



Namatek
True Education

Steps of exporting goods

www.namatek.com

معرفی ۵ مرحله اصلی
صادرات کالا

فهرست مطالب

۱. صادرات چیست؟
۲. مراحل صادرات کالا به بازار جهانی
۳. مزیت های صادرات کالا
۴. معایب صادرات کالا

هر یک از شما واژه صادرات کالا را به کرات شنیده اید و با قواعد آن تا حدودی آشنایی دارید. در این مقاله می خواهیم واژه صادرات را به چالش کشیده و مراحل صادرات کالا و همچنین معایب و مزایای آن را بیان کنیم. در صورت عدم آشنایی با مطالبی که در ادامه خواهیم گفت ممکن است سرمایه شما در صادرات کالا از بین برود.

پس در ادامه با ما همراه باشید تا مفاهیم جدیدی را بیاموزید.

#۱ صادرات چیست؟

قبل از بیان مراحل صادرات کالا می خواهیم به تعریف واژه صادرات بپردازیم. صادرات یعنی انتقال کالا و خدمات از کشور ارسال کننده به کشور دریافت کننده. از دیدگاه گمرک جمهوری اسلامی ایران، صادرات یعنی خروج کالا از قلمروی گمرکی کشور مبدا با رعایت قوانین و مقررات موجود در کشور.

صادرات هر کشور نشان دهنده موارد زیر می باشد:

- میزان تعامل کشور مبدا با سایر کشورها
- نقطه قوت و تولیدات و خدمات آن کشور

لازم به ذکر است که می توان محصولات و مایحتاج کشور را به ازای صادرات کالا وارد کرد و همچنین به کسب درآمد ارزی رسید.



#۲ مراحل صادرات کالا به بازار جهانی

صادرات کالا به بازار جهانی دارای مراحل می باشد که از جمله مراحل صادرات کالا عبارت است از:

۱. تعیین استراتژی.
۲. شناسایی نیاز بازار.
۳. بررسی در مورد این که صادرات چه کالایی بهتر است.
۴. فرآیند صادرات چیست؟
۵. چه کشورهایی برای صادرات بهتر هستند؟



#۱-۲ تعیین استراتژی

از مراحل صادرات کالا می توان به تعیین استراتژی اشاره کرد. قبل از تصمیم به صادرات باید استراتژی خود را تعیین کنید. همچنین صادرات دارای مراحل می باشد که در استراتژی باید تمامی وجوه آن تعیین شود.

فعالیت های صادراتی از مراحل زیر تشکیل شده است:

- تولید
- بسته بندی
- آماده سازی

از طرفی باید به انتقال پول نیز توجه کرد؛ زیرا با توجه به تحریم های بانکی باید مکانیزم مناسب به منظور انتقال وجه را در نظر گرفت. برای موفق شدن در کار صادرات باید دست به صادرات کالاهایی بزنید که در آن زمینه اطلاعات کافی دارید. همچنین به منظور صادرات موفق باید به بازاری وارد شوید که از آن بازار اطلاعات کافی در موارد زیر را داشته باشید:

- زبان
- فرهنگ
- ساختار بازار آن کشور

لازم به ذکر است که منظور از تعیین استراتژی ها در همه مراحل پاسخ به سوالات زیر می باشد:

- تامین جنس چگونه انجام می گیرد؟
- قیمت گذاری باید چگونه باشد؟
- چگونه بازاریابی شود؟
- بر اساس چه دلایلی محصول مورد نظر را به خریداران بفروشید؟
- هزینه های جانبی به منظور صادرات چقدر می شود؟



#۲-۲ شناسایی نیاز بازار

از مراحل صادرات کالا می توان شناسایی نیاز بازار را نام برد. یکی از سخت ترین بخش های صادرات، شناسایی نیاز بازار می باشد. به منظور رسیدن به نتایج بهتر نیاز است که وقت، پول و انرژی گذاشت.



ارائه ایده به شرکت شما به منظور فروش محصولات از طریق موارد زیر به دست می آید:

- تحقیقات بازار
- تماس با مشتریان خارجی و شرکای تجاری

مسئله کلیدی این است که تا چه حد می توان محصول را با شرایط بازار هدف تطبیق داد.

#۲-۳ صادرات چه کالاهایی بهتر است؟

بعد از شناسایی بازار، از دیگر مراحل صادرات کالا بررسی کالاهای بهتر به منظور صادرات می باشد. با نگاه به آمارها می توان دریافت که صادرات چه کالاهایی بهتر است؛ مثلا صادرات کالاهای ذکر شده در زیر در چند سال گذشته دارای مزیت می باشد:

- زعفران
- پسته
- محصولات کشاورزی و لبنیات
- زیره
- محصولات پتروشیمی
- فرش
- محصولات غذایی
- سنگ های تزئینی فرآوری نشده
- محصولات معدنی

نکته مهم پیروی کردن کالاهای صادراتی از استانداردهای خاصی می باشد. عنصری اساسی در بحث صادرات بسته بندی شکیل و قابل رقابت است.



#۲-۴ فرآیند صادرات چیست؟

از دیگر مراحل صادرات کالا فرآیند صادرات می باشد.

فرآیند صادرات موارد زیر را شامل می شود:

(۱) شروع صادرات

در خصوص صادرات برای اولین بار لازم است که با یک شرکت دیگر در این زمینه همکاری کنید. شرکت هایی وجود دارند که امور صادرات را انجام داده و دیگر لازم نیست که شما خود را درگیر مسئله مربوط به گمرک و ترخیص کالا نمایید. این شرکت ها به منظور تست بازار و حتی صادرات در ابعاد کوچک، گزینه مناسبی خواهند بود. در غیر این صورت دریافت کارت بازرگانی ضروری می باشد.

۲) بازاریابی صادراتی

مهم ترین مسئله که باید مورد توجه قرار گیرد، فروش محصولات در کشور خارجی می باشد. قبل از صادرات باید در کشورهای مختلف و با استفاده از ابزارهای مختلف مشتری پیدا کرد. برخی از این ابزارها شرکت در نمایشگاه ها و همکاری با شرکت های صادراتی و... می باشد.

۳) پروفورما (پیش فاکتور)

بعد از پیدا کردن مشتری، ارائه اطلاعات و قیمت محصول به عنوان صادر کننده پیش فاکتوری ضروری می باشد.

Pro-forma invoice **پیش فاکتور** Letter head **شرکت (آزم) سرورگ**

Seller (name, address)* فروشنده (نام - آدرس)		Pro-forma Invoice number* شماره پروفرما		Validity date of PI (YYYY-MM-DD)* روز - ماه - سال تاریخ اعتبار پروفرما			
		Pro-forma Invoice date (YYYY-MM-DD)* روز - ماه - سال تاریخ پیش فاکتور		Seller's reference شماره مطلب فروشنده			
		Buyer's Commercial Card No: شماره کارت بازرگانی خریدار					
		Buyer (name, address)* خریدار (نام - آدرس)					
Freight forwarder (name, address) کارگزار (فرواردر) حمل (نام - آدرس)		Country of beneficiary *		کشور ذینفع			
		Country of origin *		کشور مبدأ			
		Place /port of destination *		محل / بندر مقصد			
		Terms of delivery *		شرایط تحویل			
partial shipment: ☐ not allowed ☐ allowed ☐ حداکثر به دو قسمت		relevant location محل مربوطه					
Transport mode and means نوع و وسیله حمل		Place/port of loading محل / بندر بارگیری		Terms of payment *			
Port/airport of discharge بندر / فرودگاه تخلیه		Final delivery place محل تحویل نهایی		Transaction currency *			
Shipping marks, Transport unit ID (شماره شناسایی واحد حمل - آدرس حمل)		No. and kind of packages Shipping description of goods شماره و نوع بسته بندی شرح کالا		Commodity کالا			
				Total gross weight (kg) وزن ناخالص			
				Total cube (m³) (متر مکعب) حجم			
No. and kind of standard: * ISO () شماره و نوع استاندارد							
Item* نام	Item description* شرح کالا	Origin* مبدأ	commodity code TTC #	Net Wt (kg)* وزن ناخالص کلوگرم	Quantity* تعداد	Unit price* قیمت واحد	Amount* مبلغ کل
				* Total net wt(kg) جمع وزن خالص		Sub Total amount* جمع از خرید مالی	
Note: توضیح				Discount (تخفیف)		FREIGHT CHARGES هزینه حمل	
				OTHER CHARGES سایر هزینه ها		TOTAL AMOUNT * جمع مبلغ کل مبلغ	
				NAME OF SIGNATORY نام امضاء کننده		PLACE AND DATE OF ISSUE (YYYY-MM-DD) تاریخ و محل امضاء	
				SEAL AND SIGNATURE مهر و امضاء			
It is hereby certified that this Pro-forma Invoice shows the actual price of the goods described, that no other Pro-forma Invoice has been or will be issued, and that all particulars are true and correct. بدینوسیله گواهی می شود که این پیش فاکتور قیمت واقعی کالاهای شرح داده شده را نشان می دهد و هیچ پیش فاکتور دیگری صادر نشده و نخواهد شد و تمام مشخصات حقیقی (صاحب امر) را نشان می دهد.							

(۴) قرارداد صادراتی

پس از این که پیش فاکتور ارائه شد، امضای قرارداد صادراتی حتما باید انجام بگیرد.

لازم به ذکر است که قراردادهای صادراتی استاندارد، اصول مربوط به خود را دارا می باشند؛ بنابراین حتما باید با افراد متخصص در این زمینه مشورت گردد.



۵) بسته بندی و کسب مجوز از سازمان های مرتبط

استانداردهای بسته بندی در هر کشوری متفاوت می باشد. همچنین نوع بسته بندی را کالاهای مورد نظر تعیین می کنند.

پس از بسته بندی ممکن است که به مجوزهای زیر نیاز باشد:

- بهداشت
- استاندارد
- وزارت جهاد کشاورزی

۶) امور گمرکی

این مرحله موارد زیر را شامل می شود:

- تعیین ارزش گمرکی (به منظور تعیین مواردی همچون عوارض و تعرفه گمرکی)
- اظهار کالا به گمرک
- عقد قرارداد حمل و بیمه
- گواهی بازرسی کالا
- صدور فاکتور
- صدور گواهی مبدا
- ارسال کالا



۷) انتقال وجه

یکی از مهم ترین بخش های انجام صادرات انتقال وجه می باشد. تمامی مراحل صادرات کالا به منظور انتقال وجه به حساب صادرکننده انجام می گیرد. بهترین حالت برای انتقال وجه این است که از سیستم بانکی و

خدمات اعتبارات اسنادی استفاده شود. در صورت عدم استفاده از خدمات بانکی به علت وجود تحریم، می توان از شبکه صرافی های مجاز کمک گرفت.



#۲-۵ چه کشورهایی برای صادرات بهتر هستند؟

به دلیل ارتباط ایران با کشورهای همسایه، صادرات به این کشورها امکان پذیر می باشد. صادرات محصولات لبنی و غذایی و برخی از محصولات صنعتی به عراق و افغانستان صورت می گیرد. همچنین سنگ های تزئینی فرآوری نشده و محصولات معدنی به چین صادر می شوند. لازم به ذکر است که کشورهای زیر پذیرای محصولات مهندسی و صنعت ساختمانی ما می باشند:

- قزاقستان
- قرقیزستان
- ترکمنستان

صادرات محصولاتی به کشورهای اروپایی مخصوصا اسپانیا و آلمان عبارت
اند از:

- فرش
- زعفران
- داروهای گیاهی
- پسته
- زیره

محصولات کشاورزی بیشتر به روسیه و کالاهای صنعتی به کشورهای
آفریقایی صادر می شود. گاهی اوقات فرصتی به وجود می آید که
صادرکننده حرفه ای می تواند به خوبی از آن استفاده کند. پس می توان
گفت زمان به عنوان عاملی مهم در امر صادرات به حساب می آید؛ مثلا ماه
رمضان فرصتی مناسب برای صادرات مواد قندی همچون خرما، ارده و...
به کشورهای مسلمان می باشد. در نتیجه یک صادر کننده خوب باید در
زمان مناسب و در مکان مناسب قرار گیرد.



#۳ مزیت های صادرات کالا



بعد از آشنایی با صادرات کالا به بازار جهانی، می خواهیم به بیان مزیت های صادرات کالا بپردازیم.

۱. هزینه های تولیدی را کاهش می دهد.
۲. موقعیت های رقابتی را در بازار جهانی حفظ می کند.
۳. کیفیت محصولات تولید شده را حفظ کرده و افزایش می دهد.
۴. توانایی ها و مهارت کارکنان را افزایش می دهد.
۵. موجب افزایش سهم بازار هدف می شود.
۶. سود به دست آمده افزایش می یابد.
۷. برند شرکت در سطح جهانی شناسانده می شود.
۸. موجب وارد شدن ارز خارجی به چرخه اقتصاد کشور می شود.
۹. سبب رقابت با بهترین برندهای خارجی می شود.

#۴ معایب صادرات کالا

۱. سخت و مشکل بودن صادرات برای شرکت های کوچک و متوسط
۲. ایجاد مشکلات بزرگ به علت تفاوت های فرهنگی در برخی از موارد
۳. یکی از دغدغه های کشورهای خارجی در استفاده از محصولات صادراتی، عدم دسترسی راحت به خدمات پس از فروش می باشد
۴. سخت و طولانی بودن مراحل مربوط به نحوه صادرات توسط صادرکنندگان در بسیاری از مواقع