

اینکو ترمز ۲۰۰۰

کاربردی

سارا ابراهیمی

سر شناسه : ابراهیمی- سارا- ۱۳۶۱

عنوان و نام پدید آور : نکات کلیدی اینکوترمز

مشخصات نشر : تهران - نشر ترامه، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری : ۶۳ صفحه

وضعیت فهرست نویسی : فیا

موضوع : صادرات- قرارداد های فروش- اصطلاح و تعبیرها

موضوع : بازرگانی بین المللی- اصطلاح ها و تعبیرها

رده بندی کنگره : ۹۱۳۹۵ الف ۲ الف ۶/۲۹/۱۰۲

رده بندی دیویی : ۳۴۶/۰۷۲۰۱۲

شماره کتابشناسی : ۴۵۱۶۳



نام کتاب : اینکوترمز ۲۰۰۰ کاربردی

نویسنده : سارا ابراهیمی

ناشر : نشر ترامه

شابک : ۹۷۸۶۰۰۹۴۱۲۱۴۳

لینوگرافی : عرب

چاپ : مینا

طراح جلد : مروارید منفرد

نوبت چاپ : اول

شمارگان : ۲۰۰۰

بها : ۱۰۰,۰۰۰ ریال

نشانی : مطهری - خیابان فجر - کوچه مگنولیا - پلاک ۱۵ - واحد ۱۸

فهرست

- ۱- مقدمه و هدف از اینکوترمز ۸
- ۲- تقسیم بندی اینکوترمز ۱۰
- ۳- اشاره ای به هفت نکته اساسی و مهم در اینکوترمز ۱۳
- ۴- تفسیح و تفسیر کامل هر یک از ترم ها ۱۴
 ۱. EXW تحویل کالا در محل ۱۴
 ۲. FCA تحویل کالا در محل مقرر به حمل کننده ۱۶
 ۳. AS تحویل کالا در کنار کشتی ۱۸
 ۴. FOB سوار کالا روی عرشه کشتی ۲۰
 ۵. CFR قیمت کالا به همراه کرایه تا بندر مقصد ۲۳
 ۶. CIF قیمت کالا، به همراه کرایه تا بندر مقصد ۲۵
 ۷. CPT پرداخت کرایه حمل کالا تا مقصد ۲۸
 ۸. CPT پرداخت کرایه حمل و بیمه کالا تا مقصد ۳۰
 ۹. DAF تحویل کالا در مرز ۳۳
 ۱۰. DES تحویل کالا روی عرشه کشتی در بندر مقصد ۳۴
 ۱۱. DEQ تحویل کالا روی اسکله در بندر مقصد ۳۵
 ۱۲. DDU تحویل کالا در محل مقرر در مقصد بدون ترخیص و بدون ۳۶
 - پرداخت حقوق و عوارض گمرکی
 ۱۳. DDP تحویل کالا در محل مقرر در مقصد با ترخیص و با پرداخت ۳۸
 - حقوق و عوارض
- ۵- دلایل برتری داشتن و منطقی بودن تقسیم بندی سه گانه ۴۱
- ۶- هفت نکته اساسی و مهم در اینکوترمز ۴۱
 ۱. درج نام مکان در قرارداد ها بلافاصله بعد از اصطلاح اینکوترمز

۲. درج آخرین ویرایش اینکوترمز در قرارداد فروش ۴۳
۳. ارجح بودن توافقات بین خریدار و فروشنده بر اصطلاح مورد استفاده در قرارداد فروش ۴۴
۴. اهمیت نقاط انتقالی ۴۵
۵. تحویل واقعی و تحویل فرضی ۴۶
۶. مکان و زمان در گروه C ۴۷
۷. شرایط liner (صاحب کشتی) در گروه C و D ۴۸
- ۷- تحلیل و انتخاب هریک از ترم ها و دلایل استفاده از ترم انتخاب شده در قرارداد های فروش ۵۰
- ۸- تحلیل و چگونگی انتخاب ترم EXW ۵۱
- ۸- تحلیل و چگونگی انتخاب گروه F ۵۴
- ۸- تحلیل و چگونگی انتخاب گروه C ۵۶
- ۸- تحلیل و چگونگی انتخاب گروه D ۵۸
- ۸- داوری اتاق بازرگانی بین المللی ۶۱
- منابع ۶۳

ملت ها از دیرباز به انجام مبادلات برون مرزی تمایل داشته و در این ، هگذر افزون بر تأمین نیازها و دستیابی به کالاها و خدماتی که در سایر نقاط جهان تولید و عرضه شده، روند توسعه اقتصادی کشورهايشان را نیز سرعت بخشیده اند.

در فرایند مبادلات بین المللی یکی از هدف های خریدار و فروشنده این است، که این عمل بدرستی و بدون رو به رو شدن با خطر، خسارت و در پیچ و خم روابط دوستانه و احترام آمیز انجام شود. از سوی دیگر به دلایل فاصله زیاد بین طرفین داد و ستد و اینکه کالایی باید مسیری طولانی طی کند خطرات و دشواری هایی را به همراه دارد که ممکن است زمینه ساز اختلاف تجاری و تیره شدن روابط طرفین و ورود آنها به گستره معاری حقوقی باشد. در راستای جلوگیری از این مشکلات و نیز به منظور فراهم نمودن محیطی سالم و شفاف برای توسعه مبادلات برون مرزی، اتاق بازرگانی بین المللی برای نخستین بار در سال ۱۹۳۶ مجموعه ای از روش ها، استانداردها و اصطلاحات بازرگانی بین المللی یعنی اینکوترمز را تدوین نموده است.

در کشورهای توسعه یافته کتابها و مقالات زیادی در زمینه مدیریت بازرگانی و تجارت بین المللی نگاشته شده است. در کشور ما ایران در مقایسه با سایر شاخه ها و گرایش های مدیریت، منابعی که پاسخگوی نیازهای گرایش مدیریت بازرگانی باشد به رشته تحریر در نیامده است.

هدف از نگارش این کتاب فراهم نمودن یک منبع کاربردی مناسب برای دانشجو، کارشناسان خرید خارجی، تجار، صادرکنندگان، واردکنندگان، مدیران سازمان های تجاری و صنعتی می باشد. مطالب این کتاب، با استفاده از منابع علمی جدید و با در نظر گرفتن دیدگاهها و رویدادهای سالهای اخیر در عرصه بازرگانی جهانی تهیه و تدوین گردیده است. رجحان تلاش در وسواس لازم به کاربرده شده است تا در انتقال آن به خوانندگان محترم، این موضوع به طور کامل رعایت شود.

در این کتاب، پس از مقدمه و هدف، اینکوترمز در فصول ۲ و ۳ گروه بندی های اینکوترمز و سپس هفت نکته اساسی و مهم آن اشاره شده است و در حین تفسیر و توضیحات ترم با در فصل ۴ ذهن خوانندگان محترم با این گروه بندی ها و هفت نکته آشنا خواهد شد؛ در فصول ۵ و ۶، با دانش کامل از اصطلاحات اینکوترمز، هم در مورد دلایل تقسیم بندی و منطقی بودن آن، و

هم در مورد هفت نکته مهم، به طور مفصل بحث و بررسی شده است تا پس از آگاهی از اصطلاحات، دقیق تر با نکات آشنا شده و مفهوم اینکوترمز در ذهن بماند. در فصل ۷ نیز به تحلیل اصطلاحات اینکوترمز پرداخته شده است که خوانندگان محترم در این فصل پس از تسلط بر این اصطلاحات، دلایل و چارهایی را که در انتخاب هرگز، یا هر ترم وجود دارد یاد خواهد گرفت.

در پایان نیز به وری اتاق بازرگانی بین المللی (ICC) اشاره شده و در امتداد کتاب سعی شده است بیشتر به انتقال بین خطوط اینکوترمز پرداخته شود

در آینده سعی خواهد شد در زمینه مدیریت خرید و سفارشات خارجی، تکمیل اظهارنامه گمرکی، ثبت سفارش الکترونیکی و ترخیص کالا، اصول کلی مقررات صادرات و واردات، روشهای پرداخت بین المللی و غیره، تألیفات جدیدی به صورت کاملاً کاربردی منتشر و در اختیار خوانندگان محترم قرار گیرد.

سارا ابراهیمی