

صادرات و فرایندهای فروش صادراتی

www.ketab.ir

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP



سرشناسه: راشدی اشرفی، علیرضا، ۱۳۲۵ -
 عنوان و نام پدیدآور: صادرات و فرایندهای فروش صادراتی / نویسندگان علیرضا راشدی اشرفی،
 محمدرضا دانافر؛ برای شرکت همکاران سیستم.
 مشخصات نشر: تهران: نشر رستان، ۱۳۹۵.
 مشخصات ظاهری: ۱۳۰ ص.: مصور، جدول.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۷۸-۰۰۰-۲
 وضعیت فهرست نویسی: فیا
 موضوع: صادرات
 موضوع: PORTS
 موضوع: صادرات - قرارداد های فروش
 موضوع: Export sale contracts
 موضوع: بازرگانی بین المللی
 موضوع: International trade
 شناسه افزوده: دانافر، محمدرضا، ۱۳۵۹
 شناسه افزوده: شرکت همکاران سیستم
 رده بندی کنگره: ۱۴۱۴ / HF / ۴ / ۲ ص ۱۳۹۵۲
 رده بندی دیویی: ۶۸۵/۸۴
 شماره کتابشناسی ملی: ۴۳۵۵۶۸۳



شرکت همکاران سیستم

صادرات و فرایندهای فروش صادراتی

نویسندگان: علیرضا راشدی اشرفی، محمدرضا دانافر

ناشر: نشر رستان

ویراستار ادبی: سامان پورفلاطون

نوبت چاپ: اول

صفحه آرا: مرضیه پردل

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۱۹۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۷۸-۰۰۰-۲

کد پستی: ۱۴۳۳۷۸۳۳۴۱

نشانی: تهران، خیابان اسدآبادی، خیابان ابن سینا، خیابان ۱۵/۱، پلاک ۲۰

<http://education.systemgroup.net>

تلفن: ۰۲۱-۸۴۲۰۵۱۱۱

همه ی حقوق برای موسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم محفوظ است.

۹	پیشگفتار
۱۱	مقدمه

بخش اول : صادرات در حوزه مقررات داخلی و بین المللی

۱۴	فصل اول : صادرات
۱۴	تعریف صادرات
۱۵	انواع صادرات
۱۵	تنوع کالاهای صادراتی ایران
۱۵	روش های صادراتی
۱۷	مراحل صادرات و فرآیند عملیاتی آن

۲۵	فصل دوم : اسناد مورد نیاز در صادرات کالا
۲۵	پیش قرارداد یا پیش فاکتور
۲۶	سیاهه تجاری
۲۷	گواهی مبدا
۲۷	لیست بسته بندی
۲۷	گواهی کیفیت و بازرسی کارخانه یا صادرکننده کالا
۲۷	گواهی بازرسی کالا توسط شخص ثالث
۲۷	گواهی بهداشت
۲۸	بارنامه
۲۸	راه نامه

۳۰	فصل سوم: اصطلاحات بین المللی در تحویل کالا
۳۰	حمل دریائی
۳۴	دو ترم استثنائی
۳۵	سه ترم پر کاربرد در حمل های غیر دریائی
۳۸	دو ترم جدید در ۲۰۱۰
۳۹	توزیع مسئولیت ها در اینکوترمز ۲۰۱۰

۴۱	فصل چهارم: بیمه های حمل و نقل بین المللی کالا
۴۱	تعاریف و اصطلاحات
۴۵	کلوزهای بیمه حمل و نقل کالا
۴۷	استثنائات

۵۰	فصل پنجم: پرداخت ها
۵۱	تجارت بر اساس حساب باز
۵۱	روش برات ساده
۵۲	بروات وصولی اسنادی
۵۳	روش پیش پرداخت (حواله های)
۵۴	روش پیش پرداخت با اخذ ضمانت نامه با کی
۵۵	اعتبار اسنادی

۵۹	فصل ششم: حمل و نقل
۶۱	انواع بارنامه ها
۶۱	بارنامه های دریایی
۶۳	انواع دیگر بارنامه
۶۶	راه نامه ها

بخش دوم: فرایند فروش صادراتی

۷۰	مقدمه
۷۱	مدیریت مبتنی بر فرایند
۷۱	اهمیت مدیریت فرایند
۷۲	مدیریت مبتنی بر فرایند و اهمیت آن
۷۳	تشخیص فرایندهای سازمان
۷۴	فرایند فروش صادراتی
۷۵	درخواست خرید
۷۶	صدور پروفرما اینویس

۸۰	صدور حواله فروش صادراتی
۸۲	هماهنگی حمل بین المللی
۸۳	صدور فاکتور نهایی صادراتی یا سیاهه تجاری
۸۶	ارسال اسناد حمل
۸۶	فرایند لجستیک محصول و تشریفات گمرکی
۸۷	آماده سازی و بارگیری کالا در محل فروشنده
۸۹	تخلیه و آماده سازی کالا در گمرک
۹۰	انجام تشریفات گمرکی
۹۰	بارگیری و حمل بین المللی
۹۱	فرایند دریافت از مشتری

بخش سوم: نرم افزارهای سازمانی در مدیریت فروش صادراتی

۹۶	مقدمه
۹۶	نرم افزارهای سازمانی
۹۶	سیستم های اطلاعات و اهمیت آنها
۹۷	انواع سیستم های اطلاعاتی
۹۸	نرم افزارهای سازمانی
۹۹	پوشش فرایند فروش صادراتی در ERP راهکاران
۹۹	معرفی ERP راهکاران
۱۰۲	جایگاه ماژول فروش صادراتی در راهکاران
۱۰۳	چالش ها و مسائل سازمان ها در فرایند فروش صادراتی
۱۰۶	راهکار ERP راهکاران برای پوشش چالشهای فرایند فروش صادراتی
۱۱۶	مزایا و منافع ماژول فروش صادراتی

پیوست

۱۱۸	پرسش های رایج
-----	---------------

پیشگفتار

تعالی در گرو توسعه دانش است و توسعه دانش مسیری است که نحوه و سرعت پیمودن آن تفاوت‌ها را چه فردی، چه سازمانی، چه اجتماعی رقم می‌زند. توسعه دانش مسئولیت سنگینی است بر عهده فرهیختگان، موسسات، انجمن‌ها و مراکز آموزشی.

(مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم) با تجربه بیش از یک دهه فعالیت تخصصی در حوزه آموزش نرم افزارهای مالی، اداری و بازرگانی، مفاهیم مرتبط با آن، همواره تلاش کرده تا همراه با شبکه بزرگ مشتریان همکاران سیستم نسبت به توسعه دانش بر اساس دست‌مایه تجربی ناشی از کار در صنایع مختلف، نقش آفرینی نماید.

شاغلین در حوزه صادرات و جویندگان در زمینه مبانی و مفاهیم مرتبط با فرآیندهای فروش صادراتی، مخاطبین کتاب حاضر خواهند بود که در مسیر مطالعه این کتاب با مفاهیم، فرآیندها و قواعد حاکم در حوزه فروش صادراتی آشنا می‌شوند. این کتاب، حاصل کار تیمی است که با نهایت دقت و صبوری تلاش کردند تا مستندی علمی و شایسته در اختیار شما خواننده محترم قرار گیرد. ضمن تشکر فراوان از این دوستان و خاصه استاد ارجمند جناب آقای دکتر راشی به عنوان یکی از صاحب‌نظران برجسته در این حوزه، آرزو مندم نتیجه این تلاش ثمر بخش باشد.

احمد حسینی مدیر عامل

مؤسسه پژوهش و آموزش همکاران سیستم

مقدمه

تأکید بر گسترش صادرات غیر نفتی به عنوان یک استراتژی مهم، از جمله روش های دستیابی به رشد اقتصادی است که همواره به عنوان یکی از راهبردهای توسعه در اقتصاد کشور مطرح است. این سیاست افزون بر افزایش تولید، بهبود ساختار تولیدی کشور، منجر به بهبود تراز پرداخت های ارزی و افزایش توان و برتری نسبی رابیتی کشور در بازارهای جهانی خواهد شد.

انجام صادرات و فروش کالا با توجه به رقابت های سختی که در بازارهای بین المللی برای فروش کالا وجود دارد از ظرایف و حساسیت های ویژه ای برخوردار است که بی توجهی به آن ممکن است سرمایه گذاری های انسانی و مالی را در این باره به مخاطره اندازد.

باید توجه داشت در کنار عواملی چون سیاست های کلان کشور، تجربه، نوع صنعت، آموزش، رفتارهای صادراتی و سایر عواملی که بر موفقیت صادرات تأثیر دارند، اجرای درست مجموعه فرایندهای صادراتی در شرکت ها، از عوامل تأثیرگذار دیگری است که از اهمیت ویژه ای برخوردار است.

صادرات دربرگیرنده عملیات گوناگونی همچون بازاریابی، قیمت گذاری، فروش صادراتی، تشریفات گمرکی، پرداخت و حمل بین المللی است. از جمله مهم ترین فرایندهای این حوزه فرایند فروش صادراتی است. این فرایند از مرحله دریافت درخواست خرید مشتری و صدور روف تا آغاز شده و تا تحویل کالا و صدور و ارسال اسناد صادراتی ادامه می یابد.

مسئولین اجرایی شرکت ها، برای موفقیت در فروش صادراتی محصولات خود، افزون بر اشراف بر مفاهیم و قواعد اساسی صادرات نیازمند آگاهی و شناخت فرایندهای صادراتی در سازمان خود هستند، به طوری که آنان را توانمند سازد تا مدل های آن را طراحی کرده و پیاده سازی کنند.

بدیهی است اجرای مناسب فرایندهای سازمانی، نیازمند آماده سازی زیرساخت های لازم از جمله فناوری اطلاعاتی و نرم افزارهای مناسب است.

این مجموعه با توجه به اهمیت فرایند فروش صادراتی، تلاش کرده تا ضمن تشریح مفاهیم مقدماتی و پایه ای صادرات، مراحل اصلی فرایند فروش صادراتی را مورد بررسی قرار دهد. همچنین با بیان

مسائل و چالش‌های سازمانی در اجرای صحیح فرایند فروش صادراتی، یک راهکار نرم‌افزاری نمونه را برای حل این مسائل تبیین و ارائه کند.

بخش نخست کتاب به مفاهیم صادرات، مقررات و قواعد متداول در داد و ستدهای بین‌المللی از جمله اصطلاحات و اسناد بازرگانی و تجاری و کاربرد آن در صادرات، اینکوترمز، روش‌های پرداخت، روش‌های حمل، روش‌های بیمه و غیره اختصاص داده شده است.

در بخش دوم فرایند فروش صادراتی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. در این فصل ضمن تشریح مراحل اصلی فرایند فروش صادراتی و سایر فرایندهای مرتبط با آن، نکات کاربردی در هر یک از این مراحل گفته شده است. نکات کاربردی گفته شده در این فصل حاصل بررسی‌های میدانی فرایندهای فروش صادراتی در شرکت‌های صنایع پتروشیمی، کاشی و سرامیک، شوینده‌ها، مصالح ساختمانی و مواد غذایی است.

در بخش سوم کتاب، چالش‌ها و مسائل اصلی سازمان‌ها در اجرای درست فرایند فروش صادراتی گفته شده و یک راهکار نرم‌افزاری نمونه برای پوشش این مسائل و چالش‌ها مطرح شده است. در انتهای این مجموعه نیز تلاش شده به پرسش‌های رایج درباره‌ی فرایند فروش صادراتی و سایر فرایندهای مرتبط به آن پاسخ داده شود.

مخاطبان این مجموعه عبارتند از: مدیران اجرایی، کارشناسان مالی، کارشناسان بازرگانی شرکت‌های صادراتی، کارشناسان بخش فروش شرکت‌های صادرکننده، مشاوران و تحلیل‌گران فرایندهای سازمانی و کارشناسان استقرار نرم‌افزارهای سازمانی هستند که مستقیماً با فرایند فروش صادراتی به صورت تخصصی سروکار دارند؛ ولی مطالب آن می‌تواند برای عموم علاقه‌مندان به صادرات و همچنین آموزگاران و دانشجویان امور بازرگانی و فرشتگان نیز قابل بهره‌برداری باشد.

این مجموعه حاصل تجربیات مولفان آن در امور بازرگانی و پژوهش، آموزش و مشاوره بازرگانی و نیز تجزیه و تحلیل فرایندهای سازمانی و ارائه راهکارهای نرم‌افزاری آن است. هر چند تلاش شده است تا مطالب این مجموعه مستند و بر اساس منابع قابل اطمینان ارائه شود اما وجود خطا و لغزش در آن غیرمحمول نیست لذا از همه‌ی صاحب‌نظران درخواست می‌شود تا کاستی‌های آن را گوشزد کرده و با انتقادات و دیدگاه‌های سازنده خود، بر پدیدآورندگان این اثر منت نهاد و بر غنای آن در ویرایش‌های بعدی بیفزایند.

علیرضا راشدی اشرفی al_rashedia@yahoo.com

محمد رضا دانا فرد mohammadrezad@hotmail.com