

## وظایف میزهای کشوری

وظایف میزهای کشوری حول محور اساسی توسعه صادرات کالا و خدمات ، به صورت زیرتعریف و تبیین شده است:

- تدوین گزارش های فصلی کشوری Country Report مشتمل بر وضعیت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی و تجاری، الگوی مصرف ، روندهای کلان اقتصادی بازار هدف ، GDP و سهم بخش های اصلی اقتصاد در آن ، سیاست تجاری کشور هدف و شناخت تعهدات کالایی- خدماتی آن، قوت و ضعف نظام تجاری ، حساب های ملی ، تراز پرداخت ها و عوامل تشکیل دهنده آن ، عضویت در سازمان های منطقه ای و بین المللی، ریسک کشوری، شاخص های مهم آزادی اقتصاد، فضای کسب و کار و فرصت های مهم تجاری و پتانسیل های همکاری ، تغییرات شاخص ها، پیش بینی روندها و ارائه پیشنهادها و توصیه های سیاستی تعامل با کشور هدف به طور منظم
- هدف گذاری ، سیاستگزاری و برنامه ریزی توسعه صادرات کالا و خدمات به کشور هدف و پایش مستمر تراز بازرگانی کشوری و ریشه یابی نوسانات مربوط و ارائه گزارش های تحلیلی دارای توصیه های سیاستی و ارائه پیشنهاد برای نیل به توازن تراز مذکور
- تنظیم و تدوین نقشه راه توسعه صادرات کالا و خدمات به کشور هدف با استفاده از تجارب، رهیافت های نوین علمی و بررسی فعالیت رقبای صادراتی و ارائه برنامه اقدام (Action Plan) مربوط به نقشه راه
- شناسایی جایگاه کشور هدف در زنجیره جهانی ارزش GVC کالاها و خدمات صادراتی جمهوری اسلامی ایران و تعیین راهبردهای علمی و اجرایی متنوع سازی و نفوذ به بازار از طریق زمینه سازی و تسهیل حضور شرکت های تولیدی - صادراتی کشور در آن زنجیره ها و ارائه روش ها و راه کارهای اجرایی مربوط و طراحی و توصیه شیوه ها و فنون بازاریابی مرتبط جهت تحقق برنامه های توسعه صادرات کالا و خدمات
- استفاده از نتایج پژوهش های بازاریابی جهت ارائه توصیه های محصول- بازار به بخشهای مولد اقتصاد
- حمایت منطقی از بنگاه های فعال ایرانی درهریک از بازار های هدف و پیشنهاد سیاستهای حمایتی موثر و مشوق های ویژه برای بنگاه های مهم و راهبردی در هر بازار
- بررسی وضعیت بازار کالاها و خدمات در کشور هدف از نظر ارزش، شرکای تجاری، شرکت های مهم دخیل، سهم و کنش رقبا و انعکاس سریع و منظم تحولات و فرصت های ایجاد شده در آن بازارها به شرکت های داخلی

- شناسایی شرکت های توانمند کشور هدف درخصوص اثرگذاری بر صادرات کالاها و خدمات جمهوری اسلامی ایران با رویکرد استفاده از تجارب، همکاری، ایجاد Joint Venture و انجام مذاکرات B2B با شرکت های همتای ایرانی
- نظارت و پیگیری و انجام اقدامات لازم در جهت اجرای توافق های به عمل آمده و تصمیمات متخذه در کمیسیون های مشترک، یادداشت تفاهم ها، موافقتنامه ها و قراردادهای بازرگانی تا حصول نتیجه نهایی
- شناخت و تحلیل محیط سیاسی و قانونی بازار هدف با تاکید بر قوانین اصلی و تاثیرگذار بر همکاری های اقتصادی و تجاری و ارائه راهبردهای مناسب تعامل و واکنش نسبت به نظام تعرفه ای کشور هدف
- بررسی نقاط ضعف و قوت روش ها و اقدامات حضور در بازار کشور هدف با رویکرد بازنگری آنها و خلق ایده های جدید جهت طراحی سیاست های اجرایی کارآ به منظور حضور گسترده، پویا، موثر و علمی در آن بازارها با استفاده از تجارب جهانی، عملکرد رقبا و رهیافت های نوین بازاریابی
- اطلاع رسانی تجاری و ارائه مشورت های لازم در امر بازاریابی به بنگاه ها و بخشهای مولد اقتصاد در راستای فراهم شدن موجبات توسعه بنگاه های تجاری و افزایش توانمندسازی آنها به منظور گسترش صادرات کالا و خدمات و بهبود تراز بازرگانی
- پیش بینی ، بحران ها ، مخاطرات و تکانه ها و طراحی سیاست ها و انجام اقدامات موثر و ارائه راه کار جهت جلوگیری ،خنثی کردن و کاهش آثار مخرب آنها.
- همکاری و تعامل با رایزن بازرگانی مستقر در کشور هدف در امورصد کردن روندهای صادرات، واردات، تعرفه ها، سرمایه گذاری های مشترک ، اعطای نمایندگی و فرصت های تجاری آن بازارها و اطلاع رسانی سریع و مستمر به شرکت های ایرانی به منظور بهره گیری از آن فرصتها جهت حضوردر بازار و توسعه صادرات
- ارائه خدمات مشاوره ای به سرمایه گذاران کشور هدف جهت جلب سرمایه و انجام سرمایه گذاری، انتقال فن آوری و استفاده ازپتانسیل ها و ظرفیت های وارداتی کشور هدف
- شناسایی ظرفیت ها ، پتانسیل هاو فرصت ها و برنامه ریزی برای بهره گیری از آنها جهت توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی، گردشگری، صدور نیروی کارو ترانزیت به کشور هدف و اطلاع رسانی سریع و منظم در آن خصوص به شرکتهای دخیل ایرانی
- بررسی راه های علمی و عملی تعامل با کشور و یا کشورهای هدف در جهت گسترش روابط تجاری، انتقال دانش مدیریت و فناوری، جذب سرمایه و امکان انجام سرمایه گذاری های مشترک و ارائه پیشنهاد و راهبرد مناسب

- پیشنهاد بسته های آموزشی و مشاوره ای به منظور افزایش مهارت ها و توانمندی ها در سه سطح کارشناسان، تجار و واحدهای تولیدی با تاکید بر توانمند سازی SMEها
- تهیه گزارش های روزآمد و اجرایی از طریق تجدید نظر اساسی در فرمت و محتوای گزارشهای موجود و فرایند اطلاع رسانی مبتنی بر نتایج آن گزارشها و توجه به تحلیل های مبتنی بر تغییرات SWOT کالا و خدمات صادراتی کشور
- ارائه برنامه های بهسازی نیروی انسانی در گیر در امر توسعه صادرات، جهت تربیت نیروی انسانی در تراز جهانی با استفاده از پتانسیل های همکاری با سازمانهای بین المللی و مشارکت بخشهای خصوصی و عمومی