

شیوه اجرایی حمایت‌های صادراتی از شبکه همکاران

بسمه تعالی

اگر شرکت‌های دانش بنیان جدی گرفته شوند و از توسعه کمی و کیفی آن‌ها حمایت

شود، به واسطه ثروت آفرینی از طریق علم، اقتصاد کشور به شکوفایی حقیقی خواهد رسید.

مقام معظم رهبری (مدظله العالی)

یکی از چیزهایی که شرکت‌های دانش بنیان را می‌تواند ترویج کند، ترویج محصولات این‌ها است.

مقام معظم رهبری (مدظله العالی) – ۱۳۹۵/۷/۲۸

مقدمه:

امروزه شاهد توسعه چشم گیر ظرفیت‌های صنعتی و تحقیقاتی کشور هستیم که می‌تواند زمینه‌ای با قابلیت‌های بالا برای تأمین محصولات و خدمات مورد نیاز نیروهای مسلح باشد و از این طریق، علاوه بر ایجاد شرایط برای کوچک‌سازی، چالاکی و انعطاف‌پذیری، امکان تمرکز منابع بر بخش‌هایی نظیر طراحی، تحقیق، توسعه، نوآوری و خلق محصولات جدید نیز فراهم می‌شود. از سوی دیگر در سیاست‌های کلان کشور، مسیر حرکت برای نیل به وضعیت مطلوب در قالب مفهوم "نظام نوآوری باز" بیان شده و تأمین محصولات و خدمات از طریق شبکه همکاران به عنوان ابزاری کارآمد و مؤثر در جهت تحقق اهداف سازمان‌های دولتی مورد توجه قرار گرفته است.

بنابراین به منظور حمایت از شرکت‌های دانش بنیان همکار با سمتا در جهت حمایت از صادرات و اتصال این شرکت‌ها به بازارهای صادراتی این سند تدوین گردیده است.

روش اجرا:

در راستای حمایت و تسهیل در صادرات محصولات خاص شرکت‌های دانش بنیان همکار با سمتا و

اتصال آن‌ها به بازارهای صادراتی جهان مقرر شد:

محل درج
مهر اعتبار

شیوه اجرایی حمایت‌های صادراتی از شبکه همکاران

۱- شرکت‌ها مشخصات و ویژگی‌های کامل فنی و عملکردی محصولات خود را به همراه تمامی اسناد مورد نیاز، به مرکز صادرات اعلام نمایند. مرکز صادرات در چارچوب سیاست‌های کشور و با رعایت تمامی الزامات و جوانب کشور، موضوع را بررسی و در صورت تأیید، اقدام به صدور مجوز اولیه برای مذاکره جهت صادرات محصول در کشورهای مجاز می‌نماید. بعد از این مرحله دو روش وجود دارد:

الف) چنانچه مرکز صادرات در کشور هدف، قابلیت بازاریابی داشته و یا شرکت صاحب محصول و فناوری ترجیح دهد صادرات از طریق آن مرکز انجام شود، در این صورت مرکز صادرات اقدام به بازاریابی می‌نماید. در این روش، در صورت به نتیجه رسیدن مذاکرات، عقد قرارداد توسط شرکت انجام می‌پذیرد، لیکن در صورت درخواست شرکت و یا وجود شرایط خاص، مرکز صادرات، ضمن عقد قرارداد با شرکت صادرکننده نسبت به این امر اقدام می‌نماید که در این صورت، پس از صادرات محصولات مورد توافق و دریافت وجه، هزینه‌های انجام گرفته توسط آن مرکز بر اساس قرارداد منعقد کسر و بقیه وجه به شرکت پرداخت می‌گردد.

ب) در صورتی که شرکت تولید کننده قادر به بازاریابی در کشورها (کشورهای مجاز برای صادرات) باشد، پس از دریافت مجوز اولیه از مرکز صادرات، اقدام به مذاکره تا حصول توافقات قراردادی می‌نماید و در صورت رسیدن به توافق نهایی با خریدار، برای صادرات محصول، نسبت به دریافت مجوز نهایی صادرات محصول از مرکز صادرات اقدام می‌نماید.

تبصره ۱: شرکت‌ها در قرارداد و در حین مذاکره با طرف خارجی، باید قید نمایند که پس از اخذ مجوز صادرات از ایران، قرارداد آنها اجرایی می‌گردد.

تبصره ۲: اگر برای صادرات محصولات، نیاز به واردات اقلام خاص وجود داشته باشد، سمتا مساعدت لازم را با شرکت برای استفاده از تسهیلات خدمات بازرگانی بر اساس ضوابط ابلاغی بعمل می‌آورد، سپس مرکز صادرات هزینه‌های انجام گرفته را محاسبه و با شرکت توافق می‌نماید.

شیوه اجرایی حمایت‌های صادراتی از شبکه همکاران

تبصره ۳: به منظور اطمینان از کیفیت محصولات صادراتی، مرکز صادرات در هر مرحله از کار می‌تواند نسبت به اخذ نظر از کارشناسان خبره مرتبط با محصول در سازمان‌های مرتبط اقدام و در صورت اطمینان از کیفیت، مجوز مربوطه را صادر نماید.

تبصره ۴: محصولاتی که کاربرد خاص دارند مشمول این مقررات می‌شوند و برای سایر محصولات تولیدی شرکت، نیاز به مجوز نداشته و شرکت به هر نحوی که صلاح می‌داند اقدام نماید.

تبصره ۵: در صورتی که شرکت تولید کننده بازاریابی را انجام می‌دهد، برای صدور مجوز توسط مرکز صادرات، ارایه گواهی مصرف کننده نهایی که به تایید سفارت جمهوری اسلامی ایران در آن کشور رسیده باشد و گواهی کیفیت که توسط کارشناسان خبره سازمان‌های صنعتی مربوطه صادر شده باشد الزامی است.

تبصره ۶: با توجه به حساسیت شبکه همکاران و به منظور توجیه این شرکت‌ها، مرکز صادرات پس از صدور مجوز اولیه به شرکت، موضوع را کتباً به اطلاع مرکز توانمندسازی شبکه همکاران می‌رساند. مرکز توانمندسازی در اسرع وقت اقدامات توجیهی لازم برای شرکت را بعمل می‌آورد، شرکت‌ها نیز پس از دریافت مجوز و قبل از هرگونه اقدامی برای مذاکره و ... هماهنگی لازم جهت توجیه را با مرکز توانمندسازی بعمل آورند.

تبصره ۷: با توجه به حساسیت شبکه همکاران، مرکز صادرات، زمینه لازم جهت تبلیغات محصولات شرکت‌ها را (در بستر اینترنت و ...) فراهم می‌نماید تا همه شرکت‌ها، تبلیغ و بازاریابی محصولات خود را صرفاً از آن طریق انجام دهند. بنابراین مرکز صادرات در زمان صدور مجوز، هماهنگی و توافق کتبی لازم با شرکت‌ها در خصوص نحوه تبلیغ و بازاریابی محصولات را بعمل آورد.

تبصره ۸: این حمایت‌ها شامل شرکت‌های دانش‌بنیان که دارای پروانه معتبر صلاحیت از مرکز سمتا باشند می‌شود.

شیوه اجرایی حمایت‌های صادراتی از شبکه همکاران

۲- شمای کلی فرآیند به شرح شکل زیر می‌باشد:

