

خسروتاج: جایزه ۳ درصدی برای صادرات کالاهای با ارزش افزوده



قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: در بسته حمایت از صادرات غیرنفتی تا ۳٫۵ درصد متناسب با کالاهای مختلف، جایزه صادراتی تعیین شده است که سه درصد به کالاهای با ارزش افزوده بیشتر اختصاص می‌یابد و نیم درصد برای کالاهایی که ارزش افزوده کمتری دارند، در نظر گرفته شده است.

مجتبی خسروتاج در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، درباره حرکت بخش خصوصی به سمت صادرات کالا اظهار کرد: بخش خصوصی باید خود را در جریان بازار جهانی قرار دهد. صادرات تنها با ورود به بازار جهانی فراهم می‌شود و صادرکنندگان نباید فکر کنند که اگر بدون تحرک بنشینند کالاهای خود را می‌توانند صادر کنند. همواره رسم بازار این است که فروشندگان، خریداران را دوره می‌کنند.

وی ادامه داد: حتی باید بدانیم که هیات‌هایی که از کشورهای مختلف به کشور دیگری اعزام می‌شوند نگاه کلان‌شان فروش کالا است تا خرید آن؛ بنابراین نگاه آنها کسب بازار است و این هوشیاری و توجه بخش خصوصی است که در مذاکره نقش خود را به خوبی ایفا کند.

اتاق بازرگانی و بخش خصوصی برای توسعه صادرات باید

در بازار جهانی فعال شوند

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه اتاق بازرگانی و بخش خصوصی برای توسعه صادرات باید در بازار جهانی فعال شوند، اظهار کرد: باید از هر فرصتی برای پیوستن به بازار جهانی استفاده شود و کشورهایی که بالقوه خریدار محصولات ما هستند مدنظر قرار گرفته و هدفگذاری شوند تا با برنامه‌ریزی درست از بهترین فرصتها استفاده کنیم.

خسرو تاج با بیان اینکه یکی از مشکلات ما در فرآیند کار با اروپا بحث صدور ویزاست، عنوان کرد: به‌طور مثال حل مشکل این بخش به وزارت امور خارجه بر می‌گردد تا بحث صدور روادید به‌طور عمده مورد توافق قرار گیرد و مشکلات پیش آمده در ارتباط با آن حل شود. علاوه بر این باید بخش اقتصادی سفارتخانه‌ها برای ارتباط با بازرگانان فعال شود و در سفرهایی همچون سفری که وزیر امور خارجه به همراه هیات اقتصادی به سوئد اعزام شود مدنظر قرار گیرد.

مشکلات مالی در خصوص افزایش رایزنان تجاری وجود دارد

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص رایزنان تجاری ایران در کشورهای مختلف، اظهار کرد: رایزن‌ها باید متناسب با بودجه وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز سازمان توسعه تجارت ایران مورد توجه قرار گیرند. مشکلات مالی در این رابطه وجود دارد که باید برطرف شود. علاوه بر سازمان توسعه تجارت که می‌تواند با اعزام رایزنان بازرگانی به بخش خصوصی کمک کند در خیلی از کشورهای دنیا تجربیات اتاق‌های بازرگانی مورد استفاده قرار می‌گیرد و در اشکال مختلف به بخش خصوصی خدمت می‌رساند.

وی ادامه داد: در برخی کشورها حتی از تشکلهای خصوصی به عنوان نماینده استفاده می‌شود تا در بخش اقتصادی به عنوان رایزن بازرگانی فعالیت کنند. با توجه به اینکه این افراد با گذرنامه سیاسی در سفارتخانه‌ها مستقر می‌شوند، باید کارمندان رسمی باشند و مشکلی در جذب آنها وجود نداشته باشد که این مساله تا حدودی محدودیت ایجاد می‌کند. متأسفانه در برخی کشورهای هدف رایزن‌های بازرگانی نداریم و باید با استفاده از اتاق‌های بازرگانی کار را پیش ببریم. اتاق‌ها باید در این زمینه ورود کنند و در کشورهای هدفی که ما رایزن بازرگانی نداریم فعالیت داشته باشیم.

تعیین عوارض برای صادرات کالاهای خام از سال گذشته

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در مورد صادرات مواد غیرنفتی خام و نیز ایرادات واردات این مساله بیان کرد: از سال گذشته دولت برای برخی از کالاهایی که جنبه خام دارند عوارض صادرات وضع کرد و شورای اقتصاد سال گذشته تصریح کرد که صادرکنندگان برخی کالاها همچون پوست خام گاوی یا سالامبور در صورت صادرات عوارض پرداخت کنند.

خسروتاج درباره نحوه برخورد با صادرات مواد غیرنفتی خام با توجه به ابلاغ بسته حمایت از صادرات غیرنفتی، عنوان کرد: مقوله تعیین عوارض یک راهکار و نیز در نظر گرفتن بسته‌های تشویقی به منظور جلوگیری از صادرات مواد غیرنفتی خام راهکار دیگر است که می‌تواند از خروج مواد خام از کشور جلوگیری کند.

تعیین جایزه ۳ درصدی برای کالاهای با ارزش افزوده بیشتر

وی افزود: تعیین جوایز صادراتی که در بسته حمایت از صادرات غیرنفتی مدنظر قرار گرفته دیگر راهکاری است که می‌تواند به عدم خروج صادرات مواد غیرنفتی خام از کشور کمک کند. به‌طور مثال در بسته حمایت از صادرات غیرنفتی تا ۳٫۵ درصد متناسب با کالاهای مختلف جایزه صادراتی تعیین شده است. سه درصد به کالاهایی اختصاص می‌یابد که ارزش افزوده بیشتری دارند و نیم درصد نیز به کالاهایی اختصاص می‌یابد که ارزش افزوده کمتری دارند. به همین دلیل با مکانیزم‌های تشویقی و نیز تسهیلات بانکی می‌توانیم از خروج مواد غیرنفتی خام از ایران جلوگیری کنیم.

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان این‌که در برخی حلقه‌های زنجیره فولاد مشکل ظرفیت داریم، گفت: در این بخش مشکل ظرفیت و تولید داریم و اگر بخواهیم این زنجیره را کامل کنیم نیازمند زمان هستیم در برخی از حلقه‌های این زنجیره مازاد تولید داریم؛ بنابراین باید برای تولید زنجیره‌های مختلف را کامل کنیم تا پس از تولید حمایت‌های کافی نیز صورت بگیرد.

خسروتاج افزود: کوچک‌ترین غیبت در بازار جهانی باعث می‌شود رقبا دست به کار و جایگزین شوند. تمام سیاست‌های تشویقی و سلبی به گونه‌ای لحاظ شده که به سمت صادرات کالاهایی برویم که ارزش افزوده دارند. در کشور نیازمند بعضی از گروه‌های کالایی صادراتی هستیم تا

زمینه رقابتی بودن کالاهای صادراتی حفظ شود.

نبود شرکتهای تخصصی صادراتی، یکی از مشکلات صادرات طی دو دهه گذشته

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه یکی از مشکلات صادرات طی دو دهه گذشته نبود شرکتهای تخصصی صادراتی بوده است، گفت: نبود شرکتهای تخصصی صادراتی که بتوانیم ضمن برخورداری از توان نیروی انسانی کارآمد، رعایت استانداردهای بینالمللی، داشتن دانش لازم برای حضور در بازارهای جهانی و داشتن قدرت مدیریت و لجستیک به تعهدات بینالمللی خود پایبند باشند و بتوانند به ترویج و توسعه کالاهای ایرانی بپردازند از جمله مشکلات صادراتی ایران طی دو دهه گذشته بوده است.

خسرو تاج ادامه داد: عدم وجود شرکتهای توانمند بازرگانی در مقیاس جهانی، ضعف قدرت رقابت پذیری و بعضاً رقابت مخرب به شرکتهای صادراتی با یکدیگر از دیگر دلایل و ضرورتهای ایجاد چنین شرکتهایی است.

وی با تأکید بر اینکه در تشکیل شرکتهای تخصصی صادراتی با چالشهای فرهنگی مواجه هستیم، خاطر نشان کرد: علاوه بر این بیاعتماد بودن به سیاستهای بلندمدت دولت در حمایت از اینگونه شرکتهای شفاف نبودن مقررات مالیاتی برای فعالیتهای فیما بین تولیدکنندگان و شرکتهای صادراتی از دیگر مشکلاتی است که با آن روبرو هستیم.

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به وضعیت تعداد صادرکنندگان در گروههای مختلف کالایی و سهم آنها از کل صادرات گفت: در بعضی از رشتههای کالایی از وجود شرکتهای توانمند صادراتی برخورداریم و در تعدادی نیازمند تشکیل چنین شرکتهایی هستیم و در تعداد دیگری نیز از طریق دخالت و هماهنگی تشکلهای می‌توان کار را مدیریت کنیم و در بازارها وارد شویم.

انتهای پیام