

گزارش اولین همایش صادرات تجهیزات و ملزومات پزشکی

۱۳۹۸/۱۰/۱۱ - اتاق بازرگانی تهران



اتحادیه صادرکنندگان
تجهیزات پزشکی ایران



انجمن صنعتی تخصصی تجهیزات پزشکی ایران
تولید کنندگان و صادر کنندگان
تجهیزات و ملزومات
پزشکی، دندان پزشکی،
آزمایشگاهی و دارویی



انجمن صنعتی تخصصی تجهیزات پزشکی ایران



انجمن شرکت های دانش بنیان
حوزه سلامت استان تهران



مجموعه انجمن های دانش بنیان ایران

(ایستاده به اتاق بازرگانی، معاونت محادر و کشاورزی (ایران)

آرزوی از سلامت

باسمہ تعالیٰ

گزارش اولین همایش صادرات تجهیزات و ملزومات پزشکی

اولین همایش صادرات تجهیزات و ملزومات پزشکی توسط اداره صادرات تجهیزات و ملزومات پزشکی و اتحادیه صادرکنندگان تجهیزات پزشکی و انجمن شرکت‌های دانش بنیان حوزه سلامت روز چهارشنبه ۱۱ دی ماه سال ۹۸ برگزار شد. این همایش در چهار پنل تخصصی تجربیات موفق شرکت‌ها و برندهای صادراتی، مشکلات انتقال ارز و گمرک، شرکت‌های دانش بنیان و تامین مالی شرکت‌های صادراتی با حضور مقاماتی از معاونت امور صنایع وزارت صمت، اداره صادرات بانک مرکزی، دفتر ارزش گمرک ایران، دفتر مقررات صادرات گمرک جمهوری اسلامی، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، انجمن شرکت‌های دانش بنیان حوزه سلامت، صندوق نوآوری و شکوفایی، صندوق توسعه صادرات، بنیاد برکت، انجمن لیزینگ، صندوق پژوهش و فناوری تجهیزات پزشکی، صندوق نوین برگزار شد.

اولین پنل همایش پنل تجربیات شرکت‌های موفق صادراتی با حضور مهندس یعقوب زاده مدیر عامل شرکت پویندگان راه سعادت، دکتر مجید روحی مدیر عامل شرکت کوشافن پارس، مهندس تهرانی مدیر عامل شرکت پیشتاز طب زمان، مهندس رضایی مدیر عامل شرکت توسان، مهندس کاویانی مدیر عامل شرکت کاوندیش سیستم، دکتر مدنی مدیر عامل شرکت آویتا زیست فارمد تشکیل شد در ادامه تجربیات هر یک آمده است.

مهندس یعقوب زاده مدیر عامل شرکت پویندگان راه سعادت: طرح‌هایی به وزارت بهداشت داده شده که طرح اول بحث مزیت دادن به شرکت‌های صادراتی جهت شرکت در مناقصات داخلی و همچنین افزایش قیمت کالای این شرکت‌ها است که باعث می‌شود شرکت‌های تولیدی در جهت صادرات و افزایش کیفیت کالای خود تلاش کنند. وجود کیفیت، داشتن گواهی نامه‌های بین‌المللی و تبلیغات و بازاریابی و یافتن نماینده جهت فروش در کشور هدف از مراحل اساسی صادرات است. البته با توجه به بحث تحریم‌ها بازگشت ارز با مشکلاتی مواجه است. تاسیس کارخانه و تولید مشترک در کشورهای هدف مانند سوئد، چک و آلمان باعث می‌شود پول در همان

کشور انتقال داده شود و با آن پول قطعه و مواد اولیه خریداری شود. ترکیه در بحث تجهیزات پزشکی های تک فرصت خوبی جهت صادرات است.

دکتر مدنی، مدیر عامل شرکت آویتا زیست فارمد: صادرات به نفع اقتصاد ملی کشور است. ۱۵ کشور همسایه و کشورهای آفریقایی فرصت‌های خوبی جهت صادرات هستند. مشکلات شرکت‌ها بیشتر مربوط به امور داخلی است. در خصوص مشکلات انتقال پول یافتن یک شریک خارجی مطمئن بسیار کمک کننده است. شناسایی بازار، مذاکره با شرکت خارجی، ارائه توانمندی‌ها، ارائه قیمت و اینکه با توجه به شرایط منطقه‌ای چه مدل انتقال تکنولوژی صورت بگیرد توسط شرکت خدمات مدیریت صادرات صورت می‌گیرد.

دکتر مجید روحی، مدیر عامل شرکت کوشافن پارس: بحث اساسی در صادرات، بحث برنده‌بند است. ایجاد برنده در کشورهای دیگر با توجه به قوانین و استانداردهای جدید و یا ایجاد خط تولید در کشورهای دیگر بسیار هزینه‌آور است. در کشورهایی مثل آلمان و سوئد زیر ساخت‌های مناسبی جهت ثبت شرکت و ایجاد خط تولید و مونتاژ فراهم است و مهمترین بحث استفاده از تجربیات شرکت‌ها موفق در این زمینه و نهادینه سازی استانداردها است به طوری که از ایجاد تا انهدام کالا باید استاندارد داشته باشیم.

مهندس تهرانی، مدیر عامل شرکت پیشتاز طب زمان: محدودیت‌های بانکی صادراتی که بصورت کلاسیک در ۱۵ سال اخیر بود امروز فرق کرده است. وقتی صادرکننده نمی‌تواند پولش را بگیرد صادرات کالا هیچ توجیه اقتصادی ای ندارد. امروزه صادرات خدمات و کالاهای های تک قابل توجیه است.

مهندس رضایی، مدیر عامل شرکت توسان: بخش‌های تحقیق و توسعه، هزینه‌های بسیار بالایی بر شرکت‌ها تحمیل می‌کند. اگر بخواهیم صادرات انجام دهیم، هزینه‌های آزمایشگاهی هم بسیار بالاست. مهم ترین مسئله در حل مشکلات، رسیدن به حد ثبات سیاست‌های اقتصادی است.

مهندس کاویانی، مدیر عامل شرکت کاو اندیش سیستم: درست است که صادرات از تولید مهم تر است، اما رگ و ریشه صادرات، تولید است و باید به تولیدکننده توجه اساسی داشت. آن هم در شرایطی که آمریکا با تحریم‌ها دست بر گلوی تولیدکننده می‌گذارد.

پنل دوم همایش در رابطه با مشکلات ارزی، بانکی و گمرکی با حضور مهندس مزینانی معاون اجرایی و برنامه‌ریزی مدیر کل تجهیزات پزشکی و نماینده حوزه تجهیزات پزشکی در امور بانکی و گمرکی، دکتر کریمی رئیس اداره صادرات بانک مرکزی، دکتر گردان مدیر کل صنایع برق و الکترونیک وزارت صمت،

مهندس بادامچیان رئیس اداره صنایع پزشکی وزارت صمت، خانم مهندس ایزدخواه رئیس اداره برق و الکترونیک سازمان توسعه تجارت، مهندس صفرزاده از دفتر صادرات گمرک جمهوری اسلامی و رئیس بخش ورود موقت برای پردازش جهت صادرات، دکتر شیشه چی ها مدیر ارزش گمرک و آقای علی مددی از دفتر مقررات تشکیل شد.

در ابتدا دکتر گردان بیان کرد یکی از مهمترین اهداف وزارت صمت در سال رونق تولید در اقتصاد بحث نهضت ساخت و تولید داخل بوده و از همه انجمان‌ها و اتحادیه‌ها خواستیم که برنامه‌های خود را در جهت توسعه صنعت تجهیزات پزشکی ارسال کنند در وزارت صمت در ۳۴ حوزه از جمله خوداتکایی و صادرات تجهیزات پزشکی که واردات آن ۲,۵ میلیارد دلار در سال می‌باشد برنامه تدوین کردیم. لذا قانون اعمال شد و بر اساس آن دستگاه‌های دولتی و شبه دولتی موظفند از کالاهای ساخت داخل استفاده کنند، وزارت صمت هر ماهه با برگزاری میزهای ساخت داخل سعی کرده تولیدکنندگان و خریداران را به هم متصل کند. سیاست حمایت از ساخت داخل نافی کالاهایی که هنوز امکان ساخت داخل آن‌ها نیست نمی‌باشد و کالاهایی که تکنولوژی ساخت آن‌ها را نداریم اجازه واردات دارند هدف ما حمایت از متخصصین و کمک به آن‌هاست.

در ادامه دکتر کریمی افزود صادرات نقش مهمی در اقتصاد کشورها دارد. سیاست‌های ارزی بانک مرکزی در سال ۹۷ وارد دوران جدیدی شد. دو مقطع متفاوت داریم از ۹۷/۰۱/۲۱ لغایت ۹۷/۰۵/۱۶ و بعد از آن. جهت این سیاست‌ها به این سمت بوده که کلیات واردات کالا باید با ثبت سفارش انجام شود و مفهومی با عنوان بدون انتقال ارز نداریم. بحث بدون انتقال ارز جای خود را به ارز اشخاص داد به این معنا که صادرکنندگان محترم می‌توانند از منابع ارزی خود به صورت واردات در مقابل صادرات برای واردات کالا و خدمات و همچنین از منابعی که واگذار می‌کنند به سایر وارد کنندگان و همچنین با ترتیباتی از سپرده‌هایی که منابعش منابع ارزی حاصل از صادرات نیست و درآمدهای غیر صادراتی است برای واردات استفاده کنند. علی‌رغم محدودیت‌هایی که در کشور وجود دارد سهم اعتبارات اسنادی در تامین مالی تجارت و پروژه‌ها از طریق سیستم بانکی در مقایسه با شرایط غیر تحریم به طور معناداری کاهش پیدا کرده و ما با تکانه‌ها و شکهای ارزی ناشی از کاهش قیمت نفت و تحریم‌های ظالمانه آمریکا، با توجه به سیاست‌های تجاری و سیاست‌های پولی و ارزی و تعامل بین بانک مرکزی، وزارت صمت، وزارت بهداشت و جهاد کشاورزی مواجه بودیم. خوشبختانه در چهارچوب سیاست‌های تجاری، مالی و ارزی، بانک مرکزی توانسته ثبات لازم را در تامین مالی کالاهای اساسی در سال ۹۷ و ۹۸ حفظ کند. بر اساس سیاست‌های جدید ارزی که در ۹۷/۰۱/۲۲ ابلاغ شد کلیه صادرکنندگان کالا و خدمات موظف هستند ارز خود را به کشور باز گردانند، روش بازگشت ارز در ۹۷/۰۲/۰۲ ابلاغ شد. بر اساس یکی از بندهای این

تصویب در صورت صادرات به افغانستان و عراق و بازارچه‌های مرزی لازم نیست ارز به بانک‌ها و صرافی‌ها فروخته شود. در ۹۷/۰۵/۱۶ سیاست‌ها تغییر کرد و بانک مرکزی یک رویکرد تعاملی با صادرکنندگان برقرار کرد صادرکنندگانی که صادرات به عراق و افغانستان داشتند کوتاژ‌های صادراتی خود را از ۹۷/۰۵/۱۶ در سامانه ثبت می‌کردند. جهت معافیت بر ارزش افزوده مالیاتی صادرکنندگان علی رغم اینکه لیست خود اظهاری مالیاتی را در ۹۸/۰۴/۳۱ به سازمان امور مالیاتی پرداخت کرده اند با این سازمان و اتاق بازرگانی توافق شده است تا به همه صادرکنندگان مهلت داده شود تا پایان دی ماه نسبت به ایفای تههات ارزی خود اقدام کنند مطلب بعدی برای سال ۹۷ مطابق با تصویب کمیته ماده ۲ شورای عالی هماهنگی اقتصادی ۲۰ درصد ارزش پایه صادراتی را تعدیل کردیم. یعنی اگر صادرکننده‌ای در سال ۹۷ صد واحد صادرات کرده ارزش پایه صادراتی تعدیل شده و تعهد صادراتی آن ۸۰ واحد می‌شود. نکته دیگر اینکه اگر صادرکننده‌ای از ۹۷/۰۱/۲۲ تا کنون از کوتاژ صادراتی خود استفاده نکرده مثلاً واردات در مقابل صادرات نکرده است یا به صرافی و بانک مرکزی نفروخته است و سپرده گذاری نکرده است و ... می‌تواند از این کوتاژ برای ایفای تعهدات سالیانه خود استفاده کند. بازگشت ارز از ۹۷/۰۱/۲۲ لغاًیت ۹۸/۰۹/۳۰ در نظر گرفته شده منتها صادرات از ۹۷/۰۱/۲۲ تا ۹۷/۰۵/۳۱ ۹۸/۰۱/۲۲ مد نظر قرار می‌گیرد و چهار ماه اختلاف که کمکی به صادرکنندگان است. بانک مرکزی در تلاش است با حمایت از صادرات غیرنفتی تامین مالی پروژه‌ها را انجام دهد و بازار ارز را حفظ کند. اگر صادرکننده‌ای نسبت بازگشت ارزش بالای ۷۰ درصد باشد از کلیه مزایای سازمان امور مالیاتی در بحث استرداد مالیات بر ارزش افزوده بهره مند خواهد شد. پایین‌تر از ۷۰ درصد به نسبت باید پرداخت شود. بانک مرکزی با همکاری وزارت بهداشت سعی در حل مشکلات ایفای تعهدات تولیدکنندگان و واردکنندگان حوزه دارو و تجهیزات پزشکی دارد.

سوال اول: یکی از سوالات بالا بودن سرعت تغییر بخشنامه‌ها بوده و درخواست داشتند که اگر تولیدکننده‌ای کالایش را صادر کرد و با ارز حاصل از آن مواد اولیه آورد سقفی برای ایفای تعهدات ارزی در نظر گرفته نشود. صادرکننده حوزه غیر پتروشیمی تکنولوژی صادر کرده و از منابع زیر زمینی استفاده نمی‌کند و بنابراین ارز متعلق به خودش است.

پاسخ بانک مرکزی: بخشنامه‌های بانک مرکزی تغییر زیادی ندارد و در بحث بازگشت ارز دو دستورالعمل داشتیم که دستورالعمل دوم هم بازخورد کار و مشورت با اتاق‌های بازرگانی بود. نکته دوم صادرکننده برای تامین مالی واردات خودش می‌تواند از منابع ارزی خودش استفاده کند بر اساس سیاست‌های جدیدی که ۹۸/۰۲/۳۱ ابلاغ شد پتروشیمی‌ها باید حداقل ۶۰ درصد از ارزشان را در سامانه نیما بفروشند، ۱۰ درصد حداقل اسکناس و ۳۰ درصد برای واردات مواد اولیه. ولی سایر صادرکنندگان حداقل ۵۰ درصد ارز را باید در نیما عرضه کنند و ۲۰

درصد حداکثر اسکناس و ۳۰ درصد برای واردات خود. اگر صادرکننده‌ای نخواهد برای ایفای تعهدات خود اسکناس وارد چرخه اقتصادی کند می‌تواند تا ۵۰ درصد از منابع ارز خود برای واردات مواد اولیه استفاده کند. البته اگر صادرکننده‌ای بخواهد مازاد بر این نسبت استفاده کند می‌تواند با بانک مرکزی مکاتبه کند.

سوال دوم: میزان پته ارزشی که شرکت‌های دانش بنیان می‌توانند ترخیص کنند چقدر است؟ سوال بعدی واردات مواد اولیه توسط صادرکننده‌ای که کالایش را صادر کرده نیازمند یک تاییدیه ای از گمرک است که متاسفانه این تایید توسط گمرک زمان بر است. بهتر است برای کالای تجهیزات پزشکی به عنوان یک کالای اساسی اولویت در نظر گرفته شود تا با توجه به **IRC** کالا سریعتر ترخیص شود.

پاسخ: در رابطه با پته ارزشی متاسفانه سوءاستفاده زیاد شد و مقامات گمرکی سخت گیرانه تر عمل کردند. البته برای بند یک ماده ۳۸ این تسهیلات در نظر گرفته می‌شود. معمولاً ۳۰ تا ۴۰ هزار دلار برای پته‌ای که جهت تحقیق و توسعه و قطعات ساخت داده می‌شود. البته باز بستگی به خود کالا دارد و باید بررسی شود.

سوال سوم: حمایت تولیدکنندگان در رابطه با واردات کالاهای مشابه چیست؟ پاسخ: ۱۵۳۲ کالا وارداتش ممنوع شده است که بیشتر کالاهای غیر ضرور و لوکس هستند در رابطه با سایر کالاهای سیاست وزارت صمت سیاست اعمال تعرفه‌ها در جهت حمایت از تولید داخل است و دستگاهها و بیمارستان‌های دولتی باید از کالای ساخت داخل استفاده کنند.

در ادامه مهندس مزینانی افزودند شرکت‌ها با مراجعه به وب سایت **imed.ir** قسمت ادارات/ اداره پایش داده‌ها/ فهرست‌های ارسالی به بانک مرکزی برای مشاهده آخرین فهرست کلی ثبت سفارشات در صفت تخصیص ارز ارسالی به بانک اقدام کنند همچنین فهرست کالاهای اولویت ۱ و تعرفه کالاهای تجهیزات پزشکی و فرم‌های حداقل اسناد قابل مشاهده است.

سوال چهارم: بسیاری از صادرات شرکت‌های تجهیزات پزشکی مربوط به مناقصات کشورهای همسایه است، مشکلات بسیاری از شرکت‌ها، در خصوص برگشت پول به سامانه نیما و عدم تخصیص مالی از کشور مقصده است، به طور مثال صادراتی به کشورهای عراق، سوریه و لبنان داریم و برگشت پول مناقصات حداقل ۱ سال تا ۱۶ ماه بعد است. تعهدی هم که بانک مرکزی از شرکت‌ها جهت رفع تعهد ارزی گرفته است ۳ ماهه می‌باشد چه تمهیداتی و تسهیلاتی اندیشیده شده است؟

پاسخ: در مورد عراق اقدامات لازم انجام شده است منابع ارزی کشورهای عراق، سوریه و لبنان وجود دارد برای موارد خاص با اداره صادرات بانک مرکزی مکاتبه شود. برای هر کوتاژ صادراتی ۴ ماه وقت داده می‌شود رفع تعهد ارزی شود.

سوال پنجم: ورود موقت: در گمرک برای صادرکنندگان تسهیلات مختلفی در نظر گرفته شده است. بر اساس ماده ۵۱ قانون امور گمرکی و مواد ۸۱ و ۸۸ آیین نامه اجرایی گمرک یکی از این تسهیلات ورود موقت برای پردازش است. استرداد حقوق و عوارضی که برای صادرات دریافت می‌شود بر اساس ماده ۶۶ لغایت ۷۰ قانون امور گمرکی به منظور تشویق صادرکنندگان از دیگر تسهیلات گمرکی است. به جهت تسهیل امور گمرکی واحدهای تولیدی صدور مجوز ورود موقت برای پردازش به گمرکات استان‌ها تفویض اختیار شده است. همچنین استرداد حقوق و عوارض گمرکی طی بخشنامه ۹۸/۴۳۰۸۵۸ به مراکز استان‌ها تفویض شده است. جهت ورود موقت ضمانت نامه بانکی یا سپرده نقدی از شرکت‌ها دریافت می‌شود.

اگر شرکتی کالایی را به صورت ورود موقت آورده و در کالای صادراتی استفاده کرده باشد و این میزان استفاده بالای ۸۰ درصد محصول را تشکیل دهد می‌توانند اطلاعاتشان را از طریق گمرک مربوطه به دفتر مقررات صادرات گمرک ارسال کنند تا برای بانک مرکزی ارسال شود تا بتوانند تسهیلاتی به اینگونه واحدها بدهند به جهت اینکه از محل ارز خودشان کالایی آوردند به دلیل اینکه مشمول برگشت ارز حاصل از صادرات به میزان کل کالا نشوند.

سوال ششم: توضیحاتی در رابطه با مابه التفاوت نرخ ارز: در بحث مابه التفاوت نرخ ارز، اگر گروه کالایی در بانک مرکزی ۲ باشد در صورتی که وزارت بهداشت ۱ اعلام کند شرکت‌ها می‌توانند ارز دولتی بگیرند اگر گروه کالایی یکIRC در سامانه تیک ۱ باشد رفع تعهد ارزی طبق گروه ۱ انجام می‌شود در صورتی که ۲ باشد مشمول پرداخت مابه التفاوت نرخ ارز می‌شود.

در ادامه نماینده سازمان توسعه تجارت افزود: سایت tpo.ir سایت سازمان توسعه تجارت بوده و بسته‌های حمایتی صادرات و حضور در نمایشگاه‌ها و تسهیلات اطلاع رسانی می‌شود. پیوستن به اتحادیه اقتصادی اوراسیا فرصت مهمی جهت استفاده صادرکنندگان است.

در ادامه نماینده بانک مرکزی گفت به جای مراجعه تک تک صادرکنندگان امور از طریق نماینده صورت می‌گیرد همچنین بانک مرکزی این قول را می‌دهد جهت رفع مشکل صادرکنندگان کمیته‌ای در حوزه تجهیزات پزشکی تشکیل شود منوط به اینکه نماینده‌گان معرفی شوند. همچنین در انتهای بحث زمانبر بودن فرآیندهای

بانک مرکزی و گمرکی از سمت شرکت‌ها مطرح شد. همچنین پیشنهاد تشکیل میز خدمت در گمرک و حذف بانک عامل در بحث ورود مواد اولیه از سمت تولیدکنندگان پیشنهاد شد.

نکات مهم پنل: فرصت ۴ ماهه جهت رفع تعهد ارزی هر کوتاژ صادراتی/همکاری بانک مرکزی با صادرکنندگان حوزه تجهیزات پزشکی جهت ایفای تعهدات صادراتی / سیاست وزارت صمت حمایت از تولید داخل است و دستگاه‌ها و بیمارستان‌های دولتی باید از کالای ساخت داخل استفاده کنند/ استرداد حقوق و عوارض گمرکی دریافتی از صادرکنندگان / تفویض اختیار صدور مجوز ورود موقت برای پردازش به گمرکات استان‌ها جهت تسهیل امور گمرکی واحدهای تولیدی / تشکیل میز خدمت در بانک مرکزی جهت رسیدگی به امور شرکت‌ها

سومین پنل تخصصی همایش به شرکت‌های دانش بنیان صادراتی اختصاص داشت. آقای محمدرضا کمپانی نائب رئیس اتحادیه صادرکنندگان تجهیزات پزشکی مدیریت پنل را بعده داشت. دکتر حسین وطن پور رئیس دفتر توسعه فناوری سلامت وزارت بهداشت و رئیس انجمن شرکت‌های دانش بنیان سلامت تهران، دکتر باقری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مهندس احمد مسلمی از انجمن متخصصین تجهیزات پزشکی اعضای این پنل بودند.

سوال اول: ثباتی برای ارزیابی شرکت‌های دانش بنیان وجود ندارد یک شرکت دانش بنیان باید به صورت مداوم محصول جدیدی ارائه کند. چارچوب‌های مشخصی برای احراز دانش بنیانی شرکت‌ها وجود ندارد. ارزیاب‌ها نیز اغلب تخصص خاصی ندارند. برای رفع این مسائل چه راهکاری وجود دارد؟

پاسخ: دکتر وطن پور گفت: لازم است از مجلس شروع کنیم چون همه امور به قوانین باز می‌گردد. در قانون دانش بنیان را با عنوانی مانند صنعت برتر یا دارای پیچیدگی تعریف کرده اند یا مثلاً به طرح کلان اشاره شده است. این ادبیات وقتی به دست کارگزار می‌رسد با تفاسیر همراه می‌شود بعد کار به قدری سخت می‌شود که انجام دادن آن با دشواری همراه است.

تاکنون مکاتبات بسیاری از طرف وزارت بهداشت انجام شده است و تا حدود بسیاری موفق به همکاری دوجانبه شدیم و مشکل شرکت‌های دانش بنیان حوزه سلامت رفع شده است. بنابراین تنها پیشنهادم این است که اگر در ارزیابی‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تایید نشدید حتماً با وزارت بهداشت مکاتبه کنید، تاکنون تا ۵۰ درصد مواردی که پیگیری شده به نتایج خوبی رسیده است.

پاسخ دکتر باقری: بر تخصص گرایی ارزیابها بسیار در معاونت تاکید شده است تا ارزیابهای متخصص و مرتبط با هر حوزه به کار گرفته شوند. ضمن اینکه تمام مصادیقی که اعتراض وجود دارد قابل پیگیری است.

مهندس کمپانی: شرکتی که هفت سال دانش بنیان است برای سومین دوره که ارزیاب مراجعه می‌کند ایراداتی را مطرح می‌کند. باید به این مسئله توجه شود و تیم تحقیق و توسعه شرکت‌ها در جریان باشند که اگر ارزیابی انجام و کالای شما دانش بنیان شد سه سال دیگر باید کار اضافه‌ای روی محصول دانش بنیان خود اعمال کنید و گرنه محصول قبلی با همان کیفیت و شرایط سابق حتی اگر بسیار هایتک و پیچیده هم باشد در ارزیابی بعدی رد خواهد شد. این مسئله، به اعتقاد من خیلی خوب است و لازمه تحقیق و توسعه پویاست هرچند برای شرکت‌ها هزینه بر خواهد بود.

دکتر وطن پور: شرکت‌ها می‌گویند این قوانین متعلق به زمان قبل از جنگ اقتصادی و تحریم هاست. در زمان صلح یک سری قوانین و مقررات گذاشته شده است الان تحریم‌ها امکان نمی‌دهد که هر سه سال یکبار اقدام نوآورانه‌ای انجام شود همین که در این شرایط شرکت‌ها به بقای خود ادامه می‌دهند جای تقدیر و قدردانی دارد. و گرنه نوآوری خواسته همه است هر دارنده کسب و کاری می‌داند برای تداوم و حفظ بازار نیاز به تغییر و نوآوری در محصول دارد. در وضعیت فعلی که چهار مشکلات عدیدهای برای پول و سرمایه، ارز، واردات مواد اولیه، صادرات محصول هستیم چنین انتظاری چندان منطقی نیست.

سوال دوم: چرا کارگزاری‌ها را از NGO‌ها انتخاب نمی‌کنند. انجمنی که ۲۰۰ شرکت فعال در میان اعضای خود دارد، بیشترین پتانسیل تخصصی را دارا است. البته ممکن است برای این راهکار به تضاد منافع اشاره کنند که به راحتی قابل حل است تعداد شرکت‌ها آنقدر زیاد هست که مانع سواستفاده رقبا علیه همدیگر می‌شود. آیا امکان دارد تشكل‌ها به عنوان بازوی ارزیابی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری عمل کنند؟

مهندس کمپانی: متاسفانه کارگزاری‌هایی که در نظر گرفته شدند قادر نیستند به صورت تخصصی در همه بخش‌های یک حوزه اظهار نظر کنند. مشکل آنجاست که ما خودمان در بخش خصوصی ضعف داریم. در حال حاضر انجمن صنفی متخصصین تجهیزات پزشکی کشور حدود ۷۰۰ شرکت دارد و پنج هزار متخصص و مرتبط در آن فعال هستند ولی درخواستی برای کارگزاری به معاونت علمی و فناوری نداده است.

مهندنس مسلمی: در چند سال اخیر در وزارت خانه و معاونت علمی و فناوری این پیشنهاد را مطرح کردیم و ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های انجمن صنفی متخصصین تجهیزات پزشکی هم در فرصت‌های مختلف عنوان شده است. در زمینه ارزیابی خدمات پس از فروش شرکت‌ها و رتبه بندی شرکت‌ها موافقت‌هایی از وزارت بهداشت

گرفته ایم. انجمن متخصصین کرسی های رسمی در سازمان ملی استاندارد، کمیته ایزو، سازمان انرژی اتمی، مرکز ملی لیزر دارد. با شهرک های صنعتی، پارک های فناوری و مراکز رشد و شتابدهنده هایی که در حوزه سلامت فعالیت می کنند همکاری داریم. باید بررسی کرد که به صورت فنی و قانونی یک تشكیل و NGO می تواند کارگزار ارزیابی یا رتبه بندی در معاونت علمی و فناوری شود یا خیر.

دکتر باقری: در معاونت علمی و فناوری همیشه در سیاست گذاری و تصمیم گیری ها از توان بخش خصوصی و نظرات کارشناسانه آنها به ویژه تشكیل های دانش بنیان استفاده کرده ایم. در حال حاضر روی برنامه توسعه اقتصاد دانش بنیان که حدود ۲۰ تا ۳۰ حوزه تخصصی کشور از جمله آنها سلامت، دارو، سلامت هوشمند و تجهیزات پزشکی هم هستند، کار می کنیم.

در زمینه ارزیابی شرکت های دانش بنیان و استفاده از پتانسیل انجمن ها و اشخاص حقیقی به طور قطع در بخش ارزیابی معاونت استفاده می شود. ولی همکاری انجمن ها به عنوان بازوی ارزیابی بهتر است در قالب یک پیشنهاد به معاونت و جناب آقای صاحبکار مطرح شود و اگر منع قانونی نداشته باشد قابل اجراست.

سوال سوم: شرکت های دانش بنیان در حوزه معافیت های مالیاتی هم دچار مشکل هستند. شرکت های دانش بنیان برای پرداخت ۱۶,۷ درصد تامین اجتماعی معافیت مالیاتی دارند این عددی است که اگر پرداخت شود ۲۰ برابر عملکرد است، از سوی دیگر در گمرک نیز عنوان شده که تنها کالاهای غیرتجاری معاف هستند در حالیکه در قانون حتی معافیت مواد اولیه هم به صراحت ذکر شده است. کالاهای غیرتجاری فقط شامل تحقیق و توسعه می شود که عدد کمی در حدود ۵ یا ۶ هزار دلار است. در این مورد چه تصمیمی اتخاذ شده است؟

دکتر وطن پور: نامه نگاری ها در این زمینه انجام شده است. نهادهای مردمی می توانند کمک کنند که باشند. واقعیت این است که به نظر می رسد معاونت علمی و فناوری به جلب مشارکت علاقه ای ندارد. شاید در بعضی موارد به صورت شخصی به برخی از افراد مراجعه می کنند و مشاوره می گیرند این متفاوت است با زمانیکه یک تشكیل یا اتحادیه و انجمنی را برای مشورت دعوت می کنند. وقتی از فردی به صورت شخصی مشورت می گیرد شخص نیست که آن فرد منافع شرکت و شخص خودش را دنبال می کند یا اهداف صنفی دارد.

سوال چهارم: قانون جدید مالیات در حال بررسی برای حذف هفت مورد معافیت مالیاتی است که یکی به شرکت های دانش بنیان و دیگری مناطق آزاد مرتبط است. معافیت مالیاتی شرکت های دانش بنیان به دلیل ایجاد رانت نیست بلکه برای پوشش هزینه هایی است که در دارایی لحاظ نمی شود. دکتر باقری به عنوان سیاست گذار بفرمایید چه کمکی می توانید کنید؟

دکتر باقری: بانک مرکزی با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شخص دکتر صاحبکار در حال بررسی تسهیلات ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان و در حوزه گمرک، مالیات، بیمه و ... در جهت تسهیل فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان هستند.

یکی از محورهای توسعه صادرات تولید داخل است. اگر شرکت‌ها در داخل بازار خوبی نداشته باشند نمی‌توانند در صادرات هم موفق باشند. برنامه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با همکاری وزارت بهداشت و اداره کل تجهیزات پزشکی در دو محور اساسی در حال طراحی است. حمایت از محصولات دانش‌بنیان که دارای مجوز و بازار هستند ولی گستردگی نیست و شامل کل کشور نمی‌شود، بسته تامین مالی لیزینگ ۹ درصدی طراحی شده که هم خریداران بخش خصوصی و بخش دولتی را شامل می‌شود.

توسعه توان تولید تجهیزات پزشکی داخل، نیازمند همکاری چند جانبی با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و اداره کل تجهیزات پزشکی با تمرکز روی اولویت‌ها و نیازهای اساسی است. در حوزه مواد مصرفی، تجهیزات سرمایه‌ای و مواد اولیه کمیته ای تشکیل و نیازها اولویت بندی شده است. ماه گذشته بخش نخست فراخوان را برای هشت محصولی که اکنون تولید داخل ندارد منتشر شده است که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق‌های تامین مالی وابسته به این معاونت، تولید نمونه اولیه پنج محصول را بر عهده گرفته است. در فراخوان بعدی مواد مصرفی هم پوشش داده می‌شود. اداره کل تجهیزات پزشکی قول مساعد داده است، یک خط ویژه برای بررسی و ارائه مجوز به این محصولات در نظر بگیرند. در هیات امنی ارزی هم متعهد شدن مکانیزم پیش خرید برای حمایت از این محصولات ایجاد شود. فراخوان بعدی را هم به زودی منتشر می‌کنیم.

نکات مهم پنل: تاکید معاونت علمی بر تخصص ارزیابان شرکت‌های دانش‌بنیان / استفاده از توان بخش خصوصی در سیاست گذاری و تصمیم گیری‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری /استفاده از دانش و پتانسیل انجمن‌ها در ارزیابی شرکت‌های دانش‌بنیان / بسته تامین مالی لیزینگ ۹ درصدی طراحی شده که هم خریداران بخش خصوصی و بخش دولتی را شامل می-شود / فراخوان تولید ۸ محصول تجهیزات پزشکی که تولید داخل ندارند توسط معاونت علمی و فناوری

چهارمین پنل همایش، پنل تامین مالی شرکت‌ها باحضور دکتر قنادزاده (رئیس پنل)، دکتر سلمانی (صندوق پژوهش و فناوری تجهیزات پزشکی)، مهندس موقعی (مدیرعامل انجمن لیزینگ ایران)، مهندس امانی (

صندوق توسعه صادرات، مهندس میرامینی (مدیرعامل صندوق نوبن)، خانم دکتر شاوردی (صندوق نورآوری و شکوفایی)، آقای عظیمی از صندوق بنیاد برکت تشکیل شد.

در ابتدا دکتر قنادزاده افزود بعضی از انواع تامین مالی مبتنی بر بدھی است و ابزارهای بانکی، تسهیلات و اوراق را شامل می شود. تامین مالی مبتنی بر سرمایه شامل ابزارهای بورس و مشابه است و روش‌های مبتنی بر عقود که دو مورد اخیر در تجهیزات پزشکی کمتر مورداستفاده قرار گرفته است. تسهیلات به دو دسته تقسیم می‌شوند که شامل تسهیلاتی که در قالب حمایت‌هایی که پیش از صادرات رخ می‌دهند که از جنس توانمندسازی است؛ شرکتی که نتواند در بازار داخل خوب عمل کند ظرفیت خوبی برای رقابت در بازارهای جهانی هم ندارد. تسهیلات نوع دوم که در قالب حمایت‌های صادراتی، شتاب دهی، مزیت سازی، کاهش ریسک و غیره قرار می‌گیرد. چهار دسته خدمات در حوزه تامین مالی انجام می شود:

۱-خدمات توانمندسازی شرکت شامل توانمند سازی خط تولید و...

۲-خدمات لیزینگ(کالاهای سرمایه ای، مصرفی و خدماتی)

۳-ضمانت نامه های بانک

۴-از طریق بانک های عامل صندوق ها

در ادامه با توجه به اینکه سه صندوق پژوهش و فناوری در پنل حضور داشتند خدماتی که برای توانمندسازی شرکت‌های دانشبنیان ارائه می‌دادند را معرفی نمودند.

شاوردی: خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی شامل چهار دسته تسهیلات، ضمانتنامه، سرمایه‌گذاری و خدمات توانمندسازی است. مرتبطترین خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی در زمینه صادرات، خدمات لیزینگ است. لیزینگ با نرخ ۹ درصد به شرکت‌ها ارائه می‌شود و در حال حاضر علاوه بر کالاهای سرمایه‌ای، کالاهای مصرفی و خدمات هم می‌توانند از آن استفاده کنند. همین‌طور توسعه خط تولید، نمونه‌سازی و سرمایه در گردش است. انواع ضمانتنامه‌های پیمان را به شرکت‌های دانشبنیان ارائه می‌کنیم.

در مدل سرمایه‌گذاری، صندوق با روش هم سرمایه‌گذاری به صورت غیرمستقیم اقدام می‌کند که شرکت‌های غیردانشبنیان هم می‌توانند از آن استفاده کنند. به این شرط که صندوق عامل باید دانشبنیان باشد از میان ۲۰ صندوق فعال بالغ بر ۱۱ عدد آن‌ها دانشبنیان هستند.

حمایت‌های بلاعوض در بخش خدمات توانمندسازی صندوق است. هفت بسته خدمات مختلف پیش‌بینی شده که آموزش، مشاوره، عارضه‌یابی، حمایت از مالکیت فکری، رویدادها و شبکه‌سازی، استانداردها و خدمات توسعه بازار را شامل می‌شود. برای دریافت استانداردهای تخصصی از شرکت‌ها حمایت می‌شود. استانداردهای تخصصی داخلی ۷۰ درصد هزینه‌ها تا سقف ۲۰ میلیون تومان در سال و استانداردهای صادراتی مانند CE را ۵۰ درصد هزینه‌ها تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان را تقبل می‌کنیم.

در زمینه توسعه بازار برای حضور در نمایشگاه‌های داخلی از شرکت‌ها سالانه تا سقف ۲۰ میلیون تومان برای حضور مستقل یا در قالب پاویون صندوق نوآوری و شکوفایی حمایت می‌کنیم. شرکت‌ها می‌توانند نمایشگاه‌های دیگری را که در لیست ما موجود نیست را پیشنهاد دهند تا پس از بررسی اضافه شود. برای نمایشگاه‌های خارجی ۷۰ درصد هزینه‌های اجاره و ساخت غرفه تا سقف ۸۰ میلیون تومان در سال توسط صندوق پرداخت می‌شود.

اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری تا سقف ۲۰ میلیون تومان در سال که باید حداقل پنج شرکت دانش‌بنیان در ترکیب هیات تجاری اعزامی حضورداشته باشند یا هیات‌هایی که به کشور آمدند با پنج شرکت دانش‌بنیان دیدار کنند.

راهاندازی نمایشگاه‌های دائمی در خارج از کشور در آذربایجان، قرقیزستان، ترکیه، چین، سوریه و کشورهای حوزه خلیج‌فارس در برنامه‌های صندوق قرار دارد تا سقف ۴۰ میلیون تومان در سال است. همین‌طور ۷۰ درصد هزینه‌های دریافت و تمدید کارت بازرگانی تا سقف یک‌میلیون تومان را می‌توانند از صندوق دریافت کنند. آدرس سایت صندوق نوآوری و شکوفایی inif.ir است که در قسمت توانمندسازی تمام هفت دسته خدمات در دسترس قرار دارد.

خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی به پیوست ۱ قابل مشاهده است.

امانی صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری: ۵ درصد صندوق ما دولتی و وابسته به صندوق نوآوری و شکوفایی است. تمامی حمایت‌های بلاعوض در حوزه صادرات معاونت علمی از طریق صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری انجام می‌پذیرد. ۱۵ خدمت تعریف شده که شامل تحقیقات بازار، استانداردها و CE، مشاوره‌های بازرگانی، اعزام و پذیرش هیات تجاری و حضور در پاویون می‌شود. طی سال گذشته ۵۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کردیم.

برگزاری نمایشگاه‌های محلی با شناسایی کشورهای هدف در برنامه صندوق است و غیر از نمایشگاه کشور ترکیه که ماه گذشته انجام شد اعزام به کشور ویتنام در برنامه اسفندماه سال جاری است. تمام دانشبنیان‌ها می‌توانند برای دریافت خدمات صادراتی به کریدور صادرات مراجعه کنند. در سال گذشته بیشترین حمایت‌ها مرتبط به حوزه تجهیزات پزشکی، دارو و سلامت بود. در هر سفر حدود یک‌سوم تیم اعزامی از حوزه دارو و تجهیزات پزشکی هستند.

اطلاعات بیشتر در پیوست ۲ قابل مشاهده است.

سلمانی صندوق پژوهش و فناوری تجهیزات پزشکی: بخشی از خدمات صادراتی ما در حوزه استانداردهای ISO و CE است. با این تفاوت که یک وام کوتاه‌مدت ۴ درصدی برای شرکت‌ها در نظر گرفته شده است تا پیش از دریافت CE بتوانند از آن استفاده کنند و بعد از دریافت وام بلاعوض از صندوق نوآوری می‌توانند وام ما را پس بدهند.

میرامینی صندوق توسعه فناوری نوین: صندوق متولد پارک علم و فناوری پردیس است. سعی شده بسته خدماتی کاملی در حوزه صادرات برای شرکت‌ها در نظر بگیریم. هر شرکتی که از پتانسیل‌های صادراتی برخوردار باشد می‌تواند با بهره‌مندی از خدمات صندوق نوین به صادرات بپردازد. نمونه‌های موفقی را هم در این زمینه‌داریم که حتی به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده است. خدمات وام، تسهیلات، لیزینگ و غیره را به طور کامل به شرکت‌ها ارائه می‌کنیم. در زمینه ضمانت‌نامه که با تدبیر معاونت علمی و فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی در حال حاضر دستگاه‌های اجرایی کشور ضمانت‌نامه‌های صادرشده را پذیرفته‌اند.

در حوزه سرمایه‌گذاری هم فعال هستیم. شرکت‌هایی که به دنبال یک شریک تجاری هوشمند در کنار خود داشته باشند صندوق تجربه سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها، شتابدهنده‌های تخصصی و بورس را هم دارد. یک شرکت فناور یا دانشبنیان می‌تواند با استفاده از این ابزارها برای توسعه فعالیت‌های خود اقدام کند.

موقعی انجمن لیزینگ ایران: نوع لیزینگ حمایتی که توسط صندوق ارائه می‌شود با لیزینگ ارائه شده در بازار پول تفاوت دارد. لیزینگ بازار پول و واسطه‌گری مالی کشور یک‌نها داعتبازی رسمی و تحت نظارت بانک مرکزی است. تخصص این بخش تدوین مالی تجهیزات برای مصرف‌کنندگان تجهیزات تولیدشده است. گاهی ممکن است تولیدکننده خودش مصرف‌کننده تجهیزات باشد یا منابع مالی موردنیازش را باید به اشکال مختلف تامین کند.

بخش لیزینگ بیشتر به غیر از دانشبنیان‌ها مرتبط می‌شود. درواقع اگر حمایت‌های لازم از دانشبنیان‌ها انجام شود ظرفیت‌های تکمیل‌نشده دانشبنیان‌ها را ما در لیزینگ می‌توانیم پوشش بدھیم.

بزرگ‌ترین خدمتی که لیزینگ می‌تواند انجام دهد تقویت ورود منابع مالی حمایتی است. چون منابع مالی حمایتی همیشگی نیست همین‌طور تحت قوانین و ضوابط خاصی تخصیص پیدا می‌کند. بحث ضمان‌نامه‌ها می‌تواند منابع مالی و نقدی بیشتری را به شرکت‌ها روانه کند.

اعتبارات خرد بخش دیگر خدمات حوزه لیزینگ است، که اگر مصرف‌کنندگان به صورت اعتبارات خرد نیاز به منابع مالی داشته باشند این‌جمن لیزینگ می‌تواند تامین منابع مالی انجام دهد. همین‌طور از طریق لیزینگ فرامرزی می‌توانیم تجهیزاتی را که خریداران به آن نیاز دارند را تامین شود. صنعت لیزینگ در بازار پولی کشور یک مکانیسم قانونی برای جذب منابع مالی از مردم دارد که منابع دیگر جز پارک‌های علم و فناوری این امکان را ندارند.

عظیمی از بنیاد برکت: خدمات این صندوق، در قالب مشارکت سرمایه‌گذاری‌ها انجام می‌شود و قیدی برای دانشبنیان بودن شرکت‌ها وجود ندارد. تاکنون نزدیک به ۷۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری، از طریق صندوق بنیاد برکت انجام شده است. به‌طورقطعه تا آخر سال جاری حدود ۴۵ میلیارد دیگر هم به آن اضافه می‌شود و برای سال آینده در بازه ۱۹۰ تا ۱۸۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری انجام خواهد شد.

نکات مهم پنل چهارم:

انواع تامین مالی مبتنی بر بدھی و بازار سرمایه، خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی شامل چهار دسته تسهیلات، ضمان‌نامه، سرمایه‌گذاری و خدمات توانمندسازی، پرداخت تسهیلات جهت اخذ CE,ISO توسط صندوق پژوهش و فناوری تجهیزات پزشکی، خدمات وام و تسهیلات لیزینگ و صدور ضمان‌نامه‌های صادراتی توسط صندوق توسعه فناوری‌های نوین، تقویت ورود منابع مالی حمایتی توسط انجمن لیزینگ ایران به ویژه به شرکت‌های غیر دانش‌بنیان، مشارکت در سرمایه‌گذاری جهت تولید صادرات محور توسط بنیاد برکت

پیوست ۱

خدمات تامین مالی صندوق نوآوری و شکوفایی:

- تسهیلات تامین مالی قرض الحسن
- تسهیلات تامین مالی میان مدت قبل از تولید صنعتی
- تسهیلات تامین مالی بلند مدت تولید صنعتی
- تسهیلات تامین مالی کوتاه مدت
- تسهیلات تامین مالی توسعه بازار و لیزینگ
- تسهیلات تامین مالی کمک خرید سهام شرکت ها و موسسات دانش بنیان
- تسهیلات صندوق های پژوهش و فناوری
- تسهیلات دریافت ضمانت نامه از بانک ها
- مشارکت سرمایه گذاری
- توانمندسازی

منابع مالی این صندوق شامل کمکهای دولت مندرج در بودجه سالانه کل کشور، کمک و سرمایه‌گذاری اشخاص حقیقی و حقوقی و شرکت‌های دولتی وابسته و تابع، نهادهای عمومی غیردولتی و شهرداری‌ها و شرکت‌های وابسته و تابع، سود و کارمزد تسهیلات، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری وجوده مزاد صندوق و سایر منابع در راستای اهداف صندوق، سود خالص صندوق که پس از تصویب هیئت امنا و طی مراحل قانونی به حساب سرمایه صندوق منظور می‌شود و همچنین سایر کمک‌های مالی است.

حمایت‌های مالی صندوق نوآوری و شکوفایی شامل انواع کمک بلاعوض، یارانه، ارائه تسهیلات، پرداخت تمام یا بخشی از سود تسهیلات و جرایم متعلقه، انواع خدمات ضمانتنامه و مشارکت و سرمایه‌گذاری در طرح‌های نوآوری و فناوری با استفاده از سپرده‌گذاری، جذب و هدایت منابع بانک‌ها و مؤسسات اعتباری و صندوق‌ها در راستای اهداف و وظایف و اختیارات این صندوق است.

اهم فعالیت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی به این شرح است:

– برآورد منابع مالی مورد نیاز و تأمین آن از طریق منابع دولتی، بودجه‌های سنواتی، اخذ کمک، سود سرمایه‌گذاری و کارمزد تسهیلات، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری و سپرده‌گذاری وجوه مازاد صندوق و سایر منابع در راستای اهداف صندوق.

– دریافت هر گونه تسهیلات و جلب مشارکت حسب مورد از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری.

– بررسی وضعیت مالی و اقتصادی شرکت‌ها و مؤسسه‌های دانش‌بنیان به منظور اعطای تسهیلات.

– ارائه خدمات مالی و تسهیلاتی به شرکت‌ها و مؤسسات و فعالیت‌های دانش‌بنیان به صورت اعطای کمک بلاعوض و یارانه و تسهیلات کوتاه‌مدت و بلندمدت و ارائه خدمات ضمانت‌نامه‌ای به صورت مستقیم و غیرمستقیم.

– مشارکت و سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر در مراحل تجاری‌سازی طرح‌ها و فعالیت‌های دانش‌بنیان به صورت مستقیم و غیرمستقیم و نیز کمک مالی بلاعوض در این مورد.

– شناسایی و انتخاب شبکه کارگزاری در ارائه خدمات مالی و تسهیلاتی و پشتیبانی صندوق.

– کمک مالی و حمایت از نهادهای پشتیبان تجاری‌سازی نوآوری و فناوری و فراهم کردن خدمات توانمندسازی شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان.

– مشارکت در تدوین سیاست‌ها و تعیین اولویت‌ها و مقررات مرتبط با اهداف صندوق در کشور و کمک به ساماندهی و هم‌افزایی حمایت‌های موجود در کشور.

– ناظارت بر مراحل تخصیص منابع صندوق به شرکت‌ها و مؤسسات و فعالیت‌های دانش‌بنیان.

– همکاری با مؤسسات و نهادها و مجتمع تخصصی داخلی و خارجی.

– مدیریت بهینه منابع در اختیار به منظور حفظ ارزش سرمایه صندوق.

پیوست ۲

صندوق توسعه صادرات: (کریدور صادرات معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری)

یک نهاد تامین مالی خصوصی با هدف توسعه خدمات مالی و سرمایه‌گذاری در حوزه صادرات محصولات دانش‌بنیان و انتقال فناوری، که با تعریف خدمات مالی موثر، کارا و متنوع، توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان در بازارهای جهانی را هدف خود قرار داده است.

تسهیلات برای شرکت‌های دانش‌بنیان:

تسهیلات ویژه صندوق توسعه ملی برای شرکت‌های دانش‌بنیان در خط اعتباری ۱۸۰۰ میلیارد تومانی فراهم شده است.

در راستای تفاهم صورت گرفته بین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق توسعه ملی، بخشی از منابع این صندوق از طریق بانک‌های عامل به صورت تسهیلات با نرخ‌های ۱۰ و ۱۲ درصد در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار می‌گیرد.

این منابع در قالب تسهیلات ایجادی و سرمایه در گردش و در راستای فعالیت‌های دانش‌بنیان شرکت‌ها در اختیار آن‌ها قرار می‌گیرد. همچنین نرخ سود این تسهیلات برای شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه‌های آب و کشاورزی، منابع طبیعی و محیط‌زیست ۱۰ درصد و برای حوزه صنعت و معدن ۱۲ درصد است.

مشارکت در قرارداد صادراتی:

با هدف توسعه بازار صادراتی محصولات و کالاهای دانش‌بنیان، صندوق آمادگی دارد در قراردادهای صادراتی این شرکت‌ها مشارکت نماید. این مشارکت با تامین سرمایه در یک پروژه صادراتی به منظور انجام قرارداد مذکور صورت می‌پذیرد و بخشی از منافع پروژه پس از انجام صادرات از سوی شرکت دانش‌بنیان صادر کننده به صندوق پرداخت می‌گردد.

صندوق آمادگی دارد تا با مشارکت حقوقی در سهام شرکت‌ها ضمن تامین مالی مستقیم طرح‌های صادراتی به راهبری شرکت در راستای توسعه بازار بین‌المللی بپردازد.

بدین منظور صندوق ابتدا پتانسیل های صادراتی شرکت را بررسی نموده و با مشارکت در سهام شرکت به تامین مالی آن اقدام می نماید. همچنین صندوق در یک برنامه زمان بندی شده و با استراتژی مناسب از شرکت خروج کرده و سهام خود را واگذار خواهد نمود.

ضمانت نامه شرکت در مناقصه:

۱. ارائه استناد شرکت در مناقصه، از جمله آگهی مناقصه الزامی است.
۲. رتبه اعتباری شرکت و هر یک از اعضا هیئت مدیره مناسب باشد.
۳. ودیعه نقدی: با توجه به نوع پروژه از ۲ الی ۱۰ درصد مبلغ ضمانت نامه
۴. کارمزد: به ازای ودیعه نقد معادل با ۵,۰ درصد و به ازای چک و سفته معادل با ۲ درصد

کمک های بلاعوض:

۱. حمایت از خدمات مشاوره صادرات
۲. حمایت از آموزش های بازرگانی و صادرات شرکت ها
۳. حمایت از ابزارهای تبلیغاتی و اطلاع رسانی و تبلیغات بین المللی
۴. حمایت از تهییه گزارش تحقیقات بازار بین المللی و یا طرح کسب و کار صادراتی
۵. حمایت از اخذ گواهینامه ها و مجوزهای بین المللی مورد نیاز شرکت ها و ثبت محصول
۶. حمایت از ثبت علامت تجاری
۷. حمایت از حضور مستقل شرکت ها در نمایشگاه های خارجی
۸. حمایت از برگزاری پاویون ملی محصولات دانش بنیان ایران در نمایشگاه های خارجی
۹. حمایت از اعزام و پذیرش هیات های تجاری
۱۰. حمایت از تسهیل در فرآیند تامین مالی صادراتی
۱۱. حمایت از حضور شرکت های دانش بنیان در مناقصات بین المللی

۱۲. حمایت از ایجاد نمایشگاه های دائمی بین المللی
۱۳. حمایت از واسطه های صادراتی در صورت صادرات محصول دانش بنیان
۱۴. حمایت از مشاوره قراردادهای تبادل فناوری
۱۵. حمایت از خدمات تبادل فناوری