

## فرصت‌ها و موانع صادرات محصولات دارویی ایران به روسیه

فرهاد رهبری \*، الئونورا مالیخینا

گروه راهبرد و مدیریت گردشگری، دانشکده ادبیات و فلسفه، دانشگاه تور ورگاتا، رم، ایتالیا.

مشخصات مقاله	چکیده
مقاله پژوهشی موضوع: اقتصاد حوزه موضوعی: ایران و روسیه	بازار دارو یکی از صنایع مهم و پرسود در دنیای تجارت است. گسترش صادرات غیرنفتی و دور شدن از اقتصاد تک‌محصولی و مشکلات ناشی از آن (نوسان‌های شدید در بازار نفت و به تبع آن تحت‌تأثیر قرار گرفتن درآمدهای کشور، همچنین تحریم فروش نفت ایران از سوی غرب)، ضرورت افزایش صادرات محصولات دارویی ایران را اجتناب‌ناپذیر کرده است. این در حالی است که فدراسیون روسیه، به دلایل تاریخی و به علت هم‌جواری جغرافیایی دو کشور و امکان ارسال مستقیم کالا به روسیه از طریق دریای خزر، برای تبدیل شدن به یکی از مقاصد مهم محصولات دارویی ایران، ظرفیت زیادی دارد. فدراسیون روسیه با جمعیت ۱۴۵ میلیون نفری و حجم بالای واردات دارو (بیش از ۱۰/۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸م) بازار مصرف بزرگی در کل منطقه است. در این مقاله، با استفاده از شاخص‌های مزیت نسبی آشکار نرمال‌شده، کسینوس و پلان تجاری، ظرفیت‌ها و موانع صادرات دارویی ایران به فدراسیون روسیه بررسی شده است. یافته‌های این مطالعه حاکی است برای صادرات محصولات دارویی ایران به بازار روسیه ظرفیت زیادی وجود دارد، این در حالی است که تولیدکنندگان و صادرکنندگان دارویی ایرانی یا از این بازار استفاده نکرده‌اند یا متوجه ظرفیت‌های این بازار بزرگ نیستند. در نتیجه‌گیری کلی، نویسندگان مقاله به فعالان این بخش توصیه می‌کنند که محصولات دارویی را در اولویت صادرات به بازار روسیه قرار دهند تا از ظرفیت تولیدی ایران در این زمینه استفاده کارآمدتری شود.
تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۳/۰۶ تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۰۴/۱۰ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶ تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۵/۰۸	
<b>واژگان کلیدی:</b> امنیت، جهانی‌شدن، سیاست بین‌الملل، منطقه گرای، هوش مصنوعی.	

ارجاع به این مقاله: رهبری ف، مالیخینا ای. (۱۴۰۳). «فرصت‌ها و موانع صادرات محصولات دارویی ایران به روسیه». *مطالعات کشورها*. ۲(۴): ۵۹۹-۶۲۳. doi: <https://doi.org/10.22059/JCOUNTST.2024.377059.1131>

وبگاه: <https://jcountst.ut.ac.ir> | رایانامه: [jcountst@ut.ac.ir](mailto:jcountst@ut.ac.ir)

شابای الکترونیکی: ۹۱۹۳-۲۹۸۰  
ناشر: دانشگاه تهران



\*نویسنده مسئول: [farhadrahbari@ut.ac.ir](mailto:farhadrahbari@ut.ac.ir)  <https://orcid.org/0000-0002-0626-8062>

### ۱. مقدمه

نقش و اهمیت توسعه صادرات در فرایند توسعه اقتصادی امری کاملاً پذیرفته شده است. توسعه صادرات تأمین‌کننده منابع ارزی برای توسعه اقتصادی است و در شکل‌گیری ساختارهای اقتصادی، تخصیص بهینه منابع، استفاده از صرفه‌های ناشی از مقیاس تولید، دستیابی به تخصص بین‌المللی و نظایر آن نقش تعیین‌کننده‌ای دارد (رحمانی و عابدین‌مقانکی، ۱۳۸۷: ۱۴۶). یکی از مهم‌ترین محصولات صادراتی در اقتصاد جهان محصولات دارویی است. کشورها همواره در تلاش هستند تا با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های علوم دانشگاهی، ایجاد خط تولید به‌روز و سرعت‌بخشی به توسعه فناوری‌های دارویی در صادرات این کالای ضروری پیشرفت فراوانی داشته باشند.

در ادامه، نخست نگاهی کوتاه خواهیم داشت به وضعیت تجارت کالاهای دارویی در سطح جهانی تا دیدی کلی از حجم این بازار بزرگ کسب کرده باشیم. در جدول ۱، آمار میزان کل صادرات دارو در جهان طی ۱۸ سال اخیر (سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م) نشان داده شده است.

همان‌طور که در جدول ۱ مشاهده می‌شود، صادرات دارو در جهان، به غیر از سال ۲۰۱۵م، طی چندین سال به‌طور مداوم در حال رشد بوده و بازار جهانی صادرات این محصول در دنیا به رقم بالای ۶۰۰ میلیارد دلار آمریکا رسیده است؛ بازاری رو به رشد که بررسی‌های اطلاعات وبگاه Trademap.org نشان می‌دهد بازیگران اصلی آن به‌ترتیب کشورهای آلمان، سوئیس، ایالات متحده آمریکا و بلژیک بوده‌اند. این کشورها به‌طور سنتی این بازار را در انحصار خود دارند. در جدول ۲، آمار واردات دارو در جهان نشان داده شده است.

جدول ۱. آمار جهانی ارزش دلاری (دلار آمریکا) صادرات دارو در جهان، از ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م

سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	۱۱۷,۳۴۲,۵۵۹,۰۰۰	۲۰۱۰	۴۴۳,۲۵۴,۱۸۰,۰۰۰
۲۰۰۲	۱۴۹,۰۶۹,۲۶۸,۰۰۰	۲۰۱۱	۴۵۹,۱۹۹,۲۲۲,۰۰۰
۲۰۰۳	۱۸۱,۸۳۶,۰۹۴,۰۰۰	۲۰۱۲	۴۶۹,۴۸۶,۱۷۶,۰۰۰
۲۰۰۴	۲۲۴,۰۸۴,۸۸۵,۰۰۰	۲۰۱۳	۴۸۸,۱۷۷,۴۸۴,۰۰۰
۲۰۰۵	۲۴۸,۷۵۲,۰۱۸,۰۰۰	۲۰۱۴	۵۱۶,۹۶۹,۳۷۳,۰۰۰
۲۰۰۶	۲۸۸,۰۰۱,۳۳۷,۰۰۰	۲۰۱۵	۴۹۸,۸۹۲,۸۷۵,۰۰۰
۲۰۰۷	۳۴۲,۴۰۸,۳۴۰,۰۰۰	۲۰۱۶	۵۰۸,۰۱۸,۳۹۰,۰۰۰
۲۰۰۸	۳۹۸,۹۵۲,۸۰۴,۰۰۰	۲۰۱۷	۵۷۳,۸۴۰,۵۸۳,۰۰۰
۲۰۰۹	۴۲۰,۱۴۴,۸۹۰,۰۰۰	۲۰۱۸	۶۰۰,۹۰۷,۰۸۰,۰۰۰

منبع: Trademap.org

جدول ۲. آمار جهانی ارزش دلاری (دلار آمریکا) واردات دارو در جهان، از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م

سال (میلادی)	حجم واردات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم واردات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	۱۱۶,۹۷۱,۶۰۳,۰۰۰	۲۰۱۰	۴۵۰,۰۹۱,۶۹۴,۰۰۰
۲۰۰۲	۱۵۶,۶۱۶,۵۱۸,۰۰۰	۲۰۱۱	۴۸۷,۳۵۵,۹۵۲,۰۰۰
۲۰۰۳	۱۹۱,۸۶۳,۳۵۴,۰۰۰	۲۰۱۲	۴۸۳,۹۵۷,۱۲۱,۰۰۰
۲۰۰۴	۲۳۰,۳۰۸,۴۲۲,۰۰۰	۲۰۱۳	۵۰۲,۱۱۱,۷۲۳,۰۰۰
۲۰۰۵	۲۵۹,۴۴۶,۶۰۳,۰۰۰	۲۰۱۴	۵۳۴,۵۰۲,۳۶۴,۰۰۰
۲۰۰۶	۲۹۶,۴۹۸,۵۰۲,۰۰۰	۲۰۱۵	۵۱۹,۸۵۸,۶۵۴,۰۰۰
۲۰۰۷	۳۵۱,۹۷۶,۲۰۴,۰۰۰	۲۰۱۶	۵۳۵,۸۸۸,۷۵۶,۰۰۰
۲۰۰۸	۴۰۷,۱۱۷,۱۰۶,۰۰۰	۲۰۱۷	۵۷۴,۹۹۵,۷۷۴,۰۰۰
۲۰۰۹	۴۲۲,۱۷۴,۸۶۶,۰۰۰	۲۰۱۸	۶۲۸,۸۰۶,۶۷۶,۰۰۰

منبع: Trademap.org

دو کشور مورد بررسی ما در این نگارش، کشورهای ایران و روسیه هستند که از لحاظ جغرافیایی و جمعیتی ویژگی‌های منحصر به فردی دارند. ایران تاریخی طولانی در روابط سیاسی و اقتصادی با کشور روسیه دارد. از دوران مبادله خز روسیه با زعفران مرغوب ایرانی در دوره صفویه (برازش، ۱۳۹۴: ۲۸۳)، هم ایرانیان و هم روس‌ها از هم‌جواری یکدیگر برای تجارت کالا بهره می‌بردند. هر دو طرف با داشتن امکان تجارت از طریق دریا و زمین (مسیر دریایی از بندر انزلی به بندر آستراخان در روسیه و گذرگاه‌های منطقه قفقاز که این دو کشور را از طریق زمینی به یکدیگر متصل می‌کردند) از مدت‌ها پیش به صرفه اقتصادی تجارت با یکدیگر پی برده‌اند.

به نظر می‌رسد دو کشور روابط سیاسی قوی‌ای دارند، اما در تجارت شاهد آن انسجام نیستیم. این موضوع تا سال ۲۰۱۸م نیز همچنان به قوت خود باقی است؛ اگرچه شکل این رابطه از بسیاری جهات تغییر کرده است. اطلاعات وبگاه Trademap.org و آمار تجاری سال ۲۰۱۸م، حاکی است تعادل تجاری جدی‌ای بین دو کشور وجود ندارد. روسیه در سال ۲۰۱۸م، نزدیک به ۱/۲ میلیارد دلار کالا به ایران صادر کرده است؛ در حالی که این رقم برای طرف مقابل حدود ۲۸۰ میلیون دلار بوده است. این ارقام حتی نسبت به سال قبل آن نیز کاهش داشته است. در سال ۲۰۱۷م، ایران حدود ۱/۳ میلیارد دلار کالا از روسیه وارد و حدود

۲۸۵ میلیون دلار کالا به روسیه صادر کرده است. این مسئله نشان‌دهنده کاهش کلی سطح تجارت دوجانبه میان دو کشور است.

یکی از راهکارهای افزایش حجم تجارت بین دو کشور، گسترش صادرات محصولات غیرنفتی ایران به روسیه، به‌ویژه محصولات دارویی، است؛ چراکه ایران در این زمینه ظرفیت تولیدی بزرگ و قابل توجهی است. در سامانه طبقه‌بندی جهانی کالا، محصولات دارویی به‌طور کلی، در گروه کد کالایی ۳۰ قرار می‌گیرد: گروه‌های کالایی ۳۰۰۱ تا ۳۰۰۶ در این سامانه (HS). این گروه‌های کالایی به شرح زیر است:

- گروه کالایی با کد ۳۰۰۱، شامل غدد و سایر اعضای بدن برای مصارف اپوتراپی به‌حالت خشک‌کرده حتی به شکل پودر، عصاره‌های غدد یا سایر اعضا یا ترشحات آن‌ها؛ هپارین و املاح آن؛ سایر مواد انسانی یا حیوانی تهیه‌شده به‌منظور درمان یا پیشگیری از بیماری که در جای دیگر گفته نشده و مشمول شماره دیگر تعرفه نشده باشد (پورقاسمی، ۱۳۹۷: ۲۴۵).
- گروه کالایی با کد ۳۰۰۲، شامل خون انسان؛ خون حیوان برای استفاده در درمان و معالجه، پیشگیری و یا تشخیص بیماری؛ آنتی‌سرم‌ها، و دیگر مشتقات خونی و محصولات مصونیت‌بخش حتی اگر تغییر یافته باشد یا از طریق فرایندهای حاصل از زیست‌فناوری به‌دست آمده باشد؛ واکسن‌ها، توکسین‌ها، کشت موجودات ذره‌بینی (به‌استثنای مخمرها) و محصولات مشابه (همان).
- گروه کالایی با کد ۳۰۰۳، شامل داروهایی (به‌استثنای محصولات کد ۳۰۰۲، ۳۰۰۵ یا ۳۰۰۶) متشکل از محصولات مخلوط‌شده با یکدیگر به‌منظور درمان یا پیشگیری از بیماری، به‌شرط آنکه به مقادیر معین یا به صورت‌ها یا در بسته‌های خرده‌فروشی عرضه نشده باشد (همان: ۲۴۶).
- گروه کالایی با کد ۳۰۰۴، شامل داروهایی (به‌استثنای محصولات ۳۰۰۲، ۳۰۰۵ و ۳۰۰۶) متشکل از محصولات مخلوط‌شده یا نشده برای مصارف درمانی یا پیشگیری از بیماری، عرضه‌شده در دوزهای اندازه‌گیری‌شده (شامل داروهایی که از طریق عبور از پوست اعمال می‌شود) یا به‌صورت بسته‌بندی برای خرده‌فروشی (برگرفته از [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org)).
- گروه کالایی با کد ۳۰۰۵، شامل اوات، گاز، باندها و اشیای همانند (مثل، لوازم زخم‌بندی، مشمع‌های طبی، ضمادها)، آغشته یا پوشانده‌شده با مواد دارویی یا

عرضه شده در بسته بندی های خرده فروشی برای مقاصد طبی، جراحی، دندانپزشکی یا دامپزشکی (پورقاسمی، ۱۳۹۷: ۲۴۹).

- گروه کالایی با کد ۳۰۰۶، شامل تمامی موارد یادداشت شماره ۴ فصل ۳۰ کتاب قانون مقررات صادرات و واردات (پورقاسمی، ۱۳۹۷) به شرح زیر: ریسمان جراحی استریل، مواد بخیه زنی استریل مشابه (شامل نخ های دندانپزشکی یا جراحی جذبی استریل) و چسب های نسجی استریل برای هم آوردن زخم (ناشی از) جراحی؛ لامینرهای استریل؛ بندآورنده های خون دندانپزشکی یا جراحی جذبی استریل؛ مسدودکننده های چسبنده دندانپزشکی یا جراحی استریل، جذبی یا غیرجذبی؛ فرآورده های کدرکننده برای آزمایش های رادیوگرافیکی، همچنین معرف هایی برای تشخیص مرض در وجود بیمار از جمله محصولات مخلوط نشده به مقادیر معین یا محصولات مخلوط شده متشکل از دو جزء یا بیشتر مخصوص مصرف در همان موارد؛ معرف هایی در تشخیص گروه های خون و عوامل خونی؛ سیمان و سایر محصولات برای پرکردن دندان؛ سیمان برای بازسازی استخوان؛ کیف و جعبه های مخصوص دارو برای کمک های فوری اولیه؛ فرآورده های شیمیایی برای جلوگیری از بارداری بر اساس هورمون ها، سایر محصولات مشمول کد ۲۹۳۷ یا براساس اسپرمیسیدها؛ فرآورده های ژلی و برای مصارف طب انسانی یا حیوانی در روان کردن بعضی قسمت های بدن، هنگام عمل جراحی یا آزمایش های پزشکی یا در عوامل اتصال بین بدن و آلات پزشکی؛ ضایعات دارویی، یعنی محصولات دارویی نامناسب برای کاربرد اولیه، از جمله به دلیل انقضای مدت نگهداری؛ لوازم مخصوص استفاده در اُستومی، به عبارت دیگر، کیسه های قولون کاوی<sup>۱</sup>، درازروده شکافی<sup>۲</sup> و اروسُتومی<sup>۳</sup> بریده شده به شکل معین و ویفرها یا پوشش های محافظ<sup>۴</sup> چسبنده آن ها (همان: ۲۴۳).

با توجه به محوریت صنعت دارو در این پژوهش، بررسی جایگاه دو کشور ایران و روسیه در صنعت داروی جهان و تجارت آن نیز اهمیت زیادی دارد. در بخش صادرات دارو، کشور ایران، در سال ۲۰۱۸م، معادل ۱۰۵ میلیون دلار

---

1. colostomy  
2. ileostomy  
3. urostomy  
4. faceplates

محصولات دارویی به کشورهای مختلف جهان صادر کرده است (Trademap.org). آمار صادرات داروی ایران طی سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م در جدول ۳ آمده است.

جدول ۳. ارزش دلاری (دلار آمریکا) صادرات دارو از کشور ایران، از ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م

سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	۱۱,۸۸۴,۰۰۰	۲۰۱۰	۱۱۹,۹۰۶,۰۰۰
۲۰۰۲	۱۱,۷۰۱,۰۰۰	۲۰۱۱	۱۵۰,۰۰۱,۰۰۰
۲۰۰۳	۲۹,۰۴۵,۰۰۰	۲۰۱۲	۱۲۳,۶۸۳,۰۰۰
۲۰۰۴	۳۳,۳۰۲,۰۰۰	۲۰۱۳	۱۲۱,۰۵۳,۰۰۰
۲۰۰۵	۴۹,۰۳۳,۰۰۰	۲۰۱۴	۱۵۸,۹۸۴,۰۰۰
۲۰۰۶	۵۵,۵۴۲,۰۰۰	۲۰۱۵	۱۰۰,۸۳۵,۰۰۰
۲۰۰۷	۵۸,۳۶۱,۰۰۰	۲۰۱۶	۱۳۴,۶۴۱,۰۰۰
۲۰۰۸	۷۱,۶۴۶,۰۰۰	۲۰۱۷	۱۸۷,۸۴۶,۰۰۰
۲۰۰۹	۹۳,۵۸۴,۰۰۰	۲۰۱۸	۱۰۵,۰۳۰,۰۰۰

منبع: Trademap.org

روسیه پنجمین واردکننده بزرگ دارو از ایران است و در سال ۲۰۱۷م، معادل ارزش ۱۸/۸ میلیون دلار محصولات دارویی از ایران وارد کرد. این رقم در سال بعد از آن، به کمتر از ۷ میلیون دلار رسید. به طور کلی، صادرات محصولات دارویی ایران به روسیه از سال ۲۰۱۲م رونق گرفت و از ۵۱۰۰۰ دلار در سال ۲۰۱۱م به بیش از ۱۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۲م رسید.

حال، جایگاه روسیه را از منظر کشور واردکننده دارو در بازار جهانی این کالا بررسی می‌کنیم. در جدول ۴، ارزش دلاری میزان واردات گروه کالایی مواد دارویی به روسیه از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م آمده است. همان‌طور که در جدول ۴ مشاهده می‌شود، واردات داروی روسیه، به مراتب از حجم کل صادرات داروی ایران بیشتر است. طبق داده‌های جدول ۳، بیشترین رقم صادرات داروی ایران حدود ۱۸۸ میلیون دلار در سال ۲۰۱۷م بوده است. طبق داده‌های جدول ۴، در همین سال روسیه رقمی نزدیک به ۱۱ میلیارد دلار محصولات دارویی وارد کرده است. این بدان معناست که بازار واردات داروی روسیه بیش از ۸۰ برابر کل صادرات داروی ایران حجم داشته است؛ بنابراین، به لحاظ اسمی، این بازار بستری مناسب برای رشد صادرات دارویی ایران فراهم می‌آورد.

جدول ۴. آمار ارزش دلاری (دلار آمریکا) واردات دارویی روسیه، از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م

سال (میلادی)	حجم واردات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم واردات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	۱۱,۱۲۴,۷۲۶,۰۰۰	۲۰۱۰	۱,۸۰۱,۱۲۷,۰۰۰
۲۰۰۲	۱۳,۱۸۵,۲۵۹,۰۰۰	۲۰۱۱	۱,۵۶۳,۲۹۰,۰۰۰
۲۰۰۳	۱۳,۳۹۳,۸۶۸,۰۰۰	۲۰۱۲	۲,۲۹۱,۹۲۹,۰۰۰
۲۰۰۴	۱۴,۵۵۲,۴۵۰,۰۰۰	۲۰۱۳	۲,۸۵۷,۶۸۲,۰۰۰
۲۰۰۵	۱۲,۸۰۴,۳۹۰,۰۰۰	۲۰۱۴	۴,۳۱۱,۱۲۷,۰۰۰
۲۰۰۶	۸,۶۹۱,۴۸۴,۰۰۰	۲۰۱۵	۶,۲۲۰,۵۷۹,۰۰۰
۲۰۰۷	۸,۹۰۸,۰۸۵,۰۰۰	۲۰۱۶	۶,۶۹۶,۱۳۹,۰۰۰
۲۰۰۸	۱۰,۸۳۴,۸۷۵,۰۰۰	۲۰۱۷	۹,۰۴۷,۱۲۸,۰۰۰
۲۰۰۹	۱۰,۵۸۲,۳۷۲,۰۰۰	۲۰۱۸	۸,۵۰۹,۹۱۱,۰۰۰

منبع: Trademap.org

نگاهی به حجم صادرات گروه کالایی کد ۳۰۰۴ ایران به روسیه کافی است تا به سهم ناچیز ایران از این بازار بزرگ پی ببریم (جدول ۵).

جدول ۵. ارزش دلاری (دلار آمریکا) مجموع صادرات گروه کالایی با کد ۳۰۰۴ کشور ایران به روسیه

سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	.	۲۰۱۰	.
۲۰۰۲	۵۱,۰۰۰	۲۰۱۱	۴۳,۰۰۰
۲۰۰۳	۱۲,۳۵۳,۰۰۰	۲۰۱۲	۸۶,۰۰۰
۲۰۰۴	۱۵,۳۲۲,۰۰۰	۲۰۱۳	۱۱۰,۰۰۰
۲۰۰۵	۲۸,۵۶۱,۰۰۰	۲۰۱۴	۷۹,۰۰۰
۲۰۰۶	۵۱۸,۰۰۰	۲۰۱۵	۹۰,۰۰۰
۲۰۰۷	۱۷,۶۸۰,۰۰۰	۲۰۱۶	.
۲۰۰۸	۱۸,۸۲۴,۰۰۰	۲۰۱۷	۵,۰۰۰
۲۰۰۹	۶,۸۶۷,۰۰۰	۲۰۱۸	.

\* آمار فوق با گزارش‌های اتاق بازرگانی ایران مطابقت دارد و ارقام گزارش شده هر دو نهاد بسیار نزدیک است (منبع: Trademap.org).

بر اساس داده‌های ICCIMA (۲۰۱۷) و مقایسه آن با آمار وبگاه Trademap.org، کالاهای گروه کد ۳۰۰۴ عمده‌ترین کالاهای صادراتی محصولات دارویی ایران به روسیه هستند. اگر نگاهی به مجموع صادرات دارویی ایران بیندازیم و شش گروه کالایی این مجموعه را بررسی کنیم، به علت آن پی خواهیم

برد. از سال ۲۰۰۱م، عمده صادرات محصولات دارویی ایران از گروه کد کالایی ۳۰۰۴ بوده است. سپس، گروه کالایی کد ۳۰۰۲ با حجم صادرات میانگین یک‌سوم تا یک‌چهارم گروه کالایی ۳۰۰۴ قرار دارد. سایر گروه‌های کالایی نیز سهم بسیار کمی به خود اختصاص داده‌اند. به‌طور مثال، در مقایسه با این دو گروه کالایی، صادرات محصولات گروه کالایی ۳۰۰۳، تنها در هفت سال از مجموع ۱۸ سال بررسی‌شده، به ۱۰ میلیون دلار رسیده است. سایر گروه‌های کالایی نیز هنوز به ۱ میلیون دلار نرسیده است (به‌استثنای گروه کالایی ۳۰۰۵ در سال ۲۰۱۷م؛ جدول ۶).

جدول ۶. ارزش دلاری صادرات گروه کالایی با کد ۳۰۰۳ کشور ایران به روسیه

سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	۴۷,۰۰۰	۲۰۱۰	.
۲۰۰۲	.	۲۰۱۱	.
۲۰۰۳	.	۲۰۱۲	.
۲۰۰۴	.	۲۰۱۳	.
۲۰۰۵	.	۲۰۱۴	.
۲۰۰۶	.	۲۰۱۵	.
۲۰۰۷	.	۲۰۱۶	.
۲۰۰۸	۴۹۰,۰۰۰	۲۰۱۷	.
۲۰۰۹	.	۲۰۱۸	.

منبع: Trademap.org

درباره گروه کالایی ۳۰۰۶ (گروه محصولات تخصصی دارویی) (وبگاه OEC)، می‌توان استنباط کرد که محصولات این زیرگروه، به‌دلیل نیاز به صنایع با فناوری پیشرفته برای تولید، همچنین الزام‌های بهداشتی بسیار زیاد، جزء صادرات دارویی ایران به بازار روسیه نیست (این نوع فرآورده‌ها از آنجاکه مستقیماً با اندام‌های داخلی بدن انسان در تماس هستند، ممکن است صدمات جبران‌ناپذیری به‌همراه داشته باشد) و، به گزارش گمرک ایران در سال ۲۰۱۰م، به‌استثنای یک مورد جزئی، ایران در این زمینه صادرات قابل‌توجهی به روسیه نداشته است.

ناکامی ایران در توسعه صادرات گروه کالایی کد ۳۰۰۲ به روسیه نیز ممکن است به‌دلیل حساسیت زیاد بهداشتی آن باشد. آنتی‌سرم‌ها و سایر مشتقات خونی و فرآورده‌های ایمنی‌زا، واکسن‌ها، سموم و پرورش ارگانیس‌م‌ها نیز ممکن است



به علت وجود محدودیت‌های فنی در تولید داخلی، همچنین ضرورت‌نداشتن گواهی‌های لازم برای واردات آن به بازار کشور روسیه، امکان افزایش صادرات را در حال حاضر نداشته باشد. بر اساس اطلاعات گمرک ایران، تنها در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۸ م، حجم محدودی از محصولات گروه کالایی کد ۳۰۰۳ به روسیه صادر شده است که بی‌توجهی شرکت‌های دارویی و صادرکنندگان ایرانی را به این دسته از محصولات نشان می‌دهد. ایران همچنین، در حوزه گروه کالایی کد ۳۰۰۱ صادرات قابل توجهی به روسیه نداشته است و طی هجده سال گذشته، گمرک ایران آماری نزدیک به صفر را برای این گروه به ثبت رسانده است.

#### ۱.۱. تراز خالص تجاری صنعت دارویی ایران و روسیه

محاسبه تراز خالص تجاری صنعت دارویی ایران و روسیه از طریق تفریق ارزش کل صادرات ایران به روسیه از ارزش کل واردات روسیه از ایران انجام می‌شود. همان‌طور که در جدول ۷ نشان داده شده است، در سال‌های ابتدایی بررسی شده، این تراز به شدت به نفع روسیه منفی بوده است. این روند در حدود ۱۰ سال اخیر برعکس شده و تراز خالص تجاری ایران کاملاً مثبت شده است که رویداد مثبت و مهمی است.

جدول ۷. تراز خالص تجاری صنعت دارویی ایران و روسیه

سال (میلادی)	تراز خالص تجاری (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	تراز خالص تجاری (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	-۴۷۰,۰۰۰	۲۰۱۰	۲,۰۰۰
۲۰۰۲	-۴۰۰,۰۰۰	۲۰۱۱	-۱,۰۰۰
۲۰۰۳	-۳۹۶,۰۰۰	۲۰۱۲	۱۲,۳۵۱,۰۰۰
۲۰۰۴	-۷۴۴,۰۰۰	۲۰۱۳	۱۵,۳۲۲,۰۰۰
۲۰۰۵	-۷۴۸,۰۰۰	۲۰۱۴	۲۸,۵۶۱,۰۰۰
۲۰۰۶	-۱۱۲,۰۰۰	۲۰۱۵	۳۳۲,۰۰۰
۲۰۰۷	-۱۳,۰۰۰	۲۰۱۶	۱۶,۸۳۰,۰۰۰
۲۰۰۸	۴۵۶,۰۰۰	۲۰۱۷	۱۵,۵۳۴,۰۰۰
۲۰۰۹	-۱۵,۰۰۰	۲۰۱۸	۶,۸۶۴,۰۰۰

منبع: Trademap.org

#### ۲.۱. ظرفیت خالص صادرات دارویی ایران به بازار روسیه

برای محاسبه ظرفیت خالص صادرات دارویی ایران، ارزش کل صادرات دارویی ایران منهای ارزش کل واردات دارویی ایران در سال‌های مورد نظر بررسی شد.

نتایج نشان می‌دهد ظرفیت خالص صادرات محصولات دارویی ایران همواره رقمی منفی بوده است. این ممکن است نشانه‌ای منفی از فرصت‌های صادراتی پیش‌روی این صنعت برای ایران قلمداد شود (جدول ۸).

جدول ۸. ظرفیت خالص صادرات دارویی ایران به بازار روسیه

سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)	سال (میلادی)	حجم صادرات دارو (به دلار آمریکا)
۲۰۰۱	-۲۵۹,۲۵۱	۲۰۱۰	-۱,۲۲۵,۷۵۰
۲۰۰۲	-۳۲۴,۷۵۸	۲۰۱۱	-۱,۲۵۹,۹۴۲
۲۰۰۳	-۲۲۸,۹۸۲	۲۰۱۲	-۱,۳۴۴,۲۱۳
۲۰۰۴	-۴۸۹,۲۸۱	۲۰۱۳	-۱,۷۰۲,۵۷۱
۲۰۰۵	-۵۴۴,۷۳۸	۲۰۱۴	-۱,۳۵۷,۷۹۵
۲۰۰۶	-۱۴۸,۹۸۹	۲۰۱۵	-۱,۳۴۰,۱۳۵
۲۰۰۷	-۸۹۹,۶۳۸	۲۰۱۶	-۱,۳۲۱,۸۱۷
۲۰۰۸	-۹۳۹,۰۵۸	۲۰۱۷	-۱,۳۸۱,۰۵۹
۲۰۰۹	-۱,۰۸۲,۶۹۲	۲۰۱۸	-۱,۴۷۲,۳۰۰

منبع: Trademap.org

## ۲. پیشینه

متون موجود در این زمینه را می‌توان به سه دسته اصلی تقسیم کرد. در دسته نخست، بر ویژگی‌های تجارت کالاهای دارویی در جهان متمرکز شده است. در دسته دوم، بر تجارت دارو در ایران و روسیه تمرکز شده و در سومین دسته، الگوهای تجارت بین ایران و روسیه بررسی شده است.

دسته نخست متون، مطالعاتی درباره شاخصه‌های تجارت کالاهای دارویی در کشورهای مختلف را شامل می‌شود. میکلیتز به مسئله امکان مشارکت کشورهای اروپایی در وضع مقررات سازمان بهداشت جهانی پرداخت. وی به این نتیجه رسید که صنعت داروسازی اروپا، به‌ویژه در زمینه صادرات کالاهای دارویی به کشورهای جهان سوم، لازم است اصول سازمان بهداشت جهانی را رعایت کند (Miclitz, 1988). چاهدری و داسین نیز به مطالعه صنعت داروسازی در اتحادیه اروپا پرداختند. نتایج تحقیقات آن‌ها نشان داد که با توجه به تغییر محیط تجاری در اتحادیه اروپا، صنعت داروسازی این بلوک تجاری در تلاش است تا بازار خود را به سایر مناطق و کشورها گسترش دهد (Chaudhry & Dacin, 1997). پالمبو و همکاران بر پیامدهای سیاست واردات دارو به ایالات متحده متمرکز شدند.

پژوهش آن‌ها نشان می‌دهد که سیاستگذاران در ایالات متحده برای رسیدگی به هزینه‌های سرسام‌آور دارویی در این کشور تحت فشار زیادی هستند (Palumbo et al., 2007). برت نیز تجارت موازی کالاهای دارویی (PPT)<sup>۱</sup> را طی سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۷م بررسی کرد. وی دریافت که تجارت دارو در کشورهای توسعه‌یافته پدیده‌ای فراگیر است. همچنین، رشد جهانی هزینه‌های بهداشت و درمان، جریان تجارت دارو در بین کشورها را افزایش می‌دهد (Bert, 2008). چادا بر نظریه‌های فناوری‌های نوین تجارت در بازار داروسازی هند تمرکز کرد. یافته‌های وی نشان داد که پیشرفت فناوری تأثیر مثبتی بر صادرات دارد (Chadha, 2009). ستتانی و همکاران مدل‌های زنجیره تأمین دارویی را بررسی کردند. آن‌ها دریافتند که سطح تولید این کالاها در زنجیره تأمین مهم‌تر از الگوی مصرف بیماران و حتی خروجی نظام درمان کشور است (Settanni et al., 2017). گاراتینی و پادولا رقابت بین تولیدکنندگان محصولات دارویی را در دوره تولید دارو، بر اساس مقررات اتحادیه اروپا بررسی کردند. آن‌ها بیان کردند که نظام نظارتی جامع به نفع رقابتی عادلانه‌تر در زمینه تولید کالاهایی مانند داروها عمل می‌کند (Garattini & Padula, 2018).

در دسته دوم متون، بر تجارت کالاهای دارویی در ایران یا روسیه با جهان تمرکز شده است. در رابطه با ایران، زرگزاده و همکاران از مطالعه‌ای مقطعی برای تحلیل خوددرمانی در شهر اصفهان استفاده کردند. نتایج پژوهش آنان نشان داد که به دلیل خوددرمانی زیاد مردم ایران، مصرف کالاهای دارویی در این کشور زیاد است. این مسئله صادرات دارویی ایران را به سایر کشورها با چالش بزرگی مواجه خواهد کرد (Zargarzadeh et al., 2008). محمودزاده و همکاران (۱۳۹۱) رقابت ایران در صادرات دارو را طی دوره ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۰م بررسی کرده‌اند. یافته‌های آنان نشان داد که صادرات داروی ایران روندی صعودی داشته است و این کشور برای توسعه ظرفیت صادراتی کالاهای دارویی خود به سایر کشورها، ظرفیت زیادی دارد. نصاییان و همکاران (۱۳۹۱) سعی کردند با استفاده از «مزیت نسبی آشکارشده متقارن»، مزیت نسبی صادراتی گیاهان دارویی ایران را بررسی کنند. آن‌ها ثابت کردند که علی‌رغم وجود مزیت نسبی ایران در صادرات گیاهان دارویی، روند رقابت‌پذیری صادرات آن به مرور زمان رو به کاهش است. شهبازی و اسدی (۱۳۹۳) نیز رابطه بین نرخ تبدیل ارز و واردات دارو در ایران را طی سال‌های

۱۹۷۷ تا ۲۰۱۰م بررسی کردند. آن‌ها دریافته‌اند که به دلیل حمایت‌نکردن از صنایع دارویی در برابر افزایش شدید نرخ ارز، حجم واردات محصولات دارویی ایران به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. امام‌قلی‌پور و عقیلی ساختار صنعت داروسازی ایران را طی سال‌های ۱۹۹۲ تا ۲۰۱۶م بررسی کردند. آن‌ها دریافته‌اند که تولیدکنندگان، واردکنندگان و توزیع‌کنندگان دارو در بازار ایران، بازار رقابت انحصاری ایجاد کرده‌اند. بااین‌حال، واردکنندگان در تعیین قیمت دارو در ایران نقش مهمی دارند (Emamgholipour & Agheli, 2019). در مورد روسیه، تنوری و عطیه بازارهای دارویی تحت نفوذ روسیه و سایر اعضای گروه بریکس<sup>۱</sup> را بررسی کردند. آن‌ها دریافته‌اند که شرکت‌های داروسازی، به دلیل افزایش سریع شیوع بیماری‌های غیرواگیر در این کشورهای نوظهور، به بازار بریکس توجه ویژه‌ای دارند (Tannoury & Attieh, 2017). هولونیا-ولوسکوا و همکاران سیاست دارویی در نظام درمانی فدراسیون روسیه را بررسی کردند. نتایج اصلی این پژوهش نشان داد که نظام بهداشت و درمان در این کشور دچار به هم‌ریختگی‌هایی است و برای اینکه بتوان سیاست جایگزینی واردات را به‌نحو احسن انجام دهد، باید به‌سراغ توسعه رفت (Holownia-Voloskova et al., 2018).

در نهایت، دسته سوم متون پژوهش شامل مطالعاتی است درباره الگوی تجارت دوجانبه ایران و روسیه. رسولی‌نژاد کوشش کرد تا آثار تحریم‌ها و شوک‌های قیمت نفت را بر تجارت دوجانبه ایران و روسیه طی دوره ۱۹۹۴ تا ۲۰۱۳م ببیند. وی به تأثیر منفی تحریم‌های مالی، غیرمالی و شوک‌های قیمت نفت بر تجارت ایران و روسیه پی برد (Rasoulinezhad, 2016). حقایق و حسنقلی‌پور استدلال کردند که تجارت دوجانبه بین ایران و روسیه را می‌توان با بهره‌گیری از راهبرد تجارت غیرنفتی بهبود بخشید. این راهبرد، به دلیل تنش‌های منطقه‌ای و فشارهای اقتصادی تحت تحریم، برای هر دو کشور حیاتی است (Haghayegh & Hassangholipoor, 2017). کولایی و عابدی روابط تجاری دوجانبه ایران و روسیه را از زمان فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی بررسی و تأکید کردند که منافع سیاسی روسیه به‌شدت بر جریان تجاری ایران و روسیه مؤثر است؛ این در حالی است که صادرکنندگان ایرانی همواره در تلاش هستند تا سهم بیشتری از بازار روسیه را

۱. BRICS نام گروهی از کشورها به رهبری قدرت‌های اقتصادی نوظهور است. عنوان آن کوتاه‌نوشته‌ای است از به هم پیوستن حروف اول نام انگلیسی آن کشورها عضو آن یعنی برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی. دوره ۲، شماره ۲ مجله مطالعات کشورها، به موضوع بریکس اختصاص دارد.

به دست بیاورند (Koolaee & Abedi, 2018). کرمی و همکاران نیز به بررسی ویژگی‌های الگوی تجارت بین این دو کشور پرداختند. نتایج پژوهش نشان داد که تحت تحریم‌های غرب، این دو کشور برای مقابله با آثار منفی تحریم‌ها، پیوند اقتصادی و تجاری موقتی دارند (Karami et al., 2019).

به طور کلی، متون موجود ثابت می‌کند که تجارت دوجانبه بین ایران و روسیه امری مهم و نیاز بهبود هست. همچنین، تاکنون تلاشی علمی با تمرکز بر صادرات کالاهای دارویی ایران به بازار روسیه انجام نشده است. بنابراین، این شکاف علمی، با این پژوهش کمرنگ‌تر خواهد شد.

هم‌زمان با بازگشت تحریم‌های شدید اقتصادی علیه جمهوری اسلامی ایران طی دو مرحله (نوبت اول در مرداد ۱۳۹۷ش و نوبت دوم در آبان ۱۳۹۷ش)، ایالات متحده آمریکا، همان‌طور که پیش‌تر اعلام کرده بود، تلاش کرد فروش نفت جمهوری اسلامی ایران را تا حد صفر کاهش دهد؛ همچنین، واردات بسیاری از کالاهای اساسی دیگر نیز (نظیر محصولات پتروشیمی) از سال ۱۳۹۸ش از ایران ممنوع شد. در چنین شرایطی و با توجه به وضعیت فوق‌العاده اقتصادی در کشور، ضرورت یافتن کالاهای جایگزین برای صادرات به کشورهای دیگر و ارزآوری برای ایران، بیش‌ازپیش احساس می‌شود.

با توجه به اهمیت گسترش صادرات محصولات غیرنفتی ایران و منجر به کاهش وابستگی کشور به درآمدهای نفتی، همچنین وجود بازار جذاب دارویی کشور روسیه، در این مقاله تلاش شده است ظرفیت‌های افزایش صادرات محصولات دارویی، در جایگاه کالایی غیرنفتی و تحریم‌نشده بررسی شود. در این نوشتار ظرفیت‌های بکر و موانع مختلف این تجارت شناسایی شده و امکان‌سنجی افزایش صادرات این گروه کالایی به فدراسیون روسیه بررسی شده است. علی‌رغم مطالعات قبلی (به‌طور مثال، ن.ک. Haghayegh & Rasoulizhad, 2016; Hassangholipoor, 2017; Koolaee & Abedi, 2018; Karami et al., 2019) درباره جریان تجاری ایران و روسیه، تاکنون هیچ تلاش علمی جدی با تمرکز بر صادرات فرآورده‌های دارویی ایران به بازار فدراسیون روسیه صورت نپذیرفته است. از این‌رو، این مطالعه موردی جدید است و سعی شده است خلأ علمی موجود در این زمینه پر شود.

### ۳. روش پژوهش

هدف این مقاله پی‌بردن به ظرفیت صادراتی و مزیت نسبی ایران در تجارت محصولات دارویی با روسیه است. برای این منظور، سه شاخص پرکاربرد کسینوس، NRCA<sup>۱</sup> (مزیت نسبی آشکار نرمال شده) و شاخص پلان تجاری را برای تحلیل داده‌های تجارت دارویی طی سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸ م به کار گرفته‌ایم.

#### ۳.۱. شاخص کسینوس

درجهٔ اکمال تجاری از مقایسهٔ درجهٔ هم‌خوانی صادرات یک کشور با واردات شریک تجاری به دست می‌آید. در واقع، اکمال تجاری مشخص می‌کند که تخصص‌گرایی کشور در صادرات، تا چه اندازه تقاضای وارداتی کشور شریک تجاری را تکمیل می‌کند. معیار کسینوس را در کتاب *اقتصاد ریاضی*، نخستین بار روی آلن مطرح کرد (Allen, 1957). در این معیار، از شاخص کسینوس برای اندازه‌گیری شدت تشابه صادرات-واردات دو کشور استفاده شده است (رابطهٔ ۱).

$$Cos_{ij} = \frac{e_i \cdot m_j}{[e_i][m_j]} \rightarrow Cos_{ij} = \frac{\sum E_{ik} \cdot M_{jk}}{\sqrt{\sum E_{ik}^2 \cdot \sum M_{jk}^2}} \quad K = 1, 2, 3, \dots, n-1, n \quad (1)$$

با توجه به رابطهٔ (۱)، اگر کالای صادراتی کشور  $i$  با کالاهای وارداتی کشور  $j$  هم‌خوانی کامل داشته باشد، درجهٔ تکمیل کامل را نشان می‌دهد؛ یعنی، الگوهای کالایی کشور صادرکننده و واردکننده دقیقاً شبیه هم هستند. اگر برای تمامی  $k$ ها،  $E_{ik}$  یا  $M_{jk}$  یا هر دو صفر باشد، واضح است که تجارت از  $i$  به  $j$  ممکن نیست و بردارهای  $E_i$  و  $M_j$  بر هم عمود است. به این ترتیب،  $Cos_{ij} = 0$  و درجهٔ تکمیل تجاری وجود ندارد. بنابراین، کسینوس بین دو بردار بین دو ارزش بحرانی ۰ و ۱ قرار گیرد. معیار تشابه (کسینوس) فقط شدت جریان تجارت متقابل مورد انتظار را از کشور صادرکنندهٔ  $i$  به کشور واردکنندهٔ  $j$  بر مبنای الگوهای تجاری موجود ارائه می‌دهد. این معیار برای تشخیص ظرفیت تجاری نیست. به عبارت دیگر، ممکن است تجارت دو کشور کاملاً شبیه هم باشد، درحالی که معلوم نیست واقعاً با یکدیگر تجارت داشته‌اند. به علاوه، وقتی تشابه‌ها مقایسه می‌شود، نه دلیل رخ دادن این وضعیت توضیح داده می‌شود و نه رفتاری که ممکن است متقابلاً رخ دهد (رحمانی و عابدین‌مقانی، ۱۳۸۷: ۱۵۹-۱۵۸).

1. Normalized Revealed Comparative Advantage

## ۲.۳. شاخص مزیت نسبی آشکار نرمال شده

شاخص مزیت نسبی آشکار نرمال شده (یا شاخص مزیت نسبی آشکار شده نرمال) یا به اختصار NRCA، شاخصی است که در سال ۲۰۰۸ م یو و همکاران معرفی کردند (Yu et al., 2008) و از شاخص‌های روز دنیا در زمینه بررسی تجارت میان دو کشور محسوب می‌شود. با این شاخص می‌توان محدوده مزیت نسبی یک کشور را در یک کالا به طور دقیق‌تر و مداوم‌تر در مقایسه با شاخص مزیت نسبی آشکار شده (RCA) نشان داد. ایراد این شاخص محدودیت و گاه خطاهایی در اندازه‌گیری مزیت نسبی کشور در تولید کالا است (Bojniec & Ferto, 2014).

شاخص NRCA متغیرهای کالا، کشور و زمان را نیز در برگیرد. کلید محاسبه شاخص NRCA، موقعیت (نقطه) خنثی مزیت نسبی است. سایر شاخص‌های اندازه‌گیری RCA نیز برای این موقعیت به‌اجماع کلی می‌رسد. در شرایط مزیت نسبی خنثی، صادرات کالای  $i$  توسط کشور  $i$  صورت می‌پذیرد، یا همان  $(E^i_j / E)$  با  $(E^i_j / E)$ . این در حالی است که صادرات واقعی کالای  $i$  توسط کشور  $i$  در دنیای واقعی، یا همان  $E^i_j$ ، به طبع با  $E^i_j$  متفاوت خواهد بود (رابطه ۲).

$$\Delta E^i_j = E^i_j - E^i_j = E^i_j - (E^i_j / E) \quad (2)$$

حال برای استفاده از شاخص NRCA، باید  $\Delta E^i_j$  را با استفاده از بازار صادرات جهانی ( $E$ ) با استفاده از رابطه (۳) نرمال‌سازی کنیم.

$$NRCA = \Delta E^i_j / E = E^i_j / E - E^i_j / E \quad (3)$$

## ۳.۳. شاخص پلان تجاری

مرکز تجارت بین‌الملل آنکتاد، پلان تجاری را برای تحلیل عملکرد صادراتی گروه‌های کالایی استفاده می‌کند. پلان تجاری رشد صادرات با رشد تقاضای جهانی مقایسه می‌شود. به طور دقیق‌تر، رشد صادرات کالای  $i$  توسط کشور ( $\delta_{ij}$ ) با رشد واردات جهانی همان کالا ( $\tau_i$ ) و رشد کل واردات جهانی ( $\tau$ ) مقایسه می‌شود.

پلان تجاری را به چهار ربع تقسیم می‌کنند. طبق آن، محصولات صادراتی را، در بخش‌های برندگان و بازندگان برحسب اینکه در بازارهای رو به رشد فعالیت

کند یا در بازارهای رو به افول، طبقه‌بندی می‌کنند (جدول ۹). چنانچه در جدول ۹ آمده است، در تحلیل پلان تجاری، اثری از رشد واردات بازار مورد نظر دیده نمی‌شود. به عبارت دیگر، اثر کشوری در تحلیل‌های پلان تجاری در نظر گرفته نمی‌شود. از آنجاکه  $ri$  متوسط نرخ رشد واردات تمامی کالاها در جهان است، سهم بازار برنده صادرات تنها با لحاظ‌شدن در کل واردات جهانی افزایش می‌یابد و نه لزوماً با لحاظ‌شدن در واردات بازار مقصد. البته، در صورتی که نرخ رشد واردات این بازار با سایر بازارها یکسان باشد، این بازار مقصد، بازار مناسبی نخواهد بود.

جدول ۹. ویژگی‌های ربع‌های شاخص پلان تجاری

ویژگی‌های هر ربع	
$\delta ij > ri > r$	ربع اول: برندگان در بازارهای رو به رشد
$\delta ij < ri, ri > r$	ربع دوم: بازندگان در بازارهای رو به رشد
$\delta ij < ri < r$	ربع سوم: بازندگان در بازارهای رو به افول
$\delta ij > ri, ri < r$	ربع چهارم: برندگان در بازارهای رو به افول

با وجود این، این موضوع به ندرت اتفاق می‌افتد، زیرا کشورها به لحاظ سطوح توسعه و گرایش‌ها، تفاوت زیادی با هم دارند. بنابراین، نمی‌توان این نتیجه را گرفت که برنده بازار طبق تحلیل پلان تجاری رقیب محسوب می‌شود، چراکه عملکرد آن در مقابل رقبا در بازار واقعاً رقابتی ارزیابی نمی‌شود. به طور مشخص، زمانی که اثر کشوری مقدار مثبت بزرگی است و اثر رقابتی منفی است، برندگان بازار رقیب تلقی نمی‌شوند (ولی بیگی و همکاران، ۱۳۸۳: ۱۷۰ - ۱۷۲).

به کارگیری هم‌زمان این شاخص‌ها به ما کمک می‌کند تا بر اساس آمار موجود، دیدی کلی و تقریباً دقیق از ظرفیت‌های ایران برای افزایش صادرات محصولات دارویی تولیدی خود به کشور روسیه به دست بیاوریم.

#### ۴. یافته‌ها

در این بخش، به بررسی و تحلیل نتایج نهایی پژوهش درباره فرصت‌ها و موانع موجود می‌پردازیم.

##### ۱.۴. فرصت‌ها

یافته‌های تجربی به دست آمده از شاخص‌های کسینوس، NRCA و پلان تجاری به شرح زیر است. بر اساس نتایج شاخص کسینوس، در زمینه صادرات محصولات



دارویی ایران و واردات دارویی کشور روسیه، بین این دو کشور در سه سال، از بازه زمانی بین سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م، شباهت زیادی وجود دارد. خروجی محاسبات، معادل عدد ۰/۸۵۱۱ و ۰/۸۷۱۰، به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۱۸م بوده است. به غیر از این دو سال، در سال ۲۰۱۷م نیز شباهت زیادی مشاهده می‌شود. دلیل اصلی بیشتر بودن میزان آن در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۱۷م، سفر محمد خاتمی، رئیس‌جمهور وقت ایران، به روسیه در سال ۲۰۰۱م است که به گسترش روابط تجاری در زمینه کالاهای غیرنفتی مانند اقلام دارویی با روسیه انجامید. علاوه بر این، خروج آمریکا از برجام (برنامه جامع اقدامات مشترک) و بازگشت تحریم‌ها علیه ایران باعث شد تا ادغام نسبی تجاری این کشور با روسیه آثار منفی تحریم‌های اعمال‌شده را کاهش دهد (Sajedi & Sajedi, 2019: 141). ساجدی و ساجدی در پژوهش خود به وضوح نشان دادند که خروج آمریکا از برجام پیامدهای منفی گوناگونی برای متغیرهای کلان اقتصادی ایران به همراه داشته است.

جدول ۱۰. نتایج شاخص کسینوس

۲۰۰۹	۲۰۰۸	۲۰۰۷	۲۰۰۶	۲۰۰۵	۲۰۰۴	۲۰۰۳	۲۰۰۲	۲۰۰۱
۰/۵۴۹۲	۰/۵۵۳۷	۰/۵۵۰۷	۰/۵۵۱۹	۰/۵۵۹۳	۰/۶۲۰۷	۰/۶۷۷۴	۰/۷۱۷۵	۰/۸۵۱۱
۲۰۱۸	۲۰۱۷	۲۰۱۶	۲۰۱۵	۲۰۱۴	۲۰۱۳	۲۰۱۲	۲۰۱۱	۲۰۱۰
۰/۸۷۱۰	۰/۵۴۲۰	۰/۵۵۵۹	۰/۵۴۸۴	۰/۵۴۷۰	۰/۵۴۶۴	۰/۵۵۲۸	۰/۵۴۵۷	۰/۵۴۵۴

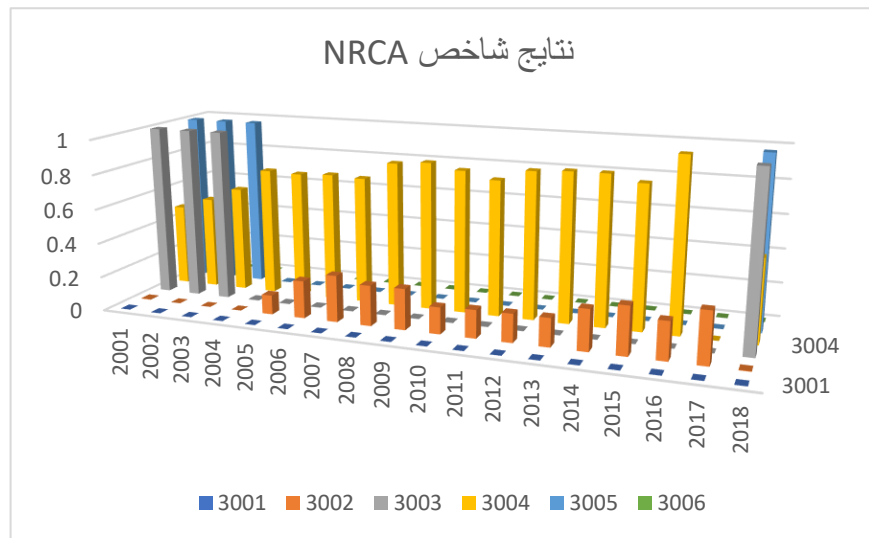
محاسبات: نگارنده / منبع: Trademap.org

بر اساس نتایج محاسبه شاخص کسینوس، می‌توان استنباط کرد که محصولات دارویی صادراتی ایران با محصولات دارویی وارداتی روسیه سطح تشابه متوسطی دارد. این مسئله فرصت مناسبی را برای گسترش صادرات این محصولات از ایران به فدراسیون روسیه فراهم می‌کند.

#### ۲.۴. نتایج شاخص NRCA

بر اساس محاسبات شاخص NRCA، صادرات دارویی کشور ایران (شکل ۱) در صادرات گروه کالایی کد ۳۰۰۴ مزیت نسبی خوبی دارد و از سال ۲۰۰۵م، عدد به‌دست‌آمده همواره بین ۰/۷ تا ۰/۹ بوده است (این رقم هر چه به ۱ نزدیک‌تر باشد، نشان‌دهنده مزیت بیشتری است). اما، حجم واقعی صادرات این گروه کالایی به روسیه به‌جز در سال ۲۰۱۴م، در تمامی سال‌های مورد مطالعه کمتر از ۲ میلیون دلار در سال بوده است. کاهش شدید صادرات این محصولات به روسیه در

سال ۲۰۱۸م نتیجه اعمال قانون داخلی ممنوعیت صادرات محصولات دارویی از ایران است که در آن سال اجرایی شد. بر اساس محاسبات این شاخص، ایران در صادرات سایر گروه‌های کالایی دارویی مزیت قابل توجهی دارد. آمار تجاری مربوط نیز مؤید این گفته است.



منبع: محاسبه نویسندگان، بر اساس داده‌های خام از وبگاه Trademap.org

شکل ۱. نتایج شاخص NRCA در صادرات دارویی ایران

بر اساس نتایج شاخص پلان تجاری (جدول ۱۱)، ایران در سه گروه کالایی کد ۳۰۰۲، ۳۰۰۴ و ۳۰۰۶ در ربع اول (برندگان در بازارهای رو به رشد) قرار گرفته است و رشد صادرات این گروه‌های کالایی توسط ایران، بالاتر از رشد جهانی واردات همین کالاها بوده است. این کالاها به بازارهایی صادر شده است که در آن تقاضا برای واردات افزایشی بوده است.

جدول ۱۱. پلان تجاری کشور ایران

جایگاه	پلان تجاری ایران
ربع اول	$\delta ij > ri > r$ ۳۰۰۶ - ۳۰۰۴ - ۳۰۰۲
ربع دوم	$\delta ij < ri, ri > r$ ۳۰۰۳ - ۳۰۰۱
ربع سوم	$\delta ij < ri < r$
ربع چهارم	$\delta ij > ri, ri < r$ ۳۰۰۵

منبع: محاسبه نویسندگان، بر اساس داده‌های خام از وبگاه Trademap.org

کشور ایران در ربع دوم (بازندگان در بازارهای رو به رشد) در شاخص پلان تجاری برای صادرات گروه‌های کالایی کد ۳۰۰۱ و ۳۰۰۳ قرار گرفته است؛ به این معنا که رشد صادرات این دو گروه کالایی توسط ایران کمتر از رشد جهانی واردات این کالاها بوده است. این گروه‌های کالایی به بازارهایی صادر شده است که تقاضای واردات فزاینده‌ای برای این کالاها وجود داشته است. این شاخص، صادرات گروه کالایی کد ۳۰۰۵ ایران را در ربع چهارم پلان تجاری (برندگان در بازارهای نزولی) قرار می‌دهد؛ به این معنا که رشد صادرات ایران در این گروه کالایی بیشتر از رشد واردات جهانی آن است، اما این صادرات به بازارهایی انجام شده است که تقاضای واردات در آن رو به افول بوده است.

#### ۳.۴. موانع

یافته‌های تجربی نشان داد که ایران در دهه‌های گذشته نتوانسته است از تمامی ظرفیت موجود در بازار دارویی روسیه استفاده کند. یکی از موانع اصلی صادرات فرآورده‌های دارویی به بازار وسیع روسیه «سیاست‌های داخلی» است. سیاست‌های داخلی ممکن است گه‌گاه به رشد منفی صادرات کالای دارویی منجر شود؛ مانند ممنوعیت صادرات محصولات دارویی که در سال ۲۰۱۸م به دنبال تلاش‌های دولت ایران برای جلوگیری از افت شدید ارزش پول ایران (ریال) وضع شد و به کاهش شدید صادرات محصولات دارویی کشور به روسیه انجامید. دلیل اصلی دیگر، بروکراسی پیچیده اسناد صادراتی و مقررات مربوط است. روند طولانی اخذ مجوزهای صادرات دارو و محدودیت‌های اعمال‌شده بر صادرکنندگان در نتیجه ممنوعیت‌های صادراتی، بر صادرات دارویی ایران به روسیه تأثیر منفی مستقیمی گذاشته است.

مشکلات تولید دارو یکی دیگر از محدودیت‌های گسترش صادرات دارو از ایران به روسیه است. حمایت‌نکردن مؤثر دولت از داروسازان برای توسعه صادرات دارو و کمبود مواد اولیه فرآوری‌نشده برای تولید دارو، به دلیل پایین بودن ارزش پول ملی، توان تولید و ظرفیت صادرات داروسازان ایرانی را کاهش داده است. علاوه بر این، همکاری‌نداشتن صنعت و دانشگاه را می‌توان یکی دیگر از دلایل ایجاد محدودیت برای گسترش صادرات دارو از ایران به روسیه دانست.

گسترش شرکت‌های دانش‌بنیان و پیوند مراکز تحقیقاتی کشور با بخش‌های تولیدی صنعت داروسازی، صادرات کالایی ایران را گسترش خواهد داد و توانایی‌های رقابتی ایران برای حضور فعال در بازار واردات دارویی روسیه افزایش

خواهد یافت. بحران اقتصادی یکی دیگر از محدودیت‌های صادراتی ایران به روسیه است. وخامت اوضاع اقتصادی ایران، به‌ویژه از سال ۲۰۱۸م، به‌دنبال کاهش بی‌سابقه ارزش پول ملی، تولیدکنندگان ایرانی را از ثبات لازم برای تولید مقرون‌به‌صرفه دارو محروم کرد و باعث شد نوسان‌های شدید قیمتی در فروش داخلی و خارجی آن‌ها پدید آید. این امر بر وضعیت صادرات دارویی ایران به فدراسیون روسیه تأثیر مخربی گذاشته است.

عوامل ذکرشده ازجمله دلایل داخلی است. علاوه بر این، برخی عوامل منطقه‌ای نیز وجود دارد که صادرات دارویی ایران را به روسیه محدود می‌کند. یکی از عوامل مهم منطقه‌ای وجود تنش‌های سیاسی است. این تنش‌های سیاسی بین کشورهای منطقه گه‌گاه به اختلال در ترانزیت کالا و خدمات، بسته‌شدن مرزها، وضع تعرفه‌های سنگین گمرکی یا اعمال موانع غیرتعرفه‌ای (الزام به اخذ انواع گواهی‌ها، مجوزها و نظایر آن) یا حتی ممنوعیت مستقیم واردات کالا از کشوری خاص منجر می‌شود؛ عواملی که ممکن است برای صادرات برخی کالاها از ایران به روسیه ممانعت ایجاد کند. مسائل بانکی و پرداخت‌ها از دیگر عوامل منطقه‌ای مؤثر بر حجم صادرات دارو از ایران به روسیه است. مشکلات پرداخت از طریق شبکه بانکی و عدم اتصال کارآمد شبکه بانکی کشور ایران به شبکه بانکی روسیه از طریق شبکه سوئیفت<sup>۱</sup>، به دلیل تحریم‌های غرب، همچنین آماده نبودن زیرساخت‌های لازم برای این امر نیز از دیگر چالش‌های موجود است. نمونه فعالیت ناقص میربیزنس بانک و دست‌نیافتن به نتایج مطلوب گواهی بر این مشکلات است.

عوامل بین‌المللی نیز در صادرات محصولات دارویی از ایران به روسیه نقش محدودکننده‌ای دارد. تحریم‌های کشورهای غربی علیه ایران در حوزه‌های اقتصادی و علمی، دسترسی ایران را به بازار آزاد و امکان مبادله مالی را از طریق نظام‌های پرداخت بانکی با شرکای تجاری خویش (در این مورد کشور روسیه) محدود کرده است. همچنین، مانعی است برای برقراری ارتباط علمی و دانش‌بنیان مراکز تولیدی ایران و تبادل دانش و اطلاعات با مؤسسات و تولیدکنندگان محصولات پیشرفته دارویی خارجی. رقابت میان تولیدکنندگان جهانی یکی دیگر از عوامل بین‌المللی است که در صورت گسترش صادرات محصولات دارویی ایران به بازار روسیه، ایران را به‌طور قطع وارد رقابت سنگینی با تولیدکنندگان صادرکنندگان برتر جهانی این محصولات خواهد کرد.

1. The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)

به طور مثال، آلمان در سال ۲۰۱۸م، بیش از ۲/۲ میلیارد دلار محصولات دارویی به روسیه صادر کرد که در مقایسه با مجموع ۱۰۵ میلیون دلاری صادرات دارویی ایران در آن سال، تفاوتی فاحش بین صادرکنندگان برتر جهانی و شرکت‌های ایرانی فعال در این زمینه مشاهده می‌شود. بر اساس آمار سال ۲۰۱۸م، ایران رتبه ۴۵ را در میان صادرکنندگان دارو به روسیه به خود اختصاص داد. ایران باید بتواند داروهایی با سطح کیفی مورد تأیید مقام‌های روسی را با قیمتی مناسب تولید کند تا بتواند میزان صادرات خود را به این کشور افزایش دهد.

#### ۴.۴. ملاحظه‌های بهداشتی و بهداشت نباتی روسیه

الزام‌های بهداشتی و بهداشت نباتی (SPS)<sup>۱</sup> واردات روسیه را دو دفتر فدرال این کشور تعیین می‌کنند: روزلخوزنادزور<sup>۲</sup> و روزپوتربنادزور<sup>۳</sup>. از سال ۲۰۱۰م، روسیه در چارچوب اتحادیه گمرکی بلاروس، قزاقستان و روسیه، قوانین SPS خود را با قزاقستان و بلاروس همسان‌سازی کرد. از سال ۲۰۱۵م، اتحادیه اقتصادی اوراسیا جانشین آن شد و با اضافه شدن ارمنستان و قرقیزستان گسترش یافت. این قوانین به طوری جامع هستند که به طور مثال، در قانون مربوط به مراقبت‌های بهداشتی در بخش مربوط به حمل و نقل کالاهای خوراکی و با حساسیت زیاد، اینکه افرادی که در خودروی حمل محصولی با حساسیت زیاد هستند، در گذشته نزدیک به کدام مقاصد بین‌المللی سفر داشته‌اند و اینکه آیا این کشورها منشأ بیماری‌های خاصی هستند نیز لازم است در نظر گرفته شود. این ملاحظه‌ها و قوانین به قدری جامع است که پرداختن به بخش کوچکی از آن، مقاله مفصل و جداگانه‌ای می‌طلبد.

#### ۴.۵. مقررات فنی<sup>۴</sup> TBT روسیه

مقامات روسیه آزمایش و صدور گواهینامه محصول را عنصری کلیدی در فرایند تأیید محصول الزامی کرده‌اند و فقط یک نهاد رسمی در روسیه تأییدیه‌های محصول را صادر می‌کند. در نتیجه، آزمایش و صدور گواهینامه توسط نهادهای ذیصلاح در خارج از روسیه محدود است. به گفته مقام‌های روسیه، این قانون برای

1. Соглашение о Перевозке Скоропортящихся продуктов
2. Россельхознадзор
3. Роспотребнадзор
4. Технические барьеры в торговле

تأیید ایمنی محصولات برای محیط‌زیست و سلامت مردم و حیوانات است. سازندگان تجهیزات مخابراتی، تجهیزات نفت و گاز، مصالح و تجهیزات ساختمانی با مشکلات جدی در اخذ تأییدیه محصول در داخل روسیه مواجه هستند. این مدل قانونگذاری نیز مانعی دیگر بر سر راه گسترش صادرات محصولات دارویی ایران به فدراسیون روسیه قلمداد می‌شود. شرح مفصل این قوانین و مسائل پیرامون آن در مطالعه‌ای دولتی (خدمات کشاورزی خارجی) در ایالات متحده منتشر می‌شود (Vassilieva, 2010).

شایان ذکر است این پژوهش محدودیت‌های مختلفی دارد، مانند در دسترس نبودن اطلاعات شرکت‌های صادرکننده دارو در ایران. لذا، پیشنهاد می‌کنیم که در مطالعات آتی نظرهای شرکت‌های صادرکننده دارو درباره موانع تجاری میان ایران و روسیه بررسی شود. همچنین، استفاده از شاخص‌های دیگری مانند شدت تجارت و شاخص بالاسا برای دستیابی به نتایج قابل‌اعتمادتر پیشنهاد می‌شود.

## ۶. نتیجه‌گیری

این مطالعه با هدف بررسی ویژگی‌های صادرات دارویی ایران به روسیه طی سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۸م انجام شده است. برای این منظور، نویسندگان از سه شاخص تجاری کوسینوس، NRCA (مزیت نسبی آشکار نرمال شده) و BPI (شاخص پلان تجاری) برای ارزیابی ظرفیت ایران در صادرات کالاهای دارویی (HS کدهای ۳۰۰۱ تا ۳۰۰۶) استفاده کردند. بر اساس نتایج محاسبات شاخص کسینوس، در سه سال از مجموع سال‌های مورد مطالعه، شباهت زیادی بین واردات دارویی روسیه و صادرات دارویی ایران وجود دارد. در دو سال آن، این شباهت بسیار زیاد است. با توجه به نتایج شاخص کسینوس می‌توان استنباط کرد که کالاهای دارویی صادراتی ایران (از منظر کد جهانی این گروه از کالاها) به‌طور مستمر مشابه کالاهای دارویی وارداتی روسیه بوده است. همچنین، نتایج محاسبات شاخص مزیت نسبی آشکار نرمال شده نشان داد که ایران از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۷م در محدوده ۰/۷ تا ۰/۹ (۱ معرف حداکثر و ۰ معرف حداقل) قرار داشته و در صادرات کالاهای دارویی به روسیه مزیت داشته است. البته، از منظر شاخص‌هایی مانند ظرفیت صادراتی، ایران برای صادرات این محصولات مزیتی ندارد. این نکته تشخیص نهایی نویسندگان را برای اعلام نظر قطعی درباره امکان‌پذیری گسترش صادرات دارو به بازار روسیه دشوار ساخته است.

این مزیت، اما در سال ۲۰۱۸م، در نتیجه مستقیم ممنوعیت صادرات دارو توسط ایران در آن سال به شدت کاهش یافت. ایران بیشترین مزیت نسبی را در صادرات گروه‌های کالایی کد ۳۰۰۴ و ۳۰۰۲ به روسیه دارد. مطابق آمار، صادرکنندگان در عمل، از این فرصت استفاده نکرده‌اند. علاوه بر این، یافته‌های محاسباتی شاخص پلان تجاری حاکی از آن است که ایران در ربع اول پلان تجاری برای سه گروه کالایی کد ۳۰۰۲، ۳۰۰۴ و ۳۰۰۶ در دسته برندگان بازارهای رو به رشد قرار گرفته است. ایران از نظر میزان صادرات گروه‌های کالایی کد ۳۰۰۱ و ۳۰۰۳ در ربع دوم جدول (بازندگان در بازارهای رو به رشد) قرار دارد. نتایج این شاخص برای گروه کالایی کد ۳۰۰۵، ایران را در ربع چهارم شاخص پلان تجاری (برندگان در بازارهای رو به افول) قرار داده است. همچنین، بر اساس یافته‌های این پژوهش، می‌توان نتیجه گرفت که ایران در زمینه گسترش صادرات محصولات دارویی خود به بازار روسیه با موانع زیادی (یعنی عوامل داخلی، منطقه‌ای و بین‌المللی) مواجه است. قوانین سختگیرانه فدراسیون روسیه درباره ورود کالاهای با حساسیت بهداشتی زیاد از دیگر مسائل پیش‌روی صادرکنندگان ایرانی داروست. تمامی این موارد در کنار مسئله نبود فناوری پیشرفته مورد نیاز برای ساخت بسیاری از داروهای مورد نیاز روسیه در ایران، نویسندگان را به این نتیجه نهایی رسانیده است که علی‌رغم وجود مزیت‌های بسیار صادرات ایران در این زمینه، بدون حل مشکلات شناسایی‌شده در این پژوهش، افزایش حجم صادرات محصولات دارویی ایران به فدراسیون روسیه تقریباً ناممکن است و این مسئله به هماهنگی‌های کلان واحدهای تولیدی، صادرکنندگان و مهم‌تر از همه نهادهای تصمیم‌گیرنده دولتی در ایران نیازمند هست.

### تعارض منافع

این مقاله مشمول هیچ گونه تعارض منافع نیست.

### مشارکت نویسندگان

نویسندگان در تألیف این مقاله مشارکت یکسان داشته‌اند.

### اصول اخلاقی

نویسندگان در انتشار این مقاله، به‌طور کامل از اخلاق نشر، از جمله سرقت ادبی، سوءرفتار، جعل داده‌ها یا ارسال و انتشار دوگانه پرهیز داشته‌اند؛ منفعت تجاری

در این راستا وجود ندارد. این مقاله حاصل تحقیقات خود نویسندگان است و اصالت محتوای آن را اعلام داشته‌اند.

### دسترسی به داده‌ها

در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر در خصوص نحوه تجزیه و تحلیل داده‌ها در این مقاله، با نویسنده مسئول مکاتبه فرمایید.

### منابع

- برازش اح. (۱۳۹۴). *روابط سیاسی - دیپلماتیک ایران و جهان در عهد صفویه*. تهران: انتشارات امیرکبیر.
- پورقاسمی م. (۱۳۹۷). *کتاب مقررات صادرات و واردات سال ۱۳۹۷*. تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- رحمانی م، عابدین‌مقانی م. (۱۳۸۷). «بررسی امکان توسعه صادرات ایران با شرکای تجاری منتخب». *پژوهشنامه بازرگانی*. ۱۲(۴۶): ۱۷۷-۱۴۵.
- شهبازی ک، اسدی ف. (۱۳۹۳). «تأثیر افزایش نرخ ارز بر واردات دارو و تجهیزات پزشکی. نشریه سیاست‌گذاری اقتصادی. ۱۱(۶): ۳۵-۵۴.
- محمودزاده م، کریمی م، حسن‌پوری. (۱۳۹۱). «تحلیل رقابت‌مندی ایران در صادرات دارو». *نشریه سیاست‌گذاری اقتصادی*. ۴(۷): ۷۸-۵۵.
- نصایبان ش، غلامحسینی ط، جبل‌عاملی ف. (۱۳۹۱). «مقایسه مزیت نسبی صادرات گیاهان دارویی ایران با سایر کشورهای صادرکننده (مطالعه موردی: رازیانه، بادیان، انیسون و گشنیز)». *مدل‌سازی اقتصادی*. ۶(۴): ۷۵-۹۲.
- ولی بیگی ح، فهیمی فرج، عابدین‌زاده م. (۱۳۸۳). «بررسی رقابت پذیری صادراتی صنعت قطعات خودرو ایران در بازارهای صادراتی». *پژوهشنامه بازرگانی*. ۱۷۰-۱۷۲.

- Allen SRGD. (1957). *Mathematical Economics*. London: Macmillan & Co.
- Bert T. (2008). "Parallel trade of pharmaceuticals: A review of legal, economic, and political aspects". *Value in Health*. 11(5): 996-1005. doi: 10.1111/j.1524-4733.2008.00339.x.
- Bojnec S, Ferto I. "Export competitiveness of dairy products on global markets: The case of the European Union countries". *Journal of Dairy Science*. 97(10): 6151-6163. doi: 10.3168/jds.2013-7711.
- Chadha A. (2009). "Product cycles, innovation, and exports: A study of Indian pharmaceuticals". *World Development*. 37(9): 1478-1483. doi: 10.1016/j.worlddev.2009.01.002.
- Chaudhry P, Dacin P. (1997). "Strategic planning in a regulated trade bloc: The pharmaceutical industry in the European Union". *European Management Journal*. 15(6): 686-697. doi: 10.1016/S02632373(97)00052-2.
- <https://comtradeplus.un.org/> (Assessed on 14/05/2024)
- Emangholipour S, Aghel L. (2019). "Determining the structure of pharmaceutical industry in Iran". *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*. 13(1): 101-115. doi: <https://doi.org/10.1108/IJPHM-06-2017-0030>.



- Garattini L, Padula A. (2018). "Competition in pharmaceuticals: more product– than price-oriented?". *The European Journal of Health Economics*. 19: 1–4. doi: 10.1007/s10198-0170932-4.
- Haghayegh R, Hassangholipoor T. (2017). "Iran-Russia commercial relations; A strategy for non-oil trading development". *International Relations Research*. 1(27): 281-312.
- Holownia-Voloskova M, Vorobiev PA, Grinin M, Davydovskaya M, Ermolaeva, T, Kokushkin K. (2018). "Drug policy in the Russian Federation". *Value in Health Regional Issues*. 16: 106–111. doi: 10.1016/j.vhri.2018.09.001.
- ICCIMA: Iran Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture (2017). <https://iccima.ir/>. (Assessed on 10/06/2017).
- Karami J, Rasoulinezhad E, Shokri Sh. (2019). "Discussion on Russia-Iran bilateral trade in the modern era with emphasis on Russia's economy". *Journal of World Sociopolitical Studies*. 3(1): 161–198. doi: <https://doi.org/10.22059/wsps.2019.272325.1079>.
- Koolae E, Abedi A. (2018). "Developments of Iran-Russia relations, 1992–2016". *Studies of International Relations Journal*. 10 (40): 135–164.
- Miclitz W. (1988). "EC regulation of the export of dangerous pharmaceuticals to Third World countries: Some prospects". *Journal of Consumer Policy*. 11: 29-53. doi: 10.1007/bf00411519.
- The Observatory of Economic Complexity website. <https://oec.world/en/>. (Assessed on 10/07/2017).
- Palumbo FB, Mullins CD, Slagle AF, Rizer J. (2007). "Policy implications of drug importation". *Clinical Therapeutics*. 29(12): 2758–2767. doi: 10.1016/j.clinthera.2007.12.029.
- Rasoulinezhad E. (2016). "Investigation of sanctions and oil price effects on the Iran-Russia trade by using the gravity model". *Vestnik SPBGU*. 5(2): 68–84. doi: 10.21638/11701/spbu05.2016.204.
- Sajedi A, Sajedi S. (2019). "America's exit from joint comprehensive plan of action and turbulence in Iran's economy". *Studies of International Relations Journal*. 12 (46): 123–155. doi: <https://doi.org/DOR:20.1001.1.24234974.1398.12.46.4.7>.
- Settanni E, Seosamh Harrington T, Srai JS. (2017). "Pharmaceutical supply chain models: A synthesis from a systems view of operations research". *Operations Research Perspectives*. 4: 74–95. doi: 10.1016/j.orp.2017.05.002.
- SPS Requirements for Exporting to the Russian Federation (2010), Translation of the Regulation APPROVED by the Decision of the Customs Union Commission. May 28, No 299.
- Tannoury M, Attieh Z. (2017). "The influence of emerging markets on the pharmaceutical industry". *Current Therapeutic Research*. 86: 19–22. doi: 10.1016/j.curtheres.2017.04.005. <http://ww25.tradmap.org/?subid1=20240706-1834-4400-a5b1-f7b45efb6d2a>. (Assessed on 20/05/2024)
- Vassilieva Y. (2010). "Agricultural Ministry Sets Procedure for Examining Russian SPS Norms". *Global Agricultural Information Network*. GAIN Report Number:RS1026.
- Yu R, Cai J, Leung P. (2008). "The normalized revealed comparative advantage index". *The Annals of Regional Science*. 43: 267–282. doi: 10.1007/s00168-008-0213-3.
- Zargarzadeh A, Minaeiyan M, Torabi A. (2008). "Prescription and nonprescription drug use in Isfahan, Iran: An observational, cross-sectional study". *Current Therapeutic Research*. 69(1): 76–87. doi: 10.1016/j.curtheres.2008.02.002.