

یکی از مهمترین بحث‌ها **with the right manner** است. در این جا باید تفاوت **ethics** و **manner** را در نظر بگیریم و این دو را با یکدیگر یکسان ندانیم. مهمترین بحث در تأمین و تحویل، دو شاخصه است، من و تأمین کننده، رابطه من و تأمین کننده و رابطه من و توزیع کننده. من با تأمین کننده ام به چه توافقی می رسم و من با توزیع کننده ام به چه توافقی می رسم.



من، نماینده خریدار. باید به این بلوغ برسیم که خود را نماینده خریدار بدانم. باید منش لازم را داشته باشیم. تمرکز بر زنجیره تأمین قابل دفاع. خلق مطلوبیت‌های جدید بر اساس نیازهای روز. به عنوان مثال در حال حاضر باید به سراغ گرفتن Sedex برویم. Sedex در حقیقت یک گواهی نامه نیست بلکه تأییدیه‌ای در یک Platform است که شرکت‌ها در آن عضو می شوند و این تعهد را به خودشان، تأمین کنندگان و توزیع کنندگانی که از آن‌ها خرید می کنند می دهند و متعهد هستند علاوه بر این که بر جنبه‌های اخلاقی و مسائل انسانی که در تجارت توجه می کنند بر نیروی کار خود به عنوان یک ارزش و یک سرمایه نگاه می کنند و سعی می کنند بهبود مستمر داشته باشند بر شرایط کاری آن‌ها. ستون چهارم sedex هم مرتبط با محیط زیست است و این که سازمان ما در بلند مدت یا کوتاه مدت می تواند چه تأثیری بر محیط زیست داشته باشد. تاکنون صحبت از Customer Equity می کردیم اما امروزه Labor Equity هم داریم، Management Equity هم داریم، خود سازمان به بخش‌های مختلفی تقسیم شده، من امروز نباید بگویم من هشت سال صادرکننده ممتاز بوده ام، امروز چه هستیم؟ نباید بگویم من BRC دارم، امروز چه داری؟ برخی از خریداران می گویند من فقط از تأمین کننده‌ای می خرم که گواهی Sedex داشته باشد که یعنی تمام پرسنلش دقیق و کامل، حق و حقوق خودشان را دریافت می کنند.

در Right manner باید تعریف صحیحی از نقش خود در زنجیره تأمین داشته باشیم بدین معنا که تمرکز کنیم بر تجارت منصفانه و بر شرایط و قوانین حاکم، علم داشته باشیم و داشتن استراتژی رقابت و ریسک، آشنایی بر عملکرد رقبا و محیط رقابتی و از آن مهمتر، داشتن پاسخی برای هر نیاز خریدار.

زنجیره تأمین، طراحی من و تو است... و عبارت است از شبکه‌ای بین سازمان و تمامی تأمین کنندگان و اثرگذاران جهت تأمین منابع و مایحتاج، فرآوری، تولید تا تحویل کالا یا خدمت تا مصرف کننده نهایی. به بیان دیگر، مراحل که محصول یا خدمتی باید به درستی طی کند تا به مشتری نهایی برسد. زنجیره تأمین، تمامی اقدامات، فعالیت‌ها، افراد، بنگاه‌ها، شرکت‌ها، اطلاعات و منابع مربوطه را شامل می شود. بخشی از بنگاه‌ها و یا سازمان‌های درگیر در زنجیره تأمین عبارتند از: تأمین کنندگان مواد اولیه، فرآوری کنندگان، تولیدکنندگان، عمده فروشان، انبارها، شرکت‌های حمل و نقل، مراکز پخش و خرده فروشان. زنجیره تأمین توسط شرکت‌هایی طراحی و به اجرا گذاشته می شود که تصمیم دارند هزینه‌هایشان را کاهش داده، ریسک‌ها را شناسایی نموده و همچنان در عرصه تجارت رقابتی باقی بمانند. بنابراین، کلیه فعالیت‌ها از گرفتن یک سفارش تا تأمین مواد اولیه مورد نیاز آن سفارش، از تحویل کالا و خدمات تا جلب نظر مشتری تا تمرکز بر تحقیق و توسعه و بازاریابی یک محصول، همه و همه در زنجیره تأمین تعریف می گردد و لذا فعالیت‌هایی از قبیل ترقی محصول، بازاریابی، بازاریابی، پخش، منابع مالی و خدمات مشتریان، تماماً در زنجیره تأمین نهفته است. به همین منظور مدیریت زنجیره تأمین یک پروسه حیاتی برای شرکت‌ها می باشد تا با هزینه‌های کمتری، چرخه تولید پویاتر و کارآمدتری داشته باشند.

مدیریت زنجیره تأمین به دو بخش عمده تقسیم می گردد:

قبل از تولید یا Backward (مراحل رسیدن مواد اولیه از منبع تا فرآوری)

بعد از تولید یا Forward (مراحل رسیدن محصول به دست مشتری نهایی)



البته تولید محصول (کالا یا خدمات)، خود مقوله ای است جداگانه که توسط سیستم های مدیریتی و کیفی، تعریف و کنترل می گردد و به صورت یک حلقه، خود را به زنجیره تامین وصل می نماید. در مدیریت زنجیره تامین ابتدا کلیه خطرات و ریسک های دو حلقه Forward و Backward را شناسایی و به اصطلاح، Risk Asses می نمایند و سپس اقدامات پیشگیرانه را تعریف و بدین ترتیب نبض کار را در دست می گیرند. این ریسک ها بنا بر تحولات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و تغییر در اهداف سازمان ممکن است تغییر نمایند. مدیران بخش های خرید، فروش، تحقیق و توسعه و ارتباط با مشتریان با پیش و کنترل سیستم و از همه مهمتر با هوشباری، اطلاعات مورد نیاز را از سایر بخش ها و از خارج سیستم سازمان، اخذ نموده و در صورت نیاز، ریسک های جدید را وارد سیستم کرده و همواره خود را آماده تغییرات و رویارویی با ریسک های جدید می نمایند.

بنده یک اعتقاد خاص دارم اگر زنجیره تأمینی را متصور هستیم، دانشی که به ارزآوری یا ممانعت از خروج ارز منجر نشود دانش نیست. هر آن کسی که در کشور یک خدمتی را ایجاد می کند که من را مستقل می کند، من را بی نیاز می کند به ورود یک متخصص، این فرد زنجیره تأمین به زبان کارآفرینی به روش صادرات را تکمیل می کند که این دانش، ارزشمند است پس اگر در بازارهای بین المللی قرار است ثروت سازی کنیم باید خلق یا کشف نیاز و رفع نیاز کنیم. دلیل ترسمان از این شعار این است که اشراف بر حلقه های تأمین نداریم. ممکن است هر کدام ضعف هایی داشته باشیم، باید نقاط ضعفمان را پیدا کنیم و آن را برطرف نماییم.

البته باید بدانیم که تفاوت است بین Supplier و Manufacturer. تأمین کننده یا تولیدکننده و کارخانه دار تفاوت دارد. مشتری به سند کارخانه شما نیاز دارد یا به تأمین محصول و قدرت تأمین محصول؟ کسی که در تولید گرفتار شود، به صادرات فکر نمی کند. یا باید یک Division مشخص و متفاوتی تعریف کند یا به سراغ شرکت های واسطه صادراتی برود. قرار نیست من سرمایه خود را در کارخانه بخواهانم، می خواهیم فکر خود را عوض کنیم، تولید را بقیه انجام می دهند، من باید آموزش تولید بدهم و ایده خود را برای تولید در اختیار دیگران بگذارم. من اگر بخواهم یک کارخانه را بخرم باید چند میلیارد تومان کنار بگذارم اما با قیمت بسیار پایینی می توانم همان کارخانه را اجاره کنم. ما اگر بخش sales & marketing را فعال کردیم، صاحب همه موارد هستیم، ابر و باد و مه و خورشید و فلک در کارند تا تو صادرات کنی و خوب زندگی کنی و ارزآوری کنی و اشتغال ایجاد کنی و همه را تحت تأثیر خودت قرار دهی.

تمرکز بر زنجیره تامین یعنی کالایی که قصد تولید آن را دارم چه حلقه هایی در پشت سر آن است، چه حلقه هایی در ادامه آن است؟ آیا زنجیره تأمین را از صفر تا صد انجام داده ایم؟ آیا کالای من Commodity است؟ Commodity در فرهنگ صادرات به معنای کالایی است که قابلیت ارائه در حجم زیاد و زمان نامحدود داشته باشد. در کالایی به عنوان کالای صادراتی باید سرمایه گذاری کنیم که قابلیت Commodity داشته باشد. قابلیت تأمین دارم؟ قدرت مذاکره جهت تأمین با حجم بالا دارم؟

به عنوان مثال فرض کنیم یک گیاه دارویی را از شیراز تهیه کرده ایم و یک نمونه برای فرانسه ارسال می کنیم، تا زمان دریافت جواب از فرانسه حدود ۲ ماه می گذرد و کالای من دیگر در بازار موجود نیست و من مجبورم آن کالا را از اصفهان تهیه کنم که با کالای اولی تفاوت دارد. اگر دوباره بخواهم از این کالا نمونه ارسال کنم باز همین روند ادامه پیدا می کند، راه حل چیست؟ به علاوه آن که هر گیاه دارویی در هر منطقه یک ویژگی و مشخصه خاص دارد و با مناطق دیگر متفاوت است پس نمی توان برایش یک مشخصه فنی تهیه کرد.

در پاسخ باید گفت که کالایی قابلیت صادرات دارد که **specification** داشته باشد. شما نمی توانید کالایی را صادر کنید ولی برای آن مشخصه کیفی تعریف نکرده باشید، اگر این تعریف را ندارید حتی جواهر هم داشتید صادر نکنید. باید مشخصه فنی کالای خود را بر مبنای یک سری مستندات به صورت عالمانه تهیه کنید یا باید بروید سراغ یک آزمایشگاه معتبر یا از یک آدم حرفه ای یا مشتری خود این اسناد را درخواست کنید، وقتی برای کالای شما **HS** کد تعریف شده بدین معنا است که برای آن **specification** هم تعریف شده. شما حق ندارید نمونه ای را ارسال کنید که **commodity** نیست. قرار شد روی کالایی سرمایه گذاری کنیم که **commodity** باشد. کالایی که در تمام سال قابلیت تأمین داشته باشد.

به عنوان مثال می توانیم گیاهان دارویی ایران را به صورت منطقه ای تقسیم بندی کنیم که مثلا آویشن این منطقه این مشخصات را دارد و آویشن آن منطقه، مشخصات دیگر. باید این ها را در ابتدا برای خودمان تعریف کنیم و بعد اقدام به صادرات انجام دهیم. وقتی نمی دانیم پا در صادرات نگذاریم. شما باید با کالای خود همزیستی کنید یعنی بدانید که در ماه **July** چه کالایی را می توانید عرضه کنید در ماه **September** چه کالایی را. من بیشتر از آن که در محیط خانه خود هستم، در محل کار خود هستم، بیشتر از آن که در محیط کاری خود باشم در کارخانه های فراوری خود هستم، بیشتر از آن که در کارخانه های فراوری خود هستم، در بازارهای هدف خود هستم، این یعنی صادرات. اگر در خانه بنشینیم، نمی توانیم صادرات انجام دهیم. پس قبل از این که نمونه بفرستیم این کارها را باید انجام دهیم و باید بدانیم که کیفیت اتفاقی نیست، کیفیت را فدای قیمت نکنیم که تأمین کننده ایمن و منصف از ارج و قرب بالایی برخوردار است و دارایی سازمان محسوب می گردد. بیا بیایم دارایی خریدارانمان باشیم چراکه حفظ کیفیت یکسان، عامل موفقیت هر تولیدکننده ای است. بنابراین یک صادرکننده حرفه ای موظف است تأمین کنندگان خودش را آموزش دهد و آموزش فقط بیان نیست، باید برای تأمین کننده خود هزینه کنید. در نتیجه می توانیم به خروجی برسیم.



به طور مثال از سال ۲۰۱۶ محصولات کشاورزی ایران برای ورود به بازار اروپا با تست **Pesticide** مواجه شدند در نتیجه شروع به آموزش باغداران نمودیم. کار با بزرگان نیازمند خرید محصولی است که **pesticide** یا باقی مانده سموم نداشته باشد. شما باید خودتان بر حلقه های قبلی خود تمرکز کنید و یک تیم کنترل کیفی قوی طراحی کنید و محصول خودتان را تضمین کنید که این مشکلات را ندارند. اگر من در خشکبار موفقم به این دلیل است که بر حلقه های زنجیره تأمین خودم کار کرده ام از جمله آموزش حلقه های قبلی خودم و اینجا است که می گوئیم تفاوت است میان صادرکننده و صادرکننده مجرب. گاهی پیش می آید که مشتری را پیدا می کنیم اما محصول را به درستی نمی شناسیم. شاید من در این کالا مجرب نباشم و اشرافی به محصولات دیگر نداشته باشم پس اظهار نظر هم قطعاً حرفه ای نیست اما می خواهم وارد بازار شوم، راه حل این است که به مشتری خود (**Trader**) بگویم که **Specification** و مشخصه فنی مورد نظر خود را برای من ارسال کند. در اولین تقاضایی که می گیریم حتماً از مشتری خودمان مشخصه فنی کالا را بخواهیم و دو هدف از این کار داریم، یک آن که محصول خود را نمی شناسم و شناخت آن نیز برایم زمان بر است و دو آن که می خواهم بدانم خریدار چه می خواهد و به دنبال چه محصولی است.

در خصوص باقی مانده سموم حتما به این نکته توجه کنید که یکی از الزامات مهم برای ارزیابی امنیت محصولات کشاورزی، زمینه‌سازی برای اصلاح الگوی مصرف آفت‌کش‌ها و سموم مصرفی است. بنابراین ایجاد شاخصی جهت ارزیابی کیفیت و امنیت محصولات غذایی، نه تنها امری بسیار ضروری است بلکه تضمین کننده سلامت مردم عزیزمان و مصرف کنندگان در بازارهای صادراتی می باشد.

در این راستا کشورهای پیشرو در حوزه کشاورزی به سمت کاهش مصرف سموم شیمیایی حرکت نموده و سالانه بودجه بسیار زیادی را به این امر اختصاص می دهند. دانشکده های کشاورزی و دپارتمانهای گیاهپزشکی در سراسر دنیا به خصوص در اتحادیه اروپا به صورت مرتب روی تحقیقات مربوط به استفاده از روش های غیر شیمیایی برای کنترل آفات و کاهش مضرات استفاده از آفت کش ها تمرکز دارند.

آنها به خوبی دریافته اند که عوارض بلند مدت استفاده از سموم، خسارت هایی به مراتب بیشتر نسبت به عوارض کوتاه مدت عدم استفاده از این سموم و از بین رفتن بخشی از محصولات کشاورزی دارند. استفاده نادرست از آفت کشها باعث ایجاد بیماری های لاعلاج و طولانی مدت و در نهایت مرگ انسان ها می گردند، این خطرات ناشی از شرایط مختلف، تماس مستقیم و غیرمستقیم انسان با آفت کش ها می باشد. باقیمانده سموم در محصولات کشاورزی و ورود به بدن انسان منجر به مسمومیت و عوارض ناخواسته دیگری مانند بروز انواع سرطان ها و بیماری های دیگر می گردد.

پیشرفت فناوری و به دنبال آن به روز شدن مداوم روش های آزمایشگاهی و آماری به کمک سلامت انسانها آمده است تا با تدوین صحیح استانداردهای مربوطه، بتوان امنیت استفاده از محصولات غذایی را افزایش داد. لذا از همه کشاورزان و باغداران محترم صمیمانه خواهشمنداست هر سمی استفاده نکنید!

استفاده از ۵ سم کشاورزی بر پایه کلرپیریفوس، کاربندازیم، سایپرمترین، دیازینون و ایمیداکلوپراید، که توسط اغلب نهادهای بین المللی منع شده اند، تهدیدی جدی برای سلامت جامعه و محیط زیست کشور می باشند که بیماریهای لاعلاج به همراه خواهند داشت. صمیمانه خواهشمند است، در هنگام خرید سم و کود، از عدم وجود سم های نامبرده شده، اطمینان حاصل نموده و راهکارهای جایگزین را از مسئولین جهاد کشاورزی و حفظ نباتات درخواست نمایید.

امروز هیچ چیزی فرق نکرده جز این که محدودتر شدیم! ولی همچنان فضا هست، همچنان فرصت هست. کارها انجام می شود و هوشمندان می دانند به چه نحوی باید شرکت های خودشان را در کشورهای خارجی فعال تر کنند، یا انتقال سهام ها یا Cross stuffing کالاها در تمامی بنادری که وجود دارد (یعنی کانتینر از کشتی پیاده شود و بعد بار کانتینر روی زمین تخلیه و پس از آن مجددا سوار کانتینر دیگری شود و توسط کشتی دیگری به مقصد حمل شود) چراکه امریکا همه بنادر دنیا را که نمی تواند تحت کنترل خودش دربیآورد، همیشه باید نیمه پر لیوان خود را ببینید. اتفاقات خیلی زیادی می تواند بیفتد که شما به حیات صادراتی خودتان ادامه دهید. کشتیرانی ها امروز سرسختانه با ما برخورد می کنند اما کشتیرانی هایی وجود دارند که در سخت ترین شرایط تحریمی هم فعالیت خودشان با ما را ادامه می دادند به این دلیل که بازار امریکا اصلا برایشان مهم نیست چراکه هیچ سرویسی به امریکا ندارند که این تحریم ها برایشان مهم باشد. کشتیرانی هایی ما را تحریم می کنند که بیشترین سهم تجارتشان با امریکا است. پس کشتیرانی ای که با امریکا کار نمی کند می تواند با ما کار کند. به راحتی می توانید کالای خود را با آن کشتیرانی ها به یک مقصد ببرید و از آن مقصد با کشتیرانی های بین المللی دیگر به مقاصد دیگر ببرید. این کار بله سخت است، باید فکر کنید، documentation درست کنید و آن را تغییر دهید، اگر عشق به صادرات دارید می شود. به عنوان مثال، یکی از اتفاقات خوب این است که فردی داشته باشیم که گذرنامه خارجی هم داشته باشد و با استفاده از آن می توانیم کارهای زیادی انجام دهیم.

در هر صورت وقتی صحبت از صادرات می کنیم باید بدانیم که چه چیزی در Logistics مهم است؟ زمان حمل و تعهد. مهم اشرف بر مسائل حمل و نقل و لجستیک است. نقشه را جلوی خودتان بگذارید و ببینید کدام بازار می تواند بازار هدف شما باشد و کدام کشور می تواند تسهیلگر صادراتی تان باشد. پس در سخت ترین شرایط تحریم باید حواسمان به **right product** و **right services** باشد و از آن مهمتر، این است که **at the right profitably**. اگر این محصول هم برای من منفعت دارد و هم برای خریدارم قابل استفاده است، محصولم را ارائه کنم. اگر تحریم هستیم باید خریدار خود را توجیه کنیم که من دیگر از بندر عباس سرویس ۱۲ روزه به بندر جاکارتا، سورابایا و بالی و بلاوان ندارم. بازار اندوزی را باید جدی گرفت، بسیار بازار بکری است و مردمان بسیار خوب و بسیار متعصبی دارد البته اگر کالای ایرانی را درست به آن ها عرضه کنیم. در نتیجه اگر مشتری من سفارش ماه مبارک رمضان یا سال نو دارد باید سفارش خود را دو ماه زودتر اعلام کند که این مسائل می شود

خبرنامه های ما که به مشتری می فرستیم. ما باید زودتر مشتری خود را مطلع کنیم که اگر یک ماه مانده به ماه رمضان بخواید از ما خرید کند، نمی شود گفت کشتیرانی ندارم که بخواهم تحویل دهم اما اگر از اکنون به او گفتیم که سفارش ماه رمضان را از حالا قطعی کن، او متوجه حرفه ای بودن من می شود و شرایط نگهداری و ... کالای خود را مشخص می کند. همچنین باید بدانیم که انبارداری زودتر برای خریدار، هزینه بر است. امروز که کشتی ها برای حرکت تأخیر دارند، قرار نیست جنس را به مشتری زودتر برسانیم بلکه می گوییم حرکت محصول تا رسیدن به دست او دو ماه زمان می برد اما جنس طبق گذشته به دست او می رسد.

این نکته را در نظر داشته باشید که در حال حاضر اگر کالایان کالا است و خدمات نیست یعنی اگر محصول شما Product است و Service نیست، تا اطلاع ثانوی از بندرعباس خبری نیست. کشتیرانی محترم جمهوری اسلامی با تمام کم لطفی هایش هست اما بارهای شما را سه تا پنج هفته ننگه می دارد و زمین می گذارد. راهکار این است که نقشه جغرافیای بین الملل را باز کنید و بدانید از چه مناطقی می توانید استفاده کنید. باید بدانید در هر نقطه از جهان چه خبر است، بندر فیجی که زندانیان استرالیایی به آن جا می رفتند چه خبر است که الان Fiji island خودش تبدیل به یک بازار شده. در این نقشه باید بدانید که شما در ایران تحریم شده، چگونه می توانید کالای خودتان را به نزدیکترین Port یک کشور همسایه برسانید.



تمام کشورهایی که در اطراف ما هستند برای ما فرصت محسوب می شوند. از مرسین نام بردیم، از ازمیر و از استانبول نام می بریم ولی صرفاً ترکیه نیست. البته در ترکیه خیلی هوشمند باشید، همان اتفاقی که در امارات افتاد، ابتدا سرمایه های ایرانی ها را جذب کردند و بعد کم لطفی کردند، ترکیه هم همین کار را می کند. ترکیه Free zone های بسیار خوبی دارد و با حق العمل کاری هایی که می گیرد می تواند فرصت خوبی برای ما باشد اما آیا فقط ترکیه کشور همسایه ما است؟ نگاه کنیم و تعصبات را کنار بگذاریم، نمی شودها را کنار بگذاریم، کشورهای دیگری در اطراف ما هستند که واردات صادرات انجام می دهند و ما می توانیم از این فرصت استفاده کنیم. کشورهایی هستند که حتی Port هم ندارد اما CY دارد، Container Yard شهری دارد یعنی کشتیرانی ها از بنادر کشورهای همسایه، تریلی تریلی کانتینرها را می آورند، آن جا بار خالی می شود و دپو می شود اما آن کشور، صادرات آنچنانی ای ندارد پس کانتینرها به صورت خالی و ارزان باید برگردند، پس من می توانم از این فرصت استفاده کنم. باید هوشمندانه فکر کنیم.

به عنوان مثال می دانیم که دپوها پر است، کشورها صادراتی نیستند و وارداتشان بیشتر از صادراتشان است، بار را می فرستیم به پایتخت یک کشور، کشتیرانی در آن منطقه حاضر است به شما پول بدهد تا کانتینر آن ها را پر کنید و تا هر بندری که می خواهید ببرید چراکه کانتینر خالی در کشورهای دیگر فراوان است، در ایران ما کم است، در ایران ما حمل و نقل مشکل دارد، تا دلتان بخواهد دپوهای کانتینرها در سراسر دنیا و کشورهای اطراف ما وجود دارد، حتی می توانید تعداد کانتینرهای خالی را در پایتخت کشورها به صورت به روز مشاهده کنید. برخی کشتیرانی ها، کالاهای ایرانی را می برند و برخی نمی برند. گفتیم که تحریم، ما را خفه نکرده بلکه راه نفس ما را مقداری گرفته و کار ما را سخت تر کرده است.

در هر صورت منی که در sales & marketing هستیم باید با تشریفات صادرات آشنایی داشته باشم اما نیازی به دانستن همه موارد گمرکات ندارم چراکه دیگران می توانند این کار را برای من انجام دهند. اینها شروط لازم هستند اما اگر این ها را آموختی، صادرکننده نیستی؛ صادرکننده

یک سری وجوه دیگر، یک سری پیش فرض های دیگری باید داشته باشد البته آشنایی با تشریفات صادرات باید در مجموعه من تعریف شده باشد.

علاوه بر این آشنایی با تشریفات واردات به بازار هدف هم نیاز است. منی که sales & marketing هستم باید بدانم محصولی که به کشور هدفی صادر می شود به چه مدارک و مستنداتی نیازمند است. باید بدانم گواهی مبدأ می خواهد، گواهی بهداشت می خواهد، قرنطینه نباتی می خواهد، ضدعفونی می خواهد، این ها را باید بدانم. من باید بدانم که بارنامه چگونه باید صادر شود. باید بدانم که در بسیاری از موارد نیاز ندارد که بارنامه دریایی را بگیرم و می توانم release کنم اما به طور کلی باید گفت اشراف من و آشنایی من بر مسائل خود و طرف خارجییم از مهمترین مسائل است و چه لذت بخش است وقتی مشتری روبروی شما نشسته و آن چیزهایی که می خواهد بگوید را از زبان شما می شنود. هر چه اشراف ما بر مسائل بیشتر باشد، خریدار یا کلابردار یا خریدارنما را بیشتر به ذوق می آورد.

اینکوترمز

اینکوترمز Incoterms یک کلمه مرکب است که از ترکیب سه کلمه انگلیسی International Commercial Terms به معنی شرایط، اصطلاحات و مقررات بازرگانی بین الملل است و به صورت گسترده ای در تمامی قراردادهای و معاملات تجاری مربوط به واردات و صادرات برای تفکیک هزینه ها و مسئولیت ها بین فروشنده و خریدار مورد استفاده قرار می گیرد. اینکوترمز به مسائل مربوط به نحوه و شرایط حمل، ترخیص و تحویل کالا از فروشنده به خریدار پاسخ می دهد و این که چه کسی مسئول مدیریت و سازمان دادن کدامین بخشها و پرداخت کدامین بخشها می باشد و این که ریسک جابجایی و انتقال کالا در مراحل مختلف حمل بر عهده چه کسی می باشد.

اصطلاحات مختلف اینکوترمز معمولاً با ذکر مکان های جغرافیایی مورد استفاده قرار می گیرد نه عناوین مرتبط با جابجایی و جالب است بدانید که اینکوترمز توسط اتاق بازرگانی بین الملل، International Chamber Of Commerce تهیه و تدوین و به روز رسانی می گردد و به چهار گروه D-C-F-E با اصطلاحات خاص هر گروه تقسیم بندی شده است.

گروه E یا: EXW

مخفف اصطلاح Ex Works به معنای تحویل کالا در مبدأ (محل تولید یا محل کار) است.

در این روش، فروشنده، کالا را در کف محل تولید یا کف انبار کالا به خریدار تحویل می دهد و کلیه هزینه ها، اعم از بارگیری به تریلی یا واگن یا کامیون، حمل و نقل کالا، بیمه کالا، تشریفات گمرکی و تمامی ریسک خرابی کالا، همه و همه بر عهده خریدار است و با تحویل صحیح کالا در کف انبار یا محل تولید توسط فروشنده به خریدار، مسئولیت فروشنده تمام می گردد و از آن پس همه هزینه ها و ریسکها و مسئولیتها با خریدار است.

این روش برای هر شیوه حملی قابل استفاده است و می بایست محل تحویل در قرارداد مشخص باشد، به طور کلی در هر روش مورد استفاده در اینکوترمز باید شرایط مورد استفاده را مانند روش زیر بنویسید:

Ex work Tehran warehouse incoterms 2020

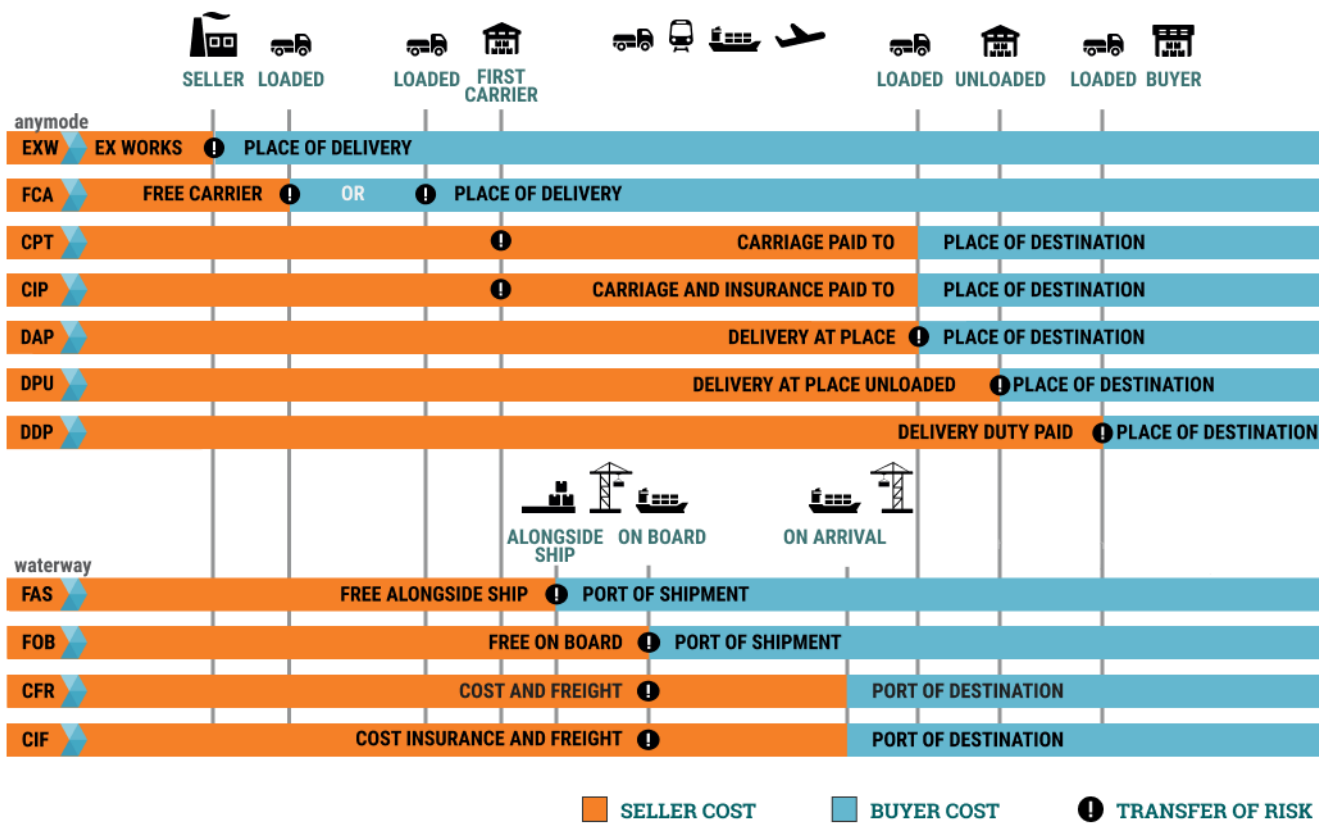
در نظر داشته باشید که یا نماینده خریدار در محل بارگیری حضور داشته باشد یا از شرکت های بازرسی بین المللی استفاده کنید یا خودتان به صورت مصور از کالا گزارش تهیه کنید و بازرسی نهایی کالا یا FINAL INSPECTION REPORT را برای او ارسال کنید. علاوه بر این قبل از بارگیری حتماً داخل تریلی را بازرسی کنید و اگر مواد غذایی است، داخل تریلی را سمپاشی کنید تا بعداً به مشکل برنخورید چراکه شما باید با چشم خریدار، فرایند صادرات را رصد کنید.

EXW - INCOTERMS® 2020



شاید زیباترین مدل نشان دادن روش های تحویل کالا به صورت تصویر زیر است. EX Work به معنای تحویل کالا در مبدأ و محل کارخانه تأمین کننده است. مشتریانی که این گونه خرید می کنند بدین معنا است که رابطین خودشان را در ایران دارند و خیلی باید مراقب باشیم. اگر مشتری ای پیدا کردیم که گفت من EX Work می خواهم یعنی تحویل درب کارخانه تو می خواهم، یعنی من اشراف به حمل و نقل دریایی و زمینی دارم در نتیجه با این افراد باید خیلی هوشمند برخورد کرد به این دلیل که می دانیم حتما در مجموعه و در کشور، پایگاهی دارد.

INCOTERMS® 2020



گروه F - تحویل کالای صادراتی گمرک شده به خریدار در مبدأ، بدون پرداخت کرایه حمل.

این گروه شامل اصطلاحاتی است که به موجب آن فروشنده، کالا را در محلی که خریدار تعیین کرده به صورت گمرک شده، تحویل وی می دهد. مهمترین و متداول ترین روش های موجود در این گروه عبارتند از:

FCA:

مخفف اصطلاح **Free Carrier**، تحویل کالا به حمل کننده بین المللی در مبدأ (تحویل کالا داخل کامیون، واگن ریلی و هواپیما). بارگیری با فروشنده است و نقطه ریسک می باشد. هزینه حمل و بیمه با خریدار است ولی مسئولیت تمامی امور، تشریفات و هزینه های گمرکی صادرات با فروشنده بوده و عقد قرارداد حمل و بیمه با خریدار است البته فروشنده هم از جانب خریدار می تواند.

در این روش، بارگیری داخلی، حمل تا گمرک و تخلیه و بارگیری روی وسیله حمل بین المللی با فروشنده است و وسیله حمل و نقل را خریدار معرفی می کند و حمل و نقل بین المللی نیز با خریدار است اما تشریفات گمرکی با فروشنده است. لازم به ذکر است که این روش نیز در مورد همه شیوه های حمل قابلیت استفاده دارد.

هنگام تحویل بار به وسیله حمل و نقل معرفی شده توسط خریدار، بارنامه به صورت **on board** صادر می شود اما اگر سندی بخواهید برای آن که به خریدار نشان دهد که کالا را تحویل شرکت حمل داده اید، بارنامه ای با عنوان **received for shipment** صادر می شود.

FCA - INCOTERMS® 2020



FAS:

مخفف اصطلاح **Free Alongside Ship** تحویل کالا در کنار کشتی در مبدأ. محل خاتمه ریسک فروشنده کنار کشتی در بندر مبدأ است. هزینه حمل و بیمه با خریدار است. عقد قرارداد حمل و بیمه و بازرسی با خریدار است، ولی بازم، مسئولیت تمامی امور، تشریفات و هزینه های گمرکی صادرات با فروشنده می باشد.

FAS - INCOTERMS® 2020



FOB:

مخفف اصطلاح **Free On Board** تحویل کالا در عرشه کشتی در بندر مبدأ. فروشنده وقتی کالا را از روی نرده کشتی عبور داد ریسک خود را خاتمه داده است. هزینه حمل و بیمه با خریدار است. عقد قرارداد حمل از بندر تحویل و بیمه و بازرسی با خریدار است، ولی باز هم مسئولیت تمامی امور تشریفات و هزینه های گمرکی صادرات با فروشنده می باشد.

اما نکات کلیدی در رابطه با این ۲ گروه: نظر به اینکه در موارد مطروحه فوق، E و F، مسئولیت حمل و در بسیاری موارد، انتخاب **shipping line** کشتیرانی و یا **Transport company** شرکت حمل و نقل جاده ای، با خریدار است، توجه صادرکنندگان را به نکات زیر جلب می نمایم.

تا تصفیه حساب کامل و یا امضاء توافقات نهایی از بابت پرداخت، کالا را اظهار نکرده و تحویل شرکت حمل و نقل ندهند، مگر اینکه خریدار اعتبارسنجی لازم شده باشد.

در حمل های زمینی، پس از خروج تریلی از مرز ایران، بازگشت تریلی به درخواست صادرکننده بسیار پرهزینه است و اگر تریلی وارد کشور مقصد، گمرک مقصد و یا انبار خریدار در مقصد شده باشد و خریدار تصفیه مالی نکرده باشد، بازگشت محموله قطعاً غیرممکن است و این امر باعث سودجویی برخی خریداران می شود.

صادرکننده و یا نمایندگان ایشان باید نظارت و حضور دقیق و مستقیم بر نحوه بارگیری، چیدمان و تشریفات اظهار گمرکی و در نهایت پلمب کانتینر، تریلی یا واگن قطار داشته باشد که تا حد امکان مانع سودجویی قاچاقچیان و تخریب رسانه ای کالای صادراتی ایرانی شویم.

تکرار می کنم که فراموش نکنیم، نظر به اینکه مسئولیت حمل در شرایط E و F با خریدار است، حتما و حتما از خریدار خود دستور حمل کتبی کالا را با مهر و امضا روی سربرگ شرکت خریدار با ذکر نام کشتیرانی، فورواردر و یا شرکت حمل و نقل بگیرید و سپس اقدام به ارسال بار نمایید.

حتما حتما حتما شرکت حمل و نقل معرفی شده خریدار را از طریق انجمن کشتیرانی و یا انجمن حمل و نقل ممیزی و راستی آزمایی نمایید.

در حمل های زمینی، خریدار باید شماره جلو و عقب ماشین و نام راننده را نیز حتما کتبا در همان دستور حمل ارسالی بند ۴ تایید نماید که بدون آن به هیچ عنوان انجام عملیات بارگیری و تشریفات گمرکی پیشنهاد نمی گردد.

تریلی حتما قبل از بارگیری، باسکول خالی شده و قبض باسکول خالی داشته باشد و پس از بارگیری نیز سریعا در همان باسکول، باسکول پر شده و قبض باسکول پر و خالی را جهت انجام تشریفات گمرکی به صادرکننده و یا نماینده ایشان تحویل نماید

FOB - INCOTERMS® 2020



SELLER LOADED



LOADED FIRST CARRIER



ALONGSIDE ON BOARD SHIP



ON ARRIVAL UNLOADED LOADED BUYER

FOB

FREE ON BOARD PORT OF SHIPMENT

SELLER COST

BUYER COST

TRANSFER OF RISK

برای حمل زمینی، شرکت حمل و نقل نیز باید روی سر برگ خود، راننده و شماره ماشین را معرفی نماید.

محموله صادراتی باید در حضور راننده بارگیری و سپس دقیقا به راننده تریلی تحویل (بارشماری) گردد.

حتما زیر و روی ماشین (تریلی) قبل از حمل چک شده، همچنین صحت و سلامت چادر ماشین ترانزیت و یا بدنه واگن و یا بدنه کانتینر کنترل گردد تا مانع خطر آبدیدگی محموله در مسیر شویم.

در حمل با تریلی، توصیه می شود، حتما کف تریلی و روی محموله را با چادر پلاستیکی بپوشانید به نحوی که عرض چادر پلاستیکی طرفین محموله را نیز در بر گیرد.

حتما قبل از بارگیری، کانتینر، واگن و یا تریلی را جاروب نموده و دقت نمایید، آغشته به روغن و یا باقیمانده مواد شیمیایی نباشد.

لطفا کنترل نمایید، تخته های کف تریلی های ترانزیت، قدیمی و شکسته نباشد.

از واسطه های حملی که شرکت معتبر حمل و نقل ندارند، تریلی ترانزیت به هیچ عنوان نگیرید.

نظر به اینکه در شرایط E و F مسئولیت بیمه با خریدار است، حتما قبل از بارگیری محموله کپی بیمه نامه حمل صادراتی Transport Insurance Policy را از خریدار بخواهید و کپی آن را در اختیار راننده تریلی هم بگذارید.

در حمل دریایی اگر می خواهید به صورت FOB معامله کنید قطع به یقین باید تسویه حساب را در همین جا انجام داده باشید به این دلیل که در FOB، کانتینر را خریدار به شما معرفی می کند و می گوید از فلان شرکت حمل و نقل کانتینر را بگیر و زمانی که می خواهد کانتینر را به شما واگذار کند شما فکر می کنید صاحب کالا هستید و کانتینر را رزرو می کنید، Pick up می کنید و آن را تمیز می کنید، در مرحله بعد وارد کانتینر می شوید و درب آن را می بندید تا از وجود یا عدم وجود منفذ در آن مطمئن شوید به خصوص در مورد محصولات صنایع غذایی، چوب و فرش. همچنین دقت کنید که بالای آن کانتینر دیگری وجود نداشته باشد که اگر این گونه باشد سایه کانتینر بالایی نمی گذارد نور عبور کند و شاید منفذی وجود داشته باشد که شما متوجه آن نشوید. بعد از پر کردن کانتینر و پلمپ کردن آن می روید تا برنامه را بگیرید اما به شما می گویند در توافق ما این گونه بوده است که برنامه در کشور دیگری صادر شود در نتیجه بسیار مراقب باشید که در شرایط FOB، حتما خودتان کانتینر را از مشتری رزرو کنید و اگر قرار است مشتری کرایه حمل و نقل را بپردازد، از او بخواهید که کار رزرو و ایجاد قرارداد حمل و نقل را خودتان انجام دهید تا این مشکلات به وجود نیاید.

بر این باوریم که خریدار به دنبال آرامش و راحتی خود است، لذا هوشمندانه، علاقه مند است: در حداقل هزینه، با کمترین دغدغه و در نزدیک ترین فاصله به انبار خود کالا را دریافت نماید و اینجا است که نقش گروه C پررنگ تر می شود.

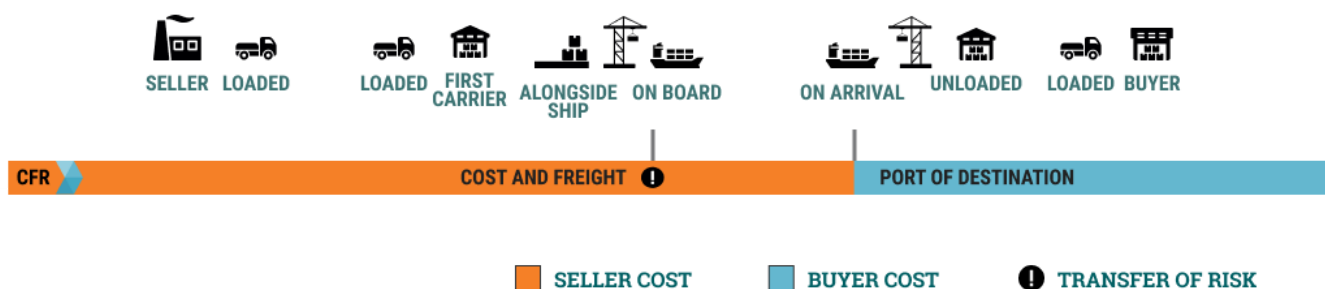
گروه C - تحویل کالا در مبدأ به خریدار با پرداخت کرایه حمل

این گروه شامل اصطلاحاتی است که به موجب آن فروشنده باید مخارج کرایه را تا مقصد پرداخت نماید، ولی خطر فقدان یا خسارت و هزینه های اضافی بر عهده خریدار است. در این روش نوعی تقسیم مسئولیت بین خریدار و فروشنده اعمال شده است.

CFR و یا **C&F** سابق، مخفف اصطلاح **Cost & Freight**، هزینه و کرایه حمل تا مقصد و مخصوص حمل دریایی.

هنگامی که کالا از نرده کشتی عبور می کند (در کشتی بارگیری می شود)، مسئولیت فروشنده خاتمه یافته و لذا در CFR، عقد قرارداد بیمه و هزینه بیمه با خریدار و عقد قرارداد حمل و هزینه حمل با فروشنده است.

CFR - INCOTERMS® 2020



CIF:

مخفف **Cost, Insurance, Freight**، هزینه بیمه و کرایه حمل تا مقصد و مخصوص حمل دریایی می باشد.

کالا وقتی از روی نرده کشتی عبور کرده و در کشتی بارگیری می شود، مسئولیت فروشنده خاتمه یافته اما عقد قرارداد بیمه و هزینه بیمه و همچنین عقد قرارداد حمل و هزینه حمل با فروشنده است

شاید بتوان گفت که قشنگترین اتفاق در حمل دریایی، مدل CIF است یعنی کرایه حمل دریایی را هم صادرکننده می دهد، بیمه را هم صادرکننده انجام می دهد، محل تحویل کالا، عرشه کشتی مبدأ بارگیری است. صادرکننده در حمل های دریایی اگر CIF می فروشد، درست است که مقصد کالا یک Port خارجی، یک بندر خارجی یا یک Place در یک کشور خارجی است اما محل تحویل کالا، عرشه کشتی است. کالا در عرشه

کشتی تحویل می شود، کرایه حمل پرداخت می شود و کالا ارسال می شود. بسیاری از مشتریان ما به صورت CFR خرید نمی کنند به این دلیل که شرکت های بیمه به دلیل شرایط حاکم بر تحریم کشور، کالاهای ایرانی را بیمه نمی کنند و باید با شرکت های بیمه ایرانی مذاکره کنید و کالای خود را بیمه کنید. بنابراین در حال حاضر CIF نسبت به دیگر روش ها برتری دارد. به همین دلیل، در حال حاضر که کشتیرانی ها محدود شده و کرایه حمل ها را به راحتی نمی توانید به کشتیرانی ها پرداخت کنید، پیشنهاد می دهیم فروش CIF داشته باشید، کرایه را خودتان باید بدهید، بیمه را خودتان انجام دهید و بقیه امور هم بر عهده خودتان است اما هنگامی که می خواهید Invoice را برای خریدار صادر کنید در برنامه از کشتیرانی بخواهید که Collect صادر کند تا کرایه حمل در مقصد پرداخت شود و شما Invoice خود را به صورت FOB صادر کنید. مشتری ها دوست دارند CIF بخرند چراکه با آرامش می خردند و درگیر بیمه نیستند.

CIF - INCOTERMS® 2020



CIF COST INSURANCE AND FREIGHT PORT OF DESTINATION

SELLER COST BUYER COST TRANSFER OF RISK

ولی متأسفانه نظر به اینکه در شرایط تحریم ناعادلانه ای هستیم، لذا باید بسیار هوشمندانه تر عمل کرده و به نکاتی کلیدی توجهاتی خاص داشته باشیم:

انتخاب کشتیرانی shipping line با شما است و لذا از همین ابتدا در رابطه با موارد زیر، مطالب را شفاف کنید:

کرایه حمل، نحوه پرداخت کرایه حمل، نرخ تبدیل ارزی عادلانه، ارزش افزوده که آیا روی کرایه حمل صادراتی هم محاسبه می شود؟ (که نباید بشود)، با توجه به شرایط تحریم، آیا SHIPPER بارنامه را شرکت خارجی قید می نمایند که آدرسی از ایران نیاید؟، آیا امکان صدور SWITCH B/L به منظور تغییر در بندر بارگیری در بارنامه هست؟، مدت زمان حمل TRANSIT TIME که باید کوتاهترین ممکن باشد، مسیر حمل SHIPPING ROUT که مخصوصاً برای مواد غذایی از مسیر بندر گرم استوایی ترجیحاً نباشد، عدم وجود ترافیک CONGESTION در بندر در مسیر تا مدت زمان حمل بیش از حد انتظار نشود، آیا امکان قراردادن کانتینرهای مواد غذایی زیر خط آب به جهت خنک تر بودن فضا وجود دارد؟، گستردگی و دامنه خدمات این کشتیرانی به بندر دنیا به چه میزان است؟ اگر به هر دلیلی خریدار اول از دریافت کالا خودداری نمود آیا امکان ارسال کالا به بندر دیگر در ۵ قاره وجود دارد؟ و هرچه دامنه بندر بیشتر، خط کشتیرانی بهتر، آیا کشتیرانی در بارنامه CONSIGNEE را حامل یا TO ORDER قید می نماید؟ بهتر است چنین باشد و اگر خیر، در صورتی که خریدار اول از پرداخت سر باز زد و یا یک طرفه قرارداد را کنسل نمود، آیا کشتیرانی به درخواست ما SHIPPER با دریافت حداقل هزینه، بارنامه ای جدید به نام خریدار جدید بدون کسب اجازه از خریدار اول صادر می نماید؟

بارنامه دریایی منطقی در ۳ نسخه اصل صادر می شود و لذا در زمان دریافت اصل بارنامه حتما کنترل بر ۳ نسخه اصل داشته باشید.

از پرداخت سریع و به موقع خریداران بازارهای با ریسک بالا چون هندوستان، مالزی، اندونزی، روسیه (آسیا) مراکش، الجزایر و مصر (افریقا)، برزیل (امریکای جنوبی) اطمینان حاصل کنید زیرا پس از ورود کشتی به بندر مقصد این کشورها، بدون اجازه خریدار اول که نامش در مانیفست کشتی آمده، امکان انتقال مالکیت و یا انتقال محموله به بندر دیگر وجود ندارد.

در شرایط CFR نظر به اینکه مسئولیت بیمه با خریدار است، کپی بیمه نامه را از خریدار بخواهید و در حد امکان راستی آزمایی کنید.

بیمه ALL RISK حمل صادراتی با ضرایب و هزینه ای اندک در ایران اجرایی است که پیشنهاد می گردد حتما استفاده نمایید

اگر حمل دریایی دارید باید از CIF استفاده کنید چراکه مشتری نمی تواند کالای شما را بیمه کند چون نمی تواند بگوید Origin کالا ایران است. پس شما باید بیمه کنید. اگر زمینی می فروشید بنویسید DAP و مستقیماً به این عبارت اشاره کنید و برای حمل های هوایی CIF فرودگاه مقصد بنویسید.

در صورت حساب CIF قید نکنید چون ممکن است بانک خریدار بخواهد قرارداد بیمه را ببیند و این مسئله، مشکل ایجاد می کند. من به عنوان صادرکننده حرفه ای به صورت CIF جنس می فروشم اما در قرارداد خارجی خود، CFR قید می کنم و قرارداد حمل و نقل با من است.

اگر به هر دلیلی قرارداد شما به دست بانک خارجی رسید، بگویید ما با یکدیگر به صورت مبادله کالا به کالا معامله کرده ایم.

CPT:

مخفف اصطلاح Carriage Paid To، تحویل با پرداخت کرایه حمل تا مقصد نهایی (حمل مرکب است ولی بیشتر برای تکمیل حمل از طرق زمینی و یا هوایی استفاده می شود).

ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را اظهار نموده و تحویل اولین حمل کننده (وسیله حمل) می دهد خاتمه می یابد، عقد قرارداد بیمه، هزینه بیمه و در صورت نیاز عقد قرارداد بازرسی کالا نیز با خریدار بوده و عقد قرارداد حمل و هزینه حمل با فروشنده است. برای همه روش های حمل قابل استفاده است اما بیشتر مناسب حمل های زمینی است. وقتی کالا به صورت گمرک شده روی تریلی قرار گرفت و تحویل شرکت حمل و نقل شد، مسئولیت فروشنده خاتمه می یابد. لازم به ذکر است که تفاوت این گزینه با fca فقط هزینه حمل است

در این گزینه دو محل مهم است، یکی محل تحویل (مبدأ) که کالا گمرک می شود، یکی هم محل تحویل کالا که مقصد می باشد

CPT - INCOTERMS® 2020



SELLER LOADED



LOADED FIRST CARRIER



LOADED UNLOADED



LOADED BUYER

ANY MODE

CPT



CARRIAGE PAID TO

PLACE OF DESTINATION

SELLER COST

BUYER COST

TRANSFER OF RISK

CIP:

مخفف اصطلاح Carriage & Insurance Paid تحویل با پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد و از روشهای حمل مرکب می باشد.

ریسک و مسئولیت فروشنده، زمانی که کالا را به نقطه توافق شده (وسیله حمل و نقل بین المللی) می رساند خاتمه می یابد. عقد قرارداد بیمه و هزینه بیمه و همچنین عقد قرارداد حمل و هزینه حمل با فروشنده است و در صورت نیاز عقد قرارداد بازرسی کالا، با خریدار است

در حمل های ترکیبی، CIP مطلوبترین روش بازرگانی برای خریداران است، به شرط آن که فروشنده به صورت حرفه ای توان یافتن بهترین شرکتهای حمل و نقل و پایین ترین نرخهای ممکن را داشته باشد تا کالا را در حداقل هزینه و کوتاه ترین زمان به مقصد اصلی (عمدتاً انبار خریدار در مقصد) برساند ولی متأسفانه نظر به تحریمهای ناعادلانه موجود، صادرکننده و یا فروشنده ایرانی باید بسیار هوشمندانه عمل کرده و ضمن عنایت ویژه به تمامی نکات مطروحه در شرایط CIF، نکات کلیدی تکمیلی زیر را نیز مورد توجه خاص قرار دهد:

حمل ترکیبی است، عمدتاً دریایی تا بندر مقصد و سپس زمینی، ریلی یا جاده ای تا انبار خریدار، لذا، انتخاب کشتیرانی shipping line به نحوی صورت پذیرد که خود کشتیرانی، حمل زمینی یا ریلی را پس از ورود به بندر کشور مقصد با حداقل هزینه متقبل گردد لذا جزئیات مطروحه در شرایط CIF حتماً و حتماً با کشتیرانی شفاف سازی گردد.

در شرایط CIF، کانتینرها پس از ورود به بندر مقصد، در حیاط کانتینرها یا CY: Container Yard متوقف می شوند، تا خریدار از کشتیرانی ترخیص بگردد که قطعا فقط با ارائه ۳ نسخه اصل بارنامه پس از تسویه حساب با فروشنده و یا توافقی با فروشنده در رابطه با پرداخت، امکان پذیر خواهد بود که در صورت بروز هر گونه مشکلی از طرف خریدار (عدم پرداخت یا عدم اجرای تعهدات مالی) به غیر از بنادر بازارهای با ریسک بالا، فروشنده یا صادرکننده می تواند دستور حمل یا واگذاری کانتینر به بنادر دیگر و یا خریدار دیگری را به شرکت حمل و نقل کتبا در مقابل ارائه اصل بارنامه ها بدهد ولی در شرایط CPT و CIP که محموله تا انبار خریدار حمل خواهد شد، از پرداخت سریع و به موقع خریداران اطمینان حاصل کنید.

CIP - INCOTERMS® 2020



SELLER LOADED



LOADED FIRST CARRIER



LOADED UNLOADED LOADED BUYER

ANY MODE

CIP



CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

PLACE OF DESTINATION

SELLER COST

BUYER COST

TRANSFER OF RISK

در شرایط CPT، کپی بیمه نامه را از خریدار بخواهید و در حد امکان راستی آزمایی کنید.

در بارهای هوایی، مبدأ بارگیری یقینا یکی از شهرهای ایران است و لذا در زمان صدور بارنامه، جهت قید نام صاحب یا فرستنده کالا، دست شما باز است و می توانید نام شرکت ایرانی را قید نمایید ولی ترجیحا نام شرکت خارجی طرف صادرکننده که در حقیقت گیرنده وجه نیز می باشد می بایست قید شود زیرا اگر به هر دلیلی بانک خریدار به مستندات حمل نیاز داشت، صادرکننده بتواند به روش هایی، فورا یک Switch B/L دریافت نماید.

ارزش محموله صادراتی هم مهم است، اصولا بانکهای خارجی برای حوالجات زیر ۱۰ هزار دلار، مدارکی از فرستنده حواله نمی خواهند ولی اگر ارزش کالا بالای ۱۰ هزار دلار بود، خریدار باید همواره ارائه مستندات منطبق با الزامات تحریم های تحمیلی باشد و این وظیفه صادرکننده است تا آرامش را برای خریدارش تأمین نماید.

DAP:

Delivered at Place. کالا در اختیار خریدار روی وسیله حمل و در مقصد تحویل داده می شود و کالا و مسئولیت جابجا می شود. فروشنده مسئول تخلیه کالا در مقصد نیست و اگر خریدار بار را تحویل نگیرد، مسئولیت هر گونه خسارت یا حق توقف کانتینر با خریدار است اما در شرایط تحریم نمی توانید این مسائل را به راحتی دنبال کنید پس تسویه حساب را در مرز خود و قبل از خروج تریلی انجام دهید. علاوه بر این فروشنده، مسئول هزینه های اضافی ای که توسط متصدی حمل شارژ می شود هم هست. مثلا ممکن است هزینه های بازرسی ای در طول مسیر به وجود آید که این مبالغ را در مقابل رسید مستند، بپردازید. علاوه بر این باید در مورد وزن محموله صادراتی با شرکت حمل و نقل به توافق برسید تا بعدا دچار هزینه زیادی نشوید.

این روش، بیشتر برای کسانی که حمل زمینی انجام می دهند (به کشورهایی که با تریلی و حمل زمینی می توان بار ارسال کرد)، مفید است. دقت کنید که در شرایط DAP، صادرکننده هزینه حمل را تا مقصد پرداخت می کند ولی عوارض واردات گمرکی در مقصد را خریدار پرداخت می کند. خیلی از خریداران خیلی هوشمندانه سوال می کنند و قیمت را به صورت DDP (که هزینه های گمرکی بر عهده صادرکننده است) از ما می گیرند و ما بدون توجه به این مطلب، قیمت درب کارخانه را به او می دهیم و هزینه حمل و نقل را به آن اضافه می کنیم اما وقتی کالا از مرز خارج می شود مشتری می گوید که هزینه های گمرکی و واردات را هم ما باید پرداخت کنیم بنابراین تفاوت DAP و DDP برای حمل های زمینی بسیار مهم است.

به طور کلی پیشنهاد می دهیم به صورت گروپاژ عمل نکنید یعنی حمل های مخلوط که هر شرکتی، مقداری از بار را داخل تریلی می گذارد. ممکن است فرد دیگری در کالای خود شیطنت کند و حساسیت گمرکات کشورهای دیگر را برانگیزد. در این شرایط محموله شما معطل می شود .

DDP - INCOTERMS® 2020



SELLER LOADED



LOADED FIRST CARRIER



LOADED UNLOADED



LOADED BUYER

ANY MODE

DDP

DELIVERY DUTY PAID | PLACE OF DESTINATION

SELLER COST

BUYER COST

TRANSFER OF RISK

علاوه بر این در زمان تحویل با توجه به برنامه های کشتی و با توجه به برنامه ریزی هایی که از لحاظ کنترل محموله ها در حمل های زمینی اتفاق می افتد مانند x ray scan هایی که پیش می آید همیشه دو هفته نوسان در نظر بگیرید و در مقابل به مشتری خود بگویید از زمانی که جنس به دست رسید حداکثر تا یک هفته هر ادعایی که در خصوص کالا داشته باشی قابل قبول است اما بعد از آن هیچ ادعایی قابل قبول نیست. خیال نکنید مشتری ناراحت می شود بلکه از طرف شما اطمینان حاصل می کند که همه چیز را می دانید و جلوی سوء استفاده او را هم می گیرید چراکه همه مشتری ها بزرگ نیستند و بعضی ها شبه بزرگ هستند مانند زعفران شبه نگین. پس باید شرایطی خلق کنیم تا محصولاتمان را در انباری دپو کنیم تا بتوانیم to the right place را تعریف کنیم. می خواهیم بار را برسانیم مرسین، باید حق توقف کانتینر را هم محاسبه کنیم. باید در مکان هایی انبار ایجاد کنیم و زمانی که کشتی وجود دارد، بار خود را انتقال دهیم.

DPU:

Delivered at Place Unloaded، تحویل کالا به خریدار در مکان تعیین شده. ریسک، زمانی از فروشنده به خریدار منتقل می گردد که کالا در محل نام برده شده در قرارداد از روی تریلی با هزینه فروشنده در انبار خریدار تخلیه بشود .

DDP:

Delivered Duty Paid، تحویل کالا به خریدار در مکان تعیین شده با این تفاوت که هزینه های گمرکی مقصد هم با فروشنده است اما هزینه حمل به انبار خریدار با فروشنده نیست. همچنین باید حواسمان به Terminal Handling Charge یا THC در مقصد هم باشد. بعضی از مشتریان می خواهند این مسئله را گردن صادرکننده بیندازند. اما ربطی به صادرکننده ندارد.



نکته پایانی آن که به عنوان یک تجربه موفق شخصی عرض می‌کنم که من برای تمامی محموله‌های صادراتی خود، مستندات تصویری تهیه می‌کنم یعنی از تیمی که حق العمل از ما می‌گیرند و کار بارگیری را انجام می‌دهند می‌خواهیم که داخل کانتینر بروند و ببینند که منفذی در کانتینر وجود نداشته باشد، این نکات را با یک Check List انجام می‌دهند. چون کالای من غذایی است و باید ضدعفونی شود، با یک شرکت **Fumigation company** و یک شرکت **Pest control** قرارداد دارم، همانند همان فرم را به آن شرکت هم داده‌ام و از هر کدام خواسته‌ام که بر کار یکدیگر نظارت داشته باشند تا ریسک من کمتر شود. وقتی کانتینر خالی آمد اول چک کنید داخل کانتینر، منفذ، شکستگی و مشکلی نداشته باشد. در نتیجه شرکت **Pest Control**، حق العمل کارم را چک می‌کند و حق العمل کارم شرکت **Pest control** را چک می‌کند. بعد از نبود مشکل در کانتینر، داخل آن را تمیز می‌کنم. صرفاً گرفتن کرایه حمل مهم نیست، اشراف بر مسائل هم مهم است. ما صحبت از حمل‌های سنگین می‌کنیم و ارتباطی با نوع محصول ندارد. باید حواسمان باشد که کف کانتینر تمیز باشد، چربی، مواد شیمیایی و مواد دیگری در آن نباشد. حتماً مطمئن شوید که سابقه کانتینر، مواد شیمیایی نبوده است چراکه اگر مواد شیمیایی باشد همان باقی مانده‌ای که از مواد شیمیایی داخل کانتینر است، زمانی که بارتان را داخل کانتینر می‌گذارید و از متیل بروماید (گازی که ممنوع شده)، PH3 یا قرص فسفید آلومینیوم برای ضدعفونی استفاده می‌کنید با آن مواد شیمیایی ترکیب شده و شاید بوی بدی را ایجاد می‌کنند و اثر بدی روی کالای شما می‌گذارند. پس از کشتیرانی باید کانتینری را بگیرید که تا دو یا سه ماه قبل از آن، حمل شیمیایی اتفاق نیفتاده باشد.



هر کانتینر شماره ای دارد به هفت رقم و چهار عدد که به وسیله آن می توانید ببینید فلان کانتینر در کجای دنیا قرار دارد. روی هر کانتینر یک شناسنامه وجود دارد و نوشته است تا فلان تن می توانید بار داخل آن بگذارید و اگر بیشتر از آن بار بزنید، کانتینر از هم می پاشد پس این یک محدودیت تصمیم گیری است. باید محاسبه کنید در هر کانتینر چه مقدار می توانید بار بگذارید. از نگاه کانتینر بار تو، **Net Weight** است اما از نگاه خودت **Gross weight** است. وقتی شما می خواهید ۷۰ تن بار بفروشید، وزن خالص را محاسبه می کنید در صورتی که باید وزن ناخالص بارتان را حساب کنید. اما چگونه می خواهیم بار را داخل کانتینر خودم بارچینی کنم که از ظرفیت داخلی کانتینر درست استفاده شود، **Lashing** اتفاق بیفتد یعنی ابعاد بسته بندی من باید دقیقا به گونه ای باشد که تمام عرض کانتینر را پر کند. اگر این کار را نکنیم، زمانی که در بار می کنند، بار پایین می ریزد و باید این مسئله را محاسبه کنید. از یک طرف عرض، طول و ارتفاع کانتینر و از طرف دیگر، اشراف بر قوانین پالت ها، پالت معمولی با **Euro pallet** تفاوت دارد یعنی کارتن مادر من به هر شکلی نمی تواند باشد. با توجه به این ابعاد است که می توانیم کارتن های خود را طراحی کنیم. * در خصوص محاسبه وزن بار و ظرفیت کانتینر، این مورد را به یاد داشته باشید که **Gross weight = Net weight + tare weight** یعنی وزن کل برابر است با وزن خالص بار به علاوه وزن ظرف، کارتن، بسته بندی و...

به طور کلی برای اطلاع از قوانین حمل و نقلی، هم می توانید از شرکت های حمل و نقل استعلام بگیرید هم می توانید از خریدار سوال کنید هم می توانید در اینترنت جستجو کنید و محدودیت بارگیری را پیدا کنید. البته در اروپا اگر مقصدتان **EMP** یعنی **European Main Ports** باشد مانند نتردام، هامبورگ، ماری و ... باشد، هم کرایه ها یکسان است هم قوانین حاکم بر آن. این ها از ریل های سنگین استفاده می کنند و حتی تا ۲۵ تن هم می توانید بارگیری کنید. بسیاری از مشتریان در سراسر دنیا علاقمندند اگر بارشان با کشتی می آید، کانتینر را روی ریل یا تریلی دیگری بگذارند و آن را در انبار خودشان تخلیه کنند. بسیاری از مشتریان در سراسر دنیا، انبارهایشان، انبارهای مورد تأیید گمرک است، بار وارد کشور هدف می شود، شما به صورت الکترونیکی اظهار می کنید و بار را داخل انبار خودت می بری و تخلیه می کنی، مأمورین گمرکی هم به صورت تصادفی مراجعه می کنند اما اگر آمدند و تو خلاف اظهار کرده بودی، جریمه های بسیار سنگین باید پرداخت کنید. شما باید بدانید اگر بارتان با تریلی بار می شود، حداکثر باری که از ایران با تریلی می توانید بار کنید، **Gross** آن ۲۴ تن است اما تریلی ها عموماً بیشتر از ۲۳ تن بار نمی زنند. گاهی اوقات نیازی نیست که شما علم به یک مطلب داشته باشید بلکه نیاز است که به درستی سوال کنید، می توانید این مطلب را از خریدار سوال کنید.

در نهایت تکرار می کنم؛ گزارش مصوری را که از کانتینر و نحوه بارگیری تهیه می کنید، برای خریدار ارزش آفرین است. با مستندات می توانید برای خودتان خلق اعتبار کنید. اگر مشتری ای برای خودتان پیدا کردید گزارشات تصویری ای که از ابتدای کار تا انتهای کار تهیه کردید به علاوه روش های حل معضلات تان را مستند کنید و برای خریدار ارسال کنید. امروز در دنیا اگر گواهی های استاندارد بین المللی صادر می شود، از شما تعداد خطاهایتان را هم سوال می کنند اگر شما بگویید من هیچ خطایی نداشتم به شما شک می کنند. همین مستنداتی که برای مشتری می فرستید، حتی می توانید از خودتان در حال جارو زدن کانتینر عکس تهیه کنید و بفرستید، همه این ها مشتری را آرام می کند.

قرارداد و اسناد

تخصصی بودن کار یعنی بدست آوردن علم در هر کاری برای صادرات، حرف اول را می زند. در این خصوص ۱۴۰۰ سال پیش حضرت علی علیه السلام فرمودند باید قانون تجارت را یاد بگیریم. اگر باهم معامله می کنیم، قرارداد ما باید سه شاخصه داشته باشد. کالا یا خدمات باید موجود باشد و نباید بر اساس پیش بینی هایی باشد که تخلف پذیر است. زمان تحویل و قیمت باید مشخص باشد که اگر غیر از این باشد، آن معامله هیچ برکتی برای ما نخواهد داشت.

علاوه بر این تنظیم قرارداد؛ وکیل و مشاور حقوقی نمی خواهد، یک همفکری ساده می طلبد. در قرارداد باید مسئولیت های طرفین قرارداد، نوع محصول و بسته بندی کالا، محل تحویل، زمان تحویل، قیمت کالا، نحوه حمل، نحوه و زمان پرداخت، اسناد قابل ارائه، حکم قرارداد در صورت بروز اختلاف، شاهد قرارداد، زمان اعتبار قیمت و قرارداد تماماً به صراحت قید شده و خود را پایبند تک تک موازین مطروحه دانسته تا خریدارمان برای ابد، رفیق و همراهمان بماند.

قرارداد با تأمین کننده

حال فرض می کنیم قرارداد بستیم، Pro forma invoice هم صادر شده، پول را هم گرفتیم اما مشتری عجله دارد و ما می خواهیم با تأمین کننده خود قرارداد ببندیم، پیشنهاد این است که فقط و فقط قرارداد امانت ببندید. قرارداد خرید، قرارداد فی مابین در بحث خرید فایده ای ندارد و تنها قراردادی که ظرف مدت بسیار کوتاهی می توانید او را به دادگاه احضار کنید، قرارداد امانت است. قرارداد برای این است که تأمین کننده بداند چه کالایی را می خواهد به شما بفروشد و چه کالایی را می خواهد تأمین کند چون شما در قبال این خرید، پول نقد می دهید. با تأمین کنندگان قرارداد امانت ببندید که اگر پول را پرداختید و تأمین کننده جنس شما را نپرداخت، از او به صورت کیفری شکایت کنید که شکایت کیفری سریع تر از شکایت حقوقی است. این قرارداد بدین معنا است که این مبلغ پول بابت خرید این کالا به رسم امانت در اختیار شما قرار گرفت، در این حالت می توانید به تأمین کننده اطمینان کنید. در بالای قرارداد حتما بنویسید قرارداد امانت، در پایان آن هم امانت گذار را مشخص کنید.

در بحث قیمت اگر قیمت مشخص است بنویسید یا این گونه که خریدار محترم تو به نمایندگی و نیابت از من خرید کن، تو امین من هستی و خرید کن و از بابت این زحمتی که خریدار می کشد، یک حق العمل کاری به وی پرداخت کنید. زمانی هست که تأمین کننده زیر بار قرارداد امانت نمی رود و هزینه تأمین و خرید جنس را هم خودش متقبل می شود، در این حالت قرارداد خرید و فروش با او ببندید و محل تحویل را مشخص کنید و در محل تحویل، بار را دقیق بررسی کنید و پولش را بپردازید. اما زمانی که سرمایه گذار شما هستید باید قرارداد امانت ببندید. قرارداد امانت با تأمین کننده ای منعقد می شود که با سرمایه صادرکننده کار می کند، ابتدا حق العمل کاری را مشخص کرده و یک چک معادل ارزش معامله از طرف مقابل گرفته می شود، دو شاهد این قرارداد امانت را امضا می کنند، جریمه حتما باید لحاظ شود و نماینده خریدار باید زمان بارگیری از مبدأ هم حضور داشته باشد و یا در زمان تأمین کالا حاضر شود که این ها مشخصات قرارداد امانت است.

اما یک سوال مهم: اگر محصولی را به کارخانه ای بدهم که با برند من برای من تولید کنند، چگونه می توانم اطمینان حاصل کنم که در این بین مشکلی پیش نمی آید و برند من مورد سوء استفاده قرار نمی گیرد؟ وقتی قرار است با یک کارخانه داری قرارداد ببندید و اگر قرار است شما صرفاً بخشی از ظرفیت او را داشته باشید، حتما حتما باید دو ناظر از خودتان در کارخانه داشته باشید، در زمان انعقاد قرار داد اگر طرف مقابل نپذیرفت که ناظر شما بر سر تأمین، تولید، بسته بندی و فراوری حضور داشته باشد با آن کارخانه دار قرارداد نبندید.

قرارداد با خریدار

حال می خواهیم قرارداد امضا کنیم، مشتری با یک شرکت fake که نمی خواهد معامله کند، قطع به یقین زمانی که می خواهیم قراردادی را منعقد کنیم باید یک سربرگی داشته باشیم حتی اگر آن شرکت ثبت نشده باشد ولی مشتری می داند که با ایران در حال معامله است. علاوه بر این بدانید که صرف امضای قرارداد با مشتری از طریق ایمیل، این قرارداد رسمی شده و قابلیت پیگیری بین المللی دارد و نیازی به ارسال فیزیکی آن نیست.

CONTRACT No. 23225
DATE: 27th MAY 2020
BUYER REFERENCE NO.: 616

BUYER:



SHIPPER:

MANUFACTURER: Sahra Ruby Co. - AHT

PRODUCT'S DESCRIPTION	PRICE/MT	VALUE
2 FCLs, 3300 CARTONS OF SMALL RAISINS AND 800 CARTONS OF STANDARD RAISINS EACH 10KG NET, 2019 CROP, LINED WITH POLY LINERS CFR GDYNIA AS FOLLOWS:		
33MT OF SMALL RAISINS	EUR 1,350.00	EUR 44,550.00
8MT OF STANDARD RAISINS	EUR 1,300.00	EUR 10,400.00
TOTAL NET WEIGHT: 41,000KG		
TOTAL EURO FIFTY FOUR THOUSAND NINE HUNDRED FIFTY ONLY		EUR 54,950.00



Sahra Ruby co.

حامیان باقوت صحرا
استرکاش

WE ARE AHT
ACCOUNTABILITY
HONESTY
TRUST

PAYMENT: PLEASE TRANSFER EUR11,000.00 TILL 29th MAY 2020 THEN LET US HAVE COPY OF MT103 SWIFT MESSAGE AND THE REST CASH AGAINST COPY OF ORIGINAL DOCUMENTS.

IMPORTANT CONDITION: IN CASE WE DO NOT RECEIVE THE PREPAYMENT MAXIMUM IN 5 DAYS THEN THIS P. I. WILL BE AUTOMATICALLY CANCELLED.

SHIPMENT: JUNE 2020

SHIPPED BY: 2 X 20' GP CONTAINER

SHIPPING LINE: SELLER'S OPTION

DOCUMENTS:

- 3/3 Bill of Lading (Issued By Shipping Line)
- Certificate of Origin (Issued By Chamber of Commerce)
- Phytosanitary Certificate (Issued By Ministry of Agriculture)
- Fumigation Certificate (Issued By Pest Control Co.)
- **DOCUMENTS issued by shipper :** Invoice, Certificate of Metal Detection, FCL Packing Declaration, Packing List, Certificate of Analyse, Certificate of Quality, Health Certificate, Allergen Statement, GMO Statement, Health (Aflatoxin) Certificate, Product specification, Storage & Shelf Life Policy, Product specification has been read and is confirmed by the buyer

SELLER:

BUYER:



این نکته را بدانید که شرکت های حرفه ای، سربرگ خود را سمت راست قرار می دهند. شما قرارداد را روی سربرگ شرکت ایرانی خود می زنید و لازم است که برای هر خریداری در مجموعه خودتان یک reference number تعریف کنید بدین معنا که هر خریداری یک پرونده داشته باشد.

شماره قرارداد، تاریخ و نام خریدار که می خواهد در بارنامه بیاید را بنویسید پس trader باید نام اصلی خریدار را اعلام کند. نام فروشنده را به دلیل آن که در مواد غذایی هستیم، ایرانی می گذاریم اما اگر غیر از این بود، طرف خارجی خودم را به عنوان Shipper کالا در حمل های زمینی و دریایی معرفی می کنم چراکه بر اساس قانون پولشویی دنیا، مشتری نمی تواند پول را به حساب کسی بریزد که جنسی را از او دریافت نکرده است. پس اگر من پولی را به حساب یک صراف خارجی در هنگ کنگ می گیرم، زمانی که می خواهم برای کالا قرارداد صادر می کنم، Shipper کالا را همان شرکت صراف خارجی قرار می دهم. Shipper کالا یعنی کسی که قرار است تسهیل امور تحریمی شما را انجام دهد، شرکت خارجی طرف صادرکننده است که غیرایرانی بوده و به دلیل وجود مسائل پولشویی نمی توانیم سیاه کار کنیم پس باید در قسمت بارنامه های صادراتی تان از Shipper خارجی استفاده کنید یعنی شرکتی که قرار است کار مالی ما را انجام دهد و پول به حساب او می رود که قرار است نامش در بارنامه و اسناد، صادر شود. علاوه بر این ها، manufacturer هم می شود شرکت ایرانی شما. یعنی در این قرارداد وقتی سربرگ،

یک شرکت ایرانی است، **Manufacturer**، تکلیف را مشخص می کند که شما **EMC** هستید یا شرکت دیگری تا به خریدار آرامش دهد در نتیجه خریدار قراردادی را امضا می کند که همه چیز در آن شفاف است. این را بدانید که مشتری در مرحله به مرحله انعقاد یک قرارداد می خواهد به آرامش برسد، شما قراردادی را که به او نشان می دهید باید قراردادی باشد که طرف را از بابت معامله ای که با شما انجام می دهد توجیه کند. در مورد **Manufacturer** اگر گواهی های لازم را به نام خودتان گرفته اید، نام خودتان را بنویسید اما اگر گواهی را تولیدکننده گرفته است، نام او را در این قسمت بنویسید.

نکته دیگر آن که در قرارداد باید به مشخصات فنی کالا و شرایط فسخ قرارداد نیز توجه نمود. علاوه بر این، این نکته را بدانید که **Contract** برای پرداخت مالی نیست، فقط برای دادن آرامش و شفاف کردن معامله فی مابین است که در آن شرح کالا با قیمت آن مشخص می شود. برای پرداخت پیشنهاد می دهیم ۳۰٪ از پول را به عنوان پیش پرداخت بگیرید مگر در مورد مشتری های اعتباری یا نمایندگی های خودتان. اگر ارزش کالیتان، بیش از سه برابر کرایه حمل تان بود، ۳۰٪ پیش پرداخت بگیرید اگر نبود، پیش پرداخت بیشتری بگیرید چراکه اگر کانتینر را بارگیری کردید و مثلاً ۲۰۰۰ دلار پرداخت کردید تا به بندر تورنتو برود، در این صورت اگر کانتینر بخواهد بازگردد حدود ۷۰۰۰ دلار کرایه برگشتش است یا کرایه تغییر مقصد و هزینه های دیگر آن زیاد است در نتیجه برای ۸۰۰۰ دلار ارزش کانتینر، ۵۰۰۰ دلار پیش پرداخت بگیرید چراکه کانتینر شاید برود و برگردد پس هزینه هایتان را هوشمندانه محاسبه کنید. به عنوان مثال اگر زمانی منفعتتان به میزان مثلاً ۳۰٪ نیست، هنگامی که قرارداد را منعقد کردید و در قیمت به توافق رسیدید، میزان سودتان را مشخص کنید و به همان میزان قمار کنید. در بارهای هوایی به خصوص در بسته بندی میوه های تازه، سودی بیشتر از ۲۰٪ می توانید بدست بیاورید... چه خوش آن قماربازی که بباخت هر چه بودش، و نماند هیچش الا هوس قمار دیگر.

علاوه بر این در قرارداد شماره حساب بانکی را اعلام نکنید و در **Proforma Invoice** اعلام کنید.



این نکته را در نظر داشته باشید که کسانی که حمل زمینی انجام می دهند باید توجه ویژه داشته باشند که حتما تسویه پول قبل از خروج تریلی از مرز ایران اتفاق افتاده باشد مگر آن که مشتری معتبری باشد. پس بزرگترین چالشی که در حمل زمینی وجود دارد این است که خریدار پیش پرداختی می دهد یا نظر شما را به عنوان صادرکننده جلب می کند که شما بار را ارسال کنید و بعد او هزینه را بپردازد که این مسئله، بزرگترین دغدغه است. پیشنهاد مشخص من این است که اگر مشتری معتبری است و نمی خواهید از او پیش پرداخت دریافت کنید، به او بگویید پرداخت در مقابل کپی بارنامه **Bill of Lading Draft (BL Draft)** کپی بارنامه از این بابت که زمانی که ماشین وارد محل بارگیری می شود، می توانید همان موقع بارنامه را از شرکت حمل و نقل بگیرید و به همراه **Invoice** و فاکتور آن برای مشتری ارسال کنید و درخواست پرداخت پول کنید و در این مدت تا ۴۸ ساعت ماشین متعلق به شما است. کسی که حمل زمینی انجام می دهد باید بداند از شرکت حمل و نقل که ماشین را گرفت تا ۴۸ ساعت **Free of Charge** بدون هزینه تریلی می تواند در محل بارگیری تحمل کند. این ۴۸ ساعت خوبی است که تا شرکت حمل و نقل، ماشین را اعلام کرده و ماشین هنوز به کارخانه شما نرسیده، **Invoice** خود را آماده کنید و به همراه کپی بارنامه که از شرکت حمل و نقل می گیرید، برای خریدار خود بفرستید و این مشتری ۴۸ ساعت فرصت دارد پول شما را پرداخت کند. اگر خیلی مشتری خوبی بود اجازه دهید ماشین از کارخانه خارج شود و برود کارهای گمرکی را انجام دهد و اگر از آن ۴۸ ساعت استفاده نکردید می توانید در گمرک از آن ۴۸ ساعت استفاده کنید و اگر انبار تولیدکننده این امکان را دارد که در همان انبار، کالا را گمرک کنند تا **Seal** و پلمپ شود، این

مراحل را انجام دهید و بارنامه را ارسال کنید. پرداخت مشتری که انجام شد اجازه دهید کالا از گمرک خارج شود. اگر راننده در محل بارگیری منتظر نماند یا خریدار تأخیر داشت، اسب تریلی را باز کنید تا کانتینر در محل بارگیری بماند و راننده با اسب تریلی خارج شود.

مشکل بزرگی که گاهی ممکن است رخ دهد این است که مشتری زرنگ ۳۰٪ پیش پرداخت را پرداخت می کند و شما هم مطمئن هستید که پیش پرداخت را گرفته اید، تریلی ادامه مسیرش را می دهد و شما باید ماشین را قبل از مرز ایران و ترکیه، قبل از مرز ایران و عراق و دیگر مرزها، متوقف کنید تا بقیه پولتان را دریافت کنید. ماشین اگر از ایران رد شد همانند مرغی است که از قفس پرید. در این صورت این تریلی امکان ندارد بازگردد پس دقت کنید حمل زمینی، ریسکش کمی بالاتر از حمل دریایی است و باید حدود سه روز قبل از بارگیری و حدود سه روز در مقصد، توقف را در نظر بگیرید و به قیمت هایتان اضافه کنید .

حال می خواهیم از مشتری پیش پرداخت بگیریم پس باید پیش فاکتور صادر کنیم. در این پیش فاکتور که به عنوان Reason of payment توسط مشتری به بانک ارائه خواهد شد یقیناً هیچ اسمی از فروشنده ایرانی نباید بیاید فقط سربرگی از آن Shipper درست می کنیم و نام مدیر واقعی آن مجموعه را در زیر قرارداد می نویسد. در پایان Pro forma invoice را به همراه قرارداد برای مشتری ارسال می کنید. صادرکنندگان محترم حتماً از خریداران خارجی خود بخواهید تا ترجیحاً در تمامی حوالجات ارزی حتماً از کد GDI (به معنای Goods Bought (Imports in CIF Value) در قسمت دلیل پرداخت یا REASON OF PAYMENT استفاده نمایند، لیست دلایل پرداخت دیگر نیز با یک جستجوی ساده عبارت List of Purpose of Payment (PoP) Codes for International Remittance قابل دسترسی است.

این نکته را هم در نظر داشته باشید کسانی که می خواهند به کشور امارات صادرات داشته باشند، اگر آن شرکت خارجی طرف قرارداد ما اماراتی باشد، اسم shipper را به هیچ عنوان نام شرکت اماراتی نزنند و فقط شرکت ایرانی را بنویسند. امارات می گوید shipper ایرانی ایرادی ندارد، فقط پول به ایران ارسال نشود. پس برای صادرات به کشور امارات حتماً از شرکت ایرانی استفاده کنید مشروط بر این که شرکت خارجی شما، اماراتی باشد .

علاوه بر این در قسمت shipment، حمل به صورت Prompt فوری یا from August till September partial shipment نوشته می شود. گاهی اوقات پیش می آید که شرکت خارجی طرف شما تغییر می کند بنابراین لازم است که Contract در سربرگ شرکت ایرانی نوشته شود چراکه شرکت خارجی ممکن است تغییر کند. (Subject To Change) یک سری اصطلاحات را باید یاد بگیریم مانند STC (Subject To Change) و یا Payment: TBA (To Be Advised) به معنای این که اعلام خواهد شد. این اصطلاحات بسیار حرفه ای است، وقتی شما بنویسید TBA مشتری می فهمد که شما کار خود را بلد هستید و حرفه ای هستید. در قسمت Shipping line حتماً و حتماً Sellers option بنویسید که اگر buyer option بگذارید بعداً برایتان مشکل ایجاد می شود چراکه ممکن است خریدار با حمل و نقل به توافق رسیده باشد که بارنامه را در مقصد صادر کند نه در مبدأ. در دنیا می گویند مبادلات اسنادی و نمی گویند مبادلات کالایی، اگر طلا هم بخواهید بفروشید، اسناد است که به فروش می رود و طلای شما با اسناد مبادله می شود که به آن Letter of credit می گویند اما در حال حاضر عملیاتی و اجرایی نیست. همه چیز به اسناد بازمی گردد، اعتبار اسنادی، اسناد شما باید قوی باشد، پس یکی از مهمترین اجزای اسناد، بارنامه دریایی یا بارنامه زمینی است و معمولاً سه نسخه اصل صادر می شود. در قسمت Documents با مشتری باید به توافق برسید که چه اسنادی نیاز دارد که روی کالا باشد.

اعتبار اسنادی، اعتبارنامه یا LC – Letter of credit

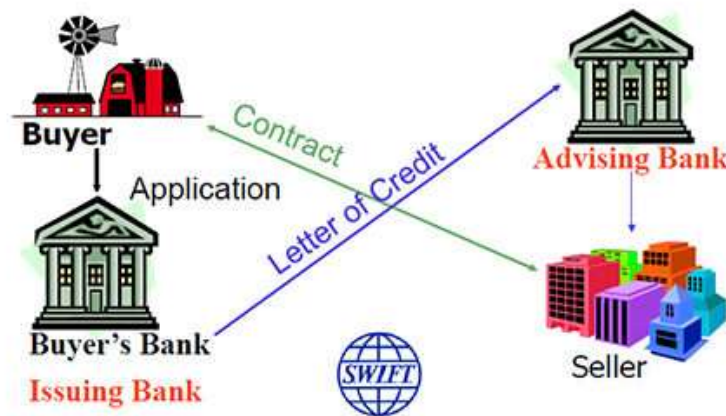
در حقیقت یک نوع پرداخت امن تر، نسبت به دیگر مدل‌های پرداخت در مبادلات تجاری بین بانکی است و تعهدی است از بانک خریدار به بانک فروشنده، که به خریدار و فروشنده داده می‌شود که میزان پرداختی خریدار به فروشنده، به موقع و با مبلغ صحیح در زمانی مشخص، در مقابل اسناد صحیح (تکرار می‌کنم، صحیح) به دست فروشنده خواهد رسید و لذا بانک به نیابت از خریدار که نگهدارنده اعتبارات اسنادی است تا زمان دریافت تأییدیه نهایی که کالاهای خریداری شده دقیقاً بر مبنای جزئیات اعتبار اسنادی مفتوح شده، حمل شده‌اند، وجه را پرداخت نخواهد نمود. اعتبار اسنادی یک سند مالی صادره از یک نهاد مالی و عمدتاً توسط یک بانک، در درجه اول اعتبار، در امور مالی بازرگانی استفاده می‌شود که معمولاً تعهد پرداخت قطعی را فراهم می‌کند ولی فقط و فقط در مقابل اسناد صحیح.

این مدل پرداخت، فقط برای معاملات بین یک فروشنده در یک کشور و یک خریدار در کشور دیگر نیست بلکه حتی برای طرفین معامله در یک کشور نیز مورد استفاده قرار می گیرد و اما نکات بسیار مهم و حرفه ای:

در اعتبار اسنادی، این اسناد هستند که مورد معامله قرار می گیرند و نه کالا و لذا در تهیه اسناد صادراتی دقیقا بر مبنای دستورالعمل ال سی واصله، باید بسیار دقت نمود زیرا که برای کوچکترین اشتباه غیرعمدی، بانک خریدار می تواند اسناد را مرجوع نماید.

حتما دقت کنید که ال سی افتتاح شده و اعلام شده به بانک طرف شما (صادرکننده) حتما غیرقابل فسخ و یا irrevocable باشد، تا خریدار از قدرت ابطال ال سی زودهنگام برخوردار نباشد.

A Letter of Credit



مطالعه دقیق ال سی واصله بسیار مهم است، با دقت خوانده و به ریزه کاریها توجه خاص داشته باشید، بدون غلط املایی.

اگرچه شخصا دریافت وام از سیستم بانکی مخصوصا با بهره های بالا را پیشنهاد نمی نمایم، چرا که بنگاه را آلوده می کند ولی قابل توجه عزیزی که اصرار به دریافت وام از بانک دارند؛ اعتبار اسنادی می تواند تضمین پرداخت برای یک معامله باشد و لذا بسیاری از بانکها علاقه مند هستند تا وام ارزی و یا خرید دین در مقابل اعتبار اسنادی انجام دهند، چرا که هم امن تر است و هم پاک تر.

اعتبار اسنادی، اگرچه خوب است ولی سرعت عمل را از مجموعه ها می گیرد و لذا برای مجموعه های چابک با تنوع محصول، تناژ بالا و با بازارهای گسترده، بجای اعتبار اسنادی، CAD پیشنهاد می گردد که در فرصتی دیگر مطرح خواهیم نمود.

به علت شرایط تحریم، این روش پرداخت بسیار محدود شده و نظر به تهدیدهای تحریم کنندگان، بسیاری از بانکهای خریداران خارجی به هیچ عنوان علاقمند به همکاری با بانکهای ایرانی نیستند ولی اگر یک بانک ایرانی به پشتوانه کارگزاران خارجی خود، قبول اعتبار اسنادی را امکان پذیر اعلام نمود:

۱. جهت راستی آزمایی بانک خریدار خود، بسیار محتاطانه یک مورد را در ابتدا امتحان کنید، به امید اینکه تحریمها هرچه سریعتر برچیده شود.

۲. حتما گواهی مبدأ Certificate of origin و برای صنایع غذایی و کشاورزی، گواهی بهداشت Phytosanitary certificate را از لیست مدارک حذف کنید چرا که توسط نهادهای ایرانی صادر شده و نام ایران را حتما خواهد داشت و آنها را طی یک توافق نامه جداگانه مستقیما پس از قطعیت یافتن پرداخت، ارسال نمایید.

۳. حتما کالای خود را از بنادر غیر ایرانی حمل کنید تا در بارنامه حمل صادراتی، Port of loading بندری غیر ایرانی قید شده و نام shipper را شرکت خارجی خود قید نمایید تا خللی در معامله اسناد به جرم ایرانی بودن، ایجاد نشود.

۴. قطعا به هیچ عنوان گشایش اعتبارات اسنادی دلاری (دلار آمریکا، دلار کانادا، دلار استرالیا و دلار هنگ کنگ) و یورویی پیشنهاد نمی گردد حتی اگر برخی بانک های داخلی قول مساعدت هایی بدهند ... و حتی اگر خریدار خارجی موفق به گشایش اعتبار اسنادی هم گردد، پس از تهیه اسناد صادراتی و تحویل به بانک عامل، به علت نقش آفرینی ۳ بانک واسطه JP MORGAN, TRUST BANK و همچنین DEUTSCHE BANK در اعمال دقیق تحریم های دستوری آمریکا، عملا سنگ اندازی های آنان، مانع هرگونه نقل و انتقال دلاری و یورویی گردیده و در نهایت جز هزینه و خسارت چیزی عاید صادرکننده ایرانی نمی شود.

۵. برخی بازارها چون مراکش و الجزایر و ... به علت نظام گمرکی فُشل، اصرار به واردات صرفا بر اساس اعتبار اسنادی دارند که باز به علت قوانین یک طرفه گمرکی (عدم مالکیت کانتینر و کالا پس از ورود به بنادر این کشورها)، پیشنهاد همکاری مستقیم به صادرکنندگان ایرانی با این کشورها داده نمی شود. ضمن اینکه تجربه ۲۵ ساله صادراتی من، اثبات کرده که خریداران با مقیاس های بزرگ و بلوغ یافته، هرگز تن به گشایش اعتبار اسنادی نمی دهند



و اما راهکارهای پیشنهادی:

الف) در صورت اصرار یا اجبار خریدار (طبق قوانین گمرکی کشور هدف)، لطفا مجموعه سومی را (شرکت خارجی حافظ منافع صادرکننده ایرانی) در کشور دیگری به میان معامله آورده و کار را ادامه دهید.

ب) اگر اجبار گمرکی وجود ندارد و بازار هدف شما جزو کشورهای با ریسک بالا مانند هندوستان، امارات، برزیل، مصر، اندونزی، مالزی، مراکش، الجزایر و ... نمی باشد، بر اساس ارزش کالای صادراتی و نسبت ارزش محموله به کرایه حمل تا مقصد، خریدار خود را مجاب به مدل پرداختی "پیش پرداخت و مابقی در مقابل کپی اسناد" به عنوان مثال **X% in advance the rest against copy documents** نمایید.

در نهایت مشتری، **Purchase order** صادر می کند، مشتری سفارش خرید صادر می کند ولی **Purchase order** را بر مبنای قراردادی که شما به بانک اعلام می کنید، بر مبنای شرایطی که شما اعلام می کنید و بر مبنای **Shipper** خارجی ای که شما اعلام می کنید صادر می کند. قرارداد را فروشنده باید صادر کند چراکه شرایط را او اعلام می کند پس قرارداد، قدرت شما است. علاوه بر این شما در متن ایمیلتان به مشتری، اگرچه مشتری، مشتری عاقلی است اما باید حتما اشاره کنید که قرارداد را به بانک تحویل ندهید. فقط **Pro forma invoice** را برای بانک نگهداری کنید.

نکته مهم تر آن که برای جلوگیری از هک شدن ایمیل بهتر است در وبسایتتان یک شماره موبایلی را در نظر بگیرید که بتوانید به آن استناد کنید و زمانی که قرارداد را ارسال می کنید، با واتس آپ هم ارسال کنید و حتما یک بار شماره حساب بانکی را به صورت تلفنی با او چک کنید. حتی می توانید رمزهایی با مشتریان خود تعریف کنید تا شما را بشناسند و دیگران نتوانند خود را جای شما معرفی کنند. این مطالب خلاصه ای است از نحوه عقد قرارداد.

در نهایت فروشنده ایرانی امضا می کند، **buyer** مهر و امضا می کند، شرکت خارجی هم مهر و امضا می کند که عموما مهر و امضای شرکت خارجی در دفتر شما است ولی اینطور به خریدار خود آرامش می دهید. البته باید بدانید که در هیچ کجای دنیا، مهر تعریف ندارد چراکه امضاها ثبت شده است و خود امضا کافی است اما در ایران می گوییم باید به مهر و امضای یک فرد برسد.

در خصوص اهمیت موضوعات مطرح شده به این مثال توجه کنید: با فردی در نمایشگاه آشنا شدیم که درخواست پسته فندقی سایز ۳۰-۳۲ و تحویل کشور صربستان داشت. ما هم برایش قرارداد صادر کردیم و قرار شد ۲۰٪ پیش پرداخت و مابقی در مقابل کپی اسناد، قبل از خروج تریلی از مرز ایران و ترکیه پرداخت شود. ارزشگذاری ای که روی یک تریلی پسته می شود حدود ۲۰۰ هزار یورو برابر با ۲۰ تن است. البته از قبل می دانستیم که در صربستان پسته آب خندان بهتر فروش می رود چراکه صربها خیلی پولدار نیستند اما این مشتری اصرار داشت که پسته فندقی ببرد. توجه داشته باشید که اگر تریلی از ایران خارج شد، برگرداندن آن کار کرام الکتبیین است، نه این که نتوانیم پول بدهیم و آن را بازگردانیم بلکه وقتی کالا گمرک می شود و از مرز هم خارج می شود اگر بخواهید آن را برگردانید باید یک دنیا تشریفات و یک دنیا هزینه انجام دهید. مشتری برای پرداخت بقیه پول، معطل می کند و ما با این روش مخالفت کردیم. چند روز بعد مشاهده کردیم که فرد دیگری با همین شخص معامله داشته اما کالای خود را ارسال کرده و پول خود را هم دریافت نکرده است. مشکل این فرد این بود که صادرکننده فعال و بالفعل ما، از قوانین و مقررات به خوبی مطلع نبوده است. وقتی ماشین وارد گمرک می شود، دیگر راننده اختیاری ندارد که بار خالی نشود و وقتی بار در کف گمرک خالی شد، دیگر هیچ کس صاحب بار نیست جز آن کسی که برایش قبض انبار صادر می شود پس نکاتی که ذکر شد، به طور قطع کاربردهای فراوانی خواهد داشت به شرط آن که به آن ها توجه کنید.

علاوه بر این مطالب، این نکته را هم در نظر داشته باشید که تشریفات گمرکی هیچ ربطی به Forwarder شما ندارد. بار در گمرک مقصد است و بارنامه صادر شده، و در بارنامه حمل، فقط کرایه حمل مشخص است که آیا Prepaid شده یا Collect است یعنی به صورت پیش پرداخت است یا باید از گیرنده گرفته شود. بار به نام دریافت کننده، بارنامه شده و بیجک صادر می شود و خریدار با پرداخت هزینه ها کالای خود را تحویل می گیرد و به گمرک ارتباطی ندارد که شما پول خود را تحویل گرفته ای یا خیر. خدا نکند بار از تریلی شما وارد زمین گمرک شود، خدا نکند بار شما پرداخت نشده با تریلی وارد گمرک شود. راننده تریلی کاره ای نیست، در حمل زمینی و هوایی، بارنامه هیچ نقشی ندارد و نقش بارنامه در حمل دریایی تعریف می شود.

قرارداد با شرکت حمل و نقل

در خصوص قرارداد با شرکت حمل و نقل روی حمل های زمینی تمرکز می کنیم چراکه کشتیرانی ها در خصوص حمل های دریایی به یک درک و فهم و فرهنگ و شعوری رسیده اند و پشت بارنامه ها یک دنیا Condition وجود دارد اما زمانی که می خواهیم با یک شرکت حمل و نقل قرارداد ببندیم به خصوص در حال حاضر که Cross stuffing صورت می گیرد اگر از سرویس های Cross Stuffing ی که در ایران ارائه می شود استفاده کنید شما مالک محصول خودتان نیستید. وقتی بار از بندر عباس رفت، آن شرکت کشتیرانی، مالک کالای شما است. اگر از حمل دریایی خود را توسط شرکت های ایرانی در شرایط امروز انجام می دهید باید قرارداد بنویسید و بهتر این است که با یک شرکت خارجی قرارداد ببندید اما ریسک شرکت های بی نام ایرانی را برای حل معضل Cross stuffing متحمل نشوید چراکه اگر بار از دسترس شما خارج شد دیگر مالک آن نیستید و شرکت مربوطه، مالک آن است.



شرکت حمل و نقل دریایی را برای Cross Stuffing و شرکت حمل و نقل زمینی را برای ارسال کالا، ابتدا باید از انجمن مربوطه استعلام کنید و از انجمن حمل و نقل بخواهید که به صورت مکتوب بنویسد که آن شرکت عضو انجمن است. باید بیشترین زمان ممکن Free Time را در مبدأ و مقصد درخواست کنید که حق توقف و حق خواب تریلی را متحمل نشوید. به عنوان مثال شما کانتینر را در مبدأ تحویل می گیرید و تا آن را بشویید، ضد عفونی کنید و آن را چک کنید چند روز زمان می برد، گاهی اوقات تعداد زیادی کانتینر وجود ندارد و پرسنل مجموعه هوشمند باید کانتینرها را رزرو کند، برای این منظور نیاز است که دو هفته در مبدأ و دو هفته در مقصد از شرکت حمل و نقلی درخواست Free Time کنید که اگر یک مشتری، بار را از شما تحویل نگرفت در این دو هفته فرصت داشته باشید که مقصد جدیدی برای بار خود بیابید. بنابراین دو هفته، حداقل زمانی است که باید برای آن مذاکره کنید. در این دو هفته کانتینر در اختیار شما است و کانتینر باید به دپو یا کشتیرانی بازگردد.

در این خصوص حتماً به تفاوت Demurrage و Detention دقت کنید. به طور کلی پس از خروج کانتینر از عرشه کشتی و قرارگیری آن در Container Yard، مالک کانتینر چند روز به صورت رایگان مهلت دارد تا آن را تحویل بگیرد، در صورتی که نیاز به زمان بیشتری داشته باشد باید هزینه ای پرداخت نماید به نام Demurrage. از زمانی که تشریفات گمرکی و ترخیص انجام می شود، مالک کانتینر چند روز به صورت رایگان مهلت دارد تا کانتینر را به محل انبار و یا تخلیه بار خود برده و مجدداً کانتینر خالی را به انبار خط تحویل دهد. اگر مالک کانتینر نیاز به زمان بیشتری برای بازگرداندن کانتینر داشته باشد باید هزینه ای پرداخت کند که به آن Detention می گویند.

در همین باب، اصطلاح Free Time به زمانی گفته می شود که صاحب بار می تواند بدون پرداخت جریمه کانتینر را در اختیار داشته باشد پس حتماً در Free Time، میزان دقیق Demurrage و Detention را با شرکت حمل و نقل، ابتدا شفاف بفرمایید و به تفاوت این دو اصطلاح آگاه باشید تا متحمل پرداخت جریمه های سنگین نگردید.



کشتیرانی باید کانتینر، تریلی و راننده را به شما معرفی کند. زمانی که شما بارگیری می کنید باید بارشماری دقیق به شرکت حمل و نقل یا راننده داده شود و راننده باید آن را تحویل بگیرد. البته شرکت های حمل و نقل دریایی در برنامه آورده اند که هیچ تعهدی نسبت به درون کانتینر شما ندارند و صاحب کالا ادعا کرده درون کانتینر چه مقدار بار وجود دارد اما در حمل زمینی حتماً باید بارشماری کنید و بار را دقیق به راننده تحویل دهید و از راننده رسید بگیرید و حواله حمل صادر شود. سلامت کانتینر و کف تریلی را حتماً بررسی کنید و دقت کنید آسفالت و قیری که کف کانتینر است سالم باشد. کف اکثر تریلی ها چوب است و برخی از آن ها شکسته، پیشنهاد می دهیم کل بار خود را درون یک پلاستیک بزرگ قرار دهید، اگرچه برای شما هزینه بر خواهد بود اما ارزش کالای شما بیشتر از این است که با باران و دیگر موارد صدمه ببیند.

علاوه بر این حتما صدور تمام نسخه های اصلی بارنامه و تعهدهای لازم را بررسی نمایید. بارنامه اگر بارنامه دریایی است در سه نسخه صادر می شود. اگر بارنامه زمینی است چون هیچ ارزشی ندارد و اگر بار از ایران خارج شد ارزشی ندارد و قابلیت Negotiate ندارد پس تعداد نسخه های آن مهم نیست چراکه این بارنامه ارزشی در خارج از کشور ندارد. علاوه بر این در قرارداد خود دقیقا قید کنید که چه زمانی باید بار به مقصد برسد و برای آن جریمه تأخیر مشخص کنید. همان طور که خریدار این مسائل را از شما می خواهد شما هم باید این ها را از تأمین خود بخواهید. هرچه هست از تأمین است و هر مشکلی هم هست از تأمین است. اگر تأمین درست باشد منی که Sales & marketing هستیم می توانم همان تعهدات را به خریدار خود بدهم. اما صرفا گرفتن پایین ترین نرخ ممکن از کشتیرانی ها هنر نیست، بلکه صادرکننده باید پاسخ سوالات زیر را همواره جهت ارائه به خریدار داشته باشد؟

برنامه هفتگی کشتی

زمان احتمالی خروج کشتی از مبدأ (ETD) Estimated Time of Departure

زمان احتمالی ورود کشتی به مقصد (ETA) Estimated Time of Arrival

زمان بسته شدن لیست کشتی (Cut Off Time)

مدت زمان حمل Transit time

حمل مستقیم است؟ Direct or Indirect

چه بنادر Transshipment ports در مسیر قرار دارد؟

درخواست اعتبار یک ماهه نرخ علی الخصوص برای نرخ حمل های دریایی

مشخص نمودن هزینه های ثابتی مانند هزینه صدور بارنامه (و یا صدور تلکس ریلیز)، THC یا Terminal Handling Charges، حق توقف، هزینه اصلاح بارنامه) معمولا اصلاحات تا پیش از حرکت کشتی به صورت رایگان و پس از حرکت کشتی با دریافت هزینه اصلاحیه انجام می پذیرد، هزینه متمم (پس از بسته شدن لیست کانتینرهای یک کشتی، هیچ بار دیگری به لیست آن کشتی اضافه نمی شود. فقط گاهی در موارد خاص، کانتینری که پس از بسته شدن لیست، سند آن به کشتیرانی تحویل شود و حمل بار بر روی آن کشتی بسیار اورژانسی باشد مثل مواد غذایی دارویی و فاسد شدنی با دریافت هزینه ای به نام هزینه متمم به لیست اضافه می کنند)، محل پرداخت کرایه حمل و ... توجه داشته باشید این هزینه ها را هم در مبدأ و هم در مقصد سوال کنید و به اطلاع خریدار خودتان هم برسانید که گاهی کشتیرانی ها هزینه های زیادی را در مقصد به خریدار شما تحمیل می کنند.

این اطلاعات کمک می کند تا صادرکننده تصمیم سازی بهتری داشته باشد، چه بسا ممکن است در شرایطی صادرکننده جهت هرچه کوتاه تر نمودن زمان حمل، مجبور به پرداخت کرایه حمل بالاتری هم باشد.



علاوه بر این می بایست نکات زیر را نیز مد نظر داشته باشید:

برخی شرکت های کشتیرانی برای بعضی مسیرها تعهدنامه هایی (LOI=Letter of indemnity) از صاحب کالا دریافت می کنند. قانون کلی این گونه نامه ها از این قرار است که می بایست روی سربرگ Shipper بوده و حتما مهر و امضاء شود. اصل LOI می بایست زمان دریافت اصل بارنامه یا درخواست تلکس ریلیز به خط کشتیرانی تحویل شود.

همچنین اگر نام Shipper با نامی که در اظهارنامه گمرکی قید شده است متفاوت باشد باید شخص و یا شرکتی که نامش در اظهارنامه ذکر شده است، طی نامه ای درج نام Shipper مورد نظر را در بارنامه مذکور بلامانع اعلام نماید و مسئولیت های آن را متقبل شود.

پس از تحویل اسناد به خط کشتیرانی توسط نماینده مشتری، باید دستور حمل (Shipping Order / Shipping Instruction) توسط صادرکننده صادر شود و تا زمانی که دستور حمل به خط کشتیرانی ارسال نشود، محموله در لیست کشتی قرار نمی گیرد. لذا Shipping Order نیز می بایست قبل از Cut Off Time به خط کشتیرانی ارسال و حتما تاییدیه وصول آن دریافت شود اما اگر بنا به دلایلی مانند بارگیری همزمان دو محموله و یا نیاز به دیر رسیدن کالا به مقصد یا رسیدن محموله در زمانی خاص طبق نظر خریدار، ممکن است صاحب کالا درخواست Hold بدهد تا محموله اش تا اطلاع ثانوی بارگیری نگردد. در این صورت می بایست صاحب کالا به صورت مکتوب روی سربرگ با مهر و امضاء مجاز، درخواست خود را ارسال کند و در آن مسئولیت کلیه هزینه های حق توقف کانتینر ناشی از Hold نمودن محموله را بر عهده بگیرد و سپس درخواست Hold به خط کشتیرانی داده می شود و بعداً به محض دریافت درخواست Un-hold مجدداً از خط کشتیرانی درخواست می کنیم تا محموله بر روی اولین کشتی در دسترس بارگیری و حمل شود.

چنانچه مشتری تلکس ریلیز بخواهد می بایست بر روی سربرگ Shipper و با مهر و امضاء صاحبان امضاء شرکت، درخواستی مبنی بر تحویل محموله ی بارنامه شماره X به Consignee در بندر مقصد بدون ارائه اصل بارنامه برای شرکت ارسال کند. تلکس ریلیز گاهی یک ایمیل است و صرفاً جهت اطلاع برای Shipper ارسال می کنیم و گاهی یک Reference No. است که در این حالت حتماً باید Consignee آن را داشته باشد. هنگام ارسال تلکس ریلیز به مشتری باید یک کپی برابر اصل بارنامه یا یک کپی بارنامه روی فرمت ارسال کنیم تا Consignee برای دریافت بار خود از روی آن مشخصات Delivery Agency را خوانده و به آنجا مراجعه کند و بار خود را تحویل گیرد.

نکته مهم آن که برای هر محموله فقط یک بارنامه و یا تلکس ریلیز صادر می شود و چنانچه بارنامه ای صادر شود و مشتری پشیمان شده و بخواهد محموله را تلکس ریلیز کند، می بایست یک هزینه صدور تلکس ریلیز اضافه پرداخت کند و بارنامه را به خط کشتیرانی برگردانده و باطل نموده و سپس تلکس ریلیز صادر شود. همچنین چنانچه به هر دلیلی اصل بارنامه مفقود شود مراحل اداری بسیار پیچیده و دشواری باید طی شود و ضمانت داده شود تا مجدد بارنامه یا تلکس ریلیز صادر شود.

مسئولیت ناشی از خسارت در حمل و نقل باید مشخص باشد، بدین معنا که در حمل زمینی باید در قرارداد خود بنویسید که بار را صحیح و سالم تحویل داده اید و بار که از کشور خارج شد و مشتری بار را شمارش کرد، اگر مشکلی وجود داشت باید خسارت آن را جبران کند، درست

است که شما بار را بیمه می کنید اما راننده هم مسئول است. این موارد بیشتر در حمل زمینی و Cross Stuffing هایی که از ایران انجام می شود کاربرد دارد. زمانی که بار را به شرکت حمل و نقل تحویل می دهید حتما باید نماینده شما حاضر باشد و موارد را صورتجلسه کند.

در خصوص قاچاق کالا و ریسک بدنامی حتما دقت های لازم را داشته باشید. برای جلوگیری از به وجود آمدن مشکل اگر کالا را در انباری که زیر نظر شما است بار تریلی می کنید حتما سیم تریلی را در دور تا دور آن پلمپ کنید، کف تریلی را چک کنید و پلمپ کنید و اگر در بین راه پلیس راه این پلمپ را باز نمود، حتما از راننده بخواهید که این مطلب را گزارش کند. تریلی هایتان را حتما قبل از بارگیری وزن کرده و در باسکول خالی، آن را محاسبه کنید چراکه وزن کالا در باسکول خالی و باسکول پر مورد نیاز است. در صورت حمل یخچالی، روشن بودن یخچال جزو تعهدات شرکت حمل و نقل است. عدم ورود تریلی به گمرک یا انبار خریدار در صورتی که حمل، زمینی باشد جزو تعهدات شرکت حمل و نقل است که باید به آن توجه کنید.

حتما در قرارداد خود قید کنید بار متعلق به شما است. راننده تریلی منطقا ۴۸ ساعت در اختیار شما است، بعد از آن می خواهد از انبار خارج شود اما مبلغی حدود ۱۰۰ دلار به صورت روزانه جزو هزینه های خود محاسبه کنید که به راننده بدهید تا منتظر گرفتن پول شما از مشتری بماند. ۱۰۰ دلار برای یک تریلی ۲۰ تنی عدد زیادی نیست پس حتما آن را محاسبه کنید.

اگر حمل زمینی دارید می توانید با شرکت حمل و نقل به این توافق برسید که کپی بارنامه یا Draft بارنامه را زودتر از آن شرکت بگیرید و شرکت حمل و نقلی باید بداند که شما این کار را برای زودتر گرفتن پول خود انجام می دهید و اگر خریدار با شرکت تماس گرفت تا از بار شدن کالا اطمینان حاصل کند این توافق قبلا با شرکت حمل و نقل شده باشد تا پاسخ درستی به خریدار بدهد. علاوه بر این وقتی می خواهید کانتینر از یک شرکت کشتیرانی اجاره کنید نروید بگویید کرایه حمل چقدر است، برسید چه کانتینرهایی موجود دارید، ۲۰ فوت دارید، ۴۰ فوت دارید و ... و برای آن Special Offer بگیرید. همچنین یکی از کارهایی که می کنید trace کردن کانتینرها است. صرف تحویل کانتینر به خطوط کشتیرانی مهم نیست، باید کانتینرهای خود را Trace کنید و باید کار با بزرگان را Update کنید. بزرگان، Division Logistic دارند. یک نفر که خودت هستی، با نام مریم و ایمیل Shipping، ایمیل می زنم به آن لجستیک که من فلانی هستم و می خواهم تو را Update کنم. بنابراین حتی اگر پشت میزم هم بنشینم صادرات راه می افتد.

در خصوص حمل های هوایی نیز اگر در نظر دارید تا محموله صادراتی خود را به صورت هوایی ارسال نمایید قطعا باید بر این حقیقت اشراف داشته باشید که پس از ورود کالا به فرودگاه بازار هدف، مالکیت کالای صادراتی از ید شما و از دسترس شما خارج می گردد و لذا در صورتی که به اعتبار و صداقت خریدار خود ایمان ندارید، قبل از تحویل به شرکت حمل و نقل CARGO هوایی، حتما باید کل وجه کالای خود را به صورت کامل دریافت کرده و خریدار باید صورتحساب شما را تسویه کرده باشد و لذا در صورتی که خریدار اصرار بر دریافت صحیح کالا در مقصد و سپس پرداخت دارد به هیچ عنوان قبول نکرده و بجای آن می توانید ۱۰٪ پیش پرداخت جهت آماده نمودن کالا دریافت نموده و در زمان تشریفات گمرکی، جهت اعتمادسازی، با حضور نماینده خریدار و یا یک شرکت بازرسی بین المللی مورد قبول خریدار، گزارشی مصور از شرایط کیفی و فیزیکی کالای خود تهیه نموده و برای خریدار جهت تسویه حساب ارسال نمایید.

یادمان نرود در صادرات به صورت هوایی اگر اعتماد کامل به خریدار ندارید به هیچ عنوان به امید پرداخت پس از ورود کالا به فرودگاه بازارهدف نبوده و حتما قبل از ارسال هوایی کالا وجه کامل دریافت نمایید.

علاوه بر این در هنگام رزرو کانتینر برای حمل محموله های صادراتی مخصوصا مواد غذایی، حتما باید از شرکت های حمل و نقلی بخواهیم تا به موارد زیر توجه کند:

۱. Please note we are looking for the empty container with the below specifications:

- The container must be suitable for foodstuff, extremely Clean, hygienic, safe, and sound without any hole.
- in the case of a reefer container, the Technical system of Refer containers must be accurate and properly checked and the doors must be tightly closed.

– The container should be clean without any transferable stain or rust.

– Odorless

– No IMO/UN hazardous labels on panels/container.

– No signs of contamination

۲. Please make sure the submitted container is checked by your company and safe and sound before delivery to our agent to prevent extra costs.

۳. We ask you to trace the history of nominated containers and confirm the previous shipment was only Foodstuff and ensure that no hazard or allergy remained in the container, for instance, our goods shouldn't be load in containers carried chemicals in its last two voyages. We also need to know the history of the container for at least 3 months for hygienic control; the container should have never transported any toxic chemicals or products and not be passed from high-risk ports.

۴. The containers should not be held in any transshipment ports for more than one week especially in hot and humid weather.

۵. Shipping lines must take extra caution not to integrate the containers into normal circulation and track their location and position on the ship with greater care.

قرارداد بیمه

قرارداد با شرکت بیمه یکی از مهمترین بخش ها است. طبق قانون گمرک جمهوری اسلامی ایران، کالایی که می خواهد از ایران صادر شود باید بیمه نامه داشته باشد. در حال حاضر کالا در گمرک قابلیت بیمه شدن دارد اما این روش معضلاتی دارد، حمل کالا از انبار تا بندر نیاز به بیمه جداگانه دارد، علاوه بر این برای انعقاد قرارداد بیمه در گمرک پیشنهاد این است که بیمه باربری بگیریید با Basket های ۲ میلیون دلاری به صورت clause A که All Risk باشد، این قرارداد را ترجمه رسمی می کنید و سفارت کشور متبوع آن را امضا می کند و اگر همین قرارداد را برای مشتری بفرستید، برای شما کسب اعتبار می کند در حالی که هزینه شما برای عقد این قرارداد حدود ۶ میلیون تومان است و می توانید همه کالاهای خود را در این بیمه نامه قرار دهید در نتیجه مشتری توجیه می شود که با یک آدم حرفه ای کار می کند.



در قرارداد بیمه انواع بسته بندی ای که دارید را بنویسید. بر سر اعلام زمان حمل و گزارش حمل به توافق برسید به این صورت که از زمانی که کالا از انبار خارج می شود حداقل تا هشت ساعت بعد باید به بیمه اطلاع دهید و در شرایط قرارداد بنویسید این اطلاع به صورت فکس خواهد بود که اگر زمانی کالا ساعت ۶ بعد از ظهر از انبار خارج شد و اداره بیمه تعطیل بود بتوانید زمان حمل را اطلاع دهید. نکته آن که وقتی clause A بیمه کنید دیگر نیازی ندارید که هزینه بیمه باربری را اضافه کنید چراکه در بارنامه حمل داخلی هم یک هزینه بیمه باربری از شما می گیرند چراکه بیمه نامه اصلی از انبار تا انبار یا از انبار تا CY را دارید و به باربری بگویید که بیمه دیگری نیاز ندارید که اگر بیمه دیگری هم

انجام دادید و مشکلی در مسیر پیش آمد، هیچ کدام از بیمه نامه ها زیر بار مسئولیت نمی روند پس برای جلوگیری از بروز مشکل فقط یک بار کالای خود را بیمه کنید. علاوه بر این در بیمه نامه صادراتی تان باید اسامی طرف های خارجی خود را بنویسید به این دلیل که درست است کالا از انبار شما خارج شده اما وقتی کالا به یک بندر رسید، شما دیگر Shipper کالا نیستید اما اگر نام طرف های خارجی خود را نمی دانستید در بیمه نامه بنویسید که نام شرکت خارجی طرف صادرکننده متعاقبا اعلام می گردد. این نکته را نیز بدانید که بیمه ها خسارت را بر اساس اظهارنامه گمرکی برآورد می کنند نه بر اساس Invoice ی که خودمان صادر کرده ایم پس کم اظهاری در گمرک می تواند به ضرر ما تمام شود.

زمانی که می خواهید آن دو میلیون دلار بیمه نامه خود را مستهلک کنید باید Invoice واقعی خود را در سربرگ شرکت ایرانی صادر کنید و نام مشتری خود را هم به صورت ناقص بنویسید که اطلاعات مشتری تان توسط افراد سودجو سرقت نشود و میزان ارزش کالای خود را دقیقا بر اساس قراردادتان بنویسید. اگر این مبلغ کمتر از اظهارنامه صادراتی بود، میزان کمتری را بیمه می کنید و بیمه به این صورتحساب نگاه می کند به شرطی که کم تر از اظهارنامه باشد و اگر بیشتر از اظهارنامه بود به آن اظهارنامه نگاه می کند. همچنین در قرارداد با بیمه و حمل و نقل مشخص کنید که قرار است با چه نرخ تبدیلی، ارز را باهم معامله کنید بدین معنا که ارزش ارزی که توقع دارید از بیمه بگیرید را در قرارداد باید مشخص کنید که مثلا دلار ۱۳۰۰۰ است یا ۹۰۰۰ تومان.

علاوه بر این باید دانست که کالایی که در داخل، بیمه کرده ایم به نام شرکت ایرانی من صادر نمی شود بلکه به نام شرکت های خارجی، بیمه می شود. پس شرکت های خارجی را باید در قرارداد خود با بیمه قید نماییم.

و در پایان این که مستندات تأمین و تحویل را حتما نزد خود نگه دارید یعنی همان عکس هایی که از حمل خود تهیه کردید، یعنی همان امضایی که از راننده گرفتید و ... که اگر زمانی کالای شما در کشور هدف توسط راننده صدمه دید، بیمه هزینه شما را خواهد پرداخت و این مبلغ را از شرکت حمل و نقلی مطالبه خواهد نمود که این مطلب نیاز به مستندات و قرارداد دارد بنابراین قرارداد با حمل و نقل، تصاویر کانتینر پر و خالی، تصاویر کالا، سند تحویل کالا به راننده و ... را برای مشتری و شرکت بیمه نگهداری کنید. همچنین اگر به هر دلیلی می خواهید که صورتحساب شما بجای اظهارنامه گمرکی در بیمه لحاظ شود باید این مطلب را در قراردادتان با بیمه بیاورید و اگر به صورت حرفه ای با شرکت بیمه قرارداد ببندید حتما این مطلب را می پذیرند چراکه اگر نپذیرند شما سراغ شرکت دیگری می روید.



به طور کلی بهره مندی از خدمات بیمه ای، امری است عقلایی ولی شیوه های استفاده هوشمندانه از این نوع خدمات است که برای حلقه های مختلف زنجیره تأمین، ایجاد ارزش و در این مورد خاص، ایجاد آرامش می نماید. همه صادرکنندگان می دانند که اجباراً باید کالاهای خود را در مسیر تشریفات گمرکی و اظهار صادراتی، حتما بیمه حمل صادراتی نمایند تا علی الخصوص در حیاط (محوطه) کانتینری، اداره بنادر و گمرکات با حداقل ریسک در انبارش و یا ترانزیت کالا مواجه باشند و باز شخصا از بد حادثه، تجربه تلخ تصادم کانتینرها را داشته ام و در ادامه خسارت سنگین به محموله صادراتی، در زمان بارگیری بر عرشه کشتی و یا خطر آبدیدگی محموله به علت حوادث در مدت زمان حمل دریایی، همچنین پارگی چادرهای تریلی های ترانزیت و باز خسارت به کالای صادراتی و ... هر ساله چندین مورد داشته ام و نظر به این که بیشتر این خسارتهای در آن سوی مرزها اتفاق می افتد، پیگیری این خسارتهای هم هزینه بر و هم زمان بر است و از طرفی شرکتهای بیمه بین المللی، همچون LLOYDS به علت شرایط تحریم ناعادلانه، کمتر رغبت به بیمه نمودن کالاهای صادراتی ایرانی دارند و لذا خریداران، ترجیح می دهند که کالای ایرانی را بیشتر به صورت CIF خریداری نمایند و مسئولیت تحویل صحیح کالا در مقصد را جزو تعهدات صادرکننده تعریف نمایند. حال هرچه صادرکننده زیباتر و حرفه ای تر برخورد نماید و به خریدار اطمینان خاطر بیشتری دهد، خریدار هم، چنین صادرکننده هوشمندی را در

اولویت انتخاب خود قرار می دهد. یادمان نرود، رقابت قیمت مهم است ولی آنچه خریدار می خواهد SERVICE و SERVICE و SERVICE است.

عزیزانی که دست بر آتش صادرات دارند می دانند که:

امروز قدرت چانه زنی بین بیمه گر و بیمه گذار و بیان نیازهای بیمه گذار به بیمه گر از شروط لازم و اولیه است، پس همه موارد گویا و شفاف در ابتدا باید مطرح شود.

آنچه اصلی ترین مدرک است و قوام ادعای خسارت صادرکننده می باشد بارنامه حمل است لذا با توجه به شرایط تحریم و داستانهایش ...، صادرکننده باید با اشراف کامل به نامی که در SHIPPER بارنامه زمینی یا دریایی خواهد آمد، در زمان صدور بیمه نامه، به شرکت بیمه کتباً آن نام یا نامها را اطلاع داده که در بیمه نامه و یا در ادامه در الحاقیه های آن بیاید

به محض حمل کالا، قبل از خروج وسیله حمل از انبار مبدأ، صورت حساب واقعی مشابه آنچه در آینده نزدیک برای خریدارتان صادر خواهید نمود را برای دفتر بیمه گر فاکس یا ایمیل نمایید تا مسئولیت بیمه گر از همان لحظه آغاز شود.

کپی بیمه نامه حمل صادراتی خود را به شرکت حمل و نقل داخلی و اداره بندر یا دفاتر گمرکات ارائه دهید تا دیگر این بزرگواران شما را مجدداً شارژ نمایند.

در شرایط تحریم هستیم، باید کاملاً توافقی، حکمی مرضی الطرفین، بین بیمه گر و بیمه گزار برای داوری و برآورد/تعیین میزان خسارت انتخاب شود، پیشنهاد من شرکت بین المللی (IEI) شرکت بازرسی مهندسی ایران) برای بازارهایی که این بزرگواران در آن کشورها دفتر قانونی دارند، مانند روسیه و برای کشورهای دیگر، پیشنهاد شرکتهای بازرسی (SGS برای بسیاری از صنایع با محوریت بازرسی های فیزیکی) و یا (BV برای صنایع نفت، گاز و ...) است که در قضاوت بیطرفانه، بسیار خوشنام و مورد قبول اغلب شرکتهای بیمه و خریداران خارجی هستند و صد البته برای هر صنعتی باید بهترین شرکت بازرسی قابل دسترس را یافت.



صادرکننده باید روی سربرگ خود، دستور العمل نحوه برخورد با خسارت یا حوادث احتمالی را به خریدار ارائه کند. به عنوان مثال در مورد مواد غذایی و یا صنایع دستی و یا مواد شیمیایی، ورود آب (دریا یا باران) به داخل کانتینر به علت خسارت به بدنه کانتینر (پارگی کانتینر) و یا پارگی چادر تریلی ترانزیت خارجی سبب آبدیدگی کالا و ... می گردد. مسئولیت صادرکننده فقط با بیمه نمودن هوشمندانه کالا پایان نمی پذیرد بلکه آموزش خریداران در رابطه با نحوه برخورد آنان با چنین مشکلاتی از وظایف صادرکنندگان هوشمند است لذا برای خریدارمان روی سربرگ خود، دستورالعملی به شرح زیر صادر می نمایم تا جلوی خسارتهای بیشتر گرفته شده و حادثه در اسرع وقت جمع شود.

خریدار محترم،

پس از دریافت کانتینر و یا تریلی و یا بسته هوایی، در ابتدا از لحاظ فیزیکی دور و اطراف (خارج) آن را دقیقاً بازرسی نموده و فقط در صورت اطمینان از سلامت، درب آن را باز نمایید ولی حتماً دقت شود که پلمب گمرک مبدأ نیز سالم باشد که در غیر این صورت حتماً باید گزارشی دال بر باز شدن درب تریلی و یا کانتینر توسط مقامات گمرکی و یا ... توسط راننده تریلی و یا شرکت کشتیرانی ارائه گردد.

در صورت بروز مشکل ظاهری، فوراً شرکت حمل و نقل و یا کشتیرانی و یا پست سریع هوایی را مکتوب و مصور، مطلع نموده و فقط با حضور نماینده آنان، ابتدا گزارش را تأیید و سپس نسبت به بازکردن ظرف حامل مظلوف صادراتی (کانتینر، تریلی و یا جعبه محتوی کالا) اقدام نمایید. پس از فک پلمب و بازکردن کانتینر یا چادر تریلی، نسبت به بازرسی کالا به صورت تصادفی Random اقدام و در صورت رضایت، تحویل و تخلیه کالا را با دقت شروع نمایید و در صورتی که در حین تخلیه به خسارت یا مشکلی برخورد نمودید، عملیات تخلیه متوقف و سریعاً گزارش عدم تطابق تهیه و به صادرکننده اطلاع رسانی گردد.

در صورتی که برآورد خسارت احتمالی بیش از ۱۰۰۰ یورو تخمین زده می شود، سریعاً نسبت به هماهنگی، جهت بازرسی فیزیکی توسط شرکت بازرسی (مورد توافق با بیمه گر) اقدام نموده و گزارش کامل بازرسی را با مهر و امضا شرکت بازرسی فوراً به صادرکننده ارسال نمایید.

پس از پایان بازرسی، آن بخش از محموله سالم را به انباری سلامت و امن منتقل نموده و کالای آسیب دیده درون کانتینر و یا تریلی همچنان جهت اخذ تصمیم بماند.

در شرایطی که خسارتی حادث گردیده، به هیچ عنوان اجازه خروج تریلی را ندهید (مدارک راننده را به ایشان باز نگردانید) و کانتینر خالی را نیز هرگز به کشتیرانی بازنگردانده و کپی گزارش شرکت بازرسی را به ایشان داده و کانتینر و تریلی منتظر دستور بعدی بمانند.

در صورتی که خسارت وارده صرفاً بسته بندی کالا (و نه خود کالا) را متأثر نموده است که با هزینه ای اندک قابل جبران و سبب حفظ اصل کالا است، لطفاً سریعاً نسبت به تعویض بسته بندی به هزینه شرکت صادرکننده اقدام فرمایید.



یادمان نرود:

هیچ شرکت بیمه ای، هیچ دانشگاهی و هیچ استاد مسلّم اقتصاد و بیمه ای، این مطالب ساده را بیان نمی کنند در حالی که این موارد در شرایط فعلی از اصول تجارت بین الملل برای حفظ خریدار است.

در زمان بروز یک حادثه، صادرکننده و خریدار، تمام ریسک و مسئولیت خود را به بیمه گر انتقال داده اند و لذا حق هیچ گونه تصمیم گیری برای کانتینر یا تریلی و یا کالای صدمه دیده ندارند و هرگونه اقدامی غیر از این، بیمه گر را به عدم همکاری هدایت می نماید.

استناد شرکتهای بیمه به قیمت کالای خسارت دیده، عمدتاً بر مبنای ارزش گمرکی قید شده در اظهارنامه صادراتی کالا است و لذا اگر کالا را به صورت CIF و یا DAP فروخته اید، در زیر صورتحساب ارسالی به بیمه، کرایه ماشین را نیز قید، اشاره و شفاف نمایید تا خدایی ناخواسته در صورت خسارت احتمالی، کرایه حتما اعلام و لحاظ شده باشد.

در بیمه نامه کلوز A محصولات غذایی، ذکر مورد آبدیدگی و کپک زدگی در بیمه نامه، حائز اهمیت است.

در برخی موارد صادرکننده مجبور به تغییر مقصد کالا در بین راه است، که از همان ابتدا، احتمال تغییر مقصد باید به بیمه گر اعلام و مورد توافق قرار گیرد.

در نهایت بعد از عقد کلیه قراردادهای می خواهیم اسناد صادراتی آماده کنیم تا مشتری ببیند که این شرکت به صورت حرفه ای عمل می کند. برای بار هوایی، دریایی و زمینی Commercial Invoice و Packing list نیاز است. Certification of origin. برای مواد غذایی واجب است اما شاید برای کالاهای دیگر نیاز نباشد. بارنامه (B/L) برای حمل دریایی نیاز است اما برای حمل زمینی نیاز نیست چون کپی آن در اختیار راننده است. اگر بخواهیم خیلی حرفه ای عمل کنیم غیر از عکس ها و مستندات، یک Inspection report روی سربرگ خودتان به عنوان فروشنده ای که Contract صادر کرده از کالا آماده کنید، Inspection Report بر مبنای همان Specification، شامل تعداد در صد گرم، تعداد در یک کیلو، ابعاد، عیار، طعم، مزه، بو و یا هر نکته دیگری که بتوانید به وسیله آن محصول خودتان را معرفی کنید است. در این حالت است که مشتری احساس می کند شما به نمایندگی از خریدار، کالای خودتان را معرفی کرده اید. علاوه بر این، methyl bromide residues certificate یعنی گواهی باقی مانده سموم برای گمرک نیازی نیست اما خریدار برای خودش نیاز دارد و وقتی گواهی های دیگر را می بیند با خودش می گوید با مجموعه قوی ای روبرو است که به بخش بخش دل نگرانی های من اهمیت می دهد.

به طور کلی آن چه که یک خریدار نیاز دارد تا کالای خودش را release کند، آزاد کند و بتواند از کشتیرانی مجوز تخلیه کانتینر یا تحویل کانتینر را بگیرد، ارائه یک سری مدارک به گمرکات است از جمله Invoice، Packing list، فرم A (گواهی مبدأ) و بارنامه؛ و برای مواد غذایی، گواهی بهداشت هم اضافه می شود Packing list. یا گواهی بسته بندی مشخص می کند که در کانتینر چه چیزی قرار دارد، عدل است، پالت است یا FCL است یعنی بدون حفاظی آن را از کارتن پر کرده ایم که نیاز به این گواهی دارد.

پیش فاکتور

بعد از عقد قرارداد و تعیین نحوه پرداخت، مشتری برای انجام پرداخت به یک پیش فاکتور Pro forma Invoice نیاز دارد. در نظر داشته باشید نام شرکت ایرانی و اگر FOB فروختید نام بنادر ایرانی نباید بیاید حتی اگر Saffron فروختید نویسد Iranian Saffron و کالا را به صورت کلی تر نام ببرید. در سربرگ شرکت خارجی فقط نام خریدار، شرح کالا، CIF بندر مقصد، پرداخت به حساب شرکت خارجی طرف ما و نام شرکت طرف خارجی ما می آید. با این برگه مشتری می تواند پرداخت خودش را انجام دهد و هیچ کس هم سوال نمی کند که چرا به این حساب می خواهی پرداخت کنی.

سروبرگ شرکت خارجی طرف صادر کننده

PROFORMA INVOICE No.

DATE:

BUYER:

نام و مشخصات (آدرس) شرکت خریدار خارجی

PRODUCT'S DESCRIPTION	PRICE/MT	VALUE
شرح کالا	قیمت هر تن	قیمت
TOTAL USD/EUR بندر مقصد CIF, قیمت کل به حروف		قیمت کل

PAYMENT: PLEASE TRANSFER USD/EUR..... TILL تاریخ.. TO THE BELOW ACCOUNT AS PREPAYMENT THEN LET US HAVE COPY OF MT103 SWIFT MESSAGE AND THE REST AGAINST COPY OF ORIGINAL DOCUMENTS.

نام و مشخصات بانک شرکت خارجی طرف صادر کننده

IMPORTANT CONDITION: IN CASE WE DO NOT RECEIVE THE PREPAYMENT MAXIMUM IN FIVE DAYS THEN THIS OF P. I. WILL BE AUTOMATICALLY CANCELLED.

SHIPMENT: PROMPT

SHIPPED BY: 5 X 40' GP CONTAINER

SHIPPING LINE: SELLER'S OPTION

DOCUMENTS:

- 3/3 Bill of Lading (Issued By Shipping Line)
- Certificate of Origin (Issued By Chamber of Commerce)
- Phytosanitary Certificate (Issued By Ministry of Agriculture)
- Fumigation Certificate (Issued By Pest Control Co.)
- Insurance Certificate (Issued By Iran Insurance Co.)
- **DOCUMENTS issued by shipper:** Invoice, Certificate of Metal Detection, FCL Packing Declaration, Packing List, Certificate of Analyse, Certificate of Quality, Health Certificate, Allergen Statement, GMO Statement, Health (Aflatoxin) Certificate, Product specification, Final inspection sheet, Storage & Shelf Life Policy. **Product specification has been read and is confirmed by the buyer**

نام شرکت خارجی طرف صادر کننده

--- We would like to thank you for placing this business with us ---

به طور کلی تقریباً تمامی نقل و انتقالات مالی بین المللی میان بانک ها از طریق سیستم سوئیفت انجام می پذیرد SWIFT. مترادف است با BIC یا BANK IDENTIFIER CODE سوئیفت در واقع یک سیستم پیام رسانی است نه یک سیستم انتقال پول.

برای انتقالات وجوه نقدی بین المللی بانکی از پیام سوئیفت MT103 استفاده می شود که از طریق این پیام به بانک دریافت کننده گفته می شود وجوه پرداختی را به حساب بانکی دریافت کننده انتقال دهد اما در واقع هیچ پول واقعی از طریق MT103 منتقل نمی شود. در عوض، بانک ها از سیستمی غیر از سوئیفت برای انتقالات مالی استفاده می کنند. هر دو بانک ارسال کننده و دریافت کننده می توانند MT103 را

مشاهده کنند اما بانک میانی که به آن بانک واسطه گفته میشود، قادر به مشاهده MT103 نیست و انتقال پیام به طور همزمان توسط بانک ها انجام می شود اما بانک ها MT103 را زودتر صادر می کنند که آن هم توسط بانک اول انجام می گیرد.

در خصوص پیش فاکتور این نکته را فراموش نکنید که خریدار به هیچ عنوان نیازی ندارد که Pro forma ی شما را امضا کند.

بارنامه

بارنامه به عنوان مهمترین مدرک، سند قرارداد حمل، رسید دریافت کالا و سند مالکیت آن است و همچنین سندی است که زمان ادعای خسارت از بیمه می تواند به عنوان پشتوانه مورد استفاده واقع شود. بارنامه اصولاً سند حمل کالا و سندی است که قابل انتقال به غیر بوده و مالکیت کالا را نشان می دهد. لذا از اهمیت بالایی برخوردار است.

انواع بارنامه ها به شرح زیر می باشند:

بارنامه دریایی (Ocean Bill of Lading)

راهنامه دریایی (Non Negotiable Sea Waybill)

بارنامه چارتر (Charter Party Bill Of Lading)

بارنامه حمل سراسری (Trough B/L)

(بارنامه حمل مرکب فیاتا) (B. L) (فدراسیون بین المللی اتحادیه های شرکت های فورواردر

راهنامه هوایی (Air way Bill)

راهنامه زمینی یا جاده ای (CMR)

راهنامه راه آهن (Railway of Landing)

بارنامه و رسید پستی (Courier and post Receipts of Certificate of posting)

بارنامه از نظر موقعیت کالا

رایج ترین انواع بارنامه، بارنامه های دریایی و از نظر موقعیت کالا، بارنامه دریایی کالای بارگیری شده (B/L Shipped Bill of Lading) است که عموماً در ۳ نسخه توسط متصدی حمل (کشتیرانی)، صادر، ممهور و امضا می شود که نشان دهنده این است که کالا توسط متصدی حمل (کشتیرانی) تحویل گرفته شده و در کشتی، بارگیری شده است که بر روی چنین بارنامه ای عبارت «Shipped» یا «On Board» قید می شود.

بارنامه دریایی کالای دریافت شده (Received for Shipment B/L)، نشان دهنده این است که کالا توسط متصدی حمل، برای حمل دریافت شده اما هنوز روی کشتی بارگیری نشده است. در عمل، بانکها از قبول چنین بارنامه ای خودداری می کنند مگر اینکه در قرارداد بین خریدار و فروشنده، اعتبار آن مورد پذیرش واقع شود.

بارنامه از نظر تعداد وسیله حمل

بارنامه دریایی مستقیم (Direct Bill of Lading) برای حمل کالا از بندری به بندر دیگر بدون تغییر کشتی و ارسال مستقیم کالا به گیرنده استفاده می شود.

این حقیقتی است که دارند ۳ نسخه اصل بارنامه مالک محموله است ولی در بسیاری از کشورها، چون روسیه، امارات، برزیل، الجزایر، مراکش، سودان، اندونزی، جدیداً مالزی و ... شما حتی با در اختیار داشتن اصل بارنامه های صادراتی، در صورت بروز مشکل از طرف خریدار (عدم پرداخت یا عدم تحویل)، قدرت انتقال مالکیت یا فروش کالا به غیر و یا حتی انتقال محموله به مبدأ و یا بنادر دیگر را بدون داشتن مجوز (رضایتنامه) خریدار اول که نامش در Manifest کشتی آمده، نخواهید داشت و این یعنی یک فاجعه که مخاطرات بسیاری به همراه دارد که صد البته راهکارهایی عملیاتی جهت عدم سوء استفاده خریداران خارجی وجود دارد.

بارنامه از بخشهای مهمی تشکیل شده که مهمترین آنها عبارتند از:

الف Shipper: در بارنامه، صاحب اصلی کالا است که نامش در بارنامه می آید و مشتری باید پول را به حساب او واریز کند. به عنوان مثال هر شرکتی که صاحب آن متولد ایران نبوده و گذرنامه ایرانی هم نداشته باشد، می تواند صاحب این حساب باشد.



زمانی که کالای شما حمل می شود و می خواهید بارنامه دریایی را صادر کنید، کشتیرانی ها می دانند که ما می توانیم فقط به نام Shipper خارجی بارنامه بگیریم. بعضی کشتیرانی ها عادت غلطی دارند که می گویند حتما باید نام شرکت ایرانی هم در بارنامه باشد که بهترین راه این است که از آن ها کانتینر نگیریم. شاید هزینه بالاتری بپردازیم اما از کشتیرانی ای کانتینر می گیریم که بتوانیم در قسمت shipper بارنامه، نام شرکت خارجی قید شود. هنگامی که بارنامه صادر می شود، Port of Loading آن ایران است و چاره ای نداریم اما می توانیم Switch BL بگیریم چراکه بعضی کشتیرانی ها هستند که امکانات ارائه switch BL با شماره کانتینر دیگری را دارند. کشتیرانی ای که هوشمند است و می خواهد به شما کمک کند می گوید که یک کانتینر از کلمبو می خواهد به پاراناگوئای برزیل برود و شما می توانید این کانتینر را برای خودتان قید کنید و برخی شرکت ها این کار را انجام می دهند چراکه می خواهند کار پیش برود. باید بدانیم که بارنامه Trace می شود و اگر خدایی ناکرده این بارنامه را تحویل بانک دادند، shipper آن که مشکلی ندارد، port of loading هم که switch BL شده، کالا هم که مشکلی ندارد چون اسمی از ایران نیامده و فقط در قسمتی که باید شماره کانتینر قید شود باید شماره یک کانتینر دیگر قید شود چراکه هر کسی می تواند یک کانتینر را Trace کند فقط کافی است کپی آن را ببیند تا بداند کانتینر از کجا به کجا رفته است.

ب: CONSIGNEE (CNEE): در بارنامه، قسمت Consignee یا گیرنده کالا را بنویسید To order یعنی حامل، به این دلیل می نویسیم to order که کسی مالک کالا است که بارنامه دست آن است. درست است که شما یک شرکت خارجی را به عنوان shipper کالا معرفی کردید اما بارنامه دریایی در اختیار شما است و می توانید پشت بارنامه نام خود را بنویسید مانند چک سفید و حامل که همان شخصی که چک را پشت نویسی می کند مالک چک است.

ج NOTIFY PARTY: که باید نام خریدار و یا حق العمل کار گمرکی و یا لجستیک خریدار و در صادرات حرفه ای، نام معتمد شما در مقصد قید گردد.

باز هم تأکید می کنم که اصولاً ما بر مبنای بارنامه، اسناد صادر می کنیم چراکه شماره تریلی و شماره کانتینر و هر چیزی که در بارنامه آمده باید تصویرش در Commercial invoice باشد shipper. می شود شرکت خارجی طرف شما، Consignee یا گیرنده کالا ترجیحاً to order، مگر آن که چاره ای نداشته باشید و مجبور باشید که نام Consignee را بنویسید که در این صورت باید به کشتیرانی بگویید بار فقط در مقابل سه نسخه اصل بارنامه Release می شود. بارنامه ای که Shipper آن، شرکت خارجی طرف قرارداد با شما است و از طرف صرافی معتبر معرفی شده باید Commercial invoice و packing list را صادر کند و در اصل، شما در دفتر خودتان صادر می کنید.

یادتان باشد وقتی عددی را می نویسد مثلا در Invoice ، سه تا حرف آخر را به هم بچسبانید و بدون فاصله بنویسید 00، که این دو حرف آخر 0 کوچک است نه عدد صفر.

برای تهیه اسناد صادراتی فقط کپی آن را به مسئول مربوطه بدهید و نه اصل آن را تا ناخواسته، مفقود و یا مخدوش نگردد و یا خدایی ناکرده جای یا قهوه روی آن نریزد.

در زمان انتخاب یک کشتیرانی جهت بارگیری کانتینر شما، به یک نکته بسیار مهم عنایت ویژه نمایید، ترجیحا کشتیرانی را انتخاب نمایید که سرویس های گسترده تری داشته باشد و یا به عبارتی ترجیحا worldwide باشد، که اگر به هر دلیلی خریدار اصلی از تحویل کانتینر امتناع کرد، شما بتوانید به بازارهای دیگری در ۵ قاره پیشنهاد دهید و با محدودیت بنادر و بازارهای هدف مواجه نشوید.

در توضیح بارنامه جمله ای از طرف کشتیرانی قید شده به این مضمون Shipper count: و یا به مدلی دیگر Particulars furnished by shipper این بدین معنا است که توضیحات کالا تماما توسط صاحب کالا تهیه و تنظیم شده و بر این حقیقت استوار است که کشتیرانی هرگونه مسئولیت کمی و کیفی محموله را از خود صلب نموده و اظهار بی اطلاعی می نماید و علم به این حقیقت بسیار مهم است



یکی از انواع بارنامه ها که در اروپا بسیار مورد استفاده قرار می گیرد، راهنما دریایی (Non Negotiable Sea Waybill) است، که بعضی کشتیرانی ها ترجیحا برای کالاهای مرجوعی و یا ترانزیت) با علم این که کالا/کانتینر قرار است بنا بر درخواست فروشنده، به خریدار بدون ارائه اصل بارنامه توسط خریدار، Release، تحویل و آزاد گردد (صادر می شود و توجه به این نکته بسیار مهم است که این نوع بارنامه قابل معامله نیست، بدین معنا که بانک هرگز چنین بارنامه ای را به عنوان اسناد قابل معامله از شما قبول نکرده و خریدار هم به محض دیدن چنین بارنامه ای یقین حاصل می کند که این محموله بدون ارائه اصل بارنامه هم به نام خریدار قابل آزادسازی است.

حتی اگر کالای خود را EX Work هم فروختید حق ندارید EX Work را در بارنامه ات اعلام کنی، حتما باید یک بندر خارجی را به عنوان CIF یا CFR اعلام کنید و بهتر است به عنوان CFR اعلام کنید تا بیمه از شما نخواهند.

Invoice صادر می شود، نام خارجی طرف صادرکننده نوشته می شود، حساب بانکی قید می شود برای گرفتن باقی پول. اگر پولاتان را کامل گرفته اید فقط یک Invoice نهایی صادر می کنید. پیشنهاد موکد دارم ارزش خود کالا را از ارزش حمل دریایی جدا کنید. چرا که خیلی از کشورها، Tax واردات را بر مبنای ارزش کالا تعریف می کنند نه بر مبنای کرایه حمل و این از نکاتی است که صادرکننده مجرب را از صادرکننده معمولی جدا می کند. حتما ارزش FOB کالای خودتان را مشخص کنید ولی FOB مرسین نه FOB بندرعباس و بنادر دیگر، FOB بندری که در آن Cross stuffing اتفاق افتاده است؛ کرایه حمل را جدا می کنید و در نهایت Invoice خودتان را صادر می کنید.

در مواردی که مجبور هستید نام شرکت ایرانی را در مدارکی همچون بارنامه بیاورید، اسم شرکت ایرانی را به صورت مخفف بیاورید و اول نام شرکت خارجی را بیاورید By order یک نام نامفهوم تا آدرسی از ایران در قسمت Shipper نباشد. علاوه بر این در بارنامه، HS code کالایتان را حتما بنویسید که بسیار مهم است.

با دانش خود بر HS Code و روابط درستی که با گمرکات تعریف می کنید می توانید از هزینه های خود در صادرات بکاهید و خریدارتان هم نفع می برد و مالیات کمتری می پردازد.

صورتحساب

زمانی که بارنامه صادر شد و کالای شما حمل شد و می خواهید صورتحساب Commercial Invoice صادر کنید، به این دلیل که Shipper شما شرکت خارجی است، صورتحساب شما هم باید بر مبنای شرکت خارجی صادر شود، دقیقاً همانند Pro forma Invoice. اگر خواستید FOB قید کنید، اسم آن شهر را ننویسید مثلاً ننویسید FOB بندر عباس. این برگه فقط برای آن است که مشتری پرداخت خود را انجام دهد.

سربرگ شرکت خارجی طرف صادر کننده

Commercial Invoice No.:
Date:

COMMERCIAL INVOICE

Buyer: نام و مشخصات (آدرس) شرکت خریدار خارجی

Order No.: Date:
B/L No.: Date:
To: Freight: Collect/Prepaid
Payment:

Description	Price/MT	Value
... FCL(s), cartons of محصول..... each kg net, 2017 crop, new cardboard cartons, lined with poly liners FOB/CIF as follows: Total Gross Weight: kg Total Net Weight: kg HLXU 1108922 شماره کانتینر Lot No. Cartons - محصول..... - kg	USD/EUR	USD/EUR
TOTAL USD/EUR بندر مقصد CIF یا FOB, قیمت کل به حروف		USD/EUR

KINDLY PLEASE TRANSFER THIS AMOUNT TO THE BELOW ACCOUNT:

نام و مشخصات بانک شرکت خارجی طرف صادر کننده

نام شرکت خارجی طرف صادر کننده
مهر و امضا

Remarks:
Reservation of property of goods: the goods remain the property of the supplier until full payment of invoice has been received.
Jurisdiction: all claims or disputes arising out of quality of goods under this invoice shall be determined and governed exclusively in accordance with the jurisdiction and choice of clauses contained in the reverse side of this invoice.

Commercial invoice زمانی ارزش دارد که به یک بارنامه ای متصل باشد بدین معنا که با مدارک و مستنداتی بیان کنید که کالا از نگاه من، حمل گردیده است. پس شماره بارنامه در آن قید شود. علاوه بر این شماره کانتینری که بار را حمل می کند یا شماره بارنامه و Lot number بارنامه دریایی در قسمت توضیحات، حتماً باید قید شود.

در قسمت Documents فقط invoice, bill of lading, packing list بیاید و سند دیگری نیاز نیست که آورده شود؛ علاوه بر این فرض کنید شما Invoice را صادر کردید و بار ارسال شد اما مشتری به هر دلیلی پول شما را نپرداخت، اگر یک نکته را در Invoice خود رعایت کنید می توانید به راحتی پول خود را پس بگیرید. این نکته باید خیلی ریز در قسمت پایین Invoice بیاید که هم توجه مشتری را جلب نکند هم در صورت نیاز بتوانید از آن استفاده کنید. رزرو اموال کالا یا حق مالکیت کالا: کالا به مالکیت تامین کننده باقی می ماند تا زمانی که وجه صورت حساب کامل دریافت شود. مهمترین نکته زمانی که می خواهیم Invoice صادر کنیم همین عبارت است. اگر راننده تریلی که کانتینر خود را از دست داده بود این عبارت را در Invoice خود نوشته بود، مشتری خارجی می بایست ظرف ۴۸ ساعت، پول را پرداخت می نمود. این نکته را خیلی از صادرکنندگان نمی دانند. در این صورت حتی اگر کالا در انبار خریدار هم باشد با این عبارت کیفری، می توانید حق خود را بگیرید و تمام دعاوی و دادگاه های بین الملل، حق را به شما می دهند و هیچ کس نمی تواند صاحب کالا باشد مگر مشتری اگر پولش را پرداخته باشد یا من اگر پولم را دریافت نکرده باشم. اشراف ما بر مراحل صادرات از تأمین تا تحویل سبب می شود ما به حق خود برسیم.

البته این مطلب به این دلیل ریز نوشته شده است که هم توجه خریدار را جلب نکند تا از وجود این مطلب، فکر بدی به ذهنش نرسد و هم این که جای مطالب دیگر را نگیرد و Invoice را پر نکند و بدانید که این مطلب قسمتی از سربرگ شما است و باید بعد از مهر و امضا بیاید.

نکته بسیار مهم آن که پشت Invoice هایتان کاغذ سفید نیست، پشت Invoice شما، شرایط معامله شما است. کسانی که برنامه های مختلف را دیده اند، یک Condition پشت برنامه است اما اگر تازه کار را شروع کرده ایم، یک بار پشت و روی یک برنامه را مطالعه کنید. می توانید همان بازی را شما با خریدارانتان اجرا کنید که نشان می دهد شما حرفه ای هستید، در این حالت اگر مشتری Invoice شما را ببیند متوجه می شود که شما حرفه ای هستید Condition. قرارداد را می توانید در پشت Invoice مشخص کنید که تا چه زمانی مالک بار هستید، اگر بار مشتری خسارت خورد تا چه زمانی می تواند با شما مطرح کند؟ فقط دو روز برای این کار فرصت است. روز سوم این claim اصلا مورد قبول نیست. اگر تو claim کردی و در بحث خشکبار این claim تا دو هزار دلار بود، claim نکن من آن را در سفارش بعدی جبران می کنم. بحث مواد غذایی، Storage condition باید مشخص باشد که شما تا چه زمانی ضامن محصولاتان هستید، حداکثر تا ۵ روز بعد از ورود کالا به بندر مقصد؛ اما مشتریان زرنگ تا دو هفته بعد می گویند که جنس شما شکرک زده است در صورتی که این مسئله به شما ارتباطی ندارد. در این موارد، همه مشتریان خوب نیستند پس شما باید همه شرایط را در نظر بگیرید.

به عنوان مثال تمام ادعاها یا اختلافات ناشی از کیفیت کالا تحت این فاکتور باید بر اساس صلاحیت و انتخاب شرایط مندرج در طرف مقابل این فاکتور تعیین و اداره شود. یعنی Invoice ما قسمت پشتی هم دارد که کسی به آن توجه نمی کند مانند برنامه های دریایی که یک سری Condition در پشت آن وجود دارد.

Remarks: Reservation of property of goods: the goods remain the property of the supplier until full payment of invoice has been received

Jurisdiction: all claims or disputes arising out of quality of goods under this invoice shall be determined and governed exclusively in accordance with the jurisdiction and choice of clauses contained in the reverse side of this invoice

در پشت Invoice یک سری شرایط وجود دارد که برای هر کالا و گروه کالایی می تواند متفاوت باشد. کار من غذایی است اما برای سنگی ها و مصالح ساختمانی هم می دانم چگونه است چراکه اگر سیمان را در جای مناسبی قرار ندهیم، با رطوبت ممکن است این جنس از حالت اصلی خود خارج شود. حتی اگر برلیان هم صادر می کنید باید این Condition را برای آن بنویسید. در پشت صورت حساب می توانید نام شرکت خارجی طرف قرارداد خود را بیاورید و یا به صورت هوشمندانه نام ایرانی خود را بیاورید به این صورت که **All the goods supplied by AHT Shipped by** طرف خارجی... بدین معنا که ما گواهی می دهیم که کالا در شرایط و قوانین سلامت بهداشتی نگهداری و تولید شده و هیچ آفتی هم در خود ندارد. همچنین گواهی می کنیم که کیفیت کالا بر مبنای قراردادی است که منعقد گردیده و محصول، مناسب مصرف انسان ها است بنابراین اگر کالای مرا دریافت کردی باید هر ماه توسط یک شرکت Pest control حرفه ای ضد عفونی کنی و بدون این شرایط نمی توان آن را نگهداری نمود. به علاوه انبار خودت هم باید هر ماه سم پاشی شود. اگر همه این موارد رعایت شد، Expiry date محصول من می شود فلان تاریخ. ما نمونه این جنس را برای خودمان برای Shelf life period نگهداری می کنیم. اگر مشکلی در رابطه با مسائل فیزیکی

کالا در زمان بازرسی و رسیدن کالا به انبار مشاهده کردید در نهایت می توانید یک هفته بعد از آن به ما اطلاع دهید. یعنی اگر مشتری دو هفته بعد مشکلی را بیان کرد، قابل قبول نیست و فقط یک هفته فرصت اعتراض دارد.

سیاست بیمه ای من این گونه است: من کالای خودم را بیمه کرده ام، اگر اعتراضی داری، به من منتقل کن و من هم پول را از شرکت بیمه خواهم گرفت. وقتی کانتینر یا هر واحد دیگری از من گرفتی، بیرون آن را با دقت Inspect کن و گزارشش را بده (که مثلا چادر تریلی از بیرون پاره شده است)، همچنین مهر و موم و sealing کانتینر را چک کن که سالم است یا خیر و اگر به مشکلی برخورد کردی ابتدا به ما خبر بده و سپس به صورت کتبی به شرکت حمل و نقل اعلام کن و با اسناد و عکسهایی که می گیری، حرف خود را ثابت کن.



اگر همه چیز مورد تأیید بود، قدم بعدی را بردار. اگر مهر و موم کانتینر شکسته بود سریعاً از شرکت حمل و نقل، در رابطه با دلیل شکستن Seal کسب اطلاع کن. اگر Seal سالم بود و آن را شکستی، کالا را به صورت Random ، Respect کن و اگر همه چیز درست بود کالا را تخلیه کن و اگر با هر مشکلی مواجه شدی، تخلیه را Stop کن و به من در اسرع وقت خبر بده. اگر مشکلی که با آن برخورد کردی بیشتر از ۱۰۰۰ یورو است، یک شرکت Inspection Report باید بیاید و گزارشی را تهیه کند و مستندات آن گزارش را برای من و یک کپی برای شرکت حمل و نقل بفرست و من هم بر اساس همین مستندات به سراغ شرکت بیمه می روم.

در پایان این نکته می آید که ما به هیچ عنوان هیچ مسئولیتی در رابطه با خسارت به این محموله قبول نمی کنیم اگر شما موارد بالا را یک به یک مرور یا اجرا نکرده باشید. هر جای دنیا که باشی می توانی روی ما حساب کنی، ما همواره منتظر سفارشات جدید شما هستیم.

این مطالب همه در پشت صورتحساب است و هیچ مشتری ای هم آن را نمی خواند همان طور که ما پشت بارنامه ها را نمی خوانیم اما وجود این نکات باعث می شود که حق به من صادرکننده برسد.

STORAGE & SHELF LIFE POLICY

All the goods shipped by are produced from current crop and we hereby certify that the goods have been kept in the condition fully correspond to the conditions of fitness stipulated in the Rules on Veterinary Sanitary and the goods have never been exposed to the risk of contamination of any infection animal disease

We also hereby certify that the quality of goods is in conformity with the contract and the commodity is fit for human consumption and it has a typical taste and color

And if

All shipments should be fumigated and certified by an expert fumigation company every month after discharging the goods

All clients' storages should be sprayed/fumigated with the acceptable allowed chemical at least every month by an expert pest control company

Then, the expiry date will be 01/11/2019

We will keep a sample of each shipment during shelf life period

If there is any problem regarding the Physical condition of goods during the inspection upon arrival, it can be informed within one week at the latest

INSURANCE POLICY CONDITIONS

As we already offered you our goods and services based on CIF/DAP and your shipment/order is covered by an Insurance company, please follow below steps

After receiving the container/unit (container, truck or any courier package) please inspect carefully the outside and the sealing of the container/unit physically, and if:

A) You face any problem, please let us know first and immediately inform the shipping line and the transport company or courier company by written documents and relevant photos about your finding damage enabling them to introduce and send their representatives for next step.

B) Everything was in order take the second step.

C) If the seal was broken, please ask the shipping line or transport company (truck driver) for relevant evidences regarding the cause of the break.

After unsealing and opening the container/unit, inspect the goods randomly and after making sure of the safety and quality, discharge the goods, and when you face any problem please stop unloading and inform the shipper as fast as possible.

If the probable loss estimated more than 1000 Euros, immediately ask a physical inspection with an illustrated report from Inspection Company (agreed with the insurer) then send a stamped & signed inspection report to the shipper and also a copy to the Transport Company or shipping line.

At the end of the inspection, transfer the sound goods to a safe place/warehouse and all the damaged goods should be remained in the container or truck in order to be determined.

In case of any loss, please do not let driver leave your warehouse (do not return his documents), also do not return empty container back to the shipping line and give him a copy of the inspection report and waiting for the shipper's next instructions.

If only master cartons are damaged and the goods inside are still safe & sound, please replace cartons at shipper cost and move these replaced cartons to a safe place.

In case of any loss, please calculate your total loss in details and let us have the full details on your letter head.

We do not accept any responsibility regarding damaged shipments if you do not follow the a.m. steps on time. Wherever you are in the world, you can rely on our professional team of export to provide you with specialized services. We are always waiting for your new orders

Join us and enjoy

در نهایت این نکته را در نظر داشته باشید که وقتی مسائل حقوقی مطرح است باید همه این نکات را بنویسید مانند زمانی که می خواهیم ازدواج کنیم همه این مسائل را می نویسیم اما قرار نیست این نکات پیش بیاید. وقتی می خواهید یک Invoice را روی سربرگ یک شرکت خارجی که نمی شناسید و می خواهید ریسک کنید و محصولی را به یک شرکت خارجی دیگر بفروشید، باید این نکات را مد نظر قرار دهید و هوشمندانه، ریسک خود را به حداقل برسانیم.

صورت بسته بندی

packing list یا باید در سربرگ شرکت ایرانی صادر شود یا در سربرگ شرکت خارجی به این دلیل که برخی از کشتیرانی ها می گویند ما نام شرکت خارجی تو را در بارنامه قید می کنیم اما یا باید for شرکت خارجی باشد یا شرکت ایرانی باشد یا on behalf of شرکت ایرانی باشد یعنی اصرار دارند که نام شرکت ایرانی بیاید که اگر چنین اتفاقی افتاد می توانید packing list را به نام شرکت ایرانی بزنید که ترجیحا این کار را انجام ندهید.

سربرگ شرکت صادر کننده ایرانی

یا

سربرگ شرکت خارجی طرف صادر کننده

Our Ref.:

Date:

PACKING LIST

We hereby certify that the weight of these cartons of HS Code: of 2017 Crop shipped to, is as follows:

Net weight per carton:kg

Gross weight per carton:kg

Total Net Weight:kg

Total Gross Weight:kg

Product: - HS Code:

Number of cartons: Xkg

Net weight:kg - Gross Weight:kg

Lot No.: 14578A

CONTAINER No.:

B/L No.: - Date:

SHIP NAME: - VOYAGE No.:

Container No.	Cartons	Lot No.
-----	----- X -----kg	-----

نام شرکت خارجی طرف صادر کننده
مهر و امضا

و یا

نام صادر کننده ایرانی
مهر و امضا

گواهی مبدأ

گواهی مبدأ یا فرم A ، توافقی بود مربوط به بیش از ۴۰ سال گذشته که کشورهای پیشرفته یک سری تعرفه هایی را برای کشورهای در حال توسعه تعریف کرده بودند اما متأسفانه اتاق بازرگانی ما در چند سال گذشته از این تعهد دفاع نکرد در نتیجه توافقات فرم A و گواهی مبدأ از بین رفت. گواهی مبدأ یکی از اسناد واجب است که نشان می دهد کالا به کجا تعلق دارد تا ما بتوانیم از تعرفه های ترجیحی یا معافیت های گمرکی استفاده کنیم که به طور کلی دو مدل دارد . گواهی مبدأ برای ترخیص گمرکی، لازم است. مشکل تحریم، مشکل پرداخت پول است نه مشکل واردات البته فعلا که اگر این مشکل هم ایجاد شود یا راهی خواهد بود یا راهی خواهیم ساخت.

1- Goods consigned from (exporter's business name, address, country) SPINNA ALBY CO FOR - Commercial ID: - Address: TEHRAN- IRAN - Exporter By Order:		Reference No 1021710250038 Serial AA1864823			
- Goods consigned to (consignee's name, address, country) - Consignee: To Order - Destination Country:		A GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in IRAN (country)			
- Means of transport and route (as far as known) Through Sea: - Container, Number:		4. For official use - This is to certify that based on the contract no. 49963 dated July 12, 2016, professional liability of TCCIMA for this Certificate of Origin is insured by Asia Insurance Co.			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1	Lot No.:		P		
2	Lot No.:		P		
				Total weight:	
				Total net weight:	
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  2017/10/25 Javad E. Javid Deputy For Commercial Card & Certificate of Origin Dept. IRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES & AGRICULTURE Place and date, signature and stamp of certifying authority			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in IR IRAN (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (importing country) Place and date, signature and authorized signature Tehran - IRAN 2017/10/25		

Verify URL - Vérifier URL: www.cchm.ir/tdco of this certificate can be verified on www.chamberijat.eto

در گواهی مبدأ مشخص است که ایران آن را صادر کرده و اگر این گواهی را بانک بخواهد ممکن است به قسمت ایران توجه نکند چراکه در این گواهی نام یک شرکت خارجی آمده به این دلیل که بعضی می گویند با ایرانی ها نمی توانیم کار کنیم اما کالای ایرانی را می توانیم خرید کنیم.

زمانی که دستور می دهید گواهی مبدأ صادر کنید اگر در قسمت Shipper اجباراً نام شرکت صادرکننده آمد بنویسید by order شرکت خارجی ای که قرار است در بارنامه قید شود. گواهی مبدأ باید با بارنامه دریایی با Invoice و packing list همخوانی داشته باشد. نمی توانید گواهی مبدأیی روی اسناد بگذارید که به نام صادرکننده ایرانی باشد حتی اگر شماره کانتینر در آن آمده باشد بلکه باید نام شرکت خارجی حتماً نوشته شود تا این ها با هم همزمانی داشته باشد.

گواهی بهداشت

برای انجام امورات گمرکی در مقصد، خریدار بجز مدارک تخصصی مربوط به هر گروه کالایی، به مدارک عمومی مختلفی نیازمند است از جمله گواهی بهداشت یا CERTIFICATE PHYTOSANITARY برای مواد غذایی.

در مورد گواهی بهداشت، مجموعه های قرنطینه نباتی می دانند که شما می توانید به نام شرکت خارجی هم ثبت کنید. اگر مشتری خارجی اصرار داشت که نام شرکت ایرانی در آن باشد بنویسید شرکت ایرانی On behalf of شرکت خارجی چراکه shipper شما شرکت خارجی است و زمانی که در گمرک می رود باید گواهی بهداشت با آن شرکت خارجی هماهنگ باشد. هر سندی را در فرم A ، بارنامه و گواهی بهداشت اگر مجبور بودید اسم شرکت ایرانی را بیاورید به صورت شرکت ایرانی On behalf of یا for شرکت خارجی با آدرس شرکت خارجی بنویسید اما اگر قبول نکردند به این صورت بنویسید که شرکت خارجی for شرکت ایرانی با آدرس شرکت خارجی.

به طور کلی دردیای امروز استفاده از سموم منع شده، به عنوان مثال استفاده از گاز متیل بروماید به دلیل تأثیری که بر لایه های اوزون می گذارد، منع شده و تمام محصول ما در ایران عمدتاً با گاز متیل بروماید ضد عفونی می شود چراکه اثر بسیار مؤثری بر آفت کشی محصولات دارد اما کالای جایگزین این گاز چیست؟ اگر کسی در فرایند تولید و فراوری محصول از این گاز استفاده کند، ورود کالا به کشور هدف منع می شود جز کشور استرالیا. ایران برای حل این مشکل پیشنهاد قرص آلومینیوم فسفات داد تا بجای این گاز استفاده شود اما متأسفانه به این دلیل که مدل ضد عفونی به شکل اتمسفریک است بدین صورت که قرص ضد عفونی را داخل یک چادر می گذارند و منافذ را می بندند و کالا را ضد عفونی می کنند، به دلیل آن که قرص های تقلبی زیادی وجود دارد این ها ضد عفونی نمی شوند در نتیجه محصول با آفت به مقصد می رسد. برای حل این مشکل عده ای به دنبال تولید بسته بندی هوشمند رفتند و Smart Packaging را تولید کردند که مثلاً مدت زمان عمر سبزیجات و صیفیجات از جمله خیار را دو برابر می کند اما ما نیاز به بسته بندی ای داریم که نه برای محصول شرایط خلأ ایجاد کند (چراکه در شرایط خلأ محصول جمع می شود) و نه بگذارد اکسیژن وارد بسته بندی شود.

به طور مثال مصرف پسته ایران یکی از عوامل سرطان کبد است. من صادرکننده خشکبار، پسته ایرانی نمی خورم، مشکل آن هم بحث قارچ و کپک است. ما مشکل آفاتوکسین در کشورمان را حل نکردیم. حداقل وقتی می خواهید بخورید پوسته آن را به دلیل شور بودن و مزه خوب داشتن نخورید. حالا همین را بسط بدهید به محصولات دیگرمان. پسته ایران منبع آفاتوکسین به علاوه ایجاد سرطان کبد می کند، نه برای آن که پسته ایران را خراب کنم، من مشکل آفاتوکسین را در سازمان خودم حل کردم ولی این پسته در اختیار شما قرار نمی گیرد چراکه ما فعالیت داخلی انجام نمی دهیم اما در بازار داخل نمی توانم کار کنم چراکه نمی توانم در بازاری فعالیت کنم که اصلاً معنای محصولات کیفی را نمی دانند. ما یک امنیت غذایی داریم و یک ایمنی غذایی اما تفاوت این دو را نمی دانیم. مشابه این نکات را می توان در بقیه مسائل هم مشاهده کرد.

نکته مهم در خصوص ماندگاری محصول، آن که رطوبت اگر زیر ۱۶٪ باشد به کالا آسیبی نمی رسد و تا دو سال هم ماندگاری دارد مگر آن که آفت بزند و Infestation ایجاد شود که باید روی بحث ضد عفونی آن به صورت ارگانیک یا اتمسفریک فکر کرد.

ارسال نمونه

بدانید که فرق است میان Representative sample و Sample. وقتی می خواهیم حلال وار، یک محصولی را تجاری کنیم باید نمونه شاهد یا Representative sample را به نمایش بگذاریم نه آن که بهترین های محصول را به عنوان نمونه جدا کنیم. یکی از دغدغه های صادرکنندگان هزینه های ارسال نمونه برای خریداران است که عمدتاً هزینه هایی چشمگیر و زیاد هستند، و در بعد کلان، ماهیانه مقادیر به سزایی است که این هزینه های سنگین شامل ارزش خود نمونه کالا و هزینه پستی ارسال می باشد.

خریداران عمدتاً بر مبنای عکس و مشخصات کیفی محصول تصمیم سازی نهایی نمی نمایند و اصرار دارند که حتماً نمونه کالا یا Representative SAMPLE را سریعاً دریافت نمایند و در این مرحله است که صادرکنندگان کمی با تأمل تر نسبت به ارسال نمونه اقدام می نمایند. ضمن اینکه چه بسیار هستند خریدارنماهایی که از این اتفاق سوء استفاده نموده و صادرکننده را نسبت به ارسال نمونه، بدبین می کنند و صادرکننده است که همواره به دنبال خریدارانی است که با حداقل هزینه نسبت به خرید و تایید سفارش خود اقدام نماید. نمونه ارسال بشود؟ یا نشود؟ هزینه سنگینی است ... حال راه حل پیشنهادی چیست؟ صادرکننده قطعاً باید دست و دلباز و نظر بلند باشد ولی هر قدر هم دست و دلباز، در مقابل درخواستهای متنوع و گوناگون خریداران و خریدارنماها برای ارسال نمونه محصول، روزی کم خواهیم آورد، درخواستهایی پرهزینه، که هرگز پایانی ندارد که این هزینه ها، فقط شامل ارزش نمونه کالا نیست بلکه هم "ارزش کالا" به نوعی مطرح است و هم "هزینه پستی ارسال" که قطعاً استفاده از پستهای سریع مطرح و موضوع صحبت است تا خریدار حقیقی فوراً نمونه را دریافت و بتواند تصمیم سازی نماید.



این هزینه ها در بعد کلان، ماهیانه مقادیر به سزایی است از طرفی، خریدار است و تقاضایی منطقی و از طرف دیگر، هزینه های سرسام آور؛ صادرکننده متحیر است بفرستیم و نخرد، از جیبمان رفته، نفرستیم و واقعاً خریدار باشد، فرصت کار و صادرات، از میان رفته؛ حال چه کنیم؟ چگونه برخورد کنیم که هم خریدار حقیقی را حفظ نماییم و هم حرفه ای، مدیریت هزینه کرده باشیم و از ارسال بی نتیجه نمونه کالاهای صادراتی در مقابل درخواستهای بی هدف و سودجویانه خریدارنماها خودداری کرده باشیم؟

در خصوص ارسال نمونه می توانید چنین سیاستی به کار ببرید که بگویید هر کس از شما نمونه می خواهد، هزینه آن را از او درخواست کنید در نتیجه میزان درخواست های نمونه کاهش پیدا می کند، علاوه بر این همین مسئله می تواند به یک منبع درآمد برای شما تبدیل شود بدین معنا که هزینه گرفته شده از مشتریانی که درخواست نمونه می کردند بسیار بیشتر از هزینه خود نمونه خواهد بود. استراتژی کار به این صورت است که کسی که از شما درخواست نمونه می کند، نمونه را رایگان می دهید و فقط هزینه پستی آن را درخواست می کنید و اگر به قرارداد ختم شد، آن مبلغ را به عنوان تخفیف در نظر می گیرید و آن را Refund می کنید.

راهکار پیشنهادی:

قراردادی خوب با شرکت پست سریع مورد نظرتان ببینید تا از تعرفه های خوبی هم بهره مند شوید که این تعرفه می تواند تا میزان ۵۰٪ هزینه واقعی هم باشد. این امر سبب می شود، تا صادرکننده همواره دقیقترین و بهترین نرخ ارسال پستی را به خریدار خود پیشنهاد نماید که این خود موجب اعتماد سازی می گردد.

اگر ارزش خود نمونه محصول چندان بالا نیست، از خریدارتان بخواهید تا با پست سریع طرف قرارداد خود هماهنگی نموده و اگر قراردادی ندارد قراردادی به صورت COLLECT با شرکت پست مورد نظر خود منعقد نماید و با ارسال شماره قرارداد برای صادرکننده، صادرکننده بدون پرداخت هزینه ارسال، نمونه را برای خریدار ارسال می نماید و هزینه های آن در مقصد توسط واردکننده پرداخت می شود. با این روش شما نیز می توانید عیار خریدار را بسنجید و از میزان حرفه ای بودن اون آگاه شوید اما با این وجود، بسیاری از خریداران ارسال نمونه را وظیفه صادرکننده می دانند و یا حتی ابزاری برای تشخیص صادرکننده توانمند از صادرکننده بی تجربه و معمولی. ولی یقیناً به دنبال صادرکننده توانمند هوشمند

هستند و اینجا است که چنین پیشنهادی مطرح می شود و این مدل ساده سال ها است مورد امتحان و ارزیابی عملیاتی قرار گرفته و عمده خریداران این مدل را پسندیده اند.

سؤال: خریدار انتظار ارسال نمونه از طرف صادرکننده دارد، زیر بار استفاده از قراردادهای پستی ورودی خود هم نمی رود، چه کنیم؟

پاسخ: صادرکننده بودجه ای را به عنوان بودجه تبلیغاتی برای هر خریدار مشخص می کند، بودجه ای که فقط خروجی محور است. به عنوان مثال ۲۵۰ یورو و زمانی که خریداری تقاضای نمونه داشت، صادرکننده محترم، خیلی شفاف، پیش فاکتوری به میزان ۲۵۰ دلار برای خریدار صادر نموده و از خریدار می خواهد که نسبت به:

پرداخت وجه آن و یا صدور مجوز استفاده از قرارداد پستی خریدار به صادرکننده را پذیرفته و در مقابل، در صورت تأیید و قبولی نمونه، این هزینه و یا این بودجه تبلیغاتی تخصیص یافته (۲۵۰ یورو) تماماً از اولین سفارش کسر خواهد شد. بدین صورت خریدار واقعی از خریدارنما تشخیص داده شده و خریداری هم که قرارداد پستی ندارد، باید کل هزینه را به حساب اعلامی صادرکننده پرداخت نماید به این امید که این مبلغ در اولین معامله به خریدار واقعی بازپرداخت می گردد و طرفین راضی از این عملکرد.

در نهایت برای ارسال نمونه هم یک Commercial Invoice صادر می کنید و می نویسید THESE GOODS HAVE BEEN SUPPLIED FREE OF CHARGE (FOC) AS COMMERCIAL SAMPLES ONLY. THE DECLARED VALUE IS FOR CUSTOMS PURPOSES ONLY بدین معنا که courier cost را بگیرد اما می توانید هزینه و ارزش خود نمونه را نگیرید و یا به صورت حداقلی قید کنید؛ مثلاً می توانید قید کنید هزینه نمونه حداکثر ۵ دلار است تا خریدار مجبور به پرداخت تعرفه و مالیات در این مورد نشود.

در پایان ذکر این نکته ضروری است که حتماً با خریدار و شرکت حمل کننده نمونه هماهنگ کنید که به چه مدارکی نیاز دارند تا بعداً به دلیل کمبود مدارک دچار خسارت نشوید. به عنوان مثال ارسال نمونه مواد غذایی به روسیه بسیار سختگیرانه است و ترجیح ما این است که اصلاً نمونه را به روسیه ارسال نکنیم اما در هر صورت به مشتری خود در روسیه می گوئیم که این نمونه را یا به کشورهای اروپای شرقی ارسال می کنیم یا کشورهای حوزه CIS تا از این طریق هم توان حرفه ای خود را نشان دهیم هم به طریقی مشکل خریدار حل شود.

انجام تشریفات گمرکی

انجام تشریفات گمرکی مراحل مختلفی دارد که در زیر به صورت خلاصه به آن ها اشاره می شود:

۱. اطلاع از قوانین و اسناد مورد نیاز

از روش های گوناگونی می توان به این اطلاعات دست پیدا کرد از جمله استعلام از گمرکات داخلی از طریق نرم افزار اندرویدی موبایل گمرک، تماس تلفنی با گمرک، مشاهده سایت گمرک و ... استعلام از دفتر مقررات صادرات و واردات و وزارت صمت و استعلام از سازمان توسعه تجارت و میز کالایی مرتبط با محصول خودمان.

۲. ارسال نامه به گمرک

شامل مشخصات کالا (شامل نام کالا، تعداد، وزن خالص، وزن ناخالص، تاریخ تولید و انقضا و علامت تجاری یا برند)، مشخصات صادرکننده و مشخصات راننده ای که قرار است بار را به سمت گمرک ببرد، مشخصات نماینده صادرکننده جهت انجام امور و تشریفات گمرکی و در صورت نیاز درخواست انجام ارزیابی در محل. لازم به ذکر است که این نامه از طرف صادرکننده دارای کارت بازرگانی صادر می شود.

اما در خصوص انجام تشریفات گمرکی قطعاً صادرکننده که صاحب کارت بازرگانی است نمی تواند در تمامی گمرکات حضور داشته باشد ولی می تواند به فردی از مجموعه خود و یا یک مجموعه حق العملکار گمرکی وکالت انجام تشریفات گمرکی دهد که صد البته در شرایط کرونا از امکان دور آلهاری غافل نشوید. علاوه بر این یادمان نرود تمام مکاتبات و دستورالعملها باید تماماً مکتوب به نماینده یا حق العملکار داده شود تا جنبه قانونی داشته باشد.

نمونه وکالتنامه گمرکی جهت انجام تشریفات گمرکی صادراتی در ۲ صفحه به صورت زیر است:

بازار سبز گمرک گمرکات گمرکات ایران - سازمان گمرک وศلک

این سند در روز ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ صادر گردید
تاریخ: ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ شماره: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

سازمان گمرکات گمرکات ایران

سازمان گمرکات گمرکات ایران

نام شرکت/کارخانه/انبار	نام شخص/حقیقی	نام سازمان	نوع شخص حقیقی
شماره ثبت شرکت	شماره ثبت شخص	نام سازمان	نام شخص حقیقی
نام شخص حقیقی	نام شخص حقیقی	نام سازمان	نوع شخص حقیقی
شماره ملی	شماره ملی	نام سازمان	نام شخص حقیقی
نام سازمان	نام سازمان	نام سازمان	نام شخص حقیقی
شماره ملی	شماره ملی	نام سازمان	نام شخص حقیقی
نام سازمان	نام سازمان	نام سازمان	نام شخص حقیقی
شماره ملی	شماره ملی	نام سازمان	نام شخص حقیقی
نام سازمان	نام سازمان	نام سازمان	نام شخص حقیقی
شماره ملی	شماره ملی	نام سازمان	نام شخص حقیقی

تاریخ: ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ شماره: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

بازار سبز گمرک گمرکات گمرکات ایران - سازمان گمرک وศلک

این سند در روز ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ صادر گردید
تاریخ: ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ شماره: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

سازمان گمرکات گمرکات ایران

سازمان گمرکات گمرکات ایران

گمرکات ایران - سازمان گمرک وศلک

این سند در روز ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ صادر گردید
تاریخ: ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ شماره: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

گمرکات ایران - سازمان گمرک وศلک

این سند در روز ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ صادر گردید
تاریخ: ۱۳۹۸/۰۷/۲۰ شماره: ۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰

به طور کلی در گمرک سه مسیر برای هر کالایی وجود دارد شامل مسیر سبز، زرد و قرمز. مسیرهای سبز و زرد اجباری برای پلمب گمرک وجود ندارد اما برخی کالاها ارزشمند هستند و می خواهیم کانتینر ما پلمب شود در نتیجه می بایست این درخواست را به گمرک ارائه دهیم تا وارد مسیر قرمز شود.

۳. دریافت استاندارد:

برای کالاهایی که شامل اخذ استاندارد اجباری می شوند می بایست قبل از بارگیری کالا درخواستی به اداره استاندارد هر منطقه داده شود و کارشناسان استاندارد با نمونه گیری و انجام آزمایش، استاندارد کالا را صادر می کنند.

۴. مشخص کردن ارزش کالا:

ارزش کالا را سازمان توسعه تجارت ایران تعریف می کند و می توان از همان نرم افزار موبایل گمرک محاسبه نمود.

۵. مراجعه به سامانه پنجره واحد تجارت مرزی:

بعد از وارد شدن به سامانه، مراحل را بر اساس دور اظهاری صادرات پیش می بریم. برای دریافت نام کاربری و رمز ورود به سامانه بعد از دریافت کارت بازرگانی می بایست به ادارات گمرک مراجعه کرده تا نام کاربری تخصیص داده شود. اسناد مورد نیاز برای بارگذاری در سامانه عبارتند از نامه صادر شده به گمرک، استاندارد اجباری در صورت نیاز، باسکول پر و خالی بار و کارت بازرگانی. البته اگر کالا برای صادرات نیاز به مجوز هم داشته باشد باید مجوز از سازمان مورد نظر اخذ گردد و در سامانه بارگذاری شود و در پایان به یک کارشناس معرفی می شویم.

۶. صدور بیجک

در نهایت می بایست بیجک یا به اصطلاح سفر بگیریم تا راننده بتواند با نشان دادن آن بر گره به گمرک خروجی، از کشور خارج شود. برای این موضوع به بخش اطلاعات کامیون ها وارد می شویم و اطلاعات مورد نیاز را وارد می کنیم.

نکته مهم آن که اقدام برای گرفتن گواهی مبدأ و گواهی بهداشت باید قبل از پلمب کانتینر باشد چراکه سازمان قرنطینه نباتی باید از محصول، نمونه برداری کند.

۷. دریافت گواهی بهداشت

برای دریافت گواهی بهداشت (مختص مواد غذایی) بعد از دریافت نام کاربری از سازمان حفظ نباتات باید به سامانه جامع پایش عوامل خسارتزای گیاهی متعلق به سازمان حفظ نباتات کشور مراجعه نمود و بعد از وارد شدن به قسمت فرایندهای عملیاتی قرنطینه، درخواست گواهی بهداشت می دهید. اگر بخواهیم نام Shipper در این گواهی درج شود می بایست با مراجعه به گمرک، این درخواست داده شود. در بخش هایی که مجبور هستید نام مشتری را قید کنید یا to order قید کنید یا خلاصه ای از نام خریدار و حتی آدرس آن را وارد کنید.

۸. دریافت گواهی مبدأ

برای دریافت گواهی مبدأ به سایت اتاق بازرگانی وارد می شویم و به راحتی مراحل را پیش ببریم. نکته مهم آن که یک گواهی مبدأ می تواند شامل چندین اظهارنامه باشد و این گواهی بر اساس اینویس صادر می شود پس حتما باید شماره اینویس در گواهی مبدأ ذکر شود، علاوه بر این برخی مدارک همچون اظهارنامه و بارنامه نیز باید بارگذاری شود.

