

قرار اللجنة الشعبية العامة للصناعة والاقتصاد والتجارة سابقاً
رقم (493) لسنة 1378 و.ر (2010) مسيحي
باعتماد أسس وضوابط تنمية وتشجيع الصادرات

اللجنة الشعبية العامة للصناعة والاقتصاد والتجارة سابقاً:

- بعد الاطلاع على القانون رقم (1) لسنة بشأن نظام عمل المؤتمرات الشعبية واللجان الشعبية ولائحته التنفيذية .
- وعلى القانون التجاري الليبي والقوانين المعدلة والمكملة له .
- وعلى القانون رقم (21) لسنة 1369 و.ر. بتقرير بعض الأحكام في شأن مزاولة الأنشطة الاقتصادية المعدل بالقانون رقم (1) لسنة 1372 و.ر. ولائحته التنفيذية .
- وعلى قرار اللجنة الشعبية العامة سابقاً رقم (128) لسنة 1374 و.ر (2006) مسيحي بإنشاء مركز تنمية الصادرات .
- وعلى قرار اللجنة الشعبية سابقاً رقم (757) لسنة 1375 و.ر (2007) مسيحي بتقرير بعض الاحكام بشأن تنمية وتشجيع الصادرات - وعلى قرار اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار سابقاً رقم (9) لسنة 1379 و.ر (2008) مسيحي بشأن تنظيم التصدير والاستيراد .
- وعلى قرار اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار سابقاً رقم (135) لسنة 1377 و.ر (2009) مسيحي بشأن اعتماد أسس وضوابط تنمية وتشجيع الصادرات .
- وعلى محضر الرابع للجنة الشعبية العامة للصناعة والاقتصاد والتجارة سابقاً المنعقد بتاريخ 2009/11/7 مسيحي .
- وعلى كتاب مدير عام مركز تنمية الصادرات المكلف (762.1.1) المؤرخ بتاريخ 1378/05/03 و.ر .

قـرـرـت

مادة (1)

تعتمد اسس وضوابط تنمية وتشجيع الصادرات المرفقة بهذا القرار .

مادة (2)

يلغى قرار اللجنة الشعبية العامة للصناعة والاقتصاد والتجارة سابقاً رقم (135) لسنة 1377 و.ر (2009) مسيحي المشار اليه في ديباجة هذا القرار .

مادة (3)

يعمل بهذا القرار من تاريخ صدوره وعلى الجهات المختصة تنفيذه .

اللجنة الشعبية العامة للصناعة والتجارة سابقاً

الأسس والضوابط المرفقة بشأن تنمية وتشجيع الصادرات

أولاً / اشتراطات الحصول على الدعم :

- أن يكون المستفيد مقيداً في سجل المصدرين .
- أن يقدم المصدر طلب الدعم وفقاً للنموذج المعد من المركز .
- الحصول على الموافقة الكتابية من المركز ،
- أن يكون لدى المصدر كميات لغرض التصدير (كميات تصديرية) .
- أن يكون الدعم المقدم للمصدرين متوافق مع خطط وسياسات المركز .
- تمنح الأولوية للمصدرين الحاصلين على علامة الجودة الليبية .
- يشترط على المصدر توفير عينات مناسبة للدعاية والإعلان بالمعارض الخارجية .
- تمنح الاولوية للمشاركين في المعارض الخارجية بالمنتجات التي لها رقم هوية وفق أنظمة الترقيم العالمي للسلع .

ثانياً / أوجه الدعم في المعارض والتظاهرات الاقتصادية والتسويقية :

- أ / دعم المصدرين في المعارض التخصصية والدولية المقامة محلياً :
- يجوز للمركز أن يتحمل تكاليف المشاركة في المعارض التخصصية وفق للآتي :
- تكاليف الايجار وتجهيز أماكن العرض للمصدرين بنسبة لا تتجاوز (60%) من اجمالي قيمة التكلفة .

- يتحمل المركز نفقات الدعوة والاقامة والتنقل المتعلقة بالموردين الخارجيين لمشارك واحد في المعارض الداخلية التي تقام لغرض الترويج للمنتجات المحلية .

ب / دعم المصدرين في المعارض الخارجية والتظاهرات التسويقية الخارجية :

- يجوز للمركز تحمل واحدة ا أكثر من تكاليف المشاركة في المعارض الخارجية وفقاً للآتي :
- تكاليف ايجار وتجهيز أماكن العرض بنسبة لا تتجاوز (50 %) من اجمالي قيمة التكلفة .
- تذكرة سفر لعارض واحد .

- نفقات الإقامة لعارض واحد فقط أثناء فترة المعرض .
تكاليف نقل المعروضات وبنسبة لا تتجاوز (60%) من قيمة التكلفة .

ثالثاً / أوجه الدعم المباشر :

أ - الجودة :

يتم تقديم الدعم للمصدر عند حصوله على علامة الجودة الليبية أو إحدى أنظمة الجودة العالمية في الأوجه الآتية :

- تكاليف عقد استشارة التأهيل لتطبيق أنظمة الجودة بنسبة لا تتجاوز (25%) من التكلفة .

- تكاليف رسوم منح شهادة الجودة بنسبة لا تتجاوز (50%) من قيمة التكلفة .

- تكاليف التدريب التأهيلي بنسبة لا تتجاوز (10%) من التكلفة .

ب - تصميم المنتجات والتعبئة والتغليف :

يتولى المركز المساهمة في الآتي :

- تكاليف تصاميم المنتجات والعبوات والمغلفات والاستشارة المقدمة بخصوص طرق الفرز والتعبئة والتغليف بنسبة لا تتجاوز (60%) من قيمة التكلفة .

- تكاليف العبوة الخاصة بالتصدير على النحو التالي :

- عبوات التمور وزيت الزيتون بنسبة لا تتجاوز (20%) من قيمة التكلفة .

- عبوات وتغليف الاسماك بنسبة لا تتجاوز (15%) من قيمة التكلفة .

- عبوات وتغليف الخضروات والفواكه الطازجة بنسبة لا تتجاوز (10%) من قيمة التكلفة .

- عبوات منتجات الصناعات الغذائية بنسبة لا تتجاوز 5% من قيمة التكلفة .

- عبوات منتجات اخرى بنسبة لا تتجاوز (5%) من قيمة التكلفة .

ويتم صرف المبالغ المشار اليها أعلاه بعد أن يقدم المصدر المستندات الدالة على التصدير وفقاً للأسس والضوابط المعتمدة .

ج - النقل :

يجوز للمركز أن يتحمل تكاليف نقل السلع والمنتجات المحلية جواً وبحراً بنسبة لا تتجاوز

(50%) عند توجه المصدر للأسواق الأفريقية وبنسبة لا تتجاوز 30% عند توجه غيرها

من الأسواق الأخرى كما يجوز أن يتحمل المركز تكاليف النقل البري وبنسبة لا تتجاوز

(15%) شريطة تقديم المستندات الدالة على التصدير والتي من أهمها :

- الأقرار الجمركي .

- فتح اعتماد مستندي .

وبأن لا تتعدى تكلفة النقل ثلث قيمة البضاعة المصدرة .

د - الدعاية والإعلان :

يجوز أن يمنح المركز جزء من تكلفة الدعاية والإعلان للمصدرين بنسبة 25% من تكلفة

الإعلان بوسائل الإعلان الداخلية أو الخارجية شريطة أن يكون الإعلان بغرض التصدير

وتقديم المستندات الدالة على الدعاية والإعلان وفقاً للأسس والضوابط المعتمدة .

رابعاً / الدعم الفني :

يجوز للمركز أن يساهم في تقديم الدعم الفني للمصدر من خلال الآتي :

- إقامة دورات تدريبية تخصصية محلية أو خارجية في كافة مجالات التصدير .

- تقديم الاستشارات والدراسات والأبحاث في مجالات التصدير .

- تقديم المعلومات التجارية والاقتصادية والاستشارات عن الأسواق الخارجية .

وذلك بتحمل تكاليف تقديم الاستشارات والدراسات وكذلك تكاليف الحضور للدورات التدريبية وورش العمل والندوات والمؤتمرات التي تقام في الداخل والخارج .

خامساً/ يجوز لمركز تنمية الصادرات تحمل نسبة لا تتجاوز 50% من هامش الربح في عمليات التمويل بطريقة المرابحة للملفات المحالة من المركز إلى المصرف في برنامج التعبئة والتغليف كما يجوز له تحمل المصروفات المصرفية المتعلقة بفتح الاعتمادات .

سادساً / يجوز للمركز توفير بعض اللوازم الضرورية لعمليات تأهيل المنتجات المعدة لغرض التصدير مثل حوافظ الاسماك وآلات تخصيب النخيل وآلات جني الزيتون وصناديق مناولتها وغيرها .

سابعاً/ ربط المصدر مع الهيئات والمنظمات الدولية لتحقيق الأهداف التالية :

- معرفة الأسعار العالمية بأسرع صورة ممكنة .

- عرض البضائع المصدرة والاعلان عنها في السوق الخارجي .

- ربط العلاقات بين المصدرين الليبيين والموردين الخارجيين .

- يكون مركز تنمية الصادرات نقطة اتصال بين المصدر والشبكات الدولية في مجال التجارة العالمية وذلك عن طريق المنظمات الدولية التالية :

1 - البنك الإسلامي .

2 - اتحاد المصدرين العرب .

3 - المؤسسة العربية لضمان تشجيع الاستثمار .

4 - برنامج تمويل التجارة العربية .

5 - شبكة التجارة العالمية .

- دفع قيمة نقل المعروضات إلى طرابلس .

- إقامة المعارضين بواقع عارض لكل شركة أو مزارع .

- مصاريف بدعاية والاعلام .

- ايجار المساحة والتجهيز .