

9. שיטות התשלום הבינלאומיות/ דוקומנטים לגבייה – Documentary Collection

תוכן:
מבוא ותיאור השיטה
סוגי מסמכים לגבייה והוראות למסירתם
שטרות
ניכיון
העדה
שמירה על עקרון הפרדת החזקות
אישור למוביל
יתרונות וחסרונות
אשראי ספקים בערבות הבנק הגובה

מבוא ותיאור השיטה

בשיטת תשלום זו, הראשונה משתי שיטות התשלום הדוקומנטריות, ממלאת המערכת הבנקאית תפקיד מהותי בביצוע עסקת המכר. אך כפי שיתברר בהמשך, אין בכוחה להבטיח בצורה מלאה את האינטרסים של שני הצדדים.

בעסקה זו מתבצע הקשר הכספי בין היבואן ליצואן באמצעות בנק או מספר בנקים, ועיקרון הפרדת החזקות מושג בו על ידי כך שהבנקים משמשים כנאמניו של היצואן.

העסקה יוצאת לדרך כאשר היצואן, הנקרא בעסקות דוקומנטים לגבייה: המושך (Drawer), שולח את הסחורה ליבואן. היבואן נקרא – הנמשך (Drawee). לאחר מכן מוסר היצואן את מסמכי המשלוח (חשבונית, שטר מטען הערוך בד"כ לפקודת הבנק הגובה [הסבר בהמשך], תעודת אריזה וכיו"ב – כפי שסוכם בינו לבין היבואן), לבנק שלו, הנקרא בעסקות אלה: הבנק השולח (Remitten Bank).

הבנק השולח יצרף למסמכים שקיבל מהיצואן הוראת גבייה (ראו בהמשך), וישלח אותם לבנק כלשהו בארצו של היבואן, הנקרא: הבנק הגובה (Collecting Bank); בדרך כלל יהיה זה הבנק של היבואן. אם הבנק הגובה אינו הבנק שבו מנהל היבואן את חשבונו, יועברו המסמכים לבנק הרצוי ליבואן, הנקרא: הבנק המציג (Presenting Bank). עם הגעת המסמכים לבנק הגובה או לבנק המציג, הם יפעלו כנאמנים של הבנק השולח/היצואן לצורך השמירה על המסמכים, מסירתם בתנאים שהוכתבו על-ידי השולח, וקבלת התמורה עבורם לצורך העברתה ליצואן. נציין כי מסמכים לגבייה יכולים להתקבל בבנק גובה/מציג גם מהיצואן עצמו, מעמיל המכס שלו, או מסוכן מקומי של היצואן; הכללים החלים על הצדדים אינם משתנים עקב כך.

רק לאחר שהיבואן ישלם עבור הסחורה, או יתחייב לשלם את תמורתה ע"י חתימתו על שטר (ראו להלן) לטובת היצואן, ימסור הבנק הגובה ליבואן את המסמכים ויסב את שטר המטען לפקודתו. עם קבלת המסמכים מהבנק הגובה, הכוללים שטר מטען מוסב לפקודתו, יוכל היבואן לשחרר את הסחורה.

מסמכים הנשלחים לגבייה חייבים להיות מלווים בהוראת גבייה - Collection Instruction - המכילה הנחיות מלאות ומדויקות לבנק הגובה באילו תנאים הוא רשאי למסור את המסמכים לידי היבואן. על הבנקים לפעול לפי הוראת גבייה זו בלבד. אם לא יפעלו כך - הם מפירים את חובת הנאמנות שלהם כלפי הבנק השולח וכלפי הספק (היצואן), ועלולים להיתבע לפרוע בעצמם את תמורת הגוביינא.

חשוב להדגיש כי בנקים אינם בודקים את המסמכים בעסקות דוקומנטים לגבייה, כאמור בסעיף 4 לכללים האחידים URC522 (ראו בפסקה הבאה), אולם הם חייבים לוודא כי המסמכים שפורטו בהוראת-הגבייה אכן צורפו אליה. אם במהלך בדיקה זו נמצאה סתירה בין הנאמר בהוראות הגבייה לבין פרטים כלשהם הנקובים במסמכים – בק הוראת הגבייה מחייבת, ויש להתעלם מהנאמר במסמך. לכל היותר יוכל הבנק הגובה/המציג, לבקשת היבואן, לפנות בסויפט/בטלקס לבנק השולח בבקשת הבהרה.

מערכת היחסים בין הגורמים הנוטלים חלק בעסקה זו והחבובות שלהם נקבעו בכללים האחידים לדוקומנטים לגוביינא, (Uniform Rules for Collection – URC) פרסום מס' 522 של לשכת המסחר הבינלאומית (I.C.C.) בפריז, שנכנסו לתוקף ב-1 בינואר 1996 (הנוסח המלא של הכללים, מקור ונוסח עברי, מובא בפרק הנספחים בסוף המדריך).

סוגי מסמכים לגוביינא והוראות למסירתם
קיימים שני סוגים של עסקות מסמכים לגבייה:

- גוביינא דוקומנטרית (Documentary Collection), היא גבייה הכוללת מסמכים מסחריים (שטר מטען; חשבונות; תעודת ביטוח וכיו"ב) – עם מסמכים פיננסיים מצורפים, או בלעדיהם.
- גוביינא נקיה (Clean Collection), היא גבייה הכוללת מסמכים פיננסיים בלבד (שטר-חוב או שטר-חליפין, שיק וכיו"ב). בגוביינא נקיה, מסירת המסמכים לנמשך, החייב, תיעשה לעולם כנגד תשלום במזומן. (קיים גם תת-סוג של גבייה נקיה אשר בו אין מסירת מסמכים כנגד תשלום, אלא בקשה לבצע שירות. בעסקה מסוג זה נשלח לבנק המציג שטר בלתי-חתום, והבנק מתבקש להחזיר את היבואן על השטר ולהחזירו שולח או לשומרו עד הפירעון).
- בגוביינא דוקומנטרית, תינתנה הוראות השולח למסירת המסמכים לנמשך (הקונה) כנגד קבלת התמורה באחת משתי השיטות הבאות:
 - מסמכים למסירה כנגד תשלום – Document Against Payment - D/P:
המסמכים יימסרו ליבואן כנגד תשלום מיידי ליצואן, המועבר אליו באמצעות הבנק ששלח את הוראת הגבייה (הבנק השולח). מתבצעת כאן למעשה פעולת החלפה: היבואן משלם במזומן את סכום הגוביינא, ומקבל בתמורה את המסמכים המאפשרים שחרור הסחורה. עם ביצוע החלפה זו מסתיימת פעולת הגבייה. מונחים אחרים המקובלים בעולם לשיטה זו הם:
Cash Against Document-C.A.D, או Payment At Sight.

אם העניק הספק אשראי לקונה (אשראי ספקים), הוא ישתמש בשיטת:

- מסמכים למסירה כנגד קיבול - Document Against Acceptance - D/A:
המסמכים יימסרו ליבואן כנגד חתימתו (חתימת קיבול) על מסמך כספי לטובת הספק. המסמך יכול להיות אחד משלושה אלה:

Draft, Bill of Exchange	שטר חליפין
Promissory Note	שטר חוב
Irrevocable Undertaking	התחייבות בלתי חוזרת

בהמשך יוסבר נושא השטרות. בינתיים נסתפק בקביעה שעם חתימת היבואן על אד משלושת המסמכים לעיל מתגבש חובו של היבואן כלפי היצואן, לפירעון במועד עתידי.

מועד הפירעון יכול להיות:

בתאריך נקוב (קבוע מראש), או מספר ימים לאחר התאריך של מסמך כלשהו (בדרך כלל שטר המטען, לעיתים חשבון הספק), או מספר ימים אחרי ראות (After sight), דהיינו - מספר ימים לאחר המועד בו חתם היבואן (הנמשך) על קיבול השטר.
קיימת אפשרות לפיה יתנה היצואן את שחרור מסמכי היבוא לקונה בערבות הבנק שלו. ראו על כך בהמשך.

עפ"י הכללים האחידים לגביות (URC522), משביצע הבנק הגובה את פעולת ההחלפה – מסר ליבואן את המסמכים כנגד קיבול/חתימה על שטר/התחייבות בלתי חוזרת - הסתיימה רשמית פעולת הגוביינא. אולם בפועל, במרבית המקרים מבקש הבנק השולח מהבנק הגובה לבצע עבורו גם את גביית החוב, והבנק הגובה נעתר לבקשה זו. הוא שומר ברשותו את השטר/ההתחייבות עד למועד הפירעון, ומציג אותו(ה) לגבייה. אם היבואן פורע את חובו, מעביר הבנק הגובה את התשלום ליצואן באמצעות הבנק השולח, ובזאת מסתיימת עסקת הגבייה. אם אינו פורע – יפנה הבנק הגובה לבנק השולח בבקשה לקבל הוראות חדשות, ויפעל לפי הוראות אלה.

לעיתים מבקש היבואן, אם אינו יכול לגייס את מלוא הסכום הדרוש לפדיון המסמכים או לפרעון השטר, לשלם/לפרוע את סכום הגבייה לשיעורין. בנקים רשאים להיעתר לבקשה זו, כאמור בסעיף 19 לכללים האחידים, בתנאים הבאים:

בגוביינא נקיה: רשאים תמיד, בכפוף לחוק החל בנושא זה במדינתם. השטר/ההתחייבות יימסרו ליבואן "נפרע" רק כאשר יפרע אותם היבואן במלואם.

בגוביינא דוקומנטרית: בנקים רשאים לקבל תשלומים חלקיים רק אם הותר הדבר במפורש בהוראת הגבייה. המסמכים יימסרו ליבואן רק לאחר שיפרע את מלוא התשלום הנדרש. שחרור חלק מהמסמכים כנגד תשלום חלק מהתמורה הנדרשת מותר רק אם הותר הדבר במפורש בהוראת הגבייה.

שטרות

אחת מאבני היסוד של שיטת התשלום 'מסמכים לגבייה באשראי ספק' היא השטר: שטר-חליפין או שטר חוב. הגדרת שטר-חליפין בחוק הישראלי היא כדלקמן: "שטר חליפין הוא פקודה ללא תנאי הערוכה בכתב מאת אדם לחברו, חתומה בידי נותנה (הקרוי: "המושך") [היצואן], בה נדרש האדם שאליו ערוכה הפקודה (הקרוי: "הנמשך") [היבואן], לשלם לאדם פלוני (הקרוי: "הנפרע") או לפקודתו או למוכ"ז סכום מסוים בכסף, עם דרישה של אזמן פירעון עתידי קבוע או ניתן לקביעה".

הגדרת שטר חוב בחוק הישראלי: "מסמך..... שיש בו הבטחה ללא תנאי, ערוכה מאת אדם אל חברו, חתומה בידי עושה השטר [היבואן], בה הוא מתחייב לפרוע לאדם פלוני או לפקודתו, או למוכ"ז, עם דרישה או בזמן עתידי קבוע או ניתן לקביעה, סכום מסוים בכסף".

שטר חליפין נערך ע"י היצואן; הוא חותם עליו ובד"כ מסב אותו לפקודת הבנק שלו (הבנק השולח). הבנק השולח מסב אותו לפקודת הבנק הגובה, (הסבה זו, וכן ההסבה ע"י היצואן לפקודת הבנק השולח, הן למטרות גבייה בלבד, ותוצאתן אינה מהווה המחאת זכות לניסב), ושולח אותו אליו ביחד עם המסמכים, על מנת שהיבואן יחתום עליו בחתימת קיבול. לאחר ביצוע הקיבול, הופך שטר החליפין למסמך המעיד על חובו של הקונה לפירעון בתאריך עתידי.

שטר חוב הוא מסמך שהיבואן עורך וחותם עליו, ובזאת הוא מצהיר על חובו ליצואן. מבחינה מעשית אין הבדל בין סוגי שטרות אלה: הצגת שטר חליפין לקיבול ע"י היבואן דומה לדרישה מהיבואן שיחתום על שטר-חוב. לאחר ששטר-חליפין קובל ושטר-חוב נחתם – דינם, לפי החוק בישראל, זהה.

שטר הוא מסמך סחיר. תכונה חשובה זו מאפשרת להפוך את השטר ל**כלי למימון**. היצואן יכול להורות לבנק הגובה להעביר אליו את השטר שקובל/שנחתם, ומעתה יש בידו מסמך המעיד על חובו של הקונה, מסמך עצמאי המנותק מעסקת המכר, שניתן להעבירו כנגד תמורה כספית (היינו - למכור אותו) לגורם כלשהו.

ניכיון

היצואן יכול להפוך את ההתחייבות לתשלום עתידי המגולמת בשטר לכסף מזומן, ע"י ביצוע עסקת ניכיון: מכירת השטר בניכוי מראש של סכום מוסכם בגין הריבית על הקדמת התשלום. בריבית מגולם גם הסיכון של אי-פירעון השטר (כפי שקונה השטר מעריך אותו). בעולם קיים שוק נרחב למסחר בניירות פיננסיים כגון שטרות, והוא נתמך בחברות הנותנות הערכות על חוסנם של חייבים. היצואן יחפש אם כך את הגוף – בנק או מוסד פיננסי אחר – שיסכים לנכות את השטר במחיר הטוב ביותר, וללא זכות חזרה אליו. זכות חזרה (Recourse) פירושה, למעשה, מכירה על-תנאי: אם היבואן לא יפרע את השטר מכל סיבה שהיא, יכול כל מי שהשטר הוסב לו (היינו – מי שקנה אותו) לחזור אל היצואן, לבטל את עסקת הניכיון ולתבוע את כספו בחזרה. לפיכך, רוב עסקות הניכיון נעשות ללא זכות חזרה (Without Recourse) ליצואן: קניית השטר היא סופית ומחלטת, ואם היבואן לא יפרע את חובו – יאלץ המחזיק בשטר להגישו למשפט או להוצאה לפועל (לפי החוק הרלבנטי). חשוב לציין כי למי שקנה את השטר בתום-לב והפך על ידי כך ל"אוחז כשורה", יש זכויות עדיפות על אלו של היצואן. אם היצואן לא ביצע עסקת ניכיון, והוא עצמו מגיש את השטר לפירעון בתום תקופת אשראי הספקים, אך היבואן טוען לפגמים חמורים בסחורה – ישקול בית-משפט טענות אלו מול חובת היבואן לפרוע את השטר, כי הדרישה לפירעון באה מכוח עסקת המכר: הצדדים לשטר הם גם הצדדים לעסקת המכר. מאידך, האוחז כשורה – מי שקנה את השטר תמורת ערך ובתום-לב, בלי שידע בעת קניית השטר שיש סכסוך מסחרי בין היצואן ליבואן – יהיה זכאי לפירעון השטר מכוח החוק (בתנאי שיענה על כל דרישות החוק לגבי אחיזה כשורה), וטענות של היבואן לפגמים בסחורה לא תועלנה לו. את הסכסוך עם היצואן יצטרך לפתור בדרכים אחרות, ולא ע"י סירוב לפרוע את השטר. כאשר שטר נשלח ליצואן, יכול היבואן לפרוע את חובו רק כאשר השטר מוחזר לבנק בארצו ומוצג בפועל לפירעון. כל עוד לא הוצג השטר – היבואן ימתין להצגתו. לפי חוקי ישראל, ניתן להציג שטר עד ששה חודשים אחרי מועד הפירעון הנקוב בו.

באשר להתחייבות בלתי-חוזרת - זו אינה מסמך סחיר, על-כן אינה מועברת בדרך כלל לבנק השולח, אלא נשארת בידי הבנק הגובה למשמרת ולהצגה ליבואן לתשלום ביום הפירעון.

העדה (Protest):

היצואן/שולח המסמכים עשוי להנחות את הבנק הגובה לבצע העדה (Protest) אם היבואן מסרב לקבל את המסמכים שנשלחו אליו, או אם הוא מסרב לפרוע את השטר שנחתם על-ידו. סירוב לפרוע שטר נקרא 'חילול השטר'; יש מדינות בהן אי-פירעון שטר תוך 24/48 שעות לאחר מועד פירעונו נחשב כחילולו. הליך ההעדה, המקובל במדינות רבות, הוא שלב מקדמי לפני תביעה משפטית בגין חילול שטר. ההליך מבוצע ע"י נוטריון הפונה אל החייב ומבקש ממנו לפדות את המסמכים/לשלם את חובו, ואם הוא מסרב- מעיד הנוטריון על עובדה זו.

העדה אינה דרושה עפ"י החוק הישראלי, שכן ניתן לפנות ישירות להוצאה לפועל לשם גביית החוב. מאידך, בכמה מדינות (בגרמניה, למשל) יש לה משמעות רבה. כאשר מבוצע בהן תהליך העדה נגד קונה, נכנס הקונה למעין "רשימה שחורה" המטילה עליו כתם כאדם שאינו פורע חובותיו. כדי לבצע העדה אפקטיבית, על היצואן לכלול מראש, בהוראות שהוא מוסר לבנק, את הדרישה לבצע העדה. הבנק של היבואן אמור להודיע לו על כך מייד עם הגעת המסמכים, וכך יודע היבואן שאם לא יפדה את המסמכים/יפרע את החוב במועדו – הוא צפוי להיחשף להעדה ולמשמעותה במדינתו.

כיצד נשמר עקרון הפרדת החזקות

כפי שראינו בפרק המבוא לשיטות התשלום הבינלאומיות, קובע עקרון הפרדת החזקות כי האינטרסים של הצדדים לעסקת המכר יישמרו כל עוד הטובין והתמורה בגינם אינם מוחזקים בידי אותו צד לעסקה. בשיטת התשלום של מסמכים לגבייה מתקיים עקרון הפרדת החזקות בתוקף אחריותו של הבנק הגובה, כנאמנו של הבנק של השולח/היצואן, למסור את המסמכים שנשלחו ע"י הבנק השולח אך ורק כנגד תשלום או כנגד קיבול שטר.

העיקרון נשמר בעליל בעסקות D/P, מסמכים נגד תשלום, בהן הבנק אינו משחרר ליבואן את המסמכים המקנים חזקה בסחורה, אלא כנגד קבלת תמורתם במזומן והעברתה ליצואן. אם תנאי העסקה הם מסירת המסמכים כנגד קיבול (התחייבות לתשלום עתידי) – עדיין נשמר עיקרון הפרדת החזקות, שכן התחייבות כאמור היא התחייבות אוטונומית שאינה קשורה עוד לעסקה או לחוזה המכר שבין הצדדים, וקל יותר לאכוף אותה מאשר לתבוע בגין הפרת חוזה. ראו התייחסות נוספת לנושא זה בהמשך. עקרון הפרדת החזקות יישמר בצורה הבטוחה ביותר אם היצואן יורה לערוך את שטר המטען הימי לפקודת הבנק הגובה. במקרה זה יוכל המוביל למסור את הטובין ליבואן רק על סמך הסבת שטר המטען ע"י הבנק הגובה (אחרת ייחשף המוביל לתביעה על שמסר את הטובין בלי הסבת בנק). קורה שהצדדים לעסקה אינם מסכימים, מסיבה כלשהי, ששטר-המטען ייערך לפקודתו של הבנק הגובה/המציג (ראו, לדוגמא, סעיף 10 בכללים האחידים לגביות, URC522, נספח מס' 4, עמוד XYZ). במקרה כזה יכול היצואן לשמור על זכויותיו במשלוח ימי אם יערוך את שטר המטען "To Order", "לפקודת" (סתמית, בלי לציין לפקודת מי) ויסב אותו "על החלק", Blank (כמו בשיק "עצמי"), או יערוך את שטר המטען לפקודת הקונה - וזאת בתנאי שהיצואן יודא כי כל העותקים המקוריים של שטר המטען הימי יישלחו לבנק הגובה, כדי להבטיח שיימסרו ליבואן רק כנגד מילוי הדרישות שבהוראת הגבייה.

באשר לטובין הנשלחים באוויר, הרי מכיוון ששטר מטען אווירי אינו מסמך קניין-האפשרות הראשונה לעיל אינה קיימת, ואם ייערך שטר המטען האווירי על-שם הקונה, רשאית חברת התעופה למסור לו את הטובין. לפיכך, כדי לשמור על זכויותיו בשיטת מסמכים לגבייה, חייב היצואן להקפיד כי שטר מטען אווירי יהיה ממוען, Consigned, לבנק הגובה.

אישור למוביל

לקבל את לעיתים נוצרת עסקת מסמכים לגבייה' שלא בדרך הרגילה של הגעת המסמכים לבנק, אלא ע"י הגעת עותקי מסמכים ישירות לידי הקונה – כאשר הם ערוכים לפקודת הבנק או על-שמו. במצב זה לא יוכל המוביל למסור את הסחורה ליבואן, אלא בהסכמת הבנק שלפקודתו/ על שמו ערוך שטר-המטען; הסכמה זו ידועה בשם "אישור למוביל" (Marine Guarantee בהובלה ימית, Airline Release בהובלה אווירית). מצב זה הרה-סכנות ליבואן (ולבנק שלו), כיוון שבשלב ראשוני זה אין היבואן והבנק יודעים מהן דרישות היצואן בתמורה למסירת המסמכים ליבואן. יצואן שערוך את שטר המטען לפקודת הבנק – התכוון מן הסתם לפתוח עסקת מסמכים לגבייה, ומסר את המסמכים המקוריים לבנק שלו. כאשר אלה יגיעו לבנק הגובה בלוויית מכתב ההוראות, יתכן שיתגלה כי סכום העסקה גבוה מהרשום בהעתקים שלפיהם נעשה ה"אישור למוביל", או שיתברר שתנאי התשלום שונו לרעת היבואן לעומת המוסכם ביניהם (כגון: דרישה לערבות הבנק) וכיו"ב. אם אכן יתרחש תסריט זה, ימצאו היבואן והבנק שלו במלכוד: הבנק – שמסר כבר ליבואן את הזכות הסחורה חייב עתה לכבד את הוראות הבנק של היצואן, ועל-כן הוא יחייב בהתאם את לקוחו, היבואן – אף אם זה יטען שהיצואן סטה מן המוסכם ביניהם. על מנת להגן על עצמו, נאלץ הבנק להחתיים את היבואן על כתב שיפוי גורף, לפיו מתחייב היבואן למלא את כל הוראות הבנק השולח. לפיכך, אם היבואן אינו מכיר את היצואן וזוהי העסקה הראשונה ביניהם, על היבואן לשקול אם אכן יפעל בדרך של "אישור למוביל", וכך אולי ייקלע למצב שלא בשליטתו – או ימתין להגעת המסמכים המקוריים בלוויית הוראות הבנק השולח.

דוקומנטים לגביה - יתרונות וחסרונות:

יתרונות וחסרונות ליצואן

היתרון - שיטת תשלום זו עדיפה ליצואן לעומת שיטת ה"יצוא הישיר/תשלום בחשבון פתוח", מכיוון שהמסמכים המאפשרים שחרור הטובין אינם נמסרים ליבואן אלא לאחר ביצוע התשלום (בעסקה בתנאי מזומן), או לאחר חתימת היבואן על שטר (בעסקה בתנאי אשראי ספק).

החסרון - היבואן עלול להתחרט ולא לבצע את העסקה, (עקב שינוי במצבו הכלכלי, או כתוצאה משינויי מחירים שהופכים את הקנייה ללא-כדאית עבורו, או אם הספק שלח את הסחורה במועד שאינו מתאים לקונה), ויסרב לפדות את המסמכים מהבנק הגובה. כך עלול היצואן להיקלע למצב בו יאלץ למכור את הטובין לקונה אחר בארצו של היבואן, או, לחילופין, יהיה עליו להחזיר את הטובין בחזרה לארצו, העברה הכרוכה בהוצאות אחסנה, הובלה וביטוח.

בעסקה בתנאי אשראי ספק, עלול היצואן למצוא את עצמו במצב בו הטובין נמסרו ליבואן לאחר שחתם על מסמך התחייבות (שטר חליפין), אולם הוא מסרב לבצע את התשלום במועד הפירעון שנקבע, או שמצבו הכלכלי אינו מאפשר לו לפרוע את השטר. לעיתים מפגר היבואן בביצוע התשלום, ומעלה טענות מטענות שונות באשר לטיב הסחורה, או לאי-התאמתה לחוזה המכר. במקרה זה יהא על היצואן לפנות לערכאות משפטיות במדינתו של היבואן לשם קבלת התמורה המובטחת, פנייה הכרוכה בהוצאות ניכרות. לפיכך עלול עקרון הפרדת החזקות להיפגע בשיטה זו, כל עוד הסחורה והתשלום בגינה – שלא נפרע במועדו – נמצאים בידי הקונה. על אחת-כמה-וכמה ייפגע העקרון אם הקונה נקלע לפשיטת רגל בטרם פרע את חובו למוכר.

יתרונות וחסרונות ליבואן

שיטת תשלום זו טובה פחות ליבואן לעומת התשלום בחשבון פתוח, מכיוון שבעסקת דוקומנטים לגוביינא בתנאי מזומן נאלץ היבואן להעביר את התשלום לבנק הגובה על מנת לקבל את המסמכים, בטרם הספיק לראות ולבדוק את הטובין שהתקבלו. לכן אין הוא יודע אם אלו אכן הטובין שעליהם הוסכם בחוזה שבינו לבין הספק, האם הם באיכות המוסכמת, ובהתאמה לספציפיקציות (למפרט).

בעסקה בתנאי אשראי ספקים, לעומת זאת, יש יתרון ליבואן, מכיוון שמועד התשלום לספק חל כמעט תמיד לאחר שכבר קיבל את הטובין לידי ונדק אותם. לפיכך יכול היבואן להחליט, חד צדדית, לשלם במועד מאוחר ממועד הפירעון שנקבע, לשלם רק חלק מהתמורה, או לא לשלם כלל, אם התברר לו שהטובין אינם מתאימים לתנאי ההסכם.

למרות זאת חשוב לזכור שאם חתם היבואן על שטר לצורך קבלת הדוקומנטים מהבנק הגובה, אזי יש בידי הספק, או כל גורם אחר אשר קנה בתום לב את שטר החליפין ("אוחז כשורה"), עילה לתביעה משפטית נגד היבואן על אי-תשלום.

אשראי ספק בערבות הבנק הגובה

על מנת למנוע מהיצואן חשיפה לסכנה של אי קבלת התשלום מהיבואן בעסקה שנעשתה בתנאי אשראי ספק בנסיבות שתוארו לעיל, יכול היצואן להנחות את הבנק הגובה (הבנק של היבואן) לשחרר את המסמכים ליבואן רק בתנאי שהבנק הגובה יערוב בערבות מוחלטת לשלם את תמורת המסמכים ליצואן במועד הפירעון. במקרה זה, אם יסכימו היבואן והבנק הגובה לדרישה זו, ואם יקבל הבנק הגובה מהיבואן בטוחות מתאימות, תינתן הערבות בעת מסירת המסמכים ליבואן באחת מהצורות הבאות:

- חתימת הבנק כערב, Bon Pour Aval, על-גבי השטר.
- הוצאת ערבות במסמך נפרד (בסוויפט, בטלקס או בכתב), ומשלוחה ליצואן.

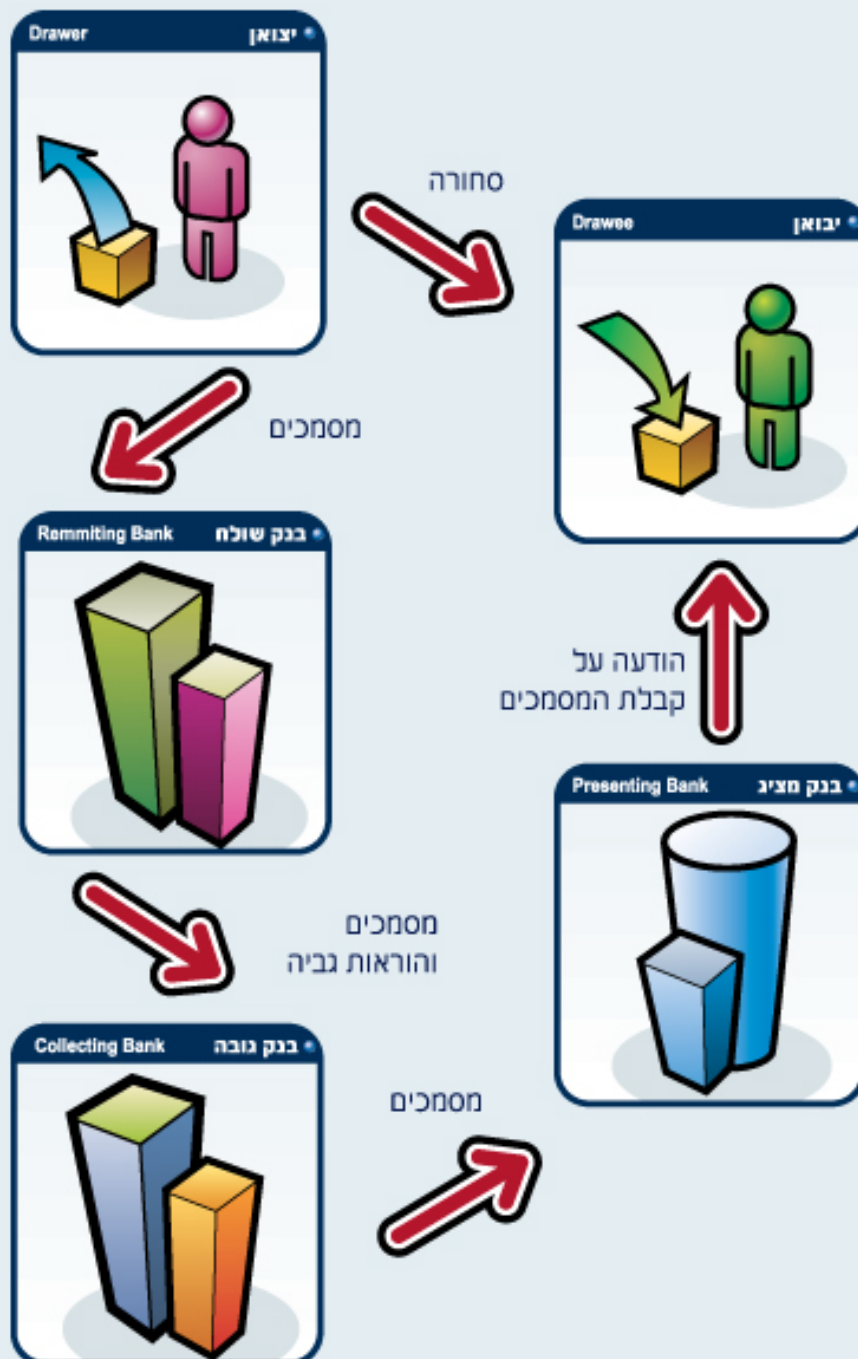
בשתי האפשרויות יכול השולח להורות שהשטר יוחזר אליו (ואז יפרע רק אם יוחזר, לפני מועד הפירעון, לבנק הגובה = הערב), או שיישאר עד לפירעון בידי הבנק הגובה – ואז יפרע במועד הפירעון המצוין עליו. בכל מקרה – הבנק הגובה יפרע את השטר בלי כל קשר למצבו הפיננסי של היבואן באותה עת. נציין עוד שמתן ערבות ע"ג שטר (Bon Pour Aval) מקובל ונפוץ יותר, ואילו הוצאת ערבות במסמך נפרד היא יותר כללית: היא אינה מחייבת הימצאות שטר בין מסמכי הגוביינא (ולכן חוסכת בהוצאות ביול במדינות רבות), וניתן לערוב לפירעון הגוביינא כנגד מסירת מסמכים כלשהם ליבואן.

כאשר **בנק הפועלים** מוכן להוציא ערבות כאמור, הוא יהיה מוכן גם לנכות את התחייבותו זו, ולשלם לספק בחו"ל את התמורה מיידית. ריבית הניכיון תחול במקרה זה על הספק. (ראו פרק 12, מימון הסחר הבינלאומי) ערבות לאשראי ספק – בין על גבי שטר ובין מחוצה לו - יכולה להינתן גם ע"י צד ג' שאינו הבנק הגובה; לדוגמא – ע"י חברת אם של היבואן, או ע"י חברת ביטוח, שהיצואן מסכים לקבל את ערבותם. במקרה כזה הבנק הגובה אינו נזקק לבטחונות מהיבואן, והוא מוסר את מסמכי הגבייה ליבואן כאשר מוכח לו שדרישות הבנק השולח לגבי סידורי מתן הערבות בוצעו כדיון.

ערבות לפירעון עסקת מסמכים לגבייה מנטרלת את הסיכון של סירוב היבואן לשלם את התמורה במועד הפירעון, שכן ההתחייבות לתשלום היא של הבנק הגובה שנתן את הערבות ליצואן (או של צד ג' כאמור לעיל). התחייבות זו היא אוטונומית, אינה קשורה עוד לעסקת המכר, ושום טענה שיעלה היבואן נגד היצואן לא תישמע (למעט בצו בית משפט). מאידך, שיטה זו אינה מבטיחה ליצואן כי היבואן יסכים לפדות את המסמכים, ואף אינה מבטיחה שהבנק הגובה אכן יסכים לערוב לעסקה (עקב חוסר בטוחות מצד היבואן, למשל). מבחינת היבואן היא אינה מבטיחה את טיב הסחורה והתאמתה לחוזה, כיוון שהערבות לטובת היצואן מוצאת במעמד מסירת המסמכים לידי היבואן ולכן טרם ראה את הסחורה. היא גם מכבידה על היבואן, הנדרש להקצות בטחונות לעסקה, ויותר יקרה עבורו מבחינת עמלות הבנק.

לסיכום פרק זה לפניכם שני תרשימים המדגימים את אופן התפעול של עסקת מסמכים לגבייה:

חסמכים לגביה | שלב משלוח המסמכים



חסמים לגביה שלב הקיבול / תשלום

