

خدمات بازرگانی



مدارک مورد نیاز برای صادرات کالا

برای فعالیت در زمینه صادرات قانونی، باید با مدارک، مجوزها و اسناد مربوط به آن آشنا باشید. این موارد عبارتند از:

- کارت بازرگانی
- مجوز صادرات
- گواهی بهداشت و قرنطینه برای انواع کالا
- گواهی استاندارد برای مواردی که کالا مشمول مقررات اجباری استاندارد صادرات است.
- گواهی انرژی اتمی (گواهی‌های مرسوم)
- صورت عدل‌بندی (Packing List)
- شناسنامه فرش برای افرادی که اقدام به صادرات فرش دستبافت می‌کنند.

خدمات بازرگانی

واردات

- منبع یابی و سورسینگ Sourcing
- چانه زنی و مذاکره با فروشنده
- دریافت پیش فاکتور (پروفرما)
- بازرسی کمی و کیفی کالا
- ثبت سفارش
- پرداخت هزینه و حواله ارزی
- حمل و نقل
- صدور بارنامه کالا
- اخذ ترخیصیه از شرکت حمل کننده
- اظهار کالا به گمرک
- انجام فرایند های گمرکی
- پرداخت هزینه های گمرکی و بارگیری
- بارگیری و تحویل کالا

صادرات

1. تحقیقات جامع در مورد کالای صادراتی
2. دریافت کارت بازرگانی
3. باز کردن حساب بانکی در کشور مقصد
4. بازاریابی
5. صدور پروفرما یا پیش فاکتور
6. قرارداد صادراتی
7. بسته بندی و آماده سازی کالا
8. تعیین بهای گمرکی کالا
9. دریافت مجوز صادرات کالا
10. اظهار کالای صادراتی به گمرک
11. بیمه کردن کالا
12. اخذ گواهی بازرسی
13. دریافت گواهی مبدا و صدور فاکتور فروش
14. صدور کالا

خدمات بازرگانی

مراحل صادرات کالا

صادرات کالا از جمله فعالیت های مهم اقتصادی است که از گذشته تا به امروز در جوامع مختلف به منظور توسعه اقتصادی کشورها به انجام می رسد. این فعالیت اقتصادی نقطه مقابل فعالیت های واردات کالا می باشد و یک امر مهم و حیاتی در خصوص افزایش رونق اقتصادی کشورها محسوب می شود؛ به طوری که کارشناسان حوزه اقتصاد همگی بر این نظر هستند که صادرات کالا عامل اصلی پیشرفت اقتصادی کشورها می باشد و لذا دولت ها بر حسب همین اتفاق در تلاش هستند تا بستر و شرایط مناسب انجام این فرآیند مهم اقتصادی را برای تجار و بازرگانان به وجود آورند.

با توجه به اهمیت و ضرورت صادرات کالا بر اقتصاد کشورها و همچنین با توجه به تلاش دولت ها در جهت فراهم آوردن شرایط مناسب برای انجام این کار، باید بگوییم که صادرات کالا فرآیند سخت و دشواری بوده و لذا برای انجام این فرآیند اقتصادی همواره لازم است که از دانش و تجربه کافی در این زمینه برخوردار باشیم، چرا که برای انجام فرآیند صادرات کالا به کشورهای مختلف همواره لازم است که علاوه بر شناخت قوانین بین الملل با قوانین و مقررات داخلی کشورهای دریافت کننده ی کالاها نیز آشنا باشیم تا از بروز مشکلات مختلف در این زمینه جلوگیری به عمل آوریم.

در واقع باید بگوییم که به طور کلی فرآیند صادرات کالا نیازمند رعایت یک سری قواعد و قوانین می باشد که در اصطلاح عام به این قواعد، مراحل صادرات کالا گفته می شود؛ بنابراین برای انجام صادرات هرگونه کالا به کشورهای مختلف لازم است که پیش از هرگونه اقدام در این زمینه تجار و بازرگانان با این مراحل آشنا بوده و تجربه کافی در این زمینه را داشته باشند، چرا که با توجه به برون مرزی بودن این فرآیند مهم و خطیر در صورت عدم رعایت قوانین و قواعد این کار ممکن است که صادرکننده کالا به عنوان متخلف شناخته شده و به وسیله امور اجرایی مورد بازخواست قرار گیرد.

پس به طور کلی باید گفت که صادرات کالا یک فعالیت مهم در زمینه اقتصاد می باشد و هر کشوری برای رسیدن به توسعه اقتصادی به انجام این فعالیت مهم و خطیر نیاز دارد و به همین جهت دولت ها همواره سعی دارند که بستر مناسبی برای انجام این فعالیت مهم اقتصادی را برای تاجرین و بازرگانان خود فراهم آورند و در مقابل تجار و بازرگانان نیز برای اجرای صحیح این فعالیت، لازم است که با مراحل انجام این کار آشنا باشند و قوانین بین المللی در این خصوص را به خوبی بشناسند.

آشنایی با مراحل صادرات کالا

همانطور که گفته شد صادرات کالا عامل اصلی در زمینه توسعه اقتصادی کشورها به شمار می رود و همچنین گفته شد که برای انجام صادرات کالا لازم است که علاوه بر شناخت قوانین بین المللی در این زمینه با قوانین داخلی کشورهای دریافت کننده کالا نیز آشنا باشیم. به همین جهت کارشناسان اقتصادی و تاجرین با تجربه در زمینه صادرات یک سری اصول و مراحل تحت عنوان مراحل صادرات کالا تعریف کرده اند که لازم است پیش از هرگونه اقدام در این زمینه با این مراحل به خوبی آشنا باشیم.

مراحل صادرات کالا به کشورهای مختلف را به طور کلی به ۴ بخش تقسیم بندی می نمایند و لذا این ۴ بخش تحت عناوین زیر معرفی می شوند:

خدمات بازرگانی

- مرحله اول: تعیین استراتژی
- مرحله دوم: شناسایی نیاز بازار
- مرحله سوم: صادرات چه کالایی بهتر است؟
- مرحله چهارم: فرآیند صادرات چگونه انجام می شود؟

شناخت کامل قوانین بین الملل صادرات کالا و آشنایی با مراحل فوق یک امر مهم و حیاتی در زمینه اجرای فرآیند صادرات کالا می باشد که علاوه بر شناخت تنوع این قوانین، به تجربه های عملی نیز در این زمینه نیاز داریم، به همین جهت لازم است که شرکت های تجاری کوچک و تازه تاسیس پیش از هرگونه اقدام در زمینه صادرات کالا با افراد خیره و با تجربه در این زمینه مشورت نمایند و با صلاح دید این افراد به فعالیت های صادراتی بپردازند.

برای صادرات کالا باید گام های مهمی را طی کنید سهل انگاری در بالا رفتن از هر کدام از پله های صادرات کالا می تواند ضرر و زیان و شکست هایی را در کسب و کار شما ایجاد کند.

مراحل صادرات کالا :

1. تحقیقات جامع در مورد کالای صادراتی
2. دریافت کارت بازرگانی
3. باز کردن حساب بانکی در کشور مقصد
4. بازاریابی
5. صدور پروفورما یا پیش فاکتور
6. قرارداد صادراتی
7. بسته بندی و آماده سازی کالا
8. تعیین بهای گمرکی کالا
9. دریافت مجوز صادرات کالا
10. اظهار کالای صادراتی به گمرک
11. بیمه کردن کالا
12. اخذ گواهی بازرسی
13. دریافت گواهی مبدا و صدور فاکتور فروش
14. صدور کالا

۱- تحقیقات جامع در مورد کالای صادراتی

قبل از هرگونه اقدام عملی برای صادرات، باید کالای صادراتی مورد نظر خود را انتخاب کنید و در مورد تقاضا در کشورهای مقصد مورد نظرتان تحقیق کنید. چه بسا کالایی که در یک کشور خارجی بسیار تقاضا دارد، در کشور دیگری

خدمات بازرگانی

مورد بی‌اعتنایی مشتری‌های هدف قرار بگیرد همچنین ممکن است رقبای قدرتمندی در کشور مقصد کالای صادراتی مورد نظرتان مشغول فعالیت باشند که شما ابزار کافی برای پیروزی در این رقابت را ندارید.

۲- دریافت کارت بازرگانی

برای انجام صادرات و واردات قانونی باید کارت بازرگانی داشته باشید. دریافت کارت بازرگانی شرایط خاصی دارد که باید این شرایط را به دست آورید برای کسب اطلاعات در مورد کارت بازرگانی و انواع این کارت، مقاله « کارت بازرگانی چیست و انواع کارت بازرگانی کدام است؟ » را مطالعه کنید.

۳- باز کردن حساب بانکی در کشور مقصد

به عنوان گام سوم از مراحل صادرات کالا باید در کشور مقصد مورد نظرتان یک حساب بانکی باز کنید تا بتوانید درآمد حاصل از صادرات را درون این حساب بریزید.

۴- بازاریابی

در این مرحله باید بازارهای خارجی مختلف را جستجو کنید و مشتری‌های خود را پیدا کنید و به سمت خود جذب کنید. می‌توانید با خریدارهای خارجی مذاکره کنید، اطلاعات و آمار رسمی مرتبط را به دست آورید، در نمایشگاه‌های بین‌المللی حاضر شوید و اقدامات دیگر را برای بازاریابی کالای صادراتی خود انجام دهید.

۵- صدور پیش فاکتور

برای این که با مشتری با نوع و کیفیت کالا و خدمات و همچنین فروشنده کالا آشنا شود، صادرکننده باید پیش‌فاکتوری را که شامل اطلاعات صادرکننده، شرکت، کالا و اطلاعات دیگر است، ارسال کند.

۶- قرارداد صادراتی

پس از ارائه پروفورما لازم است که یک قرارداد دو طرفه و مطابق با قوانین صادراتی بین المللی توسط صادرکننده و دریافت کننده کالاها امضا شود.

۷- بسته بندی و آماده سازی کالا

بسته‌بندی یکی مهم‌ترین مراحل صادرات کالا است و باید با دقت انجام شود. بسته‌بندی کالا باید بر اساس سلیقه و نیازهای مشتری‌های هدف در کشور مقصد انجام بگیرد. یک بسته‌بندی نامناسب می‌تواند یک کالای با کیفیت را از چشم مشتری‌ها دور نگه دارد.

۸- تعیین بهای گمرکی کالا

خدمات بازرگانی

در این مرحله از صادرات کالا ، همه هزینه‌های متعلق به کالای صادراتی محاسبه می‌شود. پس باید خودتان را برای پرداخت هزینه‌های این چنینی نیز آماده کنید.

۹- دریافت مجوز صادرات کالا

به کاغذبازی‌های اداری خوش آمدید! در این مرحله از صادرات کالا باید مجوزهای صادرات کالا را از نهادهای مربوطه دریافت کنید نهادهایی مانند وزارت صمت، وزارت بهداشت، وزارت جهاد کشاورزی و سازمان ملی استاندارد برخی از این نهادها هستند.

۱۰- اظهار کالای صادراتی به گمرک

پس از دریافت مجوزهای صادراتی مورد نیاز باید کالای صادراتی خود را به گمرک اظهار کنید. به این صورت که کالای صادراتی مورد نظر خود را به همراه مدارک مورد نیاز به گمرک می‌برید و اظهارنامه صادراتی خود را از گمرک دریافت می‌کنید.

۱۱- بیمه کردن کالا

در بجهت حمل بار صادراتی خود به گمرک و تعیین تکلیف اظهارنامه صادراتی، باید کالای صادراتی خود را بر اساس ضوابط بین‌المللی بیمه کنید.

۱۲- اخذ گواهی بازرسی

در این مرحله از مراحل صادرات کالا باید به دریافت گواهی بازرسی اقدام کنید. برای دریافت این گواهی، دو طرف فروشنده و خریدار با یکی از موسسه‌های بازرسی که معمولاً بین‌المللی هستند، قراردادی را امضا می‌کنند تا گواهی بازرسی مورد نیاز برای این مرحله از صادرات را دریافت کنند.

۱۳- دریافت گواهی مبدا و صدور فاکتور فروش

در این گام از مراحل صادرات کالا ، فاکتور فروش مبدا به وسیله صادرکننده کالا صادر می‌شود این فاکتور فروش باید به تایید اتاق بازرگانی برسد. اتاق بازرگانی پس از مشاهده فاکتور فروش مبدا، بارنامه حمل دو پروانه گمرکی کالا را صادر می‌کند.

۱۴- صدور کالا

آخرین گام مراحل صادرات کالا، صدور کالا و رسیدن کالا به دست مشتری‌های هدف است. در این مرحله، شرکت حمل و نقل، جواز خروج از گمرک را از صادرکننده کالا دریافت می‌کند، کالا را بارگیری می‌کند و به سوی کشور مقصد رهسپار می‌کند! تبریک! کالای شما صادر شد