

بر آورد توان بالقوه تجارت ایران در گروه هشت (D-8)^۱

*

/ / / /

چکیده

همکاری‌های تجاری یکی از مهمترین اهداف تشکیل گروه هشت بوده است، ولی مقایسه ارقام مبادلات تجاری بین این کشورها نشان می‌دهد که با تشکیل این گروه مبادلات تجاری میان آنها رشد قابل ملاحظه‌ای نداشته است. هدف از این مقاله بررسی امکان گسترش تجارت ایران با دیگر کشورهای این گروه و تعیین پتانسیل مبادلاتی ایران (از طریق تعیین اقلام کالاهای تشکیل دهنده این پتانسیل) با آنهاست. سؤال این است که آیا توسعه تجارت ایران با اعضای گروه هشت امکان‌پذیر است؟ و مبادله کدام کالاها باعث توسعه تجارت دوجانبه ایران با این گروه کشورها می‌شود؟ مهمترین متغیرهای مورد بررسی، حجم مبادلات کشورهای عضو با یکدیگر و کل مبادلات تجاری آنها و اقلام کالاهای مبادلاتی این کشورها بر اساس کد شش رقمی HS می‌باشد. این مقاله به دنبال تعیین پتانسیل تجاری ایران با این کشورها است.

برای تعیین توان بالقوه تجارت ایران با اعضای گروه هشت، از بین

1. این مقاله برگرفته از طرح تحقیقاتی است که با عنوان «توسعه تجارت دوجانبه ایران با کشورهای عضو گروه

هشت» در مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی (۱۳۸۲) اجرا شده است.

* کارشناس ارشد اقتصاد، پژوهشگر مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.

روش‌های مختلف برآورد پتانسیل تجاری، از روش موسوم به «روش ساده برآورد پتانسیل» استفاده شده است. نتایج این برآورد نشان می‌دهد که ایران ظرفیت مبادلاتی نسبتاً خوبی با این کشورها دارد، ولی در اکثر موارد، این ظرفیت‌ها در عمل چندان مورد استفاده قرار نگرفته است.



Archive of SID

مقدمه

گروه هشت کشور مسلمان در حال توسعه موسوم به D-8 متشکل از اندونزی، ایران، بنگلادش، پاکستان، ترکیه، مالزی، مصر و نیجریه است که در ژوئن ۱۹۹۷ در استامبول ترکیه رسمیت یافت. در اولین اعلامیه سران (بیانیه استامبول) مهمترین هدف این گروه کمک به توسعه اقتصادی و اجتماعی این کشورها عنوان شده است. در این اعلامیه همکاری در قالب D-8 شامل تمامی زمینه‌ها از جمله هماهنگی و مشورت‌های سیاسی در عرصه بین‌المللی و نیز همکاری در زمینه‌های ذیل است:

تجارت، صنعت، ارتباطات، مالیه، بانکداری و خصوصی‌سازی، توسعه روستایی، علوم و فناوری، توسعه منابع روستایی و فقرزدایی، کشاورزی، انرژی، محیط زیست، بهداشت، جهانگردی، فرهنگ و ورزش.

علیرغم اینکه همکاری‌های تجاری یکی از مهمترین اهداف تشکیل گروه هشت است، ولی در چارچوب تشکیلات سازمانی گروه هشت هیچ موافقت‌نامه‌ای در این باره وجود ندارد، شاید به همین دلیل باشد که ارقام مبادلات تجاری بین این کشورها با تشکیل این پیمان رشد قابل توجهی را نشان نمی‌دهد. این در حالی است که فلسفه وجودی پیمان‌های منطقه‌ای و بعضاً فرامنطقه‌ای توسعه اقتصادی کشورهای عضو، گسترش روابط اقتصادی و خصوصاً روابط تجاری بین اعضا است. در چارچوب پیمان‌های همکاری اقتصادی کشورهایایی که از منافع اقتصادی مشترک و پیوندهای سیاسی برخوردارند، با ایجاد یکپارچگی در واقع تجارت آزاد را با سیاست‌های حمایتی ادغام می‌کنند و ضمن آنکه محدودیت‌های تجاری میان خود را به حداقل ممکن تقلیل می‌دهند، کشورهای غیر عضو را با سیاست‌های تبعیضی روبرو می‌کنند.

همگرایی‌های اقتصادی منطقه‌ای و یا فرامنطقه‌ای می‌توانند امکانات خوبی را به منظور آماده‌سازی ورود به عرصه‌های جهانی برای کشورهای در حال توسعه از جمله ایران فراهم آورند. در ابتدایی‌ترین مراحل تشکیل هم‌پیوندی مقوله ترتیبات تعرفه ترجیحی با هدف توسعه تجارت درون گروهی مطرح می‌شود و برای طرح و تدوین این ترتیبات ترجیحی لازم است ساختار تجاری شرکای تجاری، پتانسیل‌های صادراتی و وارداتی کالایی و در

نهایت کالاهای مشمول این ترتیبات مشخص شود. این مقاله قصد دارد ضمن مروری بر متون ذیربط با منطقه گرایی و ارائه تصویری از وضعیت تجارت خارجی کشورهای گروه D-8، توان بالقوه تجارت ایران با این کشورها را برآورد کند. زیرا توسعه تجارت دو جانبه ایران با این کشورها بستگی زیادی به شناخت کالاهایی دارا که می‌تواند با این کشورها مبادله نماید. در این راستا شناسایی این کالاها و تعیین توان بالقوه ایران در تجارت آنها (صادرات یا واردات) هدف این مطالعه است.

در راستای هدف نهایی تحقیق، فرضیه‌های تحقیق به شرح زیر است:

۱- توسعه تجارت دو جانبه ایران با اعضای گروه هشت امکان پذیر است.

۲- ایران از پتانسیل‌های مبادلاتی خود با این کشورها استفاده ننموده است.

داده‌های آماری و اطلاعات مورد نیاز برای آزمون این فرضیه‌ها از اینترنت و لوح‌های فشرده بین‌المللی تجاری مثل Trains و PC-TAS (صادرات اقلام کالایی و واردات اقلام کالایی) استخراج و پردازش شده است.

۱. مبانی نظری

۱-۱. تاریخچه یکپارچگی اقتصادی منطقه‌ای

مفهوم یکپارچگی اقتصادی منطقه‌ای «منطقه گرایی» در واژه نامه «اصطلاحات سیاست تجاری» به معنی مجموعه اقداماتی است که با کاهش یا حذف موانع تجاری (موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای) بین کشورهای یک منطقه، سبب آزادسازی یا تسهیل تجارت در سطح منطقه می‌شود. اما این مفهوم در نگاه سازمان جهانی تجارت، مفهومی عام‌تر دارد. به این معنا که چنین موافقت‌نامه‌هایی ممکن است بین دو یا چند کشور که لزوماً در یک منطقه جغرافیایی نباشند نیز منعقد گردد.^۱

اوج منطقه گرایی از نیمه دوم دهه هشتاد به بعد بوده است. به طوری که روند غالب دهه‌های اخیر را می‌توان منطقه گرایی دانست. براساس آخرین گزارش سازمان جهانی

1. کمالی اردکانی (۱۳۸۰).

تجارت تا دسامبر ۲۰۰۲، ۲۵۰ توافق منطقه‌ای به این سازمان گزارش شده که ۱۳۰ مورد آن بعد از ۱۹۹۵ بوده است.^۱

در دهه ۶۰-۱۹۵۰ میلادی منطقه‌گرایی بیشتر تحت تأثیر جنگ سرد و دو قطبی شدن جهان قرار داشت. ایالات متحده که منافع خود را در سیاست آزادسازی تجارت جهانی می‌دید، حتی با تشکیل بازار مشترک اروپا موافق نبود، ولی به علت شرایط جنگ سرد و خطر شوروی، از وجود اروپای متحد و قوی به عنوان سدی در برابر نفوذ کمونیسم حمایت می‌کرد. در این دو دهه اکثر کشورها سیاست جایگزینی واردات را دنبال می‌کردند و شکل‌های منطقه‌ای شکل گرفته در این دهه بیشتر هدف‌های سیاسی و امنیتی را دنبال می‌کردند. اواخر دهه ۱۹۷۰ زمانی بود که سیاست‌های اقتصادی و تجاری برون‌گرا در دستور کار سیاستگذاران اقتصادی کشورها قرار گرفت و در پی آن از اواسط دهه ۱۹۸۰ ترتیبات تجاری منطقه‌ای مهمی به وجود آمد که همانند اتحادیه اروپا ناشی از سیاست‌های درون‌گرایانه اقتصادی نبودند، بلکه علت وجودی آنها سیاست‌های مبتنی بر بازار آزاد و توسعه صادرات بود.^۲

کندی مذاکرات دور اروگوئه نیز از جمله عواملی بود که باعث شد کشورهای خواهان آزادسازی تجاری، به ترتیبات منطقه‌ای به عنوان راه حلی برای رفع مشکلات اقتصادی و تجارت خارجی خود روی آورند؛ زیرا که آزادسازی از طریق ادغام منطقه‌ای آسان‌تر و قابل دسترس‌تر از آزادسازی در سطح جهانی بود.^۳ سعی بسیاری از کشورها بر این بود که در قالب همکاری‌های منطقه‌ای خود را برای ورود به عرصه‌های جهانی آماده کنند. بنابراین منطقه‌گرایی یکی از رویکردهای رایج اقتصاد جهانی است که سیطره خود را بر سیاست‌های اقتصاد ملی تحمیل کرده است.

همگرایی‌های منطقه‌ای تلاش دارند با ایجاد امکانات مختلف از قبیل مقررات زدایی، آزادسازی، تسهیل ترانزیت و ترتیبات تعرفه‌ای ترجیحی، اقتصادهای منطقه را مورد حمایت قرار دهند. استفاده از این ابزارها ممکن است از دلایل و انگیزه‌های مختلفی ناشی شود.

1. www.wto.org

2. Harmsen & Leidy (1994).

3. Cheney (1996).

دنبال کردن منافع اقتصادی، انگیزه‌های سیاسی و اجتماعی، نگرانی از انزوا در محیط تجارت بین‌المللی، تقویت و حمایت از صنایع نوپا و تثبیت اصلاحات اقتصادی داخلی را می‌توان از جمله این دلایل و انگیزه‌ها دانست.^۱

۲-۱. یکپارچگی اقتصادی

کشورهای جهان در قالب پیمان‌های همگرایی اقتصادی به دنبال بهبود رفاه و گسترش روابط اقتصادی و خصوصاً تجاری بین خود هستند. این بحث در قالب تئوری یکپارچگی اقتصادی می‌گنجد. این تئوری به بررسی سیاست‌های تجاری تبعیضی و سایر همکاری‌های اقتصادی می‌پردازد که مبتنی بر کاهش و حذف محدودیت‌های تجاری میان کشورهای عضو و سایر همکاری‌های اقتصادی فی‌مابین است. کشورهایی که از منافع اقتصادی مشترک و پیوندهای سیاسی برخوردارند، با ایجاد یکپارچگی در واقع تجارت آزاد را با سیاست‌های حمایتی ادغام می‌کنند و ضمن آن که محدودیت‌های تجاری میان خود را به حداقل ممکن تقلیل می‌دهند، کشورهای غیر عضو را با سیاست‌های تبعیضی روبرو می‌کنند.^۲

چنین سیاست‌های تجاری که باعث تسهیل تجارت و همکاری‌های اقتصادی بین دو یا چند کشور می‌شوند، دامنه وسیع و گسترده دارند. در مراحل اولیه ممکن است این سیاست‌ها بسیار محدود باشند، ولی در مراحل بعدی گسترش بیشتری خواهند یافت؛ زیرا یکپارچگی اقتصادی مراحل مختلفی را در بر می‌گیرد. به طوری که هر مرحله نسبت به مراحل قبل تکامل یافته‌تر بوده و طی آن موانع بیشتری نسبت به مرحله قبل برای افزایش تجارت و همکاری‌های اقتصادی بین دو یا چند کشور از میان برداشته می‌شود. وجود این طیف وسیع مفاهیم در مراحل مختلف سبب می‌شود که تعریف دقیقی که بتواند جامع و مانع باشد از مفهوم یکپارچگی در دسترس نباشد.^۳ با این وجود می‌توان تعریف زیر را که تا حدودی تمام مراحل یکپارچگی را در بر می‌گیرد، عنوان کرد:

1. IMF (1994).

2. رحیمی بروجردی (۱۳۷۴).

3. Balassa, Bela (1987).

«افزایش مبادلات اقتصادی و یک کاسه شدن منابع دو یا چند سیستم مجزا که به افزایش توانایی سیستم بزرگتر حاصل از این پیوند منجر می‌گردد، یکپارچگی اقتصادی نامیده می‌شود.»^۱

منظور از سیستم اقتصادی، محدوده‌ای است که دارای منابع اقتصادی مثل نیروی کار، زمین، سرمایه و ... است و این منابع را مطابق مکانیزم خاص خود تخصیص می‌دهد. قبل از تشکیل یکپارچگی، هر کشور یک سیستم اقتصادی مجزاست. با یکپارچگی و پیوند میان دو یا چند کشور، مبادلات تجاری و همکاری اقتصادی بین کشورهای عضو افزایش می‌یابد. در این وضعیت منابع اقتصادی این کشورها یک کاسه می‌شود و یک سیستم اقتصادی بزرگتر حاصل می‌گردد. گسترش اندازه بازار به تفاوت در الگوی هزینه‌ها که در نظریات سنتی مزیت نسبی نامیده می‌شود، باعث تقسیم کار و تخصیص مجدد منابع شده، افزایش تولید و انتقال از فعالیت‌های غیرکارا به فعالیت‌های کارا را سبب می‌گردد.

همانطور که در داخل هر کشور سیستم‌های کوچکتری وجود دارند که یک کاسه شدن منابع اقتصادی آنها و تخصیص منابع تحت یک مکانیزم مشترک کشوری باعث افزایش مبادلات میان واحدهای اقتصادی موجود در سطح کشور می‌شود و منابع این سیستم‌ها طبق شرایط و ضروریات سیستم کلی (مکانیزم کلی حاکم بر کشور) تخصیص می‌یابد، سیستم حاصل از پیوند دو یا چند کشور نیز باعث می‌شود مبادله میان آنها گسترش یابد و تخصیص منابع در هر کدام تحت تأثیر افزایش مبادلات قرار گیرد به طوری که اگر تمامی موانع مبادلاتی از میان برداشته شود و حداکثر مبادلات میان آنها برقرار شود، تخصیص منابع در هر کشور، دیگر طبق شرایط و مقتضیات آن کشور صورت نگرفته بلکه تحت تأثیر شرایط و مقتضیات این سیستم اقتصادی بزرگتر خواهد بود.

لازم به توضیح است که تشکیل یکپارچگی اقتصادی همواره منطبق اقتصادی ندارد، بلکه گاهی نیز انگیزه‌های سیاسی و فرهنگی همانند برقراری امنیت در منطقه، وجود فرهنگ و مذهب مشترک باعث شکل‌گیری یکپارچگی می‌شود. در بسیاری از مواقع کشورها برای جلوگیری از تنش‌های سیاسی و بروز جنگ، پیمان همکاری تشکیل می‌دهند.

1. EL – Shagi (1978).

۳-۱. مراحل یکپارچگی

یکپارچگی اقتصادی طی مراحل مختلفی گسترش می‌یابد. کاهش موانع تعرفه‌ای را می‌توان اولین مرحله یکپارچگی در نظر گرفت. طرح یکپارچگی می‌تواند با حذف کامل موانع گمرکی برای مبادلات کالاها و جابجایی عوامل تولید گسترش یابد و در نهایت ممکن است تا آنجا پیش رود که کشورهای عضو، سیاست‌های اقتصادی مشترک اتخاذ نمایند. در واقع هر مرحله، مرحله قبل را در برمی‌گیرد و تسهیلات بیشتری برای همکاری بین کشورها فراهم می‌شود، این مراحل را می‌توان به صورت زیر خلاصه کرد:

- موافقت‌نامه تجارت ترجیحی،

- منطقه آزاد تجاری،

- اتحادیه گمرکی،

- بازار مشترک،

- اتحادیه کامل اقتصادی.

موافقت‌نامه تجارت ترجیحی ساده‌ترین و ابتدایی‌ترین شکل یکپارچگی است. طبق شرایط و ضوابطی که در موافقت‌نامه مطرح می‌گردد، کشورهای عضو به کاهش موانع تعرفه‌ای بین خود اقدام می‌کنند. در حالیکه هیچکدام از آنها تغییری در سیاست تجاری خود با سایر کشورها ایجاد نمی‌کنند. در مرحله بعد، یعنی ایجاد منطقه آزاد تجاری میزان تعرفه بین کشورهای عضو برای مجموعه‌ای از کالاها و یا در مورد تمام کالاها به صفر کاهش می‌یابد. اتحادیه گمرکی مرحله‌ای از یکپارچگی است که کشورهای عضو تمام موانع تعرفه‌ای بین خود را حذف می‌کنند و سیاست‌های تجاری مشترک و هماهنگی را در مقابل سایر کشورها اعمال می‌کنند و زمانی که امکان جابجایی و تحرک عوامل تولید (نیروی کار، سرمایه، ...) بین کشورهای عضو فراهم می‌شود، اتحادیه گمرکی تبدیل به بازار مشترک می‌شود. اتحادیه کامل اقتصادی در واقع تکامل یافته‌ترین نوع یکپارچگی است. تا این مرحله کشورهای عضو موانع تعرفه بین خود را حذف کرده، سیاست تجاری مشترک اتخاذ نموده و امکان تحرک عوامل تولید را فراهم آورده‌اند و در این مرحله است که کشورهای عضو سیاست‌های اقتصادی خود را مشابه و هماهنگ می‌کنند.

همبستگی متقابل اقتصادی بین کشورها در یک طرح یکپارچگی موفق باعث می‌شود که این کشورها سیاست‌های اقتصادی خود را با یکدیگر هماهنگ سازند و در نهایت اتحادیه پولی و اقتصادی حاصل می‌شود که در آن کالاها، خدمات و عوامل تولید به طور آزاد و فارغ از هر نوع محدودیتی بین این کشورها جابجا شوند. مشخصه چنین اتحادیه‌ای وجود پول واحد و تمرکز بخشی به سیاست‌های اقتصادی است، که نتیجه منطقی آن ایجاد بانک مرکزی مشترک خواهد بود که پول مشترک انتشار می‌دهد و سیاست مشترک پولی اجرا می‌کند. همان طوری که مشخص است طی این مراحل، یکپارچگی گسترش می‌یابد. در چهار مرحله اولیه، یکپارچگی در سطح بازارها صورت می‌گیرد و در مرحله آخر کشورها به یکپارچگی در سیاست‌ها می‌رسند، به همین دلیل چهار مرحله اولیه را می‌توان یکپارچگی بازارها و مرحله آخر را می‌توان یکپارچگی در سیاست‌ها نامید.

در یکپارچگی یک نوع پویایی و حرکت تدریجی به سوی مراحل بالاتر وجود دارد.^۱ این پویایی را افزایش مبادلات بین واحدهای اقتصادی کشورهای عضو تضمین می‌کند و این در صورتی است که بین دولت‌های عضو در خصوص رویه‌های رسیدن به یکپارچگی توافق وجود داشته باشد. زیرا همبستگی فزاینده ناشی از اجرای یکسری سیاست‌های اقتصادی است که دارای اثرات مثبت و منفی خارجی است، که این اثرات منشاء سود و زیان‌هایی برای کشورهای عضو می‌شود، آنها برای حداکثر کردن این سودها و حداقل کردن زیان‌ها باید به سیاست‌های همکاری روی آورند که حرکت به سوی مراحل بالاتر را نیز تضمین می‌کند. در غیر این صورت، طرح یکپارچگی در همان مراحل اولیه باقی می‌ماند و حتی ممکن است عدم همکاری‌ها به فروپاشی کامل طرح یکپارچگی منتهی شود.

همانطور که در بالا شرح آن رفت در اولین مرحله تشکیل یک طرح یکپارچگی، طبق شرایط و ضوابط مطرح شده در موافقت‌نامه، کشورهای عضو به کاهش موانع تعرفه‌ای بین خود خواهند پرداخت. کاهش موانع می‌تواند برای تمام کالاها مبادلاتی باشد و یا تنها برای لیستی از کالاها که از طرف هر کشور ارائه می‌شود. حال این لیست چگونه تهیه می‌گردد؟ ابتدا لازم است تا تعیین گردد که دو کشور چه مبادلاتی می‌توانند باهم داشته

1. Wellim Molle (1990).

باشند که در چارچوب تعیین پتانسیل تجاری قابل بررسی است. پس اولین گام تعیین پتانسیل مبادلاتی می‌باشد، که در بخش‌های بعدی به آن پرداخته می‌شود.

۲. نگاهی اجمالی بر شاخص‌های اقتصادی و تجاری گروه D-8

کشورهای عضو D-8 جمعیت نسبتاً زیادی را در خود جای داده‌اند. کل جمعیت کشورهای D-8 در سال ۲۰۰۰ حدوداً ۸۲۲ میلیون نفر بوده است. چهار کشور اندونزی، پاکستان، بنگلادش و نیجریه جمعیتی بالاتر از ۱۰۰ میلیون نفر دارند و کشور اندونزی به تنهایی در حدود ۲۵ درصد جمعیت اعضا را به خود اختصاص داده است. این گروه جمعاً ۱۳/۵٪ از کل جمعیت جهان در سال ۲۰۰۰ را در خود جای داده‌اند. مقایسه تولید ناخالص داخلی سرانه این کشورها در سال ۲۰۰۰ نشان می‌دهد که کشور مالزی بالاترین رتبه را در بین کشورها داراست و کشور ترکیه در مقام دوم جای می‌گیرد. ایران، مصر، اندونزی، پاکستان، بنگلادش و نیجریه در رتبه‌های بعدی قرار دارند. درصد رشد سالانه تولید ناخالص داخلی سرانه نیز تقریباً چنین ترتیبی را داراست. یعنی مالزی بالاترین درصد رشد سالانه را داشته و پس از آن ترکیه و بنگلادش قرار دارند. ایران، مصر، اندونزی، پاکستان و نیجریه در مقام‌های بعد قرار دارند.

جدول ۱- GDP سرانه و درصد رشد سالانه آن (۱۹۹۷-۲۰۰۰)

(دلار آمریکا و درصد)

کشور	سال		۱۹۹۷		۱۹۹۸		۱۹۹۹		۲۰۰۰	
	سرانه	درصد رشد سالانه	GDP	درصد رشد سرانه	GDP	درصد رشد سرانه	GDP	درصد رشد سرانه	GDP	درصد رشد سرانه
اندونزی	۱۱۳۷	۳/۰۱	۹۷۲	-۱۴/۵۳	۹۶۴	۰/۷۸	۹۹۴	۳/۰۸		
ایران	۱۵۶۶	۱/۷۰	۱۵۷۲	۰/۳۹	۱۵۸۸	۰/۹۷	۱۶۴۹	۳/۸۸		
بنگلادش	۳۳۶	۳/۵۷	۳۴۸	۳/۴۱	۳۵۸	۳/۰۶	۳۷۳	۴/۱۲		
پاکستان	۴۹۹	-۱/۳۸	۵۰۰	۰/۱۱	۵۰۶	۱/۱۹	۵۱۶	۱/۹۴		
ترکیه	۳۱۲۵	۵/۹۳	۳۱۷۴	۱/۵۷	۲۹۶۷	-۶/۵۴	۳۱۳۴	۵/۶۵		
مالزی	۴۸۴۰	۴/۶۶	۴۳۸۰	-۹/۵۰	۴۵۳۸	۳/۶۰	۴۷۹۷	۵/۶۹		
مصر	۱۱۰۳	۳/۴۹	۱۱۴۳	۳/۵۸	۱۱۸۹	۴/۰۱	۱۲۲۶	۳/۱۴		
نیجریه	۲۵۶	-۰/۰۸	۲۵۴	-۰/۷۷	۲۵۰	-۱/۴۱	۲۵۴	۱/۳۱		

Source: World Development Indicators, World Bank (2002).

جدول ۲- تجارت کشورهای عضو گروه هشت در سال ۲۰۰۰

(میلیون دلار)

کشور	صادرات						واردات					
	کل صادرات (FOB)	محصولات غذایی	مواد خام کشاورزی	سوغت	سنگ معدن و فلزات	محصولات ساخته شده	کل واردات (CIF)	محصولات غذایی	مواد خام کشاورزی	سوغت	سنگ معدن و فلزات	محصولات ساخته شده
اندونزی	۶۲۱۲۴	۵۵۵۸	۲۲۴۵	۱۵۷۶۲	۳۰۶۳	۳۵۴۸۶	۳۳۰۱۵	۳۳۳۶	۲۳۹۰	۶۱۵۱	۱۱۱۶	۲۰۴۹۵
ایران	۳۰۰۱۷	۸۸۴	۱۲۴	۲۶۵۶۸	۲۳۶	۲۱۸۱	۱۵۲۲۰	۲۸۸۸	۴۰۰	۳۵۹	۳۴۹	۱۱۱۵۸
بنگلادش	۶۵۰۰	-	-	-	-	-	۸۳۶۰	-	-	-	-	-
پاکستان	۹۱۷۳	۹۶۷	۲۷۱	۱۳۱	۲۰	۷۷۶۹	۱۱۰۴۸	۱۵۵۳	۳۶۵	۳۶۷۸	۲۴۰	۵۱۷۴
ترکیه	۲۶۵۷۲	۳۴۰۲	۲۹۸	۲۸۳	۶۸۳	۲۱۵۸۸	۵۳۴۹۹	۲۱۰۰	۱۹۸۱	۷۴۶۲	۲۱۱۵	۳۷۷۱۱
مالزی	۹۸۲۳۷	۵۴۴۳	۲۵۶۴	۹۴۵۳	۱۰۲۶	۷۹۰۱۵	۸۲۲۱۰	۳۶۰۴	۱۱۰۹	۳۹۹۴	۲۴۹۶	۶۹۷۳۱
مصر	۴۶۸۹	-	-	-	-	-	۱۴۰۱۰	-	-	-	-	-
نیجریه	۲۰۱۰۰	۲۸	۱	۲۰۰۲۶	۲	۴۲	۱۲۹۱۰	۲۶۰۲	۱۲۱	۷۰	۳۱۳	۹۸۰۲

Source: World Development Indicators, World Bank, (2002).

جدول (۲) نشان می‌دهد که از لحاظ ترکیب کالاهای مبادلاتی کشور مالزی و اندونزی از توانمندی بیشتری نسبت به بقیه اعضا برخوردارند؛ این دو کشور در زمینه محصولات ساخته شده از تراز تجاری مثبت برخوردارند یعنی صادرات بیشتری نسبت به واردات دارند. بجز این دو کشور تراز مزبور برای بقیه کشورها منفی می‌باشد. صادرات سوخت (نفت خام) در مورد ایران و نیجریه نشان از اهمیت نفت خام در سبد صادراتی این دو کشور دارد. در سال ۲۰۰۰ کل صادرات کشورهای عضو D-8 به جهان معادل ۲۵۷ میلیارد دلار بوده است که ۳/۷ درصد از آن به صادرات درون گروهی اختصاص داشته است. این نسبت در سال ۱۹۹۷ که سال تأسیس گروه هشت می‌باشد حدوداً ۳/۵ درصد بوده است، که در واقع رشد بسیار ناچیزی را ارائه می‌نماید.

کل واردات کشورهای عضو D-8 از جهان در سال ۲۰۰۰ معادل ۲۳۷ میلیارد دلار بوده است که سهم واردات درون گروهی تنها ۴/۲ بوده است. این نسبت در سال ۱۹۹۷ که سال تأسیس گروه هشت به حساب می‌آید حدوداً ۳/۲ درصد بوده است، که نسبت به صادرات

رشد مناسب تری را نشان می دهد.

ماتریس ۱- ماتریس مبادلاتی کشورهای عضو گروه هشت

سهم (درصد)	کل صادرات	کل صادرات به کشورهای گروه هشت	نیجریه	مصر	مالزی	ترکیه	پاکستان	بنگلادش	ایران	اندونزی		
۳/۰	۴۰۰۵۴	۱۲۳۶	۳۳	۱۴۱	۷۳۸	۶۵	۱۴۲	۸۶	۳۱	*	۹۴	اندونزی
۴/۰	۵۲۳۳۹	۲۱۶۶	۶۸	۲۱۱	۱۳۵۷	۱۲۸	۱۶۷	۱۴۴	۹۱	*	۹۷	
۵/۰	۶۲۱۰۲	۳۱۴۵	۲۳۶	۲۰۰	۱۹۷۲	۱۹۹	۱۴۹	۲۴۲	۱۴۷	*	۲۰۰۰	
۵/۰	۱۹۴۳۴	۹۷۶	-	۳	۱۰۰	۶۹۳	۱۷۱	۱	*	۸	۹۴	ایران
۴/۷	۱۸۳۸۱	۸۶۱	-	۱	۳۰	۶۴۶	۱۶۹	۷	*	۸	۹۷	
۴/۸	۲۷۵۵۱	۱۳۱۶	-	-	۹۵	۸۱۶	۳۰۲	۱۸	*	۸۵	۲۰۰۰	
۳/۶	۲۶۵۰	۹۶	-	۷	۱۳	۱۲	۱۹	*	۳۹	۶	۹۴	بنگلادش
۴/۲	۳۶۲۸	۱۵۴	۲	۴	۱۲	۲۱	۴۰	*	۶۳	۱۲	۹۷	
۱/۲	۵۵۹۰	۱۱۸	۲	۷	۸	۲۴	۳۵	*	۳۶	۶	۲۰۰۰	
۴/۰	۷۳۳۲	۲۹۸	۸	۲۰	۴۹	۳۶	*	۱۱۹	۲۶	۴۰	۹۴	پاکستان
۱/۴	۸۶۳۲	۳۵۶	۲۱	۴۱	۳۴	۵۹	*	۹۲	۱۹	۹۰	۹۷	
۵/۶	۹۱۵۶	۵۱۲	۴۴	۴۶	۵۴	۹۹	*	۱۴۱	۱۷	۱۱۱	۲۰۰۰	
۳/۷	۱۸۱۵۵	۶۷۵	۷	۱۹۴	۱۱۴	*	۵۶	۶	۲۵۰	۴۸	۹۴	ترکیه
۳/۳	۲۶۲۴۶	۸۷۳	۱۶	۳۰۴	۱۳۴	*	۵۸	۷	۳۰۷	۴۷	۹۷	
۲/۹	۲۷۷۶۸	۸۰۶	۴۶	۳۷۶	۳۹	*	۵۳	۲۶	۲۳۶	۳۰	۲۰۰۰	
۳/۳	۵۸۷۴۹	۱۹۱۷	۲۷	۱۹۱	*	۱۹۴	۶۶۳	۶۵	۶۲	۷۱۵	۹۴	مالزی
۳/۴	۷۸۹۰۹	۲۶۶۱	۱۴	۲۲۰	*	۲۸۴	۶۲۵	۱۸۶	۱۰۷	۱۲۲۵	۹۷	
۲/۹	۹۸۱۵۳	۲۸۵۹	۴۹	۲۲۵	*	۲۰۰	۳۹۴	۱۵۴	۱۳۰	۱۷۰۷	۲۰۰۰	
۳/۲	۳۴۴۸	۱۰۹	۲	*	۶	۷۲	۶	۱۰	-	۱۳	۹۴	مصر
۳/۴	۳۹۰۸	۱۳۱	۲	*	۱۷	۹۷	۴	۲	۵	۴	۹۷	
۳/۴	۵۶۳۳	۱۹۱	۴	*	۱۴	۱۲۸	۲۸	۶	-	۱۱	۲۰۰۰	
۰/۳	۱۱۲۹۹	۳۷	*	-	۷	۶	-	-	-	۲۴	۹۴	نیجریه
۱/۰	۱۵۸۰۶	۱۵۲	*	۲	۳	۱۵	۳	-	-	۱۲۹	۹۷	
۲/۵	۲۱۳۹۲	۵۳۱	*	۳	۷	۱۲۰	-	۱	-	۴۰۱	۲۰۰۰	
			۷۷	۵۵۶	۱۰۲۷	۱۰۷۸	۱۰۵۷	۲۸۷	۴۰۸	۸۵۴	۹۴	کل واردات از کشورهای گروه هشت
			۱۲۳	۷۸۳	۱۵۸۷	۱۲۵۰	۱۰۶۶	۴۳۸	۵۸۷	۱۵۱۵	۹۷	
			۸۰۱	۸۵۶	۲۱۸۹	۱۵۸۶	۹۶۱	۵۸۸	۵۶۶	۲۳۱۵	۲۰۰۰	
			۵۳۹۲	۹۴۵۲	۵۹۵۵۵	۲۳۲۷۸	۸۸۵	۴۵۸۴	۱۱۷۹۵	۳۱۹۸۵	۹۴	کل واردات
			۶۹۱۸	۱۳۱۶۸	۷۹۰۴۷	۴۸۶۵۶	۱۱۶۱۱	۶۸۶۳	۱۵۹۰۸	۴۱۶۸۰	۹۷	
			۸۸۳۱	۲۱۶۶۰	۸۲۱۹۵	۵۴۵۰۱	۱۱۰۴۹	۸۹۹۳	۱۶۱۷۶	۳۳۵۱۱	۲۰۰۰	
			۱/۴	۵/۹	۱/۷	۴/۶	۱۱/۹	۶/۳	۳/۵	۲/۷		سهم (درصد)
			۱/۸	۵/۹	۲/۰	۲/۶	۹/۲	۶/۴	۳/۷	۳/۶		
			۹/۰	۳/۹	۲/۷	۲/۹	۸/۷	۶/۵	۳/۵	۷/۰۱		

Source: Direction of Trade Statistical Year Book, IMF (2001).

ماتریس (۱) این امکان را برای ما فراهم می‌آورد تا به حجم تجارت جهانی و درون گروهی این کشورها نگاهی داشته باشیم. این ماتریس اطلاعات دقیقی در خصوص حجم تجارت درون گروهی کشورهای عضو گروه هشت در سالهای ۱۹۹۴، ۱۹۹۷ و ۲۰۰۰ ارائه می‌نماید و سهم جریان‌های تجاری درون گروهی (صادرات درون گروهی و واردات درون گروهی) را برای هر کشور نشان می‌دهد.

مقایسه ارقام سال‌های مختلف این ماتریس، به وضوح نشان می‌دهد که مبادلات تجاری این کشورها قبل از تأسیس، در زمان تأسیس و پس از شکل‌گیری این پیمان رشد چشمگیری نداشته است و رشد حجم مبادلات این گروه کشورها با کشورهای خارج از پیمان بیشتر از کشورهای عضو گروه بوده است. در راستای بررسی پتانسیل‌های تجاری بین کشورها عضو، در ادامه این مقاله سعی بر این است تا پتانسیل تجاری ایران با اعضای این گروه تعیین گردد.

۳. روش شناسی تحقیق

۳-۱. روش‌های برآورد پتانسیل تجاری بین دو کشور (پتانسیل صادراتی و پتانسیل وارداتی)

پتانسیل تجاری میزان تجارتی است که کشورها به طور بالقوه می‌توانند با توجه به عوامل تعیین‌کننده جریان تجارتی با یکدیگر داشته باشند. برای تعیین پتانسیل تجاری بین کشورها روش‌های متعددی وجود دارد.^۱ اکثر این روش‌ها در مواردی که کشورهای مورد نظر در ابتدا هیچ‌گونه سیاست تجاری هماهنگی اتخاذ نکرده و روابط تجاری نازلی دارند، بسیار مناسب به نظر می‌رسند.

مجموعه روش‌های برآورد پتانسیل تجاری را می‌توان به سه گروه دسته‌بندی نمود:

- روش برآورد ساده پتانسیل تجاری

1. Arnon, Sprick & Weinblatt (1996).

- روش برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون‌های مشابهت^۱

- روش برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه^۲

وقتی بحث همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین چند کشور مطرح می‌شود، در اولین گام کشورهای عضو به کاهش موانع تجاری (موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای) یا حذف موانع تجاری فی‌مابین می‌اندیشند. معمولاً در ساده‌ترین وجه در قالب ترتیبات تجاری ترجیحی، لیستی از کالاها معرفی می‌شوند که کاهش یا حذف موانع تجاری در مورد این لیست از کالاها اعمال می‌گردد.

روش ساده برآورد پتانسیل تجاری، معیاری است که می‌تواند این لیست را در اختیار سیاستگذاران قرار دهد. البته ارائه این لیست توسط این روش اولین گام محسوب می‌شود، زیرا در نهایت باید تعیین شود که کاهش تعرفه در مورد هر کالا به چه میزان باشد و این کاهش چه تأثیری روی رفاه خواهد داشت. روش ساده برآورد پتانسیل روش مناسبی است چون در این روش کالاهای پتانسیل‌دار معین می‌شوند، ضمن آنکه رقم کل پتانسیل نیز تعیین می‌شود.

این روش، در مطالعات مربوط به برآورد پتانسیل تجارت دو جانبه بین کشورها، کاربرد فراوانی دارد. از جمله می‌توان به مقاله‌ای اشاره کرد که در آن روش‌های برآورد پتانسیل

1. اصلی که این روش برآن بنا شده این است که اگر دو کشور مشابه باشند با در دست بودن میزان رابطه تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی یکی از این دو کشور با یک کشور ثالث می‌توان روابط تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی که کشور دوم می‌تواند با کشور ثالث داشته باشد، تعیین نمود. یکی از دقیق‌ترین بررسی‌های تشابه کشورها در زمینه تجارت خارجی آنها به وسیله شاخص Cosine قابل محاسبه است که بین صفر تا یک متغیر بوده و میزان صفر نشان دهنده عدم تشابه بین دو کشور و عدد یک تشابه کامل بین دو کشور را نشان می‌دهد. علاوه بر این شاخص، معیار EIS، شاخص گروبل-لویده (Gruble-Loyde) که برای تخمین شدت تجارت بین صنعتی به کار می‌رود و شاخص تشابه صادرات که توسط فینگر - کرینین (Finger-Kreinin) ارائه شده و برای مقایسه الگوهای صادرات کشورهای مختلف با یک بازار وارداتی کشور سوم استفاده می‌شود نیز وجود دارند. (کریمی درمنی، ۱۳۷۷)

2. در چارچوب این مدل اقتصادسنجی می‌توان اندازه عددی پتانسیل تجاری بین دو کشور را با استفاده از عواملی که بر این پتانسیل مؤثرند، تعیین کرد. در واقع در این روش در قالب مطالعات اقتصادسنجی علاوه بر دستیابی به میزان عددی پتانسیل تجاری دو کشور، می‌توان معین نمود که از بین متغیرهای بسیاری که ممکن است بر این جریانها مؤثر باشند، چه متغیرهایی واقعاً تعیین‌کننده هستند. (رحمانی، ۱۳۷۶).

تجاری معرفی گردیده و سپس با استفاده از روش ساده، پتانسیل تجاری اردن با حکومت خودگردان فلسطین و اسرائیل^۱ محاسبه گردیده است. در ایران برای اولین بار، با استفاده از این روش امکان مبادله محصولات کشاورزی بین ایران و کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز^۲ مورد بررسی قرار گرفته است و با توجه به اطلاعات موجود، مطالعه حاضر دومین کاری است که با استفاده از روش ساده برآورد پتانسیل تجاری به تعیین توان بالقوه تجارت دو جانبه ایران با کشورهای عضو گروه هشت می‌پردازد.

در این روش می‌توان پتانسیل صادرات کالایی یک کشور به کشور دیگر (بر اساس کد HS) یا پتانسیل واردات کالایی یک کشور از کشور دیگر را محاسبه نمود. برای محاسبه پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B لازم است ارزش صادرات کشور A بر اساس کدهای کالایی به جهان برای یک دوره زمانی خاص در دست باشد (این آمار از لوح‌های فشرده آماری بین‌المللی مثل PC-TAS قابل دسترس است). همچنین لازم است ارزش واردات کشور A بر اساس کدهای کالایی از جهان برای یک دوره زمانی خاص موجود باشد. کسر ارزش واردات کشور A در مورد هر کد کالا از ارزش صادرات همان کد، برای ما کدهای کالایی را که کشور A در مورد آن صادرکننده خالص است معین می‌نمایند:

$$NX_{iwt}^A = X_{iwt}^A - M_{iwt}^A > 0$$

NX_{iwt}^A : صادرات خالص کشور A از کد کالای i به جهان در دوره زمانی t،

X_{iwt}^A = صادرات کشور A از کد کالای i به جهان در دوره زمانی t،

M_{iwt}^A : واردات کشور A از کد کالای i از جهان در دوره زمانی t.

همچنین لازم است ارزش واردات خالص کشور B بر اساس کدهای کالایی از جهان برای دوره زمانی مذکور در اختیار باشد. بدین منظور لازم است ارزش صادرات کشور B بر اساس کدهای کالایی به جهان برای همان دوره زمانی از ارزش واردات همان کد کسر گردد.

1. Arnon, Sprick & Weinblatt (1996).

2. صادقی یارندی و میر عبدالله حسینی (۱۳۷۸).

$$NM_{iwt}^B = M_{iwt}^B - X_{iwt}^B > 0$$

NM_{iwt}^B : واردات خالص کشور B از کد کالای i از جهان در دوره زمانی t؛

M_{iwt}^B : واردات کشور B از کد کالای i از جهان در دوره زمانی t؛

X_{iwt}^B : صادرات کشور B از کد کالای i به جهان در دوره زمانی t.

بعد از مشخص شدن کدهای کالاهایی که در مورد آن کشور A صادرکننده خالص ($NX_{iwt}^A > 0$) و کشور B واردکننده خالص ($NM_{iwt}^B > 0$) هستند، بر اساس حداقل رقم در مورد این دو مؤلفه، حداکثر پتانسیل (حداکثر میزان ممکن مبادله) مشخص می‌شود، یعنی:

حداکثر پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i = $\text{Min}(NX_{iwt}^A, NM_{iwt}^B)$

پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i = $\text{Min}(NX_{iwt}^A, NM_{iwt}^B) \times 30\%$

با جمع کردن رقم‌های پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B در مورد کدهای مختلف کالایی ($i=1, \dots, n$) میزان کل پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B تعیین می‌گردد. برای محاسبه پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B نیز پروسه مشابهی باید طی گردد، تا نتایج مورد نظر به دست آید.

۲-۳. برآورد پتانسیل تجاری دو جانبه ایران به اعضای گروه هشت به روش ساده پتانسیل تجاری

همانطور که از عنوان این مقاله مشخص است، هدف این تحقیق توسعه تجارت دوجانبه ایران با اعضای گروه هشت می‌باشد. با توجه به معرفی که از روش‌های برآورد پتانسیل تجاری دو جانبه ارائه گردید، روش برآورد ساده پتانسیل به این علت که هم میزان پتانسیل را ارائه می‌دهد و هم کالاهای پتانسیل‌دار را تعیین می‌کند، روش منتخب این مقاله تحقیقاتی بوده است.

پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای عضو گروه هشت (اندونزی، بنگلادش، پاکستان، ترکیه، مالزی، مصر و نیجریه) و پتانسیل وارداتی ایران از هر یک از این کشورها با استفاده از روش ساده برآورد پتانسیل تجاری دو جانبه مورد محاسبه قرار گرفته است. برای محاسبه پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای عضو گروه هشت، لازم

است کد کالاهایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره زمانی تعیین شده، صادرکننده خالص بوده؛ معین گردند و از بین این کدها، کدهایی گزینش شوند که حداقل یک کشور عضو گروه هشت، واردکننده خالص آن کد باشد. براساس این کدهای کالایی، پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورها در جدولهای جداگانه قابل دسترس خواهد بود و میزان عددی پتانسیل در مورد هر کد کالا رقم حداقل در بین خالص صادرات ایران و واردات خالص کشور موردنظر بوده و ۳۰ درصد این مقدار به عنوان پتانسیل معمولی صادرات ایران به کشور مورد نظر در نظر گرفته می‌شود. بدین منظور، با استفاده از آخرین نسخه نرم افزار آمار تجاری در زمان پردازش اطلاعات این تحقیق (PC-TAS) ۲۰۰۰ آمار اقلام صادراتی و وارداتی هریک از کشورهای عضو گروه هشت بر اساس کد شش رقمی HS به صورت مجموع ارزش پنج سال (۲۰۰۰-۱۹۹۶) استخراج شده و برای محاسبات بعدی مورد استفاده قرار گرفت.

۱-۲-۳. پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای عضو گروه هشت

جداول پتانسیل صادراتی ایران به یک‌یک اعضای گروه هشت بسیار گسترده هستند زیرا پتانسیل صادراتی را بر اساس کدهای ۶ رقمی HS نمایان می‌سازند. جدول زیر رقم کل پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور که حاصل جمع پتانسیل مربوط به کدهای ۶ رقمی می‌باشد و یکسری اطلاعات در این خصوص را ارائه می‌دهد. این جدول مشخصه و ویژگی‌های مربوط به پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای عضو گروه هشت را نمایان می‌سازد. ستون اول اسامی هفت کشور عضو گروه هشت که شریک تجاری ایران در این پیمان هستند را نمایان می‌سازد و ستون دوم تعداد اقلام کالاهای دارای پتانسیل را نشان می‌دهد. از نظر تعداد، ایران بیشترین تعداد اقلام پتانسیل دار صادراتی را با کشور نیجریه (۴۷۳ قلم) دارد و کمترین تعداد به کشور اندونزی (۲۸۰ قلم) مربوط می‌شود. در این بین به ترتیب مالزی (۴۰۸)، مصر (۳۸۳)، بنگلادش (۳۲۶)، پاکستان (۲۹۳) و ترکیه (۲۸۱) قرار دارند.

ستون سوم و چهارم به ترتیب حداکثر پتانسیل صادرات و پتانسیل صادراتی را آشکار می‌سازند. از لحاظ ارزش بالاترین میزان پتانسیل صادراتی ایران مربوط به کشور ترکیه

است. این رقم در حدود ۴۰۲۹ میلیون دلار می‌باشد. پایین‌ترین رقم پتانسیل صادراتی ایران از لحاظ ارزش به کشور بنگلادش (۲۶۵ میلیون دلار) تعلق دارد. در این بین، مالزی (۶۵۹ میلیون دلار)، مصر (۴۹۰ میلیون دلار)، اندونزی (۳۳۴ میلیون دلار) و نیجریه (۳۰۸ میلیون دلار) و پاکستان (۲۶۷ میلیون دلار) قرار دارند.

اما میزان واقعی صادرات ایران به این کشورها در دوره زمانی مورد بحث چقدر بوده است؟ چقدر از میزان صادرات تحقق یافته به اقلام کالاهای پتانسیل‌دار مربوط بوده است؟ (زیرا در ارتباط با صادرات تحقق یافته اقلام کالاهایی وجود دارند که جزو لیست اقلام کالاهای دارای پتانسیل نیستند) اگر میزان صادرات تحقق یافته ایران در دوره زمانی مورد نظر به کشورهای گروه هشت را ۱۰۰ در نظر بگیریم، چه درصدی از آن به هریک از کشورهای عضو تعلق دارد؟ و این میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار چه درصدی از پتانسیل صادراتی ایران به این کشورها را در برمی‌گیرد؟ اگر پتانسیل صادراتی را به عنوان ظرفیت صادراتی در نظر بگیریم، با استفاده از جداول برآورد شده (هفت جدول پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورهای عضو گروه هشت) می‌توان ظرفیت صادراتی استفاده نشده را تعیین نمود و همچنین تعیین کرد که چه درصدی از پتانسیل صادراتی ایران به هریک از این کشورها بلا استفاده مانده است. ستون بعد به میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار تعلق دارد و نشان می‌دهد که از کل صادرات تحقق یافته ایران به این کشورها چه میزان به اقلام پتانسیل‌دار تعلق دارد. در این ستون سهم این میزان از صادرات تحقق یافته آورده شده و همچنین در این ستون قابل دسترسی است که این میزان چه درصدی از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور را در بر می‌گیرد. ستون ششم ظرفیت صادراتی استفاده نشده را نشان می‌دهد که هم بر اساس ارزش قابل دسترسی است و هم سهم آن از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور مشخص است. در ستون هفتم ارزش کل صادرات ایران به هر کشور آورده شده و سهم هر کشور از کل صادرات ایران به این گروه کشورها نیز محاسبه شده است.

جدول ۳- مشخصه های مربوط به پتانسیل صادراتی ایران به یک یک کشورهای عضو گروه هشت

کشور	اقلام کالاها دارای پتانسیل	حداکثر پتانسیل صادراتی	پتانسیل صادراتی (۳۰٪ ستون قبل)	میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاها پتانسیل دار			ظرفیت صادراتی، بلا استفاده		کل صادرات ایران به هر کشور
				ارزش (میلیون دلار)	سهم از میزان صادرات تحقق یافته	سهم از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور	ارزش (میلیون دلار)	درصد از پتانسیل ایران به هر کشور	
اندونزی	۲۸۰	۱۱۱۴	۳۳۴	۲۸	۷/۰	۸/۳	۳۰۶	۹۱/۶	۳۱
بنگلادش	۳۲۶	۸۸۵	۲۶۵	۱۷	۴/۲	۶/۴	۲۴۸	۹۳	۳۳
پاکستان	۲۹۳	۸۹۲	۲۶۷	۱۲۰	۳۰/۰	۴۴/۹	۱۴۷	۵۵/۰	۱۶۶
ترکیه	۲۸۱	۱۳۴۳۰	۴۰۲۹	۲۰۱	۵۰/۲	۴/۹	۳۸۲۸	۹۵/۰	۶۲۱
مالزی	۴۰۸	۲۱۹۹	۶۵۹	۱۵	۳/۷	۲/۲	۶۴۴	۹۷/۷	۳۲
مصر	۳۸۳	۱۶۳۵	۴۹۰	۱۸	۴/۵	۳/۷	۴۷۲	۹۶/۳	۲۷
نیجریه	۴۷۳	۱۰۲۷	۳۰۸	۰/۸۲۱	۰/۲	۰/۲	۳۰۷/۱۷۹	۹۹/۷	۲
جمع			۳۹۹/۸	۱۰۰					۹۱۲

مأخذ: تخمین و محاسبات انجام شده

کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل دار ایران به این کشورها ۳۹۹/۸ میلیون دلار می باشد که بیشترین مقدار مربوط به کشور ترکیه می باشد. در حدود ۵۰٪ از این رقم به کشور ترکیه تعلق دارد. پس از ترکیه بیشترین میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل دار ایران به کشور پاکستان مربوط می باشد (با حدود ۳۰٪ از کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل دار)، پس از ترکیه و پاکستان، اندونزی، مصر، بنگلادش، مالزی و نیجریه قرار دارند.

سهم میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاها پتانسیل دار از کل پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور نشان می دهد که پاکستان با ۴۴/۹٪ در صدر قرار داد و تقریباً ۴۴/۹ درصد از کل ظرفیت صادراتی ایران به پاکستان محقق شده است. کمترین میزان به کشور نیجریه تعلق دارد یعنی حدود ۰/۲ درصد از ظرفیت صادراتی ایران به نیجریه محقق شده است. در این بین به ترتیب اندونزی، بنگلادش، ترکیه، مصر و مالزی قرار دارند.

بیشترین ظرفیت استفاده نشده مربوط به کشور نیجریه است. حدوداً ۹۹ درصد از ظرفیت صادراتی ایران به نیجریه بلا استفاده باقی مانده است و کمترین ظرفیت استفاده نشده به

پاکستان تعلق دارد. در بین این دو کشور به ترتیب مالزی (۹۷ درصد)، مصر (۹۶ درصد)، ترکیه (۹۵ درصد)، بنگلادش (۹۳ درصد) و اندونزی (۹۱ درصد) قرار دارند.

۲-۳. پتانسیل وارداتی ایران از هریک از کشورهای عضو گروه هشت

برای تهیه هفت جدولی که پتانسیل وارداتی ایران از هریک از اعضای گروه هشت را نمایان می‌سازد، مراحل مشابه طی می‌گردد و در نهایت هفت جدول مربوط به پتانسیل وارداتی ایران از کشورهای عضو گروه هشت آماده می‌گردد. این جداول بسیار گسترده هستند، زیرا پتانسیل وارداتی را بر اساس کدهای ۶ رقمی HS نمایان می‌سازند. جدول زیر اطلاعات کلی آن جداول را نمایان می‌سازد، یعنی فقط رقم کل پتانسیل وارداتی ایران از هر کشور که حاصل جمع مربوط به پتانسیل کدهای شش رقمی می‌باشد را نشان می‌دهد. این جدول مشخصه و ویژگی‌های مربوط به پتانسیل وارداتی ایران از هریک از کشورهای عضو گروه هشت را نمایان می‌سازد. از نظر تعداد، ایران بیشترین تعداد اقلام پتانسیل دار وارداتی را با کشور اندونزی (۶۱۴ قلم) دارد و کمترین تعداد به کشور نیجریه (۴۸ قلم) مربوط می‌شود. در این بین به ترتیب مالزی (۵۲۲)، ترکیه (۳۴۱)، پاکستان (۱۸۱)، مصر (۱۰۷) و بنگلادش (۶۲) قرار دارند. مطابق ستون‌های سوم و چهارم این جدول از لحاظ ارزش بالاترین میزان پتانسیل وارداتی ایران مربوط به کشور اندونزی بوده که این رقم در حدود ۱۶۱۸ میلیون دلار می‌باشد. پایین‌ترین رقم پتانسیل وارداتی ایران به کشور نیجریه (۱۲ میلیون دلار) تعلق دارد. در این بین به ترتیب مالزی (۱۵۶۷ میلیون دلار)، ترکیه (۹۶۳ میلیون دلار)، مصر (۱۴۹ میلیون دلار)، پاکستان (۳۲۵ میلیون دلار) و بنگلادش (۹۷ میلیون دلار) قرار دارند.

اما میزان واقعی واردات ایران از این کشورها در این دوره زمانی مورد چقدر بوده است؟ چقدر از میزان واردات تحقق یافته به اقلام کالاهای پتانسیل دار مربوط بوده است؟ (چون در ارتباط با واردات تحقق یافته اقلام کالاهایی وجود دارند که در لیست اقلام کالاهای دارای پتانسیل نیستند) اگر میزان واردات تحقق یافته ایران در دوره زمانی مورد نظر از کشورهای گروه هشت را ۱۰۰ در نظر بگیریم، چه درصدی از آن به هر یک از کشورهای عضو تعلق دارد؟ و این میزان واردات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل دار چه

درصدی از پتانسیل وارداتی ایران از این کشورها را دربر می‌گیرد؟

جدول ۴- مشخصه‌های مربوط به پتانسیل وارداتی ایران از هر یک از کشورهای عضو گروه هشت

کشور	اقلام کالاهای دارای پتانسیل	حداکثر پتانسیل وارداتی	پتانسیل وارداتی		میزان واردات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل دار			ظرفیت وارداتی استفاده نشده		کل واردات ایران از هر کشور	
			ارزش	درصد از پتانسیل وارداتی	ارزش	درصد از پتانسیل واردات تحقق یافته	ارزش	درصد از پتانسیل وارداتی هر کشور	ارزش	درصد از پتانسیل وارداتی هر کشور	ارزش
اندونزی	۶۱۴	۵۴۹۶	۱۶۱۸	۵۵	۵/۸	۳/۳	۱۵۶۳	۹۶/۶	۳۹۰	۱۹	
بنگلادش	۶۲	۳۲۶	۹۷	۱۴۵	۱۵/۳	۱۴۹/۴	-۴۸	-۴۹/۴	۱۵۷	۷/۵	
پاکستان	۱۸۱	۱۰۸۳	۳۲۵	۹۴	۹/۹	۲۸/۹	۲۳۱	۷۱/۰	۱۰۷	۵/۱	
ترکیه	۳۴۱	۳۲۱۰	۹۶۳	۴۶۶	۴۹/۳	۴۸/۳	۴۹۷	۵۱/۶	۱۰۰۶	۴۸	
مالزی	۵۲۲	۵۲۲۵	۱۵۶۷	۱۸۵	۱۹/۵	۱۱/۸	۱۳۸۲	۸۸/۱	۴۱۱	۲۰	
مصر	۱۰۷	۴۹۸	۱۴۹	۰	۰	۰	۱۴۹	۱۰۰	۳۱	۱/۵	
نیجریه	۴۸	۴۰	۱۲	۰	۰	۰	۱۲	۱۰۰	-	-	
جمع				۹۴۵	۱۰۰					۲۱۰۲	۱۰۰

مأخذ: تخمین و محاسبات انجام شده

کل میزان واردات تحقق یافته اقلام پتانسیل دار ایران از این کشورها ۹۴۵ میلیون دلار است که بیشترین مقدار مربوط به کشور ترکیه است. در حدود ۴۹ درصد از این رقم به کشور ترکیه تعلق دارد. پس از ترکیه بیشترین میزان واردات تحقق یافته اقلام پتانسیل دار به کشور مالزی مربوط است (با حدود ۱۹ درصد). کشورهای بنگلادش، پاکستان و اندونزی در مقام های بعدی قرار دارند. ایران هیچ وارداتی از دو کشور مصر و نیجریه نداشته است. سهم میزان واردات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل دار از کل پتانسیل وارداتی ایران از هر کشور نشان می‌دهد که بنگلادش با ۱۴۹ درصد، در صدر قرار داد و مفهوم این رقم آن است که ایران بیشتر از پتانسیل وارداتی خود، از اقلام کالاهای پتانسیل دار از این کشور واردات انجام داده است. کمترین میزان به دو کشور مصر و نیجریه تعلق دارد. یعنی دو کشوری که ایران هیچگونه وارداتی از آنها نداشته است. ترکیه، پاکستان، مالزی و اندونزی در این بین قرار دارند.

بیشترین ظرفیت استفاده نشده مربوط به دو کشور مصر و نیجریه است. زیرا از این

ظرفیت هیچ استفاده‌ای نشده است و بعد از این دو کشور به ترتیب اندونزی (۹۶ درصد)، مالزی (۸۸ درصد)، پاکستان (۷۱ درصد) و ترکیه (۵۱ درصد) قرار دارند. در مورد بنگلادش باید عنوان کرد که میزان واردات تحقق یافته ایران از این کشور به مراتب بیشتر از پتانسیل وارداتی ایران می‌باشد.

جمع‌بندی و ملاحظات

- نتایج برآورد پتانسیل تجاری دو جانبه به روش ساده نشان می‌دهد، ایران ظرفیت مبادلاتی بالقوه خوبی با کشورهای گروه هشت دارد و تجارت ایران با این گروه کشورها می‌تواند گسترش یابد.

- ایران بیشترین پتانسیل صادراتی را به کشور ترکیه داراست، بعد از ترکیه به ترتیب پاکستان، مالزی، مصر، اندونزی، نیجریه و بنگلادش قرار دارند، اما از ظرفیت بالقوه صادراتی ایران در ارتباط با بعضی از این کشورها در عمل استفاده نشده است. بیشترین ظرفیت بلا استفاده مربوط به کشور نیجریه است (در حدود ۹۹ درصد ظرفیت صادراتی ایران به نیجریه بدون استفاده باقی مانده است). پس از نیجریه، مالزی (۹۷ درصد)، مصر (۹۶ درصد)، ترکیه (۹۵ درصد)، بنگلادش (۹۳ درصد)، اندونزی (۹۱ درصد) و پاکستان (۵۵ درصد) قرار دارند. جداول کالایی پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای گروه هشت که بر اساس کدهای شش رقمی HS می‌باشند و با استفاده از روش ساده برآورد پتانسیل تجاری تهیه شده‌اند (که به علت گستردگی از چارچوب مقاله حذف شده‌اند) نشان می‌دهند که چه کالاهایی تشکیل دهنده این پتانسیل هستند و در ارتباط با هر کالا کدام یک از این کشورها می‌توانند به عنوان بازارهای هدف صادراتی ایران مدنظر قرار گیرند.

- بیشترین پتانسیل وارداتی ایران به کشور اندونزی تعلق دارد. بعد از اندونزی به ترتیب مالزی، ترکیه، مصر، پاکستان، بنگلادش و نیجریه قرار دارند. بخشی از این ظرفیت وارداتی محقق شده و قسمتی نیز بلا استفاده باقی مانده است. در مورد دو کشور مصر و نیجریه کل این پتانسیل بلا استفاده مانده و نشان می‌دهد که ایران هیچ وارداتی از این دو کشور نداشته است. بعد از این دو کشور بیشترین ظرفیت بلا استفاده مربوط به کشور اندونزی (۹۶

درصد)، مالزی (۸۸ درصد)، پاکستان (۷۱ درصد) و ترکیه (۵۱ درصد) می‌باشد.

- جداول کالایی پتانسیل‌های صادراتی و وارداتی ایران به/ از کشورهای گروه هشت را براساس کد شش رقمی HS که به علت گستردگی از مقاله حذف شده‌اند، می‌توانند به عنوان مبنایی (بعد از انجام بعضی ملاحظات) برای اعمال تعرفه‌های ترجیحی قرار گیرند.

- همچنین با استفاده از این جداول می‌توان در خصوص ظرفیت‌های بالقوه، میزان صادرات یا واردات تحقق‌یافته و ظرفیت‌های بلا استفاده اطلاعات مفیدی کسب نمود. در انتها با استفاده از جداول پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای گروه هشت (D-8) در مورد هر کشور کالاهایی معرفی می‌شوند که ایران در خصوص آنها پتانسیل صادراتی خوبی به این گروه کشورها داشته ولی در عمل هیچ صادراتی صورت نگرفته و کل این ظرفیت بلا استفاده باقی مانده است:

: گردوی تازه یا خشک کرده، حتی پوست کنده؛ حلال‌ها و رقیق‌کننده‌های آلی مرکب؛ کائوچوهای سنیتیک و شبه کائوچو مشتق از روغن‌ها؛ پیاز و موسیر؛ سایر مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ پارا - اکسیلن؛ نارنگی؛ مخلوط‌های هیدروکربورهای بودار؛ صفحه، ورق و نوار از مس به صورت طومار؛ پرتقال؛ تخم پرندگان؛ گل گوگرد، گوگرد رسوب، گوگرد کلوئیدال؛ کائوچوی بوتادین؛ سبزیجات؛ تخم گشنیز؛ پسته.

: سیمان؛ تراکتور با موتور پیستونی درون سوز؛ نخود رسمی؛ پیاز و موسیر؛ گردو؛ خرما؛ مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ پرتقال؛ محصولات نیمه تمام از آهن یا فولاد غیر ممزوج؛ چربی‌ها و روغن‌های نباتی و اجزای آن؛ زیره سبز؛ تخم پرندگان؛ وسایل نقلیه موتور برای حمل و نقل ده نفر و بیشتر؛ صابون؛ موم نفتی با ذرات متبلور، موم اسلاک و سایر موم‌های معدنی؛ مفتول مسی؛ صفحه، ورق و نوار از مس؛ کربن (دوده و سایر اشکال کربن)؛ سرنگ؛ پارچه‌های تاروپود باف از پنبه؛ انگور خشک شده.

: نخود رسمی؛ وسایل نقلیه موتور برای حمل و نقل ده نفر و بیشتر با موتور پیستونی؛ سایر مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ شامپوها؛ محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولاد غیر ممزوج؛ اشیاء سر میز یا آشپزخانه غیر از چینی؛ چربی‌ها و روغن‌های نباتی و اجزای آنها؛ لوییای رسمی و سفید؛ فشنگ‌ها و اجزا و قطعات آنها؛ ایزومرهای اکسیلن

به صورت مخلوط؛ سرنگ با یا بدون سوزن؛ سایر صابون‌ها.

: سایر گازها؛ محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج؛ اتیلن؛ ایزومرهای اکسیلن به صورت مخلوط؛ پارچه‌های تار و پود باف از پنبه، ساده باف؛ پارا - اکسیلن؛ سود سوز آور و پتاس سوز آور به صورت محلول در آب؛ متانول؛ آمونیاک بدون آب؛ سایر تراکتورها؛ مصنوعات از روی؛ سایر فرو سیلیسیوم؛ لوستر و سایر وسایل روشنایی برقی برای آویختن و نصب کردن؛ سایر کفش‌ها؛ دی کلرو اتان.

: بوتان؛ محصولات تخت نورد شده از آهن یا فولاد غیر ممزوج؛ قیر نفت؛ پلی (کلرو وینیل)، مخلوط نشده با سایر مواد؛ میوه‌ها؛ سایر صفحه، ورق و نوار از مس؛ سیمان‌های هیدرولیک؛ سایر محصولات نیمه تمام از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج؛ سایر اشکال گوجه‌فرنگی؛ وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل ده نفر یا بیشتر با موتور پیستونی؛ پیاز و موسیر؛ مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ سیب‌زمینی؛ پارا-اکسیلن؛ سودسوز آور، پتاس سوز آور محلول در آب؛ حلال‌ها و رقیق‌کننده‌های آلی مرکب؛ نارنگی؛ سایر کائوچوها؛ سایر مصنوعات ریخته‌گری از چدن، آهن یا فولاد؛ فروسیلیسیوم؛ پروپان؛ روده، بادکنک و شکمبه حیوانات؛ مصنوعات از روی؛ عسل طبیعی؛ پوست خام حیوانات از نوع گوسفند و بره به صورت اسید شویی شده؛ سایر ماهی‌ها.

: آلیاژهای آهن؛ بوتان؛ میوه‌ها؛ سایر خمیرهای غذایی؛ وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل ده نفر یا بیشتر یا موتور پیستونی؛ سایر کائوچوهای سینتتیک و شبه کائوچوی مشتق از روغن‌ها؛ سایر مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ اتیلن، پروپیلن، بوتیلن و بوتادین؛ محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج؛ سایر تراکتورها؛ سایر ماهی‌ها؛ سیمان سفید؛ سایر شیشه‌ها؛ روغن دانه آفتاب‌گردان؛ سایر کفش‌ها؛ سایر فرو سیلیسیوم؛ نخود رسمی؛ سایر مصنوعات از روی؛ لوبیا رسمی؛ حلال‌ها و رقیق‌کننده‌های آلی مرکب؛ بادام.

: پلی (کلرو وینیل) مخلوط نشده با سایر مواد؛ سیمان‌های هیدرولیک؛ وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل ده نفر یا بیشتر با موتور پیستونی درون سوز؛ سیمان سفید؛ اوره حتی به صورت محلول در آب؛ پنبه، حلاجی شده یا شانه زده؛ هیدروکسید سدیم،

هیدروکسید پتاسیم به صورت محلول در آب؛ مصنوعات از مواد پلاستیکی؛ صابون؛ سایر ماهی‌ها؛ بوتان؛ اشیاء سرمیز، لوازم آشپزخانه؛ سایر خمیرهای غذایی؛ کربن؛ موم پارافین؛ حلال‌ها و رقیق‌کننده‌های آلی مرکب؛ سایر روغن‌های اسانسی؛ متانول؛ بیسکویت؛ سایر محصولات خبازی؛ موم نفتی با ذرات ریز متبلور، موم اسلاک؛ گل گوگرد، گوگرد، رسوب و گوگرد کلوئیدال.

Archive of SID

منابع

- رحیمی بروجردی، علیرضا (۱۳۷۵)؛ *روابط تجاری و بین‌المللی معاصر، تئوری‌ها و سیاست‌ها*، مرکز انتشارات علمی دانشگاه آزاد اسلامی، چاپ اول.
- رحمانی، میترا (۱۳۷۶)؛ *بررسی آثار یکپارچگی بر تجارت بین کشورهای عضو اکو: (مدل جاذبه)*، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه الزهرا.
- صادقی یارندی، سیف‌الله و میر عبدالله حسینی (۱۳۷۸)؛ "بررسی امکان مبادلات محصولات منتخب کشاورزی بین ایران و کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز"، *فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی*، شماره ۱۳، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، تهران.
- کریمی درمنی، زهره (۱۳۷۷)؛ *بزرگ‌آورد درجه تکمیل و تشابه تجارت میان اعضای اکو و شورای همکاری خلیج فارس (مقدمه‌ای بر امکان تشکیل بازار مشترک اسلامی)*، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه الزهرا.
- کمالی اردکانی، مسعود (۱۳۸۰)؛ *نگرش سازمان جهانی تجارت به ترتیبات تجاری منطقه‌ای*، دفتر نمایندگی تام‌الاختیار تجاری جمهوری اسلامی ایران، زمستان.
- Arnon, Arie; Sprick And Weinblatt (1996); *The Potential For Trade Between Israel, The Palestinians And Jordan, The World Economy*, Vol. 19, January.
- Balassa, Bela (1961); *The Theory Of Economic Integration*.
- heney, David (1996); "International Issues Prominent at AEA Meeting", *IMF Survey*, January, p. 25 -32.
- Direction of Trade Statistics Yearbook, IMF, (2001).
- Harmsen, Richard and leidy, Michael (1994); "Regional Trading Arrangement", *The Uruguay Round and Beyond*, Background Papers, Vol. II, p. 88.
- IMF (1994); *Regional Trading Arrangements*.
- Molle, Willem (1990); *The Economics Of European Integration, Theory, Practice, Policy*, Dartmouth Publishing Company Limited Aldershot, England.
- PC_TAS, ITC, (2000).

Shadi, EL (1978); *The Relevance Of The Predominant Economic Integration For Development Strategy*, Economics' Institute For Scientific Cooperation (Ed); Tobingen, Vol 17.

World Development Indicators, World Bank, (2002).

WWW.WTO.ORG

Archive of SID