



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

طرح رتبه بندی شرکتهای مدیریت صادرات

معاونت توسعه صادرات

دفتر امور بنگاه ها

فروردین ۱۳۹۶

معرفی طرح :

بر این اساس این طرح برای شرکت های متقاضی واجد شرایط در ابتدا نامه ای مبنی بر موافقت اولیه با فعالیت به عنوان شرکت مدیریت صادرات صادر می گردد و سپس عملکرد شرکت در طی ۲ سال به طور مستمر مورد ارزیابی قرار گرفته و در صورت محقق شدن شرایط مندرج در شیوه نامه رتبه بندی شرکتهای مدیریت صادرات، یکی از رتبه های ۱، ۲، ۳ را اخذ خواهد نمود. لازم به توضیح است که رتبه ۳ پایین ترین سطح از رتبه بندی می باشد.

شرکتهای متقاضی می بایست فرم شناسنامه شرکتهای مدیریت صادرات را تکمیل و به همراه مدارک مربوطه به سازمان صنعت ، معدن و تجارت استان ذیربط ارائه دهند تا پس از بررسی اولیه به سازمان توسعه تجارت ایران جهت تعیین رتبه ارسال گردد. بنگاه ها برای آگاهی بیشتر از فرایند اجرای این طرح میتوانند به پورتال سازمان توسعه تجارت ایران (بخش صادرات- شبکه سازی صادراتی- شرکتهای مدیریت صادرات) مراجعه نمایند.

هدف اولیه این طرح فرهنگ سازی و حرکت شرکتهای فعال در این عرصه به سمت کسب مهارتهای ذکر شده در طرح و ارائه خدمات حرفه ای صادرات می باشد. از طرف دیگر تعیین میزان صلاحیت این شرکتها با توجه به تجربه و تخصص آنها در امر صادرات کالاها و خدمات بنگاهها و کمک به تولیدکنندگان و شرکتهای خدمات فنی و مهندسی در انتخاب یک شرکت مدیریت صادرات از اهداف دیگر این طرح است. تهیه بانک اطلاعاتی جامع از شرکتهای مدیریت صادرات به همراه رتبه احراز شده و مشخصات اصلی آنها هدف دیگری است که در این طرح دنبال می شود.

معیارها و شاخص های رتبه بندی

شرایط اخذ موافقت اولیه

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	ثبات شرکت	۱-۱- ثبت شرکت در اداره ثبت شرکتها * ۱-۲- داشتن کارت بازرگانی حقیقی یا حقوقی معتبر یا کارت عضویت در اتاق بازرگانی *	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 و یا کارت عضویت
۲	جمع آوری اطلاعات بازارهای هدف	۱-۲- جمع آوری اطلاعات بازار های هدف	از ابزارهای متدولوژی تحقیق در جمع آوری اطلاعات استفاده شده باشد (برخی ابزارها : پرسشنامه، مشاهده، مصاحبه، مطالعات موردی و ...)
۳	تجزیه تحلیل اطلاعات جمع آوری شده	۱-۳- تجزیه تحلیل اطلاعات جمع آوری شده	ارائه مدرکی دال بر آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار (نمونه : آشنایی با ابزارهای تحلیل بازار مرکز تجارت بین الملل ICT)
۴	برقراری ارتباط با بازار	۱-۴- وجود بخش مذاکرات تجاری به زبان خارجی در شرکت	ارائه مدرکی دال بر وجود بخش مذاکرات تجاری به زبان خارجی در شرکت در دوره مذاکرات یا مکاتبات تجاری (به زبان انگلیسی)
		۲-۴- آشنایی با قوانین تجارت بین الملل	ارائه مدرکی دال بر آشنایی با قوانین و مقررات صادرات و واردات
		۳-۴- آشنایی با نظام تعرفه ها در سطح ملی و بازار هدف	ارائه مدرکی دال بر آشنایی با اصطلاحات ، واژه ها و اسناد بازرگانی بین المللی یا مدرک اینکوترمز ۲۰۱۰
۴-۴- تمرکز بر بازار و کانالهای توزیع در بازار هدف*		ارائه قرارداد فروش صادراتی با بنگاه های تولیدی/خدماتی و یا قرارداد با خریدار خارجی در بازار هدف	
۵	آشنایی با ابزارهای کمی و کیفی تحقیقات بازاریابی بین المللی	۱-۵- آشنایی با ابزارهای کمی و کیفی تحقیقات بازاریابی بین المللی	ارائه مدرک دال بر آشنایی با ابزارهای کمی و کیفی تحقیقات بازاریابی بین المللی

* شاخصهای ۱-۱ و ۱-۲ و ۴-۴ برای اخذ موافقت اولیه الزامی می باشد و بقیه موارد پیش شرط اخذ رتبه ۳ می باشد.

شرایط احراز کسب رتبه ۳

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	احراز همه شرایط موافقت اصولی	۱-۱- همه شاخص های ذکر شده در موافقت اصولی *	ارائه اسناد ذکر شده در موافقت اصولی
۲	ارزش صادرات	۱-۲- دارا بودن ارزش صادرات به میزان حداقل یک میلیون دلار در یک سال *	ارائه اظهارنامه های صادراتی ^۱ / صورت وضعیتهای تأیید شده کارفرما یا مستندات مالی تأیید شده از سوی کارفرما و فاکتور فروش یا قرارداد معتبر ^۲
۳	قراردادهای صادرات با بنگاههای زیر مجموعه	۱-۳- مدت زمان قراردادهای صادرات با بنگاههای زیر مجموعه بین ۱-۳ سال *	ارائه تفاهم نامه و یا قراردادهای منعقد شده با بنگاههای زیر مجموعه
۴	حفظ و ماندگاری در بازار هدف	۱-۴- حفظ و ماندگاری در بازار هدف طی ۳ سال اخیر در گروههای کالایی	ارائه اظهارنامه های صادراتی ۳ سال اخیر
۵	عضویت در تشکل های صادراتی (استانی - ملی)	۱-۵- عضویت در تشکل های صادراتی (استانی - ملی)	ارائه کارت عضویت یا استعلام از تشکل
۶	وب سایت دو زبانه	۱-۶- دارا بودن وب سایت دو زبانه *	آدرس اینترنتی وب سایت

* شاخصهای ۱-۱، ۱-۲، ۱-۳ و ۱-۶ برای اخذ رتبه ۳ الزامی می باشد و بقیه موارد پیش شرط صعود به رتبه بالاتر است.

^۱ صادرات کالا

^۲ صادرات خدمات

شرایط احراز کسب رتبه ۲

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	احراز همه شرایط رتبه ۳	۱-۱- همه شاخص های ذکر شده در رتبه ۳*	ارائه اسناد ذکر شده در رتبه ۳
۲	ارزش صادرات	۱-۲- دارا بودن ارزش صادرات به میزان حداقل ۵ (پنج) میلیون دلار در یک سال*	ارائه اظهارنامه های صادراتی / صورت وضعیتهای تأیید شده کارفرما یا مستندات مالی تأیید شده از سوی کارفرما و فاکتور فروش یا قرارداد معتبر
۳	قراردادهای صادرات با بنگاههای زیر مجموعه	۱-۳- مدت زمان قراردادهای صادرات با بنگاههای زیر مجموعه حداقل ۳ سال*	ارائه تفاهم نامه و یا قراردادهای منعقد شده با بنگاههای زیر مجموعه
۴	حفظ و ماندگاری در بازار هدف	۱-۴- حفظ و ماندگاری در بازار هدف طی ۵ سال اخیر در گروههای کالایی	ارائه اظهارنامه های صادراتی ۵ سال اخیر
۵	صادرات محصولات جدید به بازارهای قبلی	۱-۵- صادرات حداقل یک محصول جدید به بازارهای قبلی	ارائه اظهارنامه های صادراتی و پروفرما
۶	توسعه بازارهای هدف جدید	۱-۶- توسعه بازارهای هدف جدید	ارائه اظهارنامه های صادراتی
۷	همکاری با تشکلهای بین المللی	۱-۷- همکاری با تشکلهای بین المللی صادراتی و یا اتاقهای مشترک بازرگانی	ارائه مدارک مثبت از جمله توافقنامه ، تفاهم نامه یا قرارداد و یا کارت عضویت
۸	سرمایه گذاری در بازارهای هدف	۱-۸- سرمایه گذاری های انجام شده در بازارهای هدف	ارائه مدارک مثبت
۹	دارا بودن فرایندهای عملیاتی یا مشاوره ای تخصصی در حوزه صادرات	پشتیبانی ترویج و فروش ۱-۹- تبلیغات* ۲-۹- ثبت علائم تجاری بنگاه های زیرمجموعه ۳-۹- حضور در نمایشگاه های بین المللی / هیاتهای تجاری ۴-۹- نمایندگی و شعب فعال ۵-۹- نیروی فروش آموزش دیده و آگاهی از شرایط برگشت فروش	۱- ارائه قرارداد یا مدارک و مستندات ۲- ارائه مدارک مثبت ۳- ارائه مدارک مثبت ۴- ارائه مدارک مثبت ۵- ارائه گواهی نامه های مرتبط

<p>۶- ارائه اسناد مالی</p> <p>۷- منظور چرخه هدایت از زمان سفارش توسط مشتری تا ارائه آن به مشتری (در ساختار عملیاتی شرکت این فرایند وجود داشته باشد)</p> <p>۸- طبق الگوی ایزو ۹۰۰۰ مستندات تهیه شود.</p> <p>۹- ارائه قرارداد مربوطه</p>	<p>پشتیبانی توزیع</p> <p>۶-۹- فراهم سازی سرمایه برای امور توزیع</p> <p>۷-۹- فرایند جاری سازی سفارش</p> <p>۸-۹- آماده سازی مستندات صادرات</p> <p>۹-۹- استفاده از مشاور حقوقی *</p>		
<p>۱۰- استفاده از کارشناسان مجرب (ارائه قرارداد مربوطه)</p> <p>۱۱- داشتن آزمایشگاه یا طرف قرارداد با آزمایشگاه مرتبط</p> <p>۱۲- ارائه قرارداد</p> <p>۱۳- داشتن سیستم های اطلاعاتی در ساختار شرکت</p>	<p>پشتیبانی محصول :</p> <p>۱۰-۹- توانایی مشاوره برای ارائه محصولات جدید</p> <p>۱۱-۹- آزمون محصول</p> <p>۱۲-۹- ارائه مشاوره در خصوص بسته بندی و برچسب گذاری (Labeling)</p> <p>۱۳-۹- ارائه مشاوره کنترل تولید و مدیریت موجودی ها</p>		
<p>۱۴- ارائه توافق نامه رسمی با شرکتهای زیر مجموعه و یا ذکر آن در قرارداد فی مابین</p> <p>۱۵- ارائه مدارک دوره های آموزشی مربوطه</p>	<p>پشتیبانی قیمت</p> <p>۱۴-۹- تعیین قیمت و مدیریت تخفیفات</p> <p>۱۵-۹- آموزش واسطه ها ، نمایندگی ها و مشتریان در مورد تمایز و اختلافات قیمت *</p>		
<p>۱۶- در قرارداد فی مابین مشخص شده باشد</p> <p>۱۷- بکارگیری تجارت الکترونیک (E-commerce) ، بازاریابی اینترنتی (Internet-marketing) و بازاریابی از طریق پست الکترونیکی (Email-marketing)</p> <p>۱۸- در قرارداد فی مابین مشخص شده باشد</p>	<p>پشتیبانی خدمات</p> <p>۱۶-۹- خدمات پس از فروش و تامین قطعات</p> <p>۱۷-۹- استفاده از فناوری اطلاعات و فعالیت در فضای مجازی و تجارت الکترونیک</p> <p>۱۸-۹- خدمات بودجه بندی *</p>		
<p>۱۹- ارائه مجوز اخذ شده از کشور هدف (منظور TAG هایی است که نشان می دهد مبدا کالا کجاست و قابلیت رد یابی دارد)</p>	<p>پشتیبانی موجودی ها</p> <p>۱۹-۹- مجوز اعتبار دهی به محصول و کالا *</p>		

* شاخصهای ۱-۱، ۱-۲، ۱-۳، ۱-۹ و ۹-۹ و ۱۵-۹ و ۱۸-۹ و ۱۹-۹ برای اخذ رتبه ۲ الزامی می باشد و بقیه موارد پیش شرط صعود به رتبه بالاتر است.

شرایط احراز کسب رتبه ۱

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	احراز همه شرایط رتبه ۲	۱-۱- همه شاخص های ذکر شده در رتبه ۲	ارائه اسناد ذکر شده در رتبه ۲
۲	ارزش صادرات	۱-۲- دارا بودن ارزش صادرات به میزان حداقل ۲۰ میلیون دلار در یک سال	ارائه اظهارنامه های صادراتی / صورت وضعیتهای تائید شده کارفرما یا مستندات مالی تایید شده از سوی کارفرما و فاکتور فروش یا قرارداد معتبر
۳	حفظ و ماندگاری در بازار هدف	۱-۳- حفظ و ماندگاری در بازار هدف طی ۷ سال اخیر در گروههای کالایی	ارائه اظهارنامه های صادراتی ۷ سال اخیر
۴	حضور در بازارهای جهانی	۱-۴- حضور در حداقل ۱۰ بازار	ارائه اظهارنامه های صادراتی / قرارداد معتبر با کارفرمای خارجی
۵	برخورداری از ساختارهای بازاریابی جهانی	۱-۵- داشتن دفتر یا شعبه هم در کشور مبدا و مقصد	ارائه مدارک مثبت
۶	همکاری با شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	۱-۶- ادغام یا همکاری با شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	ارائه مدارک مثبت از جمله توافقنامه ، تفاهم نامه یا قرارداد

نکات مهم :

۱. پس از اخذ موافقت اولیه جهت فعالیت به عنوان شرکت مدیریت صادرات ، رتبه ۳ پایین ترین سطح از رتبه بندی محسوب می گردد .
۲. شرکتهای بازرگانی (اعم از اشخاص حقیقی یا حقوقی) که رأسا اقدام به خرید محصولات تولیدکنندگان کرده و سپس آن را به مشتریان خارجی می فروشند، جزء مصادیق شرکتهای مدیریت صادرات محسوب نمی شوند و برای اخذ رتبه نمی توانند متقاضی باشند.
۳. مدت زمان اعتبار رتبه های اخذ شده ۲ سال بوده و تمدید آن منوط به ارائه گزارش عملکرد قابل قبول می باشد . جهت اخذ رتبه بالاتر پرونده شرکت می بایست ابتدا در کمیته استان مورد ارزیابی قرار گرفته و سپس نتیجه بررسی طی صورتجلسه ای به سازمان توسعه تجارت ایران ارسال گردد .
۴. شرکتهایی که روند رشد منفی صادرات دارند در ممیزی سالیانه به رتبه پایین تر تنزل داده خواهند شد.
۵. بازار هدفی جدید محسوب می شود که میزان صادرات به آن بازار حداقل ۲۵ درصد از حداقل ارزش صادرات تعیین شده در هر رتبه باشد.