

به نام خدا

شروع صادرات از صفر

(سینا قویدل – مستر ترخیص)

برای صادرات باید به چند نکته توجه کرد و اشراف کامل داشت ، اشراف ما به این نکات میتواند ما را بدون داشتن سرمایه ، به یک صادر کننده تبدیل کند . باید بدانیم در این مسیر ، نیاز اصلی ما دانش است . باید متخصص بازرگانی بین الملل شویم که کار آسانی است اگر بخواهیم...

نکات مهم شامل موارد ذیل میشوند:

1- انتخاب کالا:

مشتري از خود کالا گرفته تا نوع بسته بندی کالا ، طریقه حمل کالا و ... از شما سوال میکند ، پس شناخت من بر روی زنجیره های قبل و بعد از خودم کمک میکند که بتوانم مخاطب (مشتري) را به این درک برسانم که من صاحب تخصص هستم .
سفر کالا چیست ؟ همه اتفاقاتی که روی کالا می افتد ، از شروع آن کالا که شامل تفکر خلق کالا و مواد اولیه ، ارزش افزوده هایی که در هر مرحله ایجاد میشود تا زمانی که کالا را مصرف کننده نهایی دور می اندازد یا مصرف میکند را سفر کالا می گویند .
پس سفر کالا محصول خود را کاملاً بشناسید.

✓ تامین کالا خیلی مهم است ، یعنی شما باید همیشه داشته باشید . نباید به مشتری بگویید ندارم یا، ... همیشه باید بتوانید تحویل بدهید.

✓ کیفیت باید همیشه یکسان باشد ، نه بهتر و نه بدتر ، در همه پارتی ها باید یکسان باشد

✓ عشق به کالا داشته باشید (لذت ببرید و کیف کنید از کالا و محصول خودتون)

✓ شناخت کافی داشته باشید (البته وقتی عاشق محصولتون باشید حتما شناخت هم پیدا خواهید کرد)

✓ امکان فروش در بازار هدف و کشور هدف را ارزیابی کنید . شاید آن کالایی که شما عاشقش هستید برای کشوری که انتخاب کرده اید مناسب یا نیاز نباشد!

✓ کاراکتر شخصیتی مشتری و تامین کننده را باید بشناسید . روانشناسی و طرز برخورد با تیپهای شخصیتی را بلد باشید
ممکن است طرف مقابل شما خشک باشد ، ممکن است شوخ باشد ، شما باید بدانید از چه چیزهایی خوشحال و یا ناراحت می شوند . این مهم است

2- انتخاب کشور:

هر کشوری به درد صادرات نمی خورد مخصوصاً برای تازه کارهایی که در ابتدای مسیر هستند . دقت کنید که هر کشوری قوانین مخصوص به خود را دارد ، محصول در هر کشوری شرایط و استانداردها و تعریف خودش را دارد ، حتی در هزینه حمل این موضوع مشهود است . پیشنهاد میشود در شروع مسیر یک کشور را برای صادرات انتخاب کنید و موضوعات ذیل را برای انتخاب کشور بررسی کنید:

✓ 1- **صرفه اقتصادی داشته باشد** ، کارکردن بر روی بعضی از کالا ها صرفه اقتصادی ندارد ، اگر صرفه اقتصادی برایتان داشت انجام دهید ، در غیر این صورت وقت شما تلف خواهد شد . این موضوع شامل هزینه های حمل و ... هم

خواهد شد ، مثلاً محصولی در کرمان است و بازار هدف شما در ترکیه ، آیا صرفه دارد که از کرمان به ترکیه صادر کنید یا از تبریز به ترکیه ؟ دقت کنید...

✓ **2- دسترسی به کشور هدف آسان باشد ،** اول بررسی کنید هزینه سفر به آن کشور را دارید ؟ اگر امکانش را ندارید روی آن کشور کار نکنید چون ممکن است مشکلی به وجود آید و نیاز باشد شما در آن کشور حضور داشته باشید ! اگر امکان سفر به آن کشور را نداشته باشید مشکل خواهید خورد

✓ **3- دوست و آشنایی در کشور هدف داشته باشید ،** تجارت را با یک واسطه یا رابطه شروع کنید . بعد از شروع و کسب تجربه این موضوع واجب نخواهد بود . از یک دوست ، فامیل و ... در کشور هدف کمک بگیرید .

✓ **4- زبان کشور هدف را بلد باشید ،** حتی اگر زبان انگلیسی هم صحبت میکنید در اول مذاکره چند اصطلاح به زبان آن کشور صحبت کنید تا نتیجه اش را ببینید . این را بدانید که کشورهای همسایه ایران اکثراً زبان انگلیسی را متوجه نمی شوند . مثل ترکیه ... در زمانی که میخواهید نامه بزنید یا تبلیغی کنید به زبان کشور هدف باشد تا فهمش راحت شود . خیلی فرصت هست در زبان کردی اربیل و ...

✓ **5- تعرفه ترجیحی داشتن کالاهای ایرانی در کشور هدف ،** تعرفه ترجیحی یعنی ایجاد امتیاز یا هدیه اقتصادی که در قالب تعرفه بر روی کالاهای وارداتی کشور هدف ایجاد میشود . مثلاً تعرفه کالایی در کشوری 50% است اما بنا به روابط سیاسی و دوستی دو کشور ، این تعرفه بسیار کمتر میشود و یا اصلاً حذف می شود ، به طور مثال کالای ترکیه در روسیه و آذربایجان به دلیل تعرفه ترجیحی کمتر از کالای ایرانی است و این بسیار مهم خواهد بود

✓ **6- توان خرید یا به اصطلاح کشش بازار کشور هدف جهت خرید کالای شما ،** وقتی بدهی خارجی کشوری آنقدر بالا باشد که قدرت اقتصادی آن کشور پایین بیاید ، یعنی توان خرید مردم آن کشور کم خواهد شد و این بسیار مهم است که شما چه کالایی برای آن کشور انتخاب میکنید . لوکس است یا مصرفی ؟!

برای اینکه بهتر بتوانید کشور هدف را انتخاب کنید از فرم انتخاب کشور استفاده کنید . (این فرم در همه کارهای شما کارآمد است) به این صورت که مثلاً 5 کشور را لیست کنید و طبق آموزه های بالا ، در هر مورد به آنها نمره دهید ، با بررسی مجموع نمرات میتوانید تشخیص دهید کدام کشور برای شما به صرفه تر خواهد بود . (مثال : با جمع نمرات کشور ترکیه میشود 50 و روسیه میشود 35 ، پس ترکیه برای شما بهتر است) .

این فرم را در همه مراحل از تامین کالا تا مشتری و حمل میتواند برای شما مفید باشد . فراموش نکنید اعداد و ارقام به شما بسیار کمک خواهند کرد . با ریاضی میشود خیلی کارها کرد...

3- کارت بازرگانی: در مجموع کارت بازرگانی حقوقی بهتر است ، اما برای شروع حتماً نیاز به کارت بازرگانی ندارید ، بسیار مراقب باشید که وقتی از کارت بازرگانی شخص دیگری استفاده میکنید ، صاحب کالا مالک کارت است نه شما . پس با ترخیص کاران یا حق العمل کارانی که بهشون اعتماد دارید کار انجام دهید . حتماً تحقیق کنید ، مثلاً ترخیص کار به شما میگوید من با فلان گمرک کار میکنم ، فقط به گفته آن شخص اعتماد نکنید و حتماً خودتان در آن گمرک حضور داشته باشید و بررسی کنید که صحبت های آن شخص درست باشد ، بررسی کنید میزان تعهد ارزی آن کارت چقدر است ؟ سعی کنید قرار داد بنویسید . در مجموع هیجانی و کورکورانه کاری انجام ندهید.

✓ امروز هویت ، در شبکه های اجتماعی و مجازی ظاهر میشود . از وبسایت گرفته تا اینستاگرام . سعی کنید با جی میل و یاهو و ... ایمیل ارسال نکنید . از ایمیل وب سایت این کار را انجام دهید @info میتوانید با کارت بازرگانی برند خارجی هم ثبت کنید

4- اینکوترمز (Incoterms) ، متشکل از 3 حرف است که مخفف یک یا چند کلمه است ، بسیار مهم است و در حکم یک قرار داد است . اینکوترمز شامل 11 قسمت است که 4 قسمت آن خیلی مهم است و شما برای شروع به آنها بیشتر نیاز دارید .
EXW -1 ✓

هیچکدام از موارد مانند حمل ، بیمه ، بازرسی و ... به فروشنده ارتباط نخواهد داشت . یعنی تحویل درب کارخانه یا انبار فروشنده و تمام . تعهدی از سمت فروشنده وجود نخواهد داشت .
Exwork اشتباه است چون سودی برای فروشنده ندارد . گاهی اوقات شما فقط از حمل یک بار سود می کنید.

FOB -2 ✓

حمل زمینی را شامل نمیشود و فقط دریایی است ، یعنی تحویل بار از سمت فروشنده روی عرشه کشتی . زمانی که محموله روی کشتی گذاشته شود مسئولیتی بر عهده فروشنده نیست . همه هزینه ها از جمله بیمه و حمل به عهده خریدار است

CIF -3 ✓

همان FOB است بعلاوه حمل کالا تا مقصد و بیمه که بر عهده فروشنده خواهد بود.
نکته مهم این است که اگر بار در حمل مشکل پیدا کند یا کشتی غرق شود ، طبق موضوعات مکتوب ریسک مشخص میشود و خطری فروشنده را تهدید نمی کند . یعنی ریسک این موضوع با خریدار است . درست است که حمل و بیمه با فروشنده است اما اگر اتفاقی برای کالا بیفتد عملاً خریدار باید دنبال کارهایش باشد . تاکید میشود که این نکته مهم است

DPU -3 ✓

تحویل محموله در هر جایی که در قرارداد وضع شده است و برای بارهای زمینی است . پس DUP فقط برای بارهای زمینی مورد استفاده قرار میگیرد . تمامی موارد شامل حمل ، بیمه ، ترخیص از گمرک مبدأ (ایران) تا تخلیه بار در مقصد بر عهده فروشنده است.

5- بیمه نامه: تجارت از قدیم الایام هم ریسک داشته است . (پیشنهاد میشود کتاب و فیلمهای تاریخی مربوط به تجارت را ببینید) پس جهت مدیریت ریسک صادراتمان (از تخریب گرفته تا دزدی و ...) کالا و محصولمان را بیمه میکنیم .
بیمه ها بر 2 نوع هستند:

✓ **بیمه داخلی:** داخل ایران را شامل میشود

✓ **بیمه خارجی:** خارج از ایران را شامل میشود ، هزینه های این بیمه را هم بر اساس اینکوترمز فروشنده یا خریدار متقبل می شوند

سعی کنید هزینه بیمه را شما متقبل شوید ، چون شما صاحب کالا هستید و خریدار ممکن است برایش خیلی اهمیت نداشته باشد.

ممکن است کیفیت بیمه ای که خریدار میگیرد خوب نباشد و یا طرف شما به خاطر تحریمها نتواند با بیمه های ما صحبت کند . توصیه میشود یا CIF کار کنید یا DPU

بیمه ها بر 3 بخش هستند که میزان و نحوه پوشش را شامل می شوند:

Close A : سعی کنید این بیمه را بگیرید . این کاملترین نوع بیمه است

Close B : تاخیر بار را پوشش نمیدهد

Close C : مثلا خرد شدن کالا را پوشش نمیدهد . تاخیر بار را پوشش نمیدهد.

باید بدانید کدام بیمه چه مواردی را پوشش میدهد یا نمیدهد . به یاد داشته باشید جنگ و اعتصاب را هیچ

بیمه ای پوشش نمیدهد و بیمه مخصوص به خود را دارند .

حرفه ای گری این است که بیمه نامه را ترجمه کنید و با تایید کنسولگری به مشتری برسانید . این باعث اعتماد

و اعتبار شما نزد مشتری می شود.

سعی کنید برای بیمه چانه زنی کنید و تخفیف بگیرید.

6- تسویه مالی ، یا همان دریافت پول از مشتری ، امروز 3 راه داریم:

✓ **دریافت نقدی:** دریافت فیزیک پول ، مثل تاجرهای عراقی و بعضا اماراتی و ارمنی

✓ **شرکتهای تراسی:** شرکتهای خارجی امین ، این شرکتها مورد تایید بانک مرکزی هستند جهت دور زدن تحریمها ، باید برویم و مراجعه کنیم تا به ما معرفی بشن

✓ **صرافی ها :** شرکتهای تضامنی هستند یعنی اگر ورشکست بشن باید پول شما را بدهند . از صرافیهایی که در بانک مرکزی تایید شده اند باید استعلام بگیرید و کارتان را انجام دهید

شرح معامله با صرافیهها به این صورت است که وقتی ما انعقاد قرارداد میکنیم و معامله انجام میدهم ، باید

پرفرومایمان را بر روی سرپرگ شرکت تراسی صرافی خارج از ایران انجام دهیم. **اما حتما بررسی کنید که**

صاحب شرکت تراسی متولد خارج از ایران باشد یعنی به صورت واضح خارجی باشد

نکته : سرپرگ شرکت صرافی خارجی را درست میکنم ، پرفورما را مینویسم و شماره حساب صراف را درج میکنم

1- وقتی روی سرپرگ شرکت خارجی پرفورما صادر میکنیم صاحب حساب در امان است

2- خریدار وقتی اسناد را نشان میدهد می گوید کالا ایرانی است اما از ایران نیست . پس هم خریدار

و هم فروشنده در امان هستند . چون پول به حساب آن صرافی معتبری که از بانک مرکزی استعلام کرده ایم

واریز میشود . پس عملا تعهد ارزی هم رفع میشود . این موضوع باید به بانک مرکزی اعلام شود . به

اینصورت رفع تعهد ارزی هم صورت میگیرد . فراموش نکنید قیمت را باید بر اساس قیمت سامانه نیمایی بررسی و اعلام نمایید . پس دلار نیمایی مرجع شما است . به این صورت هم صاحب حساب هم خریدار و هم فروشنده ، در امان هستند و توسط صرافی هم تعهد ارزی را در سامانه نیما رد میکنیم و تمام.

حال چگونه صرافی را بررسی کنیم ؟ از طریق 1- بانک مرکزی 2- سوال از بقیه 3- کامنتهایی که در شبکه های مجازی میگذارند 4- بررسی میدانی صرافی ، یعنی دو روز بروید جلوی صرافی ببینید چه کسانی مشتریان او هستند . مخرج کلام اینکه صرافی خوب پیدا کنید.

امروزه روش رفع تعهد ارزی متفاوت تر از مورد قید شده در بالاست به همین جهت اگر با کارت بازرگانی دیگری در حال صادرات هستید ، مورد رفع تعهد ارزی خود را نیز با صاحب کارت بازرگانی طی کنید.(امکان توضیح عام وجود ندارد)

7- بازرسی : جهت ایجاد اعتماد خریدار

یک شرکتهایی وجود دارند که در سازمان ملی استاندارد هستند و مورد تایید این سازمان هستند . در دنیا هم به همین شکل است . SGS : شرکتهای بازرسی جهانی که در ایران هم نمایندگی دارند . وقتی بازرسی انجام میشود شرکت بازرسی گواهی میکند که بار تایید است و پلمپ می شود و نامه گواهی میدهد . این موضوع در پرفورما ضمیمه میشود که با بازرسی و تایید تحویل میشود.

1- سازمان بازرسی کننده است . SGS . این می شود سازمان بازرسی کننده

2- سند سفارش بازرسی: سندی که ما درخواست میدهیم جهت بازرسی ، یعنی خدمات بازرسی انجام شده است

3- قرارداد بازرسی : در اینجا کارمزد اعلام میشود و هزینه بازرسی مشخص می شود

در سفارش بازرسی مشخص می شود روی چه چیزی بازرسی صورت پذیرد . حجم است ؟ آنالیز است ؟ و...

در قرارداد بازرسی علاوه بر موارد سفارش بازرسی هزینه بازرسی هم نوشته می شود.

2 مدل سند بازرسی وجود دارد:

✓ **Inception Report** : روش و مراحل بازرسی را گزارش میدهد

✓ **Inception Certification** : شرکت بازرسی در سندی انطباق کمی و کیفی را که شما اعلام

کرده اید ، گواهی میکند.

انواع بازرسی: بازرسی در مبدا - بازرسی در مقصد - بازرسی در هنگام تولید (نظارت بر خط تولید) - بازرسی قیمت - بازرسی فنی

شما بیشتر با 3 مورد اول مخصوصا با بازرسی در مبدا سرکار خواهید داشت.

نکته : همه هزینه های بازرسی را به گردن نگیرید ، نصف نصف کنید اما حتما بازرسی داشته باشید چون ممکن است بار ارسال شود و طرف مقابل بگوید این بار آبی نبوده است که من گفته بودم و بخواهد پول را نگه دارد . با بازرسی دیگر این مشکلات پیش نمی آید . یادتان باشد هر چیزی راه دارد و فقط عقلانی کار کنید و هیجانی نشوید

8- حمل و نقل: یکی از مهمترین قسمتهای تجارت بین المللی است . اگر درست عمل نشود و برنامه درستی نداشته باشید حتما به مشکل بر خواهید خورد و اگر درست عمل کنید حتما به نتیجه خواهید رسید.

4 نوع حمل وجود دارد:

- ✓ **قطار:** ریلی است و در موارد خاصی امتیاز محسوب میشود اما نه همه جا
- ✓ **کشتی:** ارزانترین نوع حمل است . برای حجمهای بالا است . 90% حمل و نقلهای دنیا با کشتی است . امنیت بالایی دارد . مشکل حمل با کشتی فقط زمانبر بودن آن است پس باید با حجم بالا کار کنید.
- ✓ **تریلی:** سرعت خوبی دارد . بعد از هواپیما تقریبا سرعتی ترین نوع حمل و نقل است . برای هر فعالیتی مقرون به صرفه است . مثلا از کرمان میروند هلند . نسبتا بسته بندی در این شیوه کم هزینه تر است . اصولا 24 تن است .

معایبی هم دارد . در فصول سرد و بارانی یک مقدار ریسکی به حساب می آید اما در کل خوب است

- ✓ **هواپیما:** سرعت بالا اما حجم کم، گران است . در توان رقابتی قیمت شما بسیار تاثیرگذار است .

توجه داشته باشید قدرتمندترین و قانونمندترین اسناد حمل برای کشتی است.

شرکتهای حمل

Carrier: (کریر – حامل) : وسیله نقلیه برای خودش است یا وسیله نقلیه اجاره شده است ، یا قسمتی را اجاره کرده است (کشتی – تریلی و) ...

شرح وظایف کریر: صادر کردن بارنامه ، انعقاد قرارداد ، تحویل و بارگیری ، نظارت بر بارگیری ، اسناد مورد نیاز برای حمل ، ضمانت های مورد نیاز ، ارائه تمامی مدارک به گمرک های مبدا و مقصد ، رساندن کالا در زمان تعیین شده ، رعایت مسیر مشخص شده در مبدا ، پرداخت هزینه های مربوط به راننده و حق توقف ، قبول مسئولیت دیر رسیدن کالا ، قبول پرداخت غرامت در صورت زیان ، دقت در انتخاب راننده ، اطلاع داشتن و رعایت تمامی قوانین مربوط به حمل و ...

Forwarder: (فورواردر): معمولا با کریر قرارداد میبندد.

وظایف: کسب اطلاع از مشتری برای صدور بارنامه ، انعقاد قرارداد با مشتری ، صدور بارنامه ، تشریفات گمرکی ، تحویل کالا در مقصد ، امور بیمه باربری ، جمع آوری کالا ، قرارداد حمل با شرکت حمل و کریر ، اعلام ورود کالا ، قبول مسئولیت ، مشاوره و ...

فورواردرها هماهنگ کننده هستند ، کار شما را راحت میکنند . اغلب کریرها با فورواردرها کار میکنند . اما شما میتوانید هر دو را انتخاب کنید.

9- HS code (اچ اس کد): ، ممکن است یک کالا در ایران مثل خرما ، اسمش خرما باشد و در کشور دیگری نام دیگر داشته

باشد . به وسیله اچ اس کدها ، مشخص میشود دقیقا این کالا چه است . این کدها به وسیله World Trade Organization

WTO (سازمان تجارت جهانی) تعیین شده است که کالاها را دسته بندی کرده است . هر کالا سرفصلی دارد . هر سرفصل زیر مجموعه هایی دارد HS کدها باید 8 تا 10 رقم باشند.

4 کد اول HS کدها برای همه دنیا (حدود 185 کشور) شناخته شده است . آن 4 کد دیگر بخش بندی است . مثل سنگ ، در بعضی- از کشورها مهم نیست چه سنگی وارد یا صادر میشود مهم سنگ بودن کالا است . اما در ایران بخش بندی شده است و مهم است چه نوع سنگی است آن 4 کد آخری برای همین موضع است . پس 4 کد اول نشان دهنده چه محصولی است . یعنی این کالا سنگ است . 4 کد بعدی نشان دهنده نوع سنگ است.

در اظهار ، پرفورما و اسناد تجاری این کدها درج میشوند.

این کدها را از کجا میتوان به دست آورد ؟ مرجع آن باید کتاب قوانین و مقررات صادرات و واردات

است باشد یک App وجود دارد که پولی است پس روی آن صحبت نمیکنیم . 2 سایت وجود دارد:

www.irancode.ir

www.behinyab.ir

10- اسناد تجاری: وقتی مشتری خارجی از شما درخواست کالایی میکند ، حرفه ای این است که از او LOI بخواهیم (نامه قصد و نیت) یعنی خواسته اش را مکتوب اعلام کند اما در بعضی- از کشورها و بعضی- از تاجرها این کار را انجام نمیدهند و اگر اصرار کنیم که این کار را انجام بده ممکن است برونند ... مثل عراقی ها و ... اما بدانیم که حرفه ای این است که LOI بخواهیم. اما وقتی LOI به شما بدهند همه چیز مشخص است ، ترمز رو بهتون در LOI می گویند ، دقت کنید وقتی از شما FOB بخواهند قابل قبول است اما CIF خیر ، زیرا قیمت حمل و نقل زمینی به صورت روزانه است ، مورد دیگر این است که بعد از دریافت LOI شما هم به صورت مکتوب اعلام آمادگی کنید که این کالا را با این شرایط میتوانیم تامین کنیم اگر EXWORK (درب انبار) تحویل میدهید ذکر کنید و این را هم بنویسید که قیمت حمل امروز انقدر است و متغیر است اما در FOB اینطور نیست ، کامل اعلام کنید.

بعد از این مرحله از ایمیل بازی دور میشویم و میرویم برای اسناد بازی ! وقتی LOI دریافت شد و اعلام آمادگی کردیم باید پرفورما صادر شود (پرفورما پیش فاکتوری است که در آن قیمت کالا اعلام می شود) در پرفورما حمل ، ترمز ، ارز ، اطلاعات خریدار و فروشنده درج می شود . این را آماده میکنیم اما مهر و امضا نمیکنیم ، اگر مشتری خواند و قبول کرد اول مشتری مهر و امضا کند و بعد ما آن را مهر و امضا کنیم . چون ممکن است تغییری در آن پرفورما بدهد که بعدا به زیان شما تمام شود. دقت کنید

بحث بعدی فاکتور است ، وقتی پرفورما صادر شد و تایید شد و طرف پول واریز کرد یا حداقل 30% آن را پرداخت کرد (الباقی را در مقابل درفت بارنامه دریافت کنید) هرگز بار بدون تسویه کامل ارسال نشود چون همیشه بعد از اعتماد مشکلات کلاهبرداری و ..

پیش می آید . قبل از خروج باز از ایران پول را کامل دریافت کنید قرار نیست به خاطر صادرات کردن ورشکست شویم یا استرس داشته باشیم ، هستند مشتریان واقعی و حرفه ای ، پس خودتان را درگیر نکنید تسویه که انجام شد باید فاکتور صادر شود . مدل های فاکتور به شرح ذیل است:

- 1- **فاکتور گواهی شده:** یعنی گواهی شده ، زیر فاکتور مکتوب میکنیم که بار به اینصورت تحویل خواهد شد و به تایید اتاق بازرگانی میرسانیم
- 2- **فاکتور تایید شده:** فاکتور را صادر میکنیم و میریم به کنسول گری آن کشور تایید کند . باید مشتری از شما بخواهد
- 3- **فاکتور کنسولگری:** کنسولگری روی فرم خودش فاکتور را پرینت میکند و به شما تحویل میدهد ، اینها همه هزینه دارد که خریدار باید به شما بدهد

گواهی مبدا:

گواهی میکند این کالا ساخت کجا است – این گواهی را اتاقهای بازرگانی صادر میکنند – به این صورت خریدار در کشور مقصد مطمئن میشود که کالا در ایران ساخته شده است

شرایط گرفتن گواهی مبدا : شما باید کالایتان را اظهار کرده باشید و بارنامه دریافت کرده باشید ، بعد وارد سیستم یک پارچه سازی هوشمند کارت بازرگانی میشوید (آنهايي که کارت دارند با یوزر و پسورد وارد میشوند) از قسمت صدور گواهی مبدا جدید اقدام می کنید ، جهت صدور گواهی مبدا (اقلام کالا ، اطلاعات گیرنده ، شماره سریال اظهارنامه ، ارزش دلاری اظهارنامه ، اطلاعات کالایی ، فاکتور و... داده میشود) در انتها اطلاعاتی که وارد کرده اید را به شما نشان می دهد که بعد از تایید ظرف 2 تا 3 روز گواهی مبدا صادر خواهد شد و اعلام میکنند تا بروید و تحویل بگیرید.

بعد از گرفتن اظهارنامه ، بعد از گرفتن بارنامه ، از فورواردرتون اقدام میکنید برای گواهی مبدا

پکینگ لیست :

پکینگ لیست چیست ؟ اصولا میگویند فاکتور پکینگ ، اینویس بکنید

برای این به وجود آمده که وقتی طرف شما می آید برای بررسی کالا شما ، بتواند بفهمد این باری که در گمرک است کی به کی است / یعنی این یک کانتینر است ، داخل آن چیست ؟ چند عدد پالت است ؟ چه بسته بندی شده است و...

بارنامه:

سندی است که شرکت حمل و نقل پس از دریافت کالا صادر میکند که نشان میدهد:

- 1- این کالا دست شرکت حمل است و فورواردر مسئول این کالا است
 - 2- نشان دهنده اقدام شما برای حمل این کالا به سمت مقصد است
- میتوانید قبل از اینکه بارنامه را بگیرید درفت آن را از حمل بگیرید و ارسال کنید برای مشتری تا تسویه کند و بعد اقدام کنید (قبل از تسویه ، باری ارسال نشود)
- توجه : با فورواردرتان صحبت کنید تا حتما بارنامه فیاتا (FIATA) بگیرید . فیاتا مخفف فدراسیون حمل کنندگان جهانی است که حدود یک صد و خرده ای نماینده در دنیا دارد و چون اتاق بازرگانی بین المللی این بارنامه را قبول دارد ، یک سند معتبر جهانی است ، لوگو در متن بارنامه رویت میشود.
- این بارنامه قابل معامله است به شرط آنکه شما نوشته باشید این بارنامه غیر قابل معامله می باشد
- در بارنامه فیاتا تمام مسئولیت حمل گردن فورواردر است . قرارداد بنویسید و همه این هزینه ها رو پس کرایه کنید

11- صادرات چه مجوزهایی میخواهد

؟ کارت بازرگانی : میدانیم چی هست

مجوز صادرات: اما بعضا پیش می آید بعضی- محصولات نیاز به مجوز صادرات دارند ، البته این موارد کم هستند اما در مواقع خاص این اتفاق می افتد که برای تنظیم بازار یا هر چیز دیگری مجوز صادرات ندهند (مثل ماسک در زمان کرونا و بعضی- مواقع تخم مرغ جهت تنظیم بازار)

گواهی بهداشت : مواد غذایی باید از سازمان غذا و دارو مجوز بهداشت داشته باشند
پروانه بهره برداری : اگر خودتان دارید که هیچ ، میشوید سازنده ، اگر ندارید باید از پروانه تولید کننده استفاده کنید با این موارد هم آشنا باشید:

- 1- حقوق صدوری : (حقوق ورودی را شنیده اید) اما گاهی اوقات ممکن است برای تنظیم بازار حقوق صدوری هم بگذارند البته اصولا صادرات هزینه گمرکی ندارد
- 2- کالاهای ممنوعه را بشناسید ، بخش نامه دارند که میتوانید مثلا از پیچ اتاق اسپانیا پیدا کنید و یا با پشتیبانی گمرک تماس بگیرید
- 3- اظهارنامه : اظهار کتبی کالای خود و شرایط آن به گمرک است جهت بررسی
- 4- گمرک : در هر کشور مسئولیت متفاوتی دارد و در ایران مسئولیت گمرک بسیار زیاد است و این باعث کندی و ناچابکی گمرک ایران است ، کلا گمرک در ایران تحت فشار است
- 5- ترخیص : فرایندی که باید انجام شود تا کالا ترخیص شود ، از ماهیات کالا تا ما بقی آن
- 6- ترخیصیه : وقتی کالای شما که فروشنده هستید به مقصد رسید ، تا زمانی که به شرکت حمل و نقل اعلام نکنید درست است (OK) و او ترخیصیه برای مشتری صادر نمیکند و کالا نزد شرکت حمل و نقل می ماند تا شما تایید کنید ، وقتی ترخیصیه دادیم ، شرکت حمل و نقل به گمرک اعلام میکند

12- بازاریابی :

قبل از بازاریابی باید یک هویتی از خود ساخته باشید تا بتوانید بازاریابی کنید ، یک مستلزماتی را فراهم کنید ، برای شروع نیازی به کارت بازرگانی و دفتر و ... نیست ، اما وبسایت لازم است ، یک وبسایت خوب بسازید ، نیازی به 2 یا 3 زبانه بودن وبسایت هم نیست ، تک زبان باشد ، باید بدانید هدفتان کجا است ؟ اعراب ؟ چین ؟ یا زبان کشور هدفتان باشید یا انگلیسی ... اگر وب سایت تک زبانه باشید تولید محتوا برای سایت هم راحت تر خواهد بود

استفاده از شبکهات اجتماعی را فراموش نکنید ، شبکهاتی مانند یوتوب ، اینستاگرام ، لینک دین را حتما داشته باشید و در آنها فعال باشید فعالیتهای شما در شبکهات مجاری باید متناسب با ساعت کشور هدف باشد
شماره واتساپ برای ارتباط مستقیم داشته باشید ، و مشخص کنید از این ساعت تا فلان ساعت پاسخ گو هستید ، مثلا بگویید جمعه ها در ایران تعطیل است

در سایت و ... در قسمت صفحه اصلی حتما یک ویدئو 2 دقیقه ای داشته باشید ، از محصولاتان اطلاعات خوبی بدهید و لوگوی خوب داشته باشید ، صفحه محصولات داشته باشید ، ارتباط با ما و در باره ما داشته باشید ، ایدئولوژی پشت برندتان را بنویسید

این کارها را در وبسایتتان انجام دهید تا قابلیت عرضه شدن داشته باشد و بعد از ابزار سوشال کمک بگیرید برای ایجاد ترافیک در سایتتان

هنر ما در بلد بودن و بیان درست مطالب است که اغنای مخاطب انجام شود ، حتما روی این موضوعات فکر کنید این الزامات انجام شد ، بعد از ابزارهای بازاریابی مثل سایتهای بی تو بی (بیزینس تو بیزینس) اطلاعات شرکتها را پیدا کنید برای مثال میخواهیم به ترکیه زعفران صادر کنیم ، باید مهندسی معکوس کنیم ، اول به عنوان یک مشتری وارد شوید تا بدانید چه اطلاعاتی به شما میدهد و بعد از آن از yellow page ها استفاده کنید ، در گوگل سرچ کنید یلو پیج عمان ، ترکیه و ... نشان میدهد

نمایشگاه ها مهم هستند ، یک غرفه کوچ دست و پا کنید ، اگر نمیتوانید به عنوان ویزیتور بروید ، اگر نمیتوانید نام نمایشگاه ها را پیدا کنید و لیست غرفه داران را جستجو کنید ، دانه به دانه ایمیل بزنید زوی یک یا دوتا ، متن و شروع جذابی داشته باشید ، وارد spam نشوید ، وارد ارتباط شوید ، باید تیترو نویسی- ، متن جذاب ، رفتار شناسی ، فروش تلفنی ، حضوری ، و ... باید همه را یاد بگیرید و خیلی زمان نخواهد برد ، اما ارزشش را دارد ، شاید یک یا دو ماه زمان ببرد ،