

## صفر تا صد آموزش مراحل صادرات کالا pdf

۱- اخذ کارت بازرگانی: کارت بازرگانی، مجوزی است که به دارنده ی آن، اعم از شخص حقیقی و حقوقی اجازه می دهد که با داشتن آن، اقدام به تجارت در زمینه صادرات و واردات کالا نماید. این کارت توسط اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران صادر شده و به تایید وزارت بازرگانی می رسد. متقاضیان به منظور اخذ کارت بازرگانی و ثبت درخواست خود، می توانند به سامانه جامع تجارت مراجعه نمایند.

۲- بازاریابی صادراتی: از جمله مهم ترین نکات در زمینه صادرات کالا این است که کالای مذکور در کشورهای دیگر به فروش رسد. به این منظور، متقاضی می تواند با استفاده از روش های بازاریابی، نظیر بازاریابی سنتی یا دیجیتال، به معرفی کالای صادراتی خود پرداخته و بازار هدف را پیدا نماید.

۳- تهیه پروفورما یا پیش فاکتور: پروفورما یا پیش فاکتور سندی است که قبل از نهایی شدن فروش توسط فروشنده صادر می شود. این سند، پس از پایان

۴- مذاکرات طرفین و قبل از نهایی شدن قرارداد تجاری توسط فروشنده صادر و به خریدار تحویل داده می شود.

۵- تهیه فهرست عدل بندی یا پکینگ لیست تجاری: فهرست عدل بندی یکی از اسناد ضروری در زمینه صادرات کالا محسوب می شود. این فهرست در ارزیابی کالا توسط ماموران گمرکی اهمیت بالایی دارد و در صورتی که محتویات بسته ها یا بسته بندی آن ها متفاوت باشد؛ ارائه لیست عدل بندی به گمرک ضروری است. به منظور تهیه لیست عدل بندی، می بایست اطلاعاتی نظیر تعداد جعبه ها، مشخصات فروشنده و خریدار و مشخصات کامل کالا در این فهرست وارد شود.

۶- تهیه قراردادهای مربوط به صادرات کالا نظیر بیمه و حمل و نقل: در مرحله بعدی، لازم است که متقاضی یک قرارداد دو طرفه و مطابق با قوانین صادراتی، را تهیه نموده و به امضای خود و طرف معامله برساند. هم چنین، امضا نمودن قرارداد بیمه به موجب پوشش ریسک ها و نیز، قرارداد حمل و نقل، به منظور انتقال کالاها به خارج ضروری به نظر می رسد.

۷- انجام امور گمرکی مربوط ارسال کالا به خارج و دریافت اظهارنامه گمرک: اظهارنامه گمرکی سندی است که در آن صاحب کالا، می بایست کلیه اطلاعات و مشخصات مربوط به کالا را درج نموده و آن را به گمرک تحویل دهد.

۸- اخذ بارنامه و گواهی مبدا: گواهی مبدا؛ یک سندی بین المللی است که نشان می دهد کالا در کدام کشور تولید شده و بارنامه، سندی قانونی است که توسط شرکت حمل و نقل برای فرستنده صادر شده و در برگیرنده اطلاعاتی مربوط به بار، مانند نوع، مقدار و مقصد آن می باشد.

۹- انتقال وجه: مهم ترین مرحله در اجرای فرآیندهای صادرات و طی نمودن صفر تا صد مراحل صادرات کالا، انتقال وجه میان خریدار و فروشنده کالا می باشد. به این منظور، متقاضیان می بایست از طریق سیستم های بانکی، اعتبارات اسنادی یا صرافی های مجاز اقدام نموده و ثمن معامله را جا به جا نمایند