



**Namatek**  
True Education

# International Business

[www.namatek.com](http://www.namatek.com)

بازرگانی بین الملل

## فهرست مطالب

۱. انواع بازرگانی بین الملل (International Business)
۲. اهداف بازرگانی بین الملل
۳. مزایای بازرگانی بین الملل
۴. معایب بازرگانی بین الملل
۵. مفهوم اینکوترمز در بازرگانی بین الملل
۶. قواعد ۱۱ گانه اینکوترمز در بازرگانی بین الملل

پس از جنگ جهانی دوم بازرگانی بین الملل به صورت چشمگیری رشد یافته است. کشورها به منظور تامین نیازهای خود به روابط تجاری نیازمند می باشند. در این مقاله می خواهیم به معرفی انواع بازرگانی بین المللی، معایب، مزایا و... آن بپردازیم. پس پیشنهاد می کنم همراه ما باشید تا در این زمینه اطلاعات بیش تری کسب کنید.

## #1 انواع بازرگانی بین الملل (International Business)

بازرگانی بین الملل را می توان در سه دسته تقسیم بندی کرد:

### ۱. واردات (Import)

خرید کالا و خدمات از کشور خارجی را واردات می گویند و علت واردات این کالاها را می توان عدم تولید به مقدار کافی در داخل کشور با توجه به هزینه های رقابتی دانست. برای مثال ۸۲ درصد واردات نفت خام مورد نیاز هند از کشورهایی مانند امارات و ونزوئلا می باشد؛ زیرا این کشورها میدان های نفتی عظیمی را دارا هستند. همچنین واردات محصولات کشاورزی و پوشاک امارات متحده عربی از هند می باشد. علت آن را می توان آسان تر و ارزان تر بودن واردات در مقایسه با تولید در کشور امارات دانست.



## ۲. صادرات (Export)

فروش کالا و خدمات تولید شده در داخل به کشورهای خارجی را صادرات می گویند. به عنوان مثال موارد ذکر شده در زیر از هند به چین صادر می گردد:

- مواد شیمیایی غیرآلی
- دانه های روغنی
- سنگ معدن خام
- آهن و فولاد
- پلاستیک
- محصولات لبنی

لازم به ذکر است که موارد زیر نیز از چین به هند صادر می گردد:

- تجهیزات الکتریکی

- مواد شیمیایی آلی
- ابریشم
- سوخت های معدنی
- کودها

در نتیجه مبادله کالاها بین دو کشور هند و چین به منظور استفاده از ظرفیت تولید مربوطه خود انجام می گیرد.



### ۳. صادرات مجدد (Re-export)

شکلی خاص از بازرگانی بین الملل که هر دو تجارت واردات و صادرات را شامل می شود، صادرات مجدد نام دارد. در واقع واردات کالاها و خدمات از یک کشور بیشتر به منظور صادرات در کشور دیگر صورت می گیرد. همچنین کشور واردکننده قبل از صادرات دوباره کالا مقداری بر ارزش کالا اضافه می کند.

دلایل صادرات مجدد عبارت اند از:

- در صورت عدم دسترسی یا ارتباط مستقیم بین دو کشور
- در صورت دسترسی به امکانات فرآوری بهتر با یک کشور سوم
- عدم توافق تجاری بین دو کشور



## #۲ اهداف بازرگانی بین الملل

مشکلات ویژه معاملات بین المللی را از بین برده یا کاهش می دهد. از بروز اختلافات بین طرفین معامله جلوگیری می کند. عرف های تجاری و بازرگانی مشترک بین بازرگانان ایجاد می کند.

## #۳ مزایای بازرگانی بین الملل

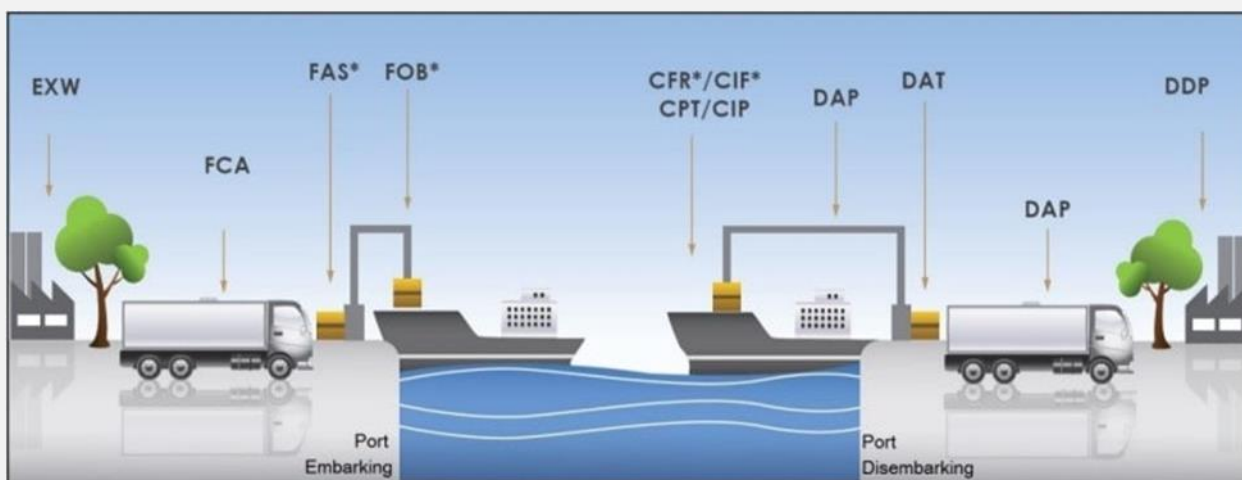
۱. متمرکز شدن کشورها بر تولید کالاها و خدمات که مختص جغرافیا، مهارت ها و ظرفیت آن ها می باشد.
۲. قادر ساختن کشورها در دستیابی به کالاها و خدمات با کیفیت بالا و قیمت های فوق العاده مقرون به صرفه به منظور برآوردن نیازهای خاص مردم.
۳. ایجاد جریان رقابت در بازار محلی. در نتیجه تولیدکنندگان و تامین کنندگان داخلی به منظور منحصر به فرد کردن رقابت خارجی، ظرفیت های خود را تقویت می کنند.
۴. تعدادی از کشورها به منظور تسهیل تجارت بین الملل و بهبود بخشیدن به توانایی های تولیدی به انعقاد قراردادهای تجاری منحصر به فرد اقدام کرده اند.
۵. قراردادهای مذکور به انتقال فناوری از کشورهای پیشرفته تر به کشورهای کمتر توسعه یافته تاکید دارد. در دنیای بازرگانی بین الملل کشورهای با یکدیگر معامله می کنند، تمایل به ایجاد فرصت های حرفه ای بیش تر در مقایسه با همتایان غیرتجاری خود دارند.



## #۴ معایب بازرگانی بین الملل

- برای کالا و خدمات به کشورهای دیگر وابستگی بیش از حد ایجاد می شود.
- حمل و نقل، ارتباطات، مسافت و تدارکات هزینه های بالایی دارد.
- در بازرگانی بین الملل به دلیل حوادث غیرمترقبه، خطر و عدم اطمینان وجود دارد.
- وجود محدودیت های وارداتی، صادراتی و گمرکی توسط دولت وجود دارد.
- ممکن است از بازارهای خارجی درک صحیحی وجود نداشته باشد.

## #5 مفهوم اینکوترمز در بازرگانی بین الملل



اینکوترمز (Incoterms) مخفف عبارت International commercial terms به معنی اصطلاحات بین المللی بازرگانی می باشد. به دلیل اختلافاتی که در روش های تجارت بین الملل وجود داشت موجب شد تا مجموعه ای از قوانین بین الملل که دو طرف معامله از آن تبعیت کنند، ایجاد شود که به این اصطلاحات اینکوترمز می گویند. می توان گفت این اصطلاحات به عنوان مرجعی برای انجام واردات و صادرات در بازرگانی بین الملل می باشد.

اهداف و کارکردهای اصطلاحات بازرگانی بین الملل (اینکوترمز) عبارت اند از:

- قواعد و مبنای اساسی برای تفسیر روابط تجاری
- مشخص کردن مسئولیت های خریداران و فروشندگان در انجام معاملات
- ایجاد رویه و ضوابط معین در نظام مبادلات بین المللی

• تسهیل انجام مبادلات بین المللی

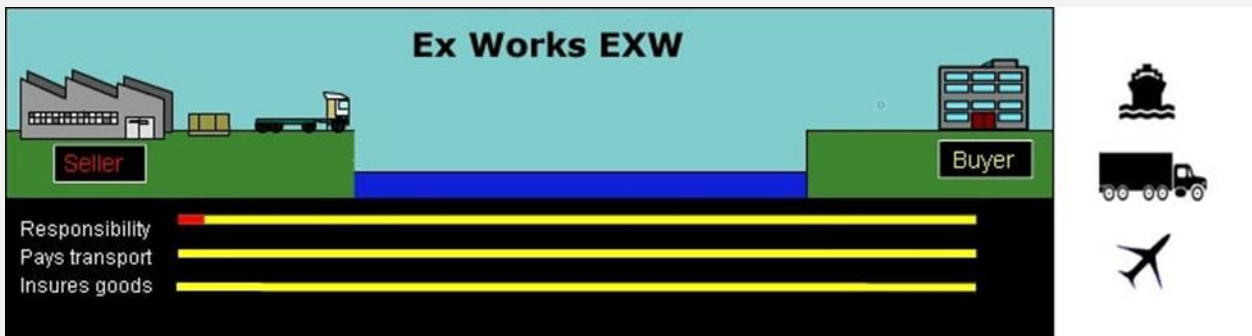
## #۶ قواعد ۱۱ گانه اینکوترمز در بازرگانی بین الملل

کلیه قواعد در دو دسته کلی تقسیم بندی می شوند:

### #۱-۶ قواعد قابل استفاده برای همه روش های حمل

EXW (EX-work) (۱)

این اصطلاح در بازرگانی بین الملل به معنی تحویل کالا در محل کار می باشد. طبق این قانون فروشنده باید کالا و اسناد مربوطه را در زمان تعیین شده مطابق قرارداد به خریدار یا حمل کننده معرفی شده از طرف خریدار تحویل دهد. لازم به ذکر است که فروشنده بابت انجام تشریفات گمرکی صادرات و اخذ مجوزهای صدور تعهدی ندارد؛ اما در صورتی که خریدار از فروشنده درخواست نماید، وی می تواند در اخذ مجوزهای صدور و انجام تشریفات گمرکی به خریدار کمک کند؛ اما در صورت عدم موفقیت به منظور انجام امور مذکور، خطر یا هزینه ای متوجه فروشنده نیست.



FCA (Free Carrier)

(۲)

این اصطلاح به معنی تحویل کالا در محل مقرر به حمل کننده می باشد. لازم به ذکر است در صورت تحویل کالا در محل کار فروشنده، مسئولیت بارگیری برعهده وی می باشد و در صورت انجام بارگیری در محل دیگری، فروشنده هیچ گونه مسئولیتی در برابر تخلیه بار ندارد.



CPT (Carriage Paid to)

(۳)

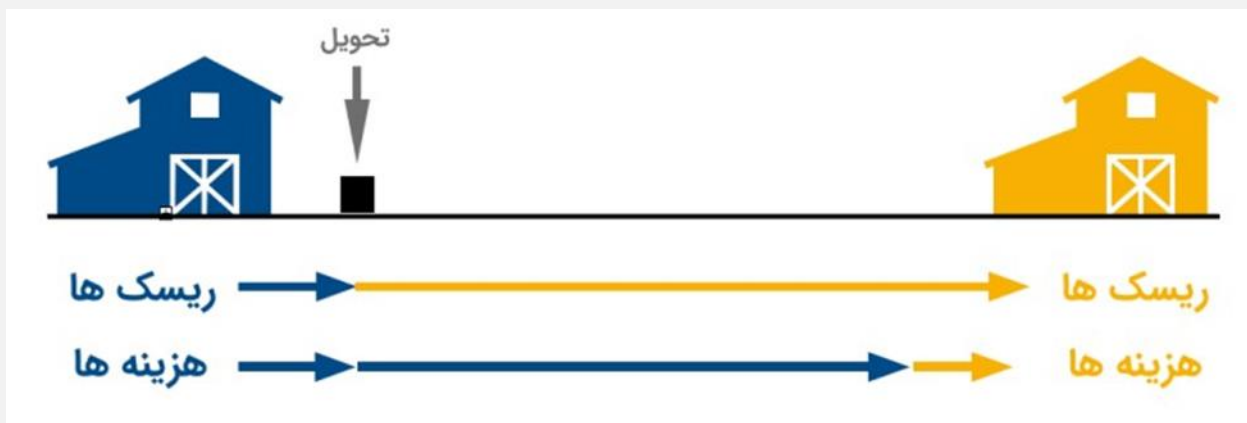
این اصطلاح در قواعد بازرگانی بین الملل به معنی پرداخت کرایه حمل تا مقصد می باشد.

در واقع در این قانون فروشنده کالا را به حمل کننده ای که خود تعیین کرده، تحویل می دهد و هزینه های لازم جهت حمل کالا تا مقصد برعهده فروشنده می باشد.



CIP (Carriage and Insurance paid to) (۴)

این اصطلاح به معنی پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد می باشد. در این قانون فروشنده کالا را به حمل کننده ای که خود تعیین کرده تحویل می دهد و هزینه های لازم به منظور حمل کالا تا مقصد برعهده فروشنده می باشد.



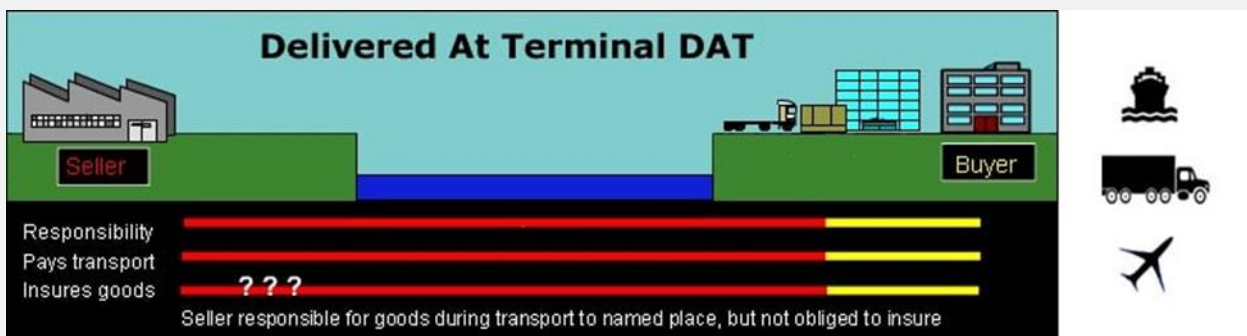
DAT (Delivered At Terminal)

(۵)

این اصطلاح در بازرگانی بین الملل به معنی تحویل در پایانه می باشد. پایانه می تواند محل های سرپوشیده و یا روباز زیر را شامل گردد:

- اسکله
- انبار کانتینری
- پایانه جاده ای، ریلی یا هوایی

در این روش فروشنده کالا را از وسیله رساننده به محل مورد توافق در نقطه معین در مقصد تخلیه کرده و در پایانه مورد نظر در اختیار خریدار قرار می دهد. تمام هزینه ریسک کالا تا رساندن آن به پایانه مشخص برعهده فروشنده می باشد.



## DAP (Deliver At Place)

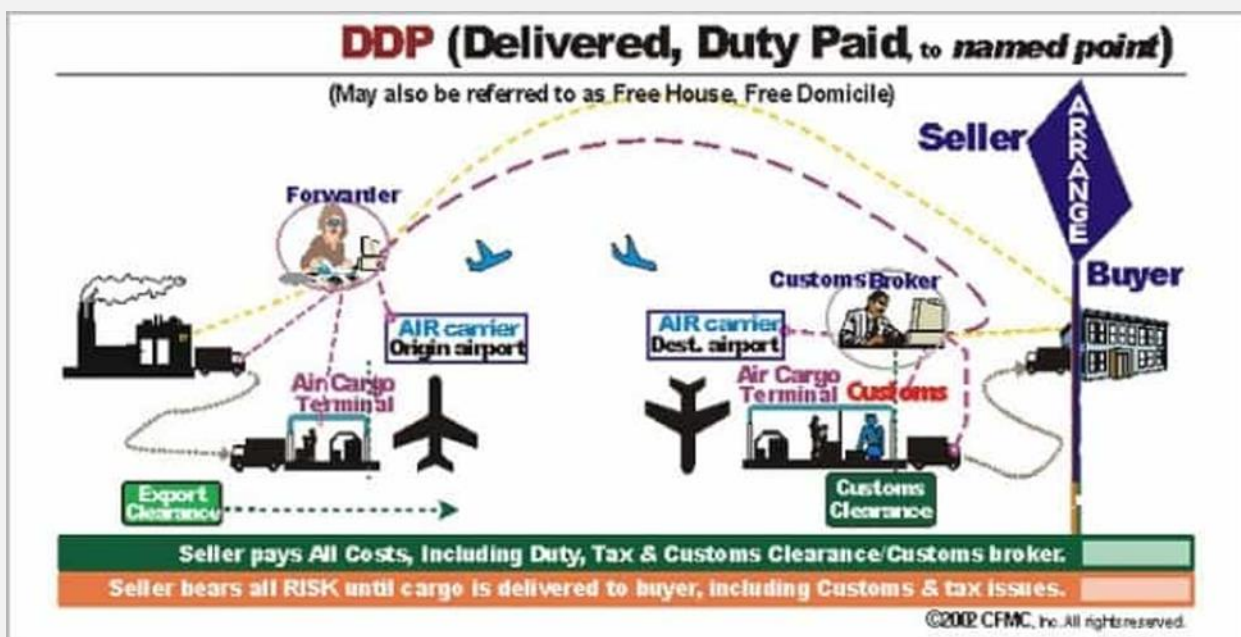
(۶)

این قانون به معنی تحویل در محل مورد توافق می باشد. در این روش زمانی تحویل انجام می شود که فروشنده کالا را روی وسیله حمل کننده به مقصد توافق شده، در اختیار خریدار قرار دهد و تمام خطرات مربوط به کالا تا رسیدن به محل توافق برعهده فروشنده می باشد.



## DDP (Delivered Duty paid)

(۷)



در این قانون از بازرگانی بین الملل تحویل کالا در محل تعیین شده در مقصد و همچنین با ترخیص و پرداخت حقوق و عوارض گمرکی امکان پذیر می باشد.

## #۶-۲ قواعد قابل استفاده برای روش حمل و نقل دریایی

(۱) FAS (Free Alongside Ship)

به تحویل کالا در کنار کشتی FAS می گویند. تحویل کالا توسط فروشنده هنگامی انجام می گردد که کالا در بندر بارگیری تعیین شده در کنار کشتی قرار گیرد.



FOB (Free On Board) (۲)

این اصطلاح در بازرگانی بین الملل به معنی تحویل کالا روی عرشه کشتی می باشد.



CFR (Cost and Freight) (۳)

این اصطلاح در بازرگانی بین الملل به معنی هزینه ها و کرایه تا بندر مقصد می باشد. در این روش تحویل کالا توسط فروشنده هنگامی

به انجام می رسد که کالا در بندر مبدا از کشتی بارگیری شود. نکته مهم این است که در قانون CFR فروشنده نسبت به انعقاد قرارداد بیمه و پرداخت حق بیمه هیچ وظیفه ای در مقابل خریدار ندارد.



## ٤) CIF (Cost Insurance and Freight)

این اصطلاح به معنی هزینه، بیمه و کرایه تا بندر مقصد می باشد. در این روش تحویل کالا به این صورت می باشد که فروشنده کالا را بعد از بارگیری در کف کشتی به شرکت حمل و نقل تحویل می دهد.

