



### شرح وظایف، مسئولیت‌ها و انواع خدمات مراکز تجاری:

مرکز تجاری می‌بایست توانمندی لازم برای ارائه خدمات مورد نیاز توسعه صادرات به تجار و صنایع متقاضی صادرات در کشور محل استقرار خانه تجارت را دارا بوده و البته می‌تواند بابت ارائه خدمات، براساس شرایط بازار هدف و با مشورت و نظارت سازمان، از متقاضیان کارمزد دریافت نمایند.

این خدمات و شرح وظایف بر دو نوع الزامی و غیرالزامی بنا شده‌اند. موارد الف تا د الزامی و مابقی موارد غیرالزامی است و قطعاً به عنوان امتیاز مثبت برای توسعه همکاری‌ها با سازمان توسعه تجارت ایران در نظر گرفته خواهد شد.

#### الف) ارائه خدمات در حوزه رویدادهای تجاری

- ۱- برگزاری رویدادهای تجاری به منظور معرفی 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 پایون 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 اسلامی ایران در آن کشور)

**تیسره:** دارندگان مجوزهای موافقت اولیه و تأسیس و فعالیت مراکز تجاری در خارج از کشور، از دریافت مجوز جهت پذیرش و اعزام هیات‌های تجاری در کشور هدف (مجوزی که برای کشور مذکور صادر گردیده) معاف می‌باشند.

#### ب) ارائه خدمات مشاوره تجاری

ارائه خدمات مشاوره تجاری و اقتصادی در بخش‌های مختلف نظیر:

- ۱- ارائه مشاوره درخصوص بازاریابی 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 در کشور 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 سلايق مصرف کنندة
- ۱۳- ارائه مشاوره اخذ گواهی نامه‌ها، مجوزها و استانداردها در کشور هدف صادراتی



### شرح وظایف، مسئولیت‌ها و انواع خدمات مراکز تجاری:

مرکز تجاری می‌بایست توانمندی لازم برای ارائه خدمات مورد نیاز توسعه صادرات به تجار و صنایع متقاضی صادرات در کشور محل استقرار خانه تجارت را دارا بوده و البته می‌تواند بابت ارائه خدمات، براساس شرایط بازار هدف و با مشورت و نظارت سازمان، از متقاضیان کارمزد دریافت نمایند.

این خدمات و شرح وظایف بر دو نوع الزامی و غیرالزامی بنا شده‌اند. موارد الف تا د الزامی و مابقی موارد غیرالزامی است و قطعاً به عنوان امتیاز مثبت برای توسعه همکاری‌ها با سازمان توسعه تجارت ایران در نظر گرفته خواهد شد.

#### الف) ارائه خدمات در حوزه رویدادهای تجاری

- ۱- برگزاری رویدادهای تجاری به منظور معرفی 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 پایون 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 اسلامی ایران در آن کشور)

**تیسره:** دارندگان مجوزهای موافقت اولیه و تأسیس و فعالیت مراکز تجاری در خارج از کشور، از دریافت مجوز جهت پذیرش و اعزام هیات‌های تجاری در کشور هدف (مجوزی که برای کشور صادر گردیده) معاف می‌باشند.

#### ب) ارائه خدمات مشاوره تجاری

ارائه خدمات مشاوره تجاری و اقتصادی در بخش‌های مختلف نظیر:

- ۱- ارائه مشاوره درخصوص بازاریابی 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 در کشور 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 سلايق مصرف کنندة
- ۱۳- ارائه مشاوره اخذ گواهی نامه‌ها، مجوزها و استانداردها در کشور هدف صادراتی