

שיטות תשלום בסחר בינלאומי

מספר שיטות תשלום נהוגות בסחר בינלאומי

- תשלום מראש Advance payment
- אשראי בחשבון פתוח Open Account
- גבייה דוקומנטרית Documentary collection
- אשראי דוקומנטרי Documentary credit

תשלום מראש Advance payment

בשיטה זו היצואן מעביר ליבואן את הטובין והמסמכים לשחרור הטובין לאחר העברת התשלום ליצואן.

ליצואן במקרה זה אין כל סיכון בעסקה. היבואן לוקח סיכון רב שכן הוא מעביר תשלום לפני אספקת הטובין ופיצוי על אי אספקת הטובין, קבלת טובין פגומים, או איחור באספקתו יכול להתקבל רק לאחר פניה לבית המשפט. סביר כי עסקה כזו תיעשה כאשר היבואן צבר ניסיון עם יצואן זה וקיימים יחסי אמון בין הצדדים, או כאשר היבואן מקבל הנחה משמעותית לתשלום מזומן, או שהשוק הוא שוק קונים בלבד.

אשראי בחשבון פתוח Open Account

בשיטה זו היצואן מעביר ליבואן את הטובין והמסמכים לשחרורם לפני התשלום עבורם. ליבואן חשבון פתוח – חשבון חוב על שמו אצל היצואן ללא בטחונות נוספים. היבואן במקרה זה לא לוקח כל סיכון ואילו היצואן במקרה זה לוקח את כל הסיכון ויכול לקבל סעד רק בבית משפט. סביר כי עסקה כזו תיעשה כאשר האמון בין הצדדים רב, כמו לקוח ותיק וקבוע או בעת שהשוק הוא שוק מוכרים בלבד.

גבייה דוקומנטרית Documentary collection

בשיטה זו מעורב גורם שלישי בעסקה (בנק בדרך כלל). גורם זה מקבל חזקה על המטען (מקבל את שטר המטען המוסב על שמו) עד לביצוע התשלום עבור הטובין (הפרדת חזקות). בדרך כלל גורם זה הוא "הבנק המוסר" - The Remitting Bank שמעביר לבנק הגובה - The Collecting Bank, כלומר החזקה על הטובין לא נמצאת בידי הצדדים עד ביצוע התשלום כמוסכם. היצואן מעביר לבנק המוסר את המסמכים הקשורים לעסקה כולל את שטר המטען אשר מהווה בעלות על המטען ושולח את המטען ליבואן. בהעברה זו עוברת הבעלות לפני התשלום לגורם ניטרלי, הוא הבנק. את מסמכי התשלום והוראות התשלום מעביר הבנק המוסר לבנק בארץ היבוא (לעיתים הבנק של היבואן) "הבנק הגובה" אשר משמש כנאמן של הבנק המוסר. לאחר שהיבואן רואה את העדויות לשליחת המטען במסמכים הנמצאים בבנק, ימלא היבואן את כל הוראות הגביה והתשלום כפי שצוינו במסמכים שהועברו מה"בנק המוסר" ל"בנק הגובה". לאחר ביצוע התשלום רשאי ה"בנק הגובה" להעביר ליבואן את המסמכים ואת שטר המטען שכאמור מהווה עדות לחזקה על המטען.

יש לציין כי אין חובה שהתשלום יהיה במזומן אלא כפי שסוכם בין היצואן והיבואן, באחת מהדרכים הבאות:

- בשטרי חוב, שטרי חליפין או התחייבות בלתי חוזרת.
- בחתימה על אשראי ספק או אשראי ספק עם ערבות בנקאית.
- במזומן, cash against documents, כלומר היבואן משלם במזומן ומקבל את מסמכי המטען.

מערכת היחסים בין כל הצדדים המעורבים בעסקה מתנהלת בדרך כלל על פי כללים קבועים ואחידים למסמכי גביה כפי שנקבעו בפרסום 522 של לשכת המסחר בינלאומית [ICC](#) – (International Chamber of Commerce).

אשראי דוקומנטרי

על פי שיטה זו מתחייב הבנק הפותח את האשראי – Issuing Bank התחייבות בלתי חוזרת כלפי היצואן לשלם עבור הטובין. בשל כך סביר כי הבנק יברר, לפני פתיחת האשראי, את מצבו הפיננסי של היבואן ויאמוד את יכולתו לעמוד בהתחייבויות האשראי. כללים ונוהלים אחידים לעסקה באשראי דוקומנטרי נקבעו על ידי לשכת המסחר הבינלאומית [ICC](#) בנוהל [UCP 600](#).

כיצד פועלת השיטה: היבואן (הקונה) פונה לבנק הפותח ומבקש להקצות אשראי דוקומנטרי ליצואן.

הבנק הפותח מודיע לבנק המשלם, (בד"כ בארצו של היצואן) על פתיחת האשראי ועל התנאים למימוש, כלומר כנגד אילו מסמכים יכול היצואן לקבל את התשלום. היצואן יממש את האשראי רק לאחר שיוכיח לבנק על ידי הצגת מסמכים כי הוא עמד בכל התחייבויות העסקה כפי שהיבואן הודיע עליהם לבנק. הבנק בודק רק מסמכים ולא ביצוע בפועל.

שיטות תשלום באשראי דוקומנטרי:

1. תשלום במזומן – By Payment, במקרה זה היצואן מציג את המסמכים הנדרשים לבנק. אם המסמכים עונים על הדרישות כפי שהודיע היבואן לבנק, מעביר הבנק תשלום בלתי חוזר לידי היצואן.
2. תשלום דחוי Deferred Payment, היצואן מציג את המסמכים בבנק המודיע, הבנק המודיע מעביר לבנק הפותח ומחכה לקבלת הכספים כפי שסוכם באשראי הדוקומנטרי.
3. כנגד קיבול By Acceptance, היצואן מגיש לבנק המודיע את שטר החליפין שקיבל מהיבואן, המוטב בשטר הינו הבנק המודיע. הבנק המודיע עושה קיבול לשטר (התחייבות הבנק המקבל לתשלום עתידי) ומעביר את המסמכים לבנק הפותח ומקבל תשלום מיידי.
4. כנגד סיחור By Negotiation, במקרה זה הבנק הפותח או הבנק שהוסמך, מתחייב לקנות את המסמכים ואת השטר (אם קיים) ולשלם תמורתם למוטב, באופן מיידי או בתשלום עתידי.