

صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی

نگرش عملیاتی صادرات قدم به قدم

کا، مرینی در صادرات

ایرج زینال زاده

زمستان ۱۳۹۴

سرشناسه	: زینالزاده، ایرج، ۱۳۲۵ -
عنوان و نام پدیدآور	: صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی با نگرش عملیاتی / ایرج زینالزاده.
مشخصات نشر	: تهران: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۳۰۸ ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	: ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۵۰۸-۸
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیا
موضوع	: صادرات و واردات -- توسعه و ترویج
موضوع	: صادرات و واردات -- بازاریابی
موضوع	: خدمات مشتری
موضوع	: صادرات و واردات -- ایران -- توسعه و ترویج
موضوع	: صادرات و واردات -- ایران -- بازاریابی
شناسه افزوده	: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی
رده‌بندی دهگانه	: HF ۱۴۱۷/۵ ز ۹ ص ۱۳۹۴ ۲
رده‌بندی دیویی	: ۳۸۲/۶۳
شماره کتابشناختی	: ۴۱۶۹۲۳۱

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۵۰۸-۸

نام کتاب: صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی (با نگرش عملیاتی صادرات قدم به قدم - کارآفرینی در صادرات)

شناسنامه پدیدآورندگان:

تألیف: ایرج زینالزاده

حروفچینی، اصلاح و صفحه‌آرایی: دانش‌رسان

شناسنامه کتاب

چاپ اول: ۱۳۹۴

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۱۶۰۰۰ ریال

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر بازرگانی

ناشر: شرکت چاپ و نشر بازرگانی

نشانی: تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از بلوار کشاورز، شماره ۱۲۰۴، تلفن: ۶۶۹۳۹۳۲۹

پیشگفتار

شرایط محیطی، فرهنگی، اقتصادی، اجتماعی، بازارهای صادراتی اختلاف زیادی با بازارهای داخلی دارند، برای ورود به این بازارها باید Business Plan و Sale Plan طراحی نمود. هدف تجزیه و تحلیل فنی، بررسی منحصر به عمل کالا، تکنولوژی مورد استفاده در تولید کالای صادراتی و مقایسه آن با کالای مصرفی در بازار هدف و صادراتی می باشد.

بازار صادراتی، بازار رقابتی است، تجزیه و تحلیل و «Competitor Analysis» قبل از ورود به بازار و بعد از آن ماندگاری در بازار ضروری است. ابزار این تجزیه و تحلیل ماتریس SWOT و برای طولانی شدن ماندگاری واحد صادراتی در بازارها باید مطالعات B.P. و Sale Plan انجام داد.

در تجزیه و تحلیل محیطی، با اطلاعات مربوط به جمعیت، زبان و فرهنگ و تولید و درصد اشتغال در بخش های مختلف و آب و هوا و... آشنا می شویم که اسناد برای این اطلاعات می تواند در تبلیغات، نوع کالای مصرفی و تقسیم بندی بازار هدف مؤثر باشد. در بخش های بعدی کتاب، به توضیح اطلاعات و اسناد مورد نیاز در عملیات صادرات کالا، پرداخته شده و به منظور آشنایی بیشتر کاربران، Case-Study های متعدد در مورد صادرات کالا آورده شده است.

در مورد صادرات خدمات فنی و مهندسی، شرکت ها و مؤسسات مجاز برای صدور خدمات فنی و مهندسی، ابزارهای تبلیغاتی و راهنمای انتخاب بازار هدف، و مراحل صادرات خدمات فنی و مهندسی، تسهیلات مربوطه آورده شده است.

در پایان از زحمات آقای ایرج زینالزاده که تجربیات فعالیت طولانی خود در زمینه صادرات کالا در این مجموعه گردآوری نموده و همکاران خود در شرکت چاپ و نشر بازرگانی قدردانی می‌نمایم.

مجید نیک‌مهر

مدیرعامل شرکت چاپ و نشر بازرگانی

www.ketab.ir

مقدمه

صادرات کالا نیاز به اطلاعات دارد:

اطلاعات، قبل از ورود به بازارها، صادراتی و انتخاب بازار و تشریفات گمرکی و اسناد مربوطه و ماندگاری در بازارها، برای شروع به صادرات باید کارت بازرگانی اخذ نمود. کارت بازرگانی به دو صورت حقیقی و حقوقی صادر می‌شود. به عبارت دیگر، صادرات می‌تواند توسط افراد و شرکت‌ها انجام شود. بعد از انتخاب بازار و بازاریابی، از طریق Business Plan (B.P) و ماتریس SWOT، این مراحل صادرات را انجام داد. مراحل صادرات، شامل صدور Proforma که مندرجات مربوط به آن، درمورد قیمت (FOB, CFR, CPT, FCA)، پرداخت، اعتبار اسنادی و نقدی، بیمه باری، و صادراتی و تأمین مالی تهیه کالا و بسته‌بندی آن و تشریفات گمرکی و حمل و نقل بین‌المللی باشد که در مرحله تشریفات گمرکی، صادرکننده به گمرک کارت بازرگانی ارائه می‌دهد. به منظور آشنایی بیشتر کاربران با جنبه‌های عملیاتی صادرات، Case-Studyهای متعدد درمورد محاسبات قیمت (CFR, FOB, FCA) و مراحل صادرات سنگ آهن، رب، اسناد مورد نیاز در تشریفات گمرکی، (Sale Plan) و ماتریس SWOT در مورد ماندگاری در بازار و ورود به بازار آورده شده است و همچنین، مطالعه کتاب‌های اعتبار اسنادی، اینکوترمز، بیمه باری و صادراتی، حمل و نقل بین‌المللی و بازاریابی در صادرات، اینجانب برای اطلاع بیش‌تر به خوانندگان محترم توصیه می‌شود.

در این مجموعه، اطلاعات مربوط به صادرات فنی و مهندسی که شامل موارد ذیل

است نیز آورده شده است:

- مراحل صادرات خدمات فنی و مهندسی
- تسهیلات مربوط به صادرات خدمات فنی و مهندسی
- مؤسسات مجاز به صدور خدمات فنی و مهندسی
- بازاریابی صادرات خدمات

این کتاب می‌تواند در افزایش اشتغال، کاهش رکود اقتصادی، رشد اقتصادی مؤثر واقع شود. مطالعه آن را به کاربران و برنامه‌ریزان اقتصادی و دانشجویان رشته‌های اقتصاد، بازرگانی، صنایع، راهبردهای تولیدی و صادراتی توصیه می‌نماید.

مؤلف - ایرج زینال‌زاده

زمستان ۱۳۹۴