



כך לא תפסידו כסף בעת שליחת כבודה לחו"ל

התחרות בין חברות השילוח הבינלאומי מולידה שלל שיטות לצמצום הוצאותיהן והגדלת רווחיהן. הראש היהודי ממציא לנו פטנטים? - גם פתרונות לחמוק מהם: הנה הם לפניכם | אילן רביבו

הן יוסיפו עלויות בלתי צפויות כגון מע"מ על כל העלות (אין מע"מ אלא על שירותים הניתנים בא"ר), כך שבפועל המחיר יעלה על כל הצעה מחב"רה איכותית.

נפח המטען הוא תחום נוסף שמשפיע על מחיר השילוח. חברות רבות מתמחרות הובלה בע"לות נמוכה, אך למעשה הן יחייבו לפי נפח הגבוה מן הנפח בפועל. על-מנת להימנע מכך, מומלץ כי הלקוח ימדוד בעצמו את נפח המטען לאחר אריזתו והמכלתו בארגז הייצוא - לפי מכפלה של אורך, רוחב וגובה המטען - ועדיף לטרוח ולנסוע אל מחסני החברה כדי לערוך את המדידה.

טיפ אחרון, ולא פחות חשוב: בניגוד למדינות רבות בעולם, החוק בישראל מתיר לכל אדם להקים חברה ולהציע שירותי שילוח בינלאומיים, ללא כל רישיון נדרש. כתוצאה מזה, פועלות ביש"ראל חברות של אדם אחד, ללא כל אישור, רישיון או אמצעים וצידוד המאפשר שירות יעיל לכל אורך הדרך, ולמעשה הן מפעילות קבלני משנה - משלב

יש לדרוש מהמוביל עותק של שטר מטען (Bill of Landing) של המטען, ובו כל המידע הנדרש. מומלץ לבחור בחברה המספקת מעקב משלוחים כחלק מהשירות, מה שיבטיח את יציאת המטען והגעתו ליעד.

האינטרנט הוא כלי יעיל למעקב אחר מהלך השילוח, אך בו-בזמן הוא עשוי לשמש גם למניפולציות. כך, למשל, אתר מסוים מציע חמש הצעות מחיר מתחרות הובלה בינלאומית. לכאורה הוא מאפשר בחירה, אלא שעיון מדוקדק באתר מגלה כי הלוגואים של החברה זהים - ובפועל האתר אינו משווה בין הצעות, אלא גורם לגולש לקבל הצעה גרועה באמתלה של מחיר נמוך מבין ההצעות השונות.

חלק מחברות ההובלה נותנות הצעת מחיר זו"ל מאוד - למשל, פחות מ-\$200 לכל מ"ק עבור הובלה לארה"ב - אך לא טורחות ליידע על קיומן של עלויות נוספות שיידרשו בהמשך כגון אחסנה, שחרור, בדיקה, הובלה מיוחדת וכדומה. לחלופין,

מ עבירים מכולה לחו"ל? האינטרנט מלא בהצעות אטרקטיביות, אך אתם עלולים לגלות שלבסוף חויבתם בע"לויות נוספות ומפתי"עות שששויות להאמיר לכדי מאות דולרים. לא מעט חברות הובלה פיתחו מגוון שיטות לצמצום הוצאותיהן והגדלת רווחיהן, על חשבון הלקוח שלא תמיד מבחין באינטרס הסמוי ומשלם על כך מכספו. להלן מספר 'הפתעות' נפוצות בהן אתם עלולים להיתקל - והמענה להתמודדות מולן.



חברות הובלה רבות מדווחות ללקוחותיהן על מועד הגעה קרוב יחסית של המשלוח, אולם בפר"על הן מעכבות את המטען עד שיוכלו לצרפו למ"טען אחר, על-מנת לחסוך בעלויות. כתוצאה מכך, הלקוח עלול למצוא את עצמו ממתין למטען במ"שך שבועות רבים מעבר למתוכנן. כדי למנוע זאת,

האריזה ועד לפריקת המטען במדינת היעד. מצב זה גורם לאותן 'חברות' להתנער מכל אחריות כש"נוצרת בעיה, ולייחס את האחריות לקבלני המשנה השונים.

כדי שלא להיקלע למצב כזה, מומלץ לשכור מוביל בינלאומי בעל מוניתין ידוע, המחזיק ברי"שיון של שילוח בינלאומי המסונף לארגונים בי"נלאומיים כגון FIDI או Bar, והינו בעל תעודת הסמכה ISO 9001-2008. כאשר יש גורם מנהל ואחראי לכל אורך הדרך, גם אם המחיר יקר מעט יותר, מובטח שהמטען אכן יגיע ליעדו.

אילן רביבו הינו מנכ"ל חברת השילוח A. Univers Transit.

לא צריך מאות אלפי דולרים: בעל עסק קטן זכאי לאשרת עבודה בארה"ב



ישראלי שמחזיק באזרחות זרה יכול כבר כיום לקבל ויזה לארה"ב, על בסיס השקעה כספית קטנה יחסית. כיצד? הנה הפרטים | עו"ד צבי קן-תור

רה ישראלית אשר נפתח במימון אזרח מדי"נת האמנה ומאוישת בידי עובד שגם הוא אזרח אותה מדינה. כל מי שישכנע את רשויות ההגירה בארה"ב כי השקעתו תיצור מקומות עבודה לעו"בדים מקומיים, וכי הוא עומד בכל יתר הדרישות, יוכל לקבל אשרה זו.

להוכיח כי השקעתו צפויה ליצור מקומות עבודה בארה"ב. לפיכך, הישראלים הרבים שהשקיעו בר"כישת דירות בארה"ב בשנים האחרונות, לא יוכלו לעשות שימוש בהשקעתם זו כדי לקבל אשרות עבר"דה, מכיוון שמדובר בהשקעה פסיבית שאינה יוצרת מקומות עבודה חדשים. מאותה סיבה, גם השקעה בתיק מניות ואג"ח נחשבת כהשקעה פסיבית.

החוק המאפשר לקבל אשרת E-2 מהווה הז"דמנות לכל עסק קמעונאי כגון עסקי רכב ומזון, מספרות או נציגות מסחרית בארה"ב של חב"סכום ההשקעה אינו קבוע ואין רף מינימום, אך התוכנית העסקית צריכה להראות כי ההשקעה - אשר חייבת לבוא מהון עצמי - תספיק כדי לה"ביא את העסק לרווחיות סבירה. ההשקעה חייבת להיות גבוהה יותר מן הסכום המספיק למחית המבקש ומשפחתו. בשונה מרוב סוגי אשרות הע"בודה האחרות, אותן יש להגיש לרשויות ההגירה בארה"ב, מוגשת בקשה זו לקונסוליה הרלוונטית - והיא שקובעת, על פי שיקול דעתה ולפי קריט"ריונים שונים, אם ההשקעה מספיקה או לא.

לצורך קבלת אשרת E-2, נדרש מגיש הבק"שה להוכיח לרשויות ההגירה בארה"ב, בין היתר, כי בכוונתו להקים בארה"ב עסק פעיל. כך, למשל, אדם שירכוש בארה"ב בית שממנו הוא מתכוון למכור יצירות אמנות, צפוי לא להיחשב כבעל עסק פעיל, לעומת מצב בו מבקש האשרה מראה כי בכוונתו לפתוח גלריה לאמנות.

סכום ההשקעה אינו קבוע ואין רף מינימום, אך התוכנית העסקית צריכה להראות כי ההשקעה - אשר חייבת לבוא מהון עצמי - תספיק כדי לה"ביא את העסק לרווחיות סבירה. ההשקעה חייבת להיות גבוהה יותר מן הסכום המספיק למחית המבקש ומשפחתו. בשונה מרוב סוגי אשרות הע"בודה האחרות, אותן יש להגיש לרשויות ההגירה בארה"ב, מוגשת בקשה זו לקונסוליה הרלוונטית - והיא שקובעת, על פי שיקול דעתה ולפי קריט"ריונים שונים, אם ההשקעה מספיקה או לא.

ה דלת לקבלת אשרת עבודה לארה"ב עבור בעלי עסקים קטנים הייתה עד לאחרונה סגורה בפני רבים מהם. תנאי הסף - השקעה של



לפחות מאות אלפי דולרים - מנע מהם את האפ"שרות להשקיע ביוזמות מסחריות. אולם לא עוד: בשנה האחרונה אישר הנשיא אובמה חוק שיכניס את ישראל לרשימת המדינות המזכה את אזרחיהן לבקש אשרת E-2. יישום החוק צפוי להתחיל במהלך השנה הקרובה, אך מבחינת ישראלים שמ"חזיקים בדרכון של אחת מ-39 המדינות החתומות על אמנת השקעה עם ארה"ב - הדלת כבר פתוחה לרווחה: בעל עסק קטן שלוש עיניו לעבר ארה"ב, ומחזיק בדרכון רלוונטי של אחת המדינות הללו, יכול כבר היום להתחיל בתהליך קבלת הוויזה.

עו"ד צבי קן-תור, מומחה בדיני ניוד מומחים, הוא שותף במשרד עוה"ד קן-תור שם עכו' ומשמש כיו"ד ועדת האשרות בלשכת המסחר ישראל-אמריקה.