

01/06/2012

מסחר עסקי – המדריך ליבואן המתחיל

מאת: חניתה כהן



אילוסטרציה

מייבאים סחורה מחו"ל? הנה כמה כללים שיסיעו לכם בהתנהלות מול המכס.

אם החלטתם לעשות את הצעד הגדול והמאתגר ולפתוח עסק, כדי ליצור משהוא משלכם שיתחיל מקטן ועד מהרה יתפתח ויהפוך למשגשג באמת, חשוב שתכירו את נהלי המסחר העסקי. במידה ומדובר בעסק המחייב יבוא סחורה מחו"ל, יש

לקחת בחשבון שבסמכותה של רשות המיסים לקבוע לגבי הסחורות שבעבורם מחויבים בתשלום מס מכס לעומת הסחורות שפטורות ממס ולהגדיר את גובה המס לתשלום. כדי לייעל את ההליך ולוודא כי זה נעשה באופן מקצועי, כדאי לשקול לשכור את שירותיה של חברה המתמחה בייעוץ בנושא העברת סחורות וחפצים במכס.

שירותים מהסוג יאפשרו לכם להימנע ממצבים המתייחסים לבעיות בשחרור חבילה מהמכס כמו גם יאפשרו יעוץ בנושא יבוא אישי ובכל תחום שילוח בינלאומי. להלן מידע שכדאי לדעת בכל הקשור ליבוא מסחרי:

| המדריך המקוצר ליבואן בראשית הדרך |

כדי לדעת האם יש חובה לרישיון יבוא או אישור בעבור הטובין שמייבאים מחו"ל וגובה המכס ומס הקנייה הכרוכים בדבר, יש צורך בידיעה כיצד אלו מסווגים בתעריף המכס ומס קנייה. מידע מעודכן לגבי הנושא ניתן להשיג באתר רשות המסים בישראל. מדובר בסיווג טובין שהינו המפתח לקביעת שיעורי המס, דרישה לאישורים, תקנים נדרשים, רישיונות ושאר תנאי הייבוא. בהתאם לקבוצת המוצרים המתאימה, תוכלו להיעזר בבתי מכס שונים ולחפש את הטובין ברשימת התוספת הראשונה המופיעה באתר רשות המיסים כדי לקבל את הפרטים החסרים כמו האם היבוא מחייב רישיון ומי הגורם שמעניק אותו.

חיפוש הטובין ברשימת התוספת השנייה באתר מאפשרת לדעת האם היבוא מחייב אישור מטעם **מכון התקנים** או כל גורם ממשלתי אחר. במקרים בהם מדובר ביבוא ממדינות של ישראל אין יחסים דיפלומטיים איתן או כאלו האוסרות על יבוא טובים מחו"ל, קחו בחשבון שיתכן רישיון מיוחד לצורך ייבוא המוצרים. תעריפי מס הקנייה והמכס מצביעים על שיעורי המכס ומס הקנייה המוטלים על פרט המכס בהתאם לארץ ממנה המוצר מיובא.

| יבוא אישי מול מסחרי |

יבוא אישי, הכפוף לרגולציה ולמגבלות של רשויות המדינה, מחייב הגשת רישיונות/ אישורי יבוא לבדיקת מכון התקנים. כאשר מדובר ביבוא אישי, הדבר אינו כולל מספר טובין מוגדרים ולא כפוף למגבלות מחמירות. כך שניתן לייבא לישראל מכשירים חשמליים שאינם מחייבים אישורי יבוא או חובה לשליחה לבדיקת מכון התקנים בעת הגעתם לארץ. הבחנה בין יבוא אישי למסחרי לא ברורה או חד משמעית למרות ניסיון רשויות המדינה לתחום קו מבחין על ידי הגדרות ברורות התורמות למניעת תופעת יבוא מסחרי תחת מסווה של יבוא אישי.

כיום ההגדרה הקבועה של יבוא אישי היא יבוא "שלא באמצעות עוסק",

ובתנאי שמדובר ביבוא לשימושים משפחתיים/ אישיים ובכמות ריאלית. מכיוון שהליך היבוא מחייב הבנה וידע מוקדמים, חברות עסקיות שונות מציעות שירותי ייעוץ וליווי ליבואנים המייבאים מוצרים ביבוא אישי. מעורבות חברות אלו אינה הופכת את הליך היבוא למסחרי וכדי שהיבוא ייחשב כיבוא אישי, כל ההתקשרות עם סוכן המכס מ- א' ועד ת' חייבת להיעשות על ידי היבואן עצמו ולא על ידי העוסק.

בכל מקרה, יש לקחת בחשבון כי חלק מההליכים בעסקאות יבוא מחו"ל מחייבים שימוש במונחי אנגלית עסקית ונדרשת בקיאות מוקדמת בתחום על מנת לבצע את ההליכים כנדרש. לכן בסופו של יום, סיוע של יועץ חיצוני שילווה אתכם בשלבים אלו הינה מומלצת.

| קיבלתם הודעת גירעון מהמכס. מה עושים? |

"אחד הגורמים המרכזיים למחלוקות עם רשויות המכס הוא תעריף המכס, ולמרות שיבואנים נעזרים בעמילי מכס לצורך העבודה השוטפת, יכולה להתעורר מחלוקת בנושא סיווג הסחורה. אין סיבה להירתע מלנהל התדיינות מול המכס, מאחר שבמקרים מסוימים ניתן לשכנע בצדקת הטענות ובמקרים אחרים להגיע לפשרה. אם דרכים אלו לא מובילות לתוצאות, ניתן תמיד להסתייע בבית המשפט" אומרים **יהונתן ודפנה כאהן**, שותפים שותפים **במשרד עו"ד יהונתן כאהן ושות'**, המתמחה בתחום המסחרי-עסקי ובינלאומי, מיסוי ומיסוי עקיף (מכס ומס קניה).

ישנם מספר נושאים שעלולים לגרום למחלוקות עם רשויות המכס. אחד הגורמים המרכזיים הטומנים הפתעות רבות ליבואנים הוא דווקא תעריף המכס. יבואנים לא מעטים מגלים לתדהמתם, כי לאחר תקופה ארוכה בה הם מייבאים מוצר מחו"ל, המכס מודיע להם בהודעה לקונית כי קיים חוב למכס אשר עליהם לפרוע תוך 35 יום. במקרים רבים מדובר בחוב הנטען על ידי המכס בגין סיווג של טובין המיובאים לישראל. הסכום הנדרש על ידי המכס והמוכר כגירעון, יכול להיות בסכומים גבוהים ביותר. עבור יבואנים קטנים סכום של כמה מאות אלפי שקלים יכול בהחלט לערער את כדאיות היבוא ואפילו לסכן את קיומה של החברה.

הודעת הגרעון מעמידה את היבואן במצב של חוסר ודאות. יבואנים רבים יוצאים מנקודת הנחה שהודעת הגרעון היא תוצר של תהליך בדיקה מעמיקה על ידי רשויות המכס, אך הניסיון מלמד שלא תמיד כך הדבר ונחוצה התערבותו של משרד המתמחה בתחום המסחרי על מנת לבחון את הנושא מכל היבטיו.



מישור פארמה וסחר בע"מ

| כללי זהב ליבואן המתחיל: |

באדיבות אסנת בצלאל, מנכ"ל 'מישור פארמה וסחר בע"מ', העוסקת ביבוא מוצרי ילדים לישראל.

* לקבוע פגישה במכון התקנים במחלקה הרלוונטית ולשמע וללמוד את

תהליך התקינה והיבוא.

* להירשם לקורס יבוא / יצוא של מט"י- המלצה מיוחדת על הקורס של חיים פרי במט"י רעננה.

* לבחור חברת שילוח ולקבוע פגישת למידה עם עמיל מכס, מסווג מכס ועם מישהו מהשילוח הימי והאווירי- ללמוד מהם עלויות השילוח, דרכי השילוח וכו'.

* להתחיל עם משלוחים קטנים לבדיקת השוק למוצר בארץ.

* לזכור שהחלק הקל הוא איתור המוצר, רכישתו ושילוחו ארצה. החלק הפחות קל והשוב יותר הוא השיווק בארץ. כדאי לבנות תכנית עבודה שיווקית טרם היבוא.

* תמחור- לעשות הרבה שיעורי בית לפני קביעת המחיר המומלץ של המוצר בארץ. אם טועים בשלב זה קשה לתקן את הטעות לאחר הצגת המוצר ללקוחות ותחילת שיווקו בחנויות. מרווחי התמחור והרווח שונים התחומים צרכניים שונים. כדאי ללמוד את התחום הרלוונטי!

* מומלץ לקבוע מהם תנאי ההתקשרות מול הלקוחות בארץ- תנאי תשלום, מדיניות של החזרות וכו'.

* לפעול מתוך אמונה במוצר ובאיכותו.

* לנשום עמוק. התהליך הוא ארוך אבל מרתק, צומח ומתפתח כל הזמן.