



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

## فصل سوم نقشه تجارت جهانی

Page | 1 در فصل پیش آموختیم که هر کالا در تجارت جهانی یک «نام مشترک» دارد؛ نامی که با کد HS شناخته می شود و مانند گذرنامه ای است که کالا را در میان تمام کشورها قابل شناسایی می کند. اما دانستن این هویت عددی تنها نقطه آغاز است. پرسش مهم تر این است: این کالا در کدام کشورها معامله می شود؟ چه بازارهایی در حال رشد هستند؟ چه کشورهایی رقیب اصلی محسوب می شوند؟ و سهم هر کشور از این بازار جهانی چقدر است؟

برای پاسخ به این پرسشها به ابزاری نیاز داریم که بتواند جریان واقعی تجارت در جهان را به ما نشان دهد؛ ابزاری که نه تنها حجم تجارت، بلکه روندها، رقبا، بازارهای هدف و حتی شرکت های فعال در این حوزه را آشکار کند. یکی از مهم ترین ابزارهایی که چنین امکانی را فراهم می کند سامانه Trade Map است. این سامانه توسط مرکز تجارت بین الملل (ITC)<sup>1</sup> توسعه یافته و داده های تجارت جهانی را بر اساس اطلاعات رسمی گمرک کشورها و پایگاه هایی مانند UN Comtrade<sup>2</sup> گردآوری و تحلیل می کند.

Trade Map در واقع نوعی نقشه داده محور از تجارت جهانی است. همان طور که یک نقشه جغرافیایی مسیرها و مقصدها را نشان می دهد، این سامانه نیز مسیرهای جریان کالاها میان کشورها را آشکار می کند و به بازرگانان و تحلیلگران کمک می کند تا بازارهای بالقوه، رقبا و روندهای تجاری را شناسایی کنند.

در این فصل ابتدا با نحوه ایجاد حساب کاربری در این سامانه آشنا می شویم. سپس ساختار کلی سایت و منوهای اصلی آن را بررسی می کنیم. در ادامه یاد می گیریم چگونه با استفاده از Trade Indicators وضعیت فعلی یک بازار را تحلیل کنیم، چگونه با سری های زمانی روندهای چندساله، فصلی و ماهانه تجارت را بررسی

<sup>1</sup> International Trade Centre

<sup>2</sup> <https://comtradeplus.un.org/>

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>






در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

کنیم و در نهایت چگونه از بخش Companies برای شناسایی شرکتهای فعال در بازار استفاده کنیم. هدف این فصل آن است که خواننده بتواند از دادههای خام تجاری به تحلیل بازار و در نهایت به شناسایی فرصتهای واقعی تجاری برسد.

## • ثبت نام در Trade Map

برای استفاده کامل از امکانات Trade Map لازم است ابتدا یک حساب کاربری در این سامانه ایجاد کنید. بدون ورود به حساب کاربری، دسترسی کاربران به دادهها محدود است و فقط اطلاعات کلی در سطح دو رقم ابتدایی HS Code نمایش داده می شود. اما پس از ثبت نام و ورود به سامانه، امکان مشاهده دادهها در سطح شش رقمی HS و دسترسی به جزئیات بیشتری از تجارت جهانی فراهم خواهد شد.

آدرس رسمی این سامانه عبارت است از: <https://www.trademap.org>

بهتر است از دسکتاپ استفاده کنید و اگر از گوشی موبایل استفاده میکنید، با انتخاب دکمه  نمایش صفحه رو به حالت دسکتاپ عوض کنید. پس از ورود به صفحه اصلی سایت، گزینه Login در بخش بالای صفحه قابل مشاهده است. با انتخاب این گزینه، صفحه ای باز می شود که شامل دو بخش است: ورود کاربران قبلی (Login) و ثبت نام کاربران جدید (Register). برای ایجاد حساب کاربری باید گزینه Register را انتخاب کنید. در فرم ثبت نام، اطلاعات پایه ای از کاربر درخواست می شود. مهم ترین موارد این فرم عبارتند از:

**ایمیل:** ابتدا باید یک آدرس ایمیل معتبر وارد کنید. این ایمیل نام کاربری شما در سامانه خواهد بود و برای فعال سازی حساب نیز مورد استفاده قرار می گیرد. باید دو بار ایمیل خودتان را تایپ کنید و سپس روی Continue registration بزنید تا وارد صفحه بعد شوید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

رمز عبور: برای حساب کاربری خود یک رمز عبور انتخاب کنید.

نام و نام خانوادگی و جنسیت: بهتر است این اطلاعات مطابق با نام واقعی شما وارد شود.

کشور: در این قسمت باید کشور محل فعالیت خود را انتخاب کنید. برای کاربران ایرانی لازم است گزینه Iran انتخاب شود. Trade Map برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه دسترسی رایگان به داده‌ها فراهم کرده است و انتخاب کشور صحیح باعث می‌شود بتوانید بدون نیاز به اشتراک پولی از امکانات سامانه استفاده کنید. ایران نیز شامل این تخفیف میشود.

وضعیت شغلی یا نوع کاربر: در این بخش گزینه‌های Employee (کارمند)، Entrepreneur (صاحب کار)، Self-employer (خویش فرما/فریلنسر) و سایر وجود دارد. انتخاب هر کدام از این گزینه‌ها صرفاً برای دسته‌بندی کاربران در سامانه است.

در ادامه تکمیل بخش های غیرالزامی اختیاری است. پس از تکمیل فرم ثبت نام، با انتخاب گزینه Submit فرآیند ثبت نام به پایان می‌رسد. در مرحله بعد یک ایمیل فعال سازی از طرف ITC برای شما ارسال می‌شود. با باز کردن این ایمیل و کلیک بر روی لینک فعال سازی، حساب کاربری شما فعال خواهد شد. پس از فعال شدن حساب، می‌توانید با استفاده از ایمیل و رمز عبور خود وارد سامانه شوید. از این مرحله به بعد دسترسی کامل تر و رایگان به داده‌های تجاری در Trade Map خواهید داشت.

## • ساختار کلی سایت Trade Map

پس از ورود به حساب کاربری، صفحه اصلی سامانه که با عنوان Home & Search شناخته می‌شود نمایش داده می‌شود (شکل ۱). این صفحه نقطه شروع جست‌وجو و تحلیل داده‌های تجاری است. در مرکز صفحه

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

بخشی برای جست و جوی کالا یا وارد کردن HS Code قرار دارد و در بالای صفحه نیز چند منوی اصلی دیده می شود که هر کدام بخش خاصی از اطلاعات سامانه را در اختیار کاربر قرار می دهند.

The screenshot shows the ITC Trade Map website. The search filters are set to: Service: Product, Product: 070519 - Fresh or chilled lettuce (excl. cabbage lettuce), Country: Iran, Islamic Republic of. The visualizations include: 1. Share of importing markets in 2024 for Iran, showing Kuwait as the largest market. 2. Importing markets in 2024 for Iran, showing a world map with highlighted countries like Canada, Russian Federation, China, India, and Brazil. 3. National supply and international demand in 2024 for Iran, showing a line graph with two data points for product 070519.

شکل ۱. تصویر صفحه اول سایت تربدمپ

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

از آموزش نا اتمام  
با من جهانی فکر کن

**آکادمی صادرات**  
دکتر محمود قیم اشرفی  
@mahmoud.ashrafi



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

مهمترین این منوها عبارتند از Data Availability، References Material و Other ITC Tools.

منوی **Availability Data**: این بخش اطلاعات مستقیم به ما نمی دهد بلکه وضعیت اطلاعات موجود را گزارش میکند. در این منو سه بخش اصلی وجود دارد:

۱. **بخش Product Data**: در این بخش در یک جدول از رنگها برای نشان دادن وضعیت دادهها استفاده می شود: رنگ سبز نشان دهنده دادههای مستقیم است؛ یعنی آمار صادرات یا واردات آن کشور مستقیماً از سوی گمرک همان کشور گزارش شده است. رنگ زرد نشان دهنده Mirror Data یا دادههای آینهای است. این نوع داده زمانی استفاده می شود که یک کشور آمار تجارت خود را ارائه نکرده باشد. در این حالت ITC با استفاده از دادههای شرکای تجاری آن کشور، تصویری تقریبی از تجارت آن کشور بازسازی می کند. رنگ قرمز نشان دهنده نبود داده برای آن کشور در سال مورد نظر است.
۲. **بخش Services Data**: به وضعیت دادههای تجارت خدمات مربوط می شود؛ پوشش دادههای این بخش در برخی کشورها محدودتر از تجارت کالا است، تا زمان نگارش این خودآموز این بخش عملاً اطلاعات مفیدی ارائه نمیکند و از طرف ITC تکمیل نشده است.
۳. **بخش Companies Data**: وضعیت اطلاعات شرکتهای فعال در تجارت بین الملل را فراهم می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

**منوی References Material:** مجموعه‌ای از منابع و ابزارهای توضیحی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. این بخش در واقع نقش کتابخانه مرجع سامانه را ایفا می‌کند. در این منو چند بخش مهم وجود دارد.

Page | 6

۱. **User Guide:** راهنمای رسمی استفاده از سامانه است که به صورت فایل راهنما در اختیار کاربران قرار دارد.
۲. **FAQ:** در این قسمت پاسخ بسیاری از پرسش‌های متداول کاربران درباره نحوه کار با سامانه و نحوه گردآوری داده‌ها ارائه شده است.
۳. **Glossary:** این بخش یک واژه‌نامه تخصصی از اصطلاحات تجارت بین‌الملل است. مفاهیمی مانند CIF، FOB، HS Code و بسیاری از اصطلاحات دیگر در این بخش تعریف شده‌اند.
۴. **Harmonized System Correspondence:** کدهای HS در دوره‌های زمانی مختلف ممکن است تغییر کنند. این بخش به کاربران کمک می‌کند معادل‌های تاریخی یک کد HS را در نسخه‌های مختلف طبقه‌بندی HS پیدا کنند. به عنوان مثال اچ اس کد پسته با پسته ۰۸۰۲۵۱ و پسته بدون پوسته ۰۸۰۲۵۲ می‌باشد که این دو تا کد تا قبل از سال ۲۰۱۲ وجود نداشتند و قبل از اون کد ۰۸۰۲۵۰ رو داشتیم که برای تمام انواع پسته‌ها بود و الان دیگه این کد وجود ندارد.
۵. **Data Sources:** در این بخش منابع داده‌های مورد استفاده در سامانه معرفی شده‌اند. داده‌های Trade Map عمدتاً از گمرک کشورها و پایگاه‌هایی مانند UN Comtrade جمع‌آوری می‌شوند. اسم گمرک ایران را میتوانید در اینجا در مقابل اسم ایران پیدا کنید.

## 1 Frequently Asked Questions

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

## منوی ابزارهای مکمل ITC (Other ITC tools):

Page | 7 در کنار Trade Map، مرکز تجارت بین الملل چند ابزار تحلیلی دیگر نیز ارائه کرده است که از طریق منوی Other ITC Tools قابل دسترسی هستند.

۱. **Market Access Map (MACMap):** این ابزار اطلاعات مربوط به تعرفه های وارداتی و موانع دسترسی به بازارها را ارائه می کند (فصل پنجم).

۲. **Investment Map:** داده ها و تحلیل های مربوط به سرمایه گذاری مستقیم خارجی (FDI)، جریان سرمایه و فرصت های سرمایه گذاری بین کشورها و بخش های مختلف اقتصادی را ارائه می دهد تا به تصمیم گیری سرمایه گذاران و سیاست گذاران کمک کند.

۳. **Sustainability Map:** یک پلتفرم هوشمند برای شناسایی استانداردها، گواهی نامه ها و الزامات پایداری در زنجیره تأمین و تجارت بین المللی است که به شرکت ها کمک می کند بازارهای صادراتی را بهتر تحلیل و مدیریت کنند.

۴. **Procurement Map:** یک پلتفرم تحلیلی برای دسترسی به اطلاعات مناقصات، خریدهای دولتی و فرصت های تأمین کالا و خدمات در بازارهای بین المللی است که به شرکت ها در شناسایی فرصت های تجاری و ورود به بازارهای جدید کمک می کند.

۵. **Export Potential Map:** این سامانه به شناسایی بازارهایی کمک می کند که برای یک محصول خاص ظرفیت صادراتی بالقوه دارند (فصل هفتم).

۶. **ITC Market:** پلتفرم ITC Market Analysis Tools متعلق به International Trade Centre مجموعه ای از ابزارهای هوشمند تحلیل بازار است که به صادرکنندگان و فعالان تجارت بین الملل برای بررسی آمار صادرات و واردات، شناسایی بازارهای هدف و تحلیل فرصت های تجاری کمک می کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

۷. **Rules of Origin**: در این بخش می توان قوانین مربوط به مبدأ کالاها و شرایط استفاده از ترجیحات تجاری را بررسی کرد (فصل ۱۴).

### تحلیل بازار با Trade Indicators

یکی از مهم ترین بخش های Trade Map جدول Trade Indicators است. این جدول مجموعه ای از شاخص های آماری را نمایش می دهد که به تحلیل وضعیت تجارت یک کالا کمک می کنند. برای مثال می توان کالایی مانند زعفران با کد HS 091020 را بررسی کرد. با وارد کردن این کد در سطر اول و انتخاب گزینه صادرات (Export) که در بالای آن قرار دارد و فشردن دکمه Trade Indicators جدول صادرات جهانی زعفران نمایش داده می شود. در این جدول کشورهای ایران، افغانستان و اسپانیا به عنوان صادرکنندگان اصلی قرار دارند. چند ستون مهم در این جدول نقش کلیدی در تحلیل بازار دارند (شکل ۲).

List of exporters for the selected product in 2023  
Product : 091020 Saffron

HS8	Exporters	Select your indicators											
		Value exported in 2023 (USD thousand)	Trade balance in 2023 (USD thousand)	Quantity exported in 2023	Quantity Unit	Unit value (USD/unit)	Annual growth in value between 2019-2023 (%)	Annual growth in quantity between 2019-2023 (%)	Annual growth in value between 2022-2023 (%)	Share in world exports (%)	Average distance of importing countries (km)	Concentration of importing countries	Estimation of untapped potential trade, USD thousand
	World	408,865	131,898	0	No quantity		-1	-8	21	100	3,449	0.11	
	Iran, Islamic Republic of	253,456	253,456	244	Tons	1,038,754	-4	-7	26	62	3,559	0.22	50,489
	Afghanistan	59,083	42,366	0	No quantity		12	23	66	14.5	2,543	0.41	26,813
	Spain	55,324	10,107	252	Tons	219,540	4	-8	7	13.5	4,504	0.1	39,661
	United Arab Emirates	13,239	-5,909	12	Tons	1,103,250	53	-30	-4	3.2	1,514	0.59	12,678
	Portugal	3,804	-319	12	Tons	317,000	-1		32	0.9	6,408	0.15	4,258
	France	3,793	-7,037	12	Tons	316,083	-5	-18	26	0.9	1,979	0.19	3,317
	Netherlands	3,271	1,731	12	Tons	272,583	2	-12	1	0.8	6,421	0.79	1,381
	Poland	2,005	722	4	Tons	501,250	-6	-46	5	0.5	1,580	0.58	1.۴
	Greece	1,857	1,749	1	Tons	1,857,000	-14	-41	-29	0.5	2,281	0.24	6.1۸

شکل ۲- تحلیل صادرات زعفران

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بلاگ: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>



از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن



در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

**Value Export:** ارزش دلاری صادرات یک کشور در سال گذشته را نشان می دهد. این عدد بر اساس هزار دلار است.

Page | 9

**Trade Balance:** این شاخص تفاوت میان صادرات و واردات یک کشور را نشان می دهد. اگر صادرات بیشتر از واردات باشد، تراز تجاری مثبت است و اگر واردات بیشتر باشد، تراز تجاری منفی خواهد بود. این عدد نیز بر اساس هزار دلار است.

**Quantity Export:** مقدار فیزیکی صادرات کالا در سال گذشته را نشان می دهد.

**Quantity Unit:** واحد مقدار فیزیکی صادرات کالا را اعلام می کند (مثلاً تن).

**Unit Value:** ارزش متوسط هر واحد از کالا در سال گذشته را به دلار نمایش می دهد که از تقسیم ارزش صادرات بر مقدار صادرات به دست می آید. مقایسه این ستون می تواند اطلاعات مهمی درباره ساختار بازار ارائه دهد. برای مثال ممکن است کشوری مقدار زیادی از یک کالا صادر کند اما ارزش واحد صادرات آن پایین تر باشد. این موضوع می تواند نشان دهنده تفاوت در نوع محصول، کیفیت یا سطح فرآوری آن باشد. به عنوان مثال در زعفران اگر خام فروشی باشد ارزش واحد آن بالاست و در زعفران بسته بندی شده و فرآوری شده ارزش واحد آن کم میشود.

**Annual growth in Value between 5 years:** رشد پنج ساله ارزش صادرات را نشان میدهد به درصد

**Annual growth in Quantity between 5 years:** رشد پنج ساله واحد صادرات را نشان میدهد به درصد

**Annual growth in Value between 1 years:** رشد یک ساله ارزش صادرات را نشان میدهد به درصد

**Share in world export:** درصد سهم صادرات آن کشور به کل جهان را نشان می دهد.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

**Average distance to importing countries:** این شاخص میانگین فاصله جغرافیایی میان کشور صادرکننده و بازارهای واردکننده را نشان می دهد. با استفاده از همین شاخص ها می توان تصویری نسبتاً دقیق از ساختار بازار یک کالا به دست آورد. واحد این شاخص کیلومتر است و کیلومترهای بیشتر یعنی بزرگ بودن بازار و ارسال کالا به کشورهای بیشتر و کوچک بودن این شاخص به معنی این است که بازار جایی در همین نزدیکی ها مثلاً در کشورهای همسایه است و گستردگی ندارد.

**Concentration of importing countries:** این شاخص نشان می دهد صادرات یک کشور تا چه حد به تعداد محدودی از بازارها وابسته است. هرچه مقدار این شاخص به صفر نزدیک تر باشد، بازارهای صادراتی متنوع تر هستند. این شاخص عددی است بین صفر تا یک. اعداد نزدیک به صفر بازار متنوع و اعداد نزدیک به ۱ مربوط به بازارهای متمرکز است.

## تحلیل روندها با سری های زمانی

شاخص های تجاری معمولاً تصویری از وضعیت فعلی بازار ارائه می دهند. اما برای درک روندهای بلندمدت باید از سری های زمانی (Time Series) استفاده کرد. در Trade Map سه نوع سری زمانی در دسترس است: سری زمانی سالانه<sup>۱</sup>، سری زمانی فصلی<sup>۲</sup> و سری زمانی ماهانه<sup>۳</sup>. در سری های سالانه می توان روند چندساله صادرات یا واردات یک کالا را مشاهده کرد. این نوع داده ها برای بررسی روندهای بلندمدت بازار بسیار مفید هستند. سری های فصلی امکان بررسی نوسانات در طول یک سال را فراهم می کنند. این موضوع به ویژه برای محصولات کشاورزی اهمیت دارد، زیرا بسیاری از این محصولات الگوی فصلی مشخصی در تولید و صادرات دارند. در سری های ماهانه داده ها با جزئیات بیشتری نمایش داده می شوند و امکان بررسی تغییرات کوتاه مدت بازار را

<sup>1</sup> Yearly Time Series

<sup>2</sup> Quarterly Time Series

<sup>3</sup> Monthly Time Series

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

فراهم می کنند. این نوع تحلیل برای بررسی اثر رویدادهای خاص مانند بحرانهای اقتصادی یا تغییرات ناگهانی در بازار بسیار مفید است. استفاده از این سه سطح داده در کنار یکدیگر به تحلیلگر کمک می کند تا هم تصویر کلی بازار را ببیند و هم نوسانات کوتاه مدت آن را درک کند.

## بخش Companies و شناسایی شرکتها

تا اینجا بیشتر تحلیلها بر اساس دادههای آماری انجام شد. اما تجارت واقعی میان شرکتها انجام می شود. یکی از کاربردی ترین بخشهای Trade Map امکان دسترسی به فهرست شرکتهای فعال در تجارت یک کالا است. در بخش Companies می توان شرکتهای واردکننده یا صادرکننده مرتبط با یک محصول خاص را جست و جو کرد. برای این کار باید سه عامل مشخص شود: محصول مورد نظر (بر اساس HS Code)، کشور مورد نظر و نوع جریان تجاری (Export یا Import)؛ پس از اعمال این فیلترها، سامانه فهرستی از شرکتهای فعال در آن حوزه را نمایش می دهد. در بسیاری از موارد اطلاعاتی مانند نام شرکت، محل استقرار و حوزه فعالیت در دسترس است. البته Trade Map معمولاً تمام اطلاعات تماس شرکتها را به صورت کامل ارائه نمی دهد. بنابراین در مرحله بعد لازم است نام شرکتها در منابع دیگر مانند وبسایت رسمی شرکت، موتورهای جست و جو یا شبکههای حرفه ای مثل لینکدین<sup>۱</sup> بررسی شود. به این ترتیب می توان از یک فهرست اولیه شرکتها به یک فهرست هدفمند از خریداران یا شرکای تجاری بالقوه رسید.

## مثال عملی: تحلیل بازار جهانی زعفران در Trade Map

برای درک بهتر نحوه استفاده از Trade Map، برمیگردیم به مثال عملی مطالعه بازار زعفران. فرض کنید یک صادرکننده قصد دارد بازار جهانی زعفران را بررسی کند. نخستین گام این است که کد تعرفه این محصول را در سامانه جست و جو کند. کد HS زعفران در طبقه بندی جهانی ۰۹۱۰۲۰ است. با وارد کردن این کد در بخش

<sup>1</sup> LinkedIn

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

جست و جوی Trade Map و انتخاب گزینه صادرات جهانی (Export – All Countries)، جدول Trade Indicators نمایش داده می شود که اطلاعاتی درباره صادرکنندگان اصلی این محصول ارائه می کند (شکل ۲).

در اولین نگاه به این جدول، چند کشور به عنوان بازیگران اصلی بازار دیده می شوند. ایران با فاصله قابل توجه بزرگترین صادرکننده زعفران در جهان است و سهم عمده ای از صادرات جهانی این محصول را در اختیار دارد. در کنار ایران، کشورهایمانند افغانستان و اسپانیا نیز در میان صادرکنندگان دیده می شوند. اما برای درک واقعی نقش هر کشور، صرفاً نگاه کردن به یک ستون کافی نیست و باید چند شاخص مختلف را در کنار هم بررسی کرد.

برای مثال اگر فقط به ستون ارزش صادرات (Value Export) توجه کنیم، ممکن است تصور کنیم که همه کشورها محصولی مشابه صادر می کنند. اما وقتی مقدار صادرات (Quantity Export) و ارزش واحد (Unit Value) را نیز مقایسه کنیم، تصویر دقیق تری از بازار به دست می آید. داده ها نشان می دهند که ایران مقدار قابل توجهی زعفران صادر می کند و ارزش واحد صادرات آن نیز بسیار بالاست. در مقابل، در برخی کشورها مانند اسپانیا مقدار صادرات ممکن است قابل توجه باشد، اما ارزش واحد آن پایین تر است. این تفاوت می تواند نشان دهنده تفاوت در نوع محصول، سطح فرآوری، شیوه بسته بندی یا جایگاه آن کشور در زنجیره ارزش باشد. زعفران خام نسبت به زعفران بسته بندی شده و فرآوری شده از نظر وزن خالص ارزان تر است ولی از نظر گمرک که با وزن کل بسته آن را حساب میکنند (با کسر ۸ درصد)، خام فروشی نسبت به بسته بندی گران تر است.

یکی از شاخص های مهم دیگر در این جدول، تراز تجاری (Trade Balance) است. این شاخص نشان می دهد که آیا یک کشور صادرکننده خالص یک محصول است یا واردکننده آن هم هست. در مورد زعفران، ایران تراز تجاری کاملاً مثبت دارد؛ یعنی تمام تجارت آن در این محصول به صورت صادرات انجام می شود. در مقابل، برخی کشورها با وجود صادرات قابل توجه، واردات نیز دارند. بررسی داده ها نشان می دهد که کشورهایمانند

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

اسپانیا بخشی از زعفران مورد نیاز خود را از تولیدکنندگان اصلی وارد می کنند و پس از فرآوری یا بسته بندی مجدد، آن را به بازارهای دیگر صادر می کنند. به همین دلیل این کشورها در عمل نقش مراکز فرآوری یا بازصادرات در بازار جهانی ایفا می کنند و تراز تجاری آن کمتر از صادرات کل است.

علاوه بر این شاخص ها، بررسی نرخ رشد صادرات در سال های مختلف نیز اطلاعات مهمی درباره پویایی بازار ارائه می دهد. برای مثال، اگر شاخص رشد یک ساله یا چندساله یک کشور مثبت باشد، می توان نتیجه گرفت که آن کشور در حال افزایش سهم خود از بازار جهانی است، چنین اطلاعاتی به تحلیلگر کمک می کند تشخیص دهد که آیا رقبا در حال تقویت موقعیت خود هستند یا بازار در حال تغییر است.

شاخص تمرکز بازار (Concentration of Importing Countries) نیز نکته مهم دیگری را نشان می دهد. این شاخص مشخص می کند که صادرات یک کشور تا چه حد به چند بازار محدود وابسته است. اگر مقدار این شاخص بالا باشد، یعنی صادرات آن کشور به تعداد کمی از خریداران وابسته است و در نتیجه ریسک تجاری بیشتری دارد. در مقابل، عدد پایین تر نشان می دهد که صادرات در میان بازارهای مختلف توزیع شده و از تنوع بیشتری برخوردار است. این شاخص عددی است بین صفر تا یک. اعداد نزدیک به صفر بازار متنوع و باز را نشان می دهد و اعداد نزدیک به ۱ مربوط به بازارهای متمرکز و گاهی مافیایی است که به آن منوپول هم می گویند.

همین یک جدول ساده در Trade Map می تواند تصویری نسبتاً روشن از ساختار بازار جهانی یک کالا ارائه دهد. در مثال زعفران، با بررسی چند شاخص کلیدی می توان به چند نتیجه مهم رسید: ایران بازیگر اصلی تولید و صادرات زعفران در جهان است؛ برخی کشورها مانند اسپانیا نقش واسطه ای در فرآوری و بازصادرات دارند؛ و در عین حال بازار جهانی این محصول همچنان پویا است و کشورهای دیگری نیز در حال افزایش سهم خود هستند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵ نفری که دوستشان دارید ارسال کنید.

این مثال نشان می‌دهد که داده‌های Trade Map تنها مجموعه‌ای از اعداد نیستند. اگر این داده‌ها به درستی خوانده شوند، می‌توانند به تحلیلگر کمک کنند ساختار بازار، جایگاه رقبا و فرصت‌های بالقوه صادراتی را بهتر درک کند. به همین دلیل استفاده از چنین ابزارهایی برای هر بازرگان یا تحلیلگر تجارت بین‌الملل، نقطه آغاز شناخت دقیق بازارهای جهانی به شمار می‌رود.

**چند نکته تکمیلی:**

**داده آینه ای:** داده‌های Trade Map بر اساس گزارش‌های گمرکی کشورها گردآوری می‌شوند. با این حال ممکن است کشوری از ارائه دیتا خودداری کند یا اطلاعات صحیح منتقل نکند. در چنین شرایطی، Trade Map از داده‌های موسوم به Mirror Data استفاده می‌کند؛ یعنی آمار تجارت یک کشور از طریق داده‌های شرکای تجاری (کشور مقابل) آن بازسازی می‌شود. اگرچه این روش تصویر نسبتاً دقیقی از جریان تجارت ارائه می‌دهد، اما تحلیلگران باید همواره در نظر داشته باشند که داده‌های آینه‌ای برآوردی هستند و ممکن است با آمار رسمی کشورها تفاوت‌هایی داشته باشند. بصورت کلی داده آینه ای با قیمت صادراتی CIF محاسبه میشود. یعنی هزینه حمل و بیمه در آن دیده شده است. ولی داده اصلی بر اساس FOB (تحويل در مبدا بر روی کشتی) میباشد. برای درک این مطلب باید فصل چهارم (اینکوترمز) را مطالعه کنید.

**چگونه از داده‌های Trade Map برای انتخاب بازار هدف استفاده کنیم:** یکی از مهم‌ترین کاربردهای Trade Map شناسایی بازارهای مناسب برای صادرات است. برای این کار می‌توان چند گام تحلیلی ساده را دنبال کرد. در گام نخست باید کشورهایی را شناسایی کرد که بیشترین واردات از محصول مورد نظر را دارند. در گام بعدی باید نرخ رشد واردات این کشورها در چند سال اخیر بررسی شود تا مشخص شود کدام بازارها در حال توسعه هستند. سپس می‌توان میزان تمرکز بازار و سهم رقبا را بررسی کرد تا مشخص شود ورود به آن بازار با چه سطحی از رقابت همراه است. ترکیب این سه عامل (حجم واردات، نرخ رشد بازار و شدت رقابت)

آکادمی صادرات دکتر محمود قیام اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری بابتی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](http://Qayem.ir) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

تصویری نسبتاً دقیق از جذابیت یک بازار برای صادرات ارائه می‌دهد. اکنون زمان آن رسیده است که به لیست کالاهای خودتان نگاه کنید و کدهای HS را که پیدا کرده اید را در تریدمپ بذارید و برای هر کالا حداقل ۳ بازار هدف پیدا کنید.

**چند خطای رایج در استفاده از Trade Map:** کاربران تازه‌کار هنگام تحلیل داده‌های Trade Map گاهی دچار چند اشتباه رایج می‌شوند. نخست آنکه تنها به یک سال داده توجه می‌کنند و روند چندساله بازار را بررسی نمی‌کنند. دوم آنکه اختلاف میان داده‌های صادرات و واردات را نشانه خطا در سامانه می‌دانند، در حالی که این تفاوت‌ها در آمار تجارت بین‌الملل طبیعی است. سوم آنکه تنها به ارزش تجارت توجه می‌کنند و ستون‌هایی مانند مقدار صادرات، ارزش واحد یا تمرکز بازار را نادیده می‌گیرند. برای انجام تحلیل دقیق‌تر بهتر است همیشه چند شاخص مختلف در کنار یکدیگر بررسی شود و روند داده‌ها در بازه‌های زمانی طولانی‌تر مورد توجه قرار گیرد.

**نسخه بتا:** نسخه‌ی بتای Trade Map که در نشانی [beta.trademap.org](http://beta.trademap.org) ارائه شده، نسل جدید این پایگاه داده‌ی تجارت بین‌الملل است. هدف از توسعه‌ی این نسخه، به‌روزرسانی ساختار فنی و طراحی رابط کاربری سامانه و فراهم کردن دسترسی سریع‌تر و ساده‌تر به داده‌های تجارت جهانی است. در این نسخه، رابط کاربری با طراحی مدرن‌تر و ساختاری ساده‌تر بازطراحی شده تا کاربران بتوانند با مسیرهای کوتاه‌تر و بدون پیچیدگی به اطلاعات موردنیاز خود دسترسی پیدا کنند. این بهبودها به‌ویژه برای افرادی که با داده‌های صادرات، واردات، کدهای HS و تحلیل بازارهای بین‌المللی کار می‌کنند اهمیت دارد، زیرا امکان جست‌وجو و تحلیل داده‌ها را سریع‌تر و کارآمدتر می‌کند. به‌طور کلی، نسخه‌ی بتا با سازمان‌دهی بهتر اطلاعات و تمرکز بر تجربه‌ی کاربری، تلاش کرده است استفاده از داده‌های تجارت جهانی را برای طیف گسترده‌ای از کاربران ساده‌تر و مؤثرتر کند.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>





در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یاد بگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای **۵ نفری** که دوستشان دارید ارسال کنید.

## جمع بندی:

Page | 16 در این فصل با یکی از مهم ترین ابزارهای تحلیل تجارت بین الملل آشنا شدیم. Trade Map سامانه ای است که داده های گسترده تجارت جهانی را در قالبی قابل تحلیل در اختیار کاربران قرار می دهد. در ابتدا نحوه ایجاد حساب کاربری در این سامانه را بررسی کردیم و با ساختار کلی سایت و منوهای اصلی آن آشنا شدیم. سپس دیدیم که چگونه می توان با استفاده از شاخص های تجاری در بخش Trade Indicators وضعیت بازار یک کالا را تحلیل کرد. در ادامه با سری های زمانی سالانه، فصلی و ماهانه آشنا شدیم و دیدیم که چگونه این داده ها می توانند روندهای بلندمدت و کوتاه مدت تجارت را آشکار کنند. در نهایت نیز بخش Companies را بررسی کردیم که امکان شناسایی شرکت های فعال در تجارت یک کالا را فراهم می کند.

با این حال باید توجه داشت که داده های Trade Map تنها نقطه آغاز تحلیل بازار هستند. برای تصمیم گیری دقیق تر لازم است این داده ها با اطلاعاتی مانند مقررات تجاری، تعرفه ها، استانداردهای فنی، شرایط حمل و نقل و شناخت عملی بازار تکمیل شوند. به همین دلیل در فصل های بعدی با ابزارهای تکمیلی دیگری آشنا خواهیم شد که به تحلیل عمیق تر فرصت های صادراتی کمک می کنند. Trade Map در واقع نقشه ای است که مسیرهای تجارت جهانی را نشان می دهد؛ اما حرکت در این مسیرها نیازمند تحلیل، برنامه ریزی و شناخت دقیق بازار است. برای این منظور در فصل بعد با قوانین تحویل کالا (Incoterms) آشنا میشوید.

آکادمی صادرات دکتر محمود قیم اشرفی

شماره پشتیبان: ۰۹۰۵۷۰۸۹۳۳۹

وبسایت: <https://qayem.ir>

بله: [https://ble.ir/export\\_academy](https://ble.ir/export_academy)

اینستاگرام: <https://www.instagram.com/mahmoud.ashrafi>

