



מי אמור לשלם את הוצאות האחסנה וההשהיה בשימוש בכלל DAP

זאב תלם

הכללים הידועים ב-Incoterms® 2020, באו בין השאר על מנת להסדיר את חלוקת ההוצאות והסיכונים בין מוכר וקונה בעסקת מכר בינלאומית. לשכת המסחר הבינלאומית⁽¹⁾ פרסמה את הגירסה האחרונה בפרסום מספר 723 שלה⁽²⁾ וכמו בגרסאות הקודמות של הכללים, פרסמה לשכת המסחר הבינלאומית גם ספר פרשנות מאת פרופסור יאן רמברג⁽³⁾.

ניתן לומר שכללי ה-Incoterms מתארים שלוש נקודות קריטיות:

- נקודה קריטית ראשונה היא הנקודה הגיאוגרפית שבה מוגדר עד היכן נושא המוכר נטל ההוצאות ומהיכן נטל ההוצאות עובר לקונה.
- נקודה קריטית שניה היא נקודה גיאוגרפית אף היא. זו הנקודה המגדירה היכן זיקת הביטוח (סיכון) עוברת מהמוכר לקונה.
- נקודה שלישית היא לא נקודה גיאוגרפית אלא נקודת זמן. נקודה זו מגדירה מתי נטל האחריות לביצוע שורת מטלות מוגדרות או פעולות מסוימות עוברת מהמוכר לקונה (כמו השגת רשיונות, באחריות מי תהליכי מכס ועוד).

ולמרות שהכללים אמורים לכסות ככל הניתן עיסקת מכר בינלאומית, עדיין יש בהם הרבה שטחים אפורים. כך נולדו במשך השנים וריאציות שונות לכללים.



מבחינת ההוצאות מחולקים הכללים לארבע קבוצות, לפי האות הראשונה של הכלל:

<u>קבוצה D</u>	<u>קבוצה C</u>	<u>קבוצה F</u>	<u>קבוצה E</u>
המחיר כולל את ההוצאות עד ליעד הסופי, או עד לגבול הבינלאומי של מדינת היצוא	המחיר כולל את ההוצאות (לעתים עם ולעתים ללא בטוח) עד לנמל היעד	המחיר כולל את ההובלה עד לנמל היצוא או עד למוביל אך אינו כולל את ההובלה הראשית	המחיר ב"חצרו" של היצואן, ללא הטענה
DAP	CFR	FAS	EXW
DPU	CIF	FCA	
DDP	CPT	FOB	
	CIP		

משמאל לימין הוצאות המוכר הולכות ועולות. בעוד שבשימוש בכלל EXW המוכר אינו נושא בשום הוצאה מעבר לאריזה המתאימה לתובלה הבינלאומית, הרי שבשימוש ב-DDP, המוכר נושא בכל ההוצאות עד בית הקונה, כולל תשלומי המסים ביבוא.

לשכת המסחר הבינלאומית השקיעה מאמצים רבים על מנת בכללי ה-Incoterms יכסו ככל הניתן את כל הנקודות בין מוכר וקונה. במלים אחרות, כללי ה-Incoterms אמורים להתאים למה שקורה בפועל. אך זה משהו שלעתים לא קורה ויש מספר סיבות לכך. סיבה עיקרית היא שהמוכר והקונה פשוט לא בקיאים מספיק ולא מבינים את הכללים. סיבה נוספת היא שפעמים רבות ארגונים מחליטים שישתמשו רק בכללים בודדים עבור כל המשלוחים שלהם ולא תמיד הכללים בהם החליטו לעבוד מתאימים להם. עובדה זו יכולה לגרום לבעיות רבות משום שהם לא תמיד משקפים באמת את מה שהמוכר והקונה התכוונו אליו. התוצאה יכולה להיות בעיות עם ביטוח במקרה של נזקים או חיוב של הצד הלא נכון בהוצאות שונות, על ידי נותני השירותים הלוגיסטיים.

אחד השטחים האפורים הקיימים בשימוש בכללי ה-Incoterms הוא נושא האחסנה וההשהיה בשימוש בכלל הנקרא DAP – Delivered at Place. בשימוש בכלל זה, מילא המוכר את התחייבויותיו, כאשר מסר הטובין, נשוא עסקת המכר, לקונה בנקודת מסירה מוסכמת בין הצדדים לעסקה, במדינת היעד, לא כולל תשלום בגין מכס ו / או מסים. על הקונה חלה החובה להתיר, על חשבונו, את הטובין המיובאים מרשות המכס.



זיקת הביטוח, נטל ההוצאות, למעט תשלום בגין מכס ומסים, ונטל האחריות עוברים ממוכר לקונה עם מסירת הטובין לקונה או לנציג מטעמו, בנקודה מוסכמת במדינת היבוא. במלים אחרות, יש בכלל זה שתי נקודות מסירה: אחת בנמל היבוא שם הקונה אמור לבצע את הליך המכס ולשלם את מיסי היבוא ואחת במסירה בנקודה הסופית שהיא על פי רוב חצרו של הקונה.

הכלל נראה ברור למדי אך יש בו איזור אפור ולא ברור. על הקונה חלה החובה, כאמור לשחרר את המטען מהמכס במדינת היבוא ולשלם את מיסי היבוא. אך אם היבואן לא משחרר את המטען מיידית, על מי יחולו הוצאות האחסנה והוצאות דמי השהית מכולות בנמל היבוא? השאלה הנשאלת כאן, לדעתי היא מדוע הקונה לא שחרר את המטען בזמן. דבר אחד הוא אם העיכוב חל מסיבות הקשורות למוכר (למשל אם לא שלח מסמכים בזמן) אם מסיבות הקשורות אליו (למשל, אם לא דאג להשיג רשיונות או אם אין ביכולתו הכלכלית לשחרר את המטען). בספרו של יאן רמברג⁽³⁾ כותב המחבר בהסבר לכללי קבוצה C של הכללים⁽⁴⁾:

... while under the C-terms the seller has to pay the normal costs of carriage to the carrier, the buyer has to bear any additional costs resulting from circumstances occurring after the seller has fulfilled his delivery obligation.

במלים אחרות, אם בשימוש בכללי קבוצה C, הקונה אחראי לשלם כל הוצאה לא צפויה הרי שבשימוש בכללי D ודאי שכל הוצאה לא צפויה תחל על הקונה (אלא כמובן, כנאמר לעיל הוצאה זו חלה באשמתו של המוכר).

ברי פינטוב כותב בהסבר לכלל DDU בספרו⁽⁵⁾ שבמידה והמוכר אינו נוקט במכלול הפעולות הדרושות לצורך התרת הטובין מהמכס וכתוצאה מכך עלולות, לכאורה, להיגרם הוצאות נוספות למוכר כגון אחסנה ודמי השהיית מכולות. הוצאות אלה, אשר לא נגרמו מאוזלת ידו של המוכר רינן באחריותו ולכן, תשולמנה על ידי הקונה.

יש לציין שהכלל DAP החליף את הכלל DDU אבל הם דומים ביותר ולכן בהחלט ניתן לסמוך על הנאמר בספרו של ברי פינטוב בנושא.

יתר, על כן ברצוני להציע לציבור הקונים והמוכרים שתי הצעות:



הצעה ראשונה, היא לשקול מעבר מהכלל DAP לכלל CPT (Carriage paid To). בשימוש בכלל CPT המוכר משלם עבור הובלתם של הטובין, נשוא עיסקת המכר, עד למקום יעד נקוב במדינת היבוא. זאת ללא שחרורם מהמכס, בנמל היעד. במלים אחרות, ההבדל הרציני בין DAP ל-CPT הוא ההובלה הפנים-ארצית במדינת היבוא – זו הידועה כ-carriage on. בעוד שבשימוש ב-DAP הובלה זו משולמת על ידי המוכר (וזה מה שגורם לבעיה בה עוסק מאמר זה), האי שבשימוש בכלל CPT ההובלה הפנים ארצית במדינת היבוא חלה על הקונה וממילא אם התעכב בשחרור המטען, הוא ישלם את כל ההוצאות הנובעות מכך⁽⁶⁾.

הצעה שניה – אם בכל זאת החליטו הצדדים לעבוד תחת הכלל DAP, טוב יעשו אם יוסיפו בחוזה המכר הערה המבהירה את חלוקת ההוצאות בין הצדדים במקרה של איחור הקונה בשחרור המטען.

(1) ICC – International Chamber of Commerce

(2) Incoterms ® 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)

(3) ICC Guide to Incoterms ® 2010 by Jan Ramberg – ICC publication 720E

(4) שם, עמוד 77

(5) מונחי המכר Incoterms 2000 בהוצאת ארגון התאגידיים של סוכני המכס והמשלחים הבינ"ל ומכון היצוא הישראלי, יולי 1999

(6) יש לשים לב שבשימוש בכלל CPT, חלוקת הסיכונים בין המוכר והקונה שונה מזו שבשימוש בכלל DAP.