



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی خراسان رضوی

بررسی و تحلیل دستورالعمل‌ها در حوزه مشوق‌های صادراتی صنایع دانش‌بنیان



کمیسیون کسب و کارهای دانش بنیان و اقتصاد دیجیتال

تابستان ۱۴۰۳

به نام خدا

بررسی و تحلیل دستورالعمل‌ها در حوزه مشوق‌های صادراتی صنایع دانش‌بنیان

هدف اصلی این مطالعه، بررسی و تحلیل دستورالعمل‌های پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ و همچنین بررسی تجارب کشورهای دیگر در ارائه مشوق‌های صادراتی به شرکت‌های دانش‌بنیان است تا بتواند با معرفی نواقص و اعلام موانع اجرایی آن به نقاط قوت و ضعف سیاست‌های موجود پرداخته و پیشنهاداتی برای بهبود و ارتقاء این سیاست‌ها به دستگاه‌های ذیربط ارائه نماید.

تهیه شده در :

کمیسیون کسب و کارهای دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی

خلاصه مدیریتی

این گزارش به بررسی تطبیقی دستورالعمل‌های پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی ایران در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ و مقایسه آن‌ها با رویه‌های موفق بین‌المللی پرداخته است. هدف اصلی این مطالعه، تحلیل وضعیت فعلی این دستورالعمل‌ها، شناسایی نقاط قوت و ضعف موجود، و ارائه راهکارهایی برای بهبود این سیاست‌ها، به ویژه در ارتباط با شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری پیشرفته بوده است که نقش حیاتی در رشد اقتصادی کشور ایفا می‌کنند.

در تحلیل سیاست‌های فعلی، مشخص شد که یکی از مهم‌ترین چالش‌های موجود، عدم ثبات و پیش‌بینی‌پذیری در سیاست‌های حمایتی است. این بی‌ثباتی باعث شده است که شرکت‌ها نتوانند برنامه‌ریزی استراتژیک بلندمدت انجام دهند، که این امر تأثیر منفی بر عملکرد صادراتی آن‌ها دارد. از سوی دیگر، محدودیت‌های موجود در پوشش حمایتی و تمرکز بر صنایع خاص، بسیاری از صنایع کوچک و نوظهور را از دستیابی به این مشوق‌ها محروم کرده است. این در حالی است که بوروکراسی پیچیده و زمان‌بر نیز به عنوان یکی از موانع اصلی در دستیابی شرکت‌ها به مشوق‌های صادراتی شناسایی شده است. به علاوه، منابع مالی محدود و کمبود زیرساخت‌های آموزشی و شبکه‌سازی نیز از دیگر چالش‌های مهم در این زمینه محسوب می‌شوند.

برای مقایسه، این گزارش به بررسی رویه‌های موفق بین‌المللی در کشورهای مختلف مانند آمریکا، ترکیه، هند و چین پرداخته است. این کشورها با ارائه سیاست‌های پایدار و بسته‌های جامع حمایتی توانسته‌اند به‌طور چشمگیری رقابت‌پذیری محصولات صادراتی خود را در بازارهای جهانی افزایش دهند. به عنوان مثال، در این کشورها مشوق‌های مالیاتی، تسهیلات مالی، ضمانت‌های صادراتی، و کاهش بوروکراسی به‌طور هماهنگ و با هماهنگی کامل میان نهادهای دولتی ارائه می‌شود. همچنین، این کشورها با تمرکز بر حمایت از صنایع نوآور و دانش‌بنیان، توانسته‌اند زمینه رشد پایدار و تقویت مزیت‌های رقابتی خود را فراهم کنند.

در مقابل، سیاست‌های صادراتی ایران از فقدان هماهنگی میان نهادهای دولتی و عدم پایداری لازم رنج می‌برد. عدم همکاری و هماهنگی بین نهادهای مختلف باعث شده است که سیاست‌های حمایتی پراکنده و ناکارآمد باشند. این در حالی است که در کشورهای موفق، همکاری و هماهنگی میان نهادهای مختلف، یکی از عوامل اصلی در موفقیت سیاست‌های صادراتی بوده است. علاوه بر این، محدودیت در دامنه پوشش حمایتی و نبود بسته‌های جامع حمایتی، توان رقابتی شرکت‌های ایرانی را در بازارهای بین‌المللی تضعیف کرده است.

در نتیجه، این گزارش پیشنهاد می‌دهد که برای بهبود سیاست‌های صادراتی ایران، ابتدا باید سیاست‌های پایدار و پیش‌بینی‌پذیر تدوین شود تا شرکت‌ها بتوانند با اطمینان بیشتری برنامه‌ریزی استراتژیک کنند. همچنین، گسترش دامنه حمایتی به صنایع متنوع و نوظهور، ساده‌سازی فرآیندهای بوروکراتیک و کاهش زمان دستیابی به مشوق‌ها، تقویت نهادهای مالی و ضمانت‌های صادراتی، و ایجاد زیرساخت‌های آموزشی و شبکه‌سازی برای شرکت‌ها از جمله اقداماتی است که می‌تواند بهبود قابل توجهی در این زمینه ایجاد کند.

در انتها باید گفت که عدم انتشار اطلاعات و آمار مشخص از روند استفاده از هر کدام از مشوق‌های پیش‌بینی شده در دستورالعمل توانست ما را در بررسی دقیق تر مسائل پیش رو یاری رساند، لذا با مطالعات میدانی و مصاحبه‌های انجام شده در این حوزه نتایج این گزارش ارائه می‌گردد.

فهرست مطالب

۱-مقدمه.....	۳
۲-مشوق‌های صادراتی.....	۴
۳-دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۱ به همراه حمایت و ضوابط.....	۵
۴-مشکلات و پیشنهادات برای ردیف‌های قانونی مشوق‌های صادراتی در سال ۱۴۰۱.....	۸
۵-دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۲ به همراه حمایت و ضوابط.....	۱۰
۶-نکات کلیدی دستورالعمل‌ها.....	۱۴
۷-چالش‌ها و مشکلات کلی.....	۱۵
۸-مقایسه دستورالعمل اجرایی پرداخت مشوق‌های صادراتی سال ۱۴۰۲ با سال ۱۴۰۱.....	۱۶
۹-مشوق‌های صادراتی در دیگر کشورها.....	۱۹
۱۰-نتیجه‌گیری از مشوق‌های صادراتی در دیگر کشورها.....	۲۲
۱۱-مشکلات مشوق‌های صادراتی ایران با توجه به تجربیات کشورهای دیگر.....	۲۳
۱۲-ارائه مشکلات کلی صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران.....	۲۴
۱۳-پیشنهادهای برای بهبود مشکلات صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران.....	۲۶
۱۴-مشکلات و پیشنهادات اصلاحی.....	۲۸

۱-مقدمه

در دنیای امروز، توسعه اقتصادی و پیشرفت‌های تکنولوژیک به طور فزاینده‌ای به تعاملات جهانی و تبادلات تجاری وابسته شده‌اند. صادرات به عنوان یکی از ارکان اصلی رشد اقتصادی، نقش مهمی در افزایش درآمدهای ملی، ایجاد اشتغال و تقویت رقابت‌پذیری بین‌المللی ایفا می‌کند. در این راستا، کشورها با هدف تقویت صادرات و افزایش سهم خود در بازارهای جهانی، به کارگیری سیاست‌ها و ارائه مشوق‌های صادراتی را در دستور کار خود قرار می‌دهند. در ایران، حمایت از صادرات کالاها و خدمات، به ویژه محصولات دانش‌بنیان، به عنوان یکی از اولویت‌های سیاست‌های اقتصادی قرار گرفته است. با توجه به بند (۱۰) سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ابلاغی از سوی دفتر مقام معظم رهبری، مشوق‌های صادراتی به عنوان ابزاری کارآمد برای تسهیل فرآیند صادرات و کاهش هزینه‌های تجاری طراحی و اجرا شده‌اند. با این حال، نیاز به بررسی دقیق این مشوق‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط، خصوصاً در سال‌های اخیر، برای شناسایی نقاط قوت و ضعف آنها احساس می‌شود.

هدف اصلی این مطالعه، بررسی و تحلیل دستورالعمل‌های پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ و همچنین بررسی تجارب کشورهای دیگر در ارائه مشوق‌های صادراتی است تا بتواند با طرح نواقص و اعلام موانع اجرایی آن به نقاط قوت و ضعف سیاست‌های موجود در ایران پرداخته و پیشنهادهای برای بهبود و ارتقاء این سیاست‌ها به دستگاه‌های ذیربط ارائه نماید. **اهمیت این تحقیق در توانمندسازی اقتصاد دانش‌بنیان و افزایش سهم صادرات در اقتصاد ملی نهفته است. با توجه به اهداف تعیین‌شده در قانون برنامه هفتم توسعه و سند چشم‌انداز بیست‌ساله، شناخت دقیق مشوق‌های صادراتی و بهبود سیاست‌های موجود می‌تواند به رشد پایدار و مقاومتی اقتصاد کشور کمک کند.**

این گزارش به بررسی مشوق‌های صادراتی در ایران می‌پردازد و دستورالعمل‌های مربوط به آنها را در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ تحلیل می‌کند. همچنین، تجربیات کشورهای دیگر در این زمینه به عنوان مقایسه‌ای برای بهبود سیاست‌های داخلی مطرح خواهد شد. گزارش در چند بخش تنظیم شده است. ابتدا به معرفی و تبیین مفاهیم مرتبط با مشوق‌های صادراتی و اهمیت آنها پرداخته می‌شود. سپس به تحلیل دستورالعمل‌های سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲، نقاط قوت و ضعف آنها و مقایسه با تجارب بین‌المللی پرداخته شده و در نهایت، پیشنهادهای برای بهبود و ارتقاء این سیاست‌ها ارائه خواهد شد.

۲- مشوق‌های صادراتی

مشوق‌های صادراتی برنامه‌های نظارتی، قانونی، پولی یا مالیاتی هستند که برای تشویق مشاغل به صادرات انواع خاصی از کالاها یا خدمات طراحی شده‌اند. انواع مشوق‌های صادراتی شامل یارانه‌های صادراتی، پرداخت‌های مستقیم، وام‌های کم هزینه، معافیت مالیاتی بر سود حاصل از صادرات و تبلیغات بین‌المللی با تامین مالی دولت است.

مشوق‌های صادراتی، صادرات داخلی را با ارائه مزیت‌هایی به صادرکننده، رقابتی می‌کند. به عنوان مثال، یک دولت ممکن است به یک صادرکننده معافیت مالیاتی بدهد تا به کاهش قیمت کالاهای صادراتی خود کمک کند. این امر به نوبه خود رقابت پذیری محصول را در بازار جهانی افزایش می‌دهد و تضمین می‌کند که چنین صادراتی دامنه وسیع تری داشته باشد. به طور کلی، این بدان معنی است که مصرف کنندگان داخلی ممکن است بیشتر از مصرف کنندگان خارجی برای همان محصول پرداخت کنند.

گاهی اوقات، زمانی که حمایت‌های داخلی قیمت (اقداماتی که برای حفظ قیمت یک کالا بالاتر از سطح تعادل استفاده می‌شود) باعث تولید مازاد کالا می‌شود، صادرات را تشویق می‌کنند. به جای هدر دادن این کالا، دولت‌ها اغلب مشوق‌های صادراتی را ارائه می‌دهند. مشوق صادراتی در واقع، نوعی کمک اقتصادی است که دولت‌ها به بنگاه‌ها و یا فعالیتهای کسب و کار با اهداف زیر ارائه می‌کنند:

✓ کمک به بنگاه‌ها و صنایع برای نفوذ و حفظ موقعیت در بازارهای خارجی

✓ کمک به حفظ/ارتقاء رقابت پذیری محصولات داخلی در بازارهای جهانی

جدول زیر ابزارهای تشویق صادراتی را نشان می‌دهد:

جدول ۱. ابزارهای تشویق صادراتی

بخش عمومی	مناطق آزاد	بانک صادرات
معافیت از حق تمبر	معافیت یا تخفیف مالیات بر دارایی	اعطای تضامین و اعتبارات صادراتی
معافیت یا تخفیف مالیات بر مصرف	معافیت یا تخفیف مالیات بر درآمد شرکتی	
کمک مالی (هزینه نمایشگاه /تبلیغات/...)	پوشش مالیات بر درآمد تکلیفی	
معافیت گمرکی		
معافیت یا تخفیف مالیات بر ارزش افزوده		

مأخذ: معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در سال ۱۴۰۰

۳- دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۱ به همراه حمایت و ضوابط

به منظور تحقق بند (۱۰) سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و حمایت هدمند از صادرات کالاها و خدمات، به ویژه محصولات دانش‌بنیان، و با هدف افزایش حجم و تنوع صادرات و کاهش هزینه‌های تجار، همچنین تسهیل فرآیند صادرات و ارتقاء سطح کمی و کیفی آن‌ها، دستورالعمل اجرایی پرداخت مشوق‌های صادراتی سال ۱۴۰۱ توسط سازمان توسعه تجارت ایران ابلاغ می‌شود. پرداخت این مشوق‌ها از محل منابع بودجه سال ۱۴۰۱ و شامل حمایت‌های مالی از هزینه‌های صدور و بازاریابی کالاها و خدمات صادراتی، متناسب با تأمین و تخصیص منابع بودجه، صورت می‌پذیرد.

ماده (۱) پرداخت مشوق‌های صادراتی از محل منابع اختصاص یافته در قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کشور پرداخت تمام یا بخشی از هزینه‌های صدور و بازاریابی کالاها و خدمات صادراتی متناسب با تأمین و تخصیص منابع بودجه مشتمل بر برنامه‌های حمایتی و تشویقی مندرج در جدول زیر صورت خواهد پذیرفت:

جدول ۲. دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۱ به همراه حمایت و ضوابط

ردیف	شرح ریز فعالیت‌ها	میزان حمایت و ضوابط
۱	پرداخت کمک هزینه اجاره غرفه در نمایشگاه‌های بین‌المللی معتبر در بازارهای هدف و ماندگاری بنگاه‌های صادراتی در بازارهای هدف	حداکثر ۵۰ درصد هزینه اجاره غرفه در نمایشگاه‌های بین‌المللی تخصصی و اختصاصی خارج از کشور برحسب کشور هدف نوع کالا و نوع نمایشگاه دارای مجوز یا مورد تأیید سازمان توسعه تجارت ایران. تعیین اولویتها و میزان درصد پرداخت مشوق به هر نمایشگاه بر اساس اولویتهای دفتر کشوری ذیربط سازمان بوده و شیوه نامه مربوطه از سوی دفتر مسئول تدوین و پس از تأیید ریاست کل سازمان ابلاغ می‌گردد. حداکثر ۵۰ درصد از هزینه اعضای هیاتهای اعزامی دارای موافقت سازمان توسعه تجارت ایران
۲	پرداخت کمک هزینه اعزام هیاتهای تجاری - بازاریابی به بازارهای هدف جهت فعالیتهای بازاریابی در نمایشگاه‌های بین‌المللی - تخصصی و سایر رویدادهای معتبر تجاری	تعیین اولویتها و میزان درصد پرداخت مشوق به هر هیات اعزامی بر اساس اولویتهای دفتر کشوری ذیربط سازمان بوده و شیوه نامه مربوط از سوی دفتر مسئول تدوین و پس از تأیید رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران ابلاغ می‌گردد.
۳	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی به صادرکنندگان	تا سقف ۶ واحد درصد و میانگین ۴ واحد درصد بر اساس ضریب حمایتی تعیین شده بر حسب ماهیت کالاها و خدمات صادره با زیر ساخت مدنظر
۴	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی برای ایجاد توسعه و تکمیل زیر ساختهای صادرات و لجستیک	تا سقف ۶ واحد درصد و میانگین ۴ واحد درصد بر اساس ضریب حمایتی تعیین شده بر حسب ماهیت کالاها و خدمات صادره با زیر ساخت مدنظر
۵	پرداخت کمک هزینه ثبت نام و نشان ملی و جغرافیایی کالاهای صادراتی در بازارهای هدف و کنوانسیونهای بین‌المللی و اخذ گواهینامه‌های بین‌المللی با اولویت محصولات دانش بنیان و با فناوری بالا	حداکثر ۷۰ درصد هزینه‌های ثبت نام نشان تا سقف ۱۵۰۰ میلیون ریال (یکصد و پنجاه میلیون تومان)
۶	پرداخت کمک هزینه فعالیتهای صادراتی و ترویجی به شرکت‌های ارائه دهنده خدمات صادراتی دارای گواهی تأیید از سازمان توسعه تجارت ایران از قبیل شرکت‌های مدیریت صادرات کنسرسیوم‌های صادراتی و شتابدهنده‌های صادراتی	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های انجام شده تا سقف ۳۰۰۰ میلیون ریال سیصد میلیون تومان
۷	پرداخت کمک هزینه ایجاد توسعه و تجهیز زیرساخت‌های صادراتی و لجستیکی نظیر سردخانه‌های زیر صفر و بالای صفر، انبارهای دیوی کالای صادراتی و پایانه‌های صادراتی با تأکید بر مراکز سورتینگ و بسته بندی کالاهای صادراتی	حداکثر ۲۰ درصد سرمایه گذاری‌های انجام شده به وسیله بخش خصوصی با سقف ۱۰ میلیارد ریال (یک میلیارد تومان)
۸	پرداخت بخشی از هزینه برنامه‌های صادراتی مصوب کارگروه توسعه صادرات استانها	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های اعلامی تا سقف ۵۰۰۰ میلیون ریال (پانصد میلیون تومان)
۹	پرداخت کمک هزینه اجازه و تجهیز مراکز تجاری بازاریابی و تحقیقات بازار مراکز عرضه کالاها و خدمات صادراتی و مراکز نمایشگاهی دائمی در خارج از کشور	حداکثر ۲۰ درصد، اجاره سالانه دفاتر بازاریابی تحقیقات بازار و مراکز فروش شرکت‌های صادراتی نمونه ممتاز و دارای مدال افتخار ملی تا سقف ۷۰۰۰ میلیون ریال

ردیف	شرح ریز فعالیت‌ها	میزان حمایت و ضوابط
		حداکثر ۵۰ درصد هزینه راه‌اندازی و ارتقای فعالیت مراکز تجاری و مراکز نمایشگاهی دائمی ایران در خارج از کشور دارای مجوز نهایی سازمان توسعه تجارت ایران تا سقف ۱۰ میلیارد ریال دیگه میلیارد تومان به تشخیص و اولویت بندی معاونت تخصصی و تایید رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران
۱۰	پرداخت کمک هزینه فرهنگسازی در حوزه صادرات شامل حمایت از روز ملی صادرات کشور و در مراکز استانها، جشنواره‌ها و همایشهای ملی و استانی در حوزه صادرات پرداخت کمک هزینه برگزاری همایشهای تخصصی بین‌المللی در حوزه بازاریابی و بازاریابی و سرمایه گذاری در حوزه‌های کالایی و خدماتی پرداخت کمک هزینه آموزش و مشاوره در حوزه‌های صادراتی راه‌اندازی پایگاه‌های آموزشی و اطلاع رسانی تحقیقات بازار و بازاریابی پلتفرم‌های تجاری و B2B و راه‌اندازی اپلیکیشنهای مرتبط با حوزه تجارت خارجی پرداخت کمک هزینه برگزاری نمایشگاه‌های مجازی پرداخت کمک هزینه تبلیغات صادراتی در رسانه‌های معتبر دیداری، شنیداری، محیطی، مکتوب و مجازی در بازارهای هدف پرداخت بخشی از هزینه فعالیتهای آموزشی و ترویجی در حوزه نام و نشان تجاری (و برند)	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های انجام شده به تایید دفتر تخصصی ذیربط و تایید رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران
۱۱	پرداخت کمک هزینه حمل هوایی کالاهای اولویت دار صادراتی به بنگاه صادراتی	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های حمل کالاهای صادراتی تا سقف ۵۰۰۰ میلیون ریال (پانصد میلیون تومان)
۱۲	پرداخت کمک هزینه راه‌اندازی خطوط منظم حمل هوایی و دریایی به مقصد بازارهای اولویت دار	تعیین اولویت‌ها و میزان درصد پرداخت مشوق به خطوط پروازی با دریایی بر اساس نظر دفتر تخصصی سازمان و تایید رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران می‌باشند.
۱۳	پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانتنامه‌ها و بیمه نامه‌های اعتبار صادراتی	حداکثر ۴۰ درصد هزینه‌های کارمزد صدور ضمانتنامه‌هایی صادراتی و هزینه‌های صدور بیمه نامه‌های اعتبار صادراتی تا سقف ۷۰۰۰ میلیون ریال (هفتصد میلیون تومان)
۱۴	حمایت از توسعه گردشگری و صادرات خدمات فرهنگی هنری، نوآورانه و خلاق نظیر موسیقی، فیلم، پویانمایی و سایر حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان نظیر نانو، بایو و های تک حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی	حمایت در چارچوب شرح زیر فعالیتهای مندرج در این دستورالعمل به میزان حداکثر ۲۰ درصد بیشتر از سایر صادر کنندگان پرداخت بخشی از هزینه طرحهای مصوب کارگروه ماده ۵ دستورالعمل اجرایی تبصره (۳) ماده (۲۷) آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات تا سقف حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های غیر مذکور در سایر بندهای مندرج در این شیوه نامه به تشخیص دفتر تخصصی ذیربط پرداخت بخشی از هزینه‌های استاد شرکت صادر کننده خدمات فنی و مهندسی برنده در مناقصات بین‌المللی براساس تایید کارگروه ماده (۱۹) آیین نامه اجرایی حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی تا سقف دو میلیارد ریال (دویست میلیون تومان)

ماده ۲) به منظور سیاستگذاری، برنامه ریزی، هماهنگی و تسریع در اجرای مفاد این دستورالعمل و نحوه هزینه کرد اعتبارات تخصیصی، کارگروه سیاستگذاری و برنامه‌ریزی مشوق‌های صادراتی توسط سازمان توسعه تجارت ایران تشکیل شده و اعضای آن با ابلاغ رسمی معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران تعیین می‌شوند.

بصره ۱ جامعه ذینفعان نحوه و چگونگی بهره‌مندی از هر یک از موضوعات حمایتی و تشویقی دستورالعمل و مدارک و مستندات مورد نیاز و فرآیند اجرایی مربوط به پرداخت مشوق‌های صادراتی پس از تدوین توسط دفتر تخصصی ذیربط و تأیید رئیس سازمان توسعه تجارت ایران از طریق پورتال رسمی سازمان توسعه تجارت ایران به آدرس www.tpo.ir اطلاع رسانی میشود.

تبصره ۲: تشکیل پرونده و رسیدگی به درخواست متقاضیان مشوق‌های صادراتی پس از وصول اعتبارات مشوق‌های صادراتی (تأمین و تخصیص بودجه صورت خواهد پذیرفت).

تبصره ۳: ارائه و یا ارسال مدارک و مستندات مربوط به مشوق‌های صادراتی به سازمان توسعه تجارت ایران به منزله تعهد سازمان مذکور جهت پرداخت مشوق‌های صادراتی نمی‌باشد.

ماده (۳) سازمان توسعه تجارت ایران مجاز است تمام یا بخشی از فرآیند اجرایی مرتبط با پرداخت مشوق‌های صادراتی موضوع این دستورالعمل را حسب مورد به ادارات کل، صنعت معدن و تجارت استان‌ها تفویض نماید.

ماده (۴) به استناد بند (د) ماده ۲۸ قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت پرداخت مشوق‌های مندرج در این دستورالعمل صرفاً در سقف اعتبارات تخصیصی در سال ۱۴۰۱ و اولویت‌های تعیین شده موضوع ماده ۷ مجاز بوده و بیش از میزان اعتبار وصول، شده تعهدی برای پرداخت مشوق صادراتی به عهده سازمان توسعه تجارت ایران نمی‌باشد.

ماده (۵) به استناد جزء (۵) بند (ع) تبصره ۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کل کشور پرداخت هرگونه جایزه و مشوق صادراتی برای صادرکنندگان منوط به حصول اطمینان از برگشت ارز حاصل از صادرات کالا و خدمات به چرخه اقتصاد کشور است مصادیق و میزان رفع تعهدات ارزی حاصل از صادرات در چارچوب مصوبات کمیته اقدام ارزی و تأیید دبیرخانه کمیته مذکور تعیین و اجرا می‌شود.

ماده (۶) در صورت عدم تخصیص کامل اعتبارات اختصاص یافته در خصوص پرداخت مشوق‌های صادراتی اولویت بندی و جابجایی اعتبارات ردیف‌های ۱۴ گانه جدول، فوق توسط سازمان توسعه تجارت ایران براساس شیوه نامه‌های تنظیمی و یا نظر دفاتر تخصصی و تأیید رئیس سازمان صورت خواهد گرفت.

ماده (۷) اولویت پرداخت مشوق‌های موضوع این دستورالعمل با بنگاه‌های صادراتی دانش بنیان و بنگاه‌های صادراتی خدمات فنی و مهندسی است.

ماده (۸) حداکثر بیست و پنج درصد (۲۵) اعتبارات و بودجه تخصیصی از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور به استناد مصوبات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت ضمن رعایت شیوه نامه ها و نظر دفاتر تخصصی موضوع این دستورالعمل با اولویت صادرات به کشور روسیه و حوزه اوراسیا است.

ماده (۹) شرکت‌ها و موسسات صادر کننده کالا و خدمات موضوع ماده ۴ قانون محاسبات عمومی کشور مشمول دریافت مشوق‌های صادراتی موضوع این شیوه نامه نخواهند بود.

ماده (۱۰) بنگاه‌هایی که کالاهای صادراتی آنها وفق مفاد بندهای (س) و (ص) تبصره ۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کشور مشمول مالیات و عوارض صادراتی می‌شوند مشمول دریافت مشوق‌های صادراتی موضوع این دستورالعمل نمی‌باشند.

این شیوه نامه در ۱۰ ماده و ۳ تبصره به شرح تصویر مستندات مربوط تنظیم و جهت اجرا از تاریخ ۱/۱/۱۴۰۱ ابلاغ می‌شود.

۴- مشکلات و پیشنهادات برای ردیف‌های قانونی مشوق‌های صادراتی در سال ۱۴۰۱

بر اساس بررسی‌ها، برخی از ردیف‌های قانونی مشوق‌های صادراتی با مشکلات خاصی مواجه هستند. در ادامه، این ردیف‌ها همراه با مشکلات و پیشنهادات برای حل آنها آورده شده است:

ردیف ۱: پرداخت کمک هزینه اجاره غرفه در نمایشگاه‌های بین‌المللی مشکل:

- پیچیدگی در روند دریافت مجوزها و تأییدیه‌ها از سازمان توسعه تجارت ایران.
- تأخیر در تخصیص بودجه و پرداخت کمک‌ها که باعث می‌شود صادرکنندگان نتوانند به موقع از این مشوق استفاده کنند.

راه‌حل پیشنهادی:

- ایجاد یک سامانه یکپارچه آنلاین برای ثبت درخواست‌ها و پیگیری وضعیت آن‌ها، به منظور کاهش بوروکراسی و تسریع در فرآیند تأیید و تخصیص منابع.

ردیف ۳: پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی به صادرکنندگان مشکل:

- کمبود منابع مالی و تأخیر در پرداخت یارانه‌ها به دلیل مسائل بودجه‌ای.
- نیاز به مدارک پیچیده و تأییدیه‌های مختلف که باعث دشواری در دسترسی به این تسهیلات می‌شود.

راه‌حل پیشنهادی:

- افزایش شفافیت و ساده‌سازی فرآیند دریافت تسهیلات بانکی.
- تأمین بودجه کافی و اطمینان از تخصیص به موقع آن‌ها.

ردیف ۵: پرداخت کمک هزینه ثبت نام و نشان ملی و جغرافیایی کالاهای صادراتی مشکل:

- هزینه‌های بالای ثبت و اخذ گواهینامه‌های بین‌المللی که حتی با دریافت کمک هزینه، همچنان برای بسیاری از شرکت‌ها سنگین است.
- ناهمبستگی بین سازمان‌های داخلی و بین‌المللی در مورد تأیید نشان‌های ثبت شده.

راه‌حل پیشنهادی:

- افزایش سقف کمک هزینه‌ها برای پوشش بهتر هزینه‌ها.
- ایجاد تیم‌های مشاوره‌ای و حمایتی برای صادرکنندگان جهت تسهیل فرآیندهای ثبت و اخذ گواهینامه‌ها.

ردیف ۹: پرداخت کمک هزینه اجاره و تجهیز مراکز تجاری و تحقیقات بازار در خارج از کشور مشکل:

- کمبود شفافیت در تعیین اولویت‌ها و تخصیص مشوق‌ها.
- پیچیدگی در فرآیندهای اداری برای تأیید هزینه‌ها.

راه‌حل پیشنهادی:

- تدوین شیوه‌نامه‌های شفاف و قابل دسترس برای تمامی صادرکنندگان.
- ایجاد دفاتر تخصصی در کشورهای هدف به منظور تسهیل دسترسی به مشوق‌ها و کاهش هزینه‌ها.

ردیف ۱۳: پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی مشکل:

- نرخ بالای کارمزدها که حتی با کمک هزینه نیز برای بسیاری از صادرکنندگان به صرفه نیست.
- عدم پوشش کافی بیمه‌نامه‌ها برای ریسک‌های مختلف در بازارهای هدف.

راه حل پیشنهادی:

- مذاکره با بانک‌ها و موسسات بیمه برای کاهش نرخ کارمزدها.
- توسعه پوشش بیمه‌ای به منظور پوشش بیشتر ریسک‌های صادرات

ماده ۲: سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی مشوق‌های صادراتی

خلاصه مشکل: فرآیند تشکیل پرونده و دریافت مشوق‌ها وابسته به تخصیص بودجه است که با تأخیر انجام می‌شود و برخی صادرکنندگان ممکن است نتوانند از این مشوق‌ها بهره‌مند شوند.

نتیجه‌گیری: تأخیر در تخصیص بودجه منجر به نارضایتی و کاهش اثربخشی حمایت‌های صادراتی می‌شود.

پیشنهاد: تخصیص پیش‌پرداخت‌ها یا ایجاد سازوکاری برای حمایت اضطراری از صادرکنندگان در شرایط خاص می‌تواند مؤثر باشد

ماده ۵: ارتباط مشوق‌های صادراتی با بازگشت ارز حاصل از صادرات

خلاصه مشکل: صدور مشوق‌ها منوط به بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد کشور است، که این موضوع می‌تواند برای برخی صادرکنندگان چالش برانگیز باشد.

نتیجه‌گیری: این الزام می‌تواند موجب کندی و کاهش استفاده از مشوق‌های صادراتی گردد، به ویژه برای صادرکنندگانی که با مشکلات ارزی مواجه هستند.

پیشنهاد: پیشنهاد می‌شود راهکارهای جایگزین یا تسهیل‌گری برای صادرکنندگانی که توان بازگشت ارز را ندارند، مورد بررسی قرار گیرد.

ماده ۶: اولویت‌بندی در صورت عدم تخصیص کامل اعتبارات

خلاصه مشکل: عدم تخصیص کامل اعتبارات منجر به جابجایی و اولویت‌بندی جدیدی برای دریافت مشوق‌ها می‌شود که ممکن است برخی بنگاه‌های اقتصادی را دچار مشکل کند.

نتیجه‌گیری: این تغییرات می‌تواند به کاهش شفافیت و افزایش نارضایتی میان صادرکنندگان منجر شود.

پیشنهاد: پیشنهاد می‌شود که این تغییرات با اطلاع‌رسانی دقیق و به موقع به صادرکنندگان اعلام شود و شفاف‌سازی لازم در این خصوص انجام گیرد.

۵- دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۲ به همراه حمایت و ضوابط

در پی تصویب نامه هیئت وزیران و با استناد به مفاد اساسنامه سازمان توسعه تجارت ایران و منابع بودجه‌ای، دستورالعمل اجرایی پرداخت مشوق‌های صادراتی برای سال ۱۴۰۲ از سوی این سازمان ابلاغ شده است. هدف این دستورالعمل، حمایت همه‌جانبه از صادرات کالاها و خدمات، افزایش تنوع و حجم صادرات، کاهش هزینه‌های تجاری، و ارتقاء کیفیت و کمیت صادرات غیرنفتی است. دستورالعمل اجرایی زیر به سازمان توسعه تجارت ایران برای پیاده‌سازی با توجه به اولویت‌های تعیین شده و سقف بودجه تخصیصی ابلاغ شده است.

جدول ۳. دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی در سال ۱۴۰۲ به همراه حمایت و ضوابط

ردیف	شرح ریز فعالیت‌ها	میزان حمایت و ضوابط
۱	پرداخت کمک هزینه اجاره زمین در نمایشگاه‌های بین المللی معتبر در بازارهای هدف	حداکثر ۵۰ درصد کمک هزینه اجاره زمین غرفه در نمایشگاه‌های بین المللی تخصصی و اختصاصی خارج از کشور حسب کشور هدف، نوع کالا و نوع نمایشگاه دارای مجوز یا مورد تایید سازمان توسعه تجارت (ایران) تا سقف ۲ میلیارد ریال و پرداخت کمک هزینه اجاره زمین و ساخت پاوربونت‌های تخصصی در نمایشگاه‌های بین المللی خارج از کشور با اولویت بازارهای، آفریقا آمریکای لاتین و سایر کشورهای اولویت دار تا سقف ۵ میلیارد ریال برای بنگاه‌های تولیدی یا صادراتی
۲	پرداخت کمک هزینه اعزام هیاتهای تجاری بازاریابی به بازارهای هدف جهت فعالیتهای بازاریابی در نمایشگاه‌های بین المللی تخصصی و سایر رویدادهای معتبر تجاری	حداکثر ۵۰ درصد از هزینه‌های بلیط و اقامت اعضای هیاتهای اعزامی دارای موافقت سازمان توسعه تجارت ایران تا سقف ۵۰۰ میلیون ریال برای یک نفر از هر بنگاه تولیدی یا صادراتی و ۱ میلیارد ریال به ازای یک نفر از هر بنگاه تولیدی یا صادراتی برای اعزام هیاتهای تجاری به کشورهای آمریکای، لاتین کشورهای شرق آسیا و قاره آفریقا برای بنگاه‌های تولیدی یا صادراتی
۳	پذیرش هیاتهای تجاری خارجی جهت حضور در نمایشگاه‌های توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران (IRAN) EXPO و اجلاس بین المللی ایران و آفریقا	پرداخت هزینه‌های اقامت (۳ شب و ۴ روز) و ترانسفر فرودگاهی و نمایشگاهی و ۵۰ درصد هزینه بلیط هواپیمای میهمانان خارجی به مجریان ذی صلاح دارای مجوز از سازمان و مطابق شیوه نامه ابلاغی سازمان
۴	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی جهت - بنگاه‌های صادراتی - تجهیز زیرساختهای صادرات و لجستیک مصوب سازمان نظیر سایت نمایشگاهی پایانه‌های صادراتی انبار و سردخانه - کانتینر و واگن - یخچالی آزمایشگاه‌های مرجع کالاهای صادراتی (	تا سقف ۶ واحد درصد و میانگین ۴ واحد درصد براساس ضریب حمایتی تعیین شده بر حسب ماهیت کالاها و خدمات صادراتی و زیر ساختهای مورد تایید سازمان تا سقف ۸ میلیارد ریال
۵	پرداخت کمک هزینه ایجاد توسعه و تجهیز زیرساختهای صادراتی و لجستیکی داخل کشور و پایانه‌های تجاری کالاهای صادراتی ایران در خارج از کشور پس از تایید سازمان	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌ها تا سقف ۲۰ میلیارد ریال
۶	پرداخت کمک هزینه حمایت از مراکز تجاری خارج از کشور و مراکز دائمی نمایشگاهی و بازاریابی در خارج از کشور	حداکثر ۵۰ درصد هزینه خدمات مراکز تجاری و مراکز نمایشگاه دائمی ایران در خارج از کشور برای یک نوبت دارای پروانه بهره برداری از سازمان توسعه تجارت (ایران) تا سقف ۱۰ میلیارد ریال مطابق شیوه نامه ابلاغی سازمان
۷	پرداخت کمک هزینه فرهنگ سازی در حوزه صادرات شامل حمایت از برگزاری روز ملی صادرات کشور و در مراکز استانها، جشنواره‌ها و همایشهای ملی و استانی در حوزه صادرات پرداخت کمک هزینه برگزاری همایشهای تخصصی بین المللی در حوزه بازاریابی و بازاریابی	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های انجام شده با تایید رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران تا سقف ۱۰ میلیارد ریال

ردیف	شرح ریز فعالیت‌ها	میزان حمایت و ضوابط
	پرداخت کمک هزینه آموزش و مشاوره در حوزه‌های صادراتی راه‌اندازی پایگاه‌های آموزشی و اطلاع رسانی تحقیقات بازار و بازاریابی همایشهای B2B تجار ایرانی و خارجی در داخل و خارج از کشور پرداخت کمک هزینه تبلیغات محصولات صادراتی در محیط نمایشگاه‌های تخصصی بین المللی خارج از کشور با تأیید سازمان توسعه تجارت ایران راه‌اندازی و استقرار سامانه‌های تخصصی مرتبط با توسعه صادرات	هزینه‌های راه‌اندازی و استقرار سامانه‌های الکترونیکی مرتبط با توسعه صادرات توسط سازمان توسعه تجارت ایران تا سقف ۱۰ میلیارد ریال
۸	پرداخت کمک هزینه حمل هوایی کالاهای اولویت دار صادراتی به بنگاه‌های صادراتی پرداخت کمک هزینه ایجاد و برقراری خطوط منظم هوایی و دریایی به منظور حمل کالاهای صادراتی به مقصد بازارهای اولویت دار	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های حمل هوایی کالاهای صادراتی تا سقف ۷ میلیارد ریال پرداخت مشوق به ایجاد و برقراری خطوط منظم هوایی و دریایی تا سقف ۵۰ میلیارد ریال
۹	پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانت نامه‌ها و بیمه نامه‌های صادراتی	حداکثر ۵۰ درصد هزینه‌های کارمزد صدور ضمانت نامه‌های صادراتی و بیمه نامه‌های صادراتی تا سقف ۱۰ میلیارد ریال
۱۰	حمایت از توسعه گردشگری و صادرات خدمات، فرهنگی، هنری، نوآورانه و خلاق حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی	شیوه نامه اجرایی این بند براساس بودجه تخصیصی با استفاده از ظرفیت کارگروه‌های ماده ۵ موضوع دستورالعمل اجرایی تبصره ۳ ماده ۲۷ آیین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات و ماده ۱۹ موضوع آیین نامه اجرایی حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی به پیشنهاد دفتر تخصصی و تأیید ریاست کل سازمان تدوین خواهد شد.
۱۱	حمایت از طرح‌های ویژه و مصوب شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی کشور کارگروه صادرات کشور هیات وزیران و شورای عالی اقتصاد در راستای توسعه صادرات غیرنفتی کشور	موارد مورد حمایت پس از تأیید رئیس سازمان توسعه تجارت ایران اقدام خواهد شد.

تبصره ۱: در خصوص بندهای ۱، ۲، ۸، ۹، ۱۰ و ۱۱ جدول صدراالاشاره بیست و پنج درصد (۲۵) مازاد بر سقف اعلام شده به شرکت‌های مدیریت صادرات دارای مجوز معتبر از سازمان توسعه تجارت ایران و کنسرسیومهای صادراتی مجاز تعلق میگیرد.

تبصره ۲: حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان در چارچوب شرح فعالیت‌های مندرج در این دستورالعمل به میزان حداکثر ۲۰ درصد بیشتر از سایر صادرکنندگان صورت خواهد پذیرفت. ماده ۲ به منظور سیاست گذاری برنامه ریزی هماهنگی و تسریع در اجرای مفاد این دستورالعمل و نحوه هزینه کرد اعتبارات، تخصیصی کارگروه سیاست گذاری و برنامه ریزی مشوق‌های صادراتی توسط سازمان توسعه تجارت ایران تشکیل شده و اعضای آن با ابلاغ رسمی معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران تعیین میشوند

تبصره ۳: جامعه ذینفعان نحوه و چگونگی بهره مندی از هر یک از موضوعات حمایتی و تشویقی موضوع این دستورالعمل و مدارک و مستندات مورد نیاز و فرآیند اجرایی مربوط به پرداخت مشوق‌های صادراتی پس از تهیه توسط دفاتر تخصصی ذیربط و تأیید رئیس سازمان توسعه تجارت ایران از طریق پورتال رسمی سازمان توسعه تجارت ایران به آدرس www.tpo.ir اطلاع رسانی می‌شود.

تبصره ۴: اجرای مفاد این دستورالعمل از جمله تشکیل و تکمیل پرونده و رسیدگی به درخواست متقاضیان مشوق‌های صادراتی پس از وصول اعتبارات مشوق‌های صادراتی تأمین و تخصیص بودجه صورت خواهد پذیرفت

به دلیل شباهت‌هایی در دستورالعمل‌ها در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ در جدولی قوانین دو سال مذکور آورده شده است. پرداخت مشوق‌های صادراتی از محل منابع اختصاص یافته در قانون بودجه سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ کشور به صورت ذیل می‌باشد:

جدول ۴. مقایسه دستورالعمل های پرداخت مشوق های صادرات غیر نفتی در دو سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲

ردیف	دستورالعمل پرداخت مشوق های صادرات غیر نفتی کشور در ۱۴۰۱	دستورالعمل پرداخت مشوق های صادرات غیر نفتی کشور در ۱۴۰۲
۱	پرداخت کمک هزینه اجاره، غرفه در نمایشگاه های بین المللی معتبر در بازارهای هدف و ماندگاری بنگاه های صادراتی در بازارهای هدف	پرداخت کمک هزینه اجاره زمین در نمایشگاه های بین المللی معتبر در بازارهای هدف
۲	پرداخت کمک هزینه اعزام هیات های تجاری - بازاریابی به بازارهای هدف جهت فعالیتهای بازاریابی در نمایشگاه های بین المللی - تخصصی و سایر رویدادهای معتبر تجاری	پرداخت کمک هزینه اعزام هیات های تجاری بازاریابی به بازارهای هدف جهت فعالیتهای بازاریابی در نمایشگاه های بین المللی تخصصی و سایر رویدادهای معتبر تجاری
۳	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی به صادرکنندگان	پذیرش هیات های تجاری خارجی جهت حضور در نمایشگاه های توانمندی های صادراتی جمهوری اسلامی ایران (IRAN) EXPO و اجلاس بین المللی ایران و آفریقا
۴	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی برای ایجاد توسعه و تکمیل زیر ساخت های صادرات و لجستیک	پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی جهت: (۱) بنگاه های صادراتی (۲) تجهیز زیرساخت های صادرات و لجستیک مصوب سازمان نظیر سایت نمایشگاهی پایانه های صادراتی انبار و سردخانه - کانتینر و واگن - یخچالی آزمایشگاه های مرجع کالاهای صادراتی (آزمایشگاه های مرجع کالاهای صادراتی)
۵	پرداخت کمک هزینه ثبت نام و نشان ملی و جغرافیایی کالاهای صادراتی در بازارهای هدف و کنوانسیون های بین المللی و اخذ گواهینامه های بین المللی با اولویت محصولات دانش بنیان و با فناوری بالا	پرداخت کمک هزینه ایجاد توسعه و تجهیز زیرساخت های صادراتی و لجستیکی داخل کشور و پایانه های تجاری کالاهای صادراتی ایران در خارج از کشور پس از تایید سازمان
۶	پرداخت کمک هزینه فعالیتهای صادراتی و ترویجی به شرکت های ارائه دهنده خدمات صادراتی دارای گواهی تایید از سازمان توسعه تجارت ایران از قبیل شرکت های مدیریت صادرات کنسرسیوم های صادراتی و شتاب دهنده های صادراتی	پرداخت کمک هزینه حمایت از مراکز تجاری خارج از کشور و مراکز دائمی نمایشگاهی و بازاریابی در خارج از کشور
۷	پرداخت کمک هزینه ایجاد توسعه و تجهیز زیرساخت های صادراتی و لجستیکی نظیر سردخانه های زیر صفر و بالای صفر، انبارهای دیوی کالای صادراتی و پایانه های صادراتی با تاکید بر مراکز سورتینگ و بسته بندی کالاهای صادراتی (کالاهای صادراتی)	(۱) پرداخت کمک هزینه فرهنگ سازی در حوزه صادرات شامل حمایت از برگزاری روز ملی صادرات کشور و در مراکز استانها، جشنواره ها و همایش های ملی و استانی در حوزه صادرات (۲) پرداخت کمک هزینه برگزاری همایش های تخصصی بین المللی در حوزه بازاریابی و بازاریابی (۳) پرداخت کمک هزینه آموزش و مشاوره در حوزه های صادراتی راه اندازی پایگاه های آموزشی و اطلاع رسانی تحقیقات بازار و بازاریابی همایش های B2B تجاری ایرانی و خارجی در داخل و خارج از کشور (۴) پرداخت کمک هزینه تبلیغات محصولات صادراتی در محیط نمایشگاه های تخصصی بین المللی خارج از کشور با تایید سازمان توسعه تجارت ایران (۵) راه اندازی و استقرار سامانه های تخصصی مرتبط با توسعه صادرات
۸	پرداخت بخشی از هزینه برنامه های صادراتی مصوب کارگروه توسعه صادرات استانها	(۱) پرداخت کمک هزینه حمل هوایی کالاهای اولویت دار صادراتی به بنگاه های صادراتی (۲) پرداخت کمک هزینه ایجاد و برقراری خطوط منظم هوایی و دریایی به منظور حمل کالاهای صادراتی به مقصد بازارهای اولویت دار

ردیف	دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی کشور در ۱۴۰۱	دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیر نفتی کشور در ۱۴۰۲
۹	پرداخت کمک هزینه اجازه و تجهیز مراکز تجاری بازاریابی و تحقیقات بازار مراکز عرضه کالاها و خدمات صادراتی و مراکز نمایشگاهی دائمی در خارج از کشور	پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانت نامه‌ها و بیمه نامه‌های صادراتی
۱۰	۱) پرداخت کمک هزینه فرهنگسازی در حوزه صادرات شامل حمایت از روز ملی صادرات کشور و در مراکز استانها، جشنواره‌ها و همایشهای ملی و استانی در حوزه صادرات ۲) پرداخت کمک هزینه برگزاری همایشهای تخصصی بین‌المللی در حوزه بازاریابی و بازاریابی و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های کالایی و خدماتی ۳) پرداخت کمک هزینه آموزش و مشاوره در حوزه‌های صادراتی راه‌اندازی پایگاه‌های آموزشی و اطلاع‌رسانی تحقیقات بازار و بازاریابی پلتفرم‌های تجاری و B2B و راه‌اندازی اپلیکیشنهای مرتبط با حوزه تجارت خارجی پرداخت کمک هزینه برگزاری نمایشگاه‌های مجازی ۴) پرداخت کمک هزینه تبلیغات صادراتی در رسانه‌های معتبر دیداری، شنیداری، محیطی، مکتوب و مجازی در بازارهای هدف پرداخت بخشی از هزینه فعالیتهای آموزشی و ترویجی در حوزه نام و نشان تجاری (ویژند)	۱) حمایت از توسعه گردشگری و صادرات خدمات، فرهنگی، هنری، نوآورانه و خلاق ۲) حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان ۳) حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی
۱۱	پرداخت کمک هزینه حمل هوایی کالاهای اولویت دار صادراتی به بنگاه صادراتی	حمایت از طرحهای ویژه و مصوب شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی کشور کارگروه صادرات کشور هیات وزیران و شورای عالی اقتصاد در راستای توسعه صادرات غیرنفتی کشور
۱۲	پرداخت کمک هزینه راه‌اندازی خطوط منظم حمل هوایی و دریایی به مقصد بازارهای اولویت دار	
۱۳	پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانتنامه‌ها و بیمه نامه‌های اعتبار صادراتی	
۱۴	۱) حمایت از توسعه گردشگری و صادرات خدمات فرهنگی هنری، نوآورانه و خلاق نظیر موسیقی، فیلم، پویانمایی و سایر ۲) حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان نظیر نانو، بایو و هایتک ۳) حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی	

با مقایسه دو سال مشاهده می‌شود که در دستورالعمل سال ۱۴۰۲ تغییراتی داده شده است. در بخش بعد به بررسی این تغییرات پرداخته می‌شود.

۶- نکات کلیدی دستورالعمل‌ها

توجه به چند نکته کلیدی در دستورالعمل‌های مشوق‌های صادراتی کشور مشهود است:

تقویت زیرساخت‌ها

تخصیص بودجه برای توسعه و تجهیز زیرساخت‌های صادراتی و لجستیکی، از جمله سردخانه‌ها و انبارها، نشان‌دهنده اهمیت بهبود زنجیره تأمین و لجستیک است که می‌تواند به افزایش کارایی و کاهش هزینه‌های حمل و نقل و ذخیره‌سازی کمک کند.

حمایت از بازاریابی و تبلیغات

تأکید بر حمایت از اعزام هیات‌های تجاری، برگزاری همایش‌ها، و فعالیت‌های تبلیغاتی، به نظر می‌رسد که به تقویت حضور کشور در بازارهای بین‌المللی و جذب مشتریان جدید کمک خواهد کرد. این اقدامات می‌توانند به افزایش آگاهی برند و ترویج محصولات کشور کمک کنند.

پشتیبانی از حضور تجاری در خارج از کشور

پرداخت کمک هزینه برای تجهیز مراکز تجاری و نمایشگاهی دائمی در خارج از کشور، می‌تواند به تقویت حضور برندهای ایرانی در بازارهای هدف و تسهیل ارتباطات تجاری کمک کند.

حمایت از حمل و نقل

ارائه کمک هزینه برای حمل هوایی و راه‌اندازی خطوط حمل و نقل منظم نشان‌دهنده اهمیت بهبود دسترسی به بازارهای بین‌المللی و کاهش هزینه‌های مرتبط با حمل و نقل است.

تقویت فرهنگ‌سازی و آموزش

حمایت از فعالیت‌های آموزشی، ترویجی، و تبلیغاتی برای صادرات و برندینگ، می‌تواند به بهبود شناخت و اعتبار برندهای ایرانی در بازارهای جهانی کمک کند.

۷- چالش ها و مشکلات کلی

برخی از مشکلات و چالش‌های احتمالی عبارتند از:

پیچیدگی و عدم وضوح در قوانین

تعیین اولویت‌ها و درصد پرداخت مشوق‌ها به میزان زیادی وابسته به دفترهای تخصصی و سازمان‌های مرتبط است. ممکن است این موضوع باعث ایجاد عدم وضوح و پیچیدگی در فرآیندها شود که صادرکنندگان را دچار سردرگمی کند.

محدودیت‌های مالی

سقف‌های پرداختی برای برخی از کمک‌ها ممکن است برای بسیاری از شرکت‌ها ناکافی باشد، به خصوص برای شرکت‌های کوچک و متوسط که نیاز به حمایت بیشتری دارند.

انتخاب و اولویت‌بندی

نحوه تعیین اولویت‌ها و معیارهای تخصیص مشوق‌ها به وضوح مشخص نشده است. این می‌تواند به ایجاد نابرابری در دسترسی به مشوق‌ها و به نفع برخی شرکت‌ها نسبت به دیگران منجر شود.

محدودیت‌ها در شفافیت و دسترسی

اگر فرآیندها و ضوابط به درستی اطلاع‌رسانی نشود، ممکن است صادرکنندگان از روندها و روش‌های دریافت مشوق‌ها نظیر گذشت مهلت قانونی آن، مطلع نباشند. این مسئله می‌تواند منجر به مشکلاتی در اجرای درست قوانین و استفاده بهینه از مشوق‌ها شود.

پیچیدگی در تأمین مالی

پرداخت یارانه‌های سود تسهیلات: یارانه‌های سود تسهیلات بانکی می‌تواند پیچیده باشد و صادرکنندگان ممکن است با مشکلاتی در تأمین مالی و بهره‌برداری از این مشوق‌ها مواجه شوند.

کمبود منابع و زیرساخت‌های پشتیبانی

• در صورتی که منابع مالی کافی برای توسعه و تجهیز زیرساخت‌ها موجود نباشد، ممکن است اجرای طرح‌ها و پروژه‌ها با مشکلاتی مواجه شود.

نظارت و ارزیابی

فقدان سیستم‌های نظارتی و ارزیابی مناسب برای اجرای مشوق‌ها و بررسی اثربخشی آن‌ها می‌تواند منجر به سوءاستفاده از قوانین و کاهش تاثیر مثبت آن‌ها شود.

۸-مقایسه دستورالعمل اجرایی پرداخت مشوق‌های صادراتی سال ۱۴۰۲ با سال ۱۴۰۱

در این بخش، تفاوت‌ها و شباهت‌های بین دستورالعمل‌های اجرایی پرداخت مشوق‌های صادراتی در سال‌های ۱۴۰۲ و ۱۴۰۱ مورد بررسی قرار می‌گیرند.

۱. اجاره غرفه

- سال ۱۴۰۲: پرداخت تا ۵۰٪ هزینه اجاره غرفه‌های نمایشگاهی بین‌المللی تا سقف ۵ میلیارد ریال با اولویت بازارهای آفریقا، آمریکای لاتین و کشورهای خاص.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۵۰٪ هزینه اجاره غرفه در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارج از کشور.
- مقایسه: سقف حمایت مالی در سال ۱۴۰۲ مشخص شده و اولویت‌ها تعیین شده‌اند.

۲. اعزام هیات‌های تجاری

- سال ۱۴۰۲: پرداخت تا ۵۰٪ هزینه بلیط و اقامت هیات‌های تجاری تا سقف ۱ میلیارد ریال برای کشورهایی مانند آمریکای لاتین و آفریقا.
- سال ۱۴۰۱: تعیین درصد و اولویت بر اساس دفتر کشوری سازمان.
- مقایسه: در سال ۱۴۰۲ سقف حمایت مالی و درصد آن مشخص شده‌اند. این تغییر مفید است ولی ممکن است هزینه‌های سفر به کشورهای دورتر به طور کامل پوشش داده نشوند.

۳. پذیرش هیات‌های خارجی

- سال ۱۴۰۲: پوشش هزینه‌های اقامت، ترانسفر و ۵۰٪ بلیط هواپیما برای میهمانان خارجی در نمایشگاه‌های داخلی.
- سال ۱۴۰۱: در دستورالعمل سال ۱۴۰۱ مورد مشابهی ذکر نشده است.
- مقایسه: این بند در سال ۱۴۰۲ اضافه شده و به نظر می‌آید که تلاش می‌شود تا جذب هیات‌های خارجی تسهیل شود. چالش اصلی این ماده، عدم شفافیت در نحوه انتخاب میهمانان خارجی است.

۴. یارانه سود تسهیلات بانکی

- سال ۱۴۰۲: پرداخت تا ۶٪ سود تسهیلات بانکی برای بنگاه‌های صادراتی و تجهیز زیرساخت‌ها تا سقف ۸ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: تا سقف ۶ واحد درصد برای صادرکنندگان.
- مقایسه: سقف مالی در سال ۱۴۰۲ افزایش یافته و شامل تجهیز زیرساخت‌ها نیز می‌شود. این به معنای افزایش حمایت است، اما پیچیدگی‌های اجرایی آن می‌تواند چالش ایجاد کند.

۵. توسعه زیرساخت‌ها

- سال ۱۴۰۲: کمک هزینه تا ۵۰٪ هزینه‌های تجهیز زیرساخت‌های صادراتی و تجاری تا سقف ۲۰ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۲۰٪ سرمایه‌گذاری‌های انجام شده تا سقف ۱۰ میلیارد ریال.
- مقایسه: سقف حمایتی و درصد کمک هزینه در سال ۱۴۰۲ افزایش یافته است. با این حال، به نظر می‌رسد افزایش مقدار سقف حمایت نیاز به تسهیل در پذیرش و تایید دارد.

۶. حمایت از مراکز تجاری

- سال ۱۴۰۲: پوشش تا ۵۰٪ هزینه‌های مراکز تجاری و نمایشگاهی در خارج از کشور تا سقف ۱۰ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۲۰٪ اجاره سالانه و ۵۰٪ هزینه راه‌اندازی.
- مقایسه: سقف مالی و درصد کمک هزینه در سال ۱۴۰۲ افزایش یافته است. این تغییرات نشان‌دهنده توجه بیشتر به حمایت از توسعه مراکز تجاری در خارج از کشور است.

۷. فرهنگ‌سازی و آموزش

- سال ۱۴۰۲: پرداخت تا ۵۰٪ هزینه‌های فرهنگ‌سازی، همایش‌ها، تبلیغات و سامانه‌های الکترونیکی تا سقف ۱۰ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۵۰٪ هزینه‌ها، شامل آموزش، همایش‌ها و تبلیغات.
- مقایسه: سقف مالی در سال ۱۴۰۲ مشخص شده است. با این حال، نیاز به اولویت‌بندی روشن‌تر دارد.

۸. حمل و نقل

- سال ۱۴۰۲: پوشش تا ۵۰٪ هزینه‌های حمل‌وایی و کمک به ایجاد خطوط منظم حمل و نقل تا سقف ۵۰ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۵۰٪ هزینه‌ها تا سقف ۵ میلیارد ریال.
- مقایسه: سقف حمایتی در سال ۱۴۰۲ به طور قابل توجهی افزایش یافته است. این افزایش حمایت مالی بسیار مفید است، اما نیاز به تسهیل در نحوه تخصیص منابع وجود دارد.

۹. کارمزد ضمانت‌نامه‌ها

- سال ۱۴۰۲: پرداخت تا ۵۰٪ هزینه‌های صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صادراتی تا سقف ۱۰ میلیارد ریال.
- سال ۱۴۰۱: حداکثر ۴۰٪ هزینه‌ها تا سقف ۷ میلیارد ریال.
- مقایسه: درصد و سقف حمایت مالی در سال ۱۴۰۲ افزایش یافته که نشان‌دهنده توجه بیشتری به کاهش هزینه‌های صادرکنندگان است.

۱۰. حمایت از صنایع خاص

- سال ۱۴۰۲: حمایت از گردشگری، خدمات فرهنگی، هنری، محصولات دانش‌بنیان و خدمات فنی و مهندسی با شیوه‌نامه‌های مشخص.
- سال ۱۴۰۱: تا سقف ۲۰٪ بیشتر از سایر صادرکنندگان و سایر حمایت‌های مشخص شده.
- مقایسه: تاکید بیشتری بر صنایع خاص در سال ۱۴۰۲ شده است. این تغییر مثبت است اما نیاز به شیوه‌نامه‌های دقیق و کاربردی دارد.

۱۱. طرح‌های ویژه

- سال ۱۴۰۲: حمایت از طرح‌های ویژه مصوب شورای عالی توسعه صادرات و کارگروه‌های مرتبط با تایید رئیس سازمان توسعه تجارت ایران.
- سال ۱۴۰۱: در دستورالعمل سال ۱۴۰۱ مورد مشابهی ذکر نشده است.
- مقایسه: این بند در سال ۱۴۰۲ اضافه شده است. نیاز به شفافیت در نحوه انتخاب و تصویب طرح‌ها دارد تا از سوءاستفاده جلوگیری شود.

نتیجه‌گیری مقایسه

دستورالعمل سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱ با تعیین سقف‌های مالی مشخص‌تر، درصدهای حمایتی بیشتر و پوشش هزینه‌های جدیدی همراه است. توجه ویژه به بازارهای خاص مانند آفریقا و آمریکای لاتین، افزایش حمایت‌ها برای زیرساخت‌های صادراتی و تجاری و تاکید بیشتر بر فرهنگ‌سازی و آموزش از ویژگی‌های متمایز دستورالعمل سال ۱۴۰۲ هستند. بهبودهای انجام شده در سال ۱۴۰۲ نشان‌دهنده تلاش برای حمایت هدفمندتر و کارآمدتر از صادرات و بهبود زیرساخت‌های صادراتی است. اما به طور ویژه پیشنهادهایی برای این دستورالعمل در سال‌های بعد آن وجود دارد که در ادامه به آن خواهیم پرداخت.

۹- مشوق های صادراتی در دیگر کشورها

هند

- **اختصاص منابع مالی برای تشویق صادرات:** هند از ابتدای ژانویه ۲۰۲۱ حدود ۶.۲ میلیارد دلار برای تشویق صادرات اختصاص داده است با هدف دستیابی به ۴۰۰ میلیارد دلار صادرات کالا در طی یک سال.
- **اعطای یارانه صادراتی برای محصولات کشاورزی:** شامل محصولاتی مانند شکر که به منظور افزایش رقابت پذیری در بازارهای بین المللی به کار می رود.
- **برنامه کمک به صادرات کالا (MEIS):** این برنامه شامل تقبل هزینه های دامپینگ، اقدامات حفاظتی، و هزینه های گمرکی واردات کالای صادراتی به کشورهای منتخب به میزان ۲ تا ۷ درصد ارزش صادرات است.
- **برنامه کمک به صادرات خدمات (SEIS):** این برنامه به میزان ۳ تا ۷ درصد ارزش صادرات و با الزام حداقل کسب ۱۵ هزار دلار درآمد صادراتی به صادرکنندگان خدمات اختصاص داده می شود.
- **بخشودگی مالیاتی:** شامل معافیت از پرداخت عوارض گمرکی برای واردات مواد اولیه مورد استفاده در تولید محصول صادراتی و امکان استرداد عوارض گمرکی پس از انجام صادرات. همچنین برنامه معافیت از پرداخت عوارض گمرکی برای واردات ماشین آلات و تجهیزات برای خطوط تولید صادراتی با الزام عملکرد صادرات بعد از ۶ سال به میزان حداقل ۶ برابر درآمد گمرکی معاف شده است.
- **تسهیلات اعتباری:** شامل وام های کم بهره و ضمانت های مالی برای حمایت از صادرکنندگان

ترکیه

- **آموزش و توانمندسازی:** تقبل ۷۰ درصد هزینه های آموزش بنگاه های فعال در تجارت خارجی.
- **تأمین مواد اولیه:** امکان تأمین مواد اولیه به قیمت های بازار جهانی برای تولید محصولات صادراتی بدون اینکه مشمول حقوق گمرکی یا مالیات بر ارزش افزوده شوند.
- **معافیت های مالیاتی در مناطق آزاد:** شامل معافیت درآمد تولیدکنندگان مناطق آزاد از مالیات بر درآمد اشخاص و شرکت ها، و معافیت از مالیات بر درآمد دستمزد کارکنانی که حداقل ۸۵ درصد از ارزش کالاهای تولیدی خود را صادر می کنند.
- **معافیت از عوارض تمبر و کارمزد:** برای معاملات و اسناد مرتبط با فعالیت های انجام شده در مناطق آزاد توسط تولیدکنندگان.

برزیل

- مناطق پردازش آزاد (مناطق آزاد تجاری): پروژه‌ها باید گرینفیلد باشند و حداقل ۸۰ درصد از کل درآمد ناخالص فروش شرکت از محل صادرات باشد.
 - مشوق‌های مالیاتی: شامل معافیت از مالیات بر واردات، معافیت از مالیات بر محصولات تولیدی، معافیت از پرداخت حق بیمه (PIS)، و معافیت از پرداخت حق بیمه قراردادهای حمل‌ونقل (AFRMM).
 - مدت مشوق‌ها: مشوق‌ها به مدت ۲۰ سال اعطا می‌شوند و امکان تمدید آن‌ها بسته به شرایط وجود دارد.
-

آمریکا

- برنامه ترویج تجارت کشاورزی (ATP): کمک به صادرکنندگان بخش کشاورزی برای توسعه بازارهای جدید و کاهش اثرات منفی موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای. این برنامه برای فعالیت‌هایی مانند تبلیغات، روابط عمومی، نمایشگاه‌های تجاری، تحقیقات بازار و کمک‌های فنی به سازمان‌های واجد شرایط کمک هزینه‌ای پرداخت می‌کند.
 - برنامه ۱۰۲-GSM: ارائه ضمانت‌های اعتباری برای تسهیل تأمین مالی صادرات محصولات کشاورزی. این برنامه، تضامین اعتباری برای هر کشور را متفاوت تنظیم کرده و شرایط اعتباری تا ۱۸ ماه را پوشش می‌دهد.
 - کمک به بنگاه‌های کوچک صادراتی: شامل مشاوره و آموزش از طریق مراکز پشتیبانی صادرات (USEACS) و مراکز توسعه کسب‌وکارهای کوچک (SBDCs)، معرفی ابزارهای تجاری برای فروش بین‌المللی، یافتن خریداران خارجی و تأمین مالی صادرات با وام‌های اکسپرس و تجارت بین‌المللی.
-

کره جنوبی

- برنامه حمایت از محصولات هایتک: کره جنوبی برای تشویق صادرات محصولات هایتک، برنامه‌هایی مانند معافیت مالیاتی و ارائه تسهیلات ویژه برای واردات مواد اولیه مورد استفاده در تولید محصولات هایتک دارد.
 - تسهیلات مالی: ارائه وام‌های کم‌بهره برای شرکت‌های تولیدکننده محصولات هایتک و تسهیل در فرآیند صادرات این محصولات.
 - برنامه‌های آموزشی: آموزش نیروی کار متخصص برای تولید و صادرات محصولات هایتک.
-

آلمان

- حمایت از شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) آلمان برنامه‌های متعددی برای حمایت از صادرات شرکت‌های کوچک و متوسط دارد، شامل تأمین مالی صادرات، ضمانت‌های صادراتی، و مشاوره‌های تخصصی.
 - مشوق‌های نوآوری: مشوق‌های مالی و تسهیلات ویژه برای شرکت‌های نوآور در زمینه محصولات هایتک
-

چین

- تعدیل عوارض صادرات: از ابتدای سال ۲۰۲۱، ۱۰۷ ردیف تعرفه ۱۰ رقمی مشمول عوارض صادرات شدند.
- استرداد مالیات بر ارزش افزوده: برای کالاهای مشمول طی حداکثر ۱۰ روز این مالیات مسترد می‌شود.
- فهرست کالاهای ممنوع: ۷۵ ردیف تعرفه ۱۰ رقمی برای کالاهای صادراتی و وارداتی ممنوع اعلام شده است..

۱۰- نتیجه‌گیری از مشوق‌های صادراتی در دیگر کشورها

مطالعه تجربیات کشورهای منتخب در به کارگیری ابزارهایی برای تشویق صادرات نشان می‌دهد که:

۱. **هدفمندی و چارچوب استراتژیک:** مشوق‌های صادراتی در کشورهای مختلف به طور هدفمند و در چارچوب استراتژی توسعه صادرات و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تدوین و مشخص می‌شوند. به عنوان مثال، هند با اختصاص ۶.۲ میلیارد دلار برای تشویق صادرات به دنبال رسیدن به هدف ۴۰۰ میلیارد دلار صادرات کالا است.
۲. **تطابق با اصول سازمان تجارت جهانی:** این مشوق‌ها مطابق با اصول سازمان تجارت جهانی و در بازه زمانی مشخصی اجرا می‌شوند. این امر به تضمین عدم تبعیض و رعایت قوانین بین‌المللی کمک می‌کند.
۳. **تخفیف و معافیت تعرفه‌ای:** بسیاری از کشورها مانند ترکیه و چین برای واردات خطوط تولید برخوردار از سطح بالای تکنولوژی تخفیف یا معافیت تعرفه‌ای در نظر می‌گیرند. این اقدام باعث می‌شود تا تولیدکنندگان داخلی بتوانند با هزینه کمتری به تجهیزات پیشرفته دست یابند و توان تولید صادراتی خود را افزایش دهند.
۴. **تسهیلات ویژه برای تولیدات صادراتی:** اعطای تسهیلات و مشوق‌ها به تولیدکنندگان منوط به صادرات‌گرا بودن تولیدات آنها است. برای مثال، در ترکیه تولیدکنندگانی که حداقل ۸۵ درصد از ارزش کالاهای تولیدی خود را صادر می‌کنند، از معافیت‌های مالیاتی برخوردار می‌شوند.
۵. **سهم بالای صادرات در مناطق آزاد تجاری:** الزام به داشتن سهم بالای صادرات از فروش برای برخورداری از مشوق‌ها به ویژه در مناطق آزاد تجاری، به تقویت حضور صادرکنندگان و توان رقابت‌پذیری آنها کمک می‌کند. برزیل با داشتن مناطق پردازش آزاد تجاری این امر را به خوبی پیاده‌سازی کرده است.
۶. **انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد:** یکی از راهکارهای موثر برای نفوذ و تقویت حضور صادرکنندگان در مقاصد صادراتی، انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد با این مقاصد است. این توافق‌نامه‌ها موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای را کاهش داده و فرصت‌های تجاری را افزایش می‌دهند.
۷. **پشتیبانی گام به گام از صادرکنندگان:** سازمان‌ها و نهادهای متولی پشتیبانی از صادرات، در راهنمایی و کمک به صادرکنندگان از مراحل ابتدایی به صورت گام به گام فعال هستند. به عنوان مثال، در آمریکا مراکز پشتیبانی صادرات و مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک به صادرکنندگان مشاوره و آموزش می‌دهند.
۸. **نهادهای مالی پشتیبان صادرات:** نهادهای مالی مانند اگزیم بانک و صندوق‌های ضمانت صادرات از منابع مالی قوی برخوردار بوده و به صورت نظام‌مند و در چارچوب قواعد بین‌المللی از صادرات پشتیبانی می‌کنند. برنامه‌هایی مانند-GSM 102 در آمریکا برای تسهیل تامین مالی صادرات محصولات کشاورزی از این دست اقدامات است.

۱۱- مشکلات مشوق‌های صادراتی ایران با توجه به تجربیات کشورهای دیگر

با بررسی مشوق‌های صادراتی ایران در مقایسه با برخی کشورها در این زمینه، می‌توان به برخی مشکلات و نقاط ضعف در قوانین ایران پی برد که نیازمند توجه و اصلاح هستند:

۱. **نوسانات و عدم پایداری سیاست‌ها:** ایران نتوانسته است مانند کشورهای دیگر نظیر آمریکا و هند که دارای سیاست‌های پایدار و برنامه‌های بلندمدت هستند، عمل کند.

۲. **عدم پوشش گسترده صنایع مختلف:** مشوق‌های ایران به‌طور عمده بر برخی صنایع خاص متمرکز هستند و صنایع کوچک‌تر یا نوظهور پوشش کافی دریافت نمی‌کنند و دچار خلاءهای قانونی فراوانی هستند. با این حال کشورهایی مانند ترکیه و برزیل دارای برنامه‌های حمایتی جامع‌تری هستند که طیف گسترده‌ای از صنایع، به‌ویژه صنایع نوآور و کوچک و متوسط را شامل می‌شود.

۳. **ضعف در حمایت از نوآوری و فناوری:** ایران با عدم تمرکز کافی بر حمایت از نوآوری، تحقیق و توسعه (R&D)، و تکنولوژی‌های پیشرفته، نتوانسته است نظیر کشورهایی مانند هند و چین که مشوق‌های مالیاتی و اعتباری قابل توجهی برای تحقیق و توسعه و نوآوری‌های فناورانه در نظر گرفته‌اند که به افزایش رقابت‌پذیری محصولات صادراتی کمک می‌کند.

۴. **مشکلات بوروکراسی و اداری:** کشورهای موفق مانند آمریکا و ترکیه سیستم‌های ساده‌تر و شفاف‌تری برای دسترسی به مشوق‌ها و تسهیلات ارائه می‌دهند، که باعث کاهش هزینه‌ها و زمان مورد نیاز برای صادرکنندگان می‌شود. در ایران فرآیندهای اداری پیچیده و بوروکراسی زیاد، دسترسی به مشوق‌ها را برای صادرکنندگان دشوار می‌کند.

۵. **عدم هماهنگی میان نهادهای دولتی:** عدم هماهنگی و هم‌افزایی میان نهادهای دولتی مختلف در ایران که مسئولیت حمایت از صادرات را بر عهده دارند، موجود است. در کشورهایی مانند هند و آمریکا، نهادهای دولتی با هماهنگی بیشتری فعالیت می‌کنند و برنامه‌های مشترک و هماهنگ‌شده‌ای را برای حمایت از صادرکنندگان اجرا می‌کنند.

۶. **ضعف در تامین مالی و ضمانت‌های صادراتی:** محدودیت‌ها و پیچیدگی‌هایی در دسترسی به منابع مالی و ضمانت‌های صادراتی وجود دارد. کشورهایی مانند چین و برزیل از سیستم‌های مالی قوی‌تری مانند اگزیم بانک‌ها و صندوق‌های ضمانت صادرات بهره می‌برند که به تامین مالی و کاهش ریسک‌های صادراتی کمک می‌کند.

۷. **نبود مشوق‌های مالیاتی و تعرفه‌ای گسترده:** کشورهایی مانند ترکیه و برزیل معافیت‌های مالیاتی و تعرفه‌ای گسترده‌ای برای صادرات و واردات مواد اولیه و تجهیزات تولیدی در نظر گرفته‌اند که به کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری کمک می‌کند. مشوق‌های مالیاتی و تعرفه‌ای در ایران محدودتر است و انعطاف‌پذیری کمتری دارد.

۱۲-ارائه مشکلات کلی صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران

- **عدم پتانسیل مالی و سازمانی برای ورود به بازارهای جهانی:** بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان ایران از منابع مالی و سازمانی کافی برای ورود به بازارهای بین‌المللی برخوردار نیستند. این محدودیت‌ها باعث می‌شود که این شرکت‌ها نتوانند به‌خوبی در بازارهای جهانی رقابت کنند.
- **فقدان شبکه‌سازی مناسب با سایر متولیان تجارت خارجی:** شرکت‌های دانش‌بنیان عمدتاً بر توسعه فنی محصولات و خدمات خود متمرکز هستند و کمتر به شبکه‌سازی با نهادهای مرتبط با تجارت خارجی توجه می‌کنند. این عدم شبکه‌سازی منجر به محدود شدن دسترسی به بازارهای جهانی می‌شود.
- **نداشتن تخصص و مهارت‌های بازرگانی خارجی:** بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان فاقد تخصص و آموزش‌های لازم در زمینه بازرگانی خارجی هستند، که این امر مانعی جدی در ورود به بازارهای جهانی محسوب می‌شود.
- **نبود متور مناسب جهت راهبری و همگام‌سازی:** عدم دسترسی به متورهای با تجربه و نیز نبود بودجه کافی برای استخدام آنها، یکی دیگر از مشکلات مهم شرکت‌های دانش‌بنیان در مسیر ورود به بازارهای جهانی است.
- **فقدان دید صادراتی و خودباوری:** بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان دید صادراتی به محصولات خود ندارند و همچنین از اعتماد به نفس کافی برای شروع صادرات برخوردار نیستند. این امر مانع از بهره‌برداری کامل از پتانسیل‌های صادراتی می‌شود.
- **مشکلات نقل و انتقال پولی:** تحریم‌ها و مشکلات بانکی بین‌المللی انتقال پول را برای شرکت‌های دانش‌بنیان دشوار کرده و این امر می‌تواند فعالیت‌های صادراتی را به شدت تحت تأثیر قرار دهد.
- **اطلاعات ناکافی در زمینه گمرک:** بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان اطلاعات کافی در مورد فرآیندهای گمرکی ندارند، که این مسئله می‌تواند باعث تأخیرها و هزینه‌های اضافی شود.
- **عدم نگاه تخصصی در اتاق‌های مشترک بازرگانی:** اتاق‌های بازرگانی مشترک ایران فاقد نگاه تخصصی به صادرات محصولات دانش‌بنیان هستند و کارشناسان متخصص در این حوزه کمبود دارند.
- **عدم آشنایی با خدمات اتاق‌های بازرگانی:** شرکت‌های دانش‌بنیان با بدنه اتاق‌های بازرگانی و خدماتی که این نهادها ارائه می‌دهند، آشنایی کافی ندارند، که این امر بهره‌برداری از خدمات موجود را محدود می‌کند.
- **نوسانات و عدم پایداری سیاست‌ها:** تغییرات مکرر و عدم ثبات در سیاست‌های صادراتی باعث می‌شود که شرکت‌ها نتوانند برنامه‌ریزی بلندمدت داشته باشند و از مشوق‌های صادراتی به‌صورت مؤثر استفاده کنند. این در حالی است که کشورهای موفق مانند آمریکا و هند دارای سیاست‌های پایدار و برنامه‌های بلندمدت هستند که به صادرکنندگان امکان برنامه‌ریزی و بهره‌برداری مؤثر از مشوق‌ها را می‌دهد.

- **عدم پوشش گسترده صنایع مختلف:** مشوق‌های صادراتی در ایران عمدتاً بر برخی صنایع خاص متمرکز هستند و صنایع کوچک‌تر یا نوظهور پوشش کافی دریافت نمی‌کنند. در مقابل، کشورهایی مانند ترکیه و برزیل دارای برنامه‌های حمایتی جامع‌تری هستند که طیف گسترده‌ای از صنایع، به‌ویژه صنایع نوآور و کوچک و متوسط را شامل می‌شود.
- **ضعف در حمایت از نوآوری و فناوری:** در ایران، حمایت کافی از نوآوری، تحقیق و توسعه (R&D) و فناوری‌های پیشرفته وجود ندارد. در حالی که کشورهایی مانند هند و چین مشوق‌های مالیاتی و اعتباری قابل توجهی برای تحقیق و توسعه و نوآوری‌های فناورانه در نظر گرفته‌اند که به افزایش رقابت‌پذیری محصولات صادراتی کمک می‌کند.
- **مشکلات بوروکراسی و اداری:** فرآیندهای اداری پیچیده و بوروکراسی زیاد، دسترسی به مشوق‌ها را برای صادرکنندگان دشوار می‌کند. کشورهای موفق مانند آمریکا و ترکیه سیستم‌های ساده‌تر و شفاف‌تری برای دسترسی به مشوق‌ها و تسهیلات ارائه می‌دهند، که باعث کاهش هزینه‌ها و زمان مورد نیاز برای صادرکنندگان می‌شود.
- **عدم هماهنگی میان نهادهای دولتی:** عدم هماهنگی و هم‌افزایی میان نهادهای دولتی مختلف که مسئولیت حمایت از صادرات را بر عهده دارند، باعث کاهش کارآمدی سیاست‌های حمایتی می‌شود. در کشورهایی مانند هند و آمریکا، نهادهای دولتی با هماهنگی بیشتری فعالیت می‌کنند و برنامه‌های مشترک و هماهنگ‌شده‌ای را برای حمایت از صادرکنندگان اجرا می‌کنند.
- **ضعف در تأمین مالی و ضمانت‌های صادراتی:** محدودیت‌ها و پیچیدگی‌های موجود در دسترسی به منابع مالی و ضمانت‌های صادراتی، یکی از مشکلات اصلی شرکت‌های دانش‌بنیان است. کشورهایی مانند چین و برزیل از سیستم‌های مالی قوی‌تری مانند اگزیم بانک‌ها و صندوق‌های ضمانت صادرات بهره می‌برند که به تأمین مالی و کاهش ریسک‌های صادراتی کمک می‌کند.
- **نبود مشوق‌های مالیاتی و تعرفه‌ای گسترده:** مشوق‌های مالیاتی و تعرفه‌ای در ایران محدودتر است و انعطاف‌پذیری کمتری دارد. کشورهایی مانند ترکیه و برزیل معافیت‌های مالیاتی و تعرفه‌ای گسترده‌ای برای صادرات و واردات مواد اولیه و تجهیزات تولیدی در نظر گرفته‌اند که به کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری کمک می‌کند.

۱۳-پیشنهادهای برای بهبود مشکلات صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران

➤ ایجاد شبکه‌سازی مناسب

- پیشنهاد: برگزاری نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و ایجاد پلتفرم‌های ارتباطی برای شرکت‌های دانش‌بنیان جهت شبکه‌سازی با نهادهای تجارت خارجی.
- مزایا: دسترسی بهتر به بازارهای بین‌المللی و تقویت همکاری‌های تجاری.

➤ آموزش تخصصی بازرگانی خارجی

- پیشنهاد: طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی تخصصی در زمینه بازرگانی خارجی برای مدیران و کارکنان شرکت‌های دانش‌بنیان.
- مزایا: افزایش دانش و مهارت‌های بازرگانی و بهبود عملکرد صادراتی.

➤ تخصیص متورها با تجربه

- پیشنهاد: ایجاد برنامه‌های منتورینگ و تخصیص بودجه برای جذب متورها با تجربه جهت راهبری شرکت‌ها در مسیر صادرات.
- مزایا: هدایت بهتر شرکت‌ها در ورود به بازارهای جهانی و افزایش احتمال موفقیت.

➤ تقویت دید صادراتی و خودباوری

- پیشنهاد: اجرای برنامه‌های مشاوره و روانشناسی کسب‌وکار برای تقویت اعتماد به نفس و ایجاد دید صادراتی در شرکت‌های دانش‌بنیان.
- مزایا: افزایش انگیزه و تمایل به ورود به بازارهای بین‌المللی.

➤ حل مشکلات نقل و انتقال پولی

- پیشنهاد: استفاده از سیستم‌های پرداخت بین‌المللی جایگزین و ایجاد همکاری با بانک‌های خارجی برای تسهیل نقل و انتقالات مالی.
- مزایا: کاهش مشکلات مالی و تسهیل فرآیندهای پرداخت.

➤ افزایش اطلاعات گمرکی

- پیشنهاد: برگزاری کارگاه‌های آموزشی و ارائه مشاوره‌های تخصصی در زمینه گمرک و قوانین مرتبط.
- مزایا: کاهش تأخیرها و هزینه‌های اضافی مرتبط با فرآیندهای گمرکی.

➤ تخصیصی سازی اتاق‌های بازرگانی

- پیشنهاد: ایجاد بخش‌های تخصصی در اتاق‌های بازرگانی با تمرکز بر صادرات محصولات دانش‌بنیان و استخدام کارشناسان متخصص.
- مزایا: بهبود خدمات و حمایت‌های ارائه‌شده به شرکت‌های دانش‌بنیان.

➤ آشنایی با خدمات اتاق‌های بازرگانی

- پیشنهاد: برگزاری جلسات آشنایی و ارائه اطلاعات جامع در مورد خدمات و امکانات اتاق‌های بازرگانی به شرکت‌های دانش‌بنیان.

- مزایا: بهره‌برداری بهتر از خدمات موجود و افزایش تعاملات تجاری.

➤ ایجاد ثبات در سیاست‌ها و قوانین

- پیشنهاد: تدوین و اجرای سیاست‌های پایدار و بلندمدت برای حمایت از صادرات و جلوگیری از تغییرات مکرر.

- مزایا: ایجاد اعتماد و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت برای صادرکنندگان.

➤ گسترش پوشش صنایع مختلف

- پیشنهاد: طراحی مشوق‌های جامع‌تر که شامل طیف وسیعی از صنایع، به‌ویژه صنایع نوآور و کوچک و متوسط باشد.

- مزایا: افزایش تنوع صادراتی و حمایت از صنایع نوظهور.

➤ حمایت از نوآوری و فناوری

- پیشنهاد: ارائه مشوق‌های مالیاتی و اعتباری برای تحقیق و توسعه و نوآوری‌های فناورانه در شرکت‌ها.

- مزایا: افزایش رقابت‌پذیری محصولات صادراتی و توسعه فناوری‌های پیشرفته.

➤ کاهش بوروکراسی و تسهیل فرآیندهای اداری

- پیشنهاد: ساده‌سازی و شفاف‌سازی فرآیندهای اداری مرتبط با دریافت مشوق‌ها و تسهیلات صادراتی.

- مزایا: کاهش هزینه‌ها و زمان مورد نیاز برای صادرکنندگان و افزایش بهره‌وری.

➤ تقویت هماهنگی میان نهادهای دولتی

- پیشنهاد: ایجاد نهاد یا کمیته‌ای مشترک برای هماهنگی بین نهادهای مختلف دولتی که مسئولیت حمایت از صادرات را دارند.

- مزایا: افزایش کارآمدی و هم‌افزایی در اجرای برنامه‌های حمایتی.

➤ تقویت تامین مالی و ضمانت‌های صادراتی

- پیشنهاد: ایجاد یا تقویت نهادهایی مانند اگزیم بانک‌ها (بانک‌های صادرات واردات) و صندوق‌های ضمانت

صادرات برای ارائه تسهیلات مالی و کاهش ریسک‌های صادراتی.

- مزایا: دسترسی بهتر به منابع مالی و کاهش ریسک‌های مرتبط با صادرات.

➤ ارائه مشوق‌های مالیاتی و تعرفه‌ای گسترده

- پیشنهاد: گسترش معافیت‌های مالیاتی و تعرفه‌ای برای صادرات و واردات مواد اولیه و تجهیزات تولیدی.

- مزایا: کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری محصولات صادراتی.

۱۴- مشکلات و پیشنهادات اصلاحی

برای بهبود دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادراتی در سال ۱۴۰۲ و رفع مشکلات موجود، چندین پیشنهاد کلیدی می‌توان ارائه داد. در ادامه، به بررسی مشکلات و پیشنهادات اصلاحی به صورت ردیف‌های مشخص می‌پردازیم:

ردیف ۱: پرداخت کمک هزینه اجاره زمین در نمایشگاه‌های بین‌المللی

• **مشکل:** محدودیت‌های مالی و جغرافیایی: سقف حمایت مالی و اولویت‌های جغرافیایی ممکن است نتواند نیازهای همه بنگاه‌های تولیدی و صادراتی را پوشش دهد.

• پیشنهاد:

افزایش سقف مالی به مبلغ بالاتر برای پوشش هزینه‌های بیشتر و گسترش اولویت‌ها به کشورهای دیگر به جز آفریقا و آمریکای لاتین. تعیین معیارهای شفاف برای انتخاب کشورهای هدف و استفاده از یک سیستم امتیازدهی برای تعیین میزان حمایت.

ردیف ۲: پرداخت کمک هزینه اعزام هیات‌های تجاری

• **مشکل:** محدودیت سقف مالی: سقف ۵۰۰ میلیون ریال برای کشورهای مختلف و ۱ میلیارد ریال برای برخی کشورها با توجه به قیمت ارز بسیار ناچیز است.

• پیشنهاد:

افزایش سقف حمایت مالی بر اساس هزینه‌های واقعی و نیازهای بازار هدف. تعیین قاعده‌ای برای هزینه‌های اضافه در سفرهای به کشورهای دورتر و افزایش سقف برای هیات‌های تجاری.

ردیف ۳: پرداخت یارانه سود تسهیلات بانکی

• **مشکل:** پیچیدگی‌های اجرایی: نحوه محاسبه یارانه و شرایط دریافت آن همراه با بورکراسی و زمان بر است.

• پیشنهاد:

ساده‌سازی فرآیند درخواست و تأیید یارانه با استفاده از سامانه‌های آنلاین. راه‌اندازی خط کمک به صادرکنندگان برای مشاوره در مورد نحوه بهره‌برداری از یارانه‌های تسهیلات.

ردیف ۵: پرداخت کمک هزینه ایجاد و تجهیز زیرساخت‌های صادراتی

• **مشکل:** سقف پایین: سقف ۲۰ میلیارد ریال ممکن است برای پروژه‌های بزرگ کافی نباشد.

• پیشنهاد:

افزایش سقف کمک هزینه و بهبود فرآیند ارزیابی پروژه‌های درخواست‌کننده. ایجاد برنامه‌های تشویقی برای طرح‌های کلیدی و استراتژیک با تأثیر بلندمدت بر صادرات.

ردیف ۷: پرداخت کمک هزینه فرهنگ‌سازی و آموزش

• **مشکل:** ابهام در اولویت‌بندی: نیاز به شفافیت بیشتر در اولویت‌بندی فعالیت‌های فرهنگ‌سازی و آموزشی.

• پیشنهاد:

ایجاد اولویت‌های مشخص برای انواع فعالیت‌های فرهنگ‌سازی و آموزش. معرفی معیارهای ارزیابی برای فعالیت‌های فرهنگی و آموزشی و ارائه گزارش‌های منظم در مورد تأثیر این فعالیت‌ها.

ردیف ۸: پرداخت کمک هزینه حمل و نقل

• **مشکل:** عدم پوشش کامل: سقف حمایتی برای حمل و نقل و خطوط منظم با توجه به هزینه هایی که در واقعیت وجود دارد معمولاً تا ۵۰ درصد هزینه ها را پاسخ نمی دهد.

• **پیشنهاد:**

افزایش سقف حمایت مالی و ارائه مشوق های بیشتر برای برقراری خطوط منظم و پایدار حمل و نقل.
برنامه های پشتیبانی برای بهبود زیرساخت های حمل و نقل در نقاط کلیدی.

ردیف ۹: پرداخت کمک هزینه کارمزد صدور ضمانت نامه ها

• **مشکل:** محدودیت های سقف: سقف حمایتی برای کارمزد صدور ضمانت نامه ها معمولاً نمی تواند هزینه های واقعی را پوشش دهد.

• **پیشنهاد:**

افزایش سقف حمایت مالی و تسهیل فرآیند درخواست و پرداخت کارمزدها.
ارائه مشاوره و راهنمایی برای شرکت های صادر کننده در مورد نحوه استفاده بهینه از ضمانت نامه ها.

ردیف ۱۰: حمایت از صنایع خاص

• **مشکل:** عدم شفافیت در شیوه نامه ها: عدم وجود شیوه نامه های دقیق برای حمایت از صنایع خاص می تواند موجب بروز سردرگمی شود.

• **پیشنهاد:**

تدوین و انتشار شیوه نامه های واضح و مشخص برای حمایت از صنایع خاص.
ایجاد کمیته های تخصصی برای بررسی و تصویب درخواست های حمایت از صنایع خاص.

ردیف ۱۱: حمایت از طرح های ویژه

• **مشکل:** عدم شفافیت در انتخاب طرح ها: فرآیند انتخاب و تصویب طرح ها ممکن است غیر شفاف باشد.

• **پیشنهاد:**

معرفی معیارهای شفاف و عمومی برای انتخاب طرح های ویژه و فرآیند تصویب آنها.
برگزاری جلسات مشاوره با نمایندگان بخش خصوصی برای شفاف سازی فرآیند و ارتقاء همکاری ها.