

מגזין הכסף 5- יבוא



במגזין זה:

היבוא משחק למקצוענים.

אל תהמר על הכסף שלך.

איך אתה מעדיף לשלם?

השמיים הם הגבול...

עריכה: לין זלניק

© כל הזכויות שמורות ללין זלניק

לקוחות נכבדים



לפני מספר שנים השתתפתי בקורס יבוא, וכך הכרתי את מר חיים פרי, מרצה בכיר ליבוא וסחר בינלאומי. כרואת חשבון של חברות יבואניות ויצואניות, רציתי ללמוד את הנושא בצורה מקיפה. אולם, למרות שחשבתי שאני יודעת רבות בנושא, (כחשבת לשעבר בחברה יצואנית), נדהמתי לרכוש ידע חדש וחיוני, ואני ממליצה על הסדנא לכל רואה חשבון, יבואן או אדם העוסק בתחום.

מר חיים פרי, בוגר כלכלה וראיית חשבון, בעל ניסיון של 25 שנים בניהול פיננסי בסחר בינלאומי, כיום מנהל חברת מולטיספירה בע"מ, מתמחה בייעול וחסכון בעלויות יבוא ויצוא לעסקים. באמתחתו ניסיון רחב באיתור עלויות מיותרות שנגבו מהמשלחים ועמילי המכס, וקבלת החזרי הכספים ישירות לבית העסק.

ענף הסחר הבינלאומי רווי במושגים לא מובנים, דבר המקשה על הבנתו ונותן פתח לעלויות מופקעות. לנוחותכם מצורף מילון מונחים.

משרדנו מתמחה בליווי היבואן והיצואן בענייני כספים, ובין היתר בבדיקות כדאיות לפני יבוא מוצר חדש, תמחור עלויות, סחר בינלאומי, הפחתת סיכונים, מימון ועוד.

כמו שנהייתי מכתיבת מגזין זה,
כך אני מאחלת לך הנאה מקריאתו,

לין זלניק רואת חשבון

אפשר להסתכל על היבוא כמשחק. המטרה: יבוא מוצרים רווחיים שנדרשים ברמה נרחבת; השחקנים: היבואן, הספק, הצרכנים, רשויות המכס, המבטחים, המשלחים, הבנקים; הגבולות במשחק: רישיונות, מיסים, עלויות יבוא, תקני איכות, מעברי הגבול; חופש הפעולה: האפשרות לבחור מתוך מדינות העולם, מגוון המוצרים והשוק הצרכני.

שלבי המשחק



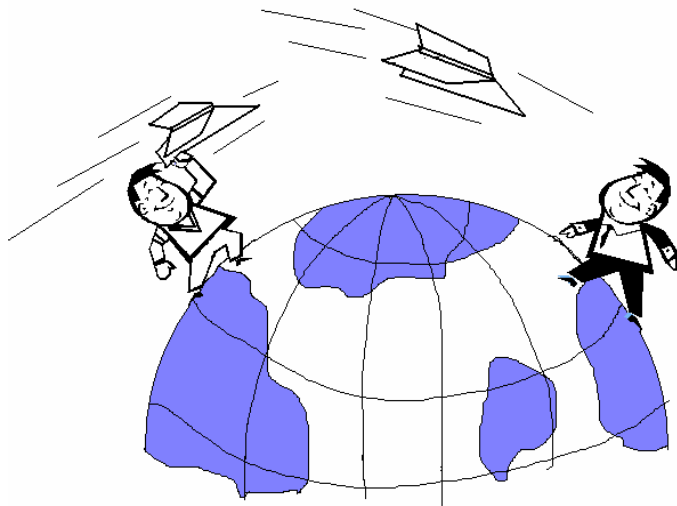
מקצוענות ולא חובבנות זה שם המשחק:

מי לא חלם להיות יבואן ולהרוויח בגדול? בין החלום למציאות אתה צריך להכיר את כללי המשחק. אתה צריך לרכוש כלים שיכינו אותך לקראת המשחק. אתה אומר: אני יבואן מנוסה, מה אני כבר יכול ללמוד? ונכון, אין טוב מהניסיון, אבל דברים שלא ידעת יכולים לעלות לך בהמשך הון תועפות. האם אתה יודע כמה אתה משלם?

בחירת המוצרים והספק:

השלב הראשון לפני שאתה מייבא, כמו לפני כל ייצור של מוצר חדש, הוא סקר שוק. אתה בודק את תכונות המוצר, יתרונותיו וכיצד הוא יתקבל אצל האנשים. אתה סוקר את המתחרים ואת הקיים בייצור המקומי. הדרכים לעשות סקרי שוק רבות והן נעות מתיזוז רגלי, דרך התבוננות בעיניים ועד לסקירת נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. אתה צריך להכיר דרכים לביצוע סקרים. לקוח שלנו החליט להיכנס לעסקי היבוא. מתוך הלק מחשבה שהוא יודע הכל אודות הנושא מנסיעה לחו"ל ומהתייעצות עם יבואנים ותיקים בלבד, הוא לא טרח לבדוק מראש את השוק. "תעזבי, זו לא השקעה גדולה, רק הנסיעה ועוד איזה 10,000 יורו", הוא אמר לי, אבל התוצאה הייתה היתקעות עם מלאים לא נחוצים, ניסיון נואש להיפטר מהם במחירי הקרן, וגרוע מכך - הוויתור שעשה הלקוח על עסקי היבוא בעתיד.

בין היתר, אתה בודק לאיזו משפחה במכס שייך המוצר, האם כלכלי ליבוא, איזה רישיונות



דרושים, עם איזה ספק כדאי לעבוד, האם קיימים הסכמי סחר עם מדינת היצוא ועוד.

עמידה בדרישות חוקיות:

התחנה הראשונה בה תבקר היא עמיל המכס. לכל פריט יש סיווג מכס. סיווג המכס הוא שם המשפחה של הפריט שלפיו ניתן לדעת את אחוז המכס, מס הקניה, הדרישות החוקיות, התקנים הנדרשים ועוד. פריטים רבים נתקעים בנמל משום שהספק לא ידע מהן הדרישות החוקיות. כך, אתה מייבא סחורה לחג הקרב ובא, אחרי כמה עיכובים ושביתות מצליח המשלוח להגיע בזמן, אתה נושם לרווחה, אבל מיד מקבל את ההנחתה הבאה: מישהו שכח להגיד לך שצריך להוסיף חותמת בתחתית הסחורה. אתה מזיע, מחפש אלטרנטיבות, עכשיו, אם תצליח, זו כבר רק שאלה של מזל. ובסוף אל תשכח לשלם את עלויות האחסנה לנמל. אם כך, דאג לקבל מראש רשימת דרישות כתובה מעמיל המכס שלך והתכוון אליה מבעוד מועד.



עסקת פרוורד:

הגנה מפני שינוי בשער החליפין שנעשית באמצעות לקיחת הלוואה שקלית בסכום מסוים והפקדתה בפקדון דולרי לתאריך מסוים. עבור ההלוואה השקלית תשלם ריבית שקלית ועבור ההלוואה הדולרית תקבל ריבית דולרית. עסקה זו כרוכה במתן בטחונות לבנק אבל התוצאה היא קיבוע של השער לפי השער של היום. מכשיר זה זול מבין השניים.

אופציה:

חוזה המאפשר לקונה את האופציה לרכוש מטבע בתאריך ובשער מוסכם מראש. האופציה היא נייר ערך שניתן למוכרו בבורסה במידת הצורך.

מכשיר זה כרוך בעמלה. העמלה משתנה בהתאם לזמן - ככל שהזמן שעובר מרגע העסקה ועד לרגע המימוש יהיה ארוך יותר, כך מחיר האופציה יתייקר. וכן השער - ככל שהשער שאתה רוצה להבטיח גבוה יותר, כך האופציה מתייקרת. במצב כזה, אם שער החליפין יורד אתה זורק את האופציה לפח ולא מממש אותה. במקרה שאתה לא וודאי שהעסקה תצא לפועל, כגון בעסקה של מכרז, לך על אופציה ולא על עסקת פרוורד.

התקשרות חוזית עם הספק:

מהי המחויבות בין הלקוח לספק? מהן התרופות להפרת החוזה? באיזו מדינה תתבצע תביעה? מי הצדדים לחוזה? מהו הפריט? מהו הצבע? כמה יחידות באריזה? (נתונים החשובים לצורך הקטנת עלויות המשלוח), איך תישלח הסחורה? איך ומתי ישולם התשלום? איזה צד בחוזה אחראי לביטוח? מי משלם את עלויות המשלוח? אלה רק חלק מהדברים שעליך להגדיר בחוזה. להגיד לספק לשלוח לך הצעה ולאשר אותה כמו שהיא, יהיה פשע, אולם גם חוזה דרקוני של כמה עמודים לא ישרת את המטרה. אתה צריך להכיר את הכללים הבסיסיים ולדאוג להסכים עליהם מראש בכתב.

ואם חשבת שבזה סיימת את מרוץ המכשולים? חביבי, אתה רק בתחילת המשחק...

אל תהמר על הכסף שלך



אמא שלי תמיד אמרה שכסף לא גדל על עצים. אולי בגלל זה אני רואת חשבון, כדי להוכיח שזה אפשרי. כסף יכול לגדול על עצים אם אתה נוטע אותם ומטפח אותם. ככל שמדובר בעסק, אתה שואל את עצמך ממה אתה רוצה להרוויח? משינוי בשער החליפין או מעסקת היבוא עצמה?

בין הרגע שבו חתמת על העסקה לבין רגע התשלום עובר זמן. בזמן זה שער החליפין נתון לתנודות. עסקה שחשבת שעומדת להסתיים ברווח נאה, סופה בדמעות. מדוע? משום שהתחייבת ללקוח לספק את הסחורה בתמורה לשקלים, בה בשעה שלספק התחייבת לשלם בדולר. תחשיב הרווח שלך בוצע מתוך הנחה ששער החליפין לא ישתנה בעוד השער עלה באופן בלתי צפוי. עליך להגן על עצמך מראש במכשירים בנקאיים אשר לא בהכרח כרוכים בעמלה. שני סוגי עסקאות ההגנה:

בתנאי התשלום, כגון נותן הוראת תשלום לבנק להעביר את הכסף תוך 30 יום.

יבואן מייבא כסאות כנגד דוקומנטים לגביה. ביום שחרור הסחורה הוא מוצא שהשכן ממול מוכר את אותם הכיסאות בדיוק במחיר שעלה ליבואן לייבא. הוא לא פרייר, משאיר את הסחורה בנמל. אמנם לספק יש עילה לתבוע את היבואן, אבל עצם העמדת הדוקומנטים לגביה לא עוזרת לו.

אשראי דוקומנטרי: חוזה בין הבנק של היבואן ליצואן. הבנק פותח מכתב אשראי (LC) שבו הוא מתחייב לשלם סכום כסף בתאריך נקוב תמורת קבלת דוקומנטים (מסמכים) אותם דורש היבואן.

לא רק ששיטה זו מחייבת את היבואן לתת בטחונות לבנק, היא גם יקרה. לכן יש להשתמש בה בשיקול דעת ורק במידה שאין אלטרנטיבה אחרת. כל תיקון שנעשה לאחר פתיחת האשראי, כגון שינוי סכום, עולה בין \$50-60. לכן מומלץ להכין טיוטה, לפקס לספק ולקבל את אישורו לפני פתיחת האשראי.

היות שהבנק בודק רק את המסמכים ששלח הספק, ולא בודק את הסחורה בפועל, יכולה להיווצר ליבואן בעיה בעת קבלת הסחורה. נניח שהיבואן הזמין 100 זוגות נעליים צהובות. הבנק בדק את הצהרת הספק שאכן נשלחו 100 זוגות נעליים צהובות ומשלם לו את הכסף. היבואן שמח שהכל בסדר, פותח את האריזות, ומגלה שאלה 100 זוגות מגפיים ורודים. אז מה עושים? באפשרותך להפעיל את חברת SGS - חברה שמרושתת על פני העולם כולו, ועורכת בדיקות של הסחורה לפני ההעמסה שלה. אתה מצרף מפרט אותו ברצונך שיבדקו, כמויות, צבעים, תקנים, איכויות, כל דבר שבראש שלך. במקביל אתה דורש מהספק אישור חברת SGS למפרט שביקשת. אישור זה עליו לצרף לבנק כחלק מהדוקומנטים לצורך קבלת התשלום.



אז איך אתה מעדיף לשלם?

המאפיינים את הסחר הבינלאומי הם המרחק בין הספק ללקוח, והזמן שעובר מיום יציאת הסחורה ועד קבלתה. שיטות התשלום הנהוגות:

חשבון פתוח: התשלום ישירות לספק באשראי שנותן הספק ללקוח.

חשבון פתוח ניתן בדרך כלל כאשר ישנה היכרות קודמת בין הספק ללקוח. זוהי שיטת התשלום הזולה ביותר.

תשלום מראש: התשלום מבוצע מהיבואן ישירות לספק בעת העברת הסחורה.

בדרך כלל, בתשלום מראש, מתקבלת הנחה משמעותית בסכום העסקה. שים לב שכאשר אתה מגדיר "הנחת מזומן" אינך זוכה בהפחתה של ערך הפריט לצורך מכס, אולם אם הגדרת מבעוד מועד "הנחה מסחרית" תזכה בהקלה.

דוקומנטים לגביה: הבנק היצואן שולח ניירת רלוונטית לצורך שחרור הסחורה ישירות לבנק היבואן. בנק היבואן מעביר ליבואן את המסמכים רק לאחר שבדק שהיבואן עומד

פוליסת ביטוח צפה מבטחת את כל המשלוחים ולא משלוח ספציפי. המחויבות העיקרית של היבואן היא להצהיר על כל המשלוחים אותם התחייב לבטח. אי מתן הודעה משחרר את חברת הביטוח מכל אחריות במקרה נזק.



עלויות גבוהות?

כמה אתה משלם למשלח?
כמה יקר עמיל המכס שלך?
האם בדקת אלטרנטיבות?

משרדנו יבדוק עבורך אפשרויות הוזלה וקבלת החזרים שמגיעים לך

צור קשר היום: 052-3318199



חיים פרי
מערכות סחר בינלאומי - ניהול וייעוץ
חבר בלשכת היועצים העסקיים

טלפון: 052-3318199
טלפקס: 09-7480690
אז"ר 40 כפר-סבא 44505
peny@multisphera.com

השמים הם הגבול...



איך שלא תהפוך ותסתכל על זה, עולם היבוא גדוש בפרטים חשובים שעליך להכיר. פרטים, שאת מקצתם הצגתי במגזין זה. לא משנה עד כמה מדינות העולם פותחות גבולותיהן, עדיין קיימים מחסומים, והמחסומים הם כללי המשחק. הכרת הכללים, מעט מימון, הרבה עבודת שטח, וייעוץ טוב. זה מה שצריך.

אז אתה בפנים?

כאשר אין כיסוי אמיתי להצהרתו של הספק בדוקומנטים, הדרך היחידה העומדת בפני היבואן להימנע מתשלום היא לבקש מבית משפט צו מניעה האוסר על הבנק להעביר תשלום.

אתה תמיד מוזמן ליצור עימי קשר:
לין זלניק, רואת חשבון
04-8112614

רחוב יוכבד 8, חיפה, מיקוד 34674
טלפון: 04-8112614 פקס: 04-8110988
דוא"ל: lynn@ksafim.biz
אתר: www.ksafim.biz

דוקומנטים לגביה [מסמכים לגביה]- שיטת תשלום נהוגה, לפיה הניירת הנדרשת לצורך שחרור הסחורה מהמכס מתקבלת רק לאחר שהבנק של היבואן בדק שהיבואן אכן עומד בתנאי התשלום.

הסכמי אזור סחר חופשי - ישראל חתומה עם מספר מדינות על מספר הסכמים המבטלים או מפחיתים את תשלומי המכס, ומקלים במגבלות אדמיניסטרטיביות בסחר בין אותן המדינות. ההסכמים שעליהם חתומה ישראל: האיחוד האירופי (25 מדינות האיחוד), מדינות EFTA (איסלנד, ליכטנשטיין, נורווגיה, שווייץ), טורקיה, רומניה, בולגריה, ארה"ב, קנדה, מקסיקו.

המוביל הימי - העוסק בהובלת הסחורה בים. ישנם עמילי מכס שבבעלותם חברות הובלה ימית ויבצעו את שני התפקידים תחת קורת גג אחת, אולם במצבים מסוימים מומלץ להתקשר עם כל אחד מהם בנפרד.

עמיל מכס - נציג המכס, העוסק בטיפול בענייני המכס תמורת תשלום.

פוליסה צפה - התחייבות של חברת הביטוח לבטח את כל המשלוחים או משלוחים מסוג מסוים. ההתחשבנות נעשית לפי המשלוחים שנעשו בפועל, ולכן מחויב היבואן להנפיק תעודה לעמיל המכס עבור כל משלוח שמגיע מחו"ל, לפני שחרורו מהמכס.

שטר מטען ימי - מסמך המאשר את קבלת המכולה על ידי חברת האוניות. שטר המטען הימי מונפק לבעלים של הסחורה (בדרך כלל הלקוח או הבנק) והוא מהווה אסמכתא הנדרשת לשם שחרור הסחורה. שטר זה סחיר וניתן להסבה למישהו אחר.

שטר מטען אווירי - מסמך המאשר את קבלת המטען על ידי חברת התעופה, ובו בזמן משמש גם כחשבון הובלה אווירית הוא אינו ניתן להסבה לצד אחר.

תעודת מקור - מסמך שבמסגרת הסכמי הסחר החופשי יש להציגו כשהוא מלא כיאות, על מנת לזכות בהקלות המכס. מסמך זה יש להציג לפני שחרור הטובין מהמכס ולא לאחוריו. המסמכים המקובלים: **FORM A** - בין ישראל וארה"ב. **EUR 1** - בין ישראל ואירופה.

תעודת שער/Gate Pass - תעודה שמקבל עמיל המכס לאחר שחרור הסחורה מהמכס, ועל ידי הצגתה ניתן להוציא את הסחורה מהנמל.

מילון מונחים קטן



CFR [Cost & Freight, עלויות והובלה] - אחד מתנאי INCOTERMS שבו הסיכון עובר לקונה עם חציית הטובין את דופן האונייה פנימה, לתוך מחסני האונייה בנמל המוצא. נטל ההוצאות והאחריות למטלות עוברים מהמוכר לקונה עם הגעת הטובין לנמל היעד.

CIF [Cost Insurance & Freight, עלויות, ביטוח והובלה] - אחד מתנאי INCOTERMS שבו הסיכון עובר לקונה בהטענה על סיפון האונייה במדינת היצוא, אולם נטל ההוצאות והביטוח ישולם על ידי המוכר עד לנמל היעד.

DDP [Delivered Duty Paid, מסירה לאחר עלויות כולל מיסים שולמה] - אחד מתנאי INCOTERMS שבו המוכר חייב למסור את הסחורה עד לחצרו של הקונה וזה כולל את תשלום המכס.

EXW [Ex Works, בחצר המפעל] - אחד מתנאי INCOTERMS שבו נקודת המסירה לקונה חלה במחסן המוכר ובה עוברים לקונה הסיכון, נטל ההוצאות ונטל האחריות למטלות.

FOB/FOB VESSEL [Free On Board, משוחרר על הסיפון] - אחד מתנאי INCOTERMS שבו הסיכון, נטל ההוצאות ונטל האחריות למטלות עוברים מהמוכר לקונה עם חציית הטובין את דופן האונייה פנימה בנמל המוצא.

INCOTERMS [International Commercial Terms, תנאי סחר בינלאומיים] - 13 תנאי סחר בינלאומי מוסכמים מראש אשר מטרתם לגשר על פני פערים של נהלים, כללים ותקנות במדינות השונות. כל אחד מ-13 התנאים מגדיר בבירור: 1. עד איזו נקודה במסע יחולו הוצאות המסע על כתפי היצואן. 2. עד איזו נקודה במסע תחול זיקת הביטוח על היצואן. 3. עד איזו נקודה לאורך דרך הטובין יצטרך היצואן לשאת במטלות השונות.

אשראי דוקומנטרי/מכתב אשראי/LC of Credit - חוזה בין הבנק של היבואן ליצואן. הבנק של היבואן פותח מכתב אשראי בו הוא מתחייב לשלם סכום כסף בתאריך נקוב תמורת קבלת דוקומנטים (מסמכים) אותם דורש היבואן.