## شرح وظایف، مسئولیت‌ها و انواع خدمات مراکزتجاری:

مرکزتجاری می‌بایست توانمندی لازم برای ارائه خدمات مورد نیاز توسعه صادرات به تجار و صنایع متقاضی صادرات درکشور محل استقرارخانه تجارت را دارا بوده و البته می‌توانند بابت ارائه خدمات، براساس شرایط بازارهدف و با مشورت و نظارت سازمان، از متقاضیان کارمزد دریافت نمایند.

این خدمات و شرح وظایف بردو نوع الزامی و غیرالزامی بنا شده‌اند. موارد الف تا د الزامی و مابقی موارد غیرالزامی‌است و قطعا به عنوان امتیاز مثبت برای توسعه همکاری‌ها با سازمان توسعه تجارت ایران در نظرگرفته خواهد شد.

### الف) ارائه خدمات در حوزه رویدادهای تجاری

۱- برگزاری رویدادهای تجاری به منظورمعرفی توانمندی‌ها و امکانات تولیدی و تجاری ایران به مخاطبان خارجی و یا معرفی ظرفیت‌های تجاری بازارهای هدف به فعالان اقتصادی ایرانی(طبق ضوابط و مجوزهای صادره از سازمان)

۲- برگزاری نمایشگاه‌های دائمی به منظور ارائه نمونه محصولات ایرانی دارای مزیت در بازار کشور میزبان و با هدف بازاریابی محصولات داخلی در بازارهای هدف صادراتی به صورت عمومی یا تخصصی(به صورت دوره‌ای حداقل ۶ ماه)

۳- برگزاری جلسات تجاری حضوری و غیر حضوری( B2B, B2G, G2G )هدفمند در حوزه‌های مختلف

۴- ارائه و به اشتراک گذاری اطلاعات نمایشگاه‌های معتبر ملی و بین‌المللی در کشور هدف صادراتی

۵- رصد و حضور در نمایشگاه‌های تخصصی و ارائه گزارش

۶- برگزاری تورهای آموزشی و آشنایی با کشور هدف صادراتی

۷- برگزاری پاویون ملی محصولات دانش بنیان و پیشرفته در نمایشگاه‌های تخصصی کشور هدف صادراتی

۸- برگزاری تور بازدید از مراکز علم و فناوری و مراکز و شهرک‌های صنعتی

۹- انجام هماهنگی‌های لازم برای حضور هیئت‌های تجاری در ایران و کشور هدف صادراتی و ارائه خدمات سفر

۱۰- انجام هماهنگی و کمک به ارائه خدمات لازم برای حضور هیئت‌های عالی رتبه ایرانی(دولتی و حاکمیتی)در کشور هدف صادراتی (با هماهنگی سفارت جمهوری اسلامی‌ایران درآن کشور)

تبصره: دارندگان مجوزهای موافقت اولیه وتأسیس و فعالیت مراکزتجاری در خارج از کشور، ازدریافت مجوز جهت پذیرش و اعزام هیاتهای تجاری درکشور هدف (مجوزی که برای کشور مذکور صادرگردیده)معاف می‌باشند.

### ب) ارائه خدمات مشاوره تجاری

#### ارائه خدمات مشاوره تجاری و اقتصادی در بخش‌های مختلف نظیر:

۱- ارائه مشاوره درخصوص بازارسازی و بازاریابی برای فناوری، محصولات و خدمات ساخت ایران

۲- امکان سنجی ورود محصول به بازار کشور هدف صادراتی

۳- کمک به تدوین گزارش مطالعه بازار

۴- کمک به شناسایی و معرفی نمایندگی فروش

۵- مشاوره و ارزیابی پیش نیازهای متقاضی به منظور تهیه برنامه صادراتی به کشور هدف صادراتی (Plan-Export)

۶- اعلام ترکیب صادراتی و وارداتی کشور هدف صادراتی و تعرفه‌های ورود کالا

۷- کمک به آشنایی با کشور هدف صادراتی و بازارهای هدف( اولویت‌های صنعتی شهرهای مختلف کشور هدف صادراتی)

۸- ارائه مشاوره مقدماتی در زمینه قوانین و مقررات مرتبط با صادرات و واردات کالا به کشور هدف صادراتی نظیر قوانین بانکی، گمرکی و مالیاتی

۹- ارائه خدمات مشاوره مقدماتی در زمینه استفاده از حمایت‌های دولتی کشور هدف صادراتی در زمینه همکاری‌های علمی و فناوری و همچنین سرمایه‌گذاری در این حوزه

۱۰- ارائه مشاور حقوقی در زمینه مشاوره عقد قراردادهای تجاری درکشور هدف صادراتی

۱۱- ارائه مشاوره در زمینه نقل و انتقالات مالی و حمل و نقل کالا و سایر ملاحظات لجستیکی در کشور هدف صادراتی

۱۲- ارائه مشاوره تحقیقات بازار در کشور هدف صادراتی شامل رقبا، قیمت‌های صادراتی و سلایق مصرف کننده

۱۳- ارائه مشاوره اخذ گواهی نامه‌ها، مجوزها و استانداردها در کشور هدف صادراتی