



## آیین نامه حمایت از شرکتهای دانش بنیان و خلاق در حوزه صادرات

تعداد صفحات: 55	تاریخ اعتبار: اسفند ماه 1399
-----------------	------------------------------

شماره ویرایش	تهیه کننده	تأیید کننده
پنجم	دفتر توسعه کسب و کار بین المللی مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری	علی مرتضی بیرنگ رئیس مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری

## فهرست

3	آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه صادرات
7	دستورالعمل حمایت از خدمات منتورینگ و مشاوره صادرات
10	دستورالعمل حمایت از آموزش‌های بازرگانی و صادرات
13	دستورالعمل حمایت از تهیه ابزارهای تبلیغاتی و اطلاع‌رسانی و تبلیغات بین‌المللی
16	دستورالعمل حمایت از تهیه گزارش تحقیق بازار، مطالعه بازار و بازاریابی
19	دستورالعمل حمایت از اخذ گواهی‌نامه‌ها و مجوزهای بین‌المللی محصولی
22	دستورالعمل حمایت از حضور مستقل شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه‌های خارجی
25	دستورالعمل حمایت از برگزاری پویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایران در نمایشگاه‌های خارجی
28	دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری
31	دستورالعمل حمایت از ثبت محصولات، داروها و علائم تجاری
33	دستورالعمل حمایت از حضور در مناقصات بین‌المللی دانش‌بنیان
35	دستورالعمل اعطای یارانه سود تسهیلات
38	دستورالعمل حمایت از ارسال نمونه محصول
40	دستورالعمل حمایت از واسطه‌های صادراتی
44	دستورالعمل حمایت از مشاوره قراردادهای تبادل فناوری
46	دستورالعمل حمایت از خدمات تخصصی تبادل فناوری
48	شیوه‌نامه اجرایی حمایت از برگزاری پویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایران در نمایشگاه‌های خارجی
51	شیوه‌نامه اجرایی حمایت از اعزام هیأت‌های تجاری
54	شیوه‌نامه اجرایی حمایت از پذیرش هیأت‌های تجاری

## آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه صادرات

### مقدمه:

ایجاد و توسعه بسترهای لازم برای اقتصاد دانش‌بنیان یکی از اهداف محوری معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور است که از طریق برنامه‌های مختلفی دنبال می‌شود. تسهیل در زمینه‌های صادرات محصولات دانش‌بنیان و خلاق و توسعه بازار آنها از جمله این برنامه‌هاست که با ایجاد کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری در سال 1393 شکل منسجم‌تری به خود گرفته است.

کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری مجموعه‌ای است که با حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق، صادرات محصولات با فناوری بالا را تسهیل می‌بخشد. ارائه خدمات مشاوره، تدوین برنامه‌های صادراتی و انجام حمایت‌های مالی بخشی از این خدمات می‌باشد که از طریق کارگزاران توسعه صادرات کریدور (شرکت‌های خدماتی متخصص در هر حوزه) ارائه می‌شود.

آیین‌نامه حاضر و دستورالعمل‌های پیوست آن به تشریح خدمات قابل ارائه از سوی کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری به شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق می‌پردازد.

### ماده 1- تعاریف

از واژه‌های زیر به صورت اختصار در این آیین‌نامه و پیوست‌های آن استفاده می‌شود:

مرکز: منظور مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری می‌باشد.

کریدور: منظور کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری وابسته به مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری می‌باشد.

متقاضی: منظور شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و خلاق، واسطه‌های تجاری (شرکت‌های مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی، کارگزاران صادراتی) و شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان متقاضی استفاده از تسهیلات موضوع این دستورالعمل‌ها می‌باشد.

### ماده 2- دامنه شمول

خدمات موضوع این آیین‌نامه و پیوست‌های آن برای شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان دارای تأییدیه از «کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان»، شرکتهای خلاق دارای تأییدیه از «ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز»، واسطه‌های صادراتی اعم از شرکت‌های مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری، شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان که فعالیت‌های مرتبط با حوزه‌های بین‌المللی در راستای صادرات دارند با تأیید مرکز و همچنین سایر شرکت‌های معرفی شده از طرف مرکز قابل استفاده می‌باشد.

تبصره 1- برای دستورالعمل‌های ذیل این آیین‌نامه، دامنه شمول به تفکیک تعیین می‌گردد.

### ماده 3- ارزیابی آمادگی صادرات

شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق به منظور ورود به بازارهای بین‌المللی نیازمند سپری کردن یک دوره رشد و بین‌المللی شدن هستند تا به بنگاه‌های آماده جهت صادرات و تعاملات بین‌المللی تبدیل گردند. بین‌المللی شدن و رسیدن شرکت به سطحی که در فرآیندهای بین‌المللی بتوانند بصورت حرفه‌ای و قوی عمل بکنند از الزامات حضور پایدار در بازارهای بین‌المللی است. کریدور صادرات به منظور توسعه گام به گام شرکت‌ها در فضای بین‌المللی و رسیدن به بلوغ صادراتی برنامه‌ریزی نموده و خدماتی را در همین راستا به شرکت‌ها ارائه می‌دهد. در همین راستا و به منظور شناخت بهتر از نقاط ضعف شرکت و نیز رسیدن به یک برنامه توانمندسازی برای هر شرکت، کریدور صادرات میزان بلوغ صادراتی شرکت‌ها را بر مبنای مدل‌های ارزیابی آمادگی صادراتی ارزیابی می‌نماید. ارزیابی صادراتی شرکت‌ها بر اساس مدل Export Readiness Assessment با هدف ترسیم جایگاه صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق و شناسایی نیازها و ارائه راهکارهای عملیاتی جهت توانمندی در بازار بین‌الملل صورت می‌پذیرد.

فرایند ارزیابی آمادگی صادرات در دو سطح مقدماتی و تفصیلی اجرا می‌گردد. در این فرآیند جهت تعیین میزان آمادگی صادراتی شرکت‌ها موارد ذیل مورد ارزیابی و تحلیل قرار گرفته و به شرکت ارائه می‌گردد:

- ارزیابی سازمانی و ساختاری شرکت
- ارزیابی توانمندی‌های بازرگانی بین‌المللی
- ارزیابی طراحی صنعتی محصول
- ارزیابی فنی و استاندارد محصول

**تبصره 2-** کلیه شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق برای دریافت خدماتی غیر از مشاوره ملزم به گذراندن ارزیابی مقدماتی هستند.

**تبصره 3-** ارائه کلیه خدمات کریدور به شرکت‌ها بر اساس نسخه صادراتی حاصل از ارزیابی مقدماتی انجام خواهد شد.

**تبصره 4-** در صورتی که شرکت به نتیجه ارزیابی مقدماتی اعتراض داشته باشد می‌بایست هزینه ارزیابی تفصیلی را بپردازد و در صورتیکه در ارزیابی تفصیلی سطح بالاتری کسب کند هزینه به شرکت عودت داده شود.

**تبصره 5-** خروجی ERA تا یک سال معتبر است.

**تبصره 6-** سقف حمایت کریدور از هر شرکت 1 میلیارد ریال در سال می‌باشد. با تایید مرکز تعاملات بین‌المللی، این سقف برای شرکت‌های خاص می‌تواند افزایش یابد.

**تبصره 7-** برای شرکت‌های دانش‌بنیان پیشگام مورد تأیید مرکز، سقف کلی استفاده از دستورالعمل‌های کریدور صادرات 2 میلیارد ریال در سال در نظر گرفته شود.

**تبصره 8-** برای شرکتهای دانش بنیانی که در بازارها هدف اصلی شامل فعالیت می کنند سقف کلی استفاده از دستورالعمل های کریدور صادرات 1500 میلیون ریال در سال در نظر گرفته شود.

**تبصره 9-** شرکت های مدیریت صادرات، پایگاه های صادراتی، کارگزاران صادراتی و شرکت های خدماتی دانش بنیان که فعالیت های مرتبط با حوزه های بین المللی در راستای صادرات دارند بدون نیاز به ارزیابی و صرفاً با تأیید مرکز، طبق شرایط ذکر شده در دستورالعمل های مرتبط از خدمات و حمایت های کریدور بهره مند می شوند.

**تبصره 10-** کارمزد کریدور صادرات از هر یک از طرفین (ارائه دهنده و گیرنده خدمت) یا از دو طرف بسته به نوع دستورالعمل دریافت می گردد.

#### **ماده 4- خدمات قابل ارائه**

خدمات قابل ارائه از طریق کریدور صادرات و میزان حمایت های اختصاص یافته توسط مرکز به شرکت ها در قالب دستورالعمل های زیر ارائه می گردد:

1. دستورالعمل حمایت از خدمات منتورینگ و مشاوره صادرات؛
2. دستورالعمل حمایت از آموزش های بازرگانی و صادرات؛
3. دستورالعمل حمایت از تهیه ابزارهای تبلیغاتی و اطلاع رسانی و تبلیغات بین المللی؛
4. دستورالعمل حمایت از اخذ گواهینامه ها و مجوزهای بین المللی مورد نیاز شرکت ها؛
5. دستورالعمل حمایت از تهیه گزارش تحقیق بازار، مطالعه بازار و بازاریابی؛
6. دستورالعمل حمایت از حضور مستقل شرکت ها در نمایشگاه های خارجی؛
7. دستورالعمل حمایت از برگزاری پویون ملی محصولات دانش بنیان ایران در نمایشگاه های خارجی؛
8. دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیأت های تجاری؛
9. دستورالعمل حمایت از ثبت محصولات، داروها و علائم تجاری؛
10. دستورالعمل حمایت از حضور شرکت های دانش بنیان در مناقصات بین المللی دانش بنیان؛
11. دستورالعمل اعطای یارانه سود تسهیلات؛
12. دستورالعمل حمایت از ارسال نمونه محصول؛
13. دستورالعمل حمایت از واسطه های صادراتی؛
14. دستورالعمل حمایت از مشاوره قراردادهای تبادل فناوری؛
15. دستورالعمل حمایت از خدمات تخصصی تبادل فناوری؛
- پیوست 16- شیوه نامه اجرایی حمایت از برگزاری پویون ملی محصولات دانش بنیان ایران در نمایشگاه های خارجی؛
- پیوست 17- شیوه نامه اجرایی حمایت از اعزام هیأت های تجاری؛

پیوست 18- شیوه‌نامه اجرایی حمایت از پذیرش هیأت‌های تجاری؛

**تبصره 8-** سایر دستورالعمل‌های مورد نیاز که از سوی کریدور به مرکز پیشنهاد می‌گردد، پس از تأیید مرکز در پیوست این آیین‌نامه قابل اجرا می‌باشد.

#### **ماده 5- مجری ارائه خدمات و دستورالعمل‌های حمایتی**

کریدور مجری آیین‌نامه حاضر و دستورالعمل‌های مذکور در ماده 4 می‌باشد که به صلاحدید خود از طریق برون‌سپاری به کارگزاران توانمند و صاحب صلاحیت اقدام می‌نماید. استفاده از کارگزاران بیرونی، در صورتی که کارگزار دارای شرایط عمومی مندرج در «آیین‌نامه عمومی جذب کارگزاران کریدور» باشد، پس از تایید صلاحیت کارگزار توسط کریدور امکان‌پذیر است.

#### **ماده 6- گردش کار و اعطای حمایت‌ها**

گردش کار بهره‌مندی از مزایای هر یک از خدمات قابل ارائه در دستورالعمل مربوط درج شده است. متقاضیان می‌توانند برای دریافت روال اجرایی و میزان حمایت‌های هر حوزه به دستورالعمل‌های مربوطه که در پایگاه اینترنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به آدرس [bizservices.ir](http://bizservices.ir) یا کریدور صادرات به آدرس [www.tesc.ir](http://www.tesc.ir) منتشر شده است مراجعه نمایند.

**ماده 7-** این آیین‌نامه در یک مقدمه، 7 ماده، 8 تبصره، 15 دستورالعمل و سه شیوه‌نامه اجرایی پیوست در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 1

### دستورالعمل حمایت از خدمات منتورینگ و مشاوره صادرات

#### (موضوع بند 1 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

##### مقدمه:

صادرات دانش بنیان نیازمند تعریف فرآیندی کارآمد است که در چارچوب مشخصی محقق می گردد. لذا نخستین گام صادراتی شناخت پیش نیازهای صادراتی و مرتفع ساختن آن ها به منظور پر رنگ شدن و مشخص شدن چارچوب فرایند صادراتی می باشد. عارضه یابی و تدوین نسخه صادراتی امریست که با حضور در بازارهای بین المللی و کسب تجربه امکان پذیر می باشد و از آنجایی که این مهم برای شرکت های دانش بنیانی که در برنامه ورود به بازارهای بین المللی را دارند، روندی زمان بر و هزینه بر است کریدور بخشی از این موضوع را در قالب تدوین نسخه صادراتی تسهیل می نماید. همچنین با توجه به اینکه آشنایی با قوانین تجارت، بازاریابی بین المللی و فرآیندهای صادرات محصولات و دسترسی به منابع اطلاعاتی مرتبط با این حوزه ها از جمله نیازهای اولیه شرکت های دانش بنیان در مسیر توسعه صادرات است. مرکز به منظور توسعه صادرات شرکت ها، تامین این اطلاعات را بصورت جامع در بخش مشاوره صادرات در نظر گرفته است.

در این دستورالعمل، نحوه استفاده فناوران و شرکت های دانش بنیان از این خدمت و همچنین نحوه حمایت مرکز از شرکت ها در استفاده از خدمات مشاوره ارائه شده است.

#### ماده 1- منتورینگ و مشاوره صادرات

- 1-1- متقاضیان دریافت خدمت از کریدور بعد از تکمیل فرم برنامه صادراتی (Export Plan) می توانند از منتورهای مورد تایید مرکز جهت پیشبرد برنامه صادراتی خود استفاده نمایند.
- 1-2- منتورها با توجه به نتایج ارزیابی آمادگی صادرات متقاضیان و همچنین با توجه به برنامه صادراتی آنها، برنامه مدونی برای پیشبرد اهداف صادراتی متقاضی با همکاری آنها تدوین کرده و جهت تحقق آن برنامه پیگیری های لازم را به عمل می آورد.
- 1-3- در صورت نیاز به خدمات ارائه شده در کریدور و سایر نهادهای حمایتی، منتور جهت تسهیل دریافت خدمت مشاوره لازم را داده و در غیر اینصورت شرکت های خصوصی با کیفیت ارائه دهنده خدمت مورد نظر را به متقاضی معرفی می نماید.
- 1-4- لیست منتورها با پیشنهاد و معرفی کریدور و تایید مرکز تنظیم می گردد.
- 1-5- متقاضیان منتورینگ طی یک سال جلسات متوالی ماهانه با منتور برگزار کرده و در دوره های سه ماهه گزارش عملکرد منتورینگ را به کریدور ارائه می کنند. در صورت تایید گزارش، ادامه منتورینگ بلامانع بوده و در غیر اینصورت، ارائه خدمات منتورینگ متوقف می گردد. در صورت نیاز متقاضی منتور دیگری معرفی می گردد.

## ماده 2- دامنه شمول

- 1-2- کلیه شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق
- 2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز
- 3-2- شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان که فعالیت‌های مرتبط با حوزه‌های بین‌المللی در راستای صادرات دارند با تأیید مرکز

## ماده 3- سرفصل‌های قابل ارائه در پیشخوان‌های مشاوره صادرات

- 3-1- مشاوره و ارزیابی پیش‌نیازهای متقاضی به منظور تهیه نسخه صادراتی مبتنی بر نیازسنجی؛
- 3-2- اعلام ترکیب صادراتی و وارداتی کشورهای مختلف؛
- 3-3- ارائه اطلاعات تعرفه ورود کالا به کشورهای مختلف؛
- 3-4- شناسایی مقدماتی بازارهای هدف؛
- 3-5- ارائه اطلاعات نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی؛
- 3-6- راهنمایی در زمینه استفاده از کمک‌ها و یارانه‌های صادراتی؛
- 3-7- ارائه مشاوره مقدماتی در زمینه قوانین و مقررات مرتبط با صادرات؛
- 3-8- معرفی واردکنندگان کالای مورد نظر در کشورهای هدف؛
- 3-9- معرفی منابع اطلاعاتی معتبر در بازارهای هدف صادراتی؛
- 3-10- معرفی اشخاص حقیقی و حقوقی مجرب فعال در حلقه‌های مختلف زنجیره صادرات؛
- 3-11- مشاوره عقد قراردادهای بین‌المللی، نقل و انتقالات مالی، حمل و نقل بین‌المللی، بیمه صادراتی، ضمانت‌نامه صادراتی؛
- 3-12- تامین مالی صادرات، طراحی صنعتی، تحقیقات بازار و مشاوره استانداردها و مجوزها؛
- 3-13- سایر موضوعات مرتبط با نیازهای مرتبط با صادرات محصولات دانش‌بنیان؛

## ماده 4- میزان و نحوه حمایت

- 1-4- هزینه خدمات مشاوره‌ای مذکور در ماده یک برای شرکت‌های دانش‌بنیان با شرایط مذکور در این دستورالعمل از سوی مرکز تامین می‌گردد.
- 2-4- سقف سالانه استفاده رایگان از مجموع خدمات پیشخوان مشاوره صادرات و منتورینگ برای شرکت‌های دانش‌بنیان، معادل 20 ساعت (حداکثر معادل 40 میلیون ریال) است. استفاده از خدمات مشاوره فراتر از 20 ساعت سالانه، منوط به تأیید کریدور صادرات و صرفاً با پرداخت حق‌المشاوره امکان‌پذیر است.

## ماده 5- گردش کار

- 1-5- خدمات مشاوره به صورت حضوری، تلفنی و یا اینترنتی و بر اساس درخواست متقاضی ارائه می‌شود.



5-2- متقاضی باید درخواست خود را از طریق کارتابل خود به صورت اینترنتی ارسال نماید و بعد از هماهنگی کارشناس خدمت، متقاضی می‌تواند در زمان تعیین شده از خدمات استفاده نماید.

5-3- در صورت نیاز شرکت متقاضی و یا پیشنهاد مشاور مربوطه، خدمات مشاوره به صورت منتورشیپ به شرکت ارائه می‌گردد و پیگیری مسائل مربوط به صادرات شرکتها تا نهایه شدن صادرات کالا صورت می‌گیرد.

**ماده 6-** این دستورالعمل در یک مقدمه و 6 ماده در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 2

### دستورالعمل حمایت از آموزش‌های بازرگانی و صادرات

#### (موضوع بند 2 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

##### مقدمه:

آموزش به عنوان پایه‌ای‌ترین نیاز یک سازمان و یا یک فعال اقتصادی در حوزه‌های مختلف است. در حوزه‌های بازرگانی و صادرات نیز آموزش از مباحث اصلی و یکی از پیش‌نیازهای مهم در توسعه توانمندی یک شرکت در جهت صادراتی شدن و فعالیت اقتصادی بین‌الملل است. آگاهی از مسیرهای ورود به بازارهای صادراتی، مباحث مرتبط با حمل و نقل بین‌الملل، نقل و انتقالات مالی و آشنایی با ادبیات و ترمینولوژی تجارت بین‌الملل نیاز اساسی در ارتباط با سایر تجار و فعالین اقتصادی بین‌الملل است. کریدور با درک این نیاز تلاش ویژه و حمایت‌های ویژه‌ای را در جهت تأمین نیاز آموزشی شرکت‌های دانش‌بنیان و بالاخص مدیران و مدیران بازرگانی این شرکت‌ها در نظر گرفته است. در همین راستا، برخی از دوره‌های عمومی و در حال ارایه از طریق مؤسسات و سازمان‌های آموزشی معتبر بصورت بلاعوض مورد حمایت قرار گرفته و سایر دوره‌های تخصصی بنا به تشخیص کریدور و یا اعلام نیاز شرکت‌های تحت حمایت قابل ارایه است. در این آیین‌نامه فرآیند ارایه این حمایت‌ها و همچنین میزان حمایت‌های تخصیص یافته به بسته‌های آموزش بازرگانی به شرکت‌های دارای تاییدیه دانش‌بنیان به تفصیل بیان شده است.

##### ماده 1- خدمات مشمول حمایت

1-1- دوره‌های آموزشی مرتبط با صادرات که در مؤسسات و مراکز آموزشی مورد تأیید معاونت برگزار می‌گردند، از جمله دوره‌های ذیل، مشمول حمایت خواهد بود:

- 1-1-1. بازرگانی و صادرات و واردات؛
- 1-1-2. بازاریابی بین‌الملل؛
- 1-1-3. نقل و انتقالات مالی بین‌الملل؛
- 1-1-4. قراردادهای بین‌الملل؛
- 1-1-5. استانداردها و مجوزهای بین‌المللی؛
- 1-1-6. حضور موثر در رویدادهای بین‌المللی؛
- 1-1-7. سایر دوره‌های آموزشی مورد تأیید معاونت؛

##### ماده 2- دامنه شمول

- کلیه شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق
- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید معاونت

- شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان که فعالیت‌های مرتبط با حوزه‌های بین‌المللی در راستای صادرات دارند با تأیید معاونت

### ماده 3- میزان حمایت

درصد حمایت معاونت جهت حضور شرکت‌ها در دوره‌های ذکر شده در ماده 1 به شرح زیر است:

موضوع مورد حمایت	درصد حمایت	سقف حمایت سالانه
دوره‌های مورد تایید کریدور (داخلی)	70 درصد	20 میلیون ریال
دوره‌های حضوری خارج از ایران مورد تایید کریدور	70 درصد	50 میلیون ریال

تبصره 1- سایر شرکتها می‌توانند با پرداخت 100% هزینه در دوره آموزشی حضور پیدا کنند.  
 تبصره 2- حمایت از دوره‌های آموزشی خارج از کشور در صورتی مورد تایید قرار می‌گیرد که تناسب دوره با نیاز شرکت در خصوص توانمندسازی در حوزه صادرات و همچنین ملزم بودن شرکت به گذراندن این دوره در خارج از ایران، برای کریدور محرز گردد. بدیهی است شرکت بایستی قبل از حضور در دوره نسبت به ارسال مستندات دوره و استعلام تایید دوره از کریدور اقدام نماید.

### ماده 4- شرایط اعطای حمایت

مبلغ حمایتی پس از گذراندن دوره و دریافت گواهینامه موفقیت در دوره موردنظر به همراه مدارک و مستندات مالی مربوطه به شرکت پرداخت می‌گردد.  
 تبصره 3- شرکت‌ها، مؤسسات و مراکز آموزشی می‌توانند جهت برگزاری دوره آموزشی مورد تایید کریدور، مبلغ حمایتی مربوط به شرکت‌های دانش‌بنیان را با ارایه مدارک و مستندات مالی مربوط به پیش پرداخت ثبت‌نام شرکت‌ها در دوره آموزشی را بصورت تجمعی، دریافت نمایند.  
 تبصره 4- در صورت عدم موفقیت در گذراندن دوره و عدم دریافت گواهینامه شرکت در دوره آموزشی موردنظر، هیچگونه حمایتی از شرکت صورت نخواهد پذیرفت.  
 تبصره 5- در دوره‌های دارای امتیاز کمی، کسب حداقل 70% امتیاز دوره الزامی است.  
 تبصره 6- برای شرکت‌های برندسازی سقف حمایت به تعداد شرکت‌های برند افزایش پیدا می‌کند.

### ماده 5- گردش کار

1- در صورتیکه شرکت، متقاضی حضور در یکی از دوره‌های آموزشی باشد، می‌تواند از طریق کارتابل خود به صورت اینترنتی درخواست را ثبت نماید.

2- کریدور پس از تایید دوره و میزان حمایت از شرکت، راهنمایی‌های لازم جهت دریافت حمایت را به شرکت اعلام می‌نماید. مدارک و مستندات لازم برای دریافت حمایت از کریدور به شرح زیر است:

- نامه معرفی فرد یا افراد شرکت کننده در دوره و مشخصات و زمان دوره؛
  - فاکتور هزینه پرداخت شده که توسط موسسه برگزارکننده بنام شرکت کننده صادر می‌گردد؛
  - کپی فیش بانکی واریزی مبلغ پرداخت؛
  - کپی گواهینامه موفقیت در دوره؛
- 3- در صورتی که که فرد معرفی شده از طرف شرکت برای استفاده از حمایت‌های آموزشی این آیین‌نامه جزء افراد اصلی شرکت (نظیر هیأت مدیره و یا مدیرعامل) نباشد، لازم است ضمن ارایه معرفی‌نامه از طرف شرکت، کپی لیست بیمه آن شرکت جهت تایید به کریدور ارسال شود.

ماده 6- این دستورالعمل در یک مقدمه، 6 ماده و 6 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

### پیوست 3

دستورالعمل حمایت از تهیه ابزارهای تبلیغاتی و اطلاع رسانی و تبلیغات بین‌المللی  
(موضوع بند 3 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

مقدمه:

در راستای حمایت مرکز از ورود محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه‌های تهیه ابزارهای تبلیغاتی، اطلاع رسانی و بازاریابی بین‌الملل شامل کاتالوگ، بروشور، CD تبلیغاتی، وبسایت، تبلیغات بین‌المللی و مانند آن به شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت می‌گردد. این حمایت در راستای ایجاد توانمندی‌های شرکت‌ها و به منظور تامین الزامات اولیه تبلیغات و بازاریابی بین‌المللی در نظر گرفته شده است.

#### ماده 1- خدمات مشمول حمایت

تهیه ابزارهای تبلیغاتی و اطلاع رسانی شرکت‌های دانش‌بنیان مانند کاتالوگ، بروشور، CD تبلیغاتی، وبسایت، کلیپ تبلیغاتی و تبلیغات بین‌المللی در قالب خدمات زیر:

- هزینه‌های مرتبط با مشاوره، عکاسی صنعتی محصولات و طراحی و چاپ کاتالوگ و بروشور (دو یا چند زبانه)؛

- هزینه ثبت دامنه، میزبانی و طراحی و ایجاد وبسایت شرکت‌ها؛

- هزینه تهیه کلیپ تبلیغاتی (دو یا چند زبانه)؛

- هزینه تهیه خبر تخصصی، پوستر، موشن گرافی و انتشار در رسانه‌های بین‌المللی و شبکه‌های اجتماعی معتبر؛

- درج تبلیغ در مجلات خارجی معتبر؛

- درج تبلیغ در مجلات خارجی، تبلیغات از طریق JFP، بیلبوردهای تبلیغاتی خارجی و ... جزء درج تبلیغ در رسانه‌های بین‌المللی می‌باشد.

- هزینه درج و تبلیغات محصول در وبسایت‌های B2B یا B2C معتبر؛

#### ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز

2-3- انجمن‌ها، اتحادیه‌ها، کنسرسیوم‌ها و ... که حداقل 4 شرکت دانش‌بنیان و خلاق در اقلام تبلیغاتی آنها حضور داشته باشند.

### ماده 3- میزان حمایت

شرح حمایت‌های مرکز در خصوص خدمات فوق‌الذکر به صورت زیر است:

3-1- میزان حمایت از هزینه تولید کاتالوگ، وبسایت و تبلیغات بین‌المللی براساس امتیاز ارزیابی به صورت جدول زیر می‌باشد:

امتیاز ارزیابی	میزان حمایت	سقف حمایت (ریال)
8-10	70 درصد	200,000,000
6-8	60 درصد	
4-6	50 درصد	

**تبصره 1-** هزینه ترویج در وبسایت‌های B2B یا B2C خارجی و داخلی مورد تأیید مرکز که رویکرد صادراتی داشته باشند، برای شرکت‌های دانش‌بنیان حداکثر 2 وبسایت داخلی و 1 وبسایت خارجی مورد حمایت می‌باشد به میزان 70% هزینه‌ها تا سقف 20 میلیون ریال پوشش داده می‌شود.

**تبصره 2-** حمایت از شرکت‌ها برای ترویج در سال دوم منوط به ارائه گزارش عملکرد در سال اول می‌باشد و در صورت تأیید گزارش توسط کریدور می‌توانند از این خدمات استفاده نمایند.

**تبصره 3-** به ابزارهای تبلیغاتی تک زبانه فارسی، حمایتی تعلق نمی‌گیرد.

### ماده 4- شرایط اعطای حمایت

4-1- شرکت‌های متقاضی دریافت خدمات ابزارهای تبلیغاتی، بر مبنای شاخص‌های ارزیابی، از حمایت برخوردار می‌گردند.

4-2- از عکس‌های صنعتی در طراحی کاتالوگ و بروشور در سطح استانداردهای بین‌المللی استفاده شود.

4-3- اگر شرکت بطور مستقل و بدون استفاده از کارگزاران مورد تأیید کریدور اقدام به تهیه ابزارهای تبلیغاتی نماید، شرکت می‌تواند بخشی از هزینه‌های خدمات را مطابق جداول ارزیابی به عنوان حمایت دریافت نماید.

4-4- استفاده از تم یکسان در سید ابزارهای تبلیغاتی یک شرکت سبب انسجام کلیه طرح‌ها می‌شود.

### ماده 5- گردش کار

5-1- شرکت‌های متقاضی، با توجه به نتایج ارزیابی آمادگی صادرات می‌توانند درخواست خود را از طریق کارتابل خود به صورت اینترنتی ارسال نمایند.

5-2- بعد از انتخاب کارگزار از بین کارگزاران معرفی شده توسط کریدور و یا کارگزاران دیگر توسط شرکت ارائه مدارک ذیل جهت دریافت حمایت الزامی است:

- پیش‌فاکتور یا قرارداد منعقد شده با کارگزار؛

- نمونه طرح گرافیکی کاتالوگ یا بروشور؛
  - فاکتور رسمی تولید ابزار تبلیغاتی طبق فرمت ابلاغی اداره مالیات؛
  - یک نسخه کاتالوگ، بروشور و کلیپ برای استفاده‌ای تبلیغاتی در کریدور؛
- 5-3- کریدور حداکثر یک هفته پس از تکمیل مستندات، در صورت تأیید، نسبت به پرداخت مبلغ حمایت اقدام می‌نماید.

**ماده 6-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 6 ماده و 3 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 4

### دستورالعمل حمایت از تهیه گزارش تحقیق بازار، مطالعه بازار و بازاریابی

(موضوع بند 4 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

#### مقدمه:

ورود به هریک از بازارهای صادراتی و بین المللی نیازمند دسترسی و تحلیل اطلاعات بروز و مدون از بازارهای هدف است. تدوین استراتژی ورود به بازار، قیمت گذاری محصول، تحلیل رقبا، بخش بندی رقبا، ارزیابی الگوی مصرف کنندگان و همچنین سیستم های فروش در بازار هدف برای هریک از محصولات دانش بنیان صادرات موفق است. تهیه گزارشات تحقیقات بازار بین المللی یکی از بهترین ابزارهای دستیابی به این اطلاعات و همچنین تدوین برنامه صادراتی کارا است. به همین منظور و با هدف ورود محصولات شرکت های دانش بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه های تهیه این گزارش ها از جمله خرید گزارش و یا انجام مطالعه بازار بین المللی و تحقیقات بازاریابی میدانی توسط شرکتهای داخلی که دفتر منطقه ای یا شریک تجاری خارجی دارند، پایگاه های صادراتی، کارگزاران صادراتی مقیم و شرکتهای بازرگانی بومی در کشور مورد مطالعه، به شرکت های متقاضی پرداخت می شود.

#### ماده 1- خدمات مشمول حمایت در حوزه تحقیقات بازار بین المللی و بازاریابی

تهیه گزارش تحقیقات بازار بسته به نیاز هر یک از شرکت های دانش بنیان و خلاق و هدف از تدوین گزارش و مطالعه بازار می تواند شامل بخشی از موارد زیر به منظور تکمیل برنامه صادراتی باشد:

- 1-1- بررسی و شناسایی بازار، پیشنهاد بازارهای هدف و روش های نفوذ به بازار
- 1-2- تعیین و معرفی پیش نیازهای مجوزی و استانداردهای محصول جهت ورود به بازار
- 1-3- بخش بندی بازار
- 1-4- شناسایی محصولات مشابه، رقبا و سهم هر یک از آن ها در بازار هدف
- 1-5- ارزیابی و تحلیل الگوی خرید مصرف کنندگان در بازار هدف
- 1-6- تدوین استراتژی بازاریابی
- 1-7- تدوین استراتژی قیمت گذاری محصولات
- 1-8- تحلیل صنایع و پیش بینی تاثیر تحولات منطقه ای و جهانی در بازار محصول مورد نظر
- 1-9- ارزیابی کارکرد برند و همچنین تدوین استراتژی توسعه برند
- 1-10- بررسی حلقه های واسط و کانال های توزیع
- 1-11- شناسایی و تحلیل عوامل تاثیرگذار بر فضای رقابت



دریافت خدمات بازاریابی بسته به نیاز و هدف از فعالیت بازاریابی می‌تواند شامل موارد زیر (و نه محدود به این موارد) باشد:

1-12- اجاره قفسه از فروشگاه‌های زنجیره‌ای معتبر و عرضه محصول برای ارزیابی میزان استقبال برای مدت 3 ماه جهت تست و ارزیابی

1-13- جذب و عقد قرارداد با ویزیتور محلی در کشور هدف برای مدت 3 ماه جهت تست و ارزیابی

1-14- عقد قرارداد با شرکت محلی بازاریابی برای مدت 3 ماه جهت تست و ارزیابی

## ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز

2-3- کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز

## ماده 3- میزان حمایت

حمایت کریدور از هزینه‌های اخذ خدمات موضوع ماده یک، پرداخت 70% هزینه‌های تهیه گزارش تحقیقات بازار بین‌المللی و فعالیت‌های بازاریابی تا سقف 500 میلیون ریال به صورت بلاعوض می‌باشد.

**تبصره 1-** در صورت نیاز یک شرکت به تدوین گزارش جدید و یا در حوزه جغرافیایی متفاوت برای دفعات بعدی، میزان حمایت در صورت صادرات موفق ناشی از تدوین گزارش قبلی به همان میزان و در صورت عدم کارایی گزارش قبلی در راستای صادرات آن شرکت، تهیه گزارش تحقیقات بازار در دفعات بعدی، به میزان 50 درصد حمایت تا سقف 200 میلیون ریال تعیین می‌گردد.

**تبصره 2-** خرید گزارش تحقیقات بازار آماده از مراجع معتبر در صورت تایید گزارش توسط کریدور می‌تواند تا سقف تعیین شده مورد حمایت قرار گیرد.

**تبصره 3-** هزینه‌های بازاریابی برای مدت 3 ماه به هر شرکت تعلق می‌گیرد و موظف به ارائه گزارش عملکرد می‌باشد.

**تبصره 4-** هزینه‌های بازاریابی به هر شرکت برای بازارهای جدید تا سقف 3 کشور در هر سال پرداخت می‌گردد.

## ماده 4- نحوه دریافت حمایت

به منظور دریافت خدمات تهیه گزارش تحقیقات بازار و خدمات بازاریابی در یک حوزه جغرافیایی برای محصول خود، شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق/مدیریت صادرات می‌توانند ضمن اعلام نیاز به دریافت خدمت، درخواست خود را جهت دریافت حمایت از تهیه این گزارش از طریق کارتابل خود به کریدور ارسال نمایند.

**ماده 5-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 5 ماده و 4 تبصره، در تاریخ 1398/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 5

### دستورالعمل حمایت از اخذ گواهینامه‌ها و مجوزهای بین‌المللی محصولی

(موضوع بند 5 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

#### مقدمه:

گواهینامه‌ها و تأییدیه‌های بین‌المللی از مهمترین پیش‌نیازهای ورود به بازارهای جهانی و همچنین یکی از ابزارهای مهم در ترغیب مشتریان به افزایش کارایی، ایمنی و کیفیت محصولات است. در همین راستا و با هدف توانمندسازی شرکت‌ها و ورود محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه‌های دریافت تأییدیه‌ها و مجوزهای بین‌المللی برای تسهیل فرآیند صادرات توسط مرکز پرداخت می‌گردد. مرکز در قالب حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، بخشی از هزینه‌های اخذ مجوزها و گواهینامه‌ها شامل هزینه خدمات مشاوره، پیاده‌سازی، انجام آزمون‌های خارج از شرکت و همچنین صدور گواهینامه از مراجع ذیصلاح را مورد حمایت قرار می‌دهد. این دستورالعمل، نحوه ارائه خدمات اخذ گواهینامه‌ها و تأییدیه‌های بین‌المللی و همچنین چگونگی تخصیص حمایت‌های مرکز به شرکت‌های دارای تأییدیه دانش‌بنیان را مشخص می‌نماید.

#### ماده 1- مجوزها و گواهینامه‌های مشمول حمایت

1-1- اخذ انواع گواهینامه‌های انطباق محصول (Certificate of Compliance) و یا گواهی محصول اروپا (CE Mark)؛ استاندارد محصول روسیه GOST و یا سایر گواهینامه‌ها و نشان‌های محصول بنابر نیاز بازارهای صادراتی هدف و تأیید کردید مورد حمایت قرار می‌گیرد.

تبصره 1- حمایت از تجدید گواهینامه در صورتی که قبلاً برای آن گواهینامه حمایت دریافت نشده باشد، مورد تأیید است.

1-2- هزینه‌های تمدید گواهینامه‌های انطباق محصول، گواهی محصول اروپا، استاندارد محصول روسیه و یا سایر گواهینامه‌ها و نشان‌های محصول در صورت داشتن سابقه صادراتی مورد حمایت قرار می‌گیرد.

#### ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

#### ماده 3- میزان حمایت

1-3- 70 درصد هزینه‌های مشاوره، پیاده‌سازی، انجام آزمون‌های خارج از شرکت و صدور گواهینامه‌های مرتبط با بند 1 ماده یک تا سقف 800 میلیون ریال

تبصره 2- هزینه‌های مطرح شده در بند 1-3 برای CE‌های خوداظهاری به جز هزینه‌های ممیزی و صدور گواهینامه‌های آن مورد حمایت می‌باشد.

2-3-70 درصد هزینه‌های مطرح شده در بند 2 ماده یک تا سقف 300 میلیون ریال

#### ماده 4- شرایط اعطای حمایت

4-1- تناسب گواهینامه‌های درخواستی با نیازهای شرکت و برنامه صادرات بایستی به تایید کریدور و همچنین مشاوران مورد وثوق کریدور برسد. در این راستا صرفاً از مجوزها و تاییدیه‌هایی که در راستای برنامه صادراتی محصول شرکت باشد حمایت خواهد شد.

4-2- شرکت‌هایی که برنامه صادراتی مشخصی برای صادرات محصول خود ندارند می‌توانند ضمن استفاده از خدمات مشاوره صادرات، با همکاری کریدور نسبت به تدوین برنامه صادراتی و تعیین پیش‌نیازهای مجوزی خود اقدام نمایند.

4-3- دریافت هر یک از گواهینامه‌های ماده 1 تنها زمانی مشمول حمایت مرکز قرار می‌گیرد که صلاحیت مرجع صدور آن گواهینامه و اعتبار آن قبلاً توسط کریدور مورد تایید قرار گرفته باشد.

4-4- کریدور قابلیت ارایه تمامی خدمات دریافت گواهینامه‌های مذکور از طریق کارگزاران مورد تایید و همکار خود را دارد. با این وجود و در صورت تمایل شرکت‌ها به استفاده از کارگزاران بیرونی، دریافت خدمات از آن شرکت خدماتی در صورت محقق شدن شرایط زیر امکان‌پذیر است:

- تناسب تجربه تخصصی کارگزار در حوزه محصول مورد نظر؛
- تجربه صدور حداقل یک مجوز مورد نظر بصورت ممیزی شده و از طریق NB های معتبر؛
- تجربه همکاری و تعامل با NB ها و CB های معتبر و عدم انحصار همکاری با یک مرجع صدور خاص؛

**تبصره 3-** گواهینامه‌هایی که قبلاً از مسیری غیر از کارگزاران مورد تایید اخذ شده باشد، با نظارت و ارزیابی کیفیت گواهینامه مربوطه توسط کریدور، حمایت خواهد شد. سقف حمایت‌های مرکز در صورتی که کیفیت خدمات اخذ شده اعم از مرجع صادرکننده و میزان اعتبار آن، مورد تایید کریدور قرار گیرد، به شرکت‌ها پرداخت خواهد شد.

**تبصره 4-** در صورت انعقاد قرارداد مستقیم با مراجع صدور گواهینامه و یا در صورت انعقاد قرارداد دوجانبه با کارگزاران مورد تایید کریدور، پرداخت مبلغ حمایت به صورت مرحله‌ای طبق توافق طرفین و براساس قرارداد فی‌مابین، با اخذ مستندات لازم امکان‌پذیر خواهد بود.

#### ماده 5- گردش کار

شرکت‌های متقاضی دریافت خدمات مرتبط با این آیین‌نامه با توجه به نتایج ارزیابی آمادگی صادرات می‌توانند درخواست خود را از طریق کارتابل به صورت اینترنتی ارسال نمایند. در صورت دریافت گواهینامه از طریق کارگزاران کریدور، مبلغ حمایتی منطبق با مراحل پرداخت ذکر شده در قرارداد پرداخت می‌گردد و در صورت دریافت گواهینامه از کارگزاران بیرونی، ضمن ارزیابی گواهینامه اخذ شده توسط کریدور، پرداخت حمایت در

یک مرحله و در ازای دریافت مدارک مثبت‌ه از قبیل قرارداد، تصویر گواهی‌نامه و مستندات پرداختی صورت می‌گیرد.

**ماده 6-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 6 ماده و 4 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 6

### دستورالعمل حمایت از حضور مستقل شرکت‌های دانش‌بنیان در نمایشگاه‌های خارجی (موضوع بند 6 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

#### مقدمه:

در راستای حمایت از ورود محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه‌های حضور این شرکت‌ها در نمایشگاه‌های خارج از کشور توسط مرکز پرداخت می‌گردد. این حمایت در راستای معرفی توانمندی‌های شرکت‌ها و به منظور توسعه بازار صادرات محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان، گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور در حوزه‌های با فناوری بالا و زمینه‌سازی برای ورود مناسب شرکت‌های دانش‌بنیان در بازارهای بین‌المللی تدوین شده است.

#### ماده 1- شرایط استفاده از حمایت

- حمایت‌های موضوع این دستورالعمل به متقاضیانی تعلق می‌گیرد که:
- مجوزهای بین‌المللی سیستمی (مانند ISO, GMP و ..) و مجوزها و تأییدیه‌های بین‌المللی محصول (مانند CE و CoC و ...) را دریافت نموده باشند؛
  - مجوزات لازم را اخذ نموده باشند (مثل مجوز وزارت بهداشت در حوزه دارو، لوازم پزشکی و ...)
  - محصول در بازار داخل عرضه شده باشد؛
  - حضور در نمایشگاه در چهارچوب برنامه صادراتی شرکت باشد؛
  - زیرساخت‌های اولیه جهت ورود به بازار بین‌المللی مانند وب‌سایت، بروشور و کاتالوگ به زبان بازار هدف و ... را دارا باشد.
  - حمایت از حضور شرکت‌ها در نمایشگاه منوط به تایید نمایشگاه و شرکت توسط کریدور می‌باشد.
- تبصره 1-** نمایشگاه‌های تخصصی حاشیه کنفرانس‌ها نیز برای درخواست این حمایت مورد تأیید است.
- تبصره 2-** در صورت حضور کریدور بصورت پایون، انتخاب شرکت‌ها با توجه به اولویت و شرایط نمایشگاه بر اساس توانمندی شرکت‌ها صورت می‌پذیرد.
- تبصره 3-** شرکت موظف است نسبت به تزئین و آراستن غرفه/ بخش خود به نحو شایسته اقدام نموده و در این راستا از حداکثر امکانات خود استفاده نماید.

#### ماده 2- دامنه شمول

- 1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات
- 2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز
- 2-3- کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز

### ماده 3- میزان حمایت

3-1- 70 درصد هزینه اجاره و ساخت غرفه، سالانه تا سقف 400 میلیون ریال برای شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق بصورت بلاعوض به شرکت پرداخت می‌شود.

3-2- 70 درصد هزینه اجاره و ساخت غرفه، سالانه تا سقف 200 میلیون ریال برای شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق، در صورت حضور در نمایشگاه از طریق شرکتهای مدیریت صادرات و کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز، بصورت بلاعوض به شرکت پرداخت می‌شود.

3-3- 70 درصد هزینه اجاره و ساخت غرفه، سالانه تا سقف 600 میلیون ریال به شرکت‌های مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز به شرکت پرداخت می‌شود.

3-4- حمایت از شرکت‌های مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز به شرط وجود تفاهم‌نامه، موافقتنامه یا قرارداد صادراتی با حداقل 4 شرکت دانش‌بنیان بصورت بلاعوض به شرکت مدیریت صادرات و کارگزار پرداخت می‌شود.

تبصره 4- شرکت‌هایی که سابقه صادراتی ندارند امکان حضور مستقل در نمایشگاه را ندارند و صرفاً می‌توانند در پایوبون حضور داشته باشند.

تبصره 5- شرکت‌هایی که به تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای منعقد شده در نمایشگاه‌های خارجی تا پیش از برگزاری نمایشگاه سال بعد عمل نموده که منجر به صادرات کالا/خدمات شود، برای حضور در نمایشگاه خارجی بعدی، مشمول 20% حمایت بیشتر، نسبت به سقف دستورالعمل خواهند بود.

### ماده 4- گردش کار

4-1- شرکت متقاضی می‌بایست حداقل 2 ماه پیش از برگزاری نمایشگاه خارجی درخواست خود را مبنی بر حضور در نمایشگاه به‌همراه خلاصه‌ای از اهمیت و سوابق نمایشگاه از طریق کارتابل به صورت اینترنتی به کریدور ارسال نماید.

4-2- در صورت تأیید کریدور مبنی بر حمایت از شرکت، میزان حمایت‌ها پس از حضور متقاضی در نمایشگاه، بازگشت و ارایه مستندات و مدارک زیر و بررسی توسط کریدور، پرداخت خواهد شد.

- بلیط هواپیما یا کارت پرواز؛

- گواهی حضور در نمایشگاه؛

- اسناد مثبت مالی مبنی بر پرداخت وجوه (در صورت پرداخت اینترنتی وجوه، ارائه رسید معتبر از مرجع دریافت کننده وجه به صورت تفکیکی)؛

- ارائه گزارش تفصیلی نمایشگاه حداکثر یک ماه پس از اتمام نمایشگاه بر اساس قالب تعیین شده در کریدور؛

- تکمیل فرم اطلاعات و آمار صادراتی شرکت‌ها بر اساس قالب تعیین شده توسط کریدور.

**ماده 5-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 5 ماده و 5 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.



## پیوست 7

دستورالعمل حمایت از برگزاری پايون ملي محصولات دانش‌بنیان ایران در نمایشگاه‌های خارجی  
(موضوع بند 7 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه صادرات)

مقدمه:

در راستای حمایت مرکز از ورود محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای صادراتی جدید، بخشی از هزینه‌های حضور این شرکت‌ها در نمایشگاه‌های خارج از کشور توسط صندوق نوآوری و شکوفایی پرداخت می‌گردد. این حمایت در راستای معرفی توانمندی‌های شرکت‌ها و بمنظور توسعه بازار صادرات محصولات شرکت‌های دارای تاییدیه دانش‌بنیان تدوین شده است. شرکت‌های دارای تاییدیه دانش‌بنیان از مرکز و حایز شرایط تعریف شده در این دستورالعمل، مشمول این حمایت‌ها می‌باشند. از دیگر اهداف این دستورالعمل می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- تقویت و توانمندی برند ملی در حوزه تولید محصولات با فناوری بالا؛
- رصد فناوری‌های مشابه و مهندسی معکوس توسط شرکت‌های دانش‌بنیان؛
- بهبود کیفیت محصولات تولیدی با فناوری بالا؛
- گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور در حوزه‌های با فناوری بالا؛
- زمینه‌سازی برای ورود مناسب شرکت‌های دانش‌بنیان در بازارهای بین‌المللی و صادرات.

### ماده 1- شرایط استفاده از حمایت‌ها

حمایت‌های موضوع این دستورالعمل به متقاضیانی تعلق می‌گیرد که:

- ❖ مجوزهای بین‌المللی سیستمی (مانند ISO, GMP و ..) و مجوزها و تاییدیه‌های بین‌المللی محصول (مانند CE و CoC و ...) را دریافت نموده باشند و یا در حال دریافت باشند؛
  - ❖ مجوزات لازم را اخذ نموده باشند (مثل مجوز وزارت بهداشت در حوزه دارو، لوازم پزشکی و ...)
  - ❖ محصول در بازار داخل عرضه شده باشد؛
  - ❖ حضور در نمایشگاه در چهارچوب برنامه صادراتی شرکت باشد؛
  - ❖ زیرساخت‌های اولیه جهت ورود به بازار بین‌المللی مانند وب‌سایت، بروشور و کاتالوگ به زبان بازار هدف، داشتن حداقل یک نفر نماینده مسلط به زبان انگلیسی و ... را دارا باشد.
- تبصره 1- نحوه حضور کريدور بصورت پايون‌های ملي بوده و لذا انتخاب شرکت‌ها با توجه به اولویت و شرایط نمایشگاه براساس توانمندی شرکت‌ها توسط کريدور صورت می‌پذیرد.

### ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز  
2-3- شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان که فعالیت‌های مرتبط با حوزه‌های بین‌المللی در راستای صادرات دارند  
با تأیید مرکز

### ماده 3- میزان حمایت

3-1- میزان حمایت مرکز از برگزاری پویون‌های اعلام شده شامل 70% از هزینه‌های ساخت غرفه و هزینه فضای نمایشگاهی (شامل هزینه‌های زمین نمایشگاه، برق، تبلیغات اجباری، مالیات و سایر هزینه‌های الزامی ثبت‌نام پویون) و همچنین حمل و نقل برای هر پویون تا سقف 2000 میلیون ریال در صورت عدم تامین سقف 70% از سمت صندوق نوآوری و شکوفائی می‌باشد و شرکت‌های منتخب موظف به تامین مابقی هزینه‌های مرتبط هستند.

3-2- کریدور بنا به صلاحدید خود نسبت به برون‌سپاری برخی از فعالیت‌های اجرایی نمایشگاه شامل دبیرخانه نمایشگاه، پیگیری‌های اجرایی و انجام فعالیت‌های لازم جهت برپایی پویون اقدام خواهد نمود.

3-3- کریدور موظف به نظارت بر حسن اجرای عملکرد مجری نمایشگاه و همچنین شرکت‌های حاضر در نمایشگاه جهت تحقق اهداف ذکر شده در این دستورالعمل می‌باشد.

3-4- انتخاب شرکت‌های هر حوزه بنا به پیشنهاد مجری نمایشگاه، از میان شرکت‌های دانش‌بنیان توانمند هر حوزه و با تأیید کریدور صورت می‌پذیرد.

تبصره 2- کریدور در انتخاب شرکت‌های حاضر در پویون از نظرات و رهنمودهای ستادهای توسعه فناوری، اتحادیه‌های مرتبط، اصناف و سایر متولیان هر حوزه استفاده خواهد نمود.

### ماده 4- نحوه برگزاری پویون

4-1- در مرحله اول با ارسال یک گزارش اولیه و معرفی نمایشگاه توسط کریدور پویون‌ها به تأیید مرکز می‌رسد.

4-2- مجریان احتمالی نمایشگاه در هر حوزه با توجه به سابقه کاری آنها با ارائه پروپوزال مورد بررسی قرار می‌گیرند.

4-3- بهترین مجری با توجه به توانمندی‌ها و پروپوزال ارسالی توسط کریدور صادرات انتخاب می‌گردد.

4-4- کریدور به طور مستقیم یا از طریق مجری نسبت به ثبت نام اولیه و اجاره زمین اقدام خواهد نمود.

4-5- کریدور پس از نهایی شدن برنامه برگزاری پویون، نسبت به اعلام و اطلاع‌رسانی برنامه پویون و معرفی مجری نمایشگاه به شرکت‌های توانمند هر حوزه اقدام خواهد نمود. لذا هریک از شرکت‌های متقاضی حضور بایستی با ارسال نامه رسمی به مجری معرفی شده، نسبت به اعلام آمادگی و درخواست حضور در پویون اقدام نمایند.

**تبصره 3-** شرکت متقاضی می‌تواند حداقل 4 ماه پیش از برگزاری پوین در نمایشگاه خارجی، درخواست خود را مبنی بر حضور در نمایشگاه به همراه برنامه و اهداف حضور در نمایشگاه به کریدور ارسال نماید.

**تبصره 4-** شرکت متقاضی ملزم به ارائه خدماتی است که مطابق با "لیست اقدامات مورد انتظار از مجری" کریدور دریافت می‌کند.

4-6- شرکت‌های منتخب توسط مجری مورد ارزیابی قرار می‌گیرند و لیست پیشنهادی به کریدور ارائه می‌شود.

4-7- لیست شرکت‌های منتخب پیشنهاد شده از طرف مجری جهت بررسی و نهایی کردن به کریدور ارسال می‌شود.

4-8- مجوز لازم جهت دریافت هزینه‌های نمایشگاه از شرکت‌ها طبق اعلام قبلی در پروپوزال به مجری ارائه می‌شود.

4-9- پس از تایید شرکت‌های متقاضی جهت حضور در پوین توسط کریدور، شرکت‌های متقاضی بایستی نسبت به پرداخت سهم خود به حساب مجری نمایشگاه پرداخت نمایند.

4-10- مجری موظف است یک ماه قبل از برگزاری نمایشگاه نسبت به برگزاری جلسه‌ای نسبت به توجیه شرکت‌های منتخب و آگاهی از اهداف مورد نظر مرکز اقدامات لازم را صورت دهد.

4-11- مجری موظف است گزارش کاملی از زمان شروع برگزاری تا پایان تهیه نماید.

4-12- کریدور با ارزیابی نمایشگاه‌ها و مجریان برگزاری و انعکاس آن به مرکز نسبت به برگزاری آن در سال آینده و همکاری‌های بعدی با مجری برگزاری و همچنین حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌های بعدی بازخورد خواهد داشت.

**ماده 5-** شیوه نامه اجرایی این دستور العمل تدوین شده و در پیوست 13 این آیین نامه درج می‌گردد.

**ماده 6-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 6 ماده و 4 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 8

### دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری

#### موضوع بند 8 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه صادرات)

##### مقدمه

ارتباطات بین‌المللی یکی از الزامات اولیه در فرآیند بین‌المللی شدن شرکت‌ها و صادرات محصولات و خدمات می‌باشد. حضور در هیات‌های تجاری بین‌المللی همواره از طرف دولت‌ها مورد حمایت قرار گرفته و بر همین مبنا کریدور نیز بعنوان بازوی اجرایی مرکز در توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان، از اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری در راستای توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان حمایت می‌کند. پذیرش و اعزام این هیات‌ها و یا افراد می‌تواند با هدف‌های مختلفی نظیر توسعه بازار، رصد رقبا و فناوری‌های مشابه، سرمایه‌گذاری مشترک؛ آموزش و کسب تجربه در حوزه‌های مختلف باشد. لذا و بر اساس اختیارات مرکز و در راستای حمایت از صادرات کالاها و خدمات دانش‌بنیان، نفوذ و حضور صادراتی در بازارها، افزایش سهم بازار موجود، پرداخت بخشی از هزینه‌های اعزام "هیأت‌های صادراتی، بازاریابی و سرمایه‌گذاری محصولات دانش‌بنیان" در چارچوب این آیین‌نامه قابل اقدام می‌باشد.

#### ماده 1- خدمات مورد حمایت

کریدور در قالب حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق، بخشی از هزینه‌های اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری (متشکل از فرد یا افراد مورد تایید کریدور) را در صورتی که در راستای توسعه صادرات محصولات دانش‌بنیان باشد، مورد حمایت قرار می‌دهد. هیات‌های مورد حمایت کریدور می‌تواند به یکی از اشکال زیر باشند:

#### 1-1- هیات‌های اعزامی:

هیات‌های اعزامی از شرکت دانش‌بنیان که به منظور رصد فناوری‌های مشابه در نمایشگاه و یا بازدید از پارک‌های فناوری به منظور حضور در نشست‌های B2B اعزام می‌شوند.

#### 1-2- هیأت‌های پذیرشی:

هیات‌های بین‌المللی که کریدور به منظور بین‌المللی‌سازی نمایشگاه‌های محصولات دانش‌بنیان و یا مذاکرات تجاری به کشور دعوت می‌نماید.

#### ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

2-2- شرکت‌های مدیریت صادرات و پایگاه‌های صادراتی مورد تأیید مرکز

2-3- کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز

4-2- شرکت‌های خدماتی دانش‌بنیان که فعالیت‌های مرتبط با حوزه‌های بین‌المللی در راستای صادرات دارند با تأیید مرکز

### ماده 3- میزان حمایت

کریدور به منظور توسعه ارتباط شرکت‌های دانش‌بنیان از هیات‌های معرفی شده در ماده 1 به صورت زیر حمایت می‌نماید:

ردیف	نوع هیات	نوع حمایت	سقف هزینه به ازای هر نفر
1	هیات‌های اعزامی	50% پکیج خدمات (بلیط، هتل، ویزا، ترنسفر) + کارمزد کارگزار	80,000,000 ریال
2	هیات‌های پذیرشی	100% هزینه هتل و ترنسفر داخلی + کارمزد کارگزار	50,000,000 ریال

**تبصره 1-** هیات‌های اعزامی و پذیرشی می‌تواند شامل فرد یا افرادی باشد که به تشخیص شرکت‌های دانش‌بنیان و یا کریدور انتخاب شده‌اند.

**تبصره 2-** هر یک از شرکت‌های دانش‌بنیان حداکثر مجاز به اعزام (حداکثر 1 نفر در هر هیات) بوده و در صورت ارایه مستندات مرتبط با صادرات محصول یا تعاملات تجاری موفق، سقف تعدادی هیات‌ها بر اساس تأیید کریدور افزایش می‌یابد.

**تبصره 3-** شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند برای انجام مذاکرات تجاری در زمان رویدادهای نمایشگاهی داخلی و خارج از محدوده زمان رویدادهای نمایشگاهی داخلی تا سقف 50% هزینه اقامت تا سقف 200,000,000 ریال در سال بدون محدودیت در تعداد مهمانان، با تأیید کریدور مهمان خارجی پذیرش نمایند.

**تبصره 4-** شرکت‌های مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران صادراتی نیازی به رعایت سقف برای حداکثر تعداد افراد پذیرش شده را نداشته و سقف افراد بر مبنای توافق قبلی با کریدور تعیین می‌گردد.

**تبصره 5-** کریدور به عنوان ناظر در تمامی هیات‌های تجاری اعزامی و پذیرشی بوده و ثبت درخواست و تأیید حمایت از طریق کریدور انجام می‌گردد.

**تبصره 6-** برای هیات‌های رسمی به همراه مقامات، با تأیید کمیته صادرات سقف حمایت قابل افزایش می‌باشد.

**تبصره 7-** در هر دو خدمت اعزام و پذیرش هیات تجاری، 15% هزینه سقف حمایت‌ها به عنوان حق الزحمه به کارگزار مجری اعزام و پذیرش هیات تجاری و 5% هزینه سقف حمایت‌ها به عنوان حق الزحمه نظارت به کریدور پرداخت می‌گردد.

#### ماده 4- شرایط اعطای حمایت

4-1- تناسب هیات پذیرش شده، سمت و همچنین جایگاه افراد جهت حضور در نمایشگاه یا رویداد تجاری- فناوری بایستی به تایید کریدور برسد، لذا لازم است شرکت متقاضی ضمن اعلام رسمی مشخصات هیات موردنظر، نسبت به ارائه برنامه بازدید و زمانبندی‌های مربوطه به کریدور نیز اقدام نماید.

4-2- هیات‌های تجاری پذیرش شده به منظور بازدید از نمایشگاه‌های خارجی، می‌بایست قبل از برگزاری نمایشگاه در پلتفرم iranb2b حداقل 5 جلسه با شرکتهای داخلی تنظیم کرده باشند.

4-3- نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری- فناوری مورد تایید برای پذیرش هیات‌های تجاری شامل نمایشگاه‌ها و رویدادهایی است که با حمایت مرکز در حوزه‌های مرتبط با محصولات دانش‌بنیان (نظیر: زیست‌فناوری؛ تجهیزات آزمایشگاهی؛ تجهیزات پزشکی؛ هوافضا؛ نانوفناوری؛ گیاهان دارویی؛ علوم شناختی؛ فناوری اطلاعات و کامپیوتر؛ علوم دریایی) در کشور برگزار می‌گردد.

4-4- مجری برگزاری و مدیریت هیات‌های تجاری می‌تواند شرکت دانش‌بنیان، کریدور و یا هریک از کارگزاران کریدور اعم از واسطه‌های صادراتی، شرکت‌های بازرگانی و برگزارکننده نمایشگاه و تورهای نمایشگاهی باشد.

#### ماده 5- گردش کار

شرکت‌های متقاضی دریافت خدمات مرتبط با این آیین‌نامه در صورت نیاز می‌توانند درخواست خدمت را از طریق کارتابل بصورت اینترنتی به کریدور ارسال نمایند. بدیهی است در صورت تایید کریدور، هزینه‌ها پس از بازگشت هیات و دریافت مستندات مالی مربوطه و گزارشی از نتایج حضور هیات در وجه شرکت دانش‌بنیان پرداخت می‌گردد.

**تبصره 8-** در صورتی که مجری برگزاری تور اعزامی یا پذیرشی یکی از کارگزاران کریدور اعم از واسطه‌های صادراتی، شرکت‌های بازرگانی و برگزارکننده نمایشگاه و تورهای نمایشگاهی باشد، پرداخت حمایت بصورت یک قرارداد تجمیعی و با رعایت میزان حمایت‌های ذکر شده در بند 2-1 با در نظر گرفتن حق‌الزحمه مجری پرداخت می‌گردد.

**ماده 6-** شیوه نامه اجرایی این دستور العمل تدوین شده و در پیوست 14 و 15 این آیین‌نامه درج می‌گردد.

**ماده 7-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 7 ماده و 8 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 9

### دستورالعمل حمایت از ثبت محصولات، داروها و علائم تجاری

(موضوع بند 9 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان و خلاق در حوزه صادرات)

#### مقدمه

علامت تجاری، تصویر ذهنی مشتریان و بازار یک محصول یا شرکت یا گروهی از شرکت ها در بازار است. علامت تجاری حاوی پیام هایی درباره کیفیت، قیمت، سطح فناوری، قابلیت اعتماد و هر آن چیزی است که در بازار مربوطه منبع ارزش بوده و حامل ارزش برای مشتری است. این تصویر ذهنی و انتزاعی در اقلامی نظیر نام و نشان تجاری، شعارها، الگوهای تبلیغاتی و نظایر آن نمود خارجی پیدا می کند. از آنجا که لازمه حضور مداوم در بازارهای بین المللی داشتن علامت تجاری معتبر و حفظ آن در بازارهای هدف است، کریدور از ثبت علامت تجاری در بازارهای بین المللی هدف حمایت می نماید. این دستورالعمل نحوه دریافت خدمات کریدور صادرات از ثبت علامت تجاری در خارج از ایران را و همچنین میزان حمایت های اختصاص یافته از طریق معاونت علمی و فناوری را تشریح می نماید.

#### ماده 1- خدمات مورد حمایت

1-1- ثبت محصولات، داروها و علامت تجاری در کشورهای خارجی، در طبقه بندی های (Clasification) مختلف بر اساس معاهدات بین المللی

#### ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت ها و موسسات دانش بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

#### ماده 3- میزان حمایت

1-2- کریدور در قالب حمایت از شرکت های دانش بنیان و خلاق، بخشی از هزینه های ثبت محصولات، داروها و علامت تجاری در خارج کشور، شامل هزینه های ثبت محصولات، داروها و علامت تجاری خارجی، هزینه کارگزار و ... را مورد حمایت قرار می دهد. این حمایت به میزان 70 درصد برای شرکت های دانش بنیان تا سقف 500 میلیون ریال برای هر شرکت است.

2-2- تعداد کشورهایی که ثبت محصولات، داروها و علامت های تجاری در آنها مورد حمایت قرار می گیرد، حداکثر 3 کشور است. لذا درخواست حمایت برای ثبت بیش از 3 محصول، دارو و علامت تجاری و لزوم حمایت از آن برای شرکت ها بایستی به تایید کریدور صادرات برسد.

#### ماده 4- شرایط حمایت از ثبت علامت

حمایت از ثبت علامت تنها در مواردی انجام می شود که مشمول موارد ذیل نباشد.

1-3- اسامی عام مثل کلمه «صندلی» برای محصول صندلی

2-3- عبارات توصیفی: «نفیس» برای پارچه

3-3- عبارات همراه کننده: «چرم طبیعی» برای محصولات چرم نما

4-3- خلاف موازین شرعی یا نظم عمومی یا اخلاق حسنه

5-3- پرچم کشورها و نماد سازمان‌های بین‌المللی

6-3- تعارض با علامت‌های تجاری ثبت شده

7-3- تعارض با علامت‌های تجاری معروف ثبت نشده

### ماده 5- نحوه دریافت حمایت

1-4- حمایت از ثبت محصولات، داروها و برندها در ازای ارایه اسناد مثبت‌ه مربوط به هزینه انجام شده پرداخت می‌گردد.

2-4- محصولات، داروها و برندهایی که قبلاً از مسیری غیر از کارگزاران مورد تایید ثبت شده باشد، با نظارت و ارزیابی کیفیت گواهینامه مربوطه توسط کریدور، حمایت خواهد شد. سقف حمایت‌های معاونت در صورتی که کیفیت خدمات اخذ شده اعم از مرجع صادرکننده و میزان اعتبار آن، مورد تایید کریدور قرار گیرد، به شرکت‌ها پرداخت خواهد شد.

### ماده 6- گردش کار حمایت از ثبت محصولات، داروها و علائم تجاری

1-5- شرکت‌های دانش‌بنیان برای دریافت حمایت بایستی درخواست رسمی خود را مبنی بر دریافت حمایت از ثبت محصولات، داروها و علامت خارجی به کریدور ارسال نمایند.

2-5- در صورت تایید لزوم ارایه خدمت و حمایت از شرکت، درخواست شرکت به کارگزاران معتمد ارجاع شده و در این حالت، پرداخت مبلغ حمایت به صورت مرحله‌ای طبق توافق طرفین و براساس قرارداد فیما بین یا قرارداد سه جانبه، با اخذ مستندات لازم امکان‌پذیر خواهد بود.

ماده 7- این دستورالعمل در یک مقدمه و 7 ماده، در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.



## پیوست 10

### دستورالعمل حمایت از حضور در مناقصات بین‌المللی دانش‌بنیان

#### (موضوع بند 10 ماده 4 آیین‌نامه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه صادرات)

##### مقدمه

شرکت‌های دانش‌بنیان، راه‌های مختلفی را برای ورود به بازارهای صادراتی هدف طی می‌کنند. فروش مستقیم، مشارکت با واسطه‌های صادراتی، صادرات از طریق مشارکت با بنگاه‌های محلی (از اعطای نمایندگی تا همکاری استراتژیک)، حضور در مناقصات و ... برخی از این موارد می‌باشند. در این میان، صادرات از طریق مناقصات برگزار شده در کشورهای هدف، دارای مزیت‌هاییست که آن را در میان سایر مسیرهای صادراتی متمایز می‌نماید. یکی از این مزیت‌ها، مشارکت و اجرای پروژه‌های مهم و حتی گلوگاهی می‌باشد. هر قدر وزن این گونه پروژه‌ها در سبد صادراتی کشور (کالا و خدمات) بیشتر باشد، منافع بلندمدت‌تری در روابط دوجانبه با کشورهای هدف در پی خواهد داشت. مزیت دیگر ورود به بازارهای هدف از طریق مناقصات، بهره‌مندی از توانمندی‌های بخش خدمات کشور در اجرای پروژه‌های برون‌مرزیست.

#### ماده 1- خدمات مورد حمایت

- 1-1- فرآیند خرید، تکمیل و ارسال اسناد مناقصه
  - خرید اسناد مناقصه
  - ارسال و ارائه اسناد مناقصه به مناقصه‌گذار
- 1-2- دریافت ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه
  - کارمزد صدور ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه

#### ماده 2- دامنه شمول

- 1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

#### ماده 3- میزان حمایت

- 1-3- 70 درصد هزینه‌های خرید، تکمیل و ارسال اسناد مناقصه تا سقف 100 میلیون ریال برای دو مناقصه در سال.
- 2-3- 70 درصد کارمزد صدور ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه توسط بانک‌های داخلی یا بین‌المللی تا سقف 200 میلیون ریال برای دو مناقصه در سال.

**تبصره 1-** تنها شرکت‌های دانش‌بنیان توانمند صادراتی (رتبه ممتاز ERA) می‌توانند از این حمایت بهره‌مند گردند. سایر شرکت‌ها در صورتی می‌توانند از این حمایت استفاده کنند که از طریق یکی از واسطه‌های صادراتی یا پیمانکاران معتبر در مناقصه شرکت کرده باشند.

**تبصره 2-** دریافت حمایت برای بیش از دو مناقصه، مستلزم موفقیت (برنده شدن) در یکی از مناقصات اول است.

#### **ماده 4- شرایط اعطای حمایت**

بررسی اعتبار و اهمیت مناقصه، میزان تناسب آن با زمینه فعالیت شرکت و تایید نهایی توسط کریدور صادرات انجام خواهد گرفت.

#### **ماده 5- گردش کار**

در مورد این حمایت، متقاضی می‌بایست پیش از خرید اسناد و با لحاظ کردن زمان لازم برای تایید توسط کریدور (یک هفته)، درخواست خود را شامل معرفی مناقصه (مناقصه‌گذار، ارتباط آن با زمینه فعالیت شرکت، قیمت اسناد، موعد تحویل اسناد و ...) را به کریدور منعکس نماید.

پس از تایید کریدور شرکت اقدام به خرید، تکمیل و ارسال اسناد یا دریافت ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه نموده و در نهایت فاکتور خرید و ارسال اسناد و همچنین پرداخت کارمزد صدور ضمانت‌نامه را به کریدور تحویل می‌نماید. پس از این مرحله کریدور نسبت به تخصیص حمایت اقدام خواهد نمود.

**ماده 6-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 6 ماده و 2 تبصره، در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 11

### دستورالعمل اعطای یارانه سود تسهیلات

(موضوع بند 11 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان در حوزه صادرات)

#### مقدمه

به منظور دستیابی به اهداف صادراتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در توسعه صادرات محصولات و خدمات دانش بنیان و در چارچوب سیاست های مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری به شرکت های دانش بنیان و خلاق، یارانه سود تسهیلات اعطا می شود. این یارانه از طریق صندوق های پژوهش و فناوری منتخب پرداخت شده و به تسهیلات دریافتی با موضوع صادرات و انتقال فناوری شرکت های مذکور از بانک ها، صندوق ها و نهادهای مالی تعلق می گیرد.

#### ماده 1- تعاریف:

- 1) مرکز: مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری ریاست جمهوری
- 2) صندوق: صندوق پژوهش و فناوری منتخب و مورد تأیید مرکز
- 3) متقاضی: شرکت های دانش بنیان و خلاق برتر، توانمند یا دارای پتانسیل در حوزه صادرات
- 4) نهاد مالی: بانک ها، موسسات مالی و اعتباری مجاز، صندوق های مالی مجاز یا صندوق های پژوهش و فناوری است که نسبت به اعطای تسهیلات به متقاضیان برای صادرات یا تبادل فناوری اقدام می کنند.

- 5) شرکت برتر صادراتی: شرکت هایی که دارای صادرات سالانه بیش از 1 میلیون دلار هستند.
- 6) شرکت توانمند صادراتی: شرکت هایی که صادرات سالانه کمتر از 1 میلیون دلار و بیشتر از 100 هزار دلار دارند.

#### 7) شرکت دارای پتانسیل صادراتی:

- الف) شرکت هایی که کمتر از 100 هزار دلار صادرات داشته اند.
- ب) شرکت هایی که طی سه سال گذشته حداقل یکبار و به صورت ثبت رسمی در سامانه گمرک دارای صادرات هستند.
- ج) شرکت هایی که صادرات نداشته، لیکن برنامه صادراتی مناسب دارند.

#### ماده 2- دامنه شمول:

شرکت های دانش بنیان و خلاق مورد تأیید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

**تبصره 1-** یارانه به تسهیلاتی تعلق می‌گیرد که سود آنها معادل یا حداکثر 5% بیشتر از مصوبه شورای پول و اعتبار باشد.

**تبصره 2-** یارانه صرفاً به تسهیلاتی که تاریخ مصوبه آن از 97/07/01 به بعد می‌باشد، تعلق خواهد گرفت.

**الف) یارانه سود تسهیلات:** مبلغی است که به عنوان یارانه سود تسهیلات به متقاضی پرداخت می‌شود. در صورت دریافت تسهیلات صادراتی یا انتقال فناوری از بانکها، صندوقها و نهادهای مالی و رعایت شرایط مندرج در مصوبه یارانه تسهیلات، شرکت مشمول استفاده از یارانه سود تسهیلات خواهد شد.

**ب) مصوبه یارانه سود تسهیلات:** اعلامیه مبلغ یارانه سود که به تصویب مرکز رسیده و در ابتدای دوره به شرکت ابلاغ می‌گردد.

### **ماده 3- میزان حمایت:**

1) شرکت‌های برتر صادراتی تا سقف 600 میلیون ریال و تنها برای قراردادهای انتقال فناوری امکان استفاده از یارانه را دارند.

2) شرکت‌های توانمند صادراتی تا سقف 600 میلیون ریال امکان استفاده از یارانه را دارند.

3) شرکت‌های دارای پتانسیل تا سقف 400 میلیون ریال امکان استفاده از یارانه را دارند.

**تبصره 3-** یارانه سود یکبار به هر شرکت اعطا می‌گردد و برای موارد بیشتر تأیید مرکز ضروری است.

### **ماده 4- گردش کار:**

1) ثبت درخواست متقاضی در پورتال کریدور صادرات

2) بررسی درخواست و تهیه گزارش یارانه، تعیین شرایط پرداخت و پیشنهاد به مرکز

3) تایید و امضای مصوبه یارانه از سوی مرکز

4) ابلاغ مصوبه به شرکت متقاضی از طریق پورتال کریدور صادرات

5) دریافت گزارش از متقاضی و بررسی توسط صندوق طبق مصوبه یارانه

6) پرداخت یارانه توسط صندوق به حساب نهاد مالی یا شرکت متقاضی طی دو مرحله

7) ارائه گزارش عملکرد توسط صندوق به مرکز

### **ماده 5- مستندات مورد نیاز جهت اعطای یارانه:**

1) جدول اطلاعات کلی (طبق فرمت)

2) اسناد صادراتی

3) برنامه صادرات (طبق فرمت)

4) مصوبه تسهیلات شرکت از نهاد مالی و وضعیت جاری آن (طبق فرمت)

#### ماده 6- معیارهای محاسبه اعطای یارانه:

1) رشد صادرات

2) اولین محموله صادراتی

3) حضور در کشور جدید

4) صادرات محصول جدید

5) ایجاد زیرساخت در کشور خارجی (دفتر کار، انبار، واحد تولیدی و ...)

6) انعقاد قرارداد انجام پروژه در کشور خارجی

7) کسب رتبه های ملی، استانی و بخشی در حوزه صادرات

8) انتقال فناوری

9) سایر موارد به تشخیص مرکز

ماده 7- این دستورالعمل در 7 ماده و 3 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تایید رئیس مرکز تعاملات

بین المللی علم و فناوری رسید و از تاریخ تایید، قابلیت استفاده دارد.

## پیوست 12

### دستورالعمل حمایت از ارسال نمونه محصول

(موضوع بند 12 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان در حوزه صادرات)

#### مقدمه

در راستای حمایت معاونت از ورود محصولات شرکت های دانش بنیان به بازارهای خارجی، بخشی از هزینه ارسال نمونه تجهیزات و محصولات دانش بنیان و بخشی از هزینه حق عضویت در نمایشگاه دائمی به شرکت های دانش بنیان و خلاق، شرکتهای مدیریت صادرات، پایگاه های صادراتی و کارگزاران صادراتی جهت نمایش در نمایشگاه های دائمی، عرضه به نماینده فروش محلی و مراکز مورد تایید معاونت از طرف کریدور پرداخت می گردد. این حمایت در راستای معرفی محصولات تولیدی شرکت ها در کشورها و بازارهای هدف و به منظور توسعه بازار صادراتی تدوین شده است.

#### ماده 1- خدمات مورد حمایت

- 1-1- کریدور در راستای حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان از هزینه ارسال نمونه تجهیزات و محصولات دانش بنیان حمایت می کند.
- 1-2- بخشی از هزینه حق عضویت در نمایشگاه دائمی از طرف کریدور پرداخت می گردد.
- 1-3- حمایت از ارسال نمونه محصول برای ورود به بازار هدف جدید امکان پذیر می باشد.
- 1-4- شرکت های مجری نمایشگاه های دائمی اعم از شرکتهای مدیریت صادرات، پایگاه های صادراتی و شرکت های بازرگانی مورد تایید کریدور می توانند از این حمایت بهره مند گردند.

#### ماده 2- دامنه شمول

- کلیه شرکت ها و موسسات دانش بنیان و شرکتهای خلاق
- شرکتهای مدیریت صادرات و پایگاه های صادراتی مورد تأیید مرکز
- کارگزاران صادراتی مورد تأیید مرکز

#### ماده 3- میزان حمایت

70% هزینه ارسال تجهیزات و محصولات دانش بنیان و هزینه حق عضویت در نمایشگاه دائمی تا سقف 500 میلیون ریال یا وام تا سقف 1500 میلیون ریال با بازپرداخت 6 ماهه جهت نمایش در نمایشگاه های دائمی، عرضه به نماینده فروش محلی و مراکز مورد تایید معاونت به صورت بلاعوض به شرکت های دانش بنیان و خلاق، شرکتهای مدیریت صادرات، پایگاه های صادراتی و کارگزاران صادراتی پرداخت می گردد.

تبصره 1- وام از محل منابع صندوق های پژوهش و فناوری و یارانه سود تسهیلات مرکز پرداخت می گردد.

#### ماده 4- گردش کار

در مورد خدمات مرتبط با این دستورالعمل، تسهیلات و حمایت‌های موضوع ماده 1، در حین عقد قرارداد بین مجری و شرکت دانش‌بنیان و بر اساس زمانبندی مندرج در قرارداد و در هر مرحله پس از تایید شرکت به مجری پرداخت خواهد شد. لذا شرکت‌های مجری واجد شرایط، می‌توانند پس از ارسال درخواست کتبی و ضمیمه نمودن مستندات لازم (نمونه قرارداد، پیش‌فاکتور و ...) از تسهیلات و حمایت‌های موضوع این آیین‌نامه استفاده نمایند.

**تبصره 2-** در صورتی که شرکت دانش‌بنیان به صورت مستقل ارسال نمونه موقتی را انجام دهد، تسهیلات به شرکت دانش‌بنیان پرداخت می‌گردد.

**ماده 5-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 5 ماده و دو تبصره در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 13

### دستورالعمل حمایت از واسطه های صادراتی

(موضوع بند 13 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان در حوزه صادرات)

#### مقدمه

صادرات دانش بنیان نیازمند یک استراتژی و برنامه ریزی حساب شده است که با توجه به نقش تاثیرگذار شرکت های دانش بنیان در رشد و توسعه تکنولوژیک کشورها و تمرکزشان بر توسعه کسب و کار داخلی خود، نمی توانند تمامی منابع مورد نیاز برای اداره فعالیت های صادراتی خود را تامین کنند. بنابراین حضور واسطه های صادراتی یکی از راه های ورود و تثبیت حضور در بازارهای بین المللی است. از آنجائیکه تمامی منابع این شرکت های تخصصی به امر صادرات تخصیص می یابد، کاهش هزینه ها و صرفه جویی در زمان قابل توجه است.

#### ماده 1- تعاریف

از کلمات زیر به صورت اختصار در این دستورالعمل و پیوست های آن استفاده می شود:

**مرکز:** منظور مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری می باشد.

**گریدور:** منظور گریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری وابسته به مرکز است.

**صندوق:** منظور صندوق پژوهش و فناوری منتخب مرکز می باشد.

**شرکت:** منظور کلیه شرکت های دانش بنیان، خلاق و فناور مورد تأیید مرکز می باشد.

**واسطه صادراتی:** منظور شرکت های مدیریت صادرات، پایگاه های صادراتی و کارگزاران برون مرزی مورد تأیید مرکز می باشد.

**شرکت های مدیریت صادرات:** یکی از انواع واسطه های صادراتی است که برای کمک به بنگاه های اقتصادی در جهت ورود به بازارهای جهانی و افزایش صادرات کالا یا خدمات آن ها ایفای نقش می کند. این شرکتها بسته به شرایط و نیاز می توانند مدیریت تمام و یا بخشی از فعالیت های صادراتی بنگاه های اقتصادی مخصوصا بنگاه های کوچک و متوسط را به عهده بگیرند.

**پایگاه های صادراتی:** شرکت های بازرگانی که با ثبت شرکت، خرید و یا اجاره دفتر، ایجاد نمایشگاه/ فروشگاه دائمی، استخدام نیروی بومی و متخصص و حضور مستقیم در بازار هدف اقدام به انجام امور صادراتی می نمایند. **کارگزاران برون مرزی:** شرکت های بازرگانی مستقر در بازارهای هدف صادراتی که به بازاریابی و صادرات شرکت های ایرانی کمک می کنند.



## ماده 2- شرح وظایف و خدمات قابل ارائه توسط واسطه‌های صادراتی

### الف - شرکتهای مدیریت صادرات:

- انتخاب حوزه تخصصی فناوری، شناسایی شرکتها و محصولات و ایجاد سبد محصول
- تعریف نقشه راه صادراتی برای سبد محصولات منتخب صادراتی
- تسهیل اخذ مجوزها و استانداردهای بین‌المللی برای سبد محصولات منتخب صادراتی
- برندسازی و ثبت برند
- شناسایی بازارهای متقاضی سبد محصولات منتخب صادراتی و انجام مطالعات بازار
- انتخاب شرکای داخلی و خارجی
- اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری

### ب - پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران برون‌مرزی:

- استقرار در بازار هدف
- انجام مطالعات بازار و بازاریابی محصولات
- شناسایی محصولات توانمند صادراتی مطابق با مطالعات صورت گرفته
- یافتن شرکای تجاری در کشورهای هدف صادراتی
- انجام امور ثبت محصولات و علائم تجاری
- برپائی نمایشگاه دائمی محصولات
- اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری

## ماده 3- دامنه شمول

واسطه‌های صادراتی شامل شرکتهای مدیریت صادرات، پایگاه‌های صادراتی و کارگزاران برون‌مرزی مورد تایید مرکز می‌توانند از حمایت‌های این دستورالعمل بهره‌مند شوند.

## ماده 4- نوع و میزان حمایت

واسطه‌های صادراتی مورد تایید مرکز می‌توانند از حمایت‌ها با شرایط زیر بهره‌مند شوند:

### الف - مدیریت صادرات:

- تسهیلات: تا سقف 3 سال (18 ماه پرداخت و تنفس - 18 ماه بازپرداخت)، حداکثر 10 میلیارد ریال و با نرخ سود 15%

### ب - پایگاه‌های صادراتی:

- تسهیلات: تا سقف 3 سال (18 ماه پرداخت و تنفس - 18 ماه بازپرداخت)، حداکثر 15 میلیارد ریال و با نرخ سود 15%

## ج- کارگزاران برون مرزی:

• جایزه صادراتی به میزان 5% صادرات مربوط به محصولات شرکت‌ها تا سقف یک میلیارد ریال تبصره 1: واسطه‌های صادراتی مشمول این دستورالعمل امکان بهره‌مندی از تمامی خدمات کریدور را نیز دارند.

### ماده 5- مشوق صادراتی

در صورت انجام صادرات قطعی محصولات و خدمات شرکتها توسط پایگاههای صادراتی و شرکتهای مدیریت صادرات، تا 10% از ارزش ریالی صادرات انجام شده و تا سقف 100% اصل و فرع تسهیلات، جایزه صادراتی محاسبه و منظور می‌گردد.

تبصره 2: در صورتی که صادرات با کارت بازرگانی شرکت تولید کننده انجام شده باشد، تاییدیه کتبی شرکت در مورد جزییات اقدامات انجام شده توسط واسطه صادراتی به همراه اسناد صادراتی ضروری است.

تبصره 3: صادرات انجام شده از تاریخ درخواست انعقاد قرارداد از طرف واسطه صادراتی به مرکز تا تاریخ اتمام قرارداد (پرداخت آخرین قسط بازپرداخت) مورد قبول می‌باشد و صادرات قبل و بعد از آن در این محاسبه لحاظ نمی‌شود.

تبصره 4: صادرات حوزه نرم‌افزار و محتوای دیجیتال بدون ارائه کارت بازرگانی و مبتنی بر مستندات ارسالی توسط واسطه صادراتی بررسی می‌گردد.

تبصره 5: منظور از صادرات، صادرات تمامی محصولات (کالا و خدمات) شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور و صنایع خلاق می‌باشد.

### ماده 6- نرخ‌های تشویقی سود تسهیلات

در صورت عدم تحقق صادرات و عدم بهره‌مندی از مشوق موضوع ماده (4)، نرخ سود تسهیلات طبق محاسبات وزنی اقدامات انجام شده بر اساس گانت چارت مصوب پیوست قرارداد و گزارش ناظر، مبتنی بر موارد زیر و به تشخیص مرکز تا سقف 80% سود تسهیلات قابل کاهش است:

- کسب درصد مطلوب پیشرفت از گانت چارت مصوب؛
- توانمندسازی و آماده‌سازی شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور برای صادرات؛
- راهبری شرکت جهت حضور در مناقصات بین المللی؛
- فعالیت در حوزه اعزام و پذیرش هیأت‌های بازرگانی؛

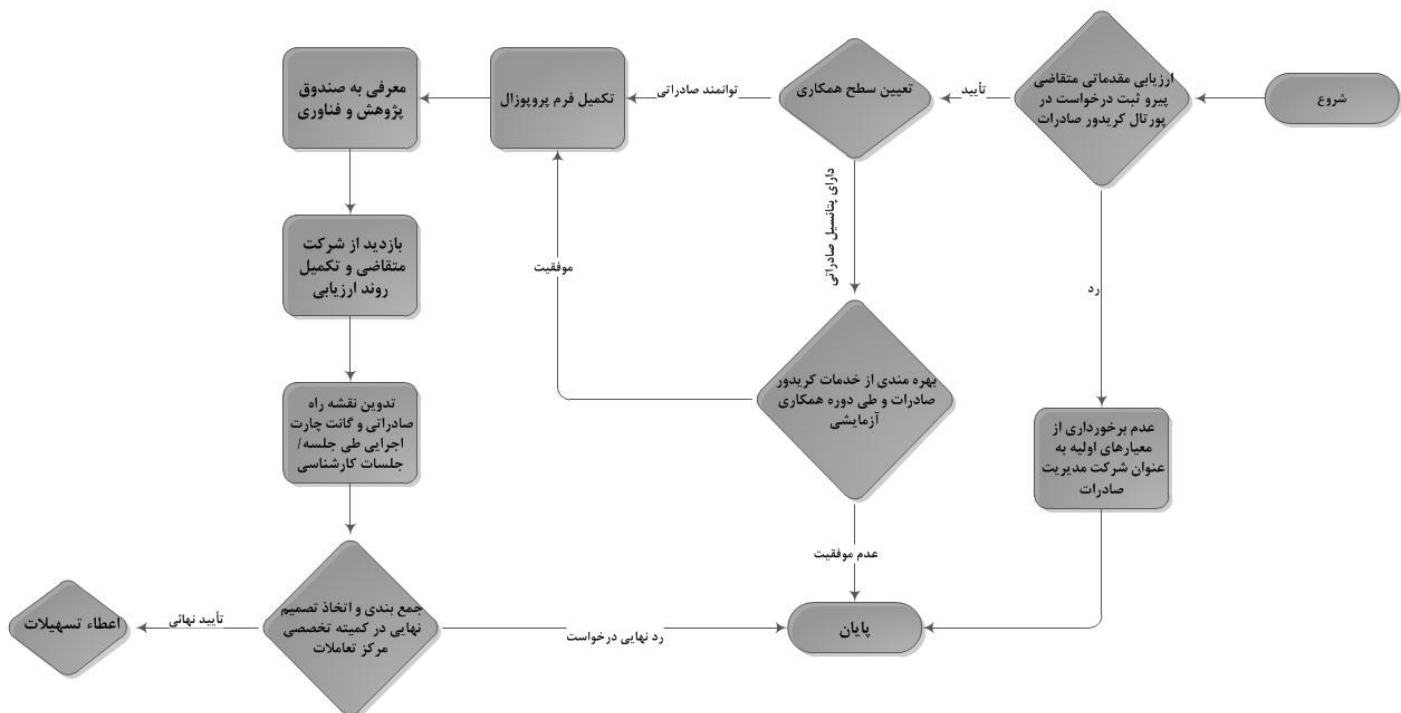
### ماده 7- نحوه ارائه درخواست

7-1- کلیه متقاضیان می‌توانند از طریق ثبت نام در پورتال کریدور به نشانی [tesc.ir](http://tesc.ir) نسبت به ارسال درخواست خود اقدام نمایند.

7-2- فرآیند ارزیابی و انتخاب واسطه‌های صادراتی بر اساس گردش کار پیوست می‌باشد.

**ماده 8-** این دستورالعمل در یک مقدمه، 8 ماده، 5 تبصره و یک پیوست در تاریخ 1398/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و قابل اجرا می‌باشد.

### گردش کار نحوه همکاری با واسطه‌های صادراتی



## پیوست 14

### دستورالعمل حمایت از مشاوره قراردادهای تبادل فناوری

(موضوع بند 14 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان در حوزه صادرات)

#### مقدمه

شرکت های مختلف به منظور بقا در بازار رقابتی و بهبود و نوسازی محصولات و فرایندهای خود ناگزیر به مدنظر قرار دادن فعالیت های توسعه فناوری هستند، از این رو تقاضا برای فناوری های جدید و نوآوری ها رو به افزایش است. انتقال فناوری بین المللی یکی از روش های مهم دستیابی به فناوری های نوین خصوصا برای کشورهای در حال توسعه مانند ایران می باشد. با توجه به اهمیت موضوع، نیاز به آشنایی با قوانین حقوقی تجاری و همچنین تبعات حقوقی ناشی از قراردادهای انتقال فناوری خصوصا در کشورهای طرف همکاری برای شرکت ها اجتناب ناپذیر است. همچنین فرآیند مذاکره با طرف های دارنده فناوری که ممکن است موضع بالاتر را نیز در همکاری داشته باشند، دارای اهمیت ویژه در متمر ثمر بودن مذاکرات است و لذا نیازمند استفاده از متخصصین مربوطه می باشد. آموزش و ارایه چنین خدماتی از مسیر مشاوره توسط خبرگان هر حوزه برای بنگاه های اقتصادی لازم و ضروری بنظر می رسد. همچنین در مواردی که طرف ایرانی دارنده و ارائه دهنده فناوری است نیز حمایت های این آیین نامه می تواند به لحاظ کردن منافع وی در قراردادهای انتقال فناوری کمک نماید.

در همین راستا، در این آیین نامه خدمات حمایتی در سرفصل های مختلف در قالب مشاوره تخصصی حقوقی و مذاکرات قراردادهای انتقال فناوری تشریح و نحوه استفاده متقاضیان دریافت خدمات ارائه شده است.

#### ماده 1- خدمات مورد حمایت

خدمات مربوط به این آیین نامه شامل مباحث مطرح شده پیرامون:

1. قوانین مرتبط با انتقال فناوری؛
  2. بحث و مشاوره پیرامون قراردادها و معاهدات انتقال فناوری و واگذاری دانش فنی؛
  3. تدوین، تهیه و ویرایش پیشنویس قراردادهای مرتبط با موضوع انتقال فناوری؛
  4. مشاوره پیرامون دعاوی حقوقی ایجاد شده پیرامون مباحث انتقال فناوری؛
  5. ارائه راهکار به منظور حل اختلافات توافقات انتقال فناوری؛
  6. موارد مربوط به فرآیند مذاکره شامل تعیین اهداف مذاکره، فهم درست از طرف مقابل، نحوه گرفتن امتیازات مورد نظر، تعیین کف مذاکره و نقطه ترک مذاکره
- هر کدام از سرفصل های ذکر شده در بالا به تناسب نیاز به صورت مشاوره های حضوری، کتبی، تلفنی و مجازی، صرفا در محدوده قراردادهای همکاری فناوری خارجی قابل ارائه می باشند.

## ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

## ماده 3- میزان حمایت

میزان حمایت کریدور از برگزاری جلسات مشاوره قراردادهای انتقال فناوری به یکی از صورت‌های زیر است:

سطح خدمت	میزان حمایت	سقف ارائه خدمت	سقف حمایت
مقدماتی	100%	تا سقف 20 ساعت	30,000,000 ریال
کامل	50%	تا سقف 40 ساعت و یا یک مورد ارجاع از ابتدا تا انتها (per case)	100,000,000 ریال

**تبصره 1-** خدمات مشاوره‌ای این آیین‌نامه شامل مباحث اجرایی و پیگیری‌های بعدی نخواهد بود. لذا پیگیری‌های بعدی و مباحث اجرایی فراتر از موضوع این آیین‌نامه، مورد حمایت کریدور نمی‌باشد.

**تبصره 2-** تعیین تناسب سطح خدمات درخواستی شرکت متقاضی با توانمندی و نیاز واقعی شرکت و سپس تعیین درصد و میزان حمایت در سقف مذکور بعهد کریدور خدمات صادرات محصولات دانش‌بنیان و تبادل فناوری است. در همین راستا استفاده از حمایت سطح خدمت کامل مشاوره منوط به در اختیار داشتن تفاهم اولیه (MOU) با طرف خارجی و آمادگی شرکت ایرانی برای عقد قرارداد نهایی است. کریدور موظف است گزارش حمایت‌های بعمل آمده و نتایج کسب شده را بصورت دوره‌ای به معاونت علمی و فناوری ارائه نماید.

## ماده 4- شرایط اعطای حمایت

شرکت‌ها و نهادهای برخوردار از حمایت‌های این آیین‌نامه عبارتند از:

- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و خلاق

- سایر شرکت‌ها و موسسات با معرفی مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری

## ماده 5- فرایند دریافت حمایت

شرکت‌ها و نهادهای متقاضی دریافت خدمات در صورت نیاز می‌توانند درخواست خود را از طریق پرتال کریدور جهت دریافت حمایت ارسال نمایند.

**ماده 6-** این دستورالعمل در 6 ماده و 2 تبصره در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 15

### دستورالعمل حمایت از خدمات تخصصی تبادل فناوری

#### (موضوع بند 15 ماده 4 آیین نامه حمایت از شرکت های دانش بنیان در حوزه صادرات)

##### مقدمه

انتقال فناوری بین المللی یکی از روش های مهم دستیابی به فناوری های نوین خصوصا برای کشورهای در حال توسعه مانند ایران می باشد. این روش عمدتاً در خصوص فناوری هایی که هزینه و زمان توسعه درونزای آنها بالاست و همچنین امکان انتقال آن از خارج از کشور وجود دارد، قابل پیشنهاد است. طبیعی است که در دل مفهوم انتقال فناوری، اکتساب توانمندی های مربوط به بهره برداری از فناوری نیز وجود دارد و منظور انتقال صرف تجهیزات، اطلاعاتی یا نرم افزارهای مربوطه نیست. هرچند که امروزه به سبب تنوع زیاد روش های انتقال فناوری و پیچیده شدن روش های همکاری شرکت ها با هم و از سوی دیگر توانمندی های نسبی کشورمان در برخی حوزه ها، عبارت «همکاری فناوری بین المللی» مناسب تر و گویاتر از انتقال فناوری است، زیرا پوشش دهنده انواع همکاری ها و تبادلات دوطرفه می باشد.

به تناسب اهمیت موضوع انتقال فناوری، مطالعه و ارزیابی آن خصوصا پیش از ورود به فرایند اجرایی همکاری با طرف خارجی و انعقاد قرارداد دارای نقش مهمی در موفقیت انتقال فناوری می باشد. خدمات این آیین نامه به شرح زیر، ناظر به نیاز شرکت هایی است که درصدد انتقال یا همکاری فناوری خارجی هستند.

##### ماده 1- تعریف خدمات

انتقال فناوری یک فرآیند است که معمولاً از جستجو و شناسایی فناوری و تعیین فناوری های در دسترس و ارزیابی آنها آغاز می شود. انجام مذاکرات اولیه، انتخاب نهایی فناوری و منبع دریافت آن و سپس تنظیم قرارداد مراحل بعدی است و در مرحله آخر انجام عملیات انتقال و نهایتاً تطابق و جذب فناوری، پایان بخش یک طرح انتقال فناوری است. خدمات مورد نظر در این آیین نامه شامل خدمات مورد نیاز برای بنگاه های دریافت کننده فناوری (و در برخی موارد منتقل کننده فناوری) در هر یک از مراحل فرایند تبادل فناوری می باشد. سرفصل موارد اصلی این خدمات در ادامه آمده است:

- رصد فناوری با هدف شناخت آینده و تحولات فناوری های مورد نظر برای انتقال از طریق روش های کمی (تحلیل پتنت) یا سایر روش ها
- منبع یابی فناوری و تناظر یابی (Technology matchmaking) با هدف شناسایی منابع قابل دسترس و مناسب دریافت فناوری و تعیین روش انتقال فناوری
- ارزش گذاری فناوری شامل تعیین ارزش و قیمت فناوری (پتنت) در قراردادهای لیسانس و ارزش گذاری سهام و سهم الشرکه طرفین در انواع همکاری های فناوری
- تدوین طرح توجیهی انتقال فناوری و تعیین مدل تامین مالی انتقال فناوری

- تطابق و جذب فناوری شامل طراحی فرایند تطابق و جذب مستندسازی اجزای مختلف فناوری (شامل داده‌ها و اطلاعات، دستورالعمل‌ها، اسناد فنی)، ارزیابی تحقق اهداف انتقال فناوری و مدیریت دانش در فرایند اکتساب فناوری

## ماده 2- دامنه شمول

1-2- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و شرکتهای خلاق طبق خروجی ارزیابی آمادگی صادرات

## ماده 3- میزان حمایت

هریک از چهار خدمت فوق بسته به سطح توانمندی و نوع نیاز شرکت متقاضی (با توجه به میزان پیشرفت تبادل فناوری) در دو سطح مقدماتی و جامع مطابق جدول زیر قابل حمایت می‌باشد. امکان استفاده از چند خدمت در همان سقف رقم حمایت مذکور در جدول وجود دارد.

سقف حمایت	میزان حمایت	سطح خدمت
100,000,000 ریال	70%	مقدماتی
300,000,000 ریال	50%	جامع

**تبصره 1-** تعیین تناسب سطح خدمات درخواستی شرکت متقاضی با توانمندی و نیاز واقعی شرکت و سپس تعیین درصد و میزان حمایت در سقف مذکور بعهدہ کریدور خدمات صادرات محصولات دانش‌بنیان و تبادل فناوری است و کریدور موظف است گزارش حمایت‌های بعمل آمده و نتایج کسب شده را بصورت دوره‌ای به معاونت علمی و فناوری ارائه نماید.

## ماده 4- شرایط اعطای حمایت

شرکت‌ها و نهادهای برخوردار از حمایت‌های این آیین‌نامه عبارتند از:

- شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان و خلاق

- سایر شرکت‌ها و موسسات با معرفی مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری

## ماده 5- فرایند دریافت حمایت

شرکت‌ها و نهادهای متقاضی دریافت خدمات در صورت نیاز می‌توانند درخواست خود را از طریق پرتال کریدور جهت دریافت حمایت ارسال نمایند. لازم به ذکر است که این آئین‌نامه برای حمایت از همکاری‌های فناوری خارجی بوده و شامل همکاری‌های فناوری داخلی نمی‌باشد و لذا ارائه برنامه/قرارداد همکاری فناوری با طرف خارجی به تناسب نوع و سطح خدمات درخواستی از سوی متقاضیان لازم می‌باشد.

**ماده 6-** این دستورالعمل در 6 ماده و 1 تبصره، در تاریخ 98/03/01 به تأیید رئیس مرکز تعاملات بین‌المللی علم و فناوری رسید و از همان تاریخ قابل اجرا می‌باشد.

## پیوست 16

شیوه‌نامه اجرایی حمایت از برگزاری پابویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایران در نمایشگاه‌های

### خارجی

(موضوع ماده 4 دستورالعمل حمایت از برگزاری پابویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایران در

نمایشگاه‌های خارجی)

#### مقدمه

در راستای اجرای دستورالعمل حمایت از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در پابویون جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه‌های خارجی، شیوه‌نامه به شرح ذیل به منظور مشخص نمودن جزء به جزء فرایند برگزاری مناسب پابویون در 5 بند به شرح ذیل تصویب می‌گردد.

#### بند 1- اهداف برگزاری پابویون:

- تقویت و توانمندی برند ملی در حوزه تولید محصولات دانش‌بنیان
- رصد فناوری‌های مشابه توسط شرکت‌های دانش‌بنیان
- بهبود کیفیت محصولات تولید داخلی
- گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور در حوزه دانش‌بنیان
- زمینه‌سازی برای ورود مناسب شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای بین‌المللی و صادرات

#### بند 2- فعالیت‌های قبل از نمایشگاه:

- بررسی اثربخشی نمایشگاه بر اساس اهداف تعریف شده: یکسال قبل
- اطلاع‌رسانی پابویون مذکور به شرکت‌های دانش‌بنیان
- مجری براساس پروپوزال ارسالی و انعقاد تفاهم‌نامه، توسط کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری انتخاب می‌شود. (حداقل 2 مجری بایستی پروپوزال ارائه نمایند): 8 ماه قبل
- دریافت درخواست‌های شرکت‌های دانش‌بنیان متقاضی حضور در پابویون ملی: 6 ماه قبل
- بررسی ERA شرکت‌های متقاضی و همزمان انتخاب مجری\* (کارگزار یا کریدور) جهت برگزاری پابویون: 6 ماه قبل

- اطمینان از حضور شرکت‌های دانش‌بنیان دارای محصولات ایرانی و نوآور در پابویون
- اطمینان از عدم نقض حقوق مالکیت فکری محصولات شرکت‌ها در نمایشگاه کشور مربوطه
- بررسی مجوزها و استانداردهای لازم جهت حضور در بازارهای بین‌المللی
- برگزاری جلسه توجیهی با شرکت‌های پذیرش شده برای حضور در پابویون: 6 ماه قبل
- اجاره فضا و غرفه‌سازی 6 ماه قبل براساس:
- تعداد شرکت‌های متقاضی



- حجم محصولات ارسالی

- تجربه سال‌های گذشته

- هزینه اجاره فضا در نمایشگاه مدنظر

\* در صورتی که شرکتی فضای بیشتر از 9 متر مربع نیاز داشت (با این معیار که تجهیزات زیاد و یا حجیمی داشته باشد)، می‌تواند با دیگر شرکتهای حاضر در پاووین برای در اختیار گرفتن مقداری از فضای آنها به تفاهم برسد، در غیر این صورت هزینه‌ی اجاره فضای بیش از 9 متر مربع بر عهده وی خواهد بود.

\* شرکت‌ها بایستی از بین محصولات مشابه خود، تنها محصولی که برتر است را در پاووین ارائه نمایند.

- تصویب نقشه نمایشگاه و محل برگزاری پاووین: 6 ماه قبل

- ارسال دعوتنامه به تمامی فعالان حوزه فناوری مورد نظر در آن کشور و غرفه داران حاضر در آن نمایشگاه به منظور بازدید از پاووین ایران: از 6 ماه قبل تا زمان شروع نمایشگاه

- هماهنگی لازم برای انجام جلسات B2B برای شرکت‌های حاضر در پاووین: از 6 ماه قبل تا زمان شروع نمایشگاه

- تهیه کاتالوگ حاوی محصولات و مشخصات شرکت‌های حاضر در نمایشگاه برای ارائه در پاووین (محتوای

کاتالوگ قبل از تکثیر می‌بایستی به تایید کریدور توسعه صادرات رسانده شود): یک ماه قبل

- ذکر کردن نام و مشخصات محصولات شرکت‌هایی که در لیست نهایی انتخاب شدگان برای پاووین قرار نگرفته‌اند ولی در حوزه نمایشگاه مورد نظر فعالیت دارند در کاتالوگ

- تسهیل‌گری به منظور اخذ ویزا، بلیط، هتل و حمل و نقل تجهیزات

### **بند 3 - فعالیت‌های حین برگزاری نمایشگاه:**

- حضور در محل نمایشگاه جهت بررسی‌های لازم در خصوص وضعیت پاووین و غرفه‌سازی، یکروز پیش از برگزاری و مطابقت آن با نقشه‌ها و توافقات قبلی

- حضور در محل پاووین در ایام برگزاری نمایشگاه

- مهیا نمودن امکان برگزاری جلسات B2B در حین زمان نمایشگاه

- تهیه عکس و فیلم مناسب از محل پاووین، چینش غرفه‌ها و شرکت‌های ایرانی حاضر به همراه محصولات ارسالی

- تهیه تصاویر، فیلم و مستندات مناسب از کل فضای نمایشگاه

- دریافت کتابچه نمایشگاه و مستندات لازم

- مهیا نمودن امکانات پذیرائی مناسب مانند آب جوش، آب خنک، پسته، چای، قهوه، نسکافه و ... (به ازای هر 5 نفر، یک فلاسک آب جوش موجود باشد، همچنین به ازای هر نفر در هر روز، 2 چای کیسه‌ای و 2

نسکافه موجود باشد)

\* شرکت‌ها موظف هستند در تمامی ساعات نمایشگاه، حداقل یک نفر را پشت کانتر خود داشته باشند.

#### بند 4 - فعالیت های بعد از برگزاری نمایشگاه:

- تهیه گزارش توجیهی و تفصیلی مناسب از کلیات و جزئیات نمایشگاه: تا 2 هفته پس از نمایشگاه
- برگزاری جلسه با شرکت های حاضر در پایون: تا 2 هفته پس از نمایشگاه
- دریافت فرم نظرسنجی از شرکت ها: تا 3 هفته پس از نمایشگاه
- ارائه نتایج و عملکرد نمایشگاه در شورای صادرات: تا یک ماه پس از نمایشگاه

#### بند 5 - مباحث مالی مرتبط با برگزاری پایون:

- معادل حداقل 30% هزینه های ناشی از فضای نمایشگاهی (شامل زمین نمایشگاه، برق، تبلیغات اجباری، مالیات و هزینه های ثبت نام) و ساخت غرفه و حمل و نقل به نمایشگاه می بایستی توسط شرکت ها به مجری پیش از اعزام، پرداخت گردد.

- معادل حداکثر 70% هزینه های فوق، توسط مرکز و صندوق نوآوری و شکوفائی در وجه نمایشگاه حواله خواهد شد.

- معادل 10% هزینه های نمایشگاه (شامل هزینه های غرفه و فضای نمایشگاهی) تا سقف 40 میلیون تومان در وجه مجری پرداخت می گردد.\*\*

\*\* تعیین میزان حق الزحمه مجری، براساس نوع نمایشگاه می تواند متفاوت باشد. حق الزحمه مجری صرف فعالیت هایی مانند تهیه کتاب نمایشگاهی شرکت های اعزام شده ایرانی، ارتباط با غرفه ساز، پذیرائی غرفه، در اختیار گرفتن نیروی خدماتی به منظور نظافت غرفه، هماهنگی جلسات پایون، بلیط و هتل شخصی خود و ... می باشد.

نکته: در حوزه هایی که مجری توانمندی از سالهای گذشته در برگزاری پایون در آن حوزه فناوری موجود باشد، کریدور می تواند در صورتیکه مدیریت هزینه های پایون به طرق صحیحی صورت پذیرد، برگزاری کامل یا بخشی از آن را واگذار نماید. در آن صورت وظیفه کریدور، نظارت بر حسن اجرای صحیح پایون می باشد.

## پیوست 17

### شیوهنامه اجرایی حمایت از اعزام هیأت‌های تجاری

#### (موضوع ماده 4 دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری)

##### مقدمه

در راستای اجرای دستورالعمل حمایت از اعزام هیأت‌های تجاری، شیوه‌نامه به شرح ذیل به منظور مشخص نمودن جزء به جزء فرایند اعزام در 6 بند به شرح ذیل تصویب می‌گردد.

#### **بند 1- اهداف اعزام شرکت‌های دانش‌بنیان به نمایشگاه‌های خارجی:**

- تقویت و توانمندی برند ملی در حوزه تولید محصولات دانش بنیان
- رصد فناوری‌های مشابه توسط شرکت‌های دانش‌بنیان
- بهبود کیفیت محصولات تولید داخلی
- گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور در حوزه دانش بنیان
- زمینه‌سازی برای ورود مناسب شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای بین‌المللی و صادرات

#### **بند 2- تیم اجرایی:**

- کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری: تخصیص حمایت مالی طبق دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری و فناوری به شرکت‌های دانش بنیان و خلاق و کارگزار؛ ثبت فهرست شرکت‌های دریافت کننده خدمت، نظارت بر حسن اجرای اعزام (کارگزار و شرکت‌ها)، بررسی گزارش‌ها و مستندات مالی، اطلاع‌رسانی و نام‌نویسی شرکت‌ها، ارائه فهرست شرکت‌های واجد شرایط جهت حمایت، انجام نظرسنجی از هیأت اعزامی پس از سفر
- کارگزار اعزام: شرکت خصوصی واجد صلاحیت برای اعزام شرکت‌ها به نمایشگاه، ارائه گزارش و اسناد مالی (بلیط، هتل)، تهیه بلیط، هتل و ویزا برای هیأت اعزامی

#### **بند 3- فعالیت های قبل از اعزام شرکت‌های دانش‌بنیان به نمایشگاه:**

- بررسی اثربخشی نمایشگاه بر اساس اهداف تعریف شده (یک‌سال قبل)
- تصویب برگزاری نمایشگاه در شورای صادرات (یک‌سال قبل)
- اطلاع رسانی حمایت از اعزام به شرکت‌های دانش بنیان (شش‌ماه قبل)
- دریافت درخواست های شرکت های دانش بنیان متقاضی حضور در نمایشگاه در قالب اعزام (سه‌ماه قبل)
- انتخاب مجری (کارگزار یا کریدور) جهت برگزاری با کیفیت اعزام شرکت‌های دانش‌بنیان (مجری براساس پروپوزال ارسالی و انعقاد تفاهم نامه، توسط کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری انتخاب می‌شود) (شش‌ماه قبل).

- بررسی سابقه استفاده از حمایت‌های نمایشگاهی شرکت و همچنین ERA آن‌ها (در صورت تقاضا بیشتر از ظرفیت موجود یا سقف تعداد آمده در آیین‌نامه، با دو معیار ذکر شده، انتخاب نهایی قطعی می‌گردد)
  - برگزاری جلسه توجیهی با شرکت‌های پذیرش شده برای حضور در اعزام شرکت‌های دانش‌بنیان (دو تا سه ماه قبل)
  - هماهنگی لازم برای انجام جلسات B2B برای شرکت‌های حاضر در اعزام شرکت‌های دانش‌بنیان (از شش ماه قبل تا زمان آغاز نمایشگاه)
  - تهیه کاتالوگ و مشخصات شرکت‌های اعزامی به نمایشگاه برای ارائه‌های احتمالی (محتوای کاتالوگ قبل از تکثیر و توزیع باید به تایید کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری برسد) (یک‌ماه قبل)
  - تسهیل‌گری به منظور اخذ ویزا، بلیط، هتل (متغیر نسبت به محل نمایشگاه، حدود سه‌ماه قبل)
- نکته:

- اعزام حداکثر دو نفر از اعضای بیمه‌شده شرکت دانش‌بنیان
- با توجه به نوع هیات اعزامی و کیفیت نمایشگاه به تشخیص کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری امکان اجاره غرفه به منظور امکان تشکیل جلسات کاری در نمایشگاه نیز موجود است. (میزان حمایت از آن غرفه براساس نظر مرکز تعیین خواهد شد).

#### **بند 4- فعالیت‌های حین برگزاری نمایشگاه**

- حضور در نمایشگاه به همراه هیات اعزامی در ایام برگزاری نمایشگاه
- مهیا نمودن امکان برگزاری جلسات B2B در حین زمان نمایشگاه
- تهیه عکس و فیلم مناسب از حضور هیات اعزامی
- تهیه تصاویر، فیلم و مستندات مناسب از کل فضای نمایشگاه
- دریافت کتابچه نمایشگاه و مستندات لازم

#### **بند 5- فعالیت‌های بعد از برگزاری نمایشگاه**

- تهیه گزارش توجیهی و تفصیلی مناسب از کلیات و جزئیات نمایشگاه (تا دو هفته پس از نمایشگاه)
- ارائه نتایج و عملکرد نمایشگاه در شورای صادرات (تا دو هفته پس از نمایشگاه)

#### **بند 6- مباحث مالی مرتبط با اعزام هیات تجاری:**

- کارگزار هزینه اعزام برای هر فرد را به شرکت‌ها اعلام می‌نماید.
- افراد اعزامی هزینه را در وجه کارگزار واریز کرده و کارگزار پیگیری اموری مانند تهیه بلیت، ویزا، هتل و غرفه (در صورت وجود) را برای افراد اعزامی انجام می‌دهد.

- پس از اعزام و ارسال مستندات مالی توسط کارگزار و گزارش توسط هر شرکت به صورت مجزا، کریدور اقدام به بررسی مدارک موجود نموده و براساس آیین نامه حمایت اعزام هیات تجاری، سهم حمایتی به حساب شرکت ها واریز می نماید.
- این هزینه ها براساس آیین نامه مصوب در حال حاضر 50% پکیج (بلیط، هتل، ترنسفر، ویزا، حق الزحمه کارگزار و ...) مجموعا تا سقف 80 میلیون ریال برای هر نفر قابل حمایت می باشد.
- کارگزار برای هر فرد اعزامی 15% سقف حمایت را به عنوان حق الزحمه دریافت خواهد نمود و 5% سقف حمایت برای هر نفر به عنوان حق الزحمه نظارت به کریدور پرداخت می گردد. این پرداخت منوط به ارسال گزارش نمایشگاه و مستندات مالی بررسی کریدور خواهد بود.

## پیوست 18

### شیوه‌نامه اجرایی حمایت از پذیرش هیأت‌های تجاری

#### (موضوع ماده 4 دستورالعمل حمایت از اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری)

##### مقدمه

در راستای اجرای دستورالعمل حمایت از پذیرش هیأت‌های تجاری که می‌تواند با هدفهای مختلفی نظیر توسعه بازار، ارتباط با رقبا و فناوری‌های مشابه، سرمایه‌گذاری مشترک، آموزش و کسب تجربه در حوزه‌های مختلف، اعطای نمایندگی، انعقاد تفاهم نامه یا قرارداد مشترک و ... صورت پذیرد، شیوه‌نامه به شرح ذیل به منظور مشخص نمودن جزء به جزء فرایند پذیرش در 4 بند به شرح ذیل تصویب می‌گردد.

##### بند 1- اهداف پذیرش هیأت تجاری:

- تقویت و توانمندی برند ملی در حوزه تولید محصولات دانش بنیان
- لزوم بهبود کیفیت محصولات تولید داخلی
- گسترش سهم بازار کالاها و خدمات صادراتی کشور در حوزه دانش بنیان
- زمینه سازی برای ورود مناسب شرکت‌های دانش‌بنیان به بازارهای بین‌المللی و صادرات

##### بند 2- فعالیت های قبل از پذیرش:

- بررسی رزومه افراد مورد پذیرش شرکت ها توسط کريدور: 2 ماه قبل
- اقدام جهت رزرو هتل توسط کارگزار یا شرکت دانش بنیان: یکماه قبل
- تهیه برنامه نشست ها، جلسات، مسافرت ها و بازدیدها: یکماه قبل
- \* سقف هزینه رزرو هتل برای مهمانان خارجی نباید از هر شب 4 میلیون ریال تجاوز کند.
- \* حداکثر زمانی که هزینه های مهمانان خارجی مورد حمایت قرار می گیرد، نهایتاً 4 شب می باشد.
- \* تعداد مهمانان مورد حمایت برای پذیرش تا سقف 20 نفر می باشد که با نظر مرکز برای هر نمایشگاه قابل تغییر می باشد.

- \* هر یک از شرکتهای دانش بنیان حداکثر مجاز به پذیرش 2 هیأت در سال بوده و در صورت ارایه مستندات مرتبط با صادرات محصول یا تعاملات تجاری موفق، سقف تعدادی هیأتها بر اساس تائید کريدور افزایش می‌یابد.
- \* شرکتهای مدیریت صادرات، بازرگانی و شرکتهای مجری تورهای نمایشگاهی و تشریفات نیازی به رعایت سقف ذکر شده برای حداکثر تعداد افراد را نداشته و سقف افراد بر مبنای توافق قبلی با کريدور تعیین می‌گردد.
- \* شرکت متقاضی، موظف است ضمن ارایه نامه درخواست حمایت از پذیرش بصورت رسمی به کريدور، سایر مدارک مرتبط نظیر مشخصات هیأت اعزامی یا پذیرشی و برنامه زمانبندی نسبت به مورد تایید بودن هیأت را انجام دهد.

### بند 3 - فعالیت های بعد از پذیرش:

- ارائه عکس و فیلم مناسب از مهمانان، جلسات و نشست های برگزار شده با شرکت های ایرانی و همچنین مسئولین کشوری: یک هفته بعد

- ارائه گزارش توجیهی و تفصیلی کامل از برنامه های پذیرش انجام شده: یک هفته بعد

- ارائه نتایج و عملکرد پذیرش انجام شده و بازخوردهای حضور مهمانان در ایران تا پیش نمایشگاه سال بعد.

### بند 4 - مباحث مالی مرتبط با پذیرش هیات تجاری:

- کریدور معادل 100% پکیج شامل هزینه هتل مهمانان خارجی، ترنسفر داخلی، مترجم غیر از زبان انگلیسی، یک وعده پذیرایی در روز، یک گشت شهری و حق الزحمه کارگزار تا سقف 50 میلیون ریال را حمایت می کند.  
- کریدور پس از دریافت گزارش، معادل 15% سقف حمایت از پذیرش را در وجه کارگزار پرداخت می نماید و 5% سقف حمایت از پذیرش به عنوان حق الزحمه نظارت به کریدور پرداخت می گردد.

- پرداخت حق الزحمه کارگزار یا شرکت دانش بنیان، منوط به ارائه مستندات هتل مهمانان، مستندات مالی مربوطه و گزارش پذیرش می باشد.

\* حق الزحمه مجری صرف فعالیت هایی مانند ارتباط با مهمانان قبل از پذیرش، بررسی اولیه رزومه آنها، انجام اقدامات لازم جهت اخذ بلیط، ویزا، رزرو هتل، تدوین برنامه های بازدید و جلسات و نشست های مشترک با شرکت های متناظر ایرانی، همراهی مهمانان در کل زمان حضور آنها در ایران، تهیه گزارش پذیرش، ارتباط با مهمانان و شرکت های داخلی پس از انجام پذیرش و بررسی و تحلیل بازخوردها و ... می باشد.

\* در صورتی که کریدور خود شخصاً اقدام به پذیرش مهمانان خارجی نماید، از حق الزحمه کارگزاری مانند کارگزاران دیگر می تواند بهره مند شود.