



## קורס : " יבוא ויצוא ליזמים ובעלי עסקים "

קהל היעד – יזמים המעוניינים בהכשרה מקצועית בסחר בין לאומי {יבוא-יצוא}  
מטרת הקורס – הקניית בסיס מקצועי תיאורטי ומעשי לביצוע עסקאות סחר בינלאומי {יבוא-יצוא}.  
היקף הקורס - 8 מפגשים, כל מפגש 4 שעות אקדמאיות  
מקום - מ.ט.י באר שבע, רחוב מורדי הגטאות 141.  
עלות הקורס כולל סיור בנמל ושדה תעופה -880ש"ח בלבד.

ניתן לראות את מערכי השיעור באתר האינטרנט [www.shafirgodel.biz](http://www.shafirgodel.biz)

תאריך פתיחה: 14/10/2012 משעה : 17.00–עד: 20:15, בימי: א'

תאריך	יום	נושא ההרצאה	מרצה
14/10/12	א'	<p>1. <b>מבוא לסחר בינלאומי</b></p> <p>א. הכרות עם המשתתפים ותאום ציפיות. (ניסיון עסקי בדגש על המקורות לסחורה כיום, תחומי עיסוק, מטרה ההשתתפות בקורס, ביקור מקצועי בחו"ל)</p> <p>ב. תוכנית הקורס והצגת הסיליבוס</p> <p>ג. ישראל כמדינת יצוא Export oriented</p> <p>ד. מהו מסחר בינלאומי והתבססותו על העיקרון הכלכלי - היתרון היחסי.</p> <p>ה. תהליך היבוא ותהליך היצוא</p> <p><b>*הגורמים המשתתפים בתהליך הסחר הבינלאומי</b></p> <p>א. יבואן ויצואן</p> <p>ב. משלח</p> <p>ג. עמיל מכס</p> <p>ד. מוביל</p> <p>ה. רשויות הביקורת והמכס</p> <p>ו. תקינה</p> <p>ז. רישיון יצוא, רישיון יבוא.</p> <p><b>מטרת הקורס</b> – להעניק למשתתפים אוסף כלים שיקטין את מספר הטעויות שיעשו כיבואנים וכאנשי עסקים ויגדילו את סיכויי ההצלחה של המיזמים אותם יובילו.</p>	שפריר גודל
21/10/12	א'	<p>2. <b>מימון, תמחור ושיטות תשלום</b></p> <p>א. המורכבות שבמימון סחר בינלאומי (מסמכים, מדיניות אש"א)</p> <p>ב. Incoterms = International Commercial Terms = אינקוטרמס</p> <p>ג. כלי הסיוע העומדים בפני היצואן/יבואן.</p> <p>ד. עלויות המימון כמרכיב חשוב בבחינת רווחיות העסקה.</p> <p>ה. מחיר הטעות כגורם המשפיע על קצב הצמיחה.</p> <p>ו. תמחיר עסקה. תמחיר מוצר. כיצד להימנע מהפתעות ולא להיעצר בחצי הדרך. (משקל אמיתי, משקל נפחי ומשקל לחיוב, עלות תקינה, עלויות שחרור פחת ועוד).</p> <p>ז. מימון בנקאי.</p>	שפריר גודל
28/10/12	א'	<p>3. <b>מימון</b></p> <p>א. מימון בנקאי - המשך</p> <p>ב. ציבורי (קרנות)</p> <p>ג. פרטי – חוץ בנקאי</p> <p>ד. התאמת האובליגו לפעילות</p> <p>ה. הבנקים ככלי עזר לצמיחה מבוססת סחר בינלאומי</p> <p>ו. תרגיל תמחיר</p>	שפריר גודל
4/11/12	א'	<p>4. <b>הובלה אווירית יבוא יצוא</b></p> <p>א. תהליך בחירת המשלח הבינלאומי</p> <p>ב. קבלת החלטה על ביצוע המשלוח</p> <p>ג. מסמכים חיוניים בתהליך הסחר הבינלאומי</p> <p>ד. ביצוע המשלוח – תהליך דוקומנטרי תפעולי</p>	אילן שחר



	ה. מסוף המטענים ותפקידו בתליך היבוא ובתהליך היצוא		
אילן שחר	<p>5. <b>שילוח ימי ייבוא ייצוא</b></p> <p>א. הכנת משלוח וקבלת החלטה על אופי ביצוע המשלוח</p> <p>ב. ביצוע המשלוח</p> <p>ג. המכלה ואריזה</p> <p>ד. דגשים לביצוע שילוח נכון</p> <p>ה. מידע ודוקומנטציה</p> <p>ו. התהליך המכסי</p> <p>ז. הצעות מחיר, אגרות, והיטלים</p>	א'	11/11/12
אבי בן חורין	<p>6. <b>הביטוח</b></p> <p>א. ביטוח ימי – מה כלול ?</p> <p>ב. הכיסוי הביטוחי הנפוץ – סעיפי המכון מטענים (A)</p> <p>ג. כל הסיכונים למעט החרגיגים ( מהם החרגיגים , מה המשמעות של קיומו של כל אחד בכיסוי, מה אפשר לעשות</p> <p>ד. כדי לבטלו /או לשנותו)</p> <p>ה. הכיסויים האחרים – סעיפי המכון מטענים (B) ו – (C).</p> <p>ו. ביטוח החבות החלה על בעל מטען בעת הפלגה בהתאם לכללי שטר המטען.</p> <p>ז. סוגי הפוליסות .</p> <p>ח. מרכיבי הפוליסה הפתוחה :</p> <p>ט. זיקת ביטוח ותנאי מכר</p> <p>י. סעיפים מיוחדים</p> <p>יא. חבות המבוטח בעת נזק מסמכי התביעה.</p>	א'	18/11/12
שפיר גודל	7. <b>איתור ספקים</b>	א'	25/11/12
שפיר גודל	<p>8. <b>שעור מסכם*</b></p> <p>א. איתור ספקים – sourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• מקורות סיוע: לשכות מסחר, שגרירויות ארגונים ואיגודים</li> <li>• אינטרנט מאגרי מידע</li> <li>• מידענים – דרך להתגבר על קשיי השפה. מתורגמנים – כיצד לבחור מתורגמן מתאים.</li> <li>• תערוכות - ביקור והצגה.</li> </ul> <p>ב. הרישות העסקי Business Networking</p> <p>ג. מיקומו על שרשרת הערך המוסף.</p> <p>ד. שאלות פתוחות</p> <p>ה. חלוקת תעודות</p> <p>* קבלת קבצי אקסל לשימוש וחשוב בעתיד על ידי משתתפי הקורס.</p>	א'	2/12/12

בברכת הצלחה,

לביא – מנהל הדרכה מט"י ב"ש [lavi@mati-beersheva.org.il](mailto:lavi@mati-beersheva.org.il)

מורדי הגטאות 141, 08-6275450