

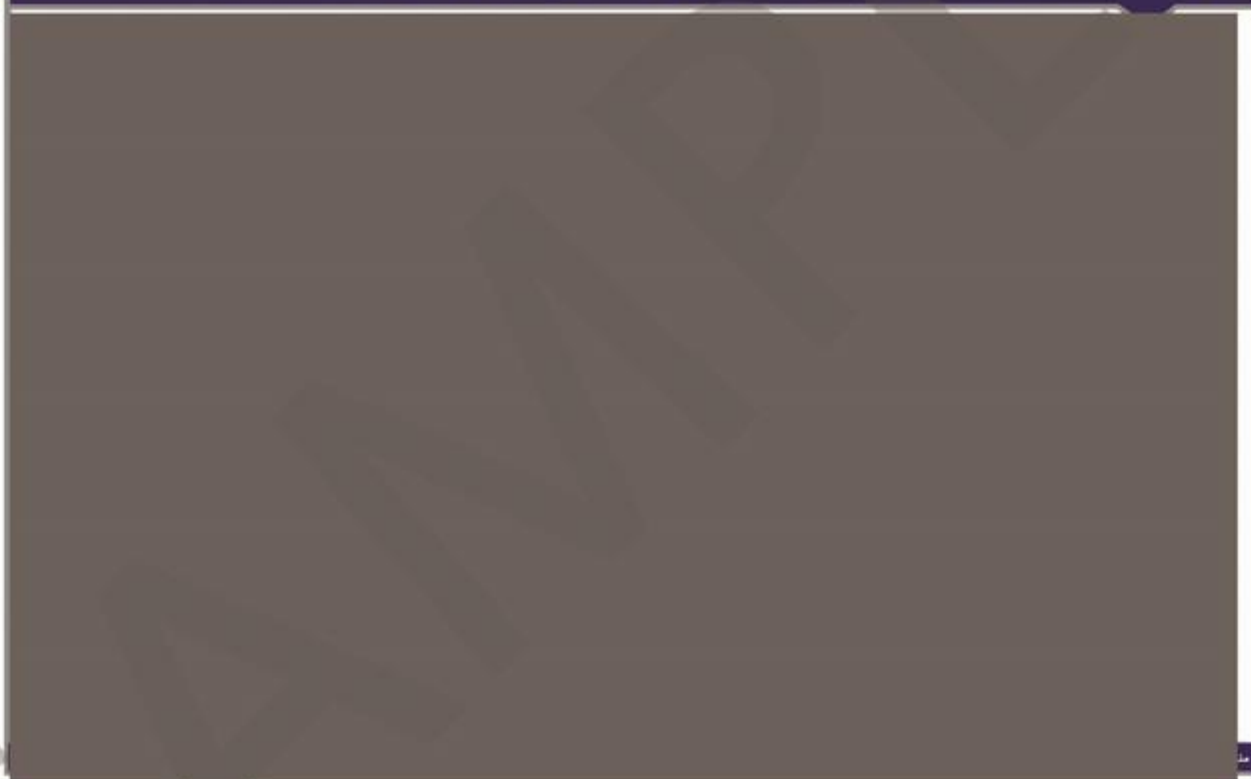
فصل ۱ مقدمه

۱-۱ درباره گزارش

امروزه تجارت بین‌الملل به عنوان یکی از مهمترین عوامل توسعه و رشد اقتصادی کشورها از طریق افزایش فرصت های تجاری و سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. پیوستن به زنجیره ارزش جهانی و توسعه صادرات در کشورهای در حال توسعه، زمینه بهبود رقابت پذیری را در این کشورها فراهم می‌کند و افزایش ارزش افزوده محصولات، سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و ایجاد فرصت های شغلی را به همراه خواهد داشت. در ایران نیز اهمیت توسعه صادرات غیرنفتی لزوم دسترسی به بازارهای جهانی را بیش از پیش آشکار می‌سازد. در این پژوهش ابتدا، محصول مورد نظر به دقت مورد ارزیابی و بررسی قرار گرفته، سپس بازار جهانی محصولات کوپلینگ بررسی شده و روندهای گذشته و آینده مورد مطالعه قرار گرفته است. در گام بعد، بازارهای کشورهای آذربایجان، امارات، عراق، عمان و قطر با توجه به ویژگی های اقتصادی، سیاسی و قانونی مربوطه به صورت دقیق مورد بررسی قرار گرفته و راه ها و استراتژی‌های ورود به بازارهای مذکور تدوین گشته است. این تحقیق نتیجه بررسی های پتانسیل های صادراتی ایران به پنج کشور آذربایجان، امارات، عراق، عمان و قطر و نیازهای عمده وارداتی و واکاوی زمینه های صادراتی کشورهای یادشده در ایران است.

نمایی از تجارت خالص محصول کوپلینگ در جهان در نمودار زیر قابل مشاهده است:

نمودار ۱ تجارت خالص محصولات کوپلینگ در جهان در سال ۲۰۲۰

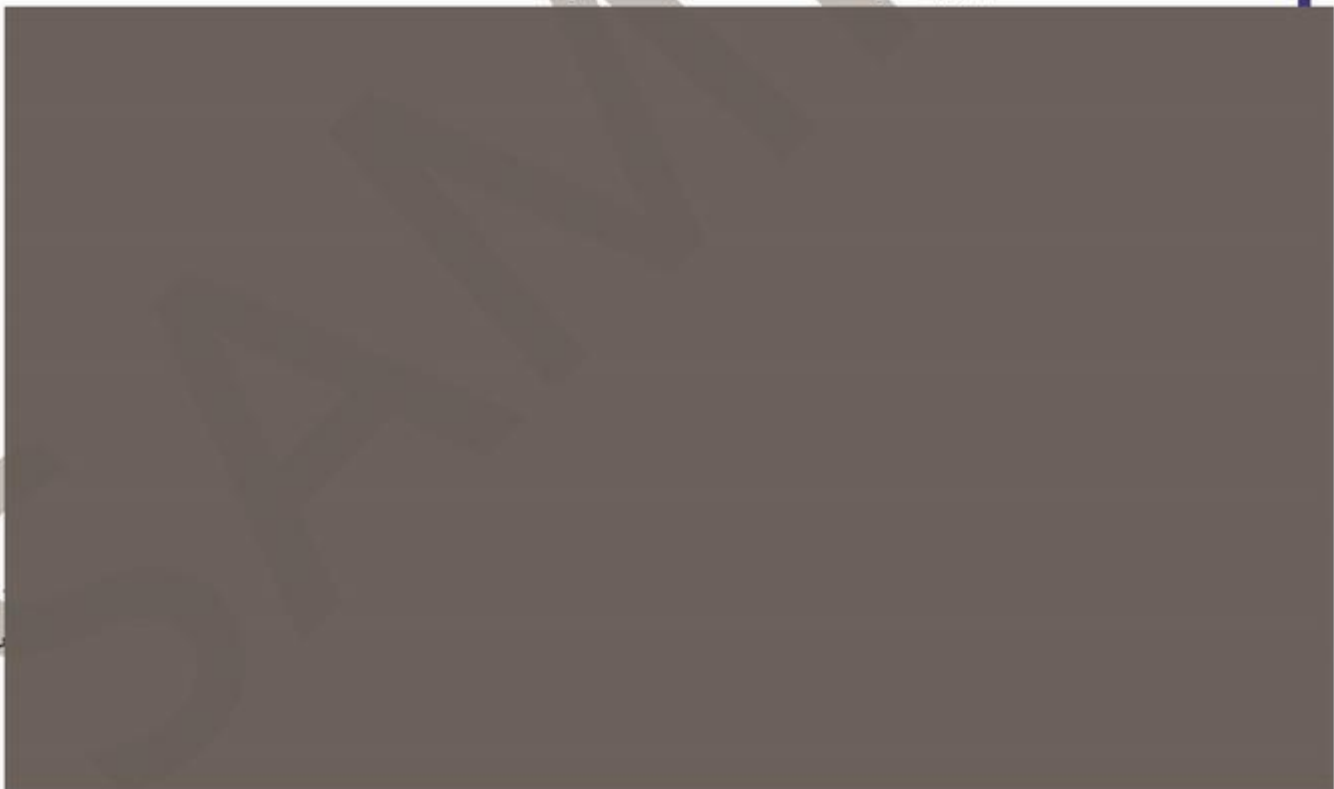


کشورهایی که با رنگ آبی مشخص شده‌اند دارای خالص تجارت منفی و کشورهای زردرنگ دارای خالص تجارت مثبت هستند. با توجه به نمودار می‌توان دریافت که کدام کشورها، در این محصول صادرات محورند و کدام کشورها واردات محور هستند و بازارهای اصلی وارداتی نیز به صورت کامل مشخص شده است.

در زمینه محصولات کوپلینگ، اطلاعات کشورهای منطقه به شرح جدول زیر است.

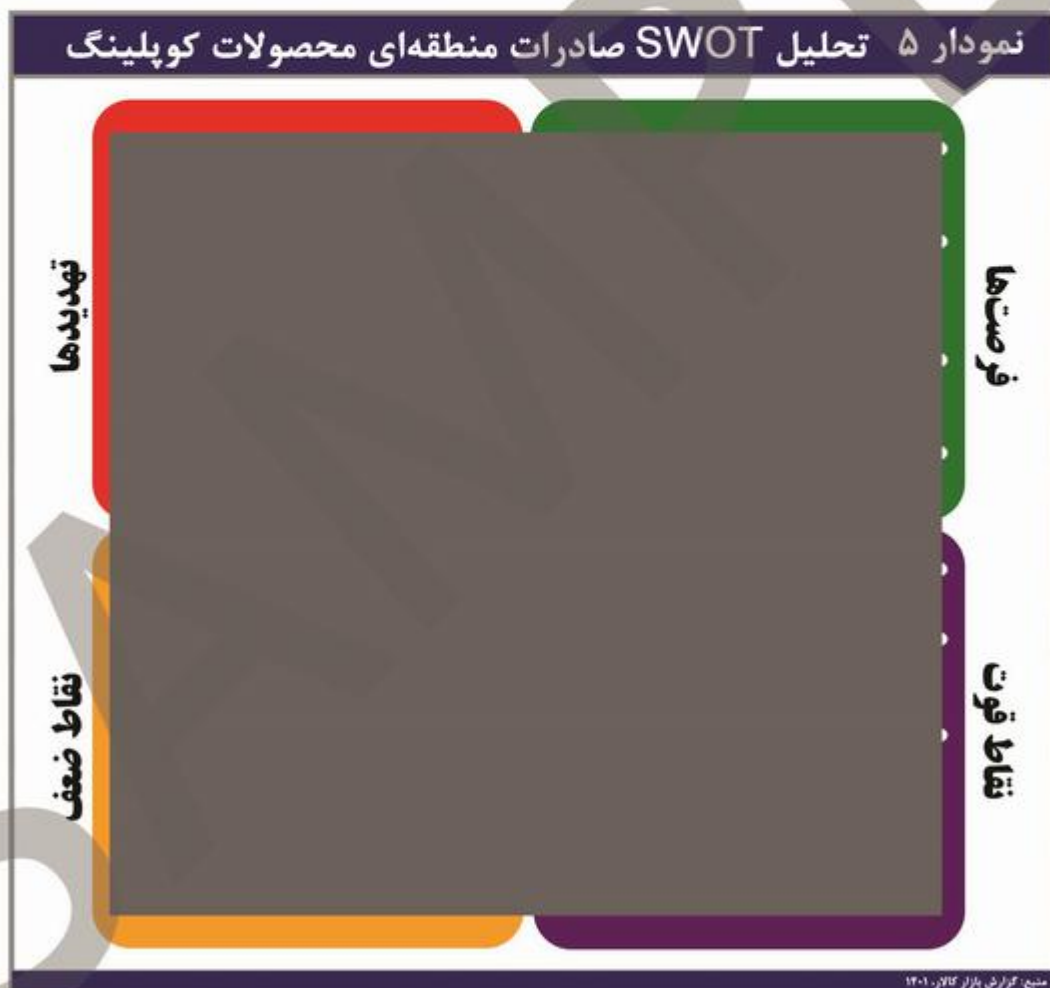
جدول ۱۶ اطلاعات کشورهای منطقه در مورد محصولات کوپلینگ

نام کشور	میزان واردات کوپلینگ (هزار دلار)	نرخ تعرفه	حجم ساخت و ساز (میلیارد دلار)	سهولت ورود	سطح رقابت	استاندارد مورد نیاز
----------	--	--------------	-------------------------------------	---------------	--------------	------------------------



۲-۱۰ تحلیل SWOT صادرات محصولات کوپلینگ

برای تصمیم‌گیری در مورد صادرات، تحلیل فرصت‌ها و تهدیدها بسیار مهم بوده و به اتخاذ تصمیم درست کمک می‌کند. در نمودار زیر تحلیل SWOT صادرات محصولات کوپلینگ نمایش داده شده است.



هر سازمان بر اساس سیاست‌های کلان و مدیریت ریسک مختص به خود بایستی با در نظر گرفتن کلیه موارد مطرح شده در ماتریس فوق، تصمیم صحیح در مورد صادرات را اتخاذ نماید.

انتخاب نوع بازار، بستگی کامل به اهداف بلندمدت شرکت دارد. ماتریس زیر می‌تواند راهنمای مناسبی برای اقدام آتی تولیدکننده در فروش به بازارهای هدف باشد.

نمودار ۸ تفکیک بازارها بر اساس اهداف سازمانی شرکت صادرکننده

