

به نام خدا

با تلخیص و بهره گیری از عناوین در منابع و سایت های مطرح بازاریابی بین الملل در خصوص راهنمای علمی برای واردات و صادرات، به فهرستی که در ذیل آمده است خواهید رسید.

از اینرو اینجانب ایرج زارعی در صورت تصویب اعضای محترم هیأت مدیره چاپ و نشر بازرگانی حاضر با شروع به تألیف کتابی با محوریت بخش های فهرست ذیل می باشم. در تألیف این تمام تلاش نویسنده رویکردی ۳۰ درصد نظری و ۷۰ درصد عملیاتی و میدانی خواهد بود.

از اینرو مزید امتنان است چنانچه موضوع تألیف این کتاب در دستور کار قرار گرفته و از نتیجه اینجانب را مطلع فرمایید.

## راهنمای عملی واردات و صادرات

### فهرست مطالب

## بخش اول: مبانی واردات و صادرات

### ۱. مقدمه‌ای بر تجارت بین‌الملل

#### ۱,۱ واردات و صادرات چیست؟

##### ۱,۱,۱ تعریف و حوزه فعالیت

##### ۱,۱,۲ سیر تکاملی تجارت در تاریخ

##### ۱,۱,۳ مفاهیم کلیدی در تجارت جهانی

#### ۱,۲ مزایا و چالش‌های تجارت جهانی

##### ۱,۲,۱ مزایای اقتصادی تجارت

##### ۱,۲,۲ چالش‌های رایج تجار

##### ۱,۲,۳ مطالعه موردی: موفقیت‌های تجاری

#### ۱,۳ بازیگران کلیدی در تجارت بین‌الملل

##### ۱,۳,۱ دولت‌ها و نهادهای تنظیم‌گر

##### ۱,۳,۲ شرکت‌های چندملیتی

##### ۱,۳,۳ بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEs)

|       |                                                                           |
|-------|---------------------------------------------------------------------------|
| ۱,۴   | آشنایی با مقررات تجارت                                                    |
| ۱,۴,۱ | مروری بر مقررات جهانی تجارت                                               |
| ۱,۴,۲ | نقش سازمان تجارت جهانی (WTO)                                              |
| ۱,۴,۳ | سیاست‌های تجاری ملی                                                       |
| ۱,۵   | نقش جهانی‌سازی                                                            |
| ۱,۵,۱ | تأثیر جهانی‌سازی بر تجارت                                                 |
| ۱,۵,۲ | جهانی‌سازی و زنجیره‌های تأمین                                             |
| ۱,۵,۳ | انتقادات و بحث‌ها درباره جهانی‌سازی                                       |
| ۲.    | درک موافقت‌نامه‌ها و سیاست‌های تجاری                                      |
| ۲,۱   | انواع موافقت‌نامه‌های تجاری (موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد، منطقه‌ای و غیره) |
| ۲,۱,۱ | موافقت‌نامه‌های دوجانبه در مقابل چندجانبه                                 |
| ۲,۱,۲ | ویژگی‌های کلیدی موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد (FTAs)                         |
| ۲,۱,۳ | نمونه‌هایی از موافقت‌نامه‌های مهم تجاری                                   |
| ۲,۲   | تأثیر سیاست‌های تجاری بر کسب‌وکارها                                       |
| ۲,۲,۱ | موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای                                              |
| ۲,۲,۲ | تغییرات سیاست تجاری و تطبیق کسب‌وکارها                                    |
| ۲,۲,۳ | مطالعه موردی: تأثیر برگزیت بر تجارت                                       |
| ۲,۳   | تعرفه‌ها، سهمیه‌ها و موانع غیرتعرفه‌ای                                    |
| ۲,۳,۱ | درک تعرفه‌ها و نحوه محاسبه آن‌ها                                          |
| ۲,۳,۲ | سهمیه‌ها و تأثیرات اقتصادی آن‌ها                                          |
| ۲,۳,۳ | موانع غیرتعرفه‌ای رایج                                                    |
| ۲,۴   | بلوک‌های تجاری منطقه‌ای (مانند اتحادیه اروپا، آسه‌آن، نفتا)               |
| ۲,۴,۱ | مکانیسم‌های تجاری اتحادیه اروپا (EU)                                      |
| ۲,۴,۲ | جامعه اقتصادی آسه‌آن                                                      |
| ۲,۴,۳ | موافقت‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا)                               |
| ۲,۵   | رعایت قوانین بین‌المللی تجارت                                             |
| ۲,۵,۱ | چارچوب‌های قانونی برای رعایت مقررات تجارت                                 |
| ۲,۵,۲ | جریمه‌های عدم رعایت مقررات                                                |
| ۲,۵,۳ | بهترین روش‌ها برای اطمینان از رعایت مقررات                                |

### ۳. تحقیق بازار و انتخاب محصول

#### ۳,۱ شناسایی محصولات قابل صادرات

- ۳,۱,۱ معیارهای انتخاب محصولات صادراتی
- ۳,۱,۲ ابزارهای تحلیل محصول
- ۳,۱,۳ مطالعه موردی: محصولات صادراتی موفق

#### ۳,۲ تحلیل بازارهای هدف

- ۳,۲,۱ تقسیم‌بندی بازار و هدف‌گیری
- ۳,۲,۲ ابزارهای تحلیل بازار (SWOT, PESTEL)
- ۳,۲,۳ درک رفتار مصرف‌کننده

#### ۳,۳ تحلیل رقبا

- ۳,۳,۱ شناسایی رقبای کلیدی
- ۳,۳,۲ تحلیل استراتژی‌های رقبا
- ۳,۳,۳ ابزارهای تحلیل رقابتی

#### ۳,۴ ملاحظات فرهنگی و حقوقی

- ۳,۴,۱ عوامل فرهنگی در ورود به بازار
- ۳,۴,۲ الزامات حقوقی برای تطابق محصول
- ۳,۴,۳ مطالعه موردی: اشتباهات فرهنگی در تجارت

#### ۳,۵ تأمین محصولات برای واردات

- ۳,۵,۱ یافتن تأمین‌کنندگان قابل اعتماد
- ۳,۵,۲ ارزیابی کیفیت تأمین‌کنندگان
- ۳,۵,۳ مذاکره با تأمین‌کنندگان

### بخش دوم: جنبه‌های عملیاتی واردات و صادرات

#### ۴. مدیریت لجستیک و زنجیره تأمین

##### ۴,۱ روش‌های حمل‌ونقل (هوایی، دریایی، زمینی)

- ۴,۱,۱ مزایا و معایب هر روش
- ۴,۱,۲ انتخاب روش مناسب حمل‌ونقل
- ۴,۱,۳ نوآوری‌ها در فناوری حمل‌ونقل

## ۴,۲ شرکت‌های حمل‌ونقل و ترخیص‌کاران گمرکی

۴,۲,۱ نقش شرکت‌های حمل‌ونقل

۴,۲,۲ انتخاب ترخیص‌کار گمرکی

۴,۲,۳ مدیریت هزینه‌ها در حمل‌ونقل

## ۴,۳ اینکوترمز ۲۰۲۰: درک شرایط تجاری

۴,۳,۱ مروری بر اینکوترمز

۴,۳,۲ تغییرات کلیدی در اینکوترمز ۲۰۲۰

۴,۳,۳ کاربردهای عملی اینکوترمز

## ۴,۴ انبارداری و مدیریت موجودی

۴,۴,۱ انواع راه‌حل‌های انبارداری

۴,۴,۲ تکنیک‌های مدیریت موجودی

۴,۴,۳ فناوری در مدیریت انبار

## ۴,۵ مدیریت ریسک در لجستیک

۴,۵,۱ شناسایی ریسک‌ها در لجستیک

۴,۵,۲ استراتژی‌های کاهش ریسک

۴,۵,۳ بیمه در عملیات لجستیک

## ۵. مستندات و رعایت مقررات

### ۵,۱ اسناد ضروری صادرات (فاکتور، لیست بسته‌بندی و غیره)

۵,۱,۱ الزامات فاکتور تجاری

۵,۱,۲ لیست بسته‌بندی و اهمیت آن

۵,۱,۳ بارنامه و airway bill

### ۵,۲ اسناد واردات و ترخیص کالا

۵,۲,۱ اسناد کلیدی واردات

۵,۲,۲ فرآیند ترخیص کالا از گمرک

۵,۲,۳ تأخیرهای رایج و نحوه جلوگیری از آنها

### ۵,۳ گواهی مبدأ و گواهی‌های تطابق

۵,۳,۱ انواع گواهی مبدأ

۵,۳,۲ دریافت گواهی مبدأ

۵,۳,۳ گواهی‌های تطابق برای محصولات خاص

۵,۴ برخورد با بازرسی‌های گمرکی

۵,۴,۱ آماده‌سازی برای بازرسی‌های گمرکی

۵,۴,۲ پاسخ به درخواست‌های بازرسی

۵,۴,۳ برخورد با عدم موفقیت در بازرسی

۵,۵ ثبت و نگهداری سوابق

۵,۵,۱ اهمیت ثبت سوابق

۵,۵,۲ بهترین روش‌ها برای ذخیره‌سازی اسناد

۵,۵,۳ آماده‌سازی برای حسابرسی‌های تجاری

۶. روش‌های پرداخت و مدیریت مالی

۶,۱ شرایط پرداخت رایج (اعتبار اسنادی، پیش‌پرداخت و غیره)

۶,۱,۱ درک اعتبار اسنادی

۶,۱,۲ مزایا و معایب پیش‌پرداخت

۶,۱,۳ تجارت با حساب باز

۶,۲ تبدیل ارز و مدیریت ریسک

۶,۲,۱ مبانی تبدیل ارز

۶,۲,۲ پوشش ریسک نوسانات ارزی

۶,۲,۳ ابزارهای مدیریت ریسک ارزی

۶,۳ گزینه‌های تأمین مالی تجارت

۶,۳,۱ انواع تأمین مالی تجارت

۶,۳,۲ دسترسی به تأمین مالی تجارت

۶,۳,۳ مطالعه موردی: استفاده موفق از تأمین مالی تجارت

۶,۴ مدیریت جریان نقدی در تجارت بین‌الملل

۶,۴,۱ چالش‌های جریان نقدی در تجارت

۶,۴,۲ استراتژی‌های بهبود جریان نقدی

۶,۴,۳ ابزارهای مدیریت جریان نقدی

۶,۵ برخورد با عدم پرداخت و اختلافات

۶,۵,۱ پیشگیری از عدم پرداخت

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| حل اختلافات پرداخت                | ۶,۵,۲ |
| اقدامات قانونی در صورت عدم پرداخت | ۶,۵,۳ |

## بخش سوم: استراتژی‌های پیشرفته و روندها

### ۷. ایجاد و مدیریت روابط بین‌المللی

|                                                |  |
|------------------------------------------------|--|
| ۷,۱ یافتن تأمین‌کنندگان و خریداران قابل اعتماد |  |
| ۷,۱,۱ روش‌های یافتن شرکای تجاری                |  |
| ۷,۱,۲ ارزیابی اعتبار تأمین‌کنندگان و خریداران  |  |
| ۷,۱,۳ مطالعه موردی: همکاری‌های موفق            |  |
| ۷,۲ تکنیک‌های مذاکره در تجارت بین‌الملل        |  |
| ۷,۲,۱ اصول مذاکره بین‌المللی                   |  |
| ۷,۲,۲ استراتژی‌های مذاکره برد-برد              |  |
| ۷,۲,۳ مدیریت اختلافات در مذاکرات               |  |
| ۷,۳ ایجاد مشارکت‌های بلندمدت                   |  |
| ۷,۳,۱ اهمیت روابط بلندمدت                      |  |
| ۷,۳,۲ استراتژی‌های تقویت روابط                 |  |
| ۷,۳,۳ مطالعه موردی: مشارکت‌های موفق            |  |
| ۷,۴ مدیریت ارتباطات بین‌فرهنگی                 |  |
| ۷,۴,۱ چالش‌های ارتباطات بین‌فرهنگی             |  |
| ۷,۴,۲ ابزارهای بهبود ارتباطات                  |  |
| ۷,۴,۳ مطالعه موردی: اشتباهات ارتباطی           |  |
| ۷,۵ حل اختلافات به‌صورت مسالمت‌آمیز            |  |
| ۷,۵,۱ روش‌های حل اختلاف                        |  |
| ۷,۵,۲ نقش میانجی‌گری و داوری                   |  |
| ۷,۵,۳ مطالعه موردی: حل اختلافات تجاری          |  |

### ۸. تجارت الکترونیک و تجارت دیجیتال

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| ۸,۱ رشد بازارهای آنلاین              |  |
| ۸,۱,۱ نقش پلتفرم‌های تجارت الکترونیک |  |

|                                                      |       |
|------------------------------------------------------|-------|
| مزایای صادرات از طریق تجارت الکترونیک                | ۸,۱,۲ |
| چالش‌های تجارت الکترونیک بین‌المللی                  | ۸,۱,۳ |
| <b>۸,۲ صادرات از طریق پلتفرم‌های تجارت الکترونیک</b> |       |
| انتخاب پلتفرم مناسب                                  | ۸,۲,۱ |
| استراتژی‌های بازاریابی دیجیتال                       | ۸,۲,۲ |
| مدیریت فروش و تحویل در تجارت الکترونیک               | ۸,۲,۳ |
| <b>۸,۳ سیستم‌های پرداخت دیجیتال</b>                  |       |
| روش‌های پرداخت آنلاین                                | ۸,۳,۱ |
| امنیت در پرداخت‌های دیجیتال                          | ۸,۳,۲ |
| پذیرش ارزهای دیجیتال در تجارت بین‌الملل              | ۸,۳,۳ |
| <b>۸,۴ امنیت سایبری در تجارت بین‌الملل</b>           |       |
| تهدیدات امنیتی در تجارت دیجیتال                      | ۸,۴,۱ |
| استراتژی‌های محافظت از داده‌ها                       | ۸,۴,۲ |
| بهترین روش‌ها برای امنیت سایبری                      | ۸,۴,۳ |
| <b>۸,۵ استفاده از فناوری برای بهبود کارایی تجارت</b> |       |
| اتوماسیون در فرآیندهای تجاری                         | ۸,۵,۱ |
| نقش هوش مصنوعی در تجارت                              | ۸,۵,۲ |
| مطالعه موردی: شرکت‌های پیشرو در فناوری               | ۸,۵,۳ |
| <b>۹. مدیریت ریسک و ملاحظات حقوقی</b>                |       |
| <b>۹,۱ شناسایی ریسک‌ها در واردات و صادرات</b>        |       |
| ریسک‌های مالی و تجاری                                | ۹,۱,۱ |
| ریسک‌های سیاسی و اقتصادی                             | ۹,۱,۲ |
| ریسک‌های لجستیکی و عملیاتی                           | ۹,۱,۳ |
| <b>۹,۲ بیمه در تجارت بین‌الملل</b>                   |       |
| انواع بیمه‌های تجاری                                 | ۹,۲,۱ |
| انتخاب بیمه مناسب                                    | ۹,۲,۲ |
| فرآیند دریافت خسارت                                  | ۹,۲,۳ |
| <b>۹,۳ اختلافات حقوقی و داوری</b>                    |       |
| انواع اختلافات تجاری                                 | ۹,۳,۱ |

|                                              |        |
|----------------------------------------------|--------|
| روش‌های حل اختلاف (داوری، میانجی‌گری)        | ۹,۳,۲  |
| مطالعه موردی: پرونده‌های حقوقی بین‌المللی    | ۹,۳,۳  |
| <b>۹,۴ حفاظت از مالکیت فکری</b>              |        |
| اهمیت مالکیت فکری در تجارت                   | ۹,۴,۱  |
| ثبت اختراعات و علائم تجاری                   | ۹,۴,۲  |
| برخورد با نقض مالکیت فکری                    | ۹,۴,۳  |
| <b>۹,۵ مدیریت شرایط فورس ماژور</b>           |        |
| تعریف فورس ماژور و شروط آن                   | ۹,۵,۱  |
| تأثیر فورس ماژور بر قراردادهای               | ۹,۵,۲  |
| برنامه‌ریزی برای شرایط غیرمترقبه             | ۹,۵,۳  |
| <b>۱۰. روندهای آینده در واردات و صادرات</b>  |        |
| <b>۱۰,۱ تأثیر پایداری بر تجارت</b>           |        |
| تجارت سبز و مسئولیت اجتماعی                  | ۱۰,۱,۱ |
| استانداردهای زیست‌محیطی در تجارت             | ۱۰,۱,۲ |
| مطالعه موردی: شرکت‌های پیشرو در پایداری      | ۱۰,۱,۳ |
| <b>۱۰,۲ بلاکچین و شفافیت در تجارت</b>        |        |
| کاربرد بلاکچین در زنجیره تأمین               | ۱۰,۲,۱ |
| مزایای بلاکچین برای تجارت                    | ۱۰,۲,۲ |
| چالش‌های پیاده‌سازی بلاکچین                  | ۱۰,۲,۳ |
| <b>۱۰,۳ نقش هوش مصنوعی در تجارت</b>          |        |
| پیش‌بینی بازار با هوش مصنوعی                 | ۱۰,۳,۱ |
| اتوماسیون فرآیندهای تجاری                    | ۱۰,۳,۲ |
| مطالعه موردی: شرکت‌های پیشرو در هوش مصنوعی   | ۱۰,۳,۳ |
| <b>۱۰,۴ بازارهای نوظهور و فرصت‌ها</b>        |        |
| شناسایی بازارهای نوظهور                      | ۱۰,۴,۱ |
| استراتژی‌های ورود به بازارهای جدید           | ۱۰,۴,۲ |
| مطالعه موردی: موفقیت در بازارهای نوظهور      | ۱۰,۴,۳ |
| <b>۱۰,۵ تطبیق با تغییرات سیاست‌های تجاری</b> |        |
| تأثیر تحولات سیاسی بر تجارت                  | ۱۰,۵,۱ |



|                                       |        |
|---------------------------------------|--------|
| استراتژی‌های انعطاف‌پذیری در تجارت    | ۱۰,۵,۲ |
| مطالعه موردی: تطبیق با تغییرات سیاستی | ۱۰,۵,۳ |