

بازاریابی به زبان ساده راهنمای صادرکنندگان

اشاره به قسمت‌های گذشته

در دو قسمت گذشته (شماره‌های ۴۲ و ۴۳) پس از ارائه اصول، مفاهیم، روش‌ها و تجزیه و تحلیل‌های بازاریابی در هفت قسمت متوالی، بحث راهنمایی صادرکنندگان آغاز گردید.

در قسمت اول این بحث، مسایل تئوریک و تصمیم‌گیری درباره بازار هدف، مشتری، نوع کالا، تبلیغات، تحقیقات، قیمت‌گذاری، مذاکره با خریدار و بالاخره گشایش اعتبار صادراتی مورد اشاره قرار گرفت.

در قسمت دوم، تشریفات و اقدامات غیرگمرکی مانند اخذ کارت بازرگانی، اخذ اطلاعات عمومی صادراتی، انواع گواهی‌نامه‌ها و نرخ‌گذاری مورد بحث واقع شد.

در این قسمت تشریفات و اقدامات غیرگمرکی مانند عقد قرارداد حمل، تودیع پیمان ارزی، بازدیدها و بازرسی‌ها، بیمه، حمل کالا و باخره دریافت بهای کالای صادراتی مورد بررسی قرار می‌گیرد.

۱- انعقاد قرارداد حمل و نقل بین‌المللی یا رزرو نوبت حمل

در قسمت اول از این بحث، گفته شد که پس از انتخاب بهترین خریدار و انجام مذاکرات

● تعاونی‌های مرزنیسان از ارائه کارت بازرگانی برای عملیات صادراتی و وارداتی معاف هستند.

● برقراری پیمان ارزی به منزله ایجاد محدودیت و تخفیف در میزان آن، یا حذف پیمان به معنی تشویق صادرات کالا است.

است و شریط و جزئیاتی که در قرارداد فروش معین نده تعیین کننده عملیات حمل و نقل است. از طرف دیگر باید دانست تاریخ اجرای قرارداد، تاریخ حمل کالا است و محل اجراء می‌تواند نقطه شروع حمل کالا باشد، گواه‌اندجام معامله، بارنامه (Bill of Lading) و گواه‌اتمام آن، صورت‌حساب نهایی (COMMERCIAL INVOICE) است.

در کشور ما، عملیات حمل و نقل بین‌المللی با وجود دریای عمان و خلیج فارس و بنادر آن مانند بندرعباس و بندر بوشهر، همچنین خطوط کشتیرانی متعددی نظیر کشتیرانی جمهوری اسلامی، کشتیرانی ایران و هند، کشتیرانی بنیاد مستضعفان و جانبازان و کشتیرانی والذجر - ۸، به راحتی انجام می‌گیرد زیرا ما دارای بزرگترین ناوگان تجاری در خاورمیانه هستیم.

لازم، بالاخره باید قرارداد فروش با خریدار منعقد گردد.

پس از مشخص شدن خریدار، مقدار و وزن و حجم محموله، مقصد یا محل تخلیه و قبل از مراجعه به گمرک باید مؤسسه حمل کننده مشخص شده، نوبت حمل رزرو شده یا قرارداد حمل منعقد گردد.

بررسی آمارهای بین‌المللی نشان می‌دهد در حدود هشتاد درصد از مبادلات جهانی کالاها به وسیله کشتی و حدود بیست درصد از آن توسط کامیون یا راه آهن انجام می‌شود. حمل هوایی به لحاظ هزینه سنگین آن معمولاً مختص اقلام فاسد شدنی، دارو، لوازم و ابزار فنی مورد نیاز فوری صنایع و از این قبیل می‌باشد که از نظر وزنی حدود دو درصد از کل محموله‌های بین‌المللی را تشکیل می‌دهد. بنابراین قرارداد حمل، تابع قرارداد فروش

مؤسسات حمل و نقل بین المللی یا «فورواردها» خدمات می در زمینه حمل و نقل و صادرات کالاها از نام می دهند که می توان به عنوان نمونه عملیات زیر را نام برد:

- صدور بار نامه
- انتخاب بهترین مسیر برای حمل و نقل
- انتخاب بهترین وسیله حمل و نقل
- ارائه خدمات انبارداری
- ارائه خدمات بسته بندی
- ارائه خدمات لازم در مورد اثبات اسنادی و توصیه های مالی، بانکی و حاوی
- ترتیب و تعیین دفعات حمل و مقدار کالا
- ترتیب بیمه کالا
- انجام امور گمرکی و ترخیص کالا
- انجام حمل داخلی
- اعلام وضعیت حمل به بانک های ذینفع و یا خریدار.

لازم به توضیح است که مؤسساتی که عملیات حمل فیزیکی کالا را انجام می دهند مانند خطوط کشتیرانی، بنگاه های باربری یا راه آهن به نام کریر (CARRIER) خوانده می شوند و عملیات آنها همگی عملیات فورواردها (FORWARDER) است. در انتهای این پاراگراف لازم است به تقسیم بندی کشورها از نظر حمل و نقل اشاره شود.

کشورها از نظر بهترین وسیله حمل و نقل صادراتی به گروه های زیر تقسیم می شوند:

الف: گروه خاور دور شامل کشورهای پاکستان، هندوستان، سیلان، مالایا، مالزی، ژاپن، چین

برای صادرات به این کشورها، مناسب ترین بندر، بندرعباس یا بندر دومی می باشد. از این دو بندر، هر هفته، کشتی های آری به مقصد خاور دور حرکت می کنند.

ب: گروه کشورهای اروپایی

برای صادرات به اروپا، نخست باید کالا بوسیله کامیون یا کانتینر (ترجیحاً کانتینر) به مرز بازرگان یا مرز جلفا حمل و از آنجا به اروپا ادامه مسیر دهد.

ج: گروه کشورهای امریکای شمالی، مرکزی و جنوبی مناسب ترین روش حمل به این گروه از کشورها این است که ابتدا کالا در کانتینر بارگیری و تا بندری در اروپا حمل و پس از تغییر وسیله حمل یا ترانس شپمنت (TRANS-SHIPMENT) به سوی امریکا ادامه مسیر دهد.

	گمرک ایران	قبض	شماره قبض انبار.....
	گمرک	وارده بانبار	تاریخ ورود به انبار.....
			انبار شماره.....
			شماره اظهارنامه حمل (مانیفست) پاساوان (ترانزیت).....
			صادره از طرف.....
نوع دسله حمل	نام وسیله حمل	شماره سفر	تاریخ ورود به کشور
نام آورنده کالا شماره گذرنامه	محل نگهداری کالا:	شماره دفتر انبار	

تعداد	نوع بسته	علامت و شماره	نوع و مشخصات کالا	ملاحظات

نام و امضاء آورنده کالا..... نام و امضاء انباردار.....

شکل ۱- نمونه قبض انبار

- ۲- اصل و کپی کارت بازرگانی (باستثنای دستگاه های دولتی که دارای ردیف بودجه ای هستند، پبله وران، تعاونی های مرز نشینان، واردکنندگان بدون انتقال ارز و هر شخص حقیقی یا حقوقی که به دلیلی از ارائه کارت بازرگانی معاف باشد).
- ۳- مجوز صدور کالا برای کالاهای مجاز مشروط
- ۴- ارائه گواهی بهداشت
- ۵- ارائه گواهی استاندارد
- ۶- برگه تعیین قیمت صادراتی توسط کمیسیون نرخ گذاری کالای صادراتی
- ۷- صورت یسالیست (PACKING LIST)
- ۸- اصل و کپی و کالتنامه (برای نماینده قانونی صادرکننده)
- ۹- معرفی نامه رسمی (برای نماینده در صورت لزوم)
- ۱۰- هرگونه سند یا مدرک دیگر (حسب

۲) - مراجعه به گمرک و تسلیم اظهارنامه

صاحب کالا یا نماینده قانونی او باید اسناد و مدارک زیر را که قبلاً تدارک و آماده نموده است به گمرک ارائه و اظهارنامه صادراتی را تکمیل و تسلیم دارد.

- ۱- قبض انبار (باستثنای مواردی که به علت حجم زیاد یا وزن سنگین یا فقدان محل کافی در گمرک، ترتیب دیگری مورد توافق قرار گرفته باشد).

● شرکت‌های بیمه داخلی به دلایل گوناگون از صدور بیمه باربری برای کالاهای صادراتی خودداری و یا با احتیاط کامل با آن برخورد می‌نمایند.

● اگر شرایط اعتبار و نحوه انجام قرارداد و روش حمل با یکدیگر مغایرت داشته باشند، دستور پرداخت وجوه ناشی از صادرات صادر نمی‌شود.

همچنین صادرکننده نباید تا آن تاریخ پیمان ارزی واریز نشده یا مهلت منقضی داشته باشد. ضمناً تودیع کننده پیمان ارزی یعنی کسی که این مبلغ را به دبیره می‌گذارد باید صادرکننده دیگری را بعنوان ضامن معرفی نماید تا در صورت عدم واریز پیمان، سیستم بانکی بتواند کل مبلغ پیمان را از ضامن اخذ نماید.

تودیع پیمان ارزی همیشه اجباری نیست. گاهی اوقات تصمیمات پولی و ارزی بانک مرکزی (دولت)، تودیع این پیمان را برای برخی از کالاها اجباری و زمانی آن را حذف می‌نماید. بدیهی است لزوم تودیع پیمان در مورد یک کالا به منزله ایجاد محدودیت در صادرات کالا است. همچنین تخفیف در مبلغ پیمان یا حذف کلی آن به منزله تشویق صادرات آن کالا است.

در صورتیکه صادرکننده‌ای نخواهد پیمان ارزی را واریز و ارز را به سیستم بانکی معرفی نماید باید معادن کل مبلغ محموله صادراتی، کالا به کشور وارد نموده و اسناد لازم را ارائه نماید.

(۴) - بازدیدها و ارزیابی‌ها

پس از تسلیم اظهارنامه کالای خروجی، دایره

(مورد)

با تهیه مدارک فوق اظهارنامه صادراتی برابر نمونه باید تکمیل و تسلیم شود.

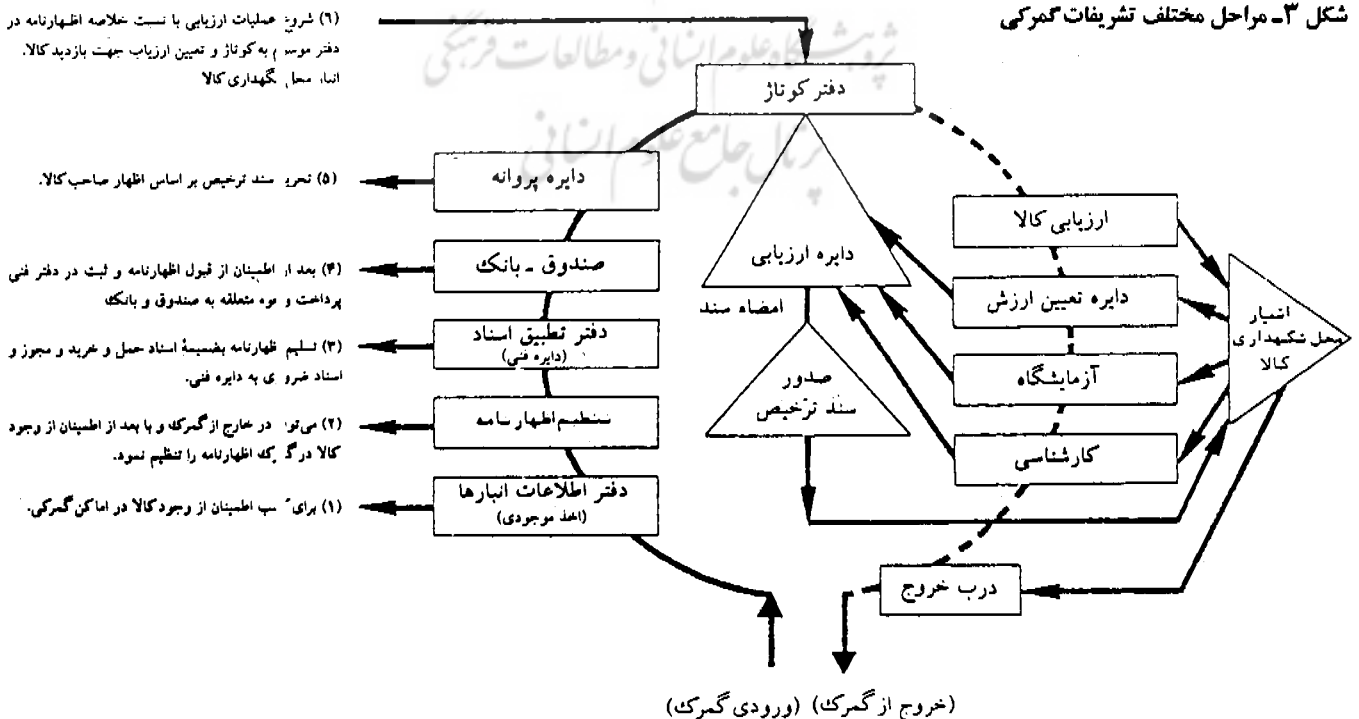
(۳) - پیمان ارزی و شرایط تودیع آن

تودیع پیمان ارزی به معنی این است که صادرکننده با توجه به قیمت‌های تعیین شده توسط کمیسیون نرخ‌گذاری و تبدیل کل قیمت محموله صادراتی به ارز، فرم خاصی را که از طریق بانک ملی مستقر در گمرکات کشور در اختیار وی قرار می‌گیرد تکمیل و امضاء و تعهد نماید. پس از حمل کالا و

تحویل در مقصد و دریافت وجه از خریدار و قبل از انقضای مهلتی که قانون مقرر می‌دارد، معادل مبلغ پیمان، ارز وارد کشور نموده و آنرا از طریق بانکهای مجاز، به سیستم بانکی کشور بفروشد.

بانک‌های مجاز، در صورتی پیمان ارزی را قبول می‌نمایند که صادرکننده دارای اعتبار صادراتی باشد یعنی قبلاً پروفورمای صادره او در کشور خریدار به بانک کارگزار ارائه و بانک کشور مقصد طی تلکس یا فاکسی مراتب تعهد پرداخت تمام یا قسمتی از بهای کالای وارده را اعلام و بانک کشور صادرکننده نیز طی نامه‌ای گشایش اعتبار صادراتی را به صادرکننده اعلام نموده باشد،

شکل ۳- مراحل مختلف تشریفات گمرکی



فنی گمرک، اسناد را با عین کالا تطبیق می دهد و در نتیجه اولاً مالکیت کالا احراز می شود، ثانیاً تطبیق شرایط با عین کالا صورت می گیرد. بعد از احراز شرایط با احد از مالکیت، هزینه های گمرکی پرداخت می شود و در اظهارنامه منعکس می گردد.

ارزیابی کالا شامل مراحل زیر است:

- تطبیق مشخصات محموله با اظهارنامه

- تطبیق مشخصات بسته با اظهارنامه

- بررسی و اطمینان از صحت ارزش صادراتی کالا

- بازدیدهای بهداشتی و استاندارد

- پلمپ کردن بسته ها در صورت لزوم

پس از انجام مراحل فوق یک نسخه از

اظهارنامه به عنوان پروانه صادراتی به

صادرکننده تحویل و مجوز ترخیص از

گمرک و آمادگی حمل به وی داده می شود.

در شکل ۳- مراحل مختلف بازدیدها و

بازرسی ها در گمرک ملاحظه می شود.

(۵) حمل محموله

پس از اخذ مجوز صدور و ترخیص از گمرک و با توجه به اینکه قبلاً مؤسسه حمل کننده معین و قرارداد با وی منعقد شده است می توان کالا را به وی تحویل و بارنامه اخذ نمود.

(۶) بیمه باربری کالای صادراتی

با توجه به اینکه قسمت اعظم صادرات کالا به

(ادامه مطلب در صفحه ۶۶)

شکل ۴- مراحل عملی صادرات مستقیم (در شرایط کنونی)

مطالعات و اقدامات قبل از ورود به بازارهای بین المللی	تشریفات و اقدامات غیرگمرکی	تشریفات و اقدامات گمرکی
جمع آوری، طبقه بندی، تجزیه و تحلیل و استنتاج از اطلاعات و یافته های تحقیقات بازاریابی بین المللی در راستای فایز الیت بنگاه	اخذ اطلاعات از مقررات عمومی صادرات و واردات و ملحقات آن که مرتباً منتشر می شود.	انعقاد قرارداد عمل با شرکتهای حمل و نقل بین المللی و رزو نوبت حمل
تصمیم گیری در مورد امکان ورود به بازارهای بین المللی با توجه به مسایل اقتصادی، رقابت، اهداف، امکانات و نیازهای بنگاه	دریافت یا تمدید اعتبار کارت بازرگانی	مراجعه به گمرک و تسلیم اظهارنامه صادراتی با قید مقدار و مبلغ محوله
مقایسه بازارهای مختلف و پی بردن به نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت ها و تهدیدات بنگاه در هر بازار	اخذ مجوز صدور کالا در مورد کالاهایی که نیاز به مجوز دارند از وزارتخانه های بازرگانی، صنایع، کشاورزی و اسالهم	در صورت لزوم، تودیع پیمان ارزی در یکی از بانکهای مجاز به عملیات ارزی به منظور واریز ارز صادراتی در مدت معین
انتخاب بازار هدف	اخذ گواهی استاندارد اجباری برای کالاهایی که مشمول استاندارد اجباری هستند.	بازدید و ارزیابی عینی کالا در گمرک یا در انبار صادرکننده
انتخاب کالا	اخذ سایر گواهی ها مانند گواهی بهداشتی و گواهی مبدا در صورت لزوم	بازدیدهای بهداشتی و استاندارد
بررسی مقررات خاص گمرکی در کشور مبدا و کشور هدف	مراجعه به مرکز توسعه صادرات و توجیه کمیسیون نرخ گزار به، کالاهای صادراتی در صورتیکه سابقه ای وجود نداشته باشد.	دریافت یک نسخه از اظهارنامه بعنوان پروانه صادراتی از گمرک
انجام بررسی های بازاریابی در مورد مشخصات کالا، قیمت، روش های توزیع، تبلیغات، بسته بندی و... در بازار هدف	اخذ نرخ های صادراتی از مرکز توسعه صادرات	اخذ اسناد ترخیص از گمرک و خروج کالا
شناخت خریداران بالقوه و بررسی در مورد آنها		اخذ بارنامه از بنگاه حل کننده در قبال تحویل کالای صادراتی
انتخاب بهترین خریدار احتمالی		بیمه باربری کالای صادراتی
مذاکره با خریدار احتمالی		ارائه اسناد حمل و سایر اسنادی که با فروشنده توافق شده یا در شرایط اعتبار ذکر گردیده به بانک کارگزار
عقد قرارداد و توافق بر سر مقدار و مشخصات کالا و نحوه پرداخت		دریافت وجه کالا یا تضمین پرداخت آن
گشایش اعتبار (صادراتی) به نام صادرکننده		