

יבוא יצוא ומה שביניהם קורס ליזמים
ובעלי עסקים

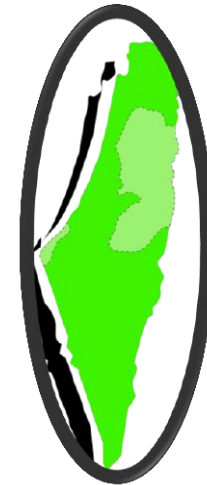
מט"י באר שבע

מפגש מסכם

רכז הקורס: שפריר גודל

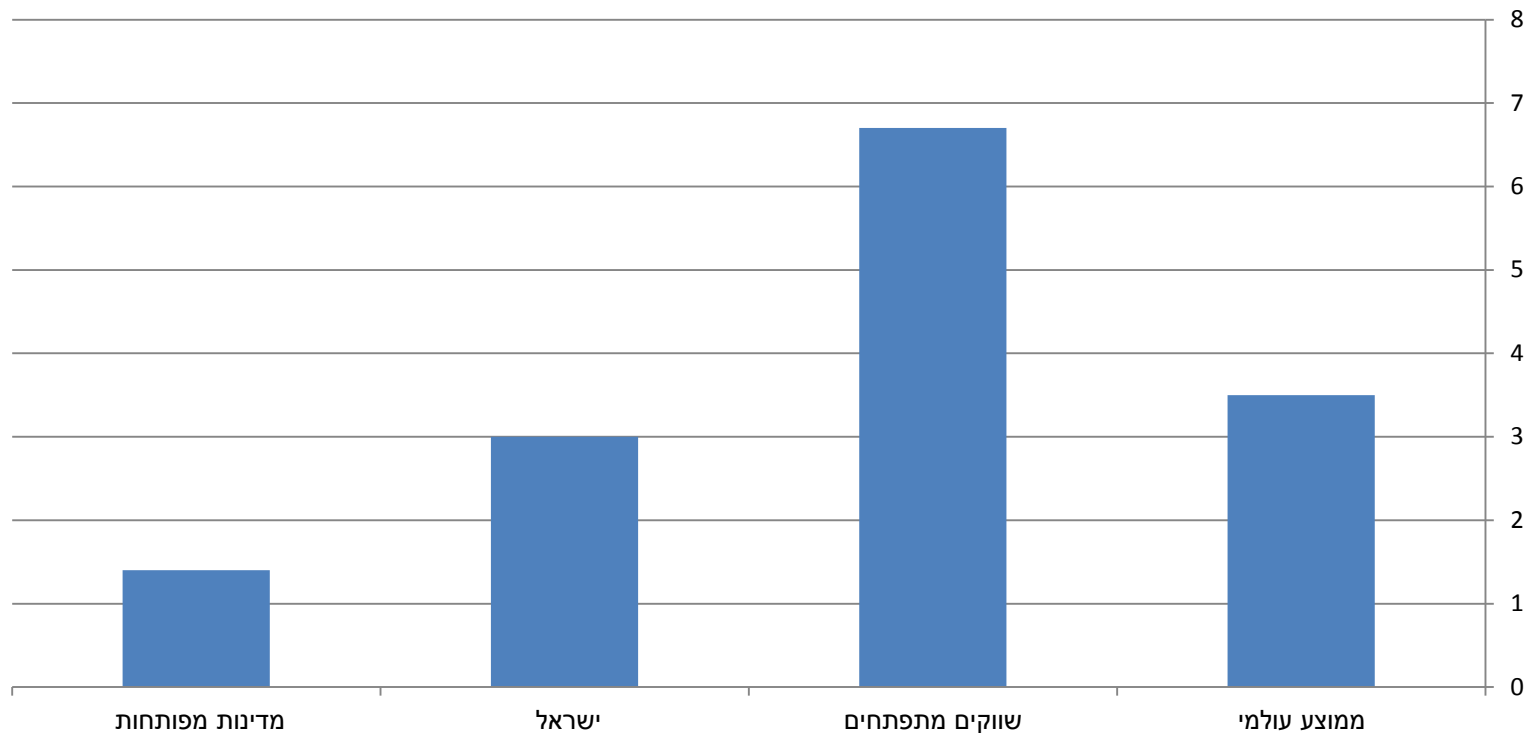
אוקטובר 2012

כיצד משפיעות עלינו "מהפכות האינטרנט" אצל השכנים?
כיצד משפיע עלינו המשבר הכלכלי העולמי?

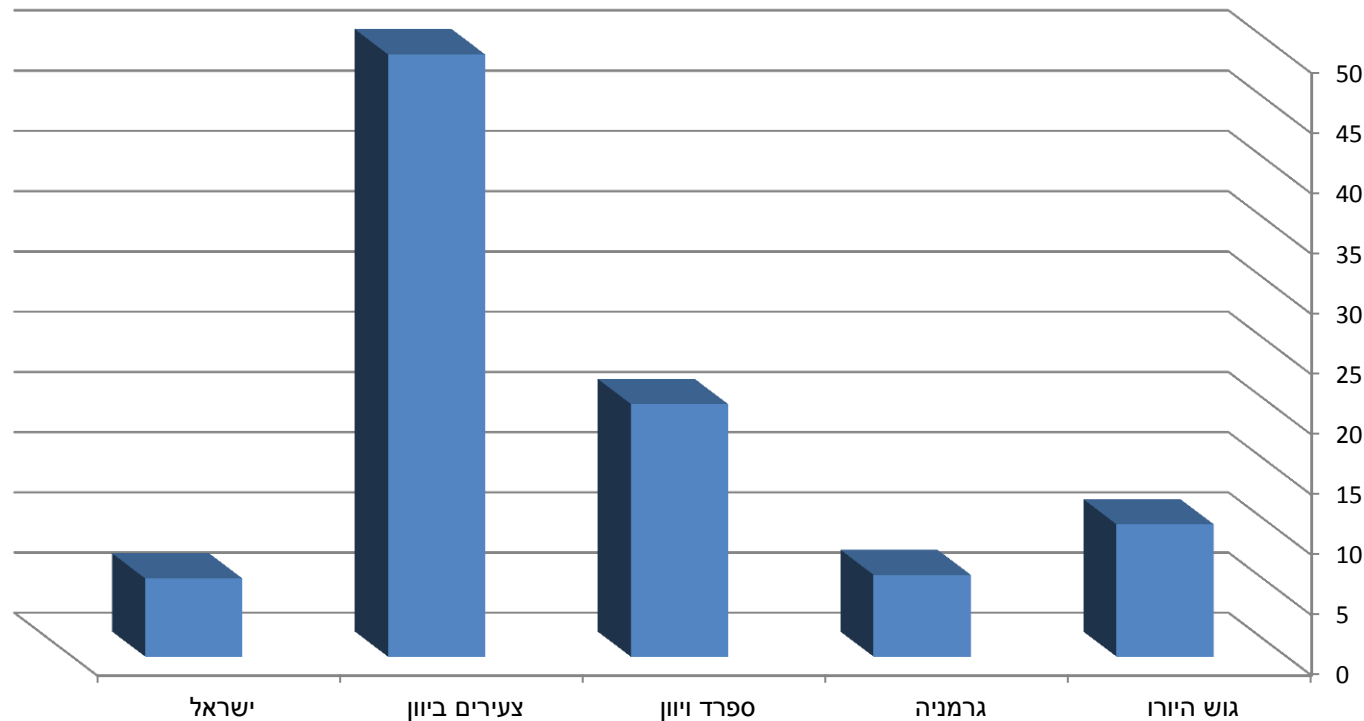


 **שפריר גודל**
אסטרטגיה, פיתוח עסקי ושיווק
שעורי צמיחה 2012

*מתוך סקירה של בנק הפועלים מאי 2012



שעור בלתי מועסקים מקרב דורשי העבודה



ועוד כמה נתונים

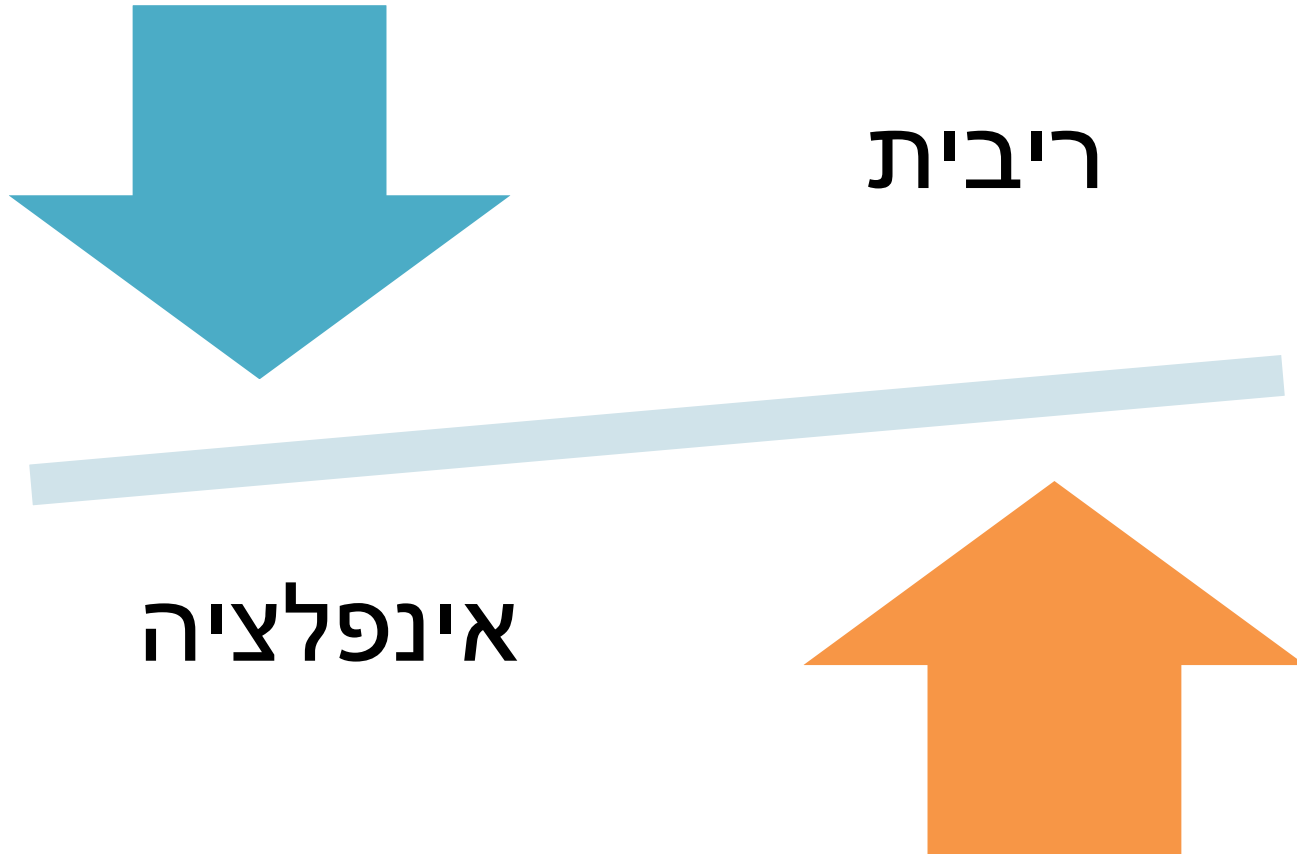
- ריביות הבנקים המרכזיים בארופה ובארה"ב ירדו משעור של 5% בקרוב ב 2006 עד 0.5 כיום. =< הריבית הראלית כיום שלילית.
- על פי ההסכם עם נציגות האיחוד האירופי יוון צריכה למצוא מקורות לצמצום 4% בגרעון שלה כלומר מיסים ו/או צמצום ההוצאה הממשלתית.
- מלבד יוון, גם ספרד ואיטליה בולטות בחוב הגבוה שלהן. התשואה על האג"ח האיטלקי 6.3%. זאת בהשוואה לגרמניה 1.2% ואפילו ארה"ב 1.7%.
- בסוף השבוע האחרון הורידה סוכנות מוד'יס הדרוג של 16 בנקים בספרד. לחלקם ב 3 דרגות. ממשלת ספרד הלאימה את הבנק השלישי בגודלו במדינה.
- התגברות של תנועות לאומניות ומסרים פופוליסטים ברחבי אירופה.
- בנקים מרכזיים מדפיסים הרבה כסף. איום אינפלציוני משמעותי מעבר לפינה.

דרכמה

- בשבוע שעבר אזרחי יוון החלו מושכים פיקדונות בקצב מואץ. מעבירים לבלטות ולבנקים בגרמניה. המשך המשיכות מהווה איום על המערך הבנקאי היווני שמאבד את אמון הציבור שלו.
- שבדיה ואנגליה – לא בגוש היורו ולכן יכולות לפחת ולייסף את שער המטבע שלהן לפי הצורך.
- סימנים למשיכת פיקדונות מוגברת נראים גם בספרד
- בנק ישראל מאלץ את הבנקים להגדיל את יחס ההון העצמי שלהם למחזור =< פחות אשראי ויותר יקר!

איפה זה משפיע עלינו?

- אינפלציה
- עלויות הייצור והשילוח שלנו
- שע"ח - חדרי במסחר בישראל "רדומים"
- כוח קניה בשווקי יעד
- הזדמנויות רכש והשקעה
- שינויים במדיניות בנק ישראל ובנקים מסחריים.
- חוסר וודאות סותם צינורות נזילות.



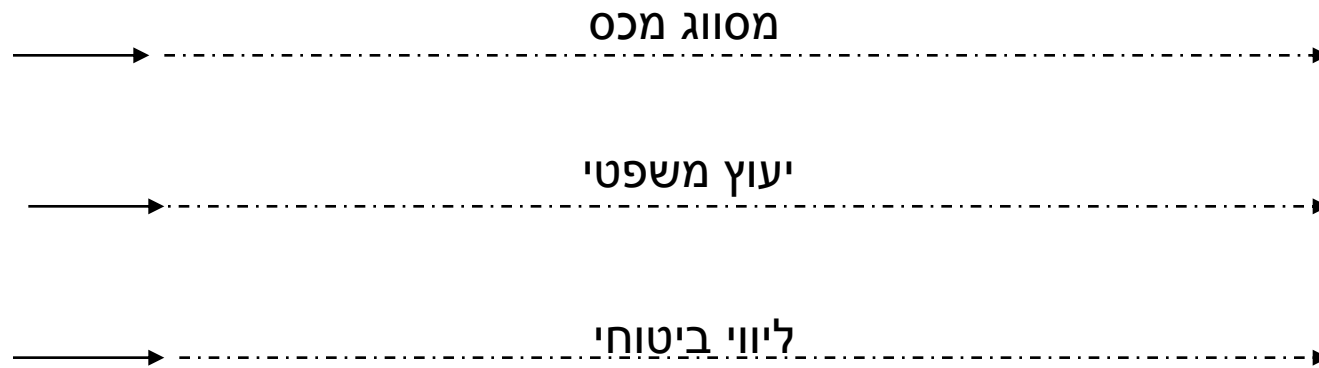
מסחר בינלאומי

דרך לעשות עסקים בין שתי ישויות, או יותר,
הממוקמות במדינות שונות.

לעשות עסקים?

- תכנון – הנכשל לתכנן מתכנן להיכשל
- פיננסים ומימון
- שיווק – אנחנו צריכים "צורך"
- לוגיסטיקה
- חוק ומשפט

הגורמים המשתתפים בתהליך היבוא



הגורמים המשתתפים בתהליך היבוא



רשויות מוסמכות ומשרדי ממשלה

גופים מממנים

גורמי סיוע התנדבותיים ופילנתרופיים

שטר המטען

מושגים עיקריים שהוזכרו בקורס

- שרשרת האספקה
- **Incoterms - international commercial terms**
- LC
- Factoring
- ביטוח שער
- Performa Invoice to Original Invoice
- WB
- Delivery Note & Packing List



שפיר גודל

אסטרטגיה, פיתוח עסקי ושיווק

דגשים לאריזה נכונה

- התאימו את גודל האריזה לתכולתה. אריזה גדולה או קטנה מדי לא תגן על המשלוח בצורה אופטימאלית.
- בחרו קרטון או מיכל בחוזק מתאים למשקל המוצרים, מומלץ שימוש בקרטון חדש ורב גלי.
- בהובלת מוצרים שבירים השתמשו בקרטון גלי בעל דפנות כפולות, בכדי להגדיל את יכולת ספיגת הזעזועים של האריזה.
- במידה ואתם משתמשים באריזה משומשת, יש לוודא את שלמותה ולהסיר מדבקות ישנות.
- מלאו חללים ריקים בתוך האריזה כדי למנוע תנועה אפשרית של התכולה.
- במשלוח מרובה פריטים, צרו חיץ בין המוצרים השונים באמצעות ספוג, ניילון בועות או קרטון.
- אל תשתמשו בפיתית קלקר או גזרי נייר כריפוד פנימי יחיד, שכן הם מאפשרים תזוזה של המוצר בתוך האריזה.
- ככל שהמוצר כבד יותר, השתמשו בריפוד פנימי קשיח יותר, כדי להשיג יכולת ספיגת זעזועים יעילה.
- אבטחו מכסים הנסגרים בלחץ בעזרת נייר דבק, ניילון נצמד וכו'.
- הקפידו על סגירת המשלוח כראוי באופן אחיד מכל צדדיו.
- אל תדביקו שטח מטען על קווי חיבור/סגירה של האריזה.
- יש לוודא שהברקוד ומספר שטר המטען אינם מוסתרים על ידי מדבקות נוספות.
- משלוחי freight מעל 70 ק"ג יש להניח על משטח.

מבנה עלויות של עסקת סחר בינלאומי



מו"מ עם הבנק- עמלה
 לתשלום \$35 +.א.ד. +סוופט
 \$10
 קבלת כסף בחו"ל - \$16-\$20
 מחו"ל למסגרת א.ד.

אוסף טיפים שבא מהניסיון

- דעו לאן אתם [הולכים](#)
- הקצו ללימוד הנושא משאבים (כסף וזמן)
- הגדירו מי יחליף אתכם בפעילות השוטפת
- בקרו את הלקוחות והספקים שלכם לפני ביצוע העסקה.
- שתפו מראש את הבנק ושאר הגורמים המממנים בתכניותיכם.

החברה והחזון

- איפה נהיה בתוך כמה שנים?
- למה בעצם אנחנו רוצים לייבא?
- האם נעבוד רק בארץ?
- האם נתפוס יותר מחוליה אחת בשרשרת הערך
- איפה האוקיינוס הכחול שלנו
- אנחנו החברה היחידה בענף ש.... (לא יותר מ 5 מילים)

....ועוד קצת

- **שרשרת האספקה**
 - ודאו כי שרשרת האספקה שלכם מלאה
 - הגדירו בדיוק איפה "החוליה" שלכם
 - הכינו יותר מחלופה אחת
- **צפו טעויות ותקלות לא צפויות.** הגדירו מראש מה אתם מוכנים לסכן ודאגו שיהיה קשר בין השניים
- בקרו בתערוכה מקצועית וחתמו על מינויי למגזין מקצועי או newsletter מתאים

GPS - אבני דרך ליצוא מוצריך מעבר לים

יצוא

איתור סוכן / מפיץ / קניין
סגירת עסקה
לוגיסטיקה
הגדלת מכירות בשוק היעד
פעילות בשווקים נוספים

היערכות

כללי משחק בארץ
היעד.
תקן, עיצוב, אריזה, מיתוג
מיידע עסקי,
אמצעי סיוע,
ביקור ביעד /
תערוכה

מוכנות

מוכנות מוצר
מוכנות העסק
שיווק בינל"א /
אינטרנט

מרכז יצואנים קטנים, מסייע בייעוץ והכוונה, למגוון הכלים והשירותים שמציע לך מכון היצוא,
בדרך לייצא לעולם הרחב.

טל. 03-5142824, leib@export.gov.il, www.export.gov.il

www.shafirgodel.biz

- המכון הישראלי לשיתוף פעולה בינלאומי
– www.export.gov.il
- איגוד לשכות המסחר
– <http://www.chamber.org.il>
- נמל אשדוד
– <http://www.ashdodport.co.il>
- FC
– <http://www.flying-cargo.com/>
- שפריר גודל – אסטרטגיה פיתוח עסקי ושיווק
– www.shafrirgodel.biz

תרגיל - מה עדיף מחיר FOB או DDU

- עלות צנצנת 1 יורו דולר Exw Amsterdam שער חליפין 6 ₪ ליורו
- 10 צנצנות בקרטון, 92 קרטונים במשטח, 10 משטחים בקונטיינר
- הובלה ימית לאשדוד 2100 דולר שע"ח 4 ₪ לדולר.
- הובלה אמסטרדם רוטרדם 480 יורו
- מיסי נמל רוטרדם 340 יורו
- שעור מכס 6%
- עמלת עמל מכס 70 דולר.
- מיסי נמל אשדוד 240 דולר
- הובלה יבשתית ישראל 1700 ₪.
- הצעת מחיר ספק 18,000 דולר DDU 13,500 דולר FOB רוטרדם

נקודת מבט אישית

**DO NOT BE AFRIED NOT TO KNOW.
ALWAYS SEEK KNOWLEDGE AND KNOWHOW**

סחר בינלאומי – השמיים אינם הגבול
– הם הדרך !



Thanks and “good buy”



<http://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1000756208>

מכון היצוא: היצואנים הקטנים קורסים

מאת יובל אזולאי

ניתוח של אגף הכלכלה במכון היצוא חושף תמונת מצב מרשימה על הייצוא הישראלי: 70% מהיצואנים הקטנים הפסיקו לייצא או צמצמו משמעותית את פעילותם בין השנים 2007 ל-2011. במכון היצוא מסבירים את המגמה במשבר המתמשך בכלכלה העולמית. מנתוני המכון עולה, כי מתוך 3,856 יצואנים שייצאו סחורות בהיקף של יותר מ-100 אלף דולר ב-2007, כ-1,900 הם יצואנים קטנים (שייצאו בהיקף שנע בין 100 אלף ל-2 מיליון דולר), שהמצב בשווקי העולם אילץ אותם להפסיק לחלוטין או למוער את פעילותם. בקרב 30% מהיצואנים נרשמה עליה בהיקפי היצוא בתקופה זו.

חרף הנתונים הקודרים, בין השנים 2007 ל-2011 היקף היצוא זינק בשיעור של יותר מ-30%: ב-2007 הוא הסתכם בכ-35 מיליארד דולר, ובסוף 2011 היקף היצוא מישראל כבר הסתכם בכ-47 מיליארד דולר.

הגידול ביצוא 2011*

יתר	10 ⁵	4
היצואנים (כ-3,850)	היצואנים הגדולים	היצואנים הגדולים*
8.0%	31.6%	100.1%

*טבע, בון, כל ואינטל נתונים: מכון היצוא

במכון היצוא הסבירו את הסתירה בכך שכארבע השנים האחרונות רק חברות בודדות הובילו את היצוא. מדובר בעשרת היצואנים הגדולים במשק, ובהן כימיקלים לישראל, אינטל, טבע, מכתשים-אגן, בון, אלביט מערכות, התעשייה האווירית וישקר. יו"ד מכון היצוא, רמזי גבאי, אמר היום, כי הנתונים משקפים את הקשיים היומיומיים שאיתם מתמודד היצואן הישראלי. "המשבר המתמשך בכלכלה העולמית גורם לירידה בביקוש ובסחר העולמי, זאת לצד השחיקה המתמשכת בשער החליפין הריאלי שפוגעת קשות ברווחיות", אמר. "נוסף על אלה, היצואנים פועלים בסביבה תחרותית קשה שהופכת לאיום מוחשי על היצוא הישראלי".