

סוף דבר / איך להצליח בסחר הבינלאומי

אנו מקווים כי קריאת מדריך זה תרמה להבנה כי שלא כמו בעסקת מסחר פנים-ארצית, בסחר הבינלאומי המוצר הנסחר לבדו אינו ערובה להצלחה. הסחר הבינלאומי רצוף מהמורות וסכנות היכולות להפוך רעיון מבריק, מוצר מוצלח - לכישלון כלכלי. הצלחה במסחר הבינלאומי מתחילה בהשגת הידע הדרוש, בהגנה נכונה, ותלויה בהבנה מעמיקה של התחום, של הנסיבות המשתנות, ובקבלת תמיכה מקצועית ואמינה.

בנק הפועלים מקיים קשר עם למעלה מ-2,500 בנקים כתבים (קורספונדנטים) במדינות רבות ברחבי העולם, לרבות בעולם המערבי, במדינות אסיה ואמריקה הלטינית, במזרח אירופה ובארצות ערב. רשת שלוחות הבנק בחו"ל: סניפים, נציגויות וחברות בנות הפרושים בבירות של מדינות המערב ושל המזרח הרחוק ובמרכזים הפיננסיים, משלימה ומחזקת את רשת כתבינו בחו"ל. כמו כן מקיים בנק הפועלים קשר עם חברות ביטוח בארץ ובעולם, המעניקות חיסוי פוליטי ו/או מסחרי לאשראי שמעמיד הבנק לטובת לקוחותיו.

פרישה רחבה זו מאפשרת תקשורת בין-יבשתית מהירה ואמינה בין קונה למוכר, בין מלווה ללווה, בין מבוטח למבטח, ומקטינה משמעותית את אי-הוודאות בסחר הבינלאומי לתועלתם של כל הצדדים.

אנו מאמינים שהידע, המיומנות והניסיון שנרכשו בבנק הפועלים, העומדים לרשות ציבור העוסקים בסחר בינלאומי, יכולים להביא להצלחה המקווה. במוקדי סחר-חוץ והמשרדים של הבנק תוכלו למצוא עצה נאמנה, הדרכה וסיוע.

לסיום, אנו מביאים את "עשרת הדיברות" שלנו ליבואן וליצואן, בתקווה שימשו ככלי עזר לקורא.

עשרת הדיברות ליבואן

1. בטרם תיכנס לתחום היבוא/ליבוא מוצר חדש, למד את הענף: חפש מקורות מידע, היעזר באינטרנט/לשכות מסחר/נציגויות זרות בישראל/עיתונות מקצועית.
2. התמקדת בספק מסוים – למד עליו כמה שתוכל, באמצעות: חברות המתמחות במידע מסחרי/הבנק שלו (באמצעות הבנק שלך)/ לקוחות אחרים שלו/ ספקיו/ מתחריו/ אינטרנט/ עיתונות (ארצית, מקומית).
3. השתדל לבקר במפעל/לפגוש את הספק: 'טוב מראה עיניים'. תעד כל שלב במו"מ בכתובים/ באמצעים אלקטרוניים.
4. בדוק אם יש מחיר שוק למוצר, תנאים מקובלים ומוכתבים בענף, או שהזירה פתוחה למשא ומתן. אל תתפתה להצעות מחיר זולות מעבר לסביר.
5. התייעץ עם משלח/ מוביל/ עמיל מכס לגבי בסיס המחיר, שיטת ההובלה, האריזה והמסמכים הנדרשים. ברר מראש צורך אפשרי לאחסן את הסחורה במחסן ערובה.
6. למד את הרישוי והמיסוי בכניסת המוצר לישראל, בהתחשב במדינת היצוא/מקור הסחורה.
7. האם מועדי האספקה קריטיים עבורך? אם כן – השתדל לכלול בהסכם סעיף קנסות על פיגור באספקה. שים לב: אשראי דוקומנטרי הוא כלי מעולה להכתבת עמידה במועדי אספקה.
8. בכל שיטה משיטות התשלום שתיבחר (ח-ן פתוח, ד"ג, א"ד), העדף אשראי ספק על תשלום במזומן כנגד מסמכים, כדי שתוכל לבדוק את הסחורה לפני התשלום, ולהקל על תזרים המזומנים שלך.
9. התייעץ עם הבנק שלך לגבי אפשרויות המימון והתנאים הכספיים בעסקה.
10. אל תסכם מחיר סופי לפני שסוכמו כל התנאים הטכניים, הכלכליים והמשפטיים בעסקה: מפרט, מועדים, בסיס מחיר, תנאי תשלום, שיטת תשלום, וכיו"ב.

עשרת הדיברות ליצואן

1. למד את השוק, אתר את הצורך במוצר, בחר את שיטת המכירה/ההפצה ואת ערוצי התקשורת המתאימים. פרסם את חברתך באפיקי הפרסום הרלבנטיים.
2. בדוק אפשרויות להיעזר בחברת סחר לארגון היצוא, להציג בתערוכות, להשתתף בירידים.
3. היעזר במכון היצוא ובנציגויות מסחריות של ישראל.
4. השתמש ביועצים מקצועיים בכל תחום: עיצוב המוצר והאריזה, הובלה, ביטוח, מיסוי, מימון, בנקאות וכיו"ב. יצוא הוא נושא מורכב, המחייב שימוש במיטב המקצוענים.
5. היעזר בכל אפיקי הסיוע הממשלתי הקיימים: המדען הראשי/מרכז השקעות/מוקדי סיוע לעסקים/חממות טכנולוגיות/הקרן לעידוד השיווק, והיה מודע להטבות הכספיות הקיימות: החזרי מע"מ, הישבון.
6. אל תבצע עסקה אם אינך בוטח בצד השני, אף אם הרווח נראה קוסם. הוצאות בלתי צפויות והפתעות מרות עלולות להפוך רווח להפסד.

- בדוק אם אין הוראות מיוחדות בנושא הרישוי (הן בישראל והן בארץ היעד), ברישום פטנט, בנושא התקינה בשוקי היעד. דאג לספרות טכנית ופרסומית נאותה בשפת ארץ היעד.
7. תמחר נכון את המוצר – התחשב במחירי המתחרים – בדוק אם יש מיסי יבוא, ואם יש לישראל הסכם סחר עם מדינת/מדינות היעד.
8. אל תסכם מחיר סופי עם קונה לפני שסוכמו כל התנאים הטכניים, הכלכליים והמשפטיים בעסקה: מפרט, מועדים, בסיס מחיר, תנאי תשלום, שיטת תשלום, וכיו"ב.
9. בדוק אפשרויות לביטוח התמורה ע"י הבסס"ח/חברות ביטוח פרטיות, ושקול האם דרוש גם ביטוח פוליטי.
10. שמור על נאמנותם של לקוחותיך הקיימים ושל ספקי התשומות החשובים לך; טפח את הקשרים איתם. דאג לקיום שירות-לאחר-מכירה יעיל, והיה קשוב לצורכי הלקוחות ולתנאי השוק המשתנים.