

## بررسی عوامل باز دارنده ی افزایش صادرات غیر نفتی استان اردبیل به کشورهای حوزه ی قفقاز

یاشار مکارمی \*

چکیده

شتاب بیشتر رشد تجارت جهانی در دهه های اخیر و این که بسیاری از اقتصاددانان تجارت را به عنوان موتور رشد اقتصادی معرفی کرده‌اند. تجارت موجب گسترش بازار داخلی، تقسیم کار، افزایش کارآیی و ... می شود. موفقیت صادرات استان اردبیل به کشورهای حوزه ی قفقاز که بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی به وجود آمده و اخذ بیشتر از بازار آن ها در بلند مدت نیاز به بررسی و شناسایی نقاط ضعف و قوت دارد که زیر ساخت های صادراتی از عوامل عمده ی منفی صادرات استان می باشد.

واژه کلیدی: "اردبیل" "کشور های حوزه قفقاز" "صادرات" "تجارت"

مقدمه

در برهه کنونی، کشورها به سود مشارکت و حضور هر چه بیشتر در بازارهای جهانی ترغیب می شوند تا جایی که سهم برخی از کشورها در تجارت جهانی بر سهم آن ها از تولید جهانی پیش گرفته است که می توان از تجارب به عنوان موتور رشد اقتصادی یاد کرد.

نتایج مطالعات مجزایی که بر روی رابطه ی سیاست تجاری و رشد اقتصادی برای کشورهای با درآمد متفاوت و کشورهای صادر کننده ی محصولات اولیه و نفت صورت گرفته است. رابطه ی مثبت میان باز بودن تجاری و رشد اقتصادی این کشورها را نشان می دهد<sup>۱</sup>.

استان مرزی اردبیل به عنوان محل عبور به حوزه ی قفقاز که در مواردی هم باعث مزیت استان شده. لذا شناسایی عوامل مؤثر بر عدم موفقیت استان در صادرات به کشورهای حوزه ی قفقاز مهم و قابل بحث می باشد.

در مطالعه ای اقدام به شناسایی موانع موجود بر سر راه صادرات لبنان به بازارهای بین المللی کرده اند که از ظفر و همکاران طریق پرسش نامه داده ها را از ۶۱ شرکت فعال جمع آوری کرده اند. که از نظر صادر کنندگان لبنانی، فقدان کمک های دولتی، رقابت خارجی – تعرفه ی بالای خارجی در واردات، تفاوت های فرهنگی و زبانی را از موانع صادرات بیان داشته اند.

۱- سیاست تجاری و رشد اقتصاد: (فصل نامه پژوهش های بازرگانی شماره ۳۰ - بهار ۸۳ - صفحه ی ۳۹)  
2- Zafar u. Ahmed craige c. Julia , Imad Baalbaki and tamar v. Hadi dian. Export.

۱- \* کارشناس ارشد اقتصاد کشاورزی

در تحقیق به بررسی موانع و مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی در ایران پرداخته است. وی در این زمینه مشکلات<sup>۱</sup> پرتویی صدور را وابستگی به درآمد نفت ضعف بخش خصوصی، وجود انحصارات، کیفیت، مدیریت، عدم توانایی رقابتی در بازارهای خارجی- وجود بروکراسی های طولانی و مسائل و مقررات اجرایی آیین نامه ناظر بر فعالیت صادرات خدمات فنی شامل بیمه- قانون کار گمرکی و غیره و عدم شناسایی صحیح بازار تقاضا و نفوذ در آن بیان کرده است. سؤالاتی که تحقیق حاضر سعی به پاسخگویی دارد:

- کیفیت کالاهای صادراتی استان تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟
- قوانین و مقررات دولت هامابین تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟
- نامناسب بودن زیر ساخت هااستان تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟
- بروکراسی های اداری استان تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟
- صادر کنندگان استان تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟
- روابط سیاسی ایران با کشورهای مذکور تا چه حد در عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز تأثیر دارد؟

در اهداف و دستاوردهای قابل حصول می توان اشاره کرد:

عوامل اقتصادی - روابط سیاسی - بروکراسی های اداری استان صادر کنندگان و در آخر زیر ساخت های استان بررسی شده و تأثیر و میزان هر کدام بر عدم موفقیت صادرات استان به کشورهای حوزه قفقاز مشخص خواهد گردید.

داده های و روش تحقیق.

صادر کنندگان استان CD<sup>۲</sup> است که از طریق مصاحبه ی حضوری با ۸۵ صادر کننده ی عضو آداده ها از نوع داده های قطعی تهران در ۱۳۸۹ جمع آوری شده است. و علاوه بر آن اطلاعات از طریق مطالعه ی کتاب خانه های و بررسی تحقیقات انجام شده و مصاحبه با کارشناسان مرتبط با صادرات استان جمع آوری شده است. در نمونه گیری حتی الامکان سعی شده است که صادر کنندگان به طور تصادفی انتخاب نمونه و تعدا مشاهدات از فرمول کوکران<sup>۴</sup> در سطح معنی داری ۹۰ درصد ۸۵ صادر کننده تعیین گردید

۱- پرتوی حق، ملوک بررسی موانع و مشکلات صدور خدمات فنی، مهندسی در ایران. معاونت اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی دفتر تحقیقات و سیاست های پولی و بازرگانی ۱۳۸۲  
2- Cross section  
۳- بانک اطلاعات صادر کنندگان  
۴- منصورفر، ک: (۱۳۷۶)، روش های آماری، انتشارات دانشگاه تهران

$$n = \frac{z^2 \frac{p \cdot q}{a^2}}{1 + \frac{1}{N} \left( \frac{z^2 \frac{p \cdot q}{a^2} - 1 \right)}{1 + \left\{ \frac{1}{119} \left( \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2} - 1 \right) \right\}}} = \frac{\frac{(1.96^2) \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2}}{1 + \left\{ \frac{1}{119} \left( \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2} - 1 \right) \right\}} = 85$$

۱. و در این تحقیق از یک تحلیل استنباطی استفاده می‌شود و چند فرض را با آزمون فرض دو جمله ای رد یا تأیید می‌گردد. استوار است به آنچنانچه حجم نمونه با اندازه کافی بزرگ باشد می‌توان از توزیع نرمال استفاده کرد. توزیع نرمال براساس آزمون صورت ذیل

$$H_0: \hat{p}_1 \leq \hat{p}_2$$

$$H_1: \hat{p}_1 > \hat{p}_2$$

جدول محاسباتی (با فرض پذیرش در سطح ۵ درصد) بیشتر باشد، فرضیه مورد نظر تأیید می‌گردد. اگر آماره  $t$  محاسبه شده از آماره  $t_{\alpha}$  اگر آماره  $t$  گردد و در غیر این صورت رد می‌شود.

می‌توان به جای آزمون فرض دو  $t$  با توجه به یافته‌های و جواب سوالات داده شده توسط صادرکنندگان و بر اساس آزمون نرمال یکطرفه استفاده کرد. این فرضیه‌ها مورد آزمون قرار گرفته تا رد و تأیید آنها مشخص گردد. جمله ای از آزمون

۱- در تحقیق از نرم افزار SPSSB, EXCEL استفاده گردیده است.

۲- دکتر منصور مؤمنی و عادل آذر - آمار و کاربرد های آن جلد دوم

فرضیه ۱: صادرکنندگان استان از موانع صادراتی استان می‌باشند.

جهت آزمون این فرضیه ۵ فرض را در نظر گرفتیم. با توجه به متوسط درصد موفقیت (زیاد و خیلی زیاد) هر یک از این عوامل مرتبط با صادرکنندگان استان این فرضیه مورد آزمون قرار گرفته است.

بر اساس پاسخ‌های داده شده درصد موفقیت هر یک از ۵ عامل به صورت زیر است:

جدول (۲) - عوامل منفی مرتبط با صادرکنندگان استان

عامل	درصد موفقیت
عملکرد صادرکنندگان در سالهای گذشته	۶۰
بازاریابی نامناسب از طرف صادرکنندگان استان	۸۶
صادرات کالاهای غیر استاندارد توسط صادرکنندگان استان	۷۹
عدم آگاهی صادرکنندگان استان از قوانین و مقرراتهای صادراتی	۷۹
ضعف بنیه مالی صادرکنندگان استان	۸۱
متوسط کل (درصد)	۷۷

باتوجه به متوسط کل (درصد) موفقیت برابر با ۷۷ درصد و درصد موفقیت احتمالی ۶۰ درصد آزمون این فرضیه به صورت زیر خواهد بود:

$$H_0: \hat{p}_1 \leq 0.6$$

$$H_1: \hat{p}_1 > 0.6$$

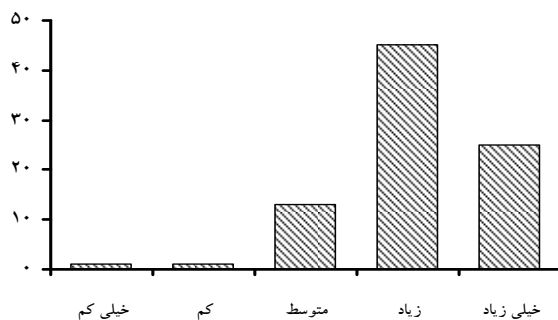
$$t = \frac{\hat{p} - p_0}{\sqrt{\frac{\hat{p} \times \hat{q}}{n}}} = \frac{0.77 - 0.6}{\sqrt{\frac{0.6 \times 0.4}{85}}} = 3.2$$

$$t(0.05, 85) = 1.986$$

جدول در سطح ۵ درصد با تعداد نمونه ۸۵ است. لذا فرض صفر که به معنی صادرکنندگان t به دست آمده بیشتر از t با توجه به اینکه آماره استان مانع صادرات استان نیستند رد شده و بنابراین با اطمینان ۹۵ درصد می توان عنوان نمود که خود صادرکنندگان مانع صادرات استان می باشند و لذا این فرضیه تایید می گردد.

فرضیه ۲: روابط سیاسی ایران با کشورهای حوزه قفقاز تاثیر منفی بر صادرات استان گذاشته است.

روابط سیاسی کشورها تاثیر بسیار مهمی بر روابط اقتصادی بین آنها می گذارد. امروزه کشوری از نظر روابط اقتصادی با سایر کشورها موفق تر خواهد بود که از نظر روابط سیاسی با آنها در وضعیت بهتری باشد. معمولاً کشورها از روابط تجاری بین خود جهت مستحکم تر نمودن روابط جهت بررسی این مسئله جدول نشانگر آنست که ۲ درصد از این صادرکنندگان تاثیر منفی روابط سیاسی ایران با این کشورها را بر صادراتشان خیلی کم و کم عنوان نمودند، ۱۵ درصد معتقد بودند که روابط سیاسی ایران با این کشورها تاثیر منفی متوسطی بر صادراتشان داشته است. ۵۳ درصد تاثیر منفی آنرا زیاد و ۳۰ درصد تاثیر منفی آنرا خیلی زیاد بیان کردند. بنابراین می توان گفت که اکثر صادرکنندگان (۸۳ درصد) معتقدند که روابط سیاسی ایران با این کشورها تاثیر منفی زیاد و خیلی زیادی بر صادراتشان دارد. در مصاحبه ای که در این زمینه با آنها به عمل آمد عنوان نمودند که برخوردی که از طرف این کشورها با صادرکنندگان سایر کشورها از قبیل ترکیه، کشورهای اروپایی و حتی کشورهای عربی می شود. به خاطر این مساله که دولتهای آنان روابط سیاسی بهتری نسبت به ایران با کشورهای مورد مطالعه داشته اند. به مراتب بهتر از برخورد با صادرکنندگان استان و در کل ایرانی می باشد.



درصد تجمعی	درصد فراوانی	فراوانی	
1	1	1	خیلی کم
2	1	1	کم
18	15	13	متوسط
71	53	45	زیاد
100	29	25	خیلی زیاد

جدول (۳) - تاثیر منفی روابط سیاسی ایران با کشورهای حوزه

قفقاز بر صادرات استان

با توجه به درصد موفقیت ۸۳ درصد (پاسخ های زیاد و خیلی زیاد) آزمون این سؤال به صورت زیر خواهد بود:

$$H_0: \hat{p} \leq 0.6$$

$$H_1: \hat{p} > 0.6$$

$$t = \frac{\hat{p} - p_0}{\sqrt{\frac{\hat{p} \times \hat{q}}{n}}} = \frac{0.83 - 0.6}{\sqrt{\frac{0.6 \times 0.4}{85}}} = 4.34$$

$$t(0.05, 85) = 1.986$$

جدول در سطح ۵ درصد با تعداد نمونه ۸۵ است. لذا فرض صفر رد شده و با اطمینان ۹۵ t به دست آمده بیشتر از t با توجه به اینکه آماره درصد می توان عنوان نمود که روابط سیاسی ایران با کشورهای حوزه قفقاز یکی از موانع صادراتی استان به شمار می رود

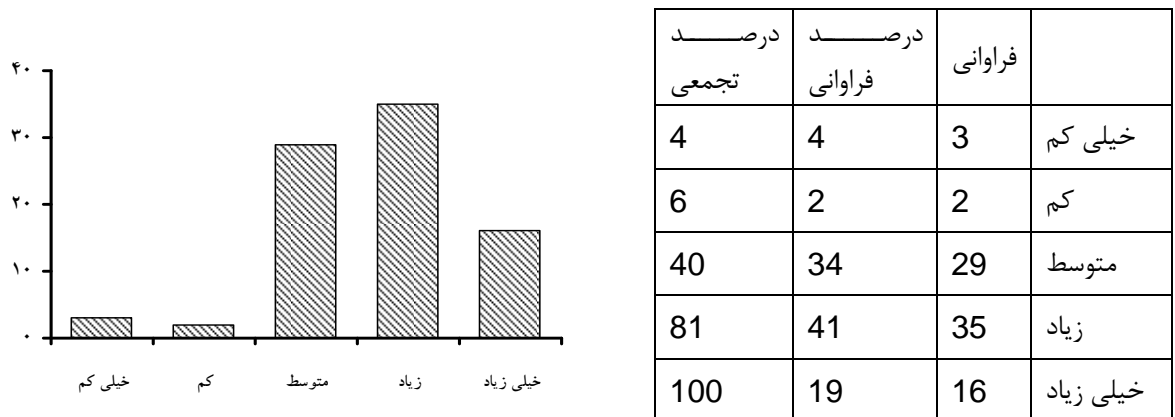
فرضیه ۳: کیفیت کالاهای صادره از استان تاثیر منفی بر صادرات استان گذاشته است.

$$t(0.05, 85) = 1.986$$

جدول در سطح ۵ درصد با تعداد نمونه ۸۵ است. لذا فرض صفر مبنی بر «عدم تاثیر منفی t به دست آمده کمتر از t با توجه به اینکه آماره کیفیت کالاهای صادره از استان بر صادرات موضوع کیفیت کالاهای صادراتی و عدم رعایت آن از اهمیت خاصی برخوردار است. مساله کیفیت و رعایت استانداردها و کنترل کیفیت در زمینه تولید، بسته بندی و صدور تقریباً تمام کالاهای صادراتی مد نظر است. عدم رعایت کیفیت و بی توجهی نسبت به آن اثرات منفی بر صادرات غیر نفتی دارد.

برای بررسی این که آیا کیفیت کالاهای صادراتی از استان تاثیر سویی بر صادرات استان گذاشته است براساس جدول ۱۹ درصد از صادرکنندگان عنوان نموده اند که کیفیت کالاهای صادره از استان تاثیر منفی خیلی زیادی بر صادرات استان داشته است. ۴۱ درصد نیز تاثیر منفی آنرا زیاد، ۳۴ درصد متوسط، ۲ درصد کم و ۴ درصد تاثیر منفی آنرا خیلی کم عنوان نموده‌اند. بر این اساس از نظر ۶۰ درصد از صادرکنندگان مورد مطالعه کیفیت کالاهای صادراتی از استان تاثیر منفی زیاد و خیلی زیادی بر صادرات استان داشته است.

جدول (۴) - تاثیر منفی کیفیت کالاهای صادره از استان بر صادرات استان



با توجه به درصد موفقیت ۶۰ درصد (پاسخ های زیاد و خیلی زیاد) آزمون این سؤال به صورت زیر خواهد بود:

$$H_0: \hat{p} \leq 0.6$$

$$H_1: \hat{p} > 0.6$$

$$t = \frac{\hat{p} - p_0}{\sqrt{\frac{\hat{p} \times \hat{q}}{n}}} = \frac{0.6 - 0.6}{\sqrt{\frac{0.6 \times 0.4}{85}}} = 0$$

استان» رد نشده و با اطمینان ۹۵ درصد می توان عنوان نمود که کیفیت کالاهای صادره از استان از موانع صادراتی استان به شمار نمی رود. فرضیه ۴: زیر ساختهای صادراتی در استان تاثیر منفی بر صادرات استان داشته است. جهت آزمون این فرضیه ۸ فرض جزئی را بررسی می کنیم با توجه به درصد موفقیت (درصد پاسخهای زیاد و خیلی زیاد) هر یک از این فرضهای جزئی متوسط درصد موفقیت فرضیه اصلی به صورت زیر خواهد بود:

جدول (۵) - عوامل منفی مرتبط با زیر ساختهای صادراتی استان

درصد موفقیت	عامل تاثیر گذار
۷۳	عدم وجود صنایع تبدیلی و بسته بندی مناسب در استان
۸۷	بالا بودن هزینه حمل و نقل
۷۹	عدم وجود هماهنگی لازم بین سازمانهای مرتبط با صادرات در استان
۹۰	بالا بودن نرخ تورم
۷۴	عدم وجود مراکز مشاوره و اطلاع رسانی تجاری در استان
۷۱	عدم وجود پایانه های صادراتی در استان
۵۵	عدم وجود هماهنگی لازم بین گمرکات استان با گمرکات کشورهای حوزه قفقاز
۷۷	فعال نبودن نمایندگی صندوق ضمانت صادرات در استان
۷۶	متوسط کل

با توجه به درصد موفقیت ۷۶ درصد (پاسخ های زیاد و خیلی زیاد) آزمون این سؤال به صورت زیر خواهد بود:

$$H_0: \hat{p} \leq 0.6$$

$$H_1: \hat{p} > 0.6$$

$$t = \frac{\hat{p} - p_0}{\sqrt{\frac{\hat{p} \times \hat{q}}{n}}} = \frac{0.76 - 0.6}{\sqrt{\frac{0.6 \times 0.4}{85}}} = 3$$

$$t(0.05, 85) = 1.986$$

جدول در سطح ۵ درصد با تعداد نمونه ۸۵ است. لذا فرض صفر مبنی بر «عدم تاثیر منفی t به دست آمده بیشتر از t با توجه به اینکه آماره زیر ساختهای صادراتی استان بر صادرات استان» رد شده و با اطمینان ۹۵ درصد می توان عنوان نمود که زیر ساختهای صادراتی استان از موانع صادراتی استان به شمار می رود.

## نتیجه گیری و پیشنهادات

نتایج حاصل از این تحقیق نشانگر آنست که صادرات استان متأثر از ضعف شدید ساختاری است. و با توجه به این نقاط ضعف نمی توان به صادرات استان در بلند مدت امیدوار بود. لذا جهت توسعه صادرات استان باید این نقاط ضعف و موانع موجود در مقابل آنرا برطرف نمود.

- بیشتر صادرکنندگان استان در زمینه صدور تمام کالاهای مجاز فعالیت می کنند. که نشانگر این مساله است که صادرکنندگان استان صادرکنندگان تخصصی نیستند.
- از نظر اکثر صادرکنندگان سازمان بازرگانی استان عملکرد مناسبی در زمینه اطلاع رسانی در مورد قوانین و مقرراتهای جدید صادراتی نداشته است.
- طبق نظر اکثر صادرکنندگان بانکهای استان عملکرد مناسبی در زمینه ارائه تسهیلات به صادرکنندگان استان نداشته اند.
- از نظر صادرکنندگان استان مسئولان سازمانهای مرتبط با صادرات در استان حمایتهای مناسبی را از آنان به عمل نیاورده اند.
- از نظر اکثر صادرکنندگان محصولات تولید شده در استان قابلیت صادرات مناسبی را دارا نمی باشند.
- از نظر اکثر صادرکنندگان بسته بندی نامناسب محصولات صادره از استان تاثیر منفی بر صادرات استان داشته است.
- بر اساس نظر صادرکنندگان محصولات صادره از استان دارای توان رقابت متوسط به پایینی با محصولات مشابه خارجی می باشند.
- اکثر صادرکنندگان معتقدند که قوانین و مقرراتهای مرتبط با صادرات از ثبات لازم برخوردار نیستند و این مساله تاثیر منفی زیادی بر صادرات استان گذاشته است.
- از نظر اکثر صادرکنندگان تورم تاثیر منفی بسیار زیادی بر صادرات استان داشته است.
- اکثر صادرکنندگان استان معتقدند که فعال نبودن صندوق ضمانت صادرات در استان تاثیر منفی بر صادرات استان داشته است.
- از نظر اکثر صادرکنندگان عدم وجود پایانه های صادراتی در استان تاثیر منفی بر صادرات استان داشته است.
- عدم وجود مراکز مشاوره و اطلاع رسانی تجاری در استان از عواملی است که تاثیر منفی بر صادرات استان داشته است.
- بالا بودن هزینه حمل و نقل از عوامل منفی تاثیر گذار بر صادرات استان است که صادرات استان را محدود نموده است.
- عدم وجود صنایع تبدیلی و بسته بندی مناسب در استان از موانع صادراتی استان به شمار می رود.
- بازاریابی نامناسب از طرف صادرکنندگان استان از موانع صادراتی استان به شمار می رود.
- ضعف بنیه مالی صادرکنندگان استان از عواملی است که صادرات استان را محدود نموده است.
- صادرات کالاهای غیر استاندارد توسط صادرکنندگان استان در سالهای گذشته تاثیر منفی بر صادرات استان گذاشته است.
- عدم آگاهی صادرکنندگان استان با قوانین و مقرراتهای صادراتی از موانع صادراتی استان به شمار می رود.
- از نظر اکثر صادرکنندگان هماهنگی لازم بین گمرکات استان با گمرکات کشورهای حوزه قفقاز وجود ندارد و این عدم هماهنگی تاثیر منفی بر صادرات استان گذاشته است.

- از نظر صادرکنندگان استان سفارتخانه های ایران در کشورهای حوزه قفقاز حمایت کافی از آنان به عمل نمی آورند و این مساله را از موانع صادراتی استان بیان نموده اند.
- در نهایت بر اساس این تحقیق از بین فرضیات مورد بررسی فرضیه های مرتبط با بوروکراسی های اداری در استان، کیفیت کالاهای صادره از استان، قوانین و مقرراتهای مرتبط با صادرات تاثیر منفی معنی داری بر صادرات استان نداشته و تایید نگردید
- اما تاثیر منفی عملکرد صادرکنندگان استان، روابط سیاسی ایران با کشورهای حوزه قفقاز، زیر ساختهای صادراتی استان، عدم اجرای صحیح قانون در کشورهای حوزه قفقاز بر صادرات استان تایید گردید. لذا می توان گفت که این عوامل هم از موانع صادرات استان به شمار می روند.
- با توجه به موانع مشخص شده در این تحقیق پیشنهادهاتی به صورت زیر جهت رفع موانع و توسعه صادرات استان ارائه می گردد:
- با توجه به تاثیر منفی تورم بر صادرات استان و کشور لازم است که مسئولین کشور، سیاستهای اقتصادی ضد تورمی را جهت بهبود وضعیت اقتصادی و همچنین توسعه صادرات کشور مد نظر قرار دهند.
- لازم است مسئولان کشور ضمن گسترش روابط با کشورهای هدف، مذاکراتی را با این کشورها جهت برقراری تعرفه های ترجیحی بین این کشورها با کشور جمهوری اسلامی ایران داشته باشند.
- سازمان بازرگانی استان اقدامات موثری را در جهت اطلاع رسانی بموقع و مناسب در زمینه قوانین و دستورالعملهای جدید صادراتی به به صادرکنندگان استان به عمل آورد.
- با توجه به ضعف بنیه مالی اکثر صادرکنندگان استان، لازم است که مسئولان استان تسهیلات مالی ویژه و سهل الوصولی را جهت تامین مالی آنها تدارک ببینند.
- لازم است که مسئولان استانی با شناسایی محصولات دارای پتانسیل صادراتی اقدامات موثری را جهت افزایش بنیه تولید آن محصولات با هدف صادرات به عمل آورند.
- با توجه به کیفیت نامطلوب بسته بندی محصولات صادره از استان و ضعف استان در این زمینه لازم است که مسئولین استان برنامه ریزی دقیق و مناسبی را جهت ایجاد واحدهای بسته بندی با هدف صادرات در استان انجام دهند.
- سازمان بازرگانی استان باید اقدامات لازم را در جهت فعال نمودن نمایندگی صندوق ضمانت صادرات در استان، جهت شناساندن فعالیتهای این صندوق به صادرکنندگان استان و ارائه خدمات به آنان به عمل آورد.
- با توجه به اقداماتی که در زمینه ایجاد پایانه های صادراتی در استان به عمل آمده، تسریع در این امر می تواند اثرات مثبتی بر صادرات استان داشته باشد.
- با توجه به وجود افراد تحصیل کرده در استان، لازم است که مسئولان استانی حمایتهای لازم را از آنان جهت تشکیل مراکز مشاوره و اطلاع رسانی تجاری به عمل آورند.
- با توجه به بالا بودن هزینه حمل و نقل و تاثیر منفی آن بر صادرات استان لزوم حمایت دولت از صادرکنندگان در این زمینه و نظارت بیشتر به شرکتهای حمل و نقل و در صورت لزوم اختصاص یارانه ای ویژه برای آن در جهت کاهش هزینه صادرات و همچنین تجهیز این بخش به امکانات مورد نیاز، لازم و ضروری به نظر می رسد.
- با توجه به اینکه بی ثباتی قوانین و دستورالعملهای مربوط به صادرات و تاثیر منفی آن بر صادرات استان مورد تایید قرار گرفت. لازم است که مسئولان استانی و کشوری این مساله را به صورت جدی پیگیری نمایند.



## منابع و مأخذ:

- و مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی در ایران، پرتویی حق)  
فصلنامه پژوهش‌های بازرگانی بهار ۸۳ (سیاست‌های تجاری و رشد اقتصادی)  
دفتر تحقیقات و سیاست‌های پولی و بازرگانی ۱۳۸۲ (بررسی موانع روش‌های آماری منصور فر، ک، ۱۳۷۶ انتشارات دانشگاه تهران  
آمار و کاربرد‌های آن جلد دوم دکتر منصور مؤمنی و عادل آذر انتشارات سمت
5. Zafaru. Ahmed craigc . Julian, Imad. Baalbaki and Tamar V. Hadidian. Export



## Inhibiting factors in creating non-oil exports to countries in Ardabil province, Caucasus

Yashar Makaremi

### Abstract:

World trade growth accelerated in recent decades, many economists and foreign trade as an engine of economic growth and consumption have led to significant expansion of the domestic market, the division of labor, increase assets, ... Be.

Ardabil Province and Commonwealth of Independent States exports success that have come into existence after the collapse of the Soviet Union, and getting them to market more of the province, in the long term require careful review and identify the strengths and weaknesses.

The results indicate that exports of the province affected by severe structural weaknesses and to overcome these obstacles through determination and long-term efforts and is involved in the export.

**Key word** Ardabil province, Ardabil, exports, tariffs, trade