

ترجمه و چاپ در ایران، تحت امتیاز
انتشارات وایلی توسط انتشارات آوند دانش

WILEY

واردات و صادرات

FOR

DUMMIES[®]



نوشتۀ جی جان کاپلا
برگردان: کامبیز طاهری کوزه کنانی



آوند دانش

فهرست مطالب در یک نگاه

مقدمه.....	۱
بخش ۱: آشنایی با واردات و صادرات.....	۷
فصل ۱: معرفی واردات و صادرات.....	۹
فصل ۲: شناخت نقش خود در تجارت مبتنی بر واردات و صادرات.....	۱۹
فصل ۳: قوانین و مقرراتی که پیش از شروع باید در نظر گرفت.....	۳۵
فصل ۴: سازمان‌دهی برای واردات و صادرات.....	۵۱
بخش ۲: انتخاب محصولات و تأمین‌کنندگان.....	۷۱
فصل ۵: انتخاب محصولات مناسب.....	۷۳
فصل ۶: ایجاد ارتباط با تأمین‌کنندگان خارجی برای واردات.....	۷۹
فصل ۷: یافتن تأمین‌کنندگان آمریکایی برای صادرات.....	۹۳
بخش ۳: شناسایی بازار هدف و یافتن مشتری.....	۱۰۱
فصل ۸: نگاهی به بازاریابی.....	۱۰۳
فصل ۹: تحقیق درباره‌ی بازارهای صادراتی.....	۱۲۹
فصل ۱۰: تحقیق درباره‌ی بازارهای واردات.....	۱۳۹
فصل ۱۱: برقراری تماس برای انجام صادرات و یافتن مشتریان.....	۱۴۷
فصل ۱۲: شناسایی مشتریان محصولی که وارد کرده‌اید.....	۱۵۷
بخش ۴: مذاکره در سراسر دنیا.....	۱۶۷
فصل ۱۳: نحوه‌ی کارکرد مذاکره.....	۱۶۹
فصل ۱۴: آنچه مذاکرات بین‌المللی را متفاوت می‌کند.....	۱۷۷
فصل ۱۵: فعالیت تجاری در سراسر دنیا.....	۱۸۷
بخش ۵: تکمیل دادوستد: رویه‌ها و مقررات تجارت بین‌المللی.....	۲۱۷
فصل ۱۶: فروختن: قیمت‌گذاری، پیشنهاد قیمت و شرایط حمل.....	۲۱۹
فصل ۱۷: روش‌های پرداخت.....	۲۲۹
فصل ۱۸: بسته‌بندی و حمل به همراه اسناد صحیح.....	۲۵۱
فصل ۱۹: دریافت کالاها: الزامات گمرک و فرایند واردکردن.....	۲۶۷

بخش ۶: بخش ده تایی‌ها ۲۸۹

فصل ۲۰: ده کلید برای موفقیت در واردات ۲۹۱

فصل ۲۱: ده کلید برای موفقیت در صادرات ۲۹۵

۱ ۱

۲ ۲

۳ ۳

۴ ۴

۵ ۵

۶ ۶

۷ ۷

۸ ۸

۹ ۹

۱۰ ۱۰

۱۱ ۱۱

۱۲ ۱۲

۱۳ ۱۳

۱۴ ۱۴

۱۵ ۱۵

۱۶ ۱۶

۱۷ ۱۷

۱۸ ۱۸

۱۹ ۱۹

۲۰ ۲۰

۲۱ ۲۱

۲۲ ۲۲

۲۳ ۲۳

۲۴ ۲۴

۲۵ ۲۵

۲۶ ۲۶

۲۷ ۲۷

۲۸ ۲۸

۲۹ ۲۹

۳۰ ۳۰

۳۱ ۳۱

۳۲ ۳۲

۳۳ ۳۳

۳۴ ۳۴

۳۵ ۳۵

۳۶ ۳۶

۳۷ ۳۷

۳۸ ۳۸

۳۹ ۳۹

۴۰ ۴۰

۴۱ ۴۱

۴۲ ۴۲

۴۳ ۴۳

۴۴ ۴۴

۴۵ ۴۵

۴۶ ۴۶

۴۷ ۴۷

۴۸ ۴۸

۴۹ ۴۹

۵۰ ۵۰

۵۱ ۵۱

۵۲ ۵۲

۵۳ ۵۳

۵۴ ۵۴

۵۵ ۵۵

۵۶ ۵۶

۵۷ ۵۷

۵۸ ۵۸

۵۹ ۵۹

۶۰ ۶۰

۶۱ ۶۱

۶۲ ۶۲

۶۳ ۶۳

۶۴ ۶۴

۶۵ ۶۵

۶۶ ۶۶

۶۷ ۶۷

۶۸ ۶۸

۶۹ ۶۹

۷۰ ۷۰

۷۱ ۷۱

۷۲ ۷۲

۷۳ ۷۳

۷۴ ۷۴

۷۵ ۷۵

۷۶ ۷۶

۷۷ ۷۷

۷۸ ۷۸

۷۹ ۷۹

۸۰ ۸۰

۸۱ ۸۱

۸۲ ۸۲

۸۳ ۸۳

۸۴ ۸۴

۸۵ ۸۵

۸۶ ۸۶

۸۷ ۸۷

۸۸ ۸۸

۸۹ ۸۹

۹۰ ۹۰

۹۱ ۹۱

۹۲ ۹۲

۹۳ ۹۳

۹۴ ۹۴

۹۵ ۹۵

۹۶ ۹۶

۹۷ ۹۷

۹۸ ۹۸

۹۹ ۹۹

۱۰۰ ۱۰۰

مقدمه

بازار جهانی حوزه‌ای با پیشرفت سریع و به سرعت در حال تغییر است. تجارت بین‌المللی تحت تأثیر مستقیم تغییر در فناوری، اقتصادهای در حال توسعه و موافقت‌نامه‌های تجارت بین‌المللی، در حال گسترش است. ایالات متحده در سال ۲۰۱۰، ۱/۹ تریلیون دلار واردات و ۱/۲۷۷ تریلیون دلار صادرات کالا داشته است. اگر می‌خواهید تجارت بین‌المللی را آغاز کنید یا به فعالیت‌های شرکت خود تنوع ببخشید، مطالعه‌ی این کتاب انتخاب درستی است.

درباره‌ی این کتاب

واردات و صادرات *For Dummies* کتاب مرجعی است که می‌توانید برای یافتن پاسخ سؤالاتتان به آن رجوع یا اگر مایل باشید، تمام آن را مطالعه کنید. در هر دو صورت، این کتاب کمک‌تان خواهد کرد تا بفهمید که آیا تجارت بین‌الملل به کارتان می‌آید یا خیر.

در کتاب پیش‌رو با این مباحث آشنا خواهید شد:

✓ نحوه‌ی راه‌اندازی یک دفتر کار برای تجارت بین‌المللی؛

✓ نحوه‌ی یافتن کالاهایی برای واردات و صادرات؛

✓ نحوه‌ی شناسایی بازارهای هدف و پیدا کردن مشتریان؛

✓ قوانین و مقررات مرتبط؛

✓ نحوه‌ی درخواست و اخذ مجوزها و همچنین اسناد حمل؛

✓ فرایند مذاکرات بین‌المللی و تفاوت‌های فرهنگی.

و بالاخره، این کتاب دانش و اطلاعات روزآمد مورد نیاز برای ورود به دنیای پر رقابت و پر منفعت واردات و صادرات را در اختیارتان خواهد گذاشت.

قواعد رعایت‌شده در این کتاب

در تدوین این کتاب از قواعد زیادی استفاده نشده است؛ ولی باید موارد زیر را در نظر داشته باشید:

✓ از حروف مایل برای تأکید و مشخص کردن کلمات و عبارات جدید استفاده شده و پس از آن‌ها، تعریف کوتاهی آمده است؛

فصل ۱

معرفی واردات و صادرات

در این فصل

- ◀ تجارت مبتنی بر واردات و صادرات
- ◀ عوامل محیطی قابل کنترل و غیرقابل کنترل

تجارت بین الملل در هیچ دوره‌ای به اندازه‌ی زمان حاضر هیجان‌انگیز نبوده است. فرصت‌های صادرات و واردات با سرعت شگفت‌انگیزی در حال رشد هستند و در پی این فرصت‌ها، رقابت نیز آغاز می‌شود. عوامل بسیاری در این رشد دخیل‌اند، از جمله: تأسیس سازمان تجارت جهانی^۱؛ اجرای توافقات تجاری^۲، مانند پیمان تجارت آزاد آمریکای شمالی^۳ و پیمان تجارت آزاد جمهوری دومینیکن - آمریکای مرکزی - ایالات متحده^۴؛ یکپارچگی اقتصادی اروپا؛ رشد روزافزون بازارهای نوظهور مانند هند، چین، ترکیه و

ما در دوران هیجان‌انگیزی زندگی می‌کنیم. در گذشته، فرصت‌های موجود برای تجارت‌های کوچک صرفاً به مرزهای کشورها محدود می‌شد و تجارت‌های بین‌المللی در انحصار شرکت‌های بزرگ چندملیتی بود. امروزه، بازار جهانی نه‌تنها برای شرکت‌های چندملیتی، بلکه برای شرکت‌های کوچک نوپا نیز فرصت‌هایی را پدید آورده است. اینترنت، پیشرفت‌های ارزان‌قیمت در فناوری و افزایش دسترسی به اطلاعات، همگی باعث شده تا شرکت‌ها (بزرگ یا کوچک) بتوانند وارد عرصه‌ی تجارت بین‌المللی شوند.

در این فصل، دنیای شگفت‌انگیز و هیجان‌آور واردات و صادرات را به شما معرفی می‌کنیم و با رویه‌های مختلف تجارت بین‌الملل و همچنین عوامل محیطی آشنا می‌شوید که بر تجارت با سایر کشورها اثر می‌گذارد و آن را به امری متفاوت تبدیل می‌کند.

تعریف تجارت مبتنی بر واردات و صادرات

اکثر شرکت‌ها فعالیت در زمینه‌ی تجارت بین‌الملل را با واردات یا صادرات آغاز می‌کنند. صادرات یعنی ارسال کالا به خارج از کشور به قصد فروش آن‌ها در کشوری دیگر. واردات یعنی آوردن کالا از کشوری دیگر به قصد فروش در داخل کشور.

1. World Trade Organization (WTO)
2. Trade Agreements
3. North American Free Trade Agreement (NAFTA)
4. Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR)