



מקדם היבוא

זאב תלם

היבואן, המבקש לדעת את גובה ההוצאות שעליו להוסיף למחיר המוצר בחו"ל צריך לעתים קרובות לחשב הוצאות שונות ומפורטות ולהוסיפן למחיר המוצר. התהליך ארוך ולעתים קרובות מייגע. דרך נוספת, היא להשתמש במקדם היבוא. זו לא דרך מדוייקת ביותר אך השימוש במקדם נותן אינדיקציה טובה למדי לשיעור ההוספות.

מקדם היבוא הוא שיעור העמסת ההוצאות על המטען וזאת על מנת למצוא את מחיר המטען בביתו של היבואן. על מנת למצוא את מקדם היבוא יש לחלק את ערך המטען בבית היבואן לערך המופיע בחשבון הספק.

על מנת למצוא את מחיר המטען בבית היבואן, על היבואן לחבר את הסכומים המופיעים במסמכים הבאים:



דוגמא:

בואו ניקח מטען שערכו - \$ 10,000 (חשבון הספק).
להלן ההוצאות הכרוכות בהובלה המטען ארצה:

ר"ח	\$		
3800.-	1000.-	הובלה בינ"ל	1.
5750.-		חשבונית עמיל מכס (ללא מע"מ)	2.
95.-	25.-	פרמיית ביטוח ימי	3.
100.-		הוצאות בנקאיות	4.
9745.-		סה"כ	

נוסיף, את ההוצאות למחיר המוצר בחשבונית – 38,000 ש"ח (\$ 10,000.-) ונקבל שסה"כ ההוצאות בבית היבואן הן: 47745 (38000+9745).

עתה נחלק את התוצאה בחשבון הספק ונקבל את המקדם: **1.256** (47745:38000)

פירוש המקדם הוא שיש להוסיף עוד 25.6% לכל דולר ערך של המטען.



היתרון הגדול של השימוש במקדם הוא שיש לחבר רק מספר מצומצם של סכומים שכן חשבונית ההובלה כוללת בתוכה את כל נושא ההיטלים וההוצאות הנוספות הכרוכות בהובלה, חשבונית עמיל המכס כוללת בתוכה את המסים, דמי הרשויות, הוצאות הנמלים ועוד.

על היבואן לעשות מספר חישובים על כל סוג של מטענים עד שימצא את המקדם הממוצע ואז בעת בדיקת התיקים למצוא מקדמים בלבד ולבדוק לעומק רק תיקים בהם המקדם שונה משמעותית מהממוצע.

