



# تشویق صادرات



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

معاونت بررسی‌های اقتصادی

شهریور ۱۴۰۰

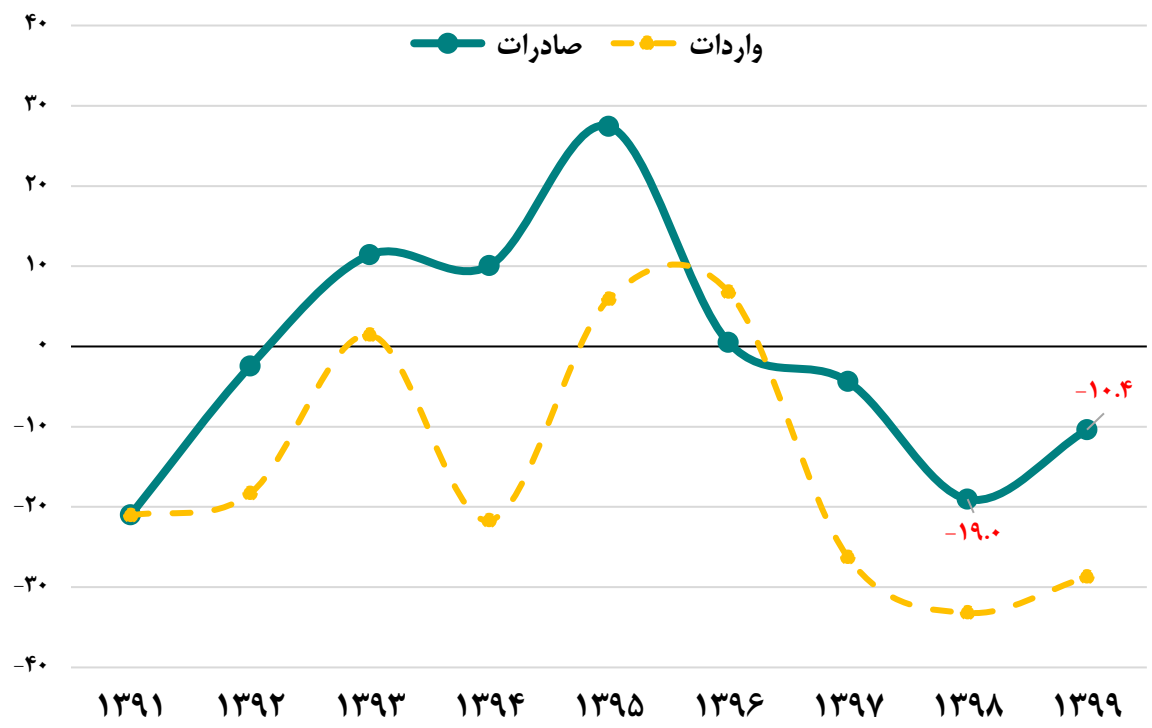


# فهرست مطالب

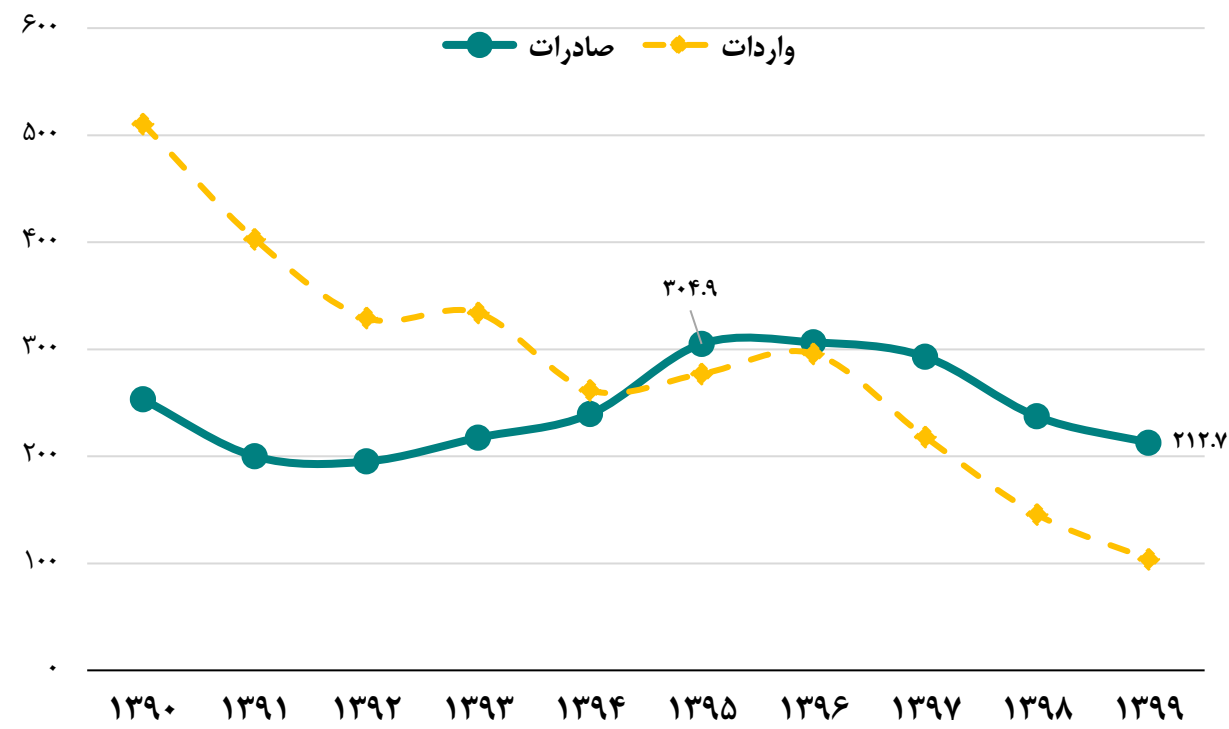
- نگاه آماری به تحولات تجاری کشور
- اصلاحات تجاری / توسعه صادرات
- مشوق‌های صادراتی / ابزارها
- تجارب کشورهای منتخب / ترکیه، هند، فیلیپین، کانادا، برزیل و امریکا
- نتیجه‌گیری
- راهکارهای پیشنهادی

# نگاه آماری به تحولات تجاری

رشد صادرات و واردات کالاها و خدمات به قیمت‌های ثابت ۱۳۹۵ - درصد



روند صادرات و واردات کالاها و خدمات به قیمت‌های ثابت ۱۳۹۵ - هزار میلیارد تومان

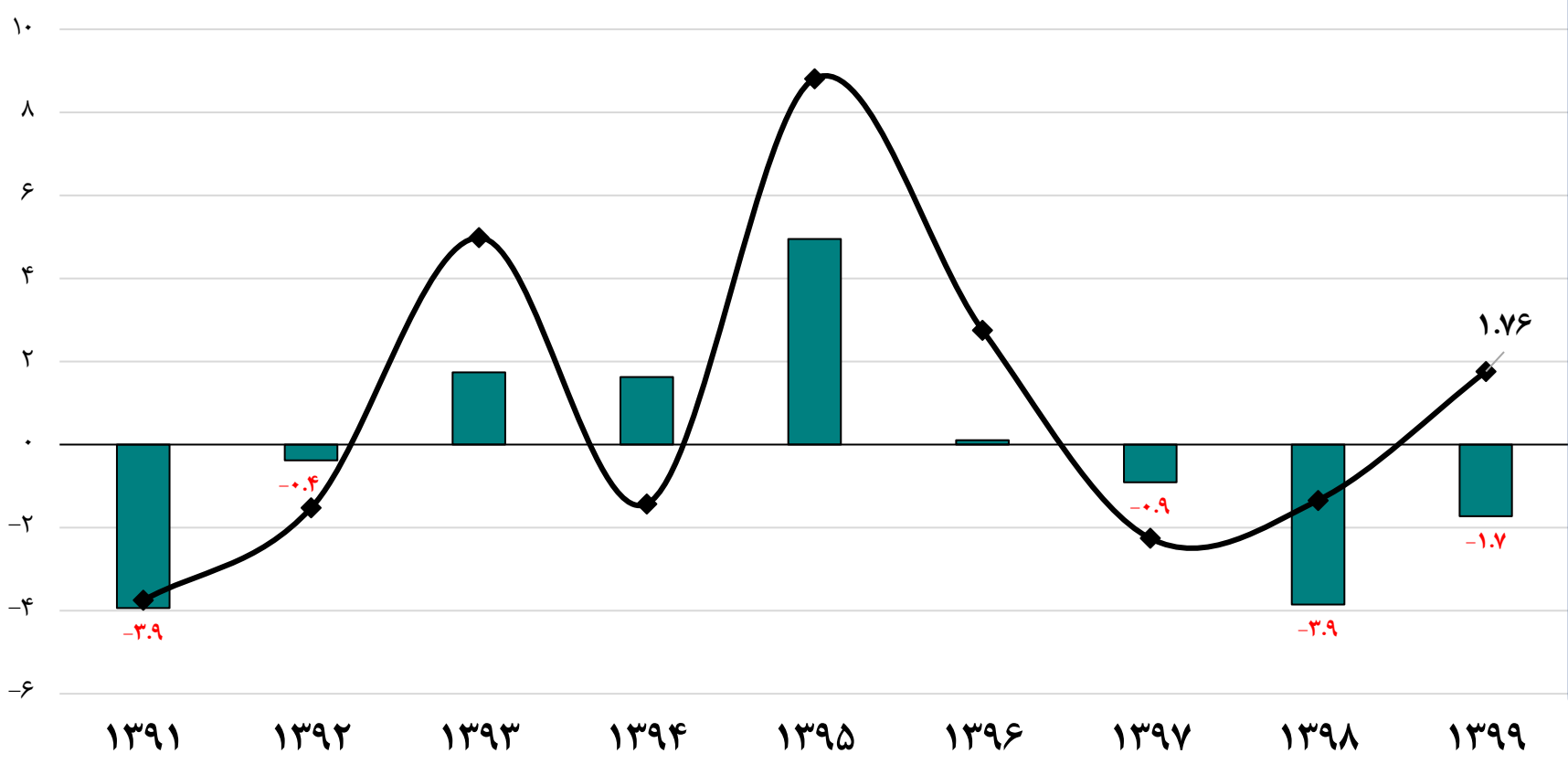


متوسط رشد سالانه صادرات کالاها و خدمات طی دهه ۹۰ حدود منفی ۲ درصد و رشد واردات هم حدود منفی ۱۶ درصد

# نگاه آماری به تحولات تجاری / صادرات

## رشد اقتصادی و مشارکت صادرات در آن

رشد اقتصادی (درصد) — مشارکت صادرات در رشد (واحد درصد)



- طی نیمی از سالهای دهه ۹۰، صادرات نه تنها نقشی در افزایش رشد اقتصادی نداشته بلکه حتی تاثیر آن کاهنده و منفی بوده است.
- سال ۱۳۹۹ تنها سالی در دهه ۹۰ است که با وجود رشد اقتصادی مثبت ۱.۸ درصدی، صادرات کالاها و خدمات در این رشد نقش مثبتی نداشته و مشارکت صادرات در رشد منفی ۱.۷ واحد درصد بوده است.

- یکی از محرک‌های رشد اقتصادی، توسعه تجارت است.
- توسعه تجارت بدون اصلاحات ساختاری امکان پذیر نیست.
- اصلاحات تجاری / سیاست تجاری در ارتباط نزدیک با عوامل زیر است:
  - ✓ سیاست جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
  - ✓ سیاست نرخ ارز
  - ✓ سیاست تامین مالی (بازار پول / سرمایه)
  - ✓ سیاست مالی
- الزام انسجام و سازگاری سیاست‌ها
- اولویت تسهیل و ساده‌سازی فرآیندهای تجاری بر تشویق صادرات

# توسعه صادرات

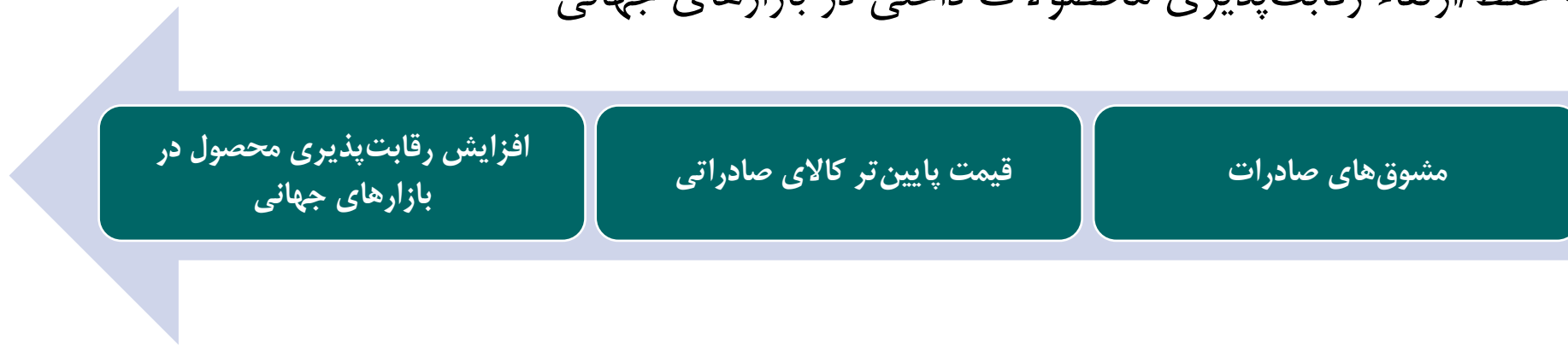
- **دسترسی به نهاده‌های تولید با قیمت رقابتی**
  - تنظیم تعرفه‌ها
  - مناطق آزاد تجاری
  - استرداد عوارض گمرکی مواد اولیه مورد مصرف در صادرات
- **ورود به بازارها و زنجیره ارزش جهانی**
  - انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد
  - ارائه خدمات مشاوره فنی و حرفه‌ای / بازاریابی
- **تامین مالی صادرات**
  - بازار پول
  - بازار سرمایه
- **دسترسی به اطلاعات بازارهای تجاری**
  - نقش مهم دولت (سازمان‌های متولی تجارت/نهاده‌ها/رایزنان) و تشکل‌ها در جمع‌آوری و پردازش داده‌ها و تهیه و انتشار بسته‌های اطلاعاتی کاربردی
- **دسترسی به تکنولوژی**
  - تسهیل جذب سرمایه‌گذاری خارجی
  - تسهیل واردات ماشین‌آلات و دستگاه‌های مورد نیاز خطوط تولید
  - تامین مالی

# مشوق‌های صادراتی

• تعریف:

مشوق صادراتی در واقع، نوعی کمک اقتصادی است که دولت‌ها به بنگاه‌ها و یا فعالیتهای کسب‌وکار با اهداف زیر ارائه می‌کنند:

- کمک به بنگاه‌ها و صنایع برای نفوذ و حفظ موقعیت در بازارهای خارجی
- کمک به حفظ/ارتقاء رقابت‌پذیری محصولات داخلی در بازارهای جهانی



• رویکرد WTO نسبت به یارانه‌های صادراتی:

این سازمان، اعطای اغلب یارانه‌ها را (مگر در کشورهای کمتر توسعه‌یافته) ممنوع کرده است. WTO بر این باور است که اینگونه حمایت‌ها از صادرات، منجر به ناکارآمدی بازار می‌شوند، اگرچه که ممکن است کشورهای در حال توسعه به حمایت از برخی صنایع مهم برای بهبود رشد اقتصادی و پیشرفت نیاز داشته باشند.



# ابزارهای تشویق صادراتی



معافیت یا تخفیف مالیات بر ارزش افزوده



معافیت گمرکی



کمک مالی (هزینه نمایشگاه/تبلیغات/...)



معافیت یا تخفیف مالیات بر مصرف



معافیت از حق تمبر

بخش عمومی



پوشش مالیات بر درآمد تکلیفی



معافیت یا تخفیف مالیات بر درآمد شرکتی



معافیت یا تخفیف مالیات بر دارایی

مناطق آزاد



اعطای تضامین و اعتبارات صادراتی

بانک صادرات



## " Turkish Exports Strategy for 2023 " استراتژی توسعه صادرات

- اهداف؛ قرار گرفتن در بین ده اقتصاد بزرگ جهان در سال ۲۰۲۳ با سهم ۱.۵ درصد از حجم تجارت جهان و با نسبت ۸۰ درصدی صادرات به واردات
- یازده اقدام در راستای تحقق اهداف استراتژی
  - انجام پروژه‌های R&D در زمینه رقابت‌پذیری بین‌المللی با هدف افزایش ظرفیت صادرات
  - افزایش تعداد شرکت‌کنندگان در نمایشگاه‌های بین‌المللی، عمومی، هیات‌های تجاری بخشی و سایر در بازارهای هدف
  - تنوع بخشی به ترکیب و مقاصد صادرات
  - تمرکز به فعالیت‌های تجاری در بازارهای هدف
  - تقویت ظرفیت صادرات بنگاه‌های SME
  - افزایش برند های جهانی ترکیه در بازار جهانی
  - تبدیل استانبول به مرکز بین‌المللی مد، نمایشگاه و تجارت
  - تامین نهاده‌های اساسی برای صادرات
  - خلق خوشه‌های بخشی برای کسب رقابت‌پذیری در بازارهای بین‌المللی
  - بهبود امکانات لجستیک ترکیه
  - توسعه ابزارهای مالی جدید برای صادرات

❖ ساختار سازمانی وزارت تجارت (تبدیل وزارت صنعت و تجارت به وزارت "تجارت و گمرک" و وزارت "صنعت و تکنولوژی" در سال ۲۰۱۱ و سپس "وزارت تجارت" از سال ۲۰۱۹ به بعد)

## استراتژی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

### "FDI Strategy of Turkey (2021-2023)"

<p><b>Profile 1</b></p> <p>All R&amp;D, design and innovation center investments regardless of sector</p>	<p><b>Profile 2</b></p> <p>Investments which develop/expand technologies ensuring the digital transformation of industries and services</p>	<p><b>Profile 3</b></p> <p>Technology intensive production investments with high added value which develop supplier bases and have strong backward or forward linkages</p>	<p><b>Profile 4</b></p> <p>Value-added, high-tech service sector and business services investments</p>	<p><b>Profile 5</b></p> <p>Investments whose selected location is in priority development regions and which provide high employment, regardless of sector</p>	<p><b>Profile 6</b></p> <p>Export-oriented production investments</p>	<p><b>Profile 7</b></p> <p>Investments reducing import dependency in sector/product groups with high imports of intermediate goods</p>
---	---	--	--	---	---	--



- A. Investments to support infrastructure • (ICT, Energy, Transportation and Logistics Infrastructure)
- B. Investments with high expansion and growth potential
- C. Investments in line with the sustainable development goals (SDGs)
- D. High-quality financial investments

- اهداف، افزایش سهم ترکیه از بازار FDI جهان به ۱.۵ درصد تا سال ۲۰۲۳ از طریق بهبود پروفایل‌های کیفی
- ۴ محور، ۷ پروفایل، ۱۱ استراتژی و ۷۲ اقدام
- پروفایل ۶ سرمایه‌گذاری در زمینه تولید صادرات‌گرا
- پشتیبانی از سرمایه‌گذاران جدید در زمینه تولید با حداقل ۲۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری و ۵ میلیون دلار توسعه سرمایه‌گذاری موجود (با الزام صادرات حداقل ۷۰ درصد از تولید) در قالب تامین زیرساخت، تامین فضای سرمایه‌گذاری، کاهش هزینه‌ها و مالیات و مشوق‌ها

### برخی مصادیق مشوقها

- تقبل ۷۰ درصد هزینه‌های آموزش بنگاه‌های فعال در زمینه تجارت خارجی
- امکان تامین مواد اولیه به قیمت‌های بازار جهانی برای تولید محصولات صادراتی بدون اینکه مشمول حقوق گمرکی از جمله مالیات بر ارزش افزوده شوند.
- معافیت درآمد تولیدکنندگان مناطق آزاد ترکیه از مالیات بر درآمد اشخاص و مالیات بر درآمد شرکتها
- معافیت از مالیات بر درآمد دستمزد کارکنان به کارگرفته شده توسط تولیدکنندگانی که حداقل ۸۵ درصد از ارزش کالاهای تولیدی خود در مناطق آزاد را صادر می‌کنند.
- معافیت از عوارض تمبر و کارمزد برای معاملات و اسناد تنظیم شده مرتبط با فعالیت‌های انجام شده در مناطق آزاد توسط تولید کنندگان

### موافقت نامه‌های تجارت آزاد

- موافقت تجارت آزاد با ۳۲ کشور جهان
- موافقت تجارت آزاد در جریان اقدام با ۲۲ منطقه اقتصادی یا کشور جهان از جمله مراکش، تونس، مصر، گرجستان، مالزی، کره جنوبی، سنگاپور، شیلی، ونزوئلا، آلبانی، اسرائیل و انگلیس
- موافقت تجارت آزاد در فرآیند نهایی شدن با کشورهای قطر، سودان و لبنان
- آغاز مذاکرات برای برقراری تجارت آزاد با کشورهای ژاپن، اوکراین، اندونزی، تایلند و سومالی
- استمرار و سرعت بخشی به مذاکرات مشابه با کشورهای شورای خلیج فارس و لیبی
- انجام اقداماتی برای شروع مذاکرات مشابه با کشورهای امریکا، کانادا، هند، ویتنام، کشورهای امریکای مرکزی، الجزایر، لیبی و افریقای جنوبی

## انواع مشوق‌های صادراتی

- اختصاص ۲.۶ میلیارد دلار منابع مالی برای تشویق صادرات از ابتدای ژانویه ۲۰۲۱ با هدف کسب حداقل ۴۰۰ میلیارد دلار صادرات کالا طی یک سال
- اعطای یارانه صادراتی برای برخی محصولات کشاورزی از جمله شکر
- برنامه کمک به صادرات (Merchandise Exports from India Scheme (MEIS) در قالب تقبل هزینه‌های دامپینگ، اقدامات حفاظتی، هزینه گمرکی واردات کالای صادراتی به کشورهای منتخب حداکثر به میزان ۲ تا ۷ درصد ارزش صادرات
- برنامه کمک به صادرات خدمات (Service Exports from India Scheme (SEIS) به میزان ۳ تا ۷ درصد ارزش صادرات و با الزام حداقل کسب ۱۵ هزار دلار درآمد صادراتی
- بخشودگی‌های مالیاتی از جمله؛
  - معافیت از پرداخت عوارض گمرکی (امکان واردات مواد اولیه مورد استفاده در تولید محصول صادراتی بدون پرداخت حقوق گمرکی)
  - بخشودگی عوارض گمرکی (امکان استرداد عوارض گمرکی واردات مواد اولیه مورد استفاده در تولید محصول صادراتی پس از انجام صادرات)
  - برنامه معافیت از پرداخت عوارض گمرکی برای واردات ماشین‌آلات و تجهیزات برای خطوط تولید صادراتی با الزام عملکرد صادرات بعد از ۶ سال به میزان حداقل ۶ برابر درآمد گمرکی معاف‌شده (Export Promotion Capital Goods (EPCG
- تسهیلات اعتباری مانند وام‌های کم بهره
- ضمانت‌های مالی

## برنامه ملی ۵ ساله CanExport

- منابع مالی مستقیم به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌کند تا فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد کنند.
- بنگاه‌های مشمول این طرح، کمتر از ۵۰۰ نفر کارکن دارند و درآمد سالانه آنها کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار کانادا است.
- منابع قابل تامین، به میزان حداکثر ۷۵ درصد از هزینه‌های پروژه واجد شرایط (حداقل ۱۵ هزار دلار تا حداکثر ۱۰۰ هزار دلار کانادا برای هر بنگاه متقاضی طی یک سال) است.
- الزام حداقل صادرات ۲۰ هزار دلاری بنگاه کوچک و متوسط به مقصد کشور در حال توسعه برای برخورداری از حداقل تشویق ۱۵ هزار دلاری

- اعتبار مالیاتی برای خرید مواد اولیه برای تولید صادراتی
- معافیت از مالیات ارزش افزوده ICMS و استرداد عوارض گمرکی FUNDAP برای صادرکنندگان
- کمک به کارآفرینان در روند بین‌المللی شدن از طریق معافیت‌های مالیاتی
- خدمات آژانس تبلیغات صادرات و سرمایه‌گذاری برزیل برای تشویق صادرات با هدف کمک به ورود بنگاه‌های برزیلی به بازار بین‌المللی (با تمرکز بر بنگاه‌های کوچک و متوسط)
- آموزش گام به گام صادرات در پرتال صادرات وزارت توسعه، صنعت و تجارت خارجی برزیل با ارائه اطلاعات در زمینه قوانین و مقررات، مکانیسم‌ها، شرایط و فرآیند صادرات

### مناطق پردازش آزاد (مناطق آزاد تجاری):

- پروژه‌های این مناطق، حتما باید گرین فیلد باشند و باید حداقل ۸۰ درصد از کل درآمد ناخالص فروش شرکت از محل صادرات باشد.
- مشوق‌های مالیاتی بنگاه‌های مستقر در این مناطق:
  - معافیت از مالیات بر واردات
  - معافیت از مالیات بر محصولات تولیدی
  - معافیت از پرداخت حق بیمه (PIS)
  - معافیت از پرداخت حق بیمه قراردادهای حمل و نقل (AFRMM)
- معافیت از پرداخت هزینه‌های مربوط به مجوز و پروانه (هزینه‌های بهداشتی، امنیت ملی و زیست محیطی)
- مشوق‌ها به مدت ۲۰ سال اعطا می‌شود و امکان تمدید آن هم بسته به شرایط وجود دارد.



## منطقه ویژه اقتصادی PEZA

- به شرکتهایی که در PEZA ثبت می‌شوند و شرایط زیر را دارند، مشوق‌های صادرات اعطا می‌شود:
  - بنگاه‌های تولیدی صادرات محور که ۷۰ درصد محصولاتی را که تولید، مونتاژ یا فرآوری می‌کنند را صادر کنند.
  - بنگاه‌های فناوری اطلاعات که ۷۰ درصد از کل درآمدشان از محل مشتریان در قلمروهای خارجی کسب می‌شود.
  - بنگاه‌های گردشگری که دارای مراکز ورزشی و تفریحی، اقامتگاه‌ها، امکانات فرهنگی و سایر جاذبه‌ها، فعالیت‌ها و مراکزی که مشتریان اصلی آنها، گردشگران خارجی هستند.
  - بنگاه‌های گردشگری سلامت که خدمات درمانی پزشکی (بر اساس تایید وزارت بهداشت) را در درجه اول به بیماران خارجی ارائه می‌دهند.
  - بنگاه‌های تولیدی مبتنی بر صادرات که فرآورده‌های کشاورزی را برای صادرات پردازش یا تولید می‌کنند.
  - بنگاه‌های تولیدکننده بیوسوخت
  - بنگاه‌های خدمات حمل‌ونقل که در جهت ذخیره و نگهداری محصولات بنگاه‌های تولیدی صادرات محور، واردات یا تامین داخلی مواد اولیه یا کالاهای نیمه ساخته برای فروش مجدد به بنگاه‌های صادراتی این منطقه و یا در راستای ارسال کالاها به بنگاه‌های صادراتی برای صادرات مستقیم فعالیت می‌کنند.

- برنامه ترویج تجارت کشاورزی (ATP) در سال ۲۰۱۸ تصویب شد تا به صادرکنندگان بخش کشاورزی امریکا در توسعه بازارهای جدید و کاهش اثرات منفی موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای مقاصد صادراتی کمک کند.
  - برنامه فوق، برای فعالیتهایی مانند تبلیغات، روابط عمومی، مشارکت در نمایشگاه‌های تجاری، تحقیقات بازار و کمک‌های فنی به سازمان‌های واجد شرایط کمک هزینه‌ای پرداخت می‌کند.
  - این برنامه، برای همه بخش‌های کشاورزی ایالات متحده، از جمله تولیدکنندگان ماهی و محصولات جنگلی، عمدتاً از طریق مشارکت با سازمان‌های غیرانتفاعی ملی و منطقه‌ای قابل اجرا است.
- برنامه (GSM-102)، ضمانت‌های اعتباری برای تسهیل تامین مالی صادرات محصولات کشاورزی ارائه می‌دهد.
  - این برنامه برای صادرکنندگان زیر در دسترس است:
    - محصولات فرآوری شده، با ارزش بالا و مشتری محور مانند غذاهای منجمد، محصولات تازه، گوشت، چاشنی‌ها، شراب و آبجو
    - محصولات میانی مانند آرد، محصولات کاغذی و چرم
    - محصولات عمده مانند غلات، دانه‌های روغنی و برنج
  - این برنامه، اعتبار اعطا شده به موسسات مالی خارجی مورد تایید را برای خرید محصولات غذایی و کشاورزی صادراتی ایالات متحده تضمین می‌کند.
  - تضامین اعتباری این برنامه برای هر کشور متفاوت است. این برنامه، شرایط اعتباری تا ۱۸ ماه را پوشش می‌دهد.

- برنامه تضمین تسهیلات (FGP) ضمانت‌های اعتباری برای بهبود زیرساخت‌ها در کشورهایی که تقاضا برای محصولات کشاورزی ایالات متحده ممکن است به دلیل نبود امکانات کافی محدود شود، ارائه می‌دهد.
  - این برنامه برای افزایش فروش محصولات کشاورزی ایالات متحده در کشورهایی طراحی شده است که تقاضا ممکن است به دلیل عدم امکان ذخیره‌سازی، پردازش، حمل‌ونقل یا توزیع ناکافی محدود شده باشد. در واقع، این برنامه ضمانت اعتباری برای تسهیل تامین مالی کالاهای تولیدی و خدماتی ایالات متحده برای بهبود یا ایجاد امکانات مربوط به کشاورزی در بازارهای نوظهور ارائه می‌دهد.
  - بر اساس این برنامه، شرکت اعتباری کالا (Commodity Credit Corporation) با تضمین پرداخت‌های موسسات مالی خارجی تأیید شده به فروشندگان، ریسک مالی وام دهندگان را کاهش می‌دهد.



## امریکا-۳

### کمک به بنگاه‌های کوچک صادراتی

#### • دریافت مشاوره و آموزش

• مراکز پشتیبانی صادرات (U.S. Export Assistance Centers (USEACs)

○ مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک (Small Business Development Centers (SBDCs)

○ معرفی ابزارهای تجاری برای فروش بین‌المللی

#### • یافتن خریداران خارجی

○ برنامه توسعه تجارت (State Trade Expansion Program (STEP)

#### • تامین مالی صادرات

○ وام اکسپرس بدون نیاز به ارائه تاییدیه اداره کسب و کارهای کوچک و امکان پرداخت سریع طی ۳۶ ساعت

○ وام سرمایه در گردش برای صادرات به میزان حداکثر ۵ میلیون دلار و پرداخت ظرف ۵ تا ۱۰ روز کاری

○ وام تجارت بین‌المللی با تضمین ۹۰ درصدی توسط اداره کسب و کارهای کوچک و به میزان حداکثر ۵ میلیون دلار

<https://www.trade.gov/learn-how-export>

✓ اداره تجارت بین‌الملل امریکا

- تعدیل عوارض صادرات از ابتدای سال ۲۰۲۱ - ۱۰۷ ردیف تعرفه ۱۰ رقمی مشمول عوارض صادرات

<http://gss.mof.gov.cn/gzdt/zhengcefabu/202012/P020201223606577665704.pdf>

- تسهیل استرداد مالیات بر ارزش افزوده برای کالاهای مشمول طی حداکثر ۱۰ روز

- فهرست کالاهای صادراتی و وارداتی ممنوع (۷۵ ردیف تعرفه ۱۰ رقمی)

<http://images.mofcom.gov.cn/wms/202012/20201231161434197.pdf>

- مشوق‌های صادراتی هدفمند و در چارچوب استراتژی توسعه صادرات و استراتژی جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تدوین و مشخص می‌شوند.
- مشوق‌ها در چارچوب اصول سازمان تجارت جهانی و در بازه زمانی مشخصی اجرا می‌شوند.
- تخفیف یا معافیت تعرفه اغلب برای واردات خطوط تولید برخوردار از سطح بالای تکنولوژی در نظر گرفته می‌شود.
- اعطای هر گونه تسهیلات برای تولید صادراتی منوط به صادرات گرا بودن تولید است.
- الزام برخورداری از مشوق‌ها به ویژه در مناطق آزاد تجاری، سهم بالای صادرات از فروش است.
- انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد با مقاصد صادراتی یکی از راهکارهای موثر برای نفوذ و تقویت حضور صادرکنندگان و تقویت توان رقابت‌پذیری آنها در این مقاصد است.
- سازمان‌ها و نهادهای متولی پشتیبانی از صادرات، در راهنمایی و کمک به صادرکنندگان از همان مراحل ابتدایی و به صورت گام به گام فعال هستند.
- نهادهای مالی پشتیبان صادرات مانند اگزیم بانک و صندوق‌های ضمانت از منابع مالی قوی برخوردار بوده و به صورت نظام‌مند و در چارچوب قواعد بین‌المللی از صادرات پشتیبانی می‌کنند.

# راهکارهای پیشنهادی

- استراتژی توسعه صادرات و استراتژی جذب سرمایه‌گذاری خارجی کشور برای بازه زمانی میان و بلندمدت تدوین و تنظیم شود.
- گزارشی از عملکرد موافقت نامه‌های تجارت ترجیحی/آزاد ایران با سایر کشورها تهیه و مذاکرات برای برقراری و تنظیم موافقت نامه‌های تجارت آزاد به صورت جدی در دستور کار دولت قرار گیرد.
- گزارش عملکرد کلیه احکام قانونی و مصوبات مرتبط با توسعه صادرات و میزان اثربخشی اجرای آنها در صادرات مشخص و روشن شوند.
  - ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید و ارتقای رقابت‌پذیری
  - احکام و تبصره‌های مرتبط با صادرات در قوانین سالانه بودجه
  - احکام مرتبط در برنامه ششم توسعه؛ مواد ۴-۷-۲۷-۳۱-۳۳-۳۵-۳۹-۴۳-۴۶-۴۴-۶۴-۷۴-۱۰۵
- پایش و ارزیابی عملکرد مصوبات و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط با صادرات و تشویق آن به صورت منظم، انجام و برای عموم منتشر و گزارش شوند.
- با همکاری نهادهای فراگیر صادراتی به ویژه کنفدراسیون صادرات، دستورالعمل تشویق صادرات بازنگاری و اصلاح شود.
- سایتی ویژه برای آموزش و کمک به صادرکنندگان به صورت حرفه‌ای و کاربردی تهیه و راه‌اندازی شود.
- طرح‌های مطالعاتی در زمینه بررسی و شناسایی پتانسیل صادرات کالاها و خدمات به کشورهای هدف و ارائه راهکارهای پیشنهادی برای توسعه آن توسط کارشناسان خبره و مجرب و با استفاده از تجارب اتاق‌های مشترک بازرگانی تهیه شود.



## آیین نامه اجرایی ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور - ۱۳۹۴

ماده ۳- به منظور تعیین کالاهای یارانه‌ای، مواد خام و کالاهای با ارزش افزوده پایین برای وضع عوارض صادراتی و همچنین تعیین کالاهای با ارزش افزوده بالا برای اعطای مشوق، کارگروهی با عضویت نمایندگان تام الاختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت (مسئول کارگروه)، وزارت جهاد کشاورزی، وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق تعاون مرکزی جمهوری اسلامی ایران تشکیل می‌گردد.

ماده ۵- وزارت صنعت، معدن و تجارت موظف است ظرف یک ماه از اتمام مهلت مندرج در ماده ۴ نسبت به تلفیق، جمع بندی و تصویب پیشنهادهای کارگروه اقدام نموده و نتیجه را به همراه گزارش توجیهی و در چارچوب این ماده برای تصویب به شورای اقتصاد ارایه نماید. مصوبه شورای اقتصاد در اجرای این آیین نامه شامل موارد زیر می باشد:

الف- فهرست کالاها (به تفکیک کد) HS و خدمات مشمول عوارض صادراتی و میزان عوارض برحسب درصدی از ارزش یا وزن آنها

ب- تعیین کالاهای با ارزش افزوده مرتبط برای اعطای مشوق از محل عوارض صادراتی هر کالا یا خدمت و حسب ضرورت تعیین دستگاه اجرایی مربوط.

ماده ۷- صددرصد عوارض صادراتی واریزی به حساب مربوط در منابع عمومی بودجه کل کشور با پیش‌بینی در لوایح بودجه سنواتی برای تشویق صادرات کالاهای با ارزش افزوده بالای مرتبط در اختیار دستگاه اجرایی ذیربط قرار می‌گیرد تا مطابق ماده ۸ این آیین نامه و موافقتنامه متبادله با سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور به مصرف برسد. سهم هر یک از دستگاه‌های اجرایی مربوط از منابع موضوع این آیین نامه در ابتدای هر سال و در چارچوب بند (ب) ماده ۵ توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور تعیین و ابلاغ می‌شود.

ماده ۸- تشویق صادرات کالاهای با ارزش افزوده بالا از طریق روش‌های زیر صورت می‌گیرد:

الف - پرداخت جایزه صادراتی.

ب - پرداخت وجوه اداره شده و یا یارانه سود تسهیلات برای توسعه زنجیره ارزش تولیدی و صادراتی کالاها و خدمات مزبور.

پ - تقبل بخشی از هزینه‌های حمل و بازاریابی از جمله معرفی کالاهای با ارزش افزوده بالا در بازارهای بین‌المللی از طریق برگزاری نمایشگاه‌ها.