

مقررات صادرات و واردات و ثبت سفارش کالا



مدرس؛ الهام افضلی

<http://marketmakers.ir/>

<http://marketmakers.ir/>



مقدمه؛

جهان امروز جهان مبادله است.

در حالی که میزان تولید جهانی طی ۳۵ سال ۵/۷ برابر شده، میزان تجارت جهانی در همین دوره ۲۶ برابر شده است. این آمار حکایت از آن دارد که رشد اقتصادی جهان بیش از آنکه مدیون تولید باشد متکی به تجارت بین الملل است.

همگام با روند پیشی گرفتن تجارت جهانی از تولید جهانی در چند دهه گذشته، مشاهده می شود که کشورهای در این دوره موفق به تسریع آهنگ رشد اقتصادی خود شده و توانسته اند شاخص های اقتصادی را نسبت به متوسط رشد جهانی بهبود ببخشند توجه خاصی به صادرات و واردات داشته اند.



مقدمه؛

کشورهایی که با درک درستی از اهمیت توسعه تجارت و توسعه روابط بین الملل به عنوان پیش نیاز توسعه صنعتی و اقتصادی در این خصوص اقدامات اساسی به عمل آورده اند.

(کشورهایی مانند کره جنوبی، چین، مالزی، سنگاپور و ترکیه)،

این کشورها با درک درست از تحولات جهانی سیاست های رشد اقتصادی خود را بر پایه استراتژی پیوند خوردن به اقتصاد جهانی بنا نهاده اند و باعث تحرک و برونگرایی بنگاه های اقتصادی خود شده اند.



مقدمه؛

بدین ترتیب، صادرات و واردات به منزله ریل های توسعه شبکه اقتصادی کشورها گسترش یافته تا قطار تولید بتواند بر روی آن راحت تر و سریع تر و به نقاط بیشتری حرکت کند.

در کشور ما نیز رویکرد توسعه صادرات به عنوان نگرش جدیدتری به توسعه اقتصادی، همزمان با تدوین دومین برنامه توسعه اقتصادی کشور با نام سیاست "جایگزینی واردات" مورد توجه واقع شد.



مقدمه؛

رشد اقتصادی بالا به دلیل اینکه راه حل بسیاری از معضلات اقتصادی از جمله فقر، بیکاری، تورم و توزیع نامناسب درآمدها تلقی می شود به عنوان یک هدف سیاستی مهم مورد نظر دولت ها بوده و اهمیت این شاخص به اندازه ای است که امروزه بعنوان نشان های از قدرت کشورها تلقی می شود.



مقدمه؛

اختلاف نظرها در خصوص تعریف رشد اقتصادی به طور مشخص هنگام تقابل آن با مفهوم توسعه اقتصادی بروز می کند.

مدیسون، رشد را برای کشورهای توسعه یافته و توسعه را برای کشورهای در حال توسعه معرفی می کند.

بدیهی است که طبق این دیدگاه در کشورهای توسعه یافته به دلیل اینکه از عوامل تولید تقریباً به طور کامل استفاده می شود، افزایش تولید تنها از طریق افزایش نهاده های تولید امکان پذیر خواهد بود.



مقدمه؛

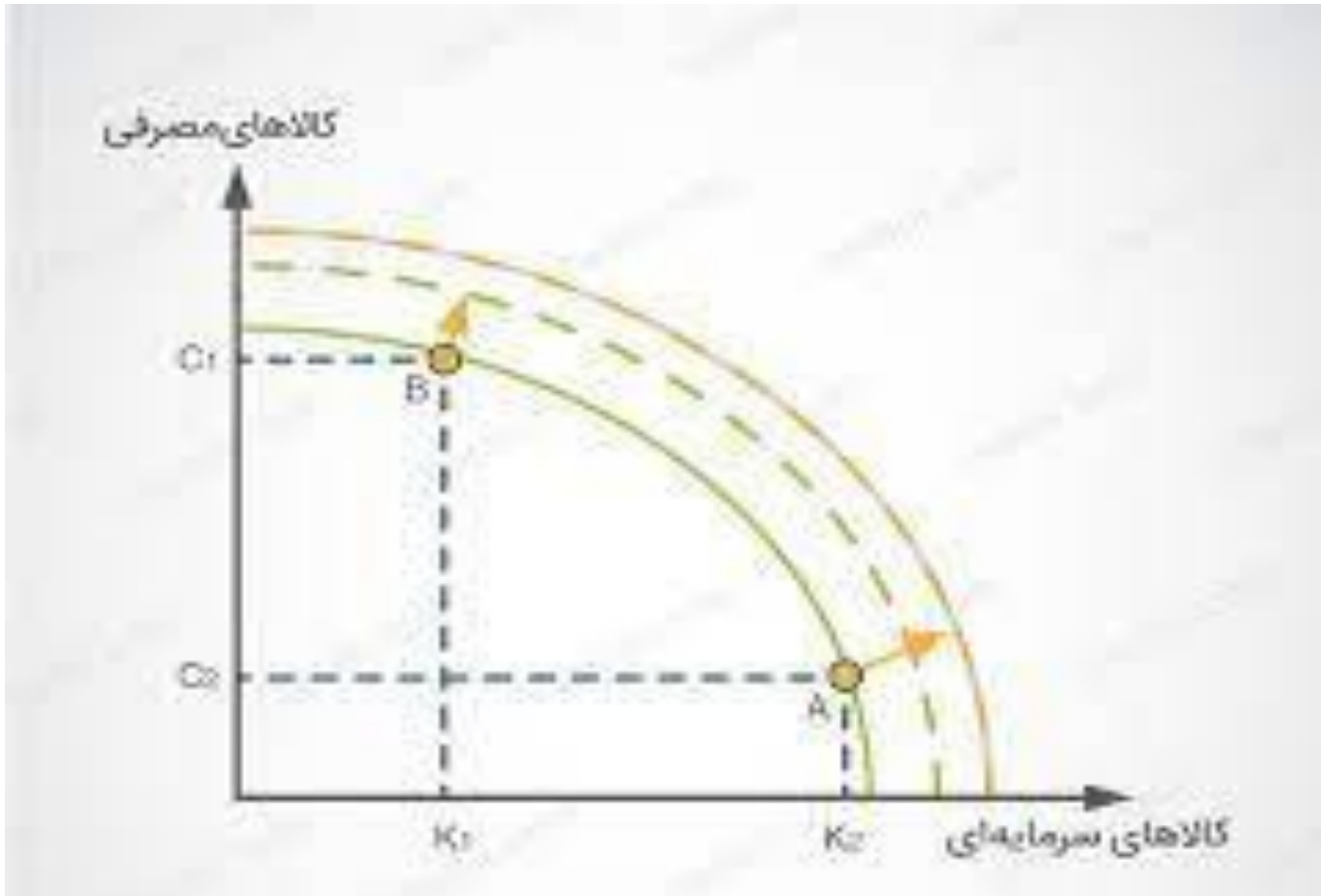
اقتصاددانان کلاسیک عموماً رشد اقتصادی را به افزایش درآمد ملی و توسعه اقتصادی را علاوه بر افزایش درآمد به تغییر ساختار تولید نیز نسبت می دهند.

به بیان دیگر، **رشد** اقتصادی جنبه **کمی** و **توسعه** اقتصادی جنبه **کیفی** دارد. از این دیدگاه، توسعه اقتصادی محیط بر رشد اقتصادی موثر بوده و آن را نیز در دل خود دارد.



مقدمه!

به نظر هابرلر تجارت باعث انتقال منحنی امکانات تولید به بیرون شده و از این طریق، باعث افزایش تولید و مصرف در جامعه می شود.





مقدمه؛

هابرلر اثرات تجارت را به صورت زیر دسته بندی می کند:

الف) تجارت خارجی می تواند **وسایل تولید** از جمله کالاهای سرمایه ای، مواد ساخته شده و نیم ساخته را همراه بیاورد.

ب) تجارت خارجی ابزاری برای گسترش دانش فنی، انتقال افکار جدید، واردات دانش و استعدادهای مدیریتی و ... در امر تولید به کشورهای در حال توسعه است.

پ) تجارت خارجی ابزار مهمی است برای حرکت بین المللی سرمایه به ویژه از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه.

ت) تجارت خارجی می تواند به مثابه بهترین سیاست ضدانحصاری قلمداد شود.



مقدمه؛

بدین ترتیب، هابریلر نتیجه می گیرند که تجارت خارجی علاوه بر منافع ایستا که از تقسیم کار به دست می آید، توسط چهار اثر پیش گفته، **ظرفیت های تولیدی** کشورهای در حال توسعه را **افزایش** می دهد.



تجارت؛

انواع تجارت و من جمله تجارت بین المللی در بازارها اتفاق می افتد

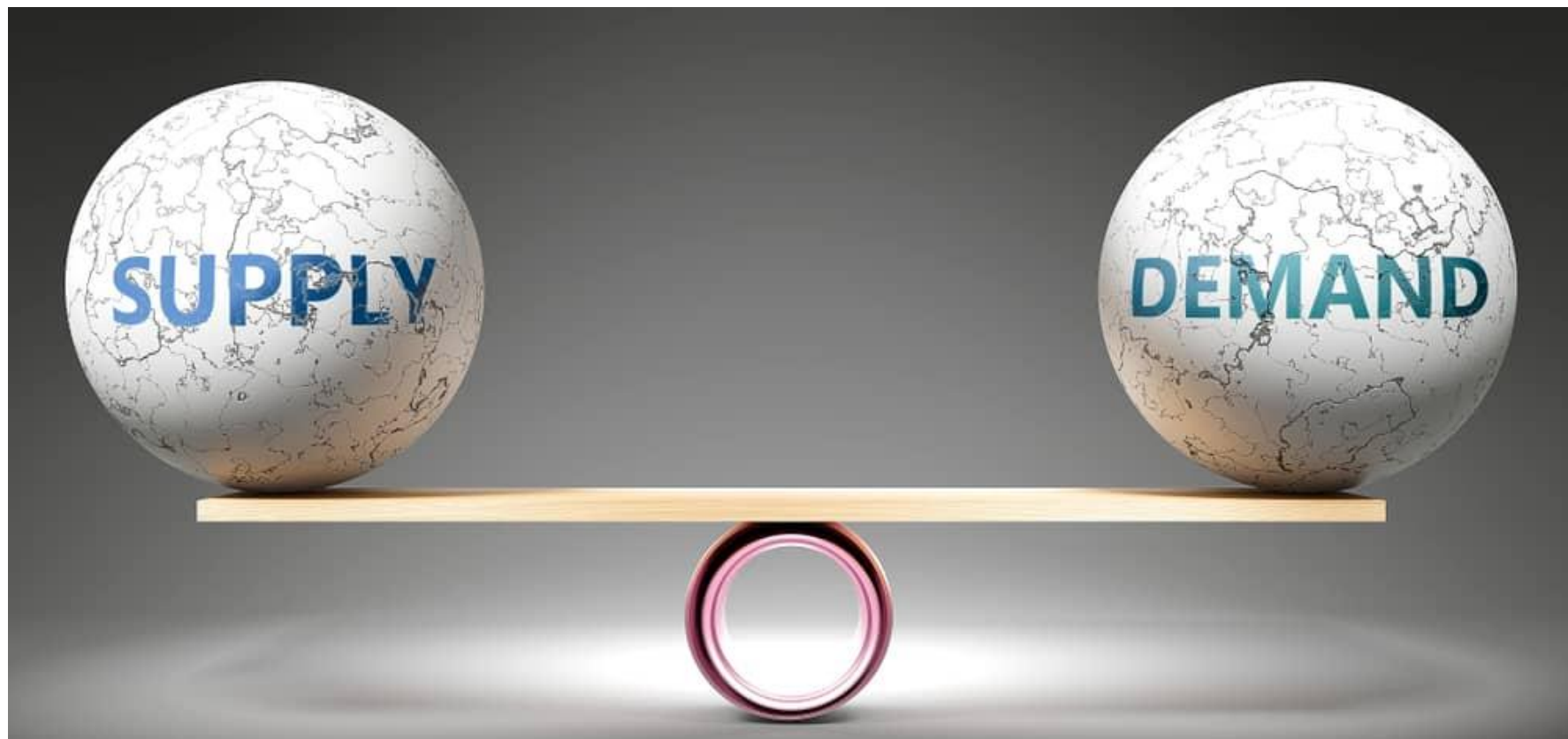
هر بازار دو رکن دارد؛

۱- سمت عرضه (فروشنده - صادر کننده)

۲- سمت تقاضا (خریدار - وارد کننده)



بازار؛





و به طور کلی این سه وجه یک مثلث را تشکیل میدهند
که باید همیشه در تعادل باشند
دولت ها مسئول ایجاد این تعادل هستند

بازارها

دولت ها

عرضه

تقاضا



نقش دولت؛





نقش دولت؛

در اقتصاد، نظریه و اعتقادات خاصی در رابطه با نقش دولت ها در تعادل اقتصاد وجود دارد هر کدام از این عقاید، طرفداران و حامیان خود را دارند، که می توانند شامل پیامدهایی برای اقتصاد باشند.

دو گروه اصلی نظریات اقتصادی؛

۱- نظریه اقتصاد کلاسیک

۲- نظریه اقتصاد کینزی



نظریه اقتصاد کلاسیک؛

اقتصاد کلاسیک نظریه ای است که آدام اسمیت در اواخر قرن هجدهم مطرح کرد و بعداً در آثار دیوید ریکاردو و جان استوارت میل توسعه یافت.

افکار نظریه کلاسیک، که تا حدود دهه ۱۸۷۰ در آموزش اقتصادی در بریتانیا مشهور بود، متمرکز بر تقویت اقتصاد و آزادی اقتصادی، تأکید بر الگوهای لائیس فایر و رقابت آزاد بود.

تئوری اقتصاد کلاسیک این است که اگر بازارهای آزاد تنها بمانند، خودشان را تنظیم می کنند. بازارها تعادل خود را بدون دخالت مردم یا دولت پیدا خواهند کرد.



نظریه اقتصاد کلاسیک؛

در اقتصاد کلاسیک، هر کس آزاد است که منافع شخصی خود را در بازاری آزاد و قابل رقابت برای همه دنبال کند. وقتی افراد در مشاغل مختلف کار می کنند، حقوق می گیرند و از این دستمزدها برای خرید محصولات دیگر استفاده می کنند. در اصل، کارگران تقاضای خود را برای کالاها و خدمات ایجاد می کنند.





نظریه اقتصاد کینزی؛

نظریه اقتصادی کینزی از جان مینارد کینز، اقتصاددان بریتانیایی ناشی می شود و از تحلیل وی در مورد رکود بزرگ در دهه ۱۹۳۰ نشأت می گیرد.

طرفداران کینزی معتقدند که سرمایه داری، سیستم خوبی است، اما گاهی اوقات به کمک نیاز دارد. وقتی همه چیز خوب است، مردم کار می کنند، درآمد کسب می کنند و آن را صرف چیزهایی می کنند که می خواهند. هزینه ها اقتصاد را تحریک می کند و همه چیز روان پیش می رود. اما وقتی اقتصاد نزولی می شود، حالات تغییر می کند.

سخن گویان

برای واژگون کردن اساس یک مملکت، هیچ وسیله‌ای ظریف‌تر و مطمئن‌تر از کاهش ارزش پول رایج نیست. تنزل ارزش پول رایج، تمام نیروهای پنهان اقتصادی را در راستای نابودی به کار می‌گیرد و این عمل را به گونه‌ای انجام می‌دهد که حتی یک نفر از میلیون‌ها نفر نیز متوجه آن نمی‌شود.



جان مینارد کینز (۱۸۸۳-۱۹۴۶)
(یکی از اقتصاددانان برجسته قرن بیستم)



نظریه اقتصاد کینزی؛

اقتصاددان انگلیسی ، جان مینارد کینز ، در پی رکود بزرگ ، آنچه را که ما از آن به عنوان اقتصاد کینزی یاد می کنیم ، آغاز کرد.

کینز به دنبال افزایش حقوق دولت و مالیات کمتر برای تحریک تقاضا و خارج کردن اقتصاد کشور از رکود بزرگ بود.

اگر شرایط سخت شود....

در زمان سخت تر ، مشاغل شروع به بستن و اخراج کارمندان خود می کنند. مردم پولی برای خرج کردن ندارند و سعی می کنند اندکی را که باقی مانده اند پس انداز کنند. هنگامی که مردم هزینه های خود را ترک می کنند ، اقتصاد حرکت خود را از دست می دهد و دچار تزلزل می شود.



نظریه اقتصاد کینزی؛

مکتب کینز معتقد به دخالت و نظارت دولت بر اقتصاد جهت رسیدن بازارها به تعادل است و ابزارهایی را پیشنهاد میدهد؛



۱- مالیات

۲- یارانه

۳- هدایت بنگاه ها به سودآوری

۴- توجه به مطلوبیت مصرف کننده



تفاوت بین نظریه کینزی و کلاسیک؛

تفاوت بین نظریه کینزی و نظریه اقتصاد کلاسیک، سیاست های دولت را تحت تأثیر قرار می دهد. یک طرف معتقد است که دولت باید نقشی فعال در کنترل اقتصاد داشته باشد، در حالی که مکتب دیگر فکر می کند اقتصاد برای تنظیم خود بهتر است تنها بماند.

اقتصاددانان کلاسیک، هزینه های دولت را دوست ندارند و به خصوص از بدهی های دولت بیزار هستند. آنها بودجه متعادل را ترجیح می دهند زیرا اعتقاد ندارند، اقتصاد از هزینه های بالاتر دولت سود می برد. کینزی ها با استقراض دولت مشکلی ندارند، زیرا آنها متقاعد شده اند که هزینه های دولت تقاضای کل را در اقتصاد افزایش می دهد.



تفاوت بین نظریه کینزی و کلاسیک؛

اقتصاد کلاسیک بر این واقعیت تأکید دارد که بازارهای آزاد منجر به نتیجه ای کارآمد می شوند و خود تنظیم می شوند.

کینزیان معتقدند که اقتصاد به دلیل بازارهای ناقص، می تواند برای مدت زمان قابل توجهی زیر ظرفیت کامل باشد.

کینزی ها برای غلبه بر رکود اقتصادی نقش بیشتری در سیاست های انبساطی مالی (مداخله دولت) دارند.



رشد آینده اقتصاد؛

تفاوت اساسی بین کینزی ها و کلاسیک ها در نحوه پیش بینی و درمان رشد آینده اقتصاد است. کینزی ها روی مشکلات کوتاه مدت تمرکز می کنند. آنها این موضوعات را نگرانی های فوری می دانند که دولت باید برای اطمینان از رشد بلند مدت اقتصاد با آنها برخورد کند..

جان مینارد کینز راه حل مشکلات درون مرزی را «اقتصاد برون مرزی» میداند.

اقتصاد برون مرزی شاخه ای از اقتصاد کلان است و بر سایر مولفه های اقتصاد کلان تاثیر بسزایی دارد. عبور از اقتصاد خرد و توجهتک بعدی به عملکرد درون مرزی بنگاه های اقتصادی و مطلوبیت مصرف کننده ها توجه دولت ها را به اقتصاد کلان و مولفه های آن جلب میکند.



اقتصاد خرد - اقتصاد کلان؛

اقتصاد کلان (MACRO ECONOMY) در مقابل اقتصاد خرد (MICRO ECONOMY) به مقولات کلان در علم اقتصاد اشاره دارد و مفاهیم کسب و کار را در اشل بزرگ بررسی و ارزیابی می کند.

در اقتصاد خرد، ما با نهاده های تولید، عرضه و فروش و خرید مواجهیم و با نمودارها و الگوهای رفتار مصرف کننده، تولید کننده، کالای لوکس و گیفن و مازاد عرضه و تولید روبرو هستیم و تغییرات کمیت و قیمت و عرضه و تقاضا در بازارها بررسی می شود.

در حالی که اقتصاد کلان، پارافرا ترا گذاشته و به سرمایه گذاری، رشد اقتصادی، رشد ناخالص ملی، بیکاری، رکود، تورم، شاخص کل بورس، پس انداز اشاره دارد



اقتصاد خرد - اقتصاد کلان؛

گفتیم که بحث و داستان اقتصاد کلان، بررسی کلی وضع اقتصادی و نگاه از بالا به پایین در کسب و کار است. روند سرمایه، روند نقدینگی، تورم، سیاست گذاری پولی و بانکی، مدیریت بانکداری، چرخه تولید و امثالهم. اما در اقتصاد خرد، منحنی عرضه و تقاضا و رفتار خریدار و فروشنده خرد، تحلیل می شود. در اقتصاد کلان، چرخه تولید، محاسبات ملی و شاخص قیمت ها مورد بحث و بررسی قرار می گیرد.

مدل های درآمد و مخارج و سیاست های پولی و بانکی و نقش آن در چرخه اقتصادی کشورها تحلیل می شود. تحلیل های اقتصاد باز در مقابله اقتصاد بسته، بررسی شده و مدل های عرضه و تقاضا در سطح کلان، مورد ارزیابی قرار می گیرد. در اقتصاد کلان، با بحث تورم (inflation) مواجه هستیم در اقتصاد کلان، مقوله سرمایه گذاری که در ساحت گرایش «خرد» نیست، در دستور کار سیاست گذاران قرار می گیرد و نظریه های مختلف، ارزیابی می شود. و شاهد بررسی نظریه های تقاضای پول در بازار هستیم

فهم اقتصاد های پیشرفته جهان با آشنایی با مفاهیم و اصطلاحات اقتصاد کلان امکان پذیر است.



اقتصاد کلان؛

مولفه های اقتصاد کلان؛

✓ نرخ ارز

✓ تورم

✓ اشتغال

✓ بیکاری

✓ نرخ رشد اقتصاد

✓ GNP

✓ GDP

✓ و تراز پرداخت ها

✓ و



هر کدام از شاخص های اقتصاد کلان دارای نرخ استاندارد در سطح بین المللی است.



اقتصاد کلان؛

در یک دسته بندی کلی میتوان اقتصاد کلان را به دو بخش کلی تقسیم کرد؛

۱. بخش بین الملل شامل دو زیر گروه؛ ۱-۱ تجارت بین الملل
۱-۲ مالیه بین الملل

۲. پول، ارز، بانکداری



تجارت بین الملل؛

تجارت بین الملل = صادرات + واردات

واردات یا Import

فرایندی است که طی آن، محصولات از کشورهای دیگر، با اهداف مختلف به کشور وارد می شود.

بازار هدف در واردات معمولاً بازار کشور واردکننده است و محصولات وارد شده یا مستقیماً استفاده می شوند یا به عنوان مواد اولیه برای تولید محصولات دیگر به مصرف می رسند و یا مجدداً فرآوری می شوند.



صادرات قدمی رو به پیشرفت اقتصادی کشور؛

صادرات Export

به معنای انتقال کالا یا خدمات از کشور مبدا به کشور مقصد و دریافت کننده است.

از نظر اداره گمرک جمهوری اسلامی ایران، هرگونه خروج کالا از کشور طبق قوانین و مقررات حاکم بر کشور، صادرات تلقی می شود.

صادرات نشان دهنده میزان تعاملات هر کشور با سایر کشورهای جهان بوده و به نوعی قدرت نمایی در بخش تولید و خدمات محسوب می شود.

به ازای صادرات محصول و خدمات، امکان تامین درآمد ارزی کشور وجود دارد. در واقع این کار برای برقراری موازنه تجاری و تعادل اقتصادی، امری اجتناب ناپذیر است



صادارت :

آنچه در دهه های اخیر بیش از پیش نمود پیدا کرده است، بین المللی شدن تجارت و روی آوردن شرکت ها به بازار جهانی است. در این شرایط شرکت ها از طرق مختلف می کوشند تا کالاها و خدمات خود را در سرتاسر دنیا به فروش برسانند و سود خود را حداکثر سازند. در این میان صادرات یکی از راهکارهایی است که بیشترین کاربرد را برای بین المللی شدن شرکت ها داشته است. شرکت ها با صادرات می توانند با کمترین درگیری در فعالیت های محلی محصول خود را در بازارهای خارجی عرضه کنند.



اهمیت و نقش صادرات :

نقش صادرات و اهمیت آن در زمینه رشد و شکوفایی اقتصاد **کشورهای در حال توسعه**، به خوبی شناخته شده است. صادرات به عنوان موتور رشد اقتصادی برای کشورهای در حال توسعه مورد توجه قرار گرفته است.

یکی از مسائل مهم اقتصادی که امروزه بسیاری از کشورها، از جمله کشورهای در حال توسعه با آن دست به گریبان هستند **وجود کسری در تراز پرداخت های خارجی و کمبود ارز** است که به **عدم تعادل ارزی**، کاهش ارزش پول ملی و **خروج سرمایه** از کشور منجر می گردد.

گرچه راه های متعددی برای تأمین کسری ارزی وجود دارد اما باید گفت که اصولی ترین و مناسب ترین این روشها، همان افزایش صادرات است که یک راه حل اساسی و اقتصادی به شمار می رود.



اهمیت و نقش صادرات :

صادرات نقش مهمی در ثبات اقتصادی کشور دارد و در حوزه‌های مختلف کشاورزی، صنعتی و خدماتی موجب تحول چشمگیری می‌شود. همچنین موجب افزایش تراز تجاری و تولید و نیز ایجاد اشتغال می‌شود که از مهم‌ترین پارامترهای توسعه یافتگی است.

هرگاه کشوری بخواهد مراحل پیشرفت را سپری کند، می‌بایست به تولید کالا و خدمتی که سبب افزایش صادرات شود، توجه داشته باشد. در واقع تمام کشورهای توسعه یافته، بخش قابل توجهی از تولید ناخالص ملی خود را از محل صادرات تامین می‌کنند یا اینکه یکی از محورهای توسعه آنها تولید کالا و خدمات برای صادرات به شمار می‌رود زیرا وقتی کالایی صادر می‌شود **به این معنا است که** تولید آن کشور، چنان کیفیتی دارد که می‌تواند بازارهای بین‌المللی را به دست آورد و بازار ملی و بین‌المللی را تصاحب کند. بنابراین صادرات یکی از عوامل مهم ثبات اقتصادی کشورها محسوب می‌شود که توجه ویژه‌ای به آن دارند.



اهمیت و نقش صادرات :

ایران نیز به دلیل شرایط خاصی اقتصادی و ژئوپلتیکی به این مقوله نگاه ویژه دارد و همین توجه ویژه باعث شده تا شورای فرهنگ عمومی کشور ۲۹ مهر را به عنوان «روز صادرات» نامگذاری کند تا بیانگر عزم و اراده ملی در مجموعه دولت و مردم برای توسعه صادرات غیرنفتی و در نتیجه پیشرفت اقتصادی کشور باشد و هر ساله برای این روز شعاری در نظر گرفته می شود که در سال ۱۳۹۹ شعار روز صادرات با عنوان «توسعه صادرات، امنیت اقتصادی، اشتغال مولد و رفاه پایدار» نامگذاری شده است.



اهمیت و نقش صادرات :

با جهانی شدن و بعد از اینکه «توسعه صادرات محور» به عنوان یک استراتژی و خط‌مشی توسط کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه برای تضمین رشد اقتصادی پذیرفته شد، اقتصاددانان پیش از پیش به مباحثات مربوط به توسعه تجارت و صادرات توجه کردند. به گونه‌ای که ادبیات موجود در حال حاضر در مورد سیاست‌گذاری‌هایی که صادرات را تشویق می‌کند، بسیار گسترده‌تر از قبل شده است.

همچنین تنوع‌بخشی به محصولات صادراتی و توجه به مزیت نسبی کشورها در مبادلات از جمله نکاتی است که مورد توجه قرار گرفته است. همین مساله به صورت تاریخی کشورها را به سوی صادرات و مثبت ساختن تراز تجاری‌شان سوق داده و سبب شده تا یکی از عوامل مهم قدرت اقتصادی در کشورها همین مساله صادرکنندگی باشد. به همین دلیل هم تجربه کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه نشان می‌دهد که روی آوردن به رشد و توسعه صادرات محور یکی از استراتژی‌هایی است که می‌تواند رشد بلندمدت را تضمین کند



اهمیت و نقش صادرات :

توسعه صادرات به ویژه در دهه ۷۰ میلادی، نقش مهمی را در توسعه اقتصادی برخی کشورها و به طور خاص کشورهای تازه صنعتی شده آسیای شرقی ایفا کرد.

البته لازم به ذکر است که رمز موفقیت کشورهای یاد شده در اعمال همزمان دو راهبرد جانشینی واردات و توسعه صادرات بوده است؛

به طوری که گسترش و توسعه صادرات، موجبات رقابت و در پی آن بهبود کیفیت و فن آوری را در محصولات تولید آنها متکی بر سیاست جانشینی واردات بوده فراهم کرده است بدون توجه به این نکته نمی توان انتظار معجزه آسایی از این راهبرد در توسعه اقتصادی کشور داشت.



اهمیت و نقش صادرات :

در کشور ما نوسانات شدید درآمدهای حاصل از صدور نفت، کاهش قدرت خرید این درآمدها، افزایش جمعیت و از همه مهمتر، پایان پذیر بودن منابع نفتی مدت هاست که سیاست گذاران و برنامه ریزان کشور را به این باور رسانیده است که توسعه صادرات غیر نفتی و رهایی از اقتصاد تک محصولی ضرورتی اجتناب ناپذیر است. ناکامی اغلب کشورهای که از راهبرد «جایگزینی واردات» پیروی می کردند و این واقعیت که کشورهای تازه صنعتی شده آسیا عمدتاً از طریق راهبرد «توسعه صادرات» و نفوذ در بازارهای جهانی توانسته اند رشد مداوم اقتصادهای خود را حفظ و تقویت نمایند، نیز به نوبه خود در انتخاب راهبرد توسعه صادرات غیر نفتی کشور مؤثر بوده اند.



اهمیت و نقش صادرات :

نگاهی به موقعیت ژئوپولتیک ایران نشان می دهد که حدود ۴۰۰ میلیون جمعیت اطراف ایران ساکن هستند که می توانند جزو حوزه نفوذ و ارتباطی کشور محسوب شوند و این موضوع، امکان توسعه صادرات به این کشورها را به وجود می آورد و این مهم می تواند به لحاظ گوناگون برای کشور مفید باشد. برای نمونه در صورت صادرات محصولات بیشتر به کشورهای اطراف با به خطر افتادن امنیت ایران، امنیت غذایی و تامین کالای صادراتی سرزمین های اطراف نیز دچار تهدید می شود و این امر نوعی وابستگی کشورها را به ایران به همراه دارد. بنابراین، همه کشورهای مقصد به طور ناخود آگاه تلاش می کنند تا امنیت ایران حفظ شود و این موضوع ثبات اقتصادی، امنیتی و تجاری را به ارمغان می آورد.



اهمیت و نقش صادرات :

نقش صادرات در رشد اقتصادی کشورها بر همگان آشکار است چرا که مثبت شدن تراز پرداخت‌ها و به تبع آن افزایش ثروت و اشتغال می‌تواند مستقیماً به مصرف و رفاه اقتصادی تبدیل شود تا معیشت را برای یک ملت آسان‌تر کند که صادرات این پتانسیل را دارد تا در بخش‌های مختلف پتروشیمی، کشاورزی و ... اتفاق بیافتد.

برای نمونه محصولات کشاورزیو صنایعی تبدیلی کالاهایی هستند که می‌توان از حوزه کشاورزی صادر کرد. اینها ظرفیت بسیار بالایی دارند و می‌تواند اشتغال‌پایداری را در کشور ایجاد کند زیرا بخش زیادی از جمعیت کشور در قسمت‌های مختلف این بخش کشاورزی مشغول به کار هستند که رقم قابل توجهی محسوب می‌شود اما می‌بایست که با تقویت زیرساخت‌های این حوزه به آبیاری مکانیزه، نوع کشت، چگونگی و نحوه فرآوری محصولات کشاورزی و صنایع تبدیلی آن توجه شود که این عوامل به توسعه صادرات می‌انجامد.

بنابراین **برای موفقیت در زمینه صادرات** باید به فناوری هم اهمیت داد؛ یعنی برای تولید کالاها بایستی از فناوری‌های روز دنیا استفاده کرد تا بتوان کالاهایی با کیفیت بالا برای صادرات به بازار کشورهای دیگر تولید کرد.



اهمیت و نقش صادرات :

نتایج پژوهش‌های متعدد اقتصادی حکایت از این دارند که حضور فعال کشورها در عرصه تجارت بین‌الملل نقش بسیار مؤثری در بهبود نرخ رشد تولید ناخالص داخلی آنها دارد.

بازتر شدن اقتصاد کشورها و پیوستن آنها به نظام یکپارچه اقتصاد جهانی اگرچه عاری از پیامدهای منفی نبوده اما این پیامدهای منفی نباید به زیر سؤال رفتن تمامی دستاوردهای جهانی شدن بیانجامد. به جرأت می‌توان گفت در چند دهه اخیر هیچ کشوری نتوانسته بدون تجارت برون‌مرزی و جذب سرمایه و فناوری از سایر کشورهای جهان، دستاورد اقتصادی قابل توجهی کسب کند و استانداردهای زندگی بهتری برای شهروندانش فراهم سازد



اهمیت و نقش صادرات :

تجارت خارجی به ویژه برای کشورهای در حال توسعه از اهمیت بیشتری برخوردار است زیرا اغلب این کشورها با مشکلاتی همچون کمبود منابع اقتصادی، کمبود نیروی کار ماهر، ضعف در آموزش، عدم دسترسی به فناوری و ... دست و پنجه نرم می کنند. بازتر شدن اقتصاد و حضور فعال در عرصه های جهانی -مانند آنچه در چین و هند و قبل از آنها در کره جنوبی و سنگاپور اتفاق افتاد- اگرچه به معنی حل تمامی مشکلات یادشده نیست اما نقش بسیار حیاتی در فائق آمدن بر آنها ایفا می کند.



اهمیت و نقش صادرات :

کمیسیون اروپا که بازوی اجرایی اتحادیه اروپا محسوب می شود و به نوعی نقش قوه مجریه را در این اتحادیه ایفا می کند، با اشاره مختصر تجربیات برخی کشورهای در حال توسعه، از **۱۰ مزیت عمده تجارت** برای این گروه از کشورها نام می برد:

۱. تجارت، فرصت های تازه ای را برای کشورهای کمتر توسعه یافته فراهم می کند و با افزایش سرمایه گذاری خارجی و بهبود بهره وری از طریق توسعه بخش خصوصی، به توسعه یک کشور و کاهش فقر در بین شهروندان آن کمک می کند.

در فاصله سال های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ متوسط سرانه تولید ناخالص داخلی در کشورهای کمتر توسعه یافته، از ۳۲۵ دلار به ۶۲۵ دلار رسید که بخش زیادی از این رشد مرهون رشد تجارت و سرمایه گذاری خارجی در این کشورها بوده است.



اهمیت و نقش صادرات :

۲. تجارت به کشورهای در حال توسعه کمک می کند تا هزینه نهاده‌های تولید را کاهش دهند، به منابع مالی جدید دسترسی پیدا کنند، ارزش افزوده کالاهای تولیدی خود را بالا ببرند و جایگاه بهتری در زنجیره تأمین جهانی کسب کنند. به عبارتی تجارت موجب افزایش رقابت‌پذیری کشورهای در حال توسعه می‌شود.

اقتصادهای نوظهوری مانند چین، برزیل، هند و آفریقای جنوبی موفق شده‌اند بخشی از فاصله خود با کشورهای توسعه‌یافته را پر کنند و با ادامه روند کنونی می‌توانند امیدوار باشند که در دهه‌های آتی حتی جزو کشورهای توسعه‌یافته باشند. متوسط سرانه تولید ناخالص داخلی در این کشورها طی دهه نخست قرن بیست و یکم حدود ۱۱۵ درصد رشد داشته است.



اهمیت و نقش صادرات :

۲. تجارت به کشورهای در حال توسعه کمک می کند تا هزینه نهاده‌های تولید را کاهش دهند، به منابع مالی جدید دسترسی پیدا کنند، ارزش افزوده کالاهای تولیدی خود را بالا ببرند و جایگاه بهتری در زنجیره تأمین جهانی کسب کنند. به عبارتی تجارت موجب افزایش رقابت‌پذیری کشورهای در حال توسعه می‌شود.

اقتصادهای نوظهوری مانند چین، برزیل، هند و آفریقای جنوبی موفق شده‌اند بخشی از فاصله خود با کشورهای توسعه‌یافته را پر کنند و با ادامه روند کنونی می‌توانند امیدوار باشند که در دهه‌های آتی حتی جزو کشورهای توسعه‌یافته باشند. متوسط سرانه تولید ناخالص داخلی در این کشورها طی دهه نخست قرن بیست و یکم حدود ۱۱۵ درصد رشد داشته است.



اهمیت و نقش صادرات :

۳. تجارت امکان دسترسی به بازارهای جدید و نهادهای تولیدی جدید را برای کشورهای در حال توسعه فراهم می‌سازد و از این طریق نه تنها به متنوع‌سازی محصولات صادراتی آنها کمک می‌کند، بلکه منحنی امکانات تولید آنها را نیز بالاتر می‌برد.

دولت هند در دهه ۱۹۹۰ اقدام به کاهش تدریجی تعرفه‌های وارداتی خود -از به‌طور متوسط ۹۰ درصد در سال ۱۹۹۱ به رقم متوسط ۳۰ درصد در سال ۱۹۹۷- نمود و در نتیجه این تصمیم، تولیدکنندگان هندی توانستند دهها نوع کالای واسطه‌ای و سرمایه‌ای را با هزینه‌ای بسیار کمتر از قبل وارد کنند. در این دوره واردات کالاهای واسطه‌ای حدود ۲۲۷ درصد افزایش یافت که دوسوم از آنها را کالاهایی تشکیل می‌دادند که تولیدکنندگان هندی تا قبل از سال ۱۹۹۱ اساساً قادر به وارد کردن آنها نبودند. در نتیجه این تحولات تجاری، تولیدات صنعتی هند ۵۰ درصد افزایش یافت و نیمی از این رشد مستقیماً ناشی از تولید کالاهای جدید بود.



اهمیت و نقش صادرات :

۴. تجارت موجب تسهیل فرآیند تبادل دانش فنی و سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه می شود و از این طریق نوآوری را ارتقا می بخشد.

تجارت و سرمایه گذاری خارجی به گسترش روزافزون فناوری اطلاعات و ارتباطات در اقصی نقاط جهان کمک شایانی نموده است، به طوری که در پایان سال ۲۰۱۷ حدود ۹۵ درصد از جمعیت جهان به خدمات تلفن همراه دسترسی دارند.



اهمیت و نقش صادرات :

۵. تجارت آزاد بازارهای جدیدی را به روی کسب و کارهای محلی می گشاید و با رفع موانع غیر ضروری، صادرات را برای آنها تسهیل می کند.

در سالهای ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱ اصلاحاتی در زمینه قوانین تجاری در ۳۶ کشور از کشورهای جنوب صحرای آفریقا صورت گرفت که نتیجه آن بهبود فضای کسب و کار در اغلب این کشورها بود؛ طبق آخرین گزارش بانک جهانی در مورد سهولت کسب و کار (Ease of Doing Business) کشور آفریقایی موریتانی حتی از برخی کشورهای منطقه یورو جایگاه بهتری کسب نموده و در رتبه بیست و پنجم جهان (از ۱۹۰ کشور) قرار گرفته است.



اهمیت و نقش صادرات :

۶. تجارت موجب گستردگی منابع تأمین کالاها و خدمات شده و فضای رقابتی در بازارها ایجاد می‌کند تا مصرف‌کنندگان گزینه‌های بیشتری در اختیار داشته باشند و هزینه کمتری پردازند.

در دهه‌های اخیر اقتصاد جهانی رشد قابل قبولی را تجربه نموده و درآمد سرانه در بسیاری از کشورهای در حال توسعه به میزان قابل توجهی افزایش یافته است؛ در عین حال نرخ تورم جهانی اغلب کمتر از ۱۰ درصد در سال بوده و حتی از سال ۲۰۰۰ تا کنون، اقتصاد جهانی تنها در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ نرخ تورمی بالاتر از ۵ درصد داشته است.



اهمیت و نقش صادرات :

۷. تجارت به انتقال مستمر دانش و راهکارهای مفید بین شرکای تجاری می‌انجامد و از این طریق نقش بسیار مهمی در بهبود استانداردهای کیفی و زیست‌محیطی و نیز توانمندی نیروی کار ایفا می‌کند.

برخی کشورهای جنوب شرق آسیا از جمله بنگلادش و سری‌لانکا توانسته‌اند به لطف گسترش روابط تجاری خود با کشورهای اروپایی، **استانداردهای کیفی محصولات صادراتی خود به‌ویژه منسوجات** را به میزان قابل توجهی بهبود دهند و به ظرفیت‌های صادراتی بالاتری دست یابند. در دهه نخست قرن جاری، ارزش صادرات کشور بنگلادش بیش از ۸۰ درصد افزایش یافت.



اهمیت و نقش صادرات :

۸. تجارت به دولت‌های کمک می‌کند تا با بهره‌گیری از مزیت گسترده‌تری منابع تأمین کالاها و خدمات، هزینه خریدهای خود را کاهش دهند و بار مالی کمتری را تحمل کنند.

خریدهای دولت‌ها از کشورهای خارجی به‌طور متوسط ۱۰ الی ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشورها را تشکیل می‌دهد که رقم قابل توجهی محسوب می‌شود و نشان از اهمیت مستقیم تجارت بین‌الملل برای خود دولت‌ها دارد.



اهمیت و نقش صادرات :

۹. تجارت موجب تقویت ارتباط بین ملت‌ها می‌شود زیرا آنها را در فضایی دوستانه گرد هم می‌آورد و موقعیتی برد-برد را برای آنها فراهم می‌کند. پس می‌توان گفت تجارت می‌تواند به گسترش صلح و ثبات در جهان کمک کند.

نتایج مطالعات تجربی مرکز تحقیقات سیاست‌گذاری اقتصادی (CEPR) نشان می‌دهد که احتمال تبدیل شدن تنش‌های سیاسی عادی به درگیری‌های نظامی بین کشورهاییکدیگر روابط تجاری بیشتری دارند، بسیار کمتر از کشورهاییکدیگر است که تمایل چندانی به تجارت با یکدیگر نشان نمی‌دهند. در واقع ترس از لغو روابط تجاری و از دست دادن مزایای ناشی از این روابط باعث می‌شود که دولت‌ها با احتیاط بیشتری رفتار کنند.



اهمیت و نقش صادرات :

۱۰. تجارت، بخش‌های اقتصادی مولد را تقویت نموده و از این طریق به ایجاد فرصت‌های شغلی جدید با سطح درآمد بالاتر کمک می‌کند و کیفیت زندگی مردم کشورهای مختلف را بهبود می‌بخشد.

درآمد کارگران بخش تولید در اقتصادهای باز، بسته به منطقه‌ای که در آن واقع شده‌اند، بین ۳ تا ۹ برابر درآمد همکاران آنها در اقتصادهای بسته است. حتی در درون یک اقتصاد نیز درآمد کارگران بخش‌های مرتبط با خارج بسیار بهتر از درآمد کارگران بخش‌های بسته است. در کشور شیلی، کارگران شاغل در صنایعی که از امتیاز تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی بهره‌مند هستند، سالانه ۱۱۰۰ یورو بیش از سایر کارگران این کشور درآمد کسب می‌کنند.



اهمیت و نقش صادرات :

با همه مشکلات امروز اقتصاد کشور مبتنی بر صادرات غیرنفتی است که این موضوع از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به این معنا که کشوری که سال‌های سال بر اساس اقتصاد نفتی اداره می‌شد، اکنون به هر دلیلی از جمله تنگناهای ارزی از ناحیه تحریم‌ها با شرایطی مواجه شده که به ناچار برای کشور و دولت، توفیقی ایجاد شده که وابستگی خود را از نفت جدا و به اقتصاد و صادرات غیرنفتی متکی شود. بنابراین ایران در چنین شرایطی به عنوان تنها کشور نفت‌خیزی در دنیا شناخته می‌شود که وابستگی بودجه به نفت در آن به حدود ۱۰ درصد رسیده و اگرچه سال‌های قبل نیز، این وابستگی بالغ بر ۲۰ درصد بوده اما باز هم نسبت به کشورهای نفت‌خیز، بودجه ایران کمترین وابستگی را داشته است



اهمیت و نقش صادرات :

بنابراین در طول سال‌های گذشته، از یک طرف صادرات مورد توجه قرار گرفت و از طرفی دیگر، زیرساخت‌های صنعتی، کشاورزی و معدنی رشد یافت و در نهایت، سرمایه‌گذاری‌هایی که در حوزه صنایع پتروشیمی رخ داد، هم اکنون به ثمر نشست و همه این عوامل سبب شد تا از صادرات ۷ میلیارد دلاری دهه ۸۰ خورشیدی به صادرات بالغ بر ۴۰ میلیارد دلاری در سال ۱۳۹۸ خورشیدی تبدیل شود.



اهمیت و نقش صادرات در ایران :

هرچند تحریم‌ها و شیوع ویروس کرونا برای کشور مشکلاتی ایجاد کرده اما ایران دارای مزیت‌هایی از جمله دسترسی به آب‌های گرم جنوب و کشورهای شمالی، نیروی کار و انرژی ارزان است که با بهره‌گیری از این موارد می‌توان قیمت تمام شده محصول را پایین‌تر آورد و در رقابت جهانی موفق بود. بنابراین صادرکنندگان نشان داده‌اند که می‌توانند با وجود تحریم‌ها مسیرهای جایگزینی پیدا کنند و مشکلات را رفع کنند.

جالب است بدانید به‌خاطر نوع موقعیت لجستیکی ایران و در واقع ارتباطاتی که ما در کشورمان داریم از نظر ترانزیتی و کریدور مرکزی (Corridor) که در کشور ما موجود است ما از مزیت‌های بسیار عالی در حوزه صادرات برخورداریم؛ اما متأسفانه این مزیت‌ها را به‌درستی نشناخته‌ایم.



اهمیت و نقش صادرات در ایران :

در دنیای کسب و کار ایران بسیاری از تولیدکنندگان هستند که یا دست به صادرات نمی‌زنند یا میزان صادراتشان متناسب با توان و ظرفیت تولیدیشان نیست. ناآگاهی، خودکم‌بینی، کوتاه‌بینی، ترس یا احتیاط‌های بی‌مورد می‌تواند از دلایل اصلی بی‌رغبتی کسب و کارها برای صادرات کالا و محصولاتشان باشد.

گفته می‌شود صادرات پیش از آن که بخواهد به سود صادرکننده باشد بیشتر برای کشور مزیت دارد. اقتصاددانان افزایش صادرات را موجب فرصت‌های جدید شغلی، رونق رشد اقتصادی، ایجاد درآمد مالیاتی و بهبود تراز پرداخت می‌دانند. می‌توان از افزایش نقدینگی به عنوان مهمترین فایده صادرات برای شخص صادرکننده نام برد.

همین صادرات می‌تواند به افزایش درآمد حاصل از فروش کمک کرده، در بازارهای فروش شرکت تولیدی تنوع ایجاد کرده، آسیب‌های ناشی از کاهش تقاضا در بازار داخلی را کاهش داده، چرخه عمر محصولات را طولانی کرده، ظرفیتهای خالی تولید را به کار گرفته، هزینه‌های تولید را کاهش داده و نهایت قیمتها را پایین می‌آورد.



اهمیت و نقش صادرات در ایران :

صادرات می‌تواند دایره ارتباطات را گسترده‌تر کرده، بازار رقابتی ایجاد کرده و درک پایدارتر و بهتری از بازارهای جهانی و فرهنگهای آنها ایجاد کند. هنگامی که شرکتی پا را از محدوده جغرافیای خود فراتر می‌گذارد دستاوردهای بیشتری برای خود به همراه خواهد داشت. صادرات می‌تواند برای یک شرکت تولیدی صادرکننده کسب منابع بیشتر و متنوعتر خدمات و تولیدات را به همراه داشته باشد حتی ممکن است از آن خدمات در سایر بازارها ارزانتر و آسانتر از بازارهای داخلی بدست آید.

در بازار امروز همه شرکتها و مشتریان حتی با دارا بودن موقعیتی پایدار در بازار داخلی باز هم در حال جهانی شدن هستند. اگر شرکت تولیدی بخواهد خود را به همان بازاری که دارد محدود کند این اجازه و آزادی عمل را به مشتریانش داده است تا به سایر رقبای او روی آورند. در عمل این شرکت با دوری از خطرهای صادرات بقای خود را در بازار داخلی به خطر انداخته است.

از آنجا که واحدهای تولیدی برای تولید کالای استاندارد نیازمند کارمندانی باتجربه و همراه با دانش است افزایش مهارت کارکنان واحد تولید از دیگر مزایای صادرات توسط واحدهای تولیدی است. افزایش سهم بازار و جلوگیری از کاهش فروش محصول در صورت فعالیت رقبا در داخل از دیگر مزایای صادرات برای شرکتهاست. رکود در بازار داخلی، بازار مناسبی برای شرکت در خارج کشور می‌سازد. استفاده از ارز حاصل از صادرات برای واردات کالاهای مورد نیاز شرکت، دریافت جوایز صادراتی از دولت از دیگر مزایای صادرات کالا است. از این رو معمولاً توصیه می‌شود واحدهای تولیدی قسمتی از تولیدات خود را صادر کنند.



اهمیت و نقش صادرات در ایران :

توجه داشته باشید کشور ایران در منطقه‌ای از دنیا قرار دارد که تمام سی‌ای اس، اروپای شرقی، خاورمیانه و کشورهای خلیج، خواه ناخواه باید محصولاتشان از کشور ما ترانزیت شود و به دستشان برسد. این بعد مسافت و موقعیت جغرافیایی، به ما این فرصت‌های ایده‌آل را داده است که بتوانیم مشتریان خود را در این بازار به دست آوریم.

شرق اروپا به قسمت شرق قاره اروپا گفته می‌شد که تا قبل از ۱۹۹۰ عضو پیمان‌های مربوط به بلوک شرق بودند.

روسیه بلاروس لهستان اوکراین ارمنستان جمهوری چک اسلوانی رومانی ترکیه
بلغارستان مجارستان صربستان



اتحادیه ی کشورهای مستقل همسود یا کشورهای مستقل مشترک المنافع (به اختصار (C.I.S.)

اتحادیه ای شامل برخی از جمهوری های مستقل اتحاد جماهیر شوروی سابق است. تأسیس این اتحادیه به دست رؤسای مملکتی کشورهای روسیه، بلاروس و اوکراین بود. مرکز اصلی آن در مینسک پایتخت بلاروس، است و نشست های آن در کاخ توری در سن پترزبورگ انجام می شود





C.I.S



عضو همکار

ترکمنستان

ناظران

افغانستان

مغولستان

اعضای خارج شده

اوکراین (در ۱۹ مارس ۲۰۱۴ اوکراین اعلام کرد که به دلیل الحاق شبه جزیره کریمه به خاک روسیه، از اتحادیه کشورهای مستقل مشترک المنافع خارج خواهد شد^[۳])

گرجستان

اعضا

جمهوری آذربایجان ✓

ارمنستان ✓

ازبکستان ✓

بلاروس ✓

تاجیکستان ✓

روسیه ✓

قرقیزستان ✓

قزاقستان ✓

مولداوی ✓



تعریف صادرات :

صادرات در لغت به معنای انتقال کالا یا ارسال و فرستادن کالا از جایی به جای دیگر چه در داخل کشور و یا از داخل به خارج کشور است.

صادرات عبارت است از ارتباط و کار کردن با بازارهای حرفه ای و حرفه ای های بازار در آن سوی مرزها. صادرات نقطه آغاز ارتباط برقرار کردن با دیگران است و همچنین صادرات برای کسب درآمد ارزی حاصل می شود و در برقراری موازنه تجاری و ایجاد تعادل اقتصادی کمک شایانی می نماید.



صادرکننده کیست :

به هر شخص حقیقی و یا حقوقی که دارای کارت بازرگانی و یا مجوز وزارت بازرگانی بوده و اقدام به صدور کالا نماید صادرکننده اطلاق می شود.



صادرکننده

صادرکنندگان بعنوان سربازان جنگ اقتصادی با تامین ارز مورد نیاز کشور برای واردات محصولات مورد نیاز همت والای خود را به کار گرفته اند تا روند مبادلات تجاری و اقتصادی کشور به مطلوب ترین وجه ادامه یابد

اما در این میان با مشکلاتی مواجه هستند که باید بسترهای زیادی فراهم شوند که با رفع موانع، صادرکنندگان بتوانند میزان بیشتری از ارز صادراتی خود را به چرخه اقتصادی کشور برگردانند تا هم چرخ اقتصاد بچرخد و هم حمایت از صنعت صورت گیرد تا علاوه بر ایجاد اشتغال، ارزآوری حاصل از صادرات بتواند نیازهای ارزی کشور را پوشش دهد.



صادرات خدمات :

در بسیاری از کشورها، خدمات بخش عمده‌ای از صادرات آنها را به خود اختصاص داده است. صادرات خدمات حالتی است که شما به عنوان صادرکننده، انجام یک پروژه یا فعالیت اقتصادی را در خارج از کشور بر عهده می‌گیرید که معمولاً شامل طراحی، مدیریت، ساخت و اجرای یک طرح مشخص است. بدین ترتیب بدون خروج کالا، شما موفق به ارزآوری برای کشور شده‌اید.

بنابراین این نوع از صادرات خود **زیرمجموعه‌ای از صادرات غیرنفتی** به شمار می‌رود که در آن معمولاً به جای کالا، تخصص و انجام کار مورد معامله قرار می‌گیرد. کشور ما پیش‌تر یکی از واردکنندگان عمده خدمات فنی و مهندسی بود. به طوری که بیشتر طرح‌های صنعتی، کارخانجات و صنایع نفت و گاز توسط شرکت‌های خارجی صورت می‌گرفت



صادرات خدمات :

اما از ابتدای دهه ۷۰ و با رشد بخش خصوصی، کم کم صادرات خدمات از جانب صادرکنندگان ایرانی نیز قوت گرفت. نگاهی به آمارها نشان می‌دهد که صادرات این بخش معمولاً هر ساله با شیب مثبتی روبرو بوده است.

ابتدا شرکت‌های بزرگ دولتی اقدام به صادرات خدمات می‌کردند، اما رفته رفته با توسعه بخش خصوصی، بسیاری از این شرکت‌های این حوزه نیز پا به عرصه گذاشتند. به نحوی که در حال حاضر شرکت‌های ایرانی در بسیاری از کشورهای منطقه حضور داشته و اقدام به انجام پروژه‌های فنی مهندسی کرده‌اند.



رشد صادرات خدمات :

جدیدترین گزارش‌ها از وضعیت صادرات خدمات در جهان نشان می‌دهد که در دومین فصل از ۲۰۱۹، میزان صادرات در این حوزه افزایشی ۱.۴ درصدی داشته است.

اصلی‌ترین شاخصی که به افزایش سرعت رشد صادرات خدمات کمک کرده، گردشگری بوده است.

- **بیشترین** میزان صادرات خدمات در جهان به **ایالات متحده آمریکا** با ۲۰۳ میلیارد دلار تعلق دارد. انگلستان با ۹۳، آلمان با ۸۳، فرانسه با ۷۱ و هلند با ۶۴ میلیارد دلار در رتبه‌های بعدی بیش‌ترین صادرات خدمات هستند. در میان کشورهای توسعه یافته تنها ژاپن از آسیا توانسته ۵۱ میلیارد دلار صادرات خدمات داشته باشد.
- در میان کشورهای در **حال توسعه**، چین با فاصله‌ای زیاد بهترین عملکرد را داشته و با رشد ۲,۵ درصدی، ۶۹ میلیارد دلار صادرات خدمات داشته است. پس از چین، هند با ۵۲ میلیارد دلار، سنگاپور با ۴۵ میلیارد دلار، کره جنوبی با ۲۷ میلیارد دلار و هنگ کنگ با ۲۶ میلیارد دلار در رتبه‌های بعدی هستند.
- هیچ یک از کشورهای حاضر در خاورمیانه در رتبه‌های بالای این فهرست قرار ندارند.



<https://www.amar.org.ir/>

درگاه ملی آمار

<https://tpo.ir/>

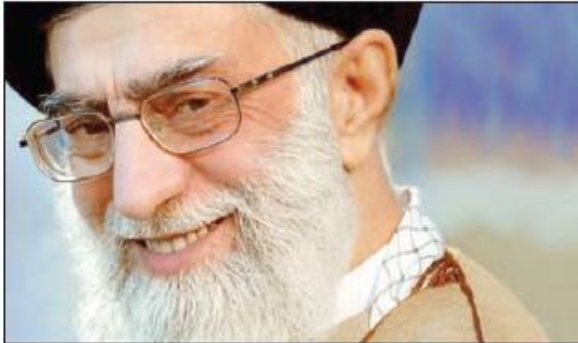
سازمان توسعه تجارت ایران



مزایای صادرات خدمات :

صادرات خدمات و من جمله خدمات فنی مهندسی نسبت به صادرات کالا، مزایای بیشتری برای صادرکننده در پی دارد. ضمن آنکه دولت نیز در دهه‌های اخیر تلاش کرده تا با وضع قوانین مختلف به صادرکنندگان این حوزه امتیازاتی اعطا کند. از جمله این مزایا می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

شهرت منطقه‌ای و جهانی برای صادرکننده
ارائه تسهیلات مختلف بانکی به صادرکنندگان
ارائه تسهیلات بیمه‌ای برای صادرکنندگان
ارتقاء مهارت‌های منابع انسانی
حمایت‌های دولتی در زمینه بازاریابی
برخورداری از سایر امتیازات صادرات کالاهای غیرنفتی



لزوم حمایت از صادرات خدمات

بند ۱۰ ابلاغیه اقتصاد مقاومتی

■ حمایت همهجانبه هدفمند از صادرات کالاها و خدمات به تناسب ارزش افزوده و با خالص ارزآوری مثبت از طریق تسهیل مقررات و گسترش مشوقهای لازم، گسترش خدمات تجارت خارجی و ترانزیت و زیرساختهای مورد نیاز، تشویق سرمایه‌گذاری خارجی برای صادرات، برنامه‌ریزی تولید ملی متناسب با نیازهای صادراتی، شکل‌دهی بازارهای جدید، و تنوع بخشی پیوندهای اقتصادی با کشورها به‌ویژه با کشورهای منطقه.



حمایت هم‌ه‌جانبه هدفمند از صادرات کالاها و خدمات به تناسب ارزش افزوده و با خالص ارزآوری مثبت از طریق تسهیل مقررات و گسترش مشوقهای لازم، گسترش خدمات تجارت خارجی و ترانزیت و زیرساختهای مورد نیاز، تشویق سرمایه‌گذاری خارجی برای صادرات، برنامه‌ریزی تولید ملی متناسب با نیازهای صادراتی، شکل‌دهی بازارهای جدید، و تنوع بخشی پیوندهای اقتصادی با کشورها به‌ویژه با کشورهای منطقه



قانون صادرات خدمات :

رفته رفته با اهمیت این موضوع سیاست گذاران به فکر تدوین برخی قوانین و مقررات در این خصوص افتادند. مهم ترین قانون در این زمینه آیین نامه اجرایی حمایت از صادرکنندگان خدمات است. این قانون به دنبال توجه دولت به بحث صادرات خدمات و در سال ۱۳۸۲ به تصویب رسیده است. آیین نامه حمایت از صادرات خدمات در ۲۰ ماده تنظیم شده که به حمایت ها و تسهیلات در نظر گرفته شده برای صادرکنندگان اشاره کرده است. آیین نامه مذکور متشکل از بخش های زیر است:

- ❖ تعریف و ویژگی های صادرکننده خدمات شرایط احراز صلاحیت صادرکنندگان
- ❖ نحوه اعلام مناقصات بین المللی و بازایابی بین الملل
- ❖ تسهیلات مربوط به ضمانت نامه های بانکی
- ❖ ارائه خدمات گمرکی
- ❖ سایر خدمات در نظر گرفته شده برای صادرکنندگان



مشکلات صادرات خدمات :

علی‌رغم مزایایی که صادرات در این حوزه در پی دارد، اما صادرکنندگان این حوزه با برخی چالش‌ها نیز روبرو هستند که البته دولت و سیاست‌گذاران این حوزه تلاش کرده‌اند تا این چالش‌ها را به حداقل برسانند. از مشکلات صادرات خدمات می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ← عدم تجربه در زمینه بازاریابی بین‌الملل
- ← عدم آشنایی با قوانین بین‌المللی
- ← وجود رقبا و مطرح در این زمینه
- ← هزینه بیشتر جهت تبلیغات و شرکت در مناقصه‌ها
- ← عدم آشنایی با شرایط و ویژگی‌های کشورهای مربوطه
- ← مشکلات مربوط به اسکان و ثبت شرکت در کشورهای مربوطه



مزایای صادرات خدمات :

صادرات خدمات و من جمله خدمات فنی مهندسی نسبت به صادرات کالا، مزایای بیشتری برای صادرکننده در پی دارد. ضمن آنکه دولت نیز در دهه‌های اخیر تلاش کرده تا با وضع قوانین مختلف به صادرکنندگان این حوزه امتیازاتی اعطا کند. از جمله این مزایا می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

شهرت منطقه‌ای و جهانی برای صادرکننده
ارائه تسهیلات مختلف بانکی به صادرکنندگان
ارائه تسهیلات بیمه‌ای برای صادرکنندگان
ارتقاء مهارت‌های منابع انسانی
حمایت‌های دولتی در زمینه بازاریابی
برخورداری از سایر امتیازات صادرات کالاهای غیرنفتی



انواع صادرات :

صادرات ممکن است فعال یا موردی باشد.

صادرات **موردی** موقعی صورت میگیرد که یک شرکت هر چند وقت یکبار، به صورت انفعالی، کالاهای مازاد بر مصرف داخلی را به خریداران بفروشد.

صادرات **فعال** موقعی است که یک شرکت تصمیم جدی دارد که کالاهای خود را به یک کشور صادر کند.

غیر از این، صدور کالاها و خدمات از چندین دیدگاه به شرح ذیل دسته بندی میشوند:



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۱- صادرات قطعی (Outright Export)؛

تعریف؛ منظور از صادرات قطعی، خارج کردن کالا از قلمرو گمرکی کشور به منظور فروش، استفاده یا مصرف در خارج از قلمرو گمرکی کشور است. در صادرات از نوع قطعی معمولاً انتقال کالا از طریق تجار، بازارچه های مرزی و شرکت های تعاونی مرز نشینان صورت می گیرد. در صادرات قطعی برای محصولات و اجناس موردنظر گواهی صادراتی ثابت و مسجل به منظور ارسال صادر می گردد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۱- صادرات قطعی (انتقال کالاها به صورت قطعی)؛

در این حالت کالاها به صورت جزی یا کلی در داخل کشور تولید میشود و به منظور فروش یا مصرف آنها در کشورهای خارجی به صورت قطعی از قلمرو گمرکی خارج شود. به طوری که قصد بازگرداندن عین آنها به کشور وجود ندارد.

در صورتی میتوان انتقال کالا و خدمات را قطعی دانست که برای آنها پروانه خروج گمرکی صادر شده باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۱- صادرات قطعی (انتقال کالاها به صورت قطعی)؛

صادرات قطعی در حجم تجاری

برای حجم یا جنبه تجاری داشتن کالا معیار یا تعریفی مشخص نشده است. در ماده ۳ قانون صادرات و واردات آمده است که مبادرت به امر صادرات و واردات کالا به صورت تجاری مستلزم داشتن کارت بازرگانی است و در مورد ملاک تجاری بودن کالا بدین گونه شرح داده است که کالاهایی که به تشخیص گمرک برای فروش، وارد یا صادر می گردد، اعم از اینکه به همان شکل یا پس از انجام عملیات تولیدی، تفکیک و بسته بندی، به فروش می رسد، تجاری تلقی خواهد شد.

صادرات قطعی تجاری

صادرات قطعی غیر تجاری از طریق پست و مسافر انجام می گیرد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

در صورتی که فعال اقتصادی بخواهد کالای وارداتی به منطقه را -بدون تغییر- به خارج از کشور صادر کند، نیاز به مجوز صادرات مجدد دارد.

اقتصاددانان ماموریت صادرات مجدد را **کمک به کسب درآمد ارزی و ایجاد اشتغال می‌دانند** و معتقدند: صدور کالاهایی که قبلاً وارد یک کشور یا قلمرو جغرافیایی شده است، صادرات مجدد تلقی می‌شود **مشروط** بر آنکه این کالاها جنبه عمده‌فروشی داشته باشد.

ولی به کالاهای ترانزیتی یا شبه‌ترانزیتی در هیچ شرایطی نمی‌توان عنوان «صادرات مجدد» اطلاق کرد.

کالاهای شبه ترانزیتی اقلامی هستند که مالک یا صاحب آنها شناخته شده نیست و این افراد تابعیت کشوری را که کالا در قلمرو آن قرار گرفته است، دارا نیستند.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

در حال حاضر «صادرات مجدد» در فضای کسب و کار بین‌المللی از چنان اهمیتی برخوردار است که برخی کشورها با استفاده از این ظرفیت توانسته‌اند سالانه میلیاردها دلار درآمد کسب کنند.

ارزش کل «صادرات مجدد» در سال ۲۰۰۲م در سطح جهان برابر با ۲۵۱ میلیارد دلار بوده؛ رقمی که در سال ۲۰۱۲م به ۲/۶ برابر یعنی ۶۴۵ میلیارد دلار رسیده است. برای درک این موضوع کافی است نگاهی به یافته‌های پژوهشی که از سوی دو محقق اروپایی در سال ۲۰۰۵م انجام شد، بیندازیم نتایجی که نشان می‌دهد میزان کل صادرات مجدد کالا در دنیا در سال ۲۰۰۵م حداقل ۸۰۴ و حداکثر ۲۲۴۹ میلیارد دلار برآورد شده که این ارقام حدود ۵/۲۱ تا ۷/۷ درصد ارزش کل صادرات جهان را که ۱۰۴۸۱ میلیارد دلار بود، تشکیل می‌داد.

با این توصیف و با در نظر گرفتن روند افزایشی این شیوه صادرات، ارزش کل صادرات مجدد در دنیا در سال ۲۰۱۵ میلادی از مرز ۲۸۰۰ میلیارد دلار عبور کرده است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

بسیاری از کشورهای بزرگ در دنیا، اقدام به صادرات مجدد کالا می کنند. صادرات مجدد، یکی از تجارت های بزرگ دنیا محسوب می شود. صادرات مجدد، یعنی از هیچ پول درآوردن؛ و کم هزینه ترین و پرسودترین تجارت و نوع صادرات به حساب می آید.

کشور بزرگی مانند آمریکا، ۲۲۰ میلیارد دلار به صورت صادرات مجدد، کالا صادر می کند. این مبلغ، چهار برابر فروش نفت ایران است.

موقعیت کشور ما به گونه ای است که می توانیم از همه ی دنیا کالا وارد کنیم و با انجام فرآیندی هرچند ساده بر روی آن ها، دوباره آن ها را صادر کنیم. اگر از تمام ظرفیت خود در این زمینه استفاده کنیم، درآمد ما از صادرات مجدد، بیش از همه ی کشورها خواهد شد



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

در حال حاضر ارزش صادرات مجدد عربستان سعودی بیش از ۶ هزار برابر ایران است که این امر نشان از شکاف بسیار زیاد عملکرد کشور در حوزه صادرات مجدد کالایی با کشورهای همجوار دارد. این در حالی است که کشورمان به دلیل دارا بودن موقعیت مناسب جغرافیایی، از مزایای خوبی در رونق دادن به صادرات مجدد برخوردار است. این امر با گسترش شبکه حمل و نقل و ارائه خدمات اقتصادی مناسب می تواند علاوه بر ایجاد درآمد ارزی مطمئن، موجبات ارتقای موقعیت راهبردی کشورمان در منطقه به ویژه در منطقه آسیای جنوب غربی را، به نحو شایسته ای فراهم کند. از جمله این مزایا می توان به برخورداری از مرز آبی مشترک با کشورهای عمده تولیدکننده نفت جهان و دسترسی به بازار کشورهای روسیه، قزاقستان، ترکمنستان و آذربایجان از کانال دریای خزر اشاره کرد که می تواند به عنوان پل ارتباطی برای ورود کالاهای کشورهای اروپایی و آسیای جنوب شرقی به کشورهای یادشده موجب رونق صادرات مجدد کالا شود.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

سه قطب بزرگ صادرات مجدد جهان

در بین کشورهای دنیا **سنگاپور**، منطقه اداری ویژه **هنگ کنگ** و در مقیاس کوچکتر **امیرنشین دبی** به عنوان ۳ قطب مهم صادرات مجدد مطرح هستند و درآمد ارزی هنگ کنگ، دبی و سنگاپور از طریق صدور مجدد کالا بیش از درآمد حاصل از صادرات ملی آنهاست.

در قاره اروپا، **بندر رتردام در هلند** مهم‌ترین مرکز توزیع مجدد کالا محسوب می‌شود و بخش عمده‌ای از صادرات مجدد کشور هلند و تعدادی از کشورهای اروپایی- از طریق این بندر آزاد انجام می‌شود. در هنگ کنگ نیز حدود ۹۴ درصد از ارزش کل صادرات آن کشور را صادرات مجدد تشکیل می‌دهد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

صادرات مجدد در دبی

امارات متحده عربی در سال‌های اخیر به یکی از پایگاه‌های مهم تجاری در منطقه خلیج فارس و شمال آفریقا تبدیل شده و مراکز اصلی این قبیل فعالیت‌ها امیرنشین دبی است. سهم صادرات و واردات امیرنشین دبی در سال‌های اخیر را رقمی بالاتر از ۱۵۰ میلیارد دلار است و سهم صادرات رسمی ایران به امارات ۱۴ میلیارد دلار است اما براساس آمارهای رسمی، سالانه حدود ۲۵ میلیارد دلار کالا نیز از ایران به صورت قاچاق وارد دبی می‌شود که رقم حیرت‌انگیزی است.

تجارت امارات مشتمل بر موارد تجارت مستقیم کالا، تجارت از طریق مناطق آزاد این کشور و تجارت از طریق انبارهای حفاظت شده گمرکی است و با توجه به جمعیت ۳ میلیون نفری امارات، بخش قابل توجهی از کالاهایی که به این امیرنشین وارد می‌شود از طریق صادرات مجدد با تغییر بسته‌بندی و حتی تغییر در حجم به دیگر کشورهای دنیا صادر می‌شود.

سهم دبی از صادرات مجدد در عرصه جهانی را ۴۵ درصد است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

۱۱ کشور هندوستان، چین، امریکا، انگلیس، ژاپن، آلمان، ایتالیا، سوئیس، کره جنوبی، فرانسه و ایران مهم‌ترین صادرکنندگان کالا به امارات بوده‌اند

اما مهم‌ترین کشور فعال در بازار دوبی، چین است. تاجران چینی شبکه توزیع گسترده‌ای برای صدور کالاهای خود به امارات متحده عربی، عربستان سعودی و سایر اعضای شورای همکاری خلیج فارس و به طور کلی خاورمیانه و شمال افریقا در امارات تأسیس کرده‌اند.

در سال‌های اخیر تاجران اماراتی برای صادرات مجدد انواع **رایانه، قطعات الکترونیک، لوازم برقی** و نظایر آن به قاره افریقا روی آورده‌اند. **الجزایر و لیبی** دو بازار مهم و در حال گسترش برای تاجران این کشور به‌شمار می‌رود.

این دو بازار حدود یک میلیارد دلار از صادرات مجدد امارات را در سال جذب می‌کنند. مهم‌ترین بازارهای صادرات مجدد دبی شامل هندوستان، ایران، عراق، سوئیس، پاکستان، الجزایر، بلژیک، لیبی، عربستان سعودی و هنگ-کنگ است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

کشور چین با تمام رشدی که در این سال ها داشته است، اما در حال رکود و شکست است. چرا که آمریکا نمی خواهد به یک قطبی بودن ارتباط خودش با چین ارتباط بدهد و در پی این است که این قدرت اقتصادی را از چین بگیرد. به همین دلیل، به کشوری مانند هند، امتیازاتی داده است و در آینده، یکی از قطب های اقتصادی دنیا، هند خواهد بود.

ما ایرانی ها باید از این کشمکش بین چین و آمریکا که ادامه خواهد داشت، نهایت استفاده را ببریم و با استفاده از موقعیت لجستیک و جغرافیایی مناسب خود در جهان، تلاش کنیم شاخص اقتصادی خود را افزایش دهیم.

ایران، ظرفیت این را دارد که ۴۰٪ ظرفیت جهان را پوشش دهد البته اگر زیرساخت ها مناسب با این هدف طراحی و آماده شده باشد. این توانایی بالا، ناشی از توانایی های داخلی و بومی کشور ما است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات مجدد؛

صادرات مجدد عبارت است از صدور کالاهایی که قبلاً وارد شده است بدون فرآوری یا تغییر اضافی

چنانچه صادرات مجدد از طریق بنادر، مناطق آزاد یا انبارهای تحت حفاظت گمرک انجام گیرد مشمول پرداخت حقوق گمرکی نخواهد بود.

صادرات مجدد شامل صادرات کالاها و خدمات وارداتی است بدون آنکه تغییر قابل ملاحظه‌ای در آنها ایجاد شده باشد و برای مصرف داخلی در کشور نیز رسماً اظهار (ترخیص) نشده باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

مشکلات صادرات مجدد در ایران:

بهای تمام شده بسیاری از کالاها که امکان صدور مجدد آنها از طریق جمهوری اسلامی ایران وجود دارد به دلایلی ۲۰ تا ۳۰ درصد گران تر از سایر کشورها نظیر سنگاپور، دبی و هنگ کنگ است که سفارش این کالاها از طریق آنها امکان پذیر است.

- بالا بودن هزینه ها نظیر هزینه حمل کالا
 - تعرفه بیمه و پوشش های تضمینی بین المللی،
 - طولانی بودن زمان دریافت کالا از زمان گشایش اعتبار
 - قانع نبودن تجار داخلی به سود کم
 - و نیز گرانی هزینه تأمین نقدینگی
 - و خواب طولانی سرمایه
- از جمله عوامل بازدارنده صادرات مجدد در ایران است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

الزامات صادرات مجدد :

۱- تهیه کالا از مبادی اصلی تولید با قیمت مناسب و رقابتی و امکان واردات کالا به صورت **یوزانس** و فروش آن به کشور ثالث به صورت **نقدی** و یا با مدت کمتر و نیز واردات کالا در حجم بالا و صادرات آن در حجم های پایین تر به کشورها و بازارهای متنوع است.

۲- بنگاه هایی که به قلمرو صادرات مجدد ورود پیدا میکنند باید دارای **سرمایه کافی** و بنیه مالی مناسب باشند و بنگاه های فعال در عرصه صادرات مجدد باید از اعتبار داخلی و بین المللی بالایی برخوردار باشند.

۳- از دیگر الزامات صادرات مجدد توجه به وجود شبکه حمل و نقل مناسب با تعرفه های رقابتی در کشور و وجود زیرساخت های مناسب اقتصادی از قبیل سیستم بانکی، نظام بیمه ای و... **با رویکردهای بین المللی** و دارا بودن بنادر مجهز و ارائه خدمات بندری با قیمت رقابتی و وجود توان اجرایی و انعطاف پذیری بالا در بنگاه های دست اندرکار صادرات مجدد است.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

عبارت است از خارج کردن کالا از قلمرو گمرکی کشور به منظور عرضه و نمایش در نمایشگاه‌ها، تعمیر، تکمیل و فرآوری در خارج از قلمرو گمرکی کشور و سپس بازگرداندن آن به داخل قلمرو گمرکی.

کالاهای مصرفی مانند شیرینی و شکلات و سایر فرآورده‌های غذایی تولید داخل در نمایشگاه‌های خارج از کشور عرضه و به نمایش گذاشته می‌شود. قسمتی از کالای مصرفی در زمان برقراری نمایشگاه خارجی مجاناً به بازدیدکنندگان داده می‌شود یا به آنها فروخته می‌شود. در بازگشت به کشور در مورد آن قسمت (قسمت فروش رفته)، تشریفات مربوط به صادرات قطعی، اعمال می‌گردد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

- ماده ۷۱ - صدور موقت، رویه گمرکی است که به موجب آن کالاهای مجاز برای اهداف معینی شامل ساخت، پردازش، تعمیر، تکمیل، شرکت در نمایشگاه یا به عنوان وسایل نقلیه برای استفاده شخصی یا تردد بین ایران و کشورهای دیگر یا ماشین آلات و تجهیزات برای انجام خدمات فنی و مهندسی به طور موقت و ظرف مهلت معینی که در آیین نامه اجرائی این قانون مشخص می شود به خارج از کشور صادر و سپس به کشور بازگردانده شود.
- تبصره - شرایط، تشریفات اظهار و ارزیابی، اسناد لازم و تضمین در حدود مقررات این قانون در آیین نامه اجرائی تعیین می گردد



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

در مورد کالاهای مصرفی بادوام مانند لوازم خانگی یا ماشین آلات صنعتی - عرضه شده در نمایشگاه‌های خارجی که در صورت فروش پس از اتمام نمایشگاه و برگشت صاحب کالا به کشور در مورد ارقام فروش رفته در نمایشگاه تشریفات قطعی صادرات انجام می‌شود.

در مورد برخی از دستگاه‌ها و ماشین آلات موجود در داخل کشور، ممکن است امکان **تعمیر** در داخل کشور وجود نداشته باشد، لذا در صورت خراب شدن آنها برای تعمیر باید موقتاً به خارج از کشور ارسال شود. در ارتباط با ماشین آلات و دستگاه‌های مذکور نیز تشریفات صدور موقت انجام می‌شود. در مورد **تکمیل یک کالای تولیدی داخلی** در خارج از کشور، ممکن است این عمل به خاطر نبود فن آوری در داخل و یا گران‌تر بودن هزینه کار در کشور، در خارج از کشور انجام و سپس کالا به کشور بازگردانده شود.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

بخش اول: کالاهای ایرانی که به منظور تعمیر یا تکمیل یا برای شرکت در نمایشگاهها به خارج از کشور ارسال و پس از انجام منظور اعاده میشوند.

خروج هر نوع کالای مجاز (تولید داخل یا وارداتی) بصورت موقت نیاز به اخذ تعهدنامه ارزی نمی باشد و می توان با رعایت مقررات مربوطه و با تنظیم اظهارنامه و اجازه خروج برای تعمیر یا شرکت در نمایشگاه اقدام به صدور کالا نمود. در صورتیکه کالای مورد نظر برای مصرف داخلی وارد کشور شده باشد لازمست مجوز صدور قبلاً از وزارت بازرگانی اخذ شود. هرگاه کالا از انواع ممنوع الصدور یا غیرمجاز باشد پس از کسب اجازه از گمرک ایران در هردو مورد اقدام به صدور موقت کالا نمود.



انواع صادرات از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۲- صادرات موقت (Temporary Exportation):

در مورد کالای صادراتی موقت ماشین آلات و ابزار فنی که به منظور تعمیر یا تکمیل به خارج از کشور به گمرک ارائه می گردد موافقت وزارت صنایع و معادن درخصوص عدم امکان تعمیر یا تکمیل در داخل کشور نیاز نمی باشد.

صاحبان کالا باید اظهارنامه را در دو نسخه تنظیم و تسلیم گمرک نموده و سپس کالا مورد ارزیابی قرار می گیرد و اخذ سپرده نیز ضرورتی ندارد.

بعد از خاتمه ارزیابی به بسته ها و محتویات آنها **پلمپ گمرک** الصاق و پروانه صادرات موقت صادر و در متن پروانه مدتی را که (حداکثر ۶ ماه) بعد از انقضای آن کالا به کشور عودت داده شود قید و سپس در اختیار صاحب کالا جهت صدور قرار می گیرد.



انواع صادرات از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

تمدید پروانه صادرات موقت :

اگر منظور صاحب کالا از صادرات موقت در مدت اعتبار انجام نشود می تواند از گمرک صادرکننده پروانه تقاضای تمدید کند. گمرک صادرکننده پروانه به مدت **سه ماه** و مازاد بر آن تمدید مهلت با موافقت دفتر صادرات گمرک ایران می باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

ماده ۷۲ - در صورتی که کالا تا پایان مهلت، بازگشت داده نشود نسبت به وصول تضمین یا پیگیری اجرای تعهد اقدام می شود. در مورد کالاهایی که صدور قطعی آنها ممنوع یا مجاز مشروط باشد طبق مقررات قاچاق عمل می شود.

تبصره ۱ - کالای صدور موقت که در مهلت مقرر به کشور بازگشت داده نشود و رویه آن طبق مقررات قانونی به صادرات قطعی تبدیل شود، مشمول هیچگونه استرداد و تسهیلات صادرات قطعی نمی شود.

تبصره ۲ - چنانچه تا ده روز پس از انقضاء مهلت مقرر، کالا به گمرک تحویل گردد گمرک می تواند با اخذ جریمه موضوع ماده (۱۰۹) این قانون اقدام نماید.

ماده ۷۳ - هر گاه در موقع بازگشت کالا مهر و موم و پلمب یا علائم دیگری که از طرف گمرک روی بسته ها یا محتویات بسته های ضروری الصاق گردیده است از بین رفته باشد و تشخیص عین کالا برای گمرک ممکن نباشد کالای مورد بحث مانند کالایی که به کشور وارد می شود محسوب و مقررات کالای ورودی درباره آن اجراء می گردد.



انواع صادرات از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

بخش دوم: وسایط نقلیه

وسایط نقلیه از نوع لکوموتیو، واگن، هواپیما و حتی کشتی متعلق به کشور ایران که به طور منظم در خطوط بین ایران و کشورهای خارجی در حرکت هستند مشمول عنوان صادرات موقت می باشند. این وسایل از انجام تشریفات تسلیم اظهارنامه صدور موقت و تودیع پیمان ارزی و سپرده گذاری معاف و صرفاً به تسلیم اظهارنامه اجمالی یا آرائه و تسلیم یک نسخه مانیفست در هر مسافرت اکتفا میشود. در خصوص وسایط نقلیه و حتی چهارپایان و وسایل غیرموتور به طور کلی و نیز وسایط نقلیه شخصی می بایست اظهارنامه موقت و پروانه خروج موقت صادر شود.



انواع صادرات از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

بخش دوم: وسایط نقلیه

پروانه صدور موقت وسایط نقلیه موتوری و غیرموتوری به مدت **یکسال** اعتبار داشته و پروانه صدور موقت وسایل نقلیه شخصی **سه ماه** اعتبار دارد. و در فاصله این مدت وسیله نقلیه مذکور می توان به دفعات رفت و آمد نماید که در این مدت مراتب ورود و خروج در گمرک مرزی با قید تاریخ خروج و ورود پشت پروانه ثبت میشود.

صدور پروانه خروج موقت وسایل نقلیه موتوری و غیرموتوری مذکور موکول به ارائه **سند مالکیت** و **پروانه شناسایی** صادره از نیروی انتظامی است. کلیه اسناد و مدارک قانونی وسیله نقلیه در پرونده ای که در مورد بنام مالک اتومبیل و به منظور خروج موقت تنظیم می گردد تا عودت وسیله نقلیه نزد گمرک نگهداری میشود.

و کالنامه های دستی و قولنامه ها و اسناد انتقال غیررسمی فاقد اعتبار قانونی بوده و مورد پذیرش گمرک نمی باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

بخش سوم: ماشین آلات و تجهیزات

کلیه مؤسسات و شرکت ها می توانند اقدام به صادرات خدمات فنی و مهندسی و اجرایی نمایند و می بایست حسب مورد، تشخیص صلاحیت توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی شوند. و مؤسسات فاقد رتبه بندی سازمان مدیریت و برنامه ریزی، توسط کمیته موضوع ماده ۱۸ آیین نامه مقررات حمایتی دولت برای صادرات خدمات فنی و مهندسی خواهد بود.

مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات مجازند ماشین آلات و تجهیزات موردنیاز فعالیت خود را با ارائه قرارداد از مرزهای مجاز کشور طبق رویه صادرات موقت خارج کنند. گمرک موظف است برای خروج ماشین آلات و تجهیزاتی که صادرات قطعی آنها از کشور به هر شکل مجاز و یا مجاز مشروط می باشد (چنانچه برای اقلام مجاز مشروط مجوز لازم اخذ شده باشد) هیچگونه سپرده یا تضمینی مطالبه نکند.

خروج موقت ماشین آلات و تجهیزاتی که صادرات قطعی آنها غیرمجاز می باشد و در مواردی که مجوزهای لازم برای اقلام مجاز مشروط اخذ نشده باشد، منوط به اخذ سفته توسط گمرک، معادل ارزش صادراتی اقلام مذکور می باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

بخش چهارم:

دامهایی که برای تعلیف به طور موقت از کشور خارج میشوند مشمول عنوان صادرات موقت بوده و در ورود از پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی و عوارض معاف می باشند. نتایج دامهای مذکور که در مدت تعلیف بوجود آمده اند نیز در بازگشت از پرداخت وجوه مزبور معاف است. تشریفات خروج و معاودت این دامها تابع مقررات آیین نامه مخصوص تعلیف اغنام و احشام مصوب هیئت وزیران می باشد.



انواع صادرات

از دیدگاه چگونگی انتقال به کشور خارجی :

۳- صادرات موقت (Temporary Exportation):

ماده ۷۴ - کالای صدور موقت هنگام بازگشت از پرداخت حقوق ورودی معاف است. قطعات، قسمت‌ها و لوازمی که هنگام تعمیر تعویض شود و یا قطعه جدیدی به کالا اضافه یا ملحق شود، مشمول پرداخت حقوق ورودی است.

تبصره - چنانچه تعویض قطعات اصلی یا الحاق قطعات جدید به حدی باشد که کالا اصالت خود را از دست بدهد، ترخیص آن مستلزم طی تشریفات واردات قطعی و پرداخت حقوق ورودی به میزان مابه‌التفاوت ارزش کالای وارداتی و صادراتی است.

ماده ۷۵ - دامهایی که برای تعلیف به طور موقت از کشور خارج می‌شوند، مشمول رویه صدور موقت است و این دامها و نتاج آنها از پرداخت حقوق ورودی معاف می‌باشند. تشریفات خروج و برگشت این دامها تابع مقررات آیین نامه تعلیف اغنام و احشام مصوب هیأت وزیران است



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

تجارت متقابل:

در دهه ی ۱۹۸۰ شیوه های نوینی از تجارت بین کشورها رواج پیدا کرد. این نوع که به طور کلی تحت عنوان ((تجارت متقابل)) دسته بندی می شوند.

تجارت متقابل به معاملاتی اطلاق می شود که براساس آن، صادرکننده متعهد می شود تا علاوه بر تعهداتی که معمولاً در قراردادهای صدور کالا و خدمات پذیرفته می شوند، تعهدات اضافی و متقابلی را در جهت منافع وارد کننده تقبل نماید. تعهداتی که ممکن است حتی با موضوع اصلی قرارداد سنخیت نداشته باشد.

به عبارت دیگر، تعهدات عادی یک صادرکننده یا فروشنده معمولاً شامل تحویل کالای خریداری شده مطابق با مشخصات قراردادی و تحویل آنها در زمان مقرر به خریدار است. چنانچه صادرکننده طبق قرارداد ملزم شود تا علاوه بر تعهدات متعارف، تعهدات اضافی دیگری را به نفع واردکننده تقبل نماید، تجارت متقابل شکل می گیرد. این تعهدات اضافی ممکن است این موارد را شامل شود: خرید متقابل کالا و خدمات از وارد کننده، انتقال فن آوری و دانش فنی به وارد کننده، کمک به وارد کننده در بازاریابی کالاهای تولیدی واردکننده، پیدا کردن مشتری برای کالاها و خدمات واردکننده، سرمایه گذاری در کشور واردکننده، تولید بعضی از کالاها در کشور واردکننده، مشارکت با واردکننده در تولید بعضی از کالاها و خدمات، همکاری تحقیقاتی با واردکننده و امثال اینها.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

به طور کلی انواع تجارت متقابل از نظر وجود مبالغ مالی در قرارداد به دو دسته کلی تقسیم می گردد:

- الف) قراردادهایی که مبتنی بر نقل و انتقال پول نیستند
- ب) قراردادهایی که مبتنی بر نقل و انتقال پول هستند



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی): Counter purchasing:
شکلی از تجارت متقابل است که در آن صادر کننده کالاها یا خدمات به یک کشور، متقابلاً کالاها یا خدماتی را از همان کشور خریداری می نماید.

این خرید شامل **دو معامله مستقل** است: قرارداد اول (در خرید متقابل) مانند قراردادهای معمولی فروش بین المللی است که طبق آن فروشنده کالا را به خریدار تحویل می دهد و بهای آن را نقداً به یک ارز مورد توافق دریافت می دارد. قرارداد دوم مربوط به الزام فروشنده اولیه به خرید از کشور دیگر است که معمولاً کمی وسیع تر و پیچیده تر خواهد بود.

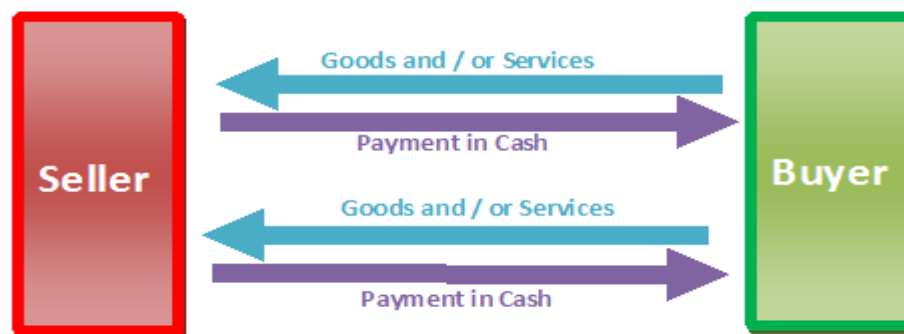


انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی): Counter purchasing

خرید متقابل شکلی از تجارت متقابل است که در آن صادرکننده کالا یا خدمات به یک کشور، متقابلاً کالاها یا خدماتی را که غیرمرتبط با محصولات خودش است، خریداری می نماید.

Counter Purchase Transaction



خرید متقابل به تناسب سه ویژگی اصلی از سایر روش ها متفاوت می باشد. این سه ویژگی عبارتند از:



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی):: Counter purchasing

الف) وجود دو قرارداد مستقل

در اغلب خریدهای متقابل دو قرارداد جداگانه امضا می شود. در یکی از آنها صادرکننده موافقت می کند که محصولات را به طور نقد بفروشد (قرارداد اصلی فروش). در قرارداد دوم صادرکننده موافقت می کند که محصولات غیرمرتبط را از واردکننده، خریداری و به بازار عرضه نماید (یک قرارداد جداگانه موازی). این دو قرارداد به دو روش به یکدیگر متصل می گردند. در حالت اول چارچوب یا پروتکلی برای اتصال دو قرارداد تنظیم می شود که دو قرارداد را به هم وصل می کند و خرید صادرکننده از کشور میزبان را مشروط به فروش محصولات صادراتی به کشور میزبان می نماید. در حالت دوم در همان قرارداد اول فروش، شرط ضمن عقدی در متن قرار می گیرد که صادرکننده را متعهد به خرید حجم مشخصی از کالاهای تولید شده در کشور میزبان می نماید.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی): Counter purchasing

ب) پرداخت های مستقل:

ویژگی دیگر این نوع تجارت متقابل آن است که در هر کدام از دو قرارداد، روش پرداخت مستقلی از نظر مبلغ قرارداد، نوع ارز، زمان و نحوه پرداخت طراحی می شود. بر خلاف روش پایاپای ساده ارزش هر طرف معامله الزاماً با یکدیگر برابر نیست و ارزش قرارداد دوم درصدی از قرارداد اول است که ممکن است بین ۱۰ تا ۱۰۰ درصد باشد. به عبارتی دیگر ارزش دلاری محصولات که صادرکننده جهت خرید مجدد می پذیرد معمولاً درصد مشخصی است که بعضی اوقات به اندازه ارزش کل محصولات فروخته شده به میزبان است و وقتی که صادرکننده، این کالاهای خریداری شده را در کشور خود یا سایر بازارهای صادراتی بفروشد دور بازرگانی و تجارت تکمیل می شود



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی): Counter purchasing

پ) موضوعات غیر مرتبط:

معمولاً، محصولاتی که به کشورهای صنعتی وارد می شود با محصولات شرکت های صادرکننده آنها مرتبط نیست. در واقع خدمات و تولیدات موضوع قرارداد دوم نتیجه و محصول کالاها و خدمات موضوع قرارداد اول محسوب نمی شوند.

در این حالت فهرستی از کالاهای مجاز برای صادرکننده اول به وی معرفی می شود تا او از میان آنها برای خرید متقابل انتخاب کند.

گاهی نیز دست صادرکننده اول بازتر است و تنها فهرست کالاهایی که مجاز نیست به او اعلام می شود و می تواند هر کالایی بجز این کالاها را از میان کالاهای تولیدی کشور میزبان انتخاب و خریداری نماید.

این نکته نیز باید در نظر گرفته شود که معمولاً کالاهایی از جانب کشور میزبان به صادرکننده اول اعلام می گردد که در فروش و بازاریابی آنها مشکلی وجود دارد و در نتیجه برای کالاهایی که بازار خارجی خوبی دارند، این کالاها برای خرید به صادرکننده اول توصیه نمی شود. البته گاه صادرکننده اول به جای خرید محصول، شرایط فروش ساده برای آن محصولات را از طریق یافتن مشتری، انجام امور بازاریابی و کانال توزیع فراهم می کند که این روش نیز در صورت تمایل کشور میزبان می تواند در قرارداد دوم و حتی پروتکل اولیه لحاظ شود



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۱- خرید متقابل (معامله موازی): Counter purchasing

ویژگی‌های خرید متقابل و دو نمونه تجربی متفاوت

۱- پرداخت‌های مستقل: بر اساس توافق تجارت متقابل میان کشورهای روسیه و یونان در گذشته، مقرر شده بود که کشور یونان روزانه ۳۰ هزار بشکه نفت به قیمت هر بشکه ۲۸ دلار از روسیه خریداری نماید و در عوض آن شرکت روسی، به همان ارزش قرارداد کالای یونانی از کشور یونان خریداری نماید. البته میزان خرید در مرحله دوم همیشه برابر فروش در مرحله اول نیست؛ همان‌گونه که در قرارداد شرکت مک دونل داگلس و دولت تایلند برای فروش ۸ فروند هواپیمای اف ۱۸، پیش‌بینی شده است که شرکت آمریکایی موظف شود حداقل معادل ۲۵ درصد از کل فروش را از کالاهای تایلندی خریداری نماید.

۲- موضوعات غیر مرتبط: نمونه این حالت در قرارداد میان آمریکا و یوگسلاوی دیده می‌شود که بر اساس آن مقرر شده بود شرکت آمریکایی در قبال فروش هواپیمای مسافربری به طرف قرارداد خود، کالاهایی مانند ابزارآلات و کنسروجات را از کشور یوگسلاوی وارد نماید.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۲- معامله تهاتری (پایاپای) Barter:

شکلی از تجارت متقابل است که در آن مبادله مستقیم کالاها و خدمات در ازای کالاها و خدمات دیگر میان دو طرف و **بدون مبادله پول** صورت می گیرد.

این نوع مبادله تهاتری، سنتی یا خالص نیز نامیده می شود. این حالت دارای کمترین پیچیدگی است و قدیمی ترین شکل بازرگانی دوجانبه و غیرپولی محسوب می شود. در واقع این روش تبادل مستقیم کالا یا خدمات بین دو طرف است بدون این که هیچ پولی رد و بدل شود. در مبادله پایاپای روش توزیع بین شرکای تجاری بیشتر حالتی مستقیم دارد و واسطه ای وجود ندارد. از ویژگی های عمده این روش، **مبلغ کمتر** معامله در مقایسه با سایر روش های تجارت متقابل است. از طرفی این گونه معاملات اغلب در **شرایط بحرانی** همچون جنگ، انزوای سیاسی و وجود تحریم های اقتصادی و بیشتر میان همسایگان یا کشورهای متعلق به یک ایدئولوژی سیاسی شکل می گیرند. به دلیل ویژگی های فوق این روش در مقایسه با روش های دیگر، روشی کم کاربردتر است



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۲- معامله تهاتری (پایاپای) Barter:

هم اکنون قدرت های اقتصادی دنیا نیز از این روش معامله در چرخه اقتصادی خود بهره می برند. بنابراین سیستم بارتر یا تهاتر، نه تنها در کشورهای تحت فشار اقتصادی، بلکه در همه جای دنیا رایج و شناخته شده است. البته واضح است که در شرایط دشوار اقتصادی و تحریم ارزی، انجام معاملات بین المللی به روش تهاتر، می تواند تا حدودی مشکلات و محدودیت های به وجود آمده را کاهش دهد



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۳- معامله جبرانی: Compensation Trading

شکلی از تجارت متقابل خواهد بود که در آن وارد کننده تمام یا بخشی از قیمت کالای خریداری شده را به شکل کالا به صادر کننده پرداخت می کند



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۳- معامله جبرانی: Compensation Trading

در تجارت متقابل واژه ((جبران)) به دو معنی به کار رفته است :

در برخی منابع به آن به عنوان یک شیوه معاملاتی عام ، اشاره شده است که در آن طرفین معامله کالاهائی را ردوبدل می نمایند. به این ترتیب اصطلاح جبران نیز همانند اصطلاح تجارت متقابل دربرگیرنده روشهای متفاوت تجارت متقابل است. در مفهوم خاص جبران که آن را از شیوه های دیگر تجارت متقابل و بویژه خرید متقابل متمایز می گرداند برخی از ویژگیهای این نوع معامله به شرح زیر عنوان می شود:

ارزش کالای تحویلی متقابل باید حداقل برابر با ارزش کالای صادراتی باشد. (در مورد جبران ناکامل ، باقیمانده ارزش کالای صادراتی به وسیله ارز، پرداخت می شود.)

تاریخهای حمل دو کالا (کالای صادره و کالای تحویلی متقابل) بایکدیگر مرتبط باشند.

شرکتهای بیمه اعتبارات صادراتی، از بیمه کردن قراردادهائی که به موجب آن پرداخت به صورت جنسی انجام می گیرد خودداری می کنند.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

معاملات جبرانی ((COMPENSATION))

این نوع معامله هنگامی صورت می‌گیرد که ارزش واردات از یک کشور خارجی در برابر صادرات به همان کشور و یا بالعکس در یک حساب تهاتری پایا پای می‌شود. هدف از چنین تسویه‌ای ممانعت از بدهکار شدن یک کشور در مقابل کشور دیگر است.

• معاملات جبرانی تام ((FULL COMPENSATION))

در این نوع معامله، مانند معاملات تهاتری، تمام تسویه به صورت جنسی (تبادل کالا) انجام می‌شود. در هر دو معامله در هر صورت تحویل کالا بدون انتقال پول صورت می‌گیرد.

• معاملات جبرانی غیر تام ((PARTIAL COMPENSATION))

روش انجام این نوع معاملات عملاً مشابه معاملات جبرانی تام است. صادر کننده بخشی از وجه کالا را نقداً و مانده آن را به صورت کالا که باید برای آن مشتری بیابد، دریافت می‌کند.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

این معامله شکل دیگری از تجارت متقابل است که در آن خرید کارخانجات، ماشین آلات، تجهیزات تولیدی یا تکنولوژی در ازای تحویل محصولات مستقیم یا غیرمستقیم این تسهیلات به فروشنده صورت می گیرد. اصولاً این قرارداد شبیه سرمایه گذاری خارجی بوده و نوعی انتقال تکنولوژی محسوب می گردد



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

در معاملات بای بک ماشین آلات و تجهیزات تولیدی یا یک کارخانه کامل از یک سو (صادرکننده) به کشور دیگری صادر می گردد و در مقابل، محصولات تولید گشته بابت تمام یا بخشی از بهای این تسهیلات، در مدت معینی دریافت می شود. به عبارت دیگر محصولات مورد تبادل در این روش از تجارت متقابل به نحوی به یکدیگر مربوط هستند.

این نکته مهم ترین وجه تفاوت میان **بای بک** و **خرید متقابل** است که از اهمیت زیادی برخوردار است. زیرا فروشنده تجهیزات، کالایی را دریافت می دارد که با فناوری و ماشین آلات ساخت وی تولید گشته است



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

در بعضی موارد کالاهایی که به وسیله عرضه کننده ارائه می گردد، وسایلی برای اکتشاف، بهره برداری یا حمل و نقل محصولات عرضه شده به وسیله خریدار است. برای مثال، لوله فولادی در مقابل گاز طبیعی. در برخی موارد ممکن است محصول نهایی به جای کالا، خدمت باشد. در این حالت خریدار ماشین آلات، فروشنده را در سهام واحد مربوطه شریک می کند. به طور مثال چنانچه قرارداد ساخت مترو و خرید تجهیزات و وسایل نقلیه مربوط به آن منعقد گردد، کشور خریدار، شرکت طرف قرارداد را در سهام مترو شریک می کند.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

در معاملات بای بک نیز همانند ترتیبات خرید متقابل، دو قرارداد جداگانه منعقد می گردد که از طریق یک پروتکل با یکدیگر ارتباط می یابند. جدا بودن اسناد مربوط به تحویل اولیه و تحویل متقابل در این معاملات اهمیتی بیش از مورد خرید متقابل می یابد زیرا انتقال مبالغ هنگفت برای خرید ماشین آلات و تجهیزات و فروش محصولات متقابل حاصل از آنها، کاملاً از یکدیگر جدا شده و مشکلی ایجاد نخواهد کرد. افزون بر این دلیل، وجود متغیرهای بی شمار و عوامل تصادفی که در تأسیس کامل تسهیلات تولیدی وجود دارد و خطرات بزرگی که قرارداد دوم با آن مواجه است، جدایی دو قرارداد اهمیت بیشتری پیدا می کند. بنا به دلایل فوق، در اینجا همچنین باید اهمیت بسیار زیادی برای پروتکلی که دو قرارداد را به یکدیگر ارتباط می دهد نسبت به مورد خرید متقابل قائل شد.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

در پاره ای از مواقع ممکن است در معاملات بای بک به جای دو طرف، سه طرف حضور داشته باشند. در این حالت علاوه بر دریافت کننده و فروشنده ماشین آلات و تجهیزات، شخص ثالثی نیز در معامله وجود دارد که تأمین کننده سرمایه اعتبار یا به نوعی وام لازم برای این خرید است. در این صورت سه قرارداد جداگانه به امضا می رسد.

۱- قرارداد خرید ماشین آلات و تجهیزات.

۲- قرارداد اعتباری.

۳- قرارداد صدور محصولات متقابل



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۴- معامله بای بک (بیع متقابل) Buy Back:

چهار نمونه تجربی کوتاه در قراردادهای بای بک

یکی از معروف ترین قراردادهای بای بک قراردادی است که میان **شوروی سابق** و **کنسرسیومی** متشکل از آلمان، فرانسه، ایتالیا و انگلستان منعقد گردید. بر اساس این قرارداد، کنسرسیوم متعهد شد خط لوله گازی را از سیبری به اروپا بکشاند و در عوض از گازی که از طریق این خط لوله به اروپا می رسد، بازخريد نموده و هزینه های خود را از این طریق مستهلک کند.

در نمونه ای دیگر، یک شرکت **آمریکایی** و دولت **چین** به این توافق دست یافتند که طرف آمریکایی نهال پرتقال و ابزارهای کشت را به چین وارد نماید و در عوض محصولات تولیدی از این نهال ها و ابزارها را در بازه ای ۱۰ ساله از کشور چین خریداری نماید.

در نمونه تجربی سوم، شرکتی بین المللی در **انگلستان** متعهد گردید که دانش و ابزارهای لازم برای ایجاد یک کارخانه تراکتور در **لهستان** را به آن کشور صادر کند و در عوض بخشی از قطعات ساخته شده در این کارخانه را برای مونتاژ در کشور انگلستان و تولید تراکتور استفاده نماید.

در نمونه چهارم، شرکت تولید **تایر آمریکایی** با کشور **رومانی** به توافق رسید که در این کشور کارخانه تولید تایر تأسیس کند و در عوض برای مدتی مشخص بخشی از تایرهای تولیدی آن کارخانه در رومانی را خریداری نماید.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۵- معامله افست (مبادله متوازن کننده) Offset:

قراردادهای افست (Offset) به قراردادهایی اطلاق می شود که بر اساس آن، دولت پروژه ها و یا اقلام گران قیمت و کاملاً تخصصی خود همچون تجهیزات پیشرفته نظامی را از یک کشور صنعتی خریداری می کند مشروط به آن که صادر کننده یک یا چند مورد از تعهدات زیر را بپذیرد:

با صنایع داخلی کشور خریدار همکاری نماید تا برخی قطعات یا بخش هایی از پروژه در داخل کشور انجام شود.

- ← از پیمانکاران داخلی کشور خریدار در ساخت پروژه استفاده نماید.
- ← منابع انسانی داخلی را استخدام کند و به آنها آموزش دهد.
- ← فناوری و مهارت لازم را به کشور خریدار صادر کند.
- ← در زمینه پروژه و یا در بخش اقتصادی دیگری از کشور خریدار، سرمایه گذاری کند.
- ← به کشور خریدار در رابطه با فعالیت های اقتصادی مرتبط با پروژه کمک فنی، مالی و یا مدیریتی نماید



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۵- معامله آفست (مبادله متوازن کننده): Offset

این نوع تجارت متقابل از خرید خارجی ماشین آلات و تجهیزات برای طرح های بزرگ صنعتی و تجاری، هواپیماهای نظامی و کالاهای و خدمات دفاعی ناشی شده است.

اختلاف عمده بین قرارداد آفست و سایر اشکال تجارت متقابل آن است که در این نوع مبادله قراردادی منعقد نمی شود، بلکه **یادداشت تفاهمی** بین طرفین امضا می شود که ارزش دلاری معامله آفست و دوره زمانی لازم برای تکمیل معامله در آن درج می گردد. علاوه بر این، در صورت عدم عملکرد مطلوب از سوی عرضه کننده، جریمه وجود ندارد. گاهی در فروش اقلام رقابتی، مبادله آفست تا ۱۰۰ درصد ارزش محصولات در نظر گرفته می شود. از سوی دیگر تفاوت قرارداد آفست با خرید متقابل آن است که اولاً بیشتر معاملات آفست در **سطوح دولتی** روی می دهند. دوم آن که حجم خرید متقابل کمتر و دوره زمانی آن کوتاه تر از معاملات آفست می باشد. در مواردی نیز معامله آفست ممکن است نیاز به مشارکت و همکاری در تولید داشته باشد.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۵- معامله افست (مبادله متوازن کننده) Offset:

قرارداد افست به تناسب نوع تعهدات متقابلی که صادرکننده در کشور میزبان به دلیل فروش کالاها و فناوری های خود متعهد می شود، به دو نوع کلی تقسیم می گردد:

الف) افست مستقیم: در افست مستقیم، فروشنده خارجی متعهد می گردد بخشی از قطعات لازم برای ساخت تجهیزات یا فناوری را در صورت وجود از منابع داخلی کشور خریداری نماید (افست مستقیم نوع اول) یا بصورت مشترک با پیمانکاران داخلی آن را بسازد (افست مستقیم نوع دوم) و یا برای تولید آن قطعات در داخل کشور به وسیله واگذاری حق مجوز (افست مستقیم نوع سوم) اقدام نماید.

ب) افست غیرمستقیم: در صورتی که از فروشنده خواسته شود تا درصدی از کل قرارداد فروش را در محصولات و پروژه های غیرمرتبط کشور میزبان سرمایه گذاری کند (افست غیرمستقیم نوع اول) یا هرگونه محصول غیرمرتبط با پروژه ای را که در کشور خریدار تولید می شود، به طور متقابل خریداری نموده (افست غیرمستقیم نوع دوم) یا موجبات خرید آن را از طریق ارائه خدمات بازاریابی، توزیع، ترویج و خدمات پس از فروش (افست غیرمستقیم نوع سوم) فراهم آورد، افست غیرمستقیم شکل گرفته است



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۵- معامله افست (مبادله متوازن کننده): Offset

چهار نمونه تجربی موفق در قراردادهای افست

۱، شرکت دوو در نتیجه قرارداد افست با کشور تایوان به این توافق دست یافت که در بازه‌ای مشخص از نظر زمانی، تعدادی واگن قطار به کشور تایوان بفروشد و در مقابل بپذیرد که حداقل ۱۵ درصد از کل هزینه قرارداد را به خرید کالاهایی از کشور تایوان اختصاص دهد که می‌شود آن‌ها را در واگن‌های قطار همچون صندلی، پنکه‌های برقی، شیشه و ... نصب کرد.

۲، در نمونه‌ای دیگر، طبق قرارداد افست مستقیم، دولت تونس و کنسرسیومی متشکل از شرکت پژو و فولکس واگن به این توافق دست یافتند که این دو شرکت ماشین‌های خود را به کشور تونس وارد و در عوض بخشی از قطعات فیزیکی و الکترونیکی درون خودرو را از مقاطعه کاران و تولیدکنندگان تونس خریداری نمایند.

۳، طی قرارداد افست غیرمستقیم، شرکت بویینگ و دولت عربستان به این توافق دست یافتند که در قبال صادرات چند فروند هواپیمای آواکس به عربستان، شرکت بویینگ تا ۳۵ درصد ارزش قرارداد را در صنایع "های تک" عربستان سرمایه‌گذاری نماید.

۴، در یک قرارداد افست غیرمستقیم دیگر، شرکت ژاپنی فوجیتسو در قبال صادرات خدمات الکترونیکی و مخابراتی به استرالیا، متعهد گردید که هزینه پروژه‌ای تحقیقاتی در این کشور را بپذیرد و از آن حمایت نماید.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

۶- مبادله انتقالی (جبران سه جانبه)

Switch Trade or Triangular Compensation:

انتقال مازاد در حساب های تجاری مربوط به موافقت نامه های تهاتری دوجانبه است که از طرف بستانکار این حساب ها به شخص ثالث در ازای دریافت ارز معتبر صورت میگیرد.

مبادله انتقالی بر خلاف اشکال دیگر تجارت متقابل، **مبادله کالایی نیست، بلکه معامله ارزی** است که با آن مازاد در حساب های تجاری دو کشور که با یکدیگر موافقت نامه تهاتری دوجانبه منعقد کرده اند از طریق یک سری عملیات نسبتا پیچیده، به وسیله شخص ثالثی به نام دلال مبادله انتقالی انجام میگیرد و به ارز معتبر تبدیل و به بستانکار تحویل میشود.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :

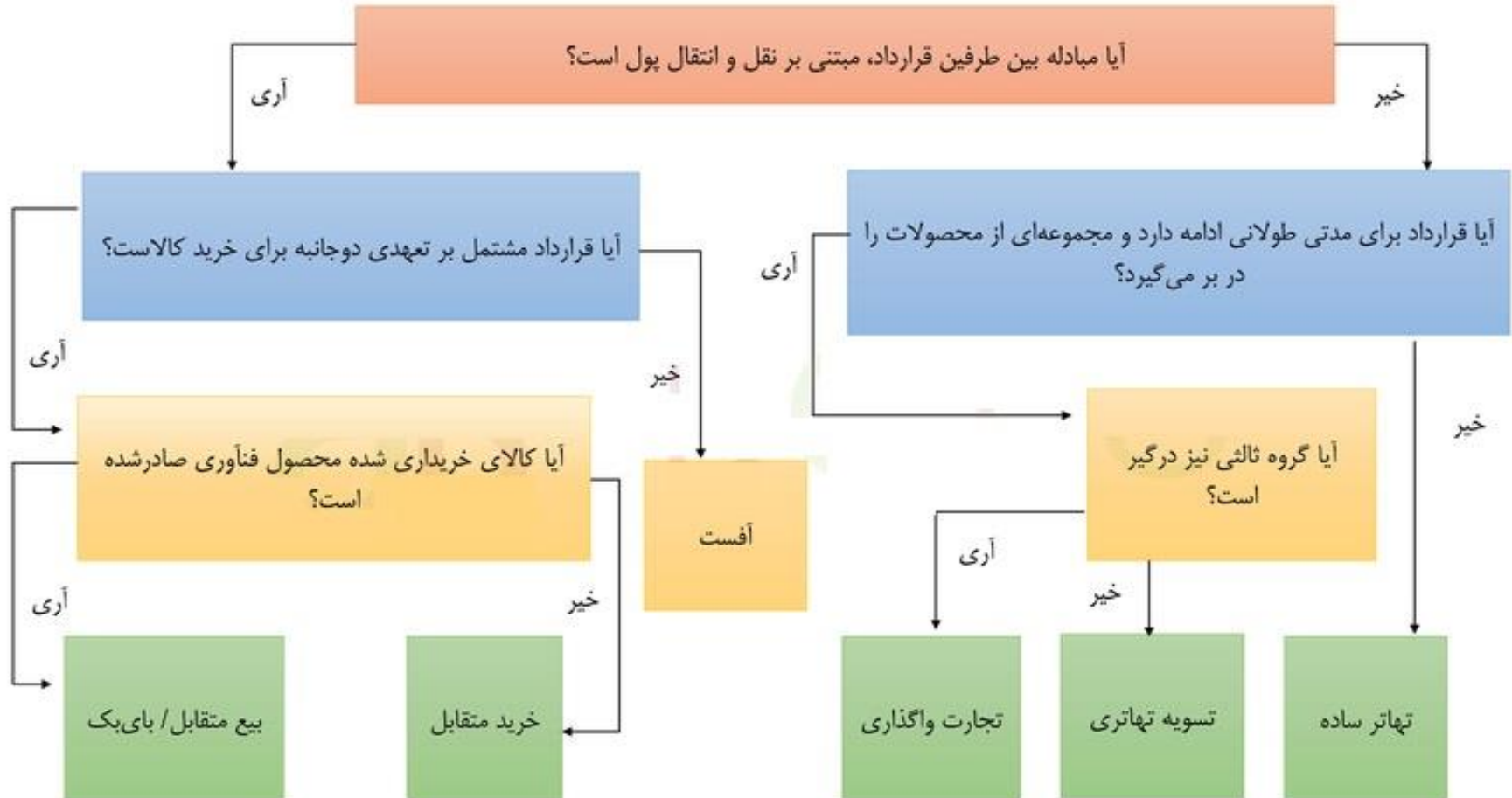
۶- مبادله انتقالی (جبران سه جانبه)

Switch Trade or Triangular Compensation:

این توافق سه کشور را دربر می گیرد به عنوان مثال اگر شرکتی در یک کشور کمتر توسعه یافته کالای یک کشور صنعتی را وارد نماید در عوض می تواند کالای نسبتا نامرغوب را به آن کشور بدهد که ممکن است در آن کشور قابلیت فروش نداشته باشد. در اینجا یک کشور سوم نیاز است تا مبادله انتقالی صورت گیرد یعنی این فاصله کیفیتی را با کالاهای مناسب پر کند این نوع مذارات پیچیده و وقت گیر است و معمولا از یک تاجر انتقالی استفاده می گردد.



انواع صادرات از دیدگاه نوع مبادله :





انواع صادرات از دیدگاه نوع وظایف:

- ۱- صادرات مستقیم
- ۲- صادرات غیر مستقیم



انواع صادرات از دیدگاه نوع وظایف

۱- صادرات مستقیم :

شرکتهایی که خریداران خارجی، آنان را تشویق به صادرات می کنند معمولاً از این روش استفاده می نمایند. همچنین فروشندگانی که صادرات آنان آنقدر افزایش یافته که می توانند هزینه های اداره سازمان صادراتی خود را بر عهده بگیرند، نیز از این روش استفاده می کنند. شرکتهایی می توانند به صادرات مستقیم اقدام نمایند که کلیه فعالیت های ضروری جهت فروش محصولات خود را در کشور میزبان به عهده گیرند.

این فعالیت ها عبارتند از : تعیین ظرفیت بازار، یافتن خریدار، تعیین کانالهای توزیع و انجام امور صادرات مانند آماده کردن اسناد و مدارک، اقدامات مربوط به حمل و بیمه محموله.



انواع صادرات مستقیم :

(الف) نمایندگان صادراتی : واسطه خریدار است که در کشور صادر کننده که کالایی را از فروشنده خریداری می کند و کارمزد دریافت می نماید. نمایندگان می توانند توزیع کننده و یا تولید کننده باشند.

(ب) نمایندگان فروش سیار : شرکت می تواند نمایندگان خود را از داخل کشور در زمان های خاصی برای فعالیت بازرگانی به خارج بفرستند.

(ج) شعبه فروش در خارج : یک دفتر فروش خارجی به تولید کننده امکان می دهد که در بازار خارجی حضور بیشتری داشته و برنامه هایش را بهتر کنترل کند. دفتر فروش، مسئولیت فروش و توزیع را به عهده گرفته و ممکن است فعالیت مربوط به انبارداری، تبلیغات برای فروش کالاها را نیز انجام دهد.



انواع صادرات مستقیم :

(د) بخش صادرات در داخل کشور : مدیر فروش متخصص در امر صادرات، با چند دستیار کارهای مربوط به صادرات را انجام می دهد و کمکهای لازم را در مواقع لزوم به بازار صادراتی عرضه می کند.

(ه) بازاریابی رایگان : این روش بیشتر امریکایی و ویژه شرکتهای بزرگ فراملیتی است، شرکتی از کانالهای پخش خود برای فروش کالای دیگر که مناسب یا مکمل فراورده های شرکت است اقدام می کند. درآمد این کار از محل حق العمل و یا اجازه فروش انحصاری آن فرآورده است.

(و) سفارش پستی : بعضی از مواقع شرکتهای از طریق پست اقدام به فروش محصولات خود می نمایند. بدین ترتیب که خریدار فرم مربوط به محصول را که از طریق دفاتر پست یا از طریق روزنامه بدست آورده است تکمیل نموده و همراه با فرم فیش واریز پول به مقصد شرکت ارسال می نماید.



انواع صادرات از دیدگاه نوع وظایف

۲- صادرات غیر مستقیم :

صادرات غیر مستقیم بیشتر میان شرکتهایی که تازه به فکر صادرات افتاده اند متداول می باشد.

در این نوع صادرات به سرمایه کمتری نیاز است و شرکت اجباری به استخدام فروشندگان یا اجرای قراردادهای مختلف در خارج از کشور ندارد، همچنین ریسک کمتری متوجه صادرکنندگان است. صادرات غیر مستقیم خود به چند روش قابل اجراست .



انواع صادرات غیر مستقیم :

الف) شرکتهای تجاری : این شرکتها یک شکل گسترده تر از تجار صادرکننده می باشند که کالاهای مختلف را از تولید کنندگان متفاوت خریداری کرده و آنها را به بازارهای مورد نظر خود صادر می کنند. مهمترین شرکتهای تجاری در بازار های مدرن امروزی، شرکتهای ژاپنی هستند که سوگوشوشا نامیده می شوند. فروش از طریق این نوع صادرات مانند فروش داخلی است با این تفاوت که به دلیل عدم کنترل و نداشتن اطلاعات بازار از ثبات کمتری برخوردار است .

ب) شرکتهای مدیریت صادرات : این واسطه موافقت می نماید در ازاء دریافت وجهی کلیه مراحل مربوط به صادرات، اعم از تبلیغات، تحفیفات، حمل و نقل و غیره را برای شرکتها انجام دهد.

ج) سازمانهای تعاونی صادرات : یک سازمان تعاونی صادرات، فعالیت های صادراتی را به نمایندگی از طرف تولید کنندگان متعدد انجام می دهد.



انواع کالاهای صادراتی-وارداتی:

کالاهای صادراتی به سه گروه تقسیم می شوند:

مجاز: کالایی است که صدور یا ورود آن با رعایت ضوابط، نیاز به کسب مجوز ندارد.

مشروط: به کالایی گفته می شود که صدور یا ورود آن با کسب مجوز امکان پذیر باشد.

ممنوع: کالایی ممنوع به کالایی اطلاق می شود که صدور یا ورود آن به موجب شرع مقدس اسلام و یا به موجب قانون ممنوع گردد



کالای مشروط:

کالای مشروط

کالای مشروط یعنی کالایی که صدور یا ورود آن به کسب موافقت قبلی یک یا چند سازمان دولتی نیاز دارد (بند ۱ ماده ۱ قانون گمرک).

کالاهای مشروط در حقیقت کالاهایی هستند که در صدور یا ورود آنها از کشور (قلمرو گمرکی) یا به کشور (قلمرو گمرکی) به ترتیب به لحاظ **حمایت از مصرف کننده داخلی** (نیاز داخل به آن کالاها) یا **حمایت از تولید کنندگان** (کالاهای تولید داخل)، نیاز به مجوز صدور یا ورود به ترتیب از بخش بازرگانی یا صنایع وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت دارد.

اصطلاح کالای مشروط چه برای وارد کردن به قلمرو گمرکی و چه برای خارج کردن از آن فقط و فقط جنبه حمایت دارد. از این رو نباید با سایر ملاحظات مانند بهداشت و ایمنی کالا در مورد مصرف کننده یا محیط زیست و همانند یا استانداردهای ملی و غیره که در هر حال بدون تفاوت شرایط صدور یا ورود شامل همه کالاهای مجاز، مشروط، غیرمجاز یا ممنوع می شود اشتباه شود.



کالای غیر مجاز:

کالای غیر مجاز

کالای غیر مجاز کالایی است که صدور یا ورود آن به موجب تصویب نامه دولت منع می گردد.

کالای موضوع واردات «مجاز» ممکن است به دلایل زیر قابل ترخیص نباشد و غیر مجاز تلقی شود:

- ۱- اگر به هر دلیل ثبت سفارش انجام نگیرد.
- ۲- مطابق استاندارد های اجباری نباشد (فاقد ویژگی های فنی ایمنی).
- ۳- از لحاظ بهداشتی ایراد داشته باشد.
- ۴- با ضوابط مربوط به محیط زیست تطبیق ننماید.
- ۵- از مبداء یا مبادی که واردات از آنها به کشور (قلمرو گمرکی) ممنوع است صادر شده باشد.
- ۶- ساخت یا تولید کشور یا کشورهای باشد که به موجب قانون به عنوان مبادی ممنوع شناخته می شوند.
- ۷- دارای علائم یا نشانه ها یا نوشته ها یا آدرسی روی خود کالا یا بسته بندی آن باشد که مصرف کننده داخلی را نسبت به مبداء ساخت اغفال نماید.
- ۸- دارای علائم، نوشته ها یا تصاویری بر روی کالا یا بسته بندی آن باشد که با موازین شرعی، ملی، فرهنگی، امنیتی، اخلاقی و سایر ملاحظات از این دست مغایر باشد.



کالای ممنوع:

کالای ممنوع

کالای ممنوع کالایی است که صدور یا ورود آن بنا به **مصالح ملی** یا **شرع مقدس** اسلام به موجب قانون ممنوع است (بند ف ماده ۱ قانون گمرک).

کالای ممنوع در صورت رفع ممنوعیت (به موجب قانون یا تصویب نامه دولت) ممکن است مانند «کالای مجاز» برای واردات قطعی با ثبت سفارش و رعایت ضوابط مربوط به استانداردهای ملی، بهداشتی و ایمنی و سایر ملاحظات و الزامات قانونی اظهار و پس از گذراندن فرایند ترخیص با صدور پروانه گمرکی از گمرک مرخص شود (مثلا داروهای مخدر، مرفین و غیره).

کالای ممنوع در صورتی که با نام و مشخصات کامل و درست برای ورود قطعی اظهار شود، گمرک از ترخیص آن خودداری نموده و به صاحب کالا یا نماینده قانونی او به **طور کتبی اخطار** می کند تا حداکثر ظرف مدت **سه ماه** نسبت به اعاده کالا از کشور اقدام نماید، در غیر این صورت کالا ضبط و مراتب به صاحب کالا یا نماینده قانونی او ابلاغ می شود.

اگر صاحب کالا ظرف **دو ماه** از تاریخ ابلاغ ضبط، به دادگاه صالحه **دادخواست** تسلیم ننماید، کالا به ضبط قطعی دولت در می آید. در صورت تسلیم دادخواست به دادگاه صالحه ظرف دو ماه از تاریخ ابلاغ ضبط و اعلام مراتب ظرف مدت ۱۵ روز از تاریخ تسلیم دادخواست به گمرک، کالا تا صدور حکم قطعی دادگاه نگهداری و بعد از ابلاغ رای مطابق مفاد آن اقدام می شود (ماده ۱۰۵ قانون گمرک).



کالای ممنوع:

شرایط ترخیص کالاهایی که ممنوع شده

الف- کالاهایی که قبل از ممنوعیت ثبت سفارش گردیده و در گمرک موجودند قابل ترخیص می باشد.

ب- در صورتیکه قبل از ممنوعیت ثبت سفارش و اعتبار اسناد گشایش شده باشد و بارنامه حمل قبل از انقضای مهلت اعتبار صادر شود قابل ترخیص است.

ج- در مورد کالاهای بدون انتقال ارز، ثبت سفارش قبل از ممنوعیت در وزارت بازرگانی انجام گرفته و اولین بارنامه حمل قبل از ممنوعیت صادر و در مهلت زیر به قلمرو گمرکی وارد شده باشد.

- - حمل از طریق هوایی تا ۱۰ روز
- - حمل از طریق دریایی، ریلی یا مرکب از کشورهای حوزه خلیج فارس و یا همجوار ۲۰ روز
- - سایر کشورها زمینی ۴۰ روز
- - دریایی یا دریایی و زمینی ۵۵ روز



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

۱- مسافران خروجی؛

منظور از مسافران خروجی آن دسته از مسافرینی است که قصد خروج از ایران را دارند. مسافران خروجی اعم از این که ایرانی باشند یا خارجی می‌توانند علاوه بر وسایل سفر و لوازم شخصی، کالاهای ایرانی تا سقف مقرر برای مسافران ورودی را همراه ببرند مشروط بر این که هر دو گروه کالا جنبه تجاری پیدا نکند. اتباع خارجی که به‌طور رسمی در ایران کار یا تحصیل می‌کنند، در پایان دوره‌ی کار یا تحصیل‌شان می‌توانند لوازم خود را در حد متعارف بدون مجوز یا کارت بازرگانی از کشور خارج کنند



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

خشکبار:

خروج انواع خشکبار به همراه مسافر به مقداری که جنبه‌ی تجاری نداشته باشد، بلامانع است.

حداکثر مقدار مجاز پسته برای خروج، به ازای هر گذرنامه ۱۰ کیلوگرم و زعفران به ازای هر گذرنامه ۱۰۰ گرم است.

خروج پسته، مغز پسته، خشکبار و زعفران برای مسافران ایرانی عازم سه کشور عراق، سوریه و عربستان ممنوع است. محدودیت فوق شامل جهانگردانی که گذرنامه‌ی خارجی داشته باشند، نمی‌شود.



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

فرش و گلیم

- ✓ خروج فرش دستباف به همراه مسافر تا سقف ۲۰ متر مربع مجاز است و مسافر از نظر تعداد قطعات فرش همراه محدودیتی ندارد، به شرطی که سقف متراژ ذکر شده را رعایت کند.
- ✓ خروج فرش همراه مسافر علاوه بر مرزهای هوایی از مرز زمینی و دریایی نیز مجاز است.
- ✓ خروج فرشهای نفیس که ارزش تاریخی و میراث فرهنگی دارند، ممنوع است.
- ✓ خروج فرش همراه مسافر به مقصد کشورهای عراق، سوریه و عربستان مجاز نیست.



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

ارز همراه مسافر:

بر اساس مقررات بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، خروج وجه نقد حداکثر تا مبلغ ۵۰۰۰ دلار (یا معادل آن به ارزهای دیگر) برای هر مسافر آزاد است. خروج نقدی ارز در قالب چک‌های مسافرتی بانکی نیز آزاد است.



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

طلا و نقره

خروج زیورآلات شخصی همراه مسافر، حداکثر تا میزان ۱۵۰ گرم از انواع مصنوعات طلا مجاز است.

خروج مصنوعات و ظروف نقره به عنوان هدیه و سوغات توسط مسافر حداکثر تا میزان ۲ کیلوگرم مجاز است. **به شرط** این که اشیاء مذکور از آثار فرهنگی و تاریخی محسوب نشوند.



قوانین و مقررات گمرکی کالای خروجی همراه مسافر:

آثار هنری و اشیاء عتیقه

خروج اشیاء عتیقه، آثار هنری اصیل، کتاب‌های خطی و چاپ سنگی، قطعات خوشنویسی شده، اوراق مینیاتور، انواع سکه‌های گران‌بها و هر نوع اشیای تاریخی و میراث فرهنگی ممنوع است.

سلاح و مهمات

خروج اسلحه و مهمات و تجهیزات نظامی از کشور ممنوع است.



قوانین و مقررات گمرک کی کالای همراه مسافر:

مسافران ورودی:

منظور آن دسته از مسافرینی است که قصد آمدن به ایران را دارند.

مسافران ایرانی یا غیر ایرانی که از خارج کشور یا از مناطق آزاد تجاری - صنعتی به کشور وارد می شوند، علاوه بر اسباب سفر و اشیای شخصی مستعمل همراه خود که به شرط غیرتجاری بودن از پرداخت پایه حقوق ورودی معاف است، می توانند **یک بار در سال کالا به ارزش حداکثر ۸۰ دلار** با معافیت از پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی به شرط غیرتجاری بودن و **مازاد** بر ارزش مذکور را با پرداخت حقوق گمرکی و **دو برابر سود بازرگانی** وارد و ترخیص نمایند.

اسباب سفر و اشیاء شخصی مستعمل همراه مسافر در صورتی که جنبه‌ی تجاری نداشته باشد، به طور کلی از پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی معاف می شوند.

مواد اولیه و قطعات و لوازم فنی برای واحدهای تولیدی توسط مسافران قابل ترخیص نیستند.

اسباب سفر و اشیاء شخصی باید همراه مسافر باشند، در غیر این صورت در زمان توقف او در خارج از مرز، به مؤسسه‌ی حمل و نقل تحویل داده شوند و در فاصله‌ی یک ماه قبل تا یک ماه بعد از ورود مسافر به گمرک برسند



قوانین و مقررات گمرکی کالای ورودی همراه مسافر:

ورود طلا، نقره و ارز

ورود ارز به کشور به هر میزان آزاد است. مسافران ورودی باید ارز همراه خود را با تسلیم اظهارنامه‌ی ارزی به شعب بانک ملی مستقر در مبادی ورودی اظهار و گواهی دریافت کنند. ورود زیورآلات همراه مسافر از قبیل گردن‌بند، دست‌بند، گوشواره، انگشتر، النگو، ساعت و غیره در حد متعارف و برای مصارف شخصی به صورت واحد مجاز است و ورود مازاد بر آن، منوط به کسب اجازه‌ی قبلی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران خواهد بود.



قوانین و مقررات گمرکی کالای ورودی همراه مسافر:

مقررات واردات ابزارآلات کار همراه کارگران

ابزارآلات و افزار دستی مستعمل مربوط به کار و حرفه ایرانیان و خارجیانی که برای **اقامت دائم** به ایران می آیند، مشمول معافیت مسافری بند ۷ ماده ۳۷ قانون امور گمرکی می شوند،

مشروط بر این که:

الف. اشتغال آن افراد به حرفه و پیشه‌ی کار مورد ادعا، به تصدیق مقامات کنسولی ایران در کشور محل اقامت قبلی آنان رسیده باشد و در نقاطی که فاقد مقامات کنسولی ایران باشد، ارائه‌ی گواهی مقامات محلی کفایت می کند.

ب. کالا بین یک ماه قبل از ورود تا نه ماه بعد از ورود افراد به گمرک برسد.

ج. ماشین آلات و دستگاه‌ها از شمول این مقررات مستثنی هستند و طبق قانون مقررات صادرات و واردات، تابع شرایط ورود کالا هستند.

د. جنبه‌ی تجاری نداشته باشد



قوانین و مقررات گمرکی کالای ورودی همراه مسافر:

لوازم خانه و اشیاء شخصی مستعمل ایرانیان مقیم خارج، اعم از مسافر با گذرنامه‌ی عادی، خدمت یا سیاسی که مدت اقامت آنان در خارج یک سال یا بیشتر و شش ماه آخر آن متوالی باشد و لوازم خانه و اشیاء مستعمل اتباع خارجه که برای اقامت به ایران وارد می‌شوند، آزاد است

مشروط بر این که:

الف. لوازم و اشیاء مسافر از کشور و محل اقامت او حمل شوند و بین یک ماه قبل تا نه ماه بعد از ورود او به گمرک برسند.

ب. لوازم و اشیاء مزبور با وضع و شئون اجتماعی مسافر مناسب بوده و جنبه‌ی تجاری نداشته باشند.

ج. ظرف مدت پنج سال قبل از آن از چنین معافیتی استفاده نکرده باشند.

د. کارمندان دولت که برای انجام ماموریت یک‌ساله یا بیشتر به خارج اعزام می‌شوند، در صورتی که قبل از پایان ماموریت و توقف یک‌ساله وارد کشور شوند، مشمول شرط مدت یک‌ساله توقف مذکور در این بند نخواهند بود. (توضیح: منظور از اشیاء و لوازم شخصی مذکور در این قانون، اشیایی است که عرفاً فقط مورد استفاده‌ی صاحب آن قرار می‌گیرد و منظور از لوازم خانه، اشیایی هستند که عرفاً مورد استفاده‌ی خانواده صاحب آنها در زمان اقامت در یک محل باشد. اتومبیل شخصی مشمول مقررات فوق‌الذکر نمی‌شود.)

و. واردات کالاهای همراه مسافران ورودی به کشور در صورتی که جزو لوازم شخصی آنان و در حد متعارف باشد، به تشخیص گمرک مجاز است.



ممنوعیت‌های کلی واردات و صادرات:

براساس قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران، ورود برخی کالاها یا صدور آنها به طور کلی ممنوع است. بعضی از این کالاها عبارتند از:

- & مشروبات الکلی
- & وسایل قمار اسلحه‌ی سرد و گرم و مواد محترقه و منفجره
- & مواد مخدر
- & نشریات، تصاویر، فیلم، عکس و هر کالایی که مغایر شئون مذهب و ملی کشور باشد.
- & هر نوع نوشته‌ی مخالف مذهب رسمی کشور یا مخل نظم و عفت عمومی و شئون ملی
- & سایر کالاهایی که منع شرعی و قانونی دارند، یا ورود و صدور آنها به موجب جدول تعرفه‌ی گمرکی ممنوع شناخته شده است.



قوانین و مقررات گمرکی کالای ورودی همراه مسافر:

یخچال، یخچال فریزر، فریزر، تلویزیون و رادیو ضبط (به استثنای رادیو ضبط پرتابل) از فهرست کالاهای مسافری با معافیت گمرکی حذف شده‌اند. این ممنوعیت شامل کالای همراه مسافران عادی مبادی مجاز ورودی و مناطق آزاد تجاری و صنعتی است.

ترخیص کالاهای موضوع ممنوعیت کالاهای حجیم مذکور، در صورتی که جنبه‌ی غیرتجاری داشته باشد، بدون استفاده از معافیت و با اخذ حقوق ورودی بلامانع است.

ممنوعیت ورود کالاهای مذکور شامل مسافران گذر مرزی و آن دسته از مسافران ورودی که از معافیت مسافری استفاده نمی‌کنند و در عوض از فروشگاه‌های شاهد در مبادی ورودی کشور خرید می‌کنند، نیز می‌شود. ورود حیوانات و پرندگان اهلی منوط به ارائه‌ی گواهی بهداشت از کشور مبدأ و تایید سازمان دامپزشکی است و صدور آنها نیز منوط به ارائه‌ی گواهی بهداشت از سازمان دامپزشکی خواهد بود. ورود و صدور حیوانات و پرندگان وحشی منوط به ارائه‌ی گواهی از سازمان حفاظت محیط زیست خواهد بود. ورود و ترخیص اقلام مخابراتی مانند تلفن بی‌سیم و... تنها با ارائه‌ی مجوز از وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات مجاز است. ورود و ترخیص گیاهان مانند انواع بذر، گل، نهال و... تنها با ارائه‌ی مجوز از قرنطینه‌ی نباتی مجاز است. ورود و ترخیص ماهی زنده تنها با ارائه‌ی مجوز وزارت جهاد کشاورزی مجاز است.





واردات :

Import

عبارتست از اقدام به خرید یا دستیابی به محصولات یا خدمات از سایر کشورهای دیگر یا بازارهای دیگر

به عبارت دیگر به کالاهایی که در سایر کشورها ساخته شده و از راه تجاری و عملیات گمرکی به کشور وارد گردد، واردات کالا گفته می‌شود.



واردات :

با توجه به اینکه ساخت و آماده سازی پاره ای از کالاها برای برخی کشورها امکان پذیر نبوده یا از نظر اقتصادی برای آنها مقرون به صرفه نمی باشد، لذا این کشورها با اقدام به واردات کالا نیازمندی های خود را تأمین می کنند. شرایط جوی و وضع آب و هوا از جمله عوامل تعیین کننده ضرورت و میزان واردات کالا است. مثلاً چون رشد و نمو گیاهان و میوه های گرمسیری یا استوایی برای کشورهای مناطق معتدله یا سردسیر امکان پذیر نیست، بنابراین با وارد کردن این گونه میوه ها، نیازمندی ساکنان این کشورها را تأمین می کنند. اکثر کشورها در برابر واردات، کالاهایی را که در داخل تهیه می کنند به کشورهای دیگر نیز صادر می نمایند، و سعی می کنند تا میان واردات و صادرات حداقل، تعادل مناسبی برقرار باشد و کوشش می کنند صادراتشان بر وارداتشان فزونی گیرد. به طور کلی اقتصاد سالم و معقول آن است که صادرات بر واردات فزونی داشته باشد



انواع رویه های واردات کالا:

واردات قطعی: در این رویه، کالا به نیت فروش، مصرف و استفاده دائم وارد کشور می شود. طبق ماده ۴۸ قانون امور گمرکی ورود قطعی، رویه گمرکی است که براساس آن کالاهای وارده برای استفاده در داخل قلمرو گمرکی با پرداخت حقوق ورودی و هزینه های انجام خدمات و با انجام کلیه تشریفات، ترخیص می شود.



انواع رویه های واردات کالا:

واردات موقت:

طبق ماده ۵۰ قانون امور گمرکی ورود موقت، رویه گمرکی است که براساس آن کالاهای معینی می‌تواند تحت شرایطی به طور موقت به قلمرو گمرکی وارد شود. این کالاها باید ظرف مهلت معینی که گمرک ایران تعیین می‌نماید بدون این که تغییری در آن ایجاد شود خارج گردد. تغییرات ناشی از استهلاک از این حکم مستثنی است. برای مثال کالاهای نمایشگاهی که برای مدت معینی از سایر کشورها وارد کشور می‌شود و پس از مهلت مقرر بدون هیچ گونه تغییری از کشور خارج می‌شود.

تبصره - فهرست کالاهای مشمول رویه ورود موقت و همچنین تشریفات، تضمین ها و سایر مقررات مربوطه با رعایت این قانون در آیین نامه اجرائی تعیین می گردد



انواع رویه های واردات کالا:

واردات موقت برای پردازش:

در این رویه، کالای وارداتی بعد از ورود دستخوش تغییرات و تبدیل شدن به کالای جدید می شود سپس به مبدا خود ارسال می‌گردد. **طبق ماده ۵۱ قانون امور گمرکی**، ورود موقت برای پردازش، رویه گمرکی است که براساس آن کالا می‌تواند به طور موقت به قلمرو گمرکی وارد شود، تا ساخته، تکمیل، تعمیر یا فرآوری شده و سپس صادر شود.

این رویه همچنین شامل موادی از قبیل تسریع‌کننده‌ها (کاتالیست‌ها) که در ساخت، تکمیل و فرآوری مصرف می‌شود نیز می‌گردد.

کالاهای کمکی از قبیل روان‌کننده‌ها و ابزارآلات مشمول رویه ورود موقت برای پردازش نیست.

محصولات به دست آمده محصولاتی می‌باشند که از ساخت، تکمیل، فرآوری و تعمیر کالاهایی که برای آنها مجوز استفاده از رویه ورود موقت برای پردازش اخذ شده به دست می‌آیند. برای مثال شرکت بازرگانی دیده بان تجارت در سال های اخیر اقدام به واردات قراضه های فلز آلومینیوم جهت تولید فرفوزه آلومینیوم و صادرات مجدد به کشور مبدا نموده است.

تبصره ۱ - سقف زمانی ورود موقت برای پردازش به تفکیک گروه کالایی مختلف با پیشنهاد مشترک وزارتخانه‌های تولیدی ذی ربط، گمرک ایران، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و تصویب هیأت وزیران تعیین می‌گردد.

تبصره ۲ - نحوه اجرای این ماده در حدود مقررات این قانون، در آیین نامه اجرائی تعیین می‌گردد.



انواع رویه های واردات کالا:

ترانزیت :

در دنیای امروز کشورها نیاز دارند تا با یکدیگر روابط تجاری و شخصی داشته باشند. به همین خاطر سیستم حمل و نقل و انواع ترانزیت شکل گرفته است.

درواقع می توانیم ترانزیت را این گونه تعریف کنیم؛ حمل انواع کالاها و اشخاص در مسافت های مختلف با کمک وسایل مختلف.

در لغت ترانزیت **Transit** ریشه در زبان فرانسه دارد و به معنای عبور دادن کالا از شهر به شهر یا از کشوری به کشور دیگر اطلاق می شود. با توجه به ریشه این کلمه امروزه هم، بیشتر از اصطلاح ترانزیت بیشتر برای حمل و ارسال کالا استفاده می شود.

حوزه فعالیت های ترانزیتی و حمل و نقل شامل دو بخش بین المللی و داخلی است.



انواع رویه های واردات کالا:

ترانزیت داخلی:

رویه گمرکی است که براساس آن کالای گمرک نشده از یک گمرک مجاز داخل کشور به گمرک مجاز دیگر در داخل کشور و یا سایر اماکن تحت نظارت گمرک جمهوری اسلامی ایران منتقل می شود تا تشریفات قطعی گمرکی آن در مقصد انجام شود.

ماده ۱۲۲ قانون امور گمرکی واحده مصوب ۱۹/۱۱/۱۳۵۹ مجلس شورای اسلامی:

به گمرک ایران اجازه داده می شود در شرایط ضروری که کالاهای موجود در گمرکات مرزی را به گمرکات داخلی به ترتیب ترانزیت اداری حمل می نمایند در هنگام ترخیص کالا هزینه های مربوط (حمل و نقل) را از صاحبان کالا وصول نماید. این قانون برای کلیه کالاهائی که از شهریورماه ۱۳۵۹ به طریق مزبور حمل شده است قابل اجراء است.

تبصره: تشخیص شرایط ضروری به عهده وزارت امور اقتصادی و دارائی است.

تبصره: در نقاطی که ادارات سازمان بنادر و کشتیرانی وجود دارد حمل کالا تحت عنوان ترانزیت داخلی اداری موضوع تبصره ۲ ماده ۱۸ قانون امور گمرکی درهر مورد با موافقت قبلی اداره بندر محل انجام خواهد گرفت.



انواع رویه های واردات کالا:

ترانزیت داخلی:

رایج ترین نوع ترانزیت داخلی ایران، ترانزیت زمینی است. این نوع از ترانزیت با کمک ماشین های زیر انجام می شود:

- ✓ تریلی کمپرسی
- ✓ ترانزیت چادری
- ✓ انواع کامیون های مختلف

در ترانزیت داخلی در ابتدا کالا در گمرک مبدأ بررسی می شود تا از مطابقت کالا با چیزی که اظهار شده اطمینان حاصل شود. در صورت مشاهده هرگونه تفاوت و تخلف، کالا به عنوان کالای قاچاق شناخته خواهد شد.

در مرحله بعد کالا باید طبق یک تاریخ معین در گمرک مقصد قرار داشته باشد در غیر این صورت کالا به عنوان کالای قاچاق شناخته خواهد شد مگر آنکه کالا به دلیل یک حادثه و یا تصادف در تاریخ معین به مقصد نرسد که در این شرایط می توانند با در دست داشتن جریمه نیروی انتظامی حداکثر تا مدت ۵ روز از تاریخ قید شده در پروانه، کالای خود را ترخیص کنند.

نوعی از ترانزیت داخلی نیز وجود دارد که زمانی اتفاق خواهد افتاد که کالایی در یکی از گمرک های کشور قرار دارد اما کارهای مربوط به ترخیص آن باید در یک گمرک دیگر در همان کشور انجام شود. در این صورت کالا به گمرک دوم انتقال داده می شود. به این نوع از حمل و نقل، ترانزیت به داخل گفته می شود.



انواع رویه های واردات کالا:

عوامل مؤثر در هزینه ترانزیت داخلی

- نوع کالا
- ارزش کالا
- نوع ترانزیت داخلی
- مسیر ترانزیت
- میزان فاصله مبدأ تا مقصد



انواع رویه های واردات کالا:

ترانزیت خارجی: در این رویه گمرکی کالای مورد نظر برای اینکه به مقصد سوم یا گمرک نهایی برسد ابتدا به خاک کشور وارد و سپس از مرزی دیگر خارج میشود. کالایی که از طریق ترانزیت خارجی وارد کشور میشود مشمول پرداخت هیچ یک از موارد حق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض نمیشود. این نوع کالاها جزء واردات و صادرات قطعی محسوب نمی شوند.



انواع رویه های واردات کالا:

ترانزیت خارجی:

ترانزیت خارجی، همان ترانزیت بین‌المللی است که اغلب برای جابه‌جایی محموله‌های سنگین از کشوری به کشور دیگر در نظر گرفته می‌شود. البته بخش کوچکی از این ترانزیت‌ها نیز به محموله‌های سبک وزن اختصاص پیدا می‌کند که جابه‌جایی آن‌ها به روش ترانزیت هوایی انجام می‌شود. ترانزیت بین‌المللی را می‌توان به دو دسته تقسیم‌بندی کرد:

دسته اول: ترانزیت به خارج نوعی از انواع ترانزیت کالا است که در آن تنها یک مبدأ و یک مقصد وجود دارد. یعنی جابجایی و صادرات کالا از مبدأ گمرک کشوری به مقصد گمرک کشوری دیگر صورت می‌گیرد.

دسته دوم: به ترانزیتی گفته می‌شود که حداقل ۳ کشور یا بیشتر در حمل و نقل درگیر باشند. یعنی به‌طور کلی جابجایی کالا از کشور مبدأ تا مقصد، مورد بررسی ۳ کشور یا بیشتر قرار گیرد. به این نکته نیز باید توجه کنید که تاریخ و زمان ورود و خروج در هر کشور معین و مشخص است و نباید تأخیری در آن صورت گیرد. همچنین پیش از هر چیز مرزها و گمرک‌های هر کشور برای دریافت و انتقال کالا در ترانزیت خارجی مشخص خواهد شد



انواع رویه های واردات کالا:

رویه واردات پستی: در این رویه گمرکی، معمولاً کالاها در حجم پایین از طریق اینترنت خریداری می شوند سپس از طریق پست وارد کشور میگردد. در بخش واردات یا ورود مراسلات پستی نیز به منظور نظارت و کنترل کالای وارداتی پستی، دسترسی به داده های الکترونیکی برای گمرک و پست فراهم می گردد. علاوه بر این در اجرای ماده ۳۹ آئین نامه قانون مقررات صادرات و واردات و بند ۱۱ ماده ۵ قانون اساسنامه شرکت ملی پست می بایست نسبت به ارائه فهرست شرکت های خرید اینترنتی از سوی پست به گمرک به طور مستمر اقدام گردد+



انواع رویه های واردات کالا:

اعاده به خارج از کشور (کالای مرجوعی)

در این رویه گمرکی کالای وارداتی که بنا به هر دلیلی امکان ترخیص آن وجود نداشته باشد بازگردانده می شود برای مثال کالاهایی که بدلیل ممنوعیت و یا غیر مجاز بودن و یا عدم تطبیق با مجوزهای مربوطه قابل ترخیص نباشند کالاهایی مرجوعی هستند. طبق ماده ۵۲ قانون امور گمرکی، مرجوعی رویه ای است که براساس آن کالای وارده موجود در گمرک را تا هنگامی که با اجرای مقررات متروکه به فروش نرسیده است می توان به عنوان اعاده به خارج به گمرک اظهار و ترخیص نمود.

تبصره - نحوه اجرای این ماده در حدود مقررات این قانون در آیین نامه اجرائی تعیین می گردد.



چگونگی واردات :

واردات کالا در وهله اول یک امر مهم و حیاتی در تامین نیازهای یک جامعه شناخته می شود؛ به طوری که در صورت عدم توجه به این فعالیت مهم اقتصادی ممکن است دولت ها در آینده ای نزدیک با مشکلات بزرگی مواجه شوند، پس می توان گفت که توجه به این فعالیت اقتصادی در پیشرفت و توسعه یک کشور امری مهم و حیاتی شناخته می شود؛ اما ذکر این نکته نیز حائز اهمیت است که وارد کردن کالا توسط تاجرین و بازرگانان سود کلانی را برای آن ها به دنبال خواهد داشت.

بنابراین به طور کلی می توان گفت که واردات کالا یک نیاز مهم در جوامع مختلف شناخته شده و سیاست گذران و دولتمردان هر کشوری موظف هستند که یک پاسخ مناسب برای این نیاز حیاتی در نظر بگیرند، به همین جهت با تدوین قوانین و ایجاد شرایط مناسب برای انجام فرآیند واردات کالا سعی دارند به تجار و بازرگانان در خصوص تسریع روند فرآیندهای مربوط به واردات کالا کمک نمایند، در مقابل تجار و بازرگانان نیز موظف هستند که با شناخت این قوانین و مراحل انجام فرآیند واردات کالا به تجارت های بین المللی پرداخته و لذا در تامین نیازهای جامعه به دولت کمک نمایند.

اما فراموش نکنید که برای انجام این فعالیت مهم همواره لازم است که با چگونگی مراحل واردات کالا و قوانین خاص این کار آشنا باشید.



قوانین واردات :

هر واردکننده کالا موظف است علاوه بر شناخت چگونگی مراحل واردات کالا، با قوانین و مقررات خاص این فرآیند نیز آشنا باشد و همواره اطلاعات خود را در این زمینه به روز نماید. در واقع شناخت قوانین و مقررات واردات کالا موجب می شود که بازرگانان و تجار تمامی فعالیت های خود را در این زمینه مطابق با قوانین داخلی و خارجی به انجام برسانند و به این طریق از بروز هرگونه تخلف جلوگیری به عمل آورند.



قوانین واردات :

موارد ذیل قوانین اصلی و مهم در حوزه صادرات و واردات کالا می باشند که هر واردکننده کالا موظف است اطلاعات کامل، جامع و به روزی در مورد این قوانین و آیین نامه ها را کسب نماید:

قانون مقررات صادرات و واردات: این قانون از جمله اصلی ترین قوانین پایه ای در حوزه های مختلف تجارت بوده و در سال ۱۳۷۲ توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده است. این قانون در ۲۴ ماده مختلف تدوین شده و به بیان کلیات و خط قرمزهای مربوط به حوزه های تجاری می پردازد.

آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات: این آیین نامه در ادامه ی قانون فوق و در سال ۱۳۷۳ توسط هیئت وزیران به تصویب رسید. آیین نامه مذکور در ۴۶ ماده تنظیم شده و نکات اجرایی مختلفی را در زمینه واردات کالا بیان می کند.

قانون و آیین نامه امور گمرکی: این قانون در سال ۱۳۹۰ توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسید و حاوی نکاتی در زمینه **ترخیص کالا** و فرایندهای گمرکی می باشد. مطالعه این آیین نامه تجار و بازرگانان را با قوانین واردات کالا بیشتر آشنا خواهد کرد.

کتاب مقررات صادرات و واردت: این کتاب نکات اجرایی بسیار زیادی را در خصوص واردات کالاهای مختلف و تعرفه های مرتبط با آن ها بیان می کند و همچنین نکته مهم در خصوص این کتاب این است که که کتاب مذکور هر ساله بروزرسانی شده و توسط سازمان توسعه تجارت منتشر می شود.

بخشنامه های اجرایی: بخشنامه ها و دستورالعمل های اجرایی جزء مهم ترین قوانین واردات کالا به شمار می روند و مطالعه ی آن ها شما را با جزئی ترین و به روزترین مقررات این حوزه آشنا می کند. برای اطلاع از این بخشنامه ها لازم است که به طور مرتب و روزانه اخبار و اطلاعات مربوط به تجارت و واردات کالاهای مختلف را بررسی کنید.



مراحل واردات کالا :

مرحله اول اخذ کارت بازرگانی:

دریافت کارت بازرگانی اولین مرحله برای انجام واردات کالا شناخته می شود. در این زمینه لازم است که تجار و بازرگانان تازه کار به سازمان های مربوطه مراجعه نموده و نسبت به اخذ و دریافت کارت بازرگانی خود اقدام نمایند. این کارت در دو نوع حقیقی و حقوقی تقسیم بندی شده و به لحاظ کاربردی انواع مختلفی دارد.



کارت بازرگانی

کارت بازرگانی به منزله ی یک مجوزی است که به اشخاص دارنده ی آن اعم از شخص حقیقی یا شخص حقوقی اجازه داده می شود به امر تجارت خارجی که همان صادرات و واردات در سطح بین المللی است بپردازد.

مطابق ماده ۳ قانون صادرات و واردات هر شخص اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی برای صادرات و واردات خود نیاز به داشتن کارت بازرگانی دارند، زیرا که تجارت در سطح بین المللی نیازمند اخذ کارت بازرگانی می باشد، این کارت از طریق اتاق بازرگانی ایران که در واقع این اتاق تشکلی است از تجار و بازرگانان که با هم در باره ی مسائل اقتصادی بازار رای زنی می کنند؛ با یکسری شرایط خاص اخذ خواهد شد.

کارت بازرگانی به هر ۲ صورت حقیقی و حقوقی (شرکتی) قابل اخذ می باشد که البته برای هر کدام مدارک و شرایط خاصی نیاز می باشد.

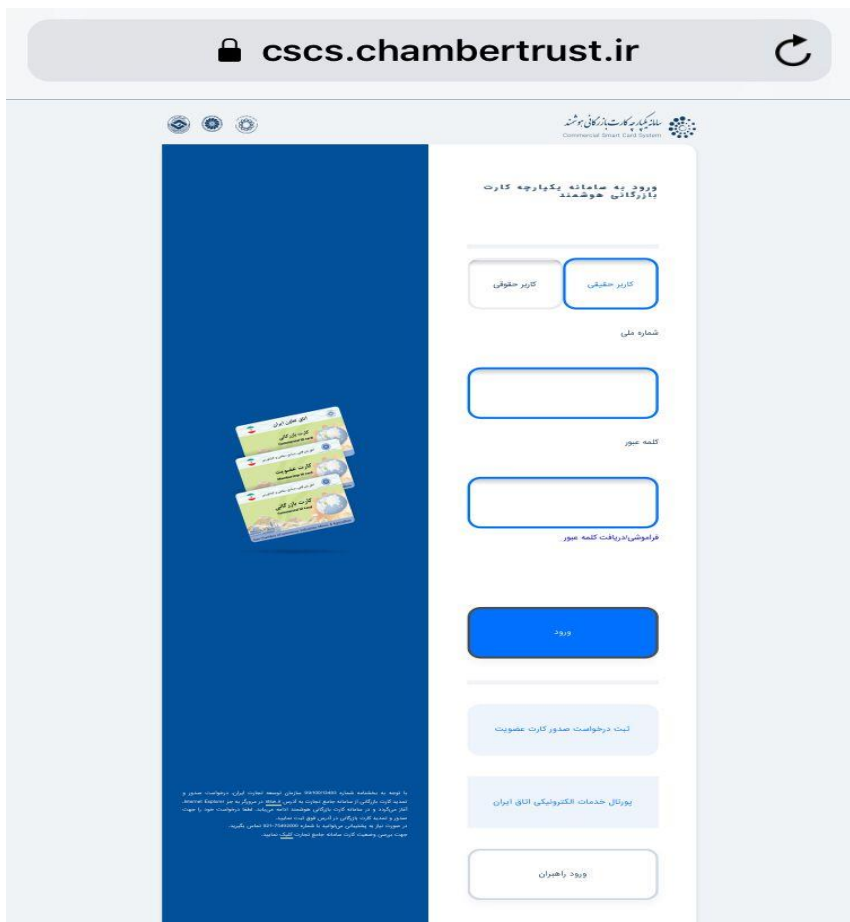
براساس قوانین و مقرراتی که در حال حاضر در دست اجراست، به لحاظ زمانی اعتبار کارت بازرگانی از تاریخ صدور یکسال می باشد که البته تمدید کارت بازرگانی نیز با ارائه مدارک لازم برای مدت مذکور انجام می گیرد، البته بین مدت یک تا پنج سال قابل تمدید می باشد.

محدودیت های شرایط سنی: کلیه افراد بالای ۲۳ سال سن می توانند پس از گذراندن مراحل لازم (شرکت در کلاس های آموزش) و تکمیل مدارک در صورت داشتن شرایط لازم اقدام به اخذ کارت بازرگانی نمایند.



کارت بازرگانی

<https://cscs.chambertrust.ir/>





شرایط دریافت کارت بازرگانی برای اشخاص حقیقی

دریافت کارت بازرگانی منوط به این است که بازرگانان، موسسه یا شرکت خود را در دفتر ثبت تجاری ثبت کرده باشند. صدور کارت بازرگانی برای شرکت های خارجی به شرطی امکان پذیر است که کشور آنها نیز به بازرگانان ایرانی اجازه فعالیت بازرگانی داده باشند. شرایط دریافت کارت بازرگانی برای اشخاص حقیقی به صورت زیر است:

شرایط دریافت کارت بازرگانی در ایران

- ✓ سن بالای ۲۳ سال و مدرک حداقل دیپلم
- ✓ متولدین سال های ۱۳۳۷ و قبل از آن با مدارک فوق دیپلم و کمتر از آن، با ارائه کپی مدرک تحصیلی نیاز به کارت پایان خدمت ندارند.
- ✓ متولدین سال های ۱۳۲۸ و قبل از آن با ارائه کپی مدرک دکترا نیاز به کارت پایان خدمت ندارند.
- ✓ ۲ برگ اصل اظهارنامه ثبت نام در دفاتر بازرگانی (با امضای متقاضی کارت بازرگانی) که به گواهی اداره ثبت شرکت ها رسیده باشد.
- ✓ اصل و کپی گواهی پلمپ دفاتر از اداره ثبت شرکت ها (برای دریافت اظهارنامه و گواهی پلمپ به اداره ثبت شرکت ها باید به آدرس تهران، بزرگراه مدرس، نبش میرداماد، مراجعه کرد).
- ✓ اصل و کپی گواهی عدم سوء پیشینه که زمان صدور آن ۶ ماه بیشتر نگذشته باشد. (این گواهی را از طریق دفاتر خدمات الکترونیک انتظامی صادر می شود).
- ✓ اصل و کپی مفصلا حساب مالیاتی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات های مستقیم مبنی بر بلامانع بودن صدور کارت بازرگانی
- ✓ اصل کارت ملی مدیرعامل جهت برابر با اصل کردن و ۲ سری کپی از پشت روی آن
- ✓ سه قطعه عکس شش در چهار رنگی، سال جاری
- ✓ اصل کارت پایان خدمت یا معافیت دائم برای آقایان جهت برابر با اصل شدن و دو سری کپی پشت و رو



کاربردهای کارت بازرگانی

کاربردهای کارت بازرگانی عبارت است از:

- واردات از مناطق آزاد
- صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی
- صدور ویزای تجاری
- صدور گواهی مبدا
- عضویت در اتاق بازرگانی
- ارتباط با تجار خارجی
- مبادله اطلاعات تجاری در سطح جهان
- شرکت در نمایشگاه های ملی و بین المللی داخلی و خارجی
- مبادرت به امر صادرات و واردات کالا بصورت تجاری
- مبادرت به حق العمل کاری در گمرک
- ثبت سفارش و ترخیص کالا



کارت بازرگانی

چند نکته :

* کارمندان تمام وقت دستگاه های دولتی نمی توانند کارت بازرگانی دریافت نمایند.

* هر شخص بیش از یک کارت بازرگانی اعم از حقوقی یا حقیقی نمی تواند داشته باشد.
* برای هر واحد ملکی فقط یک کارت بازرگانی صادر می گردد.

* آدرس های درج شده در اظهارنامه ی ثبتی، مفاسد حساب دارائی و سند مالکیت یا اجاره نامه باید تجاری و با هم مطابقت داشته باشند.

* حضور متقاضی کارت در کلیه ی مراحل پذیرش و تحویل کارت الزامی است.



انواع کارت بازرگانی

انواع کارت بازرگانی را می‌توان بر دو اساس تقسیم‌بندی کرد. یکی براساس نوع فعالیتی که از طریق آنها می‌توان انجام داد و دیگری براساس حقیقی یا حقوقی بودن کارت است.

با این حال، مهم‌ترین و اصلی‌ترین نوع آنها کارت بازرگانی اشخاص حقیقی است. ابتدا به **انواع کارت بازرگانی** براساس نوع فعالیت قابل انجام از طریق آنها می‌پردازیم.

کارت بازرگانی تجاری: این نوع از کارت‌ها، اصلی‌ترین و رایج‌ترین کارت بازرگانی به شمار می‌روند. دارندگان این کارت می‌توانند فعالیت‌هایی مانند صادرات، واردات، ترخیص کالا و امور گمرکی، ثبت سفارش و مواردی از این قبیل انجام دهند.

کارت بازرگانی موردی: بسیاری از افراد هستند که صرفاً برای یک بار خواهان انجام فعالیت‌های تجاری و ترخیص کردن کالا هستند. این دسته از افراد می‌توانند کارت بازرگانی موردی دریافت کنند. این نوع کارت به نوعی یکبار مصرف خواهد بود.

کارت بازرگانی تولیدی و صنعتی: بسیاری از واحدهای صنعتی و تولیدی نیاز به واردات مواد اولیه جهت تولید محصول دارند. آنها همچنین قصد دارند که خود به صورت مستقل محصولاتشان را صادر کنند. این دسته از فعالین اقتصادی می‌توانند کارت بازرگانی صنعتی دریافت کنند که شرایط گرفتن کارت بازرگانی در این حالت با کارت تجاری متفاوت است.



انواع کارت بازرگانی

کارت بازرگانی خدماتی: برخی دیگر از کسب و کارها نیز که دارای مجوز سرمایه‌گذاری و فعالیت در یک حوزه خاص بوده و نیازمند واردات برخی اقلام اولیه در حوزه فعالیت خود هستند، می‌توانند این نوع کارت را دریافت کنند. این کارت همانند کارت صنعتی بوده و صرفاً زمینه فعالیت آنها متفاوت است.

شرکتهای تعاونی: این کارت مربوط به فعالین شرکتهای تعاونی در سراسر کشور است. فعالین شرکتهای تعاونی می‌توانند برای دریافت کارت مربوطه از طریق اتاق‌های تعاون سراسر کشور اقدام کنند.

کارت بازرگانی اشخاص حقیقی: فارغ از حوزه فعالیت، می‌توان کارت بازرگانی را براساس شخصی که از آن استفاده می‌کند نیز تقسیم‌بندی کرد. اشخاص حقیقی افرادی هستند که به صورت شخصی اقدام به تجارت کرده و شرایط اخذ کارت بازرگانی برای آنها متفاوت از اشخاص حقوقی است.

کارت بازرگانی اشخاص حقوقی: علاوه بر اشخاص حقیقی، افراد حقوقی از قبیل شرکتهای، اتحادیه‌ها، سندیکاها و سایر موسسات و نهادهای مشابه می‌توانند برای انجام امور بازرگانی و تجارت، کارت بازرگانی اشخاص حقوقی دریافت کنند.



مراحل واردات کالا :

مرحله دوم انتخاب حوزه فعالیت:

پس از دریافت کارت بازرگانی لازم است که زمینه و حوزه فعالیت خود را در خصوص واردات کالا تعیین کنید. تعیین زمینه فعالیت می تواند به چند صورت انجام شود، به عنوان مثال برخی تمایل دارند تنها با یک کشور خاص فعالیت داشته باشند و اما برخی دیگر ممکن است از با کشورهای مختلف ارتباط برقرار نموده و لذا کالاهای مختلفی را به کشور خود وارد نمایند

متقاضیان محترم در انتخاب رشته فعالیت‌های خاص در زمان تکمیل اطلاعات ثبت نامی از طریق سایت این اتاق دقت فرمایند که رشته های انتخاب شده در راستای نیازهای وارداتی آنان باشد زیرا تنها واردات در چهارچوب رشته های انتخابی امکان پذیر خواهد بود و برای صادرات کالا محدودیتی وجود ندارد



مراحل واردات کالا :

مرحله سوم آشنایی با قوانین و مقررات روز:

همانطور که گفتیم برخی قوانین و بخشنامه ها براساس نیاز کشورها مرتبا در حال تغییر می باشند و لذا برای پیشبرد یک تجارت اقتصادی لازم است که یک واردکننده به صورت روزانه اخبار و اطلاعات مربوط به حوزه فعالیت خود را مطالعه کرده و اطلاعات خود را در این حوزه به روز رسانی کند.



مراحل واردات کالا :

مرحله چهارم انتخاب کشور و کالای وارداتی:

در این مرحله باید کشورهای مختلف را بررسی نموده و با مشتریان مختلف در کشورهای گوناگون وارد مذاکره شوید. در این مرحله لازم است که علاوه بر شناخت زبان کشور مورد نظر تا حدودی با قوانین و مقررات تجاری آن کشور نیز آشنا باشید.

اکنون پس از بررسی کشورهای مختلف می توانید تصمیم بگیرید که واردات کالا از کشوری می تواند برای تجارت شما مناسب باشد.



مراحل واردات کالا :

مرحله پنجم درخواست ارسال پیش فاکتور یا پروفورما:

Performa-Invoice

پروفورما یا پیش فاکتور یکی از فرایندهای مهم مراحل واردات کالا محسوب می شود که بعد از آن جهت ثبت سفارش نیز استفاده می شود.

در واقع پیش فاکتور سندی است که توسط فروشنده برای خریدار ارسال شده و در آن در مورد مشخصات کامل کالا توضیح داده می شود.



پروفرما (پیش فاکتور) :

خریدار یا واردکننده کالا باید قیمت‌های مختلفی از فروشندگان بگیرد و بررسی کند که کدام قیمت مناسب‌تر است، اصطلاحاً این کار را **پیشنهاد قیمت** می‌نامند. این آفر یا پیشنهاد قیمت از نظر قانونی اعتباری ندارد. بعد از اطلاع از قیمت‌های پیشنهاد شده، خریدار تصمیم می‌گیرد که کالای خود را از کدام فروشنده تهیه کند. در این مرحله، خریدار از فروشنده تقاضا می‌کند که پیش فاکتور خود را ارسال کند. به طور کلی، **پیش فاکتور** سندی است که در یک معامله توسط فروشنده صادر شده و به خریدار ارائه می‌شود. لازم به یادآوری است، پیش فاکتور قبل از تأیید نهایی خریدار و امضای فروشنده اعتباری ندارد. طرفین قرارداد براساس شرایط مورد نظر به تفاهم اولیه می‌رسند و سایر توافقات طبق همان انجام خواهد شد.

به همین دلیل، پروفرما اهمیت زیادی دارد و ساختار آن باید دقیق و بدون اشتباه باشد. هر بند و تبصره‌ای باید به شکل توافقی بین طرفین اضافه یا کسر شود. در مکاتبات بین‌المللی چنین اسنادی به شدت زیر ذره‌بین قرار می‌گیرند و اگر برخلاف قوانین کشور مقصد یا مبدا باشد، علاوه بر فسخ قرارداد، هر کدام از طرفین باید جریمه قابل توجهی پرداخت کنند.



پروفرما (پیش فاکتور) :

مشورت با یک فرد آگاه در این زمینه می‌تواند از پیشامدهای چالش‌برانگیز و غیرقابل پیش‌بینی جلوگیری کند.

صادرکننده معمولاً فاکتور اولیه یا پیش‌فاکتور را به اسم سفارش‌دهنده خارجی یا یکی از نمایندگی‌های رسمی شرکت خود در خارج از کشور صادر می‌کند.

خریدار یا واردکننده به این سند نیاز دارد تا به کمک آن از مواردی مانند ارزیابی شرایط فروشنده آگاه شود. همچنین، اخذ مجوزهای لازم برای واردات کالاها یا خرید ارز باید حتماً با سند پروفرما انجام شود.

گاهی این سند به شکل یک دعوتنامه از سمت خریدار به فروشنده برای سفارش کالا است. پروفرماها شکل مشخص و یکسانی ندارند و به شاخص‌های زیادی وابسته هستند.



پروفرما (پیش فاکتور) :

در پروفرما چه مواردی باید ذکر شود؟ (توضیحات در اسلاید های بعدی)

در پروفرما علاوه بر نام، نشانی و شماره تماس فروشنده و خریدار اطلاعات دیگری نیز درج می شود، توضیحات مربوط به محصول (Description) شامل توصیف دقیق کالا از جمله آلیاژ، رنگ، ابعاد، شماره سریال، مدل و ...

نام کشور سازنده ی محصول (Origin)

تعداد محصول بر اساس واحدهای استاندارد (کیلوگرم، متر، لیتر و ...) (Quantity یا اختصارا QTY)

قیمت هر واحد بر اساس ارز مورد نظر (Unit Price)

قیمت کل (Amount)

نحوه ی ارسال کالا (Shipment) که می تواند به صورت دریایی، ریلی، زمینی یا هوایی باشد.

نوع اینکوترم مورد توافق (Incoterms)

نحوه ی پرداخت پول یا Payment

مدت اعتبار پروفرما (Validity Date) و تاریخ صدور آن (Performa Invoice Date)

بیمه و شرکت ارائه دهنده (Insurance)

نام بانک و شماره حساب فروشنده برای پرداخت هزینه

زمان بندی ارسال کالا و رسید های پرداخت وجه

نام شرکت حمل کننده ی کالا

مهر رسمی شرکت به همراه نام فرستنده و امضا



پروفرما (پیش فاکتور) :

PROFORMA INVOICE/EXPORT ORDER						
SHIPPER: Tech International 1000 J Street, N.W. Washington, DC 20005			Ph. 202-555-1212 Fax 202-555-1111		PROFORMA INVOICE NO. Col31-14	
CUSTOMER: Gomez Y. Cartagena Apto. Postal 77 Bogota, Colombia					DATE July 12, 1997	
SHIP TO (if different than Customer):					COMMERCIAL INVOICE NO. DATE	
NOTIFY (Intermediate Consignee):					CUSTOMER REFERENCE LTR	
					DATE July 9, 1997	
					TERMS OF SALE CIP Buenaventura, Colombia	
					(INCOTERMS 1990)	
					SHIP VIA AIR	
					EST. SHIP DATE 60 DAYS FROM RECEIPT OF ORDER AND LETTER OF CREDIT	
SALE NUMBER	UNIT OF MEASURE	QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL PRICE	
2-50	EA	3	Separators in accordance with attached specifications	\$14,750.00	\$44,250.00	
14-40	EA	3	First-stage Filter Assemblies per attached specifications	\$ 1,200.00	\$ 3,600.00	
custom	EA	3	Drive Units - 30 hp each (for operation on 3-phase 440 v, 50 cy. current) complete with remote controls	\$ 4,235.00	\$12,705.00	
TOTAL EX WORKS Washington, D.C. domestic packed...					\$60,555.00	
Export processing, packaging, prepaid inland freight to Dulles International Airport & forwarder's handling charges					\$ 3,115.00	
TOTAL FCA WASHINGTON DULLES AIRPORT					\$63,670.00	
Estimated air freight and insurance					\$ 2,960.00	
TOTAL Est. CIP Buenaventura, Colombia					\$66,630.00	
Estimated gross weight 9,360 lbs. - Estimated cube 520 cu. meters						
Export packed 4.212 kg. - Export packed 15.6 cu. meters						
1. All prices quoted herein are US dollars. 2. Prices quoted herein for merchandise only are valid for 60 days from July 12, 1997. 3. Any changes in shipping costs or insurance rates are for account of the buyer.						
FREIGHT: <input type="checkbox"/> Down <input checked="" type="checkbox"/> Air			ADDITIONAL CHARGES		TERMS OF PAYMENT	
CONSULAR/Legalization			INCLUDED		<input checked="" type="checkbox"/> LETTER OF CREDIT Bank _____	
INSPECTION/CERTIFICATION					<input type="checkbox"/> DRAFT Terms _____	
SPECIAL PACKING					<input type="checkbox"/> OPEN ACCOUNT Terms _____	
INSURANCE			INCLUDED		<input type="checkbox"/> OTHER _____	
					CURRENCY OF PAYMENT <u>US Dollars</u>	

Form 15-330 Revised and Sold by **ETW** 702 Central Ave., New Providence, NJ 07094 - (201) 531-0888 - (201) 531-1988 Copyright © 1987 GINC & CO.

PROFORMA INVOICE



پروفرما (پیش فاکتور) :

۱ / مدت اعتبار پروفرما اینویس

پیش فاکتور در واقع به مشتری اعلام می کند که تا چه زمانی می تواند به فروشنده مراجعه کرده و شرایط معامله را بپذیرد. به عبارتی دیگر، مدت اعتبار پروفرما مشخص می کند که خریدار، تا چه زمانی به فروشنده جهت خرید می تواند مراجعه کند؛ چرا که امکان دارد قیمت کالا در زمانی خاص، با تفاوت نرخ مواجه شود و فروشنده نتواند کالای خود را با قیمت قبل بفروشد. بنابراین بهتر است این مورد در پیش فاکتور ذکر شود.

۲ / نام و مقدار کالا

در پیش فاکتور، درج نام کالا به طور دقیق ضروری است. فروشنده باید مشخص کند که چه نوع کالایی با چه جنس و توصیفی می خواهد به مشتری بفروشد. حتی گاهی مواقع لازم است فروشنده تعرفه ۸ رقمی کالا که با سیستم هماهنگ شده است را در پیش فاکتور درج کند. بعد از درج نام دقیق کالا، نوبت به وارد کردن تعداد کالاها بر اساس واحد شمارش آنها می رسد. فروشنده کالا موظف است مقدار کالا را با توجه به واحد شمارش وزن، حجم و تعداد و... در پروفرما ثبت کن



پروفرما (پیش فاکتور) :

۳/ قیمت کالا

از دیگر مشخصه‌های کالا، قیمت آن است که می‌توان آن را مهم‌ترین نکته در پیش فاکتور در نظر گرفت. طرفین معامله، بعد از مشخص کردن شرایط معامله درباره قیمت کالا تصمیم می‌گیرند. قیمت کالا باید به صورت قیمت واحد و قیمت کل در پیش فاکتور ثبت شده و مطرح شود. اگر در پیش فاکتور چندین قلم کالا وجود داشته باشد، باید علاوه بر قیمت کل هر تعداد محصول، قیمت نهایی یا قیمت کل اقلام نیز جداگانه محاسبه و ثبت شود.

۴/ نوع ارز

اگر معامله در سطح بین‌الملل و بین دو کشور انجام می‌شود، فروشنده موظف است مبلغ پیش فاکتور را مشخص کند که با ارز کدام کشور ثبت شده است. به طور معمول نوع ارز را فروشنده اعلام می‌کند، اما خریدار نیز باید آن را بپذیرد و این نوع ارز، باید با توافق طرفین انتخاب شود. البته بعضی اوقات قوانین بانکی و سیاست‌های کلی یک کشور ممکن است محدودیت‌هایی در این زمینه به وجود آورد. بنابراین باید به این موارد توجه کافی شود.



پروفرما (پیش فاکتور) :

۵/ کشور و کارخانه تولید کننده

اگر مشتری نتواند محصول خود را به طور مستقیم از سازنده کالا خریداری کند و مجبور به خرید کالا از واسطه‌ها شود، باید در اظهارنامه گمرکی نام کشور مبدأ و کشور طرف معامله به صورت جداگانه درج شود. بنابراین باید مشخص شود کشور سازنده کدام است و مبدأ کالا کجاست.

۶/ شرایط پرداخت

یکی از مهم‌ترین موارد در پیش فاکتور، نحوه پرداخت و تعیین آن است. به طور کلی ۴ روش برای پرداخت در معاملات بین‌المللی وجود دارد:

خرید به روش حساب باز یا خرید نسبه

خرید به شکل پیش پرداخت

خرید با استفاده از برات بدون تعهد یا برات اسنادی

خرید با گشایش اعتبار اسنادی.

خریدار و فروشنده باید در پروفرما اعلام کنند که روش پرداخت و تسویه حساب با کدام یک از این روش‌ها می‌باشد.



روش های پرداخت بین المللی

خرید کالا از کشورهای دیگر دارای خطراتی بیشتر و پیچیده تر از خطرات خرید کالا از داخل کشور می باشد. چون سفارش خرید کالا از کشورهای دیگر معمولاً بدون مذاکرات حضوری و بصورت مکاتبه انجام می گیرد لذا عوامل مختلفی در جهت به خطر افتادن کالای خریداری از مرحله تولید، بارگیری، حمل، تخلیه، ترخیص تا تحویل بر سر راه آن وجود دارد.

خطرات خریدهای خارجی به این علت اهمیت بیشتری پیدا می کند که خریدار در موقعیتی نیست تا بتواند وضعیت و اعتبار فروشنده در کشور دیگر را به آسانی فرושندگان داخلی مورد ارزیابی قرار داده و در صورت عدم اجرای تعهدات توسط فروشنده، اقدامات قانونی را به عمل آورد. زیرا اقدامات علیه وی بسیار دشوار و پرهزینه خواهد بود.

علاوه بر موارد ذکر شده تغییرات شرایط کشور فروشنده کالا از قبیل مسائل مربوط به ارز و انتقال آن و قوانین صادرات کالا و مسائل مربوط به اوضاع سیاسی و اجتماعی نیز ممکن است مشکلات دیگری را به وجود آورد.



روش های پرداخت بین المللی

مبلغی که فروشنده در مقابل دریافت آن، مالکیت کالا را به خریدار انتقال می دهد، به روش های مختلفی پرداخت می شود. در تجارت بین الملل روش های پرداخت متعددی وجود دارد که بازرگانان می توانند از آنها استفاده کنند. در طول گذشت زمان، روش های پرداخت بین المللی تحولات بسیاری را برای به حداقل رساندن خطر عدم پرداخت به خود دیده است. فروشنده و صادرکننده، روش های پرداخت بین المللی را با توجه به شرایط خود و همچنین شرایط اقتصادی و سیاسی انتخاب می کنند. انتخاب انواع روشهای پرداخت بین المللی موجب کاهش ریسک دریافت مبلغ توسط فروشنده می شود. در ادامه نحوه انتخاب و انواع روش های پرداخت بین المللی را شرح می دهیم.



روش های پرداخت بین المللی

انتخاب روشی برای پرداخت به صورت توافقی بین دو طرف معامله انجام می شود و به عوامل بسیاری بستگی دارد. عواملی مانند:

- فرصت کسب اعتبار و هزینه های مربوطه
- موقعیت مالی طرفین و به ویژه خریدار
- موقعیت سیاسی، اقتصادی و قانونی در کشورهای خریدار و فروشنده
- تعداد دفعات معامله و مهلت پرداخت و مبلغ معامله
- فاصله جغرافیایی بین خریدار و فروشنده
- مدت زمان همکاری بین طرفین معامله و میزان اعتماد بین آنها



روش های پرداخت بین المللی

روش های پرداخت در معاملات بین المللی با توجه به عوامل مختلف، متفاوت است. فروشنده و خریدار با اعتمادی که به یکدیگر دارند و با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی و سیاسی، یکی از انواع روش های پرداخت بین المللی را در معامله خود انتخاب می کنند.

روش های پرداخت بین المللی در معاملات بازرگانی عبارت هستند از:

- (۱) پیش پرداخت نقدی
- (۲) حساب باز - پرداخت در آینده
- (۳) وصولی - برات
- (۴) حواله ارزی
- (۵) اعتبار اسنادی



۱- روش پیش پرداخت

از ساده‌ترین روش‌های پرداخت بین‌المللی که بر پایه اعتماد بین دو طرف صورت می‌گیرد، روش پیش‌پرداخت **Full Advance Payment** است که در آن خریدار باید ریسک تمام هزینه محصول را در ابتدا همراه با درخواست کالا، برای فروشنده پرداخت نماید. سپس باید منتظر بماند فروشنده کالا را برای او ارسال کند.

شرایط استفاده از روش پیش‌پرداخت به صورت زیر است:

۱. فروشنده و خریدار به یکدیگر اعتماد کامل داشته باشند.
۲. قوانین و مقررات کشور خریدار مجوز پرداخت کامل وجه محصول را به خریدار بدهد.
۳. منع قانونی جهت صادرات و واردات کالا یا خدمت مورد نظر در کشور مبدأ و مقصد وجود نداشته باشد.



۱- روش پیش پرداخت

معایب روش پیش پرداخت

مهم‌ترین ایرادی که به این روش می‌توان گرفت این است که خریدار (واردکننده) باید ریسک بالایی را قبول کند، زیرا اگر فروشنده در ارسال کالا تاخیر کرده و حتی آن را ارسال نکند، و یا محصول ارسالی دارای ویژگی‌ها و خصوصیات مورد انتظار خریدار نباشد، موجب ضرر و زیان واردکننده می‌شود. البته به کمک شیوه‌هایی نظیر ضمانت‌نامه‌های ارزی می‌توان از بروز این اتفاقات تا حدودی جلوگیری کرد.



۲- روش حساب باز

این روش **Open Account Trade** نقطه مقابل روش پیش پرداخت است. در واقع چنانچه روش حساب باز استفاده شود، فروشنده باید ریسک کرده و پس از عقد قرارداد، کالا را برای خریدار ارسال کند و مالکیت آن را در اختیار او قرار دهد. بنابراین در این روش نیز اعتماد و نبود موانع قانونی در کشورها نیز حرف اول را می‌زند.

برای رفع ریسک روش حساب باز نیز تمهیداتی در نظر می‌گیرند. مثلاً فروشنده کالا را به صورت مرحله به مرحله ارسال می‌کند تا پس از پرداخت هزینه قسمتی از بار، ادامه آن نیز فرستاده شود



۲- روش حساب باز

این روش در عرف بازرگانی خارجی کشورمان با عنوان روش امانی از آن یاد می‌گردد. این روش پرداخت که در تجارت خارجی در مقایسه با سایر روش‌ها صددرصد به نفع خریدار است روشی است که در آن فروشنده کالا به خریدار اعتماد و اطمینان کامل دارد و از لحاظ وصول وجه کالای ارسالی نگرانی ندارد. لذا فروشنده کالا را برای خریدار ارسال می‌دارد تا خریدار در ترخیص کالا از گمرک با مشکلی مواجه نشود. خریدار پس از ترخیص کالا و فروش آن، ارز را به ترتیبی که فروشنده تعیین نموده واریز خواهد کرد. بدین ترتیب خریدار فرصت کافی برای فروش کالا و سپس ارسال وجه آن را به فروشنده خواهد داشت.

این روش معمولاً بین شرکت مادر و دفاتر نمایندگی آن در کشورهای مختلف که کنترل ارزی در نظام ارزی آن حاکم نیست کاربرد دارد.



۳- روش پرداخت براتی

این روش تکمیل شده دو روش قبلی است که برای اطمینان بیشتر طرفین و نیز تضمینی برای ارسال محصول یک سری برات بین آنها رد و بدل می‌شود. پرداخت براتی بسته به اینکه این برات به صورت مستقیم یا از طریق بانک از طرف فروشنده برای خریدار ارسال شده باشد به دو حالت وصولی و اسنادی تقسیم می‌گردد.



۳- روش پرداخت براتی

۳-الف) روش پرداخت بروات وصولی

در این حالت بعد از توافق، فروشنده همزمان با ارسال کالا، براتی را در وجه خریدار آماده می‌کند و می‌فرستد. این برات به طور مستقیم به دست خریدار می‌رسد که به روش پرداخت برات وصولی یا ساده (Clean Drafts) معروف است.



۳- روش پرداخت براتی

۳-ب) روش پرداخت بروات اسنادی

در حالت برات اسنادی Documentary Drafts صادرکننده (فروشنده) به منظور بالا بردن ضریب اطمینان و خطر ریسک کمتر، بروات را به جای ارسال مستقیم برای واردکننده (خریدار)، اسنادی در بانک کارگزار خود تنظیم می کند تا از طریق آن به بانک کشور خریدار ارسال شوند.

بسته به نوع این بروات که دیداری باشند یا مدت دار، اسناد به خریدار منتقل و وجه آنها دریافت و به فروشنده تحویل داده می شود. چنانچه برات دیداری باشد، پس از انتقال اسناد به خریدار مبلغ دریافت می شود. اما در بروات مدت دار، خریدار اسناد را پشت نویسی و تضمین پرداخت کرده و آنها را می گیرد، سپس در زمان مقرر به بانک مراجعه و مبلغ را واریز می کند.



۳- روش پرداخت براتی

نکته :

در بروات اسنادی، بانک تنها نقش واسطه را ایفا کرده و تضمینی برای پرداخت پول نیست. اما گاهی برخی از بانک‌ها، نام خود را بر روی بروات ثبت می‌کند تا به نوعی نشان دهنده ضمانتی برای فروشنده باشد.



۴- روش حواله ارزی

خرید خارجی کالاها مجاز و مجاز مشروط پس از کسب مجوزهای قانونی و طی مراحل ثبت سفارش با استفاده از روش بانکی بلامانع است.

در روش حواله به هیچ عنوان اعتبار اسنادی گشایش نمیابد و در واقع با مسئولیت خریدار مبلغ حواله به فروشنده بدون هیچ قید و شرطی پرداخت و اسناد به طور مستقیم ارسال می گردند.



۵- روش اعتبار اسنادی

اعتبار اسنادی تکنیک رد و بدل نمودن پول کالاها یا خدمات براساس اسناد توسط بانک است. دو بازرگان در دو کشور دور از یکدیگر که آشنایی با وضع و حال یکدیگر ندارند با واسطهٔ دو بانک یکی بانک طرف واردکننده، دیگری بانک کشور صادرکننده وارد معامله می‌شوند و بانک‌های مذکور حسن جریان معامله یعنی پرداخت بهای کالاهای خریداری شده و نیز ترتیب حمل صحیح آنها را از کشور مبدأ به کشور مقصد تضمین می‌کنند.

اعتبار اسنادی یک روش و وسیله تضمین پرداخت است که به موجب آن یک بانک برای پرداخت مبلغ معینی به فروشنده کالا یا خدمات، متعهد می‌شود مشروط بر اینکه اسناد مقرر شده حاکی از ارسال کالا یا انجام خدمات در موعد مقرر توسط فروشنده ارائه شود.



۵- روش اعتبار اسنادی

اعتبار اسنادی تعهدی از بانک است که به خریدار و فروشنده داده می شود. تعهد می شود که میزان پرداختی خریدار به فروشنده بموقع و با مبلغ صحیح به دست فروشنده خواهد رسید. هرگاه که خریدار قادر به پرداخت مبلغ خرید نباشد، بانک موظف است باقیمانده یا تمام مبلغ خرید را بپردازد. اعتبارات اسنادی اغلب در معاملات بین المللی به منظور اطمینان از دریافت مبالغ پرداختی مورد استفاده قرار می گیرد.

بدلیل ماهیت معاملات بین المللی که شامل عواملی همچون مسافت و تفاوت قوانین کشورها و ...، اعتبارات اسنادی یک جنبه بسیار مهم در تجارت بین المللی شده است. بانک همچنین به نیابت از خریدار که نگهدارنده اعتبارات اسنادی است تا زمان دریافت تائیدیه که کالا های خریداری شده حمل شده اند وجه را پرداخت نخواهد کرد.



۵- روش اعتبار اسنادی

در تعریف دیگر اعتبار اسنادی عبارتست از:

تعهد یک بانک برای پرداخت مبلغ معین به فروشنده کالا. مشروط بر اینکه فروشنده اسناد مربوط به کالای خریداری را که حمل آن مورد تایید قرار گرفته در مهلت مقرر ارائه نماید.

به طور خلاصه اعتبار اسنادی، تعهد مشروط بانک گشاینده اعتبار به پرداخت وجه در مقابل ذینفع اعتبار. به بیان دیگر اعتبار اسنادی تعهد بانک گشاینده اعتبار به پرداخت یا قبول پرداخت (در آینده) وجه اعتبار در مقابل ذینفع اعتبار است مشروط بر آنکه ذینفع اعتبار شرایط و مقررات مندرج در اعتبار اسنادی را رعایت و اسناد مقرر شده را، در موعد مقرر ارائه داده باشد.



مزایای روش اعتبار اسنادی

- ۱- اطمینان فروشنده از اینکه پس از ارایه اسناد حمل وجه اعتبار را مطابق شرایط اعتبار از بانک کارگزار یا تایید کننده دریافت میکند.
- ۲- امکان کنترل تاریخ حمل و تحویل نهایی کالا.
- ۳- تحصیل اسناد حمل مطابق با مفاد موافقت اولیه تحت شرایط قرارداد میان طرفین.
- ۴- اطمینان از اینکه پرداخت وجه اعتبار به فروشنده فقط بعد از انتقال و فک مالکیت کالا از وی صورت میگیرد.
- ۵- امکان کسب تسهیلات بیشتر برای فروشنده در مقابل اعتبار گشایش یافته برای تهیه کالای سفارش شده.



ارکان روش اعتبار اسنادی

(۱) بانک گشاینده اعتبار :

مهمترین و اساسی ترین رکن هر اعتبار اسنادی بانک گشاینده اعتبار است که در مقابل ذینفع اعتبار، متعهد مشروط به پرداخت وجه اعتبار است.

(۲) متقاضی اعتبار اسنادی (خریدار):

شخصی است که از بانک گشاینده اعتبار اسنادی درخواست می کند تا نسبت به افتتاح اعتبار به نام و به نفع ذینفع اعتبار، اقدام و از طرف وی متعهد مشروط به پرداخت وجه اعتبار بشود.

(۳) ذینفع اعتبار اسنادی (فروشنده):

شخصی است که اعتبار اسنادی به نام و به نفع او توسط بانک بازکننده اعتبار باز شده است در صورت رعایت شرایط اعتبار، وجه اعتبار را دریافت خواهد نمود.

(۴) بانک ابلاغ کننده:

بانکی است که از طرف بانک گشاینده اعتبار انتخاب شده تا متن اعتبارنامه اسنادی را به ذینفع اعتبار ابلاغ کند. بدین ترتیب بانک ابلاغ کننده اعتبار اسنادی، صرفاً یک واسطه بین بانک



انواع اعتبارات اسنادی

انواع اعتبارات اسنادی از نظر کلیت :

۱- اعتبار اسنادی وارداتی یا صادراتی

به اعتباری که خریدار برای واردات به کشور خود گشایش می کند اعتبار وارداتی و این اعتبار از لحاظ فروشنده کالا که در کشور دیگر قرار دارد اعتبار صادراتی میباشد.

۲- اعتبارات اسنادی قابل برگشت Revocable L/C

در این نوع اعتبار، خریدار و یا بانک گشایش کننده اعتبار می تواند بدون اطلاع ذینفع، هرگونه تغییر یا اصلاحی در شرایط اعتبار بوجود آورد. (بدون اجازه فروشنده) واضح است از این نوع اعتبار استفاده چندانی نمیشود زیرا فروشنده اطمینان لازم را نسبت به پایدار ماندن اعتبار و انجام تعهدات خریدار ندارد. با کمال تعجب اگر خریدار ایرانی بخواهد اعتبار قابل برگشت گشایش نماید سیستم بانکی از وی مجوز خاص بانک مرکزی را مطالبه مینماید در حالیکه اعتبار غیر قابل برگشت احتیاجی به مجوز ندارد.



انواع اعتبارات اسنادی

۳- اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت Irrevocable L/C

در اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت هرگونه تغییر شرایط اعتبار از جانب خریدار یا بانک گشایش کننده اعتبار موقوف به موافقت و رضایت فروشنده بوده. فروشندگان معمولاً از این گونه اعتبار استقبال بیشتری میکنند.

براساس آخرین مقررات اتاق بازرگانی بین الملل در صورت عدم تصریح و سکوت در اعتبار اسنادی مبنی بر قابل برگشت یا غیر قابل برگشت بودن آن، اعتبار غیر قابل برگشت خواهد بود.

۴- اعتبار اسنادی تایید شده Confirmed L/C

اعتباری است که خریدار ملزم میشود تا اعتبار صادره از سوی بانک خود را به تایید هر بانک معتبر دیگر که مورد نظر فروشنده است، برساند. این نوع اعتبار اسنادی حاکی از اطمینان نداشتن به حیثیت اعتباری بانک صادر کننده و یا وضعیت متزلزل سیاسی یا اقتصادی کشور خریدار است.

هم اکنون بسیاری از فروشندگان خارجی تقاضای اعتبارات تایید شده از خریداران ایرانی میکنند که این مسئله به دو دلیل میباشد اولاً وضعیت سیاسی و اقتصادی متزلزل ثانیاً در سالهای پس از جنگ ایران و عراق بدلیل کمبود ارز در سیستم بانکی کشور، بانک مرکزی خریداران را به گشایش اعتبارات یوزانس (نسبیه) ترغیب کرد در حالیکه بانک مرکزی در زمان سررسید اعتبارات توانایی پرداخت مبلغ اعتبار را نداشت که باعث تاخیرهای بلند مدت در پرداخت مبلغ اعتبارات به فروشندگان شد که باعث بی اعتمادی فروشندگان به بانکهای ایرانی شد.



انواع اعتبارات اسنادی

۵- اعتبار اسنادی تایید نشده Unconfirmed L/C

این نوع اعتبار در شرایط متعارف و بدون نیاز به تایید بانک دیگری گشایش می یابد. اگر در شرایط اعتبار کلمه Confirmed ذکر نشود آن اعتبار تایید نشده تلقی می شود.

۶- اعتبار اسنادی قابل انتقال Transferable L/C

به اعتباری گفته میشود که طبق آن، ذینفع اصلی حق دارد همه یا بخشی از اعتبار گشایش شده را به شخص یا اشخاص انتقال دهد. در واقع این نوع اعتبار یک امتیاز برای فروشنده محسوب می شود.

۷- اعتبار اسنادی غیر قابل انتقال Untransferable L/C

به اعتباری گفته میشود که ذینفع حق واگذاری کل یا بخشی از آن را به دیگری ندارد. در تجارت بین الملل عرف بر غیر قابل انتقال بودن اعتبار است و همچنین در ایران برای گشایش اعتبار قابل انتقال نیاز به مجوز بانک مرکزی میباشد.

۸- اعتبار اسنادی نسیه یا مدت دار (یوزانس) Usance L/C

اعتباری است که وجه اعتبار بلافاصله پس از ارائه اسناد از سوی ذینفع، پرداخت نمیشود بلکه پرداخت وجه آن، بعد از مدت تعیین شده صورت میگیرد. در واقع فروشنده به خریدار مهلت میدهد که بهای کالا را پس از دریافت و فروش آن پردازد. معامله یوزانس معمولاً در کشورهایی انجام میگیرد که کمبود ارز دارند.



انواع اعتبارات اسنادی

۹- اعتبار اسنادی دیداری At Sight L/C

اعتباری است که طبق آن بانک ابلاغ کننده پس از رویت اسناد حمل ارایه شده از طرف ذینفع (فروشنده)، در صورت رعایت تمامی شرایط اعتبار از سوی وی، بلافاصله وجه آن را پرداخت میکند.

۱۰- اعتبار اسنادی پشت به پشت (اتکایی) Back to Back L/C

این نوع اعتبار اسنادی متشکل از دو اعتبار جدا از هم است. اعتبار اول به نفع ذینفع گشایش می یابد که خود به هر دلیلی قادر به تهیه و ارسال کالا نیست. بهمین جهت با اتکا بر اعتباری که به نفع وی گشایش یافته است اعتبار دیگری برای فروشنده دوم (ذینفع دوم) که میتواند کالا را تهیه و ارسال کند، از طرف ذینفع اول گشایش می یابد.

۱۱- اعتبار اسنادی ماده قرمز Red Clause L/C

در این نوع اعتبار فروشنده میتواند قبل از ارسال کالا، وجوهی را بصورت پیش پرداخت از بانک ابلاغ کننده یا تایید کننده دریافت کند. علت این نام گذاری آن است که اولین بار که این اعتبار گشایش یافت بانک بازکننده اعتبار برای جلب توجه بانک ابلاغ کننده شرایط اعتبار را که به مقداری از وجه اعتبار را به عنوان پیش پرداخت به ذینفع پرداخت میکند را با جوهر قرمز نوشت که از آن به بعد به اعتبار ماده قرمز معروف شد.



انواع اعتبارات اسنادی

۱۲- اعتبار اسنادی گردان Revolving L/C

اعتباری است که پس از هر بار استفاده ذینفع از اعتبار، همان مبلغ اسناد تا سطح اعتبار اولیه افزایش می یابد در واقع بدون احتیاج به افتتاح یا اصلاح اعتبار جدید، اعتبار موجود خود به خود تجدید میشود.



انواع اعتبارات اسنادی

انواع اعتبارات اسنادی از لحاظ زمان پرداخت ارز؛

در حال حاضر در سیستم بانکی کشورمان اعتبارات اسنادی را از لحاظ زمان پرداخت ارز به دو دسته زیر می‌توان تقسیم کرد:

- اعتبارات اسنادی نقدی (دیداری) Sight LC
- اعتبارات اسنادی نسبی (یوزانس) Usance LC

در اعتبار اسنادی گشایش شده بصورت دیداری (نقدی) هنگامی که ذینفع اعتبار اسنادی نسبت به حمل کالا اقدام و سپس اسناد حمل بدون مغایرت مطابق با شرایط در متن اعتبار اسنادی را به بانک ذیربط (بانک گشاینده اعتبار) ارائه می‌دهد بانک مزبور موظف است پس از رسیدگی اسناد نسبت به پرداخت اعتبار اسنادی مطابق آنچه در متن اعتبار اسنادی قید شده عمل نماید.



انواع اعتبارات اسنادی

در اعتبارات اسنادی گشایش شده به صورت یوزانس، هنگامی که ذینفع اعتبار اسنادی نسبت به حمل کالا اقدام و اسناد بدون مغایرت را به بانک ذیربط ارائه می دهد. از تاریخ ارائه اسناد و پس از خاتمه دوره یوزانس مبلغ اعتبار را از بانک مربوطه اخذ خواهد نمود. مثلاً چنانچه اعتبار اسنادی به صورت یوزانس یک ساله به نفع شرکت نمونه گشایش شده باشد و شرکت نمونه در تاریخ ۱۳۸۴/۱۰/۱۱ اسناد حمل مطابق با شرایط اعتبار و بدون مغایرت به بانک معامله کننده ارائه داده باشد. مبلغ اعتبار در تاریخ ۱۳۸۵/۱۰/۱۱ به شرکت نمونه پرداخت خواهد شد. عموماً ذینفع اعتبار با توجه به نوع کالا از قبول اعتبار اسنادی گشایش شده به صورت یوزانس امتناع می ورزد و خواستار اعتبار اسنادی دیداری می گردد. در واقع چنان چه کالای موضوع اعتبار دارای بازار (تقاضا) خوبی باشد، فروشنده راساً از قبول اعتبار اسنادی یوزانس خودداری می کند و از متقاضی اعتبار درخواست می نماید که نسبت به یافتن شرکت های معتبر (مانند بانک های تجاری) برای تأمین مالی اعتبار (Finance) اقدام نماید. در صورت قبول شرکت مالی موردنظر ذینفع اعتبار در روز معامله اسناد مبلغ اعتبار را از شرکت مزبور دریافت می دارد و این شرکت مبلغ اعتبار به علاوه بهره یوزانس را در سررسید (پایان دوره یوزانس) از بانک ذیربط اخذ می نماید.



انواع اعتبارات اسنادی

در مواقعی که کشورها به کالاهای خاصی احتیاج مبرمی پیدا نمایند و فروشندگان خارجی که بازار را در اختیار دارند و از فروش به صورت یوزانس خودداری می‌کنند بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با برخی از بانک‌های خارجی مانند بانک استاندارد چارتر یا بانک صادرات ایران در دبی یا آی.ان.جی بانک و غیره اقدام به انعقاد قرارداد می‌نماید تا بانک مذکور در روز معامله اسناد نسبت به پرداخت وجه اسناد به ذینفع اعتبارات اسنادی گشایش شده توسط بانک‌های ایرانی اقدام نمایند.

بانک‌های فوق‌الذکر براساس قرارداد در سررسید (پایان دوره یوزانس) مبلغ اعتبار پرداختی به علاوه بهره یوزانس را از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران دریافت می‌دارند. به این نوع یوزانس اصطلاحاً یوزانس داخلی (Refinance) گفته می‌شود.

تفاوت یوزانس داخلی با یوزانس در این است که در یوزانس داخلی بانک مرکزی فاینانس را انتخاب و با آن قرارداد منعقد نموده است یا به عبارت مصطلح از خطوط اعتباری که بانک‌های خارجی در اختیار بانک مرکزی گذاشته‌اند برای تأمین مالی خرید و واردات کالا استفاده می‌شود.

در حال حاضر با واردکنندگانی که بانک مرکزی خطوط اعتباری برای خرید و واردات کالا در اختیار آنها می‌گذارد بمتابه اعتبارات اسنادی نقدی رفتار می‌نماید و فقط ۱۰٪ مبلغ اعتبار را بابت بهره یوزانس از واردکنندگان اخذ مینماید. لذا در معاملات یوزانس داخلی خریدار کالا باید مبلغ پیش پرداخت برای گشایش اعتبار اسنادی در روز گشایش را طبق اعتبارات اسنادی نقدی بپردازد.



مراحل گشایش اعتبارات اسنادی

برای گشایش اعتبار اسنادی مراحل زیر را باید طی کرد:

۱- متقاضی (وارد کننده کالا) با در دست داشتن پیش فاکتور (پروفرما) برای واریز ودیعه ثبت سفارش به بانک مراجعه می نماید و بانک در صورت مجاز بودن ورود کالا ودیعه ثبت سفارش کالا را بر اساس تعرفه کالا که توسط وزارت بازرگانی تعیین شده است به میزان ۱۰ الی ۱۰۰ درصد بهای پروفرما به نرخ شناور دریافت می کند و سند ودیعه را ممهور به مهر بانک می نماید. باید توجه داشت بهای پروفرما بر اساس ارزش C.I.F مورد محاسبه قرار می گیرد و در غیر این صورت اگر بهای پروفرما بر اساس ارزش F.O.B باشد، ۲۰٪ به آن اضافه نموده و رقم جدید را مبنای محاسبه قرار می دهند و اگر بهای پروفرما بر اساس ارزش C&F باشد وارد کننده ملزم به بیمه کالا بوده و با ارائه بیمه نامه، حق بیمه مذکور بر اساس نرخ شناور به دلار تبدیل خواهد شد.



مراحل گشایش اعتبارات اسنادی

نکته : معمولاً در زمانی که خریدار، از فروشنده پیش فاکتور دریافت می کند نحوه تحویل کالا هم مشخص می شود که شامل :

- CIF (cost, insurance and freight): هزینه کالا و حمل و بیمه تا بندر مقصد (کرایه و بیمه به عهده فروشنده می باشد)
- CPT هزینه کالا و حمل تا مکان مشخص
- CIP (carriage and insurance paid to) هزینه کالا و حمل و بیمه تا مکان مشخص
- C&F هزینه کالا و کرایه حمل تا بندر مقصد (بیمه به عهده خریدار می باشد)
- EXW (ex works): تحویل، در محل تولید (درب کارخانه)
- FOB (free on board): تحویل کالا در عرشه کشتی در مبدأ (کرایه حمل و بیمه به عهده خریدار می باشد)
- FAS (free alongside ship): تحویل کالا در کنار کشتی
- FCA تحویل کالا در مکان مشخص در مبدأ
- CFR هزینه کالا و حمل تا بندر مقصد
- DAF (delivered at frontier) تحویل کالا در مرز تعیین شده در مقصد
- DES تحویل کالا روی عرشه کشتی در مقصد
- DEQ تحویل کالا در کنار کشتی در مقصد
- DDU تحویل کالا در مکان مشخص در مقصد بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی
- DDP (delivered duty paid) تحویل کالا در مکان مشخص در مقصد با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی



مراحل گشایش اعتبارات اسنادی

- ۲- متقاضی با در دست داشتن پروفرما و سند ودیعه به وزارت بازرگانی مراجعه نموده و با تکمیل فرم مخصوصی درخواست ثبت سفارش می نماید. درخواست مذکور پس از موافقت و درج شماره ۸ رقمی امضاء و مهر شده جهت ارائه به بانک به درخواست کننده مسترد می شود ، درخواست مذکور از تاریخ تایید دو ماه برای ارائه به بانک اعتبار دارد.
- ۳- متقاضی با ارائه مجدد پروفرما و سند ودیعه ثبت سفارش و فرم درخواست ثبت سفارش به بانک ، طی فرمی تقاضای گشایش اعتبار اسنادی را می نماید. در این مرحله علاوه بر مدارک فوق، ارائه بیمه نامه و تعهد نامه ارزی نیز ضروری است.
- ۴- بانک پس از دریافت مدارک مذکور، مبلغ مصوبه برای هر دلار ارزش C.I.F پروفرما بابت حق ثبت سفارش (به جز کالاهای اساسی) از وارد کننده دریافت می دارد و نسخه ای از مدارک دریافتی را به اداره بین الملل بانک و بانک مرکزی برای صدور موافقت لازم برای گشایش اعتبار اسنادی ارسال می کند.
- ۵- پس از تایید بانک مرکزی، بانک مربوطه نسبت به گشایش اعتبار اسنادی اقدام کرده و مبلغ ۲ در هزار ارزش C.I.F پروفرما را به نرخ شناور بابت کارمزد گشایش اعتبار اسنادی حداکثر به مدت ۶ ماه از متقاضی دریافت می کند (۲ در هزار برای مدت حداقل ۴ ماه نیم در هزار برای هر یک از ۲ ماه باقیمانده).



مراحل گشایش اعتبارات اسنادی

- ۶- در این مرحله بانک با اخذ صد در صد ارزش C.I.F پروفورما به نرخ صادراتی از وارد کننده بابت سپرده اعتبار ، فروشنده را طی نامه کتبی یا تلکس از طریق کارگزار خود، از گشایش اعتبار اسنادی آگاه می سازد.
- ۷- فروشنده با اطلاع از گشایش اعتبار اسنادی ، نسبت به ارسال کالا به خریدار طبق شرایط اعتبار اقدام می نماید و اسناد حمل کالا راکه شامل فاکتور یا صورتحساب فروش کالا ، برات اسنادی ، لیست بسته بندی ، گواهی مبدا ، بارنامه و گواهی بازرسی است به کارگزار تحویل می دهد. کارگزار پس از بررسی و تطبیق اسناد با شرایط اعتبار وجه آن را به فروشنده پرداخت می کند و اسناد را به بانک گشایش کننده اعتبار ارسال کرده ، تقاضای تامین وجه پرداختی به فروشنده می نماید.
- معمولا اسناد در دو نسخه و به فاصله چند روز با پست جداگانه به بانک گشایش کننده اعتبار ارسال می گردد ، تا در صورت مفقود شدن یک نسخه ، نسخه دیگر به بانک برسد.
- ۸- بانک گشایش کننده اعتبار با دریافت اسناد از کارگزار نسبت به تامین وجه اعتبار اقدام کرده و موضوع رسیدن اسناد را بلافاصله به اطلاع خریدار می رساند و از وی می خواهد تا هرچه زودتر تسویه حساب نهایی اعتبار را از محل سپرده قبلی (و در صورت کسری ، تامین کسری آن) انجام دهد.



مراحل گشایش اعتبارات اسنادی

۹- در این مرحله بانک مبالغ اعتبار رابه شرح زیر از محل سپرده و در صورت کسری، تفاوت آن را از خریدار دریافت می نماید.

الف : ارزش کالا به نرخ صادراتی (ممکن است مجوز به نرخ شناور اخذ شده باشد، در آن صورت به نرخ شناور خواهد بود).

ب : ۱۰٪ مبلغ پروفورما به عنوان هزینه تاخیر از تاریخ پرداخت وجه توسط کارگزار به فروشنده تا تاریخ دریافت اسناد حمل کالا توسط بانک به نرخ صادراتی.

ج : ۲۵٪ به عنوان هزینه تاخیر از تاریخ دریافت اسناد تا تاریخ وصول وجه اسناد نسبت به کسری وجه سپرده ره نرخ صادراتی (در صورتی که سپرده مازاد داشته باشد ضمن استرداد آن به خریدار ۲۵٪ هزینه تاخیر فوق مورد نخواهد داشت).

د : هزینه تلکس و تلفن به کارگزار در مواردی نظیر تایید اعتبار یا تغییر شرایط اعتبار (مدت و مبلغ و...)

۱۰- پس از تسویه حساب نهایی ، بانک اسناد حمل را پشت نویسی کرده ، برای ترخیص کالا از گمرک به خریدار تحویل می دهد تا پس از انجام تشریفات قانونی و پرداخت هزینه های گمرکی نسبت به ترخیص از گمرک و حمل به انبار خریدار اقدام به عمل آید. در این مرحله اظهار نامه گمرکی که به آن جواز سبز گمرکی نیز می گویند ، توسط گمرک صادر شده و یک نسخه در اختیار خریدار کالا قرار داده می شود. خریدار طبق تعهدی که به بانک سپرده ، اصل جواز سبز گمرکی و فتوکی آن را به بانک ارائه می نماید و بانک بعد از روئیت جواز سبز گمرکی و ممهور نمودن آن به مهر بانک و بایگانی کردن فتو کپی آن نسبت به استرداد ودیعه ثبت سفارش به وارد کننده اقدام می کند.



حسابداری اعتبارات اسنادی

با گشایش اعتبار اسنادی توسط بانک شماره مخصوصی به اعتبار اسنادی تعلق می گیرد که خریدار در دفاتر خود حسابی با عنوان حساب اعتبار اسنادی با شماره مذکور افتتاح و عملیات حسابداری را به شرح زیر انجام می دهد:

۱- در ازای تمامی پرداخت ها به بانک (ودیعه ، سپرده ، کارمزدها، هزینه های تلفن و تلکس و هزینه های تاخیر) حساب اعتبار اسنادی بدهکار می شود (معمولا بانک از حساب وارد کننده برداشت می نماید).

۲- در ازای استرداد وجوهی از قبیل ودیعه ثبت سفارش یا مازاد سپرده حساب اعتبار اسنادی بستانکار می شود.

۳- در ازای پرداخت های نقدی یا طی چک توسط صاحب موسسه بابت هزینه تلفن و تلکس ، هزینه حمل و بیمه و هزینه های گمرک و غیره حساب اعتبار اسنادی بدهکار می شود.

۴- پس از تحویل کالا و اتمام عملیات اعتبار اسنادی ، حساب کالا (خرید کالا) بدهکار شده و حساب اعتبار اسنادی بستانکار می شود و بدین ترتیب حساب مذکور بسته می شود.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

اختلاف در شیوه های تجارت و تفسیر حقوقی بین تاجران کشورهای مختلف ، نیاز به مجموعه ی مشترک قوانین دارد. برای جلوگیری از هر گونه سوء تفاهم و اختلافی در حمل و نقل بین المللی قوانین مشترکی باید توسط طرفین یک معامله رعایت شوند.

برای تسهیل تجارت بین المللی ، اتاق بازرگانی بین المللی ICC مجموعه ای از اصطلاحات اینکو ترمز را منتشر کرد، که به طور رسمی با اصطلاحات بین المللی بازرگانی شناخته می شود. اینکو ترمز که در سطح جهانی به رسمیت شناخته شده است، تعهدات خریداران و فروشندگان را روشن می کند و از سردرگمی در قراردادهای بازرگانی بین المللی جلوگیری می کند. دو طرف درگیر در تجارت داخلی و بین المللی معمولاً از این اصطلاحات برای کمک به درک یکدیگر و تبیین دقیق شرایط تجاری خود استفاده می کنند.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

اینکو ترمز به معنی اصطلاحات بین‌المللی بازرگانی است و به صورت گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد. این اصطلاحات برای تفکیک هزینه‌ها و مسئولیت‌ها بین فروشنده و خریدار استفاده می‌شود.

اینکو ترمز به مسائل مرتبط با حمل کالا از فروشنده به خریدار پاسخ می‌دهد. مسائلی شامل حمل کالاها، ترخیص کالا، واردات و صادرات کالاها، اینکه چه کسی مسئول پرداخت می‌باشد و اینکه ریسک جابجایی و انتقال کالا در مراحل مختلف حمل بر عهده چه کسی می‌باشد. اصطلاحات مختلف اینکو ترمز معمولاً با ذکر مکان‌های جغرافیایی مورد استفاده قرار می‌گیرد نه عناوین مرتبط با جابجایی.



هدف و قلمرو اینکو ترمز: Incoterms

International Commercial Terms

هدف از اینکو ترمز ارائه مجموعه ای از مقررات بین المللی برای تفسیر متداولترین اصطلاحات مورد استفاده در تجارت خارجی است. و بدین ترتیب از چندگانگی تفسیر این اصطلاحات در کشورهای مختلف پرهیز می شود یا حداقل تا میزان قابل ملاحظه ای کاهش می یابد.

اغلب طرفین قرارداد از روشهای تجاری مختلف کشور مقابل بی اطلاع هستند. این موضوع می تواند موجب سوء تفاهم اختلاف و دعوی حقوقی و اتلاف وقت و پول ناشی از آنها شود. و به منظور رفع چنین مشکلاتی اتاق بازرگانی بین المللی اولین بار در سال ۱۹۳۶ مجموعه ای از مقررات بین المللی را برای تفسیر اصطلاحات تجاری منتشر کرد که به «اینکو ترمز ۱۹۳۶» موسوم شد.

بعداً در سالهای ۱۹۵۳، ۱۹۷۶، ۱۹۸۰، ۱۹۹۰، ۲۰۰۰، (۱۳ ترم) ۲۰۱۰ و ۲۰۲۰ (۱۱ ترم)، به منظور انطباق با روشهای معمول تجارت بین المللی جاری اصلاحات و اضافاتی در آن صورت گرفته است.



این اصطلاحات چه کمکی به تجارت بین المللی می کنند؟

- ۱- ایجاد ادبیات مشترک در امور تجاری بین المللی
- ۲- توجه خریداران و فروشندگان به جزئیات مبتلا در بازرگانی بین المللی
- ۳- پرهیز از درج جزئیات تکراری در معاملات



اصطلاحات گروه های چهار گانه اینکو ترمز:

اینکو ترمز به چهار گروه D-C-F-E با اصطلاحات وابسته به هر گروه تقسیم شده است که شامل ۱۱ اصطلاح اصلی و تعدادی اصطلاح ثانویه است که به خریداران و فروشندگان کمک می کند تا مفاد یک قرارداد را به شکلی واضح تر مطرح کنند. بنابراین، خطر تفسیر نادرست مفاد قرارداد به حداقل می رسد.

از آنجا که هر یک از اینکو ترمز های مختلف وظایف فروشنده و خریدار را در معامله در نقاط مختلف طی مسیر حمل و نقل مشخص می کنند، برخی از اینکو ترمز ها برای برخی از حالت های حمل و نقل کاربرد بیشتری دارند.

هر یک از ۱۱ اصطلاح اینکو ترمز ۲۰۲۰ بر اساس شیوه حمل و نقل در ادامه توضیح خواهیم داد



کلیات اصطلاحات گروه های چهارگانه اینکو ترمز:

Departure

E

- EXW

Pre Carriage

F

- FCA
- FAS
- FOB

Main Carriage

C

- CFR
- CIF
- CPT
- CIP

On Carriage

D

- DAP
- DPU
- DDP



اصطلاحات گروه های چهارگانه اینکو ترمز:

Departure

E

- * فروشنده محموله را بسته بندی کرده و برای تحویل به مشتری در محل درب کارخانه آماده می‌کند
- * فروشنده هیچ مسئولیتی در قبال تشریفات گمرکی، هماهنگی‌ها و هزینه‌های حمل، هزینه‌های بارگیری و... نداشته و پس از تحویل اجناس ریسک محموله نیز منتقل می‌شود.

Pre Carriage

F

- * فروشنده وظایف گمرک مبدا را برعهده دارد
- * فروشنده هزینه‌های حمل و بیمه را نمی‌پردازد
- * مسئولیت همه هزینه‌ها پس از بارگیری بر عهده خریدار است
- بار هوایی به کریر تحویل می‌شود
- بار دریایی در شناور بارگیری می‌شود

Main Carriage

C

- * فروشنده عهده‌دار تشریفات گمرک صادراتی است.
- * فروشنده هماهنگی‌های حمل با شرکت فورواردری را انجام می‌دهد.

On Carriage

D

- * فروشنده موظف است کالا را در محلی تعیین شده در کشور خریدار و پس از ترخیص گمرکی به مشتری تحویل دهد.



کلیات اصطلاحات گروه های چهار گانه اینکو ترمز:

در تمامی قواعد اینکو ترمز به جز قواعد C، درج محل و مکان، مشخص می کند که کجا محموله تحویل می شود، یعنی، در کجا ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود. در ترم های C، محل نامبرده شده مقصدی را که فروشنده باید ترتیبات حمل تا آنجا را انجام دهد و هزینه های حمل را بپردازد مشخص می کند، اما با این وجود، این محل، محل تحویل کالا یا به عبارت دیگر، همان جایی که ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود نیست.

در ترم D، محل نامبرده شده همان محل تحویل کالا است (محل انتقال ریسک از فروشنده به خریدار) و همچنین همان مقصد کالا است (همان محلی که فروشنده باید کالا را تا آن نقطه حمل کند و هزینه های حمل آن را بپردازد).

در واقع، توجه به این نکته ضروری است که محل تحویل کالا (جایی که ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود) و مقصد کالا (جایی که فروشنده باید هزینه های حمل و نقل کالا تا آن محل را بپردازد) لزوماً همان محل نامبرده شده به همراه قاعده اینکو ترمز مورد استفاده نیست و این به ترم یا قاعده مورد استفاده بستگی دارد.



کلیات اصطلاحات گروه های چهارگانه اینکو ترمز:

قواعد مربوط به همه شیوه‌های حمل:

[EXW | Ex Works](#)•

[FCA | Free Carrier](#)•

[CPT | Carriage Paid To](#)•

[CIP | Carriage and Insurance Paid To](#)•

[DAP | Delivered at Place](#)•

[DPU | Delivered at Place Unloaded](#)•

[DDP | Delivered Duty Paid](#)•

قواعد مربوط به شیوه حمل دریایی و آبراه‌ها:

[FAS | Free Alongside Ship](#)•

[FOB | Free On Board](#)•

[CFR | Cost and Freight](#)•

[CIF | Cost Insurance and Freight](#)•

۱- گروه E

Ex Works : EXW



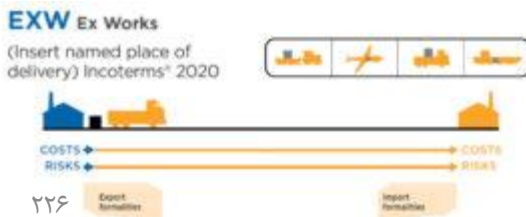
تحويل کالا در نقطه عزیمت در مبدا (محل کار) در این روش فروشنده ، کالا را در محل تولید یا انبار کالا به خریدار تحويل می دهد و کلیه هزینه ها ، اعم از بارگیری ، حمل و نقل ، بیمه ، گمرک و ریسک خرابی کالا بر عهده خریدار است.

فروشنده در این روش تعهدات خود را تا زمان تحويل بار در مبدا انجام می دهد.

خریدار تمام ریسک و هزینه را از زمان دریافت محصولات در مبدا از فروشنده تا زمان تحويل محصولات به مقصد آن، بر عهده دارد می کند. فروشنده هیچ تعهدی برای بارگیری کالا یا ترخیص آنها برای صادرات کالا ندارد.

• مسئولیت ها و ریسک ها

طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ EXW به این معنی است که فروشنده وقتی کالا در دسترس خریدار قرار می دهد، معمولاً در محل فروشنده ، تعهدات خود را انجام داده است. فروشنده باید کالا ها را بطور مناسب یا مطابق آنچه در توافق بین هر دو طرف تعیین شده است بسته بندی کند. خریدار وظیفه بارگیری کالاهای موجود و حمل و نقل آنها و سایر موارد لازم برای رسیدن کالا به مقصد نهایی را بر عهده دارد ریسک و مسئولیت کالاها هنگام تحويل کالا در محل تعیین شده از فروشنده به خریدار منتقل می شود. این بدان معناست که اگر در حین بارگیری کالا توسط خریدار ، خسارت وارد شود حتی اگر فروشنده در بارگیری کمک کند، خریدار در معرض خطر است. ر این اساس طبیعتاً فروشنده مسئولیتی در زمینه انجام مراحل صادرات کالا و ترانزیت آن نیز داشت و انجام این مراحل بر عهده خریدار است.





۲- گروه F

گروه F - تحویل کالا به خریدار بدون پرداخت کرایه حمل در مبدا:

این گروه شامل اصطلاحاتی است که به موجب آن فروشنده، کالا را در محلی که خریدار تعیین کرده تحویل وی می‌دهد.

مهم ترین روش‌های موجود در این گروه عبارت‌اند از:

- FCA مخفف اصطلاح Free Carrier
- FAS مخفف اصطلاح Free Alongside Ship
- FOB مخفف اصطلاح Free On Board



۲- گروه F

ترم FCA: Free Carrier

ترم FCA: Free Carrier تحویل کالا به حمل کننده در محلی از کشور فروشنده

بر اساس ترم FCA، اگر مکان تحویل کارگاه یا انبار فروشنده باشد (فروشنده می باید کالا را بر روی وسیله حملی که توسط خریدار هماهنگ شده است بارگذاری کرده و آنجا بار و مسئولیت آن را تحویل دهد. اما در صورتی که محل تحویل مکان دیگری باشد، فروشنده بار را بر روی کامیون خود تا محل مذکور حمل کرده و درحالی که برای تخلیه آماده است به نماینده خریدار و یا متصدی حمل تحویل می دهد. FCA می تواند برای هر نوع شیوه حمل و نقل استفاده شود.

مسئولیت و ریسک ها

فروشنده وظیفه تحویل کالا در محل انبار خود یا در یک مکان مشخص را دارد. بر حسب محلی که برای تحویل کالا در نظر گرفته می شود، مسئولیت بارگیری مشخص می شود (همانطور که بالا توضیح داده شد). در نسخه اینکوترمز ۲۰۲۰ قاعده FCA طرفین معامله می توانند موافقت کنند که در صورت نیاز خریدار قبض بارگیری را برای فروشنده صادر کند.

علاوه بر موارد فوق **فروشنده** باید کالاها را بطور مناسب یا مطابق آنچه در توافق بین دو طرف مشخص شده است، بسته بندی کند و مسئولیت ترخیص صادرات کالا را نیز بر عهده دارد



۲- گروه F ترم FCA: Free Carrier

شیوه حمل و نقل

FCA می تواند برای هر نوع شیوه حمل و نقل از طریق هوایی ، پیک ، کامیون ، راه آهن ، کشتی یا به کمک چند حالت استفاده شود.

محل تحویل

محل تحویل کالا از فروشنده به خریدار در یک قرارداد فروش مطابق با قاعده FCA می تواند در هر محلی اعم از انبار فروشنده و یا جایی غیر از آن باشد. توصیه می کنیم طرفین معامله در قرارداد خود محل دقیق تحویل را ذکر کنند تا مسئولیت های طرفین مشخص باشد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق اینکوترمز ۲۰۲۰ قاعده FCA، فروشنده مسئولیت انجام مراحل صادرات کالا را بر عهده دارد، اما در عین حال مسئولیتی در زمینه پرداخت هزینه های صادرات و واردات کالا در کشور مقصد ندارد



۲- گروه F

FAS : Free Alongside Ship

تحويل کالا در کنار کشتی در مبدا . محل خاتمه ریسک فروشنده کنار کشتی در بندر است. هزینه حمل و بیمه با خریدار است. عقد قرارداد حمل و بیمه و بازرسی با خریدار است.

ریسک و مسئولیت ها

مطابق قوانین FAS، اینکوترمز ۲۰۲۰ بدان معنی است که فروشنده وقتی کالا را در کنار کشتی (مثلاً اسکله) در بندر تعیین شده به خریدار تحويل میدهد تعهد خود را انجام داده است.

خریدار وظیفه بارگیری کالا های موجود و حمل و نقل آنها و سایر موارد لازم برای رسیدن کالا به مقصد نهایی را بر عهده دارد.

شیوه حمل و نقل

این قاعده تنها مختص حمل دریایی و آبراه های داخل کشور، زمانی که طرفین قصد تحويل کالا را در کنار کشتی داشته باشند به کار می رود.

محل تحويل

طرفین باید محل دقیق تحويل کالا را در بندر تعیین شده را مشخص کنند به این جهت که تا آن لحظه هزینه های حمل با فروشنده خواهد بود. بنابراین ممکن است در صورت عدم تعیین دقیق محل تحويل فروشنده در جایی که راحت تر است محموله را تحويل دهد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

در این قاعده ترخیص کالا و مراحل صادرات کالا بر عهده فروشنده است، با این وجود فروشنده مسئولیتی در قبال واردات و ترخیص کالا در کشور مقصد و هزینه های آن نخواهد داشت.



۲- گروه F

FOB : Free On Board ترم

طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ FOB به معنای تحویل کالا در عرشه کشتی در مبدا است. 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.

ریسک و مسئولیت ها

فروشنده هنگامی که در عرشه کشتی در بندر تعیین شده محموله را تحویل می دهد، به ریسک خود خاتمه می دهد. خریدار کلیه خطرات و هزینه کالاها را از این لحظه به بعد بر عهده می گیرد.

شیوه حمل و نقل

این قاعده تنها مختص حمل دریایی و آبراه های داخل کشور، زمانی که طرفین قصد تحویل کالا را در عرشه کشتی داشته باشند به کار می رود.

محل تحویل

مطابق این قاعده تحویل کالا در عرشه کشتی در بندر تعیین شده توسط طرفین معامله صورت می گیرد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق قاعده FOB فروشنده مسئولیت انجام مراحل صادرات کالا و ترخیص آن را بر عهده دارد اما در عین حال در برابر واردات کالا در کشور مقصد هیچ گونه مسئولیتی ندارد.

۳- گروه C



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

۳- گروه C

ترم CFR : Cost and Freight



طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ CFR به معنای هزینه و کرایه حمل تا مقصد است. C&F سابق است ولی مخصوص حمل دریایی. کالا وقتی از روی نرده کشتی عبور می‌کند (بارگیری می‌شود) مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه بیمه با خریدار است. هزینه حمل با فروشنده است. عقد قرارداد بیمه با خریدار است. و عقد قرارداد حمل با فروشنده.

ریسک و مسئولیت ها

فروشنده کالاها را در مقصد تعیین شده بر روی عرشه کشتی تحویل می‌دهد و هزینه حمل بار را به بندر مقصد بر عهده دارد. خریدار کلیه خطرات مربوط به کالا را از زمان تحویل کالا روی کشتی در بندر تعیین شده بر عهده می‌گیرد.

شیوه حمل و نقل

این قاعده تنها برای حمل کالا به صورت دریایی و در آبراه های داخلی کاربرد دارد.

محل تحویل

کالا توسط فروشنده در عرشه کشتی بندر توافق شده به خریدار تحویل داده می‌شود. باید توجه داشته باشید که در CRF دو بندر به عنوان مقصد شناخته می‌شود، اولی بندری است که در آن کالا تحویل خریدار داده می‌شود به این ترتیب مسئولیت به خریدار منتقل می‌شود. در ادامه فروشنده کالا را به بندر دوم تحویل می‌دهد که به عنوان مقصد اصلی شناخته می‌شود. اما فروشنده باید در قرارداد طی کند که نقطه تحویل ریسک بندر اول می‌باشد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

فروشنده مطابق قاعده CRF باید مراحل صادرات کالا و ترانزیت را بر عهده بگیرد با این حال مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد.

۳- گروه C

ترم CIF : Cost , Insurance and Freight



طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ CIF به معنای هزینه ، بیمه و کرایه حمل تا مقصد است. مخصوص حمل دریایی می باشد. کالا وقتی از روی نرده کشتی بارگیری می شود مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه حمل و بیمه با فروشنده است. عقد قرارداد حمل و بیمه با فروشنده است.

ریسک و مسئولیت ها

فروشنده کالاها در عرشه کشتی بندر تعیین شده تحویل می دهد. فروشنده هزینه حمل و بیمه را به بندر مقصد را بر عهده دارد. اما ریسک کالا تنها تا زمانی که فروشنده محموله را در عرشه کشتی تحویل خریدار می دهد، بر عهده فروشنده است. فروشنده ملزم به خرید حداقل سطح بیمه است.

خریدار مسئولیت کلیه هزینه های مرتبط با بارگیری کالا در بندر مقصد و ترخیص کالاها برای واردات را بر عهده دارد.

شیوه حمل و نقل

این قاعده تنها برای حمل دریایی و آبراه های داخلی کاربرد دارد.

محل تحویل

در قاعده CIF نیز دو بندر اهمیت دارند، در بندر اول که محموله روی کشتی تحویل داده می شود ریسک کالا به خریدار منتقل می شود و اما هزینه های انتقال کالا در بندر دوم توسط فروشنده خاتمه می یابد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق این قاعده فروشنده مسئولیت ترخیص به جهت صادرات کالا را نیز بر عهده دارد اما در قبال انجام مراحل واردات کالا در کشور مقصد مسئولیتی ندارد.

۳- گروه C

ترم CPT : Carriage Paid To



طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ CPT به معنای تحویل با پرداخت کرایه حمل تا مقصد است. حمل مرکب ولی بیشتر برای طرق زمینی یا هوایی استفاده می‌شود. ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را تحویل اولین حمل‌کننده می‌دهد خاتمه می‌یابد. هزینه حمل با فروشنده تا نقطه معین طبق قرارداد. هزینه بیمه به عهده خریدار است. عقد قرارداد بازرسی با خریدار است.

ریسک و مسئولیت‌ها

مطابق این قاعده زمانی که فروشنده کالا را به اولین حمل‌کننده و در محل تعیین شده تحویل می‌دهد، به ریسک خود خاتمه می‌دهد. اما همچنان مسئولیت انتقال کالا تا مقصد نهایی اعم از هزینه کرایه را بر عهده دارد. مطابق این قاعده فروشنده مسئولیتی در قبال تهیه بیمه ندارد.

شیوه حمل و نقل

قاعده CPT برای هر نوع شیوه حمل و همچنین در مواقعی که از چند شیوه برای حمل کالا استفاده می‌شود، کاربرد دارد.

محل تحویل

مطابق این قاعده دو محل تحویل وجود دارد که اولین محل تحویل منجر به خاتمه ریسک فروشنده می‌شود و دومین محل تحویل به عنوان مقصد نهایی و خاتمه دهنده مسئولیت فروشنده محسوب می‌شود.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق این قاعده فروشنده باید مراحل ترخیص برای صادرات کالا را انجام دهد اما مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مبدا ندارد.

۳- گروه C

ترم CIP : Carriage and Insurance Paid to



طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ CIP به معنای تحویل با پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد است. روش حمل مرکب می‌باشد. ریسک و مسئولیت فروشنده زمانی که کالا را به نقطه توافق شده می‌رساند خاتمه می‌یابد. هزینه بیمه و حمل با فروشنده است. عقد قرارداد بیمه و حمل با فروشنده است. عقد قرارداد بازرسی با خریدار است.

ریسک و مسئولیت ها

- فروشنده کالاها را به فرد حامل یا شخص دیگری که توسط خریدار تعیین شده در محل تعیین شده تحویل می‌دهد، و در این مرحله خطر به خریدار منتقل می‌شود. فروشنده مسئولیت هزینه های حمل و نقل مرتبط با تحویل کالا و تهیه پوشش بیمه به محل تعیین شده مقصد را بر عهده دارد.
- در قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ مطابق قاعده CIP، فروشنده اکنون مسئولیت خرید سطح بالاتری از پوشش بیمه را بر عهده دارد..

شیوه حمل و نقل

این قاعده برای انواع شیوه های حمل و نقل و همچنین در مواقعی که بیش از یک شیوه حمل به کار می‌رود، کاربرد دارد. **محل تحویل**

مطابق قاعده CIP دو مقصد اهمیت دارند، در مقصد اول با تحویل کالا به خریدار و یا فرد حامل ریسک به خریدار منتقل می‌شود، ولی فروشنده همچنان مسئولیت تحویل کالا تا مقصد دوم که مقصد نهایی محسوب می‌شود را بر عهده دارد.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

. بر اساس این قاعده، فروشنده تنها مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده دارد و در زمینه واردات کالا در کشور مقصد مسئولیتی بر عهده ندارد.



۴- گروه D

گروه D - تحویل کالا در مقصد:

شامل اصطلاحاتی است که به موجب آن فروشنده مسئول رساندن کالا به نقطه یا محل مورد توافق شده در مقصد است و فروشنده کلیه خطرات و هزینه‌ها را بر عهده می‌گیرد

۴- گروه D

DAP : Delivered at Place ترم



Delivered at Place در محل معین

ریسک و مسئولیت ها

فروشنده کلیه خطرات و هزینه های مرتبط با ارسال کالا به محل تعیین شده به عنوان مقصد را بر عهده دارد. DAP بدان معنی است که خریدار مسئولیت کلیه هزینه ها و خطرات مرتبط با بارگیری کالا و ترخیص گمرک برای واردات کالا به کشور مقصد مشخص شده را بر عهده دارد. این اصطلاح حاکی از آن است که فروشنده وظیفه بارگیری کالا را نیز بر عهده دارد. فروشنده کالا های صادراتی را ترخیص می کند و کلیه خطرات و هزینه های مرتبط با تحویل کالا و بارگیری آنها را در ترمینال در بندر یا محل مقصد بر عهده دارد. خریدار مسئولیت کلیه هزینه ها و خطرات موجود از نقطه تحویل به بعد از جمله ترخیص کالاها برای واردات در کشور مقصد را بر عهده می گیرد.

شیوه حمل و نقل

این قاعده برای انواع شیوه های حمل و نقل و همچنین در جایی که انواعی از آن به صورت همزمان به کار برده می شوند، استفاده می شود.

محل تحویل

این مورد باید به صورت دقیق توسط طرفین معامله تعیین شود، چرا که مسئولیت و ریسک کالا تا لحظه تحویل بر عهده فروشنده و از آن به بعد بر عهده خریدار است و در صورتی که این محل به درستی تعیین نشود فروشنده نمی تواند مراحل حمل و انتقال را به درستی انجام دهد و ممکن است دو طرف متحمل ضرر شوند.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق این قاعده فروشنده مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده دارد، اما هیچ گونه مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد و این وظایف بر عهده خریدار است. در صورتی که خریدار موفق به انجام مراحل واردات کالا نشود کالا در انبار می ماند و مطابق قرارداد پرداخت ضرر و زیان متحمله بر عهده خریدار می باشد.



۴- گروه D DPU ترم Delivered at Place Unloaded

DPU تحویل در محل تخلیه شده : Delivered at Place Unloaded
این قاعده قبلا به عنوان اصطلاح تحویل در ترمینال (DAT شناخته شده است، اما در اینکو ترمز ۲۰۲۰ به نام (DPU تغییر نام یافته است زیرا خریدار و فروشنده ممکن است بخواهند که تحویل کالاها در جایی غیر از ترمینال اتفاق بیفتد



۴- گروه D DPU ترم Delivered at Place Unloaded

ریسک و مسئولیت ها

فروشنده کلیه خطرات و هزینه های مرتبط با تحویل کالا و تخلیه کالا در محل مقصد را بر عهده دارد. مسئولیت کلیه هزینه ها و خطرات موجود از لحظه تخلیه بار در محل مقصد تعیین شده نهایی به بعد از جمله ترخیص کالاها برای واردات در کشور مقصد بر عهده خریدار خواهد بود.

شیوه حمل و نقل

این قاعده برای انواع حمل و نقل و در جایی که از چند روش حمل و نقل استفاده می شود، کاربرد دارد.

محل تحویل

محل تحویل کالا و مقصد نهایی باید به دقت توسط طرفین معامله تعیین شود، چرا که مسئولیت و ریسک کالا تا پایان تخلیه آن در مقصد نهایی بر عهده فروشنده است و این مورد باید به طور واضح مشخص شود.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

مطابق قاعده DPU ترخیص برای صادرات کالا بر عهده فروشنده می باشد و اما هیچ مسئولیتی در قبال واردات کالا در کشور مقصد ندارد

۴- گروه D

DDP: Delivered Duty Paid ترم



DDP تحویل کالا در مقصد با پرداخت عوارض گمرکی واردات (Delivered Duty Paid

طبق قوانین اینکوترمز ۲۰۲۰ قاعده DDP به این معنی است که فروشنده کلیه خطرات و هزینه های مرتبط با ارسال کالا به محل مقصد تعیین شده را برای بارگیری و ترخیص برای واردات بر عهده دارد.

ریسک و مسئولیت ها

مطابق این قاعده تمامی مسئولیت ها و ریسک ارسال کالا در محل مقصد تعیین شده توسط دو طرف بر عهده فروشنده است و از آن به بعد ریسک و مسئولیت ها به خریدار منتقل می شود.

شیوه حمل و نقل

این قاعده برای هر نوع شیوه حملی کاربرد دارد و همچنین برای مواردی که به شیوه های مختلف کالا را منتقل می کنند نیز کاربرد دارد.

محل تحویل

این مورد نیز باید به دقت توسط طرفین معامله تعیین شود. با توجه به این نکته که تا زمان ترخیص کالا برای واردات تمامی هزینه ها و مسئولیت ها بر عهده فروشنده است، تعیین دقیق این مورد می تواند از بروز اختلاف و زیان جلوگیری کند.

تشریفات گمرکی صادرات کالا

در این قاعده علاوه بر اینکه فروشنده مسئولیت ترخیص برای صادرات کالا را بر عهده دارد، همچنین مسئولیت پرداخت هزینه گمرکی ترخیص کالا برای واردات در کشور مقصد و ترخیص آن را نیز بر عهده دارد. بنابراین مطابق این قاعده فروشنده بیشترین مسئولیت را بر عهده می گیرد.



نحوه استفاده از قاعده اینکوترمز ۲۰۲۰

اگر طرفین بخواهند از قاعده اینکوترمز ۲۰۲۰ استفاده کنند ، بهترین روش برای روشن ساختن قراردادهای فروش و اسناد صادراتی آنها به شرح زیر است:
قانون انتخابی اینکوترمز + نام بندر ، یا محل + اینکوترمز ۲۰۲۰

مثال

CIF، شانگهای ، اینکوترمز ۲۰۲۰

DAP، آدرس ، اینکوترمز ۲۰۲۰



مقررات اینکوترمز بیانگر قرارداد فروش کاملی نیست

مقررات اینکوترمز می گوید که کدام یک از طرفین قرارداد فروش وظیفه حمل یا تهیه بیمه نامه را دارد، یا اینکه فروشنده چه وقت کالا را تحویل خریدار می دهد، و کدام طرف مسئول پرداخت چه هزینه هایی است. به هر حال، اینکوترمز قیمت کالا و یا نحوه پرداخت وجه را بیان نمی کند. همچنین مطالبی در مورد انتقال مالکیت کالا یا نتایج ناشی از نقض قرارداد نمی گوید.

معمولا این موضوعات با عباراتی شفاف در قرارداد فروش با قانون حاکم بر قرارداد می آید. همچنین طرفین باید از الزامات قانون محلی که ممکن است موادی از قرارداد فروش، از جمله اینکوترمز انتخاب شده را تحت تاثیر قرار دهد آگاه باشند.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

تاکید می‌شود که قلمرو اینکو ترمز به موضوعاتی که مربوط به حقوق و وظایف طرفین قرار داد فروش با توجه به تحویل کالای فروخته شده (به مفهوم «ملموس» آن و نه «ناملموس» مانند نرم افزار رایانه) محدود می‌گردد.

بنظر می‌رسد که در مورد اینکو ترمز دوبار غلط خاص بسیار متداول است. اول اینکه اغلب اینکو ترمز را اصطلاحات مربوط به قرار داد حمل تلقی می‌کنند تا قرار داد فروش. دوم اینکه گاهی به اشتباه تصور می‌کنند اینکو ترمز ناظر بر تمام وظایفی است که طرفین ممکن است مایل باشند آن را در قرار داد فروش بگنجانند.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

توافق طرفین در مورد استفاده از یک اصطلاح اینکو ترمز خاص الزماً بر سایر قراردادهای نیز تاثیر می گذارد مثلاً اگر فروشنده ای با قرار داد مبتنی بر شرایط CFR یا CIF موافقت کند نمی تواند قرار داد را بجز از طریق حمل دریایی از طریق شیوه حمل دیگری اجرا نماید. زیرا که طبق شرایط مذکور باید بارنامه یا هر سند دریایی دیگری را به خریدار ارائه نماید که در صورت استفاده از روش حمل دیگری تسلیم چنین مدرکی امکانپذیر نیست.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

بعلاوه سند حمل قید شده در اعتبار اسنادی الزماً مربوط به وسیله حمل مورد نظر می‌باشد ثانیاً اینکو ترمز با برخی از وظایف و تکالیف معین سروکار دارد مانند وظیفه فروشنده در مورد قرار دادن کالا در اختیار خریدار یا تسلیم و تحویل آن جهت حمل یا تحویل در مقصد و همچنین وظایف مربوط به تقسیم خطر (ریسک) بین طرفین در موارد مذکور بعلاوه وظایف دیگری که اینکو ترمز به آنها مربوط می‌شود عبارتند از ترخیص کالا برای صدور و ورود بسته بندی کالا وظایف خریدار در مورد تحویل گرفتن کالا همچنین تکلیف اثبات اینکه وظایف مربوط کاملاً انجام شده است می‌باشد اگر چه اینکو ترمز برای اجرای قرارداد فروش فوق العاده مهم می‌باشد ولی بسیاری از مشکلاتی که ممکن است در قرارداد بوجود آید مانند انتقال مالکیت (کالا) و سایر حقوق مالکیت ناشی از آن و نقص قرار داد و عواقب برائت از مسئولیت در موارد خاص ارتباطی با اینکو ترمز ندارد.



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

اینکو ترمز به انتقال مالکیت و مسائل مربوط به مالکیت معنوی نمی پردازد. همچنین به امور قضایی وحل و فصل اختلافات نیز ورود نمیکند

اغلب افراد فکر میکنند اینکو ترمز مشکلات ایجاد شده در زمان اجرای قرارداد را حل مینماید در صورتی که اینکو ترمز پیامدها نقض قرارداد را مورد بررسی قرار نمیدهد

هرچند در تفسیر اینکو ترمز بعضی موارد نقض قرارداد تحلیل میشود اما چگونگی برخورد و پیامدهای آن مورد تحلیل قرار نمیگیرد به جز انتقال زودرس یا زود هنگام خطرات از فروشنده به خریدار قصور خریدار برای تحویل گرفتن کالا و یا عدم معرفی شرکت حمل کننده در دسته F از سوی خریدار در زمان مقرر از جمله این موارد میباشد



جایگاه حقوقی و قلمرو اینکوترمز

از ابتدا اتاق بازرگانی بین المللی قصد ارائه اینکوترمز را در قالب کنوانسیون بین المللی نداشت که با تصویب آن توسط کشورها بخشی از قوانین ملی آن ها محسوب شده و اعمال آن به توافق طرفین نیاز نداشته باشد

بر این اساس اینکوترمز به عنوان مقررات اختیاری در دسترس تجار و شرکت های تجاری قرار گرفته که در صورت تمایل از آن استفاده کنند



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

هر چند اینکو ترمز برخی از نکات اساسی قراردادهای بیع بین المللی را پوشش داده و استاندارد میکند، به هیچ عنوان قلمرو این مقررات شامل کلیه مسائل کلیدی یک قرارداد بیع بین المللی مثل موارد نقض قرارداد و ضمانت اجراهای آن نیست

اینکو ترمز یک نوع استاندارد سازی جزئی است و تنها به آن دسته از مسائل قراردادی ناظر است که با حقوق و تعهدات طرفین در خصوص تحویل و تحول کالا مربوط است. بنابراین هر چند اینکو ترمز اهمیت زیادی در قراردادهای بیع بین المللی دارد، اینکو ترمز جایگزین سایر شرایط مهمی نیست که باید در قرارداد پیش بینی و مقرر شود

این شرایط مهم معمولاً از طریق گنجانیدن شرایط عمومی و خصوصی در قرارداد تامین میگردد و در صورت سکوت بر اساس قانون حاکم بر قرارداد حل و فصل میگردد

پس این تصورات استباهی است که اینکو ترمز ناظر به تمام مسائلی است که طرفین ممکن است مایل باشند آن را در قرارداد فروش خود معین نمایند



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

- اینکو ترمز با تحویل کالا ارتباط اساسی دارد و موضوع حمل کالا و اینکه آیا وظیفه بایع یا مشتری است در آن به روشنی بیان شده است
- در اینکو ترمز همچنین نوع وسیله حمل، ترتیب قرارداد حمل و پرداخت هزینه های آن مشخص میشود با وجود این، تصور اشتباهی است که اینکو ترمز به قرارداد حمل کالا مربوط است
- اینکو ترمز به بیع بین المللی مربوط است که بخش تحویل آن را تنظیم میکند و طبیعتاً با موضوع حمل کالا ارتباط تنگاتنگی دارد



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

- مهم ترین مسائلی که توسط اینکو ترمز پوشش داده شده است عبارت اند از:
- ✓ انتقال مخاطرات و ضمان کالا از بایع به مشتری
 - ✓ اخذ مجوزهای صادرات و واردات و پرداخت عوارض و حقوق گمرکی مربوط
 - ✓ بسته بندی و علامت گذاری کالاها
 - ✓ نوع و ماهیت اسنادی که باید تهیه و مبادله شود
 - ✓ انجام بازرسی کالا و صدور گواهی بازرسی
 - ✓ ابلاغ ترتیباتی که توسط یک طرف انجام می پذیرد به طرف دیگر



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

برخی از دولت ها در انتخاب نوع اینکو ترمز توسط تجار و شرکتهای تجاری دخالت میکنند

این دولتها تمایل دارند که در بخش صادرات بیشترین ارز خارجی را دریافت نمایند و در بخش واردات کمترین ارز خارجی را پرداخت نمایند

در جهت اجرای این سیاست، در صادرات آن دسته از اصطلاحات اینکو ترمز مورد توجه قرار میگیرد، مثل CIF، که بیشترین ارز را نصیب کشور میکند

در جهت اجرای این سیاست، در صادرات آن دسته از اصطلاحات اینکو ترمز مورد توجه قرار میگیرد مثل CIF، که بیشترین ارز را نصیب کشور میکند و حمل کالا و بیمه آن توسط شرکتهای کشور متبوع صادر کننده انجام گیرد

در حالی که در واردات آن دسته از اصطلاحات اینکو ترمز مورد توجه قرار میگیرد مثل FOB، که کمترین تعهد ارزی را برای کشور داشته باشد و حمل کالا و بیمه آن توسط شرکتهای کشور متبوع وارد کننده انجام گیرد



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

- در ایران نیز تا مدت‌ها بانک مرکزی اجازه نمیداد که خرید به صورت CFR یا C&F قدیم یا CIF انجام گیرد ، ولی اخیرا اجازه میدهد که از این دو اصطلاح نیز استفاده شود ولی قید میکند که بیمه و حمل و نقل با شرکتهای حمل و نقل و بیمه ایرانی انجام پذیرد



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

- اینکو ترمز به طور سنتی ناظر به قراردادهای بیع بین المللی کالا بوده است. با این حال در اینکو ترمز ۲۰۱۰ صراحتاً قید شده است که بتوان از در قراردادهای داخلی نیز استفاده کرد
- هرگاه اینکو ترمز برای قراردادهای داخلی استفاده شود، مقررات مربوط به تشریفات واردات و صادرات که در مواد گوناگون اینکو ترمز به آن اشاره شده است، قابل اعمال نمیباشد



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

- از آنجا که اینکو ترمز تنها ناظر به قراردادهای بیع است ، استفاده از آن در قراردادهای دیگر مثل قرارداد خرید خدمات بی مورد خواهد بود همچنین اینکو ترمز برای آن دسته از بیعهایی تهیه شده که مبیع کالای مادی است . بنابراین اگر مبیع مادی نباشد مثل خرید و فروش نرم افزارها ، سهام یا اوراق بهادار ، اینکو ترمز کاربردی نخواهد داشت



اینکو ترمز Incoterms:

International Commercial Terms

به کارگیری اینکو ترمز در قراردادهای مشمول کنوانسیون بیع بین المللی کالا این سوال را مطرح میکند که رابطه اینکو ترمز با کنوانسیون چیست؟

اینکو ترمز بخش کوچکی از قرارداد را استاندارد میکند در صورتی که کنوانسیون دایره بسیار بزرگتری از موضوعات مربوط به بیع را پوشش میدهد

کنوانسیون پس از اینکو ترمز تهیه شد و بنابراین تهیه کنندگان کنوانسیون تلاش کردند که تا حد ممکن از ورود به موضوعات مربوط به اینکو ترمز اجتناب کنند، زیرا اعتقاد داشتند که موضوعات تحت پوشش اینکو ترمز نیاز به انعطاف بیشتری دارد که از طریق تجدید نظرهای معمول اتاق بازرگانی بین المللی راحتتر با نیازهای روز هماهنگ میشود تا با گنجاندن آنها در کنوانسیون که تغییر آن به سادگی امکان پذیر نمیشد



به جای آن، گروه کاری اتاق بازرگانی بین المللی با آنسیتراال همکاری لازم را داشته تا بتواند نسخه های جدید اینکو ترمز را به تایید آنسیتراال برساند





به کار گیری اصطلاح تجاری مناسب

یکی از مسائل مهم در تنظیم قراردادهای بین المللی استفاده مناسب از یکی از اصطلاحات مندرج در اینکوترمز است طبیعتاً همه این اصطلاحات برای هر قراردادی مناسب نیست و ضرورتاً باید یک اصطلاح مناسب حسب مورد انتخاب شود در این انتخاب چند نکته به شرح زیر باید مد نظر قرار گیرد

نکته: سیاست های ارزی کشور صادر کننده و وارد کننده است

کشورهای صادر کننده  تمایل به ورود ارز به کشور خودشان  تاکید بیشتر روی اصطلاحات گروه C

کشورهای واردکننده  تمایل به خروج کمتر ارز از کشور خودشان  تاکید بیشتر روی اصطلاحات گروه F

زیرا در این گروه حمل و بیمه توسط خریدار منعقد میشود



مراحل واردات کالا :

مرحله ششم ثبت سفارش:

ثبت سفارش یکی از مهم‌ترین مراحل واردات کالا محسوب می‌شود و در این مرحله لازم است که واردکننده کالا به سامانه ثبت سفارش وزارت صمت مراجعه کرده و درخواست خود را جهت واردات کالای مورد نظر ارائه دهد، چرا که برخی از کالاها ممکن است دارای ممنوعیت وارداتی باشند و لذا لازم است که پیش از خرید کالا و انجام سایر مراحل واردات درخواست واردات کالا توسط کارشناسان وزارت صمت بررسی شود تا هیچ نوع کالایی خارج از قوانین و مقررات داخلی کشور خریداری نشوند.



ثبت سفارشی:

دریافت مجوز از طریق پیش فاکتور

تا اینجا گفتیم که اگر شما بخواهید یک کانتینر را وارد کشور کنید، باید واردکننده مورد نظرتان را پیدا کرده و با توجه به میزان کالایی که قصد واردات آن را دارید، پیش فاکتور درخواست کنید.

در گام بعد، هیچ معامله‌ای نباید انجام گیرد و همه چیز در یک مکاتبه باقی می‌ماند.

در نهایت، تأمین کننده علاوه بر پیش فاکتور، شرایط مدنظر را برای شما ارسال می‌کند. در اینجا باید توجه داشته باشید که قبل از سفارش کالا، باید از طریق وزارت صنعت، معدن و تجارت مجوز محصول مدنظر را دریافت کنید، چرا که واردات بعضی از محصولات غیرمجاز است. در صورتی که درخواست شما توسط وزارت صمت بررسی و تأیید شد، می‌توانید با تأمین کننده وارد معامله شوید



ثبت سفارش:

جهت واردات تمام کالاها طبق قانون می بایست مجوز ثبت سفارش کالا اخذ گردد. متولی صدور این مجوز اداره مقررات واردات و صادرات سازمان توسعه تجارت که زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت است

در واقع این مراحل در گذشته بصورت دستی انجام میشد که در چندین سال بصورت اینترنتی بعد از اخذ پیش فاکتور و براساس اطلاعات آن در [سامانه جامع تجارت](http://saptaresh.com) ntsw.ir که جایگزین سایت قدیمی ثبتارش saptaresh.tpo.ir گردیده بصورت دریافت [کد ۸ رقمی مجوز ثبت سفارش](http://ntsw.ir) اخذ می گردد.

هر شخص حقیقی و حقوقی برای اینکه بتواند کالای مورد نظر خود را به صورت قانونی وارد کند لازم است ابتدا مجوز [ثبت سفارش کالا](http://ntsw.ir) را از سازمان توسعه و تجارت کشور اخذ کرده و سپس فرآیند ثبت سفارش کالا را انجام دهد. البته دقت داشته باشید که مجوز ثبت سفارش کالا در بازه ی زمانی ۳ تا ۶ ماهه قابل استفاده است و در صورت عدم استفاده از آن باید تمدید شود.



ثبت سفارشی:

چهاردهم اردیبهشت ماه نود و هفت بود که طی بخشنامه سازمان توسعه تجارت ایران، سامانه ثبت سفارش به سامانه جامع تجارت ایران منتقل شد. این امر به منظور تسهیل و تسریع فرآیند های ثبت واردات کالاهای مجاز به کشور توسط شخصیت های حقیقی و حقوقی واجد شرایط صورت گرفت تا یکپارچه سازی فرآیند ثبت انجام شود و شفافیت اقتصادی که مورد تاکید رهبری و تصویب هیات وزیران دولت روحانی بود، صورت گیرد.

قبلا که ثبت سفارش به صورت دستی بوده و فعالان کسب و کار مجبور بودند به هیات های بازرگانی مستقر در ۳۱ استان کشور مراجعه، و نسبت به ثبت درخواست خود اقدام می کردند. هر فردی که دارای کارت بازرگانی است چه حقیقی یا حقوقی و صلاحیت واردات یا صادرات کالا دارد، می بایست به سامانه مراجعه و پس از دریافت کد کاربری و رمز عبور، نسبت به ثبت درخواست و ارائه اطلاعات هویتی و مبدا و مقصد جنس، اقدام کند. کارکنان وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز درخواست ها را بررسی و پس از رفع نقص، تایید می کنند تا پرونده ثبت سفارش متقاضی، به بانک عامل و گمرکات و اداره دارایی و نهادهایی که قانون تعیین کرده است ارجاع شود.

سامانه ثبت سفارشی:



در سامانه ثبت سفارش شما می توانید خدماتی از قبیل ثبت، پیگیری، ویرایش و پرداخت های الزامی برای واردات کالا را انجام دهید. سامانه جامع تجارت با یک سیستم یکپارچه با نهادهایی از جمله بانک مرکزی، اداره امور مالیاتی، گمرک و ... ارتباط پیدا کرده و همین موضوع می تواند روند ترخیص کالا برای واردات و پیگیری آن را تسهیل کند





انواع ثبت سفارش:

ثبت سفارش، انواع مختلف دارد. مثل:

ثبت سفارش دیداری ((SIGHT DOCUMENT CREDIT،

ثبت سفارش مدت دارد ((DEFERRED LETTER OF CREDIT،

ثبت سفارش یوزانس ((USANCE CREDIT،

ثبت سفارش مبتنی بر صادرات و

اعتبار اسنادی بدون انتقال ارز.

ثبت سفارش واردات در برابر صادرات در صورتی انجام می شود که پروانه صادراتی معتبر ارائه گردد و ارزش صادراتی هم ممهور به مهر گمرک بوده و تاریخ پروانه با کوتاژ وارداتی یکی باشد.



بخش های سامانه جامع تجارت ایران:

سامانه جامع تجارت ایران از دو بخش اصلی فرامرزی و تجارت داخلی بهره می برد. فرآیند های مربوط به صادرات و واردات و ترانزیت، همه مربوط به بخش فرامرزی و اطلاعات مربوط به تجارت در داخل کشور، در بخش تجارت داخلی پیگیری می شود.

در تجارت فرامرزی در بخش واردات، شاهد پنج خوشه عملیات اصلی هستیم:

- (۱) عملیات تجاری که شامل اخذ مجوز های ورود و ثبت سفارش است.
- (۲) عملیات ارزی که شامل اعلام منشا ارز و عملیات ارزی هستیم.
- (۳) عملیات گمرکی که شامل اظهار کالا و ترخیص کالا از گمرکات است.
- (۴) عملیات لجستیک بین المللی که شامل حمل بین المللی کالا است.
- (۵) عملیات لجستیک داخلی که به حمل و نقل داخلی کالا در سطح کشور اشاره دارد.



راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

برای واردات و صادرات و هر اقدام دیگر، باید به سایت NTSW.IR رجوع کنید. بهتر است از مرورگر فایرفاکس یا کروم استفاده کنید که نمایش اطلاعات به درستی انجام شود. توصیه شده از **INTERNET EXPLORER** برای ورود به سامانه استفاده نشود. وارد سایت شده و در بخش بالا سمت چپ، روی قسمت ثبت نام که در عکس بالا با فلش زرد رنگ مشخص شده است، کلیک نمایید. وارد صفحه ای می شوید که عکس آن در تصویر زیر به نمایش درآمده است.





راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

ثبت نام

در سامانه ثبت سفارش عضویت ندارم

در سامانه ثبت سفارش عضویت ندارم

صفحه بعد

توجه:

- کاربر محترم سامانه ثبت سفارش، در صورت عدم برقراری ارتباط با سامانه ثبت سفارش می توانید گزینه (در سامانه ثبت سفارش عضویت ندارم) را انتخاب نموده و فرم ثبت نام را به صورت دستی تکمیل نمایید.

- در صورتی که پیش از این در سامانه ثبت سفارش عضویت داشته اید می توانید اطلاعات ثبت نامی خود را از آن سامانه دریافت نمایید و نیازی به ورود مجدد اطلاعات نمی باشد.

اگر قبلا در سامانه ثبت سفارش، عضو بوده و اطلاعات هویتی شما در آنجا ثبت شده است، بخش اول و در غیر این صورت، گزینه عدم عضویت در سامانه ثبت سفارش را با انتخاب گزینه : در سامانه ثبت سفارش عضویت ندارم، کلیک کنید و روی صفحه بعد، کلیک کنید تا صفحه ای که عکس آن را در تصویر زیر مشاهده می کنید، به نمایش درآید.



راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

همان طور که مشاهده می کنید، اطلاعات هویتی اشخاص حقیقی باید وارد شود که شامل: نام، نام خانوادگی متقاضی، کد ملی ۱۰ رقمی، نام پدر، شماره شناسنامه، کد پستی ۱۰ رقمی، تاریخ تولد، تلفن همراه، پست الکترونیک و تعیین جنسیت است.

پس از ورود این اطلاعات شناسنامه ای، بایستی کد کاربری و رمز عبور را خودتان انتخاب و وارد کنید. وقتی این اطلاعات را وارد کردید، روی بخش ذخیره اطلاعات که پایین سمت چپ مشاهده می کنید و با فلش قرمز مشخص شده است، کلیک کنید.

نام کاربری شما در سامانه جامع تجارت ایران، کد ملی شما خواهد بود که با آن شناخته خواهید شد و همه مسئولیت ها، بر عهده صاحب کد ملی است. کلمه عبور بایستی حداقل هشت کاراکتر باشد. از این ۸ کاراکتر، سه کاراکتر باید اعداد یا علائم یا حروف بزرگ باشد.

توجه کنید حتی المقدور، شماره موبایلی که در سامانه ثبت می کنید، متعلق به فردی باشد که کد ملی آن در سیستم درج شده است. پس از ورود کامل اطلاعات، پیام تایید اطلاعات در صفحه ظاهر می شود. در ورود اطلاعات تاریخ تولد دقت کنید که به صورت آنلاین با مرکز ثبت احوال، چک می شود.



راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران



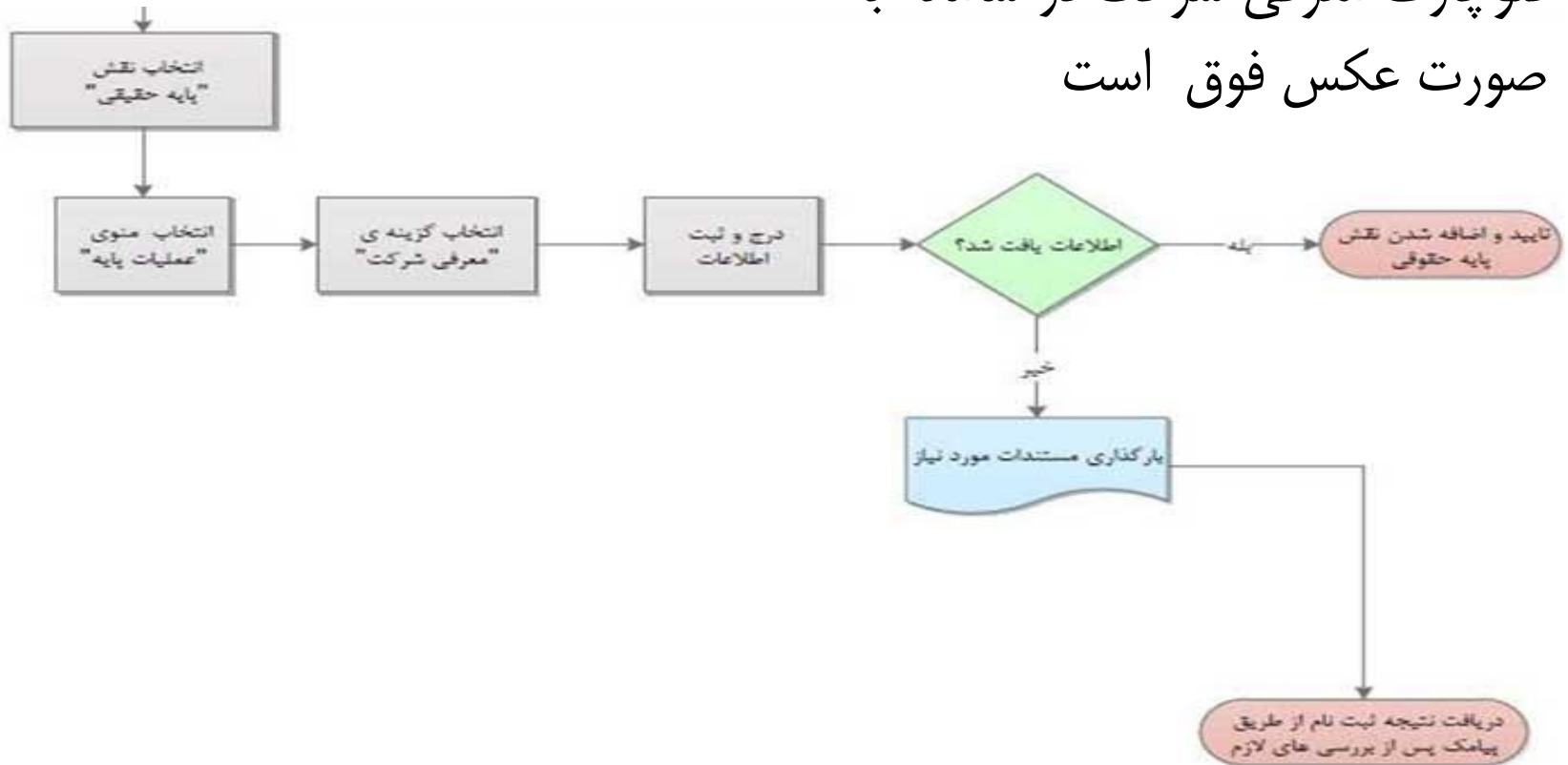
اگر شماره موبایل شما متعلق به کد ملی وارد شده باشد، کد اعتبارسنجی ۴ رقمی از طریق سامانه ارسال می شود. اگر به هر دلیلی، کد اعتبارسنجی برای شما ارسال نشد، ۳ دقیقه بعد دوباره سعی کنید و گزینه ارسال مجدد کد اعتبارسنجی را کلیک کنید)

کلید اطلاع رسانی‌های پیامکی سازمان توسعه تجارت از طریق شماره موبایلی که در سامانه وارد کردید انجام می شود. اطلاعات کد پستی شما هم باید درست وارد شود. چرا که به صورت آنلاین از سامانه شرکت پست استعلام خواهد شد. اگر می خواهید سطح امنیت حساب کاربری خود را افزایش دهید، از رمز دو عاملی استفاده کنید که در بانکداری مجازی امروز ایران نیز مرسوم است



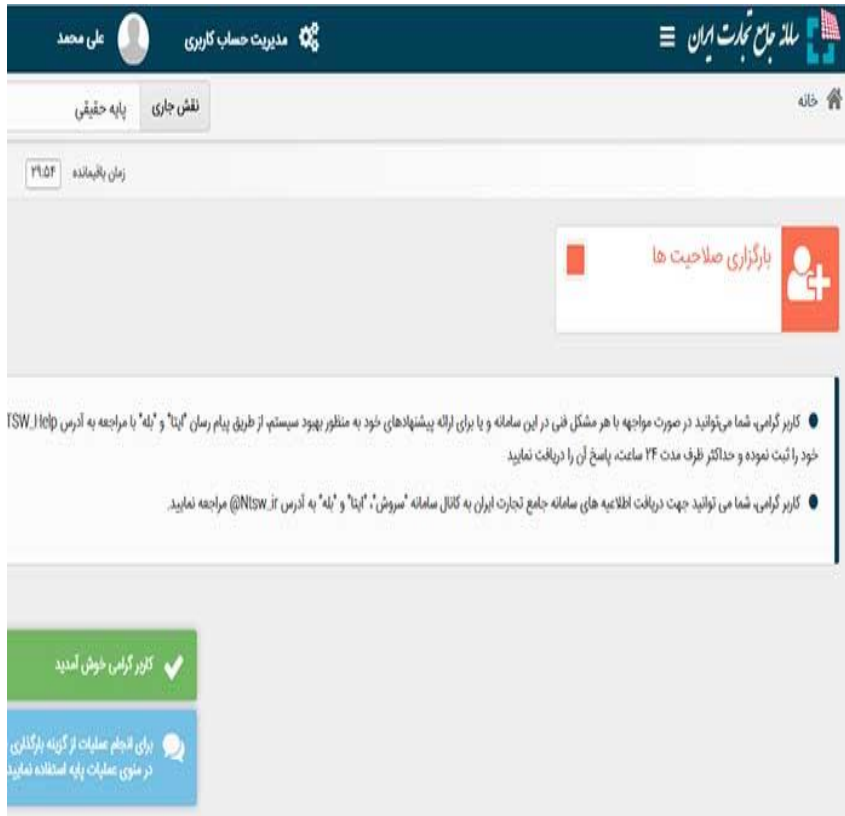
راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

فلوچارت معرفی شرکت در سامانه به صورت عکس فوق است





راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران



پس از ذخیره اطلاعات، گزینه صفحه بعد را کلیک کنید تا وارد بخش بعدی شوید.

همان طور که در این عکس بالا مشاهده می کنید، نام و نام خانوادگی شما در پروفایل شما در سامانه جامع تجارت به نمایش در آمده است و شما باید نسبت به ورود اطلاعات اقدام کنید. از زمان ورود شما به پروفایلتان، ۳۰ دقیقه فرصت دارید تا کارهای مربوط را انجام و فایلها را بارگذاری کنید. این کار بخاطر امنیت سیستم و پروفایل شما است.



راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

اگر به بخش عملیات پایه که در عکس نشان داده شده است مراجعه کنید، بخش هایی چون موارد زیر در دسترس است که هر یک وظیفه خاصی دارد. بارگذاری صلاحیت ها- معرفی شرکت- مدیریت پیشنهادهای نمایندگی- مدیریت کارتابل- عملیات ارزی





راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

ر بخش بارگذاری صلاحیت ها، باید اطلاعات مربوط به کارت بازرگانی و مجوزهای فعالیت در مناطق و مجوزهای موردی وارد و ثبت شود تا راستی آزمایی انجام شود.

The screenshot shows the 'Market Makers' (سامانه جامع تجارت ایران) user interface. The top navigation bar includes the user's name 'علی محمد', a profile icon, and the text 'مدیریت حساب کاربری'. The main content area is titled 'بارگزاری صلاحیت ها' (Barter License) and contains several filter tabs: 'استعلام کارت بازرگانی', 'استعلام مجوز فعالیت مناطق آزاد و ویژه', 'استعلام تعاونی مرز نشین', 'استعلام مجوز موردی', and 'استعلام تاجر داخلی'. Below these are input fields for 'نوع استعلام' (Type of Inquiry), 'تاریخ اعتبار از' (Validity Date From), 'تاریخ صدور از' (Issuance Date From), and 'تاریخ استعلام از' (Inquiry Date From), along with a 'وضعیت' (Status) dropdown. A search button is located at the bottom right of the filter section. Below the filters, a table displays the search results:

ردیف	نوع استعلام	تاریخ و زمان استعلام	وضعیت استعلام	نتیجه استعلام	تاریخ اعتبار	تاریخ صدور	وضعیت صلاحیت
1	کارت بازرگانی	1397/04/24 - 1405/04/01	استعلام شده	عدم وجود کارت بازرگانی فعال			

At the bottom of the table, it indicates 'نمایش 1 از مجموع 1 مورد' (Showing 1 of 1 total items) and navigation buttons for 'قبلی' (Previous) and 'بعدی' (Next).




راهنمای ثبت نام در سامانه جامع تجارت ایران

کارت بازرگانی شما باید استعلام گرفته شود. لذا این اطلاعات را که در عکس مشاهده می کنید، وارد نمایید

مدیریت حساب کاربری  خانه / عملیات پایه / بارگزاری صلاحیت ها ملل جامع تجارت ایران 

نقش بارگزاری صلاحیت ها

صفحه اصلی 
عملیات پایه 
بارگزاری صلاحیتها 
معرفی شرکت 
مدیریت پیشنهادهای نمایندگی 
مدیریت کارتابل 
عملیات ارزی 

استعلام کارت بازرگانی

اطلاعات کارت بازرگانی استعلام شده

نام اتاق صادر کننده	تاریخ صدور
شماره کارت بازرگانی	رشته فعالیت و کسب و کار
تاریخ اعتبار کارت بازرگانی	وضعیت



ثبت سفارشی:

مدیریت حساب کاربری

سلاز باج تجارت ایران

خانه / عملیات پایه / بازگزاری صلاحیت ها

نقش جاری

بازگزاری صلاحیت ها

صفحه اصلی

عملیات پایه

بازگزاری صلاحیتها

معرفی شرکت

مدیریت پیشنهادهای نمایندگی

مدیریت کارنابل

عملیات ارزی

سوق و جزئیات

استعلام کارت بازگانی

استعلام مجوز فعالیت مناطق آزاد و ویژه

استعلام تعاونی مرز نشین

استعلام مجوز موردی

استعلام مجوز منطقه آزاد و ویژه

شماره صنفی	کد اقتصادی	نام منطقه	عنوان فعالیت	تاریخ صدور مجوز	تاریخ اعتبار مجوز
موردی یافت نشد، جهت استعلام لطفا دکمه "استعلام مجوز منطقه آزاد و ویژه" را کلیک نمایید					

در قسمت بالا، اطلاعات مربوط به مجوز فعالیت در مناطق آزاد ویژه در صورتی که در اختیار دارید، وارد شود. توجه کنید که باید روی بخش آبی رنگ استعلام مجوز منطقه آزاد ویژه، کلیک شود



ثبت سفارشی:

مدیریت حساب کاربری خانه / عملیات پایه / بارگزاری صلاحیت ها

نقش

بارگزاری صلاحیت ها

استعلام	استعلام تعاقبی مرز نشین	استعلام مجوز فعالیت مناطق آزاد و ویژه	استعلام کارت بازرگانی	سرافق و جزئیات

استعلام مجوز موردی

اطلاعات استعلام شده مجوز موردی

تاریخ صدور	صادر کننده نامه مجوز
تعارف های مجاز	شماره مجوز
وضعیت	تاریخ اعتبار مجوز

صفحه اصلی

عملیات پایه

بارگزاری صلاحیتها

معرفی شرکت

مدیریت پیشنهادهای نمایندگی

مدیریت کارنابل

عملیات ارزی

اگر مجوز موردی دارید، باید اطلاعات آن را در بخش استعلام مجوز موردی وارد کنید. در این بخش، باید اطلاعات:

صادر کننده نامه مجوز:
شماره مجوز:
تاریخ اعتبار مجوز
تاریخ صدور مجوز
تعارف های مجاز
وضعیت مجوز



ثبت سفارشی:

مدیریت حساب کاربری

خانه / عملیات پایه / معرفی شرکت

نقش جاری

معرفی شرکت

صفحه اصلی

عملیات پایه

بازگزاری صلاحیتها

معرفی شرکت

مدیریت پیشنهادهای نمایندگی

مدیریت کارنابل

عملیات ارزی

نام شرکت	شماره ملی
تاریخ ثبت	شماره ثبت
فکس	تلفن
پست الکترونیک	کدپستی

ثبت اطلاعات شرکت

انصراف

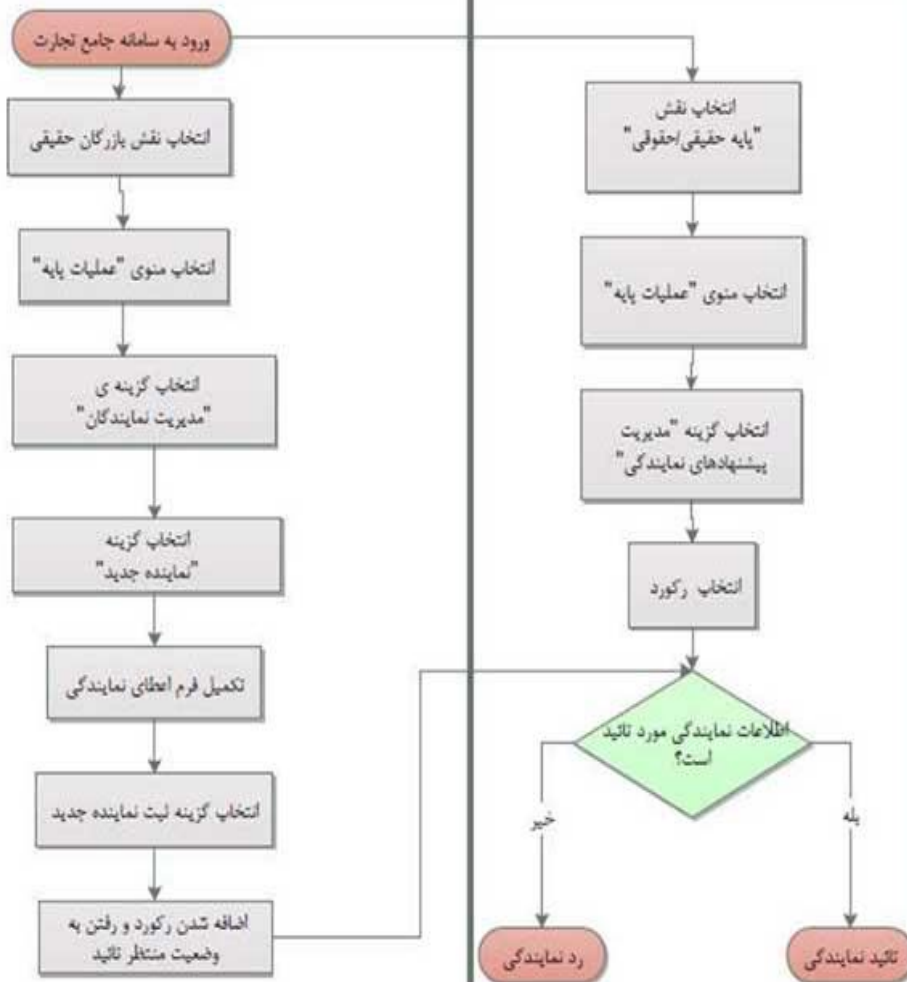
یکی از قسمت هایی که پس از ورود به سامانه جامع تجارت ایران، حتما باید تکمیل شود، بخش معرفی شرکت است. در این قسمت باید موارد زیر کامل وارد شود. شما بایستی اطلاعات شرکتی که با اطلاعات مدیرعامل آن، ثبت نام کردید وارد کنید. پس از تکمیلی اطلاعات، استعلام آنلاین از سازمان ثبت شرکت ها صورت می گیرد تا تطبیق یا عدم تطبیق اطلاعات ورودی چک شود



ثبت سفارشی:

توجه داشته باشید که با کلیک روی بخش مدیریت حساب کاربری، اطلاعات استعلام گرفته از شما از سامانه ثبت احوال به نمایش در می آید که شامل محل زندگی، کدپستی و شماره ملی و تاریخ تولد و شماره شناسنامه و امثالهم است. اطلاعات جدول سمت راستی، غیر قابل تغییر و اطلاعات جدول سمت چپی، قابل تغییر است.

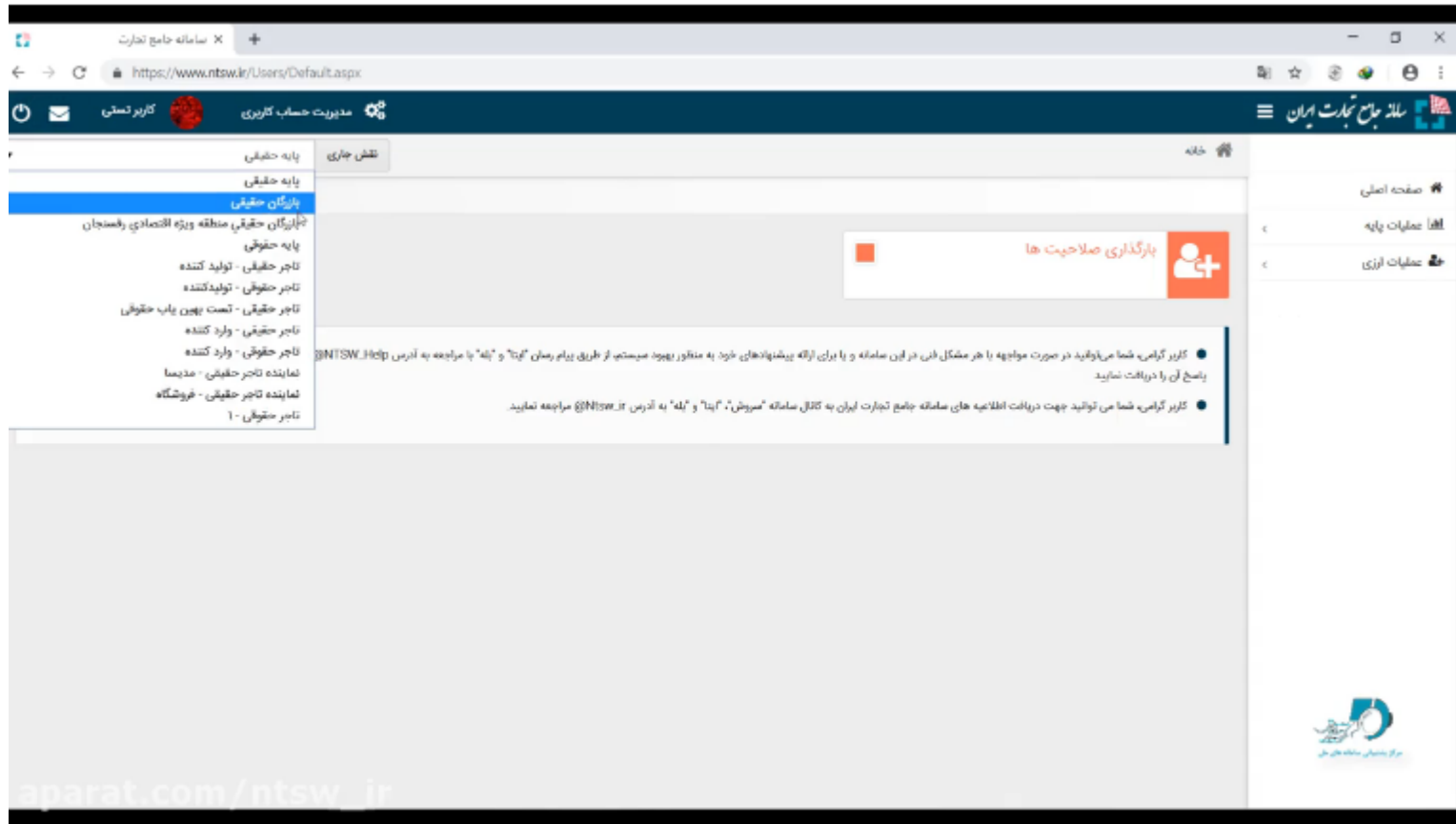
نکته ای که باید توجه کنید آن است که به جهت سرعت بخشیدن به فرآیندهای ثبتی واردات و صادرات فعالان کسب و کار در کشور، این فرصت در سامانه جامع تجارت نهاده شده است که تجار، بتوانند اگر تمایل دارند، در عرصه های مورد نظر خود، نمایندگی اعطا کنند. اگر قصد اعطای نمایندگی به شخصیت حقیقی یا حقوقی در ۳۱ استان کشور دارید، اطلاعات آن ها باید قبلا در سیستم، بارگذاری شود و شخص مربوطه، کاربر سامانه باشد.





ثبت سفارشی:

بعد از ثبت نام و بارگزاری صلاحیت ها با توجه به کارت بازرگانی با نقش بازرگان اقدام به ثبت سفارش کالا مینماییم





ثبت سفارشی:

اخذ شناسه فروشندگان خارجی



ثبت سفارشی:

برای ثبت پرونده نیاز به شناسه فروشنده خارجی دارید چنانچه شناسه فروشنده خارجی را می دانید آن را وارد کنید و جستجو را بزنید در صورت صحیح بودن شناسه وارد شده، نام فروشنده، شماره ثبت و شماره تلفن به صورت خودکار پر می شود. در صورتی که شناسه را نمی دانید با کلیک بر روی پنجره « جستجو » گزینه زیر برای شما باز می شود.

اطلاعات فروشنده خارجی	
نوع فروشنده خارجی	حقوقی
شناسه فروشنده خارجی	جستجو
شماره ثبت فروشنده خارجی	
اطلاعات پیش فاکتور	
شماره پیش فاکتور	
کشور ذینفع	انتخاب کنید
تاریخ صدور پیش فاکتور	
لطفاً یک مقدار وارد فرمایید	
تاریخ صدور پیش فاکتور	
لطفاً یک مقدار وارد فرمایید	
بازگشت	ادامه



ثبت سفارشی:

استعلام شناسه فروشنده خارجی

انتخاب نوع فروشنده خارجی	شخص حقوقی
* نام فارسی شرکت خارجی	
* نام لاتین شرکت خارجی	
* شماره ثبت	
* نوع شرکت	انتخاب کنید
* کشور محل ثبت	انتخاب کنید
* تاریخ ثبت	
* تابعیت ثبتی شرکت	انتخاب کنید
* نوع مالکیت	انتخاب کنید

آدرس

* کشور	انتخاب کنید
* شهر	
* آدرس	
* تلفن	

انتخاب تصاویر

بستن

ثبت اطلاعات خالی کردن مقادیر

در صورتیکه از بخش جستجو هنوز شرکت خارجی ثبت نشده و شناسه نداشته باشد از این قسمت اقدام و اطلاعات مربوط به شرکت خارجی را تکمیل و ثبت می کنید و منتظر می مانید تا فرایند تخصیص شناسه توسط سامانه انجام شود.

معمولا حدود ۴۸ ساعت این فرایند زمان می برد.

تصویر پروفورما برای تایید صحت مطالب ذکر شده لازم است.



ثبت سفارشی:

پس از ثبت اطلاعات فروشنده خارجی اطلاعات برای سامانه فیدا جهت اخذ شناسه ارسال میشود و بعد از ثبت یک ردیف به لیست فروشندگان خارجی اضافه میشود. اگر درخواست رد شود دلیل آن ذکر میشود.

نکته:

دارندگان کارت
بازرگانی مناطق
آزاد نیاز به ثبت
فروشنده خارجی
ندارند. زیرا
فروشنده آنها
خارجی محسوب
نمیشود

در صورت "رد درخواست"، علت در این قسمت نمایش داده می شود

ردیف	شناسه فروشنده خارجی	نام فروشنده خارجی	نام لاتین فروشنده خارجی	کفهر محل ثبت/نویس	تاریخ درخواست	وضعیت	توضیحات
۱		سونی	sony	ژاپن	۱۳۹۷/۷/۱	ارسال شده	
۲		سونی	sony	ژاپن	۱۳۹۷/۷/۱	ارسال شده	
۳		سونی	sony	ژاپن	۱۳۹۷/۷/۱	ارسال شده	
۴		ای ال بی	ig electronic	کره جنوبی	۱۳۹۷/۷/۱	ارسال شده	
۵		فردنی	Faroe	ایرمنستان	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	- لطفا مدارک ثبتی شرکت (به زبان انگلیسی) به پیوست ارسال گردد. - هویت ارمالی ثبتی می باشد.
۶		هیس	his	آلمان	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	- لطفا مدارک ثبتی شرکت (به زبان انگلیسی) به پیوست ارسال گردد. - هویت ارمالی ثبتی می باشد.
۷		تیک تاک	TikTok	ترکیه	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	- لطفا مدارک ثبتی شرکت (به زبان انگلیسی) به پیوست ارسال گردد. - هویت ارمالی ثبتی می باشد.
۸		امین سازان	emen sazan	کاترون	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	- هویت ثبتی است.
۹		گلدگلد	goldgold	آرژانتین	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	
۱۰		پانتالان	پب	اکوادور	۱۳۹۷/۸/۳۰	رد شده	- لطفا تصویر مدرک شناسایی مدیر از طریق سیستم ارسال گردد.

عملیات ثبت سفارش:



برای ثبت سفارش ابتدا از منوی سمت راست گزینه عملیات خارجی را باز کنید سپس گزینه مدیریت پرونده ها را انتخاب کنید.
سپس گزینه پرونده جدید را بزنید.

ردیف	شماره پرونده	شماره پیش فاکتور	تاریخ صدور پیش فاکتور	تاریخ ثبت سفارش	کشور خنجر	مبلغ کل پیش فاکتور	نوع ارز	نوع عملیات ارزی	وضعیت	شماره ثبت سفارش	جنسیت
۱	۶۶۴-۵۳۶۵۳	۲۵۴	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	پیش نویسی		
۲	۶۶۴-۵۳۳۳۳	۱۲۳۴۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	پیش نویسی		
۳	۶۶۲-۵۳۴۰۱	۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰	۲۰۱۷/۰۲/۲۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	بازگشایی		
۴	۶۶۲-۵۳۴۰۱	۵۱۵۵۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	پیش نویسی		
۵	۶۶۴-۵۳۱۲۱	۱۲۳۴	۲۰۱۷/۰۲/۲۷	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	پیش نویسی		
۶	۶۶۲-۵۰۸۸۷	۴۵۴۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	تغییر شده		
۷	۶۶۲-۶۲۹۵۳	۱۲۳۴۵	۲۰۱۷/۰۲/۲۴	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	انتظار مجوزها		
۸	۶۶۲-۶۸۱۲۱	۵۵۳	۲۰۱۷/۰۲/۲۴	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	پیش نویسی		
۹	۶۶۴-۶۵۵۸۱	۵۵۳	۲۰۱۷/۰۲/۲۴	۲۰۱۷/۰۲/۲۸	آذربایجان	۰	دلار	بازگشایی	انتظار شده		

عملیات ثبت سفارش:



در صفحه اطلاعات اصلی که باز میشود فیلدها را پر کنید. نوع فروشنده (حقیقی-حقوقی) را انتخاب کنید فیلد شناسه باز میشود شناسه را وارد کنید تا اطلاعات فروشنده نمایش داده شود. نام فروشنده را نیز با سرچ میتوانید پیدا کنید.

A screenshot of a web application interface for registration. The browser address bar shows 'https://www.ntsww.ir/Users/NewProforma.aspx'. The page has a breadcrumb trail: 'صفحه اصلی > عملیات پایه > عملیات تجارت خارجی > مدیریت فروشندگان خارجی > مدیریت پرونده > مدیریت مجوزها > مدیریت شناسه کالا > وضعیت کلاهی دارای نمایندگی'. The main content area is divided into sections: 'اطلاعات جدید', 'اطلاعات اصلی', 'اطلاعات فروشنده خارجی', and 'اطلاعات وامدهای تولیدی'. The 'اطلاعات اصلی' section contains fields for 'کشور دیپانچ' (Country of Origin) with value '123456', 'شماره پیش فاکتور' (Invoice Number) with value '۲۰۱۹/۰۱/۲۲', 'تاریخ صدور پیش فاکتور' (Invoice Issue Date) with value '۲۰۱۹/۰۳/۲۵', 'نام فروشنده' (Seller Name) with value 'Cair LGL', 'نوع فروشنده خارجی' (Foreign Seller Type) with value 'حقوقی', 'شناسه فروشنده' (Seller ID) with value '۱۰۰۲۵۳۴', 'شماره ثبت' (Registration Number) with value '۳۱۳۲۰۴۱۶۰', 'کشور محل ثبت' (Country of Registration) with value 'کلمبیا', and 'شماره تلفن' (Phone Number). The 'اطلاعات فروشنده خارجی' section contains 'گروه ثبت سفارش' (Registration Group) with value 'کامل'. The 'اطلاعات وامدهای تولیدی' section contains 'شناسه گسب و کار' (GSP and Work ID) with value '۳۱۳۲۰۴۱۶۰'. At the bottom, there are buttons for 'بازرسی' (Check), 'انصراف' (Cancel), and 'ثبت' (Save). A sidebar on the right contains navigation links for 'صفحه اصلی', 'عملیات پایه', 'عملیات تجارت خارجی', 'مدیریت فروشندگان خارجی', 'مدیریت پرونده', 'مدیریت مجوزها', 'مدیریت شناسه کالا', 'وضعیت کلاهی دارای نمایندگی', 'عملیات ارزی', 'عملیات لیسنسینگ خارجی', 'عملیات گمرکی', and 'عملیات رتبه بندی'. The footer includes the text 'وضعیت پرونده: پیش نویسی' and a logo for 'مرکز عملیات بازرگانی بین المللی'.

عملیات ثبت سفارش:



در قسمت اطلاعات واحد تولیدی ابتدا بر روی گزینه بروز رسانی شناسه کسب و کار کلیک کنید با وارد کردن شناسه از لیست نمایش داده شده گزینه مورد نظر خود را انتخاب کنید.

با وارد کردن شناسه کسب و کار پرونده جهت اخذ ارز کالاهای گروه ۲ به استان مورد نظر ارجاع میشه و در صورت عدم انتخاب استان به صورت تصادفی به یکی از استان های محل فعالیت ارجاع میشه

پرونده جدید

صفحه اصلی

عملیات پایه

عملیات تجارت خارجی

مدیریت فروشندگان خارجی

مدیریت پرونده

مدیریت مجوزها

مدیریت شناسه کالا

وضعیت کلای دارای نمایندگی

عملیات ارزی

عملیات لیستینگ خارجی

عملیات گمرکی

عملیات رتبه بندی

اطلاعات اصلی

اطلاعات پرونده

شماره پیش فاکتور * 123456

کشور مبدا * آذربایجان

تاریخ صدور پیش فاکتور * ۲۰۱۹/۰۳/۲۵

تاریخ صدور پیش فاکتور * ۲۰۱۹/۰۱/۲۲

اطلاعات فروشنده خارجی

نوع فروشنده خارجی * حقوقی

شناسه فروشنده * ۱۰۰۲۵۴۴

جمعیت

شماره ثبت * ۳۱۴۴۱۰۱۴۹۰

کشور محل ثبت * Cair LGL

آدرس

اطلاعات واحد های تولیدی

شناسه کسب و کار

بازرسی

در صورت عدم انتخاب شناسه کسب و کار، پرونده به صورت تصادفی به یکی از استان های محل فعالیت یا محل صدور کارت بازرگانی ارسال می گردد

عملیات ثبت سفارشی:



بعد از پر کردن اطلاعات اصلی کلید صفحه بعد رو بزنید و وارد صفحه گمرکی و حمل و نقل شوید. ابتدا بایستی نوع قرارداد را از لیست انتخاب کنید. سپس روش حمل مورد نظرتون رو انتخاب کنید (متناسب با نوع قرار داد) و کلید درج رو بزنید در این مرحله لیست جدیدی شامل مرز ورودی، گمرک مقصد و کشور مبدا حمل نمایش داده میشود.

تکمیل فیلد محل بارگیری اجباری نیست.

ناوگان حمل و نقل را مشخص کنید و در صورت حمل به دفعات تیک ان را بزنید و برای شما امکان انتخاب چندیدن مرز ورودی و گمرک مقصد را انتخاب کنید.

عملیات ثبت سفارشی:



پس از تکمیل اطلاعات این مرحله با کلیک بر روی گزینه بعدی وارد تب اطلاعات مالی و بانکی شوید. ابتدا مبلغ پیش فاکتور را طبق فرمول زیر محاسبه و وارد کنید.

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.nts.wf/Users/NewProforma.aspx>. The page title is 'سامانه جامع تجارت'. The main content area is titled 'پرورنده جدید - شماره پرورنده : ۶۶۴۰۶۹۹۶۵'. The process flow includes steps: 'اطلاعات اصلی', 'گمرکی و حمل و نقل', 'مالی و بانکی', 'کلیات پرورنده', 'مشکلات پرورنده', and 'اطلاعات ثبت سفارش'. The 'مالی و بانکی' step is active. It contains a table for financial data:

مبلغ کل پیش فاکتور	۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰
مبلغ تخفیف	-
هزینه حمل	*
سایر هزینه ها	*

Below the table, a red box contains the formula:
$$\text{مبلغ تخفیف} - (\text{سایر هزینه ها} + \text{هزینه حمل} + \text{کل مبلغ فوب کالا}) = \text{مبلغ کل پیش فاکتور}$$

عملیات ثبت سفارشی:



سپس نوع عملیات ارزی و نوع ارز را انتخاب کنید.
سه نوع عملیات ارزی وجود دارد. (بانکی-غیر بانکی-بدون انتقال ارز)

A screenshot of a web application interface for customs operations. The browser address bar shows 'https://www.nts.w/Libers/NewProfoma.aspx'. The page title is 'ثبت سفارشات ایران'. The main content area shows a form for 'اطلاعات اصلی' (Main Information) with fields for 'نوع ارز' (Currency Type) set to 'دلار' (Dollar), 'نوع عملیات ارزی' (Currency Operation Type) set to 'بانکی' (Banking), and 'نوع ارز' (Currency Type) set to 'دلار'. A red error message at the bottom states: 'غیر بانکی : در حال حاضر امکان انتخاب وجود ندارد و برای ویرایش پرونده های قدیمی غیربانکی استفاده می شود'. The right sidebar contains a navigation menu with items like 'صفحه اصلی', 'عملیات پایه', 'عملیات تجارت خارجی', 'مدیریت فروشندهگان خارجی', 'مدیریت پرونده', 'مدیریت مجوزها', 'مدیریت شناسه کالا', 'وضعیت کالای دارای تعهدگی', 'عملیات ارزی', 'عملیات لیستیک خارجی', 'عملیات گمرکی', and 'عملیات رتبه بندی'. The bottom of the page has a footer with 'وضعیت پرونده: پیش نویس' and a logo.

عملیات ثبت سفارشی:



بر اساس گروه اولویت کالای مورد نظر نوع عملیات را انتخاب کنید.

برای انتخاب برخی از گزینه های نوع ارز باید اطلاعات قبض انبار را بارگذاری کنید.

عملیات ثبت سفارشی:



سپس وارد مرحله بعد یعنی کالاهای پرونده شوید. بر روی گزینه افزودن کالا کلیک کنید. ابتدا باید شماره تعرفه یا همان HS کد را از کتاب تعرفه کالاها در سال جاری وارد نمایید. با کلیک بر روی گزینه جستجو اطلاعات کامل از جمله شرح تعرفه، گروه کالایی، درصد حقوق ورودی و .. نمایش داده میشود.

A screenshot of a web application interface for registering goods. The main window is titled 'ثبت کالا' (Register Goods). It contains several input fields and buttons. A blue button labeled 'اطلاعات پایه' (Basic Information) is at the top right. Below it, there are fields for 'شماره تعرفه' (Tariff Number) with the value '۲۸۰۱۱۱۰', 'نوع مصرف' (Type of Use), and 'وضعیت نمایندگی' (Agency Status). A 'جستجو' (Search) button is positioned between the tariff number and the type of use fields. At the bottom right, a red-bordered box contains the text 'شرح تعرفه: ... سایر درصد حقوق ورودی. ک اولویت گانی. ۱'. On the left side, there is a 'بررسی اطلاعات پایه کد' (Check Basic Information Code) button. The background shows a blurred view of the application's main interface.

عملیات ثبت سفارشی:



سپس نوع مصرف کالا را بر اساس اینکه کالا جز کدام گروه ذیل است مشخص کنید. البته الزاما همه کالاها تعرفه مصرف ندارند و برخی تعرفه‌ها برای یک کالای خاص تعریف شده‌اند. و میتوانید گزینه هیچکدام را انتخاب کنید.

The screenshot shows a software interface for customs declarations. A dropdown menu is open for the 'نوع مصرف' (Type of Use) field. The menu contains the following options:

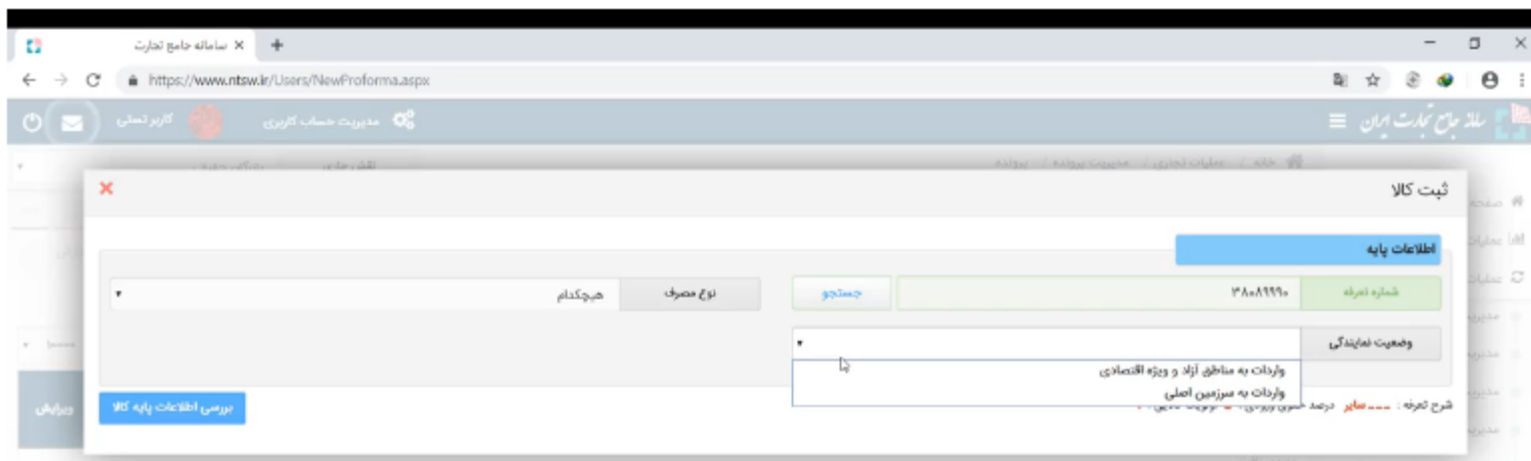
- انسانی - نظارت ارزی بهداشت
- انسانی - نظارت ارزی صنعت
- مصرف دامی یا کشاورزی
- مصرف گیاهی
- مصرف دخانی
- دارو
- مواد غذایی
- دام یا خوراک دام
- بذر یا گل
- سیگار و متعلقات

The background interface includes a search bar, a 'نوع مصرف' dropdown, and a 'ثبت کالا' (Register Goods) button. A blue button labeled 'اطلاعات پایه' (Basic Information) is also visible. The interface is in Persian and includes various fields and buttons for data entry.

عملیات ثبت سفارش:



وضعیت نمایندگی را انتخاب کنید. و بر روی گزینه بررسی اطلاعات پایه کالا کلیک کنید



عملیات ثبت سفارش:



اطلاعات اصلی کالا را وارد کنید. برخی از کالاها مثل دارویی، پوشاک، دخانیات و.. نیاز به شناسه دارند به شناسه کالاهای بهداشتی IRC و به کالاهای دامی IVC گفته میشود که باید قبل از ثبت سفارش از سازمان غذا و دارو یا وزارت بهداشت تاییدیه های لازم اخذ شود. اطلاعات را تکمیل و گزینه ثبت کالا را بزنید.

The screenshot shows a web form titled 'ثبت کالا' (Register Goods). The form is divided into several sections:

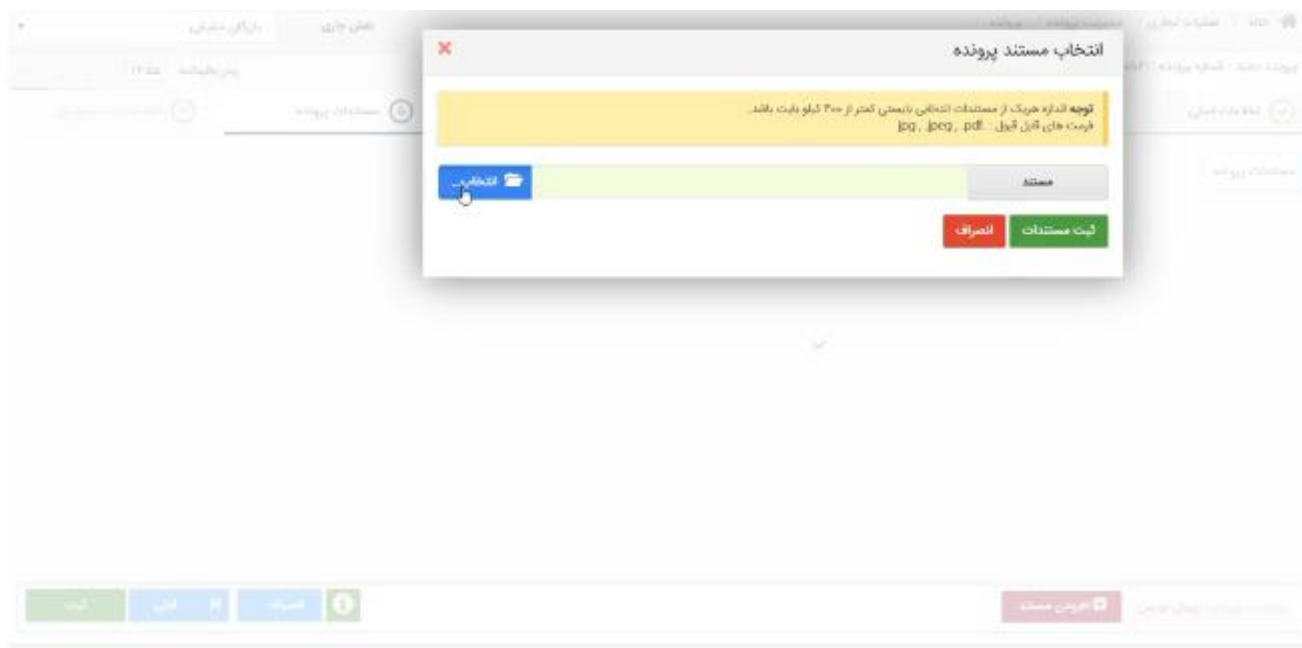
- اطلاعات پایه (Basic Information):** Includes fields for 'شماره تعرفه' (Tariff Number) with value '۳۸۰۸۹۹۰', 'نوع مصرف' (Type of Use), 'صنعتنام' (Industry Name), and 'وضعیت نمایندگی' (Agency Status).
- شرح تعرفه:** A dropdown menu for 'شرح تعرفه' (Tariff Description).
- اطلاعات اصلی (Main Information):** A table with columns for 'شماره کالا' (Goods Number), 'مقدار / تعداد' (Quantity / Count), 'وزن خالص (KG)' (Net Weight (KG)), 'نام تولید کننده' (Manufacturer Name), 'شرح تجاری فارسی' (Farsi Commercial Description), 'شرح تجاری لاتین' (Latin Commercial Description), 'مقدار FOB' (FOB Quantity), 'نوع بسته بندی' (Packaging Type), 'مشخصات فنی' (Technical Specifications), 'واحد اندازه گیری' (Measurement Unit), 'انتخاب کنید' (Select), 'وزن خالص (KG)' (Net Weight (KG)), 'کشور تولید کننده' (Country of Origin), 'انتخاب کنید' (Select), 'مقال تولید' (Production Article), 'تخفیف' (Discount), 'وضعیت کالا' (Goods Status), and 'استاندارد' (Standard).

There are two red buttons in the center: 'شناسه کالا بهداشتی IRC' (IRC Health Goods Code) and 'داروهای دامی IVC' (IVC Veterinary Drugs). At the bottom left, there are buttons for 'ثبت کالا' (Register Goods) and 'انصراف' (Cancel). At the bottom right, there is a logo for 'سازمان غذا و دارو' (Ministry of Health and Medical Education).

عملیات ثبت سفارشی:



سپس وارد تب مستندات پرونده شوید. دکمه افزودن مستندان را بزنید و فایل های مربوطه را بارگذاری کنید.



عملیات ثبت سفارشی:



پرونده ای که جدید ثبت شده وارد لیست میشود و یک کد ۹ رقمی به آن اختصاص می یابد. برای ویرایش دکمه جزئیات را بزنید.

سازمان جامع تجارت

https://www.nts.ir/Users/ExternalTrade/FileManager.aspx

مدیریت پرونده ها / عملیات تجاری / مدیریت پرونده ها

نقش جاری: بازرگان حقوقی

مدیریت پرونده ها

وضعیت: همه | انتخاب پرونده ها: همه

نمایش: ۲۵

ردیف	شماره پرونده	شماره پیش فاکتور	تاریخ صدور پیش فاکتور	تاریخ اعتبار پیش فاکتور	فرونده خارجی	کشور ذبوع	مبلغ کل پیش فاکتور	نوع ارز	نوع عملیات ارزی	وضعیت	شماره ثبت سفارش	جزئیات
۱	۳۳۳۱۳۰۳۶	۲۵۲۷۸۱	۲۰۱۷/۰۷/۲۴	۲۰۱۷/۰۷/۲۴	Car LGL	آرژانتین	۳,۰۰۰	دلار	بانکی	پیش نویس		جزئیات
۲	۳۳۳۱۳۰۲۵	۹۸۲۵۲۳۱	۲۰۱۷/۰۷/۲۵	۲۰۱۷/۰۷/۲۵	Poly Brand FZCo	امان	۰۰۰	یورو	بانکی	مستأجر موجودها		جزئیات
۳	۳۳۳۱۳۰۸۸۷	۳۵۵۳۰۸۳۳۲	۲۰۱۷/۰۸/۰۷	۲۰۱۷/۰۵/۲۱	LG ELECTRONICS INC	آذربایجان	۰	دلار آمریکا	بانکی	پیش نویس		جزئیات
۴	۳۳۳۱۳۰۷۲۷	۱۰۳۲۰۳۰	۲۰۱۷/۰۷/۰۲	۲۰۱۷/۰۷/۲۴	GAPPLE	پرتغال	۰	یورو	بانکی	پیش نویس		جزئیات
۵	۳۳۳۱۳۰۸۸۷	۳۰۲۵۵۸	۲۰۱۷/۰۴/۰۳	۲۰۱۷/۰۴/۳۰	یوخ زانی بانکو	ایران	۰	ریال	بدون انتقال ارز	پیش نویس		جزئیات
۶	۳۳۳۱۳۰۰۳	۳۰۲۲۵۸	۲۰۱۷/۰۳/۲۳	۲۰۱۷/۰۳/۲۹	GAPPLE	آرژانتین	۱	دلار اسکودا پرتغال	بانکی	پیش نویس		جزئیات
۷	۳۳۳۱۳۰۰۳	۳۰۲۲۵۸	۲۰۱۷/۰۳/۲۰	۲۰۱۷/۰۳/۲۱	GAPPLE	آذربایجان	۰	دلار اسکودا پرتغال	بانکی	پیش نویس		جزئیات
۸	۳۳۳۱۳۰۵۶۱	۲۵۲۷۶۶۳	۲۰۱۷/۰۷/۲۲	۲۰۱۷/۰۷/۲۵	SUZHOU JWEEL MACHINERY CO.,LTD	آرژانتین	۳,۰۰۰	دلار	بانکی	جدید		جزئیات
۹	۳۳۳۱۳۰۳۸۱	۳۱۳۳۲	۲۰۱۷/۰۷/۲۸	۲۰۱۷/۰۷/۲۸	Car LGL	آذربایجان	۳	دلار	بدون انتقال ارز	پیش نویس		جزئیات

شماره ۹ رقمی پرونده



عملیات ثبت سفارشی:

استعلام ضوابط کالایی

عملیات ثبت سفارش:



برای ادامه ثبت سفارش وارد جزئیات پرونده شوید. وضعیت پرونده رو از بالای صفحه میتوانید متوجه شوید.

The screenshot displays the 'External Trade File Management Detail' page. At the top, a navigation bar includes 'خانه' (Home), 'عملیات تجاری' (Commercial Operations), 'مدیریت پرونده' (Case Management), and 'جزئیات پرونده' (Case Details). A breadcrumb trail shows 'خانه / عملیات تجاری / مدیریت پرونده / جزئیات پرونده'. Below this, a workflow diagram with 8 steps is shown, with step 8 'پیش نویسی' (Pre-writing) highlighted in green and marked with a checkmark. The main content area is divided into three sections: 'اطلاعات اصلی' (Main Information), 'اطلاعات گمرکی و حمل و نقل' (Customs and Transport Information), and 'اطلاعات مالی و بانکی' (Financial and Banking Information). Each section contains a grid of data fields.

Section	Field Name	Value
اطلاعات اصلی	شماره پرونده	۶۶۶۱۰۵۶۱
	شماره فروشنده خارجی	۱۰۲۰۰۱۶
	کشور ذینفع	آرژانتین
	شماره کسب و کار	
اطلاعات گمرکی و حمل و نقل	نوع فرارند	FOB
	کشورهای مبدأ حمل	آذربایجان
	ذوکن حمل و نقل	تاشکند
	مزر بودی	آستارا
اطلاعات مالی و بانکی	صنغ کل پرونده	۳۰۰۰۰۰۰۰
	نوع عملیات ارزی	بانکی
	نوع ارز	دلار
	تاریخ صدور	۲۰۱۷/۰۳/۲۲

Additional data fields visible in the screenshot include: 'شماره پیش فاکتور' (۴۵۴۷۰۶۶۴), 'فروشنده خارجی' (LUZHOU JWEILL MACHINERY CO.,LTD), 'تاریخ اظهار' (۲۰۱۷/۰۷/۲۵), 'نوع حمل' (درباری), 'گمرک مقصد' (آستارا), 'شماره پرونده' (۶۶۶۱۰۵۶۱), 'شماره فروشنده خارجی' (۱۰۲۰۰۱۶), 'کشور ذینفع' (آرژانتین), 'نوع فرارند' (FOB), 'کشورهای مبدأ حمل' (آذربایجان), 'ذوکن حمل و نقل' (تاشکند), 'مزر بودی' (آستارا), 'صنغ کل پرونده' (۳۰۰۰۰۰۰۰), 'نوع عملیات ارزی' (بانکی), 'نوع ارز' (دلار).

عملیات ثبت سفارش:



در پایین صفحه گزینه های ویرایش و ابطال پرونده فعال میباشد. برای استعلام ضوابط پرونده از دفتر مقررات صادرات و واردات گزینه بنفش رنگ را بزنید. در قسمت مشاهده سوابق میتوانید وضعیت پرونده را ببینید.

The screenshot displays the 'ثبت سفارش' (Registration) page on the Markets Makers website. The page is divided into several sections:

- Header:** 'ثبت سفارش' (Registration) is highlighted in the top navigation bar.
- Main Content Area:** A table with 10 columns for registration details. The 'عمل' (Action) column contains a red box with the button 'استعلام ضوابط' (Check Conditions). Other buttons include 'ایجاد پرونده' (Create File), 'ویرایش پرونده' (Edit File), 'گروه پرونده' (File Group), and 'ایستادگی پرونده' (File Confirmation).
- Table of Registration Details:**

عمل	عمل یکسره	محل انجام ثبت سفارش	نوع ثبت سفارش	شماره ثبت سفارش	تاریخ صدور ثبت سفارش	تاریخ اعتبار ثبت سفارش	محل یکسره	محل ثبت سفارش	نوع ثبت سفارش	گروه کتابی پرونده	نوع واردات	با کارت بازرگانی	شعبه	بانک	محل ثبت سفارش	محل یکسره
ایستادگی پرونده																

Below the main content area, there is a section for 'مشاهده سوابق' (View History) with a table of trade details:

کد تعرفه	شرح تعرفه	شرح تجاری	درصد حقوق ورودی	کارخانه سازنده	وضعیت کالا	سال تولید	وزن خالص	وزن ناخالص	تعداد / سفارش	مبلغ FOB	جزئیات
۳۸۰۸۹۹۰	---	سایر	۵		او	۲۰۲۰	۵,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰	۱	۳,۰۰۰	ثبت سفارش



عملیات ثبت سفارشی:



در نهایت با فعال شدن گزینه بنفش رنگ درخواست مجوز درخواست خود را ارسال کنید. در صورت رد پرونده دلیل آن نمایش داده خواهد شد. در صورتی که نیاز به اخذ مجوز از سازمان های خاصی برای کالا باشد در همین قسمت مشخص میگردد. و شما میتوانید پس از درخواست اخذ مجوزها مدارک را بارگذاری کنید. تا زمانی که سازمان های مجوز دهنده پاسخ ندهند هیچ عملاتی بر روی پرونده نمیتوانید انجام دهید. وضعیت؛ منتظر مجوز

ردیف	تاریخ و زمان	وضعیت فعالیت	وضعیت پرونده	نسخه پرونده	شماره درخواست سامانه مجوزها	پیام هشدارهای دریافتی
۱	۱۳۹۸/۰۷/۱۴ ۱۴:۳۱	فعال	در حال استخدام مربوط	۱	-	
۲	۱۳۹۸/۰۷/۱۴ ۱۴:۳۱	فعال	استخدام شده	۱	۵۰۳۳۲۷۲۰۰	امروز اعتبار باقیمانده جهت ثبت سفارش بر حسب دلار: ۵۰۳۳۲۷۲۰۰

نمایش ۱ تا ۲ از مجموع ۲ مورد

شماره پرونده پیش فاکتور: ۶۶۴۱۳۲۶۵
 شماره پیش فاکتور: ۶۵۶۷۸۹
 کشور: چین
 تاریخ صدور: ۲۰۱۷/۰۲/۲۸
 فرورنده خارجی: Cair LGL

شماره مجازی IK	شماره IK	کد تعرفه	شرح تجاری	کشور تولید کننده	مقدار/تعداد	واحد اندازه گیری	وزن خاص (kg)	ایست سازمانی مجوز دهنده
۵۵۰۵۵۶۶۷	۳۸۰۸۹۹۹۰	تعلیق	گاز	۱	دستگاه	۵	نمایش سازمان ها	

ردیف: ۱
 عنوان سازمان مجوز: دفتر صنایع شیمیایی و سولفور
 نوع مجوز: تجاری
 کد RF رسمی مجوز: [خالی]
 وضعیت: [درخواست ثبت سفارش]
 نوع درخواست: مجوز جدید

نمایش ۱ تا ۱ از مجموع ۱ مورد

عملیات ثبت سفارش:



بعد از تایید مجوزها وضعیت پرونده به آماده ثبت سفارش تغییر پیدا میکند و گزینه درخواست ثبت سفارش فعال میشود. با کلیک بر روی آن صفحه نوع ثبت سفارش باز میشود. اگر هیچکدام از روش ها را انتخاب نکردید گزینه شیوه های متداول سیستم بانکی را بزنید. اگر کالا فاسد شدنی باشد گزینه حمل یکسره را تیک بزنید. سپس بانک خود را انتخاب کنید. شعب موجود در لیست شعب ارزی می باشد. شعبه را انتخاب کنید و گزینه سبز ارسال درخواست را بزنید. اگر نیاز به کارشناسی داشته باشد وضعیت منتظر کارشناسی فعال میشود.

The screenshot shows a web form titled "اطلاعات ثبت سفارش" (Export Information). The form has several fields and buttons. A dropdown menu is open, showing a list of options for "نوع ثبت سفارش" (Export Type). The selected option is "انتخاب کنید" (Select). The list includes:

- از محل مصوبه ۲۰۴۴۰۸/۲۱۷۷۷ هیت محترم وزیران
- شیوه های متداول سیستم بانکی
- مصوبه شماره ۳۹۵۶۰/ت/۲۲۲۲ هیت محترم وزیران
- قرض انباری از محل مصوبه شماره ۱۸۲۲۰/ت/۳۹۵۱۵ هیت وزیران مورخ ۲۷/۰۶/۹۷
- مصوبه شماره ۱۶۴۰۸۷/ت/۲۱۷۶ هیت وزیران مورخ ۲۲/۱۰/۲۱ دیپلمات های سفارت های ایران در کانادا (جالبازان) مصوبه هیت وزیران ۸۵۶۶۱/۴۴۵۰۷ مورخه ۲۱/۰۹/۸۹ - بر اساس سیاستها و روشهای اعلامی بانک مرکزی
- از محل مصوبه ۸۵۷۳۱/ت/۲۱۷۶ مورخ ۲۳/۰۴/۹۷ - ورزشکاران برتر
- مغلوبین (از محل مصوبه شماره ۲۲۰۳۲۱/ت/۲۱۷۶ مورخ ۱۷/۰۶/۹۷ هیت وزیران)
- از محل مصوبه شماره ۲۰۵۳۰/ت/۲۱۷۶ مورخ ۲۶/۰۵/۹۷ هیت وزیران

Buttons at the bottom right include "ارسال درخواست" (Send Request) in green and "انصراف" (Cancel) in red.



عملیات ثبت سفارش:

پرداخت کارمزد

عملیات ثبت سفارش:



در صورتی که نیاز به کارشناسی نباشد مرحله آخر پرداخت کارمزد طبق فرمول زیر است. مهلت پرداخت کارمزد ۷ روز کاری است.

The screenshot shows the 'ثبت سفارش' (Place Order) page in a web browser. At the top, there are several input fields for order details: 'شماره ثبت سفارش', 'نوع ثبت سفارش', 'محل انجام ثبت سفارش', 'عمل یکباره', 'تاریخ صدور ثبت سفارش', 'گروه کالای پرونده', 'بانک', 'تاریخ اجبار ثبت سفارش', 'نوع واردات', 'شعبه', 'آینده', 'شماره ثبت سفارش', 'شبهه های متداول سیستم بانکی', 'اراک', 'مجاز نیست', 'تاریخ ثبت سفارش', 'نوع واردات', 'شعبه', 'آینده', 'گروه کالای پرونده', 'بانک', 'تاریخ صدور ثبت سفارش', 'نوع واردات', 'شعبه', 'آینده', 'شماره ثبت سفارش', 'شبهه های متداول سیستم بانکی', 'اراک', 'مجاز نیست'.

Below these fields is a navigation bar with buttons: 'مشاهده مستندات', 'کارمزد', 'ویرایش پرونده', 'کپی پرونده', 'ابطال پرونده', 'تغییر سطح دسترسی'.

The main content area contains a table with the following columns: 'شماره مجاری کالا', 'شماره تعرفه', 'شرح لجاری', 'کلیه استعلام سفید', 'سازمان مجوزنخواه', 'توضیحات سازمان مجوزنخواه', 'فیلدهای مهم مجوزنخواه', 'وضعیت درخواست مجوز', 'نتیجه اولیه درخواست ثبت سفارش'. The table lists three orders with their respective details.

At the bottom, there is a summary section with a red box containing the text 'مبلغ کل ثبت سفارش' and a value of '۲۰۰۰'. To the left of this box is the text 'کارمزد ='. A blue button labeled 'بازگشت' is located to the right of the summary box.



عملیات ثبت سفارشی:

نمایش شماره ثبت سفارشی و جزئیات پرونده

ابطال، کپی، تمدید، ویرایش پرونده

عملیات ثبت سفارش:



با انجام ثبت سفارش کد ۸ رقمی تخصیص می یابد. برای ابطال پرونده نمیتوانید سیستمی اقدام کنید و باید درخواست را مکتوب ارسال نمایید.

نقش جاری بازارگان جدیدی

مدیریت پرونده ها / عملیات تجاری / مدیریت پرونده ها

مدیریت پرونده ها

وضعیت ثبت سفارش انتخاب پرونده ها همه

من جستجو

من جستجو

شماره ۸ رقمی ثبت سفارش

ردیف	شماره پرونده	شماره پیش فاکتور	تاریخ صدور پیش فاکتور	تاریخ اعتبار پیش فاکتور	فروشنده خارجی	کشور ذیصلاح	مبلغ کل پیش فاکتور	نوع ارز	نوع عملیات ارزی	وضعیت ثبت سفارش	نوع ثبت سفارش	جزئیات
۱	۶۶۴۳۳۸۵۵	۶۶۴۳۳۸۵۵	۲۰۱۹/۰۴/۰۸	۲۰۱۹/۰۴/۳۰	Bayka Color Farbkonzentrate GmbH	آمریکا	۳۳۳۳۳۳۳۳	دلار جدید روسیه	پاک	ثبت سفارش	کاربر نشانی	۳۵۶۶۸۱۲۰
۲	۶۶۴۳۳۸۵۴	ثبت مهارت ۲	۲۰۱۹/۰۳/۰۹	۲۰۱۹/۰۳/۳۱	samsung electronics	آذربایجان	۱۵۰۰۰۰۰۰	دلار کازبا	پاک	ثبت سفارش	کاربر نشانی	۳۴۰۳۳۸۱۳
۳	۶۶۴۳۳۸۵۶۷	ثبت مهارت ۲	۲۰۱۹/۰۳/۰۹	۲۰۱۹/۰۳/۳۱	samsung electronics	آذربایجان	۱۵۰۰۰۰۰۰	دلار کازبا	پاک	ثبت سفارش	کاربر نشانی	۳۴۳۳۳۱۲۰
۴	۶۶۴۳۳۸۵۵۱	ثبت مهارت ۲	۲۰۱۹/۰۳/۰۹	۲۰۱۹/۰۳/۳۱	samsung electronics	آذربایجان	۱۵۰۰۰۰۰۰	دلار کازبا	پاک	ثبت سفارش	کاربر نشانی	۳۴۳۳۳۰۸



مراحل واردات کالا :

مرحله هفتم تخصیص ارز و پرداخت بین‌المللی:

در این مرحله واردکننده اقدام به تهیه ارز می‌نماید. تهیه ارز معمولاً به چندین طرق مختلف صورت می‌گیرد و عموماً دولت به برخی از کالاهای اساسی ارز ترجیحی یا ارز دولتی اختصاص می‌دهد تا بستر مناسبی برای انجام فرآیندهای واردات کالا ایجاد نماید.

تهیه ارز وارداتی از روش‌های مختلفی قابل انجام می‌باشد که مراجعه به صرافی‌ها و سامانه اینترنتی نیما دو روش رایج و متداول در این زمینه می‌باشند. مراجعه به سامانه اینترنتی نیما و ثبت درخواست دریافت ارز وارداتی در این زمینه یک روش جدید و نوین در زمینه تهیه ارز کالاهای وارداتی می‌باشد که فرآیند تهیه ارز را برای افراد راحت‌تر کرده است و در واقع با مراجعه به این سامانه نه تنها بدون مراجعه حضوری به سازمان‌های مربوطه می‌توان درخواست تهیه ارز وارداتی را ثبت نمود بلکه سریع‌تر و بهتر نیز می‌توان ارز وارداتی را دریافت کرد.



تخصیص ارز:

همچنین بحران های اقتصادی که در چند سال اخیر در کشور به وجود آمده است، موجب افزایش نوسانات بازار ارز شده و بحران های جدیدی را نیز در این زمینه به وجود آورده اند، از این رو دولت با ایجاد سامانه الکترونیکی نیما سعی دارد به طریقی تهیه ارز را برای واردکنندگان کالا راحت تر نماید.

اما توجه کنید که پیش از اقدام در این زمینه لازم است که با نحوه تخصیص ارز وارداتی، کالاهای مشمول دریافت ارز وارداتی، قوانین و مجوزهای لازم در این زمینه آشنا باشید و مراحل دریافت ارز وارداتی را به خوبی بشناسید.

تمامی مراحل تخصیص ارز وارداتی توسط دولت و دستگاه های اجرایی ذیربط آن انجام می شود؛ اما آنچه در شناخت نحوه تخصیص ارز وارداتی برای تجار اهمیت دارد، شناخت کالاهایی است که مطابق با قوانین اجتماعی و اقتصادی کشور ارز وارداتی به آن ها اختصاص می یابد.

به طور کلی کالاهای وارداتی که ارز دولتی به آن ها اختصاص می یابد، به چهار دسته تقسیم بندی می شوند که شناخت این کالاها برای تجار و بازرگانان مهم و ضروری می باشد.



۴ گروه کالایی :

گروه کالایی شماره یک:

این گروه شامل تمامی کالاهای اساسی که توسط وزارت صمت تعیین شده و ارزش وارداتی به وسیله این سازمان به آن ها اختصاص می یابد. نرخ رسمی تعیین شده برای این کالاها ۴۲۰۰ تومان به ازای هر یورو می باشد و این مبلغ همواره از محل فروش درآمدهای نفتی کشور تامین می گردد.

گروه کالایی شماره دو:

کلیه کالاها و مواد اولیه ی واسطه ای و سرمایه ای که به تایید وزارت صنایع مشخص شده اند، در این دسته از گروه های کالایی جای می گیرند. با توجه به قوانین تدوین شده در این زمینه ارزش وارداتی به این کالاها اختصاص یافته و همچنین تامین ارزش آن ها به وسیله ی صادرات محصولات پتروشیمی، فولاد و مواد معدنی تامین می شود.

گروه کالایی شماره سه:

این گروه از گروه های کالایی وارداتی شامل تمامی کالاهای مصرفی می شود که برای واردات آن ها الزامی در خصوص خرید ارزش وارداتی از طریق سامانه نیما نداریم و همچنین این گروه از کالاهای وارداتی به لحاظ عملیاتی تفاوت چندانی با گروه کالایی شماره دو ندارند.

در واقع گروه کالایی شماره سه آن دسته از کالاهایی را شامل می شوند که ارزش وارداتی به آن ها اختصاص نمی یابد.

گروه کالایی شماره چهار:

مجموعه کالاهایی که واردات آن ها به لحاظ قانونی و شرعی در کشور ممنوع اعلام شده و بر این اساس ارزش وارداتی به آن ها اختصاص نمی یابد را در این دسته از گروه های کالایی دسته بندی می نمایند.



مراحل واردات کالا :

مرحله هشتم حمل و نقل و بیمه کالا:

حمل و نقل کالاها همواره به روش های گوناگونی از جمله روش های حمل و نقل جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی انجام می شود که باید بسته به مبدا کالا و توافق با فروشنده یکی از این روش ها را انتخاب کنید. فروشنده و خریدار انتخاب روش حمل و نقل کالا را با استفاده از قواعد بین المللی اینکوترمز انجام می دهند لذا لازم است که شخص وارد کننده با این قوانین به خوبی آشنا باشد



مراحل واردات کالا :

مرحله نهم ترخیص کالا از گمرک:

پس از انجام مراحل فوق، کالای خریداری شده وارد گمرک می شود، اکنون لازم است که شخص با آگاهی از قوانین ترخیص کالا به گمرک مراجعه کرده و با ارائه استناد و مدارک مورد نیاز اقدام به ترخیص کالا از گمرک نماید.

برای ترخیص هر گونه کالا به اسنادی نیاز دارید که علاوه بر معرفی تجارت شما و قانونی بودن نقل و انتقالاتان، اظهارات و درخواست قانونی شما را در خصوص حمل و نقل های بین المللی به گمرک ارائه داده و لذا تجارت شما را مورد تایید سازمان ها و مراجع قانونی کشور نشان دهد.

ترخیص کالا از گمرک :



پس از تکمیل اسناد و مدارک نوبت تنظیم و ثبت اظهارنامه های لازم در خصوص ترخیص کالاهای صادراتی و وارداتی از گمرک می باشد. این اظهارنامه ها شامل دو فرم می باشند که ترخیص کار یا تجار موظف به تکمیل و ثبت آن می باشند. پس از تکمیل فرم ها حالا باید فرآیند ثبت اظهارنامه ها را در دو مرحله اظهار کالا و احراز هویت تکمیل نماییم:



ترخیص کالا از گمرک :

۱- مرحله ثبت در سامانه گمرک:

در این مرحله پس از ثبت اسناد توسط اظهارکننده و درج مشخصات کالاهای ترخیصی در سیستم، بررسی های گمرکی آغاز می شود و در آخرین بخش از بررسی های گمرکی شماره ی ثبت کالاها که تحت عنوان شماره کوتاژ نیز شناخته می شود توسط گمرک ثبت شده و به سایر اسناد و اظهارنامه ها ضمیمه می شود.

در واقع **شماره کوتاژ** درج شده یا مهر شده بر روی کالاهای ترخیصی نشان می دهد که کالاها تحت نظارت اداره گمرک جا به جا شده و مراحل حمل و نقل آن ها کاملاً قانونی انجام می شود. همچنین با مهر شدن شماره کوتاژ بر روی کالاها صاحب کالا یا اظهارکننده دیگر نمی تواند بدون نظر و اجازه گمرک اسناد را جا به جا یا کم و زیاد کند.



ترخیص کالا از گمرک :

۲- مرحله احراز هویت:

در این مرحله لازم است که مالکیت صاحب کالاهای ترخیصی را به اثبات برسانیم، چرا که گمرک قبل از هر چیزی باید مالکیت فردی که اظهارنامه ها و اسناد به نام او ثبت و تنظیم شده است را ثابت نماید؛ بنابراین پیش از هر اقدامی مالکیت کالاها توسط گمرک بررسی می شود.



ترخیص کالا از گمرک :

کنترل های گمرکی آخرین مرحله اصلی و مهم ترخیص کالا از گمرک پس از تکمیل اظهارات و ثبت اسناد توسط واردکننده کالا، وارد مرحله اصلی و مهم ترخیص کالاها یعنی مرحله کنترل های گمرکی می شویم که در واقع این مرحله آخرین مرحله ترخیص بوده و در نتیجه پس از تکمیل این مرحله کالاها از گمرک ترخیص می شوند.

این مرحله از ترخیص را همواره به دو بخش مهم تحت عناوین پرداخت و صدور سند ترخیص و بارگیری و خروج کالا از گمرک تقسیم بندی می کنند:



ترخیص کالا از گمرک :

پرداخت و صدور سند ترخیص:

پس از بررسی اسناد و اظهارنامه ها توسط کارشناسان و بازرسین گمرک و تایید آن ها، شماره ارزیابی توسط کارشناسان در اظهارنامه ثبت شده و سند ترخیص کالاها توسط گمرک صادر می شود.

بارگیری و خروج کالا از گمرک:

پس از دریافت سند ترخیص کالا حالا لازم است که ترخیص کار گمرک به صندوق صدور پروانه مراجعه کرده و با دریافت پروانه خروج کالاها از گمرک، اسناد لازم را به دفتر کل انبارها و واحد خدمات ارائه نماید و در نهایت با ارائه اسناد و مدارک تایید شده به این بخش می توانید کالاها را بارگیری و از گمرک خارج نمایید.



واردات :

در آخر باید گفت که با شناخت این مراحل و قوانین و مقررات مربوط به واردات کالا می توانید به راحتی اقدام به واردات هرگونه کالا نمایید و همچنین تجارت خود را گسترش دهید؛ اما توجه داشته باشید که انجام این مراحل تنها به زبان راحت بوده و به لحاظ عملی کار دشوار و پیچیده ای است



مقررات صادرات و واردات و ثبت سفارش کالا

با آرزوی موفقیت برای تمامی شما دانشجویان گرامی
امیدواریم این کلاس برای شما مفید فایده بوده باشد
ما را از نظرات ارزشمند خود مطلع سازید

<http://marketsmakers.ir/>