



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

فصل دهم کارت بازرگانی

Page | 1 در فصل قبل دیدیم که عضویت در اتاق بازرگانی در واقع ورود رسمی به جامعه فعالان اقتصادی و شبکه نهادهای بخش خصوصی است. عضویت در اتاق، شما را به مجموعه‌ای از خدمات، اطلاعات، تشکلهای و ارتباطات تجاری متصل می‌کند و هویت شما را در جامعه بازرگانی کشور تثبیت می‌سازد. اما برای اینکه این هویت به امکان عملی تجارت خارجی تبدیل شود، به یک ابزار قانونی دیگر نیاز دارید: کارت بازرگانی.

کارت بازرگانی در عمل مجوز رسمی انجام صادرات و واردات است. اگر بخواهیم با یک تشبیه ساده توضیح دهیم، همان‌طور که برای خروج از کشور به گذرنامه نیاز دارید، برای ورود به عرصه رسمی تجارت خارجی نیز به کارت بازرگانی نیاز خواهید داشت.

بدون این کارت:

- امکان ثبت رسمی صادرات در گمرک را ندارید؛
- امکان ثبت سفارش واردات در سامانه‌های دولتی برای شما وجود نخواهد داشت؛
- و در بسیاری از فرآیندهای تجاری و مالی مرتبط با تجارت خارجی عملاً از چرخه رسمی کنار می‌مانید.

شناخت دقیق این موضوع برای هر کسی که قصد ورود حرفه‌ای به حوزه صادرات دارد، ضروری است؛ زیرا کارت بازرگانی نقطه اتصال شما با گمرک، سامانه جامع تجارت، نظام مالیاتی، بانکها و بسیاری از نهادهای اقتصادی کشور محسوب می‌شود.

۱. کارت بازرگانی چیست و چه نقشی در تجارت دارد؟

از نظر قانونی، کارت بازرگانی مجوزی است که به دارنده آن اجازه می‌دهد به صورت رسمی در حوزه صادرات و واردات فعالیت کند. دارنده کارت می‌تواند کالا را به نام خود در گمرک اظهار و صادر کند، برای واردات کالا،

آکادمی صادرات دکتر محمود قیّم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

در سامانه جامع تجارت ثبت سفارش انجام دهد، در فرآیندهای رسمی تجارت خارجی، مانند دریافت برخی تسهیلات یا مشوقها، به عنوان بازرگان شناخته شود. به بیان ساده تر، کارت بازرگانی شناسه رسمی شما در نظام تجارت خارجی کشور است.

این کارت به شما اجازه می دهد در بسیاری از تعاملات اقتصادی که با خارج از کشور مرتبط است، نقش فعال داشته باشید. برای مثال ثبت اظهارنامه صادراتی در گمرک، بازگشت ارز حاصل از صادرات در سامانه های رسمی و استفاده از برخی مشوقها و حمایت های صادراتی به کارت بازرگانی احتیاج دارد. در عمل، بسیاری از داده های تجاری کشور نیز بر اساس شماره کارت بازرگانی صادرکنندگان و واردکنندگان ثبت و تحلیل می شود. بنابراین کارت بازرگانی علاوه بر مجوز فعالیت، نوعی هویت اقتصادی قابل ردیابی در نظام تجارت خارجی نیز محسوب می شود.

۲. چرا استفاده از کارت بازرگانی دیگران اشتباه است؟

در فضای غیررسمی بازار، گاهی با پدیده هایی مانند کارت اجاره ای یا کارت یک بار مصرف مواجه می شویم. برخی افراد به جای دریافت کارت بازرگانی برای خود، از کارت شخص یا شرکت دیگری برای صادرات یا واردات استفاده می کنند. از دیدگاه حرفه ای و آموزشی باید صریح گفت که این کار به شدت پرریسک و اشتباه است. نخست از نظر قانونی. در تمام فرآیندهای تجاری، فرد یا شرکتی که کارت بازرگانی به نام او صادر شده، مسئول مستقیم عملیات تجاری محسوب می شود. اگر در جریان صادرات یا واردات تخلفی رخ دهد، از جمله عدم ایفای تعهد ارزی، تخلفات گمرکی، مشکلات مالیاتی و یا اختلافات تجاری اولین کسی که در برابر قانون پاسخگو خواهد بود صاحب کارت است. اما حتی اگر جنبه حقوقی را کنار بگذاریم، از نظر اقتصادی نیز استفاده از کارت دیگران تصمیم درستی نیست. زیرا در این حالت صادرات به نام شما ثبت نمی شود، سابقه صادراتی برای شما شکل نمی گیرد، بسیاری از مزایای صادراتی به شما تعلق نخواهد گرفت. از جمله این مزایا می توان

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

به موارد مشوقها و جوایز صادراتی، برخی معافیت‌های مالیاتی، استرداد حقوق ورودی در صورت صادرات و ایجاد سابقه تجاری برای مذاکرات بانکی و مالی اشاره کرد. در نتیجه ممکن است تمام زحمت یافتن بازار، مذاکره با خریدار و مدیریت صادرات را شما انجام دهید، اما مزایای رسمی آن به نام فرد دیگری ثبت شود. بنابراین برای هر کسی که قصد فعالیت جدی در تجارت خارجی دارد، بهترین و منطقی‌ترین تصمیم این است که کارت بازرگانی به نام خود یا شرکت خود دریافت کند.

۳. چه نهادی کارت بازرگانی را صادر می‌کند؟

در نگاه اول ممکن است تصور شود که کارت بازرگانی توسط اتاق بازرگانی صادر می‌شود، زیرا کارت از طریق اتاق تحویل داده می‌شود. اما در واقع ساختار صدور کارت ترکیبی از نقش دولت و اتاق بازرگانی است. مرجع اصلی و قانونی صدور کارت، وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) است. فرآیند صدور نیز از طریق سامانه جامع تجارت ایران انجام می‌شود. در این میان، اتاق بازرگانی نقش‌های مهمی ایفا می‌کند: عضویت متقاضی در اتاق بازرگانی، برگزاری دوره‌های آموزشی و آزمون، بررسی برخی مدارک و چاپ و تحویل کارت هوشمند. بنابراین می‌توان گفت تصمیم و مجوز نهایی در ساختار دولتی صادر می‌شود و اتاق بازرگانی بازوی اجرایی و صنفی این فرآیند است.

۴. هزینه دریافت کارت بازرگانی

یکی از تصورهای رایج این است که دریافت کارت بازرگانی بسیار پرهزینه است. در حالی که اگر شخص متقاضی خودش از مسیر رسمی اقدام کند، هزینه‌ها معمولاً محدود به موارد رسمی است. این هزینه‌ها معمولاً شامل موارد هزینه آزمون کارت بازرگانی، هزینه صدور کارت و برخی هزینه‌های اداری یا تمبر است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

۵. سهم اتاق از فعالیت تجاری شما

پس از دریافت کارت بازرگانی، به‌ویژه در حالت کارت حقیقی، رابطه مالی مشخصی میان دارنده کارت و اتاق بازرگانی شکل می‌گیرد. طبق مقررات، مبلغی به عنوان حق اتاق محاسبه می‌شود که بر اساس فعالیت تجاری تعیین می‌گردد. این مبلغ معمولاً شامل ۳ در هزار از مبلغ فروش و ۴ در هزار از سود است. البته این محاسبات در چارچوب مقررات مالیاتی و بر اساس اطلاعات مالی ثبت شده انجام می‌شود. به بیان ساده‌تر، اگر فعالیت تجاری قابل توجهی داشته باشید، بخشی از آن به عنوان حق عضویت و سهم اتاق پرداخت می‌شود.

در مقابل، اتاق بازرگانی خدمات مختلفی، از جمله خدمات مشاوره‌ای، صدور گواهی‌های تجاری، ارتباطات بین‌المللی و حمایت از فعالان اقتصادی در سطح سیاست‌گذاری ارائه می‌دهد. بنابراین این رابطه مالی بخشی از ساختار نهادی تجارت در کشور محسوب می‌شود.

۶. مسیر رسمی دریافت کارت

فرآیند دریافت کارت بازرگانی در سال‌های اخیر دیجیتال شده و از طریق دو سامانه اصلی انجام می‌شود: درگاه ملی مجوزها و سامانه جامع تجارت، گام اول مراجعه به درگاه ملی مجوزها است. در این درگاه می‌توانید با جستجوی عبارت «کارت بازرگانی» به صفحه مربوط به این مجوز دسترسی پیدا کنید. در این صفحه اطلاعات مهمی از جمله شرایط دریافت کارت، مدارک مورد نیاز، مرجع صدور و دستگاه‌های مسئول ارائه شده است. پس از آشنایی با شرایط، باید درخواست خود را در سامانه جامع تجارت ثبت کنید. در این سامانه اطلاعات هویتی و تجاری وارد می‌شود، مدارک بارگذاری می‌گردد، استعلام‌های لازم انجام می‌شود و پس از طی مراحل، کارت صادر خواهد شد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

۷. شرایط اصلی دریافت کارت

مهمترین شرایط دریافت کارت بازرگانی به طور خلاصه تا زمان انتشار این خودآموز، عبارتند از حداقل سن ۲۰ سال، حداقل مدرک تحصیلی دیپلم، داشتن محل فعالیت مشخص، داشتن حساب بانکی معتبر و دسته چک، نداشتن سابقه سوء پیشینه مؤثر، نداشتن بدهی قطعی مالیاتی، قبولی در آزمون کارت بازرگانی، نداشتن بدهی قطعی به گمرک، داشتن کد اقتصادی و داشتن جواز کسب برای کارت حقیقی و ثبت شرکت برای کارت حقوقی.

در برخی موارد نیز استثناهایی وجود دارد. برای مثال اگر فردی سابقه واقعی فعالیت تجاری داشته باشد یا دارای پروانه بهره برداری تولیدی باشد، ممکن است بدون مدرک دیپلم نیز بتواند کارت دریافت کند. جزئیات این موارد باید از درگاه ملی مجوزها بررسی شود، زیرا مقررات ممکن است در طول زمان تغییر کند.

۸. آزمون کارت بازرگانی

برای دریافت کارت، متقاضی باید در آزمون توجیهی کارت بازرگانی شرکت کند. هدف این آزمون این است که اطمینان حاصل شود فرد متقاضی با حداقل مفاهیم تجارت خارجی آشناست. موضوعات آزمون معمولاً شامل موارد اصول صادرات و واردات، مفاهیم گمرکی، مقررات تجارت خارجی و برخی مفاهیم پایه مانند تعرفه و HS Code میباشد. اتاق بازرگانی معمولاً یک جزوه آموزشی برای این آزمون منتشر می کند. مطالعه این جزوه در کنار آموزش های مرتبط با صادرات، معمولاً برای قبولی در آزمون کافی است. مطالعه این خودآموز نیز برای آمادگی در آزمون کمک کننده است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

۹. چند نکته مهم برای فعالان صادرات

Page | 6 در پایان این فصل چند توصیه مهم برای فعالان تجارت خارجی مطرح می‌کنم، نخست اینکه کارت بازرگانی خود را اجاره ندهید و از کارت دیگران استفاده نکنید. این کار می‌تواند مشکلات جدی حقوقی و مالی ایجاد کند. دوم اینکه اگر کارت حقیقی دارید، باید نسبت به شفافیت مالی و حسابداری بسیار دقیق باشید، زیرا فعالیت‌های تجاری شما در سیستم‌های مختلف ثبت و بررسی می‌شود. سوم اینکه بهتر است مراحل دریافت کارت را خودتان و از مسیر رسمی انجام دهید و از پرداخت هزینه‌های غیرضروری به واسطه‌ها خودداری کنید. و در نهایت مهم‌ترین نکته این است که کارت بازرگانی هدف نهایی تجارت نیست. این کارت صرفاً ابزاری است که به شما اجازه می‌دهد در زمین بازی رسمی تجارت خارجی فعالیت کنید. موفقیت واقعی در صادرات به عوامل بسیار مهم‌تری از جمله شناخت بازار، انتخاب محصول مناسب، مدیریت زنجیره تأمین، مذاکره حرفه‌ای و درک دقیق مقررات تجارت بین‌الملل وابسته است.

در این فصل با یکی از مهم‌ترین ابزارهای ورود به تجارت خارجی یعنی کارت بازرگانی آشنا شدیم. دیدیم که این کارت در واقع مجوز رسمی انجام صادرات و واردات است و بدون آن فعالیت تجاری در بسیاری از حوزه‌ها امکان‌پذیر نیست. همچنین با شرایط دریافت کارت، نقش نهادهای مختلف در صدور آن، هزینه‌ها و آزمون مربوطه آشنا شدیم. برای هر کسی که قصد دارد صادرات را به صورت حرفه‌ای دنبال کند، دریافت کارت بازرگانی گامی ضروری در مسیر تبدیل شدن به یک فعال رسمی تجارت خارجی است. در فصل‌های بعد، به سراغ موضوع‌هایی می‌رویم که به شما کمک می‌کند از این ابزارها به شکل مؤثرتری استفاده کنید. چگونه با ترکیب اطلاعات بازار، داده‌های تجاری و ابزارهای تحلیلی یک مسیر صادراتی واقعی و سودآور طراحی کنیم. در فصل بعد با قیمت گذاری کالای صادراتی آشنا می‌شوید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

