روش های اجرایی و کاربردی بازرگانی خارجی در ایران

علیخانی، مظفر

4-آموزش

ابو القاسم فردوسی چه زیبا فرموده‏ است که:توانا بود هرکه دانا بود-زدانش‏ دل پیر برنا بود.در دنیای امروز دانش و علم‏ یعنی قدرت و توانائی.اولین مرحله یارکن‏ انجام موفقیت‏آمیز تجارت کسب‏ آموزشهای لازم و به دست آوردن اطلاعات‏ و توانائیهای مورد نیاز در این زمینه‏ می‏باشد.تجارت حرفه‏ای است که با علوم‏ و فنون مختلف مانند:مدیریت بازرگانی، اقتصاد بازرگانی،روانشناسی بازرگانی، جامعه‏شناسی بازرگانی،بازاریابی،حمل‏ و نقل،امور گمرکی،بانکداری،بیمه و... در ارتباط مقابل می‏باشد.برای موفقیت‏ در این مهم،دانش و تجارب تجار ارزنده‏ و لازم است ولی کافی نیست.بازرگان باید در کنار تجارب سنتی از تحصیلات‏ دانشگاهی و تخصصی-کاربردی نیز برخوردار باشد.طی سالهای اخیر، ارگانهای مختلفی از جمله اتاق بازرگانی‏ و صنایع و معادن ایران،مرکز توسعه‏ صادرات غیرنفتی:وزارت راه و ترابری‏ و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در یک یا چند رشته تخصصی مبادرت به‏ ارائه تئوریهای علمی همراه با مثال‏های‏ کاربدی کرده‏اند.به بیان دیگر این‏ سازمانها علم و عمل را باهم آمیخته‏اند. برای مثال مرکز آموزش اتاق و دانشگاه‏ وابسته به اتاق ایران با همکاری علمی‏ دانشگاه علامه طباطبائی تهران‏ دوره‏های آموزش کاربردی کوتاه‏مدت در زمینه‏های بازاریابی استراتژیک،اصول‏ بازاریابی،تبلیغات و بسته‏بندی،آشنایی‏ مدیران ارشد با مسائل حقوقی و قراردادها،استفاده بهینه مدیریت از بورس‏ اوراق بهادار،مهندسی سازمان،آشنایی با فنون مذاکرات بازرگانی بین المللی، مدیریت بدون استرس،حسابرسی‏ مدیریت،چگونگی استفاده از شبکه‏های‏ اطلاع‏رسانی نظیر اینترنت و...برگزار می‏کند.موسسه آموزش کشتیرانی‏ جمهوری اسلامی در زمینه‏های مختلف‏ حمل و نقل و گمرک دوره‏هائی را اجرا می‏نماید مرکز توسعه صادرات نیز دوره‏های مختلف بازاریابی-صادرات‏ و غیره را در دست اجرا دارد.

5-بازاریابی و تبلیغات

یکی از مراحل و ارکان مهم انجام‏ تجارت و به ویژه صادرات تبلیغات‏ و بازاریابی در خارج از کشور است.برای‏ بازاریابی باید از تمامی شیوه‏های علمی‏ و وسایل پیشرفته ارتباطات و اطلاع‏ رسانی استفاده کرد.بازاریابی تنها این‏ نیست که تماشا کنیم همکاران و یا همسایگان ما چه کالاهائی را و به کدام‏ کشورها صادر می‏کنند و بعد ما هم تقلید کنیم.ابتداء ما باید با توجه به تجربه،دانش‏ و تخصص،سرمایه و امکانات،انگیزه‏ها و علائق رشته فعالیت خود را مشخص کرد. سپس کشورهای خریدار و مصرف‏کننده‏ کالای موردنظر را شناسایی نموده و در مرحله بعد خریداران را در آن کشور جستجو کرده و در نهایت از شرایط و مقررات صادرات و واردات،میزان حقوق‏ گمرکی،سود بازرگانی و عوارض مختلف، شرایط پرداخت،چگونگی اعتبار خریدار یا فروشنده،با سفر به کشور موردنظر اطلاع حاصل کرد.و حتی ایجاد تمایل‏ بمصرف کالای موردنظر در جامعه هدف‏ نمود.بدون داشتن اطلاعات کافی در مورد کشور خریدار یا فروشنده و شرایط صادرات‏ و واردات آن و آگاهی از فنون تجاری،انجام‏ معامله به خطر انداختن سرمایه می‏باشد.

تهیه کالا با کیفیت مطلوب،قیمت مناسب‏ و بسته‏بندی شکیل،وزین و زیبا،شرکت‏ در نمایشگاههای بین المللی و تخصصی‏ صادراتی،سمینارها و کنفرانس‏های‏ علمی،تهیه کاتالوگ‏ها و بروشورها هدایای تبلیغاتی در بازاریابی کالاها نقش بسیار مهمی دارد.

6-شناخت منابع عرضه کالا:

واردکنندگان کالا بعد از شناسایی‏ کالای موردنظر،باید مقررات و شرایط ورود کالای مذکور به کشورمان و حقوق‏ گمرکی،سود بازرگانی و عوارض مختلف‏ آن را بررسی و مطالعه کنند.منابع عرضه‏ کالا را در بازارهای دنیا شناسایی کرده، کیفیت و قیمت کالا و شرایط فروش و حمل‏ آن را مشخص نموده و نحوه پرداخت وجه‏ کالا را روشن نمایند.

7-تدارک کالا

تهیه کالاهایی که دارای کیفیت‏ مطلوب و بسته‏بندی وزین،شکیل و زیبا هستند و عرضه آنها با قیمت‏های مناسب‏ که قابل رقابت در بازارهای جهانی باشند و به بیان دیگر تهیه و عرضه کالاهایی که‏ در تولید و صدور آنها کشور ما دارای مزیت‏ نسبی و یا مطلق می‏باشد یکی از مراحل‏ مهم فرایند تجارت است.در تدارک کالا ضمن رعایت استانداردهای بین المللی‏ باید به خواستهای و شرایط مشتری توجه‏ خاص مبذول داشت.چرا که در دنیا ملاک‏ سلیقه مصرف‏کننده است.اگر یک بار کالای خاصی را استفاده کرد و رضایت‏ خاطرش جلب شد،بعدها نیز به کرات از آن خریداری خواهد کرد.

8-بیمه کالا

بیمه خطرات کالاهای صادراتی که‏ اصطلاحا به آن بیمه باربری می‏گویند اختیاری است.اما بیمه کالاهای وارداتی‏ اجباری است.شرکت بیمه نیز باید ایرانی‏ باشد.براساس قانون احتمالات خطرات‏ احتمالی همیشه کالا و سرمایه را تهدید می‏کند.بنابراین برای جلوگیری از خسارات از بین رفتن کالا بر اثر حوادث‏ مختلف تضمین سرمایه و کالا،بیمه‏ مناسب‏ترین شیوه می‏باشد.

9-انجام تشریفات صادرات‏ و واردات

الف-انجام تشریفات صادرت:

اخذ قیمت صادراتی

نرخگذاری کالاهای صادراتی توسط کمیته دائمی نرخگذاری کالاهای مرکب از نمایندگان مرکز توسعه صادرات ایران، گرک جمهوری اسلامی ایران و وزارتخانه‏ کالائی مربوطه،مستقر در مرکز توسعه‏ صادرات ایران انجام می‏گیرد.متقاضی‏ باید درخواست کتبی خود را همراه با مشخصات کالا،کاتالوک،بروشور، فرمهای تکمیل شده ارزبری و فرمهای‏ ارائه شده از سوی دبیرخانه کمیته و در صورت امکان نمونه کالا،تسلیم دبیرخانه‏ کمیته یاد شده نماید.کمیته مزبور نیز برای کالای موردنظر براساس ضوابط معینی،قیمت عام یا خاص تعیین و برای‏ اجراء به بانک مرکزی،گمرک ایران و سایر سازمانهای زیربط(از جمله اتاق ایران) جهت اطلاع و اجراء اعلام خواهد کرد.

-اخذ مجوزهای لازم برای صادرات کالا

شرایط صدور هر کالا طبق مقررات‏ جاری صادرات و واردات کشور،یا مجاز است یا مجاز مشروط و یا ممنوع.کالای‏ مجاز،کالایی است که صدور آن با رعایت‏ ضوابط،نیاز به کسب مجوز ندارد.کالای‏ مشروط،کالایی است که صدور آن با کسب مجوز از سازمان دولتی زیربط امکان‏پذیر است.کالای ممنوع،کالایی‏ است که صدور آن به موجب شرع مقدس‏ اسلام(به اعتبار خرید و فروش یا مصرف) و یا به موجب قانون و یا تصویب‏نامه‏ ممنوع است.صدور کالای مشروط طبق‏ جدول ضمیمه قانون مقررات صادرات‏ واردات به موافقت قبلی وزارتخانه‏ها و سازمانهای ذیربط موکول شده است. وزارتخانه‏ها و سازمانهای مذکور در مورد برخی از کالاهای تحت پوشش در ابتدای‏ هر سال موافقت کلی خود را با صادرات‏ آنها اعلام می‏نمایند و درباره سایر کالاها نیز با توجه به آمارهای تولید،مصرف‏ و ما زاد بر نیاز داخلی و سیاستهای تولید و بازرگانی کشور مجوز موردی صادر می‏کنند.برای مثال:صادرات سیب‏زمینی‏ موکول به موافقت وزارتین کشاورزی‏ و بازرگانی است.وزارتخانه مذکور با صادرات این کالا تا پایان شهریورماه‏ سال جاری موافقت کلی کرده‏اند.

سپردن پیمان(تعهد)ارزی

صادرکننده باید معادل ارزش کالای‏ صادراتی به یکی از شعب ارزی بانکهای‏ عامل پیمان بسپارد مبنی بر این‏که ظرف‏ مهلت مقرر ارز را به سیستم بانکی کشور واریز نماید و یا کالا وارد کشور کند. براساس مقررات جاری باید ارز حاصل از صادرات کلیه کالاها به سیستم بانکی‏ کشور واریز گردد.صادرکنندگان کالا به‏ آسیای میانه،قفقاز و ماوراء قفقاز و آفریقا علاوه بر واریز ارز می‏توانند کالا نیز به‏ کشور وارد کنند.فرش دستباف و پسته‏ کالاهایی هستند که به هر کجای دینا صادر شوند،باید ارز حاصل از آنها به‏ کشور برگردد.صددرصد ارز حاصل از صادرات فرش دستباف پس از آنکه ظرف‏ مدت مقرر به سیستم بانکی کشور واریز گردید،برای واردات مواد اولیه فرش و سایر کالاهای مجاز در اختیار صادرکنندگان آن‏ قرار خواهد گرفت.بانکهای عامل به‏ استناد بخشنامه بانک مرکزی و بنا به‏ شناخت خود از مشتری می‏توانند از وی‏ دستخط،سفته،برات،چک،پول نقد،سند مالکیت و غیره به عنوان ضمانت اخذ کنند.

اخذ گواهیهای مختلف

صادرکننده طبق مقررات و ضوابط جاری و یا خواست مشتری باید یک یا همه گواهیهای استاندارد،بهداشت‏ انسانی،قرنطینه نباتی،قرنطینه دامی، انرژی اتمی،محیط زیست و گواهی مبداء و فرم A را به ترتیب از موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران،وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی،سازمان حفظ نباتات،سازمان دامپزشکی،سازمان‏ انرژی اتمی،سازمان حفاظت محیط زیست و اتاق بازرگانی و صنایع و معادن‏ ایران دریافت کند.برای مثال برای‏ دریافت گواهی مبداء و فرم A از اتاق‏های‏ بازرگانی باید مدارک زیر ارائه نمود:این‏ مدارک برای حمل هوایی و زمینی بدین‏ شرح است:

1-برای حمل هوایی:اصل و کپی‏ اظهارنامه صادراتی،اصل و کپی پیمان‏ ارزی،اصل و کپی بارنامه،کپی کارت‏ بازرگانی و معرفی‏نامه از صادرکننده

2-برای حمل‏های زمینی:کپی اظهار نامه صادراتی تایید شده به وسیله گمرک‏ غرب،اصل و کپی پیمان ارزی و کپی کارت‏ بازرگانی برای دریافت فرمهای مذکور برای سایر کالاها فقط کپی مدارک‏ یاد شده در بالا ارائه خواهد شد.

تسلیم اظهارنامه صادراتی‏ به گمرک

پس از تکمیل و تسلیم اظهارنامه‏ صادراتی به گمرک(فرم شماره 3)،مراحل‏ زیر جهت ترخیص کالا طی خواهد شد:

الف-دایره احراز هویت:هویت صاحب‏ کالا را مشخص خواهد کرد.

ب-دایره فنی:مجوزها و گواهی‏های‏ مورد نیاز را اخذ و تطبیق خواهد داد.

ج-دایره کوتاژ:پروانه سبز گمرکی‏ صادر خواهد کرد.

د-سرویس ارزیابی:کالا را آزمایش‏ و ارزیابی خواهد نمود و با میزان پیمان‏ سپرده شده تطبیق می‏نماید.

هـ-رئیس سرویس ارزیابی:کنترل‏ نهایی را انجام می‏دهد.

و-دایره انبار:بیجک خروجی را صادر می‏کند.

ز-درب خروج:مجوز بارگیری را صادر می‏نماید.

بمنظور ایجاد تسهیلات برای‏ صادرات،براساس دستور العمل ستاد گمرک ایران،گمرکات اجرایی می‏توانند با توجه به نوع،کیفیت،کمیت و ارزش کالا و هچنین شناخت از صاحب کالا،کالا را در انبارها خصوصی صاحب کالا ارزیابی‏ نمایند.

حقوق گمرکی،سود بازرگانی‏ و عوارض

کلیه کالاهای صادراتی از پرداخت‏ حقوق گمرکی،سود بازرگانی و عوارض‏ مختلف معاف هستند.

مالیات

کالاهای صنعتی از پرداخت صددرصد مالیات معاف هستند.کالاهای کشاورزی‏ نیز از پرداخت 50 درصد مالیات معاف‏ می‏باشند.