

چگونه واردات و صادرات انجام دهیم؟

شرایط اقتصادی کشور به گونه ای است که فعالیت های بازرگانی اعم از واردات و صادرات یکی از معدود حوزه های سودده به شمار می آیند. تفاوت نرخ ارز، صادرات را پررونق کرده و تشنگی بازار داخل، واردات کالاهای چینی، اروپایی و امریکایی را جذابیت بخشیده. در صورتی که شما یک واحد تولیدی دارید و به فکر توسعه بازار خود می گردید یا با دست و پا کردن سرمایه ای مشخص در پی ورود به عالم واردات هستید، همراهی ما تا انتهای سطرهای نه چندان طولانی پیش رو خالی از لطف نیست.



با هرسرمایه ای می توان بازرگانی کرد، برای اطلاعات بیشتر با ما تماس بگیرید

مقدمه؛ فضای کلی واردات و صادرات چگونه است؟

همانطور که می دانید، به دلیل شرایط ارزی و اهمیت ورود سرمایه به کشور، دستگاه های اجرایی صادرات را تا حد امکان ساده ساخته اند. به شرط داشتن روابط کافی با خارج از کشور و

یافتن مشتری معتبر، کافی است تدابیر لازم را اندیشیده و از مجاری قانونی اقدامات لازم صورت پذیرند. اما وادی واردات اوضاع پیچیده تری دارد. انتخاب فروشنده، نحوه عقد قرار داد، ترخیص و آگاهی از شرایط شناور و قانونی داخلی، اموری نیستند که به راحتی بتوان از کنارشان گذشت. خلاصه اینکه، به شرط شناخت بازار خارج، صادرات چالش چندانی ندارد اما برای واردات، باید علاوه بر شناخت محصولات خارج، روی قوانین بروکراتیک و نیاز داخلی اشراف کامل داشت.

راهنمای ورود به بازرگانی در چند گام

پس از بیان مقدمات، زمان بررسی فنی و تکنیکی است. ما در بخش های زیر، سعی می کنیم مهم ترین گام های موفقیت در بازرگانی خارجی، واردات و صادرات را به شکلی کاربردی ارائه دهیم. برای توسعه و تعمیق آن ها می توانید با ما یا متخصصان این حوزه مشورت انفرادی داشته باشید.

گام های واردات

- واردات از شناخت بازار داخل آغاز می شود. باید نیاز اقتصاد ایران را بشناسید؛
- مرحله دوم ایجاد رابطه است. باید اطمینان حاصل کنید در صورت وارد ساختن محصول، توانایی پخش و فروش مناسب را دارید؛
- پس از این امور، نوبت به مطالعه بازار خارج می رسد. یک فروشنده کارکشته، خوشنام و امتحان پس داده چیزی است که باید در جست و جوی شما باشید (این کار با مکاتبه، قرارهای

حضور، مشاوره بازرگانی و غیره صورت می گیرد)؛

- پس از شناخت طرف حساب، استعلام قیمت، بررسی کیفیت و غیره، باید با توجه به قوانین گمرکی، تعرفه ها و ماهیت بار، شیوه واردات را مشخص کنید (هوایی، زمینی یا دریایی؟ از کدام مرز؟ پرداخت چگونه انجام می شود؟)؛
- پس از مشخص شدن تمامی نکات فنی، نوبت به ارزیابی دوباره مالی است. تعداد توقف در کشورهای خارجی، تعرفه های سربار و همه را که به دست آوردید، بار دیگر محاسبه کنید که آیا واردات برای شما صرفه اقتصادی دارد یا خیر؛
- از اینجا به بعد کار ضرورتاً به یک شرکت بازرگانی قابل اعتماد نیاز دارید (هرچند که توصیه می شود تمامی موارد بالا هم تحت مشاوره کارشناس انجام شود). ثبت سفارش، عقد قرارداد حقوقی، نظارت و بازرسی، رهگیری بار، برطرف ساختن مشکلات نامترقبه و ترخیص کالا از گمرک، تحویل و پخش نهایی مراحل نهایی واردات هستند.

گام های صادرات

- هرچند که در ایران یک برند شناخته شده باشید، برای صادرات باید شرکتی ثبت شده (ترجیحاً در کشورهای خارجی) شناخته شوید.
- در گام دوم باید نسبت به افتتاح یک حساب بانکی معتبر اقدام کنید. توجه داشته باشید به دلیل مشکلات تحریمی و قوانین پیچیده، می توان این دو گام اولیه را با کمک یک شرکت بازرگانی معتبر پیش برد.
- در وهله سوم نوبت به بازاریابی بین المللی می رسد. اگر نسبت به کیفیت کالا یا سرویس های خدماتی خود اطمینان کافی دارید، باید برای حضور در نمایشگاه و همایش های مختلف آماده شوید.
- توانایی صدور پیش فاکتور، بسته بندی متناسب با شیوه

صادرات، ترخیص بار از گمرک، ارائه مجوزهای مختلف مورد نیاز، اظهار کالا، بیمه و اموری از این دست، مراحل انتهای صادرات به حساب می آیند.

صادرات و واردات با بازرگانی ققنوس

در این نوشته کوشیدیم پروسه صادرات و واردات را به شکل دقیق و تخصصی اما فشرده و کوتاه ارائه دهیم. مانند تمامی مقالات نگاشته شده در حوزه بازرگانی، این نوشته نیز قصد بازتاب روح فعالیت های تجاری بین المللی را داشته و از پاسخگویی به تمامی سوالات شما عزیزان عاجز است. در نتیجه، اگر به شکل تخصصی، در حوزه ای مشخص چالشی مقابل شما قرار گرفته، همواره می توانید روی بازرگانی ققنوس حساب کنید. همین حالا با ما تماس بگیرید.