چک لیست

چگونه واردات کالا انجام می شود؟

واردات و صادرات علی کریمی

انجام تراکنش های مستقیم با تولیدکننده یا تامین کننده: در این روش، شرکت ها مستقیماً با تولیدکننده یا تامین کننده کالا در کشور منبع، توافقاتی را انجام می دهند و کالاها را مستقیماً وارد می کنند.

استفاده از نمایندگان و بازرگانان محلی: شرکت ها ممکن است از نمایندگان یا بازرگانان محلی در کشور مبدأ کالا استفاده کنند که با دانش و تجربه ای که در این حوزه دارند، فرآیند واردات را برای آن ها تسهیل می دهند

استفاده از خدمات شرکت های وارداتی: شرکت های وارداتی که در کشور مبدأ فعالیت دارند، خدماتی را برای شرکت های دیگری که قصد واردات دارند، ارائه می دهند و فرآیند واردات را به عهده می گیرند.

استفاده از خدمات کارگزاری ورودی: کارگزاران ورودی، شرکت ها را در تمام مراحل واردات کمک می کنند؛ از جمله ترتیبات گمرکی، حمل و نقل، بیمه و سایر موارد مربوط به واردات.

استفاده از خدمات مشاوره ی تجاری و حقوقی: شرکت ها ممکن است برای انجام فرآیند واردات، به خدمات مشاوره ی حقوقی و تجاری متخصص در زمینه واردات کالا اعتماد کنند تا موارد قانونی و مالی را بررسی و مدیریت کنند.

استفاده از خدمات ترخیص و تعرفه گذاری: شرکت ها برای ترتیبات گمرکی و تعرفه گذاری کالاهای وارداتی خود، ممکن است از خدمات شرکت های تخصصی در این زمینه استفاده کنند.

استفاده از شبکه های تجاری بین المللی: تشکیل شبکه های تجاری بین المللی با کارگزاران، تجار و تامین کنندگان می تواند به شرکت ها در یافتن منابع و کالاهای مطلوب برای واردات کمک کند.

استفاده از خدمات حمل و نقل بین المللی: شرکت ها برای انجام حمل و نقل بین المللی کالاهای وارداتی، ممکن است از خدمات شرکت های حمل و نقل بین المللی استفاده کنند.

استفاده از خدمات بانکی و تسویه ی مالی بین المللی: شرکت ها برای تسویه ی مالی و پرداخت به تامین کنندگان خارجی، می توانند از خدمات بانکی و تسویه ی مالی بین المللی استفاده کنند که این امر فرآیند واردات را تسهیل می دهد.

استفاده از معاملات نمایندگی و توزیع کنندگی: شرکت ها ممکن است با توافق با تامین کنندگان خارجی، نمایندگی یا توزیع کنندگی محصولات آن ها را در کشور مقصد بر عهده بگیرند و این محصولات را وارد کشور خود کنند.

استفاده از خدمات بیمه ی بین المللی: برای حفاظت از ریسک های مرتبط با حمل و نقل وارداتی، شرکت ها می توانند از خدمات بیمه ی بین المللی برای بیمه نامه گذاری محموله های خود استفاده کنند.

استفاده از خدمات مشاوره ی گمرکی: شرکت ها ممکن است برای راهنمایی در امور گمرکی و رفع مشکلات مرتبط با گمرک، از خدمات مشاوره ی گمرکی استفاده کنند.

استفاده از فناوری اطلاعات در فرآیند واردات: از فناوری اطلاعات برای اتصال و هماهنگی بین انبارداری، حمل و نقل، گمرک و دیگر بخش های مرتبط با واردات استفاده می شود که فرآیند را بهبود می بخشد.

استفاده از خدمات بازاریابی و تبلیغات بین المللی: استفاده از خدمات بازاریابی و تبلیغات بین المللی می تواند به شرکت ها کمک کند تا بازارهای جدید را شناسایی کرده و واردات کالاهای خود را افزایش دهند.

استفاده از خدمات حمل و نقل بین المللی از طریق دریا، هوا و زمین: شرکت ها برای واردات کالاهای خود از خدمات حمل و نقل بین المللی از طریق دریا، هوا و زمین استفاده می کنند که این خدمات راهکارهای متنوعی برای حمل و نقل فراهم می کنند.

استفاده از خدمات بسته بندی و بارگیری/تخلیه: شرکت ها ممکن است برای بسته بندی کالاهای وارداتی و بارگیری/تخلیه آن ها از خدمات متخصص در این زمینه استفاده کنند.

انجام معاملات مستقیم با شرکت های خارجی از طریق اینترنت: شرکت ها می توانند به صورت مستقیم و بدون واسطه با شرکت های خارجی از طریق اینترنت معامله کرده و کالاهای خود را وارد کنند.

استفاده از خدمات بانکی بین المللی برای تسویه حساب ها: شرکت ها می توانند از خدمات بانکی بین المللی برای تسویه حساب ها و پرداخت به تامین کنندگان خارجی خود استفاده کنند.

استفاده از خدمات بازرسی و کنترل کیفیت: شرکت ها ممکن است برای اطمینان از کیفیت کالاهای وارداتی خود، از خدمات بازرسی و کنترل کیفیت توسط شرکت های متخصص در این زمینه استفاده کنند.

استفاده از تجهیزات و فناوری های پیشرفته برای حمل و نقل: استفاده از تجهیزات و فناوری های پیشرفته مانند کانتینرهای هوشمند و سیستم های ردیابی برای حمل و نقل کالاها می تواند فرآیند واردات را بهبود بخشد.

مذاکره و توافق مستقیم با تولیدکنندگان و تامین کنندگان: شرکت ها ممکن است برای انجام معاملات وارداتی، به صورت مستقیم با تولیدکنندگان و تامین کنندگان خارجی خود مذاکره و توافق کنند.

استفاده از توافق نامه های تجاری بین المللی: برخی از واردات کالاها به صورت مستقیم از نتایج توافق نامه های تجاری بین المللی و پیمان های تجاری ناشی می شوند.

مشارکت در کنسرسیوم ها و اتحادیه های تجاری بین المللی: شرکت در کنسرسیوم ها و اتحادیه های تجاری بین المللی می تواند فرصت های وارداتی جدید را فراهم کرده و فرآیند واردات را تسهیل کند.

ارتباط مستقیم با شرکت های تولیدی و توزیع کننده ها: برقراری ارتباط مستقیم با شرکت های تولیدی و توزیع کننده ها در کشورهای مبدأ کالا، می تواند به شرکت ها در انجام معاملات وارداتی کمک کند.

شرکت در نمایشگاه ها و رویدادهای بین المللی: شرکت در نمایشگاه ها و رویدادهای بین المللی می تواند فرصت مناسبی برای ارتباط مستقیم با تامین کنندگان و کسب اطلاعات درباره محصولات و خدمات جدید باشد

استفاده از سیستم های مدیریت زنجیره تأمین(SCM): از طریق استفاده از سیستم های مدیریت زنجیره تأمین، شرکت ها می توانند فرآیند واردات کالاها را از تامین، تولید، انبارداری تا توزیع را بهبود بخشند.