

المصدر : الأهرام  
التاريخ : ١٤ مايو ٢٠٠٥

قراة

## رشيديصدر قرارا بقواعد حصول المصانع خارج الكويز على برامج مساندة

■ ابتسام سعد:

يصدر المهندس رشيد محمد رشيد وزير التجارة الخارجية والصناعة هذا الأسبوع قرارا تنفيذيا يتعلق بالقواعد والاجراءات الخاصة بحصول المصانع التي تصدر للسوق الامريكية وتقع خارج نطاق المناطق الصناعية المؤهلة (الكويز) على المساندة من صندوق تنمية الصادرات وسوف يتم تطبيق هذه القواعد - فور صدور القرار - على الرسائل التي تم شحنها الى الولايات المتحدة اعتبارا من مارس ٢٠٠٥.



رشيد محمد

وأوضح السيد أبو القمصان رئيس قطاع التجارة الخارجية ووكيل أول الوزارة في لقائه مساء أمس الأول بأعضاء المجلس السلي للمفروشات برئاسة اسماعيل أبو السباع انه قد تم تخصيص ميزانية مستقلة لمساندة المصانع التي تقع خارج المناطق الصناعية المؤهلة لتكون منفصلة عن الميزانية المخصصة لبرامج مساندة تنمية الصادرات. ومن جانبه أكد اسماعيل أبو السباع رئيس المجلس السلي للمفروشات ان تفعيل قرار المساندة للمصانع خارج «الكويز» من شأنه ان ينعكس ايجابا على زيادة صادرات هذه المصانع للسوق الامريكية مشيرا الى ان القواعد الخاصة بحصول المصانع على المساندة تتضمن ٤ محاور اساسية اولها ان تكون المصانع موجودة خارج مناطق الكويز وقد سبق لها التصدير الى الولايات المتحدة خلال عام ٢٠٠٣ او ٢٠٠٤ ويتم اثبات ذلك بتقديم شهادة من الجمارك بصادرات

المصنع خلال هذه الفترة وسوف تكون المساندة على اساس ٨٠٪ من الرسوم الجمركية المحصلة فعلا في الموانئ الامريكية او على اساس قيمة الفاتورة الجمركية المقدمة من المصنع والمحور الثالث صرف المساندة عن الرسائل التي تم شحنها الى الولايات المتحدة الامريكية اعتبارا من مارس ٢٠٠٥ والمحور الرابع يتعلق بضرورة تقديم المصدر لطلب الحصول على المساندة مع شهادة بحجم صادراته خلال ٢٠٠٣ و٢٠٠٤ وتقديم اقرار من المصنع عن صحة البيانات المقدمة مع صورة معتمدة من البيان الجمركي لصادرات ويوليصه الشحن والفاتورة المعتمدة وشهادة صلاحية تفيد بأن الشحنة تم تفريغها في الموانئ الامريكية.



إسماعيل أبو السباع

وأضاف أبو السباع ان المجلس قد انتهى من إعداد استراتيجية عمله خلال السنوات الثلاث المقبلة، التي تتضمن زيادة الصادرات من المفروشات من ٣٥٠ مليون دولار الى ١.٥ مليار دولار وسوف يتم تقديمها الى وزير التجارة الخارجية والصناعة قبل نهاية الشهر الحالي مشيرا الى ان الاستراتيجية تتضمن العقبات والمشكلات التي تواجه صادرات المفروشات خاصة فيما يتعلق بالتمويل وتوافر المواد الخام والمعدات المطلوبة والاراضي المطلوبة للتوسع. ودعا أبو السباع الى ضرورة ان يكون هناك «دولار تصديري» لمساندة الصادرات يقدر بنحو ٦٨٥ قرشا وبالتالي لن يحتاج هذا القطاع إلى برامج مساندة، مشيرا الى المردود الايجابي على الصادرات في حالة تحديد سعر معين لدولار التصدير يتم على اساسه تحديد تكلفة التصدير وغيرها.