי התשלום – מזומן או אשראי ספק - הם מרכיב כבד-משקל בעיני לקוחות פוטנציאליים, העשוי להשפיע על החלטתם לקנות את המוצר דווקא מיצרן א' ולא מיצרן ב'. הצדדים מסכמים ביניהם מהי תקופת אשראי הספק ומאיזה מועד הוא יחול. לדוגמה: 90 יום מתאריך שטר המטען.

על הצדדים לסכם ביניהם האם על היבואן לשלם ריבית בגין אשראי הספק אם לאו, אם כן - מה שיעורה (או איך תיקבע), ומי יישא בחבות המס (אם תחול) על ריבית זו.

שיטות התשלום הבינלאומיות המקובלות

- חשבון פתוח (Open Account);
- תשלום מראש - מקדמה (Down Payment או Advance Payment);
- מסמכים לגבייה (דוקומנטים לגוביינא) - ד"ג (Documentary COLLECTION);
- אשראי דוקומנטרי - א"ד (Documentary Credit, Letter of Credit);
- ערבות בנקאית (Bank Guarantee; Standby).

שיטות התשלום הבינלאומיות הללו ייסקרו בהרחבה בפרקים הבאים.

כיצד נבחרת שיטת התשלום

במהלך המשא ומתן בין הקונה למוכר עומדים לנגד עיני הצדדים השיקולים הבאים:

- חוזקו היחסי של אחד הצדדים - קונה אשר היקף רכישותיו קטן יתקשה להכתיב למוכר תנאי תשלום הנוחים לו, ובמיוחד כאשר המוכר ותיק בשוק הבינלאומי, סחורתו נדרשת, והוא מוכר בהיקפים נרחבים. כך גם להפך, כאשר הקונה הוא סוחר או יצרן בהיקף גדול, הקונה סחורה ממוכר שמעוניין מאוד למכור. במקרה זה יכתיב הקונה את התנאים.
- היחסים שבין הקונה למוכר - בעסקה ראשונה המתבצעת בין הצדדים, הם יעדיפו לנקוט באמצעי זהירות לשם הגנה על האינטרסים שלהם. לעומת זאת, אם העסקה מתבצעת עם סוכן קבוע של המוכר או עם חברת בת, או אם העסקה מבוצעת לאחר שנות מסחר משותפות רבות של שני הצדדים - יביאו יחסי האמון והניסיון הקודם הקיימים ביניהם להסכמה על תנאים נוקשים פחות, תוך נכונות רבה יותר לקחת סיכונים.
- סכום העסקה - אך טבעי הוא שמוכר (יצואן) המבצע עסקה בסכום גבוה יבקש להיות זהיר יותר ולהקטין עד למינימום את הסיכון של אי-קבלת תשלום, לעומת יצואן המבצע עסקה בהיקף קטן. לפיכך ככל שסכום העסקה גדול יותר, סביר שתיבחר שיטת תשלום העשויה להבטיח טוב יותר את קבלת התמורה.
- אורך חיי העסקה - עסקות בהן תקופת פריסת התשלומים ארוכה, מחייבות את היצואן לבחור בשיטת תשלום אשר תבטיח את קבלת התמורה בגין העסקה עד למועד סיום התשלומים בגינה.
- סוג הסחורה - בעסקת מכירה של מוצרים נפוצים, הנמכרים בקלות יחסית לקונים שונים ("מוצרי מדף"), עשוי המוכר להיות גמיש יותר בשיטת התשלום. לעומת זאת, בעסקת מכירה של ציוד ייחודי שאפשרויות מכירתו לקונה חלופי (במקרה של ביטול הזמנה) יקרות ומסובכות, ידרוש המוכר שיטת תשלום שהביטחון בה עבורו יהיה מירבי.
- המצב הפוליטי והכלכלי של מדינת הקונה (היבואן) והמוכר (היצואן) - בעסקת יצוא למדינות יציבות בעלות מוסר תשלומים גבוה ויתרות גדולות של מטבע חוץ, חששו של המוכר (היצואן) מאי-קבלת תמורת היצוא במלואה ובמועדה יהיה קטן יותר מאשר במכירה למדינות שמצבן הפוליטי ו/או הכלכלי רעוע. אם המצב הפוליטי במדינת היצוא רעוע, יחשוש היבואן מאיחור באספקה, או מהפרת ההסכם כולו. שיטת התשלום שתיבחר תושפע ממצבים אלו.
- חוקים ונהלים - קיימים מקרים בהם חוקי מדינת היבואן או היצואן מכתיבים את תנאי התשלום. לדוגמא: מדינה המתנה יבוא ציוד הוני בקבלת אשראי לזמן ארוך, עשויה לקבוע כי התשלום יוסדר באמצעות אשראי דוקומנטרי עם תשלומים נדחים (ראו הרחבה בפרק 12, מימון הסחר הבינלאומי).

בסיכומו של הפרק הכלכלי במשא-ומתן בין המוכר לבין הקונה, בו סוכמו המחירים, תנאי המכר (ה-Incoterms) וכל שאר מרכיבי החוזה שמנינו בפרק הראשון, ולאחר שהשיקולים לעיל נלקחו בחשבון, יסכימו הצדדים על תנאי (עיתוי) התשלום ועל שיטת התשלום.

