

کتاب جامع صادرات

صفر تا صد فرایند صادرات
از تحقیقات بازار تا فروش و انتقال پول

به همراه نمونه‌هایی از:
اسناد تجاری، قراردادهای فروش و ...

تألیف:

علی‌رضا شیرمحمدی فرد
مدرس مورد تأیید مرکز تجارت بین‌الملل (ITC) در ایران
بهمن ماه ۱۴۰۲ - تهران

کتاب جامع صادرات

«صفر تا صد فرایند صادرات از تحقیقات بازار تا فروش و انتقال پول»

تألیف: علی‌رضا شیرمحمدی فرد

ویراستار علمی: رامین مولاناپور

ویراستار ادبی: طاهره قاسمی دورآبادی

مدیر هنری و طراح جلد: همتا بیداریان

ناشر: انتشارات آتی‌نگر

چاپ اول، ۱۴۰۲

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۸۲۴۵-۰۹-۶

ISBN: 978-622-8245-09-6

حق چاپ برای انتشارات آتی‌نگر محفوظ است.

نشانی دفتر فروش: خیابان جمالزاده جنوبی، روبه‌روی کوچه رشتچی، پلاک ۱۴۴، واحد ۱

نمابر: ۶۶۵۶۵۳۳۷

تلفن: ۸-۶۶۵۶۵۳۳۶



www.ati-negar.com * info@ati-negar.com

www.sheralbusiness.com * chairman@sheralbusiness.com

سرشناسه: شیرمحمدی فرد، علی‌رضا، ۱۳۵۶، - مؤلف
کتاب جامع صادرات: صفر تا صد فرایند صادرات از تحقیقات بازار تا فروش و انتقال پول: به همراه نمونه‌هایی از: اسناد تجاری، قراردادهای فروش و ... / تألیف علی‌رضا شیرمحمدی فرد؛ ویراستار علمی رامین مولاناپور.
تهران: انتشارات آتی‌نگر ۱۴۰۲.
۲۹۶ ص. مصور، جدول، نمودار.

ISBN: 978-622-8245-09-6

فیپا.

یادداشت: کتابنامه: ص. [۲۹۶].

عنوان دیگر: صفر تا صد فرایند صادرات از تحقیقات بازار تا فروش و انتقال پول: به همراه نمونه‌هایی از: اسناد تجاری، قراردادهای فروش و ...

موضوع: صادرات و واردات - Foreign trade regulation

موضوع: صادرات و واردات - Export marketing - بازرگانی بین‌المللی - International trade

شناسه‌افزوده: مولاناپور، رامین، ۱۳۵۲، - ویراستار

شناسه‌افزوده: بیداریان، همتا، ۱۳۶۱، - مدیر هنری

رده‌بندی کنگره:

رده‌بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:

HF۱۴۱۶

۶۵۸/۸۴۸

۹۵۱۳۰۹۲

فهرست مطالب

۱۷	مقدمه
۲۵	فصل اول: فرآیند تجارت بین الملل در صادرات و واردات کالا
۲۶	طبقه‌بندی تجارت در دنیا
۲۶	تجارت بین الملل
۲۷	مفهوم تجارت
۲۹	توصیه‌هایی در قالب ایجاد کسب و کارهای بین المللی
۳۳	فصل دوم: انتخاب بازار هدف
۳۴	فاصله (هزینه حمل)
۳۴	اندازه بازار
۳۵	تراز تجاری
۳۶	روند واردات
۴۵	فصل سوم: تعرفه
۴۵	موارد استفاده کد تعرفه کالا
۴۶	نمودار عرضه و تقاضا
۴۶	بعد از اعمال تعرفه چه می‌شود؟
۴۷	سابقه استفاده کشورهای توسعه یافته از نظام تعرفه در دنیا
۴۹	ساختار کد تعرفه
۵۲	چه تعداد HS کد در دنیا وجود دارد؟
۵۳	تغییرات در ساختار کد تعرفه
۵۴	نمودار فوق از کجا به دست آمده است؟
۵۸	انواع تعرفه
۶۰	اصول سازمان تجارت جهانی
۶۱	وضعیت ایران در سازمان تجارت جهانی
۶۲	انواع تعرفه
۶۳	تعرفه MFN
۶۳	تعرفه Bound
۶۴	تعرفه غیر ارزشی
۶۶	تعرفه فنی

۶۶	تعرفه سهمیه‌بندی (TRQ).....
۶۸	سهمیه‌بندی واردات چگونه اجراء می‌شود؟
۷۱	مقایسه بازارها در تعرفه
۷۱	شناخت رقبا
۷۲	مقایسه کالایی
۷۴	اقدامات اصلاحی تجاری
۸۲	رفتار کشورها در برابر تعرفه MFN
۸۳	انواع توافق‌نامه‌های تجاری بین کشورها
۸۴	توافق‌نامه‌های تجارت کالایی
۸۵	آیا امتیازات و تعداد کالاها بین دو کشور باید برابر باشد؟
۸۶	توافق‌نامه‌های تجارت آزاد
۸۸	توافق‌نامه‌های یک جانبه
۸۹	توافق‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای
۹۰	اقدامات محافظتی بین اعضاء اتحادیه
۹۲	توافق‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای
۹۳	ابزار دسترسی به توافق‌نامه‌های تجارت بین کشورها
۹۴	نتیجه‌گیری

۹۷ فصل چهارم: اقدامات غیر تعرفه‌ای در توسعه تجارت بین‌الملل

۱۰۰	چه زمانی اعضاء سازمان تجارت جهانی می‌تواند SPSها را اعمال نمایند
۱۰۱	چه زمانی اعضاء سازمان تجارت جهانی می‌تواند TBTها را اعمال نمایند
۱۰۴	تعداد موانع یا اقدامات غیرتعرفه‌ای و و فنی (TBT) و فراوانی آن‌ها در دنیا
۱۰۸	موانع (اقدامات) فنی و غیر فنی
۱۰۸	جزئیات مربوط به مقررات SPS و TBT
۱۱۵	نتیجه‌گیری
۱۱۵	حمایت یا حمایت‌گرایی؟
۱۴۱	چگونه می‌توانیم اطلاعات به روز در خصوص NTMها در بازار هدف داشته باشیم؟
۱۴۳	منابع معتبر در خصوص دست‌یابی به استانداردهای جهانی
۱۴۳	توصیه به تصمیم‌سازان در حوزه استاندارد و گروه‌های تحقیق و توسعه
۱۵۱	حداکثر میزان باقیمانده مواد
۱۵۱	بانک اطلاعات MRL
۱۵۳	نتیجه‌گیری

۱۵۵ فصل پنجم: چگونه به ظرفیت‌های دست‌نخورده Un-tapped Markets در صادرات دست یابیم؟

۱۵۵	مقدمه
۱۵۶	اندازه‌گیری ظرفیت صادرات

۱۵۶ عرضه (EP)
۱۵۶ تقاضا (Demand)
۱۵۷ شاخص سهولت در تجارت
۱۵۷ شاخص‌های مرتبط با ظرفیت‌های بالقوه و دست نخورده

۱۵۹ فصل ششم: دسترسی به مشتریان معتبر در بازار هدف

۱۶۳ چگونه روابط مالی تضمینی بین خود و خریدار برقرار کنیم؟
۱۶۵ چگونه رقبای خود در بازار هدف را شناسایی کنیم؟
۱۶۶ بازاریابی
۱۶۸ فرآیند بازاریابی را شروع کنید
۱۶۹ چگونه با مشتریان بزرگ رفتار کنیم؟
۱۷۰ چگونه با این مشتریان بزرگ ارتباط برقرار کنیم؟
۱۷۰ معرفی یک توزیع‌کننده بزرگ در روسیه
۱۷۱ چگونه با این مشتریان ارتباط برقرار کنیم؟

۱۷۳ فصل هفتم: عملیات تجاری

۱۷۳ مقدمه
۱۷۵ اسناد تجاری
۱۷۶ پیش فاکتور و فاکتور
۱۸۰ جدول اینکوترمز
۱۸۲ چه کسی قوانین مرتبط با اینکوترمز را مشخص می‌کند؟
۱۸۹ کد مکان یا GLN چیست؟
۱۹۰ لیست بسته‌بندی کالا
۱۹۲ فرآیند گمرک
۱۹۳ آیا فردی غیر از صاحب کالا هم می‌تواند نسبت به انجام عملیات ترخیص اقدام کند؟
۱۹۳ دور اظهاری در گمرک برای صادرات

۱۹۹ فصل هشتم: قاعده مبدأ

۱۹۹ مقدمه
۲۰۲ گواهی مبدأ ترجیحی
۲۰۴ معرفی قواعد مبدأ
۲۰۹ گستردگی قواعد مبدأ
۲۱۰ عملیات و یا فرآیندهای غیر کافی
۲۱۵ ابزار دستیابی به توافق‌نامه‌های تجاری بین کشورها
۲۱۸ توافق‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای

۲۲۱	ابزار دسترسی به قاعده مبدأ
۲۲۲	اخذ گواهی مبدأ
۲۲۴	سایر مدارک موردنیاز در اسناد تجاری
۲۲۵	گواهی قرنطینه
۲۲۷	گواهی گندزدایی پالت
۲۲۷	پالت چیست؟
۲۲۷	ابعاد استاندارد پالت چیست؟
۲۲۹	موارد موجود در مهر گندزدایی
۲۳۰	سند حمل و نقل
۲۳۲	ابعاد و اندازه کانتینرها
۲۳۳	فوت چیست؟

فصل نهم: قراردادهای بین‌المللی

۲۳۵	مقدمه
۲۳۶	نکته مهم و طلایی در انعقاد قرارداد با مشتریان معتبر
۲۵۳	کنوانسیون وین چیست؟

فصل دهم: پرداخت‌های بین‌المللی

۲۵۷	مقدمه
۲۶۴	انواع اعتبار اسنادی
۲۶۵	آیا برای اعتبار اسنادی یک فرمت جهانی وجود دارد؟
۲۶۶	هزینه‌های صدور یک اعتبار اسنادی چقدر است؟
۲۶۶	چه کسی هزینه اعتبار اسنادی را پرداخت می‌کند؟
۲۷۱	برات وصولی
۲۷۲	عملکرد برات وصولی چگونه است؟
۲۷۳	آشنایی با صنعت پرداخت‌های تجاری
۲۷۷	طبقه‌بندی عملیات مالی تجاری
۲۷۹	هجینگ چیست؟
۲۷۹	سود/زیان ناشی از نرخ تسعیر ارز
۲۸۰	UCP چیست؟
۲۸۱	URC چیست؟