صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری
Export Development& Technology Transfer Fund

نبض صادرات دانش بنیان
Knowledge-Based Export Pulse

مسیر صادرات دانش بنیان: هر ماه یک گام

چالش صادرات | شماره ۶

ثبت محصول در بازارهای هدف

حرکت از مرز دانش به بازارهای جهانی



۱ چالش های پیش رو

۱. **آشنایی ناکافی با الزامات و قوانین ارز**
تفاوت قوانین، فرآیندها و مدارک در هر کشور.

۲. **فرآیند زمان بر و پیچیده**
تهیه مدارک، ترجمه، تایید، بررسی و دریافت مجوز.

۳. **هزینه های بالا پیش بینی ناپذیر**
هزینه های دولتی، وکیل، آزمون ها و اصلاحات مورد نیاز.

۴. **نیاز به نماینده یا مسئول محلی**
الزام حضور نماینده یا ثبت کننده رسمی محلی در برخی کشورها

۵. **محدودیت های تحریمی و بانکی**
به دلیل نقص مدارک، عدم انطباق یا تغییر قوانین.

۲ مسیرهای برون رفت از چالش

۱. **شناخت دقیق الزامات ثبت محصول**
بررسی قوانین، مقررات و استاندارد های خاص هر بازار.

۲. **استفاده از خدمات مشاوران متخصص**
همکاری با مشاوران آشنا به قوانین ثبت در کشورهای هدف

۳. **برنامه ریزی و مدیریت فرآیند**
تهیه برنامه زمان بندی، پیگیری مستمرو مدیریت مدارک.

۴. **همکاری با نماینده یا شریک محلی**
استفاده از نماینده قانونی یا شریک معتبر برای تسریع فرآیند ثبت.

۵. **رصد تغییرات قوانین و مقرارت**
پایش مستمر تغییرات وبه روز رسانی اطلاعات ثبت محصول.

۳ نکته حقوقی و تجاری

عدم ثبت یا ثبت ناقص محصول در بازار هدف می تواند منجر به توقیف کالا، جریمه، ممنوعیت فروش و خسارات مالی شود، بنابراین رعایت الزامات قانونی ثبت، بخشی از مدیریت ریسک صادرات است.

۴ اقدامات کلیدی پیش از صادرات

- ✓ بررسی قوانین و الزامات ثبت در بازار هدف
- ✓ تهیه و ترجمه مدارک مورد نیاز
- ✓ انتخاب نماینده یا شریک محلی
- ✓ ارزیابی هزینه ها و زمان بندی فرآیند
- ✓ اطمینان از انطباق محصول با استانداردها
- ✓ پیگیری مستمر وضعیت ثبت محصول

۵ نقش صندوق در این مسیر

ارائه مشاوره تخصصی و معرفی مشاوران و نمایندگان معتبر، برگزاری رویدادهای آموزشی، حمایت از شرکت ها در فرآیند ثبت محصول و تسهیل ارتباط نهادهای محلی در کشورهای هدف.

پیام کلیدی

ثبت محصول، مجوز حضور قانونی شما در بازارهای هدف است، با برنامه ریزی دقیق و همراهی متخصصان، مسیر ورود به بازارهای جهانی را هموار کنید.

Info (@)etdf.ir
021-91070080
@etdf_fund