

## چارچوبی پیشنهادی جهت تقویت مبادلات تجاری ایران با کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی\*

یوسف حسن پور\*\*      سیف‌اله صادقی یارندی\*\*

مذاکرات تجاری / منطقه‌گرایی / ترجیحات تجاری / پتانسیل تجاری / مزیت نسبی / کشورهای  
اسلامی / امتیازات تعرفه‌ای / اصل دولت کامله الوداد

### چکیده

یکی از مساعی مهم انجام شده توسط کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی در جهت همگرایی اقتصادی تدوین موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی<sup>۱</sup> است که در حال حاضر ۱۵ کشور اسلامی به آن ملحق شده و مذاکرات در قالب آن شروع شده است. باید گفت که هر چند در نوشته‌های اقتصادی درباره انواع موافقت‌نامه‌های ترجیحی و آثار آنها بر کشورهای عضو مطالبی به رشته تحریر درآمده است، ولی درباره چگونگی کاهش‌های تعرفه‌ای و ارائه فهرست کالاهای پیشنهادی برای دادن امتیازات و فهرست کالاهای درخواستی برای گرفتن امتیازات که در مذاکرات مطرح می‌شود، مطلب چندانی در دست نیست. با توجه به موج مذاکرات آزادسازی‌های تجاری دو جانبه بین ایران و سایر کشورها و مذاکرات جاری در چارچوب موافقت‌نامه TPS/OIC، در این مطالعه سعی شده است که یک چارچوب نظری برای تهیه فهرست‌های مزبور تدوین و سپس در

\* طرح فوق منتج از طرح تحقیقاتی "معرفی فهرست کالاهای پیشنهادی و درخواستی برای استفاده در مذاکرات تعرفه‌ای تحت نظام ترجیحات تجاری سازمان کنفرانس اسلامی" است که در مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی انجام شده است.

\*\* پژوهشگر مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

1. Trade Preferential System Among The OIC Member States (TPS/OIC).

قلب آن و به صورت مطالعه موردی ایران و ترکیه فهرست کالاهای مهم پیشنهادی و درخواستی ایران برای امتیازات تعرفه‌ای ارائه گردد. نتایج نشان می‌دهد که پتانسیل مبادله کالا میان این دو کشور حدود یک میلیارد دلار است. فهرست مهمترین کالاهای پیشنهادی ایران برای مذاکره دو جانبه با ترکیه بر حسب کد شش رقمی H.S. ۲۵۲ قلم کالا و فهرست مهمترین کالاهای درخواستی از آن کشور ۱۵۳ قلم کالا می‌باشد. همین روش را می‌توان در مورد بقیه کشورهای عضو موافقت‌نامه و مذاکرات دوجانبه برای سایر کشورهای غیر عضو نیز اعمال نمود

## مقدمه

هر چند سازمان کنفرانس اسلامی اساساً یک سازمان سیاسی است ولی فکر و ایده گسترش همکاری‌های اقتصادی و تجاری در میان اعضای آن از همان ابتدای تشکیل این سازمان به صورت یکی از اهداف مهم آن تجلی پیدا کرده است. باور کشورهای اسلامی این است که این همکاری‌ها می‌تواند علاوه بر تقویت رشد و توسعه اقتصادی کشورهای عضو نقش سازنده‌ای را نیز در اعتلای همبستگی سیاسی فی‌مابین آنها ایفاء نماید و از جانب دیگر این همبستگی نیز به نوبه خود می‌تواند موجبات گسترش بیشتر این همکاری‌ها را فراهم آورد. هم چنین بر این همکاری‌ها در منشور سازمان کنفرانس اسلامی نیز تأکید شده است. با توجه به این ملاحظات کشورهای اسلامی از زمان تصویب این منشور اقداماتی را در جهت تحقق اهداف این همکاری‌ها و جبهه همت خود قرار داده‌اند. این کشورها علاوه بر اقدامات دو جانبه در سطح منطقه‌ای نیز به تشکیل ترتیبات همگرایی مبادرت ورزیده‌اند. علاوه بر این در قالب سازمان کنفرانس اسلامی نیز با انعقاد موافقت‌نامه‌ها و طرح مسئله ایجاد بازار مشترک اسلامی سعی نموده‌اند که زمینه‌های همکاری‌های را هر چه بیشتر مستحکم سازند.

یکی از اقدامات مهم سازمان کنفرانس اسلامی انعقاد موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری بین کشورهای عضو است. این موافقت‌نامه می‌تواند هسته اولیه‌ای را برای ایجاد بازار مشترک اسلامی و همگرایی در بین کشورهای اسلامی فراهم سازد. در حال حاضر تعداد کشورهایی که به این موافقت‌نامه ملحق شده‌اند ۱۵ کشور بوده و لذا حد نصاب قانونی لازم برای اجرای آن (حداقل ده کشور) حاصل و مذاکرات بر طبق آن آغاز شده است. یکی از روش‌ها در مورد چگونگی تعیین فهرست کالاهای پیشنهادی و درخواستی که اساس و مبنای مذاکرات در قالب این موافقت‌نامه‌ها است و در مذاکرات دور اور گوئه نیز مورد استفاده برخی از کشورها قرار گرفته فرمول معروف سوئیس است. این روش که به طریقه کاهش هماهنگ نیز معروف است بوسیله کشور سوئیس در دور مذاکرات توکیو ارائه گردید و هدف آن ایجاد کاهش بیشتر در تعرفه‌های بالا نسبت به تعرفه‌های پایین تر

می‌باشد. فرمول مزبور به شرح زیر است:

$$Z = \frac{AX}{A+X}$$

که در آن

X: نرخ اولیه تعرفه،

A: ضریب مورد توافق در مذاکرات،

Z: نرخ تعرفه کاهش یافته است.

کشورهای مختلف در به کارگیری این فرمول از ضریب‌های مختلفی استفاده نموده‌اند. بعنوان مثال کشورهای عضو اتحادیه اروپا، کشورهای اسکانندیناوی و استرالیا روی ضریب ۱۶ و آمریکا و ژاپن روی ضریب ۱۴ توافق کرده‌اند اما نیوزیلند از روش مذاکرات کالا به کالا استفاده نموده است. نوع دیگر فرمول سوئیس ۲۵ است که در آن عدد ۲۵ نشانگر آن است که پس از اعمال فرمول سوئیس هیچ تعرفه‌ای بالاتر از ۲۵ درصد نخواهد بود.

بر اساس فرمول فوق، A ضریبی است که باید در هر مرحله از مذاکرات مورد توافق قرار گیرد. بعنوان مثال: اگر تعرفه‌ای ۵۰ درصد باشد ( $x = 50$ ) در آن صورت  $z = (25 \times 50) / (25 + 50) = 16/7$  بنابراین تعرفه جدید ۱۶/۷ درصد خواهد بود. چنانچه تعرفه جاری ۱۰ درصد باشد ( $x = 10$ ) در آن صورت  $z = (25 \times 10) / (25 + 10) = 7/1$  که مبین تعرفه جدید ۷/۱ خواهد بود. در مثال فوق یک تعرفه جاری ۵۰ درصدی به ۱۶/۷ درصد کاهش می‌یابد که نشانگر ۶۷ درصد کاهش است و تعرفه ۱۰ درصدی جاری نیز به ۷/۱ درصد کاهش می‌یابد که بیانگر ۳۰ درصد کاهش می‌باشد.

همانطور که ملاحظه می‌گردد بر طبق این فرمول تعرفه بالاتر به میزان بیشتری از تعرفه پایین‌تر کاهش می‌یابد و هیچ تعرفه‌ای بالاتر از ۲۵ درصد باقی نخواهد بود به علاوه بین تعرفه‌های ۱۶/۷ و ۷/۱ درصد فقط به میزان ۹ واحد اختلاف وجود دارد در حالیکه بین تعرفه‌های ۵۰ و ۱۰ درصد به میزان ۴۰ واحد اختلاف مشاهده می‌گردد که نشان‌دهنده گرایش نرخ‌های تعرفه به سطوح مشابه می‌باشد.<sup>۱</sup>

۱. ثاقب (۱۳۸۲).

با توجه به اینکه فرمول مزبور بیشتر در کاهش سراسری تعرفه‌ای<sup>۱</sup> کاربرد دارد و به علاوه هدف آن ایجاد کاهش بیشتر در تعرفه‌های بالا<sup>۲</sup> است و در مذاکرات کالا به کالا کاربرد ندارد، در این مقاله سعی شده است که روشی برای ارائه فهرست پیشنهادی<sup>۳</sup> برای اعطای امتیاز و فهرست درخواستی برای گرفتن امتیاز<sup>۴</sup> در قالب این موافقت نامه در مذاکرات دو جانبه بین ایران و کشورهای عضو ارائه و سپس در یک مطالعه موردی این روش در مورد ایران و ترکیه پیاده شود. هم چنین لازم به ذکر است که به موجب موافقتنامه مزبور پس از اتمام مذاکرات دو جانبه در سطح کشورهای عضو موافقت نامه نرخ‌های تعرفه‌های نهایی براساس اصل دولت کامله الوداد<sup>۵</sup> در مورد تمام اعضا لازم‌الرعايه خواهد بود. ساختار مقاله به شرح زیر است:

بخش اول مقاله حاوی اشاره مختصر به منطقه گرایی و ارتباط آن با چند جانبه گرایی که سازمان جهانی تجارت عهده‌دار آن است، می‌باشد بخش دوم، اختصاص به تشریح ویژگی‌های موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (TPS/OIC) دارد. در بخش سوم مقاله متدولوژی تدوین شده برای ارائه فهرست‌های مورد نظر ارائه خواهد شد و در بخش چهارم با استفاده از متدولوژی مزبور فهرست کالاهای مهم پیشنهادی و درخواستی ایران در یک مطالعه موردی برای ایران و ترکیه ارائه می‌گردد و بالاخره در بخش آخر ملاحظات پایانی و نتیجه‌گیری ارائه خواهد شد.

## ۱. منطقه‌گرایی و چندجانبه گرایی

در حالیکه آزادسازی تجاری چند جانبه در داخل سازمان جهانی تجارت ادامه دارد منطقه گرایی نیز به عنوان وسیله دیگری برای افزایش تجارت در حال گسترش است. تا قبل از دهه ۱۹۸۰ آزادسازی تجارت بین‌الملل بر اساس چند جانبه گرایی صورت می‌گرفت و این امر تحول موفقیت‌آمیز پس از جنگ جهانی دوم محسوب می‌گردید. این روند به رشد

---

1. Across The Board Reduction of Tariffs.

2. Tariff Peaks.

3. Offer List.

4. Request List.

5. Most Favoured Nation (MFN).

اقتصاد بین‌الملل کمک فراوانی نمود بنحویکه تجارت جهانی با نرخ معادل دو برابر تولید ناخالص داخلی جهانی افزایش یافت از نیمه دوم دهه فوق موافقت نامه‌های تجاری ترجیحی دوشادوش چند جانبه‌گرایی حرکت نمود (کروگر ۱۹۹۱)<sup>۱</sup>. از جمله اهداف این ترتیبات گسترش تجارت فیما بین اعضا و از طریق آن نیل به اهداف توسعه‌ای و رشد است. صرف‌نظر از ملاحظات سیاسی یکی از مهمترین عواملی که در گسترش منطقه‌گرایی نقش اساس را ایفاء نموده، کندی مذاکرات در دور اورگوئه بوده است. دلیل دیگر آن را موفقیت اتحادیه اروپا، مرکوسور، نفتا و آپک<sup>۲</sup> ذکر نموده‌اند.

همچنین پس از شکست مذاکرات وزرای خارجی کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی در کانکون<sup>۳</sup> و یاس کشورهای در حال توسعه از روش‌های دو بام و هوای<sup>۴</sup> این سازمان در قبال کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه و علی‌الخصوص مقاومت دربارہ حذف سوبسیدهای کشاورزی از طرف کشورهای توسعه‌یافته، روی‌آوری به این ترتیبات بیشتر شده است و جالب این است که خود ایالات متحده که به صورت سنتی تشویق‌کننده ترتیبات تجاری ترجیحی منطقه‌ای نبوده اخیراً گام‌های بلندی را در این راه برداشته و صرف‌نظر از آزادسازی‌های دو جانبه با کانادا (۱۹۸۹)، مکزیک (۱۹۹۴) و اردن (۲۰۰۱)، از سپتامبر ۲۰۰۳ این کشور با استرالیا، پنج کشور آمریکای مرکزی، مراکش و اتحادیه گمرکی آفریقای جنوبی و موافقت نامه تجارت آزاد آمریکا که شامل اغلب کشورهای نیمکره غربی است مشغول مذاکره برای برقراری ترتیبات ترجیحی است هم‌چنین از چندی قبل این کشور موضوع ایجاد منطقه آزاد تجاری آمریکا با خاورمیانه را مطرح نموده است. این طرز تلقی در مورد کشورهای در حال توسعه نظیر برزیل، سنگاپور، تایلند، کره و چین نیز مصداق داشته است.<sup>۵</sup>

طبق آمار منتشره از طرف سازمان جهانی تجارت تعداد بلوک‌های منطقه‌ای تجاری اعلام شده به آن سازمان به قرار زیر است:

1. Anne O. Kruger (1991), Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA.
2. Asia – Pacific Economic Co – Operation (APEC).
3. Cancun.
4. Double Standard.
5. WTO Secretariat, World Trade Report (2003).

موافقت نامه‌های تجاری منطقه‌ای کالایی اعلام شده به سازمان جهانی تجارت بر حسب تاریخ لازم الاجرا شدن و نوع شرکای تجاری تا ژانویه ۲۰۰۳

دوره	مشکل از کشورهای توسعه یافته	مشکل از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه	مشکل از کشورهای توسعه یافته و در حال گذار	مشکل از کشورهای در حال توسعه	مشکل از کشورهای در حال توسعه و در حال گذار	مشکل از کشورهای در حال گذار	جمع
۱۳۵۸-۱۹۶۴	۲	۰	۰	۰	۱	۰	۳
۱۹۶۵-۱۹۶۹	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۱
۱۹۷۰-۱۹۷۴	۵	۳	۰	۰	۲	۰	۱۰
۱۹۷۵-۱۹۷۹	۰	۵	۰	۰	۱	۰	۶
۱۹۸۰-۱۹۸۴	۲	۱	۰	۰	۱	۰	۴
۱۹۸۵-۱۹۸۹	۱	۱	۰	۰	۲	۰	۴
۱۹۹۰-۱۹۹۴	۳	۳	۱۲	۵	۰	۶	۲۹
۱۹۹۵-۱۹۹۹	۳	۷	۱۰	۴	۱۲	۲۸	۶۴
۲۰۰۰-۲۰۰۲	۰	۱۱	۴	۵	۴	۶	۳۰
جمع	۱۶	۳۱	۲۶	۲۱	۱۷	۴۰	۱۵۱

منبع: گزارش تجارت جهانی سال ۲۰۰۳ سازمان جهانی تجارت

یادداشت: در جدول فوق کشورهای توسعه یافته عبارتند از کانادا، ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا، ایتالی، ژاپن، استرالیا و زلاندنو. کشورهای در حال گذار شامل کشورهای اتحاد جماهیر شوروی سابق، اروپای شرقی و مرکزی، کشورهای بالتیک و بالکان می‌باشند. بقیه کشورها در طبقه‌بندی کشورهای در حال توسعه قرار دارند.

بیش از دوم سوم تجارت خارجی اعضای اتحادیه اروپا در بین خود آنها انجام می‌شود.<sup>۱</sup> هم‌چنین بر طبق برآورد انجام شده توسط OECD موافقت نامه‌های تجاری منطقه‌ای در حال حاضر ۴۳ درصد تجارت جهانی را شامل می‌شود و پیش‌بینی می‌شود که رقم فوق به ۵۵ درصد در سال ۲۰۰۵ برسد و اگر کشورهای بزرگی چون ایالات متحده شبکه مناطق آزاد تجاری خود را در سراسر جهان افزایش دهد این رقم به نحو چشم‌گیری افزایش خواهد یافت.<sup>۲</sup> با توجه به این ملاحظات و روند روبه گسترش اعضای اصلی و

1. ICDT (2004).

2. Arne Melchior (2004).

وابسته اتحادیه اروپا می‌توان گفت که روند افزایش ترتیبات تجاری ترجیحی منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای در سالهای آینده روبه افزایش خواهد گذاشت و با توجه به اینکه از دو سوم کشورهای اعضای کشورهای سازمان کنفرانس اسلامی در طرح‌های مختلف همگرایی مشارکت دارند<sup>۱</sup> بنابراین می‌توان گفت که این کشورها از این نظر از روند جهانی تبعیت می‌نمایند.<sup>۲</sup>

روند فزاینده ایجاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بحث دامن‌داری را بین دو دسته از اقتصاددانان یعنی دسته‌ای که این ترتیبات را به حال تجارت بین‌الملل مضر دانسته و آن دسته که بر عکس آن را مفید می‌دانند بوجود آورده است. یکی از نگرانی اقتصاددانان دسته اول از این امر نشأت می‌گیرد که اساس نظام جدید تجارت بین‌الملل که در قالب سازمان جهانی تجارت انجام می‌پذیرد اصل دولت کامله‌الوداد است و چون ترتیبات ترجیحی اساساً آزادسازی‌های تبعیضی هستند و این آزادسازی‌ها با اصل دولت کامله‌الوداد مابینت دارند لذا این خطر وجود دارد که با گسترش این ترتیبات از اعتبار و کارایی این اصل در نظام تجاری چند جانبه بین‌المللی کاسته شود. آرن. مل‌چیور<sup>۳</sup> (۲۰۰۴) در این زمینه می‌گوید:

"گسترش ترتیبات تجاری ترجیحی و پیش‌بینی روند صعودی آن به نحوی است که در کارایی اصل دولت کامله‌الوداد در قالب سازمان جهانی تجارت تردید بوجود آمده است زیرا اگر قرار باشد اغلب کشورهای عضو به ترتیبات منطقه‌ای در بین خود روی آورند دیگر این اصل اثر لازم را نخواهد داشت."

به همین علت در زمانیکه مذاکرات گات آغاز گردید تعداد کمی از این ترتیبات وجود داشتند و در همین راستا بود که در پیشنهاد اولیه برای ایجاد سازمان تجارت بین‌الملل<sup>۴</sup> تنها استثناء در این باره اتحادیه گمرکی قلمداد شده بود. بعدها در طی مذاکرات گات به این استثناء ایجاد مناطق آزاد تجاری نیز اضافه گردید و ماده ۲۴ گات در همین زمینه به تصویب رسید.

1. Kabir, Hassan (2003).

2. WTO Secretarial, World Trade Report (2003).

3. Melchior, Op.cit (2004).

4. International Trade Organization.



## ۲. سابقه و ویژگی‌های نظام ترجیحات تجاری کشورهای عضو OIC

فکر اولیه ایجاد یک سیستم ترجیحی مخصوص کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی مبتنی بر توصیه‌های موافقت‌نامه همکاری‌های اقتصادی و فنی بین کشورهای عضو و سند برنامه کاری برای تقویت همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین کشورهای مزبور است که در سال ۱۹۸۱ در تونس در اجلاس سران سازمان کنفرانس اسلامی به تصویب رسید.

در پارگراف دوم بند ۷ برنامه کار مزبور خواسته شده است که طرح‌های موجود ترجیحی فی‌مابین گروه‌های مختلف کشورها شناسایی شده و با تقویت و مرتبط ساختن این طرح‌ها به یکدیگر یک نظام تعرفه ترجیحی از طریق اتخاذ روش گام به گام و تدریجی به وسیله کشورهای عضو OIC برقرار گردد.

برای اجرای این توافقات کمیته دائمی همکاری‌های اقتصادی و تجاری سازمان کنفرانس اسلامی (COMCEC)<sup>۱</sup> و مرکز اسلامی توسعه و تجارت (ICDT)<sup>۲</sup> در سال ۱۹۸۴ یک تلاش مشترک را برای تهیه یک موافقت‌نامه تحت عنوان موافقت‌نامه شالوده نظام ترجیحات تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (TPS/OIC) مبدول داشتند.<sup>۳</sup> و متعاقباً اجلاس ششم کومسک این موافقت‌نامه را در سال ۱۹۹۰ مورد تصویب قرار داد و برای امضاء و تصویب توسط قوای مقننه کشورهای عضو سازمان به دبیرخانه OIC تسلیم نمود.

۲۳ کشور اسلامی این موافقت‌نامه را امضاء نموده‌اند. این کشورها عبارتند از: ایران، عربستان سعودی، بنگلادش، بورکینافاسو، چاد، کامرون، مصر، گامبیا، گینه، اردن، اندونزی، عراق، لبنان، لیبی، مراکش، نیجریه، پاکستان، فلسطین، سنگال، سودان، تونس، ترکیه و اوگاندا.

از آنجا که به موجب موافقت‌نامه به مرحله اجرا درآمدن آن منوط به امضاء و تصویب حداقل ده عضو شده لذا این موافقت‌نامه در سال گذشته به علت حصول حد نصاب لازم

1. Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation (COMCEC).

2. Islamic Center for Development and Trade (ICDT).

3. Framework Agreement on Trade Preferential System of Islamic Countries (TPS/ OIC).

حاصل و مقدمات اجرای آن فراهم گردید.

در حال حاضر ۱۵ کشور اوگاندا، ایران، گینه، سنگال، کامرون، پاکستان، مراکش، اردن، لیبی، تونس، ترکیه، مصر، مالزی، بنگلادش و لبنان عضو این موافقت‌نامه هستند و بقیه کشورهای سازمان کنفرانس اسلامی نیز می‌توانند به آن ملحق گردند. پس از به اجرا درآمدن این موافقت‌نامه کمیته مذاکراتی آن اولین اجلاس خود را در آنتالیای ترکیه در تاریخ بیست و یکم فرودین ماه ۱۳۸۳ تشکیل داد.<sup>۱</sup> در این نشست کارشناسان ارشد تجاری کشورهای عضو از جمله ج.ا. ایران راه‌های رسیدن به همگرایی بیشتر و ارتقای روابط تجاری بین کشورهای اسلامی را از طریق برقراری نظام ترجیحات تجارت مورد بررسی قرار دادند.<sup>۲</sup>

اصول حاکم بر این موافقت‌نامه به شرح زیر است:

- ✓ رعایت اصل دولت کامله الوداد بین اعضاء
- ✓ عدم تبعیض و رعایت تعامل در امتیازات
- ✓ رعایت تفاوت‌های توسعه‌ای در مذاکرات
- ✓ کاهش تعرفه، و موانع غیر تعرفه‌ای و شبه تعرفه‌ای
- ✓ تجدید نظر دوره‌ای در موافقت‌نامه برای گسترش دامنه اجرای آن
- ✓ رعایت تعهدات حال و آینده کشورهای عضو در سطوح منطقه‌ای، بین منطقه‌ای و بین‌المللی

این موافقت‌نامه دارای یک کمیته مذاکراتی است و هر دور مذاکراتی نبایستی متجاوز از ۱۲ ماه باشد.

---

۱. نمایندگان شرکت کننده در اولین جلسه کمیته مذاکراتی، به عنوان پیشنهاد اولیه مطرح نمودند که در صورت تصویب مقامات ذریبط کشورشان موانع تعرفه‌ای موجود را در سه مرحله متوالی و ظرف شش سال کاهش داده و در هر مرحله بترتیب ۲۰، ۵۰ و ۹۰ درصد کل خطوط تعرفه‌ای کشورهای عضو را تحت پوشش این ترجیحات قرار دهند. این مدت برای کشورهای عضو با حداقل درجه توسعه‌یافتگی ۱۰ سال بوده و نرخ‌های کاهش و کالاهای مشمول ترجیح، مشروط به مذاکرات کالا به کالا بین اعضا خواهد بود.

2. TPS- OIC/ INC/ 01-04/ DREP.

موافقت‌نامه مزبور سه روش یا ترکیبی از این سه روش را برای مذاکره پیشنهاد نموده است که عبارتند از:

کاهش سراسری موانع تعرفه‌ای، مذاکرات کاهش تعرفه‌ای کالا به کالا، مذاکرات کاهش تعرفه‌ای بخشی. این مذاکرات در ادوار مذاکرات تجاری دوجانبه و چند جانبه معمول و با رعایت اصل دولت کامله‌الوداد اجراء خواهد شد با این همه باید گفت که تحت شرایطی می‌توان به اصل دولت کامله‌الوداد استثناء وارد نمود.

امتیازات اعطایی کشورها به یکدیگر را باید در نهایت قوای مقننه کشورهای عضو تصویب نمایند و پس از اینکه به تصویب حداقل ده کشور رسید لازم‌الاجرا خواهد شد. نکته مهم در این موافقت‌نامه رعایت الزامات قواعد مبدأ<sup>۱</sup> در مورد کالاهای مشمول امتیازات تعرفه‌ای است.

هم‌چنین نظیر سایر موافقت‌نامه‌های بین‌المللی موافقت‌نامه مزبور متضمن ترتیبات حفاظتی<sup>۲</sup> یا استحقاقی نیز می‌باشد و آن عبارت از حقی است که کشورهای عضو دارا می‌باشند تا خود را در مقابل ضرر و زیان‌های زیر حمایت نمایند. این ضرور و زیان‌ها عبارتند از:

ضرر و زیان وارده به محصولات ملی، وخامت تراز پرداخت‌ها و بکارگیری سیاست‌های دامپینگ یا اعطای یارانه صادراتی از طرف کشور صادرکننده. در این موافقت‌نامه به منظور تضمین شفافیت و اجتناب از مقابله به مثل یک جانبه توسل به مشورت و روش‌های حل و فصل اختلافات پیش‌بینی شده است.

به منظور رعایت توزیع عادلانه آزادسازی تجاری بین کشورهای OIC در چارچوب این موافقت‌نامه به وضع خاص کشورهای کمتر توسعه یافته نیز توجه شده و موافقت شده است که اصل رفتار خاص و ترجیحی<sup>۳</sup> در مورد این کشورها اجرا شود.

اما در مورد سازگاری موافقت‌نامه با مقررات سازمان جهانی تجارت باید گفت که به موجب مقررات مذاکرات دور توکیو در خصوص بند تواناسازی<sup>۴</sup> تحت شرایطی

1. Rules of Origin.
2. Safeguards.
3. Special and Differential Treatment (SDT).
4. Enabling Clause.

کشورهای در حال توسعه عضو سازمان جهانی تجارت می‌توانند رفتار مساعدتر و ترجیحی را در قالب ترتیبات منطقه‌ای و بین‌المللی برای عده‌ای از کشورها در نظر بگیرند و در تصمیم‌گیری‌ها از اصل دولت کامله‌الوداد فاصله بگیرند. بنابراین موافقت‌نامه TPS/OIC کاملاً سازگار با مقررات WTO است. به علاوه این موافقت‌نامه از بعد تطبیق با ماده ۲۴ گات ۹۴ نیز با مقررات سازمان جهانی تجارت سازگار است.

### ۳. چارچوب نظری و متدولوژی

در بسیاری از متون مربوط به تجارت بین‌الملل هم پیوندی اقتصادی را نوعی سیاست بازرگانی در راستای کاهش یا حذف موانع و محدودیت‌های تجاری میان کشورهای عضو معرفی کرده‌اند.<sup>۱</sup>

این هم پیوندی‌ها دارای اشکال و سطوح مختلفی می‌باشد. که ترتیبات تجارت ترجیحی از جمله این هم پیوندی‌ها است. تاریخ تئوری مربوط به ترتیبات تجاری منطقه‌ای به مفاهیم بکار گرفته شده توسط واینر در کتاب معروف خود تحت عنوان «موضوع اتحادیه گمرکی»<sup>۲</sup> بر می‌گردد که همان مفاهیم ایستای ایجاد و انحراف تجارت است. واینر بین اثر ایجاد و انحراف تجارت در یک موافقت‌نامه تجاری منطقه‌ای قایل به تفکیک شده است. او در کتاب خود نشان داده است که گرچه این ترتیبات سبب آزادسازی تجاری از طریق حذف برخی از موانع تجاری می‌گردد ولی این امر لزوماً به این معنا نیست که این ترتیبات سبب تحقق منافع خالص تجارت<sup>۳</sup> گردد. به عقیده واینر منافع خالص تجارت زمانی حاصل خواهد شد که تمام موانع بر سر راه تجارت براساس غیر تبعیضی و در میان همه کشورها کاهش یابند. او می‌گوید: در ترتیبات تجاری منطقه‌ای اگر تولید یک غیر عضو جایگزین تولید داخلی شریک گردد که در آن تولید مزبور با هزینه بالاتر صورت می‌گیرد، در آن صورت با ایجاد تجارت یا منافع حاصل از تجارت مواجه خواهیم بود ولی اگر تولید همین شریک تجاری جایگزین واردات کم هزینه‌تر و با کیفیت بالاتر شریک

1. Bhagwati & Panagarya (1996).

2. Customs Union Issue (1950).

3. Net Gains from Trade.

تجاری غیر عضو شود این امر به انحراف تجارت منجر خواهد شد. از بعد رفاهی واینر می گوید چون موافقت نامه های مزبور با آزادسازی های تجاری غیر تبعیضی متفاوت هستند می توانند از یکطرف تجارت را در بین اعضای خود گسترش داده (خلق تجارت) و رفاه را افزایش دهند و از طرف دیگر این موافقت نامه ها می توانند با منحرف ساختن تجارت از کشورهای غیر عضو که در تولید کالاهای صادراتی به اعضای موافقت نامه کارایی بالاتری دارند و جایگزین سازی محصولات دارای کیفیت بالا با محصولات دارای کیفیت پایین موجب کاهش رفاه مصرف کننده در بین اعضا و عدم تخصیص بهینه منابع و کاهش رفاه جهانی شوند. در همین باره واینر می گوید، چون اتحادیه های گمرکی در برخی از محصولات با ایجاد و در برخی دیگر با انحراف تجارت همراه است، لذا به صورت قطعی نمی توان گفت که این اتحادیه ها به اضافه یا کاهش رفاه منجر می شوند، بلکه پاسخ به میزان نسبی این دو اثر بستگی خواهد داشت (آرویند پاناگاریا)<sup>۱</sup>. واینر همچنین به این مطلب اشاره دارد که آزادسازی های تبعیضی علاوه بر اثر ایجاد و انحراف تجارت دو اثر دیگر را نیز در بر دارد، از یک طرف می تواند سبب ارتقاء رقابت و تجارت در بین اعضا گردد که خود گامی است در راستای ایجاد تجارت و گسترش رقابت و آماده سازی اعضا برای ادغام در ترتیبات چند جانبه گرایی و از جانب دیگر می تواند سبب افزایش حمایت و ایجاد محدودیت بر رقابت در سایر نقاط جهان گردد که خود ناقض فلسفه آزادسازی تجاری در سطح جهانی است و گرایشی است به حمایت گرایی.

میلیتادس چاکولیاریاس<sup>۲</sup> با استفاده از همین تجزیه و تحلیل بیان داشته که تئوری اتحادیه گمرکی با شرط بهینه پارتو و با حداکثر رساندن رفاه سازگاری ندارد. زیرا وجود تعرفه مشترک خارجی در اتحادیه گمرکی با این شرط مغایرت دارد و در نتیجه اتحادیه گمرکی از مصادیق تئوری بهینه دوم است. او همچنین بر این عقیده است که اثر یک اتحادیه گمرکی بر رفاه بستگی به این دارد که کدامیک از دو اثر ایجاد و انحراف تجارت قوی تر از دیگری باشد. او همچنین در تکمیل نظریه واینر در خصوص اثرات رفاهی ترتیبات

1. Arvind Panagaria, Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments.

2. Militiades Chacholiaras.

تجاری می‌گوید که واینر در تجزیه و تحلیل خود اثر مصرفی را در نظر نداشته در حالی که در این ترتیبات باید به افزایش مصرف که خود افزایش تجارت و بهبود رفاه را به دنبال دارد نیز توجه داشت. مید (۱۹۹۵)<sup>۱</sup> در کار ارزنده خود تحت عنوان «تئوری اتحادیه گمرکی» می‌گوید: که مفاهیم مطرح شده از طرف واینر را می‌توان به بهترین نحو در قالب مدلی که در آن کشش عرضه بی‌نهایت و کشش تقاضا صفر باشد نشان داد. در این مدل انحراف تجارت توأم با زیان رفاهی و ایجاد تجارت توأم با دستاورد رفاهی خواهد بود. او همچنین می‌گوید اندازه نسبی ایجاد و انحراف تجارت به تنهایی برای تعیین رفاه کافی نیست، زیرا منافع آزادسازی ترجیحی نه تنها وابسته به میزان ایجاد تجارت است، بلکه به میزان کاهش هزینه هر واحد از ایجاد تجارت نیز بستگی دارد. همچنین زیان‌های آزادسازی تبعیضی نیز تنها به وسیله میزان انحراف تجارت تعیین نمی‌شوند، بلکه به میزان افزایش هزینه‌ها بر اثر انحراف تجارت نیز بستگی دارد. بعدها محققین کوشش نمودند که درباره ابهامات تئوری بهینه دوم پاسخ تهیه نمایند. از جمله مید (۱۹۵۵) اوه یاما (۱۹۷۲)<sup>۲</sup> و کمپ و وان (۱۹۷۶)<sup>۳</sup> شرایط و مواردی را شناسایی نمودند که هیچ امکان انحراف تجارت را به وجود نمی‌آورد.

در همین راستا در آنچه که بنام تئوری کمپ - وان معروف است مؤلفین ثابت نموده‌اند که برای هر اتحادیه گمرکی یک سری تعرفه‌های مشترک خارجی وجود دارد که در تجارت اعضای بلوک تجاری و کشورهای غیرعضو تغییری نمی‌دهد و در نتیجه از وقوع انحراف تجارت جلوگیری می‌شود. همچنین محققین شرایطی را بر حسب تغییرات در متغیرهای درون‌زا برای دستاورد رفاهی شناسایی نموده‌اند. مید (۱۹۵۵) نشان داده است که هر چه تعرفه‌های MFN قبل از موافقت‌نامه بالاتر باشد پس از انعقاد موافقت‌نامه فشار انحراف تجارت بالاتر خواهد بود. برعکس هنگامی که موانع خارجی یک ترتیبات منطقه‌ای پایین‌تر باشد پتانسیل انحراف تجارت کمتر خواهد بود زیرا تعرفه‌های خارجی پایین‌تر دامنه کمتری را برای جایگزین‌سازی واردات از کشورهای غیرعضو یا ثالث ایجاد

---

1. Mead, J.E (1955).  
 2. Ohyama, M (1972).  
 3. Kemp & Wan (1976).

می‌نماید. روش دیگر ورود به بحث از طریق شناسایی ویژگی‌های اقتصادها بر حسب خصوصیات متغیرهای برون‌زای آنان و تعیین کشورهای برنده و بازنده در صورت الحاق به یک موافقت‌نامه تجارت منطقه‌ای است. لیپسی (۱۹۷۵) خاطر نشان نموده است که در صورتی که اعضای موافقت‌نامه تا قبل از انعقاد آن شرکای تجاری عمده یکدیگر باشند در آن صورت با انعقاد موافقت‌نامه فرصت ایجاد تجارت اعتلا یافته و برعکس فرصت انحراف تجارت به حداقل می‌رسد. زیرا در اینجا قبل از موافقت‌نامه و اعمال ترجیحات مربوطه جریانات تجاری با هزینه پایین همراه و سازگار بوده‌اند و بنابراین این احتمال که بر اثر حذف موانع تجاری، تجارت تعداد زیادی از اقلام از کشورهای ثالث تولیدکننده با هزینه پایین منحرف شده و جای خود را به کشورهای عضو تولیدکننده با هزینه بالا بدهد کاهش خواهد داد. وناکات و لوتز (۱۹۸۹)<sup>۱</sup> و سامرز (۱۹۹۱)<sup>۲</sup> با استفاده از همین استدلال و با وارد کردن هزینه حمل و نقل در عرضه بحث "بلوک‌های تجاری طبیعی"<sup>۳</sup> را مطرح و آنان خاطر نشان نمودند که در این ترتیبات تجاری منطقه‌ای با شرکت این قبیل شرکای تجاری اثر خلق تجارت بزرگتر خواهد بود نسبت به اثر انحراف تجارت و در نتیجه موافقت‌نامه برای تمامی اعضا سودآور خواهد بود. باگواتی و پاناکاریا<sup>۴</sup> استدلال نموده‌اند که موافقت‌نامه‌های ترتیبات ترجیحی فرصت‌های صرفه‌جویی در مقیاس و تخصص‌گرایی را برای اعضا بوجود می‌آورد و راهی را برای کشورهای در حال توسعه باز می‌کند تا بتوانند به محدودیت‌های مربوط به بازارهای کوچک فائق آیند. پال کروگمن و جفری فرانکل به دلیل کاهش هزینه حمل و نقل ترتیبات مزبور را مفید می‌دانند. واینر (۱۹۵۰) نیز به مزایای حاصله از این ترتیبات براساس صرفه‌جویی‌های مقیاس اشاره می‌کند.

مهمترین مسئله در زمینه هم‌پیوندی بر اثر اجرای موافقت‌نامه‌های ترتیبات ترجیحی این است که مشخص شود چه کالا و بخش‌هایی از کشورهای عضو باید مشمول مقررات ترجیحی تجاری واقع شوند.

روش‌های مورد استفاده برای نشان دادن زمینه‌های اثربخشی یک موافقت‌نامه بازرگانی در

- 
1. Wonnacott & Lutz (1989).
  2. Summers (1991).
  3. Natural.
  4. Bhagwati, J. & Arvind Panagariya (1996).

قالب مقررات ترجیحی تجارت اساساً متکی بر سه روش می‌باشد.<sup>۱</sup> این سه روش عبارتند از:

- ۱- روش مستقیم شامل استفاده از یک الگوی تحلیلی متکی به تعادل عمومی که پارامترهای آن بوسیله روش‌های اقتصادسنجی برآورد می‌گردد.
- ۲- روش دیگر استفاده از نظرات کارشناسانه می‌باشد که از طریق روش دلفی انجام می‌گیرد. در این روش با طرح برخی سئوالات در قالب پرسشنامه از مدیران بنگاه‌ها در مورد انتظارات آنها در رابطه با تغییر فروش در بازار داخلی و بازارهای کشورهای مشارکت‌کننده که بر اثر تعدیل موانع تجاری صورت می‌گیرد، نظرخواهی می‌شود.
- ۳- روش سوم که مورد استفاده این تحقیق می‌باشد تعیین فهرست کالاهای درخواستی و پیشنهادی برای گرفتن و دادن امتیازات تعرفه‌ای براساس پیش‌بینی جریان‌ات تجاری فی‌مابین کشورهای عضو موافقت‌نامه می‌باشد. برای این منظور اولین اقدام تعیین پتانسیل تجاری میان کشورها است تا بتوان براساس این پتانسیل‌ها زمینه‌های همکاری را تعیین نموده و فهرست کالاها را مشخص نمود. در خصوص تعیین پتانسیل‌ها نیز روش‌های مختلفی بکار گرفته شده‌اند.

گروهی از محققان شاخص‌ها و روش‌هایی را مورد استفاده قرار داده‌اند که امکان تجارت بالقوه را بین دو کشور را بر مبنای محاسبات برخی شاخص‌ها نشان می‌دهند. در این زمینه می‌توان به مطالعات لینمان<sup>۲</sup>، فینگر و کرینین<sup>۳</sup>، درایسدل<sup>۴</sup>، والراس<sup>۵</sup>، صادقی یارندی، میرعبداله حسینی<sup>۶</sup> (۱۳۷۸) و صباغ کرمانی و حسینی<sup>۷</sup> (۱۳۸۰) اشاره نمود.

۱. گاندولفو (۱۳۸۰).

2. Linnemann (1996).

3. Finger & Kreinin (1988).

4. Drysdale (1967).

5. Vollrath, T. & Johnston, (2001).

۶. صادقی یارندی و حسینی (۱۳۷۸).

۷. صباغ کرمانی و حسینی (۱۳۸۰).



برخی از محققان با استفاده از تکنیک‌های اقتصادسنجی نظیر مدل جاذبه به برآورد میزان تجارت بالقوه پرداخته‌اند در این خصوص می‌توان به مطالعات آیتکن<sup>۱</sup>، فرانکل، استین و جین وی<sup>۲</sup>، پولاک<sup>۳</sup>، جاکانب، کوواسس و اوسلی و کریستی<sup>۴</sup> و خیابانی، رحمانی و رازینی<sup>۵</sup> (۱۳۷۹) اشاره کرد.

اساس مطالعات محققان گروه اول، استفاده از شاخص‌های بسیار ساده ریاضی است که متکی بر طبقه‌بندی کالایی برحسب ارزش‌های مستقیم صادرات و واردات جفت کشورها نسبت به دنیا یا منطقه خاص می‌باشد<sup>۶</sup>. که می‌تواند پاسخگوی اهداف و پرسش‌های اصلی این تحقیق نیز باشد.

در این خصوص می‌توان به مطالعه والراس و جانستون<sup>۷</sup> اشاره کرد. این محققان جهت بررسی تغییرات ساختاری و پتانسیل تجاری بخش کشاورزی ایالات متحده با شرکای تجاری آن (اعضا موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی، نفتا و موافقت نامه تجارت آزاد کانادا و آمریکا) از شاخص ترکیبی برحسب ارزش‌های مستقیم صادرات و واردات جفت کشورها بهره برده‌اند.

شاخص پیشنهادی مزبور الگوی مزیت نسبی در صادرات کشور  $i$  را با الگوی عدم مزیت نسبی کشور  $j$  نشان می‌دهند. این شاخص یک معیار وزنی تجارت است که سهم نسبی صادرات کشور  $i$  ( $RXS_i$ ) با سهم نسبی واردات کشور  $j$  ( $RMS_j$ ) در تمام بخش‌ها ( $k$ ) را نشان می‌دهد که از طریق رابطه زیر بدست می‌آید.

$$CC_{ij}^s = \sum [\theta^k * RXS_i^k * RMS_j^k] \quad \text{معادله (۱)}$$

که در آن:

$$RXS_i^k = \frac{X_{iw}^k / X_{iw}^s}{X_{ww}^k / X_{ww}^s} = \frac{\text{سهم } k \text{ در کل صادرات کشور } i}{\text{سهم } k \text{ در کل صادرات جهان}} \quad \text{معادله (۱-۱)}$$

1. Aitken, Norman P.D. (1973).

2. Jeffrey, Frankel, Ernesto, Stein & Shand, Jinwei (1997).

3. Polak, J (1995).

4. Jakanb Z.M, Kovaces M.A & Oszlay Ac (2001), Christie E (2001).

۵. خیابانی، رحمانی و رازینی (۱۳۷۹).

۶. حسن پور، یوسف (۱۳۸۲).

7. Vollrath & P. Johnston (2001).

$$RMS_i^k = \frac{M_{iw}^k / M_{jw}^s}{M_{ww}^k / M_{ww}^s} = \frac{\text{سهم } k \text{ در کل واردات کشور } j}{\text{سهم } k \text{ در کل واردات جهان}} \quad \text{معادله (۱-۲)}$$

$$\theta^k = \frac{X_{ww}^k}{X_{ww}} = \text{سهم } k \text{ در کل صادرات جهان} \quad \text{معادله (۱-۳)}$$

$RXS_i^k$ ، مزیت نسبی آشکار شده "بالاسا" است.  $RMS_j^k$  دارای همان ساختار است. با این تفاوت که به جای داده‌های صادرات از داده‌های واردات استفاده می‌شود. به عبارت دیگر، شاخص  $CC_{ij}^s$  بیانگر درجه اکمال تجاری زوج کشورها بر حسب بخش  $k$  می‌باشد که آن را می‌توان به عنوان برآیند سه متغیر از جمله مزیت‌های نسبی کشور صادرکننده  $i$ ، "عدم مزیت‌های نسبی" کشور واردکننده  $j$  و سهم  $k$  در کل صادرات جهانی تعبیر نمود. بالا بودن درجه اکمال تجاری را می‌توان به عنوان معیاری جهت نشان دادن پتانسیل تجاری و پیش‌بینی‌کننده زمینه‌های گسترش تجارت میان اعضاء موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری کشورها در نظر گرفت<sup>۱</sup>. بدین ترتیب معرفی کالاهایی که دارای درجه اکمال بالایی باشد می‌تواند مبنایی برای انتخاب آن کالا در مذاکرات دو جانبه تحت نظام ترجیحات تجاری OIC نیز به حساب آید.<sup>۲</sup>

باتوجه به اینکه کشور ترکیه و ایران جزو کشورهای در حال توسعه می‌باشند، لذا جهت بررسی زمینه‌های همکاری‌های دو جانبه میان آن دو با تعدیل شاخص‌های پیشنهادی اخیر به معرفی روشی جهت ارائه فهرستی از کالاهایی اقدام می‌گردد که ایران در تجارت با شریک تجاری ترکیه از اکمال تجاری بالایی (به عبارت دیگر دارای پتانسیل تجاری بالایی) برخوردار می‌باشد.

1. Panchamuchi, V.R & Omers (1995).

۲. این منوط به این فرض است که کشورهای مشارکت‌کننده مایل به افزایش تجارت درون گروهی بوده و منافع تجاری کشورهای مشارکت‌کننده را هم مدنظر قرار دهند و در انجام توافقات تجاری صادق باشند.

الف - معرفی فهرست کالاهای درخواستی ایران از شریک تجاری<sup>۱</sup>

با توجه به اینکه معادلات پیش گفته (شاخص پیشنهادی والراس و جانسون) بر حسب کالایی که هدف اصلی مذاکرات تجاری کالا به کالا این پژوهش است مصداق دارد و همچنین کشورهای مورد مطالعه از آنجا که جزو کشورهای در حال توسعه می باشد شاخص های پیشنهادی والراس و جانسون به صورت معادلات (۱) و (۲) در این پژوهش بکار گرفته شده است.

معادله (۱) از طریق رابطه زیر بدست می آید:

$$\text{Com}X_{ij}^k = \text{RX}_{iss}^k \cdot \phi_{ji}^k \cdot \text{RM}_{jss}^k \quad \text{معادله (۱)}$$

$$\text{RX}_{iss}^k > 1, \quad \text{RM}_{jss}^k > 1$$

که در آن شاخص  $\text{RX}_i^k$  و  $\text{RM}_j^k$  به ترتیب مزیت نسبی ایران و عدم مزیت نسبی کشور شریک تجاری ایران در تجارت با کشورهای در حال توسعه است و  $\phi_{ji}^k$  سهم کالای  $k$  در کل واردات شریک تجاری می باشد.

شاخص های مذکور در معادله (۱) از طریق معادلات زیر بدست می آیند.

$$\text{RX}_{iss}^k = \frac{X_{iss}^k / X_{iss}}{X_{ss}^k / X_{ss}} \quad \text{معادله (۱-۱)}$$

این معادله (۱-۱) بیانگر مفهوم "مزیت نسبی آشکار شده ایران" در تجارت با کشورهای در حال توسعه است<sup>۲</sup>. این معادله نشان می دهد که ایران در کدام گروه های کالایی مورد بررسی، دارای مزیت نسبی آشکار در تجارت با کشورهای در حال توسعه می باشد.

$$\text{RM}_{jss}^k = \frac{M_{jss}^k / M_{jss}}{M_{ss}^k / M_{ss}} \quad \text{معادله (۱-۲)}$$

معادله مزبور بیانگر مفهوم عدم مزیت نسبی آشکار شده، شریک تجاری ایران در تجارت با کشورهای در حال توسعه است که نشان می دهد کشور مزبور در کدام گروه های کالایی از عدم مزیت نسبی در تجارت با کشورهای در حال توسعه برخوردار است. مقادیر

1. Request List.

۲. حریری، رضا (۱۳۷۷).

بالتر از یک نشان می‌دهد که کشور شریک تجاری در زمینه کالای مورد بررسی، دارای عدم مزیت نسبی آشکار در تجارت با کشورهای در حال توسعه است و در این فرمول‌ها،  $i$  نماد کشور ایران و  $j$  نماد کشور شریک تجاری و  $X_{ss}$  و  $M_{ss}$  به ترتیب نماد صادرات و واردات به کشورهای در حال توسعه است.

$$\phi_{ji}^k = \frac{M_j^k - M_{ji}^k}{M_{jw}^k - M_{ji}^k} \quad \text{معادله (۱-۳)}$$

این معادله (۱-۳) نشان دهنده سهم وارداتی کالای  $k$  در کل واردات کشور شریک تجاری است که نمادی از اندازه بازار وارداتی کشور مزبور در کالای  $k$  است. با توجه به معادله (۱)، هر اندازه شاخص اکمال تجاری بین صادرات ایران با واردات شریک تجاری بر حسب کالای  $K$  بیشتر باشد این امر نشان دهنده بالا بودن تخصص صادراتی ایران و عدم تخصص صادراتی شریک تجاری در زمینه مبادله کالای  $K$  می‌باشد. لذا بالا بودن شاخص  $ComX_{ij}^k$  به عنوان مبنای تشخیص جهت درخواست ایران برای گرفتن امتیاز درخواستی از شریک تجاری است.

البته تعیین لیست اقلام مورد درخواست ایران برای مذاکرات اولیه دو جانبه با شریک تجاری بر مبنای شاخص پیش گفته شامل آن دسته از کالاهایی خواهد بود که ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با شریک تجاری با توجه به توان تولیدی کشور قابل توجه باشد و علاوه بر این نرخ تعرفه وارداتی کشور شریک تجاری بر مبنای MFN از متوسط نرخ تعرفه آن بالاتر باشد. در این مطالعه پتانسیل صادراتی ایران از طریق شاخص پیشنهادی فینگر و کرینین<sup>۱</sup> (۱۹۸۸) بصورت کالایی محاسبه شده است.<sup>۲</sup> این معیار که به عنوان معیار تشابه صادرات - واردات<sup>۳</sup> (EIS) در مطالعات تجربی پیش گفته مورد استفاده قرار گرفته از طریق رابطه زیر بدست می‌آید.

$$EIS_{ij}^k = \text{MIN}(X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

1. Finger & Kreinin (1988).

۲. برآورد پتانسیل ساده از طریق بکارگیری حداقل صادرات ایران از یک کالا مثلاً  $K$  با واردات ترکیه از همان کالا بدست می‌آید. برای اطلاعات بیشتر به منبع UNCTAD/CNUCED(2000) مراجعه شود.

3. Export – Import Similarity (EIS).

در رابطه فوق داریم:

K: نام محصول

$X_{iw}$ : ارزش صادرات ایران به جهان

$M_{jw}$ : ارزش واردات شریک تجاری از جهان

$EIS_{ij}$ : پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با شریک تجاری

ب - معرفی فهرست کالاها پیشنهادی ایران به ترکیه<sup>۱</sup>

برای این منظور از معادله (۲) استفاده می شود.

$$\text{Com}M_{ij}^k = \text{RM}_{iss}^k \cdot \phi_{ij}^k \cdot \text{RX}_{jss}^k \quad \text{معادله (۲)}$$

$$\text{RM}_{iss}^k > 1, \quad \text{RX}_{jss}^k > 1$$

در معادله فوق، شاخص  $\text{RM}_i^k$  و  $\text{RX}_j^k$  به ترتیب عدم مزیت نسبی آشکار شده ایران و مزیت نسبی آشکار شده شریک تجاری در تجارت با کشورهای در حال توسعه و  $\phi_{ij}^k$  سهم واردات کالای k در کل واردات ایران را نشان می دهد. شاخص های مزبور از طریق معادلات زیر بدست می آید.

$$\text{RM}_{iss}^k = \frac{M_{iss}^k / M_{iss}}{M_{ss}^k / M_{ss}} \quad \text{معادله (۲-۱)}$$

این شاخص نشان دهنده عدم مزیت نسبی آشکار شده ایران در تجارت با کشورهای در حال توسعه است. شاخص مزبور نشان می دهد که ایران در کدام گروه های کالایی دارای عدم مزیت نسبی برخوردار است.

$$\text{RX}_{jss}^k = \frac{X_{jss}^k / X_{jss}}{X_{ss}^k / X_{ss}} \quad \text{معادله (۲-۲)}$$

این معادله نشان می دهد که شریک تجاری در کدام گروه های کالایی از مزیت نسبی آشکار شده در تجارت با کشورهای در حال توسعه برخوردار است.

---

1. Offer List.

$$\phi_{ji}^k = \frac{M_i^k - M_j^k}{M_{iw} - M_{ij}} \quad \text{معادله (۲-۳)}$$

این شاخص نشان دهنده سهم وارداتی کالای  $k$  در کل واردات ایران می‌باشد که نمادی از جایگاه کالای  $k$  در ترکیب وارداتی ایران است. با توجه به معادله (۲)، در صورت بالا بودن عدم تخصص صادراتی ایران و تخصص صادراتی شریک تجاری در زمینه مبادله کالای  $K$  شاخص اکمال تجاری بین واردات ایران با صادرات شریک تجاری  $ComM_{ij}^k$  در مقایسه با سایر کالاها عدد بالایی را نشان خواهد داد. بدین ترتیب بالا بودن شاخص فوق می‌تواند به عنوان مبنای تشخیص جهت ارائه فهرستی از کالاهای پیشنهادی ایران به شریک تجاری تلقی شود. با توجه به اینکه در مذاکرات تجاری معمولاً کشورها فهرستی از کالاهای حساس را از شمول مذاکرات خارج می‌نمایند لذا در مرحله بعد لازم است به گزینش آن دسته از کالاهایی که جزء کالاهای حساس محسوب نمی‌گردند یعنی از حداقل حمایت داخلی برخوردارند، اقدام گردد. کالاهای حساس به آن دسته از کالاها گفته می‌شود که عین یا مشابه آن در داخل کشور توسط صنایع و واحدهای داخلی تولید می‌شود و کالاهای وارداتی رقیب کالاهای داخلی محسوب شده و از درجه حمایت بالا برخوردار هستند.

جهت انتخاب کالاهای غیرحساس ابتدا کالاهای حساس را مشخص می‌نماییم و برای این کار نرخ تعرفه وارداتی ایران برای تمام گروه کالایی شناسایی و براساس روش زیر مجدداً رتبه‌بندی می‌گردند.

$$IR_k = \frac{\text{نرخ حقوق ورودی کالای } K - \text{حداقل نرخ حقوق ورودی}}{\text{حداکثر نرخ حقوق ورودی} - \text{حداقل نرخ حقوق ورودی}} = \frac{\text{MIN}(R_k) - R_k}{\text{MIN}(R_k) - \text{MAX}(R_k)}$$

که در آن  $0 < IR_k < 1$  می‌باشد و  $R_k$  نرخ حقوق ورودی<sup>۱</sup> است. روش فوق براساس این پیش فرض است که برای کالاهای حساس نرخ حقوق ورودی بالایی وضع می‌گردد.<sup>۱</sup>

۱. جمع نرخ سود بازرگانی و حقوق گمرکی است. در حال حاضر نرخ حقوق گمرکی یا حقوق پایه برای تمام گروه کالایی ۴ درصد است.

هر اندازه این شاخص به سمت عدد یک میل کند نشان دهنده بالا بودن حساسیت کالا در مقایسه با سایر کالاها می باشد.

با الهام گرفتن از روش بکار گرفته شده در ترجیحات اتحادیه اروپا،<sup>۲</sup> کالاها از لحاظ حساسیت البته با توجه به شاخص حساسیت (IRk) به چهار گروه زیر تقسیم می شوند:

۱- کالاهای بسیار حساس از قبیل منسوجات و آلیاژهای آهنی و فرآورده‌های

کشاورزی که شاخص حساسیت (IRk) آنها بیش از ۰/۶۷ است.

۲- کالاهای حساس، شامل گروه وسیعی از محصولات و مواد شیمیایی، کفش،

فرآورده‌های دارویی که شاخص حساسیت (IRk) حداکثر ۰/۶۶۹ و حداقل

۰/۳۴ است.

۳- کالاهای نیمه حساس نظیر انواع سرمایه‌گذاری، وسایل ساختمان و انواع شیشه که

شاخص حساسیت (IRk) کمتر از ۰/۳۳۹ می باشد.<sup>۳</sup>

براساس یافته تحقیق، از میان ۵۲۲۵ شماره تعرفه براساس کتاب قانون مقررات صادرات

و واردات مصوب سال ۱۳۸۲، تعداد ۴۲ قلم جزو کالاهای ممنوع‌الورود، ۰/۳۸ درصد از

کالاها بسیار حساس، ۱۶/۹ درصد حساس و ۸۱/۹ درصد نیز نیمه حساس می باشند.

در این میان متوسط نرخ حقوق ورودی کالاهای نیمه حساس ۱۶/۴ درصد و حساس

۷۵/۹ درصد و بسیار حساس ۱۴۱/۳ درصد می باشد. در مجموع متوسط نرخ حقوق

ورودی کالا در سال ۱۳۸۲، ۲۷/۴ درصد می باشد. (جدول ۱)

منابع آماری مورد نیاز در این پژوهش از جمله ارزش صادرات و واردات ایران و ترکیه

بر حسب خطوط تعرفه شش رقمی سیستم هماهنگ شده (H.S) از بانک اطلاعات

۱. ذکر این نکته ضروری است که برخی از کالاها به دلیل ممنوع‌الورود بودن از منظر حداقل حمایت

داخلی قابل بررسی نیستند.

2. Origin Rules in The Generalized System of Preference (1999).

۳. کالاهای ممنوع‌الورود در برخی از مذاکرات جزء طبقه‌بندی فوق نمی باشند و کشورها مجاز هستند

کالاهایی را ممنوع اعلام نمایند و بنابراین کالاهای مزبور در محاسبه وارد نمی گردند و از ردیف‌های

تعرفه‌ای حذف می شوند که در این مقاله از چنین روشی پیروی شده است.

نرم‌افزاری مرکز تجارت بین‌الملل<sup>۱</sup> در طی سالهای (۲۰۰۱-۱۹۹۷) جمع‌آوری و مورد پردازش قرار گرفته است.

همچنین آمار نرخ حقوق ورودی کالاها از پایگاه اینترنتی نقطه تجاری ایران (irtp.com) مبتنی بر مقررات صادرات و واردات سال ۸۲ کشور جمع‌آوری شده است.

جدول ۱- ساختار تعرفه‌ای کشور بر حسب درجه حساسیت کالا

تعداد کالا	حقوق ورودی		متوسط حقوق ورودی سال ۱۳۸۲	وضعیت
	تعداد	حداقل		
درصد				
۰/۳۷	۱۹	۱۲۰	۱۶۴	بسیار حساس
۱۷/۲	۸۸۶	۶۰	۱۱۰	حساس
۸۲/۴	۴۲۴۶	۴	۵۵	نیمه حساس
۱۰۰/۰۰	۵۱۵۱	۴	۱۶۴	تمام خطوط تعرفه ای <sup>۲</sup>

#### ۴. تجزیه و تحلیل نتایج

بر اساس یافته‌های تحقیق، ایران در طی سالهای ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بر اساس شماره تعرفه کد شش رقمی سیستم هماهنگ شده (H.S) ۱۵۷۸ قلم کالا به ارزش ۳/۸ میلیارد دلار از کشورهای در حال توسعه واردات داشته که از این میان در ۹۳۷ قلم کالا به ارزش ۳/۶ میلیارد دلار دارای عدم مزیت نسبی بوده است. (جدول ۲) همانطور که ملاحظه می‌شود ۵۹/۴ درصد از اقلام واردات ایران که ۹۵ درصد از کل ارزش وارداتی را تشکیل می‌دهد از عدم تخصص صادراتی برخوردار بوده است.

در طی سالهای مورد مطالعه، تعداد اقلام صادراتی ترکیه به کشورهای در حال توسعه بالغ بر ۲۷۹۹ قلم کالا به ارزش ۵/۸ میلیارد دلار بوده است. از این میان در ۴۹/۸ درصد آن به ارزش ۵/۱ میلیارد دلار از مزیت نسبی برخوردار بوده است. (جدول ۲)

۱. جهت اطلاعات بیشتر به منبع زیر مراجعه شود:

(PC/TAS)www.Intracen.org

۲. به استثنای کالاهای ممنوع الورد.



در طی سالهای ۲۰۰۱-۱۹۹۷، ارزش واردات غیر نفتی ایران از ترکیه شامل ۰/۲ میلیارد دلار و متشکل از ۴۷۲ قلم کالا می باشد. همچنین ایران ۱۴۸ قلم کالایی را که در آن دارای مزیت نسبی صادراتی نبوده ولی ترکیه در آن دارای مزیت صادراتی است به جای وارد کردن از ترکیه از سایر کشورهای در حال توسعه وارد نموده است. (جدول ۲)

از میان ۲۵۲ قلم از اقلام صادراتی مزیت دار ترکیه و اقلام وارداتی که ایران در آن دارای عدم مزیت نسبی است. متوسط شاخص تشابه کالا در طی سالهای مورد مطالعه حدود ۰/۰۴ برآورد گردیده است. ارزش پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران برای ۲۵۲ قلم کالای مزبور برای مذاکره حدود ۰/۹۸ میلیارد دلار تخمین زده شده است.<sup>۱</sup> (جدول ۳)

در جدول (۴)، از میان ۲۵۲ قلم کالای فوق در ۲۱ قلم عمده پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران بیش از ده میلیون دلار بوده است که براساس شاخص تشابه به ترتیب بالاترین ارزش رتبه بندی گردیده اند از مهمترین آنها می توان به اقلامی نظیر انواع نخ یک لایه، مواد اولیه صنعت نساجی، ورقه های فولادی، فرآورده های اولیه صنعت داروسازی، ورقه های آلومینیومی، حشره کش ها، مواد اولیه لاستیک روی چرخ های وسایل نقلیه اشاره نمود که جزء اقلام پیشنهادی ایران می توانند قرار گیرند.

در میان این اقلام برخی از آنها از لحاظ درجه حساسیت کالا جزو کالاهای حساس تلقی می شوند.<sup>۲</sup>

براساس جدول (۲)، تعداد اقلام صادراتی ایران به کشورهای در حال توسعه بالغ بر ۱۳۲۵ قلم کالا به ارزش ۲/۴ میلیارد دلار بوده که در ۵۹/۸ درصد از اقلام فوق دارای مزیت نسبی صادراتی است.

۱. برای ۲۵۲ قلم کالای انتخابی، نرخ تعرفه بالای ۵ درصد لحاظ شده است.

۲. از میان ۲۵۲ قلم کالای پیشنهادی ایران در تجارت با ترکیه تعداد ۸/۳ درصد حساس و ۹۱/۷ درصد نیمه حساس بوده است. از این میان تعداد ۲۴ قلم کالا با پتانسیل صادراتی بیش از ده میلیون دلار، تعداد ۳ قلم کالا جزو کالاهای حساس تلقی می شوند که جزو اولویت های مذاکره با ترکیه قرار نمی گیرد. (جدول ۴)

تعداد اقلام وارداتی ترکیه از کشورهای در حال توسعه در طی سالهای مورد مطالعه ۱۹۸۸ قلم کالا به ارزش ۷/۲ میلیارد دلار بوده که این کشور تنها در واردات ۷۹۹ قلم کالا دارای عدم مزیت نسبی است.

در این میان، اقلام وارداتی ترکیه از ایران ۱۸۹ قلم کالا به ارزش ۰/۷۱ میلیارد دلار بوده که ۱۰۹ قلم از آن کالاها علیرغم اینکه ترکیه در آنها دارای عدم مزیت نسبی و ایران دارای مزیت نسبی بوده ولی از ایران صادراتی به ترکیه صورت نگرفته است که ارزش آن بالغ بر ۰/۱۵ میلیارد دلار می‌باشد. (جدول ۲)

تعداد اقلامی که ایران در صادرات آن دارای مزیت نسبی بوده و ترکیه در آنها دارای عدم مزیت نسبی است بالغ بر ۱۴۳ قلم کالا می‌باشد که متوسط شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران با عدم تخصص صادراتی ترکیه ۰/۴۷ برآورد شده است. در این میان ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با ترکیه ۰/۳۷ میلیارد دلار برآورد شده است که بدون لحاظ کردن نفت و گاز می‌باشد.

از میان ۱۴۳ قلم مزبور، تعداد ۱۱ قلم از آن که ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با ترکیه بیش از چهارمیلیون دلار و نرخ حقوق ورودی ترکیه بیش از ۵ درصد می‌باشد که در جدول (۵) ارائه شده است. براساس این جدول عمده‌ترین اقلام درخواستی براساس شاخص تشابه پیش گفته به ترتیب، فرش دست بافت، اوره، نخود، آمونیاک، پروپان، آلومینیوم، متانل، چربی‌ها و روغن‌های نباتی، پلی‌استیرن، کفش‌های ورزشی و فروسیلیسوم نام برد.

از میان ۱۱ قلم اولیه برای مذاکره، تعداد ۷ قلم کالا از سوی کشور ترکیه واردات صورت گرفته است؛ در حالیکه در مورد ۵ قلم کالا نظیر آمونیاک، اتیلن، متانل، چربی‌ها و روغن‌های نباتی و اجزای آنها، کفش‌های ورزشی و فروسیلیسوم هیچ گونه وارداتی از سوی کشور ترکیه صورت نگرفته و ایران نتوانسته از پتانسیل این بازار استفاده نماید.

جدول ۲- مزیت نسبی و عدم مزیت نسبی ایران و ترکیه در تجارت با کشورهای در حال توسعه در طی

سالهای ۱۹۹۷-۲۰۰۱

شرح	تعداد شماره تعرفه برحسب کد H.S	ارزش (میلیارد دلار)
اقلام وارداتی ایران از کشورهای در حال توسعه	۱۵۷۸	۳/۸
اقلام وارداتی ایران از کشورهای در حال توسعه که دارای عدم مزیت نسبی است	۹۳۷	۳/۶
سهم اقلام وارداتی ایران از کل واردات که فاقد مزیت نسبی است	۵۹/۴٪	۹۵٪
اقلام صادراتی ترکیه به کشورهای در حال توسعه	۲۷۹۹	۵/۸
اقلام صادراتی ترکیه به کشورهای در حال توسعه که دارای مزیت نسبی است	۱۳۹۵	۵/۱
سهم اقلام صادراتی ترکیه که دارای مزیت نسبی است	۴۹/۸٪	۸۷/۹٪
اقلام وارداتی ایران از ترکیه	۴۷۲	۰/۲
اقلام وارداتی ایران که دارای عدم مزیت نسبی است و ترکیه در آن از مزیت نسبی برخوردار بوده ولی صادرات به ایران نداشته است	۱۴۸	۰/۳۳
اقلام صادراتی ایران به کشورهای در حال توسعه	۱۳۲۵	۲/۴
اقلام صادراتی ایران به کشورهای در حال توسعه که دارای مزیت نسبی است	۷۹۳	۲/۳
سهم اقلام صادراتی ایران که دارای مزیت نسبی است	۵۹/۸٪	۹۶٪
اقلام وارداتی ترکیه از کشورهای در حال توسعه	۱۹۸۸	۷/۲
اقلام وارداتی ترکیه از کشورهای در حال توسعه که دارای عدم مزیت نسبی است	۷۹۹	۶/۷
سهم اقلام وارداتی ترکیه که دارای عدم مزیت نسبی است	۴۰٪	۹۳٪
اقلام وارداتی ترکیه از ایران	۱۸۹	۰/۷۱
اقلام وارداتی ترکیه که دارای عدم مزیت نسبی است و ایران در آن از مزیت نسبی برخوردار بوده ولی صادرات به ترکیه نداشته است	۱۰۹	۰/۱۵

مأخذ: یافته‌های تحقیق

جدول ۳. متوسط شاخص تشابه تخصص صادراتی و عدم تخصص صادراتی ایران و ترکیه در طی سالهای

۱۹۹۷-۲۰۰۱

شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران با عدم تخصص صادراتی ایران	شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران با عدم تخصص صادراتی ترکیه	شرح
۲۵۲	۱۴۳	تعداد شماره تعرفه بر حسب کد H.S
۰/۰۴	۰/۴۷	متوسط شاخص
$2/5 \times 10^{-6}$	۳/۳	حداقل شاخص
۱/۷	۶۲/۵	حداکثر شاخص
۰/۹۸	۰/۳۷*	پتانسیل تجاری بر حسب کل شماره تعرفه (میلیارد دلار)

مأخذ: یافته‌های تحقیق

\* بدون نفت و گاز

جدول ۴- عمده ترین اقلام پیشنهادی ایران تحت نظام ترجیحات تجاری گروه کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی به کشور ترکیه

اولویت در مذاکره	شماره تعرفه	نام کالا	شاخص تشابه تخصص صادراتی ترکیه با عدم تخصص صادراتی ایران	پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران	شاخص عدم مزیت نسبی صادراتی ایران	شاخص مزیت نسبی صادراتی ترکیه	نرخ حقوق ورودی	شاخص حساسیت	نوع کالا در ترکیب وارداتی ایران*
۱	540242	- نخ بیکلا، بدون تاب یا تابی که از ۵۰ دور در متر بیشتر نباشد از پلی استرهایی که تا حدی دور یافته (oriented) شده اند (غیر از نخ دوخت (آماده نشده برای خرده فروشی)	0.52611	37154.4	39.9	16.7	20	0.1	نیمه حساس
۲	590210	- پارچه استخوانبندی لاستیک چرخ تهیه شده از نخ های نایلون یا پلی امیدهای دیگر ، با مقاومت بالا	0.51057	58586.8	69.4	18.5	20	0.1	نیمه حساس
۳	550330	الیاف سنتتیک غیر یکسره، حلاجی نشده، شانه زده یا به نحو دیگری برای نخ ریزی عمل آورده نشده باشند از اکریلیک یا مد اکریلیک	0.15698	17655.0	10.6	8.3	10	0.0375	نیمه حساس
۴	392020	- صفحه ها، ورق ها، ورقه های نازک (fiol;film) و باریک ها از مواد پلاستیکی غیر اسفنجی، مستحکم نشده، مطبق نشده فاقد تکیه گاه یا جور نشده به طریق مشابه با مواد دیگر (غیر از موارد مشمول شماره 39.19، از پلیمرهای پروپیلن)	0.08187	21643.0	7.6	7.9	40	0.225	نیمه حساس
۵	721420	- میله ها از آهن یا از فولادهای غیرممزوج، غیر از میله های مشمول شماره ۷۲،۱۳، گرم نورد شده، دارای دندانه، برآمدگی، گودی یا سایر تغییر شکل یافتگی هایی باشند که در جریان نورد حاصل شده یا بعد از نورد شدن تاب داده شده اند.	0.06122	107136.2	8.1	83.1	20	0.1	نیمه حساس
۶	721049	- محصولات تخت نورد شده، از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج ، با پهنای ۶۰۰ میلیمتر یا بیشتر غیر از شکل کنگره ای، آبکاری شده یا اندود شده با روی غیر از طریق الکترولیت.	0.04851	25363.4	6.0	2.2	10	0.0375	نیمه حساس
۷	721621	- - پروفیل (profile) از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج با مقطع L، فقط گرم نورد شده، گرم کشیده شده یا گرم اکستروژن شده، با بلندی کمتر از ۸۰ میلیمتر	0.03959	38061.4	17.7	69.2	10	0.0375	نیمه حساس

ادامه جدول ۴ -

اولویت در مذاکره	شماره تعرفه	نام کالا	شاخص تشابه تخصص صادراتی ترکیه با عدم تخصص صادراتی ایران	پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران	شاخص عدم مزیت نسبی صادراتی ایران	شاخص مزیت نسبی صادراتی ترکیه	نرخ حقوق ورودی	شاخص حساسیت	نوع کالا در ترکیب وارداتی ایران*
۸	380810	- حشره کش ها	0.03572	13188.0	6.0	3.4	15	0.06875	نیمه حساس
۹	760720	- ورق و نوارنازک از آلومینیوم (حتی چاپ شده یا ملصق بر روی کاغذ، مقوا، مواد پلاستیک یا روی تکیه گاه از مواد همانند) به ضخامت حداکثر ۰,۲ میلیمتر (بدون احتساب تکیه گاه).	0.03222	11907.0	1.8	12.6	30	0.1625	نیمه حساس
10	721331	میله‌ها، گرم نورد شده ، بصورت طومارهای نامنظم پیچیده شده با مقطع عرضی دایره به قطر کمتر از ۱۴ میلی متر و دارای کمتر از ۰,۲۵ درصد وزنی کربن	0.02795	33706.8	1.0	17.7	15	0.06875	نیمه حساس
۱۱	722830	- میله‌ها از فولادهای ممزوج، فقط گرم نورد شده، گرم کشیده شده یا گرم اکستروژن شده غیر از آنهاییکه مشمول شماره ۷۲۲۲,۱۰ می‌شوند.	0.02079	10791.6	6.1	8.5	15	0.06875	نیمه حساس
۱۲	700529	- - شیشه فلوت (Float) که فقط یک رو یا هر دو روی آن سائیده شده یا صیقلی شده باشد، بصورت صفحه یا ورق، ولی کار نشده بنحوی دیگر و مسلح نشده باسیم غیر از آنهاییکه مشمول شماره ۷۰۰۵,۲۱ می‌شوند.	0.01385	12484.8	9.0	6.9	20	0.1	نیمه حساس
۱۳	760719	- - ورق و نوار نازک از آلومینیوم (حتی چاپ شده ) بدون تکیه گاه، به ضخامت حداکثر ۰,۲ میلیمتر، غیر از آنهاییکه مشمول شماره ۷۶۰۷,۱۱ می‌شوند	0.00633	13476.8	2.6	10.8	30	0.1625	نیمه حساس
۱۴	401120	- لاستیک‌های رویی چرخ بادی نو، از کائوچو از انواعی که برای اتوبوس‌ها و اتومبیل‌های باری بکار می‌رود	0.00593	24191.8	1.4	2.5	50	0.2875	نیمه حساس
۱۵	730820	برج و منجیق از چدن، آهن یا از فولاد ، آماده شده برای استفاده در ساختمان	0.00128	11041.2	1.2	25.4	30	0.1625	نیمه حساس

مأخذ: یافته‌های تحقیق

\*\*در این جدول آندسته از کدهای تعرفه که پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران بیش از ده میلیون دلار بوده است بر اساس شاخص تشابه مرتب گردیده است.

جدول ۵- عمده‌ترین اقلام درخواستی ایران تحت نظام ترجیحات تجاری گروه کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی از کشور ترکیه

اولویت مذاکره	شماره تعرفه	نام کالا	شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران با عدم تخصص صادراتی ترکیه	شاخص مزیت نسبی صادراتی ایران	شاخص عدم مزیت نسبی	پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با ترکیه	ارزش واردات ترکیه از ایران (هزار دلار)	نرخ حقوق ورودی (MFN)
۱	۵۷۰۱۱۰	فرش و کف پوش های دیگر از پشم یا زموئی نرم (کرک) حیوان ، گره باف حتی آماده مصرف	۱,۱۵۵۷۲	۴۶,۵	۳۸,۱	۱۴۱۸۰,۴	۷۰۸,۰	۸,۰
۲	۳۱۰۲۱۰	اوره، حتی بصورت محلول در آب	۰,۱۲۵۷۹	۱۷,۹	۱,۵	۱۰۶۶۸,۸	۱۳۷,۰	۶,۵
۳	۰۷۱۳۲۰	انواع نخود	۰,۰۵۰۷۱	۴۶,۱	۵,۶	۴۵۴۷,۰	۴۶,۰	۱۹,۳
۴	۲۸۱۴۱۰	- آمونیاک بدون آب (Anhydrous)	۰,۰۲۶۶۳	۱۱,۰	۱,۸	۱۳۸۲۵,۰	۰,۰	۸,۳
۵	۲۷۱۱۱۲	- پروپان مایع شده	۰,۰۲۱۷۱	۳۸,۹	۱,۱	۱۹۱۶۷,۶	۳۱۲۷,۰	۸,۰
۶	۷۶۰۱۱۰	- آلومینیوم غیر ممزوج بصورت کار نشده	۰,۰۲۰۳۶	۳,۱	۱,۱	۱۳۰۰۰,۶	۴۴۱,۳	۶,۰
۷	۲۹۰۵۱۱	- متانل (الکل متیلیک) (از متوالکل های اشباع شده غیر حلقوی)	۰,۰۱۹۴۴	۵,۹	۴,۴	۱۰۲۶۳,۶	۰,۰	۹,۳
۸	۱۵۱۶۲۰	- چربی ها و روغن های نباتی و اجزای آنها، جزئاً و کلاً هیدروژنه شده، انتراستریفیه و استریفیه ، یا الانیدینیزه ، حتی تصفیه شده، اما بنحود دیگری آماده نشده،	۰,۰۱۷۲۳	۵,۵	۶,۸	۷۰۳۷,۴	۰,۰	۳۴,۲
۹	۳۹۰۳۱۹	- پلی استیرن، به اشکال ابتدائی (غیر از موارد مشمول شماره فرعی ۳۹۰۳,۱۱)	۰,۰۱۰۳۲	۲,۹	۱,۵	۵۹۲۶,۴	۲۹۵۱,۰	۹,۵
۱۰	۶۴۰۴۱۱	- کفش های ورزشی ، کفش های تنیس، کفش های بسکتبال کفش های ژیمناستیک، کفش های تمرینی و همانند باتخت از کائوچو یا از ماده پلاستیک و بارویه از مواد نسجی .	۰,۰۰۲۲۰	۲,۸	۲,۲	۴۵۰۴,۶	۰,۰	۱۷,۰
۱۱	۷۲۰۲۲۱	- فروسیلیسوم دارای بیش از ۵۵٪ درصد وزنی سیلیسوم	۰,۰۰۱۳۰	۱,۳	۱,۲	۴۸۶۹,۳	۰,۰	۵,۷

مأخذ: یافته‌های تحقیق

\*\* در این جدول آندسته از کدهای تعرفه که پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با ایران بیش از ده میلیون دلار بوده است بر اساس شاخص تشابه مرتب گردیده است.

## جمع‌بندی و ملاحظات

نظام ترجیحات تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (TPS/OIC) یکی از موافقت‌نامه‌های چند جانبه مهم در راستای ایجاد بازار مشترک اسلامی است که مراحل مذاکره درباره اجرای آن در جریان است.

ج.ا. ایران که همواره از گسترش همکاری‌های اقتصادی و بازرگانی بین کشورهای عضو OIC استقبال نموده و خود مبتکر طرح‌هایی در این خصوص بوده است با توجه به اهداف نظام ترجیحات تجاری OIC موافقت‌نامه آن را پذیرفته و رسماً به عضویت این نظام درآمده است و در مراحل مذاکرات با سایر اعضا می‌باشد.

از آنجا که در حال حاضر، علاوه بر ج.ا. ایران، ۱۵ کشور در حال توسعه عضو OIC با جمعیتی عظیم در موافقت‌نامه نظام ترجیحات تجاری OIC عضویت دارند بازار این کشورها در مجموع می‌تواند بازار بسیار مناسبی برای محصولات و کالاهای صادراتی کشورمان باشد.

نتایج این مطالعه که متکی بر استفاده از شاخص‌های ترکیبی آینده‌نگر بر مبنای پتانسیل‌های تجاری استوار بوده، نشان می‌دهد که ایران در صادرات ۷۹۳ قلم کالا به کشورهای مورد مطالعه از مزیت نسبی برخوردار بوده و در ۹۳۷ قلم کالا دارای عدم مزیت نسبی است.

در این میان پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با ترکیه در ۱۴۳ قلم کالا و به ارزش ۰/۳۷ میلیارد دلار می‌باشد. براساس شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران و عدم تخصص صادراتی ترکیه، عمده‌ترین اقلام درخواستی ایران از ترکیه شامل فرآورده‌های دامی، فرش دست بافت، اوره، نخود، آمونیاک، پروپان، آلومنیوم، متانل، چربی‌ها و روغن‌های نباتی، پلی‌استیرن، کفش‌های ورزشی و سیلیوم است. پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با ترکیه برای هر یک از اقلام فوق بیش از چهار میلیون دلار می‌باشد. لذا پیشنهاد می‌شود جهت مذاکره دو جانبه با ترکیه اقلام فوق جزء لیست درخواستی اولویت‌دار ایران قرار گیرد.

نتایج دیگری حاکی است که تعداد اقلام وارداتی ایران که در آنها دارای عدم مزیت



نسبی است ولی ترکیه در صادرات آن از مزیت نسبی برخوردار می‌باشد بالغ بر ۲۵۲ قلم کالا به ارزش ۰/۹۸ میلیارد دلار می‌باشد. براساس شاخص تشابه تخصص صادراتی ترکیه با عدم تخصص صادراتی ایران، عمده‌ترین اقلام پیشنهادی ایران به ترکیه شامل روغن خام آفتابگردان، مواد اولیه صنعت نساجی، ورقه‌های فولادی و آلومینیومی، فرآورده‌های اولیه صنعت داروسازی، حشره کش‌ها، مواد اولیه چرخهای لاستیک وسایل نقلیه می‌توان نام برد. نتایج دیگری حاکی است که متوسط نرخ حقوق ورودی براساس قانون مقررات صادرات و واردات کشور مصوب سال ۱۳۸۲، ۲۷/۴ درصد می‌باشد که برای کالاهای نیمه حساس ۱۶/۴ درصد و حساس ۷۵/۹ درصد و بسیار حساس ۱۴۱/۳ درصد می‌باشد لذا پیشنهاد می‌شود در لیست اولیه پیشنهادی ایران در مذاکرات دو جانبه با ترکیه به کالاهای نیمه حساس اولویت داده شود.

همچنین نتایج کلی این تحقیق حاکی از آن است که بهتر است در خصوص اقلام درخواستی ایران برای مذاکره با هر یک از کشورهای عضو OIC در قالب نظام ترجیحات تجاری ملاحظات زیر ملحوظ نظر باشد.

- ۱- ایران در صادرات آن کالا در تجارت با کشورهای در حال توسعه دارای مزیت نسبی و شریک تجاری از عدم مزیت نسبی صادراتی برخوردار باشد.
- ۲- پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با شریک تجاری بر حسب کالاهای درخواستی رقم قابل توجه باشد.
- ۳- شاخص تشابه تخصص صادراتی ایران و عدم تخصص صادراتی شریک تجاری بر حسب کالاهای درخواستی در مقایسه با سایر اقلام رقم بالایی باشد.
- ۴- نرخ تعرفه شریک تجاری رقم قابل توجه باشد.

## منابع

بهنام مجتهدی، ایرج (۱۳۷۵)؛ نحوه استفاده از تعرفه‌های ترجیحی اتحادیه اروپا به منظور توسعه صادرات، معاونت بازرگانی خارجی وزارت بازرگانی، تهران.

ثاقب، حسن (۱۳۸۲)؛ بررسی موضوع کاهش سراسری تعرفه در مذاکرات تجاری مربوط به موافقت‌نامه TPS/OIC، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، مدیریت بازار مشترک اسلامی، تهران.

حسن پور، یوسف (۱۳۸۲)؛ درآمدی بر همگرایی کشورهای عضو OIC، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.

\_\_\_\_\_ (۱۳۸۲)؛ سنجش اکمال تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، مرکز مطالعات عالی بازار مشترک اسلامی، تهران.  
خیابانی، ناصر و میترا رحمانی و علی رازینی (۱۳۷۹)؛ "ارزیابی ایجاد ترتیبات تجاری منطقه‌ای میان اعضای OIC"، مجموعه مقالات همایش گسترش همکاری‌های اقتصادی - بازرگانی بین کشورهای اسلامی، تهران.

صادقی یارندی، سیف‌اله و میرعبداله حسینی (۱۳۷۸)؛ "بررسی امکان مبادلات منتخب کشاورزی بین ایران و کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز"، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۱۱، تابستان.

صباغ کرمانی، مجید و میرعبداله حسینی (۱۳۸۰)؛ "ارزیابی صادرات محصولات کشاورزی ایران به تشکل‌های منطقه‌ای و تعیین بازار هدف"، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۲۰، پاییز.

گاندولفو، ژیان کارلو (۱۳۸۰)؛ تجارت بین الملل، مترجمان: مهدی تقوی و تیمور محمدی، تهران، پژوهشکده امور اقتصادی، چاپ اول.

ماکاس، رودلف (۱۳۷۷)؛ فرصت‌ها و چالشها در نظام جدید چند جانبه تجاری و جایگاه ایران، مترجم: رضا حریری، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.

Bhagwati, Jagdish and Arvind Panagariya (1996); "The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends", **American Economic Review**, May.

- Dominick Salvatore (1990); **International Economics**, Macmillan Publishing Company.
- DRAFT (2004); Report of The FIRST Meeting of Trade Negotiating Committee, Antalya, Turkey, April 6-9.
- Frankel, Jeffrey, Ernesto, Stein, and Shang-Jin Wei (1995); "Continental Trading Blocs: Are they Natural or Supernatural?", In Jeffrey Frankel, ed. **The Regionalisation of the World Economy**, (Chicago: University of Chicago Press), pp. 91-113.
- Gehrels, F. (1956); "Customs Union from a Single Country Viewpoint", **Review of Economic Studies**, 24 (63), pp. 61-64.
- Grey Tak, D. and Mc Hugh, R. (1977); "Linder's Trade Thesis: An Empirical Examination", **Southern Economic Journal**.
- Hoftyzer, J. (1975); "Empirical Verification of Linder's Trade Thesis", **Southern Economic Journal**, V.40, pp.262-266.
- Hufbauer, G.C (1970); "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", In Raymond VERNON (ed.), **The Technology Factor in International Trade**, A Conference of the Universities National Bureau Committee for Economic Research, Series 22, p. 493.
- ICDT (2000); **Free Trade Agreements between the OIC Member States and the Prospects of the ICM**.
- Johnson, H.G. (1958); "The Gains from Free Trade with Europe: an Estimate", **Manchester School of Economics and Social Studies**, September, pp. 247-255.
- \_\_\_\_\_ (1960); "The Economic Theory of Customs Union", **Pakistan Economic Journal**, 10: reprinted (with appendix) in: H.G Johnson, (1962), chap.(III)
- Kabir, Hassan (1998); "An Empirical Investigation of Economic Cooperation Among the OIC Member Countries", (www. erf. Org.eg)
- Kemp, M. C. (1969); **A Contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading**, Amsterdam: North- Holland.
- Kemp, Murray C. and Henry Y. Wan, Jr. (1976); "An Elementary Proposition Governing the Formation of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 6.
- Krugman, Paul. (1991b); "The Move toward Free Trade Zones", in **Policy Implications of Trade and Currency Zones**, A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole. Wyoming, August, pp. 7-42.
- Center of Advanced Research & Studies on Islamic Common Market (CARSICM), **The Main Trade & Economic Indicators of "OIC" Member Countries**, Nov.(2003).

- Linder, S. B. (1961); **An Essays on Trade and Transformation**, New York, Wiley & Sons.
- Lipsey, R. G. (1970); **Theory of Customs Unions: A General Equilibrium Analysis**, London: Weidenfeld and Nicholson.
- Lloyd, P.J. (1982); "Theory of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 12, pp. 41-63.
- Meade, J. E. (1955); **The Theory of Customs Unions**, Amsterdam: North- Holland Publishing Co.
- \_\_\_\_\_ (1955); **The Theory of International Economic Policy**, Vol, 2: Trade and Welfare, Oxford University Press.
- Melchior, Arne (2004); **Aloha Race for Fair Trade Agreements: From The Most to Least Favored Nation Treatment**, Nupl.
- Origin Rules in the Generalized System of Preferences (1994); **Official Journal of the European Communities**.
- Qureshi, U.A, French, G.L and Sail RS, J. W (1980); "Linder Trade Thesis: A Further Examination", **Southern Economic Journal**.
- Robson, P. (1984); **The Economics of International Integration**, 2nd, London: George Allen & Unwin.
- Ruffin, R.J. (1984); "**International Factor Movements**," in: RW. Jones and .A.O. Krueger, eds, Handbook of International Economics, Amsterdam: North-Holland.
- Sesrtic (2003); **Islamic Common Market in The Light of Intra – OIC Trade**.
- UNCTAD/CNUCED (2002); **Statistical Indicators for Regional Trade Potential**, (ECO), [www.Intracen.org](http://www.Intracen.org).
- Viner, J. (1950); **The Customs Union Issue**, New York: Carnegie Endowment for International peace.
- WTO Secretarial (2003); **World Trade Report**.