

# صادرات

درس پژوهش



آشنایی دانش آموزان با صادرات

صادرات یکی از پرسودترین راه ها در تجارت است و در اقتصاد کشور نقش بسیار مهمی دارد.

مدیریت صادرات به صورت تخصصی در رشته بازرگانی بین الملل در مقطع ارشد بیان شده است.

# ویژگیهای خرید خوب خارجی

- Right quality
- Right quantity
- Right time
- Right delivery time
- Right supplier
- Right price

صادرات در لغت به معنای انتقال کالا یا ارسال و فرستادن کالا از جایی به جای دیگر چه در داخل کشور و یا از داخل به خارج کشور است. در بازرگانی بین‌المللی، صادرات (به انگلیسی: Export) کالا یا خدماتی است که در یک کشور تولید می‌شود و به کشور دیگری فروخته می‌شود. فروشنده این کالاها و خدمات یک صادرکننده است. خریدار خارجی واردکننده است.



# در آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی صادرات به دو دسته تقسیم میشود

1. صادرات قطعی : در این نوع  
صادرات کالا برای همیشه از مرز  
گمرکی یا کشور خارج میشود.

2. صادرات موقت : خروج موقتی کالا  
است. مانند شرکت در نمایشگاه های  
بین المللی.



# مراحل انجام صادرات

مراحل ثانویه	مراحل اولیه
<ul style="list-style-type: none"><li>• اظهار کالا به گمرک</li><li>• عقد قرارداد حمل و بیمه</li><li>• دریافت گواهی بازرسی کالا</li><li>• صدور فاکتور و اخذ گواهی مبدا</li><li>• ارسال کالا</li></ul> 	<ul style="list-style-type: none"><li>• بازاریابی صادرات</li><li>• صدور پروفرما (پیش فاکتور)</li><li>• تهیه و تدارک و بسته بندی</li><li>• تعیین ارزش گمرکی</li><li>• کسب مجوز صدور از ارگان ها و سازمانهای ذیربط.</li></ul> 



## بازاریابی صادرات

بازاریابی صادرات اولین و مهمترین قدم در انجام صادرات است.

بازاریابی صادرات یعنی شناخت بازارهای هدف صادراتی و راه های نفوذ به آن.

این شناخت میتواند از روشهایی مثل مذاکره با خریداران، استفاده از اطلاعات و آمارهای رسمی، شرکت در نمایشگاه های بین المللی، تماس با اتاق های بازرگانی و مشاوران سفارت خانه ها و... به دست آید.

## مراحل بازاریابی صادرات:

- (a) تصمیم گیری برای حضور در بازار خارجی
- (b) شناسایی و انتخاب بازارهای هدف برای صادرات
- (c) تصمیم گیری در مورد نحوه ورود به بازار خارجی
- (d) تدوین استراتژی های بازاریابی صادراتی
- (e) ترویج و ارتباط با مشتریان





## تصمیم گیری برای حضور در بازار خارجی

تصمیم برای فعالیت در بازار داخلی یا جهانی اندیشیدن و حضور در بازارهای خارجی و صادرات مستلزم بررسی منافع و ریسک های مرتبط با آن است. ریسک مثل عدم خوب فهمیدن قوانین کشور مورد نظر و...

فرایند حضور در بازارهای خارجی:

1. فعالیت صادراتی نامنظم: یعنی گاه به گاه صادراتی به کشور مورد نظر انجام می دهید.
2. صادرات از طریق نمایندگی های مستقل
3. ایجاد یک یا چند شعبه فروش
4. ایجاد کارخانه تولیدی در خارج

### شناسایی و انتخاب بازار هدف :

انتخاب درست کشور مورد نظر از میان 200 کشور. بهترین ابزار برای تعیین بازارهای هدف صادرات تحقیقات بین المللی برای شناسایی فرصت ها است. معیارهای انتخاب بازارهای هدف:

1. تعداد بازارهای هدف: اینکه محصولات خودتون رو به چند کشور می خواهید ارسال کنید.

2. بازارهای توسعه یافته در مقابل بازارهای در حال توسعه: توسعه یافته مثل آمریکا، انگلیس، ژاپن و فرانسه و کشورهای در حال توسعه مانند ایران، برزیل، آفریقا...

3. ارزیابی بازارهای بالقوه:

شرکتها ترجیح میدهند بیشتر فعالیتهای صادراتی خود را از کشور همسایه شروع کنند

چون شناخت بیشتری نسبت به زبان و فرهنگ آن کشور دارند. مثلا شرکتهای امریکایی تمایل بیشتری برای صادرات به کانادا دارند و برعکس.

## تصمیم گیری درباره ی نحوه ورود به بازار خارجی

شرکت بعد از انتخاب بازار هدف، باید بهترین روش ورود به آن را مشخص کند. مثلا اینکه صادرات مستقیم باشد یا غیر مستقیم.

### تدوین استراتژی های بازاریابی صادرات

a. استراتژی بازاریابی استاندارد: شرکت ها یک استراتژی بازاریابی واحد را برای همه بازارها در نظر میگیرند. از نظر هزینه تولید مقرون به صرفه است.

b. استراتژی بازاریابی انطباقی: برای هر بازار هدف، یک استراتژی بازاریابی متناسب با فرهنگ آن کشور صورت میگیرد. مثل شرکت disney. مثلا دیزنی در شرکت خودش در چین روی اسانسورهاش عدد 4 را نمیتوانید ببینید چون چینی ها عدد چهار رو بدشانسی میدونن.

### ترویج و ارتباط با مشتریان:

مهم ترین هدف ترویج آگاه سازی مشتریان یا خریداران از ماهیت یک شرکت و محصولات آن است. اینترنت سریع ترین ابزار ترویجی در میان سایر ابزارها است.



# صدور پروفورما

## Proforma invoice

Seller(name, address)		Proforma Invoice number		Validity date of PI (yyyy-mm-dd)			
		Proforma Invoice date (yyyy-mm-dd)		Buyer reference			
		Buyer reference		Seller's reference			
Consignee (name, address)		Buyer (name, address)					
Freight forwarder (name, address)		Country of beneficiary		Country of destination			
		Country of origin		relevant location			
partial shipment: <input type="checkbox"/> not allowed <input type="checkbox"/> allowed		Terms of delivery		Transaction currency			
Transport mode and means		Port/airport of loading		Terms of payment			
Port/airport of discharge		Final place delivery					
Shipping marks: Transport unit ID		No. and kind of packages		Shipping description of goods			
		Commodity		Total gross wt(kg)			
				Total cube (m3)			
No. and kind of standard:							
Item	Item description	Origin	commodity code	Net wt (kg)	Quantity	Unit price	Amount
				Total net wt(kg)		Total amount(gross)	
Note:						Discount	
						FRIEGHT CHARGES	
						OTHER EXPEN DITURES	
						TOTAL AMOUNT DUE	
						NAME OF SIGNATORY	
It is hereby certified that this invoice shows the actual price of the goods described, that no other invoice has been or will be issued, and that all particulars are true and correct						PLACE AND DATE OF ISSUE(YYYY-MM-DD)	
						SEAL AND SIGNATURE	

دومین مرحله در صادرات صدور پروفورما یا پیش فاکور است. صادرکننده باید پروفورما را که حاوی مشخصات کالا و فروشنده ان است برای خریدار ارسال کند.

پیش فاکتور در حقیقت پیشنهاد قیمت و شرایطی است که فروشنده اعلام میکند.

# تهیه و تدارک و بسته بندی



صادر کننده در این مرحله باید کالا را تهیه و مطابق با توافق به عمل آمده آنرا بسته بندی کند. جزئیات کالای بسته بندی شده در لیستی به اسم packing list بایستی بیان شود.

PACKING LIST																																														
1	<b>Exporter</b> ABC Exports 4300 Longbeach Blvd Longbeach, California, 90807 United States +12138844771 Randy Clarke Company Tax ID: 93377112 info@abcexports.com			<b>ABC Exports</b>		Export Invoice Number & Date 9017T 14 Jan 2021 Reference																																								
	<b>Consignee</b> Global Imports 410 Queen Street Brisbane, Queensland, 4000 Australia +61407336120 John Smith			Bill of Lading Number Buyer Reference 6871																																										
2	<b>Method of Dispatch</b> Sea <b>Vessel / Aircraft</b> EMMA MAERSK <b>Port of Loading</b> Long Beach <b>Port of Discharge</b> Brisbane			<b>Type of Shipment</b> FCL <b>Voyage No</b> V0035 <b>Date of Departure</b> 14 Jan 2021 <b>Final Destination</b> BRISBANE, AUSTRALIA		Country of Origin of Goods United States Country of Final Destination Australia																																								
3	<b>Packing Information</b> PRODUCT'S PACKED ONTO 16 PALLETS			Buyer (if not Consignee)		4																																								
5	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Product Code</th> <th>Description of Goods</th> <th>Unit</th> <th>Quantity</th> <th>Kind &amp; No of Packages</th> <th>Net Weight of Package (kg)</th> <th>Gross Weight of Package (kg)</th> <th>Measurement of Package (m<sup>3</sup>)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B-STOOL</td> <td>BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL</td> <td></td> <td>1,450</td> <td>PALLET X</td> <td>12.00</td> <td>3,900.00</td> <td>4,050.00</td> </tr> <tr> <td>B-TABLE</td> <td>BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL</td> <td></td> <td>400</td> <td>PALLET X</td> <td>3.00</td> <td>660.00</td> <td>720.00</td> </tr> <tr> <td>B-TABLE</td> <td>BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL</td> <td></td> <td>50</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>OTTO-L</td> <td>OTTOMAN LEATHER VINTAGE</td> <td></td> <td>20</td> <td>PALLET X</td> <td>1.00</td> <td>220.00</td> <td>240.00</td> </tr> </tbody> </table>						Product Code	Description of Goods	Unit	Quantity	Kind & No of Packages	Net Weight of Package (kg)	Gross Weight of Package (kg)	Measurement of Package (m <sup>3</sup> )	B-STOOL	BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL		1,450	PALLET X	12.00	3,900.00	4,050.00	B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL		400	PALLET X	3.00	660.00	720.00	B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL		50					OTTO-L	OTTOMAN LEATHER VINTAGE		20	PALLET X	1.00	220.00	240.00
Product Code	Description of Goods	Unit	Quantity	Kind & No of Packages	Net Weight of Package (kg)	Gross Weight of Package (kg)	Measurement of Package (m <sup>3</sup> )																																							
B-STOOL	BAR STOOL ALUMINIUM 500 X 100 X 100MM STAINLESS STEEL		1,450	PALLET X	12.00	3,900.00	4,050.00																																							
B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL		400	PALLET X	3.00	660.00	720.00																																							
B-TABLE	BAR TABLE ALUMINIUM 1000 X 600 X 400MM STAINLESS STEEL		50																																											
OTTO-L	OTTOMAN LEATHER VINTAGE		20	PALLET X	1.00	220.00	240.00																																							
		Total This Page Consignment Total		1,920 1,920		16 4,780																																								
Additional Info		Signature Company ABC EXPORTS Name of Authorized Signatory RANDY Signature Randy Clarke		Stamp EXPORTS 2021 08124235		6																																								

# تعیین ارزش گمرکی

## عوامل موثر بر ارزش گمرکی کالا

- 1 نوع کالا**  
ارزش گمرکی کالا به نوع آن، کیفیت، و مواد اولیه بکار رفته در آن بستگی دارد.
- 2 کشور مبدا**  
کشور تولید کننده کالا و قوانین صادراتی آن بر ارزش گمرکی کالا تاثیر می‌گذارد.
- 3 حمل و نقل**  
هزینه حمل و نقل کالا از مبدا تا مقصد بر ارزش گمرکی آن تاثیرگذار است.
- 4 بیمه**  
هزینه بیمه کالا در طول مسیر حمل و نقل، بر ارزش گمرکی آن اثرگذار است.

ارزش گمرکی عبارت است از بهای سیف کالا (بهای خرید کالا در مبدا به اضافه هزینه بیمه و حمل و نقل و باربندی)

و کلیه هزینه های مربوط به افتتاح اعتبار و همچنین حق استفاده از امتیاز نقشه، مدل و علامت بازرگانی و سایر حقوق مشابه مربوط به کالا و سایر هزینه هایی که به آن کالا تا ورود به اولین دفتر گمرکی تعلق میگیرد.



# کسب مجوز صدور از ارگان ها و سازمانهای ذیربط



صادر کننده باید مجوز صدور کالا را از ارگان هایی مانند وزارت صنعت، معدن و تجارت، کشاورزی، بهداشت، سازمان ملی استاندارد و یا نهادهای دیگر کسب نماید.

مثال:

مواد بهداشتی، دارویی، کشاورزی و...

شما میتوانید در این زمینه اگر سوالی دارید به سازمان توسعه تجارت جهت مشاوره رجوع کنید.



در این مرحله کالا بہ گمرک حمل میشود.

و اظہارنامہ خروجی یا صادراتی تنظیم میشود و بہ گمرک تحویل دادہ میشود.

پس از ارزیابی کالا و پلمپ کردن بسته ہا جواز خروجی (پروانہ صادراتی) اخذ میشود.



# عقد قرارداد حمل و بیمه

صادر کننده با یکی از شرکتهای معتبر حمل و نقل بین المللی قرارداد حمل امضا میکند و همچنین کالا را تا رسیدن به مقصد بیمه میکند.



واهی بازرسی کالا که به آن گواهی سورینانس نیز گفته می‌شود از مهم‌ترین اسناد بازرگانی است که به عنوان یک سند ثالث و بی‌طرف، به طرفین معامله اطمینان می‌دهد که کالای مورد معامله از نظر کیفیت، کمیت، بسته‌بندی و سایر شرایط، مطابق با توافق آنها است.

## انواع گواهی بازرسی کالا



بازرسی استاندارد اجباری

بازرسی قیمت

بازرسی حین تولید

بازرسی ایمنی

در این مرحله صادر کننده جواز خروجی را به شرکت حمل و نقل تحویل می دهد و شرکت مزبور بر اساس ان بارنامه حمل کالا را از گمرک بارگیری و به مقصد حمل میکند.



کتاب استراتژی بازاریابی صادرات از دکتور احمد روستا  
کتاب بازاریابی بین الملل و صادرات دکتور علیرضا مقدسی

تهیه کننده سپهر بلندی

دیپارتمان پژوهش مدارس علوی

مدیریت فرآموزش