



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.

## فصل هفتم نقشه پتانسیل صادرات

Page | 1 در فصل های پیشین با ابزارهایی آشنا شدیم که به صادرکنندگان کمک می کنند بازارهای جهانی را بهتر درک کنند. برای مثال Trade Map به ما نشان می دهد که در گذشته چه کالاهایی بین کشورها مبادله شده و سهم هر کشور در تجارت جهانی چقدر بوده است. همچنین ابزار MacMap به ما کمک می کند تا تعرفه های گمرکی، محدودیت های تجاری و شرایط ورود کالا به بازارهای مختلف را بررسی کنیم. با این حال، یک پرسش اساسی برای هر صادرکننده باقی می ماند: کدام محصول را به کدام بازار صادر کنیم تا بیشترین شانس موفقیت را داشته باشیم؟

پاسخ به این سؤال تنها با نگاه به آمار گذشته امکان پذیر نیست. تجارت جهانی پویا است و فرصت های جدید دائماً در حال شکل گیری هستند. به همین دلیل مرکز تجارت بین الملل (ITC) ابزاری به نام نقشه پتانسیل صادرات Export Potential Map طراحی کرده است که تلاش می کند با تحلیل داده های گسترده تجاری و اقتصادی، ظرفیت های بالقوه صادراتی کشورها را در افق چند سال آینده شناسایی کند.

این ابزار به صادرکنندگان، تحلیلگران و سیاست گذاران کمک می کند تا بازارهایی را کشف کنند که هنوز اشباع نشده اند و فرصت های جدیدی برای صادرات در آن ها وجود دارد. در واقع اگر Trade Map تصویری از «آنچه در گذشته اتفاق افتاده» ارائه می دهد، نقشه پتانسیل صادرات Export Potential Map تلاش می کند نشان دهد «چه چیزهایی می تواند در آینده اتفاق بیفتد».

به همین دلیل می توان گفت نقشه تجارت Trade Map بیشتر نمایانگر بازارهای تثبیت شده و رقابتی یا همان «اقیانوس های قرمز» است، در حالی که نقشه پتانسیل صادرات Export Potential Map به شناسایی «اقیانوس های آبی» و فرصت های جدید کمک 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 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.

## مبنای داده‌ها در نقشه پتانسیل صادرات:

نقشه پتانسیل صادرات Export Potential Map بر اساس مجموعه‌ای از داده‌های بزرگ (Big Data) طراحی شده است. این داده‌ها از منابع مختلف جمع‌آوری شده و توسط الگوریتم‌های تحلیلی پردازش می‌شوند. مهم‌ترین منابع داده‌ای این ابزار عبارتند از: اول، داده‌های تجارت جهانی که از نقشه تجارت Trade Map استخراج می‌شوند. این داده‌ها نشان می‌دهند هر کشور چه کالاهایی را وارد می‌کند و چه کالاهایی را صادر می‌کند. دوم، داده‌های تعرفه‌ای و سیاست‌های تجاری که از MacMap به دست می‌آیند. این اطلاعات شامل نرخ تعرفه‌ها، ترجیحات تجاری و توافقات منطقه‌ای است. سوم، شاخص‌های کلان اقتصادی کشورها مانند تولید ناخالص داخلی (GDP)، جمعیت، فاصله جغرافیایی بین کشورها، دسترسی به دریا و سایر عوامل ساختاری اقتصاد. ترکیب این اطلاعات به Export Potential Map اجازه می‌دهد ظرفیت صادراتی هر کشور برای هر محصول را برآورد کند و مشخص نماید چه مقدار از این ظرفیت در حال حاضر استفاده شده و چه مقدار هنوز دست‌نخورده باقی مانده است.

به عبارت دیگر این ابزار تلاش می‌کند به سه سؤال اصلی پاسخ دهد:  
کدام محصولات در یک کشور ظرفیت صادراتی دارند؟  
کدام بازارها برای این محصولات مناسب‌تر هستند؟  
و چه مقدار از این ظرفیت هنوز استفاده نشده است؟

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>





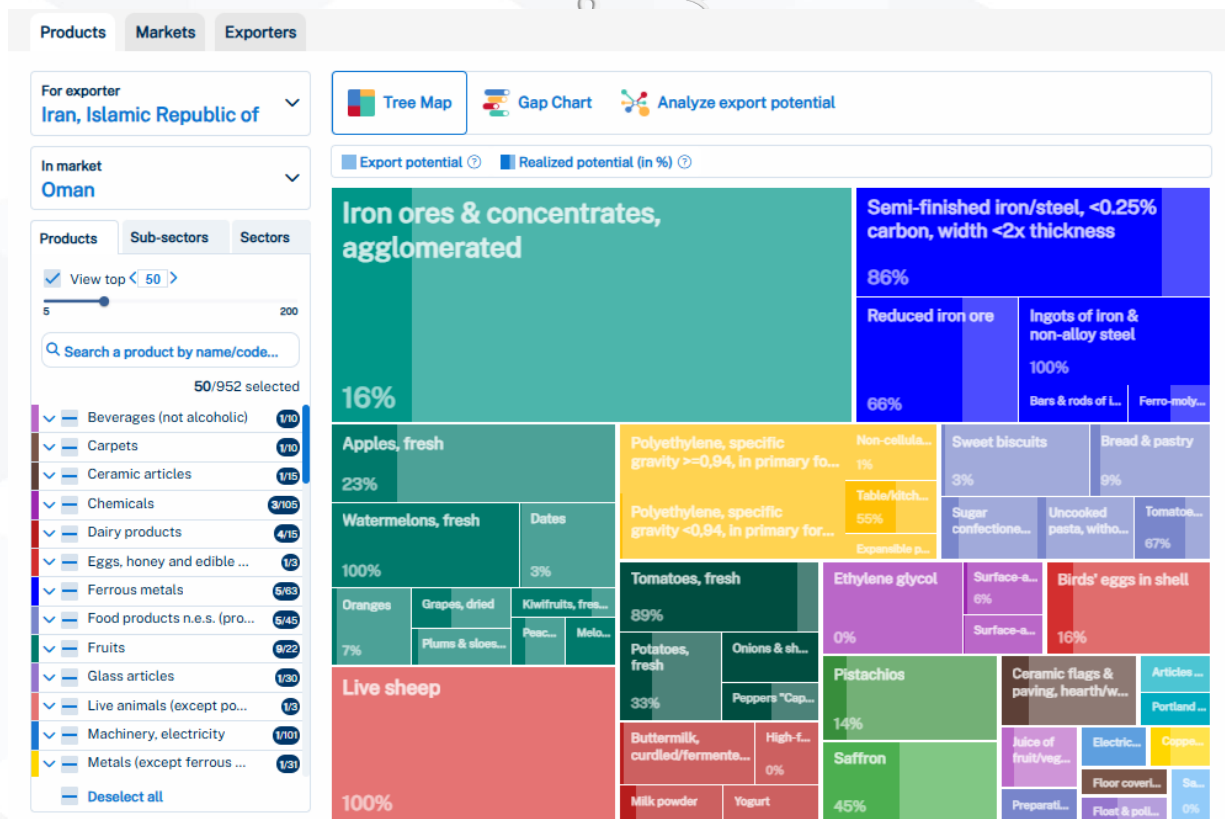


در خودآموز آموزش صادرات، شما میتوانید از مرحله انتخاب محصول و مشتری یابی تا درآمد دلاری با صادرات را بیاموزید و همچنین فرآیندهای صادرات را از صفر تا صد یادگیرید. فصل های این آموزش به ترتیب در صفحه [آموزش صادرات](#) سایت آکادمی صادرات دکتر اشرفی به آدرس [Qayem.ir](#) منتشر شده است. این آموزش را برای ۵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

## ساختار اصلی نقشه پتانسیل صادرات

Page | 3

در صفحه اصلی Export Potential Map سه مسیر اصلی برای تحلیل وجود دارد که هر کدام به یک نوع سؤال تجاری پاسخ می دهد. این سه بخش عبارتند از محصولات (Products)، بازارها (Markets) و صادرکنندگان (Exporters) (شکل ۸).



شکل ۸. نمای Export Potential Map، در این مثال ظرفیت های صادراتی ایران به عمان را مشاهده میکنید

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>



آکادمی صادرات  
دکتر محمود قیم اشرفی  
@mahmoud.ashrafi

از آموزش تا اقدام، با من جهانی فکر کن



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 دوستانشان دارید ارسال کنید.

## بخش محصولات Products

این بخش زمانی استفاده می شود که سؤال اصلی این باشد: «در کشور من چه محصولاتی ظرفیت صادراتی دارند؟» در این حالت کشور صادرکننده انتخاب می شود (برای مثال ایران) و بازار مقصد روی «جهان» یا یک کشور خاص قرار می گیرد. سپس فهرستی از محصولاتی را نمایش می شود که بیشترین پتانسیل صادراتی را دارند. نتایج این بخش معمولاً به شکل یک نمودار تصویری به نام TreeMap نمایش داده می شود. TreeMap مجموعه ای از مستطیل ها است که هر مستطیل نماینده یک محصول است. اندازه هر مستطیل نشان دهنده بزرگی پتانسیل صادراتی آن محصول است؛ هرچه مستطیل بزرگ تر باشد، ظرفیت صادراتی آن محصول بیشتر است. در این نمودار دو بخش رنگی در هر مستطیل دیده می شود. بخش پررنگ نشان دهنده صادرات فعلی یا تحقق یافته است و بخش کم رنگ نشان می دهد چه مقدار از پتانسیل صادراتی هنوز استفاده نشده است.

برای مثال در مورد ایران، در این نمودار محصولاتی مانند پلی اتیلن، متانول، مس، سنگ آهن، خرما، سیب، پسته و زعفران دیده می شود. برخی از این محصولات در حال حاضر صادرات بالایی دارند اما همچنان بخشی از بازار جهانی آن ها دست نخورده باقی مانده است. با کلیک روی هر محصول، اطلاعات بیشتری نمایش داده می شود. این اطلاعات شامل کد محصول، اندازه پتانسیل صادراتی و میزان صادرات فعلی کشور است.

## بخش بازارها Markets

بخش دوم مربوط به تحلیل بازارها است. این بخش زمانی استفاده می شود که صادرکننده محصول خود را مشخص کرده و می خواهد بداند بهترین بازارهای هدف برای آن محصول کدام کشورها هستند. در این قسمت ابتدا محصول انتخاب می شود، سپس کشور صادرکننده مشخص می شود. پس از تحلیل داده ها فهرستی از کشورهایی نمایش داده می شود که بیشترین ظرفیت واردات برای آن محصول را دارند. در این جدول اطلاعاتی مانند اندازه بازار، صادرات فعلی کشور، فاصله تا بازار مقصد و ظرفیت دست نیافته نمایش داده می شود. برای

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 یادگیرید. 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.

مثال اگر محصول «پسته» انتخاب شود، این ابزار نشان می دهد کدام کشورها بیشترین تقاضای بالقوه برای واردات پسته را دارند و ایران چه سهمی از این بازار را در اختیار دارد. این اطلاعات به صادرکننده کمک می کند بازارهایی را شناسایی کند که هنوز اشباع نشده اند و امکان ورود به آن ها وجود دارد.

## بخش صادرکنندگان Exporters

بخش سوم مربوط به تحلیل رقبا است. در این قسمت می توان بررسی کرد که برای یک محصول خاص، کدام کشورها صادرکنندگان اصلی هستند. در واقع این بخش به صادرکننده نشان می دهد با چه کشورهایی رقابت خواهد کرد و سهم هر کشور در بازار جهانی چقدر است. برای مثال اگر بازار روسیه برای یک محصول خاص بررسی شود، ابزار نشان می دهد چه کشورهایی در حال حاضر بیشترین صادرات را به روسیه دارند. این اطلاعات برای تحلیل رقابت و طراحی استراتژی ورود به بازار بسیار مفید است.

## مفاهیم کلیدی در نقشه پتانسیل صادرات

برای استفاده صحیح از این ابزار باید با چند مفهوم کلیدی آشنا بود. نخستین مفهوم Export Potential است. این شاخص نشان می دهد یک کشور در شرایط فعلی چه مقدار ظرفیت بالقوه برای صادرات یک محصول به یک بازار خاص دارد. مفهوم دوم Baseline Exports است که میزان صادرات واقعی و فعلی کشور را نشان می دهد. اما مهم ترین شاخص در این ابزار Unrealized Potential است. این شاخص نشان دهنده بخشی از بازار است که هنوز توسط صادرکنندگان کشور مورد نظر پر نشده اما بر اساس داده های اقتصادی و تجاری امکان صادرات به آن وجود دارد. به عبارت ساده تر، این عدد نشان دهنده «فرصت های دست نخورده صادراتی» است. برای مثال اگر پتانسیل صادراتی یک محصول به یک بازار ۱۰ میلیون دلار باشد و صادرات فعلی کشور ۳ میلیون دلار باشد، به این معناست که هنوز ۷ میلیون دلار ظرفیت دست نیافته وجود دارد.

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.

## تفاوت HS Code و Product Code

Page | 6

در تحلیل های تجاری، کد HS (Harmonized System) نقش کلیدی در طبقه بندی استاندارد بین المللی کالاها ایفا می کند. سازمان جهانی گمرک این سیستم را تدوین کرده و کشورها برای گزارش دهی گمرکی از آن بهره می برند. با این وجود، ابزارهای تحلیلی پیشرفته مانند Export Potential Map، فراتر از HS Code، از Product Code استفاده می کنند. Product Code ها از ادغام دو یا چند کد HS ساخته میشود.

برای مثال، محصول پسته در سیستم HS دارای کدهای مشخصی است؛ پسته با پوست با HS Code 080251 و پسته بدون پوست با HS Code 080252 طبقه بندی می شود. اما در نقشه پتانسیل صادرات این کالا با Product Code 0802Xb نمایش داده شود که تحلیل دقیق تری را برای تحلیل پتانسیل صادراتی فراهم می کند. در خود سایت ابزاری<sup>۱</sup> برای تبدیل کد HS به Product Code دارد. ولی نگران نباشید در بیشتر از ۹۰ درصد مواقع Product Code همان کد HS است.

## مثال هایی از کاربرد عملی نقشه پتانسیل صادرات

برای درک بهتر کاربرد این ابزار، چند مثال عملی را بررسی می کنیم. یکی از مثال های مطرح شده مربوط به بازار عمان است (شکل ۸). بررسی داده ها نشان می دهد ایران برای برخی محصولات غذایی در این بازار ظرفیت قابل توجهی دارد. محصولاتی مانند پرتقال، خرما، سبزیجات و حتی محصولات فرآوری شده مانند شکلات و بیسکویت در عمان تقاضای قابل توجهی دارند. برای نمونه صادرات شکلات ایران به عمان در حال حاضر حدود چند صد هزار دلار است، در حالی که ظرفیت بالقوه این بازار می تواند تا چند میلیون دلار افزایش یابد. این اختلاف نشان دهنده وجود فرصت های صادراتی جدید است.

<sup>1</sup> Correspondence tables and excluded products

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.

مثال دیگر مربوط به محصول کیسه های پلاستیکی با کد ۳۹۲۳۲۹ است. بررسی داده ها نشان می دهد ایران در برخی بازارها مانند عراق صادرات بالایی دارد، اما در کشورهایی مانند روسیه و چین هنوز ظرفیت صادراتی قابل توجهی وجود دارد که استفاده نشده است.

نمونه جالب دیگری نیز مربوط به صادرات فرش و نمد با کد ۵۷۰۱۱۰ به کشور قرقیزستان است. در این بازار پتانسیل صادراتی ایران حدود ۱.۷ میلیون دلار برآورد شده، در حالی که صادرات فعلی تقریباً صفر است. این موضوع نشان می دهد که یک بازار بالقوه وجود دارد که هنوز توسط صادرکنندگان ایرانی مورد توجه قرار نگرفته است. این مثال نشان می دهد که گاهی فرصت های واقعی صادرات در بازارهایی وجود دارد که در نگاه اول چندان شناخته شده نیستند.

## اهمیت انتخاب محصول در استراتژی صادرات

یکی از نکات مهمی که هنگام کار با Export Potential Map مشخص می شود، اهمیت انتخاب محصول مناسب برای صادرات است. بسیاری از صادرکنندگان تمرکز خود را تنها روی چند محصول سنتی قرار می دهند، در حالی که ممکن است محصولات دیگری وجود داشته باشند که ظرفیت صادراتی بالایی دارند اما کمتر مورد توجه قرار گرفته اند. این ابزار کمک می کند صادرکننده بتواند سبد محصولات بالقوه کشور خود را شناسایی کند و محصولاتی را انتخاب کند که بیشترین فرصت رشد را دارند. همچنین استفاده از این ابزار نشان می دهد که بازارهای صادراتی نباید محدود به کشورهای همسایه باشند. اگرچه بازارهایی مانند عراق و افغانستان برای ایران اهمیت زیادی دارند، اما کشورهایی مانند روسیه، عمان، قزاقستان، قرقیزستان و بسیاری از بازارهای دیگر نیز می توانند مقصدهای جذابی برای صادرات باشند.

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 | 8 Export Potential Map یکی از مهم ترین ابزارهای تحلیلی برای برنامه ریزی صادرات است که توسط مرکز تجارت بین الملل طراحی شده است. این ابزار با استفاده از داده های تجارت جهانی، تعرفه های گمرکی و شاخص های اقتصادی کشورها، ظرفیت بالقوه صادراتی را در سطح محصول و بازار برآورد می کند. صادرکنندگان با استفاده از این ابزار می توانند محصولات دارای بیشترین ظرفیت صادراتی را شناسایی کنند، بازارهای هدف مناسب را پیدا کنند و میزان رقابت در هر بازار را بررسی نمایند. مهم ترین مزیت Export Potential Map این است که به جای تمرکز صرف بر آمار گذشته، تلاش می کند فرصت های آینده را آشکار کند. به همین دلیل این ابزار می تواند نقش مهمی در کشف بازارهای جدید و طراحی استراتژی های صادراتی ایفا کند. در فصل بعدی، با آمار واقعی صادرات ایران آشنا خواهید شد و می توانید متوجه شوید چه فاصله ای بین ظرفیت بالقوه صادراتی و عملکرد واقعی کشور وجود دارد.

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 تا اقدام، با من جهانی فکر کن