



نظرات جمعیتی در خصوص سند نقشه راه توسعه صادرات کشور



عنوان گزارش: نظرات تجمیعی کمیسیون های تخصصی در خصوص نظرات تجمیعی در خصوص سند نقشه راه توسعه صادرات کشور

انتشار: امور کمیسیون های تخصصی اتاق ایران

شماره گزارش: ۱۹۰۰۸

بهار ۱۴۰۰

فهرست

۴	کمیسیون توسعه صادرات غیر نفتی
۶	اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا
۱۱	اتاق مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان
۱۲	اتاق مشترک بازرگانی ایران و کانادا
۱۳	اتاق مشترک بازرگانی ایران و هلند

کمیسیون توسعه صادرات غیر نفتی

برنامه عملیاتی پیشنهادی	سیاست های کلی	نهاد
<ul style="list-style-type: none"> تحکیم جایگاه شورای عالی صادرات توسعه سامانه جامع تجارت ایجاد اسناد پایین دستی برای نهادهای همکار در بخش صادرات تحقق موارد مندرج در بسته مشوق صادراتی ایجاد سامانه مدیریت آمار و تنظیم بازار 	<ul style="list-style-type: none"> هماهنگی میان دستگاهی برای پیشبرد چشم انداز صادراتی کشور جلوگیری از هرگونه تصدی گری سایر نهادها در زمینه صادرات رفع موانع تولید و تامین مواد اولیه تولید برای بالابردن کیفیت محصولات اتوماسیون و شفافیت سیاست های تنظیم بازار پیگیری ایجاد توافقات تجاری با تعامل مستقیم اتاق بازرگانی و وزارت خارجه 	وزارت صنعت، معدن و تجارت
<ul style="list-style-type: none"> ایجاد مسیرهای مالی ربالی و ارزی برای تسهیل تجارت ایجاد راهکارهای عملیاتی جهت استفاده از ارزشهای دیجیتال و فناوری های مدرن مالی 	<ul style="list-style-type: none"> بهبود روابط مالی، پولی، ارزی و اعتباری با کشورهای هدف صادراتی تثبیت نرخ ارز و جلوگیری از خسارت های وارده ناشی از نوسانات ارزی همکاری مستقیم با وزارت صمت بعنوان متولی بحث تجارت خارجی در زمینه تامین و بازگشت ارز 	بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
	<ul style="list-style-type: none"> پیشبینی سرمایه گذاری در زیرساخت های صادرات و تخصیص و تحقق بودجه های مربوط به این سند 	سازمان برنامه و بودجه
	<ul style="list-style-type: none"> تنظیم سیاست های مالیاتی و گمرکی مرتبط با صادرات، هماهنگ با وضعیت سیاسی، اقتصادی و اجتماعی کشور مشارکت گیری مستقیم در سیاست های اتخاذی از بخش خصوصی جذب سرمایه گذاران خارجی با معرفی ظرفیت ها و رفع موانع 	وزارت امور اقتصادی و دارایی
<ul style="list-style-type: none"> ایجاد حداقل یک توافق ترجیبهی در هر حوزه اقتصادی بین المللی ایجاد کمیته تجارت با کشور ها با مدیریت سفیر و دبیری اتاق مشترک و با حضور نماینده صمت و متولیان مربوطه 	<ul style="list-style-type: none"> ایجاد دستور کار قاطع برای سفرها جهت پیشبرد اهداف تجاری با هماهنگی با وزارت صمت و اتاق بازرگانی تنظیم مراودات سیاسی با در نظر گرفتن منافع تجاری ایرانی همکاری در تنظیم موافقت نامه های تجاری 	وزارت امور خارجه

<ul style="list-style-type: none"> • ارائه اطلاعات به سامانه مدیریت بازار وزارت صمت • اتوماسیون سیستم ارائه مجوزات 	<ul style="list-style-type: none"> • ارتقاء نظام آماری میزان تولید محصولات کشاورزی جهت جلوگیری از سیاست های خلق الساعه تنظیم بازاری • بالابردن کیفیت محصولات کشاورزی جهت گسترش بازار خارجی • کاهش بروکراسی های مربوط به مجوزات صادراتی 	وزارت جهاد کشاورزی
	<ul style="list-style-type: none"> • نظارت آینده نگرانه به روند تولیدات صادرات محور جهت حفظ منابع غیر تجدیدپذیر و حیاطی برای آیندگان 	سازمان محیط زیست
<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل شوراهای مشورتی با بخش خصوصی جهت بهبود وضعیت پایانه های مرزی 	<ul style="list-style-type: none"> • افزایش کیفیت راه ها و مسیرهای مرزی • بالابردن کیفیت ناوگان حمل و نقل و نوسازی آن • پیشبینی برای افزایش حجم مرادات با اهداف صادراتی کشور با هماهنگی با وزارت صمت 	وزارت راه و شهرسازی
	<ul style="list-style-type: none"> • بالغ نمودن محصولات و خدمات صادراتی بر اساس فناوری و دانش روز • سرمایه گذاری و حمایت مستقیم از استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان صادراتی با هماهنگی با بخش خصوصی 	معاونت علمی و فناوری
	<ul style="list-style-type: none"> • اجرایی نمودن مفاد سند مناطق آزاد و جلوگیری از تعمیم قوانین داخلی به این مناطق • ارائه تسهیلات به شرکت های صادراتی جهت استقرار در مناطق ویژه و آزاد 	دبیرخانه مناطق آزاد
	<ul style="list-style-type: none"> • سیستماتیک نمودن و تسریع اظهار نظر در رابطه با محصولات صادراتی جهت جلوگیری از اتلاف زمان 	سازمان ملی استاندارد
	<ul style="list-style-type: none"> • تامین موارد اولیه و انرژی مورد نیاز با قیمت مناسب برای صنایع صادراتی • جذب سرمایه جهت جلوگیری از خام فروشی مواد اولیه 	وزارت نفت
	<ul style="list-style-type: none"> • تقویت بازارچه های مرزی و تامین منابع و امکانات • بهبود شرایط توسعه صادرات در استان ها 	وزارت کشور
	<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد دانش تجاری بصورت فراگیر در دانش آموختان • ارتباط مستقیم بات اتاق های بازرگانی جهت بالابردن مرادات با بخش خصوصی 	وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
	<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد فرهنگ و ادبیات درست صادرات در جامعه 	وزارت آموزش و پرورش
	<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد فرهنگ و ادبیات درست صادرات در جامعه 	صدا و سیما

	<ul style="list-style-type: none"> • احیا برند صنایع دستی ایران در سطح بین المللی • با کمک وزارت خارجه و اتاق ایران • حمایت از فعالان اقتصادی حوزه صنایع دستی در بخش صادرات 	وزارت میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری
<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد اسناد همکاری تجاری با کشورهای کلیدی • حضور در مجامع مشورتی با نهادهای تصمیم ساز • انعکاس نظرات بخش خصوصی 	<ul style="list-style-type: none"> • انعکاس مستقیم نظرات زیرمجموعه های اتاق شامل اتاق های شهرستان، اتاق های مشترک و تشکل ها در رابطه با بخش صادرات غیرنفتی از طریق کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی و کنفدراسیون صادرات ایران • تدوین پیشنهادات جامع در رابطه با توافقات تجاری با کشورهای خارجی 	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی
	<ul style="list-style-type: none"> • انعکاس نظرات تعاونی ها به وزارت صمت 	اتاق تعاون
	<ul style="list-style-type: none"> • انعکاس نظرات اصناف به وزارت صمت 	اتاق اصناف



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

Iran & Spain Joint Chamber of Commerce

جهت کسب بازارهای جدید بایستی قوانین بین المللی خصوصا صندوق بین المللی پول IMF و یا FATF را پذیرفت زیرا که این قوانین تسهیلاتی بین کشور ها برای مبادله ارز ایجاد می نماید. در همین رابطه عضویت در FATF در راستای بازگشایی مالی ایران از اهمیت بالایی برخوردار است. در بعد اقتصادی جهانی سازی، به طور مشخص می توان مشاهده نمود که سه سازمان از جمله صندوق بین المللی پول، بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی به عنوان سازمان های تخصصی با نقش هماهنگ کننده در حیطه اقتصاد، سیاست هایی را در پیش گرفته اند که کاملا در راستای بین المللی سازی اقتصاد قرار دارند.

ایجاد یک زنجیره به هم پیوسته و هدفمند از بازیگران اکوسیستم صادرات و تعیین و شفاف نمودن نقش و ارتباطات هر یک به صورت واقعی.

آدرس: تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح جنوبی، کوچه افشار، پلاک ۸، طبقه چهارم

Add: 4th floor, No.8, Afshar Street., South Mofateh Avenue, Hafte Tir Square, Tehran, Iran

Tel/fax: 021-88381350 Email: info@isbc.ir Site: www.isbc.ir



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

Iran & Spain Joint Chamber of Commerce

توجه به نقش برخی نهادهای موثر در امر صادرات از جمله اتاق بازرگانی ایران و اتاق های مشترک بازرگانی در تسهیل گری و ایفای نقش اهرمی در جهت جهش صادرات.

در نقشه ۱۴۰۰ توسعه نوآوری و برند: کمک و تسهیل به ایجاد پیوند میان بنگاه‌های دانش بنیان و SME ها، راه‌اندازی کلینیک جذب فناوری، ایجاد مرکز توسعه برند ایران با هدف تقویت برند ملی، محصولی و بنگاهی، تدوین برنامه تقویت برند ملی و منطقه‌ای و گسترش فناوری جدید و استارت‌آپ‌ها در حوزه صادرات از جمله اقدامات ضروری برای توسعه نوآوری و برندها محسوب می‌شود.

همکاری در انعقاد موافقتنامه های تجاری: انعقاد موافقتنامه تجارت ترجیحی یا تجارت آزاد با شرکای عمده تجاری می‌تواند نقش مؤثری هم در حفظ و تعمیق تجارت فعلی و هم در توسعه و گسترش تجارت داشته باشد. این امر به‌ویژه در خصوص کشور ایران بسیار حائز اهمیت است؛ زیرا برای رهایی از اقتصاد نفتی و توسعه صادرات غیرنفتی و کاهش اتکاء به صادرات محصولات خام معدنی و کشاورزی نیاز داشته و همچنین نیازمند ارتقای نقش و سطح مشارکت خود در زنجیره‌های ارزش تولید جهانی صنایع مختلف است.

همکاری در توسعه موافقتنامه های تجاری: می‌بایست بررسی و جمع آوری موافقتنامه های گذشته در دستور کار قرار گرفته و با استناد به آنها، قدرت چانه زنی را افزایش و نسبت به به‌روز رسانی آنها اقدام نمود. باید هدف بالاتری از تکمیل و توسعه موافقتنامه تجارت ترجیحی میان کشورها را برای توسعه روابط اقتصادی و تجاری در نظر داشته و به طور یقین باید در این مسیر به سمت انعقاد تفاهمنامه تجارت آزاد میان کشورمان و کشور طرف برویم.

همکاری در ارتقای سرمایه گذاری و صادرات: به منظور توسعه صادرات ایران به سایر کشورها می‌بایست بنگاههای ما قابلیت صادرات داشته باشند. بدین معنا که هم از جنبه های ساختاری هم مدیریتی و هم محصول و خدمات توانایی رقابت و رسوخ به بازار کشور هدف در آنها شکل گرفته باشد. که این قابلیتها متناسب با هر بنگاه و محصولی متمایز است و میتوان به تصور مدیران از صادرات، تجربه

صادرات، انگیزه های صادرات، ظرفیت مازاد بنگاه، کیفیت محصولات، بسته بندی، نقدینگی، توانایی جذب سرمایه، نیروی متخصص صادرات و برنامه های یکپارچه تبلیغاتی اشاره کرد.

قوانین و مقررات داخلی، سیاستهای اقتصادی و به عبارتی شاخصهای سهولت کسبوکار در سطح ملی نیز در صورتیکه به صورت معیوب عمل نمایند امکان صادرات را کاهش می دهند.

آدرس: تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح جنوبی، کوچه افشار، پلاک ۸، طبقه چهارم

Add: 4th floor, No.8, Afshar Street., South Mofateh Avenue, Haft TIR Square, Tehran, Iran

Tel/fax: 021-88381350 Email: info@isbc.ir Site: www.isbc.ir



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

Iran & Spain Joint Chamber of Commerce

توسعه صادرات ایران زمانی محقق میشود که هم شرایط بنگاه، هم شرایط ملی و هم شرایط جهانی رو به بهبود باشد. در صورتیکه قابلیت‌ها، محرک‌ها، تقاضاها و شرایط زمینهای همسو باشند توسعه صادرات به بهترین شکل خود رخ خواهد داد.

یکی از مهمترین موانعی که در توسعه صادرات محصولات و خدمات ایران وجود دارد چالشهای مالی است. در این مضمون اتخاذ استراتژی‌هایی متنوع در راستای سناریوهای متفاوت که بتواند این چالشها را کم‌رنگتر کرده و چرخه گردش مالی را بهبود بخشد الزامی است. به منظور اجرای استراتژیهای مضمون مالی بازیگران سطوح متفاوت می‌بایست نقش‌های خود را به درستی ایفا کنند. مجلس با قانون‌گذاری و نظارت و دولت با سیاست‌گذاری و اجرای هوشمندانه و یکپارچه بستر رشد و توسعه صادرات را فراهم می‌آورند. از جمله مواردی این مضمون می‌توان به برنامه‌های اطلاع‌رسانی، مشوق‌های صادراتی، تعرفه‌های رقابتی، تسهیل قوانین و مقررات، محرک‌های صادراتی، آموزش و افزایش دانش صادراتی اشاره کرد.

یکی از مضامینی که شاید کمتر بصورت منسجم به آن پرداخته شده باشد مضمون ارتباطی است. اتاق بازرگانی ایران و اتاق‌های مشترک بازرگانی در این مضمون نقش بسیار کلیدی می‌توانند بازی کنند. مضمون ارتباطی به شناسایی و فعال کردن شبکه‌های ارتباطی فعالان اقتصادی در ایران و کشور مقابل اشاره دارد که می‌تواند بصورت رسمی و غیر رسمی در توسعه صادرات ایران نقش آفرینی نماید. این شبکه‌های ارتباطی به خصوص در شرایط تحریم‌ها اثرات ارزشمند خود را نمایان می‌سازند.

مزیت برخی کالاهای صادراتی ایران ریشه در دسترسی به منابع طبیعی ارزان، کمیاب و ارزشمند است و در برخی دیگر ریشه در نیروی انسانی متخصص و ارزان و در برخی دانش فنی و تجربیات گذشته است، لذا بنگاهها می‌بایست با توجه به سناریوهای تدوین شده و رویکرد آینده‌نگاری استراتژیک به تدوین استراتژیهای منحصر به فرد خود بپردازند. استراتژیهای تدوین شده در این مضمون صرفاً راهنمایی عمومی برای شروع فرایند تدوین استراتژی سطح بنگاه برای هر صادرکننده است که می‌بایست بصورت جداگانه و خاص تدوین گردد.

همکاری در توسعه نوآوری و برند، بکارگیری یک استراتژی مؤثر در خصوص برندسازی نام ایران: جهانی شدن موجب افزایش شدت رقابت در بازارها و افزایش ریسک معرفی محصولات جدید شده است. بدون تردید لازمه موفقیت در عرصه‌های بین‌المللی، پذیرش محصولات شرکت‌ها توسط مشتریان در بازارهای مقصد است. جهانی شدن سریع بازارها، رشد بی‌سابقه تجارت جهانی را در دهه‌های اخیر به بار آورده است. امروزه برند به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل کسب و کار در جهان شناخته می‌شود و کشورهایی که دارای استراتژی اقتصادی مشخص هستند، به سمت تولید بر مبنای برند یا برندسازی و حتی برندسازی نام کشورها حرکت می‌کنند.

باید توجه داشت که وجود برندهای قوی در حوزه تولید و صادرات بر کیفیت واردات نیز اثرگذار است. هر چه برندهای شناخته شده‌تری در عرصه بین‌المللی داشته باشیم، قدرت واردکنندگان برای چانه‌زنی و امتیازگیری از شرکای تجاری

آدرس: تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح جنوبی، کوچه افشار، پلاک ۸، طبقه چهارم

Add: 4th floor, No.8, Afshar Street., South Mofateh Avenue, Haft Tirs Square, Tehran, Iran

Tel/fax: 021-88381350 Email: info@isbc.ir Site: www.isbc.ir



اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

Iran & Spain Joint Chamber of Commerce

خارجی خود بیشتر خواهد بود. هر چه از فرصت‌های بین‌المللی بهتر استفاده کنیم، ارزش افزوده بیشتری را به داخل کشور منتقل کرده‌ایم. نباید در عصر تجارت جهانی، اصرار به خودکفایی در همه زیربخش‌های اقتصادی کشور داشته باشیم، بلکه باید بر زمینه‌هایی تمرکز کنیم که در آن صاحب مزیت نسبی و رقابتی هستیم.

لذا لازم است توجه بیشتری به مفهوم و کارکرد برندهای تجاری در بازاریابی صادراتی داشته باشیم. امروزه به واسطه عدم برندسازی صحیح، متحمل محدودیت‌های زیادی می‌شویم. وجود برندهای معتبر، توان رقابت بیشتری در بازار ایجاد می‌کند، زیرا بازار مربوط به یک برند معتبر و قوی، حتی در حضور رقبای قوی، پایدار می‌ماند. ایجاد برندهای ملی به طور قطع در بحث صادرات غیرنفتی و اشتغال‌زایی، کمک بسزایی به دولت و اقتصاد کشور خواهد کرد.

ضرورت توسعه فناوری و نوآوری منطقه‌ای به عنوان یک اصل در توسعه مناطق کشور مورد پذیرش همگان است و با در نظر گرفتن توجه بیش از پیش سیاست‌گذاران و مسئولان کشور به مباحث توسعه منطقه‌ای، درک صحیح از حدود و زوایای این مفهوم ضرورت دارد تا بر اساس آن بتوان به تحلیل‌ها و پیشنهادهای سیاستی مناسب پرداخت. استراتژی‌ها و زیرساخت‌های انتقال فناوری و نوآوری منطقه‌ای، پروژه انتقال فناوری و سیاست توسعه پژوهش و فناوری ایجاد شدند و آخرین نسخه این استراتژی‌ها تخصصی‌سازی هوشمند نام گرفته است. در این استراتژی با تکیه بر قابلیت‌های منطقه، به دنبال تقویت مزیت‌های رقابتی منطقه، همچنین کشف کارآفرینی‌های نوظهور در وسعت بین‌المللی است. استراتژی‌های پژوهش و نوآوری با هدف تخصصی‌سازی هوشمند، استراتژی‌های ملی یا منطقه‌ای نوآوری است که اولویت‌ها را به منظور ساخت مزیت رقابتی از طریق توسعه و تطبیق پژوهش و نوآوری در راستای نیازهای کسب‌وکار برای استفاده از فرصت‌های در حال ظهور و توسعه بازار به شیوه‌ای منسجم مشخص می‌کند، که در این صورت از تکرار و تلاش‌های جداگانه اجتناب می‌شود. مفهوم‌شناسی این استراتژی، زمینه سیاستی مورد نظر و همچنین ابعاد و مراحل آن باید تبیین شود.

آدرس: تهران، میدان هفت تیر، خیابان مفتح جنوبی، کوچه افشار، پلاک ۸، طبقه چهارم

Add: 4th floor, No.8, Afshar Street., South Mofateh Avenue, Hafte Tir Square, Tehran, Iran

Tel/fax: 021-88381350 Email: info@isbc.ir Site: www.isbc.ir



جدول (۱). چارچوب برنامه و سیاست‌های کارکردی در تدوین نقشه راه توسعه صادرات کشور

حوزه مسئول: اتاق مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان

سیاست	برنامه عملیاتی پیشنهادی	اقدامات اجرایی پیشنهادی	شاخص ارزیابی	عملکرد در سال ۱۳۹۹	تیبین وضع مطلوب	سیاست‌های کارکردی در توسعه صادرات		
						منابع	زمانبندی	ابزارهای سیاستی
ارتقای سرمایه‌گذاری و صادرات	ایجاد مراکز تجاری و شوروم‌ها در بازارهای هدف توسط بخش خصوصی	۱- مطالعه و امکان‌سنجی و مکایابی برگزاری شوروم در قزاقستان	درصد پیشرفت	۱۰۰	۱۰۰	۳۵ میلیون تومان	۱۳۹۹	سازمان توسعه تجارت و اتاق ایران
		۲- تهیه برنامه اقدام راه‌اندازی شوروم کالا و خدمات	درصد پیشرفت	۱۰	۱۰۰	۵۰ میلیون تومان	۱۴۰۰	//
		۳- اقدام جهت اجاره فضا، استخدام نیروی کار و تجهیز نمایشگاه	درصد پیشرفت	.	۱۰۰	۱۱۰ هزار دلار سالانه + ۴۰ هزار دلار ثابت	۱۴۰۰	//
	توسعه دفاتر تجاری خارج از کشور (نیرو و امکانات) با رویکرد توسعه سهم بخش خصوصی	۴- مطالعه و امکان‌سنجی و مکایابی ایجاد دفتر تجاری (خدمات و مشاوره‌ای بازاریابی) در قزاقستان	درصد پیشرفت	۱۰۰	۱۰۰	۳۵ میلیون تومان	۱۳۹۹	//
		۵- تهیه برنامه اقدام ایجاد دفتر تجاری	درصد پیشرفت	۱۰۰	۱۰۰	۵۰ میلیون تومان	۱۳۹۹	//
		۶- اقدام جهت اجاره فضا، استخدام نیروی کار و تجهیز دفتر تجاری	درصد پیشرفت	۳۰	۱۰۰	۱۰۵ هزار دلار سالانه + ۱۵ هزار دلار ثابت	۱۴۰۰	//

* نکته: اقدامات اجرایی شماره‌های ۱ و ۲ و ۴ و ۵ با منابع اتاق مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان در حال انجام است. لیکن منابع مالی مورد نیاز بندهای ۳ و ۶ بدون کمک‌های دولت و اتاق بازرگانی ایران امکان‌پذیر نمی‌باشد. همچنین لازم به ذکر است هزینه‌های سفر و ایاب‌ذهاب کارشناسان (بلیط، ویزا، هتل، ترانسفر و...) به کشور قزاقستان در جدول فوق محاسبه نگردیده است.



Iran & Canada Joint Chamber of Commerce

در زمینه صادرات غیرنفتی:

- انعقاد و توسعه موافقت‌نامه‌های تجاری، انعقاد موافقت‌نامه دو یا چند جانبه با شرکای تجاری، انعقاد موافقت‌نامه دو و چند جانبه، رفع موانع موجود در اجرای موافقت‌نامه ها، پیگیری و اجرایی شدن انعقاد موافقت‌نامه‌های گمرکی با کشورها و پیگیری و اجرایی شدن انعقاد موافقت‌نامه‌های بیمه و بانک از جمله راهکارهایی است که می‌تواند در راستای توسعه صادرات غیر نفتی صورت پذیرد.
- همچنین رفع موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای پیش روی صادرات نیز از جمله مواردی است که بیشتر باید به آن پرداخته شود.
- اجرای تک نرخ شدن نرخ ارز از طرف بانک مرکزی نیز بسیار موثر می باشد.
- در خصوص کارتهای بازرگانی در حال حاضر مشکلات عدیده ای در فرآیند صدور آن موجود می باشد که می بایست نسبت به رفع آنها اقدامات لازم صورت پذیرد.



Iran & Netherlands Joint Chamber of Commerce

اتاق مشترک بازرگانی ایران و هلند

تقسیم وظایف نهادی نقشه راه توسعه صادرات کشور

برنامه عملیاتی پیشنهادی	متولی
۱- ارائه تسهیلات ارزی برای صادرکنندگان ۲- اجرای تک نرخ شدن نرخ ارز	بانک مرکزی
ارائه مشوق های صادراتی برای صادرکنندگان	وزارت صنعت، معدن و تجارت
۱- ایجاد نمایندگی های بازرگانی در کشورهایی که مقصدهای اصلی صادرات ایران هستند. ۲- معرفی بازارهای صادراتی مناسب برای بازرگانان ایرانی ۳- ترتیب همایش های بازرگانی با کشورهای بازار صادراتی ایران ۴- ارائه خدمات کنسولی مناسب ویژه برای بازرگانان	وزارت امور خارجه
ارائه مشوق های مالیاتی برای صادرکنندگان	وزارت امور اقتصادی و دارایی
ارائه برنامه جامع جهت صادرات محصولات پتروشیمی به عنوان مهمترین عناصر صادرات ایران	وزارت نفت
ارائه خدمات ویژه گذرنامه برای بازرگانان	وزارت کشور