

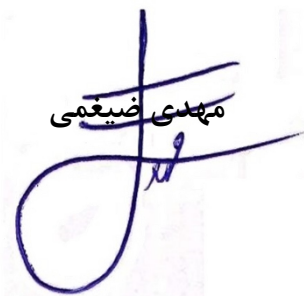


جناب آقای امیرحسین کمیلی-مدیر کل محترم صنعت، معدن و تجارت اصفهان
جناب آقای محمدکاظم صادقیان-مدیر کل محترم صنعت، معدن و تجارت یزد
جناب آقای تیمور پورحیدری-مدیر کل محترم صنعت، معدن و تجارت گیلان
جناب آقای مهندس سرتیپی-مدیر کل محترم صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی
جناب آقای علی جودکی-مدیر کل محترم صنعت، معدن و تجارت مرکزی

موضوع: شیوه نامه جدید ارزیابی و رتبه بندی شرکتهای مدیریت صادرات

باسلام و احترام

به پیوست شیوه نامه جدید ارزیابی و رتبه بندی شرکتهای مدیریت صادرات که با بهره‌مندی از نظرات کارشناسی متخصصان و مطالعه تطبیقی شرکتهای مدیریت صادرات در سایر کشورها و متناسب با خدمات قابل‌ارایه این شرکت‌ها به بنگاه‌های کوچک و متوسط تدوین شده است ابلاغ می‌گردد. بدیهی است ضوابط جانبی مرتبط با اجرای شیوه‌نامه نظیر ضوابط انجام ارزیابی آمادگی صادرات و تدوین مطالعه بازارکالاهای صادراتی در کشورهای مقصد متعاقباً اعلام خواهد شد. ۲۴۱۹۰۲۱/۰



رونوشت:

جناب آقای فرشاد مقیمی-سرپرست محترم سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران جهت استحضار و اطلاع رسانی به واحدهای زیرمجموعه
جناب آقای مقیمی-مدیرکل محترم حوزه وزارتی جهت استحضار و اطلاع رسانی به دفاتر ذیربط
جناب آقای بازاری-مدیرکل محترم دفتر ترویج تجارت جهت اطلاع
جناب آقای فرزاد پیلتن-مدیرکل محترم دفتر غرب آسیا
جناب آقای خرمالی-مدیرکل محترم دفتر آسیای میانه، قفقاز و روسیه جهت اطلاع
سرکارخانم باغبان-سرپرست محترم اداره کل آفریقا جهت اطلاع
سرکار خانم دشتدار-مدیرکل محترم دفتر خدمات ارزی و مالی جهت اطلاع
جناب آقای فیروزی-سرپرست محترم دفتر اروپا و آمریکا جهت اطلاع
جناب آقای طالبیان مقدم-سرپرست محترم دفتر شبه قاره هند جهت اطلاع
جناب آقای اسکندری-مدیرکل محترم دفتر محصولات دانش بنیان و خدمات فنی و مهندسی جهت اطلاع
جناب آقای منتظری-مدیرکل محترم دفتر برنامه ریزی و پایش جهت اطلاع
اقدام کننده: پروانه طهماسبی-کارشناس ترویج و توسعه شرکتهای مدیریت صادرات



سازمان توسعه تجارت ایران

معاونت ارتقاء کسب و کارهای بین المللی

دفتر ترویج تجارت

شيوه نامه ارزیابی و رتبه بندی شرکت های مدیریت صادرات

دبیرخانه کارگروه توسعه و بین المللی سازی بنگاهها
و شبکه های صادراتی

۱- تعریف شرکت های مدیریت صادرات

شرکت مدیریت صادرات یکی از انواع شرکتهای واسطه صادراتی است که برای کمک به مجموعه‌ای از بنگاه‌های تولیدی و خدماتی در جهت ورود به بازارهای جهانی بصورت حرفه‌ای و تخصصی ایفای نقش می‌کند. این نوع شرکتها برنامه‌ریزی، راهبری، مدیریت و اجرای تمام یا بخشی از فعالیت های صادراتی بنگاه‌های طرف قرارداد خود را بر عهده می‌گیرند و از طریق انعقاد قراردادهای کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت با بنگاه‌های تولیدی و خدماتی، به افزایش توانمندیهای صادراتی و توسعه صادرات محصولات آنها کمک می‌نمایند. این نوع همکاری، شامل امکان خرید و فروش بلند مدت بین تولیدکننده و شرکت مدیریت صادرات و یا صادرات محصول مستقیماً با نام تولیدکننده و با کارت بازرگانی وی و یا با برند و کارت بازرگانی شرکت مدیریت صادرات می باشد.

۲- مندرجات الزامی اساسنامه شرکت های مدیریت صادرات

موضوع فعالیت پیشنهادی جهت درج در اساسنامه بنگاههای متقاضی شرکت مدیریت صادرات عبارت است از: ارائه کلیه خدمات مدیریت صادراتی اعم از آموزشی، ترویجی، مشاوره‌ای و اجرایی نظیر انجام تحقیقات بازاریابی، شناسایی کانالهای توزیع در بازارهای صادراتی، ایجاد و مدیریت شبکه های توزیع در بازارهای صادراتی، ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان، تهیه اسناد و مدارک مورد نیاز صادرات، هماهنگی یا ارائه خدمات حمل و نقل، اخذ ضمانت نامه ها و بیمه نامه های صادراتی، پیگیری امور گمرکی، ارائه خدمات انبارداری در بازارهای صادراتی، مشاوره و اطلاع رسانی در زمینه قراردادهای تجاری، شرکت مستقیم یا با واسطه در مناقصات بین المللی برای صدور کالا و خدمات شرکتهای ایرانی، تامین مواد اولیه و یا ماشین آلات مورد نیاز شرکتهای تولیدی و خدماتی، ارائه خدمات بسته بندی صادراتی، ایجاد شعب در داخل و خارج از کشور، اخذ تسهیلات از بانک های داخل و خارج از کشور در جهت انجام موضوع فعالیت شرکت، برگزاری و یا شرکت در نمایشگاه های داخل و خارج از کشور، پذیرش و اعزام هیاتهای تجاری پس از اخذ مجوز از سازمانهای ذیربط و درج عبارت مشارکت با شرکت های فنی و مهندسی ایرانی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی و صادرات خدمات برای صادرکنندگان سایر خدمات

۳- قوانین بالادستی حمایت از ایجاد و توسعه شرکت های مدیریت صادرات :

۱-۳- ماده (۲۷) بند(۴) قانون برنامه ۵ ساله ششم توسعه موضوع توسعه بنگاههای اقتصادی رقابت پذیر و صادراتگرا

از طریق بخشهای خصوصی و تعاونی

۲-۳- اساسنامه سازمان توسعه تجارت ایران

۳-۳- ماده ۷ پیش نویس قانون برنامه هفتم پنج ساله توسعه

۴- رتبه بندی شرکت مدیریت صادرات

۴-۱- گواهی رتبه ۳: احراز شرایط عمومی وکسب حداقل ۵۰ امتیاز از جدول شرایط اختصاصی مندرج در این شیوه نامه

۴-۲- گواهی رتبه ۲: احراز شرایط عمومی وکسب حداقل ۶۵ امتیاز از جدول شرایط اختصاصی مندرج در این شیوه نامه

۴-۳- گواهی رتبه ۱: احراز شرایط عمومی و کسب حداقل ۸۰ امتیاز از جدول شرایط اختصاصی مندرج در این شیوه نامه

تبصره ۱: نوع و میزان تسهیلات و حمایت های سازمان توسعه تجارت ایران از شرکتهای مدیریت صادرات دارای رتبه، به موجب ضوابط ابلاغی سازمان خواهد بود.

تبصره ۳: دریافت گواهی های مدیریت صادرات برای اولین بار منوط به ارائه برنامه کلی شرکت متقاضی برای یک سال آینده و تمدید گواهی برای سال های بعد منوط به ارائه برنامه استراتژیک سالانه شرکت برای ایجاد تنوع در کالاها یا بازارهای صادراتی و ایجاد تعدد در تعداد بنگاه های تحت پوشش می باشد.

۵- تسهیلات و حمایت های مرتبط با شرکت های مدیریت صادرات

اطلاعات شرکت هایی که موفق به دریافت گواهی مدیریت صادرات از سازمان توسعه تجارت ایران گردند در پایگاه اطلاعات شرکت های مدیریت صادرات سازمان درج گردیده و براساس بسته مصوب حمایت از صادرات و سایر منابع تخصیص داده شده برای حمایت از صادرات در صورت تامین و تخصیص اعتبار، بخشی از هزینه های فعالیت های صادراتی شرکت ها مطابق با شیوه نامه های سازمان توسعه تجارت ایران پرداخت خواهد شد.

۶- شرایط عمومی و پیش نیاز جهت ارائه درخواست:

- دارا بودن حداقل ۶ ماه فعالیت پس از ثبت شرکت در اداره ثبت شرکت ها
- اشتغال نیروی انسانی متخصص در حوزه تجارت بین الملل براساس قراردادهای پرسنل و فهرست بیمه
- دارا بودن وب سایت حداقل دوزبانه فارسی و انگلیسی یا زبان کشور مقصد
- دارا بودن کارت بازرگانی یا عضویت در اتاق
- دارا بودن قرارداد یا تفاهم کارگزاری صادرات با سایر بنگاه های تولیدی (حداقل ۲ بنگاه) به مدت یکسال
- ارائه برنامه اجرایی یک سال آینده مرتبط با مدیریت صادرات شرکت متقاضی

۷- شرایط اختصاصی جهت احراز رتبه ۳ و ۲ و ۱

- دارا بودن شرایط عمومی قید شده در بند ۶
- ارائه خدمات درج شده در جدول شرایط اختصاصی رتبه بندی شرکت های مدیریت صادرات (پیوست شماره ۲) به بنگاه های طرف قرارداد کارگزاری صادرات و ارائه مدارک درج شده در پیوست شماره ۳

۸- تمدید گواهی شرکت مدیریت صادرات

گواهی شرکت مدیریت صادرات برای یکسال از تاریخ صدور دارای اعتبار بوده و تمدید گواهی مستلزم درخواست مجدد از سوی شرکت، ارائه مستندات عملکرد، برنامه راهبردی ۳ سال آتی و برنامه عملیاتی سال آتی شرکت می باشد. **تبصره ۱:** مدارک و مصادیق لازم جهت احراز شرایط عمومی و اختصاصی در پیوست های شماره (۱)، (۲) و (۳) این شیوه نامه ذکر گردیده است.

تبصره ۲: تمدید گواهی شرکت مدیریت صادرات در صورت عدم ایفای تعهدات نسبت به بنگاه های تولیدی و خدماتی و عدم رضایت از خدمات این شرکت ها از سوی سایر دستگاه هایی که به واسطه گواهی مدیریت صادرات صادر شده از سازمان توسعه تجارت ایران از این شرکت ها حمایت می نمایند، انجام نخواهد شد.

پیوست شماره ۱: نحوه ارزیابی شرایط عمومی

ردیف	معیار ارزیابی	شاخص ارزیابی	اسناد ، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	اطلاعات اولیه شرکت	ثبت شرکت در اداره ثبت شرکتها	ارائه اسناد ثبتی و اساسنامه شرکت (موضوع فعالیت شرکت در اساسنامه می بایست منطبق با خدمات شرکتهای مدیریت صادرات باشد)
۲	تخصص در امر مدیریت صادرات	منابع انسانی متخصص تجارت بین الملل	ارائه قرارداد با پرسنل زیرمجموعه و لیست بیمه کارکنان ارائه مدرک تحصیلی و گواهی های دوره های طی شده مدیریت از جمله تسلط به زبان انگلیسی ارائه مدارک اثبات کننده موارد ذیل وجود بخش مذاکرات تجاری به زبان خارجی در شرکت آشنایی با قوانین تجارت بین الملل آشنایی با نظام تعرفه ها در سطح ملی و بازار هدف آشنایی با تحقیقات بازاریابی بین المللی آشنایی با قوانین و مقررات صادرات و واردات آشنایی با اصطلاحات، واژه ها و اسناد بازرگانی بین المللی یا مدرک اینکوترمز
۳		وب سایت حداقل دو زبانه فارسی و انگلیسی	ارائه اطلاعات وب سایت شامل URL و اطلاعات Whois
۴	دارا بودن کارت بازرگانی یا عضویت در اتاق	کارت بازرگانی	کارت بازرگانی یا عضویت در اتاق
۵	دارا بودن قرارداد یا تفاهم کارگزاری صادرات با سایر بنگاه های تولیدی (حداقل یک بنگاه) به مدت یکسال	مفاد مندرج در تفاهم نامه بر اساس ارائه خدمات مدیریت صادرات بین شرکت متقاضی و بنگاه های طرف قرارداد	ارائه اسناد مهر و امضا شده تفاهم نامه

پیوست شماره ۲- شرایط اختصاصی جهت رتبه بندی شرکت های مدیریت صادرات

ردیف	اقدام	امتیاز	مصادیق	امتیاز
۱	آموزشی	۱۰	برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی تجارت بین‌الملل با اساتید داخلی – هر دوره ۱ امتیاز	۴
			برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی تجارت بین‌الملل با اساتید یا سازمان های بین المللی – هر دوره ۳ امتیاز	۶
۲	مشاوره‌ای	۲۰	مطالعه بازار کالاهای صادراتی در کشورهای هدف بر اساس شیوه نامه تعریف شده	۳
			ارزیابی آمادگی صادرات (ERA) بر اساس شیوه نامه تعریف شده	۵
			مشاوره در حوزه های مرتبط با تجارت بین الملل	۲
			تبلیغات بین المللی شامل بانک اطلاعات (۶ امتیاز)، تجارت الکترونیک (۲ امتیاز)، تبلیغات فضای مجازی (۲ امتیاز)	۱۰
۳	اجرایی	۴۰	اعزام یا پذیرش هیئت تجاری مرتبط با فعالیت های بنگاه های زیرمجموعه	۵
			برگزاری نمایشگاه یا پایون با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران در نمایشگاههای داخلی و خارجی مرتبط با فعالیت های بنگاه های زیرمجموعه	۱۰
			انجام فعل صادرات کالا و خدمات (به ازاء هر ۱۰۰هزار دلار ۲ امتیاز)	۱۰
			همکاری با تشکلهای بین المللی صادراتی، اتاقهای مشترک بازرگانی و EMC های سایر کشورها	۵
			ایجاد دفتر تجاری در بازارهای هدف (با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران یا با ارائه اسناد رسمی تصدیق شده توسط سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشور هدف و وزارت امور خارجه در ایران)	۵
			ثبت برند بین المللی کالاهای صادراتی شرکت های تحت پوشش	۵
۴	مدیریت زنجیره تامین	۳۰	تدارکات (در بخش کالا): برنامه ریزی سفارش مواد اولیه، انتخاب تامین کننده ها، هماهنگی ها، توانایی مشاوره برای ارائه محصولات جدید، آزمون محصول، ارائه مشاوره در خصوص بسته بندی و برچسب گذاری (Labeling)، ارائه مشاوره کنترل تولید و مدیریت موجودی ها از مزرعه تا بازار هدف	۱۰
			تولید: زمان بندی تولید، (در بخش کالا) برنامه ریزی ظرفیت تولید	۵
			توزیع: تعریف ساختار توزیع فیزیکی، برنامه ریزی توزیع، برنامه ریزی حمل و نقل، همکاری با کانال های توزیع بازارهای هدف	۱۰
			صادرات: برنامه ریزی بلندمدت صادرات (Export Plan)	۵
			-----	۱۰۰
۵	صادرات خدمات	۱۰	مشاوره جهت برنامه ریزی برای حضور در پروژه های صادرات خدمات شامل مدیریت خرید و تکمیل و ارسال اسناد مناقصات و مدیریت شناسائی و انعقاد قرارداد با پیمانکاران فرعی	۳
			مدیریت و/یا مشاوره برای اخذ مجوزهای صدور خدمت از «مراجع داخلی بین المللی و بازار هدف»، مدیریت و/یا مشاوره برای اعزام نیروی انسانی و ماشین آلات و سایر تجهیزات واسترداد آنها پس از پایان فرآیند صدور خدمت، ارائه مشاوره و/یا مدیریت جذب نیروی انسانی محلی یا تامین ماشین آلات و سایر تجهیزات از محل پروژه	۴
			مدیریت و/یا مشاوره برای اخذ صورت وضعیت ها و فاکتورهای فروش خدمات، پی گیری اختلافات محتمل و حل و فصل آنها با کلیه طرفهای خارجی	۳

تبصره: بررسی مستندات ارائه شده از طرف شرکت های متقاضی براساس ضوابط تدوین شده توسط سازمان توسعه تجارت ایران انجام می شود.

پیوست شماره ۳: نحوه ارزیابی شرایط اختصاصی

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبت و ملاحظات
۱	آموزشی	ارائه خدمات آموزشی	برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی تجارت بین الملل	ارائه مدارک و مستندات اطلاع رسانی و برگزاری دوره ها
۲	مشاوره ای	۱-۲- مطالعه بازار کالاهای صادراتی در بازارهای هدف	جمع آوری اطلاعات بازارهای هدف، تجزیه تحلیل اطلاعات جمع آوری شده، معرفی بازارهای جدید صادراتی به تولیدکنندگان و صادرکنندگان و شرایط ورود و ماندگاری در بازارهای هدف	ارائه گزارش کامل تحقیقات بازاریابی بین الملل کالا در کشور هدف شامل: اطلاعات ارزیابی SWOT کالا در داخل کشور و بازار هدف اطلاعات Country Profile بازار هدف اطلاعات تحلیلی میزان تقاضا و عرضه بین المللی کالا اطلاعات قوانین و مقررات تعرفه ای و غیرتعرفه ای کالا اطلاعات نمایشگاه های مرتبط با کالا در بازار هدف اطلاعات آماری فرصت های صادراتی کالا در بازار هدف
		۲-۲- ارزیابی آمادگی صادرات (ERA)	عارضه یابی وضعیت موجود بنگاه های تولیدی و صادراتی و ارائه راهکارهای عملیاتی و اجرایی	ارائه نسخه کامل گزارش ارزیابی آمادگی صادرات (ERA) منطبق با رویه مشخص شده سازمان توسعه تجارت ایران
		۳-۲- مشاوره در حوزه های مرتبط با تجارت بین الملل	ارائه خدمات ترجمه همزمان در رویدادهای تجاری، مشاوره نحوه انعقاد قراردادهای تجاری بین المللی، خدمات حضور در رویدادهای B2B	ارائه کلیه اسناد و مدارک مثبت شامل تصاویر قراردادهای خدمات مشاوره منعقد شده با بنگاه های ارائه گیرنده خدمات مشاوره، تصاویر و عکس های جلسات برگزار شده خاص هر رویداد،
		۴-۲- تبلیغات بین المللی	ایجاد بانک اطلاعات شرکت های صادرکننده با حداقل ۱۰۰ عضو در قالب پلتفرم های آنلاین تجاری	ارائه اطلاعات وب سایت بانک اطلاعات و اعضا حداقل دوزبانه فارسی و انگلیسی
			بکارگیری تجارت الکترونیک (E-commerce) در وب سایت های مطرح جهانی	ارائه اطلاعات وب سایت های تجارت الکترونیک و صفحه مرتبط با بارگذاری اطلاعات شرکت های تحت پوشش
		۱-۳- اعزام یا پذیرش هیئت تجاری	برنامه ریزی و عملیات اعزام و پذیرش هیاتهای تجاری	ارائه مجوز سازمان توسعه تجارت ایران و اسناد و مدارک مرتبط پسارویداد
		۲-۳- برگزاری نمایشگاه یا پایون با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران در	برگزاری نمایشگاه یا پایون	

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبت و ملاحظات
۳	اجرایی	نمایشگاههای داخلی و خارجی مرتبط با فعالیت های بنگاه های زیرمجموعه		
		۳-۳- انجام فعل صادرات کالا و خدمات (به ازاء هر ۱۰۰ هزار دلار ۱ امتیاز)	دارا بودن اظهارنامه صادراتی صادرات به میزان حداقل ۱۰۰ هزاردلار	ارائه اظهارنامه های صادراتی گمرک برای صادرکنندگان کالا و ارائه گواهی ماده ۱۹ و ماده ۵ برای صادرکنندگان خدمات
		۳-۴- همکاری با تشکلهای بین المللی صادراتی، اتاقهای مشترک بازرگانی و شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	همکاری با تشکلهای بین المللی صادراتی و یا اتاقهای مشترک بازرگانی و شرکتهای مدیریت صادرات سایر کشورها	ارائه مدارک مثبت از جمله توافقنامه، تفاهم نامه، قرارداد و یا کارت عضویت در تشکل ها یا اتاق های مشترک
		۳-۵- ایجاد دفاتر تجاری در بازارهای هدف	داشتن دفتر یا شعبه هم در کشور مبدا و مقصد	مجوز سازمان توسعه تجارت ایران یا ارائه اسناد رسمی تصدیق شده توسط سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشور هدف و وزارت امور خارجه در ایران
		۳-۶- ثبت برند بین المللی کالاهای صادراتی شرکت های تحت پوشش در بازارهای هدف	ارائه مشخصات برند و کشور هدف محل ثبت برند	ارائه اسناد و مدارک ثبت برند ملی، ثبت برند مادرید یا ثبت برند بین المللی و ثبت در سازمان بین المللی WIPO
۴	مدیریت زنجیره تامین	۴-۱- مدیریت تدارکات: برنامه ریزی سفارش مواد اولیه، مشاوره انتخاب تامین کننده ها، هماهنگی ها، توانایی مشاوره برای ارائه محصولات جدید، آزمون محصول، ارائه مشاوره در خصوص بسته بندی و برچسب گذاری (Labeling)، ارائه مشاوره کنترل تولید و مدیریت موجودی ها از مزرعه تا بازار هدف	دارا بودن فرایندهای مدیریتی یا مشاوره ای تخصصی در حوزه تدارکات، تولید، توزیع و صادرات	ارائه مدارک مثبت به تشخیص و اعلام دبیرخانه از جمله ارائه قرارداد یا تاییدیه گیرنده خدمات شامل واحدهای تولیدی و توزیعی، شبکه حمل و نقل و ...
		۴-۲- مدیریت تولید: مشاوره زمان بندی تولید، برنامه ریزی ظرفیت تولید		
		۴-۳- مدیریت توزیع: تعریف ساختار توزیع فیزیکی، برنامه ریزی توزیع، برنامه ریزی حمل و نقل، همکاری با کانال های توزیع بازارهای هدف		

ردیف	اقدام	شرح فعالیت	معیار ارزیابی	اسناد، مدارک مثبت و ملاحظات
		۴-۴- برنامه ریزی صادرات	برنامه ریزی بلندمدت صادرات و تدوین طرح صادرات (Export Plan) با توجه به نتایج گزارش تحقیقات بازاریابی بین الملل کالا در کشورهای هدف	ارائه گزارش برنامه صادرات (Export Plan) شامل برنامه اقدام (Action Plan)
۵	صادرات خدمات	۵-۱- مشاوره جهت برنامه ریزی برای حضور در پروژه های صادرات خدمات شامل مدیریت خرید و تکمیل و ارسال اسناد مناقصات و مدیریت شناسائی و انعقاد قرارداد با پیمانکاران فرعی ۵-۲- مدیریت و/یا مشاوره برای اخذ مجوزهای صدور خدمت از «مراجع داخلی بین المللی و بازار هدف»، مدیریت و/یا مشاوره برای اعزام نیروی انسانی و ماشین آلات واسترداد آنها پس از پایان فرآیند صدور خدمت، ارائه مشاوره و/یا مدیریت جذب نیروی انسانی محلی یا تامین ماشین آلات از محل پروژه ۵-۳- مدیریت و/یا مشاوره برای اخذ صورت وضعیت ها و فاکتورهای فروش خدمات، پی گیری اختلافات محتمل و حل و فصل آنها با کارفرمایان خارجی یا پیمانکاران فنی یا تامین کنندگان نیروی انسانی محلی	تایید اولیه دفتر صادرات محصولات دانش بنیان و خدمات فنی و مهندسی سازمان توسعه تجارت ایران	– ارائه اسناد و مدارک مورد تایید دبیرخانه های کمیته ماده (۱۹) و ماده (۵) – ارائه گواهی صادرات خدمات از دبیرخانه های کمیته ماده (۱۹) و ماده (۵)