



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 پنجم نقشه دسترسی به بازار

Page | 1 در فصل قبل درباره اینکوترمز صحبت کردیم؛ مجموعه قواعدی که دقیقاً مشخص می کنند کجا ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود و کدام طرف چه هزینه هایی را تا کدام نقطه بر عهده دارد. یاد گرفتید که انتخاب بین EXW، FCA، FOB، CIF و... فقط یک انتخاب تئوریک نیست، بلکه مستقیماً روی قیمت، ریسک و حتی جایگاه شما به عنوان صادرکننده اثر می گذارد. اما یک نکته مهم هنوز باقی است: حتی اگر بهترین قاعده اینکوترمز را انتخاب کنید، تا وقتی ندانید در مقصد چه تعرفه ای برای کالای شما اعمال می شود، چه مجوزها و مقرراتی را باید رعایت کنید و رقبای شما در همان بازار چه شرایطی دارند، عملاً با چشم نیمه بسته وارد مذاکره می شوید.

در این فصل با ابزاری آشنا می شوید که به شما کمک می کند قبل از هر مذاکره جدی، تصویر روشنی از تعرفه ها، موانع و الزامات صادرات به دست آورید؛ ابزاری به نام: Market Access Map (MacMap)

### چرا قبل از رفتن به گمرک باید پشت کامپیوتر بنشینید؟

اگر به عنوان صادرکننده یا واردکننده تازه کار وارد فضای گمرک شوید، اولین واکنش طبیعی این است که سراغ کارشناس گمرک یا ترخیص کار بروید و بپرسید:

- تعرفه این محصول چقدر است؟

- چه مجوزهایی لازم دارد؟

- بسته بندی و لیبلینگ باید چه شرایطی داشته باشد؟

- برای ترخیص در کشور مقصد چه قوانینی وجود دارد؟

برای یک محصول و یک مقصد، این روش شاید شدنی باشد. اما در دنیای واقعی تجارت، شما با ده ها محصول و ده ها مقصد مختلف روبه رو هستید و نمی توانید برای هر بار بررسی، حضوری به گمرک مراجعه کنید و منتظر

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

پاسخهای پراکنده بمانید. از طرف دیگر، شما قبل از اینکه اصلاً قراردادی ببندید و وارد فاز ترخیص شوید، به این اطلاعات نیاز دارید؛ (در مرحله مطالعه بازار، مذاکره و قیمت گذاری) اینجاست که MacMap خودش را نشان می دهد: یک نقشه آنلاین که برای هر محصول، هر کشور مبدأ و هر کشور مقصد، به شما می گوید:

- چه تعرفه گمرکی باید پرداخت شود؛
  - چه سهمیه ها و رژیم های ترجیحی در جریان است؛
  - چه اقدامات غیرتعرفه ای (استانداردها، مجوزها، مقررات فنی و...) سر راه شما قرار دارد؛
  - و اینکه رقبای شما از کشورهای دیگر تحت چه شرایط تعرفه ای وارد همان بازار می شوند.
- در این فصل یاد می گیرید چطور با MacMap کار کنید تا به جای حدس و گمان، روی اطلاعات شفاف و رسمی تصمیم بگیرید.

## آشنایی با Market Access Map (MacMap)

MacMap چیست و زیرمجموعه کیست؟ آدرس سایت: [macmap.org](http://macmap.org)

این وبسایت زیرمجموعه International Trade Centre (ITC) است؛ نهادی که توسط سازمان ملل متحد و سازمان تجارت جهانی (WTO) ایجاد شده تا به شفاف تر شدن تجارت بین الملل کمک کند (شکل ۴). در صفحه نخست سایت، یک جمله کلیدی دیده می شود:

“Improving transparency in international trade and market access”

یعنی: بهبود شفافیت در تجارت بین الملل و دسترسی به بازار.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

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



# خودآموز صادرات به زبان ساده



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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

به زبان ساده، MacMap مثل یک «گوگل مپ» برای مسیرهای تعرفه‌ای و مقرراتی است؛ به شما نشان می‌دهد: برای یک محصول مشخص از یک کشور مبدأ مشخص به یک کشور مقصد مشخص چه هزینه‌ها و الزاماتی وجود دارد.



## Market Access Map

Improving transparency in international trade and market access

<https://www.macmap.org/>



EXPORTING COUNTRY: Iran (Islamic Republic of) | DESTINATION COUNTRY: Russian Federation | PRODUCT: 091020 - Ginger, saffron, turmeric (curcum... | NATIONAL TARIFF LINE CODE: HS6

SEARCH

Advanced product search

PRODUCT NATIONAL TARIFF LINE CODE: 0910201000 - Saffron : Neither crushed nor ground

0910201000 - Saffron : Neither crushed nor ground

0910209000 - Saffron : Crushed or ground

**Market Access Conditions**

- Customs Tariffs: Import duty 5% - 2.75% MFN | Learn more
- Trade remedies: No | Learn more
- Regulatory Requirements: Total Measures 22 | Learn more

شکل ۴. نمایی از سایت مک‌مپ

آکادمی صادرات دکتر محمود قیّم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بلاگ: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

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

از آموزش‌ها با اقدام  
با من جهانی فکر کن

**آکادمی صادرات**  
دکتر محمود قیّم اشرفی  
@mahmoud.ashrafi

از آموزش‌ها با اقدام، با من جهانی فکر کن



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.

وقتی وارد سایت می شوید، در همان صفحه Home با بخش اصلی مواجه هستید:

Market Access Conditions – شرایط دسترسی به بازار.

در این صفحه، تقریباً همه چیزهایی که برای شروع نیاز دارید در اختیار شما قرار می گیرد:

- تعرفه های گمرکی (Customs tariffs)
- سهمیه ها (Tariff quotas)
- اقدامات غیرتعرفه ای (Non-tariff measures)
- رژیم های ترجیحی (Preferential regimes)
- و راه حل های تجاری (Trade remedies) که در برخی شرایط برای محصولات اعمال می شوند.

برای شروع کار با MacMap، شما فقط باید سه انتخاب انجام دهید:

۱. Exporting country – کشور صادرکننده (کشور مبدأ شما)

۲. Destination country – کشور مقصد (کشور واردکننده)

۳. Product – محصول، که می توانید آن را به دو شکل وارد کنید:

- بر اساس HS Code شش رقمی

- یا بر اساس National Tariff Line (کد تعرفه ملی کشور مقصد یا مبدأ)

به محض تکمیل این سه فیلد و زدن دکمه جستجو، MacMap برای همان محصول، همان مبدأ و همان مقصد، اطلاعات مربوط به تعرفه ها، رژیم های ترجیحی و الزامات را نمایش می دهد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

نکته: همان طور که میدانید، سیستم HS یک نظام طبقه‌بندی جهانی کالاهاست که در سطح بین‌المللی تا شش رقم استاندارد شده و در همه کشورها یکسان است. اما هر کشور برای مقاصد گمرکی و آماری خود، پس از این شش رقم، ارقام بیشتری اضافه می‌کند و به این ترتیب کد تعرفه ملی (National Tariff Line) شکل می‌گیرد که ممکن است هشت، ده یا حتی بیشتر رقم داشته باشد. در عمل، هنگام کار با ابزارهایی مانند MacMap ابتدا HS Code شش‌رقمی محصول را انتخاب می‌کنیم تا گروه کالایی مشخص شود. سپس سیستم، کدهای تعرفه ملی کشور مقصد را نمایش می‌دهد. در این مرحله لازم است شرح دقیق هر کد تعرفه را با دقت بخوانیم، زیرا یک HS Code ممکن است در کشور مقصد به چند زیرکد تقسیم شده باشد که هر کدام برای نوع خاصی از همان کالا تعریف شده‌اند. انتخاب درست این زیرکد تعرفه‌ای اهمیت زیادی دارد، زیرا تعرفه گمرکی، مقررات فنی و الزامات واردات دقیقاً بر اساس همین کد نهایی تعیین می‌شود.

## منوهای اصلی MacMap و کاربرد آن‌ها

در نوار بالایی یا بخش‌های مختلف سایت، چند ابزار کلیدی وجود دارد که هر کدام برای یک نوع تحلیل طراحی شده‌اند.

۱. Home (صفحه اصلی جستجو): یا Market Access Conditions (شرایط دسترسی بازار) این همان صفحه‌ای است که در آن برای یک محصول خاص، شرایط دسترسی به بازار را مشاهده می‌کنید. تعرفه‌های گمرکی، سهمیه‌های تعرفه‌ای، اقدامات دفاع تجاری، الزامات مقرراتی و رژیم‌های ترجیحی قابل اعمال بر محصول در این بخش قابل دسترس هستند.

۲. Access دسترسی: شامل موارد زیر است.

- Customs Tariffs: تعرفه‌های عمومی، تعرفه‌های MFN و تعرفه‌های ترجیحی اعمال‌شده توسط کشور واردکننده بر شرکای تجاری را بر اساس محصول و سال در این بخش می‌توانید شناسایی کنید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

- Trade Remedies: اقدامات تجاری مثل اقدامات ضد دامپینگ، جبرانی و حفاظتی که توسط کشور واردکننده نسبت به شرکای تجاری اعمال می شوند را بر اساس محصول و سال نشان میدهد.

Page | 6

- Export and Import requirements: الزامات مقرراتی مرتبط با واردات و صادرات که برای یک محصول اعمال می شوند را بر اساس واردکننده، صادرکننده و سال ارایه میکند.

### ۳. Compare مقایسه: شامل موارد زیر است.

- Markets مقایسه بازارها: تعرفه ها و سایر شاخص های دسترسی به بازار را در میان بازارهای مقصد مختلف مقایسه میکند.

- Competitors مقایسه رقبا: تعرفه ها و سایر شاخص های دسترسی به بازار را که برای تمامی کشورها هنگام صادرات به یک بازار مقصد مشخص اعمال می شود، مقایسه میکند.

- Products مقایسه محصولات: تعرفه ها و سایر شاخص های دسترسی به بازار را در میان واردکنندگان، صادرکنندگان و محصولات مختلف مقایسه میکند.

### ۴. Analyze تحلیل بازارها: شامل موارد زیر است.

- Trade Agreements توافق نامه های تجاری: بیش از ۴۰۰ توافق نامه تجاری، وضعیت فعلی آنها و کشورهای عضو را میتوانید اینجا بررسی کنید.

- GTAP Tariffs تعرفه های GTAP: داده های تجمیعی مربوط به تعرفه های اعمال شده بر اساس طبقه بندی بخشی GTAP را اینجا میتوانید تحلیل کنید.

- Market Access Graphs نمودارهای دسترسی به بازار: دیتاها را بصورت نقشه نشان میدهد.

۱. (GTAP (Global Trade Analysis Project) پایگاه داده و چارچوب مدل سازی بین المللی برای تحلیل تجارت جهانی و سیاست های تجاری که داده های اقتصادی و تجاری کشورها را به صورت بخشی و قابل مقایسه ارائه می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

## ۵. Download – دانلود داده‌ها و اسناد

Page | 7

در این قسمت می‌توانید جداول تعرفه MFN (تعرفه‌های پایه برای اعضای WTO) را دانلود کنید؛ داده‌های مربوط به تعرفه‌های ترجیحی و موافقت‌نامه‌های تجاری را دریافت کنید و حتی به متن اصلی موافقت‌نامه‌های تعرفه‌ای بین کشورها دسترسی پیدا کنید. اگر به‌عنوان مشاور، پژوهشگر یا سیاست‌گذار کار می‌کنید، این بخش یک منبع جدی برای تحلیل‌های عمیق‌تر است. برای استفاده در این بخش باید ثبت نام کنید.

### چه کسانی باید MacMap را جدی بگیرند؟

در خود سایت، بخش «Why should you use Market Access Map?» توضیح می‌دهد چه گروه‌هایی مخاطب این ابزار هستند.

۱. **صادرکنندگان و واردکنندگان:** اگر صادرکننده یا واردکننده هستید، MacMap برای شما دسترسی رایگان و آسان به اطلاعات عوارض گمرکی و الزامات دسترسی به بازار را دارد. همچنین امکان مقایسه بازارها با نمودارها و نقشه‌ها و مهم‌تر از همه مقایسه تعرفه‌های خودتان با رقبا را ایجاد میکند. شما می‌توانید ببینید خودتان برای ورود به یک بازار مشخص، چه تعرفه‌ای می‌پردازید، رقبای شما از کشور X یا Y، چه تعرفه‌ای پرداخت می‌کنند و آیا از نظر تعرفه‌ای در موضع مزیت هستید یا در موضع ضعف. این اطلاعات مستقیماً روی قیمت‌گذاری، استراتژی مذاکره و حتی انتخاب بازار هدف اثر می‌گذارد.

۲. **دولت‌ها و سیاست‌گذاران:** برای دولت‌ها و نهادهای سیاست‌گذار، MacMap ابزاری است برای مقایسه عوارض گمرکی و سایر شرایط دسترسی به بازار، شناسایی ظرفیت‌های تنوع‌بخشی به صادرات و طراحی بهتر موافقت‌نامه‌های تجاری و تعرفه‌ای. وقتی یک دولت می‌خواهد توافق تجاری جدیدی امضا کند، دانستن وضعیت فعلی تعرفه‌ها و آثار تغییر آن‌ها، بخش جدایی‌ناپذیر مذاکره است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

**۳. دانشگاهیان و پژوهشگران:** پژوهشگران و دانشجویان حوزه تجارت بین الملل می توانند داده های تعرفه ای را به صورت مجموعه داده های تاریخی دانلود کنند، روند کاهش یا افزایش تعرفه ها در چارچوب موافقت نامه های مختلف را تحلیل کنند و از MacMap به عنوان یک منبع داده برای پایان نامه، مقاله و گزارش استفاده کنند.

**۴. مذاکره کنندگان قراردادهای تجاری:** اگر در تیم مذاکره تجارت آزاد، موافقت نامه ترجیحی یا هر نوع توافق تعرفه ای هستید، MacMap به شما اجازه می دهد بیش از ۴۰۰ قرارداد تجاری را تحلیل کنید ببینید کشورهای مختلف با هم چه نوع تنظیماتی روی تعرفه ها دارند و اثر این قراردادها را روی صنایع و محصولات مختلف بسنجید.

برای مثال، می توانید موافقت نامه تجارت ترجیحی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا را به صورت عملی روی تعرفه محصولات مشاهده و تحلیل کنید.

## کار با MacMap

حالا به بخش عملی می رسیم. مسیر استاندارد کار با MacMap برای یک صادرکننده به این شکل است:

۱. وارد سایت [macmap.org](http://macmap.org) شوید.
۲. در صفحه (Market Access Conditions (Home):
  - در بخش Exporting country، نام کشور خودتان را انتخاب کنید (مثلاً Iran).
  - در بخش Destination country، کشور مقصد را انتخاب کنید (مثلاً Russian Federation).
  - در بخش Product، HS Code شش رقمی یا Tariff Line مربوط به محصول را وارد کنید.
۳. دکمه جستجو را بزنید و به نتیجه ها وارد شوید. چالش اصلی در این مرحله، معمولاً پیدا کردن HS Code صحیح است. برای همین، MacMap یک ابزار مفید دیگر هم دارد: Advanced product search که به پیدا

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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.

کردن HS Code کمک میکند. فرض کنید می‌خواهید HS Code کاهو را پیدا کنید، اما نمی‌دانید عنوان انگلیسی دقیق آن چیست. ابتدا به یک ابزار ترجمه مثل Google Translate مراجعه کنید. «کاهو» را به فارسی بنویسید. ترجمه انگلیسی آن را بگیرید که میشود Lettuce این کلمه را یادداشت کنید. برگردید به سایت MacMap و وارد بخش Advanced product search شوید. در قسمت جستجوی محصول، عبارت Lettuce را تایپ کنید و سرچ کنید. سایت چند کد HS مرتبط با این واژه را نمایش می‌دهد (مثلاً برای انواع مختلف کاهو و محصولات مشابه). مهم این است که شرح محصول بعد از دو نقطه و جزئیات آن را درست بخوانید تا کد مناسب انتخاب شود. در نهایت، برای کاهوی مورد نظر، به این HS Code می‌رسید: 070519 - Lettuce, fresh or chilled, other. این کد را یادداشت کنید تا در جستجوی اصلی استفاده شود.

## مثال عملی: صادرات کاهو از ایران به روسیه

اکنون یک مثال کامل را مرور می‌کنیم تا فرایند استفاده از MacMap برای یک سناریوی واقعی در ذهن‌تان بنشیند.

۱. تنظیم پارامترهای جستجو

در صفحه Market Access Conditions:

Exporting country: Iran -

Destination country: Russian Federation -

Product: HS Code = 07 05 19 (Lettuce, other) -

پس از وارد کردن این سه مورد، روی Search کلیک کنید. ابتدا کد تعرفه های ملی این محصول مشاهده میشود و با خواندن شرح این کد تعرفه ها گزینه مناسب را انتخاب کنید.

۲. درک نتایج: ساختار صفحه محصول

سایت صفحه‌ای را باز می‌کند که در آن اطلاعات زیر را می‌بینید:

آکادمی صادرات دکتر محمود قیّم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

- مشخصات محصول: Fresh or chilled lettuce, except cabbage lettuce

- کشور صادرکننده: Iran

- کشور واردکننده: Russian Federation

و چند تب مهم، از جمله:

- Customs Tariffs

- Trade Remedies

- Regulatory Requirements

برای شروع، روی Customs Tariffs تمرکز می کنیم.

## • Customs Tariffs – تعرفه های گمرکی

خواندن جدول تعرفه ها برای کاهو در روسیه (شکل ۵): در تب Customs Tariffs، سه ردیف اصلی برای این محصول نمایش داده می شود (البته همیشه به این صورت نیست):

### Customs tariffs ⓘ

TARIFF YEAR  
2025 (HS Rev.2022)

Tariff regime ⓘ	Applied Tariff ⓘ	AVE ⓘ	Note
MFN duties (Applied) ⓘ	15%	15%	
Preferential tariff for GSP countries ⓘ	11.25%	11.25%	Trade agreement details ▼
Preferential tariff for Iran ⓘ	0%	0%	Trade agreement details ▼

• شکل ۵- جدول تعرفه ها برای کاهو در روسیه (الف) تعرفه MFN (کشورهای عضو WTO)

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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.

الف) تعرفه MFN (کشورهای عضو WTO)

- عنوان: MFN applied tariff

- نرخ: ۱۵٪

توضیح: این نرخ برای ۲۳۳ کشور اعمال می شود؛ کشورهایی که در دسته «MFN» قرار دارند. ایران نیز در این فهرست دیده می شود (به عنوان کشور شماره ۹۸).

یعنی: اگر ایران هیچ توافق ترجیحی خاصی با روسیه نداشته باشد، صادرات کاهو از ایران به روسیه با تعرفه ۱۵ درصد انجام می شود.

ب) تعرفه ترجیحی برای کشورهای GSP

- عنوان: Preferential tariff for GSP countries

- نرخ: ۱۱/۲۵٪

توضیح: ۲۹ کشور در قالب یک موافقت نامه تجارت ترجیحی با روسیه، برای این محصول از تخفیف تعرفه ای برخوردارند. اگر صادرکننده ای از یکی از این کشورها باشد و گواهی مبدأ (Certificate of Origin) مربوط را ارائه کند، به جای ۱۵٪، تنها ۱۱/۲۵٪ تعرفه می پردازد.

پ) تعرفه ترجیحی اختصاصی ایران

- عنوان: Preferential tariff for Iran

- نرخ: ۰٪

- توضیح: در این ردیف تنها نام ایران دیده می شود. بر اساس موافقت نامه تجارت ترجیحی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا، تعرفه واردات کاهو از ایران به روسیه صفر است. صادرات ۸۷ درصد محصولات به روسیه و

آکادمی صادرات دکتر محمود قیّم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بلاگ: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستانشان دارید ارسال کنید.

کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا از ایران، با تعرفه صفر انجام می شود. برای کشورهای دیگر که ایران با آنها توافق نامه تجارت آزاد ندارد این بخش فقط یک ردیف دارد. در مورد توافق نامه ها بین کشورها جلوتر در فصل مربوطه میخوانید.

این مثال عملی، اهمیت MacMap را به روشنی نشان می دهد. بدون این سایت، شاید شما فقط می دانستید تعرفه پایه روسیه برای کاهو ۱۵٪ است. اما با MacMap، می بینید که به عنوان صادرکننده ایرانی، در همین محصول تعرفه شما صفر درصد است، که یک مزیت رقابتی جدی در برابر بسیاری از رقباست.

## • Trade Remedies – راه حل های و اقدامات تجاری

در برخی موارد، کشورها علاوه بر تعرفه های معمول گمرکی، برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی خود از ابزارهایی به نام راهکارهای تجاری (Trade Remedies) استفاده می کنند. این اقدامات زمانی به کار گرفته می شوند که واردات یک کالا شرایط رقابت را برای تولیدکنندگان داخلی نا عادلانه یا زیان بار کند. در این بخش، اگر برای محصول شما اقدامات خاصی مثل:

- حقوق ضد دامپینگ (Anti-dumping duties)،
- اقدامات جبرانی (Countervailing duties)،
- یا اقدامات حفاظتی (Safeguard measures)

اعمال شده باشد، می توانید آن ها را ببینید. این اطلاعات برای صادرات محصولات که ممکن است حساسیت رقابتی در بازار مقصد داشته باشند (مثل فولاد، برخی مواد شیمیایی، کشاورزی خاص و...) بسیار مهم است. ممکن است در ظاهر تعرفه پایین باشد، اما یک اقدام حفاظتی اضافه، عملاً هزینه شما را بالا ببرد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

**حقوق ضد دامپینگ (Anti-dumping duties)** زمانی اعمال می شود که یک کشور تشخیص دهد کالایی از کشور دیگر با قیمتی کمتر از قیمت واقعی یا کمتر از قیمت آن در بازار داخلی کشور صادرکننده به بازار وارد شده است. این رفتار که «دامپینگ» نام دارد می تواند باعث آسیب به تولیدکنندگان داخلی شود. در چنین شرایطی دولت کشور واردکننده می تواند عوارض اضافی بر آن کالا وضع کند تا اثر این قیمت گذاری غیرمنصفانه خنثی شود. مثل قانون ضد دامپینگ ترکیه برای سنگ گرانیت ایران.

**اقدامات جبرانی (Countervailing duties)** زمانی استفاده می شود که دولت کشور صادرکننده به تولیدکنندگان یا صادرکنندگان خود یارانه پرداخت کرده باشد و این یارانه باعث کاهش مصنوعی قیمت کالا در بازارهای خارجی شود. در این حالت کشور واردکننده می تواند عوارضی به نام حقوق جبرانی اعمال کند تا اثر یارانه دولتی بر قیمت کالا خنثی شود و رقابت منصفانه تری در بازار ایجاد گردد.

**اقدامات حفاظتی (Safeguard measures)** زمانی به کار گرفته می شود که واردات یک کالا به طور ناگهانی و شدید افزایش یابد و این افزایش واردات به تولیدکنندگان داخلی آسیب جدی وارد کند. در چنین شرایطی، کشور واردکننده می تواند به صورت موقت اقداماتی مانند افزایش تعرفه یا تعیین سهمیه واردات را اعمال کند تا به صنایع داخلی فرصت تطبیق با شرایط جدید داده شود.

## • Regulatory Requirements – الزامات نظارتی و فنی

این بخش، بخش «قوانین ریز و جزئی» است. استانداردهای فنی و بهداشتی، الزامات بسته بندی و لیبلینگ، مجوزهای لازم و سایر مقررات نظارتی که برای ورود محصول شما به بازار مقصد باید رعایت شوند. اگر این بخش را نخوانید، ممکن است در قرارداد و حمل و نقل موفق باشید، اما کالای شما در مقصد به دلیل عدم رعایت یک برچسب، استاندارد، یا مجوز خاص، متوقف یا حتی مرجوع شود.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

بسیاری از صادرکنندگان در ابتدای کار تنها به نرخ تعرفه گمرکی توجه می کنند، در حالی که در عمل بخش بزرگی از موانع ورود کالا به یک بازار مربوط به مقررات فنی، بهداشتی و استانداردهای الزامی است. این مقررات تعیین می کنند که یک کالا با چه ویژگی هایی، تحت چه شرایطی و با چه مدارکی اجازه ورود به بازار مقصد را خواهد داشت. در این بخش معمولاً اطلاعاتی درباره انواع مقررات غیرتعرفه ای ارائه می شود. مانند استانداردهای فنی، الزامات بهداشتی و قرنطینه ای (SPS)، مقررات فنی و استانداردها (TBT)، قوانین مربوط به بسته بندی و برچسب گذاری، گواهی های لازم، مجوزهای واردات و الزامات بازرسی کالا. برای مثال در مورد محصولات غذایی و کشاورزی ممکن است ارائه گواهی بهداشت، گواهی قرنطینه نباتی، یا رعایت استانداردهای خاص باقی مانده سموم الزامی باشد. در مورد کالاهای صنعتی نیز ممکن است رعایت استانداردهای ایمنی، کیفیت یا دریافت گواهی های خاص از نهادهای مورد تأیید کشور مقصد ضروری باشد.

توجه به این الزامات برای صادرکنندگان بسیار حیاتی است، زیرا در بسیاری از موارد عدم رعایت مقررات فنی می تواند باعث توقف کالا در گمرک، بازگشت محموله یا حتی از بین رفتن آن شود. بنابراین پیش از ارسال کالا باید به دقت بررسی شود که محصول مورد نظر با استانداردها و مقررات کشور مقصد مطابقت دارد و تمامی مدارک و گواهی های لازم تهیه شده است.

به همین دلیل توصیه می شود صادرکنندگان در کنار بررسی تعرفه ها، حتماً بخش Regulatory Requirements را نیز با دقت مطالعه کنند. این بخش به نوعی نقشه راه مقرراتی ورود کالا به بازار مقصد را نشان می دهد و به صادرکننده کمک می کند پیش از شروع مذاکره یا ارسال محموله، از تمام الزامات قانونی و فنی آگاه شود. در فصل بعد به شرح بیشتر این بخش خواهیم پرداخت.

## نکات طلایی کار با MacMap

۱. MacMap جایگزین گمرک نیست، مکمل آن است. قبل از مراجعه به گمرک یا صحبت با ترخیص کار، از MacMap تصویر اولیه تعرفه ها و مقررات را به دست بیاورید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

۲. اگر HS Code محصول را نمی دانید، از Advanced Product Search و در صورت لزوم، از ابزارهایی مثل Google Translate برای یافتن نام انگلیسی کمک بگیرید.

Page | 15

۳. همیشه سه چیز را دقیق وارد کنید:

- کشور مبدأ (Exporting country)
- کشور مقصد (Destination country)
- محصول (HS یا Tariff Line)

۴. فقط به نرخ MFN بسنده نکنید. حتماً ببینید آیا برای کشور شما یا برای گروهی از کشورها تعرفه ترجیحی وجود دارد یا نه.

۵. مزیت تعرفه‌ای خود را نسبت به رقبا بسنجید. با استفاده از MacMap (و در کنار آن، Trade Map برای شناسایی رقبا) بررسی کنید که رقبای اصلی شما از چه کشورهایی هستند، آن‌ها چه تعرفه‌ای پرداخت می کنند و شما چه میزان تخفیف یا مزیت نسبی دارید.

۶. تب‌های Trade Remedies و Regulatory Requirements را جدی بگیرید. ممکن است تعرفه صفر باشد، اما یک اقدام حفاظتی یا یک الزام بهداشتی خاص همه معادله شما را عوض کند.

۷. از ابزار Compare Access برای انتخاب بازار استفاده کنید. اگر برای یک محصول چند بازار بالقوه دارید، با Compare Access آن‌ها را کنار هم بگذارید و بازارهای کم‌هزینه‌تر یا پرمزیت‌تر را انتخاب کنید.

۸. برای نگاه بلندمدت، Analyze Markets و Download Data را فراموش نکنید. اگر در حال طراحی برنامه پنج‌ساله یا مطالعه بازار گسترده‌تر هستید، این دو ابزار به شما کمک می کنند از سطح «یک محصول - یک مقصد» فراتر بروید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیّم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

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





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابت 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.

## جمع بندی:

در این فصل با Market Access Map یاد گرفتید که چطور قبل از هر تصمیم صادراتی، تصویر روشنی از تعرفه‌ها، مقررات و مزیت‌های تعرفه‌ای به دست بیاورید. اکنون به لیست کالاهای خودتان برگردید و برای کشورهایی که در فصل قبل به عنوان کشورهای هدف صادراتی بر اساس داده های تریدمپ انتخاب کرده اید میزان تعرفه صادراتی محصول خود را پیدا کنید. به زبان ساده، MacMap به شما می‌گوید: اگر این محصول را از اینجا به آنجا ببری، از نظر تعرفه و مقررات، چه چیزی در انتظارت است. اما یک سؤال مهم هنوز بی‌پاسخ است: اصلاً این بازار چقدر کشش دارد؟ حجم واردات چقدر است؟ این محصول در آن کشور چقدر پتانسیل رشد دارد؟ در فصل ششم با ابزار ePing Alert آشنا می‌شوید که مکمل بخش مقرراتی MacMap است. اگر MacMap شناسنامه تعرفه‌ها و مقررات فعلی بازار را نشان می‌دهد، ePing تغییرات جدید در حوزه‌های بهداشتی (SPS) و فنی (TBT) را به صورت رسمی و به روز از طریق WTO اطلاع‌رسانی می‌کند. به این ترتیب، MacMap تصویر فعلی بازار و ePing روند تغییرات آن را به شما می‌دهد. سپس در فصل هفتم با ابزار Export Potential Map آشنا خواهید شد که با تحلیل داده‌های واقعی تجارت، بازارهایی را شناسایی می‌کند که پتانسیل رشد و فرصت‌های واقعی صادرات برای محصول شما در آن‌ها بیشتر است.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

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

