



گام به گام با صادرات

Step by Step with Export

مؤلف

مسعود علیزاده

انتشارات جاووز

سرشناسه	: علیزاده، مسعود، ۱۳۴۲-
عنوان و نام پدیدآور	: گام به گام با صادرات/ مسعود علیزاده
مشخصات نشر	: تهران: جاودانه، جنگل، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری	: ح، ۱۳۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۵۸-۴۹۰-۹
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه
موضوع	: صادرات- - ایران
موضوع	: Exports -- Iran
موضوع	: صادرات- - قوانین و مقررات- - ایران
موضوع	: Exports -- Law and Legislation-- Iran
موضوع	: صادرات غیرنفتی- - ایران- - راهنماها
موضوع	: Nonpetroleum Exports- - Iran- - Directories*
رده‌بندی کنگره	: HF۱۴۱۶/۶/الف۹ع۸ ۱۳۹۵
رده‌بندی دیویی	: ۳۸۲/۶۰۹
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۵۲۰۸۶



عنوان کتاب: گام به گام با صادرات

تألیف: مسعود علیزاده

ناشر: انتشارات جاودانه، جنگل

ناظر فنی: امین لشکری

نوبت و سال چاپ: اول، ۱۳۹۵

قطع و تیراژ: رقعی، ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۱۵۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۵۸-۴۹۰-۹

[http:// www.jangal.com](http://www.jangal.com)

[email: info@junglepub.org](mailto:info@junglepub.org)

تلفن: ۰۶۶۴۸۲۸۳۰-۹-۶۶۴۸۶۱۱۵-۲۱

۰۳۱-۳۳۲۰۵۰۶۷-۳۳۲۰۳۸۰۰-۹

«حق چاپ برای مؤلف محفوظ است»

فهرست مطالب

مقدمه

بخش اول: صادرات و بازارهای هدف	۱
بخش دوم: صادرات و جذب مشتریان خارجی	۹
بخش سوم: نهایی شدن مبادلاتی فروش بین صادرکننده و واردکننده	۱۵
بخش چهارم: صادرات و اسناد حمل مربوط به صادرات	۲۱
بخش پنجم: صادرات و روش های متداول پرداخت	۲۷
بخش ششم: صادرات و بیمه	۳۱
بخش هفتم: عملیات بازاریابی	۳۳
بخش هشتم: نکاتی درباره صادرات و قوانین مرتبط	۳۷
ضمائم	۷۱
منابع	۱۲۵

مقدمه

امروزه در هر همکار آشکار است که نقش صادرات کالاهای داخلی در هر کشور از رهنمای عمده‌ترین منبع درآمدهای ارزی آن کشور به حساب می‌آید و کلیه کشورهای صنعتی و تلاش مضاعف دارند که می‌توانند در این زمینه فعالیت نموده تا از این طریق رهنمای نیازهای کشور خودشان را در بخش واردات تامین نمایند لذا مدیران (مپاس)های بزرگ صادراتی با انتخاب خط‌مشی کاری صادراتی زمینه صادرات کالاهای خود را از طریق نفوذ کردن در بازارهای هدف و گسترش دادن قراردادهای فروش در بازارهای خارجی انجام می‌دهند. برای بخش صادرات ابتدا باید زمینه‌های مناسب را از هر لحاظ بررسی و سپس با بازاریابی مناسب نسبت به صدور آن کالاهای خاص اقدام نمود.

در این زمینه بهتر است که قبل از هر اقدامی نسبت به تهیه لیستی از انواع کالاهایی که در بازار داخلی اشباع شده اقدام به بررسی و تحقیق نسبت به شناسایی بازارهای هدف اقدام شود.

هدف از نگارش کتاب حداقل آشنایی با قوانین و مقررات صادرات در کشور نیست بلکه انتخاب شیوه‌های درست و انتخاب یک Export Business Strategy (استراتژی تجاری صادرات) به منظور بهتر آشناسدن با بازارهای هدف و گام به گام پیش رفتن تا تحقق اهداف یک صادرات خوب و عاری از اشکال می‌باشد. اگرچه در زمینه واردات در کشور کتاب‌های مختلفی نگارش شده است ولی در زمینه صادرات و اهداف آن و راهنمایی کاربران با صادرات تاکنون به طور کامل

تشریح نشده است این جانب تلاش دارم که بانگارش این کتاب خوانندگان را با قوانین و مقررات بلکه با مقدمه‌ای درست در مورد صادرات کالاهای غیر نفتی آشنا نموده تا بتوانیم زمینه صدور کالاهای صادراتی را در کشور گسترش داده و از این طریق بتوانیم درآمدهای ارزی غیرنفتی خود را افزایش داده تا ترسیم تراز پرداخت‌های ارزی کشور همیشه صادرات بر واردات غلبه نماید. در خاتمه از بر دارانم زینب واعظی‌نیا که در امر گردآوری مطالب با اینجانب همکاری داشته‌اند و نیز د. ویراستاری دائم نقش عمده‌ای به عهده داشته کمال تشکر و قدردانی را دارم.

(مسعود علیزاده)

انشاءالله

Email: info.masoud-alizadeh.ir

www.masoud-alizadeh.ir/webmail