

دستورالعمل دهم) حمایت از حضور در مناقصات بین‌المللی و پیچینگ حوزه محتوا

مقدمه

صادرات از طریق مناقصات برگزار شده در کشورهای هدف، دارای مزیت‌هایی است که آن را در میان سایر مسیرهای صادراتی متمایز می‌نماید. یکی از این مزیت‌ها، مشارکت و اجرای پروژه‌های مهم و گلوگاهی می‌باشد. هر قدر وزن این گونه پروژه‌ها در سبد صادراتی کشور (کالا و خدمات) بیشتر باشد، منافع بلندمدتی 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 برون‌مرزی است.

ماده 1- خدمات مشمول حمایت

1) فرآیند خرید، تکمیل و ارسال اسناد مناقصه:

- خرید اسناد مناقصه؛
- ارسال و ارائه اسناد مناقصه به مناقصه‌گذار؛
- هزینه ورود محصولات به لیست‌های خرید خارجی (Vendor list).

2) دریافت ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه:

- کارمزد صدور ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه؛
- 3) ثبت نام در پلتفرم‌های مناقصه‌های تخصصی حوزه محتوا برای پیچینگ.

ماده 2- میزان حمایت

1) 70% هزینه‌های خرید، تکمیل و ارسال اسناد مناقصه تا سقف 6 میلیارد ریال در سال که در قالب کمک بلاعوض پرداخت می‌گردد؛

2) 70% کارمزد صدور ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه توسط بانک‌های داخلی یا بین‌المللی حداکثر به میزان 1 میلیارد ریال در سال که در قالب کمک بلاعوض پرداخت می‌گردد؛

تبصره 1) سقف حمایت کارمزد صدور ضمانت‌نامه برای شرکت‌هایی که مصوبه کمیسیون 19 و یا 5 را دارند 1.600 میلیون ریال است.

تبصره 2) هزینه‌های مورد پذیرش شامل هزینه خرید اسناد، حقوق یک ماه برای یک نیروی متخصص مسئول تکمیل اسناد و هزینه ارسال اسناد مناقصه و در صورت لزوم هزینه پیگیری‌های کارگزار خارجی پیگیری‌کننده مناقصه تا سقف مندرج در این دستورالعمل می‌باشد.

تبصره 3) شرکت حاضر در مناقصه می‌تواند یک شرکت خارجی به نمایندگی شرکت ایرانی مشروط به ارائه تفاهم‌نامه یا قرارداد همکاری/نماینده‌گی باشد.

تبصره 4) در صورتی که حضور در مناقصات بین‌المللی توسط پایگاه‌های صادراتی سازمان و یا خانه‌های نوآوری و فناوری به نمایندگی از شرکت‌ها باشد، 20 درصد به سقف حمایت‌ها اضافه می‌شود.

ماده 3- شرایط دریافت حمایت

- بررسی اعتبار و اهمیت مناقصه، و میزان تناسب آن با فعالیت شرکت توسط کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری؛
- دریافت تأیید کتبی کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری پیش از خرید اسناد مناقصه؛
- محدودیتی برای اخذ حمایت در مورد یک مناقصه برای شرکتها وجود ندارد؛
- این حمایت برای شرکتها تنها دوبار در سال قابل استفاده است، اما در صورتی که شرکت حمایت شده در مناقصه‌های قبلی برنده شده باشد، جزو این سهمیه (دوبار) محاسبه نخواهد شد؛
- ارسال درخواست به سازمان یا کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری شامل، معرفی مناقصه، مناقصه‌گذار، ارتباط آن با فعالیت شرکت، قیمت اسناد، موعد تحویل اسناد و... (حداقل 2 هفته قبل از برگزاری مناقصه)؛
- پس از تأیید سازمان، شرکت اقدام به خرید، تکمیل و ارسال اسناد یا دریافت ضمانت‌نامه در مناقصه نموده و در نهایت فاکتور خرید و ارسال اسناد و همچنین پرداخت کارمزد صدور ضمانت‌نامه را به کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری تحویل می‌نماید.