



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 [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستانشان دارید ارسال کنید.

فصل چهاردهم قوانین مبدأ

Page | 1 در دنیای امروز که زنجیره های تولید جهانی شده اند و هر محصولی ترکیبی از قطعات، مواد اولیه و دانش فنی از کشورهای مختلف است. پرسش "این کالا واقعاً ساخت کدام کشور است؟" اهمیت ویژه ای پیدا کرده است. دیگر کمتر کالایی را پیدا می کنیم که تمام مراحل تولید، از ماده اولیه تا محصول نهایی، در یک کشور انجام شده باشد. خودرو، دوجرخه، پوشاک، حتی مواد غذایی فرآوری شده مانند رب گوجه فرنگی یا آبمیوه، همگی ترکیبی از نهاده ها و فرآیندهای تولید از نقاط مختلف جهان هستند. این پیچیدگی، ضرورت وجود قوانین مبدأ^۱ را بیش از پیش آشکار کرده است.

قوانین مبدأ تعیین می کنند که بر اساس چه معیارهایی، یک کالا از نظر حقوقی و تجاری، متعلق به یک کشور خاص شناخته می شود. اما چرا این موضوع مهم است؟ پاسخ اصلی در توافق نامه های تجاری بین کشورها نهفته است. کشورها برای تسهیل تجارت دوجانبه یا منطقه ای، توافق نامه هایی مانند منطقه تجارت آزاد (FTA)، اتحادیه گمرکی (Customs Union) یا بازار مشترک (Common Market) منعقد می کنند. هدف این توافق نامه ها، کاهش یا حذف تعرفه های گمرکی و موانع تجاری بین کشورهای عضو است. اما برای آن که مشخص شود کدام کالا مشمول این تخفیف ها می شود، لازم است قوانین مبدأ تعریف شود تا اطمینان حاصل شود که فقط کالاهایی که واقعاً متعلق به کشورهای عضو هستند، از مزایای تعرفه ای بهره مند می شوند.

به عبارت دیگر، اگر کالای شما طبق قوانین مبدأ، "ساخت ایران" شناخته شود و ایران با کشوری (یا مجموعه ای از کشورها) توافق نامه تجاری داشته باشد، آنگاه می توانید از تعرفه های ترجیحی، معافیت های گمرکی و مزایای دیگری که در آن توافق نامه پیش بینی شده، بهره مند شوید. این امر می تواند مستقیماً بر حاشیه سود شما تأثیر گذاشته و کالای شما را در بازار مقصد رقابتی تر کند. برای مثال، ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا (EAEU)

¹ Rules of Origin

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 [کتاب 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.

توافق نامه ترجیحی دارند، یک محموله زعفران که مبدأ ایرانی آن اثبات شود، می تواند با تعرفه کمتری نسبت به زمانی که مبدأ آن مشخص نباشد یا مبدأ دیگری داشته باشد، وارد کشورهای عضو این اتحادیه شود.

قوانین مبدأ، امروزه بخشی جدایی ناپذیر از اقدامات غیر تعرفه ای (Non-Tariff Measures - NTMs) در تجارت بین الملل هستند و شناخت آن ها برای هر صادرکننده، یک ضرورت استراتژیک محسوب می شود. در دنیای امروز، مفهوم مبدأ دیگر یک امر بدیهی و شهودی نیست، بلکه یک مفهوم فنی و قراردادی است که باید بر اساس قوانین مشخص تعیین شود.

قوانین مبدأ چیستند و چه کار می کنند؟

قوانین مبدأ مجموعه ای از مقررات هستند که مشخص می کنند چگونه یک کالا از نظر حقوقی و تجاری، به یک کشور خاص تعلق پیدا می کند. این قوانین به دو دسته کلی تقسیم می شوند:

۱. **قوانین مبدأ ترجیحی (Preferential Rules of Origin):** این قوانین در چارچوب توافق نامه های تجاری بین کشورها (مانند FTAs) تعریف می شوند و تعیین می کنند که آیا یک کالا واجد شرایط دریافت تعرفه های ترجیحی (امتیازات گمرکی) است یا خیر. این قوانین در این فصل، تمرکز اصلی ما هستند.

۲. **قوانین مبدأ غیر ترجیحی (Non-Preferential Rules of Origin):** این قوانین در غیاب توافق نامه های تجاری خاص، برای اهدافی مانند اعمال تعرفه های گمرکی عادی، آمارگیری تجاری، اعمال ممنوعیت ها یا محدودیت ها، یا اجرای سیاست های حمایتی داخلی به کار می روند.

بسیاری از توافق نامه های تجاری، انواع مختلفی دارند، از جمله:

۱. **موافقت نامه های یک طرفه (Unilateral / GSP):** کشورهای توسعه یافته یک طرفه به کشورهای در حال توسعه تخفیف تعرفه ای می دهند.

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 [کتاب 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. موافقتنامه های دوجانبه/چندجانبه (Reciprocal):

- منطقه تجارت آزاد (Free Trade Agreement - FTA): کاهش یا حذف تعرفه ها بین اعضا، با حفظ تعرفه های مستقل نسبت به خارج.
- اتحادیه گمرکی (Customs Union): علاوه بر FTA، تعرفه خارجی مشترک نیز دارند.
- بازار مشترک (Common Market): علاوه بر موارد قبل، آزادی جابجایی عوامل تولید (کار و سرمایه) را نیز دارند.

هر یک از این توافق نامه ها، قوانین مبدأ (Rules of Origin) و گواهی مبدأ (Certificate of Origin - CO) خاص خود را تعریف می کنند. هدف نهایی برای صادرکننده، اثبات این است که کالای او طبق قوانین آن توافق نامه، متعلق به کشور عضو است تا بتواند از مزایای تعرفه ای آن بهره مند شود و حاشیه سود خود را افزایش دهد.

رویکردهای اصلی در تعیین مبدأ کالا

در تدوین قوانین مبدأ توسط توافق نامه های تجاری، چند رویکرد اصلی مبنا قرار می گیرد که ممکن است به تنهایی یا به صورت ترکیبی برای یک کالا و یک توافق نامه خاص، ملاک عمل قرار گیرند (شکل ۱۳):

۱. تغییر در طبقه بندی تعرفه:

این رویکرد بر اساس سیستم هماهنگ طبقه بندی کالا (HS Code) عمل می کند. بر اساس این روش، اگر در فرآیند تولید، کالایی با HS Code مشخص وارد کشور شده و پس از فرآوری، HS Code نهایی آن تغییر کند، آن کالا واجد مبدأ کشور تولیدکننده شناخته می شود. این تغییر می تواند در سطوح مختلف رخ دهد:

* Change of Chapter (CC): تغییر در دو رقم اول HS Code (فصل).

* Change of Heading (CTH): تغییر در چهار رقم اول HS Code (Heading).

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 [کتاب 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.

* Change of Subheading (CTSH): تغییر در شش رقم اول HS Code (Subheading)

Page | 4

مثال: اگر ورق فلزی (در فصل ۷۳ HS باشد) وارد کشور شده و پس از فرآوری به لوله فلزی تبدیل شود (که خود HS متفاوتی دارد)، تغییر در Chapter رخ داده و کالا مبدأ کشور تولیدکننده را می گیرد. اما اگر صرفاً یک لوله وارد شده و آن را برش دهیم، فصل یا Heading تغییر نمیکند و لذا مبدأ جدیدی به آن تعلق نمیگیرد.

۲. درصد ارزش افزوده منطقه ای/داخلی (Regional/Local Value Content - RVC/LVC):

این رویکرد بر این اصل استوار است که بخشی از ارزش نهایی کالا باید در کشور مبدأ (یا منطقه توافق نامه) تولید شده باشد. معمولاً یک حداقل درصد (مثلاً ۴۰٪، ۵۰٪، ۶۰٪ یا بیشتر) تعیین می شود که باید از ارزش افزوده داخلی کالا تأمین شود. دو رویکرد اصلی برای محاسبه RVC وجود دارد:

* **روش از بالا به پایین (Build-Down):** از ارزش کل کالا شروع می کنیم، ارزش مواد وارداتی را کم می کنیم و حاصل را بر ارزش کل تقسیم می کنیم. فرمول متداول (روش Build-Down):

$$RVC = \frac{\text{ارزش مواد غیرمبنا وارداتی} - \text{ارزش کالا در کارخانه EXW}}{\text{ارزش کالا در کارخانه EXW}} \times 100$$

در این جا، مواد غیرمبنا همان مواد اولیه وارداتی هستند که مبدأ ترجیحی ندارند. در بعضی توافق نامه ها به جای EXW، ارزش FOB یا CIF ملاک قرار می گیرد؛ بنابراین همیشه باید متن همان توافق نامه را دید.

* **روش از پایین به بالا (Build-Up):** مجموع ارزش مواد داخلی، دستمزد، انرژی، سربار و سایر هزینه های ایجادشده در کشور/منطقه مبدأ را جمع می کنیم، سپس این مجموع را بر ارزش کل کالا تقسیم می کنیم.

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 [کتاب آموزش صادرات](https://qayem.ir) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](https://qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

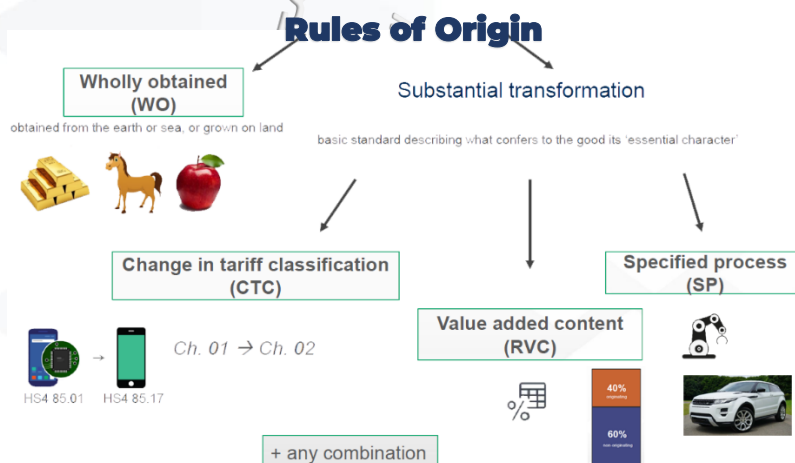
مثال: اگر ارزش کالا در مبدأ (EXW) ۱۰۰ دلار و ارزش مواد اولیه وارداتی آن ۴۰ دلار باشد، آنگاه ۶۰٪ ارزش افزوده داخلی (RVC) داریم. اگر قانون توافق نامه حداقل ۴۰٪ RVC بخواهد، این کالا واجد مبدأ خواهد بود.

۳. فرآیندهای تولیدی مشخص (Specific Process Rule - SPR):

در این رویکرد، انجام یک فرآیند تولیدی یا فنی خاص بر روی کالا، حتی اگر منجر به تغییر فصل تعرفه یا درصد مشخصی از ارزش افزوده نشود، می تواند مبدأ آن کالا را تغییر دهد. مثال: پاستوریزه کردن شیر خام ممکن است در برخی قوانین مبدأ، آن را از شیر خام به فرآورده لبنی تبدیل کند و مبدأ جدیدی به آن بدهد.

۴. ترکیبی (Combination):

بسیاری از توافق نامه های تجاری از ترکیبی از این سه رویکرد استفاده می کنند. مثلاً ممکن است لازم باشد هم تغییر در Heading رخ دهد (CTC) و هم حداقل ۴۰٪ ارزش افزوده داخلی (RVC) تأمین شود.



شکل ۱۳. سه ستون اصلی در تعیین مبدأ کالا

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 [کتاب 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. **Wholly Obtained (WO) - کاملاً حاصل شده:** کالایی «کاملاً حاصل شده» تلقی می‌شود که به طور کامل در یک کشور تولید یا استخراج شده باشد، بدون اینکه هیچ‌گونه ماده یا مؤلفه خارجی در فرآیند تولید یا استخراج آن به کار رفته باشد. به عبارت دیگر، این کالاها ۱۰۰٪ متعلق به کشور مبدأ هستند. مثال‌هایی از کالاهای کاملاً حاصل شده:

- **محصولات کشاورزی:** میوه‌ها، سبزیجات، غلات و سایر محصولات که منحصراً در زمین‌های آن کشور کاشته شده، رشد کرده و برداشت شده‌اند.
- **محصولات معدنی:** مواد معدنی، سنگ‌ها و فلزاتی که به طور انحصاری در داخل خاک یا آب‌های سرزمینی آن کشور استخراج شده‌اند.
- **محصولات شیلات:** ماهی‌ها و سایر موجودات دریایی که از آب‌های سرزمینی یا مناطق انحصاری اقتصادی آن کشور صید شده‌اند.
- **ضایعات و بقایای تولید:** ضایعات و بقایایی که صرفاً از فرآیندهای تولیدی که در آن کشور انجام شده، حاصل شده‌اند.
- **کالاهای تولید شده از محصولات کاملاً حاصل شده:** کالاهایی که تمام اجزای تشکیل‌دهنده آن‌ها نیز جزو دسته‌های بالا و کاملاً حاصل شده در همان کشور باشند.

این دسته از کالاها، ساده‌ترین حالت را برای تعیین مبدأ دارند، زیرا هیچ‌گونه محاسبه پیچیده‌ای برای ارزش افزوده یا تغییر طبقه‌بندی تعرفه لازم نیست. مبدأ آن‌ها به طور خودکار همان کشوری است که در آن تولید یا استخراج شده‌اند. در برخی توافق‌نامه‌های تجاری، کالاهای «کاملاً حاصل شده» ممکن است از برخی الزامات اضافی (مانند ارائه جزئیات مواد اولیه وارداتی یا گواهی‌های خاص) معاف باشند. این مفهوم، پایه‌ای برای درک سایر قوانین مبدأ (مانند CTC و RVC) است. سایر قوانین معمولاً برای کالاهایی به کار می‌روند که ۱۰۰٪ در

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 [کتاب 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.

یک کشور تولید نشده‌اند و نیاز به معیارهای پیچیده‌تری برای تعیین مبدأ دارند. بنابراین، زمانی که یک کالا به طور کامل در یک کشور تولید یا استخراج می‌شود، بدون هیچ‌گونه ماده وارداتی، آن کالا "Wholly Obtained" یا "کاملاً حاصل شده" تلقی می‌گردد.

اهمیت مطالعه دقیق هر توافق‌نامه بسیار مهم است که بدانید قوانین مبدأ برای هر توافق‌نامه تجاری (مانند FTA ایران و عمان، یا قوانین مربوط به GSP برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته) متفاوت است. یک قانون که در یک توافق‌نامه برای کالایی صدق می‌کند، ممکن است در توافق‌نامه دیگری برای همان کالا کاملاً متفاوت باشد.

مثال تحلیل گوجه‌فرنگی:

* ماده اولیه: گوجه‌فرنگی تازه (HS 070200).

* محصول فرآوری شده: آب گوجه (HS 200950) یا رب گوجه (HS 200290).

تحلیل بر اساس توافق‌نامه‌های مختلف:

* قانون سوئیس: اگر Change in Tariff Heading (CTH) رخ دهد (تغییر از فصل ۰۷ به ۲۰)، کالا مبدأ می‌گیرد. در این حالت، تولید آب گوجه از گوجه تازه، واجد مبدأ سوئیس است.

* قانون NAFTA (شمال آمریکا): CTH به تنهایی کافی نیست؛ باید از «فصل دیگر» باشد (CC). از آنجا که گوجه تازه، رب گوجه و آب گوجه همگی در فصل ۲۰ HS قرار دارند، CTH کافی نیست.

* قانون ژاپن-مکزیک: تغییر CC و CTC کافی نیست.

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 [کتاب 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.

* قوانین منطقه ای با $RVC \geq 30\%$: اگر در فرآیند تولید آب گوجه، از شکر یا مواد افزودنی دیگری استفاده شود و ارزش آن ها به 30% ارزش کل برسد، ممکن است با ترکیب RVC و CTC، کالا مبدأ بگیرد.

Page | 8

این مثال ها نشان می دهد که نمی توان یک قانون کلی برای همه جا داشت؛ همیشه باید متن دقیق قوانین مبدأ هر توافق نامه را مطالعه کرد.

نمونه ای راهبردی: قوانین مبدأ عمان

کشور عمان یک نمونه مثال زدنی در استفاده استراتژیک از قوانین مبدأ است. در بسیاری از کالاها، قوانین مبدأ عمان به گونه ای طراحی شده که اگر حداقل حدود 33% ارزش افزوده (RVC) در خاک عمان ایجاد شود، کالا می تواند مبدأ عمان بگیرد. از آنجا که عمان با آمریکا توافق نامه تجارت آزاد (FTA) دارد، کالایی که به طور مستقیم از ایران امکان ورود به بازار آمریکا را ندارد، می تواند ابتدا وارد عمان شود، 33% فرآیند یا ارزش افزوده روی آن در عمان انجام گیرد، مبدأ عمان را کسب کند و سپس با تعرفه ترجیحی وارد آمریکا شود. این نمونه، نقش قوانین مبدأ در طراحی «مسیرهای غیرمستقیم» صادرات و دور زدن محدودیت ها را به خوبی نشان می دهد.

راهنمای عملی: استفاده از وبسایت findrulesoforigin.org

یافتن قوانین مبدأ دقیق برای هر کالا و هر توافق نامه تجاری می تواند چالش برانگیز باشد. به همین دلیل، ابزارهای آنلاینی طراحی شده اند که این فرآیند را تسهیل می کنند. یکی از مهم ترین و جامع ترین این ابزارها، وبسایت findrulesoforigin.org است که توسط سازمان های بین المللی مانند UNCTAD، ITC و OECD حمایت می شود.

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 [کتاب 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.

نحوه استفاده از این وبسایت:

۱. ورود به سایت: آدرس `https://findrulesoforigin.org` را در مرورگر خود وارد کنید (شکل ۱۴).

۲. انتخاب پارامترها:

* HS Code: کد تعرفه شش رقمی کالای خود را وارد کنید.

* Country of Origin: کشوری را که می‌خواهید مبدأ کالا باشد، انتخاب کنید (مثلاً Iran).

* Partner Country: کشور مقصد یا نام توافق‌نامه تجاری مورد نظر را انتخاب کنید (مثلاً Switzerland, EAEU, Oman, Japan-Mexico EPA و ...).

۳. جستجو و مشاهده نتایج: پس از وارد کردن اطلاعات، سایت قوانین مبدأ مربوط به آن ترکیب (کالا-مبدأ-مقصد/توافق‌نامه) را نمایش می‌دهد. نتایج شامل خلاصه استانداردهای مورد نیاز است:

* آیا CTH، CC یا CTSH لازم است؟

* حداقل درصد RVC چقدر است؟

* آیا فرآیند خاصی (SP) ذکر شده است؟

* یا ترکیبی از این موارد.

۴. تفسیر نتایج و طراحی استراتژی: با استفاده از اطلاعات سایت، می‌توانید بفهمید برای آن که کالای شما مبدأ کشور مورد نظر را بگیرد، چه الزاماتی باید رعایت شود. این شامل تصمیم‌گیری در مورد:

* میزان ارزش افزوده داخلی که باید در کشور مبدأ ایجاد کنید.

* فرآیندهای تولیدی که لازم است در کشور مبدأ انجام شوند.

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>





خودآموز صادرات به زبان ساده

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 [کتاب آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس Qayem.ir منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستان شما دارید ارسال کنید.

* مواد اولیه ای که مجاز به استفاده از آنها هستید.



RULES OF ORIGIN FACILITATOR
Your gateway to trade agreements

EN FR ES



Home Agreements Help About Us ITC Tools

What are you exporting?

EXPORT FROM
1 selected

IMPORT TO
Russian Federation

PRODUCT NAME OR HS CODE
3301901000 - Extracted oleoresins

What's my product code?

SEARCH

IRAN (ISLAMIC REPUBLIC OF)
Agreements as Exporter : 19
Agreements as Importer : 9
Latest Tariff : 2020

شکل ۱۴. وبسایت findrulesoforigin.org که توسط سازمان های بین المللی حمایت می شود.

نکته عملی:

بهتر است صادرکننده، برای هر کالای اصلی خود یک «پرونده مبدأ» تشکیل دهد؛ در این پرونده، چاپ یا PDF خروجی سایت findrulesoforigin.org، محاسبات RVC، نقشه زنجیره تأمین و سناریوهای مختلف تأمین مواد اولیه نگهداری شود. این کار باعث می شود در مذاکره با خریدار خارجی، گواهی مبدأ و بهره برداری از تعرفه های ترجیحی را با اطمینان و سرعت بیشتری مدیریت کنید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: https://ble.ir/export_academy

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



از آموزش تا 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 [کتاب 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

Page | 11

قوانین مبدأ، ستون فقرات استفاده از مزایای توافق نامه های تجاری و ورود به بازارهای بین المللی با شرایط رقابتی است. این قوانین تعیین می کنند که یک کالا از نظر حقوقی، متعلق به کدام کشور است و این تعیین مبدأ، مستقیماً بر تعرفه های گمرکی، نحوه محاسبه مالیات ها و حتی امکان ورود کالا به برخی بازارها تأثیر می گذارد. صادرکننده حرفه ای کسی است که بتواند با مطالعه دقیق قوانین مبدأ هر توافق نامه، زنجیره تأمین و فرآیند تولید خود را طوری طراحی کند که کالا، مبدأ مطلوب را بگیرد و از حداکثر مزایای تعرفه ای بهره مند شود. به بیان دیگر، قوانین مبدأ صرفاً یک الزام اداری برای گرفتن گواهی مبدأ نیستند؛ بلکه ابزاری استراتژیک برای طراحی مدل کسب و کار صادراتی و افزایش حاشیه سود شما هستند.

دکتر محمود قیم اشرفی
@Export_academy
Qayem.ir

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>

