

th  
**16 IRAN  
TURKMENISTAN 4x1  
PROJECT 2027**

Exhibition & Forum Ashgabat I.R of Iran

**ASHGABAT** 14 -16 January 2027

Specialized of Construction Industry,

Technical & Engineering Services (Iran Project 2027)

برگزاری نمایشگاه تخصصی

۱۶  
مین

**ایران پروژه ترکمنستان**

عشق آباد

۲۶-۲۴ دی ماه ۱۴۰۵

## ۵ مزیت صادرات به ترکمنستان که هر صادرکننده باید بداند

ترکمنستان یکی از نزدیکترین و در عین حال کم رقابتترین بازارهای صادراتی ایران در آسیای مرکزی است. همسایگی دو کشور، روابط تجاری مناسب و نیاز این کشور به واردات بسیاری از کالاهای، فرصت ارزشمندی را برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی ایجاد کرده است. اگر قصد توسعه بازارهای صادراتی خود را دارید، آشنایی با مزایای صادرات به ترکمنستان می تواند در تصمیم گیری شما نقش مهمی داشته باشد.

### ۱. همسایگی و کاهش هزینه های حمل و نقل

یکی از مهم ترین مزیت های صادرات به ترکمنستان، مرز مشترک با ایران است. این نزدیکی باعث می شود هزینه حمل و نقل زمینی نسبت به بسیاری از بازارهای هدف کمتر باشد و کالا در زمان کوتاه تری به مقصد برسد. کاهش هزینه های لجستیکی در نهایت به افزایش قدرت رقابت صادرکنندگان ایرانی کمک می کند.

### ۲. نیاز بالا به واردات کالا

اقتصاد ترکمنستان در بسیاری از حوزه ها به واردات وابسته است. کالاهایی مانند مصالح ساختمانی، محصولات فولادی، تجهیزات صنعتی، مواد غذایی، محصولات پتروشیمی، لوازم خانگی و برخی محصولات کشاورزی از جمله اقلامی هستند که ظرفیت مناسبی برای صادرات از ایران دارند. این موضوع فرصت خوبی برای شرکتهایی است که به دنبال بازارهای جدید هستند.

### ۳. دسترسی به بازار آسیای مرکزی

ترکمنستان تنها یک بازار مصرف نیست؛ این کشور به دلیل موقعیت جغرافیایی خود، می تواند مسیر مناسبی برای توسعه همکاری های تجاری با سایر کشورهای آسیای مرکزی باشد. حضور موفق در بازار ترکمنستان، زمینه شناخت برند و ایجاد ارتباطات تجاری در منطقه را نیز فراهم می کند.

### ۴. رقابت کمتر نسبت به بسیاری از بازارهای منطقه

در مقایسه با برخی بازارهای صادراتی، رقابت در بسیاری از بخش های بازار ترکمنستان هنوز به اندازه کشورهای بزرگ منطقه فشرده نیست. شرکتهایی که با برنامه ریزی مناسب، شناخت بازار و بازاریابی حرفه ای وارد این کشور شوند، شانس بیشتری برای جذب مشتریان جدید و ایجاد همکاری های بلندمدت خواهند داشت.

### ۵. فرصت مذاکره مستقیم با خریداران از طریق نمایشگاه های تخصصی

یکی از مؤثرترین راه های ورود به بازار ترکمنستان، حضور در نمایشگاه های تخصصی بین المللی است. نمایشگاه ها این امکان را فراهم می کنند که تولیدکنندگان ایرانی بدون واسطه با واردکنندگان، توزیع کنندگان و سرمایه گذاران ترکمن دیدار کرده، محصولات خود را معرفی کنند و مذاکرات تجاری را به صورت حضوری انجام دهند. این روش معمولاً سریع تر از بازاریابی از راه دور به ایجاد اعتماد و عقد قراردادهای تجاری منجر می شود.

### جمع بندی

بازار ترکمنستان به دلیل نزدیکی جغرافیایی، نیاز به واردات، هزینه مناسب حمل و نقل و فرصت های گسترده تجاری، یکی از مقاصد جذاب برای صادرات کالاهای ایرانی محسوب می شود. با این حال، موفقیت در این بازار نیازمند شناخت دقیق نیازهای مشتریان، انتخاب روش مناسب ورود به بازار و ایجاد ارتباط مستقیم با خریداران است.

### شرکت بازرگانی بین المللی پارس بگه تجارت با بیش از ۴۰ سال تجربه در برگزاری نمایشگاه های تخصصی و

بین المللی در کشورهای CIS و اوراسیا، شرایط حضور شرکت های ایرانی در نمایشگاه های معتبر ترکمنستان را فراهم کرده است. این مجموعه با ارائه خدمات اجرایی، مشاوره و پشتیبانی، مسیر ورود کسب و کارها به بازار ترکمنستان را هموار می کند و فرصت توسعه صادرات را برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی افزایش می دهد.