سازمان توسعه تجارت ایران

معاونت ارتقا کسب و کارهای بین المللی

دفتر ترویج تجارت

شیوه نامه ارزیابی و رتبه بندی شرکت‌های مدیریت صادرات

مهر 1404

1- تعریف شرکت‌های مدیریت صادرات

شرکت مدیریت صادرات یکی از انواع واسطه های صادراتی است که مدیریت تمام یا قسمتی از زنجیره فعالیت‌های صادراتی بنگاه‌های تولیدی و خدماتی را به واسطه تسلط به بازارهای هدف برای کمک به بنگاه‌های فوق الذکر، جهت ورود به بازارهای خارجی، حضور مستمر در بازار هدف و توسعه صادرات آن‌ها را بر اساس گروه کالا/خدمات و یا منطقه هدف انجام می‌دهد و مجوز فعالیت خود را از سازمان توسعه تجارت ایران اخذ نموده است.

2- قوانین بالادستی حمایت از ایجاد و توسعه شرکت های مدیریت صادرات :

2-1- بند (ب) ماده (4) قانون برنامه هفتم پیشرفت

2-2- ماده (27) بند(4) قانون برنامه 5 ساله ششم توسعه موضوع توسعه بنگاه‌های اقتصادی رقابت پذیر و صادراتگرا از طریق بخشهای خصوصی و تعاونی

2-3-اساسنامه سازمان توسعه تجارت ایران

3- فرآیند صدور/تمدید مجوز فعالیت به عنوان شرکت مدیریت صادرات

سازمان توسعه تجارت ایران به عنوان متولی صدور مجوز فعالیت شرکت‌های مدیریت صادرات، پس از دریافت درخواست بنگاه‌های متقاضی و بررسی مستندات مورد نیاز، بر اساس این شیوه نامه نسبت به صدور مجوز موافقت اولیه و یا تمدید (رتبه‌بندی) بنگاه‌های متقاضی، با درج نام محصول/محصولات و کشور/ کشورهای حوزه فعالیت (حداکثر 5 کشور) اقدام خواهد نمود.

تبصره 1: باتوجه به اینکه در حال حاضر انتخاب نوع کالا باعث محدودیت در شروع فعالیت شرکت‌های مدیریت صادرات خواهد گردید، این مورد درسال 1404 لحاظ نخواهد شد ولی در سال‌های آتی علاوه بر کشور/کشورهای حوزه فعالیت، محصول/ محصولات موضوع فعالیت ارزیابی و برروی گواهی نامه صادره توسط سازمان درج خواهد گردید.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

4- مندرجات الزامی اساسنامه شرکت های مدیریت صادرات

موضوع فعالیت پیشنهادی جهت درج در اساسنامه بنگاه‌های متقاضی شرکت مدیریت صادرات به شرح زیر می باشد:

ارائه کلیه خدمات مدیریت صادراتی اعم از آموزشی، ترویجی، مشاوره‌ای و اجرایی نظیر انجام تحقیقات بازاریابی، بازاریابی بین المللی، ایجاد شبکه توزیع، توسعه نشان تجاری در بازارهای خارجی، شناسایی کانال‌های توزیع در بازارهای صادراتی، ایجاد و مدیریت شبکه های توزیع در بازارهای صادراتی، ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان، تهیه اسناد و مدارک مورد نیاز صادرات، هماهنگی یا ارائه خدمات لجستیک صادرات، اخذ ضمانت نامه‌ها و بیمه نامه‌های صادراتی، پیگیری امور گمرگی، ارائه خدمات انبارداری در بازارهای صادراتی، مشاوره صادراتی و اطلاع رسانی در زمینه قراردادهای تجاری، عقد قراردادهای تجاری صادراتی، مشارکت مستقیم یا با واسطه در مناقصات بین‌المللی برای صدور کالا و خدمات شرکت‌های ایرانی، تامین مواد اولیه و یا ماشین آلات مورد نیاز شرکت‌های تولیدی و خدماتی، ارائه خدمات بسته بندی صادراتی، ایجاد شعب در داخل و خارج از کشور، اخذ تسهیلات از بانک‌های داخل و خارج ازکشور در جهت انجام موضوع فعالیت شرکت، برگزاری پاویون در نمایشگاه‌های سایر کشورها و حضور در نمایشگاه های بین‌المللی داخل و خارج از کشور، پذیرش و اعزام هیات‌های تجاری با اولویت شرکت‌های طرف قرارداد شرکت‌های مدیریت صادرات، صادرات کالا و خدمات و یا با مشارکت بنگاه های تولیدی و شرکت‌های فنی و مهندسی ایرانی، صادرات خدمات برای صادرکنندگان، جذب سرمایه گذار خارجی برای صادرات، تهیه اسناد و مدارک صادراتی، ایجاد زیرساخت (مانند دفتر یا انبار و ...) در خارج از کشور.

تبصره2: درج مفاد و عبارات فوق‌الذکر، مانع از به کارگیری سایر متون یا عناوین یا مفاهیم مشابه که بیانگر فعالیت‌های شرکت مدیریت صادرات باشند نخواهد بود.

5- صدور، تمدید و رتبه بندی گواهی شرکت مدیریت صادرات

- مدارک و مصادیق لازم جهت احراز شرایط عمومی و اختصاصی، صدور و تمدید گواهی و رتبه بندی در پیوست های شماره (1)، (2)، (3) و (4) این شیوه‌نامه ذکر گردیده است.
- گواهی شرکت مدیریت صادرات برای یکسال از تاریخ صدور دارای اعتبار بوده و تمدید گواهی مستلزم درخواست مجدد ازسوی شرکت و ارائه مستندات عملکرد به منظور رتبه بندی می‌باشد.
- در سال دوم درصورت عدم کسب امتیاز رتبه، تصمیم گیری برای تمدید و یا لغو گواهی صادره، در اختیار کارگروه ذی‌ربط می باشد.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

- شرکت‌های مدیریت صادرات ملزم هستند نامه ابلاغ قرارداد همکاری با سایر شرکت‌ها را (منضم به تصویر قرارداد) در ابتدای فرآیند همکاری در سازمان (دفتر ذیربط ۰ دفتر ترویج تجارت) ثبت نمایند. بدیهی است قراردادهای ثبت نشده در ارزیابی لحاظ نخواهند شد.

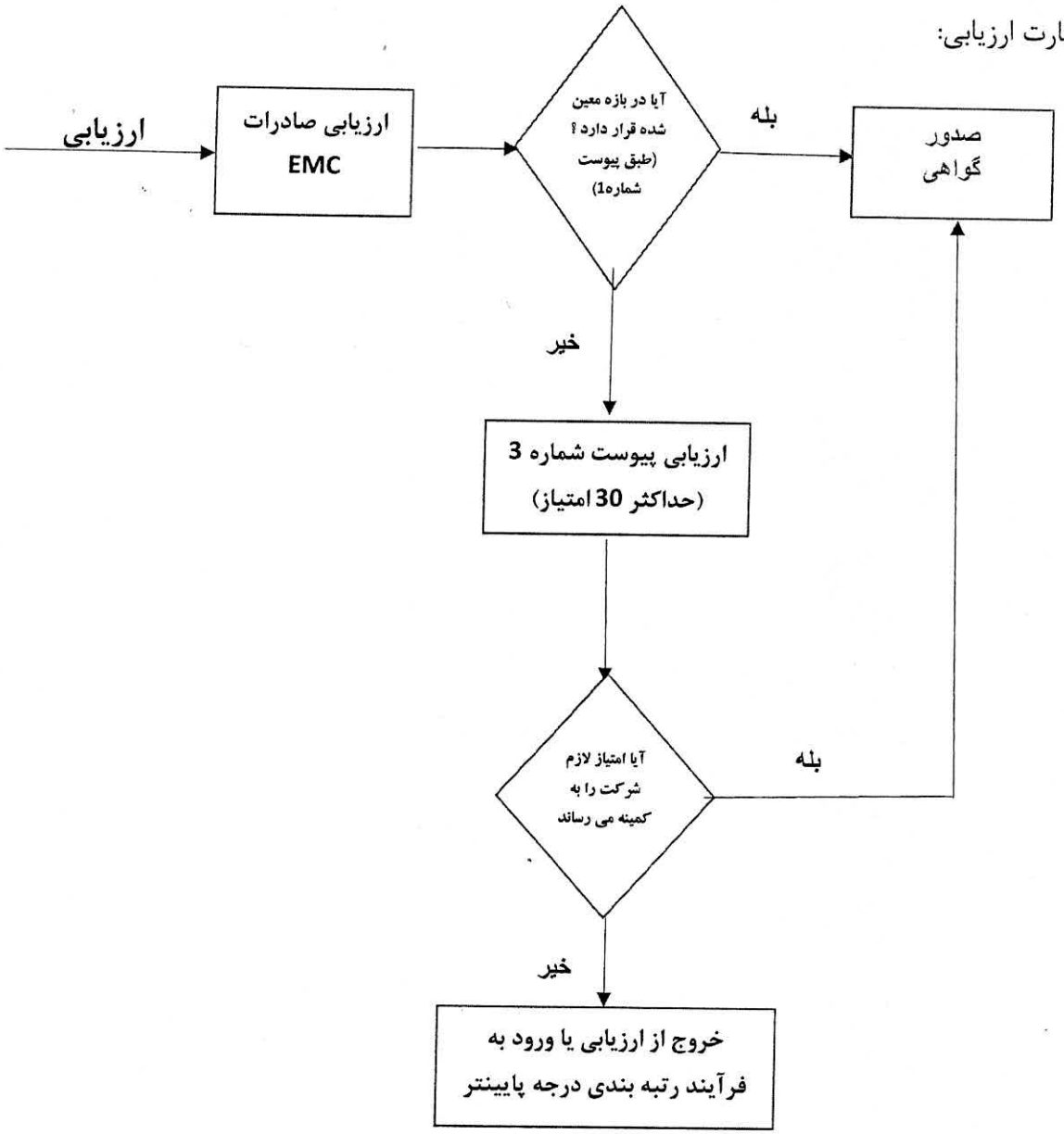
تبصره 3: پس از ایجاد گزینه EMC در سامانه جامع تجارت به منظور ثبت و اعلام قرارداد با شرکت های مدیریت صادرات، ثبت قرارداد شرکت های مدیریت صادرات الزامی نمی باشد.

تبصـــره 4: در صورت عدم رضایت از خدمات شرکت‌های مدیریت صادرات و یا عدم ایفای تعهدات شرکت نسبت به بنگاه‌های تولیدی و خدماتی، با تشخیص کارگروه ذیربط، گواهی صادر شده توسط سازمان توسعه تجارت، لغو خواهد گردید.

تبصره 5: درصورت الزام رفع تعهد ارزی در قانون صادراتی کشور و در صورت صادرات کالا/خدمات با کارت شرکت‌های مدیریت صادرات، شرکت مدیریت صادرات باید حداقل درصد تعهد ارزی اعلام شده توسط کارگروه بازگشت ارز را رفع نموده باشد. در غیر اینصورت امکان رتبه بندی وجود نخواهد داشت.

IEMCA
Iranian
Export Management Companies
Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

فلوچارت ارزیابی:



تبصـــره 6: کسب امتیاز 100 از پیوست شماره 3 معادل 30 درصد از کل امتیاز صادراتی درنظر گرفته خواهد شد.

تبصـــره 7: نوع و میزان تسهیلات و حمایت های سازمان توسعه تجارت ایران از شرکت‌های مدیریت صادرات دارای رتبه، به موجب ضوابط ابلاغی سازمان خواهد بود.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

6- کارگروه بررسی، نظارت و ارزیابی

به منظور اطمینان از حسن اجرای مفاد این شیوه نامه و ارتقا سطح شفافیت و پاسخ گویی، کارگروهی تحت عنوان **" کارگروه سیاستگذاری و نظارت برشرکت های مدیریت صادرات"** تشکیل می گردد. وظایف این کار گروه به شرح زیر خواهد بود:

- بررسی صحت و اصالت مستندات ارائه‌شده توسط متقاضیان.
- ارزیابی عملکرد شرکت‌های دارای مجوز در دوره‌های زمانی مشخص.
- نظارت بر حسن اجرای تعهدات شرکت‌های مدیریت صادرات در چارچوب این آیین‌نامه.
- ارائه گزارش‌های ادواری به دبیرخانه مرکزی مربوطه.
- پیشنهاد اصلاح یا لغو مجوز در صورت احراز تخلف یا انحراف از چارچوب‌های مصوب.

6-1-ترکیب اعضای این کارگروه:

معاون ارتقای کسب و کارهای بین المللی سازمان (سرپرست کارگروه)

مدیر کل دفترمحصولات دانش بنیان و خدمات فنی و مهندسی

مدیرکل دفتر ترویج تجارت (دبیر)

مدیر کل دفتر برنامه ریزی و پایش

نماینده انجمن شرکت های مدیریت صادرات (با معرفی نامه انجمن ذیربط)

6-2- نحوه تشکیل جلسات:

جلسات کارگروه بر اساس در خواست متقاضیان و موضوعات پیش آمده توسط دبیر کارگروه به اعضا اعلام و جلسات تشکیل خواهد شد.

6-3- فرآیند تصمیم‌گیری

در مرحله اول، پس از بررسی مدارک و مستندات مربوط به پیوست‌های شماره یک و دو بنگاه‌های متقاضی در چارچوب این شیوه نامه، انجام و گواهی موافقت اولیه شرکت‌های مدیریت صادرات، صادرخواهد شد.

در سال دوم به بعد، پس از بررسی مدارک و مستندات مربوط به پیوست های شماره یک، دو، سه و چهار شرکت‌های مدیریت صادرات، مراحل آغاز و در چارچوب این شیوه نامه، رتبه بندی اخذ شده به صورت گواهی رتبه بندی صادر خواهد گردید.

در سایر موضوعات مطروحه، مصوبات کارگروه مبنای عمل خواهد بود.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

7- تسهیلات و حمایت‌های مرتبط با شرکت‌های مدیریت صادرات

اطلاعات شرکت‌هایی که موفق به دریافت گواهی مدیریت صادرات از سازمان توسعه تجارت ایران گردند در پایگاه اطلاعات شرکت‌های مدیریت صادرات سازمان درج گردیده و براساس بسته مصوب حمایت از صادرات و سایر منابع تخصیص داده شده برای حمایت از صادرات (درصورت تامین و تخصیص اعتبار)، بخشی از هزینه‌های فعالیت‌های صادراتی شرکت ها مطابق با شیوه نامه های سازمان توسعه تجارت ایران پرداخت خواهد شد.

8- شرایط عمومی و پیش نیاز جهت ارائه درخواست:

شرایط عمومی و پیش نیاز جهت ارائه درخواست به سازمان مطابق مندرجات و شرایط موجود در پیوست شماره یک و دو خواهد بود.

تبصره 8- در مواردی که بنگاه متقاضی علی رغم عدم احراز کامل شرایط مندرج در این شیوه‌نامه و براساس بررسی‌های کارشناسی و ارزیابی‌های به عمل آمده توسط کارگروه ذی‌ربط، از توانمندی عملیاتی- تخصصی لازم برای ایفای نقش شرکت مدیریت صادرات برخوردار باشد، می‌تواند با تایید بالاترین مقام سازمان توسعه تجارت ایران، گواهی موافقت اولیه برای فعالیت به عنوان شرکت مدیریت صادرات را دریافت نماید.

اعتبار گواهی صادره به مدت یکسال خواهد بود و تمدید آن منوط به احراز کامل شرایط مندرج در شیوه نامه و ارزیابی مجدد عملکرد شرکت، توسط کارگروه ذی ربط خواهد بود.

9- شرایط اختصاصی جهت رتبه بندی:

شرایط اختصاصی جهت احراز موافقت اولیه، رتبه مطابق پیوست شماره سه و چهار خواهد بود.

نکات مهم :

1. مدت زمان اعتبار رتبه‌های اخذ شده یکسال بوده و تمدید آن منوط به ارائه گزارش عملکرد قابل قبول می‌باشد. جهت اخذ رتبه بالاتر پرونده شرکت می بایست ابتدا در کمیته استان (غیر از تهران) مورد ارزیابی قرار گرفته و سپس نتیجه بررسی طی صورت‌جلسه ای به سازمان توسعه تجارت ایران ارسال گردد . لازم به ذکر است در مورد شرکتهای استان تهران ، مدارک مستقیما به سازمان توسعه تجارت ارسال گردد .
2. شرکت‌های مدیریت صادرات که دو سال متوالی، رتبه 1 را بدست آورند. مجوز سال بعد آن‌ها دارای اعتبار 2 ساله خواهد بود.
3. شرکت‌هایی که رشد صادرات سالانه آنان منفی است در ممیزی سالیانه به رتبه پایین‌تر تنزل داده خواهند شد.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

5. برای ارزریابی و رتبه بندی شرکت‌های مدیریت صادرات، کوتاژهای خدماتی هم در محاسبات لحاظ می‌شود.
6. باتوجه به ایجاد گزینه EMC در سامانه جامع تجارت، لازم است در فرآیند انجام صادرات از طریق شرکت-های مدیریت صادرات (چه با کارت EMC چه با کارت بنگاه طرف قرارداد) گزینه مذکور انتخاب گردد (که سپس شناسه شرکت های EMC نیز برای انتخاب نمایش داده خواهد شد) تا در فرآیند ارزیابی و رتبه‌بندی لحاظ شود.
7. برای ارزریابی و رتبه‌بندی شرکت‌های مدیریت صادرات، علاوه بر کشور منتخب (درج شده برروی گواهی EMC) ، کوتاژهای صادراتی به سایر کشورها نیز مورد پذیرش می‌باشد و در محاسبه لحاظ می‌گردد.

IEMCA
Iranian
Export Management Companies
Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

پیوست شماره 1: جدول امتیاز، میزان صادرات شرکت مدیریت صادرات در هر رتبه:

به منظور برنامه‌ریزی با نگاه به برنامه پنج ساله هفتم، دستیابی به امتیازهای پیوست شماره 1 طی 4 سال به شرح ذیل می باشد:

- سقف امتیاز مکتسبه از پیوست شماره یک 70 ٪ (دارا بودن ارزش صادرات تعیین شده) و از پیوست شماره 3، 30٪ می باشد.
- مبنای صدور گواهی صادرات، ارزش صادرات کالا · خدمات می‌باشد و ارزش صادرات از **مجموع** ارزش صادرات کارت EMC **و** دو سوم ($\frac{2}{3}$) ارزش صادرات کارت طرف قرارداد محاسبه می‌گردد.

مجوز/رتبه	فعالیت در تعداد کشورهای خارجی	ارزش صادرات EMC (دلار) سال 1404	سال 1405	سال 1406	سال 1407
موافقت اولیه	فعالیت تجاری در 1 کشور	حداقل 200.000	حداقل 200.000	حداقل 200.000	حداقل 200.000
رتبه 3	فعالیت تجاری در 2-1 کشور	600.000 الی 1.250.000	700.000 الی 2.500.000	800.000 الی 3.750.000	1.000.000الی 5.000.000
رتبه 2	فعالیت تجاری در 3-1 کشور	1.250.000 الی 2.500.000	2.500.000 الی 5.000.000	3.750.000 الی 7.500.000	5.000.000 الی 10.000.000
رتبه 1	فعالیت تجاری در 3-5 کشور (حداکثر 5 کشور مورد تایید است)	بیش از 2.500.000	بیش از 5.000.000	بیش از 7.500.000	10.000.000 به بالا

در سال 1404، شرکت‌های مدیریت صادرات که در سنوات قبل گواهی فعالیت از سازمان توسعه تجارت اخذ نموده باشند، برای تمدید گواهی، نیاز به کسب70 درصد امتیاز از حداقل های تعیین شده دارند.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

پیوست شماره 2: نحوه ارزیابی شرایط عمومی

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبته و ملاحظات
1	اطلاعات اولیه	-ثبت شرکت در اداره ثبت شرکتها -اساسنامه مرتبط -داشتن کارت بازرگانی حقوقی- حقیقی معتبر -منابع انسانی متخصص تجارت بین الملل -داشتن وب سایت حداقل به زبان انگلیسی و یا زبان محلی	-ارائه اسناد ثبتی و اساسنامه شرکت (موضوع فعالیت شرکت در اساسنامه می بایست منطبق با خدمات شرکتهای مدیریت صادرات باشد) -ارائه کارت بازرگانی معتبر به نام شرکت یا یکی از اعضای هیات مدیره یا سهامداران شرکت - ارائه سابقه بازرگانی براساس کارت بازرگانی -ارائه قرارداد با پرسنل زیر مجموعه (حداقل 3نفر) -ارائه اطلاعات وب سایت -ارائه مدرک تحصیلی حداقل لیسانس مرتبط حداقل یکی از مدیران یا پرسنل شرکت: * مدیریت بازرگانی، مدیریت بازاریابی، حقوق بین الملل، MBA، مهندسی صنایع، بازرگانی بین الملل، اقتصاد بین الملل، مدیریت اقتصادی، مدیریت زنجیره تامین ارائه گواهی دوره های طی شده حداقل یکی از مدیران یا پرسنل شرکت (الزامی + 3 دوره اختیاری) *ارائه مدارک معتبر زبان انگلیسی (یا محلی) یا مذاکرات تجاری به زبان انگلیسی (الزامی) * آشنایی با قوانین تجارت بین الملل و یا ITC (الزامی) * آشنایی با مقررات صادرات و واردات (الزامی) * (اختیاری) آشنایی با اصطلاحات، واژه ها و اسناد بازرگانی بین المللی • اینکوترمز، بازاریابی و تحقیقات بازار، مدیریت مالی و ارزی در صادرات، مدیریت زنجیره تامین، اصول و فناوری های نوین در صادرات، مدیریت لجستیک و استانداردسازی
2	بررسی بازار در یک کشور خارجی	نظر کارگروه ذیربط در سازمان توسعه تجارت	- ارائه گزارش مطالعه بازار کشور مقصد صادراتی (به صورت سالانه گزارش مطالعه بازار خود را منتشر نمایند و مدارک و مستندات خود را به کارگروه ارائه نمایند). * گزارش مطالعه بازار، گروه کالایی زمینه فعالیت، شرکت‌های طرف قرارداد EMC و اظهارنامه های صادراتی باید هم راستا باشند.
3	بررسی صادرات در یک گروه کالایی		
4	صادرات	میزان صادرات	- آمار صادرات درج شده در سامانه جامع تجارت - تکمیل جدول پیوست شماره 5 با مهر و امضا

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

پیوست شماره 3- شرایط اختصاصی جهت رتبه‌بندی/تمدید فعالیت شرکت‌های مدیریت صادرات

ردیف	اقدام	امتیاز	مصادیق	حداکثر امتیاز
1	ترویجی	هر مشارکت 2 امتیاز	مشارکت شرکت EMC در نمایشگاه بین‌المللی داخلی	8
		هر مشارکت 10 امتیاز	مشارکت شرکت EMC در نمایشگاه بین‌المللی در خارج از کشور	20
		هر برگزاری 1 امتیاز	برگزاری پاویون/غرفه در نمایشگاه بین‌المللی خارجی	5
		هر یک مورد در هر کشور 10 امتیاز	دفترکار و ثبت شرکت ایجاد زیرساخت در کشور مقصد (انبار، پایانه و ...) در کشور مقصد	50
		هر قرارداد 2 امتیاز	اعزام/ پذیرش هیات تجاری برای بنگاه متقاضی ایرانی و برگزاری نشست رودرور طبق قرارداد همکاری (با ارائه مستندات)	8
		هر کشور 4 امتیاز	ورود به بازار کشور جدید (حداکثر 5 کشور) با ارائه گزارش مطالعه بازار کشور مقصد	20
		هر قرارداد تبلیغات 10 امتیاز	انجام تبلیغات در کشور هدف با ارائه مستندات مورد تایید رایزن بازرگانی و یا سفارت و نمایندگی های کشور مقصد	20
2	آموزشی	هر دوره 1 امتیاز	برگزاری دوره تخصصی تجارت بین‌الملل با اساتید داخلی	5
		هر دوره 2 امتیاز	برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی تجارت بین‌الملل با اساتید یا سازمان‌های بین‌المللی و یا درصورتی‌که اتاق بازرگانی، صنایع ، معادن و کشاورزی ایران به نمایندگی از انجمن شرکت‌های مدیریت صادرات نسبت به برگزاری دوره آموزشی اقدام نمایند.	6
3	مشاوره ای	هر مورد 2 امتیاز	مطالعه کالای صادراتی در بازار مقصد تعیین شده به درخواست مشتری طبق قرارداد (با ارائه شیوه های ترویج، بسته بندی، تبلیغات و ...)	8
		هر مورد 4 امتیاز	قرارداد مشاوره صادراتی با بنگاه‌های متقاضی (مدیریت زنجیره تامین، زمانبندی تولید، برنامه ریزی ظرفیت، هماهنگی حمل ، برنامه‌ریزی توزیع، بسته بندی و ...)	20
4	سایر		عضویت در سامانه فعالین مجاز اقتصادی گمرک	10
		هر مورد 5 امتیاز	ثبت (ریجستری) محصول	10
			ارائه قرارداد خدمات پس از فروش در کشور مقصد	10
		هر سال 2 امتیاز	فعالیت مستمر سالانه در کشور مقصد	10
			جمع امتیاز	**210**

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

پیوست شماره 4 : نحوه ارزیابی شرایط اختصاصی

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبته و ملاحظات
1	ترویجی	اعزام با پذیرش هیئت تجاری	برنامه ریزی و عملیات اعزام و پذیرش هیاتهای تجاری	اسناد و مدارک مرتبط پساروییداد (عکس، فاکتور اجاره زمین، ...)
		برگزاری نمایشگاه یا پایون با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران	برگزاری نمایشگاه با پایون	
		نمایشگاههای داخلی و خارجی مرتبط با فعالیت های بنگاه های زیر مجموعه		
		انجام فعل صادرات کالا و خدمات	دارا بودن اظهار نامه صادراتی صادرات مطابق با پیوست شماره 1	ارائه اظهارنامه های صادراتی گمرک برای صادرکنندگان کالا و ارائه گواهی ماده ۱۹ و ماده ۵ برای صادرکنندگان خدمات
		عضویت/همکاری با تشکلهای صادراتی در کشورهای هدف، اتاق های مشترک بازرگانی و شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	عضویت/همکاری با تشکلهای صادراتی در کشور هدف و یا اتاقهای مشترک بازرگانی و شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	ارائه مدارک مثبته از جمله توافقنامه، تفاهم نامه، قرارداد و یا کارت عضویت در تشکلها یا اتاق های مشترک
		ایجاد دفاتر تجاری در بازارهای هدف	داشتن دفتر یا شعبه هم در کشور مبدا و هم مقصد	تایید سازمان توسعه تجارت ایران یا ارائه اسناد رسمی تصدیق شده توسط سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشور هدف و وزارت امور خارجه در ایران یا معرفی نامه نمایندگی انحصاری از شرکت خارجی (شرکت خارجی طی قراردادی، شرکت مدیریت صادرات مدنظر را به عنوان شریک انحصاری خود در ایران معرفی نماید)
		ثبت نشان تجاری در یکی از سامانه های بین المللی کالاهای صادراتی شرکتهای تحت پوشش در بازارهای هدف	ارائه مشخصات برند و کشور هدف محل ثبت برند	ارائه اسناد و مدارک ثبت نشان تجاری ملی کشور هدف، ثبت نشان تجاری مادرید یا ثبت نشان تجاری بین المللی و ثبت در سازمان بین المللی WIPOT TRIPST GCC
		تبلیغات بین المللی	تبلیغات شهری، رسانه‌ای، طراحی وبسایت، فضای مجازی و SAMPELLING و غیره در کشور هدف برای کالا/خدمات شرکت طرف قرارداد	ارائه نمونه کارها و اسناد مثبته، تصاویر، و قرارداد مدیریت صادرات با شرکت طرف قرارداد

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبته و ملاحظات
2	آموزشی	ارائه خدمات آموزشی تخصصی	برگزاری دوره های آموزشی تخصصی	ارائه مدارک و مستندات برگزاری دوره ها
3	مشاوره ای	تحقیقات عمیق بازار برای کالای مشخص صادراتی در بازار هدف	نظر دفاتر تخصصی کشوری سازمان توسعه تجارت ایران (موظف هستند گزارش مطالعه بازار ارسالی توسط شرکت‌های مدیریت صادرات را بررسی و حداکثر طی 5 روز کاری اعلان نظر خود را به دفتر ذیربط (دفتر ترویج تجارت) اعلام نمایند.)	خلاصه مدیریتی **- گزارش تحلیلی بازار صادراتی: چارچوب مطالعاتی** **۱ .تحلیل وضعیت محصول در بازار داخلی ایران** • **تحلیل سوات :(SWOT)** بررسی جامع تولید، نقاط قوت، ضعفها، فرصتها و تهدیدهای پیشِ روی کالا. **۲ .تحلیل بازارهای صادراتی هدف** • **آمار کلان صادرات:** ○ حجم کلی صادرات در سال مورد مطالعه. ○ فهرست کشورهای واردکننده و ۱۰ مقصد برتر صادراتی. • **تحلیل ۵ کشور مقصد برتر:** ○ قوانین تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای مرتبط با صادرات کالا. ○ کشورهای رقیب ایران در آن بازارها و تحلیل استراتژی‌های رقابتی. ○ کانال‌های توزیع، شبکه‌های توزیع‌کنندگان و واردکنندگان کلیدی. ○ پیش‌بینی روند صادرات (افزایش/کاهش) در افق ۵ ساله. • **انتخاب بازار بهینه :**معیارها و تحلیل‌های تعیین بهترین کشور مقصد برای کالا. **۳ .نیمرخ جامع کشورهای مقصد(Country Profile)** • اطلاعات پایه: جمعیت، ساختار دموگرافیک و جغرافیایی. • شاخص‌های سیاسی-اقتصادی: تولید ناخالص داخلی (GDP)، تولید ناخالص ملی(GNP) ، ثبات اقتصادی. • تحلیل فرهنگی: مؤلفه‌های مؤثر بر مصرف و بازاریابی. • فضای کسب‌وکار: چالش‌ها، فرصت‌های بازار، و سهولت انجام کسب‌وکار. **۴ .استراتژی‌های ورود به بازار** • تحلیل نمایشگاه‌های بین‌المللی مرتبط در کشورهای هدف.

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبته و ملاحظات
				• طراحی مدل ورود به بازار (صادرات مستقیم، مشارکت، نمایندگی و...). **۵ .برنامه عملیاتی و نقشه راه** • تدوین گام‌های اجرایی صادرات به کشور منتخب. جدول زمان‌بندی، مسئولیت‌ها و شاخص‌های ارزیابی عملکرد.
3	مشاوره ای	مشاوره در حوزه های مرتبط با تجارت بین الملل	مشاوره نحوه انعقاد قراردادهای تجاری بین المللی خدمات حضور در رویدادهای B2B	ارائه کلیه اسناد و مدارک مثبته شامل تصاویر قراردادهای خدامات مشاوره منعقد شده با بنگاه های گیرنده خدمات مشاوره، تصاویر و عکس های جلسات برگزار شده خاص هر رویداد
	مشاوره مدیریت زنجیره تامین	مدیریت تدارکات: برنامه ریزی سفارش مواد اولیه مشاوره انتخاب تامین کننده ها هماهنگی ها توانایی مشاوره برای ارائه محصولات جدید، آزمون محصول ارائه مشاوره در خصوص بسته بندی و برچسب گذاری (Labeling) ارائه مشاوره کنترل تولید و مدیریت موجودی ها از مزرعه تا بازار هدف	دارا بودن فرایندهای مدیریتی یا مشاوره ای تخصصی در حوزه تدارکات تولید، توزیع و صادرات	ارائه مدارک مثبته به تشخیص و اعلام دبیرخانه از جمله ارائه قرارداد یا تاییدیه گیرنده خدمات شامل بنگاه تولیدی و توزیعی شبکه حمل و نقل و.....
		مدیریت تولید: مشاوره زمان بندی تولید برنامه ریزی ظرفیت تولید		
		مدیریت توزیع: تعریف ساختار توزیع فیزیکی برنامه ریزی توزیع برنامه ریزی حمل و نقل همکاری با کانال های توزیع بازارهای هدف		
		برنامه ریزی صادرات	برنامه ریزی بلندمدت صادرات و تدوین طرح صادرات، ارائه گزارش برنامه صادرات (Export Plan) با توجه به نتایج گزارش تحقیقات بازاریابی بین الملل کالا در کشورهای هدف	ارائه گزارش برنامه صادرات (Export Plan) شامل برنامه اقدام (Action Plan)

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبته و ملاحظات
	مشاور صادرات خدمات	- مشاوره جهت برنامه ریزی برای حضور در پروژه های صادرات خدمات شامل مدیریت خرید و تکمیل و ارسال اسناد مناقصات و مدیریت شناسائی و انعقاد قرارداد با پیمانکاران فرعی	تایید اولیه دفتر صادرات محصولات دانش بنیان و خدمات فنی و مهندسی سازمان توسعه تجارت ایران	ارائه اسناد و مدارک مورد تایید دبیرخانه های کمیته ماده (۱۹) و ماده (۵) ارائه گواهی صادرات خدمات از دبیرخانه های کمیته ماده (۱۹) و ماده (۵)
		مدیریت و یا مشاوره برای اخذ مجوزهای صدور خدمت از مراجع داخلی بین المللی و بازار هدف، مدیریت و/یا مشاوره برای اعزام نیروی انسانی و ماشین آلات و استرداد آنها پس از پایان فرآیند صدور خدمت، ارائه مشاوره و یا مدیریت جذب نیروی انسانی محلی یا تامین ماشین آلات از محل پروژه		
		- مدیریت و / یا مشاوره برای اخذ صورت وضعیت ها و فاکتورهای فروش خدمات، پیگیری اختلافات محتمل و حل و فصل آنها با کارفرمایان خارجی یا پیمانکاران فنی یا تامین کنندگان نیروی انسانی محلی		

IEMCA
Iranian Export Management Companies Association
انجمن شرکت های مدیریت صادرات