

به نام خدا

چگونگی استفاده از فرصت های تجارت جهانی برای کسب و کار



گردآوری و تنظیم: فاطمه اسلامی

کارشناس حوزه معاونت بین الملل کمیته ایرانی ICC

آبان ماه ۱۴۰۳

مقدمه

شرکت‌های کوچک، متوسط، بزرگ و چند ملیتی با تولید و مبادله کالاها و خدمات به صورت روزانه، بر زندگی میلیاردها نفر در هر گوشه از جهان تأثیر می‌گذارد. در همین راستا، اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در تلاش است، که تجارت بین‌المللی را برای مشاغل آسان تر سازد

شرکت‌ها با طی کردن مجموعه‌ای از مراحل تعیین شده، می‌توانند علاوه بر استفاده از فرصت‌های تجارت جهانی برای کسب و کار خود، سفر صادرات جهانی خود را نیز آغاز کنند. این مراحل شامل موارد زیر می‌باشند:

• گام اول: شناسایی فرصت‌های تجارت جهانی

اگر آماده ورود به دنیای تجارت جهانی هستید و تمایل دارید محصولات و خدمات خود را در سراسر جهان عرضه نمایید؛ اولین قدم در سفر تجاری شما، کشف فرصت‌های تجاری در سطح بین‌المللی است.

چگونه شروع کنیم:

- ✓ شناسایی مشتریان یا تامین کنندگان بالقوه در بازارهای خارجی.
- ✓ پی بردن به اینکه تقاضا برای کالاها و خدمات شما از کجا می‌آید.
- ✓ بررسی هرگونه منافع حاصل از توافقات تجاری منطقه‌ای.
- ✓ تعرفه‌های تحقیق و الزامات قانونی.

• گام دوم: درک کردن اصول تجارت جهانی

تجارت کالاها و خدمات در سراسر مرزها با مجموعه قوانین و شیوه‌های خاص خود همراه است. چه در حال واردات یا صادرات محصولات باشید - یا به دنبال ایجاد یک حضور تجاری در بازار خارجی باشید. تسلط بر فرآیندهای تجاری کلیدی به شما مزیت رقابتی پایدار را می‌دهد.

چگونه شروع کنیم:

- ✓ کشف کردن قوانین و شیوه های استاندارد تجارت صادرات و واردات.
- ✓ ارزیابی کردن اینکه آیا محصول یا خدمات شما برای صادرات با حمایت اتاق بازرگانی محلی شما مناسب است یا خیر.
- ✓ در تجارت صادرات و واردات آموزش دیده و گواهینامه دریافت کنید.

- گام سوم: محصولات خود را در خارج از کشور به نمایش بگذارید.

برای اطمینان از دیده شدن در بازارهای خارجی، صادرکنندگان موفق اغلب محصولات خود را در نمایشگاه‌های تجاری با مشتریان و توزیع کنندگان بالقوه به نمایش می‌گذارند. این ابزار قدرتمندی برای ایجاد تقاضا برای محصولات شما و ایجاد روابط می‌باشد.

چگونه شروع کنیم:

- ✓ برای شرکت در کنفرانس های صنعتی، نمایشگاه ها و نمایشگاه های تجاری و بازرگانی مرتبط تحقیق کنید.
- ✓ محل نمایشگاه خود را زودتر رزرو کنید.
- ✓ برای ارسال محصولات و ابزار تبلیغاتی خود به خارج از کشور آماده شوید.

در این خصوص کارنه *ATA*، به عنوان یک سند گمرکی بین‌المللی می‌تواند مسیر تجاری شما را در بازارهای خارجی هموار سازد. با داشتن این سند گمرکی بین‌المللی، هنگام صادرات و واردات موقت محصولات خود در بیش از ۸۰ کشور/منطقه گمرکی، از پرداخت عوارض و مالیات در گمرک معاف خواهید شد.

کارنه ATA



کارنه ATA، که اغلب با عنوان "گذرنامه برای کالاها" خوانده می‌شود، یک سند گمرکی بین‌المللی است که صادرات و واردات کالاها را موقتاً بدون عوارض و حقوق گمرکی تا یک سال مجاز می‌کند.

کارنه ATA با ساده سازی و یکسان سازی مقررات گذرگاه‌های مرزی گمرک، تشریفات اداری را کاهش داده و حمل‌ونقل کالاها را در ترانزیت گمرکی، در مسیر رفت یا برگشت از مبادی ورودی کشور، در هر نقطه از کشور مقصد، زیرپوشش قرار می‌دهد.

به طور خلاصه، در صورت نداشتن کارنه ATA، پذیرش موقت کالا، مستلزم گذراندن رویه‌های گمرکی تعیین شده در هر کشور است. کارنه ATA باعث تسهیل، ساده سازی، کاهش هزینه ها و ایمن سازی می‌شود.

• گام چهارم: استفاده از دارایی های IP خود

تجارت جهانی هم فرصت‌هایی را برای استفاده از دارایی‌های مالکیت معنوی (IP) و رشد کسب‌وکار شما و هم ریسک‌های IP خاصی را ارائه می‌کند، که باید به درستی اندازه‌گیری و بررسی شوند.

هنگامی که در سطح بین‌المللی فعالیت می‌کنید، IP در رابطه با ارائه دهندگان، مجوز دهندگان، مشتریان و رقبای شما یک نکته مهم است.

چگونه شروع کنیم:

- ✓ دریافتن اینکه آیا کسب و کار شما دارای IP است یا خیر.
- ✓ آموختن اینکه چگونه می‌توان از دارایی‌های IP خود محافظت کرد.
- ✓ پی‌بردن به اینکه چگونه می‌توانید دارایی‌های IP خود را به گونه‌ای مدیریت کنید، که به کسب و کار شما ارزش بیافزاید.