

فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۳۶، پاییز ۱۳۸۴، ۱۳۹-۱۰۷

ارزیابی و تعیین ظرفیت‌های تجاری دوجانبه ایران با کشورهای عضو موافقتنامه نظام تجارت ترجیحی سازمان کنفرانس اسلامی^۱

*

/ / (RCA) /

چکیده

موافقتنامه نظام تجارت ترجیحی سازمان کنفرانس اسلامی (TPS/OIC)^۲ با تأمین حد نصاب الحاق کشورهای عضو به این موافقتنامه لازم الاجرا گردیده و در این مرحله، انجام مذاکرات در خصوص اعمال ترجیحات تعرفه‌ای پیش روی اعضاء قرار دارد.

مقاله حاضر با بکارگیری شاخص RCA، ظرفیت‌های تجاری دوجانبه ایران با هریک از اعضاء موافقتنامه را که می‌توانند مشمول اخذ و یا اعمال ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند در سطح کد شش رقمی سیستم هماهنگ (HS) مشخص نموده؛ و از شاخص Cosine به عنوان ضریب تعدیل کننده برای محاسبه این ظرفیت‌ها استفاده نموده است.

نتایج این بررسی نشان می‌دهد که میانگین ظرفیت صادرات غیرنفتی ایران به اعضاء موافقتنامه در دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بالغ بر ۴۰۰ میلیون دلار است که در مقایسه با صادرات تحقق یافته (۲۰۴ میلیون دلار) می‌توانست تا حدود ۲ برابر

1. این مقاله مستخرج از طرح «تعیین پتانسیل تجاری بین ایران و کشورهای عضو موافقتنامه نظام تجارت ترجیحی سازمان کنفرانس اسلامی» می‌باشد.

* پژوهشگر مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

2. Trade Preferential System (TPS).

افزایش یابد. در مقابل میانگین ظرفیت وارداتی ایران از بلوک ایجاد شده در طی دوره مذکور بالغ بر یک میلیارد دلار بوده است که در مقایسه با واردات تحقق یافته (۴۰۹ میلیون دلار) حدود ۶۰ درصد ظرفیت بلااستفاده را به نمایش می‌گذارد.

همچنین اقلام مزیت‌دار صادراتی ایران (که کشورهای طرف تجاری برای آن اقلام دارای عدم مزیت نسبی می‌باشند) با هریک از کشورهای عضو موافقتنامه مشخص گردیده‌اند که می‌توانند مشمول اخذ ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند. از سوی دیگر، اقلام مزیت‌دار صادراتی هر یک از کشورهای عضو (که ایران در آن اقلام دارای عدم مزیت نسبی می‌باشد) نیز مشخص شده‌اند که این اقلام نیز می‌توانند مشمول اعمال ترجیحات تعرفه‌ای قرار داده شوند.

مقدمه

یکی از اهداف اصلی سازمان کنفرانس اسلامی (OIC)، گسترش همکاری‌های اقتصادی - بازرگانی میان کشورهای عضو بوده است. از اقدامات مهمی که در سطح چندجانبه برای عینیت بخشیدن به این نوع همکاری‌ها صورت پذیرفته، می‌توان به طرح ایجاد تریبیات تجارت ترجیحی میان اعضاء OIC اشاره کرد که در سال ۱۹۸۱، در سومین اجلاس سران این سازمان مورد تصویب قرار گرفت. از آن زمان کامسک^۱ و مرکز اسلامی توسعه تجارت^۲ اقدام به تهیه پیش‌نویس موافقت‌نامه‌ای در این زمینه نمودند و نهایتاً در سال ۱۹۹۰، در ششمین اجلاس کامسک این موافقت‌نامه تحت عنوان TPS/OIC^۳ به تصویب رسید. به موجب این موافقت‌نامه، زمانی تریبیات تجارت ترجیحی لازم‌الاجرا می‌گردید که حداقل ۱۰ کشور عضو آن را به امضاء و تصویب قوه مقننه خود رسانده باشند.

کشورهایی که تا کنون این موافقت‌نامه را امضاء و به تصویب رسانده‌اند عبارتند از: ایران، ترکیه، پاکستان، مصر، مغرب (مراکش)، اردن، تونس، لیبی، سنگال، کامرون، گینه و اوگاندا. به این ترتیب نه تنها حد نصاب لازم (۱۰) کشور برای به اجرا درآمدن موافقت‌نامه نظام تجارت ترجیحی (TPS) حاصل گردیده بلکه با پیوستن کامرون و مغرب به موافقت‌نامه مذکور، این تعداد به ۱۲ کشور افزایش یافته است.^۴ اکنون که این موافقت‌نامه وارد مرحله اجرایی خود شده است، گام بعدی انجام مذاکرات فی‌مابین اعضاء به منظور انعقاد تریبیات ترجیحی می‌باشد.

از اینرو این مقاله در صدد است تا با تعیین ظرفیت‌های تجاری دوجانبه ایران با هر یک از اعضاء موافقت‌نامه، اقلامی را که می‌توانند مشمول اخذ و یا اعمال ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند در سطح کد شش رقمی سیستم هماهنگ (HS) مشخص نماید. بدین منظور در این مقاله با استفاده از شاخص مزیت نسبی آشکار شده (RCA)^۵ ابتدا

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

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

3. Trade Preferential System.

4. کشورهایی که این موافقت‌نامه را امضاء نموده اما تا کنون آن را به تصویب قوه مقننه خود نرسانده‌اند عبارتند از:

عربستان سعودی، گامبیا، اندونزی، عراق، لبنان، نیجریه، بنگلادش، بورکینافاسو، چاد، فلسطین و سودان.

5. Revealed Comparative Advantage (RCA).

کالاهای مزیت دار شناسایی، و سپس پتانسیل وارداتی و صادراتی آن کالاها در سطح ۶ رقمی HS در روابط دوجانبه محاسبه و میزان تحقق این پتانسیل و ظرفیت باقیمانده اندازه گیری خواهد شد. در نهایت با استفاده از شاخص Cosine (بعنوان ضریب تعدیل کننده) ظرفیت تجاری هر یک از کشورهای عضو با ایران مورد محاسبه قرار می گیرد.

این مقاله از بخش های زیر تشکیل شده است:

پس از مقدمه، به مبانی نظری و شواهد تجربی موضوع می پردازیم. سپس فعالیت های تجاری درون گروهی کشورهای عضو مورد تجزیه و تحلیل قرار خواهند گرفت. در بخش دیگر، نتایج محاسبات و اندازه گیری شاخص ها ارائه شده، و در نهایت نتایج و راهکارهای پیشنهادی مطرح خواهند گردید.

مجموعه داده های این مقاله از لوح فشرده PC-TAS که مرکز تجارت بین الملل آن را منتشر می سازد برای دوره ۲۰۰۱-۱۹۹۷ بدست آمده است.

۱. چارچوب نظری

ژاکوب واینر^۱ از پیشگامان طرح تجزیه و تحلیل ایستای موافقتنامه تجارت ترجیحی می باشد. او در پاسخ به روابط سیاسی حاکم بر اینگونه موافقتنامه ها و نیز منشور هاوانا^۲ در خصوص ایجاد سازمان تجارت بین الملل^۳ که در عمل به اجرا گذاشته نشد، نظریه خود را مطرح کرد. بعداً تشکیل جامعه اروپا در سال ۱۹۵۷ و موافقتنامه تجارت آزاد اروپا^۴ بعد سیاستی مستقیم تری را به این نظریه داد و به ویژه بررسی های ریچارد لپسی^۵، کلونین لنکستر^۶، هری جانسون^۷ و جیمز مید^۸ در دهه ۱۹۵۰ نیز اهمیت آن را آشکارتر ساخت. پیام اصلی رویکرد واینری در این بود که تأکید بر موافقتنامه تجارت ترجیحی بدون آزادسازی تجاری

-
1. Jacob Viner.
 2. Havana Charter.
 3. International Trade Organization (ITO).
 4. European Free Trade Association (EFTA).
 5. Richard Lipsey.
 6. Kelvin Lancaster.
 7. Harry Johnson
 8. James E. Meade.

غیر تبعیض آمیز می‌تواند به زیان کشور عضو و رفاه جهانی منجر شود. بنابراین موافقتنامه تجارت ترجیحی دو تأثیر همزمان ایجاد تجارت^۱ و انحراف تجارت^۲ را در پی دارد. اثر ایجاد تجارت در برگیرنده دو اثر است؛ یکی اثر تولیدی که کالاهای خارجی درون اتحادیه را جانشین کالاهای داخلی می‌سازد و دوم اثر مصرفی است که منافع حاصل از مازاد مصرف کننده را (بصورت خرید ارزانتر) نشان می‌دهد. اثر انحراف تجارت نیز در برگیرنده دو اثر مشابه می‌باشد: نخست، جانشینی کالاهای با قیمت بالاتر از درون اتحادیه به جای کالاهای خارج از اتحادیه؛ و دوم، زیان مازاد مصرف کننده.

بنابراین در بررسی منافع حاصل از شکل گیری یک موافقتنامه ترجیحی، بایستی به منافع خالص آن توجه نمود. بنظر می‌رسد هر اندازه موافقتنامه ایجاد شده بزرگتر و تعرفه مشترک کمتر باشد، اثر ایجاد تجارت بیش از انحراف تجارت باشد.^۳

موضوعات مطرح شده توسط واینر، بعدها بوسیله صاحب نظران بسیاری مورد بررسی مجدد قرار گرفت. هدف از این بررسی‌ها نشان دادن برتری‌های ایجاد تجارت بر انحراف تجارت و یا بر عکس بوده است. یکی از این نظریات که بوسیله واناکوت^۴، مارک لوتز^۵، لورنس^۶، سامرز^۷ و سایرین مطرح شد این است که چنانچه کشورهای تشکیل دهنده یک موافقتنامه تجارت ترجیحی (PTA)^۸، شرکای تجاری طبیعی باشند در اینصورت آثار ایجاد تجارت بر اثرات انحراف در تجارت غلبه خواهد کرد و در مجموع، اعضاء از منافع PTA بهره مند خواهند گردید. ملاک اصلی بکار گرفته شده در تعریف شرکای طبیعی نیز، حجم

1. Trade Creation.

2. Trade Diversion.

3. در تعیین ظرفیت‌های تجاری این موافقتنامه، اثر انحراف تجارت را نادیده گرفته‌ایم زیرا اغلب کشورهای عضو (به استثناء ایران و لیبی) به عضویت سازمان جهانی تجارت (WTO) درآمده‌اند و بنظر نمی‌رسد اعمال ترجیحات تعرفه‌ای در این موافقتنامه، تأثیر معنی داری بر سایر کشورهای عضو برجای گذارد بویژه آنکه کشورهای عضو موافقتنامه همگی در رده کشورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته قرار دارند، و اقلام مبادلاتی آنها جانشینی قوی برای کشورهای توسعه یافته بحساب نمی‌آید.

4. Paul Wonnacott.

5. Mark Lutz.

6. Lawrence.

7. Summers.

8. Preferential Trade Agreement (PTA).

اولیه بسیار بالای تجاری میان اعضاء بوده است. اما باگواتی^۱ و پاناگاریا^۲ (۱۹۹۶) نشان دادند که این نظریه قابل دفاع نبوده، و حجم بالاتر تجارت اولیه می‌تواند زیان قابل توجهی را متوجه کشور عضو (بدلیل توزیع مجدد درآمد تعرفه‌ای بین کشورهای عضو) گرداند. آنها نشان دادند که انحراف در تجارت لزوماً رابطه‌ای با حجم اولیه تجارت ندارد و حجم اولیه بالا می‌تواند نتیجه اعمال ترجیحات باشد تا شریک طبیعی، و این موضوع احتمالاً در مورد ایالات متحده و مکزیک بدلیل ایجاد صنایع مونتاژ ساحلی، و برای آمریکا و کانادا بدلیل تقویت تجارت آزاد در صنعت اتومبیل که یکی از اقلام عمده تجاری بین آنهاست، صادق می‌باشد.

بدنبال مطالعه پل کروگمن^۳ و جفری فرانکل^۴ که نشان دادند عدم وجود فاصله جغرافیایی بین اعضاء (که نتیجه آن کاهش هزینه‌های حمل و نقل است) می‌تواند تعریف مناسبی برای شرکای طبیعی ارائه نماید، باگواتی و پاناگاریا (۱۹۹۶) این نظریه را نیز (بدلیل شواهد تجربی موجود، و اینکه بهتر است در یک موافقتنامه تجارت ترجیحی بین اعضاء فاصله جغرافیایی وجود داشته باشد تا اینکه به اشکال مختلف با یکدیگر ناسازگار باشند) مورد تردید قرار دادند.

از نظر سامرز و لورنس آنچه حائز اهمیت است، آزادسازی تجاری می‌باشد و اینکه کدام مسیر دنبال شود اصلاً مهم نیست. کاهش موانع تجاری برای کشورهای همسایه یا سایر کشورهای منتخب باعث ایجاد رقابت شده و امکان انتقال تکنولوژی را فراهم می‌سازد. این عوامل سبب می‌شود تا بهره‌وری و زیرساخت‌های اقتصادی به سمت مزیت نسبی حرکت نماید. بازگشایی تجارت^۵، اندازه بازار را افزایش داده و به جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی^۶ کمک می‌نماید. بنابراین شکل‌گیری یک موافقتنامه تجارت ترجیحی می‌تواند تجارت بیشتر را حداقل برای بعضی از کشورها فراهم آورده، و رویکردی به سمت توسعه داشته باشد. این امر سبب می‌شود که هم کشورهای عضو و هم

-
1. Jagdish Bhagwati.
 2. Arvind Panagariya.
 3. Paul Krugman.
 4. Jeffrey Frankel.
 5. Trade opening.
 6. Foreign Direct Investment (FDI).

بعضی از کشورهای غیرعضو به منافع حاصل از افزایش باز نمودن تجارت دست یابند. در مجموع چالش‌های نظری بین موافقین و مخالفین همگرایی‌های تجاری، نشان می‌دهد که این ترتیبات می‌تواند آثار متفاوت (مثبت و منفی) بسیار زیادی را در پی داشته باشد که لزوماً بایستی آنها را در شواهد تجربی نیز مشاهده نمود. اما صرف‌نظر از بررسی ابعاد و پیامدهای اقتصادی یک موافقتنامه تجارت ترجیحی، برخی نظریات اهمیت سیاسی آنها را در دو بعد داخلی و بین‌المللی بیشتر از مزیت‌های اقتصادی آنها می‌دانند. از نظر آنها موافقتنامه‌های تجارت ترجیحی نسبت به ترتیبات چندجانبه از نظر داخلی می‌تواند مطلوب‌تر باشد و این امکان را فراهم می‌آورد که کشورهای عضو به شفاف‌سازی بخش‌های کلیدی پرداخته و درعین حال فشارهای رقابتی شدیدی به زیرساخت‌های اقتصادی آنها وارد نشود.

در مواجهه بین‌المللی، این موافقتنامه‌ها می‌توانند مکانی برای بهبود روابط دیپلماتیک و افزایش همگرایی اقتصادی غیرتجاری باشند. برخی اعتقاد دارند که موافقتنامه‌های مذکور می‌توانند مکانیزم‌های تعهدآوری را برای اصلاحات سیاستی بویژه اصلاحات غیرتجاری نظیر سیاست‌ها یا قوانین سرمایه‌گذاری ایجاد نمایند و روش سریع‌تری برای مذاکرات پیچیده چندجانبه که در WTO مطرح است، پیش روی می‌گذارند.

۲. شواهد تجربی

مطالعات صورت گرفته بر روی موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای عموماً با نتایج متفاوت مواجه بوده است. برخی از مطالعات بر رشد تجارت درون‌گروهی تأکید، و آثار این همگرایی را مثبت ارزیابی نموده‌اند در حالیکه مطالعات زیادی بر عدم موفقیت موافقتنامه‌های تجاری (به ویژه مابین کشورهای در حال توسعه) تأکید نموده‌اند.

رابسون^۱ نشان می‌دهد که تجربه عمومی موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای در کشورهای در حال توسعه بدلیل سطح بالای حمایت‌گرایی و درون‌گرا بودن نظام تجاری آنها، حاکی از برتری انحراف در تجارت نسبت به ایجاد تجارت می‌باشد. از نظر وی اعضاء این

1. Robson.

موافقتنامه‌ها، در عین اینکه سهم تجارت آنها در تولید ناخالص داخلی (GDP) بالا می‌باشد، سهم تجارت آنها با بقیه دنیا نیز بالا بوده و همین امر سبب ایجاد تجارت ناچیز و انحراف تجارت بالا گردیده است. مطالعات وی نشان می‌دهد که جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا^۱ (ECOWAS) که در سال ۱۹۷۵ ایجاد شد، همچنان کمتر از ۱۰ درصد کل صادرات خود را به اعضاء اختصاص می‌دهد. فروتن^۲ در مطالعه‌ای در رابطه با همگرایی منطقه‌ای صحرای جنوب آفریقا^۳ با توجه به ویژگی‌های ساختاری این کشورها، تعقیب سیاست‌های جانشینی واردات و توزیع بسیار نابرابر هزینه‌ها و منافع همگرایی که ناشی از تفاوت‌های اقتصادی بین کشورهای عضو می‌باشد؛ نتیجه می‌گیرد که اثر مثبت معنی‌داری در این همگرایی مشاهده نمی‌شود. تحقیقات دوملو^۴، پاناگاریا و رودریک^۵ هیچگونه دلالتی مبنی بر اینکه همگرایی منطقه‌ای بین کشورهای در حال توسعه اثر مثبتی بر درآمد و رشد داشته، بدست نمی‌دهد. وامواکیدیس^۶ ۱۰۹ مورد مشارکت در ۱۸ موافقتنامه تجاری منطقه‌ای را طی دوره ۱۹۵۰ تا ۱۹۹۲ مورد بررسی قرار داده و نتیجه می‌گیرد که تأثیر آنها بر نرخ رشد اعضاء منفی بوده است.

دیگر بررسی‌های انجام شده بر روی مجموعه کشورهای اسلامی و یا موافقتنامه‌های متشکل از کشورهای اسلامی نظیر اکو، D8، شورای همکاری خلیج فارس و ... بیانگر حجم ناچیز تجارت درون‌گروهی آنها می‌باشد.^۷ با این حال این بررسی‌ها دلالت بر وجود پتانسیل‌های تجاری مطلوب داشته که در اثر ساختارهای اقتصادی و تجاری و همچنین تقویت سایر انگیزه‌های سیاسی و اقتصادی می‌تواند در رشد بلوک‌های ایجاد شده مؤثر واقع شود.

وجه تمایز این مطالعه از سایر مطالعات صورت پذیرفته در شناخت دقیق‌تر و عمیق‌تر

1. Economic Community of West African States (ECOWAS).
2. Foroutan.
3. Sub-Saharan Africa (SSA)
4. De Melo.
5. Dani, Roderick.
6. Vamvakidis.

7. برای مطالعه بیشتر می‌توان به «برآورد پتانسیل تجاری بین ایران و اعضاء GCC»، زهره کریمی، سال ۱۳۷۷ و مجموعه مقالات همایش «راهکارهای ایجاد بازار مشترک اسلامی» مهر ۱۳۷۹ و ... مراجعه نمود.

ظرفیت تجاری بلو ک ایجاد شده بر روی اقلام ریز کالایی (کدهای ۶ رقمی) و واقعی‌تر نمودن این ظرفیت‌ها با استفاده از عملکرد تجاری کشورهای عضو و استفاده از روش‌های مناسب می‌باشد.

۳. متدولوژی تعیین ظرفیت تجاری

۳-۱. مزیت نسبی آشکار شده

معیارهای تعیین مزیت نسبی را به دو صورت می‌توان بیان کرد: اول معیارهای پیش از تولید و قبل از تجارت می‌باشند. در نظریه‌های کلاسیک تجارت با فرض « بازدهی فزاینده به مقیاس و کارایی نابرابر» نشان داده می‌شود که کاهش تعرفه‌ها باعث می‌شود که تولیدکنندگان منابع را بسوی صنایع کم‌هزینه‌تر سوق دهند و نیز مصرف‌کنندگان از کالاهای با مطلوبیت پائین‌تر به سمت کالاهای با مطلوبیت بالاتر حرکت نمایند. همچنین با افزایش تعداد اعضاء، بازارها نیز رقابتی‌تر می‌شوند.

معیار دیگر که در اصل همان معیار کاربردی تعیین و اندازه‌گیری مزیت نسبی می‌باشد و در این مطالعه بکار گرفته شده، بر اساس اطلاعات مبادلات خارجی بعد از تجارت تعریف می‌شود. این معیار بیشتر جنبه کاربردی داشته و عملاً تا حدودی از مبنای نظری آن فاصله می‌گیرد. بر این اساس برخی از اقتصاددانان چون بالاسا معیار کاربردی مزیت نسبی آشکار شده را جهت تعیین و اندازه‌گیری مزیت نسبی، انتخاب فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها، ارزیابی استراتژیک جایگزینی واردات و صادرات، بررسی پتانسیل کشورها و نشان دادن جایگاه آنها در عرصه تجارت جهانی، ارائه نموده‌اند.

ویژگی و جذابیت استفاده از مزیت نسبی آشکار شده، کمی نمودن توانمندی‌های تولیدی و تجاری، و سادگی در محاسبات آن است. همچنین بهره‌گیری از این شاخص می‌تواند با دقت رتبه‌بندی برای طبقات و گروه‌های مختلف تعرفه‌ای و صنایع را ارائه، و آنرا تا سطح ردیف‌های ریز تعرفه‌ای گسترش دهد. متداولترین شاخص برای تعیین تخصص‌گرایی تجاری یک کشور، شاخص RCA بالاسا است که به شکل زیر تعریف می‌شود:

$$RCA_a^i = \left(X_a^i / X_T^i \right) / \left(X_a^w / X_T^w \right)$$

که در آن:

X_a^i : ارزش صادرات کالای a توسط کشور i ،

X_T^i : ارزش کل صادرات کشور i ،

X_a^w : ارزش صادرات جهانی کالای a ، و

X_T^w : ارزش کل صادرات جهانی می‌باشد.

مقدار این شاخص می‌تواند بین صفر و $+\infty$ قرار گیرد. مقدار کمتر از یک برای این شاخص نمایانگر آن است که کشور مورد نظر در مقایسه با اقتصاد جهانی در بخش‌های مذکور از درجه تخصص‌گرایی کمتری برخوردار است. برعکس مقدار بالاتر از یک نشان‌دهنده بخش‌هایی است که کشور بطور نسبی در آن بخش‌ها از تخصص‌گرایی بالاتری برخوردار است.

دلیل اینکه چرا در میان اقتصاددانان تجارت بین‌الملل، RCA در مقایسه با معیارهایی که بر پایه خالص صادرات تعیین شده‌اند مقبولیت بیشتری یافته است، این است که این معیار برای مفهوم تخصص‌گرایی از جامعیت بیشتری برخوردار است. به عنوان مثال صورت کسر در فرمول RCA صادرات کشور i را در کالای a در مقایسه با صادرات مابقی دنیا از این کالا انجام می‌دهد (بعبارت دیگر این مقایسه در ارتباط با تمامی رقبای کشور i در کالای a صورت می‌گیرد چه آنها صادراتی از این قلم کالا به کشور i داشته باشند یا خیر). در حالیکه خالص صادرات، صادرات کشور i در کالای a را نسبت به واردات کشور i در کالای a انجام می‌دهد (بعبارت دیگر، مقایسه تنها نسبت به رقبایی صورت می‌گیرد که به کشور i در این قلم کالا صادرات داشته باشند)^۱. بنابراین بین اقتصاددانان تجارت بین‌الملل این اعتقاد وجود دارد که بطور کلی، برای تعیین الگوی تخصص‌گرایی اقتصاد، معیار RCA در مقایسه با سایر معیارها مناسب‌تر است.

1. برای مطالعه بیشتر در این زمینه به مقاله «On the Dynamics of Trade Patterns» (2000) Andrea Brasili مراجعه نمایید.

۳-۲. معیار کسینوس^۱

یکی از ابزارهای لازم به منظور شناسایی پتانسیل تجاری میان کشورها، استفاده از معیارها و شاخص‌هایی است که به نوعی نشان‌دهنده درجه تکمیل بالقوه تجاری باشد. درجه اکمال تجاری از مقایسه درجه همخوانی صادرات یک کشور با واردات کشور شریک شکل می‌گیرد. در واقع اکمال تجاری، مشخص می‌کند که تا چه حد تخصص‌گرایی یک کشور در صادرات، تکمیل‌کننده تقاضای وارداتی کشور دیگر است. این معیار با استفاده از شاخص Cosine برای اندازه‌گیری شدت تشابه صادرات- واردات دو کشور مورد استفاده قرار گرفته و بصورت زیر تعریف می‌شود:

$$\text{Cos } x_i m_j = \frac{\sum_{p=1}^n X_{ip} m_{jp}}{\left(\sum_{p=1}^n X_{ip}^2 \sum_{p=1}^n m_{jp}^2 \right)^{\frac{1}{2}}}$$

که در آن x_{ip} صادرات کشور i از کالای p به جهان، و m_{jp} واردات کشور j از کالای p از جهان می‌باشد. با توجه به فرمول فوق، چنانچه ترکیب کالایی صادرات کشور i با واردات کشور j یکسان باشد، نشان‌دهنده تکمیل تجاری کامل است یعنی الگوهای کالایی کشور صادرکننده و واردکننده دقیقاً شبیه هم می‌شود. از سوی دیگر، مقدار صفر برای این شاخص، معرف آن است که هیچگونه مشابهتی بین بردارهای صادرات و واردات دو کشور وجود ندارد. بنابراین، این معیار بین دو مقدار بحرانی صفر و یک قرار می‌گیرد. معیار Cosine اولین بار توسط روی آلن^۲ در سال ۱۹۵۷ مطرح گردید و پایه و مبنای بسیاری از مطالعات تجربی در این زمینه قرار گرفت. نکته شایان توجه آن است که اگر فرض کنیم آنچه که تجارت می‌شود در واقع همان تجارت بالقوه کشورهاست، کسینوس می‌تواند معیاری برای شدت مورد انتظار تجارت بین دو کشور تلقی شود، اما این معیار درباره تشخیص پتانسیل واقعی چیزی نمی‌گوید. به بیان دیگر، ممکنست تجارت دو کشور

1. Cosine.

2. Roy Allen.

کاملاً مشابه هم باشد، در حالیکه معلوم نیست آنها واقعاً بایکدیگر تجارت کرده باشند. به علاوه هنگامی که تشابهات مورد مقایسه قرار می‌گیرد، نه دلیل رخ دادن این وضعیت را توضیح می‌دهند و نه رفتاری را که ممکنست متقابلاً روی دهد.

در این بررسی ابتدا با استفاده از شاخص RCA ارقام مزیت‌دار در صادرات و واردات کشورهای عضو مورد شناسایی قرار می‌گیرند و سپس پتانسیل تجاری ایران با هر یک از کشورهای عضو (با روش ساده) اندازه‌گیری و در نهایت از شاخص Cosine بعنوان ضریب تعدیل‌کننده در تعیین ظرفیت تجاری استفاده می‌شود. اما پیش از ورود به بحث اصلی لازم است نگاهی به روابط تجاری درون گروهی کشورهای عضو موافقتنامه و بررسی عملکرد تجاری آنها بمنظور امکان مقایسه بین تجارت تحقق‌یافته و ظرفیت تجاری قابل محاسبه بعمل آید.

۴. روابط تجاری بین کشورهای عضو موافقتنامه

۴-۱. صادرات درون گروهی

مجموع میانگین صادرات درون گروهی کشورهای عضو موافقتنامه در طی سالهای ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بالغ بر ۳/۶ میلیارد دلار بوده است، که در این میان کشورهای ترکیه و لیبی به ترتیب با سهمی در حدود ۳۴/۸ و ۲۱/۸ درصد، بیش از نیمی از کل صادرات درون گروهی را بخود اختصاص داده‌اند. کمترین سهم صادرات درون گروهی مربوط به کشور اوگاندا (۰/۳ درصد) می‌باشد. از نظر ارزش، ترکیه با میانگین صادراتی معادل ۱/۳ میلیارد دلار به کشورهای عضو، بالاترین رقم را در مبادلات تجاری به اعضا به ثبت رسانده است. این در حالی است که کشور اوگاندا با متوسط صادراتی در حدود ۱۱ میلیون دلار کمترین صادرات را در طی دوره فوق‌الشاره به کشورهای عضو داشته است. میانگین صادرات ایران به بلوک نیز بالغ بر ۲۱۱ میلیون دلار بوده است که سهمی در حدود ۵/۸ درصد کل صادرات درون گروهی را داشته است (جدول شماره ۱).

جدول ۱- صادرات درون گروهی (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

(هزار دلار - درصد)

کشور	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	میانگین دوره	سهم از کل صادرات درون گروهی
کامرون	۳۲۹۸۵	۵۳۹۱	۳۹۹۳	۳۳۸۰۲	۳۹۱۶۰	۲۳۰۶۶/۲	۰/۶۴
مصر	۲۳۲۴۷۴	۲۵۹۲۷۸	۲۰۷۰۱۴	۰	۲۲۹۸۶۸	۲۳۲۱۵۸/۵	۶/۴۱
گینه	۲۵۵۹۱	۲۲۵۶۶	۲۴۳۴۴	۱۷۲۱۵	۲۱۷۳۴	۲۲۲۹۰	۰/۶۲
ایران	۱۳۱۸۳۴	۲۱۱۲۹۳	۲۶۵۹۷۳	۲۷۶۱۵۴	۱۷۱۸۰۷	۲۱۱۴۱۲/۲	۵/۸۴
اردن	۸۰۲۲۰	۸۸۳۱۴	۹۲۱۴۸	۷۶۸۸۸	۱۰۵۶۶۰	۸۸۶۴۶	۲/۴۵
لیبی	۸۹۲۹۲۴	۶۳۷۴۳۹	۳۵۰۲۲۲	۱۱۶۶۲۶۹	۸۹۰۰۰۳	۷۸۷۳۷۱/۴	۲۱/۷۵
پاکستان	۱۵۲۱۲۵	۱۵۶۷۷۲	۵۸۹۴۴۶	۱۶۲۲۰۲	۲۱۰۱۰۴	۲۵۴۱۲۹/۸	۷/۰۲
مراکش	۳۰۶۴۸۲	۲۸۹۹۹۵	۳۳۲۳۰۸	۲۹۳۰۳۲	۰	۳۰۵۴۵۴/۲۵	۸/۴۴
سنگال	۱۲۴۳۶	۲۶۹۱۳	۱۶۶۱۰	۲۳۰۷۹	۱۲۹۷۱	۱۸۴۰۱/۸	۰/۵۱
تونس	۴۲۳۳۳۰	۳۸۶۳۸۰	۴۰۸۰۶۴	۴۱۲۳۳۴	۰	۴۰۷۵۲۷	۱۱/۲۶
ترکیه	۱۱۵۰۲۷۹	۱۴۳۸۷۴۹	۱۳۳۹۵۵۹	۱۱۰۴۳۴۱	۱۲۶۴۵۷۲	۱۲۵۹۵۰۰	۳۴/۷۹
اوگاندا	۸۱۴۷	۱۳۵۰۸	۲۲۱۸۷	۲۸۱۲	۷۵۹۴	۱۰۸۴۹/۶	۰/۳۰
جمع						۳۶۲۰۸۰۶/۸	۱۰۰/۰۰

منبع: محاسبات انجام شده - داده‌های خام از PC-TAS

۲-۴. واردات درون گروهی

میانگین ارزش کل واردات درون-گروهی اعضای موافقتنامه در فاصله سال‌های ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بالغ بر ۴/۵ میلیارد دلار بوده است. همانند صادرات، ترکیه بیشترین میانگین ارزش واردات از بلوک را در طی دوره مذکور از آن خود کرده است که رقمی معادل ۱/۷ میلیارد دلار می‌باشد. از سوی دیگر، اوگاندا و گینه به ترتیب با ۱۴ و ۱۵ میلیون دلار کمترین متوسط ارزش واردات را از کشورهای عضو داشته‌اند. همچنین ایران با میانگین ارزش وارداتی معادل ۴۱۳ میلیون دلار از کشورهای عضو سهمی در حدود ۹/۲ درصد از کل واردات درون گروهی را بدست آورده است که پس از ترکیه، تونس، لیبی و مغرب در جایگاه پنجم قرار دارد (جدول ۲).

جدول ۲- واردات درون گروهی (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

(هزار دلار - درصد)

کشور	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	میانگین دوره	سهم از کل صادرات درون گروهی
کامرون	۱۱۲۸۴۵	۹۸۲۱۰	۱۰۴۴۴۵	۹۵۴۱۶	۱۱۸۶۴۴	۱۰۵۹۱۲	۲/۳۷
مصر	۲۹۸۴۶۸	۶۳۲۰۸۳	۴۶۷۴۷۸	۰	۳۴۸۹۱۹	۴۳۶۷۳۷	۹/۷۸
گینه	۲۴۶۳۹	۸۳۲۷	۱۱۳۱۷	۱۴۳۳۲۶	۱۷۷۹۰	۱۵۰۷۹/۸	۰/۳۴
ایران	۴۵۸۴۹۰	۴۰۸۹۴۷	۳۸۴۱۹۱	۳۹۰۸۷۸	۴۲۰۹۵۶	۴۱۲۶۹۲/۴	۹/۲۴
اردن	۱۵۶۹۲۵	۲۴۸۱۲۲	۱۳۶۶۸۵	۱۵۶۹۸۳	۲۲۰۰۹۹	۱۸۳۷۶۲/۸	۴/۱۲
لیبی	۶۵۷۲۸۹	۵۰۹۲۱۱	۵۶۸۰۰۶	۳۷۵۵۸۱	۱۴۶۹۴۶	۴۵۱۴۰۶/۶	۱۰/۱۱
پاکستان	۱۳۶۹۵۸	۱۵۴۵۹۱	۲۵۱۶۷۶	۱۷۳۴۴۲	۱۶۲۳۵۰	۱۷۵۸۰۳/۴	۳/۹۴
مراکش	۱۹۷۲۹۵	۳۵۵۳۵۱	۴۸۸۲۸۰	۶۲۵۴۹۲	۰	۴۱۶۶۰۴/۵	۹/۳۳
سنگال	۴۰۲۱۷	۳۵۳۱۷	۴۴۸۶۹	۴۲۳۲۰	۴۸۷۸۸	۴۲۳۰۲/۲	۰/۹۵
تونس	۴۴۸۴۰۱	۴۳۱۲۶۵	۴۹۳۶۵۳	۶۰۸۲۴۵	۰	۴۹۵۳۹۱	۱۱/۱۰
ترکیه	۱۷۹۰۱۰۱	۱۳۵۸۲۳۵	۱۴۱۰۲۰۰	۲۰۰۳۴۲۲	۲۰۱۱۵۰۰	۱۷۱۴۶۹۱/۶	۳۸/۴۱
اوگاندا	۸۱۱۹	۱۵۴۵۱	۲۳۸۶۰	۱۱۶۲۸	۱۱۷۴۴	۱۴۱۶۰/۴	۰/۳۲
جمع						۴۴۶۴۵۴۳/۷	۱۰۰/۰۰

منبع: محاسبات انجام شده - داده‌های خام از PC-TAS

۳-۴. تراز تجارت درون گروهی

همانگونه که در جدول شماره (۳) ملاحظه می‌شود، تراز تجاری درون گروهی برای کشورهای گینه، لیبی و پاکستان برای اغلب سال‌های دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱ مثبت و برای سایر کشورهای عضو منفی می‌باشد. بالاترین میانگین کسری تراز تجاری در دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱ برای ترکیه به میزان ۴۵۵ میلیون دلار به ثبت رسیده است، و پس از آن کشورهای مصر (۲۰۴ میلیون دلار) و ایران (۲۰۱ میلیون دلار) قرار دارند. در مقابل بالاترین میانگین مازاد تراز تجاری در دوره مذکور، با رقمی معادل ۳۳۶ میلیون دلار به لیبی اختصاص یافته است.

جدول ۳- تراز تجاری درون‌گروهی (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

(هزار دلار)

کشور	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	میانگین دوره
کامرون	-۷۹۸۶۰	-۹۲۸۱۹	-۱۰۰۴۵۲	-۶۱۶۱۴	-۷۹۴۸۴	-۸۲۸۴۵/۸
مصر	-۶۵۹۹۴	-۳۷۲۸۰۵	-۲۶۰۴۶۴	۰	-۱۱۹۰۵۱	-۲۰۴۵۷۸/۵
گینه	۹۵۲	۱۴۲۳۹	۱۳۰۲۷	۳۸۸۹	۳۹۴۴	۷۲۱۰/۲
ایران	-۳۲۶۶۵۶	-۱۹۷۶۵۴	-۱۱۸۲۱۸	-۱۱۴۷۲۴	-۲۴۹۱۴۹	-۲۰۱۲۸۰/۲
اردن	-۷۶۷۰۵	-۱۵۹۸۰۸	-۴۴۵۳۷	-۸۰۰۹۵	-۱۱۴۴۳۹	-۹۵۱۱۶/۸
لیبی	۲۳۵۶۳۵	۱۲۸۲۲۸	-۲۱۷۷۸۴	۷۹۰۶۸۸	۷۴۳۰۵۷	۳۳۵۹۶۴/۸
پاکستان	۱۵۱۶۷	۲۱۸۱	۳۳۷۷۰	-۱۱۲۴۰	۴۷۷۵۴	۷۸۳۲۶/۴
مراکش	۱۰۹۱۸۷	-۶۵۳۵۶	-۱۵۵۹۷۲	-۳۳۲۴۶۰	۰	-۱۱۱۱۵۰/۲۵
سنگال	-۲۷۷۸۱	-۸۴۰۴	-۲۸۲۵۹	-۱۹۲۴۱	-۳۵۸۱۷	-۲۳۹۰۰/۴
تونس	-۲۵۰۷۱	-۴۴۸۸۵	-۸۵۵۸۹	-۱۹۵۹۱۱	۰	-۸۷۸۶۴
ترکیه	-۶۳۹۸۲۲	۸۰۵۱۴	-۷۰۶۴۱	-۸۹۹۰۸۱	-۷۴۶۹۲۸	-۴۵۵۱۹۱/۶
اوگاندا	۲۸	-۱۹۴۳	-۱۶۷۳	-۸۸۱۶	-۴۱۵۰	-۳۳۱۰/۸
جمع						-۸۴۳۷۳۶/۹۵

منبع: محاسبات انجام شده - داده‌های خام از PC-TAS

۵. روابط تجاری ایران با اعضاء موافقتنامه تجارت ترجیحی

بر اساس اطلاعات بدست آمده میانگین صادرات ایران به کشورهای عضو در دوره ۲۰۰۱-۱۹۹۷ بالغ بر ۲۰۸ میلیون دلار بوده است که کشور ترکیه به تنهایی حدود ۶۶ درصد آن را بخود اختصاص داده است. پس از ترکیه، پاکستان با سهمی معادل ۲۳/۵ درصد از کل صادرات ایران به بلوک، مکان دوم را دارا بوده که در مجموع این دو کشور سهمی در حدود ۹۰ درصد از کل صادرات ایران به بلوک را دربر گرفته‌اند. کمترین رقم صادراتی ایران به اعضاء، به کشور اوگاندا با ارزش تقریبی ۱۷۶ هزار دلار تعلق یافته است. سهم صادرات ایران به اعضاء در کل صادرات کشور، نزدیک به یک درصد می‌رسد (جدول ۴).

جدول ۴- تجارت ایران با دنیا و کشورهای عضو بلوک طی دوره (۲۰۰۱-۱۹۹۷)*

(هزار دلار - درصد)

شریک تجاری	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	میانگین ۵ سال	میانگین سهم ۵ سال
دنیا	۱۸۳۷۵۸۹۴ (۱۴۱۷۷۹۸۲)	۱۳۱۱۳۵۰۸ (۱۴۲۸۲۸۴۴)	۱۹۷۱۹۵۵۶ (۱۲۶۱۸۹۱۸)	۲۷۷۶۴۰۹۲ (۱۳۶۲۳۷۰۹)	۲۳۲۸۳۰۵۲ (۱۶۱۶۸۹۷۲)	۲۰۴۵۱۲۲۱ (۱۴۱۷۴۴۸۵)	--
مجموع شرکاء	۱۲۹۳۹۹ (۴۵۵۲۰۳)	۲۰۸۷۹۷ (۴۰۵۷۵۰)	۲۶۲۵۶۶ (۳۸۱۲۱۲)	۲۷۲۳۳۳ (۳۸۷۲۴۶)	۱۶۸۰۶۹ (۴۱۵۷۴۸)	۲۰۸۲۳۲/۸ (۴۰۹۰۳۱/۸)	۱۰۰/۰۰ (۱۰۰/۰۰)
ترکیه	۸۸۴۰ (۲۸۶۰۱۲)	۱۵۶۸۹۸ (۲۶۸۹۲۰)	۱۸۱۲۸۸ (۲۲۴۹۷۹)	۱۹۵۲۴۷ (۲۲۸۴۳۱)	۶۰۴۴۹ (۲۵۹۳۶۳)	۱۳۶۵۴۴/۴ (۲۵۳۵۴۱)	۶۵/۵۷ (۶۱/۹۹)
پاکستان	۳۴۹۸۴ (۲۷۰۴۲۰)	۳۴۹۸۴ (۲۷۰۴۲۰)	۴۹۳۸۶ (۲۳۵۹۰)	۵۳۶۰۶ (۳۴۶۹۶)	۷۸۱۰۸ (۵۸۲۰۶)	۴۸۹۷۳/۶ (۳۳۲۰۴/۶)	۲۳/۵۲ (۸/۱۲۰)
مصر	۱۱۷۸ (۱۴۵۲)	۳۸۸۸ (۱۳۷۲۴)	۹۳۳۱ (۲۴۳۰)	۱۳۶۰۳ (۱۴۲۵۷)	۱۰۴۲۵ (۶۰۳۶)	۷۶۸۵ (۷۵۷۹/۸)	۳/۶۹ (۱/۸۵)
لیبی	۴۵۱۵ (۰)	۲۱۵۸ (۵۱)	۱۴۰۴۵ (۰)	۱۷۶۷ (۰)	۵۲۳۴ (۰)	۵۵۴۳/۸ (۱۰/۲)	۲/۶۶ (۰)
اردن	۱۱۳۲ (۸۶۲۶)	۴۰۹۴ (۲۷۵۳۸)	۳۵۲۴ (۱۴۶۱۱)	۲۷۹۹ (۵۹۸۸)	۴۶۵۹ (۸۱۷۵)	۳۲۴۱/۶ (۱۲۹۸۷/۶)	۱/۵۶ (۳/۱۸۰)
تونس	۲۸۹۴ (۳۶۱۹۹)	۱۹۷۱ (۲۹۷۶۱)	۱۹۸۸ (۵۳۹۳۰)	۱۴۳۶ (۶۲۳۸۱)	۲۱۸۵ (۴۹۳۴۷)	۲۰۹۴/۸ (۴۶۳۲۳/۶)	۱/۰۱ (۱۱/۳۳)
مغرب	۱۲۱۳ (۶۱۴۰۰)	۲۴۹۴ (۳۶۵۸۰)	۱۶۲۸ (۶۱۶۷۲)	۱۲۸۶ (۴۱۴۹۳)	۲۰۴۰ (۳۴۶۲۱)	۱۷۳۲/۲ (۴۷۱۵۳/۲)	۰/۸۳ (۱۱/۵۳)
گینه	۱۸۵ (۷۱۱۰)	۱۳۸۸ (۰)	۳۸۲ (۰)	۱۱۴ (۰)	۲۳۹۰ (۰)	۸۹۱/۸ (۱۴۲۲)	۰/۴۳ (۰/۳۵)
کامرون	۲۶۹ (۰)	۴۰۵ (۰)	۶۷۶ (۰)	۱۴۶۶ (۰)	۹۳۲ (۰)	۷۴۹/۶ (۰)	۰/۳۶ (۰)
سنگال	۲۴۶ (۳۱۹۱۵)	۳۱۵ (۲۱۳۴)	۹۸ (۰)	۸۳۵ (۰)	۱۵۰۶ (۰)	۶۰۰ (۶۸۰۹/۸)	۰/۲۹ (۱/۶۶)
اوگاندا	۱۴۳ (۰)	۲۰۲ (۰)	۲۲۰ (۰)	۱۷۴ (۰)	۱۴۱ (۰)	۱۷۶ (۰)	۰/۰۸ (۰)

منبع: محاسبات انجام شده

* ارقام قسمت بالای هر سطر نشاندهنده صادرات ایران به کشورهای عضو، و ارقام داخل پرانتز معرف واردات ایران از این کشورها می باشد.

همچنین میانگین ارزش کل واردات ایران از کشورهای عضو طی سالهای ۱۹۹۷-۲۰۰۱

بالغ بر ۴۰۹ میلیون دلار بوده است که در این میان کشور ترکیه به تنهایی با سهمی معادل ۶۲ درصد از کل واردات ایران از بلوک، مکان نخست را بخود اختصاص داده است. پس از ترکیه، کشورهای مغرب، تونس و پاکستان در مکان‌های بعدی قرار دارند. سهم واردات ایران از بلوک در کل واردات کشور در دوره مذکور در حدود ۲/۸ درصد بوده است.

بدین ترتیب بنظر نمی‌رسد که با توجه به حجم تجارت نسبتاً پائین ایران با اعضاء موافقتنامه در وضعیت موجود، الحاق ایران به موافقتنامه و اعمال ترجیحات تعرفه‌ای بتواند تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر حجم تجارت فی‌مابین بر جای گذارد. با این حال با توجه به امکان گسترش روابط تجاری فی‌مابین در صورت آشکار شدن پتانسیل‌ها، امکان بهره‌برداری از فرصت‌ها و ظرفیت‌های موجود فراهم خواهد گردید. ذکر این نکته حائز اهمیت است که ده کشور از اعضاء این موافقتنامه به عضویت سازمان جهانی تجارت در آمده‌اند که دارای میانگین تعرفه‌های نسبتاً پایین بر اساس معیارهای تعیین شده در WTO می‌باشند. بنابراین دامنه اخذ ترجیحات تعرفه‌ای از کشورهای مذکور می‌تواند تا سطح نرخ‌های MFN به انجام برسد که این امر می‌تواند اثر مثبتی بر گسترش صادرات کشور به اعضاء موافقتنامه داشته باشد؛ و در عین حال تمرین مناسبی جهت منطقی کردن نرخ‌های تعرفه کشور و انعقاد موافقتنامه‌های دو یا چندجانبه تجاری با سایر کشورهای عضو WTO در جهت برخورداری از منافع احتمالی می‌باشد.

۶. تحلیل نتایج داده‌ها

در این بررسی با استفاده از شاخص مزیت نسبی آشکار شده (RCA)، مجموعه اقلام مزیت دار صادراتی ایران که کشورهای عضو طرف تجاری برای آنها دارای عدم مزیت نسبی آشکار شده^۱ می‌باشند (و برعکس، یعنی اقلامی که کشورهای عضو در آنها دارای

1. در متن اصطلاح مزیت نسبی وارداتی (Import-based RCA) معادل عدم مزیت نسبی در نظر گرفته شده است چرا که اصطلاح «مزیت نسبی آشکار شده وارداتی» به نظر نامأنوس می‌آید. در حقیقت مقدار بزرگتر از یک برای این شاخص، معرف کالاهایی است که سهم کشور مورد نظر از واردات آنها بیش از سهم واردات جهانی می‌باشد. به این ترتیب، می‌توان ادعان نمود که کشور مذکور در واردات آن کالاها دارای نوعی مزیت است، که از رابطه زیر بدست می‌آید:

مزیت نسبی آشکار شده بوده و ایران در آن اقلام دارای عدم مزیت نسبی آشکار شده (است) شناسایی، و ظرفیت تجاری آنها مورد محاسبه قرار گرفته است. نتایج کلی این محاسبات در جدول شماره (۵) ارائه شده است.

این نتایج نشان می‌دهد که میانگین ظرفیت کامل صادراتی ایران به کشورهای عضو در فاصله سالهای ۲۰۰۱-۱۹۹۷ بالغ بر ۶/۴ میلیارد دلار بوده است که بخش اعظم این ظرفیت اختصاص به نفت خام دارد. با حذف این قلم از مجموعه اقلام صادراتی مزیت دار ایران، میانگین پتانسیل کامل صادراتی کشور به بلوک حدود یک میلیارد دلار و ظرفیت کامل وارداتی آن بالغ بر ۲/۶ میلیارد دلار تعیین شده است که در مقایسه با میانگین صادرات (و واردات) تحقق یافته به کشورهای عضو، به ترتیب معادل ۲۱ و ۱۶ درصد این ظرفیت به فعل درآمده است. کشورهای ترکیه، مغرب، اردن، مصر، سنگال، تونس، پاکستان، کامرون، لیبی، گینه و اوگاندا به ترتیب بالاترین ظرفیت‌های تجاری را با ایران داشته‌اند.

جدول ۵- میانگین ظرفیت‌های تجاری دوجانبه ایران با کشورهای عضو براساس مزیت نسبی آشکار شده*

(هزاردلار) (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	ظرفیت کامل تجاری	تعداد اقلام مزیت‌دار**	سهم در کل ظرفیت تجاری (درصد)	میانگین تجارت تحقق یافته	نسبت میانگین تجارت تحقق یافته به پتانسیل (درصد)
کامرون	۲۷۰۱۶۹/۰ (۶۰۹۰۴/۶)	۶۱ (۱۶)	۴/۲ (۲/۳)	۷۴۹/۶ (۰)	۰/۲۸ (۰/۰۰)
مصر	۲۸۷۵۴۷/۳ (۲۸۲۳۰۰/۶۵)	۷۴ (۹۱)	۴/۵ (۱۰/۹)	۷۶۸۵ (۷۵۷۹/۸۰)	۲/۶۷ (۲/۶۹)
گینه	۱۵۴۱۳/۰ (۱۲۲۵۵/۸)	۵۲ (۱۴)	۰/۲ (۰/۵)	۸۹۱/۸ (۱۴۲۲)	۵/۷۹ (۱۱/۶۰)

$$MRCA_a^i = (M_a^i / M_T^i) / (M_a^w / M_T^w)$$

که در آن: M_a^i : ارزش واردات کالای a توسط کشور i،

M_T^i : ارزش کل واردات کشور i،

M_a^w : ارزش واردات جهانی کالای a، و

M_T^w : ارزش کل واردات جهانی می‌باشد.

مقدار بزرگتر از یک برای این شاخص معرف آن است که سهم کشور موردنظر از واردات این کالا بالاتر از سهم واردات جهانی کالای مذکور است (برای اطلاعات بیشتر در این زمینه به منبع شماره ۲۲ (لاتین) مراجعه کنید).

ادامه جدول ۵-

کشور	ظرفیت کامل تجاری	تعداد اقلام مزیت‌دار**	سهم در کل ظرفیت تجاری (درصد)	میانگین تجارت تحقق یافته	نسبت میانگین تجارت تحقق یافته به پتانسیل (درصد)
اردن	۴۳۰۱۴۱/۸ (۱۷۹۱۸۳/۸)	۱۱۰ (۱۳۳)	۶/۷ (۶/۹)	۳۲۴۱/۶ (۱۲۹۸۷/۶)	۰/۷۵ (۷/۲۵)
لیبی	۷۷۳۰۶/۶ (۳۵۸۲۹/۶)	۵۲ (۵)	۱/۲ (۱/۴)	۵۵۴۳/۸ (۱۰/۲)	۷/۱۷ (۰/۰۳)
مغرب	۱۱۰۳۷۱۴/۹ (۱۹۵۵۳۶/۱)	۷۲ (۵۰)	۱۷/۳ (۷/۵)	۱۷۳۲/۲ (۴۷۱۵۳/۲)	۰/۱۶ (۲۴/۱۱)
پاکستان	۱۰۴۰۶۳/۴ (۱۶۹۲۴۰/۴)	۷۰ (۲۵)	۱/۶ (۶/۵)	۴۸۹۷۳/۶ (۳۳۲۰۴/۶)	۴۷/۰۶ (۱۹/۶۲)
سنگال	۲۷۳۲۷۸/۲ (۱۰۷۹۹۷/۸)	۷۷ (۸۷)	۴/۳ (۴/۲)	۶۰۰ (۶۸۰۹/۸)	۰/۲۲ (۶/۳۱)
تونس	۱۹۸۰۸۸/۳ (۲۴۶۴۲۰/۸)	۷۴ (۶۷)	۳/۱ (۹/۵)	۲۰۹۴/۸ (۴۶۳۲۳/۶)	۱/۰۶ (۱۸/۸۰)
ترکیه	۳۵۷۶۴۹۵/۲ (۱۲۷۸۸۶۰/۲)	۸۱ (۲۲۲)	۵۶/۰ (۴۹/۲)	۱۳۶۵۴۴/۴ (۲۵۳۵۴۱)	۳/۸۲ (۱۹/۸۳)
اوگاندا	۴۹۳۰۹/۶ (۳۱۱۱۵/۴)	۸۸ (۳۸)	۰/۸ (۱/۲)	۱۷۶ (۰)	۰/۳۶ (۰/۰۰)
جمع	۶۳۸۵۵۲۷/۳ (۲۵۹۹۶۴۵/۱۵)		۱۰۰ (۱۰۰)	۲۰۸۲۳۲/۸ (۴۰۹۰۳۱/۸)	۳/۲۶ (۱۵/۷۳)

منبع: محاسبات انجام شده

* ارقام سطرهای اول مربوط به ظرفیت صادراتی و صادرات تحقق یافته ایران به کشور شریک، و ارقام داخل پرانتز مربوط به ظرفیت وارداتی و واردات تحقق یافته ایران از کشور مقابل می‌باشد.

** اقلام مزیت دار در روابط تجاری دوجانبه ایران که تعیین کننده ظرفیت تجاری دو جانبه بوده، و می‌توانند مشمول اخذ و اعمال ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند، در ضمیمه بر حسب کدهای ۶ رقمی مشخص شده‌اند.

بدیهی است که تحقق ظرفیت کامل صادرات و واردات بین ایران با اعضاء موافقتنامه، مستلزم آن است که کلیه مبادلات تجاری کشورهای عضو بر روی این اقلام با ایران صورت پذیرد و سایر شرکای تجاری کشورهای عضو (در داخل و خارج از بلوک) نادیده گرفته شوند. بنابراین ضروری است که این ظرفیت‌ها، با ضرایبی مورد تعدیل قرار گیرند.

بدین منظور در این مطالعه، اندازه‌گیری درجه شدت تجاری (درجه تشابه تجاری) با استفاده از شاخص Cosine بر روی اقلام مزیت‌دار کشورهای عضو انجام شده، که نتایج زیر را دربرداشته است:

محاسبات نشان می‌دهد که با وارد نمودن نفت خام در فهرست اقلام صادراتی و مزیت‌دار ایران، درجه تشابه تجاری بین آن با سایر اعضا بشدت افزایش می‌یابد و میزان شباهت بردارهای صادرات ایران و واردات کشورهای عضو واردکننده نفت کاملاً مشهودست (جدول ۶). لذا به منظور شفاف نمودن ظرفیت‌های تجاری ایران با کشورهای عضو، نفت خام از فهرست اقلام مزیت‌دار ایران حذف گردیده تا ارقام واقع‌بینانه‌تری بدست آید. جدول شماره (۷)، کسینوس بردار صادرات غیرنفتی ایران بر روی اقلام مزیت‌داری که کشورهای عضو طرف تجاری در آن اقلام دارای عدم مزیت می‌باشند، را نشان می‌دهد.

جدول ۶- شاخص Cosine براساس میانگین صادرات ایران و میانگین واردات کشورهای عضو TPS/OIC

بر حسب کدهای ۶ رقمی HS (براساس معیار RCA)

(۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	شاخص Cosine
کامرون	۰/۹۹۴
مصر	۰/۲۸۱
گینه	۰/۶۰۵
اردن	۰/۹۷۷
لیبی	۰/۷۶۶
مغرب	۰/۹۷۳
پاکستان	۰/۱۸۷
سنگال	۰/۹۹۱
تونس	۰/۵۰۶
ترکیه	۰/۹۷۶
اوگاندا	۰/۳۴۴

منبع: محاسبات انجام شده - داده‌های خام از PC-TAS

میانگین = ۰/۶۹۱، انحراف معیار = ۰/۳۰۴، دامنه تغییر (میانگین \pm انحراف معیار) = ۰/۹۹۴ - ۰/۳۸۷ (بالاتر از ۰/۹۹۴

شدت تجاری بالا - کمتر از ۰/۳۸۷ شدت تجاری پایین)

جدول ۷- شاخص Cosine براساس میانگین صادرات ایران و میانگین واردات کشورهای عضو TPS/OIC بر حسب کدهای ۶ رقمی HS (بدون نفت خام - ۲۷۰۹۰۰) - براساس معیار (RCA)

(۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	شاخص Cosine
کامرون	۰/۲۷۳
مصر	۰/۲۸۱
گینه	۰/۶۰۵
اردن	۰/۱۳۲
لیبی	۰/۷۶۶
مغرب	۰/۴۹۴
پاکستان	۰/۱۸۷
سنگال	۰/۶۴۷
تونس	۰/۵۰۶
ترکیه	۰/۱۳۲
اوگاندا	۰/۳۴۴

منبع: محاسبات انجام شده - داده‌های خام از PC-TAS

میانگین = ۰/۳۹۷ انحراف معیار = ۰/۲۰۹ دامنه تغییر (میانگین \pm انحراف معیار) شدت تجاری متوسط = ۰/۱۸۸-۰/۶۰۶

همانطور که ملاحظه می‌شود کشورهای لیبی، سنگال، گینه، تونس، مغرب، اوگاندا، مصر، کامرون، پاکستان، ترکیه و اردن به ترتیب در اولویت‌های ظرفیت‌های صادراتی ایران قرار گرفته‌اند. بر اساس این نتایج می‌توان بطور متوسط ضریب تعدیل ۴۰ درصد را در ظرفیت کامل صادراتی ایران منظور نمود که بالغ بر ۴۰۰ میلیون دلار خواهد گردید و این بدان معنی است که صادرات ایران در طی دوره مورد بررسی، می‌توانست نسبت به عملکرد تحقق یافته (۲۰۴ میلیون دلار) تا حدود ۲ برابر افزایش یابد. فهرستی از اقلام صادراتی ایران که می‌توانند مشمول اخذ ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند در ضمیمه (۱) آورده شده است.

در عین حال ضرایب بدست آمده بر روی بردار واردات ایران و صادرات کشورهای عضو طرف تجاری (جدول ۸) نشان می‌دهد که می‌توان بطور متوسط حدود ۴۸ درصد از

ظرفیت کامل وارداتی ایران که بالغ بر یک میلیارد دلار می باشد را بعنوان ظرفیت متناسب وارداتی کشور از بلوک تشخیص داد که در حال حاضر، حدود ۴۰ درصد این ظرفیت تحقق یافته است. کشورهای کامرون، پاکستان، مصر، تونس، مغرب، لیبی، اردن، ترکیه، اوگاندا و گینه به ترتیب مهمترین شرکای صادراتی ایران (براساس درجه تشابه) محسوب می شوند که می توان ضرایب بدست آمده را در تعدیل ظرفیت کامل وارداتی ایران از این کشورها به کار گرفت.

جدول ۸- شاخص Cosine براساس میانگین واردات ایران و میانگین صادرات کشورهای عضو TPS/OIC بر حسب کدهای ۶ رقمی HS (براساس معیار مزیت نسبی آشکار شده)

(۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	شاخص Cosine
کامرون	۰/۹۶۴
مصر	۰/۸۸۴
گینه	۰/۱۶۸
اردن	۰/۳۵۱
لیبی	۰/۳۶۶
مغرب	۰/۳۶۷
پاکستان	۰/۹۵۱
سنگال	۰/۳۷۱
تونس	۰/۴۶۰
ترکیه	۰/۲۳۴
اوگاندا	۰/۲۰۲

منبع: محاسبات انجام شده - داده های خام از PC-TAS

میانگین = ۰/۴۸۴ = انحراف معیار = ۰/۲۸۸ = دامنه تغییرات = ۰/۷۷۲ - ۰/۱۹۶ (بالا تر از ۰/۷۷۲: شدت تجاری بالا - کمتر از ۰/۱۹۶: شدت تجاری پایین)

در ضمیمه (۲) اقلام صادراتی کشورهای عضو که ایران واردکننده عمده آن اقلام می باشند مشخص گردیده اند که در مذاکرات دوجانبه می توانند مبنای اعمال ترجیحات تعرفه ای از سوی کشور قرار گیرند.

جمع‌بندی و ملاحظات

موافقتنامه نظام تجارت ترجیحی سازمان کنفرانس اسلامی با تأمین حد نصاب الحاق کشورهای عضو به آن لازم‌الاجرا گردیده و در این مرحله انجام مذاکرات در خصوص اعمال ترجیحات تعرفه‌ای پیش روی اعضاء قرار دارد. بعبارت دیگر در این مرحله لازم است هر یک از کشورهای عضو فهرستی از اقلام صادراتی مزیت‌دار خود را که نیازمند اعمال ترجیحات تعرفه‌ای است فراهم نموده، و در مذاکرات دوجانبه تجاری نسبت به اخذ و اعمال ترجیحات چانه‌زنی نمایند.

هدف این مقاله دستیابی به فهرست اقلامی است که ایران در مذاکرات دوجانبه بایستی مورد بهره‌برداری قرار دهد، و نیز تعیین ظرفیت (پتانسیل) تجاری کشور با هر یک از اعضاء است که می‌تواند راه‌گشای مذاکرات مفید و اخذ ترجیحات مؤثرتر قرار گیرد. از سوی دیگر، مقایسه حجم تجارت تحقق‌یافته (بالفعل) و ظرفیت‌های تجاری ایران با هریک از کشورهای عضو می‌تواند موقعیت و اهمیت هریک از طرف‌های مذاکره‌کننده را برای ما روشن ساخته و ما را در دستیابی به نرخ تعرفه بهینه و مؤثر یاری رساند.

براساس اطلاعات بدست آمده میانگین صادرات و واردات ایران به کشورهای عضو موافقتنامه در دوره ۲۰۰۱-۱۹۹۷ به ترتیب بالغ بر ۲۰۸ و ۴۰۹ میلیون دلار بوده است، که در این میان ترکیه به تنهایی سهمی حدود ۶۰ درصد از تجارت ایران با بلوک ایجاد شده را بخود اختصاص می‌دهد (جدول ۴). نتیجه آنکه حجم تجارت تحقق یافته ایران با اعضاء در سطح نسبی پایین قرار دارد بنابراین می‌توان با آشکار نمودن پتانسیل‌ها، امکان بهره‌برداری بیشتر از فرصت‌ها و ظرفیت‌های موجود را بهتر تحلیل نمود.

از اینرو با بکارگیری شاخص مزیت نسبی آشکار شده (RCA)، مجموعه اقلام صادراتی و وارداتی ایران با هریک از کشورهای عضو مورد شناسایی، و پتانسیل تجاری آنها (با روش ساده) مشخص گردید، که با بکارگیری معیار Cosine، آنرا منطقی‌تر نموده‌ایم.

نتایج بدست آمده حاکی از آن است که میانگین ظرفیت کامل صادراتی ایران به کشورهای عضو در سالهای ۲۰۰۱-۱۹۹۷ بالغ بر ۶/۴ میلیارد دلار بوده است که بخش اعظم این ظرفیت به نفت خام اختصاص دارد. با حذف این قلم از مجموعه اقلام مزیت‌دار،

میانگین ظرفیت صادراتی ایران به کشورهای عضو به حدود یک میلیارد دلار، و ظرفیت کامل وارداتی کشور بالغ بر ۲/۶ میلیارد دلار برآورده شده است. این ظرفیت‌ها با استفاده از ضریب بدست آمده از معیار Cosine (جداول ۷ و ۸) مورد تعدیل قرار گرفته و ارقام بدست آمده بترتیب حدود ۴۰۰ میلیون دلار برای صادرات غیرنفتی؛ و یک میلیارد دلار برای واردات ایران حاصل شده است که در مقایسه با عملکرد (تجارت تحقق یافته)، صادرات ایران به بلوک می‌تواند بطور متوسط تا حدود ۲ برابر، و واردات از بلوک تا ۲/۵ برابر افزایش یابد. طبعاً ضرایب تعدیل بدست آمده از معیار Cosine برای همه کشورهای عضو یکسان نبوده و با توجه به سطح روابط فعلی تجاری متغیر می‌باشد. بنابراین با توجه به نتایج بدست آمده، می‌توان توصیه‌های ذیل را ارائه نمود:

۱- ارقام مشخص شده که در ضمائم آورده شده‌اند، نشان‌دهنده امکانات مبادلاتی ایران با هریک از کشورهای عضو بوده و می‌تواند مبنای مناسبی برای مذاکرات دوجانبه کاهش تعرفه‌ها قرار گیرد.

۲- ضرایب بدست آمده در تعیین تشابه تجاری ایران (معیار Cosine) با هریک از کشورهای عضو می‌تواند بعنوان ضریب تعدیل در تعیین ظرفیت مناسب و منطقی تجاری مورد استفاده قرار گرفته و مبنایی برای گسترش حجم تجارت دوجانبه تا تحقق ظرفیت تعیین شده در فواصل زمانی معین باشد.

۳- در فهرست بدست آمده برای ارقام مزیت دار صادراتی ایران (ضمیمه ۱) باید بر روی اقلامی که در روند استراتژیک توسعه صادرات کشور پایدارتر می‌باشند تأکید بیشتری نمود و این اقلام باید در مذاکرات تعرفه‌ای از ترجیحات بالاتری برخوردار شوند.

۴- با توجه به سطوح متفاوت روابط تجاری ایران با هریک از کشورهای عضو، مذاکرات با کشورهای ترکیه، مصر و پاکستان که از اقلام گسترده‌تر و متنوع‌تری در تجارت با ایران برخوردارند، می‌تواند در اولویت قرار گیرد.

منابع

- صباغ کرمانی، مجید و میرعبدا... حسینی (۱۳۸۰)؛ "ارزیابی صادرات محصولات کشاورزی ایران به تشکل‌های منطقه‌ای و تعیین بازارهای هدف"، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۲۰، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.
- کریمی، زهره (۱۳۷۷)؛ تعیین درجه اکمال و تشابه تجاری بین ECO و GCC، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه الزهراء.
- مجموعه مقالات همایش بین‌المللی راهکارهای ایجاد بازار مشترک اسلامی (۱۳۷۹)؛ مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی - مهر ماه، تهران.
- مجموعه مقالات همایش گسترش و همکاریهای اقتصادی - بازرگانی بین کشورهای اسلامی (۱۳۷۸)؛ شهریور.
- مهدی‌پور، فاطمه و مریم عزیزی (۱۳۸۲)؛ تعیین فرصت‌های تجاری بین ایران و مغرب، گزارش پژوهشی، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.
- Andrea Brasili, Paolo Epifani and Rolofo Helg (2000); "On the Dynamics of Trade Patterns", *ESPRI*, July, pp. 7-14.
- Arnon, Arie, Spivak, Avia and J. Weinblatt (1995); "The Potential for Trade Between Israel, the Palestinians and Jordan", *Institute for International Economics*.
- Barry, Frank and Aoife Hannan (2001); "FDI and the Predictive Powers of Revealed Comparative Advantage Indicators", *Department of Economics and Institute for the Study of Social Change*, March.
- Burfisher- Mary and Elizabeth A. Jones (1998); "Regional Trade Agreements and U.S. Agriculture", *Agriculture Economics Report*, No. 771, November.
- Department of the Parliamentary Library (2002); "Regional Trade Agreements and WTO", Research Note 2002-3, No. 16, October.
- Directions of Trade Statistics Yearbook (2002).

- Faustino, Horacio C. "The Intra-Industry Trade and Comparative Advantage Between Portugal and Spain: a Test", *ISEG/UTL (Technical University of Lisbon)*.
- Fidrmuc, Jarko and Jan Fidrmuc (2000); "Disintegration and Trade", *Austrian National Bank*.
- _____ (2000); "Integration, Disintegration and Trade in Europe: Evolutions of Trade Relations during the 1990s", *Austrian National Bank, Working Paper No. 353, November*.
- Imagawa, Takeshi (2002); "Structural Changes and International Competitiveness- An Analysis Based on Jidea5-", *University of Maryland*, pp. 1-4.
- International Conference on Practical Measures to Establish a Common Market Between Muslim Countries-*University of Qatar & OIC*, 13-15 (May 2002).
- Jeroen Hinloopen, Charles van Marrewijk (2004); "Empirical Relevance of the Hillman Condition and Comparative Advantage", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, Feb.
- Kandogan, Yener (February 2001); "Lingering Effects of Central Planning on Trade?- Evidence from CIS Trade Patterns", *Welwirtschaftliches Archiv*, Kiel Institute of World Economy
- Kelleher, Jennifer (2002); "Are Richer Countries More Specialized?", *Pennsylvania State University*.
- Kelleher, Jennifer (2003); "The Specialization and Mobility of Trade Patterns", *Pennsylvania State University*.
- Kui-Wai Li (2000); "The Gain and Loss of Comparative Advantage in Manufactured Exports among Regions", *City University of Hong Kong*, pp. 2-6.
- Laursen, Keld (1998); "Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization", *DRUID Working Paper*.
- Leisner, H. (1958); "The European Common Market and British Industry?", *The Economic Journal*, Vol. 68, pp. 302-311
- PC-TAS (2002); PC-Trade Analysis System.

Proceedings of the International Seminar on Ways and Means to Establish Islamic Common Market- 27th and 28th September 2000.

Revealed Comparative Advantage and Revealed Trade Barriers on Trade Between South Africa and the USA (1990-1999); Report Compiled by Trade and Industrial Policy Strategies.

Richardson, David and Chi Zhang (1999); "Revealing Comparative Advantage: Chaotic or Coherent Patterns Across Time and Sector and U.S. Trading Partner?", *National Bureau of Economic Research (NBER)*, July, pp. 5-10.

Simon J. Evenett and Wolfgang Keller (1998); "On theories explaining success of the gravity equation", *National Bureau of Economic Research (NBER)*.

Srinivasan, T.N. (1995); *Preferential Trade Agreements with Special Reference to Asia*.

Statistical Assessment of Economic Integration - Theories and Models, Paper submitted by the Hungarian Central Statistical Office, *Statistical Commission and Economic Commission for Europe*, Conference of European Statisticians

Trade & Investment, "Regional Trade Agreement", Background Briefing No.2.

Tym, Matyn (2001); *A Complete Guide to the Regional Trade Agreements of the Asia-Pacific*, The Australian Study Center.

Vallrath, Thomas I. (1991); "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", *Welwirtschaftliches Archiv*, Vol. 33, pp. 103-119.

World Development Indicators, (2003).

www.Intracen.org

www.SESRTCIC.org

www.Worldbank.org

Yeats, Alexander J. (1985); "On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis", *Welwirtschaftliches Archiv*, pp. 61-73.

ضمیمه ۱- ارقام صادراتی ایران که می‌توانند مشمول اخذ ترجیحات تعرفه‌ای قرار گیرند

RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت کامرون								
۰۷۱۳۹۰	-	۱۷۰۴۹۰	-	۱۹۰۲۱۹	-	۱۹۰۵۳۰	-	۲۰۰۲۹۰
۲۱۰۲۲۰	-	۲۵۰۹۰۰	-	۲۵۱۱۱۰	-	۲۵۲۰۱۰	-	۲۷۱۲۲۰
۲۷۱۲۲۰	-	۲۷۱۱۱۳	-	۲۷۱۲۱۰	-	۲۷۱۲۲۰	-	۲۷۱۲۲۰
۲۷۱۲۹۰	-	۲۷۱۳۲۰	-	۲۷۱۵۰۰	-	۲۸۰۲۰۰	-	۲۸۱۴۲۰
۲۸۱۵۱۲	-	۲۹۰۲۴۴	-	۳۱۰۲۱۰	-	۳۲۰۴۹۰	-	۳۴۰۱۱۹
۳۴۰۱۱۹	-	۳۴۰۱۲۰	-	۳۴۰۲۱۹	-	۳۵۰۶۱۰	-	۳۸۱۴۰۰
۳۹۲۴۹۰	-	۴۰۱۳۹۰	-	۴۲۰۲۱۹	-	۴۲۰۲۲۹	-	۴۶۰۱۹۹
۴۶۰۱۹۹	-	۵۲۰۸۱۲	-	۵۷۰۴۹۰	-	۶۱۱۲۱۹	-	۶۱۱۵۹۹
۶۳۰۱۹۰	-	۶۳۰۵۳۱	-	۶۳۰۵۹۰	-	۶۸۰۲۲۱	-	۶۹۰۷۱۰
۶۹۰۷۱۰	-	۶۹۰۸۱۰	-	۶۹۰۹۹۰	-	۷۲۰۱۲۰	-	۷۲۱۱۹۰
۷۲۱۱۹۰	-	۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۰۵۹۰	-	۷۳۲۱۱۲	-	۸۴۲۹۱۹
۸۴۲۹۱۹	-	۸۴۵۹۳۹	-	۸۶۰۶۱۰	-	۸۷۰۲۹۰	-	۸۷۱۶۲۰
۹۱۰۵۲۹	-		-		-		-	
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت گینه								
۰۷۰۳۱۰	-	۰۷۱۳۳۹	-	۰۷۱۳۹۰	-	۰۹۰۲۳۰	-	۱۷۰۴۹۰
۱۹۰۲۱۹	-	۱۹۰۵۳۰	-	۲۰۰۲۹۰	-	۳۲۰۴۹۰	-	۳۴۰۱۱۹
۳۴۰۱۱۹	-	۳۴۰۱۲۰	-	۳۴۰۲۱۹	-	۳۵۰۶۱۰	-	۳۸۱۴۰۰
۳۸۲۰۰۰	-	۳۹۲۴۹۰	-	۴۰۱۳۹۰	-	۴۰۱۴۹۰	-	۴۲۰۲۱۹
۴۲۰۲۲۹	-	۴۶۰۱۹۹	-	۵۲۰۴۲۰	-	۵۲۱۲۲۵	-	۵۷۰۵۰۰
۵۷۰۵۰۰	-	۶۱۰۳۴۹	-	۶۱۰۴۴۹	-	۶۱۰۵۹۰	-	۶۱۰۷۱۹
۶۱۱۱۹۰	-	۶۱۱۲۱۹	-	۶۲۰۳۱۹	-	۶۲۰۷۱۹	-	۶۲۰۷۹۹
۶۲۰۷۹۹	-	۶۲۰۹۹۰	-	۶۲۰۹۹۰	-	۶۲۱۰۴۰	-	۶۲۱۴۴۰
۶۲۱۴۴۰	-	۶۳۰۱۹۰	-	۶۳۰۵۳۱	-	۶۳۰۸۰۰	-	۶۴۰۱۹۹
۶۴۰۱۹۹	-	۶۹۰۷۱۰	-	۶۹۰۸۱۰	-	۷۰۰۴۹۰	-	۷۲۰۶۱۰
۷۲۰۶۱۰	-	۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۰۵۹۰	-	۷۳۲۱۱۲	-	۸۴۲۹۱۹
۸۴۲۹۱۹	-	۸۷۰۲۹۰	-	۸۷۱۶۲۰	-		-	
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت مصر								
۰۷۱۳۲۰	-	۰۷۱۳۹۰	-	۰۸۰۲۱۱	-	۰۸۰۲۲۱	-	۰۸۰۲۳۲
۰۸۰۲۳۲	-	۰۸۰۲۵۰	-	۰۸۰۴۲۰	-	۰۸۰۶۲۰	-	۰۸۰۸۱۰
۰۸۰۸۱۰	-	۰۹۰۹۳۰	-	۱۰۰۸۲۰	-	۱۲۰۷۱۰	-	۱۲۰۹۹۹
۱۲۰۹۹۹	-	۱۲۱۱۱۰	-	۱۳۰۱۹۰	-	۱۵۱۲۱۹	-	۱۵۱۶۲۰
۲۳۰۲۲۰	-	۲۵۰۳۱۰	-	۲۵۱۵۱۱	-	۲۵۲۳۲۱	-	۲۵۲۳۲۹
۲۵۲۳۲۹	-	۲۵۸۲۳۹۰	-	۲۵۲۹۱۰	-	۲۷۱۱۱۳	-	۲۷۱۱۱۴
۲۷۱۱۱۴	-	۲۷۱۲۱۰	-	۲۸۰۲۰۰	-	۲۸۲۱۲۰	-	۲۸۳۰۱۰
۲۸۳۰۱۰	-	۲۹۰۵۱۴	-	۲۹۰۹۴۲	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴
۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴
۲۹۳۹۲۹	-	۳۳۰۱۲۵	-	۳۳۰۱۹۰	-	۳۸۱۴۰۰	-	۳۹۰۴۱۰
۳۹۲۰۵۹	-	۴۰۰۱۳۰	-	۴۰۰۲۱۹	-	۴۰۰۲۱۹	-	۴۲۰۲۱۹
۴۲۰۲۱۹	-	۴۲۰۲۲۹	-	۵۰۰۱۰۰	-	۵۱۰۱۱۹	-	۵۲۱۰۵۹
۵۲۱۰۵۹	-	۵۲۱۲۲۵	-	۵۵۰۵۲۰	-	۵۵۰۹۱۲	-	۶۳۰۵۳۱
۶۳۰۵۳۱	-	۶۸۰۲۱۰	-	۶۸۰۲۲۱	-	۶۸۰۲۲۹	-	۶۹۰۹۹۰
۶۹۰۹۹۰	-	۷۰۰۴۹۰	-	۷۲۰۱۲۰	-	۷۲۰۲۲۹	-	۷۲۰۶۹۰
۷۲۰۶۹۰	-	۷۲۰۷۱۹	-	۷۲۱۱۹۰	-	۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۰۵۹۰
۷۳۰۵۹۰	-	۷۴۰۹۱۹	-	۷۴۰۹۲۹	-	۷۴۰۹۳۹	-	۸۴۲۹۱۹
۸۴۲۹۱۹	-	۸۷۰۲۹۰	-	۹۱۰۵۲۹	-	۹۵۰۱۰۰	-	
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت اردن								
۰۴۰۹۰۰	-	۰۷۰۱۹۰	-	۰۷۰۳۱۰	-	۰۷۱۳۲۰	-	۰۷۱۳۳۹
۰۷۱۳۳۹	-	۰۸۰۲۱۱	-	۰۸۰۲۱۲	-	۰۸۰۲۲۱	-	۰۸۰۲۳۲
۰۸۰۲۳۲	-	۰۸۰۲۵۰	-	۰۸۰۴۱۰	-	۰۸۰۴۲۰	-	۰۸۰۸۱۰
۰۸۰۸۱۰	-	۰۹۰۲۳۰	-	۰۹۰۹۱۰	-	۰۹۰۹۲۰	-	۰۹۰۹۳۰
۰۹۰۹۳۰	-	۱۲۰۹۹۹	-	۱۴۰۴۱۰	-	۱۴۰۴۱۰	-	۱۵۱۲۱۹
۱۵۱۲۱۹	-	۱۵۱۶۲۰	-	۱۷۰۴۹۰	-	۱۹۰۲۱۱	-	۱۹۰۵۳۰
۱۹۰۵۳۰	-	۲۰۰۸۹۹	-	۲۰۰۹۸۰	-	۲۳۰۲۲۰	-	۲۵۰۳۱۰
۲۵۰۳۱۰	-	۲۵۱۴۰۰	-	۲۵۱۵۱۱	-	۲۵۱۵۱۲	-	۲۵۲۰۱۰
۲۵۲۰۱۰	-	۲۷۰۹۰۰	-	۲۷۱۲۱۰	-	۲۸۰۸۰۰	-	۲۸۱۴۲۰
۲۸۱۴۲۰	-	۲۸۲۱۲۰	-	۲۹۰۲۴۱	-	۲۹۰۲۴۴	-	۲۹۰۵۱۴
۲۹۰۵۱۴	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۰۹۴۴	-	۳۱۰۲۱۰	-	۳۲۰۴۹۰
۳۲۰۴۹۰	-	۳۴۰۱۲۰	-	۳۸۱۷۱۰	-	۳۹۰۴۱۰	-	۳۹۲۰۵۹
۴۰۱۳۹۰	-	۴۰۱۴۹۰	-	۴۲۰۲۱۹	-	۴۲۰۲۲۹	-	۴۶۰۲۹۰
۴۶۰۲۹۰	-	۵۱۰۹۹۰	-	۵۲۰۳۰۰	-	۵۲۰۴۲۰	-	۵۲۱۰۵۹
۵۲۱۰۵۹	-	۵۲۱۲۲۵	-	۵۴۰۷۴۳	-	۵۴۰۷۴۴	-	۵۴۰۸۲۳
۵۴۰۸۲۳	-	۵۵۱۳۴۹	-	۵۷۰۲۹۲	-	۵۷۰۲۹۹	-	۵۷۰۴۹۰
۵۷۰۴۹۰	-	۵۷۰۵۰۰	-	۵۹۰۸۰۰	-	۶۱۰۱۹۰	-	۶۱۰۲۹۰
۶۱۰۲۹۰	-	۶۱۰۳۱۹	-	۶۱۰۳۲۹	-	۶۱۰۳۳۹	-	

۶۱۰۳۴۹	۶۱۰۴۱۹	۶۱۰۴۳۹	۶۱۰۴۴۹	۶۱۰۵۹۰	۶۱۰۷۱۹	۶۱۰۷۹۹	۶۱۰۱۸۱۹	۶۱۱۱۹۰	-
۶۱۱۲۱۹	۶۲۰۲۱۹	۶۲۰۳۱۹	۶۲۰۴۱۲	۶۲۰۴۱۹	۶۲۰۷۱۹	۶۲۰۷۲۹	۶۲۰۷۹۹	۶۲۰۸۹۹	-
۶۲۰۹۹۰	۶۲۱۰۴۰	۶۲۱۴۹۰	۶۳۰۱۹۰	۶۳۰۵۳۱	۶۴۰۱۹۹	۶۸۰۲۲۱	۶۸۰۲۲۹	۶۸۰۹۱۹	-
۶۸۰۹۹۰	۶۹۰۷۱۰	۶۹۰۸۱۰	۷۰۰۴۹۰	۷۰۱۳۱۰	۷۲۰۶۱۰	۷۲۱۱۹۰	۷۲۱۶۱۰	۷۳۰۵۹۰	-
۷۴۱۸۱۰	۸۴۲۹۱۹	۹۱۰۵۲۹							
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت لیبی									
۰۴۰۷۰۰	۰۷۱۳۲۰	۰۸۰۸۱۰	۱۲۰۹۹۹	۱۵۱۶۲۰	۲۰۰۲۹۰	۲۵۰۹۰۰	۲۵۱۱۱۰	۲۵۱۵۱۱	-
۲۵۱۵۱۲	۲۵۲۰۲۰	۲۵۲۳۲۱	۲۵۲۳۹۰	۲۷۱۴۹۰	۳۴۰۱۱۹	۳۴۰۲۱۹	۳۸۱۴۰۰	۴۰۱۳۹۰	-
۴۰۱۴۹۰	۴۲۰۲۱۹	۵۱۰۹۹۰	۵۲۱۲۲۵	۵۷۰۵۰۰	۵۹۰۸۰۰	۶۱۰۱۹۰	۶۱۰۳۱۲	۶۱۰۳۱۹	-
۶۱۰۳۲۹	۶۱۰۳۴۹	۶۱۰۷۹۹	۶۱۰۸۱۹	۶۲۰۳۱۹	۶۲۰۴۱۲	۶۲۰۴۱۹	۶۲۰۷۹۹	۶۲۰۹۹۰	-
۶۲۱۴۴۰	۶۲۱۴۹۰۲	۶۳۰۱۹۰	۶۸۰۲۱۰	۶۸۰۲۲۱	۶۸۰۹۱۹	۶۹۰۸۱۰	۷۰۱۳۱۰	۷۳۰۵۹۰	-
۷۳۱۰۲۹	۷۳۲۱۱۲	۷۳۲۵۹۹	۸۳۰۴۰۰	۸۴۲۹۱۹	۸۴۵۹۳۹	۸۷۰۲۹۰			
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت مغرب									
۰۳۰۳۳۳	۰۷۱۳۲۰	۰۸۰۴۱۰	۰۸۰۶۲۰	۰۸۱۳۲۰	۰۹۰۹۱۰	۰۹۰۹۲۰	۰۹۰۹۳۰	۱۲۱۱۱۰	-
۱۲۱۲۳۰	۱۳۰۱۹۰	۱۵۱۶۲۰	۱۹۰۲۱۹	۲۵۰۳۱۰	۲۵۱۵۱۱	۲۵۱۵۱۲	۲۵۲۳۲۱	۲۵۲۹۱۰	-
۲۷۰۹۰۰	۲۷۱۱۱۳	۲۷۱۲۱۰	۲۷۱۲۲۰	۲۷۱۲۹۰	۲۸۰۸۰۰	۲۸۱۴۱۰	۲۸۳۰۱۰	۲۹۰۱۲۱	-
۲۹۰۵۱۴	۲۹۰۹۴۲	۲۹۳۲۱۲	۳۱۰۲۱۰	۳۲۰۴۹۰	۳۳۰۱۲۵	۳۴۰۲۱۹	۳۵۰۶۱۰	۳۸۱۷۱۰	-
۴۰۰۲۱۹	۴۰۰۲۲۰	۴۰۱۳۹۰	۴۰۱۴۹۰	۴۱۰۶۱۹	۴۲۰۲۱۹	۴۳۰۴۰۰	۵۱۰۱۱۹	۵۲۰۳۰۰	-
۵۲۰۴۲۰	۵۲۰۵۱۳	۵۲۰۹۱۱	۵۲۱۰۵۹	۵۲۱۲۲۵	۵۴۰۷۴۴	۵۴۰۸۲۳	۵۵۱۳۴۹	۵۸۰۱۳۳	-
۵۸۰۴۱۰	۵۹۰۸۰۰	۶۱۰۷۹۹	۶۱۰۸۱۹	۶۴۰۱۹۱	۶۸۰۲۱۰	۶۸۰۲۲۱	۶۹۰۹۹۰	۷۲۰۱۲۰	-
۷۲۰۷۱۹	۷۲۱۶۱۰	۷۴۰۸۲۱	۷۴۰۹۲۱	۷۴۰۹۲۹	۷۴۱۸۱۰	۸۴۲۹۱۹	۹۱۰۵۲۹	۹۵۰۱۰۰	-
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت پاکستان									
۰۷۱۳۲۰	۰۷۱۳۳۹	۰۷۱۳۹۰	۰۸۰۲۱۱	۰۸۰۲۱۲	۰۸۰۲۵۰	۰۸۰۴۱۰	۰۸۰۶۲۰	۰۸۱۳۲۰	-
۰۸۱۳۴۰	۰۹۰۹۱۰	۰۹۰۹۲۰	۰۹۰۹۳۰	۱۲۰۹۹۹	۱۲۱۲۳۰	۱۳۰۱۹۰	۱۴۰۴۱۰	۱۴۰۴۲۰	-
۱۵۱۶۲۰	۱۵۲۱۹۰	۲۵۰۹۰۰	۲۶۲۰۱۹	۲۷۱۲۱۰	۲۷۱۲۲۰	۲۷۱۲۹۰	۲۸۲۰۰۰	۲۸۰۸۰۰	-
۲۸۳۰۱۰	۲۹۰۲۴۱	۲۹۰۲۴۳	۲۹۰۲۴۴	۲۹۰۶۱۹	۲۹۰۹۴۱	۲۹۰۹۴۴	۲۹۲۲۱۱	۲۹۲۲۱۲	-
۲۹۳۲۱۲	۳۲۰۴۹۰	۳۴۰۱۱۹	۳۴۰۲۱۹	۳۸۱۴۰۰	۳۸۱۷۱۰	۳۹۰۴۱۰	۳۹۲۰۵۹	۴۰۰۱۳۰	-
۴۰۰۲۱۹	۴۰۱۳۹۰	۴۰۱۴۹۰	۴۱۰۲۲۱	۴۱۰۵۱۹	۴۱۰۶۱۹	۵۲۰۳۰۰	۵۲۰۴۲۰	۵۵۰۵۲۰	-
۵۷۰۲۹۲	۵۷۰۲۹۹	۵۹۰۸۰۰	۶۱۰۳۱۲	۶۳۰۵۳۱	۶۹۰۷۱۰	۷۰۰۴۹۰	۷۰۱۳۱۰	۷۲۰۲۲۱	-
۷۲۰۲۲۹	۷۲۰۸۲۲	۷۲۱۱۹۰	۷۴۰۸۲۱	۷۹۰۱۱۲	۸۴۵۹۳۹	۹۳۰۶۲۹			
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت سنگال									
۰۳۰۳۳۳	۰۴۰۷۰۰	۰۷۰۱۹۰	۰۷۰۳۱۰	۰۷۱۳۳۹	۰۷۱۳۹۰	۰۸۰۴۱۰	۰۸۰۸۱۰	۰۸۱۰۹۰	-
۱۲۰۹۹۹	۱۷۰۴۹۰	۱۹۰۲۱۹	۱۹۰۵۳۰	۲۰۰۲۹۰	۲۱۰۲۲۰	۲۵۰۳۱۰	۲۵۰۹۰۰	۲۵۲۰۱۰	-
۲۵۲۰۲۰	۲۵۲۳۱۰	۲۵۲۳۲۱	۲۵۲۳۲۹	۲۷۰۷۴۰	۲۷۰۹۰۰	۲۷۱۱۱۳	۲۷۱۲۱۰	۲۷۱۲۲۰	-
۲۷۱۳۲۰	۲۷۱۴۹۰	۲۷۱۵۰۰	۲۸۰۲۰۰	۲۸۱۴۱۰	۲۸۱۴۲۰	۲۸۱۵۱۲	۲۹۰۵۱۴	۲۹۲۲۱۳	-
۲۹۳۹۲۹	۳۱۰۲۱۰	۳۲۰۴۹۰	۳۴۰۱۱۹	۳۴۰۲۱۹	۳۵۰۶۱۰	۳۸۱۴۰۰	۳۹۰۴۱۰	۴۰۱۳۹۰	-

۴۲۰۲۲۹	-	۴۶۰۱۹۹	-	۵۲۰۳۰۰	-	۵۲۰۸۱۲	-	۵۲۱۲۲۵	-	۵۵۱۳۴۹	-	۵۷۰۴۹۰	-	۵۸۰۴۱۰	-	۵۹۰۸۰۰	-
۶۱۰۳۱۹	-	۶۱۰۳۲۹	-	۶۱۰۴۴۹	-	۶۱۰۷۱۹	-	۶۱۱۲۱۲	-	۶۱۱۲۱۹	-	۶۲۰۸۹۹	-	۶۲۰۹۹۰	-	۶۲۱۴۹۰	-
۶۳۰۱۹۰	-	۶۳۳۰۵۳۱	-	۶۳۰۵۹۰	-	۶۴۰۱۹۹	-	۶۸۰۲۲۱	-	۶۸۰۹۹۰	-	۶۹۰۷۱۰	-	۶۹۰۸۱۰	-	۷۲۱۱۹۰	-
۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۱۰۲۹	-	۷۳۲۵۹۹	-	۸۷۰۲۹۰	-	۸۷۱۶۲۰	-		-		-		-		-
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت تونس																	
۰۴۰۷۰۰	-	۰۷۱۳۲۰	-	۰۷۱۳۳۹	-	۰۹۰۹۲۰	-	۰۹۰۹۳۰	-	۱۲۰۹۹۹	-	۱۳۰۱۹۰	-	۱۵۱۶۲۰	-	۱۵۲۱۹۰	-
۲۰۰۲۹۰	-	۲۵۰۳۱۰	-	۲۵۰۹۰۰	-	۲۵۱۵۱۱	-	۲۵۱۵۱۲	-	۲۵۲۳۱۰	-	۲۵۲۳۹۰	-	۲۵۲۹۱۰	-	۲۷۱۱۱۹	-
۲۷۱۱۲۹	-	۲۷۱۲۹۰	-	۲۷۱۳۲۰	-	۲۸۰۲۰۰	-	۲۸۱۴۱۰	-	۲۸۱۴۲۰	-	۲۸۱۵۱۲	-	۲۸۲۱۲۰	-	۲۸۳۰۱۰	-
۲۹۰۲۴۲	-	۲۹۰۹۴۴	-	۳۸۱۴۰۰	-	۳۸۱۷۱۰	-	۳۹۰۴۱۰	-	۳۹۲۰۵۹	-	۴۰۰۱۳۰	-	۴۰۱۳۹۰	-	۴۱۰۲۲۱	-
۴۱۰۶۱۹	-	۴۶۰۱۹۹	-	۵۱۰۵۳۰	-	۵۲۰۴۲۰	-	۵۲۰۵۱۴	-	۵۲۰۸۱۲	-	۵۲۱۰۵۹	-	۵۲۱۲۲۵	-	۵۴۰۷۴۳	-
۵۴۰۷۴۴	-	۵۴۰۸۲۳	-	۵۵۰۵۲۰	-	۵۵۰۹۱۲	-	۵۷۰۲۹۲	-	۵۸۰۱۳۳	-	۵۸۰۴۱۰	-	۵۹۰۴۹۱	-	۵۹۰۰۸۰۰	-
۶۱۰۴۴۹	-	۶۱۰۷۱۹	-	۶۱۱۲۱۹	-	۶۲۰۷۱۹	-	۶۲۰۷۲۹	-	۶۲۰۷۹۹	-	۶۲۰۸۹۹	-	۶۳۰۱۹۰	-	۶۳۰۵۳۱	-
۶۳۰۵۹۰	-	۷۰۰۴۹۰	-	۷۲۰۷۱۹	-	۷۲۱۱۹۰	-	۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۰۵۹۰	-	۷۳۲۱۱۲	-	۷۴۰۹۲۱	-	۷۹۰۱۱۲	-
۸۴۲۹۱۹	-	۹۱۰۵۲۹	-		-		-		-		-		-		-		-
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت ترکیه																	
۰۵۰۴۰۰	-	۰۷۱۳۲۰	-	۰۷۱۳۳۹	-	۰۷۱۳۹۰	-	۰۸۰۴۲۰	-	۰۸۱۳۱۰	-	۰۹۰۹۱۰	-	۰۹۰۹۳۰	-	۱۰۰۸۲۰	-
۱۲۰۷۱۰	-	۱۲۰۹۹۹	-	۱۴۰۴۱۰	-	۱۵۱۶۲۰	-	۱۵۲۱۹۰	-	۲۱۰۲۲۰	-	۲۵۰۳۱۰	-	۲۵۲۳۱۰	-	۲۵۲۹۱۰	-
۲۵۲۹۲۱	-	۲۶۱۰۰۰	-	۲۷۰۹۰۰	-	۲۷۱۱۱۹	-	۲۷۱۲۱۰	-	۲۸۱۴۱۰	-	۲۸۱۵۱۲	-	۲۸۳۰۱۰	-	۲۹۰۲۴۳	-
۲۹۰۲۴۴	-	۲۹۰۳۱۵	-	۲۹۰۵۱۱	-	۲۹۰۵۱۴	-	۲۹۰۹۴۲	-	۲۹۰۹۴۴	-	۲۹۱۷۳۷	-	۲۹۲۲۱۲	-	۲۹۲۲۱۳	-
۲۹۳۲۱۲	-	۳۱۰۲۱۰	-	۳۴۰۱۱۹	-	۳۴۰۲۱۹	-	۳۵۰۶۱۰	-	۳۸۱۷۱۰	-	۳۸۲۰۰۰	-	۳۹۰۴۱۰	-	۴۰۰۲۱۹	-
۴۰۰۹۲۰	-	۴۰۱۳۹۰	-	۴۱۰۲۲۱	-	۴۱۰۶۱۹	-	۴۶۰۱۹۹	-	۴۶۰۲۹۰	-	۵۱۰۱۱۹	-	۵۱۰۵۳۰	-	۵۲۰۳۰۰	-
۵۲۰۴۲۰	-	۵۲۰۵۱۳	-	۵۲۰۸۱۲	-	۵۲۰۹۱۱	-	۵۴۰۷۴۳	-	۵۴۰۷۴۴	-	۵۴۰۸۲۳	-	۵۷۰۱۱۰	-	۵۷۰۲۱۰	-
۵۹۰۸۰۰	-	۶۱۰۱۹۰	-	۶۱۰۲۹۰	-	۶۱۰۳۱۹	-	۶۸۰۲۱۰	-	۶۸۰۲۲۹	-	۷۰۱۳۱۰	-	۷۲۰۱۲۰	-	۷۲۰۲۲۱	-
۷۲۰۲۲۹	-	۷۲۰۸۲۲	-	۷۲۱۱۹۰	-	۷۳۰۵۹۰	-	۷۴۱۸۱۰	-	۷۹۰۱۱۲	-	۸۴۲۹۱۹	-	۸۷۰۲۹۰	-	۹۳۰۶۲۹	-
RCA صادراتی ایران در برابر عدم مزیت اوگاندا																	
۱۵۱۶۲۰	-	۱۹۰۲۱۹	-	۱۹۰۵۳۰	-	۲۵۰۹۰۰	-	۲۵۱۶۹۰	-	۲۵۲۰۱۰	-	۲۵۲۰۲۰	-	۲۵۲۳۱۰	-	۲۵۲۳۲۱	-
۲۵۲۳۲۹	-	۲۵۲۳۹۰	-	۲۵۲۹۲۱	-	۲۷۱۲۱۰	-	۲۷۱۲۲۰	-	۲۷۱۲۹۰	-	۲۷۱۳۲۰	-	۲۷۱۴۹۰	-	۲۷۱۵۰۰	-
۲۸۰۲۰۰	-	۲۸۰۸۰۰	-	۲۸۱۴۲۰	-	۲۹۳۹۲۹	-	۳۱۰۲۱۰	-	۳۲۰۴۹۰	-	۳۳۰۱۹۰	-	۳۴۰۱۱۹	-	۳۴۰۱۲۰	-
۳۴۰۲۱۹	-	۳۸۱۴۰۰	-	۳۹۰۴۱۰	-	۳۹۲۰۵۹	-	۴۰۱۳۹۰	-	۴۲۰۲۱۹	-	۴۲۰۲۲۹	-	۵۴۰۷۴۴	-	۵۵۱۳۴۹	-
۵۷۰۵۰۰	-	۵۸۰۴۱۰	-	۶۱۰۱۹۰	-	۶۱۰۳۱۹	-	۶۱۰۳۳۹	-	۶۱۰۳۴۹	-	۶۱۰۴۱۹	-	۶۱۰۴۴۹	-	۶۱۰۵۹۰	-
۶۱۰۷۱۹	-	۶۱۰۸۱۹	-	۶۱۱۱۹۰	-	۶۱۱۵۹۹	-	۶۲۰۳۱۹	-	۶۲۰۴۱۲	-	۶۲۰۴۱۹	-	۶۲۰۷۱۹	-	۶۲۰۷۲۹	-
۶۲۰۷۹۹	-	۶۲۰۸۹۹	-	۶۲۰۹۹۰	-	۶۲۱۰۴۰	-	۶۲۱۴۴۰	-	۶۲۱۴۹۰	-	۶۳۰۱۹۰	-	۶۳۰۵۳۱	-	۶۳۰۵۹۰	-
۶۳۰۸۰۰	-	۶۴۰۱۹۹	-	۶۸۰۲۱۰	-	۶۸۰۲۲۱	-	۶۸۰۲۲۹	-	۶۸۰۹۱۹	-	۶۹۰۷۱۰	-	۶۹۰۸۱۰	-	۶۹۰۹۹۰	-
۷۰۰۴۹۰	-	۷۰۱۳۱۰	-	۷۲۰۶۱۰	-	۷۲۰۶۹۰	-	۷۲۱۱۹۰	-	۷۲۱۶۱۰	-	۷۳۰۵۹۰	-	۷۳۱۰۲۹	-	۷۳۲۱۱۲	-
۷۹۰۱۱۲	-	۸۳۰۴۰۰	-	۸۴۲۹۱۹	-	۸۴۵۹۳۹	-	۸۷۰۲۹۰	-	۸۷۱۶۲۰	-	۹۱۰۵۲۹	-		-		-

ضمیمه ۲- اقلام صادراتی کشورهای عضو که می‌توانند مشمول اعمال ترجیحات تعرفه‌ای از سوی ایران قرار گیرند

عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی کامرون									
۱۳۰۱۲۰	۱۵۱۱۱۰	۲۱۰۲۳۰	۲۵۱۱۱۰	۲۷۱۰۰۰	۲۷۱۲۱۰	۲۸۳۳۲۲	۳۲۰۹۹۰	۴۰۰۱۱۰	-
۴۰۰۱۲۹	۴۰۱۳۲۰	۴۴۰۶۱۰	۴۴۰۶۹۰	۷۳۱۸۱۱	۸۲۰۱۱۰	۸۴۳۰۴۹	-	-	-
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی گینه									
۰۳۰۳۲۹	۰۷۱۳۹۰	۱۵۱۵۹۰	۱۵۲۱۹۰	۲۸۱۸۳۰	۴۹۰۷۰۰	۷۳۰۶۹۰	۸۴۰۷۹۰	۸۴۱۸۲۹	-
۸۴۲۸۳۱	۸۴۳۰۳۹	۸۴۷۴۲۰	۸۴۷۴۳۹	۹۰۲۲۱۹	-	-	-	-	-
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی مصر									
۰۷۱۳۴۰	۰۷۱۳۹۰	۰۹۰۲۳۰	۰۹۰۲۴۰	۱۰۰۶۳۰	۱۲۰۹۲۱	۱۲۰۹۹۹	۱۵۱۵۲۹	۱۵۱۵۹۰	-
۱۷۰۲۴۰	۲۵۰۴۹۰	۲۵۰۷۰۰	۲۷۰۱۲۰	۲۷۰۴۰۰	۲۷۱۳۱۱	۲۸۰۱۱۰	۲۸۰۹۲۰	۲۸۳۲۱۰	-
۲۸۳۳۱۱	۲۸۳۳۱۹	۲۸۳۵۲۹	۲۸۳۹۹۰	۲۹۰۲۹۰	۲۹۲۲۲۱	۳۰۰۲۹۰	۳۱۰۲۱۰	۳۱۰۲۲۱	-
۳۱۰۳۱۰	۳۱۰۳۹۰	۳۲۰۲۱۰	۳۲۰۴۱۴	۳۲۰۶۵۰	۳۴۰۲۱۹	۳۴۰۲۹۰	۳۷۰۲۲۰	۳۸۱۷۱۰	-
۳۸۲۳۴۰	۳۹۰۴۲۲	۳۹۰۴۹۰	۴۰۰۱۲۹	۴۰۰۱۳۰	۴۰۱۱۲۰	۴۰۱۳۱۰	۴۸۰۲۵۱	۴۸۰۳۰۰	-
۴۸۰۵۳۰	۴۸۱۶۹۰	۴۹۰۱۱۰	۵۲۰۶۴۳	۵۴۰۷۱۰	۵۵۰۹۵۹	۵۵۰۹۶۹	۵۵۱۱۳۰	۵۶۰۷۲۱	-
۵۶۰۷۲۹	۶۸۰۴۱۰	۶۸۰۴۳۰	۶۸۱۲۹۰	۶۹۰۲۲۰	۶۹۰۲۹۰	۷۰۱۱۹۰	۷۲۰۶۱۰	۷۲۰۶۹۰	-
۷۲۰۸۲۱	۷۲۰۸۲۴	۷۲۰۸۹۰	۷۲۱۲۱۰	۷۲۱۲۶۰	۷۲۱۴۲۰	۷۲۱۶۵۰	۷۲۱۶۹۰	۷۲۱۷۳۹	-
۷۲۱۹۱۱	۷۲۲۹۱۰	۷۲۲۹۲۰	۷۳۰۵۳۹	۷۳۰۵۹۰	۷۳۱۳۰۰	۷۶۰۳۲۰	۷۶۰۵۱۱	۷۶۰۵۲۹	-
۷۶۰۸۱۰	۷۶۱۴۱۰	۷۹۰۳۱۰	۸۳۰۱۵۰	۸۴۱۳۲۰	۸۴۱۳۸۲	۸۴۳۸۳۰	۸۴۸۰۱۰	۸۷۰۵۳۰	-
۸۷۰۹۹۰	-	-	-	-	-	-	-	-	-
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی اردن									
۰۱۰۵۱۱	۰۷۰۱۱۰	۰۷۱۳۴۰	۰۷۱۳۹۰	۱۵۰۷۹۰	۱۵۱۵۲۹	۱۵۱۵۹۰	۱۵۲۰۱۰	۱۷۰۲۴۰	-
۲۱۰۲۳۰	۲۵۰۸۶۰	۲۸۰۱۱۰	۲۸۰۴۲۹	۲۸۰۹۲۰	۲۸۲۶۱۲	۲۸۲۶۲۰	۲۸۳۳۱۹	۲۸۳۹۱۹	-
۲۹۱۶۳۲	۲۹۲۲۲۱	۲۹۴۲۰۰	۳۰۰۲۳۹	۳۰۰۳۱۰	۳۰۰۳۲۰	۳۰۰۳۳۱	۳۰۰۳۳۹	۳۰۰۳۹۰	-
۳۰۰۴۲۰	۳۰۰۴۳۹	۳۱۰۳۹۰	۳۱۰۴۳۰	۳۱۰۴۹۰	۳۱۰۵۹۰	۳۲۰۳۰۰	۳۲۰۴۱۳	۳۲۰۷۲۰	-
۳۲۰۸۹۰	۳۲۰۹۹۰	۳۲۱۱۰۰	۳۲۱۴۹۰	۳۴۰۲۱۹	۳۴۰۲۹۰	۳۴۰۷۰۰	۳۵۰۳۰۰	۳۵۰۵۲۰	-
۳۵۰۶۹۹	۳۸۰۸۱۰	۳۸۰۸۳۰	۳۸۱۴۰۰	۳۸۱۷۱۰	۳۸۲۳۴۰	۳۹۰۴۲۲	۳۹۰۷۳۰	۳۹۰۷۵۰	-
۳۹۱۲۱۲	۳۹۲۰۲۰	۳۹۲۰۷۹	۴۱۰۲۲۹	۴۸۰۲۵۱	۴۸۰۳۰۰	۴۸۰۵۳۰	۴۸۱۱۳۹	۴۸۱۱۴۰	-
۴۸۱۳۹۰	۴۸۱۷۲۰	۴۸۱۹۳۰	۵۱۰۱۱۱	۵۱۰۱۱۹	۵۱۰۱۲۹	۵۴۰۲۵۲	۵۴۰۷۱۰	۵۵۰۱۲۰	-
۵۵۰۱۹۰	۵۵۰۳۳۰	۵۵۰۳۹۰	۵۵۰۸۲۰	۵۵۰۹۳۱	۵۵۰۹۵۹	۵۵۰۹۶۹	۵۶۰۷۲۹	۵۹۰۸۰۰	-
۶۸۰۴۳۰	۶۸۱۱۹۰	۶۸۱۲۱۰	۶۸۱۲۹۰	۷۲۰۴۱۰	۷۲۱۲۱۰	۷۲۱۴۱۰	۷۳۰۴۵۱	۷۳۰۶۱۰	-
۷۳۰۶۹۰	۷۳۱۲۹۰	۷۳۱۳۰۰	۷۳۱۴۴۹	۷۳۱۵۸۹	۷۶۰۲۰۰	۷۶۰۵۱۹	۷۶۰۵۲۹	۷۸۰۲۰۰	-
۷۸۰۴۱۹	۷۹۰۳۱۰	۸۳۰۱۵۰	۸۳۱۱۲۰	۸۳۱۱۳۰	۸۴۱۳۱۹	۸۴۱۳۸۱	۸۴۱۵۱۰	۸۴۱۷۸۰	-
۸۴۱۸۲۹	۸۴۱۹۱۹	۸۴۱۹۵۰	۸۴۲۰۹۹	۸۴۲۳۸۹	۸۴۳۱۳۱	۸۴۳۶۱۰	۸۴۳۷۸۰	۸۴۴۶۲۹	-

۸۴۵۰۱۹ - ۸۴۵۴۲۰ - ۸۴۶۲۳۹ - ۸۴۶۶۳۰ - ۸۴۶۶۱۰ - ۸۴۸۰۱۰ - ۸۴۸۰۳۰ - ۸۴۸۰۴۱ - ۸۴۸۰۴۹ - ۸۴۸۰۶۰ - ۸۵۱۳۹۰ - ۸۵۳۷۲۰ - ۸۷۰۶۰۰ - ۸۷۰۷۹۰ - ۹۶۰۹۲۰
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی لیبی
۲۷۱۲۱۰ - ۳۱۰۲۱۰ - ۷۲۰۸۲۲ - ۷۲۰۸۲۳ - ۷۲۰۸۲۴
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی مغرب
۰۸۱۳۴۰ - ۱۵۲۱۱۰ - ۱۷۰۲۴۰ - ۲۳۰۱۲۰ - ۲۵۱۱۱۰ - ۲۵۱۷۲۰ - ۲۵۳۰۴۰ - ۲۵۳۰۹۰ - ۲۸۰۹۲۰ - ۲۸۴۱۶۰ - ۲۹۲۳۲۰ - ۲۹۳۸۹۰ - ۳۱۰۳۱۰ - ۳۱۰۳۹۰ - ۳۱۰۵۳۰ - ۳۳۰۱۱۲ - ۳۷۰۲۲۰ - ۴۰۱۱۱۰ - ۴۰۱۳۱۰ - ۴۱۰۲۲۹ - ۴۷۰۳۱۹ - ۴۸۱۶۹۰ - ۵۴۰۷۵۳ - ۵۵۰۹۳۱ - ۵۵۰۹۵۲ - ۵۵۰۹۵۹ - ۵۵۱۱۳۰ - ۵۵۱۶۴۳ - ۵۵۱۶۴۴ - ۵۷۰۲۵۱ - ۶۸۰۵۲۰ - ۶۸۱۳۹۰ - ۶۹۰۱۰۰ - ۷۲۰۴۱۰ - ۷۲۱۰۴۱ - ۷۲۱۰۴۹ - ۷۳۰۶۵۰ - ۷۳۰۷۲۹ - ۷۳۱۱۰۰ - ۷۴۰۱۱۰ - ۷۶۰۲۰۰ - ۷۸۰۱۱۰ - ۷۸۰۲۰۰ - ۸۳۱۱۹۰ - ۸۵۰۴۲۱ - ۸۵۰۵۳۰ - ۸۵۳۶۴۹ - ۸۵۴۱۲۹ - ۹۰۰۹۲۲ - ۹۶۱۳۸۰
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی پاکستان
۰۳۰۳۲۹ - ۰۷۱۳۹۰ - ۰۹۱۰۳۰ - ۱۰۰۶۳۰ - ۱۲۰۹۲۱ - ۳۵۰۳۰۰ - ۴۲۰۴۰۰ - ۵۱۰۱۲۹ - ۵۲۰۶۳۳ - ۵۲۰۹۴۲ - ۵۲۱۱۴۲ - ۵۳۰۳۱۰ - ۵۳۱۰۱۰ - ۵۴۰۳۴۹ - ۵۴۰۷۶۰ - ۵۴۰۷۷۴ - ۵۵۰۹۵۱ - ۵۵۰۹۵۳ - ۵۵۰۹۵۹ - ۵۵۱۶۴۴ - ۵۷۰۲۵۱ - ۵۸۰۳۱۰ - ۷۰۱۲۰۰ - ۸۲۰۳۲۰ - ۹۳۰۷۰۰
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی سنگال
۰۲۰۴۴۱ - ۰۳۰۳۲۹ - ۰۴۰۲۱۰ - ۱۳۰۱۲۰ - ۱۵۰۲۰۰ - ۱۵۰۸۱۰ - ۱۵۱۱۱۰ - ۱۵۲۰۱۰ - ۱۵۲۱۹۰ - ۱۷۰۲۹۰ - ۲۳۰۱۲۰ - ۲۳۰۶۱۰ - ۲۵۱۰۲۰ - ۲۵۲۴۰۰ - ۲۷۱۰۰۰ - ۲۷۱۲۱۰ - ۲۸۰۴۲۹ - ۲۸۰۹۲۰ - ۲۸۳۶۳۰ - ۲۸۴۰۲۰ - ۲۹۰۳۲۹ - ۲۹۰۳۴۰ - ۲۹۰۴۹۰ - ۲۹۰۵۱۷ - ۳۱۰۲۱۰ - ۳۱۰۳۹۰ - ۳۱۰۵۲۰ - ۳۱۰۵۳۰ - ۳۲۰۴۱۱ - ۳۳۰۲۹۰ - ۳۴۰۲۱۱ - ۳۴۰۲۱۹ - ۳۵۰۶۹۹ - ۳۸۰۲۹۰ - ۳۸۰۸۱۰ - ۳۸۰۸۲۰ - ۳۸۰۸۳۰ - ۳۸۰۸۹۰ - ۳۸۱۱۲۱ - ۳۸۱۹۰۰ - ۳۹۰۲۱۰ - ۳۹۰۴۲۲ - ۴۱۰۲۲۹ - ۴۸۰۴۵۱ - ۴۸۰۵۱۰ - ۴۸۱۰۹۹ - ۵۰۰۶۰۰ - ۵۴۰۶۲۰ - ۵۵۰۶۹۰ - ۵۵۰۸۱۰ - ۷۲۰۹۴۴ - ۷۲۱۰۱۲ - ۷۲۱۰۴۱ - ۷۲۱۲۱۰ - ۷۲۱۳۱۰ - ۷۲۱۳۲۰ - ۷۲۱۳۳۹ - ۷۲۱۵۴۰ - ۷۲۱۵۹۰ - ۷۲۱۷۱۱ - ۷۲۱۷۳۹ - ۷۳۰۶۹۰ - ۷۳۱۱۰۰ - ۸۲۰۷۱۲ - ۸۴۰۵۱۰ - ۸۴۰۵۹۰ - ۸۴۰۹۱۰ - ۸۴۰۹۹۹ - ۸۴۱۲۱۱ - ۸۴۲۵۴۹ - ۸۴۲۷۹۰ - ۸۴۳۰۴۹ - ۸۴۳۰۶۹ - ۸۴۳۲۳۰ - ۸۴۴۶۲۹ - ۸۵۰۱۲۰ - ۸۵۰۱۳۳ - ۸۵۲۶۱۰ - ۸۶۰۶۱۰ - ۸۶۰۸۰۰ - ۸۷۰۴۹۰ - ۸۷۰۵۹۰ - ۸۷۱۰۰۰ - ۸۸۰۵۱۰ - ۹۰۲۳۰۰ - ۹۳۰۱۰۰ - ۹۳۰۵۹۰
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی تونس
۰۹۱۰۳۰ - ۱۵۱۵۲۹ - ۱۷۰۲۹۰ - ۲۱۰۲۳۰ - ۲۵۱۱۱۰ - ۲۵۱۳۱۹ - ۲۸۰۹۲۰ - ۲۸۲۶۱۲ - ۲۸۳۳۲۲ - ۲۸۳۵۳۱ - ۲۸۳۹۱۹ - ۳۱۰۳۱۰ - ۳۱۰۳۹۰ - ۳۱۰۵۳۰ - ۳۲۰۹۱۰ - ۳۳۰۱۱۲ - ۳۴۰۲۹۰ - ۳۵۰۶۹۹ - ۳۸۱۹۰۰ - ۳۹۰۷۵۰ - ۴۰۱۱۹۹ - ۴۲۰۴۰۰ - ۴۸۱۰۹۹ - ۴۸۱۳۹۰ - ۴۸۱۶۹۰ - ۴۸۱۹۳۰ - ۵۲۰۶۱۵ - ۵۲۰۹۴۲ - ۵۵۰۱۹۰ - ۵۵۰۸۱۰ - ۵۵۰۹۶۹ - ۵۶۰۷۲۹ - ۷۲۱۰۱۱ - ۷۲۱۰۴۹ - ۷۲۱۰۹۰ - ۷۲۱۶۲۱ - ۷۲۱۷۳۹ - ۷۳۰۸۲۰ - ۷۴۰۶۲۰ - ۷۵۰۷۱۲ - ۷۶۱۴۱۰ - ۷۸۰۲۰۰ - ۷۹۰۱۱۲ - ۸۲۰۷۱۲ - ۸۳۰۷۹۰ - ۸۳۰۹۱۰ - ۸۳۱۱۱۰ - ۸۴۱۸۲۹ - ۸۴۱۸۹۱ - ۸۴۳۰۴۹ - ۸۴۳۸۲۰ - ۸۴۴۸۴۹ - ۸۴۵۰۹۰ - ۸۴۵۲۲۹ - ۸۴۵۲۹۰ - ۸۵۰۴۲۱ - ۸۵۰۴۳۲ - ۸۵۳۲۲۹ - ۸۵۳۵۲۱ - ۸۵۳۵۴۰ - ۸۵۳۶۴۹ - ۸۵۴۴۲۰ - ۹۰۲۰۰۰ - ۹۰۳۲۱۰ - ۹۱۰۹۹۰ - ۹۶۰۸۳۱ - ۹۶۱۳۹۰
عدم مزیت ایران در برابر RCA صادراتی ترکیه

