

# راهنمای تجارت ایران با اتحادیه اروپا



مهدی نجات نیا  
۱۴۰۱ - ۲۰۲۲

۲	تحلیل مقدماتی
۴	تصویری از بخش خدمات اتحادیه اروپا
۵	اقتصاد دایره ای
۶	اتحادیه انرژی و اقلیم
۶	قوانین تجاری
۷	مشتری خصوصی
۸	مشتری تجاری
۸	مشتری شما کیست؟
۱۴	حقوق مصرف کننده
۱۵	بازار واحد خدمات
۱۵	آمار صادرات و واردات ۲۸ کشور اتحادیه اقتصادی اروپا با جهان طی ۱۰ سال گذشته
۱۹	آمار صادرات و واردات ۲۸ کشور اتحادیه اروپا با ایران طی ۱۰ سال گذشته
۲۰	فهرست ۱۰ قلم اول کالاهای وارداتی اتحادیه اروپا از جهان در سال ۲۰۲۱
۳۶	۴ مرحله واردات یک محصول
۳۶	فاصله بین ایران تا کشورهای اتحادیه اروپا
۳۸	ثبت شرکت در اتحادیه اروپا
۴۰	نمایشگاهها در اروپا
۳۹	سایتهای اطلاع رسانی نمایشگاههای اتحادیه اروپا
۳۹	نمایشگاههای اتحادیه اروپا در سال جدید میلادی ۲۰۲۳
۵۲	مراکز تجاری ایران در اروپا
۵۲	منابع و مآخذ

## تحلیل مقدماتی

اتحادیه اروپا (EU 28) یک بلوک سیاسی و اقتصادی است، متشکل از ۲۸ کشور عضو که مشمول تعهدات و امتیازات عضویت هستند. هر کشور عضو بخشی از معاهدات موسس اتحادیه است و تابع قوانین الزام آور در داخل نهادهای قانونی و قضایی مشترک است. برای اینکه اتحادیه اروپا سیاست های مربوط به دفاع و امور خارجی را اتخاذ کند، همه کشورهای عضو باید به اتفاق آرا موافقت کنند. مجموع مساحت کشورهای این اتحادیه ۱۰ میلیون مترمربع و جمعیت آن ۵۰۷ میلیون نفر با درآمد ملی تجمعی بیش از ۱۸ تریلیون دلار می باشد. اروپا در ۱ نوامبر ۱۹۹۳ در ماستریخت هلند تأسیس شد. ۲۸ عضو این اتحادیه مهم اقتصادی عبارتند از: اتریش، بلژیک، بلغارستان، کرواسی، قبرس، چک، دانمارک، استونی، فنلاند، فرانسه، آلمان، انگلستان، یونان، مجارستان، ایرلند، ایتالیا، لتونی، لیتوانی، لوکزامبورگ، مالت، هلند، لهستان، پرتغال، رومانی، اسلواکی، اسلونی، اسپانیا و سوئد.

اتحادیه اروپا یک سازمان پیچیده است که مبتنی بر اشتراک حاکمیت بین سطوح ملی و اروپایی است. این کشور دارای ویژگی های فدرالیستی است علاوه بر این همانند یک مؤسسه متشکل از مؤسسات منحصر به فردی است که هیچ مشابهتی در سطح ملی ندارند، کمیسیون اروپا یک نمونه کامل است. زیرا هم به عنوان یک عامل اجرایی برای اتحادیه اروپا و هم به عنوان منبع پیشنهادهای قانونی عمل می کند.

در نتیجه، عملکرد پیچیده و معماری قانونی اتحادیه اروپا می تواند برای خارجی ها چالش برانگیز باشد. این مورد به ویژه در مورد خدمات، جایی که جنبه های خاصی توسط قوانین تصویب شده در سطح اتحادیه اروپا تنظیم می شود (مثلاً پورتال های آنلاین که به ارائه دهندگان اجازه می دهد به اطلاعاتی در مورد نحوه گسترش خدمات خود در یک کشور عضو دیگر دسترسی داشته باشند) در حالی که سایر عوامل توسط قوانین هر یک از کشورهای عضو تعیین می شود (به عنوان مثال قیمت ها، شرایط کار و غیره)

— آلمان، فرانسه و ایتالیا به صورت جداگانه در میان ۱۰ اقتصاد بزرگ جهان قرار دارند

— در مجموع، اتحادیه اروپا تقریباً ۱۵ درصد از کل تجارت جهانی را تشکیل می دهد

اتحادیه اروپا همچنین یکی از بزرگترین بازارهای جهان است که حدود ۵۰۰ میلیون مصرف کننده دارد .

اتحادیه اقتصادی اروپا در سال گذشته میلادی جمعا مبلغ ۷ تریلیون دلار واردات از جهان داشته است که مبلغ ۱,۲ میلیارد دلار آن از کشور ما ایران بوده است . واردات اتحادیه اروپا از جهان نسبت به سال پیش از آن یعنی ۲۰۲۰ به مبلغ ۵,۶ تریلیون دلار بیش از ۲۵ درصد رشد داشته و درخصوص واردات از ایران نسبت به سال پیش از آن به قرار ۸۳۳ میلیون دلار نشان از ۴۴ درصد رشد می باشد . اما صادرات اتحادیه اروپا به جهان در سال ۲۰۲۱ بالغ بر ۶,۹ تریلیون دلار بوده است که مبلغ ۴,۶ میلیارد دلار آن به ایران بوده است . صادرات اتحادیه اروپا به جهان نسبت به سال پیش از آن که رقم ۵,۹ تریلیون دلار را ثبت نموده است رشدی معادل ۱۷ درصد را نشان می دهد و این رقم درخصوص صادرات به ایران به قرار ۴,۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ بیانگر ۱۲ درصد رشد می باشد به رغم همه تحریمها و محدودیتهای بیماری کرونا در جهان که بیانگر پتانسیلهای وافر این منطقه از جهان برای تجارت با دیگر کشورها بویژه میهمن عزیزمان می باشد .

### تصویری از بخش خدمات اتحادیه اروپا

- بخش خدمات بیش از دو سوم تولید ناخالص داخلی اتحادیه اروپا و حدود ۹۰ درصد از ایجاد شغل در اتحادیه اروپا را تشکیل می دهد
- خدمات مالی یک زیربخش حیاتی است و مراکز مالی بین المللی کلیدی مانند لندن، فرانکفورت و دوبلین در حال حاضر در اتحادیه اروپا واقع شده اند.
- زیربخش های مهم و رو به رشد:
- خدمات حرفه ای (حقوقی، مشاوره)
- خدمات فنی (معماری، مهندسی)
- خدمات دیجیتال

— خدمات تجاری اتحادیه اروپا ۲۶ درصد از کل معاملات خدمات جهانی و بیش از ۴۰ درصد از نظر تراز پرداخت ها را تشکیل می دهد.

— اتحادیه اروپا یک بازار واحد است. بازار واحد ("بازار داخلی") در دهه های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ با حذف تدریجی موانع فنی و فیزیکی برای جابجایی افراد، کالاها، خدمات و سرمایه ایجاد شد. بازار واحد با دسترسی به ۲۷ بازار ملی، حدود ۵۰۰ میلیون مشتری بالقوه و قوانین هماهنگ در سراسر اتحادیه اروپا، تجارت در اروپا را برای شرکت ها آسان تر می کند. پاورقی اتحادیه اروپا همچنین تعدادی از سیاست های اتحادیه اروپا (رقابت، علم و فناوری، حمل و نقل، انرژی، محیط زیست و غیره) را برای کمک به عملکرد بازار واحد معرفی کرده است. شهروندان اتحادیه اروپا در منطقه شینگن می توانند آزادانه در این منطقه بدون گذرنامه و کنترل مرزی تردد کنند.

در نهایت، ۱۹ کشور از ۲۸ کشور عضو اتحادیه اقتصادی اروپا ادغام اروپایی را بیشتر پیش بردند و یورو را به عنوان واحد پول مشترک خود پذیرفتند: اتریش، بلژیک، قبرس، استونی، فنلاند، فرانسه، آلمان، یونان، ایرلند، ایتالیا، لتونی، لیتوانی، لوکزامبورگ، مالتا، هلند، پرتغال، اسلواکی، اسلوونی و اسپانیا. این ۱۹ کشور "منطقه یورو" را تشکیل می دهند. یورو در سال ۱۹۹۹ معرفی شد و بعد از دلار آمریکا دومین ارز مهم بین المللی جهان است. این ارز دومین ارز پرمعامله در بازارهای ارز است و در بیش از یک سوم کل معاملات ارزی مورد استفاده قرار می گیرد.

#### — اقتصاد دایره ای

— انتظار می رود هدف به حداکثر رساندن استفاده از یک محصول یا ماده در طول چرخه عمر آن، فناوری ها، محصولات و خدمات پاک تری را به ارمغان آورد (مانند کنترل آلودگی، مدیریت زباله پایدار، و ساخت و ساز زیست محیطی). تا سال ۲۰۳۰، کمیسیون اروپا در نظر دارد تا تمام بسته بندی های پلاستیکی قابل بازیافت باشد. برای این منظور، اقداماتی را برای بهبود بازیافت پلاستیک، محدود کردن زباله ها و زباله های پلاستیکی، و تشویق سرمایه گذاری و نوآوری در پایداری اجرا می کند. این فرصت هایی را برای خدمات

زیست محیطی و فناوری پاک باز می کند. به عنوان مثال، تخصص در مبارزه با زباله های دریایی می تواند فرصت های تجاری ایجاد شده توسط اروپا برای دیگران باشد.

## – اتحادیه انرژی و اقلیم

– اتحادیه اروپا قصد دارد بازار انرژی خود را تغییر دهد تا منابع انرژی ایمن تر، پاک تر، مقرون به صرفه تر و پایدارتر شود. ابتکارات کلیدی اتحادیه اروپا در این زمینه فرصتهایی را برای شرکتهای کانادایی در بازار(های) انرژی اروپا که به طور سنتی تکه تکه شده اند، فراهم می کند که از لحاظ تاریخی تحت کنترل چند ارائه دهنده بزرگ انرژی دولتی بوده اند.

– اتحادیه اروپا به عنوان بخشی از استراتژی بلندمدت انرژی خود، اهداف بهره وری انرژی، انتشار گازهای گلخانه ای و انرژی های تجدیدپذیر را برای سال های ۲۰۲۰ و ۲۰۳۰ تعیین کرده است. برای بلندمدت، کمیسیون اروپا در سال ۲۰۱۸ چشم انداز استراتژیک خود را برای اقتصاد بدون کربن منتشر کرد. تا سال ۲۰۵۰

– چشم انداز بلندپروازانه انرژی و آب و هوا اتحادیه اروپا فرصتهایی را برای ارائه دهندگان خدمات خارجی در صنعت انرژی های تجدیدپذیر و بخش های مرتبط ارائه می دهد. به ویژه در زمینه استفاده از منابع داخلی اروپا برای دستیابی به امنیت انرژی و کربن زدایی اقتصاد، شرکت های ایرانی با توجه به تجربیات خود نقشی ایفا می کنند.

## – قوانین تجاری

– مالیات بر ارزش افزوده یک مالیات بر مصرف است که از اکثر خدمات (و کالاهای) فروخته شده در اتحادیه اروپا اخذ می شود. هر کشور عضو اتحادیه اروپا آزاد است که نرخ مالیات بر ارزش افزوده و معافیت های خود را در چارچوب قانون مالیات بر ارزش افزوده قابل اعمال اعمال کند. به طور کلی، میانگین نرخ مالیات بر ارزش افزوده از ۱۷٪ تا ۲۷٪، با نرخ های کاهش یافته برای خدمات خاص متفاوت است. برخی از لوازم از مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند: فعالیت هایی که در جهت منافع عمومی هستند (مانند مراقبت های

پزشکی و دندانپزشکی، خدمات اجتماعی، آموزش و غیره)، اکثر خدمات مالی و بیمه ای و برخی از لوازم برای زمین ها و ساختمان ها.

— از آنجایی که ممکن است قوانین متفاوتی بسته به نوع خدمات ارائه شده و نوع مشتری که خدمات برای آنها انجام می شود، اعمال شود، به عنوان ارائه دهنده خدماتی که خدماتی را به مشتریان اتحادیه اروپا انجام می دهد یا در داخل اتحادیه اروپا انجام می شود، بررسی اینکه آیا تعهدات مالیات بر ارزش افزوده نیاز به قبل از انجام هر معامله انجام شود.

— قوانین مالیات بر ارزش افزوده قابل اجرا به موارد زیر بستگی دارد

— کشوری که خدمات خود را در آن ارائه می کنید

— نوع خدمات

— ماهیت مشتری شما

— این می تواند منجر به الزام به ثبت نام برای اهداف مالیات بر ارزش افزوده و انجام الزامات خاص مطابقت با مالیات بر ارزش افزوده شود (اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده، فهرست، صدور فاکتورهای مالیات بر ارزش افزوده، حسابداری مالیات بر ارزش افزوده، و غیره). قوانین مالیات بر ارزش افزوده شامل استثنائات بسیاری از قوانین عمومی است که ممکن است بین کشورهای عضو اتحادیه اروپا متفاوت باشد. بنابراین مهم است که با یک مشاور محلی مشورت کنید تا مقررات دقیق قابل اجرا را بررسی کنید و آیا تعهدات خاصی برای انجام دادن وجود دارد یا خیر.

— **مشتری خصوصی**

— اگر گیرنده یک مشتری خصوصی باشد (یعنی غیر مشمول مالیات بر ارزش افزوده)، کشوری که ارائه دهنده خدمات در آن قرار دارد مالیات بر ارزش افزوده قابل اعمال را تعیین می کند. مالیات بر ارزش افزوده توسط ارائه دهنده خدمات پرداخت خواهد شد.

## – مشتری تجاری

– اگر گیرنده یک مشتری تجاری (یعنی یک فرد مشمول مالیات مالیات بر ارزش افزوده) باشد، کشوری که مشتری در آن مستقر است قوانین مالیات بر ارزش افزوده قابل اجرا را تعریف می کند. در این صورت، اگر ارائه‌دهنده خدمات در کشوری که مشتری در آن مستقر است مستقر نباشد یا در آن کشور مؤسسه‌ای نداشته باشد، مالیات بر ارزش افزوده توسط تأمین‌کننده تعلق نخواهد گرفت. در عوض، «معکوس شارژ» خواهد بود – به این معنی که مشتری باید مالیات بر ارزش افزوده را از طریق اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده خود در کشوری که در آن مستقر است محاسبه کند. در فاکتور هیچ گونه مالیات بر ارزش افزوده ذکر نشده است، اما اشاره به اعمال شارژ معکوس است. در این صورت، ارائه دهنده خدمات تعهدی برای ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده در کشور دریافت کننده خدمات نخواهد داشت.

## – خلاصه قانون " محل عرضه "

– شناسایی محل و به چه کسی مالیات بر ارزش افزوده در صورت صادرات خدمات به اتحادیه اروپا باید پرداخت شود.

## – مشتری شما کیست و کجاست؟

– تأیید مکان: برای اطمینان از اینکه مشتری شما در اتحادیه اروپا مستقر است، باید آدرس صورتحساب او را بپرسید

– تأیید هویت: آیا مشتری شما خدمات شما را در ظرفیت شخصی یا حرفه ای خود خریداری می کند؟ یک مشتری تجاری باید یک شماره VAT معتبر داشته باشد. می توانید اعتبار را در پایگاه داده VIES کمیسیون اروپا تأیید کنید .

## – .افروش آنلاین و خدمات از راه دور

## – 1.1 تجارت الکترونیک



- هنگام فروش خدمات آنلاین و الکترونیکی در اتحادیه اروپا EEA ارائه دهندگان خدمات از قوانین اساسی و رایج در مورد اطلاعات اجباری مصرف کننده، قراردادهای آنلاین و ارتباطات تجاری (تبلیغات) پیروی می کنند. دستورالعمل تجارت الکترونیک ۳۱/۲۰۰۰ تضمین می کند که این قوانین در همه کشورهای اتحادیه اروپا و منطقه اقتصادی اروپا هماهنگ هستند، بنابراین تجارت فرامرزی و اطمینان حقوقی برای فروشندگان و حمایت از مصرف کنندگان را تسهیل می کند.
- اگر در اتحادیه اروپا/منطقه اقتصادی اروپا مستقر نباشم، دستورالعمل تجارت الکترونیک برای کسب و کار من اعمال می شود؟
- دستورالعمل تجارت الکترونیک فقط برای مشاغلی که در قلمرو اتحادیه اروپا / منطقه اقتصادی اروپا تاسیس شده اند اعمال می شود. با این حال، با توجه به بعد جهانی تجارت الکترونیک، قوانین اتحادیه اروپا مطابق با قوانین بین المللی تجارت الکترونیک و شرکای تجاری آن، به ویژه چارچوب های WTO و CETA طراحی شده اند. رعایت قوانین اتحادیه اروپا تجارت شما را در اروپا تسهیل می کند.
- دستورالعمل تجارت الکترونیک بر چه خدماتی اعمال می شود؟
- خدمات اطلاعات آنلاین
- فروش آنلاین محصولات و خدمات
- تبلیغات آنلاین
- خدمات حرفه ای
- خدمات سرگرمی و خدمات واسطه ای اساسی، از جمله خدماتی که به طور رایگان به گیرنده ارائه می شود و برای مثال از طریق تبلیغات یا حمایت مالی تامین می شود.
- کدام اطلاعات باید در اختیار مصرف کنندگان قرار گیرد؟

- بر اساس دستورالعمل تجارت الکترونیک، ارائه دهندگان خدمات باید حداقل اطلاعات زیر را به راحتی، مستقیم و دائمی در دسترس قرار دهند:
- جزئیات شرکت
- نام، آدرس جغرافیایی تاسیس و آدرس ایمیل آنها
- نام و شماره ثبت آنها (در صورت ثبت نام در یک ثبت عمومی)
- مشخصات مقام نظارتی مسئول (اگر مشمول طرح مجوز باشد)
- اطلاعات مربوط به نهادهای حرفه‌ای ثبت شده، عناوین حرفه‌ای اعطا شده، و قوانین حرفه‌ای قابل اجرا و همچنین ابزارهای دسترسی به آنها
- شماره شناسایی مالیات بر ارزش افزوده آنها (در صورت ثبت نام)
- قیمت گذاری
- قیمت ها باید به وضوح نشان داده شوند، از جمله اینکه آیا آنها شامل مالیات و هزینه های تحویل هستند یا خیر.
- جزئیات تبلیغات و ایمیل
- ارتباطات تجاری باید به وضوح قابل شناسایی باشد، از جمله هویت شخص یا نهادی که از طرف آن ارسال می شود. پیشنهادات تبلیغاتی و مسابقات یا بازی ها به وضوح قابل شناسایی هستند. اطمینان حاصل کنید که از قوانین حفاظت از داده های شخصی و هرگونه انصراف گیرندگان خود برای جلوگیری از ارتباطات ناخواسته پیروی می کنید (به فصل ۴ در مورد خدمات دیجیتال، حفاظت از داده مراجعه کنید).
- به اشتراک گذاری اطلاعات با مشتریان: مراحل سفارش
- قبل از ثبت سفارش

- توضیح:
- مرحله‌ای که برای انعقاد قرارداد باید طی شود
- زمان و نحوه ثبت قرارداد و دسترسی به آن
- نحوه تصحیح قرارداد در صورت بروز اشتباه
- زبان‌های ارائه شده برای انعقاد قرارداد
- هرگونه کدهای رفتاری مرتبط و نحوه مشاوره آنلاین با آنها
- پس از ثبت سفارش
- II. فروش آنلاین و خدمات از راه دور
- 11.1 تجارت الکترونیک
- هنگام فروش خدمات آنلاین و الکترونیکی در اتحادیه اروپا / EEA، پاورقی ۸ ارائه دهندگان خدمات از قوانین اساسی و رایج در مورد اطلاعات اجباری مصرف کننده، قراردادهای آنلاین و ارتباطات تجاری (تبلیغات) پیروی می کنند. دستورالعمل تجارت الکترونیک ۳۱/۲۰۰۰ تضمین می کند که این قوانین در همه کشورهای اتحادیه اروپا و منطقه اقتصادی اروپا هماهنگ هستند، بنابراین تجارت فرامرزی و اطمینان حقوقی برای فروشندگان و حمایت از مصرف کنندگان را تسهیل می کند.
- اگر در اتحادیه اروپا/منطقه اقتصادی اروپا مستقر نباشم، دستورالعمل تجارت الکترونیک برای کسب و کار من اعمال می شود؟
- دستورالعمل تجارت الکترونیک فقط برای مشاغلی که در قلمرو اتحادیه اروپا / منطقه اقتصادی اروپا تاسیس شده اند اعمال می شود. با این حال، با توجه به بعد جهانی تجارت الکترونیک، قوانین اتحادیه اروپا

مطابق با قوانین بین المللی تجارت الکترونیک و شرکای تجاری آن، به ویژه چارچوب های WTO و CETA طراحی شده اند. رعایت قوانین اتحادیه اروپا تجارت شما را در اروپا تسهیل می کند.

- دستورالعمل تجارت الکترونیک بر چه خدماتی اعمال می شود؟
- خدمات اطلاعات آنلاین
- فروش آنلاین محصولات و خدمات
- تبلیغات آنلاین
- خدمات حرفه ای
- خدمات سرگرمی و خدمات واسطه ای اساسی، از جمله خدماتی که به طور رایگان به گیرنده ارائه می شود و برای مثال از طریق تبلیغات یا حمایت مالی تامین می شود.
- کدام اطلاعات باید در اختیار مصرف کنندگان قرار گیرد؟
- بر اساس دستورالعمل تجارت الکترونیک، ارائه دهندگان خدمات باید حداقل اطلاعات زیر را به راحتی، مستقیم و دائمی در دسترس قرار دهند:
- جزئیات شرکت
- نام، آدرس جغرافیایی تاسیس و آدرس ایمیل آنها
- نام و شماره ثبت آنها (در صورت ثبت نام در یک ثبت عمومی)
- مشخصات مقام نظارتی مسئول (اگر مشمول طرح مجوز باشد)
- اطلاعات مربوط به نهادهای حرفه ای ثبت شده، عناوین حرفه ای اعطا شده، و قوانین حرفه ای قابل اجرا و همچنین ابزارهای دسترسی به آنها
- شماره شناسایی مالیات بر ارزش افزوده آنها (در صورت ثبت نام)

- قیمت گذاری
- قیمت ها باید به وضوح نشان داده شوند، از جمله اینکه آیا آنها شامل مالیات و هزینه های تحویل هستند یا خیر.
- جزئیات تبلیغات و ایمیل
- ارتباطات تجاری باید به وضوح قابل شناسایی باشد، از جمله هویت شخص یا نهادی که از طرف آن ارسال می شود. پیشنهادات تبلیغاتی و مسابقات یا بازی ها به وضوح قابل شناسایی هستند. اطمینان حاصل کنید که از قوانین حفاظت از داده های شخصی و هرگونه انصراف گیرندگان خود برای جلوگیری از ارتباطات ناخواسته پیروی می کنید (به فصل ۴ در مورد خدمات دیجیتال، حفاظت از داده مراجعه کنید).
- به اشتراک گذاری اطلاعات با مشتریان: مراحل سفارش
- قبل از ثبت سفارش
- توضیح:
- مرحله ای که برای انعقاد قرارداد باید طی شود
- زمان و نحوه ثبت قرارداد و دسترسی به آن
- نحوه تصحیح قرارداد در صورت بروز اشتباه
- زبان های ارائه شده برای انعقاد قرارداد
- هرگونه کدهای رفتاری مرتبط و نحوه مشاوره آنلاین با آنها پس از ثبت سفارش
- حمایت از مصرف کننده و تجارت بین المللی
- قوانین اروپایی در مورد حمایت از مصرف کننده به نفع مصرف کنندگان مستقر در بازار اتحادیه اروپا / منطقه اقتصادی اروپا اعمال می شود.

— برای مورد خاص تجارت بین‌المللی با کسب‌وکارهایی که در اتحادیه اروپا/منطقه اقتصادی اروپا مستقر نیستند، قوانین اتحادیه اروپا در مورد حمایت از مصرف‌کننده ممکن است بسته به حوزه قضایی حاکم بر قرارداد یا شرایط تجارت با مصرف‌کنندگان، مطابق با **Rome I (593/2008)** اعمال شود. و مقررات **رم II (864/2007)** در مورد قانون قابل اعمال در تعهدات قراردادی و غیر قراردادی.

#### — حقوق مصرف‌کننده

— مصرف‌کنندگان اتحادیه اروپا هنگام خرید آنلاین یا دور از محل یک خرده‌فروش از درجه بالایی محافظت می‌کنند. شما باید احترام بگذارید:

— یک حق انصراف ۱۴ روزه در سراسر اتحادیه اروپا برای مصرف‌کنندگان پس از انعقاد قرارداد خدمات، برای قراردادهای راه دور و خارج از محل (به عنوان مثال معمولاً تجارت الکترونیک)

— هزینه پرداخت شده توسط مصرف‌کننده باید ظرف ۱۴ روز پس از برداشت بازپرداخت شود

— تاجر باید قبل از انعقاد قرارداد اطلاعات شفافی را در اختیار مصرف‌کننده قرار دهد. این اطلاعات شامل:

— ویژگی‌های خدمات ارائه شده

— نام و آدرس تاجر

— قیمت شامل کلیه مالیات‌ها

— پرداخت

— روش تحویل

— مدت قرارداد

— سیاست بازگشت

- اطلاعات مربوط به محتوای دیجیتال نیز باید واضح باشد، از جمله سازگاری آن با سخت افزار و نرم افزار
- کادربندی از پیش علامت گذاری شده در وب سایت ها برای دریافت هزینه اضافی مجاز نیستند
- هزینه اضافی برای استفاده از کارت های اعتباری و خطوط تلفنی مجاز نیست
- مقامات ملی در کشورهای عضو اتحادیه اروپا این قوانین اتحادیه اروپا را اجرا می کنند.

## آمار صادرات و واردات ۲۸ کشور اتحادیه اقتصادی اروپا با جهان طی ۱۰ سال گذشته

(تربیلیون دلار)

سال	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱
صادرات	۵,۷	۵,۹	۶	۵,۲	۵,۲	۵,۷	۶,۳	۶,۱	۵,۶	۶,۹
واردات	۵,۷	۵,۸	۵,۹	۵,۱	۵	۵,۶	۶,۳	۶	۵,۶	۷
حجم مبادلات	۱۱,۴	۱۱,۷	۱۲,۷	۱۰,۳	۱۰,۲	۱۱,۳	۱۲,۶	۱۲,۱	۱۱,۲	۱۳,۹
تراز تجاری	۰	۰,۱	۰,۱	۰,۱	۰,۲	۰,۱	۰	۰,۱	۰	-۰,۱

### نکات کارشناسی :

با نگاه به آمار ۱۰ سال گذشته صادرات و واردات اتحادیه اروپا با جهان که بطور متوسط حجم مبادلات ۱۲ تربیلیون دلاری را در بردارد چندین نکته قابل ذکر است . اول اینکه تمامی کشورهای صنعتی و بین المللی رقم صادرات و وارداتشان تقریباً نزدیک به هم هست و صرفاً به این نمی اندیشند که کالا و خدمات خود را به دیگر کشورها بفروشند

و کسب درآمد کنند و در وارداتشان محدودیت ایجاد کنند ، این مهم در کشور ما نیز باید مدنظر برنامه سازان تجارت خارجی قرار گیرد . دوم اینکه در روند تجارت جهانی اتحادیه اروپا به رغم تعامل با جهان غالباً سعی نموده اند ولو به اندازه اندک از تراز تجاری مثبت برخوردار باشند . نکته سوم اینکه در سال ۲۰۲۱ برای اولین بار آمار واردات اتحادیه اروپا رقم ۷ تریلیون دلار را در کارنامه خود ثبت نموده است که طی ۱۰ سال گذشته بی سابقه بوده حال باید دانست که این رقم ناشی از افزایش واردات است و یا افزایش ارزش کالاهای وارداتی به اتحادیه اروپا ، که نهایتاً تراز تجاری آن منطقه را با جهان منفی نموده است . نکته چهارم اهمیت این منطقه با حجم تجارت ۱۴ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۱ است که می باید به فوریت برای شروع همکاری حتی بصورت غیر مستقیم از این بازار بی نظیر برنامه ریزی استراتژیک نمود .

### – بازار واحد خدمات

- آزادی ارائه خدمات یکی از چهار "آزادی اساسی" است که در قانون اساسی اتحادیه اروپا ذکر شده است. اگرچه دستاوردهای بزرگی در ادغام اقتصادها و بازارهای ۲۸ کشور عضو حاصل شده است، بازار واحد خدمات در مقایسه با بازار کالاها توسعه نیافته است. علیرغم اهمیت خدمات برای تولید ناخالص داخلی اتحادیه اروپا، یک منطقه مناقشه برانگیز سیاسی در همه ۲۸ کشور عضو، دشوار است.
- دلایل متعددی برای این وجود دارد: یکی ترس از "دامپینگ اجتماعی" است، یعنی موقعیت هایی که در آن کارگران توسط کارفرمای خود برای ارائه خدمات در یک کشور عضو با شرایط نظارتی سخت گیرانه تر از کشور عضو مبدا اعزام می شوند. این منجر به شرایط کار و دستمزد بالقوه افسرده در کشور میزبان می شود. همچنین این واقعیت وجود دارد که بسیاری از خدمات به عنوان منافع عمومی (مانند تامین انرژی، خدمات بهداشتی) و مرکزی برای همبستگی اجتماعی در نظر گرفته می شوند، بنابراین دولت ها را نسبت به افزایش رقابت و آزادسازی بی میل می کند.
- مقررات مربوط به خدمات توسط اتحادیه اروپا عموماً زمانی که بر حوزه های موضوعی متمرکز شده است، با قوانین بسیاری در مورد خدمات مالی، خدمات دیجیتال و غیره به تصویب رسیده است .



- دستورالعمل خدمات
- خارج از حوزه های موضوعی ذکر شده در بالا، تلاش هایی برای هماهنگ کردن قوانین کلی برای تجارت خدمات در سطح اتحادیه اروپا صورت گرفته است.
- در سال ۲۰۰۶، اتحادیه اروپا دستورالعمل خدمات EC/۱۲۳/۲۰۰۶ را تصویب کرد. این دستورالعمل که عمدتاً در بخش هایی مانند خرده فروشی، گردشگری، ساخت و ساز و خدمات تجاری اعمال می شود، حق ارائه دهندگان خدمات را برای انجام تجارت در هر کشور عضو اتحادیه اروپا ترویج می کند و پورتال های وب (معروف به «نقاط تماس واحد») را برای تسهیل این تمرین راه اندازی می کند. از این حق
- بسیاری از ارائه دهندگان خدمات، **Points of Single Contact** را ابزاری بسیار مفید می دانند، زیرا اطلاعات حیاتی و کاربردی مربوط به کشور را در اختیار شما قرار می دهد، مانند:
  - مجوزها، اعلان ها یا مجوزهای مورد نیاز برای راه اندازی یک کسب و کار
  - الزامات ارائه خدمات به صورت موقت
  - به رسمیت شناختن صلاحیت های حرفه ای
  - قوانین کار و مقررات اجتماعی
- این دستورالعمل شامل خدماتی نمی شود که دولت ها آن ها را منافع عمومی عمومی می دانند، مانند خدمات پستی، تامین برق، گاز و آب و تصفیه زباله .
- ملاحظات کلیدی برای ارائه دهندگان خدمات
- شرکت هایی که خدمات را بدون حضور به اتحادیه اروپا صادر می کنند، تحت قوانین تک تک کشور عضوی هستند که خدمات ارائه می شود. دامنه این دستورالعمل محدود به خدمات ارائه شده توسط ارائه دهندگانی است که در هر یک از ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا مستقر هستند (مانند حضور فیزیکی دائمی). در زمینه های موضوعی کلیدی مانند خدمات مالی تفاوت هایی وجود دارد .

- بسیار مهم است که به یاد داشته باشیم که اتحادیه اروپا اتحادیه ای از ۲۸ کشور مستقل با ۲۳ زبان رسمی مختلف و اغلب اقتصادها، فرهنگ های تجاری و شرایط اجتماعی-اقتصادی متنوع است. برای موفقیت در اتحادیه اروپا، درک این تفاوت ها مهم است.
- این کتابچه می تواند در جهت تلاش های شما برای گسترش به بازار اروپا به شما کمک کند تا در این محیط تجاری حاصلخیز اما پیچیده حرکت کنید.
- شایان ذکر است که اتحادیه اروپا بزرگترین واردکننده خدمات دیجیتال در جهان است. با این حال، به دلیل کیفیت متفاوت در زیرساخت های دیجیتال و تفاوت در فعالیت های آنلاین، تنوع در سراسر اتحادیه اروپا وجود دارد. کشورهایی مانند رومانی، بلغارستان و ایتالیا از نظر اتصال، استفاده از اینترنت و ادغام فناوری های دیجیتال پایین ترین رتبه را دارند این ارقام حاکی از فضای قابل توجهی برای پیشرفت و در نتیجه، فرصتهایی برای عرضه کنندگان است. رومانی کشور عضوی است که در سال های اخیر بیشترین پیشرفت را در این زمینه به ثبت رسانده است. آلمان، مالت، ایرلند و هلند نیز پیشرفت قابل توجهی داشته اند. این نرخ های رشد نشان دهنده فرصت های تجاری برای بازیگران خارجی مانند شرکت های ایرانی است. به طور کلی، بخش ICT در بریتانیا، فرانسه، آلمان و اسپانیا از سال ۲۰۱۴ شاهد رشد ثابتی بوده است، در حالی که ایتالیا در حال رکود است.
- از آنجایی که هم ضریب نفوذ اینترنت در اروپا و هم تعداد شرکت هایی که به صورت آنلاین می فروشند به طور پیوسته در حال افزایش است، تجارت الکترونیک حوزه پویاتری از اقتصاد اتحادیه اروپا با فروش به ارزش ۴۵۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ است. توسط آلمان و فرانسه. اسپانیا، ایتالیا و هلند تا حدودی به دنبال آن هستند. با تجارت الکترونیک، نرخ رشد در اروپای غربی قوی و در عین حال رو به کاهش است، شرکت های کانادایی باید به سمت بازارهای کمتر اشباع مانند اروپای شرقی، مرکزی، جنوبی یا شمالی نگاه کنند. کشورهای شمال اروپا از نظر تولید ناخالص داخلی در میان بالاترین رتبه ها قرار دارند و جنوب اروپا با جهش پیش بینی شده ۴ درصدی بین سال های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ از نرخ رشد بالایی برخوردار است. رومانی بیشترین رشد تجارت الکترونیک (۳۷ درصد) را داشته است.

– به عنوان یکی از بزرگترین بخش های خدماتی، خدمات تجاری ۱۲ درصد از تولید ناخالص داخلی اتحادیه اروپا را تشکیل می دهد. خدمات تجاری از خدمات فنی مانند مهندسی، معماری و فناوری اطلاعات تا سایر خدمات حرفه ای مانند خدمات حقوقی، خدمات استخدامی و مدیریت تسهیلات را شامل می شود. به ویژه، بخش خدمات تجاری لهستان و رومانی رشد سریعی را تجربه می کنند، به ویژه در زمینه خدمات تجاری برون سپاری یا خارج از کشور.

– در حوزه ساخت و ساز، صنعت در اروپای شرقی و مرکزی پس از ضربه بزرگ در بحران مالی سال ۲۰۰۸ در حال بهبود است: رشد بازار کمی بالاتر از حد انتظار به میزان تقریباً ۴,۴ درصد برای دوره ۲۰۱۸-۲۰۱۸ پیش بینی شده است. ۲۰۲۲. به طور کلی، بازارهای ساخت و ساز نوردیک قوی ترین رشد بازار را در سال ۲۰۱۷ نشان دادند.

## آمار صادرات و واردات ۲۸ کشور اتحادیه اروپا با ایران طی ۱۰ سال گذشته

(میلیارد دلار)

سال	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱
صادرات	۹,۴	۷,۱	۸,۴	۷	۸,۹	۱۲	۱۰,۳	۴,۹	۴,۱	۴,۶
واردات	۷,۴	۱,۱	۱,۶	۱,۵	۵,۶	۱۱,۴	۱۱,۳	۰,۸۵	۰,۸۳	۱,۲
حجم مبادلات	۱۶,۸	۸,۲	۱۰	۸,۵	۱۴,۵	۲۳,۴	۲۱,۶	۵,۷۳	۴,۹۳	۵,۸
تراز تجاری	+۲	+۶	+۶,۶	+۵,۵	+۳,۳	+۰,۶	-۱	+۴,۰۵	+۳,۲۷	+۳,۴

## نکات کارشناسی :

اول اینکه طی ۱۰ سال گذشته حجم مبادلات تجاری ما با اتحادیه اروپا دارای نوسانات بسیار هست که بسته به حوادث و مناسبات سیاسی غالباً دچار افت و خیزهای عجیبی شده است . بطور متوسط ایران طی سالهای گذشته با اتحادیه اروپا دارای ۱۲ میلیارد دلار حجم مبادلاتی بوده است که در مجموع ۱۲۰ میلیارد دلار می باشد این رقم به نسبت متوسط حجم مبادلات تجاری اتحادیه اروپا با جهان طی ۱۰ سال گذشته که ۱۱,۸ تریلیون دلار بوده است نشان از مقدار ناچیز ۰,۱ درصد می باشد. نکته دوم اینکه تراز تجاری ایران با کشورهای عضو اتحادیه اروپا همواره به نفع اروپا مثبت و از طرف ما منفی بوده است بجز در سال ۲۰۱۸ که برای اولین بار طی ۱۰ سال گذشته تراز تجاری صادرات و واردات ما به اتحادیه اروپا مثبت و به قرار ۱+ درصد بوده است ، این مهم نشانگر آنست که اتحادیه اروپا پتانسیل واردات محصولات ما را در خود دارد و امکان توسعه صادرات به آن مناطق زیاد است . نکته بعدی موضوع روابط سیاسی میان ایران و اتحادیه اروپا می باشد که در تراز تجاری و مناسبات اقتصادی ما بصورت مستقیم تاثیر می گذارد از جمله تسلیحات هسته ای ( برجام ) ، حقوق بشر ، سلاح های موشکی و غیره که لازم است به گونه ای روابط تجاری تا حدودی از مناسبات سیاسی فاصله بگیرد تا رشد اقتصادی کشورمان ، ارزآوری ، صادرات و اشتغال طبق برنامه های توسعه ای کشور رشد نرمال خود را داشته باشد .

## فهرست ۱۰ قلم اول کالاهای وارداتی اتحادیه اروپا از جهان در سال ۲۰۲۱

ردیف	نام محصول	مبلغ (میلیارد دلار)
۱	اتومبیل نو و دیگر وسایل نقلیه موتوری	۲۹۷
۲	روغن های نفتی خام و قیری	۲۶۸
۳	انواع دارو	۱۸۸
۴	گاز	۱۸۶
۵	قطعات یدکی تراکتور و وسایل نقلیه عمومی	۱۷۲

۱۶۶	خون انسان و حیوان	۶
۱۵۸	انواع دستگاههای تلفن	۷
۱۳۹	ماشین های پردازش خودکار داده و واحدهای آن	۸
۸۳	طلای خام و نیم ساخته	۹
۵۹	تجهیزات پزشکی و دامپزشکی	۱۰

### فهرست ۱۰ قلم اول کالاهای وارداتی اتحادیه اروپا از ایران در سال ۲۰۲۱

ردیف	نام محصول	مبلغ (میلیون دلار)
۱	انواع آجیل خشک یا تازه	۲۵۲
۲	پلیمرهای استایرن	۱۲۷
۳	پلیمرهای اتیلن	۱۱۴
۴	روده، مثانه و معده حیوانات	۶۵
۵	محصولات نیمه تمام از آهن یا فولاد غیر آلیاژی	۵۵
۶	خون انسان و حیوان تهیه شده برای مصارف درمانی	۴۸
۷	انواع ادویه جات از جمله زعفران، زردچوبه و آویشن	۳۹
۸	فروآلیاژها	۳۵
۹	انگور تازه یا خشک	۳۵
۱۰	فرش و سایر کفپوشهای نساجی	۳۴

## اگر قصد دارید برای اولین بار محصولی را به اتحادیه اروپا صادر کنید مراحل زیر را دنبال کنید

۱- شرایط و عوارض واردات را بررسی کنید و مطمئن شوید که محصول با الزامات اتحادیه اروپا مطابقت دارد : مقررات واردات به کشورهای عضو اتحادیه اروپا و نیز تعرفه های گمرکی و استانداردهای الزامی برای محصولات صادراتی شما به کشورهای عضو اتحادیه اروپا را می توان از بخش های بازرگانی سفارتخانه های این اتحادیه در تهران پرسید و نیز مراجعه به سایتهای اقتصادی و گمرکی اتحادیه اروپا از جمله سایت <https://taxation--customs-ec-europa-eu> و البته ممکن است سفارتخانه های ما هم در پایتخت کشورهای اتحادیه اروپا بتوانند اطلاعاتی را در این خصوص به اطلاع شما برسانند .

۲- آماده سازی فروش و سازماندهی حمل و نقل : برای آماده سازی فروش نیاز است که پروفرمای استاندارد مطابق آنچه اروپایی ها انتظار دارند و می فهمند به زبان انگلیسی تهیه کنید البته ترجمه به زبانهای بومی هریک از کشورهای عضو شانس شما را در پاسخ های دقیق تر و صمیمانه تر بیشتر می نماید، در این خصوص لازم است که تمامی اطلاعات محصولات خود را در ورقه ای درج کنید که به آن پیش فاکتور یا پروفورما اینویس می گویند . انواع، رنگهای مختلف ، وزن ، نوع بسته بندی ، قیمت ؛ نحوه پرداخت ، اطلاعات فنی محصول و گواهی های مختلف داخلی و جهانی که محصول یا کارخانه دارد ، شماره تعرفه بین المللی هشت رقمی گمرکی کالا و هرچیز دیگری که به مخاطب دوردست کمک کند و سئوالی نماند برای پرسیدن ، نمادی از یک پروفورمای خوب می باشد، نقطه تحویل که معمولاً یا درب کارخانه شما، یا لب مرز بعد از ترخیص گمرک ایران و یا پشت گمرک مرزهای اتحادیه اروپا قبل از انجام تشریفات گمرکی انتظار دریافت دارند و بهترین حالت هم تحویل در محل انبار یا فروشگاه خریدار می باشد ( از نظر صادرکنندگی حرفه ای و خریداران بی حوصله ) همه اصطلاحات بین المللی اینکوترمز است که نسخه جدید آن مربوط به سال ۲۰۲۰ می باشد که باید در پروفورما درج گردد، این مهم برای اروپائیان بسیار قابل درک تر از توضیحات انگلیسی شما خواهد بود . اما پس از تأیید پروفورما توسط خریدار مورد نظر اکنون نوبت تهیه و ارسال قرارداد است که باید توسط شما و خریدارتان امضاء گردد . در قرارداد مورد نظر توافق می گردد که حمل کالا با چه نوع یا انواع حمل کننده ای به دست خریدار برسد که پس از مشخص شدن آن باید بدنبال شرکتهای حمل و نقل بین المللی باشد این شرکتهای را در اتحادیه های حمل و نقل و تشکل های مربوطه، کتاب زرد کشورها و نیز آگهی های شرکتهای حمل و نقل می توانید بیابید . بهتر است از چند شرکت حمل و نقل قیمت بگیرید تا مناسب ترین آن را انتخاب نمایید ، صدور بارنامه یکی از الزامات صادرات است که با تحویل بار به حمل کننده ها همراه بیمه نامه این اسناد به شما داده می شود .

### ۳- اسناد و مدارک لازم برای ترخیص از گمرکات ایران در مرزها و بنادر :

#### ۱- ترخیصیه (DELIVERY ORDER) از مهم ترین مدارک مورد نیاز ترخیص کالا

ترخیصیه یکی از مهم ترین اسناد مربوط به کالا برای ترخیص از گمرک است. این گواهی توسط شرکت حمل و نقل صادر می شود و از طریق آن صاحب کالا می تواند برای ترخیص کالا از گمرک درخواست ثبت نماید. در این سند اطلاعات گوناگونی از قبیل: مشخصات گیرنده، شماره بارنامه، وزن کالا، شرح کالا، مشخصات وسیله حمل بار، فهرست کل بار و غیره ثبت می شود.

#### ۲- پروفورما اینویسی (PROFORMA INVOICE)

پروفورما سندی است که توسط فروشنده کالا صادر شده و در آن اطلاعات مختلفی از قبیل تعداد کالاها، قیمت واحد و کل آنها، نحوه پرداخت، کشور سازنده، وزن خالص و ناخالص کالا و غیره ثبت می شود.

#### ۳- پکینگ لیست (PACKING LIST)

یکی از دیگر مدارک مهم برای ترخیص کالا از گمرک، پکینگ لیست یا فهرست عدل بندی می باشد. این سند مانند پروفورما توسط فروشنده صادر شده و از طریق آن درست بودن اطلاعات ارسال کالا تضمین شود. در این سند اطلاعات کاملی از مرسوله و محتویات داخل آن از قبیل نوع بسته بندی، نام و آدرس فروشنده و خریدار، نحوه پرداخت، ابعاد بسته، تعداد بسته و غیره ذکر می شود.

#### ۴- گواهی مبدا (CERTIFICATE OF ORIGIN)

گواهی مبدا سندی است که در آن مبدا کالا و محل ساخت آن مشخص می شود و یکی از مهم ترین اسناد برای ترخیص کالا از گمرک می باشد. معمولاً این سند توسط اتاقهای بازرگانی کشورهای صادر می شود. در ایران نیز اتاقهای بازرگانی سراسر کشور نسبت به صدور این گواهی که اصالت کالا و تعلق آن به کشور ایران را به بازارهای جهانی اثبات می نماید اقدام می نمایند. در این گواهی نامه اطلاعاتی از قبیل مشخصات فرستنده و صادرکننده کالا، مشخصات دریافت کننده کالا، مشخصات وسیله حمل بار، امضا صادرکننده و مرجع صادرکننده گواهی مبدا و غیره می باشد.

#### ۵- گواهی بازرسی کالا از دیگر مدارک مهم مربوط به کالا برای ترخیص از گمرک

گواهی بازرسی کالا سندی است که توسط شرکت بازرسی کالا صادر شده و کمیت و کیفیت کالا را مورد بررسی قرار می دهد. این گواهی نامه قرار داشتن کالا در شرایط مناسب را تایید کرده همچنین نشان می دهد که حجم کالا هنگام ارسال درست می باشد.

#### ۶- مجوزهای قانونی

یکی از دیگر اسناد و مدارک مهم برای ترخیص کالا از گمرک مجوزهایی است که توسط سازمانها و نهادهای دیگر از قبیل سازمان استاندارد، وزارت بهداشت، انرژی اتمی، وزارت فرهنگ و ارشاد و غیره صادر می گردد.

تعیین مجوز با توجه به نوع کالا بوده و تا زمانی که مجوز لازم صادر نگردد، ترخیص کالا از گمرک امکان پذیر نمی‌باشد. توجه داشته باشید که در صورتی که به دلیل کامل نبودن مجوزها مراحل ترخیص متوقف شود، مسئولیت‌ها و هزینه‌های اضافه تحمیل شده متوجه گمرک و سازمان مجوز دهنده نمی‌شود .

#### 7- بارنامه

بارنامه به منزله سند قرارداد حمل، رسید دریافت کالا و سند مالکیت آن است و همچنین سندی است که زمان ادعای خسارت از شرکت بیمه می‌تواند به عنوان پشتوانه مورد استفاده واقع شود. جزئیات مندرج در بارنامه باید شامل موارد زیر باشد:

شرح کالا، علائم و یا شماره‌های تجاری، نام حمل‌کننده کالا، نام گیرنده کالا، مشخصات فردی که ورود اجناس به اطلاع او می‌رسد، هزینه حمل پرداخت شده یا قابل پرداخت در مقصد، تعداد نسخه‌های بارنامه که به صورت اصل صادر شده است، تاریخ صدور و غیره .

#### 8- گواهی و مجوزات صادرات

مجوز صادرات می‌تواند به عنوان یکی از اسناد و مدارک مربوط به روند و فرآیندهای ترخیص کالا از گمرک صادراتی در محصولات باشد. این مجوز ممکن است برای صادرکردن کالاهای خاص ارائه شده توسط دولت اجباری باشد. ممکن است صادرات چنین محصولات خاصی توسط دولت تنظیم شده باشد. بنابراین دولت مجوز صادرات را به عنوان یکی از اسناد مورد نیاز برای ترخیص گمرک صادرات ارسال می‌کند.

#### 9- سایر اسناد

قبض انبار، بیمه نامه در صورت وجود، اسناد بانکی (در صورتی که کالا از طریق نظام بانکی صادر بشود) و غیره برخی از دیگر اسناد مورد نیاز برای ترخیص کالا از گمرک می‌باشد.

#### ۴- اسناد لازم برای ترخیص گمرکات اتحادیه اروپا در مرزها و بنادر:

✓ اطلاعات صادرکننده و واردکننده (نام و آدرس)

✓ تاریخ صدور

✓ شماره فاکتور

✓ توضیحات کالا (نام، کیفیت و...)

✓ واحد اندازه گیری

✓ مقدار کالا

✓ ارزش واحد



- ✓ ارزش کل ارقام
- ✓ کل ارزش فاکتور و ارز پرداختی. مبلغ معادل باید به ارزی که آزادانه به یورو یا سایر ارزهای قانونی در کشور عضو واردکننده قابل تبدیل است نشان داده شود.
- ✓ شرایط پرداخت (روش و تاریخ پرداخت، تخفیف و...)
- ✓ شرایط تحویل طبق اینکوترمز مناسب
- ✓ وسیله حمل و نقل

### الزامان و اسناد مورد نیاز جهت شروع صادرات به اتحادیه اقتصادی اروپا

#### سؤالات اساسی قبل از شروع به کار :

- آیا این محصول می تواند در بازار داخلی کشورهای اتحادیه اروپا موفق باشد؟
- آیا شرکت شما ظرفیت فروش محصول در بازارهای اتحادیه اروپا را دارد؟ آیا نیروی انسانی، زمان، منابع مالی و قانونی کافی را دارد؟
- آیا شرکت شما آماده فروش بین المللی، انتخاب مناسب ترین وسیله حمل و نقل و طی مراحل گمرکی است؟
- آیا شرکت شما یک طرح جامع مالی/بازاریابی/تجاری با اهداف مشخص در حمایت از محصولات صادراتی به کشورهای اتحادیه اروپا را دارد؟
- آیا شرکت شما استراتژی مشخصی برای نحوه صادرات محصول به بازار اروپا را دارد؟
- در صورت وجود، آیا مالکیت معنوی مربوط به محصول شما در بازار وارداتی اتحادیه اروپا محافظت می شود؟
- آیا شرکت شما ظرفیت تجزیه و تحلیل و بررسی اینکه آیا محصول با استانداردهای بهداشتی، ایمنی، فنی و/یا بازاریابی اتحادیه اروپا مطابقت دارد یا خیر را دارد؟

قبل از ادامه، سؤالات بالا را با دقت در نظر بگیرید و آنها را در داخل شرکت خود مورد بحث قرار دهید تا تصمیم بگیرید که آیا آماده تجارت با کشورهای اتحادیه اروپا هستید یا چه مرحله‌ای را باید انجام دهید تا خود را برای انجام این کار آماده کنید.

1

#### مرحله ۱: یافتن واردکننده یا خریدار

- برای صادرات کالا به اتحادیه اروپا، با شناسایی خریداران احتمالی محصول شروع کنید.
- اتاق های بازرگانی می توانند اطلاعاتی در مورد بازارها و شرکای تجاری به شما بدهند و شما را به گزارش های مربوطه راهنمایی کند.

- ارائه دهندگان اخبار خاص تجارت یا آژانس های ترویج تجارت که تجزیه و تحلیل بازار و ارزیابی فرصت های تجاری را پوشش می دهند می توانند کمک کننده باشند. این موسسات اغلب مطالعاتی را برای بخش های کلیدی ارائه می کنند.
- مشاوران تجاری و بانک های مربوطه نیز می توانند مشاوره ارائه دهند.

### چگونه بازارهای عرضه خود را انتخاب کنیم؟

بازارهای وارداتی بالقوه را برای ارزیابی چگونگی عرضه محصولاتان بررسی کنید.

بررسی کنید آمار تجارت بازار بالقوه عرضه شما

چگونه واردکننده و عمده فروشان بالقوه را پیدا کنیم؟

هنگامی که بازار عرضه را انتخاب کردید، به شرکای تجاری بالقوه و مخاطبین تجاری نگاه کنید.

می توانید شرکا و مخاطبین را در این آدرس بیابید:

- نمایشگاه های تجاری که به طور خاص برای دیدار خریداران و فروشندگان سازماندهی شده است. به عنوان مثال، شبکه اروپایی Enterprise رویدادهای درخواست و واردات منظم را برای بخش های خاص سازماندهی می کند، که در آن شرکت هایی از کشورهای غیر اتحادیه اروپا نیز شرکت می کنند.
- رویدادها یا کمک های ارائه شده توسط اتاق های بازرگانی برای ایجاد تماس بین شرکای تجاری بالقوه

شرایط و عوارض واردات را بررسی کنید و مطمئن شوید که محصول با الزامات اتحادیه اروپا مطابقت دارد

شرایط و عوارض واردات به نحوه واردات و بازار عرضه شما بستگی دارد.

چه کسی می تواند وارد اتحادیه اروپا شود؟

- شما می توانید در اتحادیه اروپا به عنوان یک شرکت یا مؤسسه تجاری دائمی تأسیس شوید. این شامل ثبت نام برای مالیات بر ارزش افزوده است.
- اگر مقیم غیر اتحادیه اروپا هستید، برای انجام یک فعالیت تجاری مستقل باید مجوز کار داشته باشید. علاوه بر این، شما باید شخصی را پیدا کنید که در اتحادیه اروپا مستقر است و مایل است از طرف شما اقدام به واردات، پخش و فروش نماید (مثلاً یک ارائه دهنده خدمات لجستیک یا نماینده گمرک).

به طور کلی، شما همچنین باید در " ثبت نام تجاری ملی " ثبت نام کنید. برای اطلاعات بیشتر، با محلی خود تماس بگیرید اتاق بازرگانی. به عنوان اتحادیه اروپا وارد کننده شما باید برای شماره EORI درخواست دهید EORI. یک شماره شناسایی است که در سراسر اتحادیه اروپا معتبر است.

• می توانید آن را از گمرک مرکزی ملی خود دریافت کنید.

نکته: ثبت نام EORI ممکن است کمی طول بکشد، بنابراین از قبل برنامه ریزی کرده و درخواست دهید.

در برخی از کشورهای اتحادیه اروپا، شرکت های بالاتر از اندازه معین باید در یک ثبت تجاری ملی ثبت شوند. برای اطلاعات بیشتر، با بازار اتحادیه اروپا مشورت کنید یا با اتاق بازرگانی محلی خود تماس بگیرید .

• اگر مقیم غیر اتحادیه اروپا هستید، باید به عنوان یک شرکت تاسیس شوید و/یا مجوز کار داشته باشید که به شما امکان می دهد یک فعالیت تجاری مستقل انجام دهید.

کدام قوانین واردات یا بازاریابی برای محصول وارداتی شما در اتحادیه اروپا اعمال می شود؟

بررسی کنید که آیا محدودیت وارداتی خاص در اتحادیه اروپا یا یک کشور عضو وجود دارد یا.

واردات برخی از کالاهای حساس و یا واردات برخی از کالاها از کشورهای خاص ممکن است ممنوع یا محدود شود. ممکن است به مجوز، مجوز یا ارائه یک اعلان واردات تایید شده رسمی نیاز داشته باشید.

پایگاه داده TARIC را بررسی کنید تا ببینید آیا به مجوز واردات برای محصول خود نیاز دارید یا خیر

### **انواع عمده محصولاتی که با محدودیت واردات به اتحادیه اروپا مواجه هستند عبارتند از:**

• محصولات کشاورزی

• فرآورده های دارویی

• مواد شیمیایی

• محصولات آهن و فولاد

• دارایی های فرهنگی

• محصولات نساجی و پوشاک

• اسلحه

• تقلبی یا دزدی دریایی کالاها

• مقالات / انتشارات / فیلم های ضبط شده مستهجن

• گونه های در معرض خطر حیوانات

- برخی از حیوانات زنده و محصولات حاوی مواد حیوانی

- برخی گیاهان و محصولات حاوی مواد گیاهی

برای چنین محصولاتی باید آخرین قوانین، ممنوعیتها و محدودیتهای وارداتی به کشورهای عضو اتحادیه اروپا هنگام شروع صادرات بررسی گردد.

### **کدام تعرفه واردات برای محصول شما اعمال می شود؟**

- وارد کردن تعرفه ها ممکن است نیاز باشد برای محصول شما در هنگام ورود به اتحادیه اروپا پول پرداخت شود. اتحادیه اروپا یک اتحادیه گمرکی است، به این معنی که تعرفه واردات واحد است بدون در نظر گرفتن اتحادیه اروپا، باید در محل ورود که در آن اظهارنامه واردات انجام می شود، انجام شود کشور عضو. سپس محصول می تواند بدون تشریفات گمرکی بیشتر در بازار اتحادیه اروپا گردش کند.
- چه کسی برای تعرفه هابستگی به توافق با فروشنده دارد، اما اغلب عوارض واردات توسط فروشنده پرداخت می شود وارد کننده.

### **آیا شرکت من می تواند از توافقنامه تجاری اتحادیه اروپا بهره مند شود؟**

اگر اتحادیه اروپا با کشوری که می خواهید از آن واردات داشته باشید، توافق تجاری دارد، تعرفه ها روی محصول شما ممکن است کاهش یا حتی حذف شود.

- به این موارد تعرفه نرخ های ترجیحی می گویند
- اعمال تعرفه نرخ ترجیحی به شرطی است که محصول شما مطابق با قوانین مبدأ آن باشد
- سهمیه ها ممکن است بر اساس توافق تجاری یا بر اساس سیاست اتحادیه اروپا برای محصولات کشاورزی نوع خاصی از محصولات اعمال شود.

### **چه زمانی به گواهی مبدأ نیاز دارید؟**

اغلب تامین کننده شما نیاز به ارائه گواهی مبدأ محصول مطابق با قوانین مبدأ توافق دارد. این اثبات ممکن است یک گواهی مبدأ یا همچنین اظهارنامه مبدأ صادر شده توسط مجاز صادر کننده یا ثبت شده صادر کننده (در REX سیستم)، که باید شماره مجوز یا ثبت نام خود را نیز ارائه کنند.

## آیا وظایف اضافی اعمال می شود؟

- این امکان وجود دارد که اتحادیه اروپا اقدامات دفاعی تجاری را در مورد محصولی که از یک کشور خاص وارد می شود، اعمال کند.
- بیشترین عوارض استفاده از اقدامات ضد دامپینگ است. اینها در **My Trade Assistant** نشان داده شده است. یک مقام گمرکی اتحادیه اروپا می تواند اطلاعاتی در مورد اینکه آیا وظایف اضافی مانند عوارض آنتی دامپینگ برای محصول شما اعمال می شود.
- توضیحی در مورد انواع مختلف اقدامات دفاع تجاری در این مقاله ارائه شده است [بخش کالا](#).
- اگر به دنبال یک نمای کلی از اقدامات خاص اعمال شده توسط هر کشور هستید، به این آدرس مراجعه کنید [بخش بازارها](#).

## چه مالیات های داخلی اعمال می شود؟

مالیات بر ارزش افزوده (مالیات بر ارزش افزوده) اعمال می شود کالاهادر بازار اتحادیه اروپا و بنابراین به کسانی که از خارج از اتحادیه اروپا وارد می شوند نیز فروخته می شود. مالیات بر ارزش افزوده در هر اتحادیه اروپا متفاوت است کشور عضو معمولاً توسط وارد کننده.

- نرخ همان است که اگر محصول را در بازار داخلی خود خریداری کرده باشید.
- شرکت های ثبت شده در مالیات بر ارزش افزوده می توانند واردات را پس بگیرند مالیات بر ارزش افزوده مالیات به عنوان مالیات ورودی، درست همانطور که آنها می توانند مطالبه داخلی خود را پس بگیرند مالیات بر ارزش افزوده مبلغ پرداختی.
- محاسبه شما مالیات بر ارزش افزوده پرداخت ها بر اساس ارزش شما است کالاها، حقوق واردات شما و عوارض مالیات غیر مستقیم در صورت اعمال. می توانید در مورد بیشتر بخوانید مالیات بر ارزش افزوده ایالات عضو نرخ اینجا.
- برای انتخاب شده کالاها شما ملزم به پرداخت عوارض غیر مستقیم خواهید بود که از کشور اتحادیه اروپا به کشور اتحادیه اروپا متفاوت است. این مالیات ها برای مثال اعمال می شود:

○ محصولات تنباکو،

○ نوشیدنی های الکلی،

○ روغن معدنی،

○ محصولات انرژی

## چگونه مطمئن می شوید که محصول شما با الزامات اتحادیه اروپا مطابقت دارد؟

برای وارداتی کالاهای شما همان الزامات اعمال می شود که برای کالاهای تولید شده در اتحادیه اروپا برای بازار اتحادیه اروپا مترتب هست .

الزامات بهداشتی، ایمنی، زیست محیطی و فنی برای محصول شما چیست و چگونه باید آنها را تأیید کرد؟

اکثر محصولات باید با الزامات فنی و/یا بهداشتی و بهداشتی خاصی مطابقت داشته باشند . اینها ممکن است به انواع مختلف آزمایش و گواهی نیاز داشته باشند.

این اغلب در مورد الزامات فنی برای محصولات صنعتی و برای الزامات بهداشتی و بهداشتی برای محصولات غذایی و کشاورزی صادق است.

تمایز بین الزامات اجباری و الزامات داوطلبانه مهم است.

گروه های محصولی که اغلب الزامات اجباری اعمال می شود عبارتند از:

- مواد شیمیایی،
- لوازم آرایشی،
- فرآورده های دارویی،
- کشاورزی کالاها، مواد غذایی و خوراکی ها،
- حیوانات زنده،
- و محصولات حیوانی

به عنوان مثال، گواهی بهداشت گیاهی برای واردات موارد زیر مورد نیاز است:

- بیشتر میوه های تازه،
- سبزیجات،
- سایر مواد گیاهی
- محصولات متشکل از محصولات حیوانی

را **CE** علامت نشان می دهد که محصول با قوانین اتحادیه اروپا مطابقت دارد.

- علامت گذاری **CE** برای برخی از محصولات اجباری است، مانند:

- الکترونیک،
- تجهیزات پزشکی،
- اسباب بازی ها،
- لوازم الکتریکی،
- محصولات ساختمانی

• **CE** علامت برای:

- مواد غذایی،
- وسایل نقلیه موتوری،
- مواد شیمیایی،
- لوازم آرایشی،
- داروسازی،
- و بیوسیدها

همه اینها قوانین خاص خود را دارند. بیشتر بخوانید در مورد CE علامت گذاری.

می توانید اطلاعاتی در مورد الزامات خاص مربوط به محصول خود در **My** پیدا کنید دستیار تجارت.

شرایط بسته بندی و برچسب گذاری چیست؟

اعضای اتحادیه اروپا اغلب الزامات دقیقی برای بسته بندی و برچسب زدن محصولات دارند.

این الزامات می تواند اجباری یا داوطلبانه باشد.

- علائم و برچسب های اجباری روی محصولات مصرفی و بسته بندی آنها معمولاً به نگرانی های ایمنی عمومی، بهداشت و/یا محیط زیست مربوط می شود. آنها می توانند اطلاعاتی مانند مواد تشکیل دهنده یا تاریخ "استفاده تا" را ارائه دهند.

- به عنوان مثال، علائم داوطلبانه نشانه های ارگانیک هستند تولید از مزایای برچسب زیست محیطی بر روی محصولات صنعتی

معمولاً آژانس های مختلفی مسئول صنایع مختلف هستند، به عنوان مثال، پزشکی، برق، مواد غذایی و شیمیایی، که همه نیازهای بسیار متفاوتی دارند.

### ۳- فروش را آماده کنید و حمل و نقل را سازماندهی کنید

تعهدات بین شما و تامین کننده چگونه تقسیم می شود؟

شما می توانید استفاده کنید اینکوترمز<sup>®</sup> برای تعریف تعهدات قراردادی خود.

#### اینکوترمز<sup>®</sup>

- تعیین مسئولیت های فروشندگان و خریداران برای تحویل، بیمه و حمل و نقل کالاها تحت قراردادهای فروش
- تعیین کنید که چه کسی مسئول تشریفات صادرات گمرکی در اتحادیه اروپا و تشریفات در بازار صادرات شما است.

مثال ها

"بدون هزینه حمل تا روی وسیله نقلیه (FOB)" به این معنی است که تامین کننده شما مسئولیت پرداخت تمام هزینه های محلی را دارد:

- حمل و نقل از کالاها به بندر حمل و نقل
- هزینه های بارگیری
- مراحل ترخیص کالا از گمرک در کشور صادرکننده

شما به عنوان خریدار مسئول هزینه های زیر هستید:

- حمل و نقل از بندر حمل و نقل به بعد
- بیمه
- تخلیه
- حمل و نقل از بندر ورودی تا مقصد نهایی

«هزینه، بیمه و حمل و نقل (CIF)" به این معنی است که تامین کننده شما مسئول هزینه های محلی است FOB، به علاوه:

- حمل و نقلاتهامات
- بیمه



زیر **CIF** تامین کننده شما مسئول تمام هزینه ها تا رسیدن محصولات به بندر مقصد است.

### جدول اطلاعات اینکوترمز ۲۰۲۰

گروه	اعضای گروه	مشخصه
E	EXW	تحویل کالا در نقطه عزیمت در مبدأ
F	FCA, FAS, FOB	تحویل کالا به خریدار در مبدأ بدون پرداخت کرایه حمل
C	CIF CFR, CIP, CPT,	تحویل کالا در مبدأ به خریدار با پرداخت کرایه حمل
D	DPU, DDP DAP,	تحویل کالا در مقصد بدون پرداخت کرایه حمل

#### ۴- اسناد را برای ترخیص کالا از گمرک در اتحادیه اروپا آماده کنید

##### کدام مدارک را برای گمرک آماده کنیم؟

- شما باید یک اظهارنامه گمرکی به گمرک ملی خود ارائه دهید. ممکن است یک نماینده گمرک در این موضوع مهم به شما مشاوره دهد.
- قبل از ورود باید یک اظهارنامه خلاصه ورود (ENS) ارائه دهید کالاهادر اولین نقطه ورود به اتحادیه اروپا
  - ENS باید در اولین گمرک ورودی به اتحادیه اروپا توسط حامل ارائه شود کالاهای، یا در برخی موارد توسط وارد کننده - گیرنده یا نماینده حامل یا وارد کننده.
  - مهلت ثبت نام ENS به نوع حمل و نقل بستگی دارد کالاهای. بیشتر.
- اتحادیه اروپا یک فرم اظهارنامه واردات مشترک برای همه کشورهای اتحادیه اروپا دارد که سند واحد اداری نامیده می شود. غمگین. (بیشتر)
  - بسته به نوع کالاهای اسناد اضافی برای ارائه به مقامات گمرکی ممکن است شامل موارد زیر باشد:
    - فاکتور تجاری،
    - اسناد حمل و نقل،

- گواهی مبدا،
  - مجوزهای واردات،
  - نتایج آزمون و سایر گواهی ها،
  - گواهی های بازرسی (مانند گواهی های بهداشتی، دامپزشکی یا بهداشت گیاهی).
- ترخیص کالا از گمرک می تواند توسط واردکننده یا نماینده گمرک که شخصی است که توسط گمرک منصوب می شود واردکننده برای انجام کلیه تشریفات گمرکی مورد نیاز طبق قوانین گمرکی اتحادیه اروپا برای اطلاعات بیشتر در مورد اسناد و فرآیندها، از گمرک ملی، اتاق بازرگانی یا آژانس ترویج تجارت پرسید. بیشتر\_ وقتی کالای شما به مرز می رسد چه اتفاقی می افتد؟

- آنها تا زمانی که ترخیص شوند، تحت نظارت گمرک (بیشتر از ۹۰ روز) در انبار موقت قرار می گیرند.
  - ممکن است کالای شما بر اساس مدارک ارسالی شما ترخیص شود یا
  - شما کالاهای ممکن است برای بررسی سند انتخاب شود و ممکن است از شما خواسته شود اسناد بیشتری را قبل از خود ارسال کنید کالاهارا می توان پاک کرد، یا
  - شما کالاهای ممکن است برای یک سند یا بررسی فیزیکی انتخاب شود.
- آیا محصول شما پس از ترخیص در هر نقطه از اتحادیه اروپا قابل فروش است؟
- هنگامی که مقامات گمرکی یک محصول را ترخیص می کنند، آن محصول همان وضعیت یک محصول اتحادیه اروپا را دارد و می تواند آزادانه در اتحادیه اروپا گردش کند و در هر نقطه از بازار اتحادیه اروپا فروخته شود.
- همه کشورهای اتحادیه اروپا یکسان را اعمال می کنند تعرفه برای کالاهای وارداتی از خارج از اتحادیه اروپا
  - همین قوانین برای واردات، صرف نظر از کشور اتحادیه اروپا که از طریق آن وارد بازار اتحادیه اروپا می شود، اعمال می شود.

#### از کجا می توانید اطلاعات بیشتری پیدا کنید؟

- اتاق های بازرگانی
- شبکه اروپایی سازمانی
- گمرکات
- وزارتخانه ها یا نهادهای نظارتی در کشور هدف شما

- راهنماهای انتخاب شده قراردادهای تجاری
- سفارتخانه های ایران در کشورهای اروپایی و سفارتخانه های کشورهای اروپایی در ایران

### چک لیست شما: ۴ مرحله برای وارد کردن یک محصول

#### مرحله ۱: یک تامین کننده در خارج از کشور پیدا کنید

- ارزیابی کشورهای بالقوه مورد علاقه و مقایسه رقابت پذیری تامین کنندگان بالقوه (مثلاً مقایسه قیمت ها از جمله هزینه های مربوط به واردات مانند تعرفه ها و هزینه های حمل و نقل
- شرکای تجاری/تامین کنندگان را شناسایی کنید.
- یک آژانس/موسسه/شریک را برای پشتیبانی از تشریفات فرآیندهای واردات (به عنوان مثال برای آماده کردن قراردادها، شرایط پرداخت، اعتبار تامین کننده) شناسایی کنید.

#### مرحله ۲: شرایط و عوارض واردات را ارزیابی کنید و اطمینان حاصل کنید که محصول با الزامات اتحادیه اروپا مطابقت دارد

- شماره ثبت و شناسایی فعالان اقتصادی (EORI) را دریافت کنید (از قبل درخواست دهید).
- بررسی کنید که هیچ محدودیتی برای واردات اعمال نشود.
- بررسی کنید که آیا اتحادیه اروپا با کشوری که می خواهید از آن واردات داشته باشید، توافق تجاری دارد یا خیر.
- بررسی کنید که آیا محصول شما با قوانین مبدا مربوطه مطابقت دارد یا خیر و موارد قابل اجرا (ترجیحی) را شناسایی کنید. تعرفه نرخ.
- بررسی کنید که آیا سایر وظایف (مثلاً دفاع تجاری) یا مالیات های داخلی اعمال می شود.
- الزامات بهداشتی، ایمنی، زیست محیطی و فنی در اتحادیه اروپا را شناسایی کنید.
- اطمینان حاصل کنید که محصول با الزامات مطابقت دارد و تامین کننده می تواند گواهی نامه لازم را ارائه دهد.
- قوانین بسته بندی و برچسب گذاری در اتحادیه اروپا را بررسی کنید.
- ارزیابی کنید که آیا الفگواهی مبدا مورد نیاز است، که صادر کننده بسته به اینکه آیا توافق نامه تجاری یا ترتیبات قابل اجرا بین اتحادیه اروپا و کشور مبدا وجود دارد یا خیر، باید ارائه شود، و چه نوع گواهی باید ارائه شود. کالاها.

#### مرحله ۳: فروش را آماده کنید و حمل و نقل را سازماندهی کنید

- قرارداد را با تامین کننده آماده و امضا کنید ، از جمله توافقی در مورد اینکه چه کسی مسئول چه چیزی است، و فرآیند حمل و نقل را سازماندهی کنید .
- با مؤسسات بالقوه ای که از این روند حمایت می کنند، هماهنگ کنید.

#### مرحله ۴: مدارک را برای ترخیص از گمرک در مرز آماده کنید

- برای مشاوره در صورت وجود شک و تردید با یک نماینده سفارشی تماس بگیرید
- از در دسترس بودن خلاصه اعلامیه ورود اطمینان حاصل کنید
- تهیه اسناد اضافی برای ترخیص گمرکی وارداتی (فاکتور تجاری، اسناد حمل و نقل، گواهی مبدأ) مانند فرم A ، IREX.Eur.1/Eur.Med ارتباط صادر شده توسط یک ثبت شده صادر کننده یا اعلامیه مبادا صادر شده توسط مجاز صادر کننده (مجوز واردات، نتایج آزمایش، گواهی بازرسی (مانند گواهی های بهداشتی، دامپزشکی یا نباتی) تکمیل و ارسال اظهارنامه واردات/اسناد اداری واحد

### فاصله بین ایران تا کشورهای اتحادیه اروپا

ردیف	نام کشور	مسافت زمینی ( کیلومتر )	مدت زمان حمل بار زمینی ( ساعت )	مدت زمان بارو و مسافر هوایی ( ساعت )
۱	بلغارستان	۲۸۹۰	۳۱	۳
۲	رومانی	۳۰۶۴	۳۴	۲,۸
۳	اسپانیا	۵۹۶۲	۶۸	۵,۶
۴	ایتالیا	۴۶۶۳	۴۹	۴
۵	یونان	۳۵۱۵	۳۵	۲,۹
۶	اتریش	۳۹۹۸	۴۵	۳,۷

۳,۵	۴۲	۳۷۶۱	مجارستان	۷
۴,۲	۵۱	۴۴۳۷	سوئد	۸
۳,۹	۴۷	۴۰۵۳	فنلاند	۹
۴,۶	۵۶	۵۶۴۲	نروژ	۱۰
۴,۳	۵۲	۵۰۸۸	دانمارک	۱۱
۴,۸	۵۸	۵۵۵۷	هلند	۱۲
۴,۹	۶۰	۵۱۷۱	پرتغال	۱۳
۵	۶۰	۵۱۶۶	فرانسه	۱۴
4.1	50	4626	آلمان	۱۵
۴,۹	۶۰	۵۱۷۱	بلژیک	۱۶
۳,۷	۴۵	۳۲۰۰	کرواسی	۱۷
۳,۹	۴۷	۳۹۳۱	اسلونی	۱۸
۳,۷	۴۵	۳۹۷۰	اسلواکی	۹
۳,۶	۴۳	۳۷۶۰	لهستان	۱۰
۴	۴۸	۴۲۹۴	چک	۱۱
۳,۹	۴۷	۴۳۷۷	مالت	۲۱
۳,۷	۴۵	۳۸۸۷	لتونی	۲۲
۴,۶	۵۶	۴۳۰۰	لوکزامبورگ	۲۳
۳,۴	۴۲	۳۰۰۰	لیتوانی	۲۴
۵,۷	۶۹	۶۰۰۳	ایرلند	۲۵

۵,۲	۶۳	۵۴۴۱	انگلستان	۲۶
۳,۹	۴۷	۴۰۱۲	استونی	۲۷
۱,۹	۲۳	۲۱۷۷	قبرس	۲۸

## ثبت شرکت در اتحادیه اروپا

### الزامات

- الزامات بسته به کشور متفاوت است. با این حال، اتحادیه اروپا همه کشورها را تشویق می کند تا به اهداف خاصی برای کمک به راه اندازی شرکت های جدید دست یابند، از جمله:
  - راه اندازی حداکثر در ۳ روز کاری
  - هزینه کمتر از ۱۰۰ یورو
  - تکمیل کلیه مراحل از طریق یک نهاد اداری واحد
  - انجام کلیه تشریفات ثبت نام بصورت آنلاین
- ثبت شرکت در یکی دیگر از کشورهای اتحادیه اروپا به صورت آنلاین (از طریق نقاط تماس ملی )

EEA / نمونه هایی از تعهدات در قبال مشتریان اتحادیه اروپا	
وضعیت کسب و کار شما	تعهدات شما در قبال مشتریان اتحادیه اروپا / منطقه اقتصادی اروپا
شما در حال فروش کالا بدون (یا با تحویل محدود) فیزیکی هستید	همه مشتریان مستقر در اتحادیه اروپا/منطقه اقتصادی اروپا باید بتوانند کالاها را در شرایط یکسان خریداری کنند، صرف نظر از موقعیت مکانی اگر تحویل را ارائه نکنید (یا تحویل را در یک منطقه محدود ارائه آنها دهید)، مشتریان می توانند تحویل را خودشان سازماندهی کنند
شما در حال فروش خدمات الکترونیکی ارائه شده (مانند ابر، ذخیره سازی داده، میزبانی وب	همه مشتریان مستقر در اتحادیه اروپا/منطقه اقتصادی اروپا باید بتوانند خدمات ارائه شده الکترونیکی شما را تحت شرایط یکسان، صرف نظر از مکانشان، خریداری کنند

سایت) هستید	
شما در حال فروش خدمات در یک مکان فیزیکی خاص (مانند گردشگری) هستید	هر مشتری مستقر در اتحادیه اروپا / منطقه اقتصادی اروپا باید بتواند آن کشور مبدأ، اقامت و ملیت . خدمات را در شرایط یکسان خریداری کند مشتریان شما هیچ گونه تبعیضی را توجیه نمی کن

### مراحل ثبت شرکت

- نوع شرکت را انتخاب کرده و نامی برای آن تعیین کنید.
- بیزنس پلن یا طرح تجاری را با کمک مشاور ثبت شرکت در اروپا تدوین کنید.
- شرکت را به صورت آنلاین ثبت کنید.
- اساسنامه شرکت را تنظیم کرده و شرکا و سهم هر یک را مشخص کنید.
- یک حساب بانکی افتتاح کنید.
- از اداره مالیات کد مالیاتی دریافت کنید.
- از اداره بیمه کد بیمه دریافت کنید.
- فعالیت شرکت را آغاز کرده و مالیات خود را به موقع پرداخت کنید.

### مدارک لازم برای ثبت شرکت در کشورهای اروپایی چیست؟

- پاسپورت معتبر
- اطلاعات کامل سهامداران و شرکا
- آدرس و اطلاعات شرکت
- بیزنس پلن یا طرح تجاری
- مدارک تمکن مالی
- افتتاح حساب بانکی

## نمایشگاهها در اروپا

قطعا یکی از ابزارهای مهم در بازاریابی کالا و خدمات در بازارهای دیگر کشورها نمایشگاهها می باشد که در یک فرصت محدود داخل کشور های هدف آزمونی برای معرفی ، توضیحات ، تبلیغات ، مذاکرات و نهایتا فروش را در محل مورد نظر داشته باشیم . چنانچه شرکتی بخواهد مستقیما فروش در دیگر بازارهای هدف صادراتی داشته باشد مستلزم ثبت شرکت ، اجاره دفتر کار یا فروشگاه ، محل اسکان ، انبار ، استخدام پرسنل ، پرداخت مالیات و دهها هزینه های جانبی خواهد بود که معلوم نیست موفق باشد یا خیر ، اما نمایشگاهها غالبا طی چهار روز این فرصت آزمایشی را در اختیار عرضه کنندگان می گذارند تا ببینند آیا مخاطبین کشور هدف حقیقتا به مشتریان واقعی مبدل می گردند یا خیر ؟ در ضمن با تبلیغات مجریان و دولت ها مراجعان و بازدیدکنندگان زیادی به محل نمایشگاهها مراجعه می نمایند که بطور معمول ممکن است با اجاره محلی در آن کشور لزوما با این تعداد مراجعه کننده روبرو نشوند . در این راستا اتحادیه اروپا بعنوان یک گروه واردکننده عظیم در جهان و پیشرو در صنعت نمایشگاهی ، در طی سال نمایشگاههای بیشماری را در شهرهای مختلف برگزار می کنند که به جهت سابقه و مهارت برگزاری و تخصصی بودن آنها و نیز با دو رویکرد تقریبا برابر صادرات و واردات بسیار رویدادهای پر رونقی را رقم می زند که بازدیدکنندگان بسیار گسترده ای را در پی دارد .

## سایتهای اطلاع رسانی نمایشگاههای اتحادیه اروپا

فهرست تمامی نمایشگاههای اتحادیه اقتصادی اروپا را می توان از سایتهای زیر بدست آورد ، در این سایتهای بعضا گزارش عملکرد و تعداد بازدید کنندگان نمایشگاههای سالهای قبل را نیز می توانید مشاهده نمایید و نیز آخرین تغییرات در خصوص برگزاری و تاریخ ها و مشارکت کنندگان :

— <https://www-expostandzone-com>

— <https://www.eventseye.com>

— <https://ec.europa.eu/commission>

— <https://european-union.europa.eu/news-and-events>

— <https://euagenda.eu/events>

## — فهرست نمایشگاههای اتحادیه اروپا در سال جدید میلادی ۲۰۲۳

میلان یونیکا ۲۰۲۳ میلان

تاریخ

31 ژانویه ۲۰۲۳ - ۲ فوریه ۲۰۲۳

شهر/کشور



واقعی و آنلاین، میلان / ایتالیا / اروپا CIS .  
نمایشگاه ها  
پوشاک، منسوجات، مواد مد و لوازم جانبی

هوشمندتر E Europe 2023 - ees Europe

تاریخ  
14 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳  
شهر/کشور  
مونخن (مونخ) / آلمان / اروپا . کشورهای مستقل مشترک المنافع  
نمایشگاه ها  
فن آوری های ذخیره سازی انرژی، قطعات و تجهیزات سیستم ذخیره سازی انرژی، فناوری های تولید باتری/ساخت ماشین آلات و  
کارخانه، سیستم های ذخیره سازی انرژی

اروپای هوشمندتر - E 2023 اروپای بین خورشیدی

تاریخ  
14 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳  
شهر/کشور  
مونخن (مونخ) / آلمان / اروپا . کشورهای مستقل مشترک المنافع  
نمایشگاه ها  
نیروگاه های فتوولتائیک، حرارتی خورشیدی، نیروگاه های خورشیدی

EUBCE 2023 کنفرانس و نمایشگاه زیست توده اروپا

تاریخ  
5 ژوئن ۲۰۲۳ - ۸ ژوئن ۲۰۲۳  
شهر/کشور  
واقعی و آنلاین، بولونیا / ایتالیا / اروپا CIS .  
نمایشگاه ها  
رشد زیست توده و تبدیل زیست توده به انرژی زیستی، سوخت های زیستی و محصولات زیستی، پایداری و سیاست ها، و فناوری  
هایی که امکان گذار از اقتصاد سوخت های فسیلی را فراهم می کند

NEWCAST 2023 نمایشگاه تجارت بین المللی برای ریخته گری های دقیق

تاریخ  
12 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳  
شهر/کشور  
دوسلدورف / آلمان / اروپا CIS .  
نمایشگاه ها  
ریخته گری آهنی: آهن، فولاد، ریخته گری چکش خوار، ریخته گری فلزات غیر آهنی: آلومینیوم، روی، مس، منیزیم، نیکل و سایر  
ریخته گری فلزات، سینترها، تجارت و لجستیک

METEC 2023 نمایشگاه بین المللی متالورژی با کنگره

تاریخ  
12 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳  
شهر/کشور

دوسلدورف / آلمان / اروپا CIS -  
نمایشگاه ها

کارخانه و تجهیزات پردازش مواد اولیه و اولیه / آهن سازی / فولادسازی / تولید فلزات غیر آهنی / ریخته‌گری و خالص‌سازی فولاد مذاب / ریخته‌گری و خالص‌سازی فلزات غیر آهنی / شکل‌دهی فولاد / شکل‌دهی فلزات غیر آهنی، محیط‌زیست حفاظت و دفع، تصفیه گاز، مهندسی برق و فناوری کنترل فرآیند، فناوری اندازه‌گیری و آزمایش، پردازش اطلاعات، تجهیزات متفرقه برای کارخانه‌های متالورژی و کارخانه‌های نورد، کارخانه‌های فولاد، محصولات فولادی، کارهای فلزی غیر آهنی، محصولات غیر آهنی

**THERMPROCESS 2023** نمایشگاه بین المللی تجارت و سمپوزیوم فناوری فرآیندهای حرارتی

تاریخ

12 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳

شهر/کشور

دوسلدورف / آلمان / اروپا CIS -  
نمایشگاه ها

کوره های صنعتی، کارخانه های تصفیه حرارتی صنعتی و فرآیندهای حرارتی، فلزات، فولاد و آهن، مواد مضر، تجهیزات برای مصارف خاص، قطعات، تجهیزات و سایر لوازم، ایمنی و مهندسی شغلی، مشاوره، طراحی، خدمات و مهندسی

**GIFA 2023** نمایشگاه بین المللی ریخته گری با انجمن فنی WTO

تاریخ

12 ژوئن ۲۰۲۳ - ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳

شهر/کشور

دوسلدورف / آلمان / اروپا CIS -  
نمایشگاه ها

کارخانه ها و تاسیسات ریخته گری، برنامه ریزی، ساخت و ساز، مهندسی، کارخانه ذوب، فناوری دیرگدازها، مواد شارژ فلزی، قالب گیری و هسته سازی، ماسه های قالب گیری، آماده سازی شن و ماسه قالب گیری و احیای شن و ماسه، مواد کمکی قالب گیری، دروازه و تغذیه، ماشین های ریخته گری و ریخته گری - E. ماشین آلات و کارخانه ریخته‌گری، تجهیزات جانبی و مواد کمکی برای ریخته‌گری قالب، ضربه‌گیری، چسباندن و تکمیل، عملیات سطحی، جوشکاری و برش، عملیات حرارتی و خشک کردن کوره‌ها، حمل و نقل و ذخیره‌سازی، دستکاری، الگوسازی و قالب‌سازی، سیستم‌های کنترل، فناوری اندازه گیری و آزمایش، فناوری هوای فشرده، فناوری آگزوز و تهویه، حفاظت از محیط زیست و حذف زباله، ایمنی و ارگونومی صنعتی، پردازش اطلاعات، تولید افزودنی

**BIJORHCA** سپتامبر ۲۰۲۳ - نمایشگاه بین المللی جواهرات

تاریخ

2 سپتامبر ۲۰۲۳ - ۴ سپتامبر ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا CIS -  
نمایشگاه ها

جواهرات تمام شده، جواهرات مد، جواهرات زیبا، ساعت، لوازم جانبی مد، بسته بندی، بیمه، فناوری ساخت، امنیت، مواد اولیه، لوازم جواهرات و غیره.

**WHITE MILANO 2023** (بهار)

تاریخ

24 فوریه ۲۰۲۳ - ۲۷ فوریه ۲۰۲۳

شهر/کشور

میلان / ایتالیا / اروپا CIS -  
نمایشگاه ها

پوشاک و اکسسوری زنانه

—

### نمایشگاه میکروموبیلیتی ۲۰۲۳

تاریخ

24 مه ۲۰۲۳ - ۲۵ مه ۲۰۲۳

شهر/کشور

هانوفر (هانوفر) / آلمان / اروپا CIS

نمایشگاه ها

میکرو موبایل: هاوربرد، سگوی، قطعات و لوازم جانبی برای وسایل نقلیه الکتریکی کوچک، تعمیر و نگهداری. زیرساخت های تحرک: شارژ، فناوری اطلاعات و ارتباطات، سیستم پارکینگ و گاراژ. خدمات تحرک: سیستم های اشتراک گذاری، مشاوره انرژی، ایمنی ترافیک، بیمه، مجلات، تحقیق و توسعه

—

### EMV 2023 نمایشگاه و کنفرانس سازگاری الکترومغناطیسی

تاریخ

28 مارس ۲۰۲۳ - ۳۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

اشتوتگارت / آلمان / اروپا CIS

نمایشگاه ها

مونتاژ و تولید الکترونیکی، فناوری اتوماسیون، الکترونیک خودرو، فناوری دریایی، EMC برای وسایل نقلیه، تست EMC ، E-mobility، حفاظت از ESD ، فیلترها و اجزای فیلتر، ساختمان ها/خانه های هوشمند، فناوری اطلاعات / داده، حفاظت در برابر صاعقه و اضافه ولتاژ، مکترونیک، فناوری پزشکی، خدمات و غیره، محافظ، شبیه سازی (نرم افزار و موسسات)، مخابرات

—

### Tissue World دوسلدورف ۲۰۲۳

تاریخ

28 مارس ۲۰۲۳ - ۳۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

دوسلدورف / آلمان / اروپا CIS

نمایشگاه ها

تولید محصولات دستمال کاغذی، تولید رول جامبو، خرده فروشی پارچه، خدمات و محصولات مرتبط

—

### نمایشگاه موتور سیکلت ورشو ۲۰۲۳

تاریخ

10 مارس ۲۰۲۳ - ۱۲ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

ورشو / لهستان / اروپا CIS

نمایشگاه ها

موتور سیکلت، اسکوتر، روان کننده ها و روغن، قطعات یدکی و قطعات سفارشی موتور سیکلت، لباس موتور سیکلت، ابزار، چرم های سبک، کلاه ایمنی، سفارشی سازی، روکش کروم، لاک زدن، موتور سیکلت گردشگری، موتور سیکلت های برقی

—

### روزهای سبز خانگی ورشو ۲۰۲۳ - نمایشگاه بین المللی تجاری برای معماری منظر و باغبانی

تاریخ

23 مارس ۲۰۲۳ - ۲۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور  
ورشو / لهستان / اروپا CIS  
نمایشگاه ها  
تجهیزات باغبانی، ماشین آلات و دستگاه ها، لوازم جانبی گل و گیاه، مواد اولیه و محصولات، مواد گیاهی، مواد شیمیایی باغ، نورپردازی باغ، نرم افزار طراحی

#### هدیه و دکو خانه ورشو ۲۰۲۳ - نمایشگاه بین المللی هدایا و تزئینات

تاریخ

23 مارس ۲۰۲۳ - ۲۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

ورشو / لهستان / اروپا CIS

نمایشگاه ها

طراحی داخلی، اقلام دست ساز، لوازم آرایشی، شمع، شیشه و سرامیک، لوازم جانبی حیوانات خانگی، گجت ها و لوازم الکترونیکی کوچک

#### ScotHot 2023 - نمایشگاه برتر اسکاتلند برای غذا، نوشیدنی، مهمان نوازی و گردشگری

تاریخ

۸ مارس ۲۰۲۳ - ۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

گلاسکو / بریتانیا / اروپا - کشورهای مستقل مشترک المنافع

نمایشگاه ها

حمام و اسپا، تجهیزات پذیرایی، استخدام و آموزش، غذا و نوشیدنی، فضای داخلی، محل و تأسیسات مدیریت، ظروف غذاخوری، فناوری و غیره

#### لوازم خانگی و غیره

#### MOBITEX 2023 - نمایشگاه مبلمان و طراحی داخلی

تاریخ

۲ مارس ۲۰۲۳ - ۴ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

برنو / جمهوری چک / اروپا CIS

نمایشگاه ها

مصالح و محصولات ساختمانی، مواد عایق، محصولات و سیستم، بازیافت مصالح ساختمانی، ورق، کرکره، داربست، قالب، ابزار، نرم افزار و سخت افزار ساختمان، فناوری و مصالح سیم کشی، منابع برق، منسوجات و لوازم خانگی، حفاظت از خاک و منظر، پردازش زیاله و فاضلاب، تجهیزات ویژه برای ساخت و ساز الوار

#### فیوچر بیلد ۲۰۲۳

تاریخ

۷ مارس ۲۰۲۳ - ۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

لندن / بریتانیا / اروپا CIS

نمایشگاه ها

محصولات ساختمانی (سقف، روکش، رندر و آجر، عایق و شیشه)، زیرساخت، فضای داخلی تجاری و خانگی (آشپزخانه، حمام، دستشویی، سطوح، کفپوش، روشنایی، لوازم خانگی)، محصولات مرتبط با انرژی

#### FOR BOAT 2023 - نمایشگاه تجاری قایق، ورزش های آبی و آفرود

تاریخ

۱۷ مارس ۲۰۲۳ - ۱۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پراها (پراگ) / جمهوری چک / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

قایق بادبانی، قایق موتوری، جت اسکی، قایق، قایق، کایاک، قایق خانگی، لوازم جانبی قایق، موتورهای دریایی، لوازم برای قایقران، ناوبری، الکترونیک، لباس، کفش، ورزش های آبی، رفتینگ، قایقرانی، غواصی، موج سواری، موج سواری، موتوری، کایت سورفینگ، Wakeboarding, Wakeskating, Wakesurfing, اتومبیل های آفرود، محصولات و خدمات مرتبط

### **EQUITANA 2023 - نمایشگاه سوارکاری**

تاریخ

۹ مارس ۲۰۲۳ - ۱۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

اسن / آلمان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

اسب، محصولات مراقبت از اسب، سلامت اسب، تجهیزات سوارکاری و سوارکاری، اصطبل، وسایل نقلیه حمل اسب، تکنیک های پرورش، خوراک و غیره.

### **نمایشگاه و کنفرانس جهانی جاسازی شده ۲۰۲۳**

تاریخ

۱۴ مارس ۲۰۲۳ - ۱۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

نورنبرگ / آلمان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

اینترنت اشیا، سخت افزار، ابزار، نرم افزار کاربردی، سیستم ها و خدمات مرتبط

### **سالن کلاسیک آنتورپ ۲۰۲۳**

تاریخ

۳ مارس ۲۰۲۳ - ۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

آنتورپ / بلژیک / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

خودروهای کلاسیک، موتورها، تجهیزات و لوازم بازسازی، لوازم جانبی جدید و دست دوم، فضای داخلی، مواد نگهداری، ادبیات مرتبط

### **PharmagoraPlus 2023**

تاریخ

۱۱ مارس ۲۰۲۳ - ۱۲ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

پیشرفت های جدید، فناوری، رباتیک، محصولات و خدمات برای داروسازان، شرکت های دارویی و انجمن های نهادی مرتبط

### **Auto Messe Salzburg 2023**

تاریخ

۲۴ مارس ۲۰۲۳ - ۲۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

سالزبورگ / اتریش / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

اتومبیل، محصولات و خدمات مرتبط

### **FOR BIKES 2023 - نمایشگاه تجارت دوچرخه سواری**

تاریخ

۲۴ مارس ۲۰۲۳ - ۲۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پراها (پراگ) / جمهوری چک / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

دوچرخه، قطعات دوچرخه، لوازم جانبی دوچرخه، پوشاک، کفش و لوازم جانبی، دوچرخه سواری و حمل و نقل دوچرخه، مسابقه، نگهداری، حمل و نقل و بیمه، سیستم های آموزشی، تغذیه و نوشیدنی

### **Fastener Fair Global 2023**

تاریخ

۲۱ مارس ۲۰۲۳ - ۲۳ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

اشتوتگارت / آلمان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

اتصالات و اتصالات صنعتی، تثبیت های ساختمانی، سیستم های مونتاژ و نصب، فناوری ساخت بست، نخیره سازی، توزیع، تجهیزات کارخانه، اطلاعات، ارتباطات و خدمات

### **Digital UK 2023 & Sign**

تاریخ

۲۱ مارس ۲۰۲۳ - ۲۳ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

بیرمنگام/بریتانیا / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

بخش ارتباطات بصری: علائم، چاپ، نمایش، دکور، طراحی

### **Franchise Expo Paris 2023**

تاریخ

۱۹ مارس ۲۰۲۳ - ۲۲ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

تبلیغات، خدمات و محصولات خودرو، مشاور کسب و کار، خدمات بازرگانی، کامپیوتر، پیک، مؤسسه آموزشی، B&F، مد، مرکز بازی، مراقبت های بهداشتی، لباسشویی و خشک شویی، املاک، عکاسی، مراقبت های شخصی و زیبایی، مرکز پر کردن مجدد، رستوران، خرده فروشی، تفریحی، تور و مسافرت

### REGION WORLD 2023 & HOLIDAY WORLD - نمایشگاه بین المللی گردشگری و گردشگری منطقه ای

تاریخ

۱۷ مارس ۲۰۲۳ - ۱۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پراها (پراگ) / جمهوری چک / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

خدمات مرتبط با گردشگری، آژانس های مسافرتی، اقامت، پذیرایی، خدمات سفرهای کاری، نمایشگاه ها/نمایشگاه ها/کنفرانس های گردشگری، جاذبه های گردشگری و غیره.

### Interieur 2023 & Wohnen - نمایشگاه اتریش برای روندهای داخلی، مبلمان، باغ و طراحی

تاریخ

۱۵ مارس ۲۰۲۳ - ۱۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

وین (وین) / اتریش / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

آشپزخانه، ناهارخوری و اتاق نشیمن، طراحی ممتاز و طراحی باغ، اتاق خواب، حمام، باغ و اسپا، بهبود داخلی، اجاق گاز و شومینه، لوازم داخلی، هنر، خانگی، آشپزی

### Wohnen & Interieur 2023 - نمایشگاه اتریش برای روندهای داخلی، مبلمان، باغ و طراحی

تاریخ

۱۵ مارس ۲۰۲۳ - ۱۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

وین (وین) / اتریش / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

آشپزخانه، ناهارخوری و اتاق نشیمن، طراحی ممتاز و طراحی باغ، اتاق خواب، حمام، باغ و اسپا، بهبود داخلی، اجاق گاز و شومینه، لوازم داخلی، هنر، خانگی، آشپزی

### SITL 2023 - هفته نوآوری حمل و نقل و لجستیک

تاریخ

۲۸ مارس ۲۰۲۳ - ۳۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

حمل و نقل، لجستیک

### **Bett 2023 - آموزش آموزشی و فناوری بریتانیا**

تاریخ

۲۹ مارس ۲۰۲۳ - ۳۱ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

لندن / انگلستان / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

راه حل های مدیریت: خدمات فناوری اطلاعات، مدیریت داده ها و ذخیره سازی، مدیریت حضور و غیاب، مدیریت بازدیدکنندگان مدرسه، سیستم های اطلاعات مدیریت (MIS)، امنیت و مدیریت ریسک، راه حل های اتصال/ارتباطات، رهبری/مدیریت. تجهیزات و سخت افزار: سخت افزار، فضاهای آموزشی، AV و طرح ریزی/چند رسانه ای، صفحه نمایش، مبلمان، IWB، چاپگرهای سه بعدی، نمایشگرها، فناوری یادگیری: بهبود برنامه درسی، مواد آموزشی، هوش مصنوعی، ناشران، کتاب های الکترونیکی، کدنویسی، برنامه های آموزشی، /آموزشی/نرم افزاری. فناوری تدریس: خدمات ارزیابی، سیستم های مدیریت یادگیری (LMS)، آموزش از راه دور، نظارت بر پیشرفت

### **لوازم آرایشی جهانی ۲۰۲۳**

تاریخ

۲۸ مارس ۲۰۲۳ - ۳۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

بارسلونا / اسپانیا / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

مواد اولیه برای لوازم آرایشی و ملزومات روزانه، عطرها، تجهیزات ساخت لوازم آرایشی، تجهیزات اندازه گیری، ساخت قرارداد، تجزیه و تحلیل قرارداد و آزمایش، و مجلات تجاری

### **ICE Europe 2023**

تاریخ

۱۴ مارس ۲۰۲۳ - ۱۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

مونیخ (مونیخ) / آلمان / اروپا · کشورهای مستقل مشترک المنافع

نمایشگاه ها

پوشش، لمینیت، خشک کردن، پخت، (بیش) درمان، لوازم جانبی، برش، پیچیدن، فلکسوگرافی، چاپ روتوگراور، تکمیل، مدیریت کارخانه، حذف زباله، بازیافت، مقاوم سازی، ارتقاء ماشین، پوشش عوارض، تبدیل، برش، کنترل، آزمایش و اندازه گیری، مدیریت فرآیند تولید، خدمات، اطلاعات و ارتباطات، محصولات نیمه تمام، اکستروژن فیلم، فیلم های ویژه

### **CCE International 2023**

تاریخ

۱۴ مارس ۲۰۲۳ - ۱۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

مونیخ (مونیخ) / آلمان / اروپا · کشورهای مستقل مشترک المنافع

نمایشگاه ها



کاغذها: راه راه و مقوا، مواد مصرفی، خط راه راه، تجهیزات و قطعات، ماشین آلات تبدیل موجدار و کارتن، طراحی و Cad/Cam، فرآیندها و تجهیزات چاپ، تجهیزات برش، چین و قالب برش، تجهیزات جانبی، حمل و نقل مواد، حمل و نقل پالت و Warehouse و سیستم‌های جابجایی، سیستم‌های زمان‌بندی اشتباه و کارخانه، استخراج و عدل‌بندی زباله

### پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی HomeDeco قزاقستان برای منسوجات خانگی، طراحی داخلی و Sleepwell 2023

تاریخ

۱۳ مارس ۲۰۲۳ - ۱۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

آلما آتا (آلماتی) / قزاقستان / اروپا · CIS

نمایشگاه‌ها

پارچه‌های داخلی، پرده‌ها، پرده‌ها و سیستم‌های سخت‌افزاری، لوازم تزئینی پنجره، سیستم‌های ضد آفتاب، فرش و کفپوش، منسوجات اتاق خواب، ملافه‌های هوشمند، منسوجات حمام، منسوجات آشپزخانه، لوازم جانبی خانه، کاغذ دیواری

### ITM Intourmarket 2023 - نمایشگاه بین‌المللی سفر

تاریخ

۱۳ مارس ۲۰۲۳ - ۱۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

مسکو / روسیه / اروپا · CIS

نمایشگاه‌ها

سفرهای بین‌المللی و داخلی، خدمات مرتبط

### Inlegmash 2023 - نمایشگاه بین‌المللی تجهیزات برای صنعت نساجی و پوشاک

تاریخ

۱۳ مارس ۲۰۲۳ - ۱۶ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

مسکو / روسیه / اروپا · CIS

نمایشگاه‌ها

تجهیزات پردازش اولیه الیاف طبیعی، تجهیزات برای پردازش الیاف شیمیایی، تجهیزات برای ریسندگی، تجهیزات برای تولید نهایی، تجهیزات برای چاپ بر روی منسوجات، تجهیزات برای تولید منسوجات فنی و منسوجات غیر بافته، رنگ‌ها، تجهیزات نساجی، مواد شیمیایی، تجهیزات خیاطی برش پارچه، تجهیزات عملیات حرارتی مرطوب، تجهیزات تولید بافندگی، نرم‌افزار سازمان تولید، (Cad (CAD/CAE/CAM)، برنامه‌های حسابداری، تجهیزات تولید کفش و کالاهای چرمی، صدور گواهینامه محصولات/تجهیزات/فناوری‌ها، قطعات یدکی/لوازم جانبی/تجهیزات فنی، لجستیک برای تولید، تجهیزات، مواد اولیه و کالاهای نهایی، تامین مالی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، طراحی تولید، تامین برق تولید

### Chemspec Europe 2023

تاریخ

۲۴ مه ۲۰۲۳ - ۲۵ مه ۲۰۲۳

شهر/کشور

بازل / سوئیس / اروپا · CIS

نمایشگاه‌ها

صنایع شیمیایی، مواد شیمیایی آلی و ریز، ترکیبات دارویی فعال (APIS)، واسطه‌های دارویی، رنگ‌ها و رنگدانه‌ها، مواد شیمیایی کشاورزی، ساخت قراردادی و عوارض، پوشش‌ها، شیمی آرایشی، مواد تشکیل‌دهنده، رنگدانه‌ها و حلال‌ها، سورفکتانت‌ها، مواد شیمیایی آزمایشگاهی، بسیاری از مواد شیمیایی تخصصی (CO افزودنی‌ها، کاتالیزورها، آنزیم‌ها و غیره)

## intec 2023 - نمایشگاه بین المللی ماشین ابزار، تولید و اتوماسیون

تاریخ

۷ مارس ۲۰۲۳ - ۱۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

لایپزیگ / آلمان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

ماشین ابزار، ماشین آلات و سیستم های دیگر، مهندسی خاص، محصولات مرتبط با مهندسی مکانیک، قطعات و لوازم جانبی ماشین، قطعات، مجموعه ها، ابزار، لوازم خانگی، دستگاه های چاکینگ، تولید خودکار و رباتیک، مهندسی اندازه گیری و تضمین کیفیت، فناوری تولید برای سیستم های مولد نیرو بر اساس منابع انرژی تجدید پذیر، فناوری ذخیره سازی و جابجایی مواد، موسسات تحقیقاتی، دانشگاه ها و کالج ها، خدمات مرتبط

## Z 2023 - نمایشگاه بین المللی پیمانکاری فرعی برای قطعات، قطعات، ماژول ها و فناوری ها

تاریخ

۷ مارس ۲۰۲۳ - ۱۰ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

لایپزیگ / آلمان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

پردازش به عنوان یک عملکرد تامین فنی، ابزار و تجهیزات برای ساخت قطعات و ماژول های تامین. تجهیزات الکتریکی/الکترونیکی، قطعات جداگانه، اجزاء، ساخت، تکمیل، مونتاژ، فرآیندهای آزمایش. قطعات و اجزاء، اتصال، اتصال، پردازش مونتاژ، مواد و محصولات نیمه تمام. خدمات صنعتی و اطلاعات مرتبط

## نمایشگاه کتاب کودک بولونیا ۲۰۲۳

تاریخ

۶ مارس ۲۰۲۳ - ۹ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

بولونیا / ایتالیا / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

## صنعت نشر کودکان: داستان های کودکان، تصویرسازی، انیمیشن، صدور مجوز و خدمات مرتبط

انجمن زیبایی ورشو ۲۰۲۳

تاریخ

۴ مارس ۲۰۲۳ - ۵ مارس ۲۰۲۳

شهر/کشور

ورشو / لهستان / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

لوازم آرایش، آرایش، ناخن، مژه

## IPhEB روسیه ۲۰۲۳ - نمایشگاه بین المللی داروسازی، مهندسی و بیوتکنولوژی

تاریخ

۱۱ آوریل ۲۰۲۳ - ۱۳ آوریل ۲۰۲۳

شهر/کشور

سن پترزبورگ / روسیه / اروپا - CIS

نمایشگاه ها

مواد تشکیل دهنده دارو، دوز نهایی، ماشین آلات، تجهیزات، فناوری و برون سپاری

## VISION 2024 - نمایشگاه تجاری ماشین ویرن

تاریخ

۸ اکتبر ۲۰۲۴ - ۱۰ اکتبر ۲۰۲۴

شهر/کشور

اشنوتگارت / آلمان / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

جدیدترین محصولات، فناوری‌ها و موضوعات روند بینایی ماشین مانند دید جاسازی شده، تصویربرداری فراطیفی و یادگیری عمیق

### (Esports BAR Cannes) Esports Conex 2023 (سابق)

تاریخ

۲۳ مه ۲۰۲۳ - ۲۴ مه ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

بازی های ویدیویی: نوآوری، کسب درآمد، سرمایه گذاری و غیره.

### MCM Comic Con London 2023 (پاییز)

تاریخ

۲۶ اکتبر ۲۰۲۳ - ۲۸ اکتبر ۲۰۲۳

شهر/کشور

لندن / انگلستان / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

کمیک، سرگرمی، بازی، انیمه، فیلم/تلویزیون

### JEC World 2023

تاریخ

۲۵ آوریل ۲۰۲۳ - ۲۷ آوریل ۲۰۲۳

شهر/کشور

پاریس / فرانسه / اروپا · CIS

نمایشگاه ها

مواد کامپوزیتی به غیر از فلزات مانند فیبر کربن (CFRP)، (CFRTP)، (GFRP)، پلاستیک‌های تقویت شده (FRP) و رزین‌ها در صنایع مختلف. پلاستیک تقویت شده با الیاف کربن، پلاستیک بازالت، الیاف بازالت، رزین پلی استر، نانوکامپوزیت ها، کامپوزیت های پلیمری، پلی آمید، پلی کربنات، پلی اورتان، ورقه ورقه، کامپوزیت های پایه زیستی، محصولات نیمه ساخته و متوسط، محصولات کامپوزیت مبتنی بر MC Industries کامپوزیت‌های زمینه فلزی (MMC)، سیستم‌های اتصال، قالب‌گیری تزریقی، فرآیند قالب‌گیری، فرآیند قالب‌گیری، فرآیند قالب‌گیری باز، فناوری‌های تصفیه سطح، تجهیزات اندازه‌گیری و آزمایش، گواهینامه و مقررات فنی، CAD/CAM، بازیافت، چسب‌ها و درزگیرها، مواد اولیه و اجزای سازنده چسب‌ها و درزگیرها، ترکیبات آب بندی و چسب، چسب های مذاب، چسب های پلی اورتان، درزگیرهای هیبریدی، چسب های ابوکسی

نمایشگاه غذا، خرده‌فروشی و مهمان‌نوازی ایرلند ۲۰۲۲

۱ تاریخ ۱ دسامبر ۲۰۲۲ - ۱ دسامبر ۲۰۲۲

شهر/کشور

دوبلین / ایرلند / اروپا CIS

نمایشگاه ها

غذا، نوشیدنی، خرده فروشی مواد غذایی، مهمان نوازی، واردات، صادرات، آجیو، الکل، تدارکات، زنجیره

تامین، کیفیت غذا، ایمنی مواد غذایی، غذای ارگانیک، پذیرایی

### مراکز تجاری ایران در اروپا

وب سایت	آدرس دفتر مرکز تجاری در ایران	شماره تماس	مدیر عامل	شرکت / اتحادیه / انجمن	شهر	کشور	ردیف
www.amidt.com	تهران-شعبه بهایی شمالی-میدان پرسپولیس-خ پرسپولیس - پ ۱۳- ساختمان پدر- طبقه اول	۸۸۶۱۹۰۰۴- ۰۲۱	آقای مقدم	شرکت صنایع دومان قشم	ورشو	لهستان	۱
www.atlas-export.ir	تهران - خیابان ولی عصر - خیابان سربداران - پلا ۳۳ واحد ۷	۸۸۹۲۳۶۵۵- ۰۲۱	آقای صدقی	اطلس رهنگار فردا	سارایوو	بوسنی و هرزگوین	۲

### منابع و مآخذ

- سازمان تجارت جهانی
- گمرک جمهوری اسلامی ایران
- بانک جهانی
- سایت موسسه گیتاشناسی
- سایت کانادایی راهنمای صادرات به اروپا
- سایت جترو ( راهنمای تجاریت خارجی ژاپن)
- سازمان توسعه تجارت ایران
- سایتهای اتحادیه اقتصادی اروپا