

بسم الله الرحمن الرحيم



فهرست مطالب/بخش اول

تعریف صادرات

ضرورت و اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و جهانی شدن

استراتژی های ورود به بازارهای بین المللی

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

- صادرات در تجارت بین المللی به معنای فروش یک محصول یا خدماتی است که در یک کشور تولید و توسط شخصی در کشور دیگری خریداری می شود.

صادرات ۱۱۰ محصول تجهیزات پزشکی به ۵۵ کشور جهان



□ عمل خارج کردن کالا از قلمرو گمرکی کشور

□ ارسال کالا از سرزمین اصلی به مناطق ویژه و آزاد

□ ارسال کالای تولید شده در مناطق ویژه اقتصادی و

مناطق آزاد

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادر کننده:

به هر شخص حقیقی یا حقوقی که دارای کارت بازرگانی و مجوز دستگاه مربوطه بوده و اقدام به صدور کالا نماید صادرکننده اطلاق می شود.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

روش های انجام صادرات

☐ صادرات قطعی

☐ صادرات مجدد

☐ صادرات موقت

☐ صادرات از طریق قرارداد (SWAP)

☐ ترانزیت خارجی

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادرات قطعی

❑ خارج کردن کالا از قلمرو گمرکی کشور به منظور فروش، استفاده یا مصرف در خارج از قلمرو گمرکی کشور

*قلمرو گمرکی کشور یعنی سرزمینی که در آن قانون گمرکی یک کشور به طور کامل اجرا می گردد. به طور کلی قلمرو گمرکی یک کشور قلمرو داخلی و ملی آن است که شامل فضای زمینی، دریایی و هوایی آن می باشد.

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

انواع صادرات قطعی

❑ تجاری: صادرات و واردات کالا به صورت تجاری مستلزم داشتن کارت بازرگانی است. کالاهایی که به تشخیص گمرک برای فروش صادر می گردد؛ اعم از اینکه به همان شکل یا پس از انجام عملیات تولیدی، تفکیک و بسته بندی به فروش می رسد، تجاری تلقی خواهد شد (بند یک ماده ۱۰ آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۳)

❑ غیرتجاری: از طریق پست حداکثر به میزان ۵۰ دلار و یا از طریق مسافر حداکثر به میزان ۸۰ دلار (مواد ۳۲، ۳۴ و ۳۷ آئین نامه اجرائی قانون مقررات صادرات و واردات)

❑ واردات و صادرات مسافری و گاهی از طریق بازارچه های مرزی و پيله وری را تجارت چمدانی گویند. کالای همراه مسافر خروجی از طریق بازارچه های مرزی و غیره مشمول ماده ۳۲ آئین نامه اجرائی قانون مقررات صادرات و واردات و نیز مفاد آئین نامه مسافران ورودی خواهد بود.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

انواع صادرات قطعی؛ ادامه

در صادرات غیر تجاری، ارائه مجوز و گواهی های رایج در صادرات کالا ضرورت ندارد.

✓ مبنای ارزیابی ارزش کالای همراه مسافر، نرخ های مصوب کمیته دائمی قیمت گذاری کالاهای صادراتی

(arzesh.tpo.ir) خواهد بود که در صورت عدم نرخ گذاری (به هر دلیل)، تعیین نرخ از سوی گمرک مربوطه

انجام خواهد پذیرفت.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

مواد ۳۲، ۳۴ و ۳۷ آئین نامه اجرائی قانون مقررات صادرات و واردات

ماده ۳۲ - کالای همراه مسافر خروجی: مسافران خروجی اعم از اینکه ایرانی باشند یا خارجی می توانند علاوه بر وسایل سفر و لوازم شخصی، کالاهای ایرانی به هر میزان و کالای غیر ایرانی تا سقف مقرر در آیین نامه مسافران ورودی را همراه ببرند مشروط بر آنکه هر دو گروه کالا جنبه تجاری پیدا نکند.

تبصره ۱ - خروج اشیاء عتیقه و کتب خطی ممنوع است.

تبصره ۲ - هر مسافر می تواند یک قطعه قالی یا دو قطعه قالیچه دست باف جمعاً تا ۱۲ متر مربع همراه خود از کشور خارج نماید.

تبصره ۳ - خارجیانی که به طور رسمی در ایران به کار یا تحصیلات حوزوی یادانگشاهی اشتغال دارند در پایان کار یا تحصیل می توانند لوازم منزل خود را در حد متعارف بدون ارائه مجوز یا کارت بازرگانی از کشور خارج نمایند.

ماده ۳۴ - ارسال نمونه کالا: ارسال کالا اعم از ساخت داخل یا خارج به عنوان نمونه تجاری، یا برای آزمایش، تجزیه، یا تعمیر در صورتی که حجم تجاری نداشته و از انواع ممنوع الصدور شرعی یا قانونی نبوده و از نوع عتیقه نیز نباشد، بدون مطالبه کارت بازرگانی، و مجوز صدور بلامانع است و مازاد بر آن با کسب مجوزهای لازم و رعایت مقررات مربوط میسر خواهد بود. در صورتی که خروج کالا از این طریق در رابطه با کالاهایی در مجموع به صورت یک جریان تجاری درآمد، وزارت بازرگانی می تواند فهرست آن کالاها را برای جلوگیری از خروج آن ها به گمرکات اعلام نماید.

ماده ۳۷ - صدور کالا از طریق پست: ارسال کالا از طریق پست با حفظ جنبه غیر تجاری به استثنای کالاهایی که شرعاً یا قانوناً ممنوع الصدور هستند بدون مطالبه کارت بازرگانی و مجوز صدور به هر میزان از لحاظ قیمت با رعایت سایر مقررات مجاز است. چنانچه خروج برخی کالاها از این طریق به صورت یک جریان تجاری در آید وزارت بازرگانی می تواند فهرست کالاهای مذکور را برای جلوگیری از خروج آن ها به گمرک اعلام نماید.

تبصره - سقف میزان کالای خارجی قابل ارسال از طریق پست حداکثر ۸۰ دلار برای هر نفر خواهد بود.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادرات مجدد

❑ عبارت است از «صدور کالاهایی که قبلاً وارد شده است بدون فرآوری یا تغییر اضافی»

❑ فرهنگ «وبستر» صدور کالاهایی را که قبلاً وارد یک کشور یا قلمروی جغرافیایی شده است، صادرات مجدد تلقی کرده است؛ مشروط بر آنکه جنبه عمده فروشی داشته باشد.

❑ برای ترخیص این کالاها، حقوق ورودی پرداخت می شود؛ اما به هنگام صدور مجدد وجه پرداختی مسترد می گردد. چنانچه صادرات مجدد از طریق بنادر، مناطق آزاد یا انبارهای تحت حفاظت گمرک انجام گیرد، مشمول پرداخت حقوق گمرکی نخواهد بود.

❑ به کالاهای ترانزیتی یا شبه ترانزیتی تحت هیچ شرایطی عنوان «صادرات مجدد» اطلاق نمی شود.

❑ «کالاهای شبه ترانزیتی» اقلامی هستند که مالک یا صاحب آن ها شناخته شده نیست و این افراد تابعیت کشوری را که کالا در قلمروی آن قرار گرفته است دارا نیستند.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادرات موقت

□ عبارت است از خارج کردن کالا از قلمرو گمرکی کشور به منظور عرضه و نمایش در نمایشگاه ها، تعمیر، تکمیل و فرآوری در خارج از قلمرو گمرکی کشور و سپس بازگرداندن آن به داخل قلمرو گمرکی

□ اگر منظور صاحب کالا از صادرات موقت در مدت اعتبار انجام نشود، می تواند از گمرک صادرکننده پروانه تقاضای تمدید کند. گمرک صادرکننده پروانه به مدت سه ماه، و مازاد بر آن تمدید مهلت با موافقت دفتر صادرات گمرک ایران می باشد.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادرات موقت؛ ادامه

❑ بخش اول: کالاهای ایرانی که به منظور تعمیر یا تکمیل یا برای شرکت در نمایشگاه ها به خارج از کشور ارسال و پس از انجام منظور اعاده می شوند.

❑ بخش دوم: وسایط نقلیه از نوع لکوموتیو، واگن، هواپیما و حتی کشتی متعلق به کشور ایران که به طور منظم در خطوط بین ایران و کشورهای خارجی در حرکت هستند.

❑ بخش سوم: ماشین آلات و تجهیزات؛ موسسات و شرکت های صادرکننده خدمات مجازند ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز فعالیت خود را با ارائه قرارداد از مرزهای مجاز کشور طبق رویه صادرات موقت خارج کنند. گمرک موظف است برای خروج ماشین آلات و تجهیزاتی که صادرات قطعی آن ها از کشور به هر شکل مجاز و یا مجاز مشروط می باشد (چنانچه برای اقلام مجاز مشروط مجوز لازم اخذ شده باشد) هیچ گونه سپرده یا تضمینی مطالبه نکند.

❑ بخش چهارم: دام هایی که برای تعلیف به طور موقت از کشور خارج می شوند.



صادرات از طریق قرارداد (SWAP)

شرایط عادی:

در این حالت تامین کننده به خریدار در کشور دوم کالا می دهد.



تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

صادرات از طریق قرارداد (SWAP)؛ ادامه

شرایط صادراتی:

در این حالت طبق توافق صادرکننده در کشور دوم با تامین کننده از یک طرف؛ و توافق صادرکننده در کشور دوم با صادر کننده در کشور اول از طرف دیگر، صادر کننده کشور اول به خریدار کالا می دهد و تامین کننده نیز از طرف صادرکننده در کشور دوم به واردکننده در کشور سوم کالا می دهد.



تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

ترانزیت خارجی

❑ عبارت است از عبور کالای خارجی از سرزمین کشور

❑ عبارت از این است که کالای خارجی به منظور عبور از خاک یک کشور از یک نقطه مرزی کشور وارد و از نقطه مرزی دیگر خارج شود

❑ کالایی که تحت عنوان ترانزیت از کشور عبور می کند جزء واردات و صادرات قطعی محسوب نمی شود و از پرداخت حقوق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض معاف است. اما مشمول پرداخت هزینه های گمرکی ذکر شده می باشد و تابع مقررات این مبحث خواهد بود، مگر اینکه در قراردادهای ترانزیتی دولت با کشورهای دیگر و یا قراردادهای صورت کالای ترانزیتی تابع همان مقرراتی خواهد بود که در قراردادهای مربوط تعیین شده است.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

ترانزیت خارجی

❖ ممکن است کالای خارجی که از کشور عبور می نماید توسط یک بازرگان ایرانی از کشور دیگر خریداری شده و به کشور ثالثی فروخته شده باشد، که در این صورت عمل بازرگان، صدور خدمات بازرگانی است و نه صدور کالا.

❖ مسافران دارای گذرنامه که به قصد عبور از کشور با اتومبیل سواری یا وسیله نقلیه دیگر وارد و با همان وسیله از کشور خارج می شوند، وسایل سواری آن ها نیز تابع مقررات و تشریفات ترانزیت خواهد بود؛ مگر اینکه برای وسایل سواری مزبور جواز عبور بین المللی به همراه داشته باشند.

❖ وسایط نقلیه که با بار یا مسافر موقتاً وارد کشور شده و پس از تخلیه بار یا پیاده کردن مسافر از همان راهی که وارد گردید مراجعت می کنند، مشمول عنوان ترانزیت نبوده و تابع مقررات مربوط به ورود موقت خواهد بود.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

ترانزیت خارجی

❖ هرگونه کالایی که ورود قطعی آن به کشور مجاز است، می توان به عنوان ترانزیت با رعایت مقررات مربوط حمل نمود ولی ترانزیت کالایی که ورود قطعی آن به کشور طبق قوانین مخصوص ممنوع می باشد منوط به اجازه مخصوص دولت در هر مورد است.

❖ به طور کلی کالای ترانزیتی باید از گمرک ورودی مستقیماً به گمرک خروجی حمل شود، اداره گمرک می تواند کالایی را که به طور ترانزیت از ایران عبور می نماید به خرج صاحب کالا به وسایط نقلیه ای که خود انتخاب می نماید حمل کند و یا صاحب کالا را ملزم کند تا محموله ترانزیتی را با وسایطی که گمرک انتخاب می نماید حمل کند. همچنین گمرک مختار است در هر مورد مأمورانی به معیت کالا به هزینه صاحب کالا اعزام دارد.

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

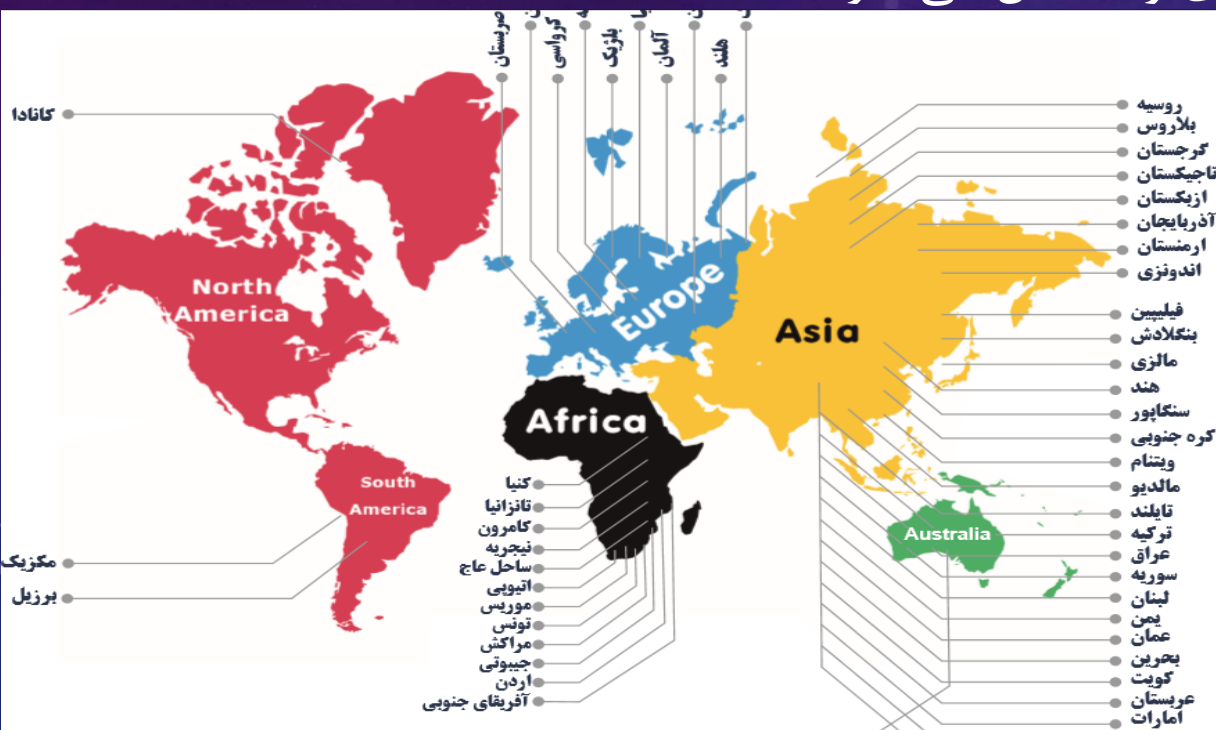
استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی



جنگ واقعی جنگ اقتصادی است
۱۵/۱۱/۲۲ روزه انقلاب
۳۰ بهمن

استراتژی های ورود به بازارهای بین المللی

- افزایش کمی و توسعه کیفی تجهیزات پزشکی تولید داخل سبب شده است که استقبال فراوانی برای گشایش بازارهای صادراتی برای این محصولات فراهم آید. صادرات تجهیزات پزشکی از جمله صادرات غیر نفتی است که با ارز آوری به کشور باعث رونق اقتصادی و اشتغال می شود.



تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدن

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

- ✓ ایجاد فرصت های جدید شغلی
- ✓ رونق رشد اقتصادی
- ✓ ایجاد درآمد مالیاتی
- ✓ ورود درآمدهای ارزی به کشور
- ✓ کاهش هزینه های تولید
- ✓ کاهش قیمت تمام شده کالا
- ✓ افزایش کیفیت کالا در رقابت با سایر شرکتهای مطرح بین المللی
- ✓ کسب مهارت های بین المللی
- ✓ کسب اعتبار ملی
- ✓ جهانی شدن

تعریف صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

گام های صادرات

برندینگ

بازاریابی و
جهانی شدناستراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی☐ شناسایی بازارهای هدف☐ شناسایی ظرفیت های خرید از بخش دولتی و خصوصی بازارهای هدف صادراتی تجهیزات پزشکی☐ اخذ تاییدیه ها و گواهی های بین المللی مورد نیاز بازارهای هدف نظیر CE☐ رجیستریشن (ثبت) در بازارهای هدف صادراتی☐ تبلیغات و بازاریابی☐ قیمت گذاری صادراتی☐ فروش (صدور پروفورما یا پیش فاکتور)، روش های دریافت وجه و انتقال پول☐ تهیه، تدارک و بسته بندی☐ کسب مجوز صادرات از ارگانهای ذیربط☐ اظهار کالا به گمرک☐ عقد قرارداد حمل و بیمه☐ دریافت گواهی بازرسی کالا☐ صدور فاکتور و اخذ گواهی مبدا☐ ارسال کالا به مقصد و تحویل به مشتری☐ برندینگ در کشور هدف صادراتی☐ ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

بازاریابی خارجی

اولین و مهمترین قدم در انجام صادرات است. بازاریابی یعنی شناخت بازارهای خارجی و راه های نفوذ به آن که دستیابی به این شناخت از طریق مذاکره با خریداران، استفاده از اطلاعات و آمارهای رسمی، شرکت در نمایشگاه های بین المللی، تماس با رایزن های بازرگانی در سفارتخانه ها و اتاق های بازرگانی و همچنین استعلام از موسسات بین المللی و مراکزی که در این مورد خدمات ارائه می دهند امکانپذیر است. همچنین شناسائی کالاهای رقیب و کیفیت و قیمت آنها در بازار مورد نظر و استفاده از روش های تبلیغاتی برای معرفی کالا نقش مهمی در موفقیت یک صادرکننده دارند.

۱-۱ شناسایی بازارهای بالقوه صادراتی و انتخاب بازار هدف

۱-۲ ابزارهای بازاریابی در کشور هدف:

- استفاده از سایت های خریداران و فروشندگان جهانی
- دستیابی به اطلاعات نمایشگاه های بین المللی
- دستیابی به اطلاعات هیئت های اعزامی و پذیرشی
- اتاق ها و شوراهای مشترک
- رایزنان بازرگانی

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

صدور پروفورما (پیش فاکتور) Proforma Invoice

صادرکننده باید پروفورما یا پیش فاکتور را که حاوی مشخصات کالا و فروشنده آن است برای خریدار ارسال نماید.

PROFORMA INVOICE/EXPORT ORDER

SHIPPER: Tech International 1000 J Street, N.W. Washington, DC 20005 Ph. 202-555-1212 Fax 202-555-1111		PROFORMA INVOICE NO. Col.91-14 DATE July 12, 1997
CUSTOMER: Gomez Y. Cartagena Aptdo. Postal 77 Bogota, Colombia		COMMERCIAL INVOICE NO. DATE CUSTOMER REFERENCE LTR DATE July 9, 1997
SHIP TO (if different than Customer):		TERMS OF SALE CIP Buenaventura, Colombia (INCOTERMS 1990)
NOTIFY (Intermediate Consignee):		SHIP VIA AIR EST. SHIP DATE 60 DAYS FROM RECEIPT OF ORDER AND LETTER OF CREDIT

PART NUMBER	UNIT OF MEASURE	QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
2-50	EA	3	Separators in accordance with attached specifications	\$14,750.00	\$44,250.00
14-40	EA	3	First-stage Filter Assemblies per attached specifications	\$ 1,200.00	\$ 3,600.00
custom	EA	3	Drive Units - 30 hp each (for operation on 3-phase 440 v., 50 cy. current) complete with remote controls	\$ 4,235.00	\$12,705.00
TOTAL EX WORKS Washington, D.C. domestic packed...					\$60,555.00
Export processing, packaging, prepaid inland freight to Dulles International Airport & forwarder's handling charges					\$ 3,115.00
TOTAL FCA WASHINGTON DULLES AIRPORT					\$63,670.00
Estimated air freight and insurance					\$ 2,960.00
TOTAL Est. CIP Buenaventura, Colombia					\$66,630.00
Estimated gross weight 9,360 lbs. • Estimated cube 520 cu. meters					
Export packed 4.212 kg. • Export packed 15.6 cu. meters					

1. All prices quoted herein are US dollars.
2. Prices quoted herein for merchandise only are valid for 60 days from July 12, 1997.
3. Any changes in shipping costs or insurance rates are for account of the buyer.

FREIGHT ☐ Ocean ☒ Air INCLUDED CONSULAR/Legalization _____ INSPECTION/CERTIFICATION _____ SPECIAL PACKING _____ INSURANCE _____ INCLUDED		TERMS OF PAYMENT ☒ LETTER OF CREDIT Bank _____ ☐ DRAFT Terms _____ ☐ OPEN ACCOUNT Terms _____ ☐ OTHER _____ CURRENCY OF PAYMENT <u>US Dollars</u>
--	--	---

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

- برای شروع فعالیت بازاریابی و صادرات به صورت اصولی پیشنهاد می شود:
✓ در نخستین گام دانش خود را در این زمینه ارتقا دهید.

- ✓ انجام صادرات و فروش کالا در بازارهای خارجی از ظرائف و حساسیت های خاصی برخوردار است، که عدم توجه به آن ها ممکن است سرمایه گذاری های انسانی و مالی را در این خصوص به هدر دهد.

- ✓ صادرات مانند هر کار تجاری دیگر نیازمند آینده نگری، برنامه ریزی، آشنایی با روش های علمی، تحرک لازم و جلب اعتماد خریداران خارجی است.

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

برندینگ

- **برندینگ** دانشی است که با برتری دادن به یک برند باعث افزایش اعتبار و شهرت آن برند در بازار رقابت می شود، اعتبار و شهرت یک برند به طور مستقیم می تواند منجر به فروش بیشتر و قیمت گرانتر محصولات و خدمات شود، به زبان دیگر برندسازی روش هوشمندانه تجارت و تولید ثروت است.
- در برندینگ باید “ذهنیت” مردم را نسبت به برندها به شکل خاصی دریاورید، خاص شوید و بنا به دلایلی، افرادی (خاص یا عام) به سمت شما بیایند و سراغ برندهای دیگر نروند.

کیفیت در محصول نیست، در ذهن مشتری است.

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

برندینگ

ساختن برند چیزی نیست که در یک شبانه روز اتفاق بیافتد بلکه ایجاد برند نیازمند تصمیمات استراتژیک و سرمایه گذاری های کلان است و در کوتاه مدت رخ نمی دهد. برای ایجاد برند باید سه مرحله اساسی طی شود که عبارتند از:

BRANDING

- ✓ ایجاد جایگاه در بازار
- ✓ معرفی جایگاه برند به مشتریان
- ✓ خلق و حفظ تصویر برند

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

برندینگ



What is Branding?

- آشنایی با روش های ثبت برند بین المللی
- مزایا و معایب توسعه برند
- علائم تجاری قابل ثبت

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

انواع برندینگ

برندینگ کشور

تلاش برای جذب توریست و کسب
و کار

برندینگ علی

همراستا کردن برند با یک جنبش
خیریه؛ یا مسئولیت اجتماعی
شرکت

برندینگ شخصی

روشی که فرد اعتبار خود
را می سازد

برندینگ دیجیتال

وب، رسانه های اجتماعی، بهینه سازی
موتور جستجو، پیشبرد تجارت بر روی
وب

برندینگ اشتراکی

شریک شدن با برندی دیگر برای
دستیابی به موفقیت

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

2013 Rank	2012 Rank	Brand	Brand Name	Region/Country	Sector
1	2		Apple	United States	Technology
2	4		Google	United States	Technology
3	1		Coca-Cola	United States	Beverages
4	3		IBM	United States	Business Services
5	5		Microsoft	United States	Technology
6	6		GE	United States	Diversified
7	7		McDonald's	United States	Restaurants
8	9		Samsung	South Korea	Technology

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

smiths
bringing technology to life

DJO
GLOBAL

Greatbatch
Medical

LANCER
ORTHODONTICS

ÖSSUR

Teleflex
MEDICAL

Aspen
MEDICAL PRODUCTS

SCANTIBODIES
Laboratory, Inc.

CareFusion
has joined BD

BD

Coastline
INTERNATIONAL

ENGAMESA
TUJANA S.C.

AUGEN

SUNRISE
MEDICAL

phase 2
MEDICAL DEVICE MANUFACTURING

MASIMO

flex

MARTECH
MEDICAL PRODUCTS



Medtronic
When Life Depends on Medical Technology

STAGE
Renal Care, Pure and Simple.

WelchAllyn

Westmed

Fisher & Paykel
HEALTHCARE

ZEISS

CARL ZEISS VISION

HAEMONETICS
THE Blood Management Company

GAMBRO

ThermoFisher
SCIENTIFIC

Nypro
Where success takes shape

Tri-State
CENTURION

ESSILOR
SEEING THE WORLD BETTER

MERITMEDICAL

Victory Enterprises
L.L.B.C.



HALYARD

FORMERLY KIMBERLY-CLARK HEALTH CARE

Biotix

NORTH Safety Products

Proven Performance.

I-FLOW

ICU Medical, Inc.

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

بازاریابی

چالش های بازاریابی جهانی

- دشواری بررسی بازارهای جهانی جدید
- ترجیح محصولات و تولید کنندگان داخلی
- سازماندهی بازارهای خارجی
- مشکلات ورود به کانالهای توزیع
- کار در محیط نا آشنا
- سبک زندگی متفاوت و مشکلات زبان

- قانون گذاری
- آیین نامه ها
- تجارت و موانع سیاسی
- شرایط برای فعالیت های تجاری شرکت های خارجی
- شبکه بازاریابی جهانی
- اتحادیه های استراتژیک

- تفاوت های اجتماعی و فرهنگی و تأثیر آنها بر رفتار و تصمیمات مشتریان

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

بازاریابی

راهبردهای استراتژی بازاریابی تجهیزات پزشکی

- شرکت در مناقصات بین المللی
- www.medicaltenders.com
- www.tradeleads.btbaco.com
- شرکت در نمایشگاه های بین المللی
- طراحی وب سایت حرفه ای مبتنی بر تولید محتوا و مدیا
- بارگذاری اطلاعات شرکت و کالاها در وب سایت شرکت
- برگزاری وبینار
- تبلیغ هدفمند در رسانه های اجتماعی
- به اشتراک گذاشتن تجربیات مصرف کنندگان
- تهیه فیلم، بروشور و کاتالوگ در رابطه با شرکت
- استفاده از برند شرکت در محتواهای بارگذاری شده

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

فواید جهانی سازی

- افزایش بهره وری
- ایجاد بازارهای جدید و پتانسیل های جدید
- ارتقا کیفیت و سطح زندگی
- ارتقا محصول و خدمات
- ایجاد نوآوری و خلاقیت

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

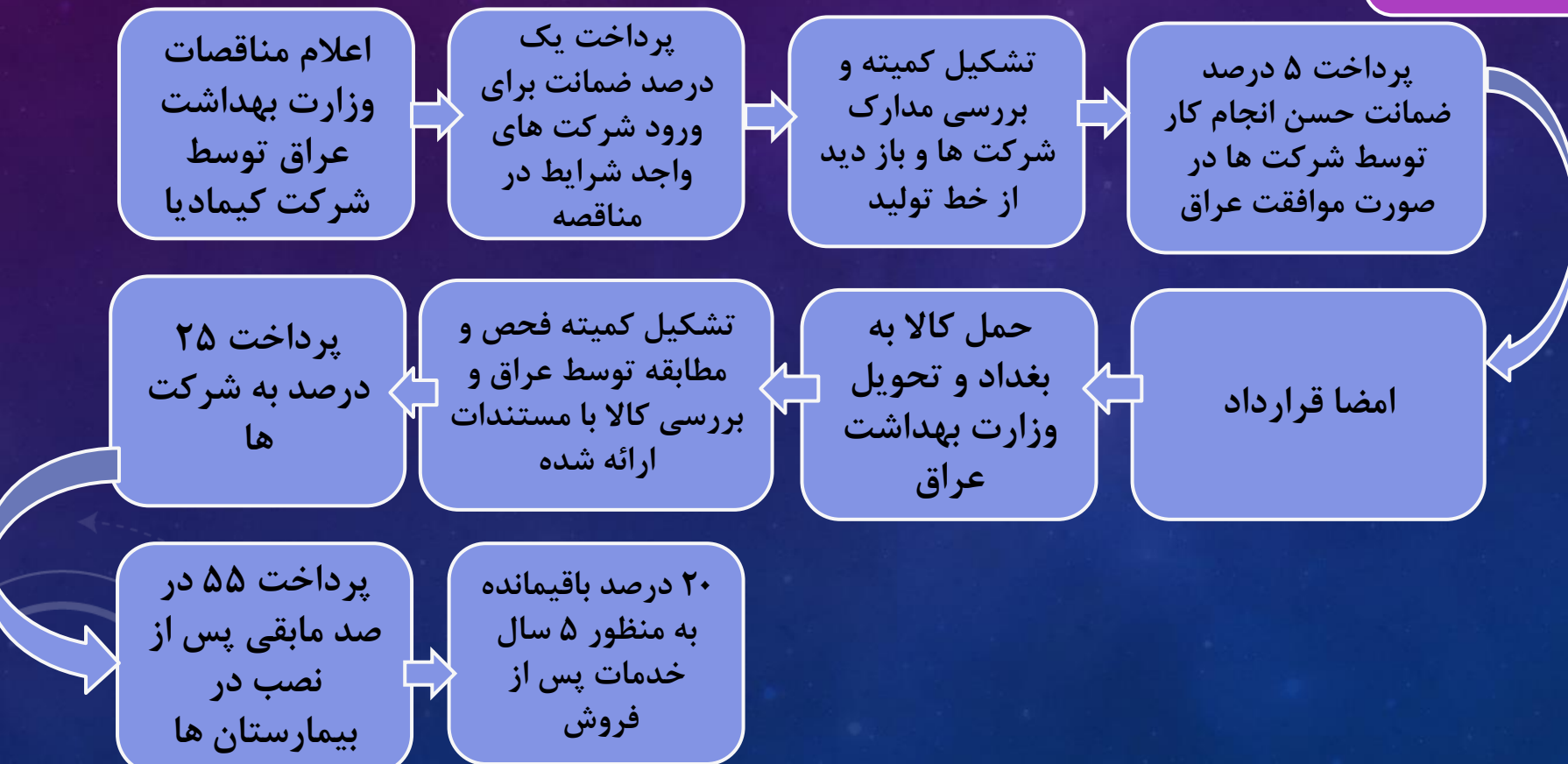
تعریف صادرات

مراحل ورود و توسعه در بازار جهانی

- ارتباط با توزیع کننده ها و واسطه های محلی
- پیدا کردن اطلاعات بازار و فعالیت به عنوان واسطه گر
- در مرحله سوم انتقال شرکت و گروه بازاریابی و فروش به بازار کلیدی خارج از کشور
- در مرحله چهارم انتقال کلیه واحدهای داخلی مجموعه به خارج از کشور
- در مرحله آخر انتقال کامل به بازار بین الملل



شرکت در مناقصات



مناقصات عراق

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

شرکت در نمایشگاه ها

□ مدیکا آلمان

□ عمان هلت

□ سیریا هلت

□ Medical Fair India

□ Medical Fair Asia

□



استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

استفاده از ظرفیت شرکت های خدمات مدیریت صادرات

- ۱- لزوم ارائه پروانه صادرات از طرف تولید کنندگان به شرکت های همکار تولیدکننده
- ۲- ارائه نامه نمایندگی به شرکت های خدمات صادرات توسط شرکت های همکار تولیدکننده
- ۳- دارا بودن دفاتر بازرگانی در کشورهای هدف صادراتی
- ۴- توانایی فنی در ارائه خدمات پس از فروش مورد نیاز

فروش در بازارهای محلی



شناسایی بازارهای هدف صادراتی



ایجاد مجموعه (سبد) محصولات جهت کاهش هزینه های صادرات

در صورتی که پول ملی یک کشور از قدرت نسبی (نسبت به ارزهای معتبر جهان) برخوردار باشد، ممکن است یک تولید کننده به تنهایی حتی با یک یا چند محصول بتواند هزینه های حضور در نمایشگاه و بازاریابی بین المللی را پرداخت نموده و شانس خود را برای فروش محصول در بازارهای جهان امتحان کند. ولی در شرایط بحران اقتصادی و سقوط پول ملی، پرداخت هزینه های سرسام آور همراه با فعالیتهای صادراتی می تواند ریسک زیادی به همراه داشته باشد. در چنین شرایطی شرکتهای مدیریت صادرات و یا پایگاه های صادراتی توانمند می توانند با ایجاد سبد محصولات (مجموعه ای از محصولات مرتبط با هم که بتواند تحت یک برند و با هم بازاریابی شوند) هزینه های تحقیق در بازار، مطالعه بازار و بازاریابی بین المللی و فروش را به طور چشمگیری کاهش دهد. در صورتی که عملیات بازاریابی و فروش از حمایت هایی نیز برخوردار شود، سبد محصولات و عرضه آن در بازارهای جهانی برای تولید کنندگان از ریسک بسیار پایینی برخوردار خواهد بود.

استراتژی های
ورود به بازارهای
بین المللی

بازاریابی و
جهانی شدن

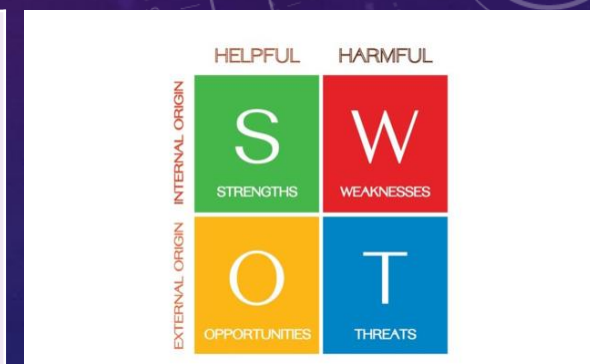
برندینگ

گام های صادرات

ضرورت و
اهمیت صادرات

تعریف صادرات

نقاط قوت (Strengths):	نقاط ضعف (Weaknesses):
- تیم بازاریابی شرکت مدیریت صادرات آشنا با شرایط بازار هدف می باشد. - هزینه های کل بازاریابی و فروش، کاهش و بهره وری افزایش می یابد - توزیع کالا در بازارهای هدف با برند قوی تری صورت می پذیرد چرا که سبد کالا از تنوع و گستردگی بیشتری برخوردار است - امکان بازاریابی راه حل محور میسر می شود چرا که کالاها با هم مرتبط هستند	- موفقیت در این طرح نیازمند شناخت کالاهای متفاوت ساخت تولیدکنندگان مختلف است. هماهنگ کردن این تولیدکنندگان با هم بعضا بسیار مشکل است. - بسته بندی ها اغلب استاندارد نیست و متفاوت است. بسته بندی یکسان شامل هزینه می شود - تیم فروش بایستی آموزش لازم را در خصوص کالاها دیده باشد که نیازمند همکاری تولید کنندگان می باشد - یک کالای ضعیف در سبد می تواند اعتبار کل مجموعه را تحت الشعاع قرار دهد. - عدم ارائه مدارک ثبت کالا و سایر مدارک و نمونه کالا
فرصتها (Opportunities):	تهدیدها (Threats):
- حضور در رویدادهای بین المللی راه را برای مشارکت و حتی فرصت های سرمایه گذاری مشترک باز می کند - باعث شناسایی هر چه بیشتر کالاهای ساخت ایران در بازارهای بین المللی می شود - بازخوردهای مشتریان خارج از کشور می تواند باعث بهبود کیفیت محصولات شود - برای تولید کنندگان کوچک تر امکان مطرح شدن در بازار جهانی و رشد فراهم می شود	- کیفیت ضعیف کالا می تواند همه کالاها را تحت الشعاع قرار دهد - تحریمها و سایر تهدیدات بیرونی می تواند بر روی تصمیم خریداران تاثیر بگذارد - بازار شدیداً رقابتی خارج از کشور می تواند فروش کالاهای تولید داخل را با چالش مواجه سازد. کالاهای مشابه در بازارهای بین المللی قدرت مانور را در سیاست های قیمت گذاری بسیار کم می کند



فهرست مطالب /بخش دوم

ضوابط و دستورالعمل های صادرات تجهیزات پزشکی

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

اداره صادرات تجهیزات پزشکی در سال ۹۵ با توجه به موارد زیر تاسیس شد:

- سیاست های ابلاغی مقام معظم رهبری
- حمایت از کالای ایرانی
- اهمیت صادرات غیرنفتی
- استناد به اصل ۱۳۸ قانون اساسی
- سیاست های کلی علم و فناوری و نقشه جامع کشور

وظایف کلی اداره صادرات

نظارت بر امر صادرات تجهیزات و ملزومات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی شامل:

- اعطای گواهی صادرات
- ارائه برنامه و طرح سالانه برای تسهیل صادرات با هماهنگی سازمان های ذیربط
- شناسایی بازارهای هدف صادراتی در راستای توسعه صادرات
- رایزنی و عقد تفاهم نامه های مشترک در راستای ثبت مشترک تجهیزات پزشکی

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

آیین نامه فعالیت در حوزه تجهیزات پزشکی (ویرایش سوم، فصل هفتم)

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

آیین نامه فعالیت در حوزه تجهیزات پزشکی (ویرایش سوم، فصل هفتم)

- **ماده ۶۲-** به منظور تسریع در صادرات، اداره کل موظف است نسبت به صدور گواهی های مور نیاز کشور مقصد در کمترین زمان ممکن اقدام نماید.
- **ماده ۶۳-** تجهیزات پزشکی صادراتی می بایست واجد پروانه صادرات مطابق دستورالعمل های ابلاغی از اداره کل باشد. آمار صادرات تجهیزات پزشکی می بایست در بازه زمانی شش ماهه توسط صادرکننده در سامانه imed.ir بارگذاری گردد.
- **ماده ۶۴-** صادرکننده برای دریافت پروانه محصول صادراتی موظف به رعایت کلیه قوانین و مقررات کشور مقصد نیز می باشد.
- **ماده ۶۵-** در صورتی که تجهیزات پزشکی صادراتی در سایر کشورها فراخوان شوند و یا به عنوان محصولات بی کیفیت شناخته شوند، اداره کل می تواند بعد از تأیید سفارت جمهوری اسلامی ایران نسبت به لغو پروانه صادرات در راستای حمایت از حفظ بازارهای جهانی برای محصولات ایرانی اقدام نماید.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

آیین نامه فعالیت در حوزه تجهیزات پزشکی (ویرایش سوم، فصل هفتم)

- **ماده ۶۶-** شرکت مدیریت صادرات و یا شرکت نماینده توزیع صرفا می تواند در محدوده جغرافیایی که تولید کننده به آن نمایندگی داده فعالیت نماید.
- **ماده ۶۷-** با توجه به موقعیت سرزمینی و استراتژیک کشور و به منظور ارتقای جایگاه و موقعیت تجاری و بازرگانی جمهوری اسلامی ایران، تجهیزات پزشکی در حال ترانزیت مشمول این آیین نامه نمی باشد. رعایت قوانین و مقررات جاری و هماهنگی و همکاری با دستگاه های ذیربط با اصل حمایت و تسهیل حداکثری فرآیند صادرات در این خصوص الزامی است.

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

تعاریف

- الزامات قانونی (Regulatory Requirements)
- تولید کننده (Manufacturer)
- صادر کننده
- گواهینامه صادرات یا Free Sale Certificate
- صادر کنندگان فعال

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

الزامات قانونی (Regulatory Requirements)

این ضوابط شامل هر قانون، حکم، فرمان، دستورالعمل یا آیین نامه ای است که به سیستم کیفیت تولید کنندگان وسایل پزشکی مربوط باشد.

تولید کننده (Manufacturer)

شخصیت حقوقی که پس از اخذ مجوزهای قانونی لازم با استفاده از یکی از روش های مذکور در آیین نامه تجهیزات پزشکی، با رعایت استانداردهای موجود و ضوابط مربوطه، یک وسیله پزشکی را تولید می نماید.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

صادر کننده (Exporter)

شخصیت حقوقی است که پس از اخذ مجوزهای قانونی لازم با استفاده از یکی از روش های مذکور در آیین نامه تجهیزات پزشکی، با رعایت استانداردهای موجود و ضوابط مربوطه اقدام به صادرات تجهیزات پزشکی می نماید.

گواهینامه صادرات (Free Sale Certificate)

گواهی است که به صادرکنندگانی که دارای پروانه ساخت از اداره تولید تجهیزات پزشکی می باشند جهت صادرات به منظور فروش و استفاده در خارج از کشور به کشور مقصد یا گمرک و یا هر ارگان دیگری ارائه می شود.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

نهاد قانون گذار

اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی است.

فهرست تجهیزات پزشکی صادراتی

فهرستی است شامل تمامی محصولات که در اداره صادرات تجهیزات پزشکی ثبت شده و پروانه صادرات دریافت نموده اند.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

فهرست صادر کنندگان فعال

فهرستی است مشتمل بر اسامی صادر کنندگانی که در سال بیش از یک میلیون دلار صادرات داشته باشند و در بیش از ۱۰ کشور فعال باشند یا معادل ۳۰ درصد توزیع محصول در بازار داخلی صادرات داشته باشند.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۱)** طبق تعریف ذکر شده در آیین نامه تجهیزات پزشکی کلیه افراد حقیقی یا حقوقی فعال در عرصه تجهیزات پزشکی در داخل کشور (یا نمایندگی قانونی ایشان) که با رعایت قوانین، مقررات و ضوابط جاری نسبت به صادرات تجهیزات پزشکی اقدام می نمایند «صادرکننده» نامیده می شوند.
- **ماده ۲)** مسئولیت های ناشی از تولید تجهیزات پزشکی به عهده تولید کننده می باشد و در صورت اعطاء نمایندگی رسمی به طرف ثالث به منظور صادرات، مسئولیت های مرتبط با عرضه و خدمات پس از فروش به عهده نماینده قانونی وی می باشد.
- **تبصره -** مسئولیت و عملکرد نماینده قانونی نافی مسئولیت های تولید کننده نمی باشد.
- **ماده ۳)** وسیله پزشکی صادراتی می بایست واجد پروانه ساخت و مجوز صادرات مطابق آیین نامه و ضوابط ابلاغی از اداره کل باشد.
- **تبصره -** صادرکننده موظف به ثبت محصول صادراتی خود در هر سفارش می باشد، بدیهی است اقلامی که آمار صادراتی بیشتری دارند واجد فعالیتهای ویژه این اداره کل می باشند.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۴)** صادرکننده مکلف به رعایت ضوابط کشور مقصد در خصوص صدور فاکتور و پیش فاکتور می باشد.
- **ماده ۵)** صادر کننده مجاز به درج مشخصات لازم بر روی وسیله پزشکی صادراتی به زبان انگلیسی یا زبان مورد درخواست توسط خریدار می باشد.
- **ماده ۶)** صادرکننده علاوه بر رعایت قوانین، مقررات و ضوابط ابلاغی موظف به رعایت قوانین و مقررات کشور مقصد نیز می باشد.
- **تبصره-** ارائه خدمات فنی- مهندسی تجهیزات پزشکی به خارج از کشور با رعایت ضوابط ابلاغی بلامانع خواهد بود.
- **ماده ۷)** مطابق با ماده ۶۷ آیین نامه تجهیزات با توجه به موقعیت سرزمینی و استراتژیک کشور و به منظور ارتقاء جایگاه و موقعیت تجاری و بازرگانی جمهوری اسلامی ایران؛ صادرات تجهیزات پزشکی در حال ترانزیت مشمول این دستورالعمل نخواهد بود.
- **تبصره-** رعایت قوانین و مقررات جاری و هماهنگی و همکاری با دستگاه های ذیربط با اصل حمایت و تسهیل حداکثری فرآیند صادرات در این خصوص الزامی است.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۸)** صادر کننده تجهیزات پزشکی همچون سایر شرکت ها مکلف به ثبت شرکت خود بعنوان صادرکننده و تشکیل شناسنامه در سامانه صادرات می باشد.
- **ماده ۹)** صادرکنندگان تجهیزات پزشکی موظفند در طرح رتبه بندی صادرکنندگان که توسط اداره کل تجهیزات پزشکی در چهار رتبه (A،B،C،D) انجام می شود شرکت نمایند.
- **ماده ۱۰)** شرکت تولید کننده به منظور صادرات می بایست برای محصولات تولید شده که دارای پروانه ساخت از اداره کل تجهیزات پزشکی می باشند نسبت به دریافت گواهینامه صادرات یا FSC(Free Sale certificate) اقدام نماید.
- **تبصره-** در صورتی که هنوز موفق به دریافت پروانه ساخت نشده باشد طبق بند ۵ از ماده ۲ فصل دوم آیین نامه تجهیزات پزشکی با تایید اداره تولید تجهیزات پزشکی می تواند نسبت به دریافت تنها پروانه صادرات محصول با عنوان محصول صرفا صادراتی با رعایت ضوابط حاکم بر آن اقدام نماید.
- **تبصره-** در صورت محرز شدن اشکالات محصول صادر شده در هر کشور در صورت عدم پاسخگویی مناسب شرکت صادر کننده/تولید کننده مطابق ماده ۶۵ فصل هفتم آیین نامه، پروانه صادرات لغو و مطابق ضوابط ابلاغی برخورد خواهد شد.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۱۱)** از آنجایی که حفظ کیفیت و حضور مستمر محصولات ایرانی در بازارهای هدف صادراتی از ضروریات است، لذا در صورت دریافت گزارش و مستندات از کشورهای مقصد صادرات در خصوص تخلف شرکت صادر کننده با هدف تضعیف رقبای ایرانی، تخریب سایر برندهای ایرانی و غیره به هر نحو شامل ارائه محصولات بی کیفیت، تقلبی، قیمت گذاری غیر منطقی علاوه بر لغو پروانه صادرات به تشخیص اداره کل تجهیزات پزشکی پروانه ساخت نیز تعلیق خواهد شد.
- **ماده ۱۲)** صادرات اقلامی که مواد اولیه و قطعات ساخت و قطعات یدکی آن با ارز حمایتی وارد شده اند مطابق با قوانین روز کشور می باشد.
- **تبصره -** در صورتیکه ارز مصرفی مواد اولیه کمتر از ۵۰ درصد قیمت تمام شده کالای صادراتی باشد و ارزش افزوده بالایی ایجاد نماید و در نتیجه صادرات آن باعث ارز آوری بالایی شود صادرات بلامانع خواهد بود.

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۱۳)** در خصوص محصولاتی که در شرایط خاص مورد نیاز داخل می باشند صادر کننده مکلف است نسبت به صادرات محصولاتی اقدام نماید که مازاد ظرفیت نیاز داخل هستند.
- در صورت احراز کمبود داخلی و عدم تعهد تولید کننده / صادر کننده اداره کل تجهیزات مجاز خواهد بود نسبت به ممانعت از صادرات کالای مربوطه اقدام نماید.
- **ماده ۱۴)** صادر کننده مکلف است مطابق ماده ۶۳ آیین نامه تجهیزات پزشکی نسبت به ثبت آمار صادرات در بازه زمانی شش ماهه در سامانه IMED اقدام نماید.
- بدیهی است در صورت عدم رعایت این ماده اداره صادرات تجهیزات پزشکی می تواند نسبت به عدم تمدید پروانه صادرات و یا تعلیق آن اقدام نماید.
- **ماده ۱۵)** در صورتی که شرکت تولید کننده بیش از یک میلیون دلار صادرات در سال ثبت نماید و در بیش از ۱۰ کشور فعال باشد یا معادل ۳۰ درصد توزیع محصول در بازار داخلی صادرات داشته باشند از نظر اداره کل تجهیزات پزشکی صادر کننده فعال شناخته شده و در فهرست صادر کنندگان فعال قرار می گیرند.
- بدیهی است اداره صادرات تجهیزات پزشکی فهرست صادر کنندگان فعال را ابتدای هر سال در سامانه IMED منتشر خواهد کرد.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۱۶)** کلیه خریداران تجهیزات پزشکی خصوصا مراکز درمانی وابسته به دانشگاه های علوم پزشکی کشور و نهادهای دولتی به منظور حمایت از تولید داخل مکلف به خرید از تولید کنندگانی هستند که مطابق ماده ۱۶ این دستورالعمل از نظر اداره کل تجهیزات پزشکی صادر کننده فعال شناخته شوند.
- **تبصره -** در مناقصات عام در صورت مشارکت تولید کنندگانی که صادر کننده فعال هستند و شرایط فنی مناقصه را گذرانده باشند، مناقصه گذار می تواند در صورت برابری قیمت با کمترین قیمت ارائه شده، تولید کننده ذکر شده را برنده اعلام نماید.
- **ماده ۱۷)** تولید کنندگانی که صادر کننده فعال باشند و حداقل تاییدیه CE را در خصوص محصول جدید خود از NB های مجاز و مورد تایید اداره کل تجهیزات ارائه نمایند به طوریکه زمان آن منقضی نشده باشد، می توانند بدون انجام تشریفات قانونی تا بررسی نهایی پرونده ثبت محصول، پروانه ساخت محصول خود را از اداره تولید تجهیزات پزشکی دریافت نمایند.
- **تبصره -** تمدید پروانه تولید شرکت های صادر کننده فعال که دارای تاییدیه CE از NB های مجاز و مورد تایید اداره کل تجهیزات باشند به طوریکه زمان آن منقضی نشده باشد نیز به صورت خودکار انجام خواهد شد.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

دستورالعمل ۱۹ ماده ای صادرات تجهیزات پزشکی

- **ماده ۱۸)** در صورت نیاز به معرفی صادرکننده جهت دریافت یارانه نمایشگاهی و یا استفاده از بسته های حمایتی دولت، اداره صادرات تجهیزات پزشکی بر اساس شاخص هایی همچون رتبه صادراتی، میزان رشد صادرات، فعال یا غیر فعال بودن و تاییدیه های بین المللی اقدام به معرفی می نماید.
- **ماده ۱۹)** اداره صادرات تجهیزات پزشکی مکلف است در ابتدای هر سال فهرست تجهیزات پزشکی صادراتی ج.ا. ایران را در سامانه IMED منتشر نماید.
- "شرکتهایی می توانند در فهرست تجهیزات پزشکی صادراتی ج.ا. ایران حضور داشته باشند که دارای پروانه صادرات تجهیزات پزشکی باشند."

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

دریافت گواهی های مورد نیاز بازار هدف

هر کشور بسته به الزامات تدوین شده، گواهی هایی برای ورود کالا از کشورهای
صادر کننده دریافت می کند نظیر: CE، FDA



آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

انواع پروانه صادرات

پروانه صادرات FSC

پروانه صرفا صادراتی





Islamic Republic of IRAN
Ministry of Health and Medical Education
National Medical Device Directorate



FREE SALES CERTIFICATE

Medical Device

Certificate No: IRI983165
Issue Date: 2019/05/28
Product(s): Gauze
Manufacturer: Dibanik Altin
Address of Manufacturer: Talash3,Sanaat1 Ave,No2 Industrial Town,Ahvaz,Khozestan,Iran

This certificate is hereby issued pursuant to article 81 of the Medical Device Regulation Booklet of I.R.IRAN and the above mentioned Manufacturer complies with the medical device Good Manufacturing Practice (GMP) requirements (Based on ISO 13485).
In conformity with the medical device law of the Islamic Republic of Iran, this product has been registered and is authorized to develop, manufacture and sell in I.R.IRAN and is approved for Export.

(Please kindly find the "documents" enclosed).

National Medical
Device Directorate

This certificate is valid for one year from the date of issuance

S.Hossein Safavi

Chief Executive of the Equipment
& Medical Device Directorate



Nº 001130

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

ورود به وب سایت:

w w w . i m e d . i r

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

فارسی

English

جستجو

جستجو پیشرفته

سه شنبه ۲۱ خرداد ۱۳۹۸

صفحه نخست

درباره ما

دستورالعملها و فرآیندها

ادارات

مؤسسات همکار

استعلام

سوالات متداول

اخبار

پاسخگویی

خبرنامه

گالری

اخبار و مصوبات ارزی

مدیرکل تجهیزات پزشکی سازمان غذا و دارو در مراسم گشایش نمایشگاه ایران هلت خبر داد:

افزایش ۲۰ درصدی تعداد تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی از سال ۹۶ تا کنون / تا آخر تابستان امسال، اولین آمارنامه تجهیزات و ملزومات پزشکی در حوزه تولید و واردات این محصولات در کشور منتشر می شود

مخاطبین

مدیریت تردد مراجعین

دانشگاه ها و مراکز درمانی

تولید کنندگان

صادرکنندگان

واردکنندگان

توزیع کنندگان

ویژه ها

سامانه های IMED

گزارش مشکلات کیفی تجهیزات پزشکی MDR

فراخوان - Recall

اطلاعیه ها و هشدارهای ایمنی

استعلام برچسب اصالت کالا

میز خدمت الکترونیکی

استعلام

تولید کنندگان دارای پروانه ساخت

وارد کنندگان مجاز تجهیزات پزشکی

توزیع کنندگان مجاز توزیعی و اصناف

قیمت تجهیزات مصرفی

مورد تایید جهت مراکز درمانی

قیمت تجهیزات مصرفی

مورد تایید جهت عموم

فهرست تجهیزات پزشکی

ثبت شده

62

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات



ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید
پروانه صادرات

ورود به پورتال

از طریق وارد کردن نام کاربری و گذر واژه



National Medical
Device Directorate IR.IRAN



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
Ministry of Health and Medical Education
IR.IRAN

اداره کل تجهیزات پزشکی

National Medical Device Directorate

سامانه ثبت وسیله پزشکی

کاربر گرامی، به پورتال اداره کل تجهیزات پزشکی خوش آمدید. شما با نام کاربری و رمز عبور خود مجاز به ورود به پورتال می باشید







27681

27681

ورود به سیستم

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

انتخاب لینک درخواست صدور پروانه صادرات از منوی پروانه صادرات



National Medical
Device Directorate IR.IRAN



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
Ministry of Health and Medical Education
IR.IRAN

اداره کل تجهیزات پزشکی
National Medical Device Directorate

شرکت آباد سازان آریا بنیان خروج

ثبت وسیله پزشکی

قیمت گذاری

خدمات پیامک

توزیع ارز نرخ رسمی

خدمات پس از فروش

جستجو در درخت کالا

پروانه صادرات

درخواست صدور پروانه صادرات
آرشیو و پیگیری درخواست ها

آباد سازان آریا بنیان به سامانه ثبت وسیله پزشکی خوش آمدید.

لطفاً از منوی کاربری گزینه مورد نظر را کلیک نمایید.

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

در این قسمت، شماره پروانه تولید که قبلا از سامانه پروانه تولید دریافت شده است را وارد نمایید



National Medical Device Directorate IR.IRAN



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
Ministry of Health and Medical Education
IR.IRAN

اداره کل تجهیزات پزشکی
National Medical Device Directorate

شرکت آباد سازان آریا بنیان خروج

ثبت وسیله پزشکی قیمت گذاری خدمات پیامک توزیع ارز نرخ رسمی خدمات پس از فروش جستجو در درخت کالا پروانه صادرات

اطلاعات عمومی شرکت تولید کننده

نام شرکت (فارسی)	آباد سازان آریا بنیان	نام شرکت (انگلیسی)	آباد سازان آریا بنیان
شناسه ملی شرکت	10100013679	تلفن ثابت شرکت	
نام مدیرعامل (فارسی)	رویا شهبازی گرجان	نام مدیرعامل (انگلیسی)	yy jj
تلفن همراه مدیرعامل			
آدرس دفتر مرکزی شرکت (فارسی)	پاکدشت خ شهید مطهری بعد از م ساعت پ224		
آدرس دفتر مرکزی شرکت (انگلیسی)	Tehran, Iran		

فراخوان پروانه تولید

شماره پروانه ساخت

39362265

فراخوان و نمایش کالای موجود در پروانه

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

اطلاعات موجود در پروانه تولید در این صفحه نمایش داده می شود و شرکت می بایست مدل، حیطه کاربردی و آدرس کارخانه خود را به صورت لاتین در سامانه وارد نماید

اطلاعات عمومی شرکت تولید کننده

نام شرکت(فارسی)	آباد سازان آریا بنیان	نام شرکت(انگلیسی)	آباد سازان آریا بنیان
شناسه ملی شرکت	10100013679	تلفن ثابت شرکت	
نام مدیرعامل(فارسی)	روپاء شهبازی گرجان	نام مدیرعامل(انگلیسی)	yy jj
تلفن همراه مدیرعامل			
آدرس دفتر مرکزی شرکت(فارسی)	پاکدشت خ شهید مطهری بعد از م ساعت پ224		
آدرس دفتر مرکزی شرکت(انگلیسی)	Tehran, Iran		

فراخوان پروانه تولید

شماره پروانه ساخت

39362265

لطفا اطلاعات بخش انگلیسی مورد درخواست را بر اساس پروانه صادرات دریافتی قبلی درج نمایید.

جزئیات پروانه تولید

تاریخ صدور پروانه(شمسی)	1395/09/01	تاریخ صدور پروانه(میلادی)	2016/11/21
تاریخ انقضای پروانه(شمسی)	1395/10/30	تاریخ انقضا پروانه(میلادی)	2017/01/19
نام وسیله در پروانه تولید	دستکش سربی	گروه اصلی	تجهیزات پزشکی
گروه فرعی	دستگاه ها و لوازم عمومی پزشکی	گروه تخصصی	مصرفی عمومی

ردیف	نام کالا(فارسی)	نام کالا(انگلیسی)	مدل(فارسی)	مدل(انگلیسی)	حیطه کاربردی(فارسی)	حیطه کاربردی(انگلیسی)	کلاس خطر	لیست IRC
1	دستکش جراحی ضد حساسیت	Surgical Glove hypoallergenic	تست	jghjg	تست	use ability 1	B	لیست IRC

آدرس کارخانه (فارسی)

آدرس کارخانه (انگلیسی)

address 7 4

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

در انتها مدارک مورد نیاز می بایست
الصاق گردد و بعد از مطالعه بخش تعهد نامه چک باکس آن را
علامت بزنید تا امکان ذخیره نهایی فراهم گردد.

مستندات

در صورت عدم وجود پروانه بهره برداری از وزارت صنایع ، تصویر قرارداد obi منعقد شده مابین دو شرکت را الصاق نمایید.

جهت الصاق رزومه شرکت، لطفا ابتدا فایل نمونه را دانلود نموده ، سپس مطابق با آن رزومه شرکت خود را تهیه و با فرمت pdf اپلود نمایید. داتلود نمونه رزومه شرکت

انتخاب نوع مدرک

تصویر مجوز صادرات قبلی

انتخاب فایل

الصاق مستندات

مستندی پیوست نشده است.

تعهدنامه

☑ با توجه به ماده 81 از آیین نامه تجهیزات پزشکی اینجانب رویاء شهبازی گرجان به عنوان مدیر عامل شرکت آباد سازان آریا بنیان ضمن تحویل اصل پروانه محصول صادراتی، متعهد می گردد، نسبت به ارسال آمار صادرات محصولات شرکت به صورت مستمر (در بازه زمانی 3 ماه) به اداره صادرات اداره کل تجهیزات پزشکی اقدام نموده و همچنین ظرف مدت حداکثر 2 هفته نسبت به تکمیل بانک جامع اطلاعات شرکت های صادراتی در سامانه اداره کل اقدام نماید.

ذخیره نهایی

ذخیره موقت

ضوابط و دستورالعمل های صادرات

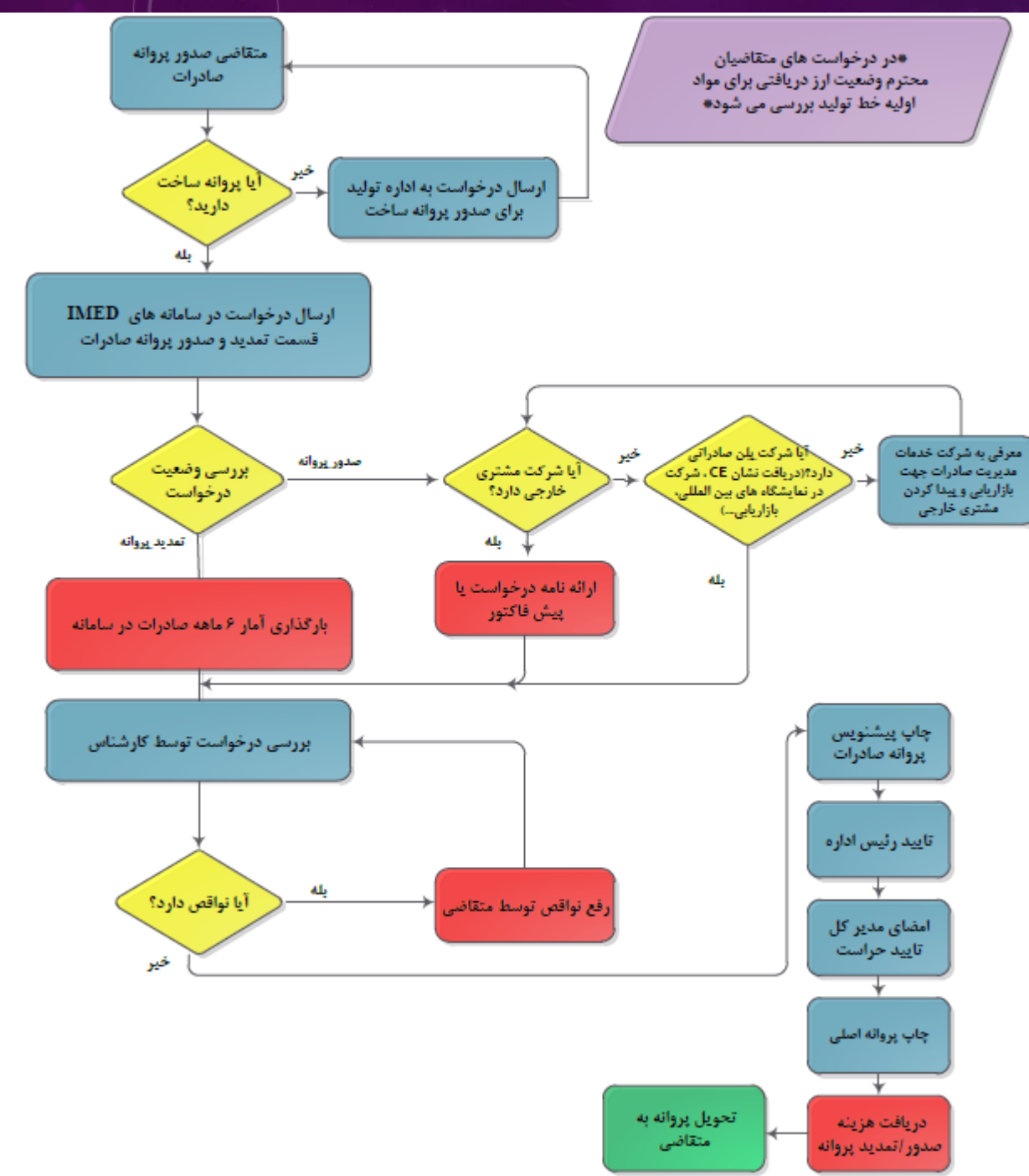
گواهی های بین المللی مورد نیاز

آشنایی با سامانه صدور و تمدید پروانه صادرات

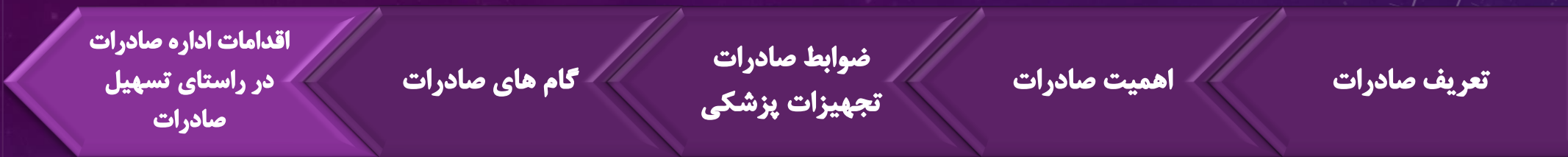
در پایان کد رهگیری صادر می گردد که در کار قابل کارشناس اداره صادرات قرار گرفته و فرآیند بررسی پروانه صادرات شروع می گردد.

The screenshot shows the official website of the National Medical Device Directorate (IMED) under the Ministry of Health and Medical Education, Islamic Republic of Iran. The header includes the IMED logo, the ministry's emblem, and the text 'اداره کل تجهیزات پزشکی' (National Medical Device Directorate). A navigation bar contains links for 'کد وسیله پزشکی' (Medical Device Code), 'ثبت گذاری' (Registration), 'خدمات پیمان' (Contract Services), 'مأموریت توزیع' (Distribution Authorization), 'خدمات پس از فروش' (After-sales Service), and 'پروانه صادرات' (Export License). The main content area features a message in Persian: 'کاربر گرامی درخواست پروانه صادرات با کد رهگیری X97705300 ثبت نهایی گردید. این درخواست جهت ارجاع در دسترس اداره صادرات قرار گرفته و نیازی به حضور شما به اداره کل نمی باشد. جهت آگاهی از آخرین وضعیت بررسی پرونده به بخش آرشيو و پیگیری درخواستها، در منوی پروانه صادرات مراجعه نمایید.' (Dear user, the export license application with tracking code X97705300 has been finalized. This request is available for referral to the Export Directorate. Your presence at the General Directorate is not required. To stay informed of the latest status of the review, please visit the Archive and Follow-up section of the Export License menu.) The footer contains the text: 'کد حقوق معنوی این نرم افزار به اداره کل تجهیزات پزشکی می باشد. طراحی و تولید نرم افزار : بهارن شوری عطایه امیر' (The copyright code of this software belongs to the National Medical Device Directorate. Design and development of the software: Beharun Shouri Atayeh Amir).

پایان



تعریف صادرات	اهمیت صادرات	ضوابط صادرات تجهیزات پزشکی	گام های صادرات	اقدامات اداره صادرات در راستای تسهیل صادرات
۱- صدور پروانه صادرات (صدور بیش از ۱۶۰۰ و تمدید بیش از ۶۰۰ پروانه صادرات از سال ۱۳۹۷ تا کنون)				
۲- برگزاری جلسات کارگروه صادرات تجهیزات پزشکی در جهت رفع مشکلات صادرکنندگان				
۳- برگزاری نشست های تخصصی همکاری های تجاری با کشورهایی مانند ژاپن، اندونزی، سوئیس و کشورهای گروه ۵				
۴- اطلاع رسانی مناقصات، خریده ها و نیازهای کشورهای هدف صادراتی از طریق سایت اداره کل تجهیزات پزشکی				
۵- مشارکت در عقد تفاهم نامه مشترک با کشورهای هدف صادراتی مانند عراق، عمان، سوریه، قطر، روسیه، بلاروس، اندونزی و غیره				

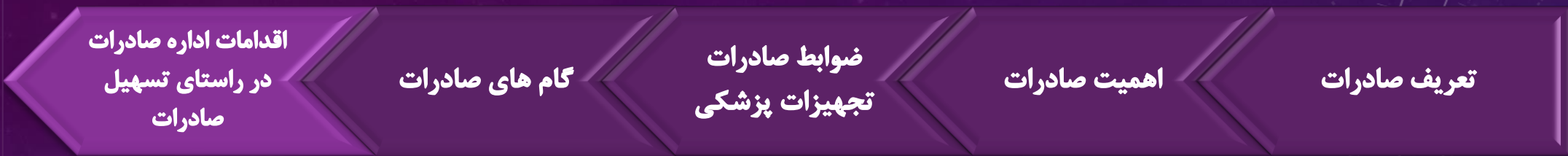


۶- برگزاری نشست های هم اندیشی با شرکتهای صادراتی به منظور افزایش صادرات

۷- پیگیری بسته های حمایتی و کمک های سازمان های ذیربط (توسعه تجارت، گمرک و معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری) در حوزه صادرات

۸- راه اندازی نخستین نمایشگاه دائمی تجهیزات پزشکی دانش بنیان در پارک فناوری پردیس با همکاری اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان

۹- تفاهم نامه با صندوق پژوهش و فناوری جهت ارائه تسهیلات ویژه اخذ مجوز CE در راستای حمایت از شرکت های تولیدکننده تجهیزات پزشکی



۱۰- تدوین سبد کالاهای صادراتی و شرکت های با ظرفیت صادرات
۱۱- برگزاری جلسه با مرکز تعاملات بین المللی معاونت علمی و فناوری
۱۲- بانک جامع اطلاعات صادرات
۱۳- تفاهم نامه اداره با سه شرکت مدیریت صادرات
۱۴- شتابدهی فعالان صادراتی
۱۵- جمع بندی آمار صادرات و پایش آمار صادراتی شرکت ها

Export@imed.ir