رایزن بازرگانی سفارت جمهوری اسلامی ایران
پرتوریا – آفریقای جنوبی

جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان توسعه تجارت ایران

تاریخ تهیه گزارش:
۱۴۰۵/۰۸/۲۸

بسمه تعالی

راهنمای تجاری:

راه فروش موفق در بازار آفریقای جنوبی چیست؟!

نقش انبار گمرکی (Bonded Warehouse)، انبار محلی و تحویل درب انبار مشتری

۲۸ آبان ۱۴۰۵ (۲۸ اکتبر ۲۰۲۶)

فهرست مطالب

۱. خلاصه مدیریتی

۲. فرضیه گزارش

۳. انبار گمرکی (Bonded Warehouse**) چیست؟**

۴. انبارها کجا هستند؟ جغرافیای لجستیک آفریقای جنوبی

۵. چرا خریداران آفریقای جنوبی کالای «موجود» می‌خواهند؟

۶. موجود بودن کالا چقدر به فروش کمک می‌کند؟

۷. چه کسانی این مدل را به کار برده‌اند؟

۸. مشتریان هدف و شیوه نزدیک شدن به آنها

۹. مدل‌های ورود به بازار

۱۰. نقشه راه اجرایی گام‌به‌گام

۱۱. ریسک‌ها و نکات احتیاطی

۱۲. جمع‌بندی و توصیه‌های کلیدی

پیوست الف: واژه‌نامه

پیوست ب: منابع

۱- خلاصه مدیریتی

بسیاری از صادرکنندگان با این تصور وارد بازار آفریقای جنوبی می‌شوند که کافی است کاتالوگ بفرستند، قیمت CFR یا CIF بدهند و منتظر سفارش بمانند. تجربه میدانی و شواهد نگارنده گزارش نشان می‌دهد این روش برای بخش بزرگی از خریداران آفریقای جنوبی جواب نمی‌دهد. خریدار محلی، چه یک کارگاه تولیدی باشد، چه یک عمده‌فروش و چه یک فروشگاه زنجیره‌ای، معمولاً می‌خواهد کالا را در داخل کشور ببیند، با رند(واحد پول محلی: در زمان تهیه گزارش هر دلار حدود ۱۷ رند) بپردازد و آن را در زمان مشخص درب انبار یا فروشگاه خود تحویل بگیرد.

پیام اصلی این است که راز فروش موفق در آفریقای جنوبی، موجود کردن کالا در خود آفریقای جنوبی است. انبار گمرکی یکی از ابزارهای مهم برای این کار است، هرچند تنها ابزار نیست.

چند نکته کلیدی

• بنادر آفریقای جنوبی از کندترین بنادر جهان هستند. بندر دوربان در شاخص عملکرد بنادر کانتینری بانک جهانی برای سال ۲۰۲۴ رتبه آخر (۴۰۳ از ۴۰۳) را گرفت و تراکم آن در نوامبر ۲۰۲۶ دوباره شدت گرفته است.

• واردات برای خریدار محلی پرزحمت است: ثبت‌نام واردکننده نزد SARS، محاسبه VAT بر مبنای ارزش افزایش‌یافته (ATV)، مجوزهای NRCS و ITAC برای برخی کالاها با استاندارد اجباری، و اعلام پیش‌پرداخت ارزی به SARS برای مبالغ ۱۰۰ هزار رند و بیشتر.

• انبار گمرکی اجازه می‌دهد کالای وارداتی تا دو سال بدون پرداخت حقوق گمرکی و VAT در کشور بماند و فقط هنگام فروش ترخیص شود، یا بدون پرداخت این عوارض دوباره صادر شود. البته انبار گمرکی برای کالاهای مشمول حقوق گمرکی کارایی دارد. کالایی که فقط VAT دارد اجازه ورود به انبار گمرکی ندارد. برای این کالاها، انبار عادی و ترخیص‌شده نزد یک شرکت لجستیک طرف سوم همان مزیت «موجود بودن» را فراهم می‌کند.

• مهم‌ترین قطب نگهداری و توزیع، استان خاوتنگ (ژوهانسبورگ و پرتوریا) با حدود یک‌سوم تولید ناخالص داخلی کشور است. دوربان و کیپ‌تاون در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

۲. فرضیه گزارش – تجربه میدانی

فرضیه این گزارش بر پایه تجربه میدانی و شواهد نگارنده گزارش (رایزن بازرگانی) است: در آفریقای جنوبی مشتریان زیادی وجود دارند که فقط در صورتی خرید می‌کنند که کالا درب کارگاه، انبار یا فروشگاه آنها در ژوهانسبورگ، کیپ‌تاون، دوربان یا شهرهای دیگر تحویل داده شود. به دلیل مشکلات لجستیکی، هزینه‌ها و مقررات گمرکی، زمان طولانی حمل و دشواری پرداخت بین‌المللی، این خریداران غالباً شرایط CFR یا CIF را نمی‌پذیرند. بنابراین صادرکننده‌ای که کالا را به آفریقای جنوبی بیاورد و در انبار نگه دارد، راحت‌تر به مشتریان خرد و عمده می‌فروشد.

جدول زیر هر جزء از این فرضیه را با شواهد موجود بیان می کند.

جدول ۱. اجزای فرضیه

تجربه میدانی	توضیح
بسیاری از خریداران فقط با تحویل درب انبار خرید می‌کنند	به‌ویژه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، عمده‌فروشان و خرده‌فروشانی که تیم واردات ندارند. شرکت‌های بزرگ با واحد واردات مستقل همچنان FOB یا CIF هم خرید می‌کنند. اغلب شرکتهای بزرگ به دلیل بورسی بودن یا ارتباط با آمریکا و اروپا از ایران خرید نمی کنند اما کالای ایرانی چنانچه درب فروشگاه یا انبار آنها تحویل شود امکان خرید وجود دارد.
مشکلات لجستیکی و طولانی شدن زمان حمل	رتبه بسیار پایین بنادر مهم آفریقای جنوبی در شاخص بانک جهانی و تراکم دوباره در دوربان در ۲۰۲۶. علاوه بر مشکلات بنادر مقصد، چالش های کنونی در بنادر جنوبی ایران، محاصره و محدودیت های دریایی، طولانی شدن زمان حمل ترکیبی جاده ای- دریایی از مسیر بنادر ترکیه میانگین ترانزیت تایم را به بیش از ۷۰ روز رسانده است.
«هزینه های پنهان» گمرکی	تعرفه‌ها منتشر و شفاف‌اند، اما هزینه تمام‌شده پیچیده است: VAT بر مبنای ATV، عوارض ضددامپینگ برای برخی کالاها، هزینه‌های بندر، انبارداری و دموراژ و فساد مامورین گمرکی

تجربه میدانی	توضیح
مقررات متعدد و دست‌وپاگیر	ثبت‌نام واردکننده، مجوز NRCS برای کالاهای مشمول استاندارد اجباری، مجوز ITAC برای کالاهای کنترل‌شده و دست‌دوم، مجوزها و برچسب‌گذاری مواد غذایی و ...
چالش پرداخت بین‌بانکی	خروج آفریقای جنوبی از فهرست خاکستری FATF در اکتبر ۲۰۲۵ وضعیت بانکی را بهتر کرد، اما مقررات کنترل ارزی و اعلام پیش‌پرداخت به SARS پابرجاست. خریدار به‌طور طبیعی برای کالایی که ندیده پیش‌پرداخت نمی‌دهد. علاه بر مشکلات عمومی در پرداخت های بین المللی، محدودیت های بانکی صادرکنندگان ایرانی ضرورت دریافت وجه کالا در آفریقای جنوبی را دو چندان می کند.
بسیاری از شرکت‌های بزرگ به دفتر و انبار تاسیس کرده‌اند	غالب شرکتهای بین المللی به دلایلی از قبیل نزدیکی به مشتری، خدمات پس از فروش، الزامات توانمندسازی اقتصادی سیاه‌پوستان (B-BBEE) و گاهی مزیت تعرفه‌ای تولید داخلی نسبت به تاسیس دفاتر محلی و اجاره انبار اقدام کرده اند. تجربیات شرکتهای ایرانی که نسبت به تاسیس دفتر محلی و فروش محصولات اقدام نموده اند نیز نشان میدهد فارغ از قیمت و کیفیت کالا، موجود کردن آن در آفریقای جنوبی شرط لازم برای رقابت با رقبای بزرگ بین المللی است.
انبار گمرکی نقش مهمی دارد	ابزاری قوی برای کالاهای مشمول حقوق گمرکی است، هرچند برای کالاهای بدون حقوق گمرکی کاربرد ندارد. هدف اصلی «موجود بودن کالا» است؛ انبار گمرکی یا عادی فقط وسیله است.

۳. انبار گمرکی (Bonded Warehouse) چیست؟

۳-۱. تعریف و مبنای قانونی

انبار گمرکی (در قانون آفریقای جنوبی: Customs and Excise Storage Warehouse) محلی است که از اداره درآمد آفریقای جنوبی (SARS) مجوز گرفته تا کالای وارداتی مشمول حقوق گمرکی را تحت نظارت گمرک نگهداری کند. این انبارها معمولاً متعلق به شرکت‌های خصوصی هستند، اما کالای داخل آنها به‌طور دقیق زیر کنترل گمرک است. تا زمانی که کالا برای مصرف داخلی (Home Consumption) ترخیص نشده، حقوق گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده آن پرداخت نمی‌شود و به تعویق می‌افتد.

مبنای قانونی این انبارها بخش ۱۹ قانون گمرک و عوارض آفریقای جنوبی (Customs and Excise Act, ۱۹۶۴) و قواعد اجرایی آن است. انواع اصلی عبارت‌اند از:

- **انبار ذخیره معمولی (OS):** برای نگهداری کالای وارداتی مشمول حقوق گمرکی، از جمله برای کسب‌وکارهایی که کالا را انبار و به‌تدریج عرضه می‌کنند.
- **انبار ذخیره ویژه (SOS):** برای کاربردهای خاص، مانند نگهداری کالای وارداتی برای صادرات مجدد، فروشگاه‌های معاف از عوارض و ذخیره سوخت وارداتی.
- انبار در منطقه کنترل گمرکی (CCA): انبارهای شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه اقتصادی (SEZ) که در محدوده تحت کنترل گمرک فعالیت می‌کنند.

۳-۲. انبار گمرکی چگونه کار می‌کند؟

- کالا به بندر (مثلاً دوربان) یا فرودگاه می‌رسد و برای ورود به انبار گمرکی اظهار می‌شود، نه برای مصرف داخلی.
- پس از تأیید گمرک، کالا تحت رویه «حمل تحت ضمانت گمرکی» (Removal in Bond) و توسط حمل‌کننده دارای مجوز (ROG) به انبار منتقل می‌شود.

- کالا در انبار نگهداری می‌شود. دارنده مجوز انبار موظف است سابقه دقیق ورود، خروج و مدت ماندن هر محموله را نگه دارد.
- هر زمان مشتری پیدا شد، همان مقدار فروخته‌شده برای مصرف داخلی ترخیص می‌شود و حقوق گمرکی و VAT آن پرداخت می‌شود. در عمل، ترخیص معمولاً به‌صورت بخش‌بخش و هم‌زمان با فروش انجام می‌شود.
- اگر کالا قرار است به کشور دیگری (مثلاً بوتسوانا، زامبیا یا موزامبیک) برود، می‌تواند بدون پرداخت حقوق گمرکی آفریقای جنوبی از انبار صادر شود. برای صادرات زمینی معمولاً ودیعه یا ضمانت برای پوشش عوارض لازم است.

۳-۳. مزایای انبار گمرکی برای صادرکننده

- **گردش نقدینگی بهتر:** حقوق گمرکی و VAT فقط هنگام فروش پرداخت می‌شود، نه هنگام رسیدن کالا.
- **کالا نزدیک مشتری است:** زمان تحویل از چند هفته (حمل دریایی و ترخیص) به چند روز کاهش می‌یابد.
- **انعطاف در مقصد:** کالا را می‌توان در آفریقای جنوبی فروخت یا بدون عوارض به کشورهای همسایه صادر کرد.
- عدم پرداخت عوارض برای کالای خراب یا مرجوعی: کالایی که پیش از ترخیص از بین برود یا کنار گذاشته شود، بار عوارض ایجاد نمی‌کند (با رعایت تشریفات گمرکی).

۳-۴. محدودیت‌ها و شرایط مهم

• حداکثر مدت نگهداری: کالا به‌طور کلی نمی‌تواند بیش از دو سال از تاریخ ورود در انبار گمرکی بماند (بخش ۱۹(۹) قانون). پس از آن باید ترخیص یا صادر شود، مگر با مجوز ویژه SARS.

• فقط کالاهای مشمول حقوق گمرکی: کالایی که فقط VAT دارد و حقوق گمرکی ندارد، نمی‌تواند در انبار گمرکی نگهداری شود. اگر دولت حقوق گمرکی یک کالا را حذف کند، کالا باید فوراً از انبار خارج و VAT آن پرداخت شود.

• ریسک افزایش تعرفه: اگر نرخ حقوق گمرکی کالا در مدت نگهداری بالا برود، هنگام ترخیص نرخ جدید اعمال می‌شود.

• هزینه: انبارداری گمرکی، بیمه، جابه‌جایی و مدیریت اسناد هزینه دارد و باید در قیمت فروش لحاظ شود.

۳-۵. مقایسه انبار گمرکی و انبار عادی

جدول ۲. مقایسه سه گزینه نگهداری کالا در آفریقای جنوبی

ویژگی	انبار گمرکی (OS/SOS)	انبار عادی ترخیص‌شده (۳PL)	منطقه کنترل گمرکی در SEZ
زمان پرداخت حقوق گمرکی و VAT	هنگام ترخیص و فروش	هنگام ورود به کشور	معاف یا معوق، بسته به نوع فعالیت
مناسب برای	کالاهای مشمول حقوق گمرکی، فروش تدریجی، صادرات مجدد به منطقه	هر کالا، به‌ویژه کالاهای بدون حقوق گمرکی و فروش سریع	تولید، مونتاژ، بسته‌بندی مجدد و صادرات
محدودیت زمانی	حداکثر حدود دو سال	ندارد	طبق قواعد منطقه
پیچیدگی اداری	زیاد	کم	زیاد (نیاز به ثبت به‌عنوان شرکت مستقر در منطقه)
سرعت تحویل به مشتری	سریع (پس از ترخیص بخش فروخته‌شده)	بسیار سریع	بسته به فاصله از بازار
نمونه‌ها	انبارهای گمرکی شرکت‌های لجستیک در ژوهانسبورگ، دوربان و کیپ‌تاون	انبارهای اشتراکی ۳PL در هر سه شهر	دوبه تریدپورت، کوخا، فرودگاه بین المللی OR Tambo

توصیه عملی: اگر کالای شما حقوق گمرکی قابل‌توجهی دارد (مثلاً پوشاک، برخی مواد غذایی یا لوازم خانگی)، انبار گمرکی برای نقدینگی بسیار مفید است. اگر حقوق گمرکی کالا صفر یا ناچیز است، انبار عادی ترخیص‌شده ساده‌تر و ارزان‌تر است. در هر دو حالت هدف یکی است: کالا باید در کشور موجود باشد.

۴. انبارها کجا هستند؟ جغرافیای لجستیک آفریقای جنوبی

فهرست رسمی و یکپارچه‌ای از تعداد انبارهای گمرکی به تفکیک شهر وجود ندارد اما با این حال، الگوی استقرار آنها روشن است: انبارها در کنار بنادر اصلی و در قطب اقتصادی خاوتنگ متمرکز شده‌اند. محدوده ژوهانسبورگ، کیپ‌تاون، دوربان، پرتوریا و گبرخا حدود ۹۰ درصد جمعیت فعال اقتصادی کشور را در خود جای داده‌اند.

جدول ۳. قطب‌های اصلی نگهداری و توزیع کالا

استان	شهرها و مراکز	نقش در زنجیره تأمین	توضیحات
خاوتنگ	ژوهانسبورگ (سیتی دیپ، ایساندو، کمپتون پارک نزدیک فرودگاه OR Tambo)، پرتوریا، میدرند	بزرگ‌ترین بازار مصرف و مرکز توزیع ملی و منطقه‌ای	حدود ۳۲٫۶٪ تولید ناخالص داخلی (۲۰۲۵)، ۴۴٪ شرکت‌های ثبت‌شده و مقر ۷۰٪ شرکت‌های بزرگ بورسی. سیتی دیپ بزرگ‌ترین بندر خشک آفریقاست. منطقه ویژه اقتصادی OR Tambo.
کوازولو-ناتال	دوربان، ریچاردز بی، دوبه ترِیدپورت (نزدیک فرودگاه کینگ شاکا)	دروازه اصلی واردات کانتینری و سوخت	ترمینال Durban Gateway نزدیک به نیمی از بار کانتینری کشور را جابه‌جا می‌کند. حدود ۸۰٪ واردات سوخت در دوربان تخلیه می‌شود. دوبه ترِیدپورت منطقه کنترل گمرکی است. سهم استان از اقتصاد ملی حدود ۱۶٪.
کیپ غربی	کیپ‌تاون، پارل، خلیج سالدانا، آتلانتیس	بازار پردرآمد، صادرات کشاورزی و ورودی دوم کانتینری	حدود ۱۴٪ تولید ناخالص داخلی. مناطق ویژه اقتصادی سالدانا بی و آتلانتیس.
کیپ شرقی	گبرخا (پورت الیزابت)، کوخا/انکورا، ایست لندن	صنعت خودرو و بندر جایگزین	منطقه ویژه کوخا انبارهای تحت کنترل گمرک برای بسته‌بندی مجدد کالای گمرکی دارد.
سایر استان‌ها	موسینا-ماخادو (لیمپوپو)، نکومازی (مپومالانگا)، مالوتی-آ-فوفونگ (فری استیت)	مناطق مرزی و کریدورهای حمل	دروازه صادرات زمینی به زیمبابوه و موزامبیک و مسیر N۳ میان دوربان و ژوهانسبورگ.

۴-۱. کریدور دوربان-خاوتنگ: شاهرگ واردات

بیشتر کالای وارداتی در دوربان تخلیه می‌شود و از طریق جاده N۳ یا راه‌آهن به خاوتنگ می‌رود. سهم راه‌آهن در این کریدور به کمتر از ۱۴ درصد رسیده است. به همین دلیل بخش بزرگی از بار با کامیون و با هزینه و ریسک بالاتر جابه‌جا می‌شود. برای صادرکننده‌ای که مشتریانش در خاوتنگ هستند، نگهداری کالا در ژوهانسبورگ معمولاً منطقی‌ترین گزینه است.

۴-۲. نمونه شرکت‌های ارائه‌دهنده انبار گمرکی

شرکت‌های لجستیک متعددی در آفریقای جنوبی انبار گمرکی و انبار عادی ارائه می‌کنند. چند نمونه فقط برای آشنایی (نه به‌عنوان توصیه یا تأیید):

- Rhenus Logistics: انبار گمرکی در ژوهانسبورگ و دوربان.
- DSV: یکی از بزرگترین ها در سطح کشور
- Steinweg: انبارهای گمرکی و عادی در ژوهانسبورگ، پومونا، دوربان، ریچاردز بی، کیپ‌تاون، پارل و گبرخا، به‌علاوه شبکه‌ای در زامبیا، مالاوی، موزامبیک، نامیبیا، تانزانیا و کنیا.
- FMS Logistics: انبار گمرکی در کیپ‌تاون، ژوهانسبورگ، دوربان و گبرخا.
- Turners Warehousing: انبار گمرکی و عادی در دوربان، ژوهانسبورگ و کیپ‌تاون. شرکت خود را بزرگ‌ترین انبار گمرکی تجاری دوربان معرفی می‌کند.

۵. چرا خریداران آفریقای جنوبی کالای «موجود» می‌خواهند؟

برای خریدار آفریقای جنوبی، خرید CFR یا CIF یعنی پذیرفتن همه مشکلات پس از رسیدن کشتی به بندر. در ادامه، دلایل اصلی این ترجیح را با شواهد بررسی می‌کنیم.

۵-۱. بنادر کند و تأخیرهای پیش‌بینی‌ناپذیر

در شاخص عملکرد بنادر کانتینری بانک جهانی و S&P برای سال ۲۰۲۴، دوربان رتبه ۴۰۳ از ۴۰۳ بندر را گرفت. کوخا (انکورا) دوم از آخر بود و کیپ‌تاون و پورت الیزابت هم در میان ده بندر آخر قرار داشتند. کیپ‌تاون و کوخا در همان سال از پیشرفت‌کرده‌ترین بنادر جهان بودند، اما هنوز با میانگین جهانی فاصله زیادی دارند. در نوامبر ۲۰۲۶ انجمن ترخیص‌کاران و فورواردرهای جنوب آفریقا (SAAFF) هشدار داد که تراکم در ترمینال Durban Gateway زنجیره‌های تأمین را خفه کرده است و کسب‌وکارها برای زمان تحویل طولانی‌تر و هزینه بیشتر بودجه‌ریزی می‌کنند.

نتیجه برای خریدار: کالایی که «روی آب» است، تاریخ رسیدن قطعی ندارد. اما کالایی که در انبار ژوهانسبورگ است، فردا قابل تحویل است.

۵-۲. هزینه تمام‌شده پیچیده (هزینه های پنهان)

تعرفه‌های گمرکی آفریقای جنوبی منتشر شده‌اند، اما محاسبه هزینه نهایی برای خریدار ناآشنا دشوار است:

- **VAT بر مبنای ارزش افزایش‌یافته:** VAT واردات ۱۵٪ است، اما نه بر قیمت فاکتور. پایه آن «ارزش افزوده مالیاتی» (ATV) است: ارزش گمرکی، به‌علاوه ۱۰٪ آن (برای کالای خارج از اتحادیه گمرکی جنوب آفریقا)، به‌علاوه حقوق گمرکی.
- **حقوق گمرکی متغیر:** بسته به کد تعرفه، از صفر تا حدود ۴۵٪. برخی کالاها عوارض ضددامپینگ یا حفاظتی هم دارند.
- **هزینه‌های بندر و حمل داخلی:** هزینه ترمینال، ترخیص‌کار، انبارداری در بندر، دموراژ کانتینر در صورت تأخیر، و حمل از دوربان تا خاوتنگ.
- علاوه بر موارد فوق واردکنندگان بعضا از هزینه های پنهانی که توسط مامورین و کارشناسان گمرکی اخذ می شود شکایت می کنند.

جدول ۴. مثال محاسبه عوارض واردات (ارقام فرضی)

قلم	محاسبه	مبلغ (رند)
ارزش گمرکی کالا	فرض	۱۰۰٬۰۰۰
حقوق گمرکی (فرض ۲۰٪)	۱۰۰٬۰۰۰ × ۲۰٪	۲۰٬۰۰۰
ارزش افزوده مالیاتی (ATV)	۱۰۰٬۰۰۰ + ۱۰٪ آن + ۲۰٬۰۰۰	۱۳۰٬۰۰۰
VAT واردات	۱۳۰٬۰۰۰ × ۱۵٪	۱۹٬۵۰۰
جمع پرداختی به SARS	۲۰٬۰۰۰ + ۱۹٬۵۰۰	۳۹٬۵۰۰

در این مثال، خریداری که فکر می‌کند «۱۵٪ VAT» می‌پردازد، در عمل نزدیک به ۴۰٪ ارزش کالا را باید نقد به SARS بپردازد. این رقم هزینه‌های بندر و حمل را هم شامل نمی‌شود. فروشنده‌ای که قیمت نهایی تحویل‌شده به رند ارائه کند، این ابهام را از دوش خریدار برمی‌دارد.

۵-۳. مقررات و مجوزها

- **ثبت‌نام واردکننده:** هر شخص یا شرکتی که کالا وارد آفریقای جنوبی می‌کند، باید نزد گمرک SARS به‌عنوان واردکننده ثبت شود.
- **الزام نماینده ثبت‌شده برای خارجی‌ها:** شرکت خارجی که بخواهد خودش واردکننده باشد (مثلاً برای فروش DDP)، باید به‌عنوان «اصیل خارجی» (Foreign Principal) ثبت شود و یک «نماینده ثبت‌شده» (Registered Agent) مقیم آفریقای جنوبی معرفی کند. این نماینده مسئولیت کامل تعهدات گمرکی را می‌پذیرد.
- **NRCS:** بسیاری از کالاهای برقی و الکترونیکی، خودرو و قطعات آن و برخی کالاهای دیگر پیش از فروش به «نامه مجوز» (LoA) از نهاد ملی استانداردهای اجباری نیاز دارند.

- **ITAC**: برای کالاهای کنترل‌شده و همه کالاهای دست‌دوم، ضایعات و قراضه، مجوز واردات از کمیسیون مدیریت تجارت بین‌الملل لازم است.
- **مواد غذایی:** مجوز واردات کالاهای با منشأ گیاهی یا حیوانی (پیش از ارسال)، قواعد برچسب‌گذاری وزارت بهداشت و بازرسی بهداشت بندر.

هر یک از این مراحل برای یک عمده‌فروش یا کارگاه کوچک زمان و هزینه دارد. خریداران از انجام این تشریفات فراری اند.

۵-۴. پرداخت و ارز

- واردکننده‌ای که بخواهد ۱۰۰ هزار رند یا بیشتر پیش‌پرداخت ارزی کند، باید پیش از درخواست از بانک، «اعلام پیش‌پرداخت» (APN) را به SARS ارسال کند. بانک بدون شماره APN پیش‌پرداخت را انجام نمی‌دهد.
- پرداخت‌های ارزی وارداتی از طریق بانک‌های مجاز و با اسنادی مانند فاکتور تجاری، اسناد حمل و اظهارنامه گمرکی انجام می‌شود.
- نوسان رند ریسک دیگری است. نرخ رند در ۱۶ نوامبر ۲۰۲۶ به حدود ۱۷ رند در برابر دلار رسید. خریدار محلی ترجیح می‌دهد قیمت را به رند بداند و ریسک ارز را نپذیرد.
- خروج آفریقای جنوبی از فهرست خاکستری FATF در ۲۴ اکتبر ۲۰۲۵ روابط بانکی کارگزار (Correspondent Banking) را آسان‌تر کرده است.
- خرید از ایران مشکلات مخصوص به خود را دارد. عدم امکان اخذ تاییدیه بانکی، نبودن ضمانت صادرات، عدم امکان گشایش اعتبار اسنادی و طبیعی است که خریدار برای کالایی که ندیده و هفته‌ها بعد می‌رسد، پیش‌پرداخت نکند. در حالی که در صورت خرید از داخل آفریقای جنوبی حداکثر ظرف ۲۴ ساعت مبلغ به حساب فروشنده واریز می گردد و پس از تجمیع می تواند بصورت ماهانه یا سالانه به ایران منتقل شده یا صرف خرید کالای دیگر برای واردات از آفریقای جنوبی به مقصد ایران شود.

۵-۵. سرمایه در گردش و زمان

حمل دریایی از ایران به آفریقای جنوبی در گذشته حدود ۴۰ روز و در حال حاضر با محدودیت های لجستیکی در خلیج فارس و لزوم حمل از بنادر کشورهای ثالث حدود ۷۰ روز طول می‌کشد. با زمان تولید، تأخیر بندر، ترخیص و حمل داخلی، فاصله سفارش تا تحویل می‌تواند به ۴ ماه برسد. خریدار در این مدت یا پولش را پیش‌پرداخت کرده، یا باید موجودی احتیاطی بزرگی نگه دارد. کسب‌وکارهای کوچک و متوسط معمولاً توان هیچ‌کدام را ندارند. کالای موجود در کشور این بار را برمی‌دارد: خریدار سفارش کوچک‌تر و مکرر می‌دهد و پس از تحویل می‌پردازد.

۵-۶. اعتماد و کیفیت

خریدار آفریقای جنوبی، مانند خریداران هر جای دیگر، از تأمین‌کننده ناشناس خارجی می‌ترسد: آیا کالا مطابق نمونه است؟ اگر نبود چه کسی پاسخ‌گوست؟ کالایی که در انبار محلی است را می‌توان دید، آزمایش کرد و در صورت مشکل پس داد. حضور فیزیکی کالا، بهترین مدرک جدی بودن فروشنده است.

نباید فراموش کرد که آفریقا یکی از بالاترین نرخ های کلاهبرداری و عدم ایفای تعهدات تجاری را دارد و خریداران آفریقایی از فروشنده ای که کالای موجود ندارد و برای فروش درخواست پیش پرداخت می کند گریزانند.

۵-۷. ساختار بازار خرده‌فروشی

خرده‌فروشی مواد غذایی و کالاهای مصرفی در دست چند گروه بزرگ است، مانند Spar، Pick n Pay، Shoprite و Massmart (Makro و Game). این زنجیره‌ها از تأمین‌کننده انتظار دارند:

- شرکت ثبت‌شده و فعال در آفریقای جنوبی باشد. Pick n Pay برای مثال کسب‌وکار ثبت‌شده و فعال را شرط می‌داند.
- همه محصولات بارکد استاندارد GS۱ داشته باشند و تأمین‌کننده در GS۱ آفریقای جنوبی ثبت شده باشد.
- وضعیت B-BBEE که همان میزان مشارکت سیاهپوستان در سهام و پرسنل شرکت است را اعلام کند. Shoprite این اطلاعات را از همه تأمین‌کنندگان تأییدشده می‌خواهد، حتی اگر تأمین‌کننده مشمول نباشد.
- الزامات ایمنی و کیفیت غذایی را رعایت کند و بتواند به‌طور منظم و در زمان مشخص به مراکز توزیع تحویل دهد.

یک صادرکننده خارجی بدون حضور محلی تقریباً نمی‌تواند این شرایط را مستقیم برآورده کند. اما با کالای موجود در انبار محلی و یک شرکت یا شریک محلی، این در باز می‌شود.

۶. موجود بودن کالا چقدر به فروش کمک می‌کند؟

ارزیابی این موضوع کیفی است و بر سازوکارهای بازار تکیه دارد. تجربیات میدانی و شواهد بازار اثر موجود کردن کالا بر فروش را بطور قابل توجهی مثبت ارزیابی می کند. در واقع سازوکارهای بازار مستقیماً بر تصمیم خرید اثر می‌گذارند:

جدول ۵. فروش از خارج در برابر فروش از موجودی محلی

معیار	فروش از خارج (CFR/CIF)	فروش از موجودی محلی (DAP/تحویل درب انبار)
زمان تحویل	چند ماه	چند روز
حداقل سفارش	معمولاً یک کانتینر کامل	چند کارتن یا یک پالت
پرداخت	پیش‌پرداخت با محدودیت های زیاد	به رند، پس از تحویل یا با مهلت اعتباری
ریسک گمرک و بندر	بر عهده خریدار	بر عهده فروشنده (پیش از فروش)
امکان بازدید و آزمایش کالا	ندارد یا فقط نمونه	دارد
مخاطبان بالقوه	فقط واردکنندگان حرفه‌ای	واردکنندگان، عمده‌فروشان، خرده‌فروشان، کارگاه‌ها، زنجیره‌ها
رقابت با رقبای محلی	ضعیف	هم‌سطح

جمع‌بندی این بخش: موجود کردن کالا تعداد خریداران بالقوه را چند برابر می‌کند. فروش از خارج فقط به چند واردکننده حرفه‌ای می‌رسد که آن ها هم اغلب ریشه آمریکایی و اروپایی دارند یا در بورس ژوهانسبورگ فهرست شده اند و امکان خرید از ایران بطور مستقیم و حتی غیر مستقیم را ندارند. اما کالای موجود به هر کسب‌وکاری که پول و نیاز داشته باشد فروخته می‌شود. در عین حال، فروشنده باید سرمایه، هزینه انبار و ریسک کالای فروش‌نرفته را بپذیرد. بنابراین این مدل برای کالاهایی بهترین نتیجه را می‌دهد که تقاضای مکرر و قابل پیش‌بینی دارند.

۷. چه کسانی این مدل را به کار برده‌اند؟

نمونه‌های زیر نشان می‌دهند که موفق‌ترین فروشندگان خارجی در آفریقای جنوبی کالا را در خود کشور موجود کرده‌اند. برخی از آنها با انبار گمرکی، برخی با انبار عادی و برخی با تولید داخلی.

۷-۱. عمده‌فروشان چینی ژوهانسبورگ

از اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰، نخستین عمده‌فروشان چینی کسب‌وکار خود را مستقیماً از انبارهایی در مناطق صنعتی مانند ایساندو و کمپتون پارک (نزدیک فرودگاه) اداره کردند. این الگو بعدها به «چاینا مال‌ها» تبدیل شد: مراکزی مانند Dragon City، China Mall و China Mart در غرب و جنوب ژوهانسبورگ. مشتریان اصلی این مراکز عمده‌فروشان واسطه، تاجران خرد و فروشندگان کشورهای همسایه‌اند که برای خرید عمده به ژوهانسبورگ می‌آیند. این تاجران کالا را خودشان وارد و موجود می‌کنند و مشتری فقط می‌آید، می‌بیند، می‌پردازد و می‌برد.

۷-۲. صنعت سوخت و فرآورده های نفتی

حدود ۸۰٪ واردات سوخت آفریقای جنوبی در دوربان تخلیه می‌شود. کشتی‌ها در اسکله‌های ترمینال Island View تخلیه می‌کنند؛ جایی که Astron Energy، Vopak، TotalEnergies (متعلق به Glencore) و Vivo Energy (از گروه Vitol) مخازن اجاره‌ای دارند. قانون گمرک برای این بخش نوع ویژه‌ای از انبار گمرکی تعریف کرده است: «انبار ذخیره ویژه سوخت گمرکی» در خشکی یا دریا. این یعنی حتی در فرآورده‌های نفتی، مدل کسب‌وکار بر موجود کردن کالا در مخزن داخل کشور و فروش به پخش‌کنندگان استوار است.

خریداران عمده قیر مانند شهرداری ها غالبا با انتشار مناقصات چند هفته ای نسبت به خرید اقدام می کنند که تنها تامین کنندگانی که کالای موجود داشته باشند می توانند در این مناقصات شانسی داشته باشند.

۷-۳. تولیدکنندگان لوازم خانگی: Arçelik/Defy و Hisense

گروه ترکیه ای Arçelik (اکنون با نام جهانی Beko) در سال ۲۰۱۱ شرکت Defy را خرید؛ بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری صنعتی ترکیه در آفریقا تا آن زمان. Defy کارخانه‌هایی در دوربان، ایست لندن و ازاکنی دارد و مرکز منطقه‌ای آن در میدرند ساخته شد. این مرکز از جمله با هدف توزیع طراحی شده است. Defy همچنین مرکز صادرات Arçelik به جنوب صحرای آفریقا شد و هفت شعبه فروش در سراسر آفریقای جنوبی دارد. Hisense چینی هم کارخانه‌ای در کیپ‌تاون دارد. هر دو نمونه «حضور کامل» هستند: تولید یا مونتاژ، انبار و شبکه فروش در خود کشور.

به جز برندهایی که در بالا عنوان شد دیگر فروشندگان موفق در آفریقای جنوبی همچون Bosch یا SMEG نسبت به ایجاد دفتر فروش داخلی در آفریقای جنوبی اقدام کرده اند.

۷-۴. تجارت الکترونیک: Takealot و Amazon، Temu

در بازار آنلاین هم موجودی محلی شرط موفقیت است. Takealot، بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین آفریقای جنوبی، از فروشندگان می‌خواهد کالا را به مراکز توزیع آن در ژوهانسبورگ و کیپ‌تاون بفرستند. این شرکت اکنون واحدی برای فروشندگان بین‌المللی می‌سازد که کالا را از انبار کشور مبدأ به انبارهای محلی Takealot منتقل می‌کند. Amazon.co.za که در مه ۲۰۲۴ راه‌اندازی شد، طبق گزارش‌های بازار هنوز فقط فروشندگان مستقر در آفریقای جنوبی را می‌پذیرد.

Temu نیز که یکی از بزرگترین پلتفرم های رو به رشد با کالاهای غالبا چینی است از طریق شرکت محلی بوفالو لجستیک در آفریقای جنوبی انبارهای متعدد برای موجود کردن کالا در داخل و توزیع آن به سراسر آفریقای جنوبی دارد.

۷-۵. شرکت‌های لجستیک و خدمات «واردکننده رسمی»

رشد شرکت‌هایی که انبار گمرکی، انبار اشتراکی، ترخیص و توزیع را یک‌جا ارائه می‌کنند (بخش ۴-۲) و شرکت‌هایی که نقش «واردکننده رسمی» (Importer of Record) را برای فروشندگان خارجی بازی می‌کنند، خود نشان‌دهنده تقاضای واقعی برای این مدل است.

۸. مشتریان هدف و شیوه نزدیک شدن به آنها

نکته مهم برای صادرکننده این است که بسیاری از خریداران بزرگ خودشان واردکننده نیستند و نمی‌خواهند باشند. اما اگر کالا را در کشور موجود کنید، به سراغشان بروید و بتوانید طبق برنامه زمانی آنها تحویل دهید، ممکن است مشتری ثابت شما شوند.

جدول ۶. بخش‌های بازار و آنچه از تأمین‌کننده می‌خواهند

بخش	آنچه می‌خواهند	چرا موجودی محلی کلیدی است؟	شیوه نزدیک شدن
فروشگاه‌های زنجیره‌ای (Shoprite، Pick n Pay، Spar، Woolworths)	تأمین منظم، بارکد GS۱، اعلام وضعیت B-BBEE، ایمنی غذایی، تحویل به مراکز توزیع	تحویل منظم به مراکز توزیع بدون موجودی محلی ممکن نیست	از طریق شرکت محلی یا توزیع‌کننده موجود؛ ثبت در درگاه تأمین‌کنندگان
Cash and Carry و عمده‌فروشان مواد غذایی	قیمت رقابتی، موجودی آماده، تحویل سریع	این خریداران با گردش سریع کار می‌کنند و منتظر کانتینر نمی‌مانند	بازدید حضوری، نمونه، فهرست قیمت به رند
عمده‌فروشان و توزیع‌کنندگان کالاهای مختلف	حاشیه سود، انحصار منطقه‌ای، پشتیبانی	توزیع‌کننده سرمایه محدود دارد و موجودی نزد شما ریسک او را کم می‌کند	قرارداد توزیع، موجودی امانی یا انحصار محدود
کارگاه‌ها و کارخانه‌ها (مواد اولیه مانند الیاف، نخ، مواد شیمیایی)	کیفیت ثابت، تحویل به‌موقع، سفارش‌های کوچک‌تر	توقف خط تولید هزینه دارد و خریدار به تأمین‌کننده نزدیک اعتماد می‌کند	ارائه نمونه و برگه مشخصات فنی، قرارداد تأمین دوره‌ای
دپوها و پخش‌کنندگان فرآورده‌های نفتی	تحویل از مخزن داخلی، کیفیت استاندارد، مجوزها	بدون مخزن در دوربان یا بنادر دیگر عملاً فروش ممکن نیست	همکاری با دارندگان مخزن و مجوز عمده‌فروشی سوخت
فروشگاه‌های آنلاین	موجودی در انبار محلی، فروشنده محلی	Takealot و Amazon محلی بر موجودی داخلی تکیه دارند	فروش از طریق شرکت محلی یا واردکننده رسمی

۹. مدل‌های ورود به بازار

موجود کردن کالا لزوماً به معنای تأسیس شرکت بزرگ از روز اول نیست. مدل‌های زیر از کم‌هزینه به پرهزینه مرتب شده‌اند:

جدول ۷. مقایسه مدل‌های ورود

مدل	سرمایه و هزینه	کنترل بر فروش	مناسب برای
۱. فروش از راه دور (FOB/CFR/CIF)	کم	بسیار کم	کالاهای حجیم و استاندارد برای واردکنندگان حرفه‌ای- در شرایط فعلی هیچ یک از کالاهای ایرانی حتی اوره نیز فروش تضمین شده ای با این مدل ندارد
۲. نماینده فروش یا توزیع‌کننده انحصاری (او واردکننده است)	کم	کم تا متوسط	آزمون اولیه بازار- با توجه به اینکه نماینده فروشی که توان مالی بالایی داشته باشد و علاقه مند به خرید از ایران با توجه به چالش های متعدد باشد کم است، این مدل نیز در شرایط فعلی شانس کمی دارد و شاید با شرکت در نمایشگاه ها و موجود کردن نمونه کالا ممکن گردد.
۳. موجودی امانی (Consignment) نزد توزیع‌کننده	متوسط (کالا مال شماست تا فروش)	متوسط	کالاهای با تقاضای مکرر وقتی شریک قابل اعتماد دارید
۴. انبار گمرکی یا ۳PL + نماینده ثبت‌شده یا واردکننده رسمی	متوسط	زیاد	صادرکنندگانی که می‌خواهند مستقیم به چند خریدار بفروشند
۵. شرکت محلی (Pty Ltd) + انبار + تیم فروش	زیاد	کامل	حضور بلندمدت و فروش به زنجیره‌ها

توصیه: برای بیشتر صادرکنندگان ایرانی، مسیر منطقی و عملیاتی از مدل ۲ و غالبا ۳ می بایست شروع شود و با اثبات تقاضا به مدل ۴ و سپس ۵ برسد.

۱۰. نقشه راه اجرایی گام‌به‌گام

گام ۱. انتخاب محصول و بررسی بازار

محصول شما می بایست تقاضای مکرر داشته باشد. برخی کالاها ذاتاً برای فروش در آفریقای جنوبی مناسب نیستند. فرآورده های نفتی و پتروشیمی، مواد غذایی، مواد اولیه تولید، ماشین آلات و تجهیزات تولید، برخی مصالح ساختمانی، تجهیزات کشاورزی و آبیاری، لوازم خانه و آشپزخانه و مواردی از این دست می تواند در صورت موجود شدن شانس مناسبی برای فروش در آفریقای جنوبی داشته باشد. کد تعرفه (HS) محصولتان را مشخص کنید و نرخ حقوق گمرکی، عوارض ضددامپینگ احتمالی، نیاز به مجوز NRCS، ITAC یا مجوزهای کشاورزی و الزامات برچسب‌گذاری را بررسی کنید. قیمت رقبای موجود در بازار را هم بسنجید.

گام ۲. تعیین ساختار حقوقی

تصمیم بگیرید چه کسی «واردکننده» است: توزیع‌کننده محلی، یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات واردات، خود شما به‌عنوان شرکت خارجی با نماینده ثبت‌شده، یا شرکت محلی شما. اگر حضور دائمی ایجاد می‌کنید، حتما در خصوص ثبت شرکت، اخذ کد مالیاتی و .. با بخش بازرگانی سفارت مشورت کنید.

گام ۳. انتخاب نوع و محل انبار

اگر کالا حقوق گمرکی قابل‌توجه دارد و فروش تدریجی است، انبار گمرکی را در نظر بگیرید. در غیر این صورت انبار عادی ۳PL کافی است. محل انبار را بر اساس محل مشتریان انتخاب کنید (معمولاً ژوهانسبورگ؛ برای استان کیپ غربی یا کوازولو-ناتال، انبار دوم در کیپ‌تاون یا دوربان).

گام ۴. انتخاب شرکای لجستیکی

یک ترخیص‌کار مجاز، یک شرکت ۳PL با سابقه و در صورت نیاز حمل‌کننده دارای مجوز گمرکی انتخاب کنید. درباره هزینه‌های ماهانه، بیمه، امنیت انبار، گزارش‌دهی موجودی و زمان تحویل، قرارداد روشن و جامع ببندید.

گام ۵. قیمت‌گذاری به رند

هزینه تمام‌شده را کامل محاسبه کنید: قیمت کالا، حمل، بیمه، حقوق گمرکی، VAT (بر مبنای ATV)، هزینه‌های بندر، حمل داخلی، انبارداری، کمیسیون و ذخیره نوسان ارز. فهرست قیمت تحویل درب انبار مشتری (DAP یا DDP) را به رند تهیه کنید.

گام ۶. فروش فعال

با فهرست مشخصی از خریداران هدف (بخش ۸) تماس بگیرید، نمونه ببرید، در نمایشگاه‌های تخصصی شرکت کنید و از اتاق‌های بازرگانی و انجمن‌های صنفی کمک بگیرید. پیام اصلی شما: «کالا در ژوهانسبورگ موجود است و ظرف چند روز تحویل می‌شود.»

در این زمینه بخش بازرگانی سفارت شرکای قابل اعتماد مربوط به هرکالا را با شما به اشتراک می گذارد.

گام ۷. شرایط پرداخت و اعتبار

برای مشتریان جدید با پرداخت هنگام تحویل شروع کنید. برای مشتریان معتبر مهلت اعتباری بدهید، اما پیش از آن سوابق اعتباری آنها را بررسی کنید و بیمه اعتبار تجاری را در نظر بگیرید.

گام ۸. پایش و تکمیل موجودی

گردش موجودی را ماهانه بسنجید. سفارش تأمین بعدی را با توجه به زمان حمل و تأخیرهای بندر زودتر ثبت کنید. برای کالای انبار گمرکی، مهلت دو ساله را در نظر داشته باشید.

گام ۹. توسعه بازار به کشورهای منطقه

فراموش نکنید آفریقای جنوبی دروازه ورود به بازار جنوب آفریقا با بیش از ۲۰۰ میلیون مصرف کننده است. حضورشما و موجودی کالا در ژوهانسبورگ یعنی راه ورود به بازار های منطقه ای.

۱۱. ریسک‌ها و نکات احتیاطی

- **ریسک ارز:** رند پرنوسان است و در نوامبر ۲۰۲۶ تحت فشار نرخ بهره آمریکا و ابهام سیاسی ائتلاف‌های شهری به حدود ۱۷ رند در برابر دلار رسید. حاشیه ایمنی ارزی در قیمت بگذارید.
- **انتخاب کالا:** هر کالایی برای فروش در آفریقا مناسب نیست. واردات ارزان بسیاری از کالاها از چین و هند، فرهنگ متفاوت مصرف مشتریان و عوارض ضددامپینگ یا حفاظتی برای تولیدات داخلی برخی کالاها، عرصه را برای حضور کالاهای مشابه ایرانی تنگ می کند. حتما قبل از اقدام با بخش بازرگانی سفارت یا مرکز تجاری ایران در ژوهانسبورگ مشورت کنید.
- **امنیت:** تامین امنیت در آفریقا هزینه بر است. سرقت در انبار و حین حمل یک ریسک شناخته‌شده است. انبار با کنترل دسترسی، دوربین و بیمه مناسب انتخاب کنید.
- **مسئولیت حقوقی:** اگر خودتان واردکننده باشید، مسئولیت طبقه‌بندی تعرفه، ارزش‌گذاری، پرداخت عوارض و مجوزها با شما و نماینده ثبت‌شده شماست. اظهار نادرست جریمه سنگین دارد.
- **الزامات B-BBEE و انتظارات اجتماعی:** برای فروش به زنجیره‌ها و دولت، وضعیت B-BBEE اهمیت دارد. همکاری با شرکای محلی سیاهپوست می‌تواند کمک کند. انتخاب شریک بسیار مهم است. در این زمینه نیز حتما مشورت داشته باشید.
- **زمان‌بندی بندر:** تراکم بندر دوربان ممکن است ناگهانی یا در فصول مشخصی تشدید شود. برنامه ریزی دقیق برای تامین پایدار موجودی ضروری است.

۱۲. جمع‌بندی

بازار آفریقای جنوبی بزرگ، پیچیده و رقابتی است و خریدارانش به دلایل منطقی (بنادر کند، هزینه‌های پیچیده واردات، مقررات، ریسک ارز و کمبود سرمایه در گردش) ترجیح می‌دهند کالای موجود و تحویل درب انبار بخرند. اگر بطور جدی برای بازار جنوب آفریقا برنامه دارید ضروری است ترم فروش خود را از Fob با CFR به تحویل در محل مشتری تغییر دهید. این الزام نه فقط برای صادرکننده ایرانی است بلکه بزرگترین و معتبر ترین تولیدکنندگان جهانی نیز حضور فیزیکی در آفریقای جنوبی دارند.

ده توصیه کلیدی

۱. کالا را در آفریقای جنوبی موجود کنید؛ این مهم‌ترین مزیت رقابتی شماست.

۲. برای کالاهای مشمول حقوق گمرکی، انبار گمرکی را برای حفظ نقدینگی در نظر بگیرید؛ برای بقیه، انبار عادی ۳PL کافی است. کمترین اقدام موجود نمودن نمونه در مرکز تجاری ایران در ژوهانسبورگ است.

۳. ژوهانسبورگ را قطب اصلی قرار دهید و در صورت نیاز انبار دوم در دوربان یا کیپ‌تاون داشته باشید.

۴. قیمت را به رند و به‌صورت تحویل درب انبار مشتری اعلام کنید.

۵. پیش از ارسال، کد تعرفه، عوارض، مجوزها و الزامات برچسب‌گذاری را دقیق بررسی کنید.

۶. ساختار واردکننده را روشن کنید: شریک محلی، واردکننده رسمی، نماینده ثبت‌شده یا شرکت محلی.

۷. با یک شریک لجستیکی و ترخیص‌کار معتبر قرارداد ببندید.

۸. فروش را فعال دنبال کنید: بازدید، نمونه، نمایشگاه، فهرست هدف و بازار های منطقه ای.

۹. با مدل کم‌ریسک شروع کنید و با اثبات تقاضا گسترش دهید.

۱۰. ریسک انتخاب کالا، نوسان ارز و اعتبار خریدار را از ابتدا مدیریت کنید.

پیوست الف: واژه‌نامه

اصطلاح	توضیح
SARS	اداره درآمد آفریقای جنوبی، شامل گمرک و مالیات.
Bonded Warehouse / Customs and Excise Storage Warehouse	انبار گمرکی دارای مجوز SARS که کالا در آن بدون پرداخت حقوق گمرکی و VAT نگهداری می‌شود.
OS / SOS	انبار ذخیره معمولی / انبار ذخیره ویژه.
Home Consumption	ترخیص کالا برای مصرف و فروش در داخل کشور، همراه با پرداخت عوارض.
Removal in Bond	جابه‌جایی کالا تحت ضمانت گمرکی، بدون پرداخت عوارض، مثلاً از بندر تا انبار.
ROG (Remover of Goods in Bond)	حمل‌کننده دارای مجوز برای جابه‌جایی کالای گمرکی.
ATV (Added Tax Value)	پایه محاسبه VAT واردات: ارزش گمرکی + ۱۰٪ آن + حقوق گمرکی.
Registered Agent	شخص یا شرکت مقیم آفریقای جنوبی که به نمایندگی از واردکننده خارجی مسئولیت گمرکی را می‌پذیرد.
SEZ / CCA	منطقه ویژه اقتصادی / منطقه تحت کنترل گمرک در داخل آن.
NRCS / LoA	نهاد ملی استانداردهای اجباری / نامه مجوز فروش کالاهای مشمول.

اصطلاح	توضیح
ITAC	کمیسیون مدیریت تجارت بین‌الملل؛ صادرکننده مجوز واردات کالاهای کنترل‌شده و تعیین‌کننده عوارض ضددامپینگ.
APN	اعلام پیش‌پرداخت واردات به SARS برای پیش‌پرداخت‌های ارزی ۱۰۰ هزار رند و بیشتر.
B-BBEE	سیاست توانمندسازی اقتصادی سیاه‌پوستان؛ در خرید زنجیره‌ها و دولت اهمیت دارد.
GS۱	استاندارد جهانی بارکد که زنجیره‌های خرده‌فروشی الزامی می‌دانند.
۳PL	شرکت لجستیک طرف سوم که انبارداری، آماده‌سازی سفارش و توزیع را انجام می‌دهد.
CFR / CIF	فروشنده هزینه حمل (و در CIF بیمه) تا بندر مقصد را می‌پردازد؛ ترخیص و حمل داخلی با خریدار است.
DAP / DDP	فروشنده تا محل خریدار تحویل می‌دهد؛ در DAP خریدار ترخیص و عوارض را می‌پردازد و در DDP فروشنده.

پیوست ب: منابع

منابع اصلی مورد استفاده در این گزارش (دسترسی در نوامبر ۲۰۲۶):

- SARS، انواع انبارهای گمرکی: https://www.sars.gov.za/customs-and-excise/registration-licensing-and-accreditation/customs-storage-warehouse/
- SARS، راهنمای انبارهای ذخیره گمرکی (OS): https://www.sars.gov.za/legal-pub-guide-ce18-customs-and-excise-storage-warehouses-os
- SARS، راهنمای انبارهای ذخیره ویژه (SOS): https://www.sars.gov.za/legal-pub-guide-ce20-special-customs-and-excise-storage-warehouses-sos
- SARS، سیاست حسابداری عوارض (حداکثر دو سال): https://www.sars.gov.za/se-gen-02-accounting-for-duty-external-policy
- Barloworld Logistics، مزایا و محدودیت‌های انبار گمرکی: https://blog.barloworld-logistics.com/save-money-and-increase-efficiency-through-bonded-warehousing
- Freight News، مسئولیت دارنده مجوز انبار: https://www.freightnews.co.za/article/warehouse-license-or-not-license
- SARS، مناطق ویژه اقتصادی: https://www.sars.gov.za/customs-and-excise/registration-licensing-and-accreditation/special-economic-zones/
- Dube TradePort، منطقه کنترل گمرکی: https://www.dubetradeport.co.za/our-business/dube-tradezone.html
- Freight News، تسهیل تجارت در کوخا: https://www.freightnews.co.za/article/trade-facilitation-coega-special-economic-zone-0
- Daily Investor، سهم خاوتنگ از اقتصاد (۲۰۲۵): https://dailyinvestor.com/?p=164735
- Stats SA، تولید ناخالص داخلی استانی ۲۰۲۴: https://www.statssa.gov.za/publications/P04412/P044122024.pdf
- Engineering News، بندر خشک سیتی دیپ: https://www.engineeringnews.co.za/article/upgraded-city-deep-seen-as-key-to-improving-joburg-durban-logistics-performance-2015-11-26
- US Trade.gov، کانال‌های توزیع آفریقای جنوبی: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/south-africa-distribution-and-sales-channels

- Creamer Media، سهم راه‌آهن در کریدور دوربان-خاوتنگ: https://newsletter.en.creamermedia.com/article/rfa-backs-port-of-gauteng-plan-but-warns-success-depends-on-private-sector-role-real-roadrail-integration-2025-10-10
- The Citizen، رتبه بنادر در شاخص CPPI ۲۰۲۴: https://www.citizen.co.za/business/durban-comes-dead-last-in-2024-world-bank-port-rankings
- World Ports، پیشرفت کیپ‌تاون: https://www.worldports.org/cape-town-tops-list-for-most-improved-ports
- EWN، هشدار SAAFF درباره دوربان (۱۶ نوامبر ۲۰۲۶): https://www.ewn.co.za/freight-forwarders-warn-durban-crisis-is-choking-south-africa-s-supply-chains/
- SARS، محاسبه VAT واردات: https://www.sars.gov.za/faq/faq-how-is-vat-calculated-on-imported-goods/
- SARS، ثبت‌نام واردکننده و نماینده ثبت‌شده: https://www.sars.gov.za/customs-and-excise/registration-licensing-and-accreditation/importers/
- ITAC، کنترل واردات: https://itac.org.za/import-control/
- SARS، اعلام پیش‌پرداخت واردات (APN): https://www.sars.gov.za/sc-cc-42-advance-import-payments-external-policy/
- Afronomicslaw، خروج از فهرست خاکستری FATF: https://www.afronomicslaw.org/category/analysis/south-africas-exit-fatf-grey-list-victory-institutional-reform-not-end-journey
- Shoprite، شرایط تأمین‌کنندگان: https://www.shopriteholdings.co.za/suppliers/become-a-supplier.html
- AllAfrica، پدیده چاینا مال‌های ژوهانسبورگ: https://allafrica.com/stories/201408042903.html
- Engineering News، واردات سوخت از دوربان: https://engineeringnews.co.za/article/south-africa-ramps-up-fuel-imports-from-us-as-war-jolts-trade-2026-04-23
- Wylie، رژیم انبار گمرکی سوخت: https://wylie.co.za/Articles/Read/11450/OFFSHORE-BUNKERING-OPERATIONS-IN-SOUTH-AFRICA
- Engineering News، سرمایه‌گذاری Arçelik در Defy: https://www.engineeringnews.co.za/article/defy-aims-to-establish-south-africa-as-appliance-manufacturing-hub-2014-11-24
- Defy، Enterprise Africa و شعب فروش: https://enterprise-africa.net/defy-appliances-defy-cooks-up-new-plan-for-sub-saharan-africa-expansion/

- Takealot، واحد فروش فرامرزی: https://job-boards.greenhouse.io/takealotcom/jobs/8052995
- Rhenus، انبارداری در آفریقای جنوبی: https://www.rhenus.group/warehousing-solutions-south-africa/
- Steinweg، انبارداری در آفریقای جنوبی: https://www.steinweg.com/services/warehousing-2/

گردآوری و تدوین گزارش:

فاضل خیاط- رایزن بازرگانی سفارت جمهوری اسلامی ایران در پرتوریا – ۱۴۰۵/۰۸/۲۸