



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 نهم اتاق بازرگانی

Page | 1 در دنیای کسب و کار بین المللی، «اتاق بازرگانی» از قدیمی ترین و در عین حال زنده ترین نهادهای اقتصادی ایران است. اما بسیاری هنوز تفاوت بنیادین میان عضویت در اتاق بازرگانی و کارت بازرگانی را نمی دانند و این دو را نام های متفاوت از یک مفهوم واحد فرض می کنند. نتیجه این سوء برداشت آن است که بسیاری از بازرگانان تازه کار، مراحل نخست ورود خود به دنیای صادرات رسمی را با سردرگمی آغاز می کنند.

این فصل به شکلی تحلیلی و آموزشی، فرآیند عضویت در اتاق بازرگانی را از دیدگاه تاریخی، حقوقی، فنی و کاربردی شرح می دهد و نشان می دهد این عضویت چگونه می تواند مسیر حرفه ای شما را در تجارت جهانی تسریع کند.

۱. تفاوت عضویت در اتاق بازرگانی و کارت بازرگانی

در نظام تجارت ایران، دو اصطلاح کلیدی وجود دارد که باید از همان آغاز مسیر روشن شوند:

– **کارت بازرگانی:** مجوز رسمی انجام خرد و کلان صادرات و واردات است. این کارت توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) از طریق سامانه جامع تجارت صادر می شود و هویت تجاری صاحب آن را در برابر گمرک و سایر نهادهای بین المللی تثبیت می کند. دارندگان این کارت اجازه انجام مبادلات مالی خارجی، ثبت سفارش و خروج رسمی کالا از مرزها را دارند.

– **عضویت در اتاق بازرگانی:** ثبت رابطه حقوقی میان شما و تشکل مردم نهاد «اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی» است. عضویت در اتاق به خودی خود مجوز صادرات یا واردات نیست اما پیش شرط صدور کارت بازرگانی محسوب می شود. به عبارت ساده، برای ورود به عرصه رسمی تجارت خارجی ابتدا باید هویت تشکلی تان را در قالب این عضویت ثبت کنید.

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.

۲. اتاق بازرگانی؛ از مجلس تجار تا نهاد مدرن ۱۴۰ ساله

Page | 2

اتاق بازرگانی امروز را نمی توان تنها به عنوان یک سازمان اداری یا صدور کارت تعبیر کرد. ریشه آن به نخستین تجربه های تاریخی تشکیل یابی بخش خصوصی ایران برمی گردد. در حدود ۱۴۰ سال پیش، در دوران قاجار، زمانی که دادوستد خارجی ایران عمدتاً به صورت فردی و بازار محور انجام می شد، جمعی از تجار نامدار بازار تهران به رهبری حاج حسین آقا امین الضرب نهادی به نام «مجلس تجار» را پایه گذاری کردند. هدف آن ساده اما تحول آفرین بود: ایجاد بستری برای بیان مطالبات، مشکلات و دیدگاه های تجار به صورت سازمان یافته و جمعی. این مجلس تجار نه فقط ابزار ارتباطی صنفی، بلکه پیش زمینه ای برای شکل گیری مفاهیم نوینی چون نمایندگی و دموکراسی اقتصادی در ایران شد. روایت های تاریخی متعددی بیان می کنند که در جنبش مشروطه، هنگامی که نیروهای آزادی خواه از تبریز به تهران آمدند، بخش عمده ای از هزینه های این حرکت از محل همیاری مالی تجار بازار و شخص امین الضرب تأمین شد. از همین نقطه، پیوند میان جامعه تجاری و تحولات سیاسی و نهادی کشور شکلی بنیادین به خود گرفت. اتاق بازرگانی امروز این میراث را ادامه می دهد و خود را «کهن ترین تشکل مردم نهاد مستقل ایران» می داند؛ نهادی که فارغ از وابستگی مستقیم دولتی، به عنوان بازوی فکری و مشورتی بخش خصوصی عمل می کند. ویژگی ماندگار اتاق ها طی این یک قرن و نیم، حفظ استقلال، مردمی بودن و تمرکز بر منافع بخش خصوصی بوده است؛ همان اصولی که امروز نیز در اساسنامه اتاق ایران و اتاق های استانی تکرار می شود.

۳. چرا باید عضو اتاق بازرگانی شویم؟

عضویت در اتاق بازرگانی، فراتر از یک الزام اداری برای صدور کارت بازرگانی است. در عمل، این عضویت پلی است میان شما و دنیای واقعی تجارت ایران و جهان. فواید آن را می توان در دو دسته کلیدی جای داد:

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.

۳.۱. فواید رسمی و حقوقی

- Page | 3
۱. پیش‌نیاز صدور کارت بازرگانی: عضویت نخستین گام ورود به چرخه تجارت رسمی است؛ بدون آن هیچ نوع کارت بازرگانی صادر نمی‌گردد.
 ۲. دسترسی به ساختارهای تصمیم‌سازی بخش خصوصی: اعضا می‌توانند در کمیسیون‌ها و شوراهای تخصصی، انجمن‌ها و اتاق‌های مشترک حضور یابند؛ امکانی که آنها را در جریان تغییرات سیاستی کشور و مذاکرات بین‌المللی قرار می‌دهد.
 ۳. ارتباط رسمی برای صدور گواهی مبدأ: صدور گواهی مبدأ - سند ضروری برای صادرات کالا - توسط اتاق‌ها انجام می‌شود و عضویت ارتباط شما با این فرآیند را تسهیل می‌کند.

۳.۲. فواید اقتصادی و شبکه‌ای

- بعد از عضویت، دروازه‌ای به مجموعه‌ای از خدمات اطلاعاتی، آموزشی و ارتباطی باز می‌شود. در پورتال اتاق تهران به نشانی (<https://service.tccim.ir>) و نیز اتاق‌های استانی دیگر، صفحه‌هایی وجود دارد که می‌تواند روزانه منبع تصمیم‌گیری حرفه‌ای تجار باشد:
- اطلاعیه‌های سیاستی و مقرراتی تازه مانند تغییر تعرفه واردات، مشوق‌های صادراتی غیرنفتی یا قوانین جدید کشورهای مقصد؛
 - اخبار رخدادهای اقتصادی و همایش‌های تجاری در حوزه‌های مختلف؛
 - نمایشگاه‌ها و پویون‌های بین‌المللی که به نام ایران برگزار می‌شوند و امکان حضور اعضا با حمایت مالی و فنی فراهم می‌شود؛
 - هیئت‌های تجاری بین‌المللی (ورودی و خروجی) که شاید مهم‌ترین مزیت شبکه‌ای اتاق باشند.

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.

برای هر هیئت، فایل‌هایی حاوی رزومه تجار خارجی، حوزه کاری، محصولات و اطلاعات تماس وجود دارد. اعضای اتاق می‌توانند قبل از ثبت‌نام، مناسب‌ترین شرکای بالقوه را شناسایی کنند و برای نشست‌های B2B ثبت‌نام کنند. این نشست‌ها بدون هزینه اضافی برگزار و یکی از مؤثرترین مسیرهای ورود به همکاری‌های بین‌المللی هستند.

در نتیجه، اتاق بازرگانی نه فقط یک نهاد صدور گواهی، بلکه یک پلتفرم بین‌المللی فعال شبکه‌سازی تجاری است که داده، دسترسی و ارتباط را در اختیار شما قرار می‌دهد.

۴. شرایط عضویت در اتاق بازرگانی

برای عضویت، فرد یا شرکت باید به تعریف قانونی، «بازرگان» باشد؛ یعنی دارای جواز فعالیت اقتصادی معتبر باشد. این شرط در دو سطح اعمال می‌شود:

۴.۱. برای اشخاص حقوقی

شرکت‌های ثبت‌شده (سهامی خاص، مسئولیت محدود، موسسات تولیدی و خدماتی) می‌توانند با ارائه مدارک ثبتی و معرفی مدیرعامل، عضو اتاق شوند. کارت عضویت به نام مدیرعامل صادر می‌گردد و آدرس ثبتی شرکت، محل اتاق عضویت را مشخص می‌کند.

۴.۲. برای اشخاص حقیقی

افراد دارای جواز کسب معتبر در حوزه کاری خود از صنایع دستی تا خدمت‌رسانی یا تولید خانگی و غیره حق عضویت دارند. نمونه‌های این جوازها شامل پروانه کارگاهی، مجوزهای پزشکی، بسته‌بندی یا حتی مجوز واحد تولیدی کوچک 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 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.

برای بررسی دقیق نوع جوازها، مدارک و مراحل صدور آنها، مراجعه به سامانه ملی مجوزها به نشانی <https://mojavez.ir> ضروری است. این سایت مرجع رسمی اطلاعات مجوزهای صنفی و صنعتی است و هر سال با دستورالعمل های جدید به روزرسانی می شود.

۴.۳. اصول جغرافیایی عضویت

عضویت تابع محل مجوز یا ثبت شرکت است. اگر کسبوکار شما در اردبیل ثبت شده، باید عضو اتاق اردبیل شوید و نمی توانید به اتاق تهران بپیوندید. به طور معمول در هر استان یک اتاق مرکزی وجود دارد و در برخی شهرستان ها مثل کاشان، خرمشهر و آبادان اتاق مستقل تأسیس شده است.

۵. ساختار سه لایه ای اتاق های بازرگانی

عضویت در اتاق استان به طور خودکار شما را زیر چتر اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران (ICCIMA) قرار می دهد - نهاد مرکزی بخش خصوصی ایران که در تهران مستقر است و هماهنگی اتاق های استانی را بر عهده دارد. در بالاترین سطح این ساختار، اتاق ایران از طریق بخش بین الملل و اتاق های مشترک با کشورهای مختلف (اتاق ایران-چین، ایران-آلمان، ایران-روسیه و ...) فعالیت می کند. این شبکه بین المللی از نزدیک با دولت در زمینه تسهیل روابط اقتصادی کار می کند اما همچنان نهادی غیردولتی محسوب می شود.

پورتال رسمی آن به نشانی <https://iccima.ir> در دسترس است و منابعی چون گزارش های تجارت خارجی، فهرست اتاق های مشترک، اطلاعیه های بین المللی و رویدادهای جهانی را ارائه می دهد.

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.

۶. سامانه کارت هوشمند و فرآیند عضویت آنلاین

تحول دیجیتالی اتاق های بازرگانی در سال های اخیر سبب شد بخش عمده ای از خدمات از وضعیت کاغذی به سامانه های آنلاین منتقل شود. مهم ترین درگاه اطلاعاتی و خدماتی در نشانی (<https://service.tccim.ir>) قرار دارد. در این سامانه، مراحل زیر به صورت الکترونیکی انجام می شود:

۱. ثبت نام اولیه و انتخاب نوع کاربر (شخص حقیقی یا حقوقی).
 ۲. بارگذاری مدارک هویتی، ثبتی و مجوزها.
 ۳. پرداخت حق عضویت سالانه و صدور کارت عضویت هوشمند.
 ۴. اتصال داده ها به شبکه ملی اتاق ایران، برای پیگیری وضعیت صدور کارت بازرگانی در سامانه جامع تجارت وزارت صمت.
- کارت هوشمند که نهایتاً به صورت فیزیکی صادر می شود، شناسه مرکزی فعالیت شما در شبکه اتاق است و شماره درج شده بر آن در تمام مکاتبات رسمی شناخته می شود.

۷. بهره برداری حداکثری از عضویت

بیشتر افراد، پس از دریافت کارت عضویت، به اشتباه تصور می کنند فرآیند تمام شده است، در حالی که مرحله واقعی استفاده فعال از مزایا تازه آغاز می شود. چند اقدام کاربردی بعد از عضویت:

۱. پایش مداوم وبسایت اتاق خود: خبرها، اطلاعیه ها و فراخوان های تجاری را دنبال کنید. بسیاری از فرصت های صادراتی از همین اطلاعیه های ساده آغاز می شوند.
۲. شرکت در همایش ها و دوره های آموزشی اتاق: اتاق ها خدمات آموزشی متعدد در زمینه های گمرک، مالیات، حمل و نقل بین المللی و بازاریابی صادراتی دارند. شرکت در آنها باعث ارتقای مهارت و اعتبار شما 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.

۳. حضور در هیئت‌های تجاری بین‌المللی: این هیئت‌ها بازرگانان را در قالب جلسات رودرو (B2B) با شرکتهای خارجی مرتبط می‌سازند. معمولاً حضور برای اعضا رایگان یا با تخفیف است و می‌تواند راه ورود شما به بازارهای نو باشد.

۴. استفاده از خدمات مشاوره و کمیسیون‌های تخصصی: اتاق‌ها دارای کمیسیون‌های ویژه در زمینه‌های مختلف مانند کشاورزی، بازرگانی خارجی، انرژی و فناوری هستند. عضویت در این کمیسیون‌ها امکان گفت‌وگو با متخصصان و دسترسی به آخرین مقررات را فراهم می‌کند.

۵. ایجاد ارتباط با اتاق‌های مشترک خارجی: از طریق پورتال اتاق ایران، می‌توانید با اتاق‌های مشترک کشورهای دیگر تماس بگیرید؛ همکاری‌هایی که گاهی منجر به عقد قرارداد یا انتقال دانش فنی می‌شود.

در واقع، بهره‌برداری از اتاق بازرگانی به همان اندازه که یک شرط حقوقی برای صدور کارت است، یک ابزار استراتژیک برای افزایش هوشمندی تجاری و توسعه بازارهای صادراتی است.

در این فصل دریافتیم که عضویت در اتاق بازرگانی نه صرفاً یک مرحله اداری، بلکه بخشی از هویت حرفه‌ای یک تاجر است. اتاق‌ها با سابقه تاریخی و ساختار شبکه‌ای خود، حلقه واسط میان بخش خصوصی و سیاست‌گذاری تجاری کشورند. عضویت در آنها یعنی ورود به جامعه رسمی بازرگانان، دسترسی به اطلاعات و فرصت‌های جهانی و همچنین استفاده از نهادی که از «مجلس تجار» تا امروز، ستون دموکراتیک اقتصاد ایران بوده است.

در فصل بعد، با تکیه بر این دانش، وارد مرحله اجرایی صدور کارت بازرگانی و ارتباط آن با سامانه‌های دولتی و گمرکی خواهیم شد؛ جایی که بخش خصوصی و ساختار رسمی تجارت ایران به هم می‌رسند.

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>

