



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.

## فصل چهارم آشنایی عملی با اینکوترمز ۲۰۲۰

چرا اصلاً اینکوترمز به وجود آمد؟ تصور کنید کارخانه‌ای در کرج، کالای خود را به خریدار آلمانی فروخته است. کالا باید از درب کارخانه حرکت کند، به بندر برسد، روی کشتی بارگیری شود، به اروپا برود، در بندر مقصد تخلیه و سپس تا انبار خریدار حمل شود. در تمام این مسیر دهها سؤال ریز و درشت مطرح است:

- چه کسی هزینه بارگیری در کارخانه را می‌پردازد؟
- چه کسی حمل و نقل داخلی تا بندر را قبول می‌کند؟
- بیمه را چه کسی باید بگیرد؟
- ریسک آسیب دیدن کالا در کدام نقطه از فروشنده به خریدار منتقل می‌شود؟
- اسناد گمرکی را چه کسی تهیه می‌کند و نام چه کسی به عنوان صادرکننده ثبت می‌شود؟

اگر قرار باشد برای هر معامله، فروشنده و خریدار بنشینند و هر کدام از این جزئیات را از صفر مذاکره کنند، کار عملاً غیرممکن می‌شود. اینجا است که «اینکوترمز» وارد صحنه می‌شود. اینکوترمز (Incoterms) مجموعه‌ای از قواعد استاندارد است که توسط اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) ۱ تدوین شده تا دقیقاً این سؤال را جواب دهد:

وظایف، هزینه‌ها، ریسک‌ها و بیمه حمل کالا بین فروشنده و خریدار چگونه تقسیم می‌شود؟

یعنی وقتی در یک قرارداد می‌نویسیم: FCA Tehran, Incoterms 2020

<sup>1</sup> International Chamber of Commerce

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.

طرفین با همین سه واژه و یک محل تحویل، درباره دهها جزئیات به توافق رسیدهاند؛ بدون اینکه تک تک آنها را در قرارداد بنویسند.

Page | 2

**نکته مهم:** اینکوترمز فقط درباره تحویل کالا و حمل و نقل صحبت می کند. در مورد پرداخت پول، انتقال مالکیت حقوقی کالا، حل و فصل اختلافات، یا مسائل حقوقی دیگر، اینکوترمز سکوت دارد و باید در قرارداد اصلی (Sales Contract) دیده شود (فصل ۱۶). اینکوترمز فقط سه چیز را مشخص می کند: تقسیم هزینه ها، انتقال ریسک و مسئولیت تشریفات حمل و اسناد.

از ۱۹۳۶ تا ۲۰۲۰؛ نسخه ها چه فرقی دارند؟ اتاق بازرگانی بین المللی اولین نسخه اینکوترمز را در سال ۱۹۳۶ با تنها شش قاعده منتشر کرد. از آن زمان تا امروز، تجارت بین الملل چندین بار پوست عوض کرده است: شیوه های حمل و نقل، بیمه، بانکداری، لجستیک و حتی فناوری اطلاعات کاملاً متحول شده اند. به همین نسبت، قواعد اینکوترمز هم چند بار اصلاح شده تا با دنیای واقعی هماهنگ بماند:

- ۱۹۸۰ با رشد حمل و نقل کانتینری و تغییر ساختار تجارت، قواعد جدیدی اضافه شد.
- ۲۰۰۰ قواعد تحویل در مقصد توسعه یافت؛ برای دنیایی که در آن فروشنده ها بیش از گذشته تا مقصد نهایی کالا را همراهی می کنند.
- ۲۰۱۰ برخی قواعد قدیمی حذف و قواعد جدیدی برای تحویل در مقصد جایگزین شد تا با ساختار زنجیره تأمین مدرن سازگار شود.
- ۲۰۲۰ تازه ترین نسخه، که در این فصل بر آن تمرکز داریم، آخرین برداشت ICC از نیازهای امروز تجارت جهانی است. در نسخه ۲۰۲۰، تغییرات مهمی نسبت به ۲۰۱۰ رخ داده از جمله:

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.

- ترم DAT حذف و DPU جایگزین آن شد. در Incoterms 2010 قاعده‌ای داشتیم به نام DAT (Delivered at Terminal). در نسخه ۲۰۲۰، این قاعده حذف شده و قاعده DPU – Delivered at Place Unloaded جای آن را گرفته است؛ یعنی تأکید از «ترمینال» به هر «محل تحویل توافقی» که کالا در آن تخلیه می‌شود منتقل شده است.

- سطح پوشش بیمه در CIP بالا رفته است. در نسخه جدید، در قاعده CIP فروشنده باید بیمه‌ای با سطح پوشش بالاتر (Institute Cargo Clauses A) تهیه کند؛ در حالی که در CIF هنوز حداقل پوشش (Institute Cargo Clauses C) کف استاندارد است. این تفاوت، در زمان انتخاب بین CIF و CIP از منظر پوشش بیمه اهمیت دارد.

- شکل‌گیری نگاه واقع‌بینانه‌تر به ریسک، امنیت و حمل ترکیبی. در نسخه ۲۰۲۰ توجه ویژه‌ای به حمل‌ونقل چندوجهی (زمینی، دریایی، هوایی) و الزامات امنیتی جدید (مثل اسکن، تأییدیه‌ها و...) شده است.

برای شما به‌عنوان صادرکننده یا واردکننده، نکته کلیدی این است که قواعد اینکوترمز زنده هستند و با تجارت جهانی به‌روزرسانی می‌شوند؛ پس اگر در قراردادهای خود هنوز از عادت‌های قدیمی (مثلاً اشاره به «Incoterms 2000») استفاده می‌کنید، زمان مهاجرت به Incoterms 2020 رسیده است. البته نسخه‌های قدیمی هنوز معتبر شناخته می‌شوند.

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

## INCOTERMS® 2020

Delivery terms

Page | 4



شکل ۳. اینکوترمز ۲۰۲۰

شکل شماره ۳ همه آن چیزی است که در این فصل می آموزید. میتوانید از سایت آکادمی صادرات تصویر رنگی را دانلود کنید. در این تصویر، در سمت چپ Seller (فروشنده) قرار دارد و در سمت راست Buyer (خریدار). بین این دو، یک نوار زمانی از کارخانه فروشنده تا محل نهایی تحویل به خریدار کشیده شده است. روی این نوار، رنگها و خطوطی نشان می دهد که:

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>



از آموزش نا 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.

- نوار قرمز (Risk) ریسک از کجا تا کجا با فروشنده است و از کجا به خریدار منتقل می شود؛

- نوار زرد (Costs) چه کسی هزینه هر بخش حمل را می پردازد؛

- نوار سبز (Documents) چه کسی کدام اسناد را تهیه می کند؛

نوارهای رنگی سه حالت دارند، نوار پررنگ مربوط به فروشنده و نوار کم رنگ مربوط به خریدار است و نوارهای میانه باید مورد توافق فروشنده و خریدار قرار گیرد. کل قواعد اینکوترمز را می توان در چهار گروه اصلی روی همین چارت دید:

- گروه E - تحویل در محل فروشنده (Ex Works)

- گروه F - تحویل در مبدأ، بدون پرداخت کرایه حمل اصلی (FCA, FAS, FOB)

- گروه C - تحویل در مبدأ، با پرداخت کرایه حمل اصلی توسط فروشنده (CFR, CIF, CPT, CIP)

- گروه D - تحویل در مقصد (DAP, DPU, DDP)

در ادامه، با همین منطق جلو می رویم و هر قاعده را با زبان ساده و مثال واقعی توضیح میدهم.

## EXW - Ex Works (تحویل درب کارخانه)

معنا: «فروش درب کارخانه». فروشنده فقط متعهد است کالا را در محل خود (کارخانه، انبار) آماده تحویل کند. از لحظه ای که کالا در آنجا در اختیار خریدار قرار می گیرد، تمام ریسک ها و هزینه ها به خریدار منتقل می شود.

- محل تحویل: در کارخانه یا انبار فروشنده یا محل مورد توافق (Named Place)

- ریسک: از درب کارخانه به بعد، با خریدار

- هزینه: تمام هزینه های بعدی (بارگیری، حمل داخلی، گمرک، حمل بین المللی...) با خریدار

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.

- اسناد: کارت بازرگانی و اظهار صادراتی با خریدار است؛ فروشنده عملاً صادرکننده محسوب نمی شود و شرایط برای فروشنده همانند فروش داخلی است.

Page | 6

مثال کاربردی: کارخانه ای در اصفهان، کاشی و سرامیک خود را با قاعده EXW به خریدار عراقی می فروشد. در قرارداد نوشته شده: EXW Esfahan Factory, Incoterms 2020

خریدار عراقی باید:

- کامیون را خودش به کارخانه بفرستد؛
  - بارگیری روی کامیون را خودش انجام دهد؛
  - تشریفات گمرک صادراتی ایران را خودش انجام دهد؛
  - کرایه حمل تا مرز، بیمه و ادامه مسیر تا مقصد نهایی در عراق را خودش بپردازد.
- فروشنده فقط کالا را در کارخانه تحویل داده است و تمام.

پیامد مهم برای فروشنده ایرانی: در EXW، چون کارت بازرگانی و اظهارنامه صادراتی با خریدار است، تولیدکننده ایرانی در سیستم رسمی به عنوان صادرکننده شناخته نمی شود و:

- از معافیت های مالیاتی صادرات بهره مند نمی شود.
- از معافیت یا استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادراتی استفاده نمی کند.
- نمی تواند از ارز حاصل از صادرات برای واردات خود بهره ببرد.

در عمل، در EXW انگار شما کالا را در داخل کشور فروخته اید؛ فقط فرقی این است که خریدار، آن را بعداً به خارج می برد. به همین دلیل، هر چند EXW در بین بازرگانان زیاد شنیده می شود، در اغلب موارد برای فروشنده ایرانی انتخاب مناسبی نیست.

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.

توصیه عملی: اگر هدف شما این است که به عنوان «صادرکننده» شناخته شوید و از مزایای آن بهره ببرید، بهتر است به جای EXW به سراغ FCA بروید.

Page | 7

## FCA – Free Carrier (تحويل به اولین حمل کننده)

معنا: در قاعده FCA، فروشنده متعهد است کالا را روی اولین وسیله حمل بارگیری کند و آن را به اولین حمل کننده (Carrier) که توسط خریدار معرفی می شود تحويل دهد. از آن نقطه به بعد، ریسک و هزینه های اصلی حمل با خریدار است.

- محل تحويل: یک «Named Place» که می تواند کارخانه، انبار، ترمینال یا بندر باشد.
  - ریسک: زمانی منتقل می شود که کالا روی وسیله حمل اول بارگیری شده و به حمل کننده تحويل گردیده است.
  - هزینه: تا محل بارگیری و تحويل به حمل کننده، با فروشنده؛ از آن به بعد با خریدار.
  - اسناد: فروشنده اسناد صادراتی را تا گمرک مبدأ تهیه می کند و به عنوان صادرکننده شناخته می شود.
- مثال کاربردی: شما در تهران تولیدکننده هواکش هستید و به مشتری در روسیه کالا می فروشید. در قرارداد نوشته می شود: FCA Tehran Abbas Abad Industrial Town Blower Factory, Incoterms 2020
- طبق این قاعده:
- مشتری روسی با یک شرکت حمل و نقل بین المللی قرارداد می بندد و کامیون را به محل کارخانه شما می فرستد.
  - شما کالا را آماده می کنید و خودتان هزینه بارگیری روی کامیون، لیفتراک و کارگر را می پردازید.

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.

- شما تشریفات گمرکی صادراتی ایران را انجام می دهید؛ اظهارنامه به نام شماست، کارت بازرگانی شماست و در سیستم رسمی به عنوان صادرکننده ثبت می شوید.

- از لحظه ای که کالا روی کامیون قرار گرفت و به حمل کننده تحویل شد، ریسک و هزینه ادامه مسیر با خریدار است.

مزیت کلیدی FCA برای صادرکننده ایرانی:

- شما صادرکننده رسمی هستید؛

- می توانید از معافیت های مالیاتی و استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادراتی استفاده کنید؛

- می توانید از ارز حاصل از صادرات در چارچوب مقررات برای واردات استفاده کنید.

از این رو، در بسیاری از معاملات، به جای اینکه به طور عادت وار بنویسیم EXW، بهتر است آگاهانه FCA را انتخاب کنیم. FCA همان «تحویل در مبدأ» است، با این تفاوت که حقوق صادراتی شما را حفظ می کند.

## FAS – Free Alongside Ship (تحویل کنار کشتی)

معنا: FAS یعنی فروشنده کالا را تا کنار کشتی در بندر مبدأ می آورد، آن را در محوطه بندر روی زمین کنار کشتی قرار می دهد و از آن لحظه، ریسک و هزینه ادامه کار با خریدار است.

- نوع حمل: فقط برای حمل دریایی استفاده می شود.

- محل تحویل: کنار کشتی در بندر بارگیری (Named Port of Shipment) اسم بندر را باید بنویسید.

- ریسک: وقتی کالا در کنار کشتی، روی اسکله یا محوطه بندر قرار گرفت، به خریدار منتقل می شود.

- هزینه: تمام هزینه های تا تخلیه و قرار دادن کالا کنار کشتی با فروشنده؛ از آنجا به بعد با خریدار.

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.

مثال کاربردی: فرض کنید صادرات مواد معدنی از ایران به هند دارید. در قرارداد می نویسید:

FAS Bandar Shahid Bahonar, Bandar Abbas, Incoterms 2020

این یعنی:

- شما باید کالا را در معدن بارگیری کنید، آن را با کامیون تا بندر شهید باهنر برسانید؛
  - هزینه حمل داخلی تا بندر، هزینه های تخلیه در بندر، صافی، انبارداری و رساندن کالا به محوطه کنار کشتی با شماست؛
  - وقتی کالا در محوطه بندر، در کنار کشتی روی زمین قرار گرفت، دیگر ریسک با خریدار است؛
  - از آن لحظه به بعد، هزینه های بارگیری روی کشتی، کرایه حمل دریایی، بیمه دریایی و تشریفات گمرکی کشور مقصد با خریدار است.
- نکته: قاعده FAS، فقط برای حمل دریایی به کار می رود. در حمل زمینی، هوایی یا ریلی نباید از FAS استفاده کرد.

## FOB – Free on Board (تحويل روی عرشه کشتی)

FOB قاعده ای است که در عمل بین تجار ایرانی بسیار رایج است؛ فقط برای حمل های دریایی کاربرد دارد، هرچند گاهی به اشتباه در حمل های غیر دریایی هم به کار می رود. در حمل های کانتینری زمینی استفاده از FCA به جای FOB الزامی است.

معنا: فروشنده کالا را تا روی عرشه کشتی در بندر مبدأ می برد. وقتی کالا روی عرشه قرار گرفت و مهر شد، ریسک از فروشنده به خریدار منتقل می شود (در نسخه ۲۰۱۰ عبور از نرده کشتی ملاک تحويل کالا بود).

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 دوستانشان دارید ارسال کنید.

- نوع حمل: فقط حمل دریایی

- محل تحویل: روی عرشه کشتی در بندر بارگیری (Named Port of Shipment) اسم بندر را باید بنویسید.
- ریسک: پس از بارگیری روی کشتی به خریدار منتقل می شود.
- هزینه: تا بارگیری روی کشتی و پرداخت هزینه های بندری/بارگیری با فروشنده؛ کرایه حمل دریایی و بعد از آن با خریدار.

مثال کاربرد: صادرات خرما از بندرعباس به هامبورگ با قاعده FOB

- شما خرما را از نخلستان یا کارخانه تا بندرعباس می آورید؛
- هزینه های حمل داخلی، بسته بندی، تشریفات گمرکی و هزینه های بندری را می پردازید؛
- کالا روی کشتی خریدار در بندر شهید رجایی بارگیری می شود؛
- از لحظه قرار گرفتن کالا روی کشتی، ریسک و هزینه های بعدی با خریدار است.

**CFR – Cost and Freight (هزینه و کرایه تا بندر مقصد)**

در CFR، فروشنده یک گام فراتر از FOB می رود.

معنا: فروشنده علاوه بر رساندن کالا روی کشتی در بندر مبدأ، هزینه کرایه حمل دریایی تا بندر مقصد را هم می پردازد. اما ریسک همچنان مثل FOB، در بندر مبدأ و روی کشتی به خریدار منتقل می شود.

- نوع حمل: فقط دریایی

- محل انتقال ریسک: روی عرشه کشتی در بندر مبدأ
- محل پرداخت هزینه: هزینه حمل دریایی تا بندر مقصد با فروشنده

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.

- بیمه: طبق قاعده CFR، الزام بیمه برای فروشنده وجود ندارد؛ معمولاً بیمه را خریدار می‌گیرد، مگر اینکه جداگانه توافق شود.

Page | 11

مثال کاربردی: صادرکننده ایرانی فولاد به بندر شانگهای؛  
- کالا را در بندرعباس روی کشتی بارگیری می‌کند؛  
- کرایه حمل دریایی تا شانگهای را پرداخت می‌کند؛  
- اما اگر در میانه راه، کشتی دچار حادثه شود، ریسک از لحظه بارگیری روی کشتی به خریدار منتقل شده بود.

## CIF – Cost, Insurance and Freight (هزینه، کرایه و بیمه تا بندر مقصد)

CIF از نظر محل انتقال ریسک همان CFR است؛ اما با یک تفاوت مهم: فروشنده موظف است بیمه دریایی به نفع خریدار تهیه کند.

- نوع حمل: فقط دریایی
- ریسک: روی عرشه کشتی در بندر مبدأ به خریدار منتقل می‌شود.
- هزینه: کرایه حمل دریایی تا بندر مقصد با فروشنده
- بیمه: فروشنده باید بیمه حمل دریایی حداقلی (Institute Cargo Clauses C) تهیه کند، به نفع خریدار.

مثال کاربردی: صادرات پسته از ایران به بندر هامبورگ با قاعده CIF:  
- شما کالا را روی کشتی در بندرعباس بارگیری می‌کنید؛  
- کرایه حمل تا هامبورگ را می‌پردازید؛

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.

- یک بیمه نامه دریایی با پوشش حداقلی به نفع خریدار تهیه می کنید؛
- اگر در مسیر حادثه ای رخ دهد، خریدار با استفاده از بیمه ای که شما تهیه کرده اید، خسارت خود را پیگیری می کند.

## CPT – Carriage Paid To (کرایه حمل پرداخت شده تا محل مقصد)

تحويل در مبدا با پرداخت کرایه حمل تا مقصد. از اینجا به بعد، قواعدی داریم که فقط محدود به حمل دریایی نیستند؛ بلکه برای حمل ترکیبی و چندوجهی نیز مناسب اند.

معنا: فروشنده کرایه حمل را تا محل مقصد تعیین شده می پردازد، اما ریسک طبق همان منطق FCA، در محل تحويل به اولین حمل کننده به خریدار منتقل می شود.

- نوع حمل: هر نوع (زمینی، دریایی، هوایی، ریلی یا ترکیبی)
- ریسک: هنگام تحويل به اولین Carrier
- هزینه: کرایه حمل تا مقصد تعیین شده با فروشنده
- بیمه: الزام قانونی برای فروشنده نیست.

مثال کاربردی: صادرات لوازم خانگی از تهران به مسکو با حمل ترکیبی (کامیون + ریلی):

- شما کالا را در تهران تحويل اولین حمل کننده می دهید؛
- قرارداد حمل شما تا انبار خریدار در مسکو است و کرایه حمل را شما پرداخت می کنید (مثلاً تا انبار خریدار در مسکو)؛
- اما اگر در همان مسیر اول، بعد از تحويل به Carrier حادثه رخ دهد، ریسک از آن لحظه به خریدار منتقل شده 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 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.

## CIP – Carriage and Insurance Paid To (کرایه حمل و بیمه پرداخت شده تا محل مقصد)

CIP مشابه CPT است با این تفاوت که فروشنده موظف است بیمه حمل با پوشش بالا تهیه کند.

- نوع حمل: هر نوع
- ریسک: هنگام تحویل به اولین حمل کننده
- هزینه: کرایه حمل تا محل مقصد با فروشنده
- بیمه: فروشنده باید بیمه‌ای مطابق با Institute Cargo Clauses A (پوشش گسترده) تا محل مقصد تهیه کند.

مثال کاربردی: صادرات قطعات صنعتی حساس از اصفهان به کارخانه‌ای در استانبول:

- شما قطعات را به اولین حمل کننده تحویل می‌دهید؛
- کرایه حمل تا محل مقصد در استانبول را می‌پردازید؛
- بیمه حمل با پوشش کامل «A» تا مقصد تهیه می‌کنید؛
- با این کار، خریدار مطمئن است که اگر حادثه‌ای در مسیر رخ دهد، تحت پوشش بیمه‌ای مناسب قرار دارد.

## DAP – Delivered at Place (تحویل در محل مقصد، آماده تخلیه)

در گروه D، تمرکز بر تحویل در مقصد است.

معنا: فروشنده کالا را تا محل توافق شده در کشور مقصد می‌آورد، طوری که برای تخلیه آماده باشد. ریسک تا آن نقطه با فروشنده است؛ تخلیه و تشریفات بعد از آن با خریدار.

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.

- محل تحویل: Named Place of Destination (مثلاً انبار خریدار، محوطه کارخانه، ترمینال شهر مقصد و یا بندر مقصد)

Page | 14

- ریسک: تا رسیدن کالا به محل مذکور با فروشنده
- تخلیه: با خریدار
- تشریفات واردات و پرداخت حقوق و عوارض گمرکی: با خریدار

مثال کاربردی: شما به خریدار ترکیه ای قول می دهید کالا را تا درب انبار او بیاورید. در قرارداد می نویسید:

DAP Ankara Warehouse, Incoterms 2020

یعنی:

- شما کل حمل و نقل را سازمان دهی و هزینه هایش را پرداخت می کنید تا کامیون در جلوی درب انبار خریدار برسد؛
- ریسک تا آن لحظه با شما است؛
- اما تخلیه کالا، تشریفات گمرکی واردات، حقوق و عوارض با خریدار خواهد بود.

**DPU – Delivered at Place Unloaded (تحویل در مقصد، پس از تخلیه)**

- DPU قاعده ای است که در نسخه ۲۰۲۰ جایگزین DAT شده است. تفاوت اصلی آن با DAP این است که در DPU، فروشنده موظف است کالا را در محل مقصد تخلیه هم بکند.
- محل تحویل: هر محل توافق شده (ترمینال، انبار، محوطه کارخانه یا بندر)
  - ریسک: تا بعد از تخلیه کالا با فروشنده

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 دوستانشان دارید ارسال کنید.

- تخلیه: با فروشنده

- تشریفات واردات و حقوق و عوارض با خریدار

مثال کاربردی: شما محموله ای از ماشین آلات را به انبار خریدار در باکو می فرستید و توافق می کنید خودتان تخلیه را نیز انجام دهید. در قرارداد می نویسید: DPU Baku Warehouse, Incoterms 2020

این یعنی:

- شما حمل را تا انبار خریدار انجام می دهید؛
- جرثقیل یا لیفتراک برای تخلیه را نیز تأمین می کنید و کالا را از روی وسیله حمل پایین می آورید؛
- وقتی کالا روی زمین در محل مورد توافق قرار گرفت، تازه ریسک به خریدار منتقل می شود.
- ولی تشریفات واردات و حقوق و عوارض با خریدار است.

**DDP – Delivered Duty Paid (تحويل در مقصد با پرداخت حقوق و عوارض)**

DDP سنگین ترین قاعده برای فروشنده است.

معنا: فروشنده متعهد است کالا را در محل مقصد تحويل خریدار دهد؛ طوری که:

- تمام هزینه های حمل تا مقصد را پرداخت کرده؛
  - تمام تشریفات گمرکی واردات را انجام داده؛
  - تمام حقوق و عوارض گمرکی و مالیات های واردات را پرداخت کرده باشد.
- یعنی خریدار عملاً کالایی را تحويل می گیرد که تمام تشریفاتش انجام شده و فقط باید تخلیه کند.
- محل تحويل: محل توافق شده در کشور مقصد

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 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.

- ریسک: تا رسیدن کالا به محل مذکور با فروشنده

- حقوق و عوارض واردات: با فروشنده

- تخلیه: طبق متن قرارداد، معمولاً با خریدار مگر خلاف آن توافق شود.

مثال کاربردی: اگر شما به مشتری ای در فرانسه با قاعده DDP کالا می فروشید، یعنی:

- حمل را تا انبار او در فرانسه انجام می دهید؛

- ترخیص واردات در گمرک فرانسه را انجام می دهید؛

- تمام عوارض و مالیات های واردات را پرداخت می کنید؛

- خریدار تنها کارش تحویل گرفتن کالای ترخیص شده در درب انبارش است.

به همین خاطر، DDP برای فروشنده قاعده ای بسیار سنگین و پرریسک است، مخصوصاً اگر با قوانین مالیاتی و گمرکی کشور مقصد آشنا نباشد. در جدول ۴ خلاصه قواعد اینکوترمز ۲۰۲۰ نمایش داده شده 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 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](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

## جدول ۴ خلاصه قواعد اینکوترمز ۲۰۲۰

گروه	قاعده	محل تحویل / انتقال ریسک	چه کسی هزینه می دهد؟	نوع حمل مناسب	توضیح کوتاه و کاربرد
E	<b>EXW – Ex Works</b> (تحویل درب کارخانه)	محل فروشنده (کارخانه یا انبار)	خریدار	همه انواع	فروشنده فقط کالا را آماده می کند؛ تمام ریسک و هزینه از همان مبدأ با خریدار است.
F	<b>FCA – Free Carrier</b> (تحویل به حمل کننده)	هنگام تحویل به حمل کننده معرفی شده توسط خریدار	تا محل تحویل: فروشنده / از آن پس: خریدار	همه انواع	فروشنده کالا را بارگیری و تشریفات صادرات را انجام می دهد؛ مناسب برای حمل کانتینری.
	<b>FAS – Free Alongside Ship</b> (تحویل کنار کشتی)	کنار کشتی در بندر مبدأ	تا بندر مبدأ: فروشنده / بعد با خریدار	فقط دریایی	فروشنده کالا را تا کنار کشتی حمل می کند؛ خریدار مسئول بارگیری است.
	<b>FOB – Free on Board</b> (تحویل روی کشتی)	زمانی که کالا روی کشتی بارگیری شد	تا بارگیری: فروشنده / بعد با خریدار	فقط دریایی	فروشنده کالا را روی کشتی قرار می دهد؛ پس از بارگیری ریسک با خریدار است.
C	<b>CFR – Cost and Freight</b> (هزینه و کرایه تا بندر مقصد)	بندر مبدأ (پس از بارگیری)	حمل و نقل: فروشنده / بیمه: خریدار	دریایی	فروشنده کرایه حمل را می پردازد ولی ریسک در مبدأ منتقل می شود. بدون بیمه.

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 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.

	<b>CIF – Cost, Insurance and Freight</b> (هزینه، بیمه و کرایه حمل)	بندر مبدأ	حمل و نقل و بیمه پایه: فروشنده	دریایی	مثل CFR ولی شامل بیمه حداقلی ( Institute Cargo Clauses C).
	<b>CPT – Carriage Paid To</b> (کرایه حمل پرداخت شده تا مقصد)	هنگام تحویل به اولین حمل کننده	حمل و نقل: فروشنده / بیمه: خریدار	همه انواع، چندوجهی	فروشنده کرایه حمل تا مقصد را پرداخت می کند؛ ریسک پس از تحویل به حمل کننده منتقل می شود.
	<b>CIP – Carriage and Insurance Paid To</b> (کرایه و بیمه پرداخت شده تا مقصد)	هنگام تحویل به اولین حمل کننده	حمل و نقل و بیمه گسترده: فروشنده	همه انواع	مشابه CPT ولی فروشنده موظف است بیمه کامل تهیه کند ( Institute Cargo Clauses A).
	<b>DAP – Delivered at Place</b> (تحویل در مقصد، آماده تخلیه)	محل توافق شده در کشور مقصد (قبل از تخلیه)	همه هزینه ها تا مقصد: فروشنده / تخلیه و واردات: خریدار	همه انواع	فروشنده کالا را تا محل تعیین شده می آورد؛ خریدار تخلیه را انجام می دهد.
<b>D</b>	<b>DPU – Delivered at Place Unloaded</b> (تحویل پس از تخلیه)	محل مقصد پس از تخلیه	همه هزینه ها تا و شامل تخلیه: فروشنده / واردات: خریدار	همه انواع	تنها قاعده ای که فروشنده تخلیه را هم انجام می دهد؛ مناسب برای کالاهای سنگین یا ماشین آلات.
	<b>DDP – Delivered Duty Paid</b> (تحویل با پرداخت حقوق گمرکی)	محل مقصد پس از ترخیص واردات	تمام هزینه ها و عوارض: فروشنده	همه انواع	پرهزینه ترین گزینه برای فروشنده؛ تمام تشریفات و عوارض کشور مقصد را پرداخت می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام 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](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

## چند نکته حرفه‌ای برای صادرکننده ایرانی بر اساس تجربه عملی

- Page | 19
۱. از EXW به عنوان عادت استفاده نکنید. اگر می‌خواهید صادرکننده شناخته شوید و از مزایای صادرات بهره ببرید، در اغلب موارد FCA انتخاب منطقی‌تر است.
  ۲. FOB و FAS فقط برای حمل دریایی هستند. استفاده از FOB برای حمل زمینی یا هوایی (مثلاً «FOB Tehran Airport») از نظر قواعد اینکوترمز اشتباه است. در این موارد، بهتر است از FCA استفاده کنید.
  ۳. به تفاوت ریسک و هزینه توجه کنید. در قواعد CIP و CFR، فروشنده هزینه حمل تا مقصد را می‌دهد، ولی ریسک در مبدأ منتقل می‌شود. این تفکیک ریسک/هزینه را همیشه در ذهن داشته باشید.
  ۴. در CIP و CIF، سطح پوشش بیمه فرق دارد. در CIP فروشنده باید بیمه با پوشش گسترده (Clause A) تهیه کند، اما در CIF حداقل پوشش (Clause C) کافی است. این تفاوت می‌تواند در قیمت و سطح امنیت معامله مهم باشد.
  ۵. «Named Place» یا «Named Port» را دقیق بنویسید. مثلاً به جای «FCA Iran» بنویسید:

FCA Karaj Factory, Incoterms 2020

یا به جای «FOB Iran» بنویسید: FOB Bandar Shahid Rajaei, Bandar Abbas, Incoterms 2020

این دقت، از بسیاری اختلافات و سوء تفاهم‌ها جلوگیری می‌کند.

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.

## نحوه صحیح نوشتن اینکوترمز در قرارداد (فرمول طلایی)

Page | 20

بسیاری از تجار فقط می نویسند "FOB"، در حالی که این از نظر حقوقی خطرناک است. باید در فاکتور یا قرارداد دقیقاً این طور بنویسد: [قاعده انتخاب شده] + [محل دقیق تحویل] + [نسخه اینکوترمز]

مثال: FOB Bandar Abbas Port, Iran – Incoterms 2020

چرا مهم است؟ چون اگر محل دقیق (مثلاً کدام ترمینال بندرعباس) مشخص نشود، در زمان بروز خسارت، دعوای حقوقی شدیدی سر محل انتقال ریسک پیش می آید.

## شما به عنوان صادر کننده یا وارد کننده کدام را ترجیح می دهید FOB یا CIF؟

در قواعد دریایی در هر سه قاعده FOB، CFR، CIF محل انتقال ریسک یکی است: «روی کشتی در بندر بارگیری». همان لحظه ای که کالا روی کشتی بارگیری می شود، کالا عملاً در ید خریدار قرار می گیرد و از آن نقطه به بعد، اوست که مسئول ریسک کالا است. تفاوت FOB با CFR و CIF در این نیست که «کجا تحویل می گیریم»، بلکه در این است که چه کسی هزینه حمل و بیمه را انتخاب و پرداخت می کند. در FOB، فروشنده فقط تا بارگیری روی کشتی مسئول هزینه و ریسک است و از آن به بعد، هم کرایه حمل بین المللی و هم بیمه به عهده خریدار است؛ یعنی خریدار می تواند خط کشتیرانی، نوع سرویس و سطح پوشش بیمه (مثلاً بیمه گسترده تر) را خودش انتخاب کند. اما در CIF، در حالی که ریسک از همان بندر مبدأ به خریدار منتقل شده و اگر کالا آسیب ببیند خریدار باید خودش سراغ بیمه برود، این فروشنده است که کرایه حمل و بیمه را «تا مقصد» می خرد و عملاً انتخاب حمل کننده و بیمه گر را در دست دارد. همین موضوع باعث می شود بسیاری از خریداران حرفه ای به جای اینکه کنترل حمل و بیمه را به CIF بسپارند، با انتخاب FOB ترجیح بدهند کالا از روی کشتی به بعد هم از نظر ریسک و هم از نظر هزینه حمل و بیمه، کاملاً تحت مدیریت و اختیار خودشان باشد.

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](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

اگر فروشنده بخواهد کالای خود را در محل کارخانه تحویل خریدار دهد، با توجه به قواعد اینکوترمز، استفاده از کدام قاعده مناسب تر است: EXW یا FCA؟

اگر فروشنده قصد داشته باشد کالای خود را در محل کارخانه تحویل دهد، در نگاه اول ممکن است قاعده EXW مناسب به نظر برسد، زیرا در این قاعده فروشنده کمترین تعهد را دارد و صرفاً کالا را در محل خود در اختیار خریدار قرار می دهد و از آن لحظه به بعد تمام هزینه ها، ریسک ها، بارگیری، حمل داخلی و تشریفات گمرکی صادرات بر عهده خریدار است. اما در عمل برای صادرکننده استفاده از FCA معمولاً گزینه مناسب تری است. در قاعده FCA (تحویل به حمل کننده) اگر محل تحویل کارخانه فروشنده باشد، فروشنده کالا را بارگیری کرده و پس از انجام تشریفات گمرکی صادراتی آن را به حمل کننده معرفی شده توسط خریدار تحویل می دهد و از آن نقطه به بعد ریسک و هزینه به خریدار منتقل می شود. مزیت مهم این روش این است که فروشنده به طور رسمی به عنوان صادرکننده در فرآیند گمرکی شناخته می شود و می تواند از مزایای صادراتی استفاده کند، در حالی که در EXW معمولاً خریدار مسئول تشریفات صادرات است و فروشنده عملاً در فرآیند صادرات نقشی ندارد. بنابراین اگرچه هر دو قاعده امکان تحویل درب کارخانه را فراهم می کنند، در بسیاری از موارد FCA انتخاب حرفه ای تر و کاربردی تر برای فروشنده محسوب می شود.

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.

## جمع بندی

Page | 22

در فصل قبل (Trade Map) یاد گرفتید چگونه با استفاده از داده های رسمی، بازارهای هدف صادراتی را شناسایی کنید؛ یعنی بفهمید چه کالایی را به کدام کشور، با چه حجم و ظرفیتی می توانید صادر کنید. در این فصل، با اینکوترمز ۲۰۲۰ آشنا شدیم؛ ابزاری که به شما کمک می کند وقتی بازار هدف را انتخاب کردید و به مرحله مذاکره رسیدید، به صورت حرفه ای درباره نحوه تحویل کالا، تقسیم ریسک، هزینه و بیمه صحبت کنید. ترکیب این دو مهارت یعنی:

- از یک سو می دانید به کجا و چه چیزی را صادر کنید (Trade Map)؛  
- از سوی دیگر می دانید چطور آن را تحویل دهید و در قرارداد چه بنویسید (Incoterms 2020).  
الان تفاوت داده های آینه ای و مستقیم را بهتر میتوانید درک کنید، در داده های آینه ای هزینه ها براساس CIF حساب میشود و در داده های مستقیم مبنای محاسبه FOB است، که برای درک بهتر آن باید فصل قیمت گذاری را مطالعه کنید.

در فصل بعد (Market Access Map) یک گام جلوتر خواهیم رفت و بررسی می کنیم دسترسی شما به هر بازار چقدر آسان یا دشوار است؟ تعرفه های گمرکی، موافقت نامه های ترجیحی، سهمیه ها و موانع غیر تعرفه ای چه تأثیری روی صادرات شما دارند؟

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>

