



- ۲ <<< جوایز صادراتی، گامی برای تشویق شرکت‌های دانش بنیان
- ۳ <<< بزرگترین گردهمایی مدیران صنعت خودروی جهان
- ۴ <<< بیمه کالاهای صادراتی
- ۵ <<< مصاحبه با افشین کلاهی، رئیس مجمع تشکل‌های دانش بنیان
- ۶ <<< فرهنگ مذاکره، راهنمای تجارت با ترکمنستان
- ۸ <<< Gost-R رمز ورود کالا به روسیه
- ۹ <<< سیاست‌های تشویقی توسعه صادرات صنایع با فناوری بالا و دانش بنیان در کشور مالزی - صنایع الکترونیک
- ۱۱ <<< مصاحبه با مدیر عامل شرکت دانش بنیان پویا فن آوران کوثر، مهندس حسین توحیدی
- ۱۲ <<< معرفی ۱۰ تکنولوژی استراتژیک و برتر سال ۲۰۱۴
- ۱۳ <<< بانک توسعه صادرات ایران
- ۱۴ <<< برنامه‌ای برای کسب و کار

# جوایز صادراتی، گامی برای تشویق شرکت های دانش بنیان

امضای تفاهم نامه معاون علمی و فناوری رییس جمهوری و وزارت علوم که بر اساس آن، سه درصد صادرات کالاهای فناوری، به عنوان جایزه به شرکت های فناور تعلق می گیرد گام دیگری است که نشان می دهد دولت اقتصاد دانش بنیان را به جد دنبال می کند و برای آن ارزش قائل است.

به این ترتیب می توان امیدوار بود دولت تا پنج سال آینده بتواند حداقل پنج درصد از بودجه سرانه کشور را از اقتصاد دانش بنیان تامین کند. مطمئنا اگر کشور ما در این زمینه پیشرفت کند و این مدل اقتصاد درک شود، اقتصاد دانش بنیان و صادرات محصولات تولیدی دانش بنیان به راحتی جایگزین صادرات نفت خواهد شد.

بررسی هانشان می دهد در مقطعی که جوایز صادراتی پرداخت می شد، کشور شاهد رشد در بخش صادرات به خصوص در بخش صادرات خدمات فنی و مهندسی بوده است.

احیای دوباره جوایز صادراتی را می بایست گامی در راستای نگاه جدید دولت به حذف مقررات دست و پاگیر موجود در فرآیند فعالیت های بازرگانی، تجاری و تولیدی دانست تا روند فعالیت تولیدی تسریع و در نتیجه سرمایه فعال اقتصادی با سود بیشتر بازگردد. به این ترتیب هزینه های تمام شده صادرکنندگان که همان هدف اصلی پرداخت جوایز صادراتی است تامین می شود.

در شرایطی که وزارت صنعت، معدن و تجارت قصد دارد جوایز صادراتی را که برای تشویق صادرکنندگان ایجاد شده اما به مدت سه سال اعطای آن متوقف شده بود را دوباره احیا کند، معاون علمی و فناوری رییس جمهوری نیز اعلام کرد سه درصد جایزه صادراتی برای صادرات محصولات دانش بنیان در نظر گرفته است. در طول سالهای گذشته برای تشویق صادرات تدابیر فراوانی در نظر گرفته شده که از میان این تدابیر می توان به پرداخت یارانه به صادرکنندگان و جوایز صادراتی اشاره کرد. البته این جوایز از سال ۸۹ به این سو، دیگر پرداخت نشد و در سال ۹۰ به سبب نبود بودجه از سوی دولت وقت به طور رسمی لغو شد. این در حالی است که



«چیزی را به بازار خواست بشر

در سطح جهان عرضه کنیم که چشم ها را به طرف شما برگرداند و به شما احساس احتیاج کنند. فقط ادعا نباشد. در این میدان باید واقعا عمل باشد. بعد، دستگاه های علمی کشور به کمک اقتصاد کشور بیایند.»

## چهارمین دوره نشست رودر با تجار و سرمایه گذاران کشورهای خاورمیانه (ویژه کشور عمان)



دانش بنیان) به منظور جذب سرمایه گذار جهت تولید انبوه کالا و عقد قرارداد سرمایه گذاری می باشد.  
محل برگزاری: تهران - سالن همایش های بین المللی وزارت کار  
زمان: ۱۵ مرداد ۹۳  
جهت کسب اطلاعات بیشتر با تلفن ۰۲۱۸۸۵۴۵۳۷۷ تماس حاصل فرمایید.

دفتر خدمات سرمایه گذاری - تجاری سازی و بازاریابی با همکاری سفارت محترم عمان - اتحادیه ها - تشکل های صنفی و تخصصی و اتاق بازرگانی کشور عمان در نظر دارد با حضور هیات عالی رتبه سرمایه گذاری و اقتصادی از کشور عمان نشست رودر با شرکت های علاقه مند به فعالیت در کشور یادشده در تهران برگزار نماید. یکی از اهداف این برنامه معرفی کالاهای شرکت های ایرانی (به ویژه شرکت های

هجدهمین کنفرانس بین المللی پارک های علم و فناوری آسیا (ASPA ۲۰۱۴)

به میزبانی پارک علم و فناوری فارس در مورخ ۲۶ مرداد ماه سال جاری برگزار می گردد.





## بزرگترین گردهمایی مدیران صنعت خودروی جهان

بزرگترین گردهمایی مدیران صنعت خودرو - تجهیزات تکنیکی و الکترونیکی خودرو و صنایع وابسته - لوازم جانبی خودرو - موتورسیکلت - قطعات خودرو و فناوری های نوین صنعت خودروی جهان همزمان با هشتمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودروی چین از ۲۶ الی ۳۰ مهر ماه ۱۳۹۳ در شانگهای برگزار می گردد. شایان ذکر است اعزام مدیران محترم شرکت های دانش بنیان و مدیران مراکز رشد و پارک های علم و فناوری کشور به این گردهمایی با تسهیلات ویژه صورت می گیرد. علاقه مندان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۱۸۸۵۴۵۳۷۷ تماس حاصل فرمایند.

## ارائه گواهی انطباق برای صادرات کالا به عراق حذف شد

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی ایران و عراق به نقل از مهر، سیدحسین حسینی محمدی گفت: با توجه به شرایط کنونی عراق و مسدود بودن مبادی ورودی کالا از اردن و ترکیه، هیات وزیران این کشور برخی از ضوابط ورود کالا از ایران را برداشت.

مدیرکل دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت ایران افزود: هیات وزیران عراق عدم الزام ارائه گواهی انطباق (COC) برای واردات کالا به عراق را به صورت موقت تصویب کرده و این اقدام در جهت تسهیل و افزایش واردات از ایران انجام شده است.

## تقویم نمایشگاه داخلی و خارجی

ردیف	عنوان	زمان	مکان
۱	بیست و سومین نمایشگاه بین المللی مبلمان منزل (هافکس)	۱۰ الی ۱۳ مرداد	نمایشگاه بین المللی تهران
۲	چهاردهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان	۱۹ الی ۲۲ مرداد	نمایشگاه بین المللی تهران
۳	نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان، برق، نفت و گاز و خدمات فنی و مهندسی ایران	۲۹ الی ۳۱ مرداد	عشق آباد - ترکمنستان
۴	نمایشگاه بین المللی صنعت معدن و تکنولوژی ازبکستان	۲۹ و ۳۰ مهر	تاشکند - ازبکستان
۵	نمایشگاه بین المللی مواد غذایی	۲۷ مهر الی ۱ آبان	سیال - فرانسه

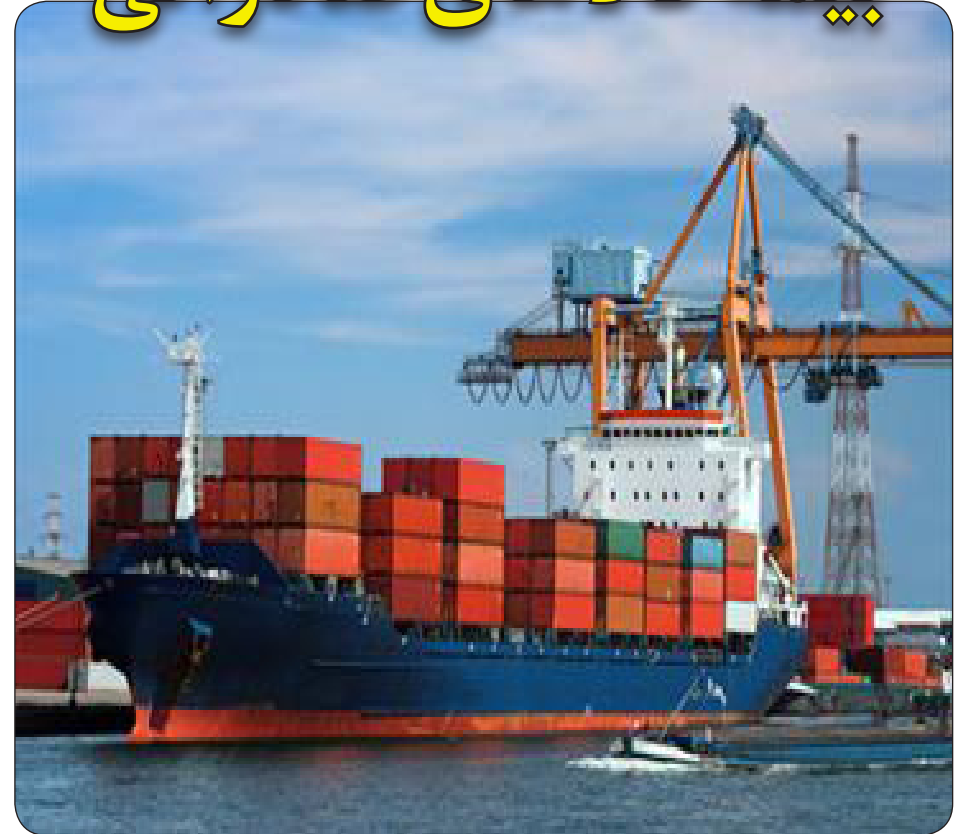
## حمایت های خاص از شرکت های تازه تاسیس و دانش بنیان در نمایشگاه فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال



به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، «محمدرضا طلائی»، عضو هیئت رئیسه کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات و کسب و کار دانش بنیان که ریاست این شورا نیز برعهده دارد، در رابطه با آخرین دستاوردها در رابطه با روند برگزاری نمایشگاه توضیح داد: برآورد می شود که در سال جاری ۲۵۰ شرکت حضور داشته باشند. وی عنوان کرد: در کنار اقدامات لازم برای برپایی نمایشگاه، گروه هایی در زمینه برندینگ این نمایشگاه در سطح دنیا فعالیت می کنند. از طرف دیگر شورای سیاست گذاری در حال بررسی برای حمایت های خاص از شرکت های تازه تاسیس و دانش بنیان که توان لازم برای حضور پررنگ در این گونه نمایشگاه ها را ندارند، است. دومین نمایشگاه فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال قرار است ۱۵ تا ۱۸ شهریورماه سال جاری توسط بخش خصوصی در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی برگزار شود.

به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، «محمدرضا طلائی»، عضو هیئت رئیسه کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات و کسب و کار دانش بنیان که ریاست این شورا نیز برعهده دارد، در رابطه با آخرین دستاوردها در رابطه با روند برگزاری نمایشگاه توضیح داد: برآورد می شود که در سال جاری ۲۵۰ شرکت حضور داشته باشند. وی عنوان کرد: در کنار اقدامات لازم برای برپایی نمایشگاه، گروه هایی در زمینه برندینگ این نمایشگاه

# بیمه کالاهای صادراتی



به حساسیت و اهمیتی که صادرات کالا و خدمات دارد تلاش بر این بوده است که ابزارها و عوامل موثر در این فرایند شناسایی شده و توسعه آنها در امر صادرات مورد توجه قرار گیرد. خدمات بیمه ای از جمله عوامل تاثیر گذار در فرایند توسعه صادرات کالا و خدمات است که در تجارت داخلی و بین المللی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

خطرات احتمالی در مسیر حمل از عمده ترین ریسک های در مسیر صادرات کالا است که تحت پوشش بیمه باربری قرار می گیرد. کالاهایی که برای عرضه در بازارهای جهانی توسط صادر کنندگان به خارج از کشور ارسال می شوند تحت عنوان بیمه های صادراتی تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرند و کلیه صادر کنندگان کالا به این بیمه نامه نیاز دارند. برای این بیمه نامه هیچ گونه الزامات قانونی تعیین نشده است و بیمه نامه بنا بر اختیار شخص صادر کننده تهیه می شود. این بیمه نامه در قالب پوشش های مختلف تنظیم می شود که هر یک از انواع پوشش های بیمه ای از قوانین اختصاصی برخوردار است.

بیمه نامه خاص صادرات بیمه نامه ای است که بر اساس آن یک یا چند کالای صادراتی در قالب یک قرار داد خاص از طرف صادر کننده ایرانی برای خریدار خارجی ارسال می شود و در مقابل خطرات احتمالی سیاسی و تجاری تحت پوشش بیمه ای قرار می گیرد.

این بیمه نامه همان طور که از نامش پیداست برای گروهی از صادر کنندگانی که بخواهند کالای خاصی را در برابر خطرات احتمالی عدم دریافت وجه کالا به علت بروز ریسک های تجاری و سیاسی بیمه می کند. صدور

این بیمه نامه نیازمند شرایط خاصی است. بر این اساس خریدار خارجی و بانک او اعتبار سنجی می شود و قرار داد و همچنین اعتبار اسنادی که تحت پوشش بیمه قرار می گیرد به طور دقیق مورد بررسی قرار می گیرد. در این نوع بیمه حق بیمه بر اساس شرایط سیاسی و تجاری کشور خریدار و همچنین چگونگی پرداخت و شرایط اعتباری محاسبه می شود.

اگر کالای تحویل داده شده به گمرک در مقابل خطرات احتمالی در مسیر صادرات بیمه شده باشد و بیمه نامه این کالا معتبر باشد گمرک یک نسخه معتبر از این بیمه نامه را دریافت می کند و چنانچه این بیمه نامه اعتبار داشته باشد گمرک هزینه ای را به عنوان حق بیمه دریافت نمی کند. در غیر این صورت گمرک ایران مکلف است کالای صادراتی را از زمان تحویل گرفتن تا زمان تحویل دادن آن به مقصد مورد نظر بیمه کرده و حق بیمه آن را از صاحب کالا دریافت کند.

حق بیمه کالاهای صادراتی برای هر ماه ۵۵ درصد در هزار ارزش کالا محاسبه می شود. انتخاب بیمه کننده اختیاری است و صادر کننده می تواند کالای صادراتی را نزد هر شرکتی که بخواهد بیمه کند.

شد. از این رو اتاق بازرگانی بین المللی مجموعه قوانینی را به عنوان قوانین استاندارد برای تنظیم قراردادهای بین المللی کالا تدوین کرده است.

یکی از این قوانین لزوم بیمه کالاهای صادراتی است. بر این اساس صادر کننده با یکی از شرکت های معتبر حمل و نقل بین المللی قراردادی را امضا می کند و کالای صادراتی را تا رسیدن به مقصد بیمه می کند. با توجه

در قرارداد فروش بین المللی کالا وارد کننده و صادر کننده ملزم به عقد قراردادی هستند که تضمین کننده رضایت طرفین معامله باشد. ارسال هر کالایی از کشوری به کشور دیگر می تواند با مخاطراتی همراه باشد.

اگر در این مسیر کالایی خسارت ببیند، از بین برود یا این که به هر دلیلی کالای صادر شده به کشور مقصد تحویل داده نشود این قرارداد با مشکلاتی روبه رو خواهد

مصاحبه با افشین کلاهی

# رئیس مجمع تشکل‌های دانش بنیان

**لطفا در مورد ماهیت و نحوه شکل‌گیری تشکل توضیحاتی را مطرح فرمائید.**

با عنایت به اینکه در اتاق بازرگانی نیازی در حوزه دانش بنیان و فناوری‌های نوین حس می‌شد که بایستی تشکلی در این حوزه وجود داشته باشد به همین دلیل تقریباً از اواخر سال ۱۳۸۹ ایده تشکیل این تشکل به وجود آمد که در نهایت در اواخر سال ۱۳۹۱ مجمع عمومی و انتخابات مجمع تشکل‌های دانش بنیان برگزار گردید و ۷ نفر به عنوان اعضای هیات مدیره که همه آنها نمایندگان دیگر تشکل‌های تخصصی بودند انتخاب گردیدند.

در آن زمان پس از رایزنی‌های فراوان با اتاق بازرگانی و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مورد ضرورت این موضوع، تفاهم‌نامه‌ای میان این دو نهاد منعقد گردید که یکی از این موارد تفاهم‌نامه، تشکیل مجمع تشکل‌های دانش بنیان بود که پس از جلسات کارشناسی بین نمایندگان این دو سازمان، ۲۵ تشکل برای عضویت در این مجمع انتخاب شدند.

نکته مهم این است که اعضای این مجمع، تشکل‌ها هستند نه شرکت‌ها، به عبارت دیگر شرکت‌ها با توجه به حوزه‌های تخصصی خود به عضویت تشکل‌های مربوطه خود در آمده و از این طریق به صورت غیر مستقیم عضو این مجمع می‌شوند.

در حال حاضر ۲۶ تشکل عضو مجمع بوده و تعدادی نیز عضو وابسته هستند و در نهایت حدود ۲۵۰۰ شرکت به صورت غیر مستقیم عضو این مجمع می‌باشند.



این شرکت‌ها در حوزه‌های نفت و گاز و پتروشیمی، هوافضا، الکترونیک، فناوری اطلاعات، مخابرات، صنایع دارویی و تجهیزات پزشکی و ... فعالیت دارند.

**اهداف و برنامه‌های مجمع را بیان فرمایید.**

به طور کلی هدف اصلی از تشکیل این مجمع بهبود فضای کسب و کار برای شرکت‌های دانش بنیان زیر مجموعه مجمع می‌باشد. ایجاد بازار در سطح ملی و بین المللی به منظور ارتقا صادرات کالاها و خدمات دانش بنیان از دیگر اهداف این مجمع است.

**چه اقداماتی برای نیل به اهداف فوق توسط مجمع صورت گرفته است؟**

به منظور نیل به هدف اصلی مجمع، تعاملات وسیعی با سایر سازمان‌ها و نهادهای اثر گذار صورت می‌گیرد مثلاً سعی می‌شود بر روی آیین‌نامه‌ها، قوانین، قراردادهای تاثیر گذاری داشته باشیم و با توجه به اینکه جایگاه تشکل‌ها در قانون جایگاه مشورتی ست ما هم سعی داریم این وظیفه را به خوبی در این بخش انجام دهیم.

در همین راستا ما جلسات مختلفی را با صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار نمودیم تا در جریان تدوین آیین‌نامه و یا ... دیدگاه‌ها و نظرات شرکت‌ها نیز از طریق تشکل لحاظ شود.

مثال دیگر این که در مورد یک بندی از قانون که در مورد معافیت‌های مالیاتی برای شرکت‌های دانش بنیان بود که متأسفانه متوقف مانده بود و به اجرا نرسیده بود جلسات مختلفی در معاونت برگزار نمودیم که خوشبختانه دستورالعمل اجرایی آن به تصویب رسید و پس از ابلاغ به سازمان امور مالیاتی این نوع معافیت برای شرکت‌های دانش بنیان در نظر گرفته شد.

در حوزه صادرات نیز همکاری‌های خوبی با معاونت علمی و فناوری داشته‌ایم که اولین فعالیت اجرایی در این حوزه برگزاری نمایشگاه صادرات دانش بنیان ایران در اربیل عراق بود.

در حال حاضر با همکاری بخش بین الملل معاونت علمی و فناوری و نیز بخش بین الملل وزارت علوم در حال تدوین یک برنامه مدون در حوزه صادرات هستیم تا تمام فعالیت‌ها در این حوزه در یک جهت قرار گرفته و هم افزایی شکل گیرد و از موازی کاری فاصله بگیریم.

از دیگر فعالیت‌هایی که توسط مجمع از معاونت علمی و فناوری پیگیری شده است می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

• تسهیلات صادراتی برای شرکت‌ها به شرط صادرات) به خصوص برای شرکت‌هایی که محصول ایشان پتانسیل

صادرات را داشته و صرفاً مشکلات ایشان داخلی ست).

• برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در سایر کشورها

• راه‌اندازی پایگاه‌های صادراتی در سایر کشورها و بهره‌گیری شرکت‌ها از این پایگاه‌ها جهت مذاکره و معرفی

کالاها و خدمات خود به بازارهای بین‌المللی

• اعزام هیات‌های تجاری به سایر کشورها در حوزه فناوری‌های دانش بنیان به منظور ایجاد ارتباطات وسیع در این حوزه (نکته مهم این است که مجمع برای شرکت‌ها بازاریابی نمی‌کند بلکه بستری را برای توسعه فروش و صادرات این نوع محصولات آماده می‌نماید)

**چه حمایت‌ها و تسهیلاتی برای توسعه صادرات به شرکت‌ها داده می‌شود؟**

مثلاً اگر شرکتی بخواهد در نمایشگاهی در خارج از کشور شرکت نماید و هزینه بالایی را صرف کند، بخشی از این هزینه‌ها توسط معاونت علمی و فناوری پوشش داده می‌شود و یا به شرکت‌ها برای توانمندسازی کمک می‌شود مثلاً اگر بخواهند کاتالوگی تهیه کنند و یا مترجمی داشته باشند و .. امکاناتی در اختیارشان قرار می‌گیرد.

**شرکت‌ها جهت بهره‌گیری از خدمات مجمع باید چه اقداماتی را انجام دهند؟**

شرکت‌ها می‌توانند با عضویت در تشکل‌های مرتبط با خود به صورت خودکار در این حوزه قرار گیرند. مثلاً شرکتی که در حوزه تجهیزات پزشکی فعال است باید عضو تشکل تجهیزات پزشکی شود و از آنجا که این تشکل عضو تشکل‌های دانش بنیان است به صورت ساختاری زیر مجموعه این تشکل قرار می‌گیرد و خدمات را دریافت می‌نماید. شرکت‌ها جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند از طریق اطلاعات تماس مجمع که در سایت [daneshbonyan.co](http://daneshbonyan.co) وجود دارد با ما ارتباط بگیرند.



• صنایع عمده این کشور شامل انرژی، معدن، مصالح ساختمانی، شیمیایی، کشاورزی (بیش از ده درصد) و نساجی می باشد.

• ترکمنستان، اقتصادی رو به رشد دارد و با توجه به منابع سرشار نفت و گاز و کشت پنبه، صنایع پایین دستی را از طریق سرمایه گذاری مشترک گسترش داده است. این کشور در صنایع نساجی پیشرفت داشته و بازار فروش مناسبی برای محصولات خود در سطح جهان ایجاد نموده است.

• گمرکات فعال مرزی با ایران گمرک سرخس، آرتیق (لطف آباد)، گودان (باجگیران) و گدری اولوم (پل) می باشد.

• وجود فرودگاه ها و خطوط جاده ای، ریلی و آبراهی باعث شده که سیستم حمل و نقل کالا در این کشور وضعیت نسبتاً خوبی داشته باشد. در این کشور بندر ترکمن باشی نقش اصلی را در مبادلات بازرگانی و ترانزیت دریایی کالا ایفا می کند.

### فرهنگ مذاکره

بسیاری از رفتارها و عادت های کاری میان مردم ایران و ترکمنستان، به هم نزدیک است. با این حال ترکمن ها نیز ویژگی های خاص خود را دارند و برای مذاکره و برگزاری جلسات با آنها بهتر است توجه شود. در زیر به برخی از این نکات اشاره می شود:

• ترکمن ها بر اساس سنت و باورهای خود به اجرای توافقات پایبند هستند.

• در ترکمنستان به انجام تعهدات طرف مذاکره، اهمیت بسیاری داده می شود.

• در این کشور مذاکره با حفظ آرامش و به دور از نگرانی و شتاب انجام می شود.

• برای رسیدن به نتیجه و اتمام بحث، نیاز است که روشن



وارد می شوند.

• اموالی که از سوی سرمایه گذاران خارجی و شرکت های با سرمایه خارجی، بر اساس قراردادهای بین المللی و بر مبنای تصمیم هیات وزیران ترکمنستان وارد خاک این کشور می شوند. این اموال تا مدت بازگشت سرمایه، از پرداخت مالیات گمرکی معاف هستند.

• ترخیص اموال مذکور در بخش اول این ماده

• در ترکمنستان بانک خصوصی وجود ندارد و تنها پنج بانک دولتی در این کشور فعال هستند. شعب بانک های خارجی از جمله شعبه بانک صادرات ایران نیز در این کشور خدمات بانکی ارایه می کنند.

• بنگاه های فعال در مناطق اقتصادی تجارت آزاد، در سه سال اول فعالیت سودآور، از مالیات بر سود معاف هستند.

• سرمایه گذاران و افراد بدون تابعیت که مالک کامل شرکت و سرمایه خارجی باشند، بر اساس قوانین و مقررات ترکمنستان، حق اقامت دائمی در این کشور را دارند.

عدم حمایت دولت از پروژه ها از مهم ترین موانع رشد سرمایه گذاری در این کشور است.

• در اقتصاد امروز ترکمنستان پتانسیل های مناسبی برای جذب سرمایه خارجی وجود دارد. مناسب ترین زمینه های سرمایه گذاری در این کشور عبارتند از:

• بهداشت و درمان، تجهیزات پزشکی و صنعت داروسازی، صنایع غذایی، ابزار و تجهیزات کشاورزی، مبللمان، منسوجات و کفش، حمل و نقل داخلی و بین المللی، سازه و ماشین آلات و فناوری اطلاعات و ارتباطات.

• شرکت های با سرمایه خارجی و شعب شرکت های خارجی حق دارند محصولات (کالاها و خدمات) خود را بدون مجوز صادر و نیز محصولات مورد نیاز خود را وارد کنند.

• در موارد زیر اموالی که وارد ترکمنستان می شوند از پرداخت مالیات گمرکی معاف خواهند بود:

• اموالی که به عنوان سهم سرمایه گذار خارجی، برای سرمایه اولیه شرکت های با سرمایه خارجی به ترکمنستان

ترکمنستان در بخش غربی آسیای میانه قرار دارد. این کشور با کشورهای قزاقستان، ازبکستان، افغانستان و ایران هم مرز بوده و با دریای خزر مرز آبی دارد.

جمعیت این کشور نزدیک به ۶ میلیون نفر است و واحد پول آن منات ترکمن می باشد. دین اصلی مردم ترکمنستان اسلام است که مذهب بیشتر آنها حنفی است. ساعت بین المللی ترکمنستان یک و نیم ساعت از ایران جلو تر است.

شهر عشق آباد پایتخت این کشور می باشد. شهرهای مهم و بزرگ ترکمنستان، ترکمن باشی، داش حوض، ترکمن آباد، مرو (پرجمعیت ترین شهر)، نیت داغ و بیرام علی هستند.

### محیط سیاسی، قانونی و اقتصادی

• حکومت ترکمنستان ریاستی و تک حزبی است و رئیس جمهور بر حسب قوانین این کشور، اختیارات گسترده ای دارد.

• حزب دموکرات حاکم بر کشور، تنها حزب قدرتمند ترکمنستان است.

• بر اساس ارزیابی های انجام شده توسط نهادهای بین المللی، ترکمنستان در رده کشورهای با ریسک بالا قرار دارد.

• اشخاص حقوقی دیگر کشورها حق مالکیت واحدهای صنعتی، موسسات، ساختمان ها، تالسیسات و دیگر واحدها را برای انجام فعالیت خود (بر اساس شرایط پیش بینی شده در قوانین ترکمنستان) دارند.

• حقوق مالکیت فکری در قوانین ترکمنستان به رسمیت شناخته شده است. ترکمنستان از امضا کنندگان کنوانسیون جهانی کپی رایت، کنوانسیون پاریس، معاهده همکاری های حق اختراع، اتحادیه لوکارنو و موافقت نامه مادرید است.

• قوانین سخت سرمایه گذاری، نرخ های بالای مالیات و



- عمده محصولات صادراتی ایران به کشور ترکمنستان به شرح زیر می باشد:

و صریح سخن گفته شود تا از ابهام جلوگیری شود.  
 • ترکمن ها معمولاً تعهدات خود را سر موعد انجام می دهند.

- در این کشور مذاکرات و برگزاری جلسات کمتر از دیگر کشورهای جهان با تشریفات ویژه و فراوان همراه است.

### راهکارهای بازاریابی و فروش

- خرید کالا و استفاده از خدمات عمومی با منات ترکمنستان انجام می شود و دیگر ارزهای خارجی کاربرد چندانی ندارد.
- افرادی که قصد تجارت، بازرگانی، واردات و صادرات در بازار ترکمنستان را دارند پیش از اقدام به سرمایه گذاری، بهتر است با افراد با تجربه و کارشناسان بخش اقتصادی سفارت مشورت کنند.
- تجار ترکمن در مواردی مانند قیمت، کیفیت، زمان تحویل کالا و چگونگی ارائه خدمات به موقع، حساسیت ویژه ای دارند. از این رو، اعتماد سازی در این زمینه می تواند بر گسترش سهم بازار تاثیر بگذارد.
- استفاده از دانش و تجربه تجار محلی، جهت تجارت در این کشور بسیار مفید است.

### تجارت خارجی

- اقلام عمده واردات کشور ترکمنستان شامل دیگ های بخار و آبگرم، مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد ماشین آلات و دستگاه های برقی، خودرو، لوکوموتیو، وسایل نقلیه هوایی و محصولات شیمیایی می باشند.
- کشورهای ترکیه، روسیه، آلمان، چین، ایران، اوکراین و آمریکا هشت شریک عمده وارداتی عراق (صادر کنندگان به ترکمنستان) را تشکیل می دهند.

منبع: سازمان توسعه تجارت ایران

### بانک های مهم ترکمنستان

ردیف	نام بانک	آدرس	تلفن
۱	World Bank	Galkynysh Street, 40 Ashgabat 744000	Tel: 993 12 350 477 Fax: 993 12 351 693
۲	European Bank for Reconstruction & Development	95 Azadi St, 744000 Ashgabat, Turkmenistan	Tel: +993 12 512263 Fax: +993 12 510318
۳	Bank Saderat Iran	2nd Floor, No 181 Makhtoomgholi Ave, Ashgabat, Turkmenistan	Tel: +993 12 346767 Fax: +993 12 342070
۴	Deutsche Bank	Four Points Ak Altin Hotel, Office 210, Magtumlugli Ave. 1411/ Ashgabat 744000 Ahal Welayaty (Ashgabat)	Tel: 993 12 363 512 Fax: +993 12 36 346
۵	National Bank of Pakistan	World Trade Center, Ground Floor, 1 Seidi Street, 744000 Ashgabat, Turkmenistan	Tel: +993 12 351 204 Fax: +993 12 350 456

### فهرست برخی از تلفن های ضروری در ترکمنستان

ردیف	نام	تلفن
۱	رایزنی فرهنگی سفارت جمهوری اسلامی ایران - خیابان مختومقلی پلاک ۱۰۰	۳۹۰۷۸۲ - ۳۹۰۷۸۰
۲	دفتر خبرگزاری ایرنا در عشق آباد	۳۴۴۴۹۷
۳	پایانه بار و کالای جمهوری اسلامی ایران در عشق آباد	۴۸۸۷۴۱ - ۴۸۸۷۷۹
۴	بانک صادرات ایران در عشق آباد - خیابان مختومقلی	۳۴۶۷۶۷
۵	رستوران پایانه جمهوری اسلامی ایران در عشق آباد	۵۱۸۷۵۲

### سفارت خانه ها

سفارت ترکمنستان در ایران
آدرس: خیابان فرمانیه، خیابان دکتر لواسانی، خیابان وطن پور، خیابان براتی، شماره ۵ تلفن: ۴-۲۲۲۰۶۳۰۶، ۲۲۲۰۶۷۳۱، ۲۲۲۰۶۷۳۱ نمابر: ۲۲۲۰۶۷۳۲، ۲۲۲۰۶۷۳۲
سفارت ایران در ترکمنستان
آدرس: عشق آباد، خیابان تهران، شماره ۳ تلفن: ۳۴۹۳۶۱ - ۳۴۹۳۶۲، ۳۴۹۳۶۳ - ۳۴۹۳۶۴ (۰۰۹۹۳۱۲) دورنگار: ۳۵۰۶۵۶ (۰۰۹۹۳۱۲)

### اطلاعات مهم

نام	تلفن
وزارت انرژی	Tel. (99312) 35;70-38-39-60-39 Fax: (99312) 3912-35-
وزارت بازرگانی و روابط اقتصادی خارجی	Tel. (99312) 3547-10-; Fax: (99312) 3908-51-
اداره خدمات گمرکی	Tel. (99312) 3800-06-; Fax: (99312) 3507-22-
اتاق بازرگانی	Tel. (99312) 35-45-94-55-35/94; Fax: 3581-53-

وب سایت اینترنتی شرکت نمایشگاه های ترکمنستان

نام شرکت	پست الکترونیک
شرکت نمایشگاه های ترکمنستان	expo@online.tm tmexpomanager@mail.ru



# Gost-R رمز ورود کالا به روسیه

اخذ این گواهینامه به عنوان راهکاری برای اخذ مجوز حضور در بازارهای جهانی، صادرات کالا و افزایش فروش و جلب رضایت مصرف کنندگان در سال های اخیر مورد توجه واحدهای صنعتی قرار گرفته است.

در حقیقت کشورهای آسیای میانه و مشترک المنافع با هدف ایجاد مناطق آزاد تجاری و همچنین نظارت بر کالاهای ورودی به کشورشان در کنار تدوین استانداردهای ملی و منطقه ای استانداردهای پیشین در حوزه کشورهای اتحاد جماهیر شوروی سابق و استانداردهای کنونی کشور روسیه را به عنوان استانداردهای مرجع پذیرفته اند که این استانداردها تحت عنوان Gost شناخته می شود.

بر این اساس Gost-R به عنوان نشان انطباق محصول با استانداردها، قوانین و مشخصات تعریف شده در کشور روسیه معرفی شده است. چنانچه محصولی بتواند این گواهینامه یا نشان تجاری را کسب کند مجوز ورود به بازار کشورهای مذکور را دارد و می تواند در بازار تجاری همه این کشورها عرضه شود. موسساتی

از سوی کشور روسیه به عنوان مراجع ذی صلاح معرفی شده است که این موسسات در زمینه آزمایش، بررسی های فنی و صدور گواهینامه های بین المللی فعالیت می کنند. این موسسات مجاز هستند پس از انجام بررسی های لازم و اطمینان از انطباق محصول با استانداردهای مورد نظر برای این محصول گواهینامه Gost-R صادر کنند.



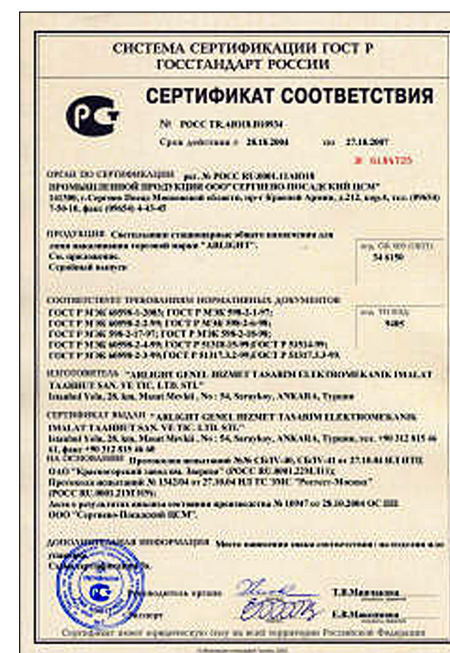
کشور برخوردار باشد. از سال ۲۰۰۰ میلادی بر اساس قطعنامه کمیته دولتی گمرک روسیه، تولیدکنندگان خارجی ملزم به تامین استانداردهای کیفیت ملی کشور روسیه شدند. این گواهینامه پس از نمونه برداری و انجام آزمون هایی برای تایید محصول به محصولات تایید شده واحدهای تولیدی اعطا می شود.

های صادراتی است که انطباق کالا با استانداردهای مورد نظر مقصد را مورد تایید قرار می دهد. البته این استانداردها در کشورهای مختلف متفاوت است و هر کشوری رویکرد خاصی را برای کالاهای ورودی به کشورش مورد نظر قرار می دهد. اگرچه ممکن است کالای صادر شده مورد تایید کشور مبدا باشد اما آنچه در صادرات کالا مطرح است قوانین مورد نظر کشور مبدا می شود. یکی از گواهینامه های صادراتی برای تایید انطباق کالا با استانداردهای مورد نظر گواهینامه Gost-R است.

این گواهینامه انطباق، گواهینامه معتبری است که انطباق کیفیت کالا با الزامات استاندارد کشور روسیه را مورد تایید قرار می دهد و بر این اساس به عنوان مجوزی برای صادرات کالا به بازارهای کشور های روسیه، بلاروس، قزاقستان و دیگر کشورهای مشترک المنافع می توان از این گواهینامه استفاده کرد. این گواهینامه از

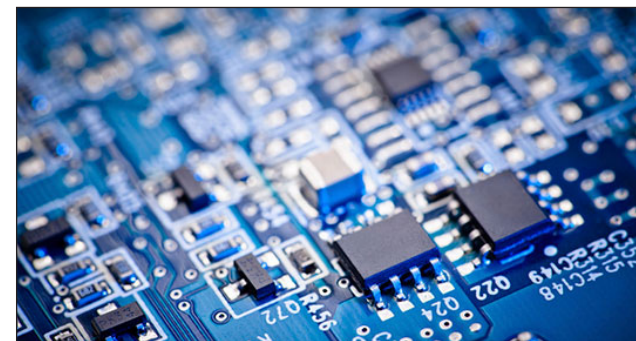
سوی شرکت های معتبر تحت نظارت اداره استاندارد دولتی روسیه صادر می شود. در حقیقت این گواهینامه می تواند راهکاری برای تضمین حمایت از حقوق مصرف کنندگان باشد و از واردات محصولات با کیفیت پایین جلوگیری کند. کالاهای صادراتی به روسیه و کشورهای مشترک المنافع باید از استانداردهای کیفیت ملی این

در دنیای امروز تجارت جهانی به سرعت در حال رشد و توسعه است و هیچ کشوری بی نیاز از تجارت جهانی نخواهد بود. داد و ستد در بازارهای جهانی از پیچیدگی های زیادی برخوردار است و تحقق امر مبادله کالا در بازارهای جهانی به عوامل متعددی بستگی دارد. قوانین و مقررات سازمان های بین المللی تا حد زیادی تکالیف، وظایف و مسئولیت های دو طرف معامله را مشخص می کند. یکی از قوانینی که در زمینه صادرات کالا باید مورد توجه کشورهای مبدا یا صادر کننده کالا قرار گیرد گواهینامه





# سیاست‌های تشویقی توسعه صادرات صنایع با فناوری بالا و دانش بنیان در کشور مالزی - صنایع الکترونیک



مالزی جزو کشورهای در حال توسعه با درآمد بالایی باشد که این امر مرهون تجربه طولانی سیاست گذاری رسمی توسعه منطقه‌ای در این کشور است که در سرگذشت توسعه مالزی از ۱۹۶۹ به بعد نقش بسزایی داشته است و به واسطه آن مالزی توانست حجم بزرگی از کمک‌های مرکز ملل متحد برای توسعه منطقه‌ای (UNCRD) را جذب نماید. این کشور توسط سیاست‌های معطوف به صادرات در بستر ایجاد بازارهای رقابتی و انگیزش‌های دولتی توانسته است به رشد سریع اقتصادی دست یابد. دوره سیاست گذاری عمده مالزی برای طراحی کلی نظام تجارت خارجی شامل سه مرحله زیر می‌باشد:

**مرحله اول (۱۹۵۰-۱۹۷۰):** توسعه بازارهای داخلی و ایجاد رقابت

**مرحله دوم (۱۹۷۱-۱۹۸۵):** به کارگیری سیاست هم زمان توسعه صادرات و جایگزینی واردات (صادرات ابتدا از کالاهای با فناوری پایین شروع شده و به تدریج به کالاهای صنعتی رسید)

**مرحله سوم (۱۹۸۶ تاکنون):** تعدیل اقتصادی و آزادسازی فعالیت‌های اقتصادی

بعد از موفقیت در افزایش نرخ رشد اقتصادی و صادرات، دولت مالزی از سال ۱۹۸۶ به بعد فرآیند تعدیل و آزادسازی

اقتصادی را شروع کرد. تا این سال صنعتی شدن مالزی عمدتاً با دخالت‌های مستقیم و غیر مستقیم دولت مالزی همراه بود. یکی از عوامل مهم موفقیت مالزی، محدود کردن نابرابری اقتصادی که معمولاً با رشد سریع اقتصادی می‌گیرد می‌باشد. در واقع تحولی که در ساختار اقتصادی مالزی به وقوع پیوست از آغاز نخست‌وزیری "ماهاتیر محمد" در ۱۹۸۱ شکل گرفت که طی آن سیاست صنعتی شدن و متنوع ساختن صادرات به مرحله اجرا گذارده شد و صنایع الکترونیکی و سنگین رشد قابل توجهی یافتند که در این میان دولت نقش عمده‌ای داشته است. دولت مالزی در سال ۱۹۸۷ برای ارتقا و توسعه بخش صنعتی و جذب شرکت‌های بزرگ خارجی، یک طرح جدید را موسوم به مصوبه ارتقای سرمایه گذاری ارائه نمود. این طرح مجموعه‌ای از انگیزه‌ها و امتیازات مختلف را برای سرمایه گذاری خارجی فراهم می نمود تا بتواند در بخش تولیدی موفق تر عمل کنند. به موجب این مصوبه شرکت سرمایه گذار یک امتیاز پیشقدم در یافت نموده و مجوز مالیات سرمایه گذاری و مجوز سرمایه گذاری مجدد به وی اعطا می گردد.

این امتیازات مصوبه شامل صنایع با فن آوری بالا، طرح‌ها و پروژه‌های استراتژیک صادراتی، تحقیق و توسعه، آموزش، ادارات مرکزی دایر، شرکت‌های کوچک و متوسط تعدیل صنعتی، به علاوه امتیازاتی برای ذخیره، معامله و مصرف زباله‌های سمی و خطرناک می گردد.

جهت حمایت و جلب نظر سرمایه گذاران خارجی، دولت

مالزی راهبردها و مصلحت اندیشی‌هایی را برای مجوزهای تولیدی، مالیات مشارکتی مساوی، مهاجرت، بانکداری، امور دارایی، کنترل و نظارت‌های تبادل ارز و انتقال فناوری بنا نهاده است. به علاوه موافقت نامه‌های ضمانت سرمایه گذاری با تعداد زیادی از کشورها به ثبت رسیده است که به موجب آن از سرمایه گذار در مقابل ملی گرای و سلب مالکیت حمایت می شود و وی قادر است هر وقت بخواهد سرمایه و منافع خود را منتقل نماید. یکی دیگر از اقدامات دولت مالزی ایجاد صندوقی تحت عنوان "صندوق کارآفرینان جدید" در ۱۹۸۹ با هدف کمک به شرکت‌های فعال در صنایع صادراتی و توریسم و صندوق خاصی تحت عنوان "صندوق بازسازی" برای کمک به بازسازی ماشین آلات صنایع نمود. از آن جا که بخش عمده‌ای از پروژه‌های مربوط به تحقیق و توسعه دانشگاه‌ها یا موسسات آموزشی بدون توجه به اهمیت آن در بخش صادرات یا بازرگانی انجام می گیرد، دولت مالزی اقدام به ایجاد صندوق ویژه‌ای تحت عنوان "صندوق تجاری سازی تحقیق و توسعه" نموده است تا شرایطی فراهم آید که این پروژه‌ها با گرایش تجاری تهیه شوند.

شرکت توسعه فن آوری مالزی (MTDC) که در راستای تحقق اهداف چشم انداز ۲۰۲۰ این کشور تشکیل شد، مأموریت این شرکت به طور خلاصه شامل تضمین توسعه کاربرد فن آوری در بخش صنعت که سبب تضمین دوام رشد و مزیت‌ها خواهد شد، می باشد.

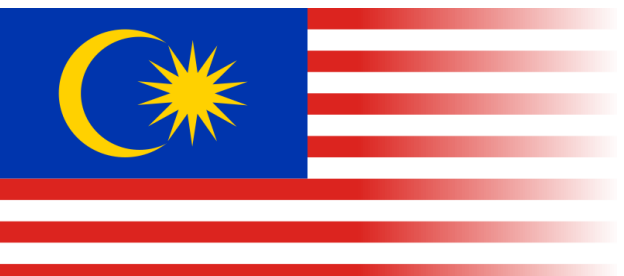
در کل مالزی کشوری است که از اقتصاد مبتنی بر

تولیدات کشاورزی به یک کشور تولیدکننده محصولات صنعتی با جهت گیری صادراتی تبدیل گشته است و با ثبت نرخ رشد اقتصادی ۸ درصد در هر سال، تصمیم دارد تا سال ۲۰۲۰ به یک کشور کاملاً صنعتی تبدیل شود.

## صنعت الکترونیک در مالزی

در سال ۲۰۰۴، ۷/۱۳ درصد از بازار جهانی نیمه هادی‌ها، ۴/۶ درصد از بازار جهانی ماشین‌های اداری و قطعات کامپیوتر، ۵/۳ درصد از بازار جهانی کامپیوتر و ۲/۳ درصد از بازار جهانی تجهیزات مخابراتی که همگی در حوزه صنعت الکترونیک قرار می‌گیرند در اختیار مالزی بوده است. این موفقیت چشم گیر تصادفی نیست. سال‌های تشکیل صنعت الکترونیک در مالزی به اوایل دهه ۱۹۷۰ بر می‌گردد که دولت این کشور در جهت ارتقا و توسعه صنعت از سیستم واردات به سیستم صادرات تغییر استراتژی داد. در این فاصله زمانی بود که در نتیجه تغییرات ساختاری در شبکه‌های تولید اقتصادهای در حال پیشرفت، بهره برداری خارجی در شکوفایی اقتصاد به سرعت ایجاد گردید.

رقابت فشرده در میان شرکت‌های سازنده، جهت افزایش سهم بازار جهانی و هزینه‌های تولید کمتر در کشورهای



معافیت مالیاتی، استخدام و .... ارائه می شود.

به طور کلی، مراکز صنعتی مالزی به ویژه در بخش الکترونیک در حال گذر از اتکا به نیروی انسانی و رسیدن به دانش و فناوری محوری می باشند و به دنبال توسعه محصولات جدید و ایجاد فناوری های مدرن هستند. از این رو سیاست های زیر در جهت گسترش هر چه بیشتر فضای فعالیت آنها، در مالزی اتخاذ شده است:

- تشویق شرکت های پیشرفته صنعتی به مدرن سازی شرکت های داخلی

- انتقال دانش به مراکز صنعتی با حمایت دولت
- ساخت کارخانجات و مراکز صنعتی پیشرفته
- هدایت سرمایه گذاران خارجی به سمت فعالیت های مورد نظر دیگر در صنعت الکترونیک
- سرمایه گذاری بالادرم آموزش و ایجاد زیرساخت های کمی و کیفی

### برنامه های مستقیم دولت مالزی در ارتقای صنایع الکترونیک

تحقیق و توسعه دولت	*
سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه	*
کنترل واردات	
حمایت مستقیم از J.V و انتقال فناوری	
وام های یارانه ای	
انگیزه های مالیاتی	*
بهبود صادرات	*
حمایت های آموزشی	*
مشاوره های مستقیم و کمک های راهبردی	

منبع: موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی



امکانات ساخت و یفر جهت حصول اطمینان از بازار و فناوری گسترده اولویت به حداقل یکی از انواع اصلی IC شامل حافظه ها، میکرو پروسورها، ASIC ها تعلق می گیرد.

**۵) تاسیس شرکت های مالزی مطابق با استانداردهای جهانی:** شرکت های مالزیایی به خاطر کار با شرکت های سازنده، قابلیت ها و مهارت های قابل ملاحظه ای در تامین محصولات و ارائه خدمات با استانداردهای جهانی به دست آورده اند. با بهره برداری از موقعیت فوق، شرکت های تولیدکننده محصولات الکترونیکی محلی قادرند طوری پرورش یابند که به تولیدکنندگان و خدمات دهندگان تراز اول جهان تبدیل شوند. از این رو دولت مجموعه ای از سیاست های تشویقی را به کار گرفت تا مهارت های لازم در زمینه های تحقیق و توسعه، طراحی، بازاریابی و تولید نام تجاری بدست آید.

**۶) توسعه صنعت فناوری اطلاعات و چند رسانه ای:** با تاسیس منطقه آزاد سرمایه گذاری MSC در مالزی، انتظار می رود که صنعت فناوری اطلاعات موتور بعدی رشد صنعت الکترونیک باشد. به شرکت هایی که در MSC فعالند، تسهیلات بسیار عالی در ارتباط با مالکیت،

صنعتی و موقعیت های تولید و بازاریابی در خارج می باشد، در حالی که هم زمان در داخل به دنبال تقویت قدرت رقابت تولیدکنندگان مالزیایی می باشد. شش جهت گیری اساسی در بخش الکترونیک این برنامه عبارت اند از:

**۱) توسعه زنجیره تولید ارزش افزوده:** در جهت تشویق ارزش افزوده بیشتر، دولت شرکت های بزرگ سازنده را تشویق به برپایی مراکز مجتمع (IMCs) می نماید.

**۲) تعمیق زنجیره تدارک و پشتیبانی:** در این برنامه، دولت برای تقویت طولی و عرضی زنجیره پشتیبانی، در بخش الکترونیک، توسعه قطعات و محصولات کلیدی و حلقه های مفقوده را مورد اهمیت بسیار قرار دارد.

**۳) حرکت به سطوح بالاتر فناوری:** مالزی ناگزیر بود برای حفظ قدرت رقابتی خود در بخش الکترونیک به سمت زمینه های با فناوری های برتر حرکت کند، در راستای تحقق این هدف، دولت یک استراتژی سه محوری را در پیش گرفت: اکتساب فناوری طراحی و ساخت و یفر، توسعه ظرفیت و توانایی های فناوری بومی و دایر نمودن پارک های فناوری های نوین تخصصی برای صنایع مدرن.

**۴) تاسیس امکانات ساخت و یفر:** در تاسیس

دیگر، شرکت های سازنده آمریکایی، اروپایی و ژاپنی را بر آن داشتند تا برخی از فعالیت های خود را به خارج از کشور و منطقه خودشان انتقال دهند. مالزی یکی از کشورهای مورد هدف آنها بوده است. که علاوه بر فراهم نمودن محیط سرمایه گذاری جذاب به واسطه تاسیس مناطق تجاری آزاد و انبارهای تولید جواز دار، انگیزه یک حرکت ده ساله را برای سرمایه گذاران صنعت الکترونیک فراهم نمود. علاوه بر این وجود نیروی کار مستعد و آماده و همچنین محیطی ارزان و کم هزینه برای کسب و کار از دیگر منافع حاصل از مشارکت با مالزی است.

از سوی دیگر تامین کنندگان و صنایع پشتیبانی کننده کافی در صنعت الکترونیک مالزی وجود نداشته تا بتوانند نیازهای شرکت های سازنده را به قطعات و اجزا واسط برآورده نمایند. البته دولت مالزی با شناخت این ضعف در صنعت مذکور، در برنامه هفتم استراتژی کلیدی را طرح ریزی نمود: برقراری ارتباطات و اتحاد استراتژیک با شرکت های سازنده، تقویت ظرفیت محلی جهت انجام پروژه های فناوری های مدرن، آموزش مهارت های فنی، توسعه برنامه های پشتیبانی از قبیل برنامه پیوند صنعتی، برنامه توسعه فروش و به این ترتیب شرکت های سازنده را تشویق به تهیه قطعات و تجهیزات و ابزارها از تامین کنندگان محلی نمود. این تلاش ها، ارتقا مجتمع سازی رو به جلو و رو به عقب صنعت نیمه هادی را نیز به واسطه تاسیس کارخانجات ساخت و یفر در بر می گیرد. علاوه بر این با توجه به توسعه خوشه ای در دومین برنامه اصلی صنایع، تلاش بر سوق دادن بخش الکترونیک و برق به سوی فعالیت های ارزشی مانند تحقیق و توسعه، طراحی، ساخت، بازاریابی، فروش و توزیع بوده است که حضور بخش خصوصی در این روند اهمیت حیاتی دارد. این مواضع شامل جستجوی ارتباطات



# مصاحبه با شرکت دانش بنیان پویا فن آوران کوثر



## مدیر عامل: مهندس حسین توحیدی

### لطفاً یوگرافی از خود و شرکت را مطرح فرمایید.

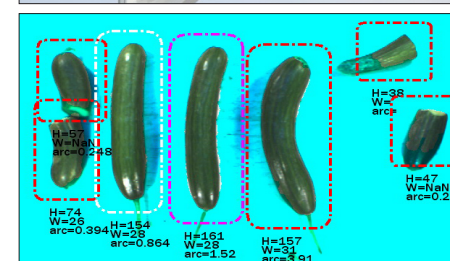
بنده حسین توحیدی متولد ۱۳۶۲، فارغ التحصیل رشته فیزیک و مدیر عامل شرکت پویا فن آوران کوثر هستم. در سال ۱۳۸۵ با تعدادی از دوستان که اکثریت آنها فارغ التحصیل دانشگاه تهران بودند شرکت را تأسیس نمودیم. در آن زمان ایده های زیادی برای فعالیت وجود داشت که یکی از این ایده ها مربوط به پلیس راهور بود که شرکت توانست نمونه ساخته شده ای از سیستم سرعت سنج خودرو در داخل را تولید و به پلیس ارائه نماید و این در حالی بود که پیش از این کارشناسان پلیس مطرح کرده بودند که دیگر شرکت ها که سابقه و سابقه ای در فروش سیستم های خارجی آن داشته اند اعلام نموده اند که این کار در داخل نشدنی است که پس از ساخت نمونه دیدگاه به طور کلی عوض شد و ما حاصل آن عقد قرارداد طراحی و تولید ۷۵ سیستم سرعت سنج خودرو بین شرکت و پلیس بود. با عنایت به متحرک بودن خود سیستم و لزوم ثبت سرعت دیگر اشیاء متحرک، این پروژه از پیچیدگی خاصی برخوردار بود و از این رو برنده اول جشنواره خوارزمی شد و هم در کنفرانس Computer Vision آمریکا به عنوان سیستمی که کارایی و دقت لازم را براساس پردازش تصویر جهت فعالیت های پلیسی داشت انتخاب گردید. از این رو حوزه اصلی شرکت بر روی ITS (حمل و نقل هوشمند) و به طور خاص دوربین های ثبت تخلف معطوف گردید و در ادامه فعالیت در این حوزه، بر اساس نیازهای بازار محصولات دیگری نیز ارائه نمودیم.

### در مورد محصولات شرکت و نوآوری آنها در مقایسه با سایر محصولات داخلی و خارجی توضیحاتی را بفرمایید.

یکی از محصولات شرکت که جدیدترین آنها نیز به حساب می آید دوربین های embedded پردازش تصویری می

باشد. در دوربین پلاک خوان embedded کار این تمامی اجزا از جمله دوربین و پردازنده یکپارچه شده است و به راحتی می توانند در جاهایی که حضور نداریم مورد استفاده قرار بگیرد و بایک ورودی برق که می تواند به صورت سولار نیز باشند و با هزینه های بسیار پایین، خروجی اطلاعات مطلوب را کسب نماییم و این در حالی است که در سیستم های قبلی به صورت پروژه ای بایستی پیش ملزوماتی مانند دکل ها و ... در محل نصب می شد و از این رو امکان نصب در اماکن مختلف به لحاظ اجرایی و هزینه ای امکان پذیر نبود.

سیستم کار این از لحاظ فناوری در سطح بالایی می باشد چرا که مادر آن پردازنده ای که قبلاً در سطح یک کامپیوتر قوی صنعتی بوده (با مصرف توان پردازشی بالا) را تبدیل به یک برد الکترونیکی کوچک نموده ایم که مصرف آن خیلی پایین بوده و در محفظه دوربین قرار می گیرد. دوربین پلاک خوان embedded کار این در کارکردهای مختلف نظیر ثبت زوج و فرد، ثبت طرح ترافیک، ثبت تخلف



میتواند نمونه ای از قابلیت این دستگاه باشد. محصول سور تر به تنهایی ابزار مناسبی برای صادر کنندگان بوده و باعث ایجاد ارزش افزوده صادراتی قابل توجهی برای آن می شود به گونه ای که در بازارهایی که تا کنون امکان حضور محصولات ایران وجود نداشته به وسیله پردازش محصول و بالابردن کیفیت آن برای ایران فضای جدیدی باز می شود و همچنین ارزش دلاری محصول سورت شده بسیار بالاتر می باشد. همچنین از سوی دیگر مزیت رقابتی این محصول در بازارهای بین المللی این است که از آنجایی که تعداد تولید کنندگان کیت الکترونیکی کردن سورت برای

کارخانجات سورت ساز در دنیا بسیار محدود است، با توجه به پتانسیل بالای محصول ما نظیر پایین بودن قیمت تمام شده با همان قابلیت و کیفیت محصولات سایر رقبا، زمینه بسیار مناسبی را برای رقابت و نفوذ به بازارهای بین المللی فراهم می نماید.

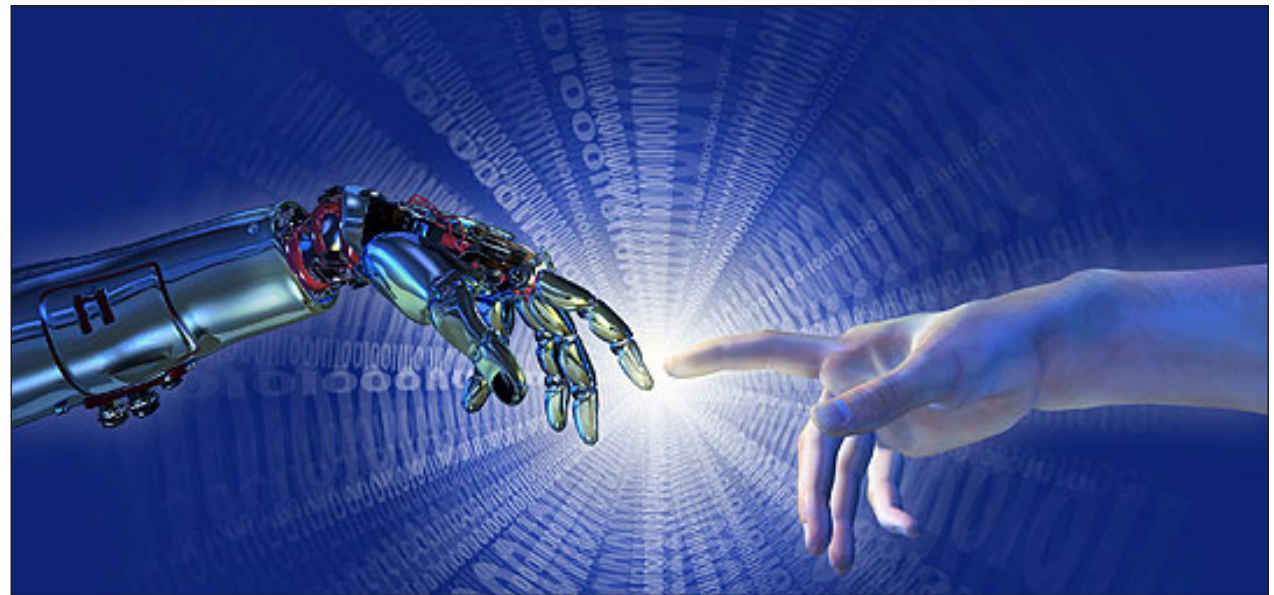
### تاکنون محصولات شرکت را به چه کشورهایی برای صادرات معرفی نموده اید؟

با توجه به اینکه این دو محصول جزو جدیدترین محصولات تولیدی شرکت می باشند ما رایزنی های مختلفی با برخی از شرکت های بین المللی در کشورهای عراق، ترکیه، ایتالیا و کانادا داریم که آن شالوده در آینده ای نزدیک زمینه مناسب صادرات به این کشورها فراهم خواهد شد.

### به نظر شما مهمترین اقداماتی که مسئولین بایستی برای توسعه صادرات کالا و خدمات دانش بنیان کشور انجام دهند کدامند؟

- ۱) وجود دغدغه و عزم راسخ در بین مسئولین کشور در زمینه بهادان به جایگاه فناوری های نوین و دانش بنیان و پرهیز از شعارزدگی در این حوزه
- ۲) حمایت های مالی از شرکت ها جهت حضور در نمایشگاه ها و کنفرانس های معتبر، اخذ استانداردهای بین المللی و ...
- ۳) اعتماد و اطمینان مسئولین به شرکت های دانش بنیان جهت استفاده از ظرفیت ایشان در پروژه های ملی و سازمانی

# معرفی ۱۰ تکنولوژی استراتژیک و برتر سال ۲۰۱۴



موسسه گارتنر، یکی از موسسات معتبر بین المللی می باشد که هر ساله گزارشی در خصوص ۱۰ روند تکنولوژی استراتژیک و برتر جهانی برای سرمایه گذاران و سازمان ها تعیین و اعلام می کند. تکنولوژی های معرفی شده توسط این موسسه، کالاها و خدماتی را شامل می شوند که توانایی و پتانسیل جذب حجم قابل توجهی از سرمایه گذاری های کسب و کارهای بین المللی را طی سه سال آتی دارا هستند.

از جمله شاخص های این موسسه در انتخاب تکنولوژی های برتر

و استراتژیک سالانه می توان به پتانسیل بالا در ایجاد تحول در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و تکنولوژی جهانی، نیاز به سرمایه گذاری عمده، تقاضای بالای مصرف کنندگان به استفاده از یک تکنولوژی خاص و یا ریسک بالای تاخیر در انتخاب و بکارگیری آن توسط کاربران است.

بر این اساس، ۱۰ تکنولوژی برتر و استراتژیک معرفی شده توسط موسسه گارتنر برای سال ۲۰۱۴ به شرح ذیل می باشند:

- ۱ دستگاه هاتی موبایلی در زندگی شخصی و سیستم مدیریتی (Mobile device diversity and management)
- ۲ نرم افزارها و ابزارهای موبایلی (Mobile apps and applications)
- ۳ اینترنت برای همه چیز (The Internet of Everything)
- ۴ سیستم های پردازش ابری و خدمات نوین فناوری (Hybrid cloud and IT as service broker)
- ۵ معماری های مشتری مدار ابری (Cloud/client Architecture)
- ۶ عرصه خدمات شخصی ابری (The era of personal cloud)
- ۷ هر اتفاق تعریف شده بر پایه نرم افزار (Software-defined anything)
- ۸ فناوری اطلاعات در مقیاس اینترنت (Web-scale IT)
- ۹ ماشین های هوشمند (Smart machines)
- ۱۰ چاپگرهای سه بعدی (3D printing)

این تکنولوژی های در حال ظهور، پیوندی از بخش های مختلف تکنولوژی هستند که تحول عظیمی را در جامعه و کسب و کار ایجاد خواهند کرد و مدل های قدیمی کسب و کار را تحت تاثیر قرار داده و تغییر می دهند.

شرکت های دانش بنیان فعال در حوزه فناوری کشور جهت موفقیت در

کسب سهم مناسب از بازار فناوری و تکنولوژی جهانی

بایستی ضمن توجه به روندهای تکنولوژی، سعی

بر همراهی با این روندها در توسعه کسب

و کار خود داشته باشند و متولیان حوزه

تکنولوژی و فناوری کشور نیز بایستی

ضمن رصد و مانیتورینگ روندهای

تکنولوژی در دنیا، برنامه ریزی های

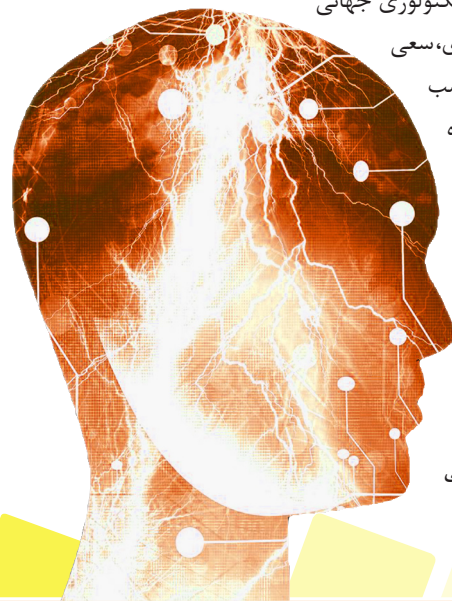
لازم جهت آمادگی مواجهه و استفاده

از فرصت های ناشی از این تکنولوژی

ها را در جهت توسعه همه جانبه و

پیدار کشور انجام دهند.

منبع: موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی







# بانک توسعه صادرات ایران

مالی به فعالیت‌های صادراتی.

۳ اعطای تسهیلات سرمایه گذاری برای پروژه‌های صادراتی در داخل و خارج از کشور.

۴ اعطای تسهیلات صادراتی به خریداران کالاها و خدمات صادراتی کشور به صورت مستقیم یا غیر مستقیم از طریق بانکها و مؤسسات مالی معتبر سایر کشورها.

۵ اعطای اعتبارات وارداتی به واردکنندگان داخلی برای تأمین مواد اولیه و کالاهای تبدیلی جهت صادرات و همچنین ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز.

۶ اعطای تسهیلات و انجام هر گونه عملی که موجب ارتقاء کیفیت و بالا بردن وضعیت رقابتی صادرات کشور می‌شود.

۷ تأمین مالی مجدد تسهیلات اعطاء شده برای تولید داخلی به منظور امور صادراتی به خریداران و صادرکنندگان داخلی.

۸ انجام عملیات کارگزاری نظیر کارگزاری اجرای قراردادها و موافقت‌نامه‌های بازرگانی و تجاری با دیگر کشورها و انجام هر گونه معاملات ارزی.

۹ ارائه خدمات مشورتی و اطلاعاتی به صادرکنندگان و سایر مراجع ذیربط در امور صادراتی کشور.

۱۰ اعطای تسهیلات لازم جهت حمایت و پیشبرد صنعت حمل و نقل و توریسم، بازاریابی، شرکت در مناقصات صادراتی، صدور گواهی‌نامه کیفیت و مبدأ کالا و همچنین اعطای تسهیلات به منظور توسعه و گسترش صنایع دستی برای صادرات و نیز به مؤسسات و مراکز علمی و تحقیقاتی به منظور تشویق

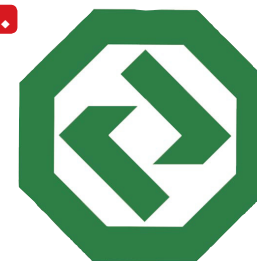
لزوم وجود سازمانی در کشور که بتواند کمبود یک نهاد مالی معتبر و موجه در بخش صادرات-واردات کشور را بر طرف سازد با تأسیس بانک توسعه صادرات ایران که در نقش بانک صادرات-واردات ایران (EXIM) ایفای نقش می‌کند مرتفع شده است.

رفع این نقیصه از ابتدای تدوین قانون عملیات بانکی بدون ربا در ایران، مطمح نظر مقامات اقتصادی دولت جمهوری اسلامی ایران قرار گرفت و بر اساس آن در تاریخ ۱۹/۴/۱۳۷۰ بانک توسعه صادرات تأسیس شد و عملاً از شهریور ماه ۱۳۷۱ آغاز به کار کرد و از آن هنگام، در راستای پیشبرد اهدافی که بانک بر عهده داشت در خدمات صادرات کشور قرار گرفت.

فرآیند عملکرد این بانک در طول سالهای گذشته نشان می‌دهد بانک از طریق توجه به سرعت و دقت در روند کار، موجبات جلب اعتماد و رضایت مشتریان خود را فراهم ساخته و علاوه بر آن، اعتماد بانکها و سازمان‌های بین‌المللی را نیز به خود جلب نموده است. امکانات بالقوه تولید و صدور کالا در کشور، می‌تواند با اتکاء به خدمات مالی و جانبی بانک تخصصی توسعه صادرات ایران به فعل درآمده و به جایگاه شایسته خود در بازارهای جهانی دست یابد.

## نگاهی به برخی از اهداف و مقاصد بانک توسعه صادرات ایران

- ۱ اعطای تسهیلات و اعتبارات کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت صادراتی
- ۲ تضمین اعتبارات صادراتی و صدور ضمانت‌نامه عهده بانکها و مؤسسات مالی داخلی و خارجی برای اعطای تسهیلات



# بانک توسعه صادرات ایران

امر تحقیق در توسعه صادرات.

۱۱ افتتاح و نگهداری حسابهای بانکی، خرید و فروش اوراق بهادار و اسناد معتبر تجاری، تنزیل و تنزل مجدد، تضمین اوراق و اسناد بازرگانی، چک برات و بروات ارزی، قبول پرداختهای بانکی و حوالجات تلگرافی، خرید و فروش ارز و مسکوکات طلا و نقره، دریافت و پرداخت تسهیلات، گشایش اعتبارات اسنادی و به طور کلی سایر اموری که بانک برای انجام فعالیت‌های صادراتی لازم بداند.

## تشکیل کارگروه توسعه صادرات محصولات دانش بنیان در بانک

رسالت بانک توسعه صادرات ایران، با توجه به اهداف کلان اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور کمک به توسعه صادرات غیرنفتی و گسترش مبادلات تجاری و اقتصادی با سایر کشورها است. در این راستا و در چارچوب سیاست توسعه ای و ایفای نقش

محوری در این عرصه، کارگروه توسعه صادرات محصولات دانش بنیان در این بانک تشکیل شد تا خدمات خود را در این زمینه به کل کشور تعمیم دهد.

این کارگروه در ابتدا با تجمیع نمایندگان نهادهای مرتبط با بازار محصولات دانش بنیان کشور و تشکیل اتاق فکر این صنعت به بازتعریف نقش نهادهای حاکمیتی و خصوصی در این حوزه پرداخت. در مرحله بعد به دنبال تشکیل اتاق فکر با تهیه گزارش شناخت از صنعت دانش بنیان کشور و بررسی موانع کسب و کار این صنعت، ارائه پیشنهادات حقوقی، مالی و اجرایی در این حوزه مدنظر کارگروه قرار گرفت. ماحصل تحقیقات این کارگروه بازتعریف نقش هر نهاد، حذف موازی کاریها و تعیین نقش های مغفول مانده در این بازار است.

در قدم بعدی صندوق پژوهش و فناوری توسعه صادرات شریف که از شرکتهای زیرمجموعه بانک است به عنوان دبیرخانه ثابت این کارگروه تعیین شد تا به این ترتیب پیگیری مصوبات کارگروه با جدیت بیشتری صورت پذیرد.

# برنامه‌ای برای کسب و کار

طرح توجیهی یک فعالیت تجاری یا برنامه کسب و کار، برای هر سازمان یا شرکتی که بخواهد فعالیت اقتصادی داشته باشد یک سند بسیار مهم به شمار می آید. بر اساس این طرح میزان موفقیت سنجیده می شود. این طرح می تواند در تصمیمات آتی نقش بسیار مهمی داشته باشد. توجه به توانمندی های یک شرکت در زمینه نیروی انسانی، تجهیزات و سرمایه در نوشتن برنامه کسب و کار ضروری است. اما باید توجه داشت که نوشتن یک برنامه کسب و کار مناسب می تواند عامل تاثیر گذاری در تصمیم گیری موسسات اعتباری و بانک ها برای حمایت از شرکت ها و پروژه های تعریف شده توسط آنها باشد.

در یک برنامه کسب و کار ابتدا باید خلاصه مدیریتی استراتژی کسب و کار شما آورده شود.

از آنجا که معمولاً مدیران تأیید

کننده طرح شما برای دریافت کمک و حمایت مالی با کمبود وقت مواجه هستند بهتر است مطالب را به صورت اجمالی و همراه با عدد و رقم در دو یا سه صفحه آماده کنید.

در بخش بعدی طرح مختصری از اساس شکل گیری و آغاز به کار شرکت شرح داده می شود. ذکر نکات و اصولی که موسسه اعتباری مورد نظر شما برای دریافت حمایت های مالی بر آن تأکید دارد ضروری است. برای مثال اگر می خواهید برای انجام فعالیت تولید با بانک یا موسسه ای که صادرات و واردات را اولویت اصلی مطرح کرده وارد مذاکره شوید بهتر است از ظرفیت های این طرح برای صادرات و واردات صحبت کنید.

در بخش بعدی باید اهداف کوتاه مدت و بلند مدت خود را تشریح کنید. در این بخش نکاتی درباره بازاری که برای کسب و کار در نظر گرفته اید

و مشتریان اصلی مطالبی آورده می شود. در بخش دیگری از برنامه کسب و کار سوابق گروه ذکر می شود. این بخش دربردارنده اطلاعاتی درباره دانش و تجربیات علمی و عملی گروه است که می تواند تاحد زیادی خیال سرمایه گذاران طرح را بابت اجرای درست طرح آسوده کند.

خدمات و محصولات پیشنهادی در طرح توجیهی در بخش بعدی ذکر می شود. لازم است در بخش بعد تفاوت ها و مزیت هایی که کالا و خدمات شما در مقایسه با دیگر محصولات مشابه به بازار دارد ذکر شود. تعیین کشش بازار منطقه ای و بین المللی برای طرح از دیگر بخش های مهم یک برنامه کسب و کار تجاری است که به نظر می رسد می تواند نقش بسیار مهمی در متقاعد ساختن موسسات اعتباری و دیر افراد تاثیر گذار در سطح بازار برای حمایت، همکاری و سرمایه گذاری داشته باشد. استراتژی بازار یابی بخش دیگری یک طرح توجیهی است. در این بخش باید میزان هزینه های تبلیغاتی و بازار یابی محاسبه شود و نحوه اطلاع رسانی و اعلام شروع فعالیت شرکت که می تواند تبلیغات تلویزیونی، کاغذی، اینترنتی یا ترکیبی از آنها باشد اعلام شود. در آخرین بخش یک طرح توجیهی خلاصه ای از پیش بینی های مالی یا به عبارتی دور نمای اقتصادی شرکت در یک بازه زمانی سه تا پنج ساله تعریف می شود. در این بخش باید به مقدار سرمایه ای که می خواهید از موسسات اعتباری مرور نظر تان دریافت کنید هم اشاره ای داشته باشید تا بتوانید به کمک آن هزینه های اولیه مربوط به شروع فعالیت خود را تامین کنید. این بخش از حساسیت بسیاری در یک طرح توجیهی برخوردار است و می تواند تضمین کننده موفقیت یا شکست طرح مورد نظر شما باشد.

## شناسنامه ماهنامه

ماہنامہ مجازی پیام صادرات کالا  
و خدمات دانش بنیان  
سال اول، شماره چهارم  
تبر ماه ۱۳۹۳

**با حمایت: معاونت علمی و فناوری  
ریاست جمهوری**

**مجری:** ویکی آیدیا (شبکہ مبادلات فناوری)

**مدیر عامل: مهندس مهدی متقیان**

**سرديپر: مهندس ميثم دهقاني منش**

## همکاران این شماره: بهاره صفوی،

## فرانک فراہانی جم، سہیل امیری،

یوسف حسن پور، محمد عباسی،

گیتے، ضیا ہے

## گرافیسٹ: فہیمہ کیان خواہ

**نشانی:** تهران، خیابان انقلاب اسلامی،  
چهارراه کالج، کوچه سعیدی، پلاک ۵،  
شرکت مدیریت فناوری یکتا دانش مفید

کد پستی: ۱۵۹۹۶۱۶۳۱۳

تلفکس: ۰۲۱۸۸۹۳۰۱۶۵

یست الکترونیک: [Export@wikiidea.ir](mailto:Export@wikiidea.ir)

■ ماهنامه مجازی پیام صادرات کالا و خدمات دانش بنیان آماده انتشار مقالات و دیدگاه‌های محققان و صاحب نظران حوزه صادرات می‌باشد.

■ مسئولیت صحت مطالب بر عهده منبع ذکر شده می باشد.

■ علاقه‌مندان جهت دریافت ماهنامه می‌توانند نام و نام خانوادگی خود را به پست الکترونیک ماهنامه ارسال فرمایند.

