

## Investigating Goods with Export Advantage of the Islamic Republic of Iran in the Market of Turkmenistan

Maryam Khosravi asl \*, MA, Department of Commercial management, North Tehran Branch, Islamic Azad University, Tehran, Iran.

Received: 2023-5-19

Accepted: 2023-7-11

### Neighboring Countries / Turkmenistan / Simple Commercial Potential / Revealed Comparative Advantage / Trade Openness

Examining the market of Turkmenistan and the situation of exporting Iranian products to this country is very Important due to the important of Turkmenistan as one of the neighbors of Iran, as well as the cultural and historical commonalities between them. In order to achieve this goal, the purpose of this research is to estimate the trade capacity between these two countries and to find goods with the ability to export from Iran to Turkmenistan in the period from 2017 to 2021, which was used from library data and official and international websites and indicators such as revealed comparative advantage, simple commercial potential and trade openness. The findings of the research show that there is a possibility of expanding Iran's exports to the Turkmenistan market since 2017, and Iran's greatest export capability to this country in the last 5 years has been related to products such as Iron and steel rods, medicines and metal skeletons, which The amount of use of this capacity is small considering the actual export of our country to Turkmenistan, and this requires Signing of cooperation agreements between the two countries in the field of mining and pharmaceuticals - sending and accepting trade delegations in the field of steel products, construction and pharmaceuticals, as well as create joint factories in special economic zones in the fields of the mentioned products, signing preferential trade agreements and also solving problems In front of Iranian businessmen, especially in the field of mentioned goods, including facilitating the transfer of money and supply of wagons.

\* Corresponding Author: km1216262@gmail.com

## مقاله پژوهشی

# بررسی کالاهای دارای مزیت صادراتی جمهوری اسلامی ایران در بازار ترکمنستان

پذیرش: ۱۴۰۲/۴/۲۰

دریافت: ۱۴۰۲/۲/۲۹

مریم خسروی اصل<sup>۱</sup>

## چکیده

ترکمنستان وجود دارد و همچنین بیشترین توانمندی صادراتی کشورمان به این کشور طی پنج سال اخیر مربوط به محصولات از قبیل میله‌ها از آهن و فولاد، داروها و اسکلت‌های فلزی بوده است که میزان استفاده از این ظرفیت با توجه به صادرات واقعی کشورمان به ترکمنستان اندک و این امر مستلزم انعقاد موافقتنامه‌های همکاری فیما بین دو کشور در حوزه معدن و دارو - اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری در حوزه محصولات فولادی، ساختمان و دارو و نیز احداث کارخانجات مشترک در مناطق ویژه اقتصادی در حوزه محصولات اشاره شده، انعقاد موافقتنامه تجارت ترجیحی و همچنین حل و فصل مشکلات پیش روی تجار ایرانی به ویژه در حوزه کالاهای مطروحه از جمله تسهیل در نقل و انتقال پول و تامین واگن می‌باشد.

بررسی بازار کشور ترکمنستان و وضعیت صادرات محصولات ایرانی به این کشور به دلیل اهمیت ترکمنستان به عنوان یکی از همسایگان ج.ا.ایران و نیز اشتراکات فرهنگی و تاریخی فیما بین از اهمیت بسزایی برخوردار هست. در راستای دستیابی به این امر، هدف از این تحقیق برآورد ظرفیت تجارت میان این دو کشور و یافتن کالاهای دارای توانمندی جهت صادرات از ج.ا.ایران به کشور مذکور در دوره زمانی ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ می‌باشد که در این خصوص ضمن بهره‌گیری از داده‌های کتابخانه‌ای و وب‌های رسمی و بین‌المللی از شاخص‌هایی از قبیل مزیت نسبی آشکار شده، پتانسیل ساده تجاری و شاخص باز بودن تجاری استفاده گردید. یافته‌های تحقیق بیانگر این است که از سال ۲۰۱۷ تا کنون امکان توسعه صادرات ج.ا.ایران به بازار

طبقه‌بندی JEL: F19, B17, M39

کشورهای همسایه / ترکمنستان / پتانسیل ساده تجاری / مزیت نسبی آشکار شده / شاخص باز بودن تجاری

## ۱) مقدمه: طرح مسأله

صادرات یکی از مهم‌ترین عوامل موثر بر افزایش تولید ناخالص داخلی کشور، ارزآوری و ایجاد اشتغال محسوب می‌گردد. بر اساس نظر ریدل (۱۹۸۷) صادرات موتور رشد اقتصادی یک کشور می‌باشد.

صادرات منجر به افزایش ورود سرمایه‌گذاری به بخش‌هایی می‌گردد که یک کشور در آن بخش‌ها دارای مزیت نسبی بوده و این امر منجر به پذیرش فناوری‌های پیشرفته، افزایش تولید ملی و افزایش نرخ رشد اقتصادی خواهد شد. با توجه به موارد اشاره شده و نقش مثبت صادرات بر رشد اقتصادی به ویژه در کشورهای در حال توسعه، این موضوع همواره مورد پژوهش و بررسی بسیاری از محققان از جمله امری (۱۹۶۷)، بالاسا (۱۹۷۸)، فدر (۱۹۸۲)، لوکاس (۱۹۸۸) و وهر (۲۰۰۱) قرار گرفته است.

یکی از مهم‌ترین موضوعات در صادرات، ارتقا صادرات غیرنفتی با تمرکز بر کالاهای دارای مزیت صادراتی و تلاش جهت رقابت‌پذیر نمودن کالاهای بدون مزیت می‌باشد. طبق نظر آدام اسمیت در نظریه "مزیت نخست" وی بیان داشت، چنانچه هر یک از کشورها مبادرت به صادرات کالایی که در آن مزیت دارند و واردات کالایی که در آن مزیت ندارند بنمایند، هر دو کشور از این تجارت سود خواهند برد. یکی از شاخص‌های مطرح در این زمینه شاخص مزیت نسبی می‌باشد که بیانگر توانمندی یک کشور در تولید و صادرات کالایی با هزینه کمتر و کیفیت بالاتر در سطح جهان هست. (آدام اسمیت، ۱۷۷۶)

نظر به اهمیت موضوع صادرات به عنوان یکی از پیشران‌های رونق اقتصادی کشور، همواره حمایت از صادرات، رفع موانع صادراتی و تداوم صادرات امری بسیار مهم و حیاتی بوده است؛ چراکه به دست آوردن بازارهای صادراتی کاری بس مشکل و از دست دادن آن آسان است. بدون شک توسعه صادرات به عنوان محور توسعه و پیشرفت کشور در سایه افزایش دیپلماسی اقتصادی و همکاری‌های

بین‌المللی و تعاملات و روابط خوب با دنیا رقم می‌خورد. در راستای ارتقا جایگاه صادراتی کشورمان و افزایش صادرات غیرنفتی به ویژه کالاهای دارای مزیت، ضرورت شناسایی بازارهای خارجی به ویژه کشورهای همسایه بیش از گذشته آشکار می‌گردد.

سیاست توسعه و تقویت روابط با همسایگان به ویژه در حوزه اقتصادی از اولویت‌های جمهوری اسلامی ایران بوده و دولت سیزدهم تاکید ویژه‌ای بر این امر دارد. اهمیت این مسأله به حدی است که رهبر معظم انقلاب در شهریورماه سال ۱۴۰۱ که در اجرای بند یک اصل ۱۱۰ قانون اساسی، سیاست‌های کلی برنامه هفتم را به سران سه قوه، رئیس مجمع تشخیص مصلحت و رئیس ستاد کل نیروهای مسلح ابلاغ کردند؛ «تقویت رویکرد اقتصادمحور در سیاست خارجی و روابط منطقه‌ای و جهانی و تقویت پیوندهای اقتصادی با اولویت همسایگان» را به عنوان یکی از رئوس این سیاست‌ها در بند ۲۲ یادآور شدند.

ترکمنستان به عنوان یکی از همسایگان و بازارهای هدف صادراتی کشورمان محسوب می‌گردد. از علل اهمیت توجه به این کشور می‌توان به مواردی همچون اشتراکات تاریخی و فرهنگی فیمابین، دیدارهای روسای جمهور دو کشور در سال ۱۴۰۱، روند رو به رشد حجم مبادلات تجاری، مسافت کوتاه و امکان صادرات کالاهای ایرانی دارای مزیت و مورد نیاز طرف ترکمنی اشاره نمود.

ترکمنستان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گاز طبیعی و پنبه در جهان می‌باشد. عمده‌ترین محصولات صادراتی ترکمنستان به جهان گاز طبیعی، روغن‌های نفتی، اوره، پنبه و نخ‌های پنبه‌ای و عمده‌ترین محصولات وارداتی این کشور از جهان مصنوعات از آهن و فولاد، تراکتور و وسائل نقلیه و دارو می‌باشد. صادرات و واردات ترکمنستان به جهان در سال ۲۰۲۱ به ترتیب ۴٫۵ و ۳٫۳ میلیارد دلار بوده است. بیشترین صادرات ترکمنستان در سال مذکور به ترتیب به کشورهای ترکیه، ازبکستان، چین، رومانی و گرجستان و

بیشترین میزان واردات ترکمنستان در این سال به ترتیب از کشورهای ترکیه، روسیه، چین، ایتالیا و ایران بوده است.

با توجه به اهمیت کشور ترکمنستان به عنوان کشور همسایه و هدف صادراتی در این تحقیق برآنیم تا نسبت به شناسایی کالاهای دارای مزیت کشورمان جهت صادرات به این کشور اقدام و راه کارهای گسترش و حفظ سهم بازار ج.ا.ایران در این کشور را مورد بررسی قرار دهیم.

## ۲. پیشینه تحقیق

با جستجو و بررسی پژوهش های گذشته در مقالات داخلی و خارجی، مهم ترین موارد مرتبط با موضوع به شرح ذیل جمع بندی می گردد:

شاه مسعود و همکاران (۲۰۲۳)، در مقاله پتانسیل تجاری پاکستان با کشورهای آسیای جنوبی با استفاده از رویکرد مدل جاذبه اعلام نمودند که نتایج تحقیق نشانگر این هست که اعمال متوسط ساده تعرفه و تولید ناخالص داخلی کشورهای شریک بر ارزش تجارت پاکستان تأثیر مثبت دارد. در حالی که اعمال متوسط ساده تعرفه به صورت دوجانبه به حجم تجارت کشور پاکستان آسیب می رساند. از نظر آماری، با ۱ درصد تغییر در نرخ تعرفه ها ۰٫۳ درصد کل تجارت پاکستان کاهش می یابد. علاوه بر این، ۱ درصد افزایش در تولید ناخالص داخلی کشورهای شریک، کل تجارت پاکستان را ۰٫۵ درصد افزایش می دهد.

راسخی و همکاران (۲۰۲۱)، در مقاله پتانسیل های تجاری ایران و کشورهای مستقل مشترک المنافع اعلام نمودند که نتایج تحقیق نشانگر این است که ایران در تجارت خود با این کشورها تنها از ۱۰ درصد ظرفیت خود استفاده نموده است. بر این اساس بهره گیری مناسب از مزیت نسبی و تشابه سلیق دو طرف و همچنین انتخاب مقصد مناسب صادراتی نقش مهمی دارد.

اسلام محمدی گیگلو و روشن گلپف (۲۰۲۰)، در مقاله ارزیابی و تعیین ظرفیت تجارت دوجانبه ایران و ترکیه اعلام

نمودند که نتایج تحقیق نشانگر این است که بیشترین ارزش صادرات ایران به ترکیه ۹۳۳۹ میلیون دلار بوده که تنها ۷٫۲ درصد آن (۶۶۹ میلیون دلار) محقق شده است. همچنین ۱۱ گروه کالایی بیش از ۶۶ درصد از صادرات بالقوه ایران به ترکیه را تشکیل می دهند. از این میان «محصولات معدنی» با ۲۷۳۰ میلیون دلار، «پلاستیک و مصنوعات ساخته شده از آنها» با ۱۱۸۵ میلیون دلار، «فلزات و مصنوعات رایج از آنها» با ۹۱۸ میلیون دلار و «محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته به آن» با ۸۷۹ میلیون دلار به ترتیب چهار گروه کالایی دارای بیشترین پتانسیل صادرات بودند.

رسولی نژاد و صبری (۱۴۰۰)، در مقاله ارزیابی بازار اتحادیه اقتصادی اوراسیا جهت صادرات محصولات از کشور ایران اعلام نمودند که نتایج تحقیق نشانگر امکان توسعه صادرات محصولات ایرانی به بازار کشورهای اتحادیه مذکور از سال ۱۳۹۴ تاکنون می باشد، اگرچه این موضوع در مورد همه اقلام صدق نمود و بعضی از اقلام همچون خشکبار و میوه های خوراکی (سرفصل ۰۸) از توانمندی صادراتی بالاتری نسبت به مابقی اقلام برخوردار هستند. لازم به ذکر است نتایج تحقیق نیز بیانگر مغفول ماندن پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو این اتحادیه می باشد که نیاز به بررسی عمیق تر دارد.

طالبی و همکاران (۱۴۰۰)، در مقاله شناسایی ظرفیت های صنعتی ج.ا.ایران با استفاده از مدل پیچیدگی اقتصادی با تاکید بر بازار صادراتی کشورهای همسایه منتخب اعلام نمودند که نظر به اهمیت بازار ۹ کشور همسایه ج.ا.ایران، تعداد ۲۵ کد کالا در بازار این کشورها مورد شناسایی قرار گرفتند که پس از حذف آن تعداد از کد کالاهایی که در کشورمان تولید نمی شوند و همچنین آن دسته از کالاهایی که ج.ا.ایران اقدام به صادرات آن ها می کند، تعداد ۲۰ کد کالا باقی می ماند که تولید و صادرات این کالاها ضمن بهبود درجه پیچیدگی اقتصادی ایران باعث ایجاد بازار ۱۲ میلیارد دلاری می شود.

جماکوهی و همکاران (۲۰۱۹)، در مقاله بررسی ظرفیت صادرات غیر نفتی ایران به کشورهای روسیه، آذربایجان، ارمنستان، ترکیه و عراق با استفاده از مدل جاذبه بیان داشتند که نتایج تحقیق نشانگر این هست که ایران در بین کشورهای مذکور دارای بیشترین ظرفیت صادرات به عراق و کمترین ظرفیت صادرات به ارمنستان هست. ضمن اینکه بیشترین درصد ظرفیت بلااستفاده صادراتی ایران مربوط به کشور آذربایجان و کمترین ظرفیت نیز متعلق به ارمنستان است. بر این اساس به نظر می آید بهتر است ایران با کشورهایی که از نظر جغرافیایی در فاصله نزدیک تری قرار دارند پیمان های منطقه ای ایجاد و به صادرات پردازد.

بیات و صادقیان (۱۳۹۴)، در مقاله بررسی مقایسه ای برآورد ظرفیت های تجارت بین ایران و کشورهای گروه دی هشت بر اساس الگوهای متعارف تجارت بین الملل بیان داشتند که نتایج تحقیق نشانگر این هست که بر طبق محاسبات پتانسیل تجاری، ایران با کشورهایی از جمله اندونزی، مالزی و ترکیه دارای ظرفیت تجارت دو جانبه بالا و با کشور پاکستان دارای ظرفیت صادراتی بالایی هست از دیگر سو ایران فقط دارای ظرفیت بالای وارداتی از کشور بنگلادش هست.

رازینی و همکاران (۱۳۹۲) در مقاله ارزیابی و برآورد پتانسیل ساده تجاری میان ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای بیان داشتند که میزان تشابه صادرات و واردات غیرنفتی بین ایران و کشورهای مذکور بسیار کم می باشد. همچنین بر اساس نتایج برآورد ساده پتانسیل تجاری، ایران بیشترین پتانسیل تجاری غیرنفتی را با کشورهای مذکور طی سال های مورد بررسی در درجه اول با کشور چین و پس از آن با کشورهای روسیه و هند داشته است. همچنین ایران در تجارت غیرنفتی خود با بعضی از کشورهای عضو سازمان شانگهای به خصوص کشورهای چین، روسیه و هند از ظرفیت تجاری غیرنفتی خود به صورت کامل استفاده ننموده و ظرفیت استفاده نشده وجود دارد.

یعقوبی منظری و افضلی ابرقویی (۱۳۹۲)، در مقاله بررسی زمینه های صادراتی ایران در تجارت با مصر با رویکرد شاخص پتانسیل صادراتی دوجانبه اعلام داشتند که نتایج حاصل شده بیانگر این می باشد که ایران از ظرفیت خوبی جهت مبادلات تجاری با کشور مصر برخوردار هست لیکن با توجه به روابط سیاسی پرفراز و نشیب با این کشور از ظرفیت بالقوه صادراتی خود استفاده ننموده است که در این راستا برقراری روابط دوجانبه و منطقه ای می تواند به ارتقا تعاملات اقتصادی دو کشور و در پی آن افزایش تجارت کمک نماید. خدادادکاشی و همکاران (۱۳۹۰)، در مقاله برآورد پتانسیل صادراتی ایران به ترکیه در گروه کشورهای اسلامی جنوب غربی آسیا اعلام داشتند که نتایج حاصل شده بیانگر آن هست که بر اساس داده های مربوط به بازه زمانی سال های ۲۰۰۶-۲۰۰۲ میزان صادرات واقعی ایران به ترکیه در دوره مذکور، بسیار کمتر از میزان صادرات بالقوه اش می باشد که این به منزله آن هست که ایران از ظرفیت صادراتی خود، حداکثر استفاده را نکرده است.

شکیبایی و همکاران (۱۳۸۹)، در مقاله بررسی پتانسیل تجاری کشورهای بلوک منطقه آسیای جنوب غربی با استفاده از مدل جاذبه اعلام داشتند که نتایج تحقیق بیانگر این هست که متغیرهای مستقل تولید ناخالص داخلی و فاصله جغرافیایی تا حد زیادی همکاری های اقتصادی دوجانبه بین این کشورها را توجیه می نماید که این امر زمینه ساز افزایش تجارت دوجانبه بین این کشورها می گردد. نتایج برآورد پتانسیل تجاری بین ایران و یکپارچگی اقتصادی کشورهای عضو بلوک منطقه آسیای جنوب غربی در تجارت، مقدار ۶۱ درصد را نشان می دهد که نشانگر این می باشد که حجم تبادلات تجاری دوجانبه بین آنها افزایش می یابد.

عبدالوند و ضیغمی (۱۳۸۸)، در مقاله خود با عنوان پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با کشورهای واقع در آسیای جنوب غربی اعلام داشتند که نتایج حاصل شده بیانگر

این می‌باشد که ایران در صادرات غیرنفتی به کشورهای منطقه دارای فرصت‌های صادراتی زیادی در حوزه‌های فلزات اساسی و مصنوعات آن، فرآورده‌های شیمیایی، فرآورده‌های معدنی، مواد پلاستیکی و مصنوعات آن، مواد نساجی و مصنوعات آن و فرآورده‌های صنایع غذایی و نوشابه‌ها می‌باشد.

در ادامه، به بررسی دسته دوم مطالعات انجام شده مربوط به بررسی وضعیت روابط تجاری و اقتصادی ایران و ترکمنستان می‌پردازیم.

توکلی و همکاران (۱۴۰۰)، در مقاله دیپلماسی اقتصادی و سیاست همسایگی ایران و ترکمنستان اعلام نمودند که نتایج تحقیق نشانگر این هست که ترکمنستان از نظر تاریخی و اقتصادی، اشتراکات فرهنگی با ایران و دارای منابع گازی فراوانی است. با در نظر گرفتن رقابت قدرت‌های منطقه‌ای و فرا منطقه‌ای رقیب و دشمن همچون اسرائیل و ایالات متحده آمریکا در این کشور از یک طرف و وجود تحریم‌های گسترده اقتصادی و تجاری و... توسط غرب، ترکمنستان می‌تواند بستری مناسب جهت واگرایی در فشارها بر ایران و کاهش اثر آن‌ها باشد.

صمدی‌نیا (۱۳۹۸)، در مقاله بررسی فرصت‌های دیپلماسی تجاری با ترکمنستان بیان داشت که ایران و ترکمنستان، دارای فرصت‌های زیادی جهت افزایش همکاری‌ها در حوزه اقتصادی هستند. دیپلماسی اقتصادی بین این دو کشور و افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی و هم‌افزایی اقتصادی در حوزه‌های مختلف می‌تواند منجر به گسترش روابط اقتصادی و تجاری فی‌مابین گردد و ترکمنستان را از کشورهای رقیب دور نماید. بدین ترتیب ایران توانسته با استفاده از ابزار اقتصاد، به هر دو هدف خود یعنی گسترش روابط اقتصادی با کشورهای همسایه و افزایش همگرایی‌های سیاسی و امنیتی با این کشورها دست یابد.

کرباسی و همکاران (۱۳۹۷)، در مقاله راه‌کارهای

توسعه صادرات و گسترش زمینه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آسیای میانه از جمله ترکمنستان بیان داشتند که نتایج نشان‌دهنده آن می‌باشد که فعال نبودن رایزن‌های بازرگانی در کشورهای هدف، جزیره‌ای عمل کردن سازمان‌های دولتی، بالا بودن قیمت تمام شده کالا از جمله مهم‌ترین موانع توسعه صادرات به شمار می‌رود.

بنی‌هاشمی و ثقفی (۱۳۹۴)، در مقاله تجزیه و تحلیل استراتژی‌های توسعه صادرات به کشورهای آسیای میانه از جمله ترکمنستان با مدل SWOT در راستای برنامه ششم توسعه بیان داشتند که نتایج مطالعات نشان می‌دهد که راهبردهای بهبود خدمات بانکی و بیمه‌ای برای صادرات کالا و خدمات، ارائه مشوق‌های صادراتی، همچنین بهبود زیرساخت‌های صادراتی اعم از زیرساخت‌های حمل و نقل از بالاترین اولویت‌های راهبردی صادرات به حوزه مذکور قلمداد شده‌اند.

سعادت و همکاران (۱۳۹۲)، در مقاله بررسی همگرایی اقتصادی میان ایران و کشورهای حوزه دریای خزر شامل ترکمنستان، آذربایجان، قزاقستان و روسیه با استفاده از مدل جاذبه اعلام نمودند که نتایج تحقیق بیانگر این هست که همکاری‌های اقتصادی ایران و کشورهای مذکور به افزایش قابل ملاحظه جریان‌ات تجاری دوجانبه منجر می‌گردد، بنابراین اگر ایران با کشورهای منطقه طرح تجارت آزاد ایجاد نماید، ممکن است بیشترین اثر تجارت در بازار ایران رخ دهد.

ابراهیمی و محمدزاده (۱۳۷۴)، در مقاله بررسی وضعیت صادرات میوه و خشکبار استان خراسان به ترکمنستان اعلام داشتند که نتیجه تحقیق بیانگر این است که مهم‌ترین موانع در راستای توسعه صادرات محصولات مذکور به ترکمنستان عبارتند از عدم وجود عوامل تشویق صادرات، عدم هماهنگی میان سازمان‌های مختلف صادراتی، وضعیت نامناسب بسته‌بندی میوه و خشکبار و سرمایه‌گذاری خارجی در ترکمنستان از سوی ایران،

وضعیت نامناسب بیمه‌های صادراتی در ایران، عدم اطلاع صادرکنندگان از اهمیت بسته‌بندی صادراتی و عدم وجود موسسات اطلاع‌رسانی جهت توسعه صادرات در آسیای میانه می‌باشد که در این راستا پیشنهادات ذیل مطرح گردید: تقویت عوامل توسعه و تشویق صادرات شامل تقویت صندوق ضمانت صادرات، دفاتر بازرگانی خارج از کشور و سازمان‌های اطلاع‌رسانی و همچنین حذف مالیات میوه و خشکبار و رفع مشکل ناهماهنگی سازمان‌های مرتبط.

### ۳. مبانی نظری و روش تحقیق

در این پژوهش به منظور بررسی امکان صادرات ایران به ترکمنستان و نیز مشخص نمودن کالاهای دارای مزیت صادراتی از شاخص‌های باز بودن تجاری، مزیت نسبی آشکار شده و برآورد ساده پتانسیل تجاری (آنکتاد) استفاده شده است، که در این خصوص جهت اخذ آمارهای صادرات و واردات دو کشور از سایت Trade map طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ بهره گرفته شد. لازم به ذکر است نظر به اینکه شاخص‌های مذکور اطلاعات جزئی‌تر و دقیق‌تری را در مورد کالاهای دارای مزیت، میزان پتانسیل صادراتی تحقق یافته و نیافته، حجم ظرفیت تجاری و ... ارائه می‌دهد در مقایسه با سایر مدل‌ها و با توجه به موضوع این پژوهش دارای برتری می‌باشند.

### شاخص باز بودن تجاری

شاخص باز بودن تجاری حاصل نسبت تجارت خارجی یک کشور به تولید ناخالص داخلی آن می‌باشد. این شاخص اهمیت صادرات و واردات کالاها و خدمات را در اقتصاد یک کشور نشان داده و بیانگر میزان وابستگی تولیدکنندگان داخلی به صادرات و مصرف‌کنندگان داخلی به واردات است. بین باز بودن تجاری و درآمد سرانه یک کشور رابطه معر وجود دارد که بر این اساس با افزایش درآمد سرانه، کشورها تمایل به تجارت بیشتر اما با نرخ کاهنده دارند.

مقدار شاخص بالای ۱۰۰ بیانگر این است که مجموع تجارت خارجی یک کشور بیش از تولید ناخالص داخلی بوده و مبادلات تجاری کشور با سایر کشورها در سطح بالایی قرار دارد. همچنین مقدار شاخص کمتر از ۱۰۰ نیز به معنای اتکای کمتر اقتصاد کشور به مبادلات تجاری با سایر کشورها می‌باشد. (هرورانی و همکاران، ۱۴۰۱)

شاخص باز بودن تجاری از طریق رابطه ذیل تعریف می‌گردد:

$$\left( \frac{X_{it} + M_{it}}{Y_{it}} \right) \times 100 \quad (1)$$

مولفه‌های رابطه فوق بدین شرح می‌باشند:

X = ارزش کل صادرات

M = ارزش کل واردات

Y = تولید ناخالص داخلی

i = کشور

T = سال مورد نظر

مزیت نسبی آشکار شده

بالاسا شاخص مشهور مزیت نسبی آشکار شده را در سال ۱۹۶۵ معرفی نمود. وی بیان داشت که علیرغم داده‌های مرتبط با عملکرد صادراتی یک کشور، واردات با هر نسبت از اعمال کنترل متاثر از تفاوت بین کشورها می‌باشد. او با ارائه شاخص خود در واقع اقدام به دادن وزن بیشتر به صادرات در مقایسه با نسبت صادرات-واردات نمود. بر این اساس شاخص عملکرد صادرات از نظر بالاسا یعنی نسبت سهم یک کشور در صادرات کالای خاص به سهم کشور در صادرات تمام کالاهای تولیدی آن کشور می‌باشد. همچنین وی پیشنهاد نمود که مزیت نسبی از طریق الگوی مشاهده شده تجارت "آشکار" می‌گردد که منعکس‌کننده هزینه‌های نسبی و نیز تفاوت در عوامل غیر قیمتی است. بر این اساس تحلیل الگوهای تخصصی‌سازی کشورها با استفاده از شاخص مزیت نسبی آشکار شده با پیروی از

بالاسا در ادبیات تجربی تجارت، مرسوم گردید. در واقع می‌توان این گونه بیان داشت که این شاخص از تفاوت در شرایط اقتصادی کشورها، در پی تفاوت در الگوی تجارت بین‌المللی، تولید و مصرف نشات گرفته و الگوی بین‌المللی مزیت نسبی را تعیین می‌نماید. (جاگدامبا، ۲۰۱۹)

بالاسا مزیت نسبی آشکار شده را به عنوان راهی جهت تعیین مزیت نسبی در حالت خود کفایی بیان می‌کند. از نظر وی مفهوم مزیت نسبی آشکار شده مربوط به عملکرد تجاری نسبی کشورها برای کالاهای خاص می‌باشد، پس با این الگوی تجارت کالا، تفاوت بین کشورها را عواملی همچون هزینه‌های نسبی و عوامل غیر قیمتی منعکس می‌نماید، در نتیجه مزیت نسبی آشکار شده نشانگر مزیت نسبی تجاری کشورها بوده و چنانچه عملکرد تجاری توسط مزیت نسبی تعیین گردد، بر این اساس مشاهدات مستقیم عملکرد تجاری باید وجود مزیت نسبی را نشان دهد (بالاسا، ۱۹۷۹).

شاخص مزیت نسبی آشکار از طریق رابطه ذیل تعریف می‌گردد:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{Tj}}{X_{iw}/X_{Tw}} \quad (2)$$

مؤلفه‌های رابطه فوق بدین شرح می‌باشند:

$X_{ij}$  = صادرات کالای  $i$  توسط کشور  $j$

$X_{Tj}$  = کل صادرات کشور  $j$

$X_{iw}$  = صادرات کل کشورهای جهان برای کالای  $i$

$X_{Tw}$  = کل صادرات جهان

چنانچه این شاخص بین ۰ تا ۱ قرار گیرد، بیانگر عدم مزیت نسبی و در صورتی که بزرگتر از ۱ باشد نشان‌دهنده وجود مزیت نسبی در صادرات کالای  $i$  می‌باشد. روند افزایشی شاخص مذکور بیانگر بهبود موقعیت رقابتی کالا در سطح جهان یا منطقه خاص با هدف ایجاد فرصت‌های مناسب تلقی می‌گردد (ولی بیگی و دیگران، ۱۳۸۳). به هر ترتیب این

شاخص تعیین نمی‌کند که مزیت یک کشور تنها به دلیل خود کالاست یا عملیات مونتاژ (ان جی ویتس، ۱۹۹۱).

### برآورد ساده پتانسیل تجاری

پتانسیل تجاری یعنی حجمی از تجارت که کشورها به صورت بالقوه و با در نظر گرفتن عوامل تعیین‌کننده جریان تجاری می‌توانند با یکدیگر داشته باشند. روش‌های متعددی برای بررسی پتانسیل تجاری بین کشورها وجود دارد که بیشتر آنها در مواردی که از ابتدا کشورهای مدنظر دارای روابط تجاری پایین و فاقد سیاست تجاری هماهنگ می‌باشند، مناسب هست (بیات و صادقیان، ۱۳۹۳).

بسیاری از محققین از جمله بالاسا (۱۹۶۵)، در تحقیقات خود به معرفی شاخص‌هایی پرداخته‌اند که پتانسیل تجاری کشورها را در زمینه تجارت جهانی بیان می‌کند. از نظر وی، میزان پتانسیل تجاری کشورها تحت تاثیر عواملی هستند که بعضی از آنها قابل اندازه‌گیری و بعضی دیگر غیرقابل اندازه‌گیری بوده‌اند. بر این اساس توانسته پتانسیل تجاری کشورها در سطح بخشی و کلایی در تجارت بین‌المللی را با بررسی الگوهای تجاری کشورها بیان نماید (رحمانی، ۱۳۸۶).

نظر به محدودیت موجود، بسیاری از محققان بزرگ در حوزه تجارت بین‌الملل سعی نموده‌اند تا پتانسیل تجاری را با بهره‌گیری از شاخص‌های مربوط به داده‌های بعد از تجارت و به شیوه تحلیل عملکرد تجاری برآورد نمایند. (ITC، ۲۰۰۵) که در این خصوص می‌توان به تحقیقات و بررسی‌های آنکتاد (۲۰۰۲)، لینمان (۱۹۹۶)، فینگر و کرینین (۱۹۷۹) و درایسدل (۱۹۸۸) اشاره نمود که نهایتاً این بررسی‌ها منجر به تدوین شاخص‌های مختلفی در اندازه‌گیری درجه تکمیل تجارت و نیز پتانسیل تجاری شد. به طور کلی شیوه‌های برآورد پتانسیل تجاری در سه بخش به شرح ذیل تقسیم می‌شوند:



یافتن پتانسیل تجاری بین دو کشور از طریق بررسی کالاهای در جریان تجارت خارجی آن دو و تعیین نمودن عمده‌ترین اقلام صادراتی و وارداتی آنها و همچنین میزان هماهنگی اقلام صادر شده توسط یک کشور با اقلام وارد شده توسط کشور دیگر.

یافتن پتانسیل تجاری بین دو کشور با در نظر گرفتن میزان فعلی مبادلات تجاری فی‌مابین و کالاهای مربوطه به منظور پیش‌بینی سطح مبادلات تجاری آینده دو کشور.

یافتن پتانسیل تجاری بین دو کشور از طریق تهیه جدولی با دو ستون که یک ستون آن مربوط به اقلام صادر شده توسط کشور الف به جهان و ستون دیگر مربوط به اقلام وارد شده توسط کشور ب از جهان هست. (اقلام هر دو ستون بایستی بر اساس یکی از کدهای طبقه‌بندی بین‌المللی باشد). در مرحله بعد حداقل اعداد دو ستون ذکر شده به عنوان حداقل پتانسیل تجاری دو کشور می‌باشد. نکته‌ای که وجود دارد این هست که این عدد را نمی‌توان به عنوان پتانسیل تجاری دو کشور در نظر گرفت زیرا این امر را زمانی می‌توان منطقی دانست که یا کشور اول صادرات به کشور دوم را به جای صادرات به تمامی کشورهای دنیا قرار دهد یا ظرفیت تولید داخلی خود را دو برابر صادرات قبلی نماید. نظر به اینکه این اقدام منطقی به نظر نمی‌رسد، پتانسیل معمولی را در حد ۳۰ تا ۴۰ درصد رقم حداکثر پتانسیل تجاری در نظر می‌گیرند (آرنون و همکاران، ۱۹۹۶). نظر به ضرورت اخذ اطلاعات کمی از وضعیت پتانسیل تجاری ایران در بازار ترکمنستان به همراه فهرست کالاهای مربوطه و همچنین ظرفیت تحقق یافته و نیافته و با توجه به اینکه این روش، شاخص پیشنهادی آنکستاد در سال ۲۰۰۰ میلادی بوده و به عنوان یکی از پرکاربردترین شیوه‌های برآورد پتانسیل تجاری همواره توسط محققان استفاده گردیده است، در این پژوهش نیز از شاخص مذکور بهره گرفته شده است.

حداکثر پتانسیل صادراتی کشور  $i$  به کشور  $j$  برای کالای  $k$  از طریق رابطه ذیل محاسبه می‌گردد.

$$IXP_{ij} \equiv \sum_{k=1}^n \text{MIN}(X_{iw}^k, M_{jw}^k) \quad (3)$$

همچنین پتانسیل صادراتی (معمولی) کشور  $i$  به کشور  $j$  برای کالای  $k$  از طریق رابطه ذیل محاسبه می‌گردد.

$$\sum_{k=1}^n \text{MIN}(X_{iw}^k, M_{jw}^k) * (30 - 40)\% \quad (4)$$

مولفه‌های رابطه فوق به شرح ذیل می‌باشد:

$IXP$  = پتانسیل صادراتی کشور  $i$  به کشور  $j$  واردکننده  $j$  برای کالای  $k$

$X_{iw}^k$  = ارزش صادرات کشور  $i$  به جهان برای کالای  $k$

$M_{jw}^k$  = ارزش واردات کشور  $j$  از جهان برای کالای  $k$

داده‌های استفاده شده در این پژوهش از بخش‌های

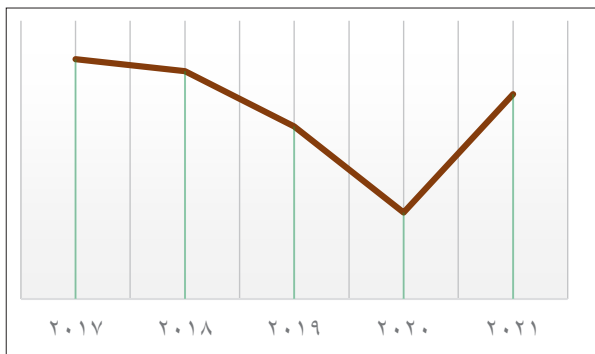
۲۱ گانه سیستم هماهنگ طبقه‌بندی کالا برای دوره زمانی ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ بر اساس داده‌های سایت trade map مورد تحلیل قرار گرفته شده است.

#### ۴. تحلیل روابط تجاری ج.ا.ایران و ترکمنستان و بررسی وضعیت رقبا

پیش از بررسی و تحلیل شاخص‌های اشاره شده در بخش پیشین، با توجه به اهمیت تقویت تعاملات تجاری دو کشور، در این بخش به بررسی وضعیت مبادلات تجاری فی‌مابین، عمده‌ترین اقلام صادراتی و وارداتی ایران به/از ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ و بررسی وضعیت رقبای کشورمان در کشور ترکمنستان می‌پردازیم.

بر اساس نمودار (۱) از علل کاهش چشمگیر صادرات ایران به ترکمنستان در سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ می‌توان به اقدام کشور ترکمنستان جهت وضع عوارض تردد جاده‌ای از کامیون‌های ایرانی به علاوه اخذ ۱٫۵ دلار به ازای هر کیلومتر پیمایش در خاک این کشور در زمان ورود و خروج و همچنین سختگیری در تردد کامیون‌های ایرانی در خاک ترکمنستان اشاره نمود. لازم به ذکر است از دیگر علل می‌توان به تعطیلی

بر اساس نمودار (۲) سال ۲۰۲۰ بیشترین میزان کاهش حجم تبادلات تجاری فیما بین را داشتیم که یکی از مهم‌ترین دلایل آن شیوع گسترده کرونا ویروس و تعطیلی بازارچه مرزی باجگیران توسط طرف ترکمنی بود.



منبع: Trade map.org

نمودار ۲- روند حجم مبادلات تجاری ج.ا.ایران و ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱

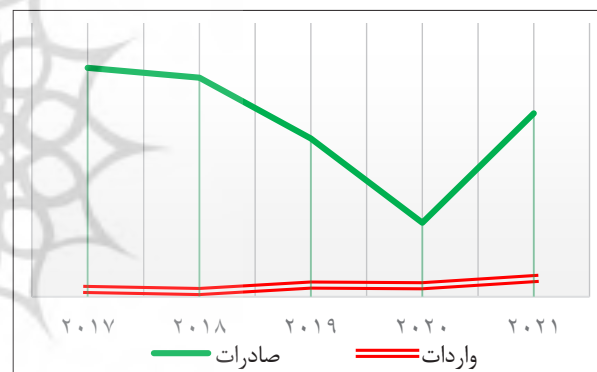
با توجه به جدول (۲) و نمودار (۳) همان‌گونه که مشخص است طی پنج سال اخیر، سه محصول صادراتی کشورمان به ترکمنستان از جمله سیب زمینی، میله‌ها از آهن یا فولاد و سیب تازه بیشترین سهم را در سبد صادراتی به این کشور به خود اختصاص داده است.

بازارچه مرزی باجگیران و شیوع گسترده کرونا ویروس اشاره نمود. با توجه به از سر گرفته شدن تردد عادی کامیون‌های ایرانی به ترکمنستان و فعال شدن بازارچه مشترک باجگیران از سال گذشته امید است که پس از این شاهد افزایش روند صادراتی ایران به این کشور باشیم.

جدول ۱- مبادلات تجاری ج.ا.ایران با ترکمنستان طی ۵ سال اخیر واحد ارزش: میلیون دلار

سال	۲۰۲۱	۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	۲۰۱۷	
صادرات ایران به ترکمنستان	۳۳۵	۱۳۵	۲۸۹	۴۰۰	۴۱۸	
واردات ایران از ترکمنستان	۳۳	۲۰	۲۱	۹	۱۳	
حجم مبادلات	۳۶۸	۱۵۵	۳۱۰	۴۰۹	۴۳۱	
تراز تجاری	۳۰۲	۱۱۵	۲۶۸	۳۹۱	۴۰۵	

منبع: Trade map.org



منبع: Trade map.org

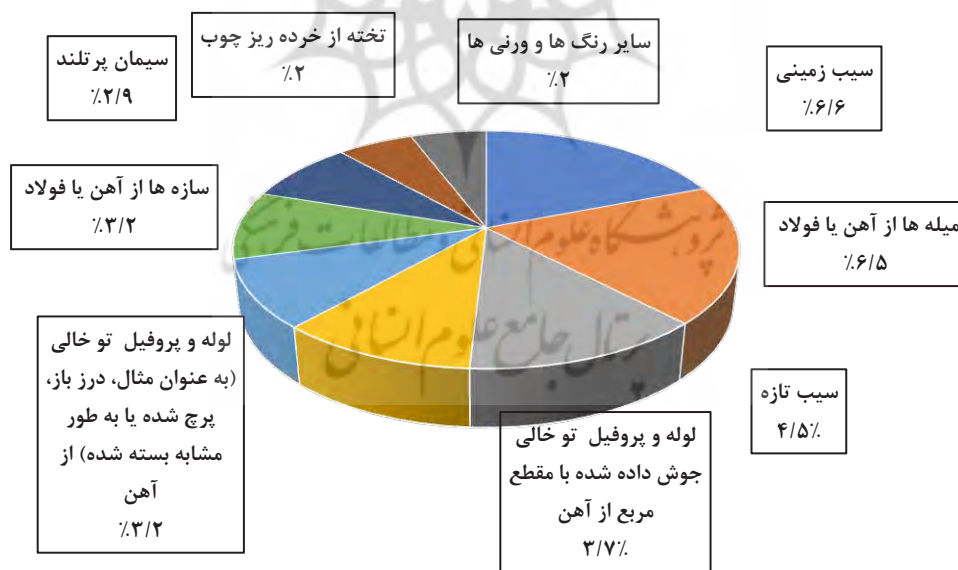
نمودار ۱- روند صادرات و واردات ج.ا.ایران به / از ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱

یکی از مهم‌ترین دلایل کاهش واردات ایران از این کشور طی سال‌های اخیر می‌توان به موضوع قطع صادرات گاز ترکمنستان به ایران و همچنین ممنوعیت‌های واردات برخی اقلام به کشورمان اشاره نمود. با توجه به تسویه بدهی‌های گازی ایران به ترکمنستان و بازگشایی بازارچه مرزی باجگیران و دیدارهای روسای جمهور دو کشور و تاکید بر ارتقای حجم مبادلات تجاری امید است که شاهد افزایش حجم تبادلات تجاری فیما بین باشیم.

جدول ۲- عمده‌ترین اقلام صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان طی پنج سال اخیر (واحد ارزش: میلیون دلار)

درصد از کل صادرات	جمع کل ۵ ساله	۲۰۲۱	۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	۲۰۱۷	
		۷۶۱	۵۵۱	۸۰۷	۸۶۱	۷۵۲	تعداد اقلام صادر شده
۱۰۰	۱۵۷۷	۳۳۵	۱۳۵	۲۸۹	۴۰۰	۴۱۸	ارزش کل کالاهای صادر شده
۶,۶	۱۰۴	۱۲	۱	۱۵	۳۳	۴۳	سیب زمینی
۶,۵	۱۰۲	۶۰	۱۱	۱۹	۱۰	۲	میله‌ها از آهن یا فولاد
۴,۵	۷۱	۱۵	۲	۱۸	۱۶	۲۰	سیب تازه
۳,۷	۵۸	۱۷	۸	۱۵	۱۳	۵	لوله و پروفیل تو خالی جوش داده شده با مقطع مربع از آهن
۳,۲	۵۰	۷	۲	۱	۸	۳۲	لوله و پروفیل تو خالی (به عنوان مثال، درز باز، پرچ شده یا به طور مشابه بسته شده) از آهن
۳,۲	۵۰	۵	۲	۶	۱۶	۲۲	سازه‌ها از آهن یا فولاد
۲,۹	۴۵	۱۶	۱۱	۱۲	۴	۳	سیمان پرتلند
۲,۰	۳۱	۴	۴	۶	۱۰	۷	تخته از خرده ریز چوب
۲,۰	۳۱	۷	۶	۷	۴	۸	سایر رنگ‌ها و ورنی‌ها
۱,۹	۳۱	۵	۵	۴	۱۰	۸	شوینده و تمیزکننده

منبع: Trade map.org



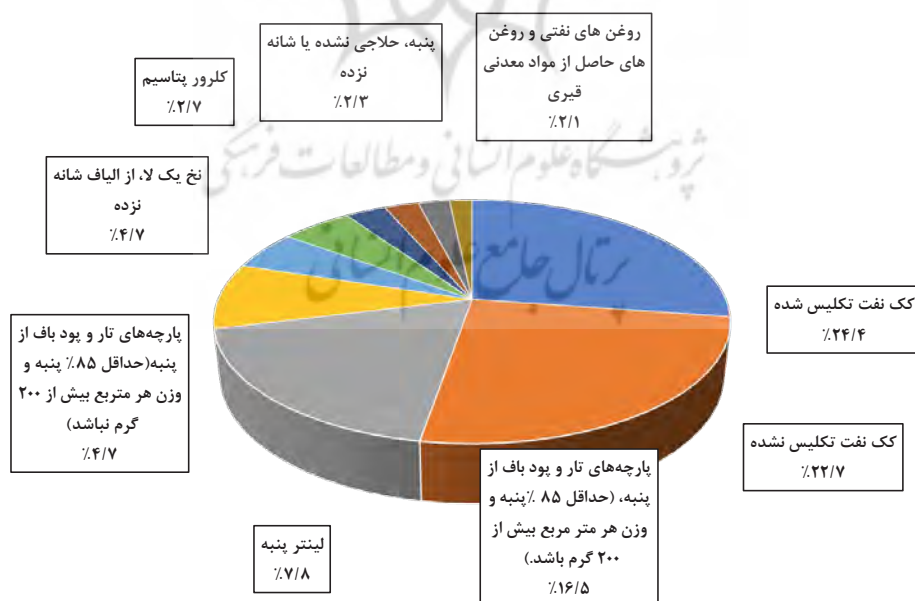
منبع: Trade map.org

نمودار ۳- سهم عمده‌ترین کالاهای صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان طی پنج سال اخیر

جدول ۳- عمده‌ترین اقلام وارداتی ج.ا.ایران از ترکمنستان طی پنج سال اخیر (واحد ارزش: میلیون دلار)

درصد از کل صادرات	جمع کل ۵ ساله	۲۰۲۱	۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	۲۰۱۷	
		۲۳	۱۳	۲۲	۱۶	۲۱	تعداد اقلام وارد شده
۱۰۰	۹۷	۳۳	۲۰	۲۱	۹	۱۳	ارزش کل کالاهای وارد شده
۲۴,۴	۲۴	۵	۴	۶	۳	۵	کک نفت تکلیس شده
۲۲,۷	۲۲	۶	۱۰	۴	۱	۲	کک نفت تکلیس نشده
۱۶,۵	۱۶	۱۳	۲	۱	۰	۰	پارچه‌های تار و پود باف از پنبه، (حداقل ۸۵٪ پنبه و وزن هر متر مربع بیش از ۲۰۰ گرم باشد).
۷,۸	۸	۰	۰	۳	۳	۲	لینتر پنبه
۴,۷	۵	۴	۱	۰	۰	۰	پارچه‌های تار و پود باف از پنبه (حداقل ۸۵٪ پنبه و وزن هر متر مربع بیش از ۲۰۰ گرم نباشد)
۴,۷	۵	۰	۰	۴	۰	۱	نخ یک لا، از الیاف شانه نزده
۲,۷	۳	۱	۲	۰	۰	۰	کلرور پتاسیم
۲,۳	۲	۲	۰	۰	۰	۰	پنبه، حلاجی نشده یا شانه نزده
۲,۱	۲	۰	۱	۰	۱	۰	روغن‌های نفتی و روغن‌های حاصل از مواد معدنی قیری
۱,۵	۱	۰	۰	۰	۰	۱	ابریشم خام

منبع: Trade map.org



منبع: Trade map.org

نمودار ۴- سهم عمده‌ترین کالاهای وارداتی ج.ا.ایران از ترکمنستان طی پنج سال اخیر (درصد)

با توجه به جدول (۳) و نمودار (۴)، همان‌گونه که مشخص است طی پنج سال اخیر، چهار محصول وارداتی کشورمان از ترکمنستان (کک نفت تکلیس شده و نشده، پارچه از پنبه و لینتر پنبه) بیشترین سهم را در سبد وارداتی کشورمان از این کشور به خود اختصاص داده است. پس از تحلیل وضعیت تبادلات تجاری با کشور ترکمنستان و شناسایی عمده‌ترین اقلام صادراتی و وارداتی به/از این کشور، بایستی به بررسی وضعیت رقبای ج.ا.ایران

در ترکمنستان پرداخت. بدون شک یکی از مهم‌ترین عوامل جهت حفظ جایگاه در بازارهای بین‌المللی، شناسایی و تحلیل رقبا در آن بازارها می‌باشد و این مهم در خصوص کشور ترکمنستان به‌عنوان یکی از کشورهای همسایه که دارای اشتراکات فرهنگی و تاریخی بسیاری با کشورمان می‌باشد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. بر این اساس در این قسمت به معرفی مهم‌ترین رقبای ج.ا.ایران در بازار ترکمنستان طی پنج سال اخیر می‌پردازیم.

جدول ۴- رقبای ج.ا.ایران در ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ و جایگاه کشورمان در مقایسه با رقبا (واحد ارزش: میلیون دلار)

۲۰۲۱			۲۰۲۰			۲۰۱۹			۲۰۱۸			۲۰۱۷		
رتبه	درصد از بازار ترکمنستان	کشور	رتبه	درصد از بازار ترکمنستان	کشور	رتبه	درصد از بازار ترکمنستان	کشور	رتبه	درصد از بازار ترکمنستان	کشور	رتبه در جهان	درصد از بازار ترکمنستان	کشور
۱	۲۱,۵	ترکیه	۱	۲۳,۴	ترکیه	۱	۲۲,۱	ترکیه	۱	۱۶,۷	ترکیه	۱	۲۳,۶	ترکیه
۲	۱۵,۸	روسیه	۲	۱۹,۳	روسیه	۲	۱۶,۱	روسیه	۲	۱۴,۳	ایران	۲	۹,۵	ایران
۳	۱۱,۲	چین	۳	۱۳,۲	چین	۳	۱۲,۸	چین	۳	۱۱,۳	چین	۳	۹,۳	آلمان
۴	۱۰,۶	ایتالیا	۴	۵,۷	آلمان	۴	۸,۶	ایران	۴	۱۰,۳	روسیه	۴	۸,۴	چین
۵	۷,۳	ایران	۵	۵,۴	امارات	۵	۷,۹	امارات	۵	۹,۲	امارات	۵	۷,۸	روسیه

منبع: Trade map.org

همان‌گونه که در جدول (۴) مشاهده می‌گردد از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ کشور ترکیه همواره به‌عنوان اولین کشور صادرکننده به ترکمنستان بوده است لیکن جایگاه ایران به‌عنوان کشور صادرکننده به این کشور از سال ۲۰۱۹ رو به تنزل بوده و این در حالی است که در همان بازه زمانی شاهد ارتقا جایگاه روسیه می‌باشیم. بر اساس تحلیل‌های صورت گرفته و بهره‌گیری از نظرات کارشناسان و متخصصان در حوزه‌های مرتبط از جمله تجارت، بانکی، راه و حمل و نقل، نفت و ... عمده‌ترین دلایل حفظ جایگاه ترکیه به‌عنوان اولین کشورهای صادرکننده به ترکمنستان عبارتند از

- قرابت فرهنگی، تاریخی، زبانی و نژادی و همگرایی

ترکی - ترکمنی.

- مناسبات خوب سیاسی ترکمنستان و ترکیه و دیدار مقامات عالی رتبه دو کشور.

- امضای هشت توافقنامه همکاری در حوزه‌های مختلف از جمله بانکی، پزشکی، همکاری‌های وزارت امور خارجه و ... در دیدار روسای جمهور دو کشور در سال ۲۰۲۱.

- هدف‌گذاری ترکیه و ترکمنستان جهت ارتقا حجم مبادلات تجاری به ۱۰ میلیارد دلار در جریان ششمین اجلاس کمیسیون مشترک فیما بین.

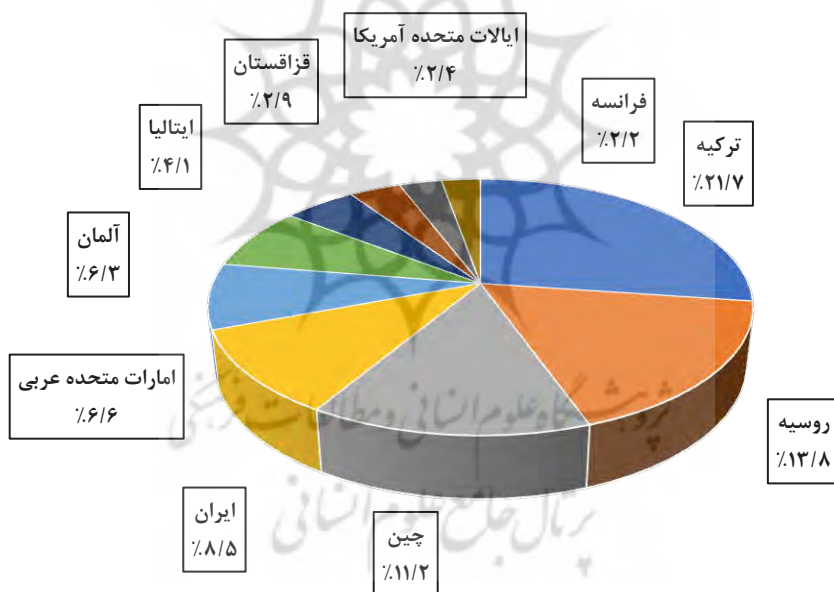
- نیازمندی ترکیه به گاز ترکمنستان با توجه به محدود بودن منابع گاز طبیعی آذربایجان.

- حضور فعال شرکت‌های ترکیه‌ای در امر ساختمان‌سازی ترکمنستان.

- وجود بانک مشترک ترکمن-ترک.

همچنین طی تحلیل‌های صورت گرفته و بهره‌گیری از نظرات متخصصان و کارشناسان، عمده‌ترین دلایل تنزل جایگاه ایران از سال ۲۰۱۹ به بعد و ارتقا جایگاه روسیه در بازه زمانی اشاره شده می‌توان به قطع صادرات گاز ترکمنستان به ایران به علت بدهی‌های گازی کشورمان به این کشور و شدت گرفتن اختلافات مالی فیما بین که بالطبع تاثیر منفی بر حجم روابط تجاری دو کشور داشت، اشاره نمود. همچنین از دیگر موانع توسعه روابط تجاری ایران و ترکمنستان طی سال‌های اخیر می‌توان به وضع

عوارض تردد برای کامیون‌های ایرانی از سوی این کشور و سختگیری طرف ترکمنی جهت عبور این کامیون‌ها از خاک این کشور، تعطیل شدن فعالیت بازارچه مرزی باجگیران، نبود روابط کارگزاری و بانکی و مشکلات زیاد جهت نقل و انتقال پول و فعال نبودن مرکز تجاری ایران در عشق‌آباد اشاره نمود. شایان ذکر است با توجه به مشکلات پیش روی ایران و ترکمنستان از سال ۲۰۱۹، از آن طرف، جایگاه روسیه در مقایسه با ایران ارتقا یافت که از علل آن انعقاد یک قرارداد پنج ساله توسط ترکمنستان با شرکت گازپروم روسیه جهت صادرات گاز به این کشور، حضور قوی شرکت‌های روس در کشور ترکمنستان و تمایل روسیه و ترکمنستان جهت همکاری در حوزه دریای خزر می‌باشد.



منبع: Trade map.org

نمودار ۵- سهم عمده‌ترین صادرکنندگان به ترکمنستان طی پنج سال اخیر و جایگاه ج.ا.ایران

حضور جدی یافته که به نوعی تهدیدی برای ایران خواهند بود. بر این اساس ضرورت حفظ و ارتقا جایگاه ایران در بازار این کشور بیش از گذشته احساس می‌گردد.

با توجه به موارد مطرحه می‌توان دریافت که سهم ایران در بازار ترکمنستان طی سال‌های اخیر در حال کاهش بوده و از آن سو رقبای قوی مانند روسیه و ترکیه در بازار این کشور

## ۵. یافته‌های تحقیق

در این بخش، نتایج شاخص‌های مطرح شده در بخش سوم ارائه می‌شود. در ابتدا نتایج شاخص باز بودن تجاری ایران از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ به شرح ذیل می‌باشد.

**جدول ۵- مقایسه شاخص باز بودن تجاری ایران و ترکمنستان (واحد ارزش: درصد)**

۲۰۲۱	۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	۲۰۱۷	
۴۴,۳۷	۴۳,۸۱	۵۰,۷۵	۵۸,۳۸	۴۴,۷۴	شاخص باز بودن تجاری ایران

و مورد نیاز کشور بوده است، ضروری هست اقلام صادراتی و وارداتی به صورت جزئی‌تر بررسی گردند. بر اساس جدول (۵)، شاخص باز بودن تجاری ایران در سال ۲۰۱۸ رشد قابل توجهی نسبت به سال قبل خود داشته که از عوامل موثر در بهبود این شاخص روند نزولی تولید ناخالص داخلی و افزایش حجم تجارت خارجی طی سال‌های قبل بوده است. البته این روند چندان پایدار نبوده و از سال ۲۰۱۹ شاخص مذکور روند نزولی خود را آغاز نمود به نحوی که در سال ۲۰۲۱ تقریباً میزان شاخص به رقم سال ۲۰۱۷ نزدیک شده است. در تحلیل این روند نزولی می‌توان شیوع گسترده کرونا ویروس را یکی از عوامل موثر بر کاهش حجم تجارت در سال‌های مذکور دانست.

در گام بعد موضوع تخصص گرایی تجارت بین‌الملل ایران با استفاده از شاخص مزیت نسبی آشکار شده مورد تحلیل قرار گرفت بر طبق جدول (۶)، ج.ا.ایران در بازه زمانی ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ در بخش فرش، روی و میوه‌های خوراکی دارای بالاترین مزیت نسبی صادراتی بوده است. در کد تعرفه ۲۷ (سوختهای معدنی) در سال ۲۰۱۷ شاهد مزیت نسبی صادراتی بالایی بوده ایم که پس از آن این مزیت به علت تحریم‌های غرب در حوزه نفت و گاز و عدم سرمایه‌گذاری کافی در حوزه انرژی تا سال ۲۰۱۹ دارای روند کاهشی می‌شود که در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ با روند افزایشی مختصری مواجه بودیم. متقابلاً در کد تعرفه ۳۱ (کودها) مزیت نسبی صادراتی از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ دارای روند افزایشی بوده است.

بر اساس جدول (۵) شاخص باز بودن تجاری ایران از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ بین ۴۴,۷۴ تا ۴۴,۳۷ درصد بوده است. در بالاترین شرایط شاخص باز بودن تجاری ایران مربوط به سال ۲۰۱۸ به میزان ۵۸,۳۸ درصد و کمترین آن در سال ۲۰۲۰ به میزان ۴۳,۸۱ درصد بوده است. افزایش عدد شاخص مذکور نشان از وابستگی کشور به بازار تقاضای بین‌المللی هست بر این اساس در تفسیر این شاخص بایستی به تغییر شاخص تولید ناخالص داخلی و حجم تجارت خارجی توجه شود. به عبارتی دیگر شاخص باز بودن تجاری زمانی مثبت ارزیابی می‌گردد که تولید ناخالص داخلی و تجارت خارجی داری رشد مثبت باشند و ضمن اینکه حجم تجارت خارجی بیش از تولید ناخالص داخلی باشد. جهت بررسی دقیق‌تر این موضوع که آیا افزایش تجارت خارجی به سود اقتصاد کشور است یا صرفاً ناشی از صادرات مواد خام

**جدول ۶- نتایج شاخص مزیت نسبی آشکار شده در صادرات ج.ا.ایران (واحد ارزش: میلیون دلار)**

کد HS کالا	گروه مربوطه	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	میانگین ۵ سال
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌ها از مواد نسجی	۹,۰	۷,۰	۸,۰	۸,۰	۵,۰	۷,۴۰
۷۹	روی و مصنوعات از روی	۴,۰	۳,۰	۶,۰	۸,۰	۷,۰	۵,۶۰
۰۸	میوه‌های خوراکی	۳,۶	۳,۰	۷,۰	۸,۹	۴,۴	۵,۳۸
۲۷	سوختهای معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها	۶,۰	۵,۳	۴,۳	۴,۴	۴,۶	۴,۹۲
۲۵	نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک، و سیمان	۴,۵	۴,۰	۵,۵	۶,۰	۴,۵	۴,۹۰

کد HS کالا	گروه مربوطه	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	میانگین ۵ سال
۳۱	کودها	۲,۷	۳,۰	۵,۳	۶,۰	۶,۰	۴,۶۰
۰۷	سبزیجات، نباتات، ریشه و غده‌های زیرخاکی خوراکی	۱,۸	۲,۸	۵,۰	۵,۸	۳,۰	۳,۶۵
۷۲	چدن، آهن و فولاد	۱,۸	۱,۸	۴,۵	۵,۴	۴,۰	۳,۵۰
۳۹	پلاستیک و مصنوعات آن	۱,۹	۱,۷	۲,۷	۳,۲	۲,۳	۲,۳۸
۲۹	محصولات شیمیایی آلی	۲,۰	۱,۸	۲,۸	۲,۶	۲,۷	۲,۳۷

منبع: یافته‌های تحقیق

اساس ۱۰ قلم کالای دارای بالاترین میزان پتانسیل صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان به شرح جدول (۷) می‌باشد.

در مرحله بعد نیز نتایج حاصل از تخمین پتانسیل صادراتی بین ج.ا.ایران و ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷ بر حسب کد تعرفه شش رقمی محاسبه گردید که بر این

جدول ۷- ۱۰ قلم کالای دارای بالاترین پتانسیل صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان از سال ۲۰۱۷-۲۰۲۱ (واحد ارزش: میلیون دلار)

ردیف	کد تعرفه	شرح تعرفه	صادرات ایران به جهان طی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷	واردات ترکمنستان از جهان طی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷	حداکثر پتانسیل صادراتی	صادرات ایران به ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷
۱	۳۰۰۴۹۰	سایر داروها	۳۱۰	۳۳۷	۳۱۰	۰,۲
۲	۷۲۱۴۲۰	سایر میله‌ها از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج	۲۹,۸۹	۳۰,۸	۳۰,۸	۱۰۱,۸
۳	۷۳۰۸۹۰	سایر اسکلت فلزی و اجزاء و قطعات آن	۲۰۹	۳۲۱	۲۰۹	۴۹,۷
۴	۲۷۱۰۱۹	سایر روغن‌های نفتی و روغن‌های حاصل از مواد معدنی قیری	۳۱۲۰	۱۸۸	۱۸۸	۶,۶
۵	۸۴۸۱۸۰	انواع شیر و وسایل همانند برای لوله، دیگ آب گرم یا بخار	۱۴۹	۱۴۵	۱۴۵	۰,۳
۶	۸۵۴۴۴۹	هادی‌های الکترونیکی	۱۴۰	۱۴۹	۱۴۰	۰,۹
۷	۷۰۱۹۰۰	سیب زمینی تازه	۶۸۳	۱۱۴	۱۱۴	۱۰۳,۹
۸	۷۳۲۶۹۰	سایر مصنوعات دیگر از آهن یا از فولاد	۳۶۴	۹۶	۹۶	۵,۴
۹	۸۰۸۱۰۰	سیب تازه	۱۴۵۶	۹۵	۹۵	۷۱,۴
۱۰	۸۷۰۸۹۹	سایر اجزاء و قطعات و متفرعات تراکتور و وسایل نقلیه موتوری	۱۵۱	۹۱	۹۱	۰,۱

منبع: یافته‌های تحقیق

۳۰۰۴۹۰ (سایر داروها)، ۷۲۱۴۲۰ (سایر میله‌ها از آهن و فولاد) و ۷۳۰۸۹۰ (اسکلت‌های فلزی) دارای بیشترین میزان پتانسیل صادراتی ایران به ترکمنستان بوده است.

حداکثر پتانسیل صادراتی ایران به ترکمنستان طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ به میزان ۷ میلیارد و ۹۸۴ میلیون دلار بوده که از این میزان حدود ۱ میلیارد و ۵۷۷ میلیون دلار استفاده شده است. لازم به ذکر هست اقلام با کد تعرفه‌های



## ۶. نتیجه‌گیری و توصیه‌های سیاستی

سیاست توسعه و تقویت روابط با همسایگان به ویژه در حوزه اقتصادی و تجاری از اولویت‌های ایران بوده و دولت سیزدهم از آغاز کار خود تاکید ویژه‌ای بر این مهم داشت. بر این اساس یکی از اصول اصلی دیپلماسی دولت، توجه ویژه به کشورهای منطقه و به ویژه ۱۵ کشور همسایه می‌باشد. یکی از مهم‌ترین کشورهای همسایه، ترکمنستان می‌باشد که از علل اهمیت این کشور برای ایران می‌توان به مواردی از جمله اشتراکات فرهنگی، تاریخی و مذهبی، اهمیت ترکمنستان به عنوان دروازه ورود به کشورهای آسیای مرکزی، دسترسی آسان و سریع در نقل و انتقال کالا و همچنین ملاقات روسای جمهور دو کشور در سال اخیر و تاکید آنان بر افزایش حجم مبادلات تجاری، ترانزیت کالا و تبادل انرژی اشاره نمود. نظر به اهمیت توسعه همکاری‌های تجاری با کشور ترکمنستان، در این پژوهش به بررسی مبادلات تجاری فیما بین و نیز سنجش امکان توسعه صادرات به بازار این کشور و همچنین برآورد پتانسیل صادراتی ج.ا.ایران به کشور مذکور با استفاده از شاخص‌های پتانسیل ساده تجاری و مزیت نسبی آشکار شده و شاخص باز بودن تجاری پرداختیم. یافته‌های این پژوهش بیانگر امکان توسعه صادرات ج.ا.ایران به ترکمنستان از سال ۲۰۱۷ می‌باشد و اقلامی همچون میله‌ها از آهن یا فولاد، داروها و اسکلت‌های فلزی دارای پتانسیل صادراتی بالاتری نسبت به مابقی اقلام بودند. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که علیرغم وجود ظرفیت‌های صادراتی ج.ا.ایران برای صادرات کالاهای دارای مزیت به کشور ترکمنستان، لیکن از این ظرفیت استفاده کافی نشده است که این امر مستلزم اتخاذ برنامه‌ریزی‌های بلند و میان‌مدت هست. با هدف افزایش استفاده از ظرفیت صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان پیشنهادات ذیل ارائه می‌گردد.

- انعقاد موافقتنامه‌های همکاری در بخش معدن و صنایع معدنی فیما بین سازمان توسعه و نوسازی

از بین اقلام جدول (۷) بیشترین استفاده از ظرفیت پتانسیل صادراتی مربوط به کد تعرفه‌های ۷۰۱۹۰۰ (سیب زمینی تازه)، ۷۲۱۴۲۰ (سایر میله‌ها از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج) و ۸۰۸۱۰۰ (سیب تازه) بوده است. همچنین کمترین میزان استفاده از ظرفیت صادراتی اقلام اشاره شده مربوط به کد تعرفه‌های ۸۷۰۸۹۹ (سایر اجزاء و قطعات و متفرعات تراکتور و وسایل نقلیه موتوری)، ۳۰۰۴۹۰ (سایر داروها) و ۸۴۸۱۸۰ (انواع شیر و وسایل همانند برای لوله، دیگ آب گرم یا بخار) بوده است.

**جدول ۸- اطلاعات مربوط به پتانسیل صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان و میزان استفاده شده از این ظرفیت توسط کشورمان از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱**

ارزش حداکثر پتانسیل صادراتی	۷۹۸۴ میلیون دلار
ارزش پتانسیل معمولی صادراتی (۳۰ درصد حداکثر پتانسیل صادراتی)	۲۳۹۵ میلیون دلار
ارزش صادرات واقعی تحقق یافته	۱۵۷۷ میلیون دلار
تعداد اقلام دارای پتانسیل صادراتی	۴۹۴۲
تعداد اقلام صادراتی تحقق یافته	۴۵۰۵
میزان استفاده از ظرفیت (%)	۲۰٪
ظرفیت تحقق نیافته (%)	۸۰٪

با توجه به اهمیت تنوع در بازارهای هدف صادراتی، بدون شک تمرکز ۱۰۰ درصد ج.ا.ایران بر بازار ترکمنستان کار منطقی نخواهد بود. بر این اساس با فرض ۳۰ درصد حداکثر ظرفیت صادراتی ج.ا.ایران به ترکمنستان می‌توان دریافت که کشورمان از تمام ظرفیت صادراتی خود به این کشور استفاده نکرده است که امید است با تلاش در راستای ارتقا همکاری‌های تجاری دو کشور و حل و فصل مشکلات و موانع پیش روی تجار از جمله مشکلات بانکی و حمل و نقل و همچنین اتخاذ اقدامات لازم و برنامه ریزی‌های میان و بلندمدت این هدف محقق شود.

- الکترونیکی و قطعات تراکتور و وسایل نقلیه و ...
- تشکیل کمیته‌ای متشکل از دستگاه‌های دولتی و خصوصی با هدف شناسایی و حل و فصل مشکلات پیش روی تجار به ویژه مشکلات نقل و انتقال پول و حمل و نقل و کمبود واگن
- اخذ مستمر استانداردها، قوانین و مقررات صادرات محصولات ایرانی به ترکمنستان به ویژه محصول دارو با هدف مطلع نمودن صادرکنندگان ایرانی از شرایط بازار ترکمنستان و توانائی رقابت با رقبای
- استقرار رایزن بازرگانی در کشور ترکمنستان با هدف بررسی عمیق بازار این کشور و برنامه‌ریزی برای تقویت حضور تجار توانمند در حوزه صنعت ساختمان، فولاد، دارو و فرش در بازار ترکمنستان.

#### منابع

- ابراهیمی، عبدالحمید، محمدی زاده، علی. (۱۳۷۴)، بررسی وضعیت صادرات میوه و خشکبار خراسان به ترکمنستان، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه شهید بهشتی
- اسمیت، آدام، (۱۷۷۶)، ابراهیم زاده، سیروس. (۱۹۷۸)، تهران: انتشارات پیام.
- افضلی ابرقویی، وجیهه، یعقوبی منطری، پریسا. (۱۳۹۲)، بررسی زمینه‌های صادراتی ایران در تجارت با مصر با رویکرد شاخص پتانسیل صادراتی دوجانبه، *دوماهنامه بررسی‌های بازرگانی*، ۱۱ (۵۹)، ۸۹-۷۸.
- <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1392.11.59.6.8>.
- بیات، روح ا...، صادقیان، الهام. (۱۳۹۴)، بررسی مقایسه‌ای برآورد ظرفیت‌های تجاری بین ایران و کشورهای گروه دی هشت بر اساس الگوهای متعارف تجارت بین‌الملل، *فصلنامه علمی پژوهشی پژوهش‌های رشد و توسعه اقتصادی*، ۶ (۲۱)، ۹۲-۷۹.
- بنی‌هاشمی، سیدعلی، ثقفی، مهدی. (۱۳۹۵). تجزیه و تحلیل استراتژی‌های توسعه صادرات به کشورهای آسیای میانه با مدل SWOT در راستای برنامه ششم توسعه، *دوماهنامه بررسی‌های بازرگانی*، ۱۴ (۷۷)، ۲۸-۱۶. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1392.11.59.6.8>
- ۹۵.۱۴.۷۷.۲.۱
- توکلی، زهرا، بزرگر کیهان. (۱۴۰۰)، دیپلماسی اقتصادی و سیاست همسایگی ایران و ترکمنستان، *فصلنامه علمی مطالعات آسیای مرکزی*

- معادن و صنایع معدنی ایران و طرف متناظر ترکمنی با هدف تسهیل صادرات محصولات فولادی به بازار ترکمنستان.
- ایجاد خطوط تولید محصولات پایین دستی زنجیره فولاد و نیز زنجیره فروش این محصولات در کشور ترکمنستان.
- انعقاد موافقتنامه همکاری در حوزه دارو فیما بین وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و طرف متناظر ترکمنی با هدف تسهیل در ثبت و فروش فرآورده‌های دارویی ایران در بازار ترکمنستان.
- انتقال فناوری در حوزه دارو و محصولات دانش بنیان ایرانی به ترکمنستان.
- ایجاد نمایشگاه دائمی تخصصی و نیز خانه فرش ایران در کشور ترکمنستان.
- انعقاد تفاهم‌نامه همکاری فیما بین مرکز ملی فرش ایران و طرف متناظر ترکمنی با هدف حمایت از صادرکنندگان فرش ایرانی در بازار ترکمنستان.
- حضور شرکت‌های فعال و توانمند ایرانی در زمینه دارو، تجهیزات پزشکی، محصولات فولادی و ساختمانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی مرتبط در کشور ترکمنستان.
- ایجاد کارخانجات مشترک در مناطق ویژه اقتصادی دو کشور در حوزه تولید دارو، محصولات فولادی و مصالح ساختمانی.
- پذیرش هیات از کشور ترکمنستان جهت حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی کشورمان از جمله ساختمان، معدن و متالوژی، دارو و تجهیزات پزشکی و فرش دستباف و ماشینی.
- انعقاد موافقتنامه تجارت ترجیحی با ترکمنستان و اخذ امتیازات تعرفه ترجیحی برای صادرات محصولاتی که علیرغم وجود پتانسیل صادراتی بالا از آن بهره‌گرفته نشده است از جمله دارو، محصولات

هرورانی، حسین، ثاقب، حسن، عزیززاد، صمد. (۱۴۰۱)، معرفی و تحلیل برخی شاخص‌های حوزه بازرگانی خارجی ایران، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.

خدادادکاشی، فرهاد، رحیمی، محمد، جعفری، مهدی. (۱۳۹۱)، برآورد پتانسیل صادراتی ایران به ترکیه در گروه کشورهای اسلامی جنوب غربی آسیا، مطالعات و سیاست‌های اقتصادی، ۸ (۲)، ۹۴-۷۹.

<https://www.doi.org/10.22096/esp.2013,26163>

رحمانی، تیمور. (۱۳۸۶)، بررسی تاثیر اعتماد بر رشد اقتصادی در استان‌های ایران با روش اقتصادسنجی فضایی، مجله تحقیقات اقتصادی، ۷۸، ۵۷-۲۳.

<https://dorl.net/dor/20.1001.1.00398969.1386.42.1.2.2>

رسولی نژاد، احسان، صبری، پریسا. (۱۴۰۰)، ارزیابی بازار اتحادیه اقتصادی اوراسیا جهت صادرات محصولات از کشور ایران، دو ماهنامه بررسی‌های بازرگانی، شماره ۱۱۴، ۶۲-۴۵.

<https://doi.org/10.22034/bs.2022.247016>

سعادت، رحمان، محسنی، ناهید. (۱۳۹۳)، بررسی همگرایی اقتصادی میان ایران و کشورهای حوزه دریای خزر، فصلنامه پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۷۳، ۷۳-۲۹.

<https://dorl.net/dor/20.1001.1.17350794.1393.19.73.2.0>

شکیبایی، علیرضا، کبری بظا، فاطمه. (۱۳۸۹)، پتانسیل تجاری کشورهای بلوک منطقه آسیای جنوب غربی، مجله دانش و توسعه، ۱۷ (۳۱)، ۱۳۹-۱۵۷. <https://doi.org/10.22067/pm.v17i31.27256>

صمدی‌نیا، ایمان. (۱۳۹۸)، بررسی فرصت‌های دیپلماسی تجاری با ترکمنستان، اندیشکده دیپلماسی اقتصادی.

طالبی، محمد، رهبر، فرهاد، حیدری، علی، اسماعیل زاده، علی. (۱۴۰۰)، شناسایی ظرفیت‌های صنعتی ایران با استفاده از مدل پیچیدگی اقتصادی با تاکید بر بازار صادراتی کشورهای همسایه منتخب، مجله راهبرد اقتصادی، ۳ (۳۸)، صفحه ۴۶۱-۴۲۵.

علی رازینی، ابراهیم، شاهانی، فائقه، وجدانی طهرانی، هدیه. (۱۳۹۴)، ارزیابی و برآورد پتانسیل ساده تجاری میان ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای، دو ماهنامه بررسی‌های بازرگانی، ۱۱ (۶۲)، ۱۷-۱. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1392.11.62.1>

9

کرباسی، علیرضا، محمدزاده، سید حسین، رسولیان، علی، اشرفی، مرتضی. (۱۳۹۶)، راه‌کارهای توسعه صادرات و گسترش زمینه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آسیای میانه، فصلنامه سیاست‌های راهبردی و کلان، (۲۱)، ۱۲۶-۱۱۱.

ولی بیگی، حسن، فهیمی‌فر، جمشید و عابدین، محمد. (۱۳۸۳)، بررسی رقابت پذیری صادراتی قطعات خودرو ایران در بازارهای صادراتی،

Ali Razini, E, Shahani, F, Vojdani Tehrani, H. (2015). assessment and estimation of the simple commercial potential between Iran and the member countries of the Shanghai Cooperation Organization, Commercial surveys, 11 (62), 1-17. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1392.11.62.1.9>. (in Persian)

Afzali Abargoui, V, Yaqoubi Manzari, P. (2013). Examining Iran's export fields in trade with Egypt with the approach of bilateral export potential index, Commercial surveys, 11 (59), 78-89. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1392.11.59.6.8>. (in Persian)

Arnon, A. & Avia Sprivak & J. Weinblatt. (1996). "the potential for trade between Israel, the Palestinians and Jordan", the world economy, 19, 113-134. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.1996.tb00666.x>

Balasa, B. (1965). trade liberalization and revealed comparative advantage, the Manchester school, 33(2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>

Balassa, B. (1979). The changing pattern of comparative advantage in manufactured goods, the review of economics and statistics, 259-266. <https://doi.org/10.2307/1924594>

Balassa, B. (1978). export and economic Growth: further evidence. Journal of development economics, 5(2):181-189. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(78\)90006-8](https://doi.org/10.1016/0304-3878(78)90006-8)

Bayat, R, Sadeghian, E. (2015). comparative study of the estimation of trade capacities between Iran and the G8 countries based on the conventional patterns of international trade, Economic Growth and Development Research, 6 (21) 79-92. (in Persian)

Bani Hashemi S. Thaghafi M. (2016). analysis of export development strategies to Central Asian countries with SWOT model in line with the sixth development plan, Commercial surveys, Volume 14, Number 77, 16-28. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.26767562.1395.14.77.2.1>. (in Persian)

Drysdale, P. (1988). international economic pluralism, economic policy in east Asia and the pacific. Columbia university press, New York.

- Center (ITC) , www.trademap.org.
- Mohammadi Giglou ,I, Rovshan, G, (2020). Assessment and Determination of Bilateral Trade Capacity between Iran and Turkey, journal of International economic studies , 50 (1). 41-52. <https://doi.org/10.22108/ies.2019.116870.1063>
- Ng.F.and yeats,A. (1999). production sharing in east Asia, who does what for whom? world bank, policy research working paper, number 2197, Washington. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2197>
- Rahmani, T. (2007). investigating the effect of trust on economic growth in the provinces of Iran using the spatial econometric method, Journal of Economic Research, 78, 23-57. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.00398969.1386.42.1.2.2>. (in Persian)
- Rasekhi, S .Seadi, R. Yademellat, N. Hoseini, s. (2021). Trade potentials of Iran and cis. Journal of international marketing modeling, 2(1), 18-30. DOI:10.22080/jimm.2021.20981.10115. (in Persian)
- Reports of business and economic Turkmenistan, www.theglobaleconomy.com.
- Rasolinejad, E, Sabri, P. (2021). Evaluation of the Eurasian Economic Union market for the export of products from Iran, Commercial surveys, 114, 45-62. <https://doi.org/10.22034/bs.2022.247016>. (in Persian)
- Riedel, J. (1987). Myths and Reality of external constraints on development. United Kingdom: Gower Pub Co LTD.
- Samadinia, I. (2018). examining the opportunities of trade diplomacy with Turkmenistan, think tank of economic diplomacy. (in Persian)
- Saadat, R, Mohseni, N. (2013). Review of Economic Convergence between Iran and Caspian Sea Basin Countries, Business Research Quarterly, No. 73, 29-53. <https://dorl.net/dor/20.1001.1.17350794.1393.19.73.2.0> (in Persian)
- Shakibaei, A, Kobri Bata, F. (2009). Trade Potential of South West Asian Bloc Countries, Science and Development Magazine, 17 (31), 139-157. <https://doi.org/10.22067/pm.v17i31.27256>. (in Persian)
- Shah, M, Nabila, K, Maqsood, H, Jamila, K, Arif Masih, K, (2023). Trade potential of Pakistan with the South Asian Countries: A gravity model approach, Asia Pacific Management Review, 28(1), 45-51. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2022.02.001>
- Ebrahimi, A, Mohammadzadeh, A. (1995). study of the status of export of fruits and dried fruits from Khorasan to Turkmenistan, master's thesis, Shahid Beheshti University.(in Persian)
- Emery, R, F. (1967). The relation of exports and economic growth. *kyklos*,20(4):470-486. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1967.tb00859.x>
- Feder, G.(1983).on exports and economic growth. *Journal of development economics*,12(1-2):59-73. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(83\)90031-7](https://doi.org/10.1016/0304-3878(83)90031-7)
- Finger,J.M., & Kreinin, M.E. (1979). A measure of export similarity and is possible uses, the economic journal, ,89 (356), 905-912. <https://doi.org/10.2307/2231506>
- Jamakoohi,K, Alizadeh,E.&Esfandabadi,H.(2019). Analyzing the capacity of Iran non-oil exports to the region No.2 countries. *Ibusiness*,11(4):57-65. DOI:<https://doi.org/10.4236/ib.2019.114006>. (in Persian)
- Harorani, H, Saqeb, H, Azizinjad, S. (2022). introduction and analysis of some indicators of Iran's foreign trade sector, Islamic Council Research Center. (in Persian)
- ITC (2005),tradesim (third version), a gravity model for the calculation of trade potentials for developing countries and economies in transition, explanatory notes, market analysis section, 12-18.
- Jagdamble, S. (2019). Consistency test of revealed comparative advantage index: evidence from india's agricultural export,*Foreign trade review*, 54(1), 16-28. <https://doi.org/10.1177/0015732518810838>.
- Karbasi A, Mohammadzadeh S, Rasoulia A, Ashrafi M. (2017). strategies for developing exports and expanding economic cooperation with Central Asian countries, the macro and strategic policies, number21, 111-126.. (in Persian)
- Khodadadkashi, F, Rahimi, M, Jafari, M. (2012). estimation of Iran's export potential to Turkey in the group of Islamic countries of Southwest Asia, *Economic Studies and Policies*, 8 (2), 79-94. <https://www.doi.org/10.22096/esp.2013.26163> (in Persian)
- Linnemanm, H.(1966). an econometric study of international trade flow, north Holland, Amsterdam. <https://doi.org/10.2307/2229319>
- Lucas,R.E.(1988). on the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics* 22(1),3-42 [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Market Analysis and Research, International Trade

UNCTAD. (2002). Hand book of international trade and development statistic. <http://www.UNCTAD.org>.

Vali Beigi, H, Fahimi Far, J and Abedin, M. (2004). Examining the export competitiveness of Iran's auto parts in export markets, Commercial Research Quarterly, 33, 155-194. (in Persian)

Vahra, R.(2001). Export and economic growth: further time series evidence from less developed countries. International advances in economic reaserch,7(3):345-350.

Smith, A. (1776). Ebrahimzadeh, S. (1357), Tehran: Payam Publications.

Talebi, M, Rahbar, F, Heydari, A, Ismailzadeh, A. (2021). Identification of Iran's industrial capacities using the economic complexity model with an emphasis on the export market of selected neighboring countries, Economic Strategy Magazine, 3(38). 425-461. (in Persian)

Tavakoli, Z, Barzegar. K, Economic Diplomacy and Neighborhood Policy of Iran and Turkmenistan, Scientific Quarterly of Central Asia and Caucasus Studies, 27 (116), 3-28. (in Persian)

