



دفتر مشاوره بازاریابی صادراتی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

بسمه تعالی

قسمت مشاوره سایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران حاوی مطالب مفیدی در مورد صادرات و واردات است.

از طریق لینک‌های زیر می‌توانید به این قسمت دسترسی پیدا کنید:

<http://tccim.ir/HelpDesk/ExportIntroduction.aspx>

<http://tccim.ir/HelpDesk/ECommerceIntroduction.aspx>

<http://tccim.ir/HelpDesk/BrandConsultation.aspx>

جهت مشاهده قسمت پرسش و پاسخ و همچنین ارسال سوالات خود به لینک‌های زیر مراجعه نمایید:

ارسال سوالات در ارتباط با فعالیت‌های صادراتی:

<http://tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

ارسال سوالات در ارتباط با موضوعات واردات، گمرک، بیمه و مباحث مالیاتی و حقوقی:

<http://tccim.ir/consultation.aspx?p=1&ctype=1>

همچنین در ادامه اطلاعات مفیدی درباره صادرات آمده است.

شروع فعالیت بازاریابی

برای شروع فعالیت بازاریابی و صادرات به صورت اصولی پیشنهاد می‌شود در نخستین گام دانش خود را در این زمینه ارتقا دهید. بدین منظور مطالعه کتاب‌های مرتبط با بازاریابی، امور گمرکی و ترخیص کالا، قوانین و مقررات صادرات و واردات کالا و اصول و چارچوب حقوقی قراردادهای بین‌المللی بازرگانی که از سوی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی وابسته به وزارت بازرگانی (آدرس فروشگاه اینترنتی شرکت چاپ و نشر بازرگانی این موسسه <http://www.cppc.ir> می‌باشد) و دیگر موسسات انتشار می‌یابد توصیه می‌شود.

واحد آموزش اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران جهت ارتقاء سطح دانش تخصصی اعضا و علاقمندان به حوزه‌های تجاری، دوره‌های آموزش کوتاه مدت کاربردی را برگزار می‌نماید. برای کسب اطلاع از عناوین دوره‌ها به بخش آموزش سایت اتاق به آدرس <http://tccim.ir/training.aspx> مراجعه نمایید.

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir

<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

در صورت سکونت در شهر تهران، کلاس های آموزشی سازمان توسعه تجارت ایران در راستای اقدامات حمایتی این سازمان و به منظور ارتقاء دانش تخصصی بازرگانی مدیران و کارشناسان بنگاه های تولیدی و صادراتی کشور نیز توصیه می شود. برای دستیابی به دوره های آموزشی این سازمان به بخش تقویم آموزشی سایت سازمان توسعه تجارت ایران مراجعه نمایید.

علاقه مندان در استان های دیگر نیز می توانند با مراجعه به اتاق بازرگانی شهر یا استان خود در مورد خدمات آموزشی آنان (در صورت وجود) اطلاعاتی کسب نمایند. برای دستیابی به سایت اتاق بازرگانی استان خود به وب سایت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران به آدرس <http://www.iccim.ir> مراجعه کنید.

مرکز آموزش موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی نیز در 10 استان کشور نمایندگی دارد. شرکت در کلاس های این موسسه نیز برای شما مفید خواهد بود. جهت دستیابی به لیست دوره های آموزشی این سایت به آدرس <http://www.itsr.ir> مراجعه فرمایید.

ضمناً مجموعه ای آموزشی جهت صادرات گام به گام شامل نحوه اجرای یک قرارداد صادراتی، فرهنگ صادرات، مدیریت صادرات، ابزارهای بازاریابی و شرکت در مناقصات بین المللی بوسیله سازمان توسعه تجارت ایران تهیه شده است که با مراجعه به سایت سازمان توسعه تجارت ایران¹ از طریق لینک زیر می توانید اطلاعات مفیدی در این زمینه کسب کنید.

<http://fa.tpo.ir/documents/document/0/12753/portal.aspx>

مراحل انجام صادرات

انجام صادرات و فروش کالا در بازارهای خارجی از ظرائف و حساسیت های خاصی برخوردار است، که عدم توجه به آنها ممکن است سرمایه گذاری های انسانی و مالی را در این خصوص به هدر دهد. صادرات مانند هر کار تجاری دیگر نیازمند آینده نگری، برنامه ریزی، آشنایی با روش های علمی، تحرک لازم و جلب اعتماد خریداران خارجی است. مراحل صدور کالا را می توان به شرح زیر فهرست نمود:

1. **بازاریابی:** اولین و مهمترین قدم در انجام صادرات است. بازاریابی یعنی شناخت بازارهای خارجی و راههای نفوذ به آن که دستیابی به این شناخت از طریق مذاکره با خریداران، استفاده از اطلاعات و آمارهای رسمی، شرکت در نمایشگاه های بین المللی، تماس با رایزن های بازرگانی در سفارتخانه ها و اتاق های بازرگانی و همچنین استعلام از موسسات بین المللی و مراکزی که در این مورد خدمات ارائه می دهند امکانپذیر است. همچنین

¹ <http://www.tpo.ir>

- شناسائی کالاهای رقیب و کیفیت و قیمت آنها در بازار موردنظر و استفاده از روشهای تبلیغاتی برای معرفی کالا نقش مهمی در موفقیت یک صادرکننده دارند.
2. **صدور پروفرما (پیش فاکتور):** صادرکننده باید پروفرما یا پیش فاکتور را که حاوی مشخصات کالا و فروشنده آن است برای خریدار ارسال نماید.
3. **تهیه و تدارک و بسته بندی:** صادرکننده در این مرحله باید کالا را تهیه و مطابق با توافق به عمل آمده بسته بندی نماید.
4. **تعیین قیمت صادراتی:** صادرکننده برای تعیین قیمت کالاهای صادراتی خود باید به کمیسیون نرخ گذاری مراجعه کند. این کمیسیون مرکب از نمایندگان وزارت بازرگانی، مرکز توسعه صادرات (سازمان توسعه تجارت فعلی)، وزارت صنایع، گمرک ایران و بانک مرکزی می باشند.
5. **کسب مجوز صدور از ارگان ها و سازمان های ذیربط:** پس از بازاریابی صادرکننده باید مجوز صدور کالا را از وزارتخانه های صنعتی، کشاورزی و یا بازرگانی کسب نماید. ولی در حال حاضر صدور اغلب کالاها نیاز به مجوز ندارد و فقط برای کالاهای خاصی مجوزهای موردی صادر می شود.
6. **اظهار کالا به گمرک:** در این مرحله کالا به گمرک حمل می شود و اظهارنامه خروجی یا صادراتی تنظیم و به گمرک ارائه می گردد. پس از ارزیابی کالا و پلمپ کردن بسته ها جواز خروجی (پروانه صادراتی) اخذ می گردد.
7. **عقد قرارداد حمل و بیمه:** صادرکننده با یکی از شرکت های معتبر حمل و نقل بین المللی قرارداد حمل امضاء می کند و همچنین کالا را تا رسیدن به مقصد بیمه می کند.
8. **دریافت گواهی بازرسی کالا:** این گواهی که معمولاً مورد درخواست خریدار است توسط موسساتی که موارد توافق طرفین قرار گرفته است صادر می شود.
9. **صدور فاکتور و اخذ گواهی مبدأ:** صادرکننده در این مرحله باید فاکتور فروش کالای خود را صادر و به تایید اتاق بازرگانی محل برساند و اتاق بازرگانی گواهی مبدأ کالا را صادر خواهد نمود.
10. **ارسال کالا:** صادرکننده جواز خروجی را به شرکت حمل و نقل تحویل می دهد و شرکت مزبور براساس آن بارنامه حمل صادر و کالا را از گمرک بارگیری و به مقصد حمل می کند.

تعرفه (حقوق ورودی)

تعرفه یا حقوق ورودی عبارت است از مالیات و عوارضی که دولت ها به دلایل حمایتی یا مالی و یا ترکیبی از آنها از کالاها اخذ می کنند. اصطلاحاً این دریافتی به حقوق گمرکی (Customs Duties) نیز مرسوم است. در ادامه تقسیم بندی های متفاوتی از حقوق ورودی آمده است:

1. تقسیم بندی تعرفه براساس چگونگی دریافت

- **تعرفه ارزشی:** تعرفه گمرکی ممکن است براساس ارزش کالا دریافت شود، که در این صورت آن را تعرفه ارزشی می نامند. در این روش، حقوق و عوارض گمرکی کالا یا تعرفه آن درصدی از ارزش آن کالا را تشکیل می دهد که باید به گمرک پرداخت شود.
- **تعرفه ثابت:** تعرفه گمرکی در مواقعی براساس مقدار آن کالا (وزن یا تعداد) وضع می شود.
- **تعرفه مرکب:** تعرفه گمرکی در مواردی براساس ترکیبی از دو روش تعرفه ارزشی و تعرفه ثابت دریافت می شود.

2. تقسیم بندی تعرفه براساس تسهیلات یا تبعیضات: بر مبنای تقسیم بندی دیگری که انگیزه و علل آن، برقراری تسهیلات یا ایجاد تبعیضات یا موانع، جهت ورود و صدور کالا، کشور، اتحادیه و یا منطقه اقتصادی خاصی باشد تعرفه گمرکی ممکن است یک ستونه یا دو ستونه یا سه ستونه باشد.

- **تعرفه یک ستونه:** تعرفه ای بدون تبعیض است. به طوری که برای کلیه کالاهای وارده از کلیه کشورها به صورت یکسان و بدون انعطاف اجراء می گردد.
- **تعرفه دو ستونه:** در این سیستم تعرفه، برای هر کالایی دو نوع حقوق و عوارض گمرکی وضع شده است. یک نوع آن حد بالا یا تعرفه حداکثر است ولی در حد دیگر، مجموعه ای از تعرفه های کاهش یافته برای برخی کشورها است از طریق مذاکره و انعقاد پروتکل و یا قراردادهای آنها اختصاص می یابد.
- **تعرفه سه ستونه:** تعرفه سه ستونه شکل گسترده تعرفه دو ستونه است که به آن ستون دیگری افزوده شده و در حد پایین تری از حقوق گمرکی از کشورها تعیین و اعمال می شود، که آن را "سیستم تعرفه های ترجیحی" نیز می نامند. این سیستم برای افزایش تجارت بین اعضاء مختلف در گروه می باشد.



دفتر مشاوره بازاریابی صادراتی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

حمل و نقل بین المللی

برای دست یابی به اطلاعات مربوط به انواع حمل و نقل‌های موجود و چگونگی شرایط آن‌ها و همچنین دریافت لیست شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی می‌توانید به سایت انجمن سراسری شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی ایران به آدرس <http://www.itair.ir> مراجعه نمایید.

تسهیلات و حمایت‌های وبسایت سازمان توسعه تجارت ایران؛

➤ صادرات و واردات:

این قسمت شامل ارائه خدمات و اطلاعاتی در ارتباط با موارد ذیل می‌باشد:

- صادرات غیر نفتی
- صادرات خدمات
- خدمات بازرگانی (شامل گمرک، استاندارد، بیمه، بانک، ارز و صندوق ضمانت، حمل و نقل، بسته بندی صادراتی و سرمایه گذاری خارجی)
- آمار واردات
- ثبت سفارش

➤ آمارهای تجاری:

در این قسمت عملکرد تجارن کشور را به تفکیک سال و ماه می‌توانید مشاهده نمایید.

➤ قوانین و مقررات:

علاوه بر امکان دریافت کتاب مقررات صادرات و واردات در این قسمت، اطلاعاتی اعم از قوانین و مقررات تجاری، بخش نامه‌ها و فرمهای اداری مربوطه قابل استخراج می‌باشد.

➤ نمایشگاه و هیأت تجاری :

رویدادها و نمایشگاه‌ها :

سازمان توسعه تجارت ایران با هدف گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور، توسعه حضور بنگاه‌های صادراتی در بازارهای هدف، بخشی از هزینه‌های برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی یا شرکت در نمایشگاه‌های بین-المللی را به شکل‌ها و بنگاه‌های تولیدی، صنفی و صادراتی غیردولتی، مبتکرین، مخترعین و کارآفرینان پرداخت

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

خواهد کرد. لیست نمایشگاه های مورد تایید سازمان توسعه تجارت ایران در سایت این سازمان² موجود می باشد. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد هر یک از موارد عنوان شده می توانید به سایت فوق الذکر مراجعه یا با دفتر خدمات مشاوره بازاریابی تماس حاصل نمایید.

هیأت های تجاری و بازاریابی:

یکی از اهرم های مناسب توسعه صادرات و بسط روابط اقتصادی با کشورهای هدف (در سال های اخیر) اعزام هیئت های تجاری اقتصادی و بازاریابی به کشورهای مذکور بوده است. بی شک با اعزام یک هیئت تجاری به خارج از کشور نسبت به سفرهای تجاری انفرادی می توان به مذاکرات عمق بیشتری بخشید و سرپرستان و مسئولین اینگونه هیئت ها در صورت تجربه کافی و انتخاب و اجرای برنامه های مفید و سازنده می توانند حتی در اولین سفر و ملاقات و مذاکره با طرف های تجاری و ایرانی دست به ابتکارات جالبی بزنند که منتهی به عقد قراردادهای قطعی و واقعی تجاری گردد.

به جرأت می توان اظهار نمود که دستاوردهای حرکت های انفرادی و شخصی و مسافرت به کشورهای دیگر حتی اگر به صورت کاملاً علمی و تخصصی برنامه ریزی و اجرا گردد علاوه بر داشتن هزینه های بسیار بالا امکان مذاکره و حضور در جلسات با مقامات ارشد کشور هدف را نخواهد داشت. در صورتیکه در حرکت های جمعی و در جمع یک هیئت نه فقط تمام مزایایی که در حرکت انفرادی وجود دارد را در خود بلکه دستاوردهای بسیار بالاتر تجاری و ... نصیب می گردد و این در صورتی است که اعزام یک هیئت کاملاً برنامه ریزی شده صورت گیرد.

به استناد بند الف ماده هشت دستورالعمل حمایت از صادرات غیر نفتی کشور و به منظور گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی، حضور و ماندگاری در بازارهای هدف و دستیابی به اهداف صادراتی کشور، پرداخت بخشی از هزینه های پذیرش هیأت های تجاری، بازاریابی و سرمایه گذاری در صورت تأمین منابع مالی لازم در چارچوب آیین نامه مشخص قابل پرداخت می باشد.

علاوه بر سازمان توسعه تجارت ایران، سازمان های ذیل نیز مجری پذیرش هیئت های تجاری و بازاریابی می باشند:

1. اتحادیه ها، انجمن ها، تشکل های صادراتی و صندوق های غیردولتی توسعه صادرات
2. اتاق مرکزی تعاون جمهوری اسلامی ایران
3. اتاق های بازرگانی و صنایع و معادن
4. شرکت های خدمات مسافرتی بین المللی مجاز که صلاحیت های فنی و اجرایی آن ها به تأیید مراجع ذیربط و سازمان توسعه تجارت ایران رسیده باشد.

² <http://farsi.tpo.ir>

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف

تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir

<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

5. سازمان‌های بازرگانی استان‌های کشور
6. نمایندگی‌ها و رایزنان بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور
7. مجریان نمایشگاه‌های بین‌المللی تخصصی - داخلی دارای مجوز

➤ تماس‌ها و منابع اطلاعات تجاری

در قسمت تماس‌های تجاری امکان دسترسی به بانک اطلاعات تماس صادرکنندگان نمونه، دایرکتوری صادرکنندگان کالا، وب‌سایت اتاق‌های مشترک بین‌المللی و اطلاعات مربوط به رویدادهای تجاری کشورهای جهان موجود می‌باشد. همچنین قسمت منابع اطلاعات تجاری شامل دو بخش اطلاعات داخلی و بین‌المللی می‌باشد که آدرس وبسایت نهاد و ارگان‌های داخلی و بین‌المللی دخیل در تجارت کشور را در اختیار مراجعین قرار می‌دهد. ضمن اینکه در این قسمت گزارش‌های کشوری، اطلاعات مربوط به نشریات تجاری و همچنین اطلاعات تماس دفتر بازرگانی کشورها گردآوری شده است.

➤ رایزنان بازرگانی

برای دستیابی به اطلاعات بیشتر و همچنین کسب آگاهی از کسب و کار در کشورهای مختلف از لحاظ فعالیت‌های بازرگانی، می‌توان از کمک رایزنان بازرگانی نیز استفاده نمود. قاعدتا کشورهایی که در آن‌ها رایزنان بازرگانی در حال فعالیت هستند، با توجه به تسهیلاتی (در ادامه شرح وظایف این افراد آمده است) که این افراد برای بازرگانان فراهم می‌سازند، برای انجام صادرات بازارهای هدف مناسبی به شمار می‌آیند. برای کسب اطلاعات بیشتر از اطلاعات پایه در مورد کشورهای هدف، مشخصات رایزنان بازرگانی و راه‌های برقراری تماس و ارتباط با آن‌ها به آدرس‌های زیر مراجعه نمایید.

پایگاه اطلاعاتی رایزنان بازرگانی در کشورهای هدف:

<http://fa.tpo.ir/documents/document/13015/16755/portal.aspx>

لیست اطلاعات تماس رایزنان بازرگانی:

<http://farsi.tpo.ir/index.aspx?fkeyid=&siteid=1&pageid=319>

وظایف شعب یا نمایندگی‌های برون مرزی سازمان توسعه تجارت ایران به شرح زیر است:

- مطالعه و بررسی بازار کشور محل استقرار از لحاظ جذب کالاها و خدمات قابل صدور ایران و تهیه فهرست کالاهای قابل عرضه به بازار مزبور.
- اطلاع‌رسانی به صادرکنندگان کالاها و خدمات ایرانی و واردکنندگان بالقوه کالا و خدمات از ایران.

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir

<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

- ارائه خدمات مشورتی درباره اقتصاد و بازرگانی ایران به متقاضیان مستقر در بازار هدف.
- ارائه اطلاعات درخصوص ویژگی های بازار محل استقرار نمایندگی یا شعب سازمان به تجار و صنعتگران ایرانی و سازمانهای اقتصادی ذیربط.
- راهنمایی سرمایه گذاران خارجی که درصدد سرمایه گذاری در ایران هستند و بالعکس.
- ارسال مناقصه های ذیربط برای صادرکنندگان یا تولید کنندگان ایرانی در اسرع وقت.
- کمک به معرفی و تبلیغ کالاها و خدمات صادراتی ایران و ارائه نظرات مشورتی در این زمینه به صادرکنندگان ایرانی.
- تسهیل مسافرت هیأت های اقتصادی یا بازرگانی عازم ایران یا هیأت های بازرگانی و اقتصادی که از جمهوری اسلامی ایران به کشور محل فعالیت شعبه یا نمایندگی سازمان اعزام می شوند و ارائه نظر مشورتی درخصوص ترکیب و ویژگیهای آنها.
- کمک به حل و فصل دعاوی تجاری که بین صادرکنندگان ایرانی و طرفهای تجاری آنها در محل فعالیت شعبه یا نمایندگی سازمان به وجود می آید.
- همکاری در برپایی نمایشگاه های اختصاصی یا تخصصی ایران در بازار هدف و کمک به مشارکت شرکتهای ایرانی در نمایشگاه های بین المللی در آن بازار.
- کمک به برگزاری اجلاسهای مشترک و همکاری در انعقاد قراردادهای تجاری و تفاهم نامه های مورد نظر.
- بررسی فعالیتهای اقتصادی رقبای تجاری ایران در قلمروی فعالیت شعبه /نماینده گی و ارائه نتایج آن به سازمان.
- بررسی مشکلات کالاهای صادراتی ایران یا نقاط ضعف و قوت آنها از طریق نظرسنجی های موردی.
- برقراری ارتباط مستقیم بین واردکنندگان کالا و صادرکنندگان ایرانی .
- گردآوری اطلاعات فنی و تخصصی درباره کالاهای جدید عرضه شده به بازار هدف که امکان ساخت آنها در ایران موجود است و ارسال این اطلاعات به سازمان.
- کمک به ایجاد شورای مشترک بازرگانان ایرانی، اتاق های مشترک یا ایجاد تشکلهای دیگری که وجود آنها می تواند به بسط مناسبات اقتصادی جمهوری اسلامی ایران با بازار هدف کمک کند.
- کسب اطلاعات دقیق در مورد فعالیت رایزن های بازرگانی کشورهای دیگر در حوزه استقرار شعبه یا نمایندگی سازمان.
- ارزیابی نمایشگاه های تخصصی یا بین المللی بر پا شده در کشور مورد نظر با عنایت ویژه به نحوه مشارکت موسسات و شرکتهای ایرانی در نمایشگاه های مزبور.
- تهیه گزارشهای تحلیلی پژوهشی درخصوص موضوعات مورد نظر سازمان .
- گردآوری نمونه هایی از کالاهای رقیب درحد امکانات شعبه یا نمایندگی (یا کاتالوگ و بروشور کالاهایی که امکان خرید یا هیه و نگهداری آنها مقدور نیست).

- گردآوری اطلاعاتی درخصوص سازمانهای اقتصادی بازرگانی، تشکلهای تجاری، کانال های توزیع کالا، واردکنندگان، عمده فروشان و کلیه موضوعاتی که آگاهی از آنها می تواند به گسترش تجارت خارجی ایران کمک نماید درمحل شعبه یا نمایندگی.
 - تنظیم برنامه فعالیتهای شعبه یا نمایندگی در مقاطع زمانی معین با توجه به اقداماتی که انجام آنها برای توسعه صادرات کالاها و خدمات ایرانی به بازار مورد نظر ضروری به نظر می رسد.
 - انجام سایر فعالیتهایی که سازمان در چارچوب وظایف قانونی خود به شعبه یا نمایندگی محول نماید.
- چگونگی جانمایی هریک از موارد یاد شده در بالا بر روی صفحه اصلی سایت سازمان توسعه تجارت ایران در تصویر زیر آمده است.



The screenshot shows the official website of the Tehran Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture (TCCIM). The header includes the organization's name in Persian and English, along with its logo. The main navigation menu is highlighted in blue and includes links for 'Export', 'Import', 'Trade Promotion', 'Statistics', 'Legal', 'News', 'Contact', and 'About Us'. Below the menu, there is a large banner image showing a group of people in a meeting. To the right of the banner, there is a section titled 'Services' (خدمات) which lists various services offered by the organization, such as 'Export Promotion' (توسعه صادرات), 'Import Promotion' (توسعه واردات), 'Trade Promotion' (توسعه تجارت), 'Statistics' (آمارهای تجاری), 'Legal' (قوانین و مقررات), 'News' (نمایشگاه و شب های تجاری), 'Contact' (تماس های تجاری), and 'About Us' (منابع اطلاعات تجاری). The bottom section of the page features a globe with flags and a list of 'News' (اخبار) items, including 'Export Promotion' (توسعه صادرات), 'Import Promotion' (توسعه واردات), and 'Trade Promotion' (توسعه تجارت).

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

➤ اتحادیه ها و تشکل های صادراتی

اتحادیه یا تشکل صادراتی، نهادی است متشکل از اعضای مختلف که در یک حوزه تخصصی خاص فعالیت کرده و دارای شخصیت حقوقی و مستقل می باشد. این نهادها به صورت صنفی و غیر انتفاعی به نفع اعضای خود فعالیت می کنند.

نقش اتحادیه ها و تشکل ها در توسعه صادرات غیر نفتی

- حلقه واسط بین بنگاههای کوچک و متوسط و دولت جهت انتقال و انعکاس نظرات، طرحها، ایده ها و
- اخذ نظر اعضا، پردازش و تحلیل نظرات و تصمیم سازی برای دولت و مسئولین
- برنامه ریزی و مدیریت جهت ایجاد انسجام، اتحاد و یکپارچگی فی ما بین اعضا
- اتخاذ جهت گیری های کاری و تخصصی و تدوین برنامه های راهبردی و عملیاتی جهت محقق سازی اهداف
- شناسایی موانع قانونی گسترش فعالیتهای اقتصادی و تجاری و کمک به رفع آنها
- ایجاد همبستگی و یکپارچگی بین بنگاهها و جلوگیری از ایجاد رقابت مخرب بین ایشان
- کمک به بهبود قوانین و مقررات و...
- ارائه خدمات مشاوره ای و اطلاعاتی به روز راجع به کالاها، رقبا، قراردادهای بازاریابی و قواعد تجاری و امثالهم
- به بنگاهها و صادر کنندگان
- حضور قوی و موثر در مراجع تصمیم گیری دولتی و...

رئوس سیاست های حمایتی سازمان از اتحادیه ها و تشکل های صادراتی

- زمینه سازی تدوین برنامه راهبردی توسعه صادرات اتحادیه و تشکل صادراتی
- ثبت اطلاعات و تشکیل پرونده اتحادیه ها و تشکلها در قالب بانک اطلاعات تخصصی
- زمینه سازی صدور پروانه صادراتی برای اتحادیه ها و تشکلها
- برنامه ریزی اجرای طرح رده بندی و رتبه بندی اتحادیه ها و تشکل های صادراتی
- کمک به اجرای طرحهای توسعه و توانمند سازی اتحادیه ها و تشکل ها
- حمایت از توسعه و تقویت زیر ساختهای تخصصی صادراتی مرتبط
- فراهم آوردن شرایط حضور در رویدادهای تخصصی داخلی و خارجی
- کمک به انجام فعالیتهای تبلیغاتی، نام و نشان تجاری (برند) در حوزه صادرات نظیر چاپ بروشور، فعالیتهای رسانه ای و تبلیغ در بازارهای هدف و توسعه و به هنگام سازی سایت و پورتال اطلاع رسانی

- حمایت از انجام طرحهای مطالعاتی و تحقیقاتی در زمینه های تحقیقات بازار و کالا ، شناخت بازارهای هدف، توسعه محصولات جدید، شناسایی فرصتهای تجاری و تدوین برنامه راهبردی توسعه صادرات اتحادیه یا تشکل
- اعطای تسهیلات و حمایت به منظور افزایش تعداد و ترکیب اعضای فعال تشکل های صادرات گرا در چارچوب خوشه های صادراتی، شرکتهای مدیریت صادرات، کنسرسیوم های صادراتی و انجمن ها و اتحادیه های صادراتی

➤ معاونت بازاریابی و تنظیم روابط

دفاتر بازاریابی آسیا و اقیانوسیه، اروپا و آمریکا و عربی و آفریقا معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران نیز در زمینه مبادلات تجاری به اقصی نقاط دنیا اطلاعات مفیدی را به تجار و بازرگانان ارائه می دهد. برای دریافت اطلاعات تماس این دفتر به قسمت منابع اطلاعات تجاری < گزارش های مطالعاتی > راهنمای بازرگانی کشورها مراجعه نمایید.

➤ سرمایه گذاری خارجی

بخش سرمایه گذاری خارجی سازمان توسعه تجارت ایران اطلاعات مفیدی در زمینه آمار سرمایه گذاری خارجی در ایران، قوانین و مقررات و فرصت های سرمایه گذاری ایران در سایر کشورها، جذب سرمایه گذاری در استان ها و پیوندهای مفید ارائه میدهد. برای دریافت اطلاعات مورد نظر در این خصوص به قسمت صادرات < خدمات بازرگانی > سرمایه گذاری خارجی مراجعه نمایید.

➤ اعتبار صادراتی و سرمایه گذاری در ایران

عدم وصول بموقع مطالبات از خریداران خارجی در اغلب اوقات صادرکننده را با بحران نقدینگی مواجه ساخته و در تنگنای مالی قرار می دهد و در نتیجه باعث ناتوانی وی در ایفای تعهدات مالی به اعتبار دهندگان داخلی و گاهی اوقات منجر به ورشکستگی کامل وی می گردد. از اینرو مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی (ECAS)، بعنوان یکی از اجزا مهم و حیاتی نظام مالی صادراتی و یکی از ارکان زیربنایی اقتصادی جهت کاهش ریسک صادرکنندگان اهمیت می یابند.

وظیفه اصلی مؤسسات بیمه اعتبار صادراتی بیمه نمودن قراردادهای صادراتی در مقابل خطر عدم پرداخت می باشد. این مؤسسات خطر کلاهبرداری، تقلب و ورشکستگی را مدیریت نموده و از این طریق صادرکنندگان و بانکها را در برابر خسارات احتمالی حمایت نموده و در عین حال اعتبار اعطایی بانکها به صادرکنندگان را تحت پوشش قرار می دهند. بدین ترتیب مؤسسات اعتبار صادرات با بسط فرصت های بازار امکان و قدرت رقابت صادرکنندگان را در مقابل رقبایشان فراهم می آورد. بطور خلاصه مؤسسات اعتبار صادراتی از طریق سازوکار مدیریت ریسک پرداختها می توانند:

- ✓ اعتماد صادرکنندگان را از طریق پوشش ریسکهای سیاسی و تجاری افزایش دهند
- ✓ ظرفیت رقابت با سایر رقبا در سایر کشورها را ایجاد نمایند

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) ، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

- ✓ اطلاعات مستند و قابل اتکاء را جمع آوری و به روز نموده و در اختیار صادرکنندگان قرار دهند
- ✓ مشاوره های کارشناسی فنی در رابطه با تجارت و تأمین مالی خارجی ارائه دهند
- ✓ در امر تأمین مالی قبل و بعد از حمل از طریق بانکها به صادرکنندگان کمک کنند
- ✓ تجارت بین المللی را تسهیل نمایند
- ✓ فرصت های بازار را بسط دهند
- ✓ از طریق جایگزینی معاملات حساب باز بجای اعتبارات اسنادی، موجبات صرفه جوئی در هزینه و زمان صادرکنندگان را فراهم نمایند
- ✓ ارتباط صادرکنندگان با مشتریان خارجی را ارتقاء دهند

صندوق ضمانت صادرات ایران نیز بعنوان مؤسسه بیمه اعتبار صادراتی ایران، یکی از سازمانهای متولی حمایت از صادرات کشور بوده که تحت نظارت وزارت بازرگانی فعالیت می نماید. این مؤسسه در پی کاهش قیمت نفت در دهه هفتاد میلادی، با کمک UNCTAD تاسیس گردید. این صندوق از طریق چهار دسته از خدمات قابل ارائه، به انجام رسالت خویش اقدام می نماید:

- الف - خدمات بیمه ای
- ب - کمک به تأمین مالی صادرات کالاها و خدمات
- ج - پوشش طرحهای سرمایه گذاری
- د - ارائه خدمات مشاوره ای

جهت کسب اطلاعات و جزئیات بیشتر به قسمت صادرات < خدمات بازرگانی > بیمه، بانک، ارز، صندوق ضمانت و یا وبسایت صندوق ضمانت صادرات ایران به آدرس <http://www.egfi.org> مراجعه نمایید .

بانک توسعه صادرات ایران

یکی از دستاوردهای گرانقدر پیروزی انقلاب اسلامی، تأسیس بانک توسعه صادرات ایران است که ایفای نقش بانک صادرات-واردات ایران (EXIM) را بر عهده دارد. لزوم وجود سازمانی در کشور که بتواند کمبود یک نهاد مالی معتبر و موجه در بخش صادرات - واردات کشور را بر طرف سازد، یکی از نکاتی است که تا زمان پیروزی انقلاب، کم اهمیت تلقی گردیده بود. رفع این نقیصه از ابتدای تدوین قانون عملیات بانکی بدون ربا در ایران، مطمح نظر مقامات اقتصادی دولت جمهوری اسلامی ایران قرار گرفت و بر اساس آن در تاریخ 1370/4/19 بانک توسعه صادرات تأسیس شد و عملاً از شهریور ماه 1371 آغاز به کار کرد و از آن هنگام، در راستای پیشبرد اهدافی که بانک بر عهده داشت، با کارکنان و کادری متخصص و ورزیده، در خدمت صادرات کشور قرار گرفت. فرآیند عملکرد این بانک در طول سالهای گذشته نمایانگر این واقعیت است که بانک از طریق توجه به سرعت و دقت در روند کار، موجبات جلب اعتماد و رضایت

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

مشتریان خود را فراهم ساخته و علاوه بر آن، اعتماد بانک‌ها و سازمان‌های بین‌المللی را نیز به خود جلب نموده است. امکانات بالقوه تولید و صدور کالا در کشور، می‌تواند با اتکاء به خدمات مالی و جانبی بانک تخصصی توسعه صادرات ایران به فعل در آمده و به جایگاه شایسته خود در بازارهای جهانی دست یابد.

نگاهی به برخی از اهداف و مقاصد بانک توسعه صادرات ایران

رسالت این بانک با توجه به اهداف کلان اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور کمک به توسعه صادرات غیرنفتی و گسترش مبادلات تجاری و اقتصادی با سایر کشورها است. لذا در راستای رسالت فوق، بانک توسعه صادرات ایران موضوعات زیر را دنبال می‌نماید:

- اعطای تسهیلات و اعتبارات کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت صادراتی
- تضمین اعتبارات صادراتی و صدور ضمانتنامه عهده بانکها و مؤسسات مالی داخلی و خارجی برای اعطای تسهیلات مالی به فعالیتهای صادراتی
- اعطای تسهیلات سرمایه گذاری برای پروژههای صادراتی در داخل و خارج از کشور
- اعطای تسهیلات صادراتی به خریداران کالاها و خدمات صادراتی کشور به صورت مستقیم یا غیر مستقیم از طریق بانکها و مؤسسات مالی معتبر سایر کشورها
- اعطای اعتبارات وارداتی به واردکنندگان داخلی برای تأمین مواد اولیه و کالاهای تبدیلی جهت صادرات و همچنین ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز
- اعطای تسهیلات و انجام هر گونه عملی که موجب ارتقاء کیفیت و بالا بردن وضعیت رقابتی صادرات کشور می‌شود
- تأمین مالی مجدد تسهیلات اعطاء شده برای تولید داخلی به منظور امور صادراتی به خریداران و صادرکنندگان داخلی
- انجام عملیات کارگزاری نظیر کارگزاری اجرای قراردادهای موافقت‌نامه‌های بازرگانی و تجاری با دیگر کشورها و انجام هر گونه معاملات ارزی
- ارائه خدمات مشورتی و اطلاعاتی به صادرکنندگان و سایر مراجع ذیربط در امور صادراتی کشور
- اعطای تسهیلات لازم جهت حمایت و پیشبرد صنعت حمل و نقل و توریسم، بازاریابی، شرکت در مناقصات صادراتی، صدور گواهینامه کیفیت و مبدا کالا و همچنین اعطای تسهیلات به منظور توسعه و گسترش صنایع دستی برای صادرات و نیز به مؤسسات و مراکز علمی و تحقیقاتی به منظور تشویق امر تحقیق در توسعه صادرات

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>

- افتتاح و نگهداری حسابهای بانکی، خرید و فروش اوراق بهادار و اسناد معتبر تجاری، تنزیل و تنزل مجدد، تضمین اوراق و اسناد بازرگانی، چک برات و بروات ارزی، قبول پرداختهای بانکی و حوالجات تلگرافی، خرید و فروش ارز و مسکوکات طلا و نقره، دریافت و پرداخت تسهیلات، گشایش اعتبارات اسنادی و به طور کلی سایر اموری که بانک برای انجام فعالیتهای صادراتی لازم بداند.³

➤ معرفی شوراها و اتاقهای مشترک

اتاقهای مشترک برای تشویق و توسعه روابط و مبادلات عاملهای اقتصادی ایرانی و خارجی تشکیل می شوند و به نحوی عمل خواهند کرد که به رشد و تقویت همکاریهای اقتصادی دو کشور کمک نمایند. کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی ایرانی و خارجی که در ارتباط با مبادلات اقتصادی فیما بین ایران و کشور خارجی خاص فعالیت داشته و دارند می توانند به عضویت اتاقهای مشترک در آیند. اعضای ایرانی اتاق مشترک باید قبلاً به عضویت یکی از اتاقهای بازرگانی و صنایع و معادن ایران پذیرفته شده و عضویت آنها معتبر باشد.

اتاقهای مشترک وابسته به اتاق ایران هستند، اما در قبال اعمال و تعهدات خود دارای مسئولیت حقوقی و مالی مستقل می باشند. شخصیهایی که در تحقق اهداف اتاق مشترک و پیشرفت مناسبات اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و کشور مقابل خدمات فوق العاده انجام داده و یا ممکن است در آینده منشا خدمات ارزنده گردند، با تصویب هیات مدیره می توانند به عضویت یا ریاست افتخاری اتاق مشترک پذیرفته شوند. لیست اتاقهای مشترک در ادامه می آید:

ایران و آلمان، ایران و ارمنستان، ایران و استرالیا، ایران و افغانستان، ایران و انگلیس، ایران و ایتالیا، ایران و بلژیک، ایران و روسیه، ایران و سوئد، ایران و عراق، ایران و فرانسه، ایران و کانادا، ایران و لیبی و ایران و چین

همچنین در ادامه لیست شوراهای مشترک نیز می آید:

ایران و آفریقا، ایران و اسپانیا و پرتغال، ایران و الجزایر، ایران و امارات، ایران و بحرین، ایران و ترکیه، ایران و تونس، ایران و سوریه، ایران و عربستان، ایران و عمان، ایران و قطر، ایران و مالزی، ایران و مصر، ایران و هلند، ایران و هند، ایران و یمن، ایران و ژاپن و شورای زنان بازرگان.

جهت دسترسی به اطلاعات بیشتر می توانید به آدرس ذیل مراجعه فرمایید :

<http://tpo.ir.servercms1.com/index.aspx?fkeyid=&siteid=1&pageid=279>

³ برگرفته از وب سایت بانک توسعه صادرات ایران به آدرس <http://www.edbi.ir>

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

نحوه شناسایی خریداران، فروشندگان و تولید کنندگان جهانی

شما می توانید با ثبت نام در برخی سایت هایی که به معرفی خریداران و فروشندگان جهانی می پردازند، با انبوهی از خریداران و فروشندگان جهانی از طریق شبکه اینترنت در ارتباط باشید. لازم به ذکر است معرفی این سایت ها به معنی تضمین آنها از اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران به لحاظ حقوقی و قانونی نیست و مسئولیت دقت در نحوه عقد قراردادها و مبادرت به شرکت در معاملات بر عهده کاربر می باشد. برخی از این سایت ها به شرح زیر می باشند:

http://www.alibaba.com (Google Rank: 7/10)	http://www.ecplaza.net (Google Rank: 5/10)
http://www.kompass.com (Google Rank: 7/10)	http://www.tradezone.com (Google Rank: 5/10)
http://www.hktcdc.com (Google Rank: 7/10)	http://www.ec21.com (Google Rank: 5/10)
http://www.ameinfo.com (Google Rank: 7/10)	http://www.exportbureau.com (Google Rank: 5/10)
http://www.globalsources.com (Google Rank: 6/10)	http://www.worldbid.com (Google Rank: 5/10)
http://www.tradeKey.com (Google Rank: 6/10)	http://www.etradeasia.com (Google Rank: 5/10)
http://www.b2bfreezone.com (Google Rank: 6/10)	http://www.importers.com (Google Rank: 4/10)
http://www.toocle.com (Google Rank: 6/10)	http://www.tpage.com (Google Rank: 4/10)
http://www.ttnet.net (Google Rank: 6/10)	http://www.go4worldbusiness.com (Google Rank: 4/10)
http://www.zawya.com (Google Rank: 6/10)	http://www.alilinks.com (Google Rank: 4/10)

همچنین با مراجعه به سایت سازمان توسعه تجارت ایران، در بخش منابع اطلاعات تجاری می توانید به کلیه دایرکتوری های تولیدی تجاری در قاره های مختلف دسترسی یابید .

شایان ذکر است دفاتر بازرگانی کشورهای اروپا و آمریکا، کشورهای عربی و آفریقا و دفتر آسیا و اقیانوسیه (مستقر در سازمان توسعه تجارت ایران) نیز آماده پاسخ گویی به سوالات مخاطبان در حوزه های یاد شده می باشند.

شماره تماس	شماره نمابر	سمت
22664008-9	22664019	مدیرکل دفتر بازرگانی کشورهای اروپا و آمریکا
22664010	22662566	مدیرکل دفتر بازرگانی کشورهای عربی و آفریقا
22664036-7	22664021	مدیرکل دفتر بازرگانی آسیا و اقیانوسیه

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>



دفتر مشاوره بازاریابی صادراتی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مناقضات بین‌المللی

برای در اختیار داشتن لیست مناقضات بین‌المللی می‌توانید به وبسایت سازمان توسعه تجارت ایران مراجعه نمایید که در آن لیستی از این مناقضات از سایتهای زیر خریداری شده است. در صورت عدم بروز رسانی این داده‌ها با دفتر توسعه صادرات تماس حاصل نمایید و مناقضات موردنظر خود را از آن دفتر دریافت نمایید.

<http://www.middleeasttenders.com/>

<http://www.tendersinfo.com/>

شایان ذکر است چنانچه اطلاعات موجود در وبسایت سازمان توسعه تجارت ایران بروز شده باشد، تنها حاوی مناقضات وبسایت اول است و برای دستیابی به مناقضات وبسایت دوم می‌بایست با اطلاعات تماس زیر ارتباط برقرار نمایید.

مدیرکل دفتر توسعه صادرات خدمات
22662554
22662518

نمایشگاه‌های بین‌المللی

یکی از بهترین منابع بازاریابی جهت برقراری ارتباط با شرکای خارجی، شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی می‌باشد. جهت اطلاع از تقویم نمایشگاه‌های بین‌المللی می‌توانید با مراجعه به وبسایت‌های زیر به لیست نمایشگاه‌های دلخواه دست یابید.

<http://www.auma.de>

<http://www.tsnn.com>

<http://www.expodatabase.com>

<http://www.eventseye.com>

در صورت وجود هرگونه سوال دیگر، از تماس یا مکاتبه با ما دریغ نفرمائید.

با تشکر و آرزوی توفیق
دفتر مشاوره بازاریابی صادراتی

آدرس: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، شماره 82، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، طبقه همکف
تلفن: 5-88723801 تلفن مستقیم: 88712881 فکس: 88726824

E-mail: marketing@tccim.ir
<http://www.tccim.ir/HelpDesk/HelpDesk.aspx>