



آدرس: تهران، میدان هفت تیر
خیابان کریم خان زند، شماره ۳۸
کد پستی: ۱۵۸۴۸-۹۳۳۱۳
www.pgpicc.com
info@pgpicc.com
تلفن: ۴۳۳۴۹۰۰۰
فکس: ۴۳۳۴۹۱۱۲

ویژه نامه
روز ملی صادرات
(با محوریت استان ها)

مجتبی خسروناج، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت در جلسه با خبرنگاران:

صادرات، تکرار عزم ملی



جهانگیری:

توسعه صادرات غیرنفتی از اصلی ترین راه های فعال تر کردن اقتصاد کشور است

معاون اول رئیس جمهوری گفت که توجه جدی به صادرات غیرنفتی، پیدا کردن بازارهای جدید صادراتی و رفع موانع پیش روی صادرات از اصلی ترین راه های فعال تر کردن اقتصاد کشور است. اسحاق جهانگیری در جلسه شورای عالی صادرات غیرنفتی بر لزوم شکل گیری عزم ملی در میان همه دستگاه های اجرایی برای توسعه صادرات غیرنفتی تاکید کرد. وی به بسته حمایت از توسعه صادرات، مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی که در شهریورماه سال جاری ابلاغ شد، اشاره و...

۲



پیام وزیر صنعت، معدن و تجارت به مناسبت روز ملی صادرات

هدف گذاری ۱۸۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی در افق ۱۴۰۴

امروز سهم ما از جمعیت جهان یکدرد و وسعت کشور نیز بیش از یک درصد جهان است. انبوه جوانان تحصیل کرده دانشگاهی؛ اساتید عالم، مهندسان، تکنیسین ها، کارگران ماهر و فنی، کلکسیونری از بهترین ذخایر معدنی، موقعیت استثنایی ژئوپولیتیک کشور، مرزهای گسترده آبی و دسترسی به آب های آزاد جهان و سرمایه گذاری در صنعت و کشاورزی، می طلبد که حداقل سهم ما از تجارت جهانی نیز، بدون نفت...

۲

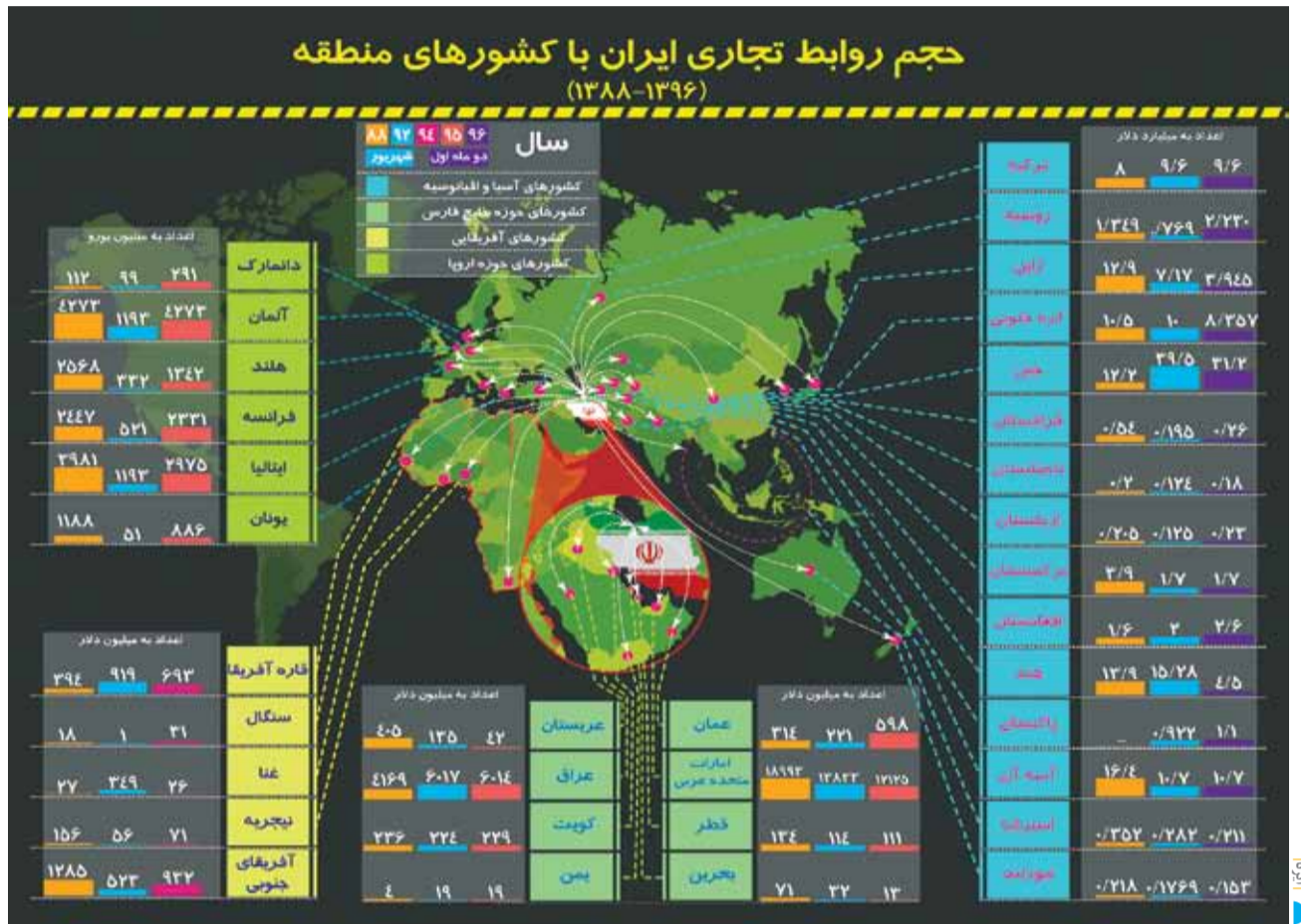


کالاهای صادراتی و بازار هدف استان های کشور

ویژه نامه روز ملی صادرات با محوریت استان ها سعی بر این دارد که محور توسعه ۳۱ استان را با متمایزسازی در صادرات، جذب سرمایه گذار خارجی، جذب توریسم مذهبی و فرهنگی معرفی کند.

علیرضا روغنیان دبیر ویژه نامه

۴



۱۳۹۶



شرکت تجارت صنعت پتروشیمی خلیج فارس

صادرات به بیش از ۴۰ کشور جهان

PGPICC



بلکه وارد بحث بازاریابی موثری و رساندن محصولات به دست مصرف کننده نهایی نیز شده و زیرساخت های لازم را توسعه داده اند. شرکت تجارت صنعت نیز بر اساس همین نگاه و به منظور دستیابی به اهداف ذکر شده در مرداد ماه سال ۱۳۹۴ تأسیس شد و در دی ماه همان سال فعالیت جدی خود را آغاز کرد.

نظارت و شفافیت بیشتر در فرآیند فروش، تقویت جایگاه نام تجاری و طرح ریزی مسیر توسعه شرکت بوده و مزایای جانبی از قبیل امکان تأمین مالی براساس قراردادهای فروش محصولات را فراهم می آورد و براساس همین مزایای تمامی شرکت های بزرگ تولیدکننده محصولات پتروشیمی در جهان نه تنها فروش عمده و سطح کلان خود را بر عهده دارند،

از منظر کارشناسی در بینش ارزش آفرین هلدینگ ها، نفوذ وظیفه ای و خدماتی در شرکت ها یکی از مهم ترین اجزای ارزش آفرینی است. بر همین اساس در شرکت های بزرگی با ابعاد هلدینگ خلیج فارس تمرکز در خدمات بازرگانی علاوه بر رهبری کسب و کارها منجر به کاهش هزینه ها و افزایش حاشیه سود، کنترل بهینه جریان نقدی، ایجاد امکان

صادرات ۵.۸ میلیون تن محصولات سوختی به ارزش ۲.۲ میلیارد دلار
عملیات فروش ۱۱ مجتمع پتروشیمی
تحویل ۲۳۰ هزار تن محصول به ارزش ۲۵۰ میلیون دلار در مقاصد مختلف صادراتی
صادرات بیش از ۸۸۰ هزار تن محصولات شیمیایی به ارزش ۶۹۴ میلیون دلار.

اهم دستاوردهای شرکت در سال ۱۳۹۵:
صادرات به بیش از ۴۰ کشور
فروش ۸.۵ میلیون تن محصول به ارزش ۱۶۴ هزار میلیارد ریال
صادرات بیش از ۳۶۶ هزار تن محصولات پلیمری به ارزش ۳۹۱ میلیون دلار
صادرات ۷ میلیون تن محصول به ارزش ۳.۲ میلیارد دلار

پتروشیمی مهر
پتروشیمی آریاساسول
پتروشیمی ایلام
پتروشیمی اروند
پتروشیمی تندگویان
پتروشیمی کارون
پتروشیمی خوزستان

در حال حاضر عرضه محصولات ۱۱ پتروشیمی زیرمجموعه هلدینگ خلیج فارس بر عهده این شرکت بوده که اسامی آنان به شرح زیر است:
پتروشیمی بندرامام
پتروشیمی پارس
پتروشیمی نوری
پتروشیمی بوعلی سینا

آدرس: تهران، میدان هفت تیر
خیابان کریم خان زند، شماره ۳۸
کد پستی: ۱۵۸۴۸-۹۳۳۱۳
www.pgpicc.com
info@pgpicc.com
تلفن: ۴۳۳۴۹۰۰۰
فکس: ۴۳۳۴۹۱۱۲

جهانگیری: توسعه صادرات غیر نفتی از اصلی ترین راه های فعال تر کردن اقتصاد کشور است

سوریه تصویب شده استفاده کنند و لازم است سازمان برنامه و بودجه کشور و وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز اجرای این مصوبه را با جدیت پیگیری کنند. معاون اول رئیس جمهوری با تأکید بر اهمیت تأسیس شرکت های بزرگ صادراتی و ایجاد برند برای صادرات کشور خاطرنشان کرد: لازم است شرکت های بزرگ صادراتی تأسیس شود تا امکان صادرات کالا و خدمات به کشورهای هدف همچون روسیه بیش از پیش مهیا شود.

جهانگیری به پیشنهاد وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس کل بانک مرکزی در خصوص محاسبه مابه التفاوت نرخ تورم بازار داخلی و خارجی در نرخ تسعیر ارز اشاره و بر لزوم تشکیل کارگروهی متشکل از وزرا و روسای دستگاه های اجرایی مرتبط برای بررسی آثار نرخ ارز بر میزان صادرات و تدوین راهکارهایی برای بهبود صادرات غیرنفتی تأکید کرد.

صادرات غیرنفتی و نقش موثر آن در بهبود وضعیت اقتصادی کشور، گفت: امروز دولت و بخش خصوصی به این اجماع رسیده اند که توجه جدی به صادرات غیرنفتی، پیدا کردن بازارهای جدید صادراتی و رفع موانع پیش روی صادرات، از اصلی ترین راه های فعال تر کردن اقتصاد کشور است.

جهانگیری افزود: در سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی نیز یکی از جهت گیری های اصلی، توسعه صادرات غیرنفتی است که در همین راستا کارگروه برون گرایی اقتصاد با عضویت وزارتخانه های صنعت، معدن و تجارت و امور اقتصادی و دارایی تشکیل شد تا راهکارهایی برای توسعه صادرات غیرنفتی تدوین کنند.

وی همچنین بر ضرورت توجه هر چه بیشتر به کشورهای هدف صادرات ایران نظیر عراق، سوریه و روسیه تأکید و اظهار کرد: تجار و صادرکنندگان ایرانی می توانند از خط اعتباری جدیدی که برای صادرات به

معاون اول رئیس جمهوری گفت که توجه جدی به صادرات غیرنفتی، پیدا کردن بازارهای جدید صادراتی و رفع موانع پیش روی صادرات از اصلی ترین راه های فعال تر کردن اقتصاد کشور است.

اسحاق جهانگیری در جلسه شورای عالی صادرات غیرنفتی بر لزوم شکل گیری عزمی ملی در میان همه دستگاه های اجرایی برای توسعه صادرات غیرنفتی تأکید کرد.

وی به بسته حمایت از توسعه صادرات، مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی که در شهر پورماه سال جاری ابلاغ شد، اشاره و تصریح کرد: در این بسته مشوق ها و حمایت های فراوانی برای توسعه صادرات غیرنفتی قید شده که لازم است همه دستگاه ها به ویژه سازمان برنامه و بودجه کشور و وزارت صنعت، معدن و تجارت با جدیت اجرای دقیق و کامل این بسته را پیگیری کنند. معاون اول رئیس جمهوری با تأکید بر اهمیت توسعه



پیام وزیر صنعت، معدن و تجارت به مناسبت روز ملی صادرات

هدف گذاری ۱۸۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی در افق ۱۴۰۴

کارفرمایان، صنعتگران، تجار و بازرگانان، کارگران عزیز واحدهای تولیدی امروز سهم ما از جمعیت جهان یک درصد و وسعت کشور نیز بیش از یک درصد جهان است.

انبوه جوانان تحصیل کرده دانشگاهی؛ اساتید عالم، مهندسان، تکنیسین ها، کارگران ماهر و فنی، کلکسیونر از بهترین ذخایر معدنی، موقعیت استثنایی ژئوپولیتیک کشور، مرزهای گسترده آبی و دسترسی به آب های آزاد جهان و سرمایه گذاری در صنعت و کشاورزی، می طلبد که حداقل سهم ما از تجارت جهانی نیز، بدون نفت یک درصد باشد. برای این منظور صادرات حداقل ۱۸۰ میلیارد دلار در افق ۱۴۰۴ هدف گذاری شده است. توجه به صادرات غیرنفتی برای رسیدن به رشد اقتصادی ۸ درصدی که از نیازهای مبرم کشور در شرایط کنونی برای نیل به قدرت اول اقتصادی منطقه در سند چشم انداز است، مستلزم تلاش بی وقفه کارآفرینان و همه دست اندرکاران اقتصاد کشور، به ویژه اهتمام روزافزون دولت در همه سطوح در رفع موانع پیش رو، نوسازی صنعتی ایران و جلب مشارکت و همراهی همه جانبه بخش خصوصی و دانشگاه ها از یک سو و برقراری روابط توسعه یافته با کشورهای همسایه، منطقه و جهان از سوی دیگر است. اینجانب در اجرای فرامین رهبر

فرزانه انقلاب اسلامی درباره سیاست های اقتصاد مقاومتی، برونگرایی اقتصاد با محوریت توسعه صادرات غیرنفتی را نسخه ای شایخش برای درمان بیماری های کنونی اقتصاد ملی ایران می دانم و همه توان خود را برای رفع موانع موجود و فراهم نمودن بستری مناسب تحقق این هدف به کار گرفته ام و بعد از الطاف الهی که همیشه شامل حال این ملت بزرگ بوده است از شما سروران عزیز نیز همراهی بیش از گذشته برای تلاش، کوشش و ارتقای بهره وری، جهت بلند آوازه ساختن نام نشان های ایرانی در بازارهای جهانی و در همسایگی، خاورمیانه و حتی کشورهای اروپایی و علیرغم رفتارهای تبعیض آمیز موجود و همه مشکلاتی که صادرکنندگان عزیز ما در این مسیر با آن مواجهند را به عنوان هدفی دست یافتنی انتظار دارم. یک بار دیگر به پنهان روز ملی صادرات به نمایندگی از دولت خدمتگزار، حمایت همه جانبه برای رفع موانع پیش رو، بهبود فضای کسب و کار، مقررات زدایی، توسعه زیرساخت ها، اعمال اصلاحات لازم در سیاست های اقتصادی خصوصاً متغیرهای کلیدی و مؤثر در اقتصاد ملی در جهت تقویت صادرات غیرنفتی را سرلوحه وظایف خود قرار داده و به حمایت مستمر از همه دست اندرکاران این «جهاد مقدس» افتخار می کنم.

محمد شریعتمداری

محمدرضا ایزدیان، مدیرکل دفتر برنامه ریزی، آمار و پژوهش های تجاری سازمان توسعه تجارت ایران

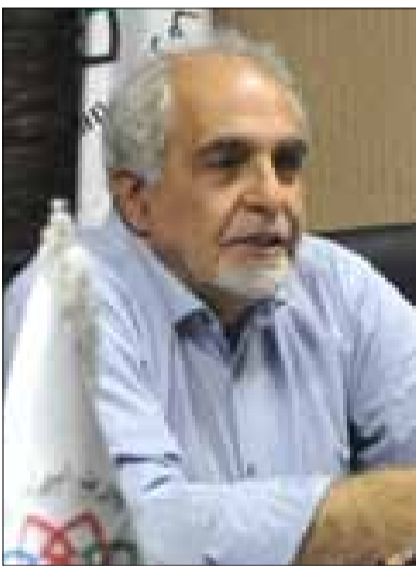
طرحی نو در اندازیم

استان چهارمحال و بختیاری؛ محصولات و بنگاه های مرتبط با خوشه های آب استان آذربایجان شرقی؛ محصولات جدید مرتبط با میزبانی گردشگری در سال ۲۰۱۸

استان آذربایجان غربی؛ گردشگری طبیعی و توسعه محصولات گردشگری با مگامی ماکو، قره کلیسا و مسجد شیخ صدرالدین استان اردبیل؛ بسته سلامت عمل ارگانیک، آب درمانی یا رویکرد گردشگری استان قزوین؛ گردشگری باغبانی حاشیه شهری و گردشگری سایت های باستان شناسی

استان زنجان؛ توسعه محصولات جدید پایین دستی مرتبط با خوشه های روی استان گیلان؛ محصولات و بنگاه های مرتبط با ترانزیت شمال و جنوب استان مازندران؛ توسعه محصولات خلاق و نوآورانه برای گردشگران خارجی

استان سیستان و بلوچستان؛ محصولات باستان شناسی، توسعه محصولات عناصر کیمیا.



طاهری مهر:

بازار عمان مستعد ورود کالاهای ایرانی

مسئول میز عمان در سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به موقعیت استراتژیک عمان گفت: عمان فضای کاملاً مستعدی برای ورود ما به بازار کشورهای همجوار است و این کشور سعی کرده ظرفیت های گسترده ای برای جذب سرمایه گذاری خارجی در چند سال اخیر فراهم کند.

عمان در میان بازارهای هدف صادراتی در زمینه های مختلف کشور منحصر به فردی محسوب می شود و روابط سیاسی با سابقه با ایران و ویژگی ها و موقعیت منحصر به فرد این کشور در منطقه از جمله این مزایا به شمار می رود. وی با اشاره به موقعیت استراتژیک عمان افزود: عمان فضای کاملاً مستعدی برای ورود ما به بازار کشورهای شرق آفریقا و کشور عمان سعی کرده ظرفیت های گسترده ای برای جذب سرمایه گذاری خارجی در چند سال اخیر فراهم کند.

طاهری مهر تصریح کرد: با توجه به اتمام منابع نفتی، عمان به دنبال جایگزین کردن منابع غیرنفتی و درآمد حاصل از فروش آن است و در این راستا توسعه صنعت گردشگری و ایجاد هاب منطقه ای صادرات مجدد شیلات و آبریزان به ویژه از طریق منطقه جدید تأسیس دو قوم مورد توجه عمان قرار گرفته است.

وی خاطرنشان کرد: این دو بخش می تواند برای فعالان اقتصادی ما نیز مهم باشد و فعالان حوزه ساخت هتل و مجتمع های گردشگری و ساخت و ساز می توانند در زمینه گردشگری در این کشور فعال باشند و در بخش شیلات نیز از آنجایی که دولت عمان درصدد است با فراوری و بسته بندی این محصولات در منطقه دو قوم، به عنوان هاب صادرات شیلات فعالیت کنند صادرکنندگان این قبیل محصولات نیز می توانند نسبت به تأمین نیازهای عمانی ها در بخش تأمین فراورده های دریایی به تحقق این هدف کمک شایانی کنند.

مسئول میز عمان در سازمان توسعه تجارت ایران اظهار کرد: محصولات صادراتی ما به عمان در چند سال گذشته عمدتاً سیمان، قیر، صیفی جات، سنگ های ساختمانی، مصالح ساختمانی، محصولات مسی و... بوده است.

وی افزود: آنچه به عنوان چالش مهم فرآوری صادرکنندگان کشورمان می بینم این است که قاطبه تجار شاید درک درست و مناسبی از شرایط و فرهنگ اقتصادی عمان نداشته باشند و بدون بازدید میدانی از این کشور می خواهند در بازار جایگاه پیدا کنند، در حالی که برای حضور در بازار عمان در این کشور حضور فعالانه داشته باشیم و باید فرهنگ کاری آنها را درک کنیم. طاهری مهر تصریح کرد: یکی از محورهای مهم کاری ما در عمان در چند سال گذشته صادرات خدمات فنی مهندسی بود و عمان به دنبال توسعه زیرساخت ها است و می توانیم در این حوزه کارهای خوبی انجام بدهیم.

وی تصریح کرد: در استان های کشور قابلیت ها و ظرفیت های بسیار زیادی وجود دارد که با نیازهای کشور عمان هم سو است و باید با مطالعه و دقت وارد این عرصه شد.

مسئول میز عمان در سازمان توسعه تجارت ایران گفت: تأکید بر این است که با توجه به همین ظرفیت ها و رصد کردن نیاز شرکت های عمانی و با دقت روی استانداردها، شرایط گمرکی و ترخیص کالا، در این زمینه کار کرد و در نهایت یک ورود موفق به بازار عمان داشته باشیم.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران خبر داد

ارسال لایحه معافیت صندوق ضمانت صادرات از مالیات به مجلس

اشاره کرد که در صورت افزایش سرمایه صندوق، می توان خدمات گسترده تری به صادرکنندگان ارائه کرد و سقف پوشش به ازای هر صادرکننده را نیز افزایش داد که این موضوع می تواند در کنار برطرف شدن مشکلات دیگر در بخش صادرات، کمک شایانی به توسعه صادرات غیرنفتی کشور داشته باشد. سیدعلی در مورد دریافت مالیات بر ارزش افزوده از خدمات صندوق نیز به این نکته اشاره کرد که پیشنهاد حذف مالیات بر ارزش افزوده در قالب لایحه ای به مجلس شورای اسلامی ارسال شده



و در حال پیگیری است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران موافقت خود را مبنی بر تحت پوشش قرار گرفتن واردات موقت توسط این صندوق در صورت برطرف شدن موانع گمرکی اعلام کرد.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت پیشنهاد حذف مالیات بر ارزش افزوده از خدمات صندوق در قالب لایحه ای به مجلس ارسال شده و در حال پیگیری است.

به گزارش روابط عمومی صندوق ضمانت صادرات ایران به نقل از اتاق بازرگانی ایران، سیدکمال سیدعلی در نشست کارگروه کارشناسی شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی با بیان تاریخچه مختصری از نحوه شکل گیری صندوق، اظهار داشت: در حال حاضر بسیاری از صادرکنندگان به دلایل مختلف تمایلی به استفاده از خدمات صندوق ندارند که این

خود یکی از مشکلاتی است که باید به آن توجه ویژه شود.

وی افزود: با توجه به افزایش پوشش صندوق طی سال های اخیر پرداخت خسارت توسط صندوق روند کاهشی داشته است.

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران همچنین به این نکته

به مناسبت روز ملی صادرات رونمایی شد

بسته حمایتی بانک توسعه صادرات ایران برای صادرکنندگان نمونه ملی

سقف های اختیارات شعب برای صادرکنندگان نمونه ممتاز و ملی از دیگر مزایای این بسته به شمار می رود.

اعطای عضویت VIP در باشگاه مشتریان بانک به منظور بهره مندی از مزایای آن شامل بهره مندی از نیم درصد تخفیف نرخ سود تسهیلات اعطایی، استفاده از تخفیف ۲۰ درصدی در کارمزد استفاده از خدمات شرکت صرافی توسعه صادرات ایران و ارائه مشاوره های بورسی از طریق شرکت کارگزاری بانک توسعه صادرات، تنوع بخش بسته حمایتی بانک توسعه صادرات از صادرکنندگان نمونه ملی است.

ارائه خدمات مشاوره ویژه در زمینه فعالیت های صادراتی متقاضیان به منظور بهره مندی از خطوط اعتباری اعطایی بانک به خریداران کالا و خدمات ایرانی با هدف توسعه صادرات غیرنفتی به بازارهای هدف و در نهایت صدور انواع ضمانت نامه ارزی برای صادرکنندگان نمونه خدمات فنی و مهندسی در کوتاه ترین زمان ممکن بخش مهمی از امتیازات و مشوق های این بسته محسوب می شود.

بانک توسعه صادرات ایران همسو با برنامه ششم توسعه و اهداف کلان دولت، تمام مساعی خود را جهت حمایت از صادرکنندگان در بخش تأمین مالی و ارائه خدمات ارزی و نقل و انتقالات بین المللی به کار بسته است و از نظرات و پیشنهادهای صادرکنندگان محترم به منظور رفع مشکلات و تنگناهای جاری استقبال می کند.

بانک توسعه صادرات ایران در آستانه ۲۹ مهر، روز ملی صادرات از بسته ای ویژه جهت حمایت از صادرکنندگان نمونه ملی رونمایی کرد. این بانک با هدف حمایت از صادرکنندگان پرتلاش و همچنین نیل به اهداف و مأموریت های خود به عنوان اگزیم بانک ایران، بسته ای با رویکرد حمایت و تشویق صادرکنندگان نمونه ملی تدارک دیده است. بنابر این گزارش، گروه هدف این بسته هر سه سطح صادرکنندگان منتخب کشور شامل صادرکنندگان دارای مدال افتخار، صادرکنندگان ممتاز و صادرکنندگان نمونه ملی را در بر می گیرد.

منابع بانک علاوه بر تخفیفات جاری و با رعایت حداقل نرخ سود، اعطای تسهیلات با نرخ ترجیحی از محل منابع تلفیقی بانک و صندوق توسعه ملی بخشی از این بسته حمایتی است.

از دیگر بخش های این بسته می توان به کوتاه کردن زمان بررسی درخواست های تسهیلات و خدمات صادرکنندگان نمونه به حداکثر ۱۰ روز کاری از زمان تکمیل پرونده اعتباری آنها نزد شعبه مربوطه، و ارائه خدمات VIP در محل استقرار مشتریان برای دارندگان مدال افتخار نظیر دریافت چک مشتری و تکمیل پرونده های اعتباری اشاره کرد. علاوه بر این، تسهیل وثایق و اخذ حداقل وثایق ممکن از صادرکنندگان نمونه براساس وضعیت اعتباری آنها، افزایش دو برابری

مجتبی خسرو تاج، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت در جلسه با خبرنگاران :

صادرات، تکرار عزم ملی

می‌شود که رشد صادراتی کشور در شش ماهه ایجاد شود.

جزئیات روز ملی صادرات امسال
معاون وزیر صنعت در بخش دیگری از صحبت‌های خود درباره برگزاری بیست و یکمین سالروز ملی صادرات گفت: روز ملی صادرات همه ساله در ۲۹ مهر ماه با حضور مقامات عالی‌رتبه کشوری و اقتصادی در تهران برگزار می‌شود که شعار امسال تکرار عزم ملی است.

وی افزود: در این روز از ۵۰ صادرکننده برتر ملی با اعطای تندیس صادرکننده نمونه تقدیر به عمل می‌آید.

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: حدود ۷۰۰ شرکت در فرآیند ثبت‌نام صادرکنندگان برتر سال جاری مشارکت داشتند که نزدیک به ۷۰ درصد رشد را شاهد هستیم و از این تعداد ۶۶۰ شرکت در بخش کالا و مابقی شرکت‌ها متعلق به شرکت‌های صادرکننده خدمات بوده است.

وی اظهار داشت: از میان متقاضیان ثبت‌نام کرده برترین‌های هر گروه کالایی با توجه به شاخص‌های اعلامی انتخاب و جهت تحویل پرونده‌ها و مستندات به آنها اطلاع‌رسانی شده است.

وی تصریح کرد: در مجموع ۱۴۹ شرکت صادرکننده کالا و خدمات از برترین‌های گروه کالایی برگزیده شدند تا پرونده‌های خود را به دبیرخانه روز ملی صادرات تحویل دهند و از این تعداد ۱۱۷ پرونده مربوط به صادرکنندگان کالا و ۳۲ پرونده مربوط به صادرکنندگان خدمات است.

وی با اشاره به اینکه در سال جاری به دلیل شرایط مندرج در مصوبه هیأت وزیران مبنی بر حصول رشد ۱۰ درصدی در مقایسه با سال انتخاب برخی صادرکنندگان کشوری نتوانستند در فضای رقابتی شرکت کنند، گفت: در سال جاری فرصت جدیدی بعد از سال‌ها نصیب نگاه‌های کوچک‌تر شده است تا بتوانند خود را نشان دهند.

داریم، گفت: در این راستا نامه‌ای به آقای سیف، رئیس کل بانک مرکزی ایران نوشتم و مشکلات موجود را شرح دادیم، اما به‌زودی لیست کشورهای که برای برقراری ارتباطات بانکی با آنها مشکل داریم در اختیار رسانه‌ها قرار می‌دهیم.

خسرو تاج در بخش دیگری از صحبت‌های خود با ارائه وعده‌های امیدبخش برای اعطای یارانه‌های صادراتی به مبلغ ۲۲۰ میلیارد تومان گفت: تسهیلات صادراتی در دو بخش به مبلغ ۱۰۰ میلیارد تومان برای کمک سود تسهیلات صادرکنندگان و ۱۲۰ میلیارد جایزه صادراتی در نظر گرفته شده است که ابلاغیه آن نیز انجام شده و منتظر تخصیص آن هستیم تا در قالب سیاست‌های سید حمایتی در اختیار صادرکنندگان قرار گیرد.

وی افزود: این بسته حمایتی در قالب ارائه تسهیلات برای ثبت برند حضور در نمایشگاه یارانه حمل‌ونقل و انبار می‌شود، اما تا زمانی که پولی نیاید نمی‌توانیم قول دهیم.

۶ ماه گذشته هنوز یارانه اختصاص نیافته است، ما نیز به دولت معترضیم

وی افزود: در خصوص اعطای یارانه‌های صادراتی به صادرکنندگان کشور ما نیز هم‌صدا با بخش خصوصی هستیم و معتقدیم که باید یارانه‌های صادراتی اختصاص یابد و ما نیز معترض هستیم.

خسرو تاج با بیان اینکه رتبه تجارت فرامرزی ایران ۲۳ پله بالا رفته است، گفت: در هر حال باید اولویت‌ها در کشور برای توسعه صادرات مشخص و تعیین شود اولویت ما حمایت از تولید داخلی و مبارزه با قاچاق است، یا نه که تحقق این امر مکانیزم‌های خاص خود را می‌طلبد.

در ۵ ماهه ابتدایی سال جاری کاهش صادرات داشتیم اما در شش ماهه جبران می‌شود

وی تأکید کرد: در دوره‌های سه ماهه، چهار ماهه و پنجاهه ابتدایی سال جاری، کاهش صادرات را مشاهده کردیم، اما پیش‌بینی

صحت‌های خود درباره مشکلات برقراری ارتباط بانکی با سایر کشورها گفت: صادرکنندگان ما در شرایط تحریم یاد گرفته‌اند که چطور می‌توانند با وجود مشکلات بانکی تحریم‌ها را دور بزنند، اما این توقع را هم دارند که بعد از برجام سرعت بهبود روابط بانکی بیشتر شود و از این بابت گلایه‌مندند.



وی با اشاره به اظهارات صادرکنندگان گفت: آنها چنین می‌گویند که چرا باید همانند زمان تحریم هزینه بیشتری برای نقل و انتقال پول برداریم و ریسک در این ارتباط وجود داشته باشد و همچنین می‌گویند چرا نتوانسته‌ایم مشکلات را بعد از برجام به‌طور کامل رفع کنیم. لیست کشورهای که برای برقراری ارتباط بانکی با آنها مشکل داریم در اختیار رسانه‌ها قرار می‌دهیم.

وی با اشاره به اینکه با هفت کشور هدف صادراتی برای برقراری ارتباطات بانکی مشکل

بخشی از کاهش صادرات در بخش‌های مختلف به دلیل پایین آمدن قیمت‌های جهانی است. به‌طور مثال، قیمت مواد پتروشیمی در دنیا کاهش یافته است، بنابراین از اینکه به سمت خام‌فروشی در این بخش رفته‌ایم نباید گلایه شود.

سهام ایران از بازار عراق کم نشده است

صورت می‌گیرد. **۳ بار پیشنهاد برقراری تجارت آزاد به عراق دادیم اما نپذیرفته است**

این مقام مسئول تأکید کرد: پیشنهاد برقراری تجارت آزاد سه مرتبه به دولت عراق داده شده است، اما این کشور آن را نمی‌پذیرد، زیرا بیشتر درآمدهای فعلی آن از طریق تعرفه و عوارض گمرکی تأمین می‌شود.

خسرو تاج اظهار داشت: دنیا با سرعت زیادی در حال تحول است و کشورها برای خود مشخص می‌کنند که چه کالایی باید تولید و صادر کنند تا در آینده نیز توسعه فعالیت داشته باشند.

وی افزود: در شرایط فعلی تولید لوازم خانگی در دنیا هوشمند شده است، آیا لوازم خانگی ما نیز این شرایط را دارد و با این شرایط می‌تواند در آینده در بازارهای صادراتی حضور یابد؟ این مقام مسئول اظهار داشت: وضعیت بازارهای هدف در سال‌های آتی نیز به‌عنوان یک سوال کلیدی باید مورد توجه قرار گیرد تا دچار مشکل نشویم.

وی با ذکر مثالی افزود: در سال‌های گذشته عربستان بازار مناسبی برای صادرات محصولات کشاورزی ایران بوده است، اما در شش ماه گذشته حتی یک کیلوگرم از این محصولات به عربستان و هم‌پیمانان آن صادر نشده است.

سامانه sheexport در کشور راهاندازی شد
وی با بیان اینکه دنیای امروز به دنبال تجارتی فراگیر است، تأکید کرد: در این راستا برای استفاده از ظرفیت‌های بانوان در توسعه صادرات و بازارهای دیجیتال سایت sheexport در سامانه توسعه تجارت ایران راهاندازی شده است و در آینده نیز سامانه‌ای برای جوانان راهاندازی می‌شود تا تجارت مربوط به گروهی خاص نباشد.

این مقام مسئول در بخش دیگری از صحبت‌های خود در پاسخ به این سوال که چرا در حال از دست دادن بازار عراق هستیم، گفت: سهم ما در بازار عراق کاهش نیافته است، اما

خسرو تاج درباره وضعیت صادرات ایران به قطر در سال جاری با توجه به شرایط مناسب صادراتی این کشور گفت: در شش ماه سال جاری ۱۰۰ میلیون دلار به این کشور صادرات داشته‌ایم، در حالی که رقم صادرات ما در مدت مشابه سال گذشته حدود ۴۰ میلیون دلار بوده است.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: برای حضور بهتر در این کشور اقدامات مناسبی مانند رفع مشکلات حمل‌ونقل و صدور ویزا و رفع مشکلات بانکی انجام شده است و اکنون دو بانک صادرات و الخلیج در دو کشور مشغول فعالیت هستند، اما باید توجه داشت که ظرفیت بازار قطر خیلی محدود است و کشتی زیادی ندارد.

وی درباره وضعیت صادرات ایران به عراق در سال جاری اظهار کرد: در شش ماهه سال جاری ۲۰۰ میلیون دلار به کشور عراق صادرات صورت گرفته است که این رقم در مدت مشابه سال قبل ۳ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار بوده است.

وی تصریح کرد: ایران در کشور عراق رابزن بازرگانی داشته و از این طریق سعی بر توسعه روابط اقتصادی با این کشور دارد، اما باید توجه داشت که بی‌ثباتی‌هایی در این کشور شاهد هستیم که منجر به بروز مشکلات برای صادرات می‌شود، به‌طوری که در گمرک این کشور یکباره عوارضی وضع می‌شود و بی‌نظمی‌ها و رفتارهای خودسرانه‌ای در استان‌های مرزی مشاهده می‌شود که مورد تأیید دولت مرکزی نیز نیست.

بانک‌های عراقی تحت فشار آمریکا رابطه خوبی با ایران ندارند

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره وضعیت روابط بانکی ایران و عراق گفت: مشکلات بانکی در کشور عراق وجود دارد و بانک‌های عراقی تحت فشار بانک‌های آمریکایی روابط خوبی با ایران ندارند و بیشتر فعالیت‌های ما در این کشور از طریق بانک‌های خودمان

BAM GOSTARAN
1984
تأسیس ۱۳۶۳

Bam Gostaran

www.Bamgostaran.com

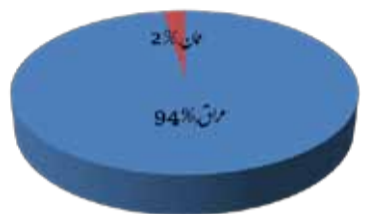
A VIEW OF FACTORY

کالاهای تولیدی و صادراتی استان کرمانشاه

قطب سوم پتروشیمی

گوچه فرنگی، تازه یا سرد کرده
سیمان سفید پرتلند به جز رنگ شده به طور مصنوعی
لوازم خانه‌داری و پاکیزگی که درجای دیگر مذکور نیست از مواد پلاستیکی
اوره حتی به صورت محلول در آب
رب گوچه فرنگی
حیوانات زنده از نوع گوسفند به جز گوسفند مولد نژاد خالص
سیب زمینی، تازه یا سرد کرده
کاشی و چهارگوش (Tile)، مکعب بزرگ و کوچک
صفحه‌ها و ورق‌ها و ورقه‌های نازک از پلیمرهای اتیلن
غیراسفنجی مستحکم نشده

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان کرمانشاه



کالاهای تولیدی و صادراتی استان کهگیلویه و بویر احمد

شیره و عصاره شیرین بیان
آب هسر یک از مرکبات دیگر به تنهایی یا مقیاس بریکس بیش از ۲۰
فراورده‌های زیبایی و آرایشی و فراورده‌های برای مراقبت از پوست
مکمل‌های دارویی برای خرده‌فروشی که تولید داخلی مشابه ندارند
فراورده‌ها و مخلوط‌های مواد معطر مورد مصرف در صنایع غذایی یا نوشابه‌سازی غیر از اسانس کولا

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان کهگیلویه و بویر احمد



کالاهای تولیدی و صادراتی استان گلستان

پنیر
رب گوچه فرنگی
اسکلت و قطعات اسکلت از چدن، آهن یا از فولاد
گوشت مرغ و خروس از نوع خانگی بریده نشده به صورت قطعات یخ زده
میله‌های آهنی یا فولادی، گرم نورد شده دارای دندان‌ها
فراورده‌ها از انواعی که برای تغذیه حیوانات مورد استفاده قرار می‌گیرد
پسته‌ها یا پوست تازه یا خشک
لوله و پروفیل‌های توخالی از آهن یا فولاد با قطر خارجی کمتر از ۲۰۳/۲ میلیمتر
سیمان سفید پرتلند به جز رنگ شده به طور مصنوعی
پد

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان گلستان



کالاهای تولیدی و صادراتی استان گیلان

کیوی تازه
خیار، خیار ترشی، تازه یا سرد کرده
کشمش تیزابی بی‌دانه
هادی‌های برقی به جز آنهایی که مجهز به اتصال دهنده‌ها هستند
پلی کلرونیل
تخته فیبر تراکمی متوسط (mdf) با ضخامت بیش از ۹میلیمتر
نان‌ها، غیره، فطیر، خمیر برای لاک و مهر و خمیرهای خشک کرده آرد
خرما مضافتی تازه یا خشک کرده
کلم قرمز و سفید، کلم پیچ، کلم قمری... و غیره، تازه یا سرد کرده

۸۰ درصد بازارهای صادراتی استان گیلان



کالاهای تولیدی و صادراتی استان لرستان

فروسیلیسیوم
ظروف شیشه‌ای برای محل کار، توالت، تزئینات داخلی
داروهای خرده‌فروشی دارای تولید داخلی مشابه
فروسیلیسیوم دارای ۵۵درصد وزنی یا کمتر سیلیسیوم ماست
پوست دباغی شده یا تازه دباغی شده، ولی رنگ نشده
مرطوب (wet-blue) از گوسفند یا بره
پلی‌اتیلن گرید تزریقی
وسایل خوراکی‌پزی و خورا ک گرم کن با سوخت گازی
پلی اتیلن خطی

بازارهای هدف صادراتی استان لرستان



کالاهای تولیدی و صادراتی استان مازندران

ماست

پنیر

شیر و خامه بدون افزودن قند یا مواد شیرین کننده
بستنی و سایر شربت‌های یخ‌زده (Edible ice)، حتی دارای کاکائو
لوله‌ها و پروفیل‌ها، جوش داده شده، از آهن یا فولاد، با قطر خارجی کمتر از ۲۰۳/۲ میلیمتر
سوسیس، محصولات مشابه، از گوشت، احشا یا از خون؛ فراورده‌های غذایی بر اساس این محصولات
سیمان سفید پرتلند به جز رنگ شده به طور مصنوعی

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان مازندران



کالاهای تولیدی و صادراتی استان مرکزی

هیدروکربورهای حلقوی غیر از سیکلانیک‌ها، سیکلنیک‌ها یا سیکلوترپنیک‌ها، بنزن، تولون، آکسلین‌ها، استیرن، اتیل بنزن، کومن
آلومینیوم به صورت کار نشده، غیرمزوج
پلی اتیلن گرید فیلم
پلی پروپیلن
آب میوه تغلیظ شده به استثنای (کنسانتره موز، انبه، گودا، پشن فروت، لیچی)
ظروف شیشه‌ای برای محل کار، توالت، تزئینات داخلی غیر مذکور در جای دیگر
درها به غیر از انواع در اتوماتیک طبقات آسانسور
گازهای نفتی و هیدروکربورهای گازی شکل مایع شده
پلی اتیلن گرید تزریقی
مصنوعات ریخته‌گری از چدن، آهن یا از فولاد

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان مرکزی



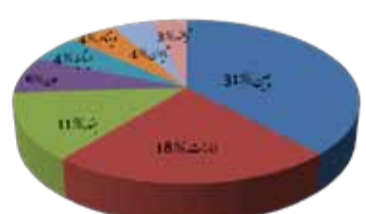
کالاهای تولیدی و صادراتی استان هرمزگان

دروازه تجارت ایران

سنگ آهن

محصولات از آهن یا فولاد غیرمزوج تخت فقط گرم نورد شده
قیرنفت
کاتود و قطعات کاتود از مس تصفیه شده
پسته‌ها یا پوست تازه یا خشک
آهن و فولاد غیر مزوج به اشکال ابتدایی (غیر از شمش) که درجای دیگر ذکر نشده
روغن‌های سبک و فراورده‌ها به جز بنزین
پلی اتیلن گرید تزریقی
پلی اتیلن گرید بادی
اوره حتی به صورت محلول در آب

۸۰ درصد بازارهای هدف صادراتی استان هرمزگان

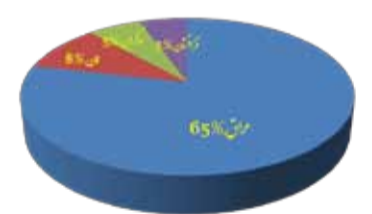


کالاهای تولیدی و صادراتی استان همدان

کشمش تیزابی بی‌دانه

سیمان سفید پرتلند به جز رنگ شده به طور مصنوعی
پنیر
انگوری بی‌دانه (انگور خشک کرده)
سیمان‌های پودر نشده موسوم به کلینکر
سیب زمینی تازه یا سرد کرده
ماست
موتورهای اونیورسال (Universal) با جریان متناوب و مستقیم (AC/DC) با قدرت بیشتر از ۳۷/۵ وات
ظرف‌شویی... و سایر ادوات ثابت بهداشتی از چینی

۸۰ درصد بازارهای صادراتی استان همدان



کالاهای تولیدی و صادراتی استان یزد

کاشی و چهارگوش (Tile)، مکعب بزرگ و کوچک
اشیا برای نقل و انتقال یا بسته‌بندی کالا، از مواد پلاستیکی؛ سربطری
شیشه‌های فلوت، ساییده و صیقل شده
پسته‌ها یا پوست تازه یا خشک
ظروف شیشه‌ای
میله‌ها از فولاد مزوج، فقط گرم نورد شده، گرم کشیده شده
هادی‌های برقی
کلیل
پودر، مایع، گرانول برای شست‌وشو و پاکیزگی اعم از دستی و ماشینی
اکسیدها و هیدروکسیدهای مولبیدن
پارچه رومبلی و ترمه و روفرشی
زعفران
محصولات گلخانه‌ای

۸۰ درصد بازارهای صادراتی استان یزد



رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی:

صادرات آذربایجان غربی به ۵۱۴ هزار تن رسید

وی با اشاره به صادرات بخش کشاورزی افزود: در این رابطه بیشترین ارزش صادراتی امسال خرما به ارزش ۵.۱۱ میلیون دلار بوده که محصول استان نیست اما از گمرکات آذربایجان غربی ترخیص می‌شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی گفت: از جمله محصولات کشاورزی که جزو عمده کالاهای تولیدی و صادراتی استان است شامل محصولات هندوانه، گردو، آلو، گوچه تازه، بادام بدون پوست و سیب تازه بوده که در شش ماهه امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته به ترتیب از لحاظ ارزشی هندوانه، آلو و گوچه به ترتیب ۱۵۴ و ۳۷۳ درصد افزایش و سیب ۳۵ درصد کاهش صادرات داشته‌اند.

وی تصریح کرد: از دیگر محصولات کشاورزی استان بادام و گردو بوده که هر یک صادراتی به ارزش یک و یک و نیم میلیون دلار داشته و از این محصولات در مدت مشابه سال گذشته صادر نشده بودند.

بیان کرد: از بین گمرکات و بازارچه‌های استان، گمرک سرو، بازارچه ترمچین و گمرک ارومیه از لحاظ ارزش دلاری نسبت به سال گذشته از رشد قابل ملاحظه‌ای برخوردار بوده و سایر گمرکات و بازارچه‌ها روند کاهش داشته‌اند.

وی با اشاره به تحلیل کشورهای هدف صادراتی در نیمه نخست امسال اظهار داشت: در این رابطه کشور عراق با جذب ۶۶ درصد کالاهای صادراتی استان و کشور ترکیه با ۲۵ درصد و در مجموع با ۹۱ درصد، همچنان جزو بازارهای نخست هدف صادراتی استان بوده و سایر کشورها سهم ناچیزی در این زمینه دارند.

اسکندری گفت: در مقایسه آماری ارزش دلاری صادرات شش ماهه امسال در مقایسه با مشابه سال گذشته، رشد صادرات به کشورهای آذربایجان، پاکستان و ترکیه رخ داده، اما در عین حال در بازار کشور افغانستان دچار کاهش ۱۲ درصدی هستیم.

وی با اشاره به مبادی رشد صادرات استان اظهار داشت: در این رابطه در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته شاهد رشد ارزش دلاری صادرات در گمرک مهاباد با ۳۱۰ درصد، بازارچه پیرانشهر ۳۳ درصد، گمرک بازرگان منفی ۱۷ درصد، گمرک ارومیه منفی ۱۱ درصد و بازارچه کیله سردشت با منفی ۲۶ درصد بوده است.

اسکندری با اشاره به اینکه سهم ارزشی واردات گمرکات استان ۳۶۷ میلیون دلار معادل ۹۷ درصد و بازارچه‌ها ۱۳ میلیون دلار با سه دلار است گفت: این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته در گمرکات ۱۵ درصد و در بازارچه‌ها ۳۴ درصد کاهش داشته‌اند.

وی گفت: مبادی دارای عمده واردات استان از طریق گمرکات بازرگان با ۷۹ درصد و ارومیه ۱۳ درصد صورت گرفته و سایر گمرکات و بازارچه‌ها سهم ناچیزی در واردات داشتند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی گفت: بنابراین در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته در نیمه نخست امسال تراز تجاری به میزان ۷۶ میلیون دلار بهبود یافته است.

وی با اشاره به اینکه سهم ارزشی صادرات گمرکات استان ۱۷۴ میلیون دلار معادل ۸۰ درصد و بازارچه‌های استان ۵۰ میلیون دلار معادل ۲۰ درصد بوده است افزود: این آمار نسبت به مدت مشابه سال گذشته در گمرکات ۰.۴ درصد و در بازارچه‌های مرزی ۹ درصد افزایش داشته است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی تصریح کرد: مبادی عمده صادرات استان به ترتیب اولویت از گمرکات پیرانشهر با ۳۲ درصد، گمرک ارومیه ۱۹، بازارچه پیرانشهر ۱۶، گمرک بازرگان ۱۵ درصد و نیز گمرک مهاباد ۸ درصد بوده و کمترین آن از گمرک سردشت، رازی و سرو با صفر درصد است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی گفت: براساس آمار گمرک ارومیه، در شش ماهه امسال صادرات کالا از استان به میزان ۵۱۴ هزار تن به ارزش ۲۲۴ میلیون دلار بوده است.

جعفرصادق اسکندری اظهار داشت: براساس آمار گمرک ارومیه، در شش ماهه امسال صادرات کالا از استان به میزان ۵۱۴ هزار تن به ارزش ۲۲۴ میلیون دلار بوده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی ۲۸ درصد کاهش و از لحاظ ارزش دلاری ۲ درصد افزایش داشته است.

وی افزود: در این مدت میزان واردات استان از گمرکات و بازارچه‌های مرزی استان از لحاظ وزنی ۲۲۷ هزار تن و از لحاظ ارزش دلاری ۲۸۰ میلیون دلار بوده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی ۳.۸ درصد رشد و از لحاظ ارزش دلاری ۱۶ درصد کاهش داشته است.

جدیدترین خطوط اعتباری دریافتی

بانک توسعه صادرات ایران

ریفاینانس (خطوط دریافتی کوتاه مدت)



اکزیم بانک کره جنوبی
۱۰۰ میلیون دلار



بانک تجارت پاریس
۲۵ میلیون یورو

❖ قراردادهای ریفاینانس دیگری با ترکیه، روسیه و کره جنوبی در دست اقدام است.

فاینانس (خطوط دریافتی میان / بلند مدت)



موسسه تامین مالی چین
CITIC TRUST
۱۰ میلیارد یورو



اوپر بانک اتریش
۱ میلیارد یورو



اکزیم بانک کره جنوبی
۸ میلیارد یورو

❖ قراردادهای ریفاینانس دیگری با بانکهای اروپایی و روسی در دست مذاکره است.

تهران - میدان آزادی - ساختمان توسعه صادرات (بشارت)

تلفن: ۰۲۱۶۴۰۱۹۶۰۱ - ۰۲۱۶۴۰۱۹۶۰۲

www.edbi.ir

۲۹ مهر روز ملی صادرات بر تلاشگران این عرصه مبارک باد

در گفت‌وگو با مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی سرخس مطرح شد اتصال جاده ترانزیت منطقه ویژه سرخس به نقطه صفر مرزی تا پایان سال جاری

نیز در این باره با کمیسیون اقتصادی مجلس داشته‌ایم.

با تبدیل شدن منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد، در کمتر از دو تا سه سال، برای ۵ هزار نفر شغل مستقیم ایجاد خواهد شد که خود حکایت از اهمیت تحقق این مهم دارد.

در ارتباط با جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی چه اقداماتی در منطقه ویژه اقتصادی سرخس انجام شده است؟

در ارتباط با جذب سرمایه‌گذار خارجی و داخلی، اقدامات خوبی انجام شده است. به گونه‌ای که طی یک سال گذشته، توانسته‌ایم ۲۵ سرمایه‌گذار را جذب کنیم که دستاورد آن راهاندازی واحدهای متعدد تولیدی بوده است.

در شهریور ماه امسال، دو واحد به بهره‌برداری رسیده که باعث ایجاد اشتغال مستقیم برای ۸۰ نفر و غیرمستقیم برای ۳۰ نفر شده است.

چه تعداد از واحدهای در دست اقدام، تا پایان سال جاری و همچنین سال ۱۳۹۷ به بهره‌برداری خواهند رسید؟

تا پایان سال ۱۳۹۶، چهار واحد دیگر به بهره‌برداری می‌رسد که به این ترتیب در مجموع برای ۵۰۰ نفر شغل ایجاد خواهد شد.

در سال آینده نیز ۱۲ واحد دیگر افتتاح خواهند شد که ایجاد اشتغال مستقیم برای ۵۰۰ نفر و غیرمستقیم برای ۳۰۰ نفر، بخش کوچکی از دستاوردهای آن به شمار می‌رود.

این منطقه چه اهدافی را در قالب برنامه سوم استراتژیک برای خود در نظر گرفته است؟

تبدیل منطقه ویژه اقتصادی سرخس به هاب تسهیلات کانتینری، ترانزیت کالا به کشورهای CIS، ارتقا و گسترش تجارت و بازرگانی، جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی تبدیل منطقه ویژه سرخس به هاب انرژی منطقه‌ای، نفت، گاز، پتروشیمی و... از جمله این اهداف به شمار می‌رود.

چه اقداماتی برای اتصال جاده ترانزیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس به نقطه صفر مرزی انجام شده است؟

بازگشایی جاده ترانزیت، یکی از برنامه‌های مهم این منطقه به شمار می‌رود که متأسفانه در این ۲۰ سال انجام نشده است. حیات و ممت منطقه ویژه اقتصادی سرخس وابسته به جاده ترانزیت است و چنانچه این جاده به نقطه صفر مرزی متصل نشود، تمام سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در منطقه، با مشکل مواجه می‌شود.

مناطق ویژه اقتصادی، مناطقی هستند که به منظور پشتیبانی از فعالیت‌های اقتصادی، برقراری ارتباط تجاری بین‌المللی، تحرک در اقتصاد منطقه‌ای، تولید و پردازش کالا، انتقال فناوری، صادرات غیرنفتی، ایجاد اشتغال مولد، جلب و تشویق سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی، عبور خارجی یا ترانزیت، انتقال کالا و... شکل گرفته‌اند که همه این موارد نشان از نقش بی‌بدیل و بسیار مهم این مناطق در توسعه اقتصاد دارد.

فرستی شد تا با دکتر احمد صادقی گل‌مکانی، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی سرخس درباره فعالیت‌های این منطقه و آخرین تغییر و تحولات آن به گفت‌وگو بنشینیم.

منطقه ویژه سرخس در سال ۱۳۷۳ با این نیست که بتواند بازار آسیای میانه را در دست بگیرد، کلید خورد، اما متأسفانه اهداف تعیین شده کاملاً محقق نشده است. مهم‌ترین دلایل آن به چه مواردی برمی‌گردد؟

برای عدم این تحقق، دلایل زیادی وجود دارد که برخی مشکلات آن به حوزه زیرساختی بر می‌گردد؛ باوجود شناسایی و رفع بسیاری از این موارد، اما باز هم مشکلاتی وجود دارد.

در بحث تأمین انرژی برای واحدهای بزرگ تولیدی درخواست‌های متعددی به منظور حضور واحدهایی همچون فولاد و پتروشیمی داشته‌ایم که باوجود حق‌آبه، همکاری‌ها با این منطقه آن طور که باید انجام نشده است، چراکه احداث واحدهایی از این دست، نیازمند همکاری و همیاری برای تسهیل ساخت امکاناتی همچون پست ۱۲۸ مگاوات و انتقال آب از سد دوستی منطقه است.

عدم هماهنگی بین سازمان‌های دولتی و خصوصی با منطقه ویژه اقتصادی سرخس، وجود قوانین و مقررات خودساخته و دست و پا گیر برای صادرات و... بخش دیگری از این مشکلات را به خود اختصاص داده است.

پیش‌بینی می‌شود با اتصال جاده ترانزیت به نقطه صفر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

موضوع ارتقای منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد یا تفویض اختیار مناطق آزاد به منطقه ویژه سرخس در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را

در شهر مرزی، برای هزار نفر طی یک سال شغل ایجاد شود و ظرفیت منطقه ویژه اقتصادی سرخس از ۲۰ درصد کنونی به ۱۰۰ درصد خواهد رسید.

دربرابر موضوع ارتقاء منطقه ویژه اقتصادی سرخس به منطقه آزاد به کجا رسید؟

در حال حاضر مراحل قانونی آن طی شده و در شورای عالی مناطق آزاد نیز تصویب شده است، همچنین رایزنی‌هایی را





منطقه ویژه اقتصادی سرخس
Sarakhs Special Economic Zone

انرژی و حمل و نقل

مزیت اصلی منطقه ویژه اقتصادی سرخس

تبدیل منطقه ویژه اقتصادی سرخس به فضای فعالیت‌های گاز بنیاد احداث واحدهای مینی ریفاینری



احداث واحدهای پتروشیمیایی در سایت انرژی منطقه ویژه اقتصادی احداث شهر منطقه‌ای انرژی



منطقه ویژه اقتصادی سرخس

تلفن: ۰۵۱۳۷۶۱۵۰۶۵ شماره: ۰۵۱۳۷۶۱۵۰۶۷

مجتبی خسروناج:

متمایز سازی، رمز موفقیت صادرات در بازارهای جهانی

علیرضا روغنیان، در گفت و گوی اختصاصی که با آقای خسرو تاج قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت انجام شد، ایشان تأکید زیادی بر متمایز سازی استان‌ها داشتند و اینکه هر استان در چه صنعتی موفقیت چشمگیر صادراتی دارد. همچنین به توریسم مذهبی و فرهنگی در استان‌های قم و مشهد هم اشاره ای داشتند که می‌توانند بیش از پیش توریست جذب و باقهرمان پروری مازندران را مطرح کردند که قهرمانان کشتی را در خود جای داده و می‌توان از این پتانسیل در جهت اشتغال‌صادرات و رفاه بهره برداری کرد.

استان یزد در زمینه توریست، به‌خصوص با محوریت معماری برجسته است. موضوعاتی که در مورد استان یزد می‌توان به آنها اشاره کرد میحث قنات، کاشی و سرامیک و حتی سختکوشی مردم این دیار است. این استان در زمینه فولاد و محصولات پلاستیکی نیز کار کرده که یکی از کارهای شاخص آن، همکاری با شرکت صاحب تکنولوژی زمینس در زمینه تولید تابلوی برق است که صادر می‌شود. در

بررسی استان به استان می‌توان دریافت که ویژگی‌های مردم و منابع انسانی تا چه اندازه می‌تواند در انجام پروژه‌های مشترک با شرکت‌های صاحب تکنولوژی دنیا مؤثر باشد. استان همدان نیز در بخش سرمایهک و سفال و صنایع دستی کار کرده، اما علاوه بر این، کشمش همدان، غار علیصدر و جنبه‌های توریستی آن می‌تواند معنا داشته باشد.

در استان مازندران علاوه بر ظرفیت‌هایی که در بخش لبنیات و کشاورزی به‌خصوص در زمینه برنج دارد و نمونه‌های خارجی این محصول، توان رقابت با آن را ندارند، یکی از مسائلی که در رابطه با این استان می‌تواند مطرح باشد، قهرمان‌پروری آن در بخش کشتی است. به‌عنوان مثال، شهرستان جویبار در این استان می‌تواند به‌عنوان قطب قهرمان‌پرور کشتی معرفی شود و از خراج و داخل در این زمینه دانشجویبپذیرند.

بنابراین این گونه نباشد که ما توسعه را فقط در فولاد یا پتروشیمی ببینیم، بلکه در خصوص ورزش نیز ما در رشته‌هایی مانند کشتی، ووشو، وزنه‌برداری، تکواندو و کراته صاحب نام هستیم و می‌توانیم از این طریق

این استان‌ها به حداقل برسد. بنابراین سرمایه‌گذاری صورت‌گرفته در این دو استان باعث شده در بعد کاهش هزینه‌های تولید و رقابتی شدن محصول متمایز شوند. در دو استان خوزستان و بوشهر، سیاست کلان کشور این است که سعی می‌کنند واحدهای تولیدی را به سمت مواد اولیه یا بازار مصرف ببرند تا از هزینه‌های حمل و نقل و لجستیک کم شود، به خوبی مشهود است.



در بوشهر و عسلویه مجموعه‌های پتروشیمی، در خوزستان پالایشگاه‌های نفتی و پتروشیمی نمونه‌های بارزی است که نشان می‌دهد قدرت رقابتی آنها از بقیه بیشتر است، چراکه مطالعات اقتصادی در

آذربایجان شرقی به‌عنوان محور شمال غرب کشور از نظر مبادلات اقتصادی و سرمایه‌گذاری می‌تواند با کشورهای همسایه تبادل تجاری داشته باشد.

طبق برنامه‌ریزی‌های به عمل آمده سطح تجارت ایران و ترکیه به ۳۰ میلیارد دلار خواهد رسید که بخشی از این ماموریت‌ها در شمال غرب به آذربایجان شرقی تعلق می‌گیرد. از این‌رو نیاز است آذربایجان شرقی ارتباطات تجاری با همسایگان خود را

به‌دلیل منافع تجاری و رونق اقتصادی گسترش دهد. با توجه به خبرهایی مبنی بر سفر رئیس‌جمهوری ترکیه به ایران، مدیران و مسئولان دولتی و غیردولتی آذربایجان شرقی برنامه‌های تجاری و اقتصادی خود را براساس ظرفیت‌های ویژه صنعتی، کشاورزی و گردشگری استان، برای افزایش مرادوات تجاری با ترکیه در اختیار دولت قرار دادند. بسترهای تجاری آذربایجان شرقی به‌دلیل هم‌مرز

ضرورت حمایت بانک‌ها



معاون بازرگانی سازمان صنعت،

معدن و تجارت آذربایجان شرقی نیز در باره استراتژی صادرات کشور می‌گوید: در کشور ما استراتژی صادرات از سوی کارگروه صادرات یا دبیرخانه ملی صادرات به صورت سالانه تدوین می‌شود و درازمدت نیست؛ درحالی‌که باید برای توسعه صادرات به‌صورت درازمدت برنامه‌ریزی شود. غلامعلی راستی ادامه می‌دهد: یک بانک در ترکیه به‌صورت ویژه از صادرکنندگان حمایت می‌کند و تسهیلات کوتاه و بلندمدت و بیمه و حمل‌ونقل در

صنایع دستی استان در بعضی رشته‌ها مانند چاقوی معروف آن و کالاهایی از این قبیل می‌تواند مطرح باشد.

چهارمحال و بختیاری هم ظرفیت‌هایی در زمینه تالاب‌ها دارد که می‌تواند برای گردشگری یک مزیت باشد.

استان اصفهان به جز در بخش گردشگری، ظرفیت وسیعی در زمینه پارک‌های فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان دارد که در این بخش پتانسیل‌های بالارزشی به‌وجود آورده است.

در یکی دو سال اخیر استان‌های هم مرز عراق مانند ایلام و خوزستان، استان‌هایی هستند که پتانسیل بسیار بالایی را برای ترانزیت و ورود و خروج مسافر داشته‌اند.

آذربایجان شرقی یکی از استان‌هایی است که در بخش‌های مختلف و ازجمله در بخش صنایع غذایی خیلی خوب توانسته است کار کند. بخش‌هایی مانند لوازم خانگی، پتروشیمی و قطعه‌سازی نیز در این استان پتانسیل بالایی برای آن محسوب می‌شود. در استان اردبیل می‌توان روی ویژگی‌های توریستی آن کار کرد. همچنین خدماتی که در بخش درمانی می‌توان به کشورهای قفقاز،

اختیار آنها قرار می‌دهد. در کشور ما نیز صندوق ضمانت صادرات برای حمایت از صادرات فعالیت می‌کند. با این حال این صندوق در استان‌ها هیچ نمایندگی‌ای ندارد. از این رو دولت باید حمایت از صادرکنندگان را به‌صورت ویژه و جدی‌تری دنبال کند. به گفته وی، مقرر شده در تمام سفارتخانه‌های ایران در خارج از کشور نمایندگی صادرات ایجاد شود. راستی با بیان اینکه آذربایجان شرقی با بیش از ۹۰ کشور خارجی مرادوه تجاری دارد،

اضافه می‌کند: رویکرد سفارتخانه‌ها باید برای حمایت از صادرات تغییر کند و رایزنی‌های بازرگانی باید تقویت شود تا رقم صادرات استان و کشور افزایش یابد، چراکه رقم کنونی صادرات برازنده ظرفیت‌های استان و کشور نیست. وی درباره رقم صادرات استان اعلام می‌کند: رقم صادرات استان از کل گمرکات کشور ۲میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار است، درحالی‌که ظرفیت صادرات این استان ۵ میلیارد دلار در سال برآورد می‌شود.

گروه صنعتی ایران خودرو حضور در بازار جهانی و کسب سهم بازارهای بین‌المللی را یک ضرورت می‌داند و مانند هر بنگاه بزرگ دیگری در تبیین ماموریت و چشم‌انداز خود، ایجاد نگرش جهانی و حرکت به سوی خودروسازی در کلاس جهانی را سرلوحه استراتژی‌های خود قرار داده است. در راستای تحقق اهداف مذکور، تولید محصول در پایگاه‌های تولیدی خارج از کشور و صادرات محصول کامل، دو روش صادراتی شرکت ایران خودرو است.

افزایش سهم بازار در بازارهای منطقه، تثبیت حضور و احیای بازارهای هدف صادراتی و توسعه بازارهای جدید از راهبردهای ایران خودرو در ارتقا صادرات است که این امر از راه افزایش ظرفیت‌های تحقیق و توسعه در زمینه توسعه پلت‌فرم، محصول و قوای محرکه محقق خواهد شد. توانمندسازی شبکه فروش و خدمات پس از فروش در کشورهای هدف صادراتی از دیگر رویکردهای ایران خودرو در توسعه بازارهای خارجی است. نکته دیگر جهت تحقق اهداف صادراتی تطبیق محصول با استانداردهای بازارهای هدف و برندسازی از راه ترویج و توسعه برند ایران خودرو در سطح منطقه‌ای و جهانی است.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به برنامه صادراتی گفت: طی پژوهش‌هایی که در بازارهای مختلف

صادراتی داشته‌ایم، نقاط ضعف و قوت هر یک از بازارها شناسایی شده و براساس نگرش توسعه‌یافته در بازارها، صادرات به برخی کشورها در اولویت قرار گرفته است.

مهندس هاشم یکه‌زارع، صادرات محصول با قیمت و کیفیت رقابتی را از راهبردهای اصلی ایران خودرو دانست. و افزود: با ارتقای سایت‌های تولیدی فعلی و بهره‌بردی از سایت جدید محصولات ایران خودرو در آذربایجان که با سرمایه‌گذاری طرف مقابل و صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران خودرو ایجاد شده، بازارهای صادراتی توسعه می‌یابد.

وی، ایجاد پایگاه‌های تولیدی را عاملی برای بهره‌مندی از منافع و مزیت‌های تعرفه‌ای در کشورهای هدف دانست.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو تصریح کرد: این گروه در هر بازار هدف، بسته به سلیق، نیازها، رقیای آن بازار محصولات متناسب با بازار هدف را تعریف می‌کند. همچنین برای حضور مستمر در بازارهای هدف، ایجاد تنوع در سید محصولات صادراتی، حفظ برند ملی و مونتاژ خودروهای مختلف در سایت‌های فرامرزی در دستور کار قرار دارد.

وی تأکید کرد: یکی از مواردی که در فصل جدید از همکاری‌های بین‌المللی گروه صنعتی ایران خودرو با شرکای تجاری دنبال می‌شود، کسب سهمی از بازار خودرو و قطعه به‌خصوص قطعات

ریخته‌گری است. همچنین اجرای رویکرد تولید بدون سرمایه‌گذاری و همکاری با ارائه خدمات فنی مهندسی

از دیگر راهبردهای اصلی ایران خودرو در کشورهای صادراتی هدف است. یکه‌زارع خاطرنشان کرد: بر همین



طرف مقابل توانسته است ریسک سرمایه‌گذاری در سایت‌های خارج از کشور کاهش دهد.

وی با اشاره به سایت در حال احداث در کشور آذربایجان اظهار داشت: با توجه به شناخت مردم آذربایجان از برند ایران خودرو، تولید محصولات دنا، سمند و رانا در این سایت هدف‌گذاری شده و در فزاد دوم در قالب برنامه سه ساله سایر محصولات ایران خودرو در این خط تولید خواهد شد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو ادامه داد: سایت ایران خودرو در آذربایجان با مشارکت طرف آذری و در مساحتی ۱۰هکتار، در شهرک صنعتی نفتچاله در حال احداث است. قرار است در این سایت سالانه ۱۰هزار دستگاه خودرو تولید شود. در فاز دوم این پروژه تولید خودروهای تجاری برای نوسازی ناوگان حمل و نقل این کشور مدنظر است.

وی افزود: با راه‌اندازی خط مونتاژ محصولات ایران خودرو در آذربایجان، این کشور به عنوان پایگاه صادراتی ایران خودرو در منطقه خواهد بود و تولیدات ایران خودرو از طریق آن به سایر کشورهای همسایه صادر خواهد شد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به صادرات محصولات کامل در بازارهای هدف، افزود: توسعه محصولات در بازارهای سنتی ایران خودرو از جمله بازار عراق در دستور کار قرار دارد.

یکه‌زارع خاطرنشان کرد: برنامه