



## היבטים שונים בשימוש במונח CIP

זאב תלם

יבואנים ויצואנים אשר מבצעים עסקאות בתנאי CIP עושים זאת מכמה סיבות. יש יבואנים שזה פשוט נוח להם כאשר הם עובדים עם ספק אחד גם לטובין וגם להובלה. לעתים זה נוח לא להתקשר עם משלח בינלאומי ועם סוכן ביטוח ימי אלא לסמוך על היצואן שיעשה זאת. קורה גם שהיצואן יכול להשיג מחירי הובלה וביטוח טובים יותר מאשר היבואן – וזו עוד סיבה לעבוד בתנאי CIP. מצד שני, גם יצואנים אוהבים לעתים לעבוד בתנאי CIP וזאת גם משום שהם יכולים להרוויח מההובלה וגם משום שהם יכולים להראות פעילות גדולה יותר אצל נותני שירותים ועל ידי כך לקבל תנאים טובים יותר.

במאמר זה אני לא דן באספקטים המכוסים על ידי מונחי ה-Incoterms. אני מבקש להאיר השלכות נוספות לגבי עלויות וסיכונים, השלכות, אשר אינן מפורטות בהסברי ה-Incoterms.

כמובן שרוב האמור להלן נכון גם ליבוא בתנאי CPT.

להלן מספר נקודות שיש לתת עליהן את הדעת:

### הוצאות מקומיות

כבר מספר פעמים כתבתי על הנושא הזה. יבואנים אשר מייבאים מטענים בתנאי CIP אינם טורחים, בד"כ לוודא עם המשלח הישראלי אשר משמש כסוכנו של משלח היצואן, מה גובה ההוצאות המקומיות וכך לא פעם ולא פעמיים, מוצאים את עצמם יבואנים בפני חשבונות מנופחים ביותר עבור הוצאות מקומיות.

לטעמי, על מנת למנוע מצב כזה יש לפנות למשלח הישראלי ולקבל ממנו הצעת מחיר כתובה ומפורטת אשר תכלול את כל ההוצאות המקומיות בישראל.

### דמי השהיה

כך שבעסקה בתנאי CIP היצואן הוא זה שכורת את חוזה ההובלה הרי שהוא גם זה שעושה (או לא עושה) הסכם לגבי דמי השהיה (כמובן שמדובר על מטעני FCL). על פי רוב, היבואן יקבל דמי השהיה מקובלים על ידי חברות הספנות (שהן בד"כ שבעה ימים) ולא יותר. על היבואן לברר עם איזו חברת ספנות מתכוון היצואן להשתמש, לפנות אליהם ולסכם על דמי השהיה ממושכים יותר.

### פוליסה וכיסוי ביטוחי

בשימוש ב-CIP, על המוכר לרכוש פוליסת ביטוח ימי לטובת הקונה. בהעדר הנחיות מהקונה, הכיסוי הביטוחי לפי פוליסה זו אמור להיות, לפי מהדורת 2010 הזול והמצומצם ביותר. אם הקונה מעוניין בכיסוי נוסף - עליו להודיע על כך למוכר. יבואנים רבים לא טורחים לעשות זאת ואפילו אינם טורחים לברר פרטים על פוליסת הביטוח והסיכונים המכוסים.



## שירותי מעקב (follow up)

במשלוחים בתנאי CIP, הלקוח של המשלח הוא בעצם היצואן והוא זה שמקבל שירותי מעקב אחרי המטען. היבואן, שכאמור אינו לקוח של המשלח לא יודע מה קורה עם המטען ולא מעודכן לגביו.

יש כמובן סיכונים נוספים. בעיסקה תחת CIP למשל, יש סיכוי גבוה יותר שהמשלח של היצואן ישתמש בחברת ספוט/תעופה לא יעילה ולא אמינה. היבואן, פעמים רבות בכלל לא מודע לכך וכתוצאה מכך יתכנו איחורים בהגעת המטען אם כתוצאה מדרך ארוכה יותר שהמוביל מוביל בה או אם כתוצאה מסיבות אחרות.

אולם צריך להדגיש שלשימוש במונח CIP יש גם יתרונות. היתרון הגדול שאני רואה הוא שברגע שההובלה היא חלק ממחיר המטען, נהנה היבואן משער מטבע נוח ולעתים גם מאשראי (אם יש לו אשראי אצל היצואן). אי אפשר גם להתעלם מהנוחות הקשורה לכך שהיצואן הוא זה שעוסק בכל הקשור להובלה ולביטוח ופעמים רבות יבואנים מעדיפים זאת.

לסיכום, אני מבקש להבהיר שאני לא נגד השימוש במונח CIP ו-CPT אבל טוב יעשה יבואן אם יזהר וישים לב לנקודות שהועלו לעיל.