

## 8. חשבון פתוח (Open Account) ותשלום מראש (Advance/Down Payment)

תוכן:  
מבוא  
שיטת החשבון הפתוח  
מתי נוהגים להשתמש בשיטת החשבון הפתוח  
חשבון פתוח: יתרונות וחסרונות  
תשלום מראש  
מתי משלמים בתשלום מראש  
תשלום מראש: יתרונות וחסרונות  
תנאי תשלום מעורבים  
סיכום

### מבוא

בפרק זה נסקור שתי שיטות תשלום, אשר למרות שהסיכון בכל אחת מהן חל על צד אחר בעסקה, יש להן כמה מאפיינים משותפים.

בשיטת החשבון הפתוח, הנקראת גם 'יצוא ישיר' או 'יבוא פתוח', שולח המוכר (היצואן) את הסחורה ואת המסמכים הנדרשים לשחרורה מהמכס במדינת היעד ישירות לקונה (ליבואן), ומוסכם ביניהם כי הקונה חייב לשלם:

- מייד עם קבלת הסחורה, היינו במזומן,
- או
- בתשלום דחוי, היינו בתנאי אשראי ספק.

מאידך, בשיטת התשלום מראש, או מקדמה, נדרש הקונה להעביר לספק את כל סכום הקנייה מראש, ורק עם קבלת התמורה בפועל אצל הספק - ישלח לקונה את הסחורה ואת המסמכים הנדרשים לשחרורה.

### שיטת החשבון הפתוח (Open Account)

המוכר (היצואן) שולח את הסחורה למדינת הקונה, ובמקביל שולח ע"י בלדר או בדואר את מסמכי המשלוח (חשבונית, שטר מטען ומסמכים נוספים הנדרשים על ידי הקונה לשם שחרור הסחורה בארצו) ישירות לקונה (היבואן), כאשר שטר המטען ערוך לפקודת/ע"ש היבואן.

עם קבלת המסמכים לידי משחרר הקונה את הסחורה מהנמל או משדה התעופה, או מאחסן אותה במחסני ערובה עד שיתקק לה או עד שיהיה לאל ידו לשלם את מיסי היבוא בגינה.

את התמורה יעביר הקונה בהעברה בנקאית למוכר (היצואן), במועד שהוסכם ביניהם או בכל מועד אחר. הקונה יכול להחליט שלא לשלם כלל, לשלם חלק, או לשלם באיחור, לפי רצונו הבלעדי. "בלעדי" - הואיל ובשיטת תשלום זו אין בידי היצואן שום כלי הגנה בנקאי - כמו ערבות - לאכוף את עצם ביצוע התשלום או את מועדו. האמצעי היחיד העומד לרשותו הוא הגשת תביעה משפטית, בהתבסס על חוזה המכר (אם יוכל להוכיח קיומו), על כל העלויות והסיבוכים הכרוכים בתביעה כזו, בד"כ מחוץ לארצו.

### מתי נוהגים להשתמש בשיטת החשבון הפתוח

- כאשר השוק הבינלאומי במוצר הספציפי הוא שוק של קונים, והם מכתיבים למוכרים את תנאי התשלום הנוחים להם.
- כאשר הקונה הוא חברה חזקה ואמינה.
- כאשר קיימים יחסי אמון מלאים בין המוכר לקונה, לאור ניסיון עסקי קודם.
- כאשר הקונה הוא חברת בת של המוכר, או סוכן/מפיץ קבוע וותיק.
- כאשר המשלוח מבוצע למחסניו של המוכר בארץ היבוא: מכירה במשגור (קונסיגנציה).
  
- כאשר המוכר בטוח כי תקנות הפיקוח על מטבע-חוץ בארץ היבוא יאפשרו לקונה להעביר את התשלום למוכר באופן חופשי.

## חשבון פתוח: יתרונות וחסרונות

שיטת החשבון הפתוח טומנת בחובה סיכונים רבים למוכר (יצואן), כיוון שהקונה עלול לא לשחרר את הסחורה, דהיינו - להפר את חוזה המכר/להתעלם מהזמנת הקנייה, ולזנוח את הסחורה בנמל/בשדה התעופה. חמור מכך - הוא עלול לשחררה, אך לסרב לשלם עבורה. במקרה הפחות חמור הוא ישלם רק חלק ממחירה, או ישלם באיחור.

לעומת זאת, מעניקה שיטת תשלום זו יתרונות רבים לקונה (יבואן), שכן באפשרותו לקבל את הטובין מיד עם הגעתם לארצו באמצעות המסמכים שנשלחו אליו ישירות, לשחררם מיידית מהמכס ולעשות בהם שימוש מייד. כמו כן נותנת שיטה זו לקונה גמישות מירבית בעיתוי העברת התמורה ליצואן, בהתאם לתזרים המזומנים שלו.

מבחינת העלויות הבנקאיות זולה שיטה זו מכל שיטות התשלום האחרות, הן ליבואן והן ליצואן: אין בה מעורבות כלשהי של הבנקים השונים, למעט העברת התשלום באמצעות הבנק של הקונה לבנק של המוכר (בד"כ בתקשורת אלקטרונית).

בשיטת תשלום זו אין שמירה על עיקרון הפרדת החזקות - שכן הקונה מחזיק ברשותו הן את הסחורה והן את התמורה בגינה, עד לרגע בו הוא מחליט לשלם (אם בכלל).

## תשלום מראש (Advance Payment, Down Payment)

עסקה בתשלום מראש, או מקדמה, היא היפוכה המדויק של עסקה בחשבון פתוח. גם בעסקה זו נשלחים הטובין והמסמכים הדרושים לשחרורם ישירות לקונה, אולם על הקונה לשלם את מלוא התמורה למוכר (היצואן) לפני משלוח הסחורה. לעיתים נדרש תשלום אף לפני התחלת ייצור הטובין: היצואן עשוי לדרוש תשלום מקדמה חלקית לשם רכישת החומרים, עוד לפני שהחל לייצר; היתרה תשלום עם האספקה, או באשראי ספקים.

ברור כי הקונה (יבואן) אשר נאלץ לפעול בשיטה זו חשוף לסיכון. שכן, למרות שהתמורה משולמת מראש, קיים חשש שהמוכר (היצואן) לא ישלח כלל את הסחורה שבגינה שולמה התמורה, או ישלח רק חלק ממנה, או יפגר במשלוחה, או שהאיכות/המפרט לא יתאימו למה שהוסכם, וכיוצא באלה. ליבואן אין כל דרך להתגונן מפני ניצול לרעה של שיטת תשלום זו, למעט תביעה משפטית, אלא אם יקבל מהיצואן ערבות למקדמה ששילם (Advance Payment Guarantee): ראו פרק 11, ערביות מקדמה.

מספר מדינות הסובלות ממחסור במטבע-חוץ אוסרות או מגבילות ביצוע עסקות סחר-חוץ בשיטת 'תשלום מראש'.

## מתי משלמים בתשלום מראש

- בשוק של מוכרים, או כשהמוכר הוא חברה גדולה ואילו הקונה – אדם פרטי או חברה קטנה (יחסית).
- כאשר לסחורה המוזמנת קיים ביקוש רב, או אם הסחורה מיוצרת בלעדית ע"י המוכר.
- כאשר זו עסקה ראשונה, או אם בעקבות ניסיון קודם המוכר אינו בטוח כי הקונה ישלם לו כמוסכם, ומאידך הקונה משוכנע כי המוכר ישלח לו את הסחורה לאחר שיקבל את התמורה.
- כאשר מדינת הקונה נתונה במצוקת מטבע חוץ, והיצואן חושש שאם יבחר בכל שיטת תשלום אחרת- יש סכנה שהתמורה לא תועבר.
- כאשר ניתנת ליבואן הנחה משמעותית תמורת תשלום מראש, והוא סומך על המוכר שיספק את הסחורה.
- כשמדובר בעסקות בסכומים קטנים מאד, או בקניה אישית של ספרות, תקליטורים, פרסומים, עיתונות, וכיו"ב.

## תשלום מראש: יתרונות וחסרונות

שיטת התשלום מראש אידיאלית למוכר, שכן היא מנטרלת את כל סיכונים. הקונה, לעומת זאת, נשאר חשוף לכל הסיכונים הקשורים בסחורה כפי שנמנו לעיל. שיטת תשלום זו - כמו שיטת החשבון הפתוח - קלה לתפעול ומהירה. מבחינת העלות לצדדים - אם אכן מתקיים חוזה המכר במלואו ובמועדו, ללא צורך ב"תזכורות" מצד הקונה למוכר- גם תשלום מראש הוא חסכוני מבחינה בנקאית לצדדים: אין מעורבות של בנקים בתהליך, למעט בהעברת הכסף. גם בשיטה זו לא נשמר עיקרון הפרדת החזקות, שכן היצואן מחזיק מחד בסכום המקדמה (התשלום מראש), ומאידך מחזיק גם בסחורה עד למשלוחה אל הקונה (אם בכלל).

דוגמא לשתי שיטות התשלום שתוארו בפרק זה, וכן של קלות המעבר מאחת לשנייה, ניתן לראות בהזמנת באמצעות הטלפון ודרך האינטרנט, בהן נדרש הקונה למסור/להקליד את מספר כרטיס האשראי שלו לשם ביצוע התשלום. אם הקונה יחוייב לפני אספקת הטובין - תהיה זו עסקת תשלום מראש. אם הספק ישלח את הטובין לפני שקיבל מחברת כרטיס האשראי את התשלום, תהיה זו מבחינתו עסקת חשבון פתוח.

## תנאי תשלום מעורבים

שתי שיטות התשלום שתיארנו בפרק זה מופיעות בחיי המסחר גם במשולב, כאשר הצדדים משתמשים באותה עסקה בשתי שיטות התשלום גם יחד. הדוגמא המקובלת ביותר היא תשלום חלק ממחיר הסחורה מראש (מקדמה של 30%, לדוגמא), ותשלום היתרה בחשבון פתוח, בין במזומן עם האספקה ובין באשראי-ספק. המוכר ישלח את הסחורה רק לאחר שיקבל את המקדמה, ואז הקונה חשוף לכל הסיכונים שתוארו בפרק זה לגבי המקדמה ששילם, ואילו המוכר חשוף לסיכונים לגבי אותו חלק ממחיר הסחורה שטרם נפרע, לאחר ששלח אותה. העקרונות זהים, אם כך, גם כאשר נוקטים בשיטת תשלום מעורבת.

בעסקות יותר גדולות קיימים שילובים נוספים, יותר מתוחכמים, כגון תשלום מקדמה חלקית והיתרה בתשלומי התקדמות לפי אבני דרך, או פרעון היתרה בשיטת דוקומנטים לגוביינא או באשראי דוקומנטרי – שיטות תשלום שיובאו בפרקים הבאים.

### סיכום

ראינו כי בשתי שיטות התשלום שנסקרו בפרק זה, חושפים עצמם המוכר (בחשבון הפתוח) והקונה (בתשלום מראש) לסיכון של אי קבלת-התמורה או אי-קבלת הסחורה. בשתי השיטות מוותרים הצדדים על עקרון הפרדת החזקות ועל ערבויות בנקאיות, לטובת תפעול מהיר, יעיל וזול של העסקה. מה יכולים הצדדים לעשות על מנת ששכר החסכון בפועל לא ייצא בהפסד כל ערך העסקה?  
איתור מידע על המוכר ו/או הקונה ייתן תשובה, גם אם לא מלאה, לדילמה זו. שפע של מקורות מידע עומד כיום לרשות העוסקים בסחר בינלאומי; נציין כמה מהם:

חברות המתמחות באיסוף מידע על פירמות בכל העולם ומוכרות אותו לכל דכפין; האינטרנט, בו ניתן להשיג ללא תשלום מידע על כל חברה שיש לה אתר (אם כי יש להתייחס למידע זה בזהירות!);  
נספחים מסחריים, לשכות מסחר;  
הבנק של הקונה/המוכר, שבהסכמת לקוחו ימסור לא רק נתונים כספיים על עסקיו, אלא גם חוות-דעת כללית; חברות לביטוח אשראי, כגון החברה לביטוח סיכוני סחר-חוץ בארץ.

העיקרון שצריך להנחות את היבואן ואת היצואן הוא: דע עם מי אתה עושה עסקים. אם אין הצדדים מוכנים להיחשף לסיכונים הגלומים בשיטות התשלום הנ"ל, עומדות לרשותם שתי שיטות התשלום הדוקומנטריות-מסמכים לגבייה (ד"ג) ואשראי דוקומנטרי (א"ד), אותן נסקור בפרקים הבאים.

האיור להלן מדגים את אופן התפעול של שיטת התשלום בחשבון פתוח ובמקדמה:

