



חנוך שבנוב

מזעור סיכונים באמצעות אשראי דוקומנטרי

התקשרות בין-לאומית עם ספק חדש, קביעת צורת ההתקשרות החוזית, וקביעת שיטת העברת הטובין והמסמכים הרלוונטיים מן המוכר אל הקונה מחייבות משנה זהירות. מנהלי הרכש, מצד אחד, ומנהלי השיווק והמכירות, מצד שני, נדרשים לנהל את הסיכונים הכרוכים בהתקשרות ולמזערם

בעידן, שבו התחרות העסקית הולכת וגוברת, ארגונים נדרשים להקדיש תשומת לב רבה לניהול הסיכונים העסקיים, הנובעים מפעילותם השוטפת. על אחת כמה וכמה, ארגונים שעוסקים בסחר בין-לאומי ונחשפים לסיכונים, שאינם קיימים בעסקות מכר מקומיות, קרי, סיכונים הנובעים מן הקושי להחליף את הטובין ואת מסמכי הקניין עם התמורה הכספית, בד בבד. סיכונים אלה הם משמעותיים, בעיקר, אם הצדדים לעסקה מתקשרים ביניהם לראשונה, ורמת האמון ביניהם אינה מבוססת דייה.

הסביבה העסקית של השנים האחרונות היא דינמית מאוד. סביבה זו יוצרת הזדמנויות חדשות, אך היא מחייבת את השחקנים בשוק להתחדש כל העת. כך, ארגונים רבים מוצאים את עצמם מתקשרים עם ספקים גלובליים חדשים, המרוחקים גיאוגרפית מהם, ולעתים אף שונים מהם בתפיסת תרבותם העסקית. נוצרות סיטואציות רבות, ששני הצדדים לעסקה: היבואן [להלן - "הקונה"], מצד אחד, והיצואן [להלן - "המוכר"], מצד שני, חותמים על הסכם לביצוע עסקת מכר בין-לאומית, ללא התנסות עסקית קודמת ביניהם.

התקשרות בין-לאומית עם ספק חדש, קביעת צורת ההתקשרות החוזית, וקביעת שיטת העברת הטובין והמסמכים הרלוונטיים מן המוכר אל הקונה מחייבות משנה זהירות. מנהלי הרכש, מצד אחד, ומנהלי השיווק והמכירות, מצד שני, נדרשים לנהל את הסיכונים הכרוכים בהתקשרות ולמזערם.

הסיכונים המצויים בעסקת מכר בין-לאומית

להלן סיכונים אפשריים בעסקת מכר בין-לאומית:

סיכוני הקונה

- המוכר אינו שולח את הטובין ליעדם, על אף שהקונה העביר מראש את תמורתם.
- המוכר שולח טובין, שאינם תואמים את הטובין שמוגדרים בחוזה ההתקשרות.

- המוכר שולח טובין הנמצאים פגומים.
- המוכר שולח את הטובין במועד מאוחר מן המועד המוסכם, והאיחור באספקתם גורם נזק כלכלי לקונה.
- המוכר שולח את הטובין ליעדם, ללא מסמכים החיוניים לשחרורם, ו\או ללא מסמכים החיוניים לתפעולם.

סיכוני המוכר

- המוכר שולח את הטובין ליעדם, אך הקונה אינו משחרר אותם מן המוביל, מכל סיבה שהיא (כגון: שינוי במצבו הכלכלי; חרטה על הקנייה; רשות שלטונית, שמונעת את מסירת הטובין).
- המוכר שולח את הטובין ואלה משוחררים. אולם, הקונה אינו מעביר את תמורתם הכספית מכל סיבה שהיא.
- הקונה משלם באיחור רב את התמורה הכספית, בעקבות סכסוך מסחרי עם המוכר.
- הקונה משלם את תמורת הטובין, אך התמורה אינה מגיעה למוכר. או לחלופין, הקונה משלם את התמורה, אך צו ממשלתי מונע את העברתה (כגון צו, האוסר על הוצאת מטבע חוץ [להלן - מט"ח] מן המדינה).

ניהול הסיכונים ודרך ההתקשרות העסקית בין הצדדים הם חלק אינטגרלי של שרשרת האספקה. מבחינת הקונה, גם אם המשא-ומתן עם הספק התנהל על פי אמות מידה הרצויות לארגונו, וקיימת אצלו התחושה, שהמוכר יעמוד בתנאי המכר, עדיין עליו להקדיש תשומת לב לשיטת התשלום בעסקת המכר. לא פעם, אנשי הרכש בוחרים להתמקד במוצר עצמו ובלוגיסטיקה - להעברתו, והם אינם נותנים את דעתם די הצורך לשיטת התשלום, שלמעשה, מגדירה את המקום שבו התמורה הכספית מחליפה את החזקה על הטובין (הנקודה שבה הטובין עוברים לחזקת הקונה, והתמורה הכספית עוברת לרשות המוכר).

אנשי הרכש, שאינם נותנים את דעתם על שיטת

חתום, או באמצעות קבלת ערבות בנקאית. מבחינת המוכר, שיטת התשלום של דוקומנטים לגבייה עדיפה על פני שיטת התשלום של חשבון פתוח, בין שהקונה משלם במזומן, ובין שהקונה חותם בפני הבנק על שטר חוב לתשלום עתידי.

• **אשראי דוקומנטרי (א"ד) (L/C - Letter of Credit).** שיטה זו יכולה להבטיח לשני הצדדים הגנה טובה יותר בעסקת המכר, בהשוואה לשיטות התשלום האחרות.

במאמר זה נרחיב את הדיבור על שיטת אשראי דוקומנטרי ונתייחס לנקודות הבאות:

- מהו מכשיר האשראי הדוקומנטרי?
- מי הם "השחקנים", הפועלים באשראי הדוקומנטרי ומהו תפקידם?
- על אילו אינטרסים, אשראי דוקומנטרי בא להגן?

אשראי דוקומנטרי

מבין כל שיטות התשלום, הנהוגות בסחר הבין-לאומי, שיטת התשלום אשראי דוקומנטרי מאפשרת איזון מרבי של האינטרסים בין הצדדים לעסקה - הקונה והמוכר. שיטה זו מצליחה להביא גם לאיזון מרבי של ההגנות שהצדדים מבקשים לקבל, כדי שעסקת המסחר תצא לפועל - הגנה "דוקומנטרית" לקונה והגנה "פיננסית" למוכר. נוסף על כך, שיטת תשלום זו מצליחה להפריד בין עסקת המסחר (חוזה המכר) ובין התשלום תמורתה באמצעות שמירה קפדנית על עקרון הפרדת החזקות. בשיטה זו, המערכת הבנקאית ממלאת תפקיד מכריע, מן העת שבה הבנק הפותח (Issuing Bank) מתבקש להוציא מכתב אשראי ועד לביצוע התשלום למוכר.

האשראי הדוקומנטרי הוא, למעשה, חוזה בין הבנק הפותח (בנק הקונה) לבין המוכר. חוזה זה מהווה התחייבות בלתי חוזרת של הבנק לשלם למוכר במועד, אשר נקבע בעת פתיחת האשראי הדוקומנטרי (ההגנה הפיננסית שהמוכר מבקש לקבל). זאת, כמובן, אך ורק לאחר שהמוכר השלים את התחייבותו למלא אחר תנאי האשראי באמצעות הצגת מסמכים מתאימים, כפי שהקונה הורה לו ושכלל אותם במכתב האשראי (ההגנה הדוקומנטרית שהקונה מבקש לקבל). האשראי הדוקומנטרי הוא שלב המשך לשלב ההתקשרות שבין המוכר לקונה - חוזה המכר. כדי שהבנק ייצור את ההתחייבות הבלתי חוזרת לתשלום כלפי המוכר, על הקונה לפנות אל הבנק (הבנק הפותח) ובהתאם לכך להגיש בקשה.

מכאן אנו למדים, כי במסגרת העסקה המסחרית נוצרות, למעשה, שלוש מערכות חוזיות, נפרדות זו מזו:

- א. חוזה המכר, הנחתם בין הצדדים.
- ב. חוזה הבקשה לפתיחת האשראי הדוקומנטרי, שהקונה מגיש לבנק.
- ג. מכתב האשראי, שהבנק הפותח שולח למוכר.

על כך עמד בית המשפט העליון:
פס"ד ניקו בדים בע"מ נגד בנק זיקסונט לישראל בע"מ רע"א 1821/98

התשלום, מזניחים רכיב חשוב בעסקה, שאמור לספק לארגון את ההגנות הדרושות - האינטרס המובהק של הקונה הוא לקבל לידיו את הטובין ולבודקם, לפני שהוא מעביר את תמורתם הכספית לידי המוכר. ומשום-כך, אנשי הרכש של הקונה חייבים לשקול היטב את שיטות התשלום המקובלות ולבחור מתוכן את שיטת התשלום העדיפה, כדי למזער את סיכוני הקונה.

הכרת שיטות התשלום המקובלות והבנת הסיכונים הכרוכים בהן יקנו למנהלי הרכש, מצד אחד, ולמנהלי השיווק והמכירות, מצד שני, את היכולת להתמודד עם סיכונים אלה, עם מצבים משתנים ועם דרישות משתנות בעולם העסקי המודרני.

שיטות תשלום במסחר הבין-לאומי

במסחר הבין-לאומי, שיטות התשלום מהוות גורם משמעותי ביותר להצלחת עסקת המכר. כאשר הקונה והמוכר נערכים לחתום על תנאי עסקת המסחר, לא די בכך, שהם מסכימים ביניהם על תנאי המכר, כגון: סוג הסחורה, מחירה, איכותה, כמותה, צורת אריזתה, ומועד הובלתה הרצוי, אלא שניהם חייבים להסכים, כחלק אינטגרלי של תנאי המכר, על האופן, שבו התמורה הכספית תועבר לידי המוכר.

את הצדדים לעסקת המכר בשוק הבין-לאומי מלווים חששות, פערי רצונות, ואינטרסים שונים. מצד אחד, המוכר חושש להעביר את הטובין ואת הבעלות עליהם (מסמכי המכר) לידי הקונה, לפני שקיבל את התמורה הכספית לידיו, ומצד שני, הקונה יבקש לקבל לידיו את הטובין ואת הבעלות עליהם (מסמכי המכר), לבדוק אם הטובין תואמים את ציפיותיו, וזאת לפני שיעביר את התשלום לידי המוכר; אכן ניגוד אינטרסים.

להלן שיטות התשלום הבסיסיות, המקובלות במסחר הבין-לאומי:

- **תשלום מקדמה/תשלום מראש (Advance Payment).** בשיטה זו, תשלום התמורה הכספית (כולה או חלק ממנה) מועבר למוכר עוד לפני שהוא שולח את הטובין לקונה. תשלום המקדמה מראש חושף את הקונה לסיכון, שכן הטובין והתמורה נמצאים בידי המוכר.
- **חשבון פתוח (Open Account).** בשיטה זו, הטובין ומסמכי הקניין מועברים לרשות הקונה עוד לפני שהוא מבצע את התשלום. חשבון פתוח חושף את המוכר לסיכון, שכן הטובין והתמורה נמצאים בידי הקונה.
- **דוקומנטים לגבייה (Documentary Collection).** בשיטה זו, צד ג' (בנקים) מעורב בתהליך. המוכר עורך את שטר המטען המימי/מסמך ההובלה האווירי על שם הבנק (בדרך-כלל, הבנק של הקונה) ודואג להעביר באמצעות הבנק שלו (הבנק של המוכר) את הדוקומנטים (המסמכים) לבנק הקונה, כדי שזה ימסור אותם לקונה כפוף להוראות המסירה של שולח הדוקומנטים (בדרך-כלל בנק המוכר). תנאי התשלום המקובלים בשיטה זו הם: מסירת המסמכים לקונה תמורת תשלום מזומן, או התחייבות לתשלום עתידי. במקרה זה, המוכר מגן על עצמו באמצעות שטר חוב



אשראי דוקומנטרי - קיימים צדדים עניינים בשמירת האיזון על הסיכונים, שנטלים הצדדים לעסקת המכר ואותם הם מבקשים למזער. אין מן האמור להעניק את התחושה, שהשימוש במכשיר זה מפחית אוטומטית ובאופן מוחלט את הסיכון של כל אחד מן הצדדים. תפקיד הבנק הפותח כצד שלישי, שאינו צד לחוזה המכר הנכרת בין הצדדים (עקרון העצמאות באשראי הדוקומנטרי), לנטרל בעת ובעונה אחת את הסיכונים, העלולים להיווצר לכל אחד מן הצדדים. הסיכון המסחרי של הקונה, קרי, קבלת טובין שלא בהתאם למוזמן במסגרת עסקת המכר, אינו יכול להיות מנוטרל לחלוטין, אלא אם הקונה יזום דרישה דוקומנטרית, אשר תעניק לו את הביטחון המבוקש. והמוכר, המבקש למזער את הסיכון הפיננסי העומד לפניו, ידאג להכין את הדוקומנטים המבוקשים ברמה הדיוק המתבקשת, כדי שהבנק לא ידחה אותם וימנע ממנו את הזכות לקבל את התמורה הכספית. על כן, כדי שהצדדים יוכלו לנטרל את הסיכונים הפיננסיים/דוקומנטריים ולקבל את ההגנות שהם זקוקים להן, עליהם לפעול בדיוק כפי שנדרש. האשראי הדוקומנטרי, כמכשיר לניהול סיכונים פיננסיים/ מסחריים, הוא כלי יעיל לשמירה על האיזון העדין שבין הצדדים, ושימוש הנרחב בעולם המסחרי/העסקי הולך וגובר.

הכללים הבין-לאומיים, שעליהם מתבסס האשראי הדוקומנטרי

שיטת התשלום אשראי דוקומנטרי כפופה לכללים הבין-לאומיים, שמפרסמת לשכת המסחר הבין-לאומית (I.C.C. - International Chamber of Commerce), שמקום מושבה בפריז. הלשכה נוסדה בשנת 1919, והיא מייצגת לשכות מסחר והתאחדויות תעשייתיים של כ-140 מדינות שונות ברחבי העולם. הלשכה מורכבת מוועדות שונות, ואפשר למצוא בה את הוועדות הלאומיות, המייצגות את עמדות הלשכה כלפי ממשלות במדינות השונות, את הוועדות המקצועיות שמטרתן לנסח מדיניות לעולם העסקים, ועוד.

לשכת המסחר הבין-לאומית מפרסמת את הכללים, שהיא קובעת, באמצעות פרסומים רשמיים, שהיא מוציאה מעת לעת. הפרסום האחרון של לשכת המסחר נכנס לתוקף ביום 1.1.1994, והוא נקרא: הכללים האחידים לאשראים דוקומנטריים (Uniform Customs And Practice For Documentary Credits - I.c.c. Publication No. 500, 1993 Revision) [להלן "U.C.P. 500"]. כללים אלה משמשים מאז כאוסף הכללים, המנחים את העוסקים בתחום. כללים אלה מאפיינים את התנאים ואת ההגדרות, שהצדדים השונים: הקונה, המוכר והבנקים השונים יפעלו על פיהם בעסקת מכר.

עקב הזמן הרב, שחלף ממועד קביעת הכללים האחידים הקיימים (ה-U.C.P. 500), ובעקבות דרישות שגופים וגורמים שונים בעולם העלו במהלך הזמן שחלף, לשכת המסחר החליטה להחליף את הכללים האחידים הקיימים בכללים אחידים חדשים. כללים אלה ייקראו: U.C.P. 600, הם ייכנסו לתוקף ביום 1.7.2007, ויחייבו את העוסקים במסחר הבין-לאומי. ■

"... עסקת אשראי דוקומנטרי (א.ד.) מורכבת ממספר חוזים הנפרדים זה-מזה. חוזה אחד הוא חוזה עסקת-היסוד בין מוכר וקונה, ובו מתחייב קונה (בין השאר) לספק למוכר - כמוטב - אשראי דוקומנטרי בסכום מסוים. חוזה שני - חוזה פתיחת הא.ד. לטובת המוכר (המוטב) - הינו חוזה בין הקונה לבין הבנק מוציא האשראי ("הבנק הפותח"). בחוזה זה, נקבעים תנאי הא.ד., כלומר אלו מסמכים יוצגו לפני הבנק עד שישלם למוכר את התמורה, משך הזמן בו יעמוד האשראי הדוקומנטרי בתוקף, ועוד. חוזה שלישי הוא כתב הא.ד. עצמו, והוא חוזה שבין הבנק לבין המוכר (המוטב במכתב האשראי). בכתב האשראי נוטל הבנק על עצמו התחייבות לשלם למוטב כנגד מסמכים שיציג המוטב בבוא העת."

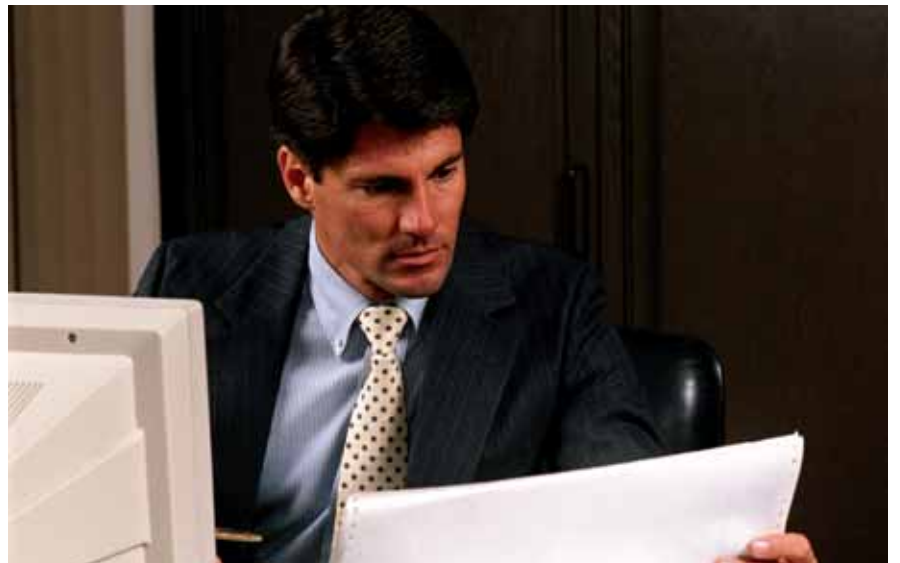
הבנק הפותח - גורם מפתח בעסקת האשראי הדוקומנטרי

מאחר שהבנק, הפותח את מכתב האשראי לטובת המוכר, עושה זאת בהתאם לבקשתו של הקונה, הבנק נדרש לאחריות כפולה כלפי שני הצדדים מן רגע הפתיחה. שכן, הבנק עתיד לפעול כ"פוסק" אחרון בשמירה על האינטרסים שלהם בעת ובעונה אחת. האחריות הכפולה נדרשת, על אף שהבנק הפותח הוא בדרך-כלל הבנק, שאצלו הקונה מנהל את עסקיו השוטפים.

האחריות המשותפת תבוא לידי ביטוי במועד, שבו המוכר יציג לבנק שלו את המסמכים הנדרשים על פי מכתב האשראי. הבנק של המוכר יעביר את המסמכים לבנק הפותח. אם הבנק הפותח ימצא את המסמכים תקינים לחלוטין, התחייבותו (התחייבות מותנית לתשלום, שנוצרה במועד פתיחת מכתב האשראי) הופכת להיות להתחייבות מוחלטת לתשלום מזומן, או התחייבות עתידית לתשלום, אם שני הצדדים סיכמו על אשראי ספקים.

מזעור סיכונים פיננסיים/מסחריים בעסקת מכר, באמצעות אשראי דוקומנטרי

מן האמור לעיל, אפשר להבין שלשיטת התשלום -



את הצדדים לעסקת המכר בשוק הבין-לאומי מלווים חששות, פערי רצונות, ואינטרסים שונים. מצד אחד, המוכר חושש להעביר את הטובין ואת הבעלות עליהם (מסמכי המכר) לידי הקונה, לפני שקיבל את התמורה הכספית לידי, ומצד שני, הקונה יבקש לקבל לידי את הטובין ואת הבעלות עליהם (מסמכי המכר), לבדוק אם הטובין תואמים את ציפיותיו, וזאת לפני שיעביר את התשלום לידי המוכר