

تحلیل پتانسیل تجاری بین ایران و کشورهای منتخب در منطقه با تأکید بر چارچوب موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای (RTAs)

تاریخ دریافت: ۸۶/۱۱/۲۹

تاریخ پذیرش: ۸۶/۱۲/۲۷

صفحات: ۷۱-۹۳

حشمت‌اله عسگری*

کاهش وابستگی به صادرات غیر نفتی و متنوع نمودن کالاهای صادراتی از جمله اهدافی است که کشور طی برنامه‌های توسعه دنبال نموده است. بطوریکه در پایان برنامه‌ی سوم تنها ۱۸ درصد از صادرات کالایی را صادرات غیر نفتی تشکیل داده است. بر این اساس، در برنامه‌ی چهارم توسعه مقرر شد که این سهم به ۳۳/۶ درصد افزایش یابد. برای این منظور، شناسایی بازارهای هدف

* دکتر حشمت‌اله عسگری؛ استادیار دانشگاه ایلام.

E.mail: he.asgari@gmail.com

از طریق بررسی پتانسیل‌های تجاری بین کشورها ضرورت دارد. از اینرو این مقاله به دنبال بررسی پتانسیل تجاری ایران با کشورهای منتخب آذربایجان، ارمنستان، روسیه، ترکیه، ترکمنستان، گرجستان و قزاقستان است. بدین منظور از روش مقایسه‌ی بردارهای صادرات و واردات متقابل زوج کشورها در سال (۲۰۰۸) استفاده شده است. نتیجه تحقیق نشان داد که از نظر صادرات در تمام کشورهای مورد بررسی به جز ترکیه بیش از پتانسیل صادراتی استفاده شده و امکان انعقاد موافقتنامه‌های جدید وجود ندارد. از نظر واردات نیز در بیشتر کشورهای مورد بررسی از حداکثر پتانسیل واردات استفاده نشده و نیز امکان انعقاد موافقتنامه‌های منطقه‌ای تجاری با این کشورها برای استفاده از این پتانسیل وجود دارد.

طبقه بندی JEL: F02, F13

کلید واژه‌ها:

ایران، پتانسیل تجاری، موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای، (RTAs)، صادرات و واردات، صادرات غیرنفتی

مقدمه

متنوع نمودن درآمدهای صادراتی و کاهش وابستگی به درآمدهای حاصل از صادرات نفت از جمله دغدغه‌هایی است که همواره در برنامه‌های توسعه مدنظر بوده و بر مبنای آن اهداف و سیاستها تعیین شده و اقداماتی نیز صورت گرفته است. به رغم توفیقات در گسترش صادرات غیر نفتی، همچنان وابستگی به درآمدهای نفتی در کشور ادامه دارد. بر همین اساس، در برنامه‌ی چهارم توسعه (مواد ۳۷، ۳۳، ۴۱ و...) نیز بر انجام اقداماتی برای تنوع سازی و گسترش صادرات نفتی تأکید شده است. از جمله اقدامات به منظور گسترش صادرات غیرنفتی شناسایی بازارهای هدف است. برای شناسایی بازارهای هدف لازم است که تواناییهای بالقوه‌ای که این بازارها برای صدور کالاهای ایرانی دارند، تعیین شوند. در پی شناسایی بازارهای هدف- بویژه اگر این بازارها منطقه‌ای باشند که به دلیل کاهش هزینه‌های حمل و نقل شرایط مساعدتری را برای کالاهای ایرانی در رقابت با کالاهای مشابه خارجی فراهم خواهد کرد- می‌توان با این کشورها به انعقاد موافقتنامه‌های تجاری دو جانبه و یا چند جانبه پرداخت. بر این اساس و با توجه به این ضرورت در این نوشتار به ارزیابی توانایی تجاری ایران و کشورهای منتخب منطقه شامل: آذربایجان، روسیه، ترکیه، قزاقستان، گرجستان، ترکمنستان، ارمنستان در چارچوب موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای (RTAs)^۱ پرداخته خواهد شد. بطور کلی در این مطالعه تلاش شده تا به این پرسش پاسخ گفته شود که آیا در بین ایران و کشورهای منتخب پتانسیل تجاری و به تبع آن امکان انعقاد قراردادهای تجاری منطقه‌ای وجود دارد یا خیر؟

در این مورد در داخل کشور تنها یک مطالعه مشابه در معاونت برنامه‌ریزی وزارت بازرگانی در سال ۸۱ انجام شده که به بررسی پتانسیل تجاری ایران با کشورهای ترکمنستان، آذربایجان، قزاقستان و روسیه پرداخته شده است. نتیجه این تحقیق نشان می‌دهد که پتانسیل قابل توجهی در گسترش تجارت کالایی میان ایران و کشورهای حاشیه دریای خزر وجود دارد. در خارج از کشور نیز مطالعه‌ای توسط «آرنون، آری، اسپوواک و وین بلات»^۲

^۱. Regional Trade Agreements (RTAs)

^۲. Arnon, Arie, Sprick. And Weinblatt, (1996).

(۱۹۹۶)، در این زمینه انجام شده است. در این مطالعه به بررسی پتانسیل تجاری میان کشور اسرائیل با فلسطین و اردن پرداخته شده و نتیجه تحقیق حکایت از وجود پتانسیل قوی تجاری میان کشورهای مذکور دارد.

در این مقاله، ابتدا مختصری در مورد اهمیت و آثار تجارت منطقه‌ای، ارزیابی روند تجارت منطقه‌ای در کل جهان و نیز تابلوی اقتصادی کشورهای مورد بررسی بیان می‌شود، سپس در ادامه پتانسیل تجاری ایران و کشورهای مورد بررسی محاسبه و متناسب با موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای (RTAs) تفسیر خواهند شد.

مفهوم تجارت منطقه‌ای

امروزه همزمان با جهانی شدن، شاهد همگرایی منطقه‌ای - اقتصادی در مناطق مختلف جهان هستیم. در واقع نزدیکی کشورهای که در یک منطقه قرار دارند، به لحاظ پارامترهای اجتماعی، سیاسی و اقتصادی از جمله فرهنگ و نژاد، زبان و دین و ... همچنین فاصله‌ی کوتاه‌تر که منجر به کاهش هزینه‌های حمل و نقل می‌شود، موجب تمایل بیشتر این کشورها به همکاری شده است. در بخش سوم این ویژگیها مورد بحث قرار می‌گیرند.

«پروتون»^۱ (۲۰۰۵) معتقد است منطقه‌گرایی نه فقط دلالت بر افزایش فعالیت بین کشورهای که از نظر جغرافیای در یک منطقه واقع شده‌اند، دارد؛ بلکه یک نوع تشدید فعالیت‌های بین‌المللی در میان آنها است که در نتیجه، فعالیت‌های اقتصادی در سطح منطقه‌ای و در یک محدوده جغرافیایی بطور شتابان سازماندهی می‌شود.

منطقه‌گرایی در واژه‌نامه «اصلاحات سیاست تجاری» به معنی مجموعه اقداماتی است که گاهی از طریق ایجاد منطقه‌ی آزاد و یا اتحادیه‌ی گمرکی بین دولت‌ها، به منظور آزادسازی یا تسهیل تجارت در سطح منطقه صورت می‌گیرد. اما موافقتنامه تجارت منطقه‌ای در نگاه سازمان جهانی تجارت مفهومی وسیع‌تر و از سوی دیگر مفهومی خاص‌تر از منطقه‌گرایی دارد. در مفهوم وسیع‌تر، این موافقتنامه‌ها ممکن است بین دو کشور که الزاماً در یک منطقه جغرافیایی نباشند، منعقد شود و در مفهوم خاص‌تر، مقررات ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ و ماده ۵

^۱. Perroton, (2005).

موافقتنامه عمومی تجارت خدمات بطور ویژه شرایطی را برای آزاد سازی تجاری ترجیحی در موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌های مقرر نموده است.

سطح و عمق رفتارهای ترجیحی در موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای متفاوت است؛ بطوریکه ممکن است یک موافقتنامه شامل صرفاً چند کالا یا بخش باشد. بسیاری از موافقتنامه‌های جدید، غیر از آزاد سازی سنتی تعرفه‌ای، به حوزه‌های جدیدی که در سازمان جهانی تجارت به آن پرداخته شده؛ مانند استانداردها، خدمات و مالکیت فکری نیز پرداخته‌اند. برخی از آنها نیز پا را از مقررات جهانی تجارت فراتر نهاده و شامل موضوعاتی شده‌اند که یا از قواعد این سازمان خارج هستند و یا بطور کامل در مذاکرات چند جانبه در مورد آنها بحث نشده است. موضوعاتی نظیر خریدهای دولتی، سرمایه‌گذاری و یا سیاست رقابتی از این دست هستند.

این موافقتنامه‌ها بسته به نوع آنها از ویژگیهای متفاوتی برخوردارند، اما تمام آنها در کاهش تعرفه‌های تجاری بین اعضا و در نتیجه وجود نوعی تبعیض در تجارت با کشورهای غیرعضو مشترک بوده و همچنین با توجه به درجه یکپارچگی آنها اشکال مختلفی دارند. در ساده‌ترین شکل آن صرفاً تعرفه‌های تجاری کالاهای مبادله شده بین اعضا برداشته می‌شود. برخی دیگر فراتر رفته و موانع غیرتعرفه‌ای مانند سهمیه واردات را نیز کاهش داده و یا حذف می‌کنند؛ تعداد اندکی نیز تجارت خدمات و سرمایه‌گذاری را آزاد می‌کنند و در پیشرفته‌ترین حالت آن، این موافقتنامه‌ها به موضوعاتی چون اتحادیه اقتصادی و همکاری سیاسی می‌پردازند و گامی به سوی تشکیل یک ملت واحد هستند.

دلایل اصلی در شکل‌گیری تجارت منطقه‌ای

کشورهای مختلف به دلایل اقتصادی و سیاسی اقدام به انعقاد موافقتنامه همکاریهای منطقه‌ای می‌نمایند. از لحاظ اقتصادی تمایل به رشد اقتصادی از طریق گسترش تجارت مهمترین عامل گرایش به این نوع همکاری است که با رفع موانع تجاری بین شرکا در چارچوب این موافقتنامه‌ها، امکان توسعه بازارهای داخلی اعضا، ایجاد صرفه‌های ناشی از مقیاس از طریق تولید انبوه، تخصص‌گرایی در سطح منطقه و جذب سرمایه‌گذاری از طریق

ایجاد بازار منطقه‌ای ایجاد می‌شود. رقابت بین تولیدکنندگان این کشورها عامل محرکی برای تولید کارآتر محصولات فراهم می‌نماید و شرکای تجاری در قالب این موافقتنامه‌ها می‌توانند در مقایسه با وضعیت چند جانبه، آزاد سازی سریع‌تر، گسترده‌تر و عمیق‌تری را بین اعضا خود ایجاد کنند. ضمن آنکه می‌توان به تمایل کشورها به منطقه‌گرایی به منظور حفظ اقتصاد خود در مقابل رقابت جهانی نیز اشاره کرد. این کشورها تلاش می‌کنند از طریق همکاریهای منطقه‌ای به مزیت رقابتی در بازارهای جهانی دست یابند تا مسائل تجاری و اقتصادی خود را در مقیاس منطقه‌ای حل نموده و ارتقای سرمایه‌گذاری و رشد را در درون منطقه خود میسر سازند.

از لحاظ سیاسی نیز برخی مطالعات نشان می‌دهد کشورهایی که با یکدیگر تجارت بیشتری دارند، احتمال وقوع جنگ بین آنها کمتر است، اقتصادهای در حال گذار با عضویت در همکاریهای منطقه‌ای می‌توانند به اصلاح وضع اقتصادی و کاهش تشنجات سیاسی و نظامی با کشورهای همسایه بپردازند. کشورهای کوچکتر با الحاق به ترتیبات منطقه‌ای به ارتقای قدرت چانه زنی خود در مذاکرات چند جانبه می‌پردازند.

بطور کلی فرایند منطقه‌گرایی را می‌توان ناشی از عوامل زیر دانست:

- نزدیکی کشورهای همسایه و بهره‌گیری از امکانات یکدیگر در جهت توسعه اقتصادی، می‌تواند به ادغام اقتصادی و منطقه‌ای منجر شود، مانند فرانسه و آلمان در اروپا، مکزیک و آمریکا در نفتا.
- انگیزه منطقه‌گرایی ممکن است به دلیل استراتژی‌های مختلف توسعه شرکتها باشد. گسترش فعالیت شرکت‌های چند ملیتی در مناطق رشد مانند چین یا مناطق سرمایه‌گذاری اولیه، نظیر سنگاپور و هنگ کنگ باعث بوجود آمدن شرایطی برای سرمایه‌گذاری سرریز در کشورهای همجوار آنها شد.
- حرکت در جهت منطقه‌گرایی ممکن است برگرفته و یا تشدید شده توسط یک استراتژی خاص منطقه‌ای شدن باشد که توسط شرکت‌های چند ملیتی دنبال می‌شود. برای مثال، صرفه‌های مقیاس ممکن است منجر به سرریز شدن شود؛ زیرا اندازه بازار برای فعالیت کارا کافی نیست. به طریق مشابه بعضی از شرکت‌های چند ملیتی از تقسیم کار منطقه‌ای بهره

می‌گیرند. برای مثال در جنوب شرق آسیا شرکتهای الکترونیکی مانند ماتسو شیتا از عوامل متفاوت موجود در بازار کشورهای چین مالزی، سنگاپور، فیلیپین، ویتنام و اندونزی بهره می‌گیرند.

• سیاست برخی از حکومتها، بطور آگاهانه منطقه‌گرایی را تشویق می‌نماید؛ زیرا این امر می‌تواند منجر به ایجاد رشد اقتصادی شود.

• با ایجاد بلوک‌های تجاری از سوی شرکای عمده تجاری، فشار بر اعضای خارج از بلوک‌ها برای دنباله روی از این روند افزایش می‌یابد؛ زیرا هزینه‌ی خارج ماندن از این مجموعه زیاد خواهد شد که به این حالت منطقه‌گرایی دو مینو می‌گویند.

البته مجموعه عواملی نیز هستند که باعث می‌شوند فرایند همگرایی کند شده و یا اصلاً محقق نشود که بارزترین آنها عوامل غیراقتصادی بویژه فشارهای سیاسی است که به دلیل ناسازگاری در اهداف سیاسی بین کشورها بروز می‌کند.

همچنین کشورهای با بعد کوچک اقتصادی نگران از دست دادن و ادغام اقتصاد خود در اقتصاد جهانی هستند که این موضوع باعث کندی شکل‌گیری فرایند منطقه‌گرایی در بین کشورها است.

ارزیابی روند تجارت منطقه‌ای در کل جهان

دهه ۱۹۹۰، دهه فعال و پرباری برای ترتیبات تجاری منطقه‌ای محسوب می‌شود. این روند پس از تشکیل سازمان جهانی تجارت در سال (۱۹۹۵) تشدید شد. تا دسامبر (۲۰۰۲) حدود ۱۵۱ موافقتنامه تجارت منطقه‌ای در زمینه تجارت کالا میان کشورهای مختلف منعقد شده است. همین‌طور تا دسامبر (۲۰۰۳) میلادی حدود ۲۶۰ موافقتنامه تجارت منطقه‌ای به گات و سپس به سازمان تجارت جهانی اعلام شده که از میان آنها ۱۷۷ مورد در حال حاضر لازم الاجرا است. وضعیت تعداد توافقنامه‌های تجارت منطقه‌ای طی سالهای (۱۹۵۸ تا ۲۰۰۳) به شرح جدول (۱) است. بر اساس آنچه که در جدول مشاهده می‌شود، کل موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای از سه مورد در دوره (۱۹۶۴-۱۹۵۸) به ۱۵۱ مورد در سال (۲۰۰۵) رسیده‌اند. روند رشد موافقتنامه‌ها، نشان‌دهنده این است که طی سالهای اخیر تعداد

موافقتنامه‌ها به سرعت رشد کرده که خود نشان از اهمیت بالای این موافقتنامه‌ها در رشد تجارت و مشارکت بین المللی کشورها دارد.

جدول ۱. تعداد موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای

| سال | توسعه یافته با توسعه یافته | توسعه یافته با توسعه یافته | در حال توسعه | در حال توسعه | در حال توسعه | در حال توسعه | کل |
|-----------|----------------------------|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----|
| ۱۹۵۸-۱۹۶۴ | ۲ | ۰ | ۰ | ۱ | ۰ | ۰ | ۳ |
| ۱۹۶۵-۱۹۶۹ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | ۱ |
| ۱۹۷۰-۱۹۷۴ | ۵ | ۳ | ۰ | ۲ | ۰ | ۰ | ۱۰ |
| ۱۹۷۵-۱۹۷۹ | ۰ | ۵ | ۰ | ۱ | ۰ | ۰ | ۶ |
| ۱۹۸۰-۱۹۸۴ | ۲ | ۱ | ۰ | ۱ | ۰ | ۰ | ۴ |
| ۱۹۸۵-۱۹۸۹ | ۱ | ۱ | ۰ | ۲ | ۰ | ۰ | ۴ |
| ۱۹۹۰-۱۹۹۴ | ۳ | ۳ | ۱۲ | ۵ | ۰ | ۶ | ۲۹ |
| ۱۹۹۵-۱۹۹۹ | ۲ | ۷ | ۱۰ | ۴ | ۱۲ | ۲۸ | ۶۴ |
| ۲۰۰۰-۲۰۰۳ | ۰ | ۱۱ | ۴ | ۵ | ۴ | ۶ | ۳۰ |
| کل | ۱۶ | ۳۱ | ۲۶ | ۲۱ | ۱۷ | ۴۰ | ۱۵۱ |

منابع: سازمان تجارت جهانی، (<http://www.wto.org>)

در جدول مذکور کشورهای توسعه یافته شامل کانادا، آمریکا، EFTA، EU، ژاپن، استرالیا و نیوزلند هستند. کشورهای در حال گذار نیز شامل کشورهای مستقل مشترک‌المنافع، اروپای مرکزی، بالتیک و بالکان بوده و مابقی کشورها در حال توسعه می‌باشند.

هر عضو سازمان جهانی تجارت که وارد یک ترتیب تجاری منطقه‌ای می‌شود با شرکای جدید خود رفتار تجاری مناسب‌تری نسبت به اعضای خارج از آن ترتیبات برقرار

می‌نماید. مطابق مقررات سازمان جهانی تجارت از اصول اولیه نظیر اصل عدم تبعیض (ماده ۱ گات^۱) فاصله می‌گیرد. با این وجود اعضای سازمان جهانی تجارت مجازند تا در ترتیبات تجاری منطقه‌ای تحت شرایط مندرج در مقررات حوزه‌ی کالا و خدمات (ماده‌ی ۲۴ گات ۱۹۹۴ و تفاهم نامه تفسیر ماده‌ی ۲۴ و شرط توانمند سازی^۲ در حوزه کالا و ماده پنجم در حوزه خدمات) به این امر مبادرت نمایند. بطور خلاصه، مواد فوق بیان می‌دارد که این موافقتنامه بدون افزایش موانع فراروی کشور ثالث، تجارت آنها را تسهیل کند، ضمن آنکه کشورهای در حال توسعه بر اساس رفتار ویژه می‌توانند در میان خود تعرفه‌ای وضع کنند که از آنچه برای کشورهای ثالث غیر عضو وضع کرده‌اند، پایین‌تر باشد و یا به جای حذف تعرفه‌ها اقدام به کاهش تعرفه‌ها نمایند یا تعرفه محدودی از کالاها را کاهش دهند.

سهم تجارت میان اعضای سازمانهای تجارت منطقه‌ای از مجموع تجارت جهانی در سال (۲۰۰۶) به شرح جدول (۲) است.

جدول ۲. سهم تجارت میان اعضای سازمانهای تجارت منطقه‌ای از مجموع تجارت جهانی

| کشور | سهم تجارت در سال ۲۰۰۶ (درصد) | کشور | سهم تجارت در سال ۲۰۰۶ (درصد) |
|-----------------------|------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| اروپای غربی | ۶۷ | خاورمیانه | ۲۸,۱ |
| اقتصادهای در حال گذار | ۶۱,۶ | آمریکای لاتین به جز مکزیک | ۶۳,۶ |
| شمال آمریکا و مکزیک | ۵۱,۶ | آسیا | ۱۶,۲ |
| آفریقا | ۴۳,۶ | جهان | ۵۱,۲ |

منبع: سازمان تجارت جهانی *WTO*

در سال (۲۰۰۰) در حدود ۴۳ درصد و در سال (۲۰۰۵) در حدود ۵۱ درصد از تجارت جهانی کالا به تجارت میان اعضای *RTAs* مربوط بوده است.

۱. GATT

۲. Enabling Clause

زمینه‌های گسترش تجارت منطقه‌ای و توازن اقتصادی کشورهای منتخب

گسترش تجارت منطقه‌ای و در نهایت آن همگرایی منطقه‌ای فرایندی است که طی آن دولت‌ها با واحدهای سیاسی مستقل و جدا از هم بایستی بطور آگاهانه و داوطلبانه در این جهت حرکت نمایند و برای به حداکثر رساندن منافع خود از طریق همگرایی، حداقل از قسمتی از حاکمیت ملی و اعمال آن، برای دستیابی به برخی اهداف مشترک صرف‌نظر و به تدریج از یک قدرت فوق ملی تبعیت کنند.

با فروپاشی اتحاد شوروی و تشکیل کشورهای مستقل در اوایل دهه (۱۹۹۰)، بازار بزرگی به روی تجار و سرمایه‌گذاران بین‌المللی گشوده شد که فقط در منطقه سوق‌الجیشی آسیای مرکزی و قفقاز جمعیتی بیش از سیصد میلیون نفر را در بر می‌گیرد.

آسیای مرکزی و قفقاز که در حد فاصل میان غرب آسیا تا اروپا قرار دارد، دارای منابع عظیم زیر زمینی بوده ولی به آبهای آزاد بین‌المللی راهی ندارد، بنابراین برای توسعه مناسبات خارجی به کشورهای همسایه نیاز دارد. ایران دارای مزیت جغرافیایی دسترسی به آبهای آزاد است، از اینرو، ایران می‌تواند مسیر خوبی برای ترانزیت کالاهای مورد نیاز این کشورها باشد و همچنین این کشورها مقصد بخش عظیمی از صادرات غیر نفتی ایران قرار گیرند.

از زمینه‌های گسترش تجارت منطقه‌ای بین کشورهای منتخب وجود منابع عظیم نفت و گاز در دریای خزر است. کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز بویژه کشورهای حاشیه دریای خزر دارای منابع عظیم نفت، گاز، زغال سنگ، اورانیوم، فلزات آهنی و غیرآهنی، استعدادهای کشاورزی و بازاری رو به توسعه است. هر چند کشورهای این ناحیه به لحاظ کمبود منابع مالی توان سرمایه‌گذاری و بهره‌برداری از ذخایر زیر زمینی خود را ندارند؛ اما از دید بسیاری از فعالان اقتصادی در سطح بین‌المللی، کشورهایی فقیر محسوب نمی‌شوند.

عمده‌ترین معضلی که در ارتباط با بهره‌برداری از نفت و گاز زیر بستر دریای خزر برای کشورهای ترکمنستان، قزاقستان و آذربایجان وجود دارد، راه عرضه این منابع به بازارهای

مصرف در اروپا و یا جنوب شرق آسیا است. موقعیت جغرافیایی ایران با وجود مرزهای زمینی و دریایی گسترده با این کشورها و اتصال به آبراههای بین‌المللی، اهمیت بالایی دارد.

علاوه بر این، زمینه‌های همکاری کشورهای حاشیه دریای خزر از بعد زیست محیطی نیز دارای اهمیت است. اولین گام در همکاری عملی این کشورها با پذیرش کنوانسیون حفاظت از محیط زیست دریای خزر برداشته شد که بر مبنای آن کشورهای یاد شده متعهد شده‌اند که از آلودگی ناشی از فعالیتهای مختلف انسانی از جمله تخلیه مواد مضر و خطرناک، مواد زائد و سایر آلودگیهای ناشی از منابع دریایی و منابع مستقر در خشکی جلوگیری و در حفظ منابع زنده دریای خزر همکاری نمایند.

از لحاظ فرهنگی و مذهبی نیز کشورهای منتخب حاشیه دریای خزر دارای اشتراکاتی هستند که زمینه ایجاد توافقات منطقه‌ای را بیشتر فراهم می‌کند؛ از جمله اینکه بیشتر کشورها مسلمان هستند.

عامل دیگر که زمینه ساز گسترش تجارت منطقه‌ای بین کشورهای مورد بررسی است، وجود تجربه مشارکت این کشورها در سازمان‌های همکاری منطقه‌ای است. بطوریکه چهار کشور ایران، ترکمنستان، قزاقستان و آذربایجان عضو سازمان کنفرانس اسلامی و آکو بوده و چهار کشور روسیه، ترکمنستان، آذربایجان و قزاقستان در جامعه کشورهای مشترک المنافع (CIS) عضو هستند.

متغیرهای کلان اقتصادی کشورهای منتخب

کشورهای منتخب عبارتند از: جمهوری اسلامی ایران، ترکیه، ارمنستان، روسیه، قزاقستان، آذربایجان، گرجستان و ترکمنستان؛ که عمدتاً در حاشیه دریای خزر قرار دارند. کشورهای مورد بررسی اغلب دارای اقتصاد دولتی و دور از اقتصاد آزاد هستند که طی سالهای اخیر به سمت اقتصاد آزاد روی آورده‌اند. از آنجا که در این مقاله فرصت معرفی این کشورها به تفصیل وجود ندارد، تنها مروری اجمالی به برخی از متغیرهای کلان اقتصادی خواهیم داشت.

در جدول زیر وضعیت متغیرهای اصلی اقتصاد کلان کشورهای منتخب در سال (۲۰۰۸) ارائه شده است.

جدول ۳. متغیرهای اقتصاد کلان کشورهای منتخب در سال ۲۰۰۸

| ایران | گرجستان | ارمنستان | ترکمنستان | قزاقستان | ترکیه | روسیه | آذربایجان | |
|-------|---------|----------|-----------|----------|-------|--------|-----------|---------------------------|
| ۶۷۰۷۲ | ۴۵۱۷ | ۲۹۶۷ | ۵۲۴۹ | ۱۵۴۶۵ | ۷۳۳۵۳ | ۱۳۹۳۵۹ | ۸۳۰۷ | جمعیت (هزار نفر) |
| ۱۶۴۸ | ۶۹ | ۲۹ | ۴۸۸ | ۲۷۲۴ | ۷۸۳ | ۱۷۰۹۸ | ۸۶ | مساحت (هزار کیلومتر مربع) |
| ۲۸۶ | ۱۲/۷ | ۱۱/۹ | ۱۵/۳ | ۱۳۳ | ۷۳۴ | ۱۶۷۹ | ۴۶/۱ | GDP (میلیارد دلار) |
| ۵ | ۲ | ۶/۸ | ۹/۸ | ۳/۲ | ۰/۹ | ۶/۶ | ۱۰/۸ | نرخ رشد GDP (درصد) |
| ۱۱ | ۱۸ | ۲۵ | ۲۱ | ۸ | ۱۳ | ۵ | ۱۲ | سهم بخش کشاورزی در GDP |
| ۴۲ | ۲۶ | ۳۸ | ۴۵ | ۳۸ | ۲۲ | ۳۶ | ۵۵ | سهم بخش صنعت در GDP |
| ۴۸ | ۵۶ | ۳۷ | ۳۴ | ۵۵ | ۶۵ | ۵۹ | ۳۲ | سهم بخش خدمات در GDP |
| ۲۵/۶ | ۱۰ | ۸/۹ | -- | ۱۷/۲ | ۱۰/۴ | ۱۴/۱ | ۵۳/۴ | نرخ تورم |
| ۳۲/۲ | ۲۸/۷ | ۱۴/۷ | ۸۰/۵ | ۵۷/۲ | ۲۳/۹ | ۳۰/۸ | ۶۹/۵ | صادرات کل (درصد از GDP) |
| ۲۱/۵ | ۵۸/۳ | ۳۹/۸ | ۵۰/۸ | ۳۶/۹ | ۲۸/۴ | ۲۲ | ۲۴/۸ | واردات کل (درصد از GDP) |

منبع: بانک جهانی (<http://www.worldbank.org>)

بر اساس آنچه که در جدول آمده است کشورهای منتخب از نظر متغیرهای اصلی اقتصاد تفاوت چشمگیری با هم ندارند. از نظر تولید ملی کشور روسیه بالاترین و ارمنستان کمترین میزان را دارا هستند. از نظر توزیع ارزش افزوده بین بخشهای مختلف اقتصادی کشورهای ایران، گرجستان، قزاقستان، ترکیه و روسیه، مشابه و کشورهای آذربایجان و ارمنستان نیز مشابه هستند. نرخ تورم کشورهای منتخب در دامنه ۶ درصد (ارمنستان) و ۲۰ درصد (روسیه) قرار دارد. در بین کشورهای مورد بررسی کشور ترکمنستان بیشترین درصد از تولید ملی را از محل صادرات داشته است. از حیث واردات نیز کشور آذربایجان بیشترین تمایل به واردات را داشته است.

مفهوم پتانسیل تجاری و روشهای محاسبه آن

پتانسیل تجاری، میزان تجارتی است که کشورها می‌توانند بطور بالقوه با توجه به عوامل تعیین‌کننده جریان تجارت بین آنها داشته باشند. در واقع در برآورد پتانسیل تجاری، میزان تجارت بالقوه بین کشورها اندازه‌گیری می‌شود. مجموعه روشهای تعیین پتانسیل تجاری را می‌توان در سه گروه دسته‌بندی کرد:

- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمونهای مشابهت و تکمیل تجاری
- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه
- مقایسه برداری صادرات و واردات

در روش برآورد تجاری با استفاده از آزمون مشابهت و تکمیل تجاری، فرض می‌شود که اگر دو کشور مشابه باشند، با در دست داشتن میزان رابطه تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی یکی از دو کشور با یک کشور ثالث، می‌توان روابط تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی که کشور دوم با کشور ثالث می‌تواند، داشته باشد را تعیین کرد. از جمله روشهایی که در این گروه قرار می‌گیرد، شاخص «گروبل- لویده»^۱ و شاخص «فینگر- گرین»^۲ و مزیت نسبی آشکار شده (RCA_{ij}) است.

از مهمترین شاخصها در محاسبه قدرت رقابت بین المللی و پتانسیل تجاری شاخص مزیت نسبی آشکار شده RCA_{ij} است که به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$RCA_{ij} = \frac{VA_{ij} / \sum VA_{ij}}{\sum VA_{ij} / \sum \sum VA_{ij}} \quad (1)$$

در رابطه مذکور VA_{ij} ارزش افزوده هر بخش از فعالیتها در کشور و $\sum VA_{ij}$ مجموع ارزش افزوده تمام بخشها در کشور و در مخرج کسر هم به ترتیب ارزش افزوده بخش مورد نظر در جهان و کل ارزش افزوده فعالیتهای اقتصادی در جهان است. شاخص مذکور با عدد

¹. Gruble-Loyde, (1975).

². Finger-Kreinin

یک مقایسه می شود. در صورتی که شاخص مذکور کمتر یا مساوی یک باشد آن بخش در کشور دارای مزیت نسبی و در غیر این صورت، آن بخش فاقد پتانسیل تجاری و مزیت نسبی خواهد بود.

«لوید و گروبل» در سال ۱۹۷۵ شاخص زیر را که در واقع تعدیل شده شاخص بالاسا (۱۹۶۶) بود برای اندازه گیری پتانسیل تجاری ارائه کردند:

$$B_i = (1 - C_i) \times 100 \quad (2)$$

که در آن شاخص بالاسا (C_i) از رابطه زیر بدست می آید:

$$C_i = \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100 \quad (3)$$

که در این رابطه X_i صادرات (واردات) کشور مورد بررسی در صنعت i است. در برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه، جریانهای تجاری میان کشورها با لحاظ کردن ویژگیهای کشورهای واردکننده و صادرکننده، موانع طبیعی (نظیر مسافت بین پایتختهای کشورها)، نوع قراردادهای ترجیعی و یا متغیرهای کیفی دیگری که به صورت مجازی وارد مدل می شوند، تعیین می شود.

یک فرم تصریح شده از مدل جاذبه نیوتن در مورد جریان تجارت به صورت رابطه زیر است. بر اساس این مدل پتانسیل تجارت بین دو منطقه (MX_{ij}) با اندازه تولید ملی هر منطقه (Y_i, Y_j) رابطه مستقیم و با فاصله بین آن دو نقطه (D_{ij}) رابطه عکس دارد. در واقع هدفهای جاذبه در این الگو، ارزش تولیدات ملی مناطق بشمار می رود و فاصله جغرافیایی چون معرف بخش عمده ای از هزینه های تجارت است، عامل دافعه بشمار می رود.

$$MX_{ij} = G \cdot \frac{Y_i^\alpha \cdot Y_j^\beta}{D_{ij}^\gamma} \quad (4)$$

که عدد ثابت و α, β, γ پارامترهایی هستند که بایستی برآورد شود. قانون نیوتن فرض می‌کند که $\alpha = \beta = 1$ و $\gamma = 2$ است. یعنی $M_{ij} = G \cdot \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}^2}$. البته در تعمیم این مدل به تجارت هیچ دلیلی برای اینکه $\alpha = \beta = 1$ باشد، وجود ندارد. برآوردهای ساده پتانسیل تجاری نیز شامل روشهای متعددی است. از جمله روشهایی که در این گروه قرار می‌گیرد، روش مقایسه برداری صادرات و واردات متقابل زوج کشورها است که در این مقاله نیز از روش مذکور استفاده خواهد شد.

روش مقایسه برداری صادرات و واردات متقابل زوج کشورها

در این روش کل واردات کالایی کشور B را در نظر گرفته و کل صادرات کالایی کشور A را نیز از همان کالاها در نظر می‌گیریم. بدین ترتیب، در مقابل هر کد تعرفه کالا دو عدد قرار می‌گیرد، یکی میزان صادرات کشور A و دیگری میزان واردات کشور B ، از بین این دو عدد، عدد کوچکتر را انتخاب می‌نماییم. برای تمام کدهای تعرفه کالایی این عمل را انجام می‌شود. از مجموع حداقلهای بدست آمده، میزان حداکثر پتانسیل تجاری بدست می‌آید. بیشتر مطالعات انجام شده در این زمینه پتانسیل معمولی را حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد پتانسیل حداکثر تعیین کرده‌اند.^۱ بنابراین، به منظور محاسبه میزان پتانسیل تجاری داریم:

$$X_{AB} = \sum_{i=1}^n \min(X_{iA}, M_{iB}) \quad (5)$$

X_{AB} : پتانسیل صادرات کشور A به کشور B

X_{iA} : صادرات کالای i (کد HS) از کشور A

^۱. Arnon, Spirk and Weinblatt, (1996).

M_{iB} : واردات کالای i (کد HS) به کشور B

بر اساس آنچه که قبلاً نیز اشاره شد، در صورت وجود پتانسیل تجاری شرایط برای انعقاد موافقتنامه تجاری منطقه‌ای مهیا می‌شود.

در این مطالعه برای برآورد میزان تجارت روش مقایسه برداری صادرات و واردات متقابل زوج کشورها استفاده شده است.

پتانسیل تجاری میان ایران و کشورهای منتخب

به منظور تعیین پتانسیل تجاری دو جانبه ایران با کشورهای منتخب (آذربایجان، ترکمنستان، روسیه، ترکیه، گرجستان، ارمنستان و قزاقستان) از روش بردار صادرات و واردات متقابل زوج کشورها استفاده می‌شود. بدین منظور، ابتدا نسبت به تعیین بردار صادرات ایران در تعامل با واردات یکایک کشورهای یاد شده و همچنین واردات ایران در برابر صادرات یکایک کشورهای فوق بر اساس کد شش رقمی HS^1 و بر مبنای داده‌های آماری سال (۲۰۰۸) *unctad* اقدام کرده و مقدار حداقل در هر کد تعرفه‌ای مشخص می‌شود. رقم بدست آمده، همان پتانسیل حداکثر است و برای محاسبه پتانسیل معمولی ۲۰ درصد مجموع حداقلها به عنوان پتانسیل تجاری در نظر گرفته می‌شود. بردار صادراتی در نظر گرفته شده مشتمل بر هفده کد تعرفه و بردار واردات کالاها مشتمل بر چهارده کد تعرفه است. نتایج برآورد پتانسیل صادرات ایران با کشورهای منتخب در سال (۲۰۰۴) به شرح جدول زیر است:

¹. Harmonized System

جدول ۶. پتانسیل صادرات ایران به کشورهای منتخب (هزار دلار آمریکا)

| ردیف | نام کشور | پتانسیل حداکثر | پتانسیل معمولی | صادرات محقق شده | نسبت |
|------|-----------|----------------|----------------|-----------------|--------|
| ۱ | آذربایجان | ۱۰۵۱ | ۲۱۰/۲ | ۳۱۸۵۹۰ | ۳۰۳/۱۳ |
| ۲ | روسیه | ۲۸۷۴۳ | ۵۷۴۸/۶ | ۱۳۸۱۶۱ | ۴/۸۱ |
| ۳ | ترکمنستان | ۷۵۴ | ۱۵۰/۸ | ۲۱۱۷۲۶ | ۲۸۰/۸۰ |
| ۴ | قزاقستان | ۴۱۴۵ | ۸۲۹ | ۳۳۹۰۷ | ۸/۱۸ |
| ۵ | ترکیه | ۱۱۵۰۴۹۴ | ۲۳۰۰۹۸/۸ | ۳۹۵۴۰۵ | ۰/۳۴ |
| ۶ | ارمنستان | ۶۶۶۶ | ۱۳۳۳/۲ | ۱۷۸۳۷۰ | ۲۶/۷۶ |
| ۷ | گرجستان | ۶۵۸۱ | ۱۳۱۶/۲ | ۲۷۷۶۶ | ۴/۲۲ |
| | جمع کل | ۱۱۹۸۴۳۴ | ۲۳۹۶۸۶/۸ | ۱۳۸۲۵۱۰ | ۱/۱۵ |

ماخذ: محاسبات محقق.

همانگونه که از جدول (۶) و (۷) مشاهده می‌شود، کل پتانسیل‌های صادراتی حداکثر و معمولی تجاری ایران با کشورهای مورد بررسی به ترتیب حدود ۱/۱ و ۱/۶ میلیارد دلار است؛ بطوریکه نسبت کل صادرات محقق شده به حداکثر پتانسیل صادراتی ۱/۱۵ و بیانگر این مطلب است که کشور ایران بیش از پتانسیل صادراتی خود به کشورهای مورد بررسی به آنها صادرات داشته است.

جدول ۷. پتانسیل واردات ایران از کشورهای منتخب (هزار دلار آمریکا)

| ردیف | نام کشور | پتانسیل حداکثر | پتانسیل معمولی | واردات محقق شده | نسبت |
|------|-----------|----------------|----------------|-----------------|------|
| ۱ | آذربایجان | ۹۴۰۱۰۲ | ۱۸۸۰۲۰/۴ | ۳۱۸۵۹۰ | ۰/۳۴ |
| ۲ | روسیه | ۲۶۸۸۱۳۹ | ۵۳۷۶۲۷/۸ | ۸۶۷۹۷۱ | ۰/۳۲ |
| ۳ | ترکمنستان | ۰ | ۰ | ۴۵۲۳۳۵ | -- |
| ۴ | قزاقستان | ۱۱۸۸۲۶۱ | ۲۳۷۶۵۲/۲ | ۵۰۱۱۶۴ | ۰/۴۲ |
| ۵ | ترکیه | ۲۴۱۱۳۲۹ | ۴۸۲۲۶۵/۸ | ۶۸۱۶۱۴ | ۰/۲۸ |
| ۶ | ارمنستان | ۱۴۵۴۵ | ۲۹۰۹ | ۸۵۳۰۳ | ۵/۸۶ |
| ۷ | گرجستان | ۷۵۹۹۷۴ | ۱۵۱۹۹۴/۸ | ۸۵۶۴ | ۰/۰۱ |
| | جمع کل | ۸۰۰۲۳۵۰ | ۱۶۰۰۴۷۰ | ۲۹۱۶۵۴۴ | ۰/۳۶ |

ماخذ: محاسبات محقق.

همچنین کل پتانسیل‌های وارداتی حداکثر و معمولی تجاری ایران با کشورهای مورد بررسی به ترتیب حدود ۸۵ و ۱/۶ میلیارد دلار است؛ بطوریکه نسبت کل واردات محقق شده به حداکثر پتانسیل وارداتی ۰/۳۶ است که خود بیانگر این مطلب است که کشور ایران کمتر از پتانسیل وارداتی خود از کشورهای مورد بررسی از آنها واردات داشته است. به تعبیر دیگر کشورهای مورد بررسی بیش از ایران از جریان تجارت فی مابین بهره‌مند شده‌اند. همچنین در بین کشورهای مورد بررسی، کشور ایران بیشترین استفاده را از پتانسیل صادراتی خود به کشور آذربایجان و کمترین استفاده را از پتانسیل تجاری صادرات به کشور ترکیه را داشته است.

نتیجه‌گیری

در این مطالعه در ابتدا مبانی نظری تجارت منطقه‌ای و موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای (RTAs) بررسی شد و در ادامه ضمن بررسی شاخصهای اندازه‌گیری پتانسیل تجاری، میزان پتانسیل تجاری بین ایران و برخی کشورهای منتخب در منطقه محاسبه و پردازش شدند.

بر اساس نتایج مطالعه، کشور ایران به جز کشور ترکیه در سایر کشورهای مورد بررسی از حداکثر پتانسیل صادراتی خود به این کشورها استفاده کرده است. ولی هنوز بخش بزرگی از پتانسیل برای افزایش صادرات به کشور ترکیه وجود دارد. علاوه بر این، کشور ایران بیشترین استفاده را از پتانسیل صادراتی کشورهای آذربایجان و ترکمنستان کرده است، نسبت صادرات تحقق یافته به این کشورها به پتانسیل صادراتی آنها به ترتیب ۳۰۳ و ۲۸۰ است که در قیاس با رقم یک نسبت بسیار بزرگی است. در مجموع ایران از حداکثر پتانسیل صادراتی خود به کشورهای منتخب بطور کامل استفاده کرده است و نسبت صادرات محقق شده به این کشورها به حداکثر پتانسیل صادراتی رقم ۱/۱۵ است. لازم به ذکر است با تغییر در شرایط اقتصادی کشورها و حجم تجارت بین آنها پتانسیل تجاری نیز تغییر خواهد یافت، بنابراین پتانسیل تجاری ماهیت پویا دارد.

بر اساس نتایج تحقیق، کشور ایران تقریباً از پتانسیل واردات خود از کشورهای مورد بررسی به جز کشور ارمنستان استفاده نکرده است. تنها واردات از کشور ارمنستان از حد پتانسیل بیشتر بوده است. نسبت واردات محقق به پتانسیل واردات کشور ارمنستان رقم ۵/۸ است. در ارتباط با کشور ترکمنستان علیرغم واردات از آن هیچ گونه پتانسیل وارداتی وجود ندارد.

در مجموع ایران از حداکثر پتانسیل وارداتی خود به کشورهای منتخب بطور کامل استفاده نکرده و نسبت واردات محقق شده به این کشورها به حداکثر پتانسیل وارداتی رقم ۰/۳۶ است. بر این اساس هم اکنون فرصت استفاده از پتانسیل وارداتی کشورهای منتخب وجود دارد و با کمک ابزارهای سیاستی مناسب نظیر انعقاد موافقتنامه‌ی تجاری منطقه‌ای می‌توان از این پتانسیل‌ها بهره جست.

با توجه به حجم نسبتاً کوچک تجارت برخی کشورهای همجوار نظیر آذربایجان، ارمنستان، گرجستان و سایر کشورهای منتخب، می‌توان انعقاد موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای را به استانهای همجوار که از توان کافی برای تولید و صدور کالا به این بازارها برخوردار هستند، تفویض کرد.

پیشنهادات

برخی از مهمترین پیشنهادات به شرح زیر است:

- از جمله اقدامات لازم به منظور برطرف ساختن موانع پیش روی حضور فعال تجار و سرمایه‌گذاران ایرانی در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز؛ بویژه کشورهای حاشیه دریای خزر، گشودن باب مذاکره برای انجام همکاریهای تجاری دو یا چند جانبه در قالب موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای است. ایجاد سازمان تجاری منطقه‌ای منجر به مقررات‌زدایی، اصلاح و کاهش تعرفه، یکسان سازی مقررات، کاهش تشریفات اداری، قوانین تسهیلی، تضمین سرمایه، عدول از مالیات مضاعف شده و این عوامل و نظایر آن که به عنوان نرم‌افزارهای گسترش تجارت تلقی می‌شوند و در بردارنده منافع اقتصادی درازمدت ساکنان منطقه و توسعه اقتصادی آنها خواهد بود. کشورهای حاشیه دریای خزر به دلیل مشترکات فراوان فرهنگی، تاریخی و مذهبی و منافع اقتصادی مشترک در دریای خزر زمینه‌های مساعد برای انعقاد موافقتنامه تجاری منطقه‌ای دارند.
- در صورت گسترش تجارت میان کشورهای حاشیه دریای خزر و فعال شدن مسیر ترانزیت کالا از ایران به کشورهای آسیای میانه و کریدور شمال- جنوب ایجاد صنایع کشتی‌سازی در برخی از بنادر این دریا می‌تواند هزاران فرصت شغلی در استانهای شمالی ایجاد نماید.
- از جمله پتانسیل‌های بی‌نظیر حاشیه جنوبی دریای خزر موقعیت توریستی این منطقه است. با توجه به اینکه در این منطقه موقعیت طبیعی منحصر به فردی فراهم شده (دریا، جنگل، کوهستان) با سرمایه‌گذاریهای برنامه ریزی شده توسط بخش خصوصی می‌توان آنجا را به عنوان یک قطب توریستی برای کشورهای اطراف مبدل نمود.
- از دیگر اقداماتی که می‌توان برای گسترش صادرات خدمات به کشورهای حاشیه دریای خزر و سایر کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز بکار برد، ایجاد مناطق ویژه خدمات در این ناحیه است. در نواحی ویژه خدمات می‌توان نسبت به فراهم آوردن

تسهیلات برای ایجاد دفاتر بازرگانی شرکتهای ایرانی و خارجی و ایجاد دانشگاهها و بیمارستانهای بین المللی اقدام نمود. در صورتی که دانشگاههای معتبر خارجی در این ناحیه شعبه تأسیس نمایند، می توان هزاران دانشجو را از کشورهای اطراف به این ناحیه آورد.

- برای گسترش ترانزیت کالا به کشورهای آسیای میانه و فعال نمودن کریدور شمال-جنوب لازم است شرایط مناسب برای ایمنی مسیر، سرعت، راحتی و هزینه های رقابتی و ارزان فراهم شود. از جمله اقدامات در این راستا حضور بخش خصوصی و خارجی برای پر کردن خلأهای فعلی؛ بویژه در بخش ریلی و توسعه بنادر است.

پی‌نوشتها:

۱. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران. اداره حسابهای اقتصادی، گزارش اقتصادی و ترازنامه بانک مرکزی، سالهای مختلف.
۲. بهکیش، محمد مهدی. *اقتصاد ایران در بستر جهانی شدن*. تهران، نشر نی، ۱۳۸۱، جلد دوم.
۳. حسن پور، یوسف. «درآمدی بر همگرایی کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی». *ماهنامه بررسیهای بازرگانی*، دوره جدید سال دوم، شماره هفتم، (مرداد و شهریور ۱۳۸۳)، ص ۸۰-۶۸.
۴. رازینی، ابراهیم علی و باستانی، علیرضا. *بررسی پتانسیل تجاری بین ایران و کشورهای حاشیه دریای خزر با تاکید بر چارچوب موافقتنامه های تجاری منطقه ای*. وزارت بازرگانی، معاونت برنامه ریزی و بررسیهای اقتصادی، دفتر مطالعات اقتصادی، (۱۳۸۲).
۵. رحمانی، میترا. *توسعه تجارت دو جانبه ایران با اعضای گروه هشت کشور اسلامی D8*. مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، (۱۳۸۲).
۶. سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور. *قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران (۱۳۸۸-۱۳۸۴)*، تهران، انتشارات سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، ۱۳۸۴.
۷. سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور. *قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران (۱۳۷۹-۱۳۸۳)*، تهران، انتشارات سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، ۱۳۸۰.
۸. سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور. *مستندات برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران ۱۳۸۳ - ۱۳۷۹*، تهران، انتشارات سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۸.
۹. عابدین مقانکی، محمدرضا و دیگران. *پیامدهای بازرگانی برقراری ترتیبات تجاری ترجیحی میان ایران و کشورهای عربی*. مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، طرح پژوهشی، ۱۳۸۳.
۱۰. کریمی، زهره. «برآورد درجه تکمیل و تشابه تجارت میان اعضای آکو و شورای همکاری خلیج فارس». *پایان نامه کارشناسی ارشد*، دانشگاه اقتصاد دانشگاه الزهراء، (۱۳۷۷).
۱۱. مجموعه مقالات گسترش همکاریهای اقتصادی بازرگانی بین کشورهای اسلامی، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، (۱۳۷۹).
12. Arnon, Arie, Sprick. and Weinblatt. "The Potential of Trade Between Israel", *The Palestinians and Jordan, The World Economy*, Vol. 19, January, (1996).
13. Bhagwati, J. and Panagariya, A. *Perferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers*. Frind's or Foes, Washington. DC: AEI Press., 1996.
14. Burfisher Mary E. and Other. "Regionalism: Old and new, Theory and Practice", *The International Agricuuvuural Trade Research Consortium (LATRC) Conference*, Capri, Italy, (2003).
15. Burfisher Mary E. and Other, "Regionalism: Old and new, Theory and Practice", *The International Agriculural Trade Research Consortium (LATRC) Conference*, Capri, Italy, (2003).

16. International Trade Centre (ITC): <http://www.intracen.org>
17. Kemp, M.C. and Wan, H. "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, Vol. G, No.1, (1976).
18. Loturco, Alessia. "South - South Trade Agreement and Growth. A Panel Data Approach to the Evaluation of the Three Latin American Agreement", Research Project DEA-University, 2004.
19. OECD, Regional Trade Agreement, (1955), <http://www.OECD.org>
20. Velde, Dirk Willem and Dirk Bezemer, "Regional Integration and foreign Direct Investment in Developing Countries", Research Project in The UK Department for International Development (DFID), 2004.
21. Viner, J. *The Customs Union Issue*. New York, Carnegie Endowment For International Peace., 1950.
22. Waschik, Robert. "Measuring Trade Creation and Trade Diversion in Preferential Trade Agreement", *Department of Economics and Finance, La Trobe University, Australia*, (2004).
23. World Development Indicators Data Base World Bank, (September, 2004).
24. WTO: International Trade Statistics, (2004).
25. Yamarik, Steven and Sucharita Ghosh, "Regional Trading Arrangements and Economic Growth: is there a Link?", Research Project in Department of Economics, The University of Akron, 2004.
26. <http://www.unctad.org>