

ارزیابی سیاست تجاری منطقه‌گرایی در ایران

مسعود کمالی اردکانی^۱

چکیده

فرایند عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت بسیار پیچیده و طولانی است، لذا نمی‌توان توسعه روابط تجاری خود با کشورهای جهان را منوط به طی شدن کامل این فرایند نماییم، ضمن آن که ترتیبات منطقه‌ای محملی است برای محک زدن توان اقتصادی در مقیاس پایینتر. بنابراین، یکی از مهمترین گزینه‌های پیش رو برای بسط تجارت و ادغام در اقتصاد جهانی عضویت در ترتیبات تجاری منطقه‌ای است. این در حالی است که سابقه فعالیت ایران در گروه‌بندیهای اقتصادی منطقه‌ای نظیر «اگو» چندان چشمگیر نبوده است. از سوی دیگر، ورود به ترتیبات تجاری دو جانبه و منطقه‌ای لزوماً باعث افزایش سطح تجارت اعضا نخواهد شد.

در مقاله حاضر پیشنهاد می‌شود که جمهوری اسلامی ایران رویکرد منفعلانه در ورود به ترتیبات تجاری منطقه‌ای را به رویکردی فعال تبدیل نماید و با حاکم کردن نگرش صرف اقتصادی برای نیل به حداکثر منافع تجاری، بسترها و زمینه‌های قانونی لازم را در داخل فراهم نماید، قبل از انعقاد هر گونه موافقت‌نامه تجاری منطقه‌ای، آثار ایستا و پویای موافقت‌نامه بر شاخصهای کلان اقتصادی کشور را مورد مطالعه قرار دهد و سپس بر اساس مطالعات اقتصادی انجام گرفته، کشورهای مناسبی را که شرکای طبیعی ایران هستند و بیشترین اکمال تجاری را با ایران دارند انتخاب کند و برای ایجاد یک ترتیب تجاری منطقه‌ای موفق به مذاکره با آنها بپردازد.

۱- پژوهشگر دفتر نمایندگی تام‌الاختیار تجاری ایران

مقدمه

امروزه در عصر جهانی شدن و با پیدایش سازمان جهانی تجارت - با ۱۵۰ عضو و در دست داشتن بیش از ۹۵ درصد تجارت جهانی - رویکرد اقتصاد آزاد و اتخاذ سیاست‌های باز تجاری به همراه آزادسازی تجاری تقریباً به سیاست تجاری مسلط جهانی تبدیل شده است. جمهوری اسلامی ایران نیز با درک شرایط نوین اقتصاد جهانی سالهاست که سیاست‌های اقتصادی خود را در راستای تعامل هدفمند با اقتصاد جهانی و اتخاذ سیاست‌های آزاد سازی تجاری قرار داده است به نحوی که به طور مشخص دو برنامه اخیر پنجساله اقتصادی یعنی برنامه سوم و بویژه برنامه چهارم توسعه اقتصادی بیانگر این رویکرد است. در شرایطی که مجموعه سیاست‌های کلان اقتصادی کشور به سمت آزادسازی اقتصادی و تجاری سوق دارد و عضویت دایم ایران در سازمان جهانی تجارت نیز در آینده نزدیک مسلماً محقق نخواهد شد حتی در صورت تحقق آن، هنوز بسیاری از صنایع کشور نیازمند حمایت دولت برای کسب آمادگی لازم جهت ادغام در بازارهای جهانی هستند، چگونه می توان در عین حال که بر سیاست‌های باز اقتصادی پایبندی نشان می دهیم و خواستار ادغام صنایع خود در بازارهای جهانی هستیم به گونه ای از صنایع نیز حمایت کنیم و آنها را جهت کسب آمادگی‌های لازم مجهز نماییم؟

اتخاذ سیاست تجاری منطقه‌گرایی می تواند گزینه مناسبی باشد، چرا که با برقراری روابط تجاری منطقه ای در عین آزادسازی و قرار دادن صنایع کشور در معرض رقابت خارجی - البته در ابعاد محدودتر - به نوعی از ادغام گسترده و یکباره آنها در اقتصاد جهانی جلوگیری به عمل آورده و بدین ترتیب صنایع کشور را مورد حمایت قرار می دهد. این توضیح لازم است که سیاست مذکور مدتی است به طور جدی در دستور کار دولت قرار گرفته و با کشورهای متعدد در سطح دوجانبه یا چندجانبه، مذاکرات برقراری موافقت نامه تجارت ترجیحی و آزاد آغاز شده است.

در این مقاله سعی خواهد شد پس از ذکر مفهوم و انواع همکاری‌های منطقه ای، وضعیت موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای در جهان را مورد بررسی قرار داده و در نهایت عضویت

ایران در ترتیبات منطقه ای در سطح دوجانبه و چندجانبه را از منظر کمک به ادغام هدفمند اقتصاد ایران در اقتصاد جهانی مورد ارزیابی قرار داده و ویژگی‌های ترتیبات تجاری سودمند منطقه ای را در شرایط فعلی برشمردیم.

۱) منطقه گرایی در عمل

۱-۱) مفهوم منطقه گرایی

منطقه گرایی در «فرهنگ اصطلاحات سیاست تجاری» [۱] به معنی مجموعه اقداماتی است که از طریق ایجاد منطقه تجارت آزاد یا اتحادیه گمرکی بین دولتها به منظور آزادسازی یا تسهیل تجارت در سطح منطقه صورت می‌گیرد. اما موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای در نگاه سازمان جهانی تجارت، مفهومی عامتر و از سوی دیگر خاصتر از منطقه گرایی دارد. در مفهوم عامتر، این موافقت‌نامه‌ها ممکن است بین دو کشور که لزوماً در یک منطقه جغرافیایی نباشند منعقد شود و در مفهوم خاصتر، مقررات ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ و ماده ۵ موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات به طور ویژه شرایطی برای آزادسازی تجاری ترجیحی در موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای مقرر می‌دارد.

۱-۲) انواع همکاریهای اقتصادی و تجاری منطقه ای

همکاریهای اقتصادی بین کشورها در مراحل مختلف صورت می‌گیرد که هر کدام بیانگر درجه همکاری اقتصادی بین اعضاست. انواع همکاریهای تجاری و اقتصادی به شرح زیر می‌باشند:

- **ترتیبات تجاری ترجیحی.**^۲ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی ساده‌ترین نوع همگرایی اقتصادی است که در آن کشورهای عضو بر تعرفه‌های وارداتی از یکدیگر نرخهای ترجیحی اعمال می‌نمایند.
- **منطقه تجارت آزاد.**^۳ منطقه تجارت آزاد اساساً متضمن حذف کامل موانع تجاری تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای بین کشورهای عضو می‌باشد. این در حالی است که هرگونه

1-Preferential Trade Arrangements(PTA)

2-Free Trade Area

موانع تجاری اعضا با کشورهای ثالث محفوظ خواهد بود. بعضی از موافقت‌نامه‌های مناطق تجارت آزاد اخیراً حاوی مفادی است که شامل آزادسازی قوانین سرمایه‌گذاری، تجارت خدمات، خریدهای دولتی و هرگونه اقدام برای نیل به یکپارچگی اقتصادی بیشتر می‌شود.

- **اتحادیه گمرکی.**^۴ اتحادیه گمرکی منطقه تجارت آزادی است که تعرفه‌های خارجی مشترک را در برابر کشورهای ثالث اتخاذ می‌کند.
- **بازار مشترک.**^۵ بازار مشترک، اتحادیه گمرکی است که حرکت آزادانه عوامل در سطح منطقه را مجاز می‌داند.
- **اتحادیه اقتصادی.**^۶ اتحادیه اقتصادی، بازار مشترکی است که هماهنگ‌سازی سیاست‌های مشخص اقتصادی بویژه سیاست‌های اقتصادی کلان و قانونگذاری را مجاز می‌داند. [۲]

۳-۱) منافع حاصل از همگرایی اقتصادی

منافع و پیامدهای همگرایی اقتصادی را می‌توان در قالب منافع ایستا و منافع پویا مورد بررسی قرارداد. [۳]

۱-۳-۱) منافع ایستا

آثار ایستای تشکیل گروه‌بندیهای اقتصادی منطقه‌ای را می‌توان بر حسب «ایجاد و انحراف تجارت» اندازه‌گیری کرد. «ایجاد تجارت» زمانی رخ می‌دهد که واردات ارزانتر و با هزینه تولیدی کمتر از سوی سایر اعضای اتحادیه جانشین برخی از محصولات داخلی یک کشور عضو اتحادیه شود. این جانشینی باعث افزایش رفاه تمام کشورهای عضو از طریق افزایش تخصص در تولید با توجه به مزیت نسبی خواهد شد، البته به شرط آن که قبل و بعد از تشکیل اتحادیه گمرکی، اشتغال کامل منابع تولیدی حاکم باشد. ایجاد تجارت باعث افزایش رفاه سایر کشورهای غیرعضو نیز خواهد شد، زیرا بخشی از افزایش

1-Customs Union
2-Common Market
3-Economic Union

در درآمد حقیقی (با توجه به تخصص بیشتر در تولید) صرف واردات بیشتر از سایر کشورهای جهان خواهد شد.

«انحراف تجارت» زمانی پیش می‌آید که با تشکیل اتحادیه گمرکی، واردات با هزینه بیشتر از یک کشور عضو اتحادیه گمرکی جانشین واردات با هزینه کمتر (کارا تر) از یک کشور غیر عضو شود. انحراف تجارت به علت اعمال سیاست‌های ترجیحی تعرفه‌ای بین اعضای اتحادیه به وجود می‌آید. انحراف تجارت باعث کاهش رفاه می‌شود، زیرا موجب انتقال تولید از تولیدات کارا تر خارج از اتحادیه به تولیدکنندگان داخل اتحادیه با کارایی کمتر می‌شود. بنابر این، انحراف تجارت موجب تخصیص غلط منابع تولیدی در سطح بین‌المللی شده و تولید را از تخصص بر مبنای مزیت نسبی دور می‌کند.

۲-۳-۱) منافع پویا

بزرگترین نفع پویای ناشی از همگرایی اقتصادی افزایش احتمالی رقابت است. با حذف موانع تجاری میان کشورها و پیدایش همگرایی، تولیدکنندگان هر کشور یا باید به رقابت شدید و کارا با سایر کشورهای درون اتحادیه بپردازند یا تجارت را ترک کنند. افزایش سطح رقابت موجب افزایش انگیزه استفاده از تکنولوژی جدید و لذا افزایش توسعه اقتصادی می‌شود. سرانجام تمام فعالیتها منجر به کاهش هزینه‌های تولید و نفع مصرف‌کنندگان خواهد شد. البته همگرایی اقتصادی باید با تصویب یک قانون رقابتی کاملاً هوشیار و محتاطانه همراه باشد تا فعالیت‌های مربوط به انحصار چندجانبه نظیر تباری و توافق بر سر تقسیم بازارها که موجب محدودیت رقابت ملی می‌شود، جانشین فعالیت‌های آن نشود. دومین نفع ناشی از همگرایی، صرفه‌جویی حاصل از مقیاس است که از بزرگ‌شدن بازارها نشأت می‌گیرد.

نفع دیگری که از همگرایی اقتصادی به دست می‌آید ناشی از تشویق سرمایه‌گذاری با انگیزه کسب سود از بازارهای بزرگ و رقابتی است. سرانجام، در همگرایی اقتصادی از نوع بازار مشترک، تحرک کاملاً آزاد نیروی کار و سرمایه احتمالاً باعث استفاده مطلوب‌تری از منابع اقتصادی در کل جامعه می‌شود. در هر حال، منافع پویای ناشی از همگرایی اقتصادی قطعاً بیش از منافع ایستای رفاهی است. مطالعات تجربی انجام شده نشان

می‌دهد که منافع پویا حدود ۵ تا ۶ برابر بزرگتر از منافع ایستاست.

۴-۱) منطقه‌گرایی و مقررات سازمان جهانی تجارت

پس از آن که هر عضو از اعضای سازمان جهانی تجارت وارد یک ترتیب تجاری منطقه‌ای شود و با شرکای جدید خود رفتار تجاری مطلوبتری نسبت به اعضای خارج از آن ترتیبات برقرار نماید، مطابق مقررات سازمان جهانی تجارت از اصول اولیه‌ای نظیر اصل عدم تبعیض مذکور در ماده اول گات و ماده دوم موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات (گاتس) فاصله می‌گیرد. با وجود این، اعضای سازمان جهانی تجارت مجازند تا در ترتیبات تجاری منطقه‌ای تحت شرایط مندرج در مجموعه مقررات سازمان در دو حوزه کالا و خدمات به شرح زیر مشارکت نمایند.[۴]

مطابق ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴، اعضای سازمان می‌توانند اتحادیه گمرکی، مناطق تجارت آزاد و موافقت‌نامه‌های موقت ایجاد نمایند، با این شرط که ترتیبات مزبور، تجارت بین طرفهای متعاقد را بدون افزایش موانع تجاری فراروی کشور ثالث تسهیل نماید. به عبارت دیگر، مطابق بند ۵ این ماده، حقوق و دیگر مقررات تجاری که به هنگام تأسیس یک اتحادیه گمرکی از سوی سرزمینهای تشکیل دهنده وضع می‌گردد و یا در زمان ایجاد منطقه تجارت آزاد آن را حفظ می‌کنند در مجموع بیشتر یا محدودکننده‌تر از حدود کلی حقوق و مقررات تجاری پیش از تشکیل آن اتحادیه گمرکی یا منطقه تجارت آزاد نباشد. همچنین، در این بند اشاره شده است که تشکیل اتحادیه‌های گمرکی و یا مناطق تجارت آزاد بایستی ظرف مدت معقولی انجام پذیرد که در موارد استثنایی می‌تواند از ده سال تجاوز نماید. در شرایط عادی مدت معقول برای تبدیل موافقت‌نامه‌های موقت به اتحادیه گمرکی یا مناطق تجارت آزاد حداکثر ۱۰ سال می‌باشد.[۵]

در حوزه خدمات نیز ماده ۵ موافقت‌نامه عمومی تجارت خدمات (گاتس) تحت عنوان یکپارچگی اقتصادی همانند ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ ترتیبات تجاری منطقه‌ای (که در موافقت‌نامه مزبور به «موافقت‌نامه آزادسازی تجارت خدمات» تعبیر شده است) را مجاز می‌داند، با این تفاوت که به جای استفاده از عبارت منطقه تجارت آزاد و یا اتحادیه گمرکی از عبارت یکپارچگی اقتصادی استفاده می‌کنند که بی‌انگرمحوزه شمول گسترده‌تر است

تجارت خدمات در مقایسه با کالا است.

کشورهای در حال توسعه مطابق «تصمیم در مورد رفتار متفاوت ویژه، رفتار متقابل و مشارکت کامل کشورهای در حال توسعه» مورخ ۲۸ نوامبر ۱۹۷۹ که به شرط توانمندسازی^۷ نیز معروف است، قادرند بدون در نظر گرفتن شرایط مندرج در ماده ۲۴ گات، اتحادیه گمرکی یا منطقه تجارت آزاد و یا هر گونه ترتیبات منطقه‌ای دیگری تشکیل دهند. به عبارت دیگر، مطابق این شرط کشورهای در حال توسعه قادر خواهند بود بین خود تعرفه‌ای وضع نمایند که از آنچه برای کشورهای ثالث غیرعضو وضع کرده‌اند پایینتر باشد و یا به جای حذف تعرفه‌ها، اقدام به کاهش تعرفه نمایند و یا تعرفه تعداد محدودی از کالاها را کاهش دهند. نمونه بارز آن اتحادیه گمرکی «مرکوسور» است که تحت شرایط توانمندسازی و نه ماده ۲۴ گات ۱۹۹۴ تشکیل شده است. [۶]

۵-۱) ارزیابی موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای جهان

کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت (و قبل از آن طرف‌های متعاقد گات) مطابق مقررات باید موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای را که به عضویت آن در آمده یا تشکیل می‌دهند به این سازمان اعلام نمایند. تقریباً همه اعضای سازمان جهانی تجارت عضویت خود را در یک یا چند موافقت‌نامه اعلام داشته‌اند (برخی کشورها عضو ۱۰ موافقت‌نامه تجارت منطقه‌ای هستند). در حال حاضر، مغولستان تنها کشوری است که عضو هیچ موافقت‌نامه تجارت منطقه‌ای نمی‌باشد. تا ماه ژانویه سال ۲۰۰۵ بیش از ۳۰۰ موافقت‌نامه تجارت منطقه‌ای به گات و متعاقباً سازمان جهانی تجارت اعلام شده است که از این میان حدود ۱۸۰ مورد در حال حاضر لازم‌الاجراست. حدود ۳۰ موافقت‌نامه بین سالهای ۲۰۰۳ و ۲۰۰۴ امضا شده‌اند و در انتظار اجرایی شدن هستند و حدود ۶۰ موافقت‌نامه در فرایند مذاکره و یا پیشنهاد هستند. در حال حاضر، از میان ۱۸۰ موافقت‌نامه لازم‌الاجرا در جهان ۲۸ اتحادیه منطقه‌ای در جهان فعالیت می‌کنند که در مجموع بیش از ۲۰۰ کشور در آنها عضو هستند. در بین این ۲۸ اتحادیه: ۶ اتحادیه در اروپا [۷]، ۶ اتحادیه در آمریکا [۸]، ۳

1- Enabling Clause

اتحادیه در آفریقا [۹] و ۷ اتحادیه در آسیا [۱۰] و ۳ موافقت‌نامه در اقیانوسیه [۱۱] و بقیه بین کشورهای مختلف در حال توسعه به صورت بین قاره‌ای منعقد شده‌اند [۱۲]. (پیوست) مسلم است با اختلاف سطحی که بین میزان تولید و تجارت در مناطق مختلف جهان وجود دارد، میزان تولید، تجارت و عملکرد اقتصادی اتحادیه‌های مختلف هم متفاوت است. برای مثال، در جدول شماره ۱ ارزش صادرات درون منطقه‌ای اتحادیه‌های چهار قاره در ۲۰ سال گذشته ذکر شده است. این ارقام نشان می‌دهد که اتحادیه‌های منطقه‌ای عمدتاً از سال ۱۹۸۰ بتدریج سهم بیشتری از صادرات جهان را به دست آورده‌اند.

موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای با کاهش تعرفه‌ها و اعطای ترجیحات تجاری و یا حذف کامل تعرفه‌ها ظاهراً سعی در ایجاد تجارت بین خود دارند. اطلاعات و آمار تجاری نیز در ظاهر حاکی از افزایش تجارت درون منطقه‌ای این اتحادیه‌ها و در نتیجه ایجاد تجارت است، اما تجزیه و تحلیل دقیق‌تر داده‌ها لزوماً بیانگر ایجاد تجارت در این مناطق نیست.

جدول ۱- ارزش صادرات درون منطقه‌ای گروه‌بندی‌های اقتصادی مهم دنیا ۲۰۰۲-۱۹۸۰

ارزش: میلیارد دلار

اتحادیه‌ها	سال تشکیل	۱۹۸۰	۱۹۹۰	۱۹۹۵	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲
EFTA	۱۹۶۰	۰/۵۲۴	۰/۷۸۲	۰/۹۲۵	۰/۹۵۸	۰/۸۳۱	۰/۹۰۶	۰/۹۲۵
EU	۱۹۷۵	۴۵۷	۹۸۱	۱۲۶۰	۱۴۰۵	۱۴۱۸	۱۴۰۱	۱۴۷۰
ANDEAN GROUP	۱۹۸۸	۱/۱	۱/۳	۴/۸	۳/۹	۵/۱	۵/۴	۶/۵
CACM	۱۹۶۱	۱/۱	۰/۶۷	۱/۶	۲/۱	۲/۵	۲/۴	۲/۶
CARICOM	۱۹۷۳	۰/۵۷	۰/۴۵	۰/۸۶	۱/۱۳	۱	۱/۱۸	۱/۲
LAIA	۱۹۸۰	۱۱	۱۳/۳	۳۶	۳۵	۴۳	۴۱/۲	۴۳
MERCOSUR	۱۹۹۱	۳/۴	۴/۱	۱۴/۱	۱۵/۳	۱۷/۷	۱۵/۲	۱۶/۵
NAFTA	۱۹۹۴	۱۰۰۲	۲۲۶	۳۹۴	۵۸۱	۶۷۶	۶۳۹	۶۱۲
COMESA	۱۹۹۴	۰/۵۵	۰/۸۹	۱	۱/۱	۱/۳	۱/۳	۱/۴
ECOWAS	۱۹۷۵	۰/۶۶	۱/۵	۱/۸	۲/۳	۲/۹	۲/۸	۳
SADC	۱۹۹۲	۰/۱	۱	۴/۱	۴/۲	۴/۴۵	۳/۶	۳/۹
UEMOA	۲۰۰۰	۰/۴۷	۰/۶۳	۰/۶	۰/۸۶	۰/۷۸	۰/۷۹	۰/۸

۹۴	۸۸/۵	۹۷/۷	۷۷/۸	۷۹/۵	۲۷/۳	۱۲/۴	۱۹۹۲	ASEAN / AFTA
۴۴/۴	۴۱	۳۸/۷	۲۸/۹	۲۱/۷	۲/۴	۰/۷	۱۹۷۵	BANGKOK
۴/۷	۴/۵	۴/۵	۳/۹	۴/۷	۱/۲	۰/۴	۱۹۸۵	ECO
۸/۸	۹/۱	۸/۱	۷/۱	۶/۸	۶/۸	۴/۶	۱۹۸۱	GCC
۲/۷	۲/۸	۲/۸	۲/۶	۲/۰۲	۰/۸۶	۰/۶	۱۹۸۵	SAARC

Source: UNCTAD 2003,p.34.

جدول شماره ۲ سهم صادرات درون منطقه‌ای برخی از مهمترین اتحادیه‌های اقتصادی جهان را نشان می‌دهد. در نگاه اول، از ارقام به دست آمده می‌توان این گونه نتیجه‌گیری نمود که طی ۲۰ سال گذشته سهم صادرات درون منطقه‌ای این اتحادیه‌ها به عنوان درصدی از کل صادرات بلوکهای اقتصادی مزبور اغلب رقم بالایی داشته است، به طوری که بیش از ۶۰ درصد صادرات اتحادیه اروپا و یا بیش از نیمی از صادرات «نفتا» بین اعضای خود این اتحادیه‌ها بوده است. با وجود این، سهم صادرات درون منطقه‌ای اتحادیه اروپا تقریباً در طول ۳۰ سال گذشته رقمی ثابت بوده ولی در مورد «نفتا» این رقم افزایش خوبی نشان می‌دهد. در مورد «مرکوسور» وضع فرق می‌کند و به نوعی استثنایی عمل کرده است، چرا که درست پس از تشکیل این اتحادیه سهم صادرات درون منطقه‌ای ناگهان افزایش خوبی داشته است.

جدول ۲: سهم صادرات درون منطقه‌ای مهمترین اتحادیه‌های اقتصادی جهان (۲۰۰۲-۱۹۷۰) (به درصد)

اتحادیه	سال تشکیل	۱۹۷۰	۱۹۸۰	۱۹۸۵	۱۹۹۰	۱۹۹۵	۲۰۰۰	۲۰۰۲
اروپا و شمال آمریکا								
NAFTA	۱۹۹۴	۳۶	۳۳/۶	۴۳/۹	۴۱/۴	۴۶/۲	۵۵/۷	۵۴/۸
EU	۱۹۵۷	۵۹/۵	۶۰/۸	۵۹/۲	۶۵/۹	۶۲/۴	۶۲/۱	۶۱/۲
آمریکای لاتین و دریای کارائیب								
CACM	۱۹۶۱	۲۶	۲۴/۴	۱۴/۴	۱۵/۴	۲۱/۷	۱۳/۷	۱۵
ANDEAN GROUP	۱۹۸۸	۱/۸	۳/۸	۳/۲	۴/۲	۱۲/۲	۸/۸	۱۱/۲
CARICOM	۱۹۷۳	۴/۲	۵/۳	۶/۳	۸/۱	۱۲/۱	۱۴/۶	۱۳/۴

۲۰/۸	۲۰/۷	۲۰/۳	۸/۹	۵/۵	۱۱/۶	۹/۴	۱۹۹۱	MERCOSUR
آفریقا								
۵/۲	۴/۸	۶	۶/۳	۴/۴	۵/۷	۷/۴	۱۹۹۴	COMESA
۹/۸	۹/۶	۹	۸	۵/۱	۹/۶	۲/۹	۱۹۷۵	ECOWAS
۱۰/۹	۱۱/۹	۱۰/۶	۳/۱	۱/۴	۰/۴	۴/۲	۱۹۹۲	SADC
۱۳/۵	۱۳	۱۰/۳	۱۲/۱	۸/۷	۹/۹	۶/۲	۲۰۰۰	UEMOA
آسیا و خاورمیانه								
۲۲/۴	۲۳	۲۴/۶	۱۹	۱۸/۶	۱۷/۴	۲۲/۴	۱۹۹۲	ASEAN/AFTA
۵/۱	۵	۶/۸	۸	۴/۹	۳	۴/۶	۱۹۸۱	GCC
۴/۹	۴/۳	۴/۴	۳/۲	۴/۵	۴/۸	۳/۲	۱۹۸۵	SAARC

Source:WTO 2003,p.56.

شاخص مزبور (سهم تجارت درون منطقه‌ای) از نسبت تجارت بین‌اعضا به تجارت کل اعضا با دنیا به دست می‌آید. اما این شاخص چندان دقیق نیست، چرا که با تغییر در اندازه ترتیبات تجاری منطقه‌ای (چه از نظر تعداد اعضای آن و یا از نظر حجم تجارت بین اعضا) نتیجه متفاوت خواهد شد. بنابر این، اگر عضو جدیدی وارد یکی از این اتحادیه‌ها شود و یا اینکه یکی از اعضای اتحادیه از رشد تولید ناخالص داخلی بالایی برخوردار باشد، نسبت مذکور افزایش چشمگیری خواهد یافت، بدون آن که بتوان آن را به عملکرد کل اعضای اتحادیه نسبت داد. بنابه فرض، چنانچه کل کشورهای جهان عضو یک اتحادیه باشند، سهم صادرات درون منطقه‌ای مساوی یک خواهد شد و به همین خاطر سهم بالای تجارت درون منطقه‌ای لزوماً بیانگر افزایش تمایل اعضای آن اتحادیه به تجارت با سایر شرکای منطقه نمی‌باشد. به همین خاطر شاید بهتر باشد به جای این شاخص از شاخص نسبت تمرکز^۸ برای اندازه‌گیری میزان گرایش اعضای یک اتحادیه به تجارت درون منطقه‌ای^۹ استفاده کرد. شاخص مزبور که از نسبت سهم تجارت درون منطقه‌ای به کل سهم منطقه از تجارت جهان به دست می‌آید تناسبی بین اندازه یک اتحادیه و درجه باز بودن آن به روی سایر

1- Concentration Ratio
2- Intra-Regional Trade Bias

کشورهای دنیا ایجاد خواهد کرد. در این حالت اگر الگوهای جغرافیایی تجارت دو جانبه بسادگی متناسب با توزیع تجارت کل باشد، نسبت تمرکز باید نزدیک به عدد یک باشد. اما اگر تجارت در گروه بندی اقتصادی خاصی متمرکز شده باشد، نرخ تمرکز آن گروه اقتصادی باید از عدد یک بیشتر باشد. آنچه در تحلیل آماری تجارت اتحادیه اقتصادی با استفاده از این شاخص اهمیت ویژه ای دارد، این است که نرخهای تمرکز اتحادیه‌های مزبور در گذر زمان چگونه شکل می‌گیرند، زیرا عوامل متعددی می‌توانند گرایش اعضا به تجارت درون منطقه‌ای را در یک اتحادیه اقتصادی توضیح دهند. در این صورت، چنانچه یک اتحادیه اقتصادی از تأثیرات قوی تجاری برخوردار باشد، نرخ تمرکز باید افزایش چشمگیری را از زمان تشکیل آن اتحادیه نشان دهد. [۱۳]

با نگاه به جدول شماره ۳ که نسبت تمرکز صادرات درون منطقه‌ای برخی از مهمترین گروه‌بندیهای اقتصادی جهان را نشان می‌دهد، متوجه می‌شویم که تقریباً در همه موارد نسبت تمرکز بالاتر از عدد یک است و این بدین معنی است که شاخص تجارت در مقایسه با شاخص اندازه و درجه باز بودن شرکای تجاری در مناطق مذکور، تمرکز بیشتری پیدا کرده است. به عبارت دیگر، نسبتهای تمرکز به دست آمده نشان می‌دهند که گرایش به تجارت با شرکای تجاری منطقه‌ای در بین اعضای اتحادیه‌ها افزایش یافته است. از سوی دیگر، نتایج به دست آمده می‌تواند ناشی از عدم محاسبه و توجه به نزدیکی جغرافیایی باشد. به طور ویژه نسبتهای تمرکز بسیار بالایی که برای اغلب اتحادیه‌های منطقه‌ای مربوط به کشورهای در حال توسعه ثبت شده است، ناشی از نقش نسبتاً مهمتر هزینه‌های حمل‌ونقل در تجارت است (با توجه به ساختارهای توسعه نیافته حمل‌ونقل آنها).

جدول ۳: نسبت تمرکز صادرات درون منطقه‌ای مهمترین اتحادیه‌های اقتصادی جهان (۲۰۰۲-۱۹۷۰)

اتحادیه	سال تشکیل	۱۹۷۰	۱۹۸۰	۱۹۸۵	۱۹۹۰	۱۹۹۵	۲۰۰۰	۲۰۰۲
اروپا و شمال آمریکا								
NAFTA	۱۹۹۴	۱/۹	۲/۲	۲/۷	۲/۶	۲/۸	۲/۹	۲/۹
EU	۱۹۵۷	۱/۵	۱/۶	۱/۶	۱/۵	۱/۶	۱/۷	۱/۶
آمریکای لاتین و دریای کارائیب								
CACM	۱۹۶۱	۷۴/۸	۱۰۰/۳	۷۵/۴	۱۲۲/۴	۱۵۱/۱	۴۶/۹	۵۲/۱
ANDEAN GROUP	۱۹۸۸	۱/۱	۲/۵	۲/۶	۴/۵	۱۵/۴	۸/۷	۹/۶
CARICOM	۱۹۷۳	۱۰/۷	۱۰/۱	۱۹/۲	۵۱/۴	۸۶/۱	۱۲۸/۳	۹۲/۶
MERCOSUR	۱۹۹۱	۶/۲	۸	۳/۱	۶/۶	۱۴/۹	۱۵/۲	۱۳/۶
آفریقا								
COMESA	۱۹۹۴	۵/۵	۱۲/۱	۸/۹	۱۵/۶	۱۷/۸	۱۱/۶	۱۲/۹
ECOWAS	۱۹۷۵	/۱	۲۸/۵	۵/۳	۱۴/۵	۲۲	۲۰	۲۰/۶
SADC	۱۹۹۲	۲/۲	۰/۲	۱/۳	۳/۱	۱۴	۲۰/۱	۱۶/۱
UEMOA	۲۰۰۰	۲۲	۴۲	۳۴/۹	۸۰/۷	۸۹/۳	۱۳۷/۳	۱۴/۴
آسیا و خاورمیانه								
ASEAN/AFTA	۱۹۹۲	۱۱/۴	۴/۹	۵/۱	۴/۶	۳/۹	۳/۴	۳/۵
GCC	۱۹۸۱	۵/۷	۰/۴	۱/۵	۳/۲	۳/۴	۱/۹	۲
SAARC	۱۹۸۵	۳/۳	۷/۵	۶/۶	۴/۱	۴/۹	۴/۲	۴/۶

Source: UNCTAD 2003 and WTO 2003.

به عبارت دیگر، ارقام نسبتاً بالای نسبت تمرکز بیانگر این است که کشورهای مزبور عمدتاً به دلایل همسایگی و یا داشتن فرهنگ و زبان مشترک و نه وجود ترجیحات تجاری با یکدیگر تجارت می‌کنند. همجواری جغرافیایی یا شباهت‌های فرهنگی هزینه تجارت را کاهش می‌دهد. برخی از کشورها اصولاً شرکای طبیعی یکدیگر هستند و این حداقل بخشی از همبستگی تمرکز بالاتر از عدد یک در مناطق مختلف را توضیح می‌دهد. بنابر این، این گونه تجزیه و تحلیل به نوعی غیر قطعی به نظر می‌رسد.

از طرف دیگر، افزایش نسبت‌های تمرکز در موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای شواهد روشنی برای ایجاد تجارت نیست، زیرا این نسبت برای اتحادیه اروپا و «نفتا» در طی ۳۰ سال گذشته تقریباً بدون تغییر مانده است. گواینکه در خصوص «نفتا» از سال ۱۹۹۰ اندکی تغییر نشان می‌دهد. همچنین، اغلب موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای حوزه آمریکای لاتین (مثل «جامعه آند» و «مرکوسور») افزایش خوبی در شاخص مذکور نشان می‌دهند، اما در مورد «آسه‌آن» این شاخص روند نزولی نشان می‌دهد. در مورد منطقه آفریقا نیز به دلیل قابل اتکا نبودن اطلاعات و داده‌های آماری، نسبت‌های مذکور نوسانات زیادی دارند. به همین دلیل، اطلاعات و آمار مربوط به منطقه آفریقا بسختی قابل تجزیه و تحلیل هستند. در مجموع، از بین اتحادیه‌های منطقه‌ای حال حاضر دنیا تنها اتحادیه اروپا، «آسه آن» و تا اندازه‌ای «نفتا» موفق بوده‌اند و به صورت متوازی موجب ایجاد تجارت و افزایش متوازن تجارت درون منطقه‌ای بین اعضای خود گردیده‌اند.

۲) منطقه گرایی در ایران

جمهوری اسلامی ایران در راستای گسترش مناسبات تجاری با کشورهای همسایگان، تاکنون در همکاری‌های منطقه‌ای مختلفی عضویت یافته است که با توجه به تحولات بین‌المللی و ارتقای نقش ایران در عرصه بین‌المللی طی سالهای اخیر، عضویت ایران در همکاری‌های منطقه‌ای سرعت بیشتری گرفته است. در این قسمت از مقاله سعی خواهد شد نقاط قوت و ضعف و منافع و مضار همکاری‌های فعلی منطقه‌ای ایران در سطح دوجانبه، منطقه‌ای و چندجانبه مورد ارزیابی قرار گیرد و راهکارهای عملی برای بهره‌گیری هرچه بیشتر از فرصت‌های پیش‌رو پیشنهاد گردد.

۲-۱) همکاری‌های اقتصادی چندجانبه

در بین سازمان‌های بین‌المللی اقتصادی مستقل و طرح‌هایی که ایران در آنها عضویت و فعالیت دارد می‌توان به اوپک، طرح کلمبو، نظام عمومی ترجیحات^۱ و نظام جهانی ترجیحات تجاری^{۱۱} اشاره کرد. با توجه به اینکه نظام جهانی ترجیحات تجاری بیشترین ارتباط موضوعی را با موضوع مقاله دارد، در مورد آن توضیح مختصری داده خواهد شد.

۱-۱-۲) نظام جهانی ترجیحات تجاری بین کشورهای در حال توسعه

کشورهای در حال توسعه در ابتدای بنیانگذاری آنکتاد، در جهت همکاری‌های اقتصادی بین خود تلاش‌های فراوانی نمودند و این همگرایی کلی سبب پیدایش اندیشه‌هایی شد که در نهایت به صورت طرح‌هایی در زمینه همکاری‌های اقتصادی و تجاری پا به عرصه وجود گذاشتند. نظام جهانی ترجیحات تجاری از جمله این طرح‌هاست که در آوریل ۱۹۸۸ در بلگراد اجرایی گردید و به موجب آن امتیازاتی بین اعضا نیز مبادله شد. تقریباً ۹۰۰ قلم کالا تحت پوشش کاهش تعرفه قرار دارد و میانگین ساده حاشیه ترجیحات حدود ۲۸ درصد می‌باشد. در حال حاضر ۴۸ کشور در حال توسعه با جمعیتی عظیم در نظام جهانی ترجیحات تجاری عضویت دارند. امتیازات مزبور هم اکنون معتبر می‌باشد و اعضا می‌توانند از امتیازات متبادله منتفع شوند. تاکنون دو دور مذاکره کاهش تعرفه بین اعضا انجام شده است که ایران در هر دو دور حضور فعال داشته و نتایج مذاکرات تعرفه‌ای دور اول نیز به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده و لازم الاجراست.

دور دوم مذاکرات کالا به کالا در چارچوب نظام جهانی ترجیحات تجاری در سال ۱۹۹۴ آغاز گردید. جمهوری اسلامی ایران نیز در این دوره از مذاکرات حضور فعال داشت که طی این تبادل امتیازات در مجموع برای ۱۷ قلم کالا، امتیاز اعطا نموده و در مقابل برای ۲۸ قلم کالا امتیاز دریافت نموده است. [۱۴] تاکنون هیچ یک از کشورهای عضو، پروتکل مربوط به پایان دومین دور مذاکرات را طی تشریفات قانونی نپذیرفته‌اند. به همین دلیل امتیازات متبادله در دور دوم مذاکرات غیر قابل اجرا می‌باشد.

1-Generalized System of Preferences (GSP)

2- General System of Trade Preferences (GSTP)

در حاشیه نشست آنگتاد ۱۱، آغاز سومین دور مذاکرات تجاری نظام جهانی ترجیحات تجاری بین ۴۴ کشور در حال توسعه تصویب شد. در مجموع این ترتیبات به دلیل پوشش کالایی محدود و حاشیه ترجیحات اندک تاکنون موفق نبوده است.

۲-۲) همکاری‌های اقتصادی منطقه‌ای

ایران در راستای گسترش مناسبات تجاری با کشورهای، تاکنون در همکاری‌های منطقه‌ای مختلفی عضویت یافته‌است و با توجه به تحولات بین‌المللی و ارتقای نقش ایران در عرصه بین‌المللی طی سالهای اخیر، عضویت ایران در همکاری‌های منطقه‌ای سرعت بیشتری گرفته است. عضویت در سازمان همکاری اقتصادی (ا.ک.و)، گروه هشت کشور مسلمان در حال توسعه موسوم به D-8، اتحادیه همکاری‌های منطقه‌ای حاشیه اقیانوس هند، ترجیحات تجاری کنفرانس اسلامی و گروه ۱۵ نمونه‌ای از این فعالیتهاست. در زیر ضمن بررسی اجمالی برخی از مهمترین ترتیبات منطقه‌ای موجود به ارزیابی عملکرد آنها خواهیم پرداخت.

۱-۲-۲) سازمان همکاری اقتصادی (ا.ک.و)^{۱۲}

وجود مشترکات فرهنگی و زمینه‌های همکاری اقتصادی بین سه کشور ایران، پاکستان و ترکیه موجب شد که در اوایل دهه ۱۹۶۰ سه کشور مزبور در صدد سازماندهی همکاری‌های سه جانبه بین یکدیگر برآیند. تلاش‌های به عمل آمده در این خصوص در سال ۱۹۶۴ منجر به اتخاذ تصمیم برای به اجرا در آوردن یک طرح همکاری منطقه‌ای برای توسعه گردید که به تشکیل سازمان همکاری منطقه‌ای برای توسعه^{۱۳} منجر شد که فعالیت خود را تا سال ۱۹۷۹ ادامه داد. در سال ۱۹۸۵ سه کشور با هدف رشد و توسعه اقتصادی و اجتماعی اعضا و ارتقای همکاریها در زمینه‌های مختلف، اقدام به تأسیس «ا.ک.و» نمودند. در سال ۱۹۹۲ کشورهای مسلمان تازه استقلال یافته شوروی سابق (جمهوری‌های آذربایجان، قزاقستان، قرقیزستان، ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان و افغانستان) و افغانستان _____

1- Economic Cooperation Organization (ECO)

2-Regional Cooperation for Development (RCD)

عضویت «اکو» درآمدند و فعالیت این سازمان با ده عضوگسترش محسوسی یافت و در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی از اهمیت زیادی برخوردار گردید.

اجرای پروتکل تعرفه‌های ترجیحی یکی از مهمترین اقدامات صورت گرفته در قالب کمیته تعرفه‌های ترجیحی «اکو» در راستای همکاری‌های اقتصادی اعضا که بر اساس تحکیم هر چه بیشتر مناسبات اقتصادی و گسترش تجارت پایه‌گذاری شده است به شمار می‌رود. لیستهای کالایی مذکور شامل ۱۶ قلم کالا از طرف ایران، ۱۶ قلم کالا از طرف پاکستان و ۳۲ قلم کالا از سوی ترکیه بودند که به آنها ۱۰ درصد تخفیف تعرفه‌ای اعطا گردید.

امضای پروتکل تعرفه‌های ترجیحی «اکو» این توقع را به دنبال داشت که کشورهای عضو با امضای آن قدمهای موثری در گسترش همکاری‌های بازرگانی خود بردارند و اهداف بلند مدت «اکو» را برای سال ۲۰۰۰ و فراسوی آن دنبال نمایند. ولی متأسفانه پس از گذشت قریب به ۱۰ سال از امضای این پروتکل مشاهده می‌گردد که عملاً اقدام موثری در راه بهبود روابط تجاری و مبادلات بازرگانی به عمل نیامده است و حتی کشورهای آسیای میانه که بعداً به عهدنامه از میر پیوستند حاضر نشدند به پروتکل مذکور ملحق شوند.

به دنبال شکست این طرح و متعاقب تغییر ساختار «اکو» اعضا با تصویب موافقت‌نامه چارچوب همکاری‌های تجاری «اکو» که به تصویب مراجع ملی هشت کشور عضو (جمهوری اسلامی ایران، ترکیه، پاکستان، ازبکستان، تاجیکستان، افغانستان، قرقیزستان و قزاقستان) رسید، در خصوص تدوین یک موافقت‌نامه تجاری موسوم به «اکوتا»^{۱۴} که هدف آن آزادسازی تجاری از طریق رفع موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای است، توافق کردند. موافقت‌نامه «اکوتا» نیز به امضای ۵ کشور عضو (جمهوری اسلامی ایران، پاکستان، ترکیه، افغانستان و تاجیکستان) رسیده است و به محض تصویب آن در مراجع ملی کشورهای امضا کننده این موافقت‌نامه اجرایی خواهد شد و به موجب آن اعضا ظرف ۸ سال تعرفه‌های خود را به استثنای کالاهای حساس به ۱۰ درصد کاهش خواهند داد. اعضا توافق کردند که افغانستان ظرف ۱۵ سال تعرفه‌های خود را به ۱۵ درصد برساند.

صادرات درون منطقه‌ای «اکو» از ۳/۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۸ با افزایش ناچیزی به ۳/۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲ رسیده است. واردات بین اعضای «اکو» نیز طی این دوران در حد ۴/۴ درصد ثابت مانده است و تنها حدود ۵ درصد کل تجارت «اکو» بین اعضای آن اتفاق افتاده است. (جدول ۴)

جدول ۴: نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت اکو
ارزش به میلیارد دلار

واردات		صادرات		
۲۰۰۲	۱۹۹۸	۲۰۰۲	۱۹۹۸	
۴/۴	۴/۴	۳/۷	۳/۵	تجارت درون منطقه‌ای اکو
۱۰۳	۸۱	۹۴	۶۰	کل تجارت اکو
۴/۲	۵/۴	۴	۵/۸	نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت اکو (درصد)

Source:IMF2003.

بنابراین، عملکرد تجاری بین اعضای «اکو» در مقایسه با عملکرد تجاری با سایر دنیا بسیار ناچیز است و به نظر می‌رسد همکاری‌های فعلی نقشی در توسعه تجارت بین اعضا نداشته است. مطالعه‌ای که اخیراً در خصوص آثار اجرای موافقت‌نامه تجاری «اکو» (اکوتا) بر تجارت خارجی ایران انجام شده است [۱۵] نشان می‌دهد که با اجرای این موافقت‌نامه هیچ‌گونه انحراف تجاری بین اعضای «اکو» به وجود نخواهد آمد، اما در دلیل آنکه تعرفه‌های گمرکی ایران نسبت به سایر اعضای «اکو» در سطح بالاتری قرار دارد، با اجرای این موافقت‌نامه عمده منافع حاصل از ایجاد (حدود ۱۹ میلیون دلار در سال) یعنی رقم اندکی حدود ۰/۹ میلیون دلار در سال نصب ایران خواهد نمود.

۲-۲-۲) گروه هشت کشور در حال توسعه مسلمان (D - 8)

اندیشه ایجاد گروه جدیدی به نام گروه هشت متشکل از کشورهای ترکیه، جمهوری اسلامی ایران، پاکستان، مالزی، اندونزی، مصر، بنگلادش و نیجریه نخستین بار از سوی ترکیه به منظور ایجاد روابط مستحکم اقتصادی بین کشورهای در حال توسعه اسلامی و

تقویت نفوذ این کشورها در بازارهای جهانی مطرح گردید. هشت کشور مزبور با بیش از ۸۰۰ میلیون نفر جمعیت در ۱۵ ژوئن ۱۹۹۷ به طور رسمی سازمان همکاریهای اقتصادی و تجاری جدید را تحت عنوان گروه کشورهای موسوم به D-8 در استانبول ترکیه تأسیس کردند. اخیراً موافقت نامه تجارت ترجیحی بین اعضای گروه هشت در حال مذاکره است که متن اولیه آن از سوی ایران برای مذاکره پیشنهاد شده است و صرفاً مبتنی بر تجارت کالا است.

مطابق جدول شماره ۵ طی دوره ده ساله ۱۹۹۲-۲۰۰۲، تجارت اعضای گروه از ۲۹۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۲ به حدود ۴۹۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲ رسیده و حدود ۷۰ درصد تقریباً معادل رشد تجارت جهانی طی همین دوره رشد داشته است. با وجود این، سهم تجارت اعضا از کل تجارت جهانی طی این سالها حدود ۴ درصد بوده است.

جدول ۵: نسبت تجارت D-8 به تجارت جهان / ارزش به میلیارد دلار

واردات				صادرات				
۲۰۰۲	۱۹۹۹	۱۹۹۶	۱۹۹۲	۲۰۰۲	۱۹۹۹	۱۹۹۶	۱۹۹۲	
۲۳۵	۲۲۶	۲۲۱	۱۴۶	۲۵۳	۱۸۱	۲۰۲	۱۳۳	تجارت D-8
۶۶۹۳	۵۷۵۱	۵۳۳۸	۳۸۶۱	۶۴۵۵	۵۵۷۷	۵۲۱۹	۳۷۳۱	تجارت جهانی
۳/۵	۴/۱۴	۴/۱۵	۳/۸	۳/۹	۳/۲۴	۳/۸۸	۳/۵۹	نسبت تجارت D-8 به تجارت جهان (درصد)

Source: IMF 2003.

جدول شماره ۶ بیانگر رشد ۱۵۰ درصدی حجم تجارت درون منطقه‌ای گروه طی دوره ۱۰ ساله است، اما سهم تجارت منطقه‌ای از کل تجارت D-8 طی این سالها تغییر محسوسی نداشته و حدود ۴ درصد بوده است. بنابراین، عملکرد تجاری بین اعضای این گروه تجاری نیز در مقایسه با عملکرد تجاری با سایر دنیا بسیار ناچیز است و به نظر می‌رسد که

همکاریهای فعلی نقشی در توسعه تجارت بین اعضا نداشته است.

جدول ۶: نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت D-8 / ارزش به میلیارد دلار

واردات					صادرات			
۲۰۰۲	۱۹۹۹	۱۹۹۶	۱۹۹۲	۲۰۰۲	۱۹۹۹	۱۹۹۶	۱۹۹۲	
۱۰/۶	۶/۶	۷/۲	۴/۴	۱۰/۴	۶/۷	۷/۴	۴/۲	تجارت درون منطقه‌ای D-8
۲۳۵	۲۲۶	۲۲۱	۱۴۶	۲۵۳	۱۸۱	۲۰۲	۱۳۴	کل تجارت D-8
۴/۵	۲/۸	۳/۲۵	۳/۰۵	۴/۱	۳/۷	۳/۶۵	۳/۱۴	نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت D-8 (درصد)

Source: IMF 2003.

۳-۲-۲) سازمان کنفرانس اسلامی

سازمان کنفرانس اسلامی به دنبال اشغال مسجد الاقصی توسط اسرائیل جهت رویارویی با مسائل مربوط به پیامدهای این واقعه در جهان اسلام و پیش از همه به منظور برخورد با مسأله فلسطین در سال ۱۹۷۰ تشکیل شد، اما بعداً اعضا دریافتند که بدون ارتقای همکاریهای اقتصادی قادر نخواهند بود به اهداف بلند سیاسی نایل آیند (این سازمان هم اکنون ۵۷ عضو دارد). بدین منظور در سال ۱۹۸۱ موافقت‌نامه عمومی در مورد همکاریهای اقتصادی، فنی و بازرگانی منعقد شد که حاوی تأسیس پروژه‌های مشترک و نیز همکاریهای تجاری بود. در حال حاضر، موافقت‌نامه‌هایی در دستور کار کشورهای عضو سازمان قرار دارد که مهمترین آن در حوزه تجارت، موافقت‌نامه مربوط به نظام ترجیحات تجاری میان کشورهای عضو می باشد. بر مبنای این توافق کشورهای امضا کننده موافقت‌نامه، موانع تعرفه‌ای موجود را در سه مرحله متوالی و ظرف شش سال از تاریخ تنفیذ کاهش داده و در هر مرحله به ترتیب ۲۰، ۵۰ و ۹۰ درصد کل خطوط تعرفه‌ای کشورهای عضو را تحت پوشش این ترجیحات قرار

خواهند داد. این مدت برای کشورهای عضو با کمترین درجه توسعه یافتگی ۱۰ سال بوده و نرخهای کاهش و کالاهای مشمول ترجیح، مشروط به مذاکرات کالا به کالا بین اعضا خواهد بود. موافقتنامه ترجیحات تجاری را ۲۳ کشور امضا کردند که ۱۳ کشور مراحل قانونی آن را طی کرده و به تأیید مجالس قانونگذاری خود رسانده‌اند.

جدول شماره ۷ وضعیت تجارت کشورهای عضو کنفرانس اسلامی و مقایسه آن با تجارت جهانی را نشان می‌دهد. مطابق این جدول، مجموع صادرات این کشورها در سال ۲۰۰۲ نسبت به سال ۱۹۹۴ حدود ۷۰ درصد رشد داشته است که این رقم در مورد مجموع واردات، حدود ۵۰ درصد می‌باشد. این درحالی است که نسبت تجارت اعضا به تجارت جهانی طی این سالها تقریباً ثابت بوده است، به طوری که در صادرات حدود ۱۱ درصد رشد و در واردات حدود ۳ درصد رشد منفی داشته است.

جدول ۷: تجارت کشورهای اسلامی / ارزش به میلیارد دلار

واردات			صادرات			
۲۰۰۲	۱۹۹۸	۱۹۹۴	۲۰۰۲	۱۹۹۸	۱۹۹۴	
۴۴۲	۳۴۵	۲۹۶	۵۰۲	۳۴۴	۳۰۰	تجارت OIC
۶۶۳۶	۵۵۲۴	۴۳۱۸	۶۴۱۸	۵۳۹۶	۴۲۴۴	تجارت جهانی
۶/۶	۶/۲	۶/۸	۷/۸	۶/۳	۷	نسبت تجارت OIC به تجارت جهان (درصد)

Source: IMF 2003.

از سوی دیگر، جدول شماره ۸ به بررسی آمار تجارت درون منطقه‌ای کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی می‌پردازد. مطابق این جدول، تجارت درون منطقه‌ای اعضا طی این سالها ۷۵ درصد رشد نشان می‌دهد، اما نسبت تجارت درون منطقه‌ای آنها به کل تجارت اعضا تقریباً ثابت بوده و رشد اندکی را نشان می‌دهد و در مجموع تجارت بین اعضا

نسبت به کل تجارت اعضا از ۱۱ درصد تجاوز نمی‌کند.

جدول ۸: نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت OIC / ارزش به میلیارد دلار

واردات			صادرات			
۲۰۰۲	۱۹۹۸	۱۹۹۴	۲۰۰۲	۱۹۹۸	۱۹۹۴	
۵۸	۳۹	۳۳	۵۸	۴۱	۳۳	تجارت درون منطقه‌ای OIC
۴۴۲	۳۴۵	۲۹۶	۵۰۲	۳۴۴	۳۰۰	کل تجارت OIC
۱۳/۱	۱۱/۳	۱۱/۱	۱۱/۵	۱۲	۱۱	نسبت تجارت درون منطقه‌ای به کل تجارت OIC (درصد)

Source: IMF 2003.

متأسفانه باید اذعان داشت که عملکرد سازمان در راه رسیدن به هدف همگرایی اقتصادی هم در زمینه طراحی و اجرای پروژه‌های مشترک اقتصادی و صنعتی وهم در زمینه گسترش تجارت درون منطقه‌ای ناموفق بوده است. حجم اندک مبادلات تجاری بین اعضا (یکی از موانع اصلی فراراه تشکیل بازار مشترک)؛ تفاوت‌های اقتصادی - اجتماعی و نابرابری در سطح توسعه اقتصادی کشورها؛ مشابه بودن تولیدات و صادرات آنها که تقریباً همگی واردکنندگان ماشین‌آلات، قطعات، و ابزارآلات صنعتی و کالاهای سرمایه‌ای و صادرکنندگان مواد خام و اولیه محصولات کشاورزی و برخی کالاهای مصرفی هستند؛ کثرت اعضا؛ و اختلافات سیاسی - امنیتی بین اعضا (مانند جنگ عراق و ایران، حمله عراق به کویت و درگیری سودان و مصر و ...) از جمله عوامل عدم موفقیت این سازمان می‌باشد. و به طور کلی باید گفت که این سازمان بیش از آن که یک سازمان اقتصادی باشد یک سازمان سیاسی بوده است. [۱۶]

۲-۳) همکاری‌های اقتصادی دوجانبه

همکاری‌های بازرگانی ایران با کشورها به طور سنتی عمدتاً در قالب موافقت‌نامه‌های دوجانبه بازرگانی تنظیم شده است. مفاد اصلی این توافقات را موضوعات اجرایی تجارت نظیر برگزاری نمایشگاهها، همکاری‌های گمرکی، تأسیس شعب بازرگانی، اعزام رایزن

بازرگانی، صدور قواعد مبدأ، سازوکارهای حل اختلاف والبتّه در برخی موارد اصل دولت کامله الوداد تشکیل می دهند که پیگیری نحوه اجرای توافقات انجام شده در قالب کمیسیونهای مشترک صورت می گیرد. این توافقات عمدتاً متأثر از روابط سیاسی بوده و از حد همکاری فراتر نمی رود و بنابراین چندان نتیجه‌گرا نبوده است.

با توجه به تحولات اساسی که بخصوص با تأسیس گات/سازمان جهانی تجارت و انجام دوره‌های مذاکراتی با هدف کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای در عرصه تجارت بین‌المللی پدیدار گشته است، تنظیم روابط بازرگانی بین کشورها نیز دستخوش تغییرات بنیادینی گردیده و در واقع برقراری روابط بازرگانی در قالب موافقت‌نامه‌های دوجانبه بازرگانی به شکل مرسوم آن به دلیل پرداختن به مسائل اجرایی و کم‌اهمیت تجاری، دیگر از کارایی و اثربخشی لازم برای ارتقای تجارت بین کشورها برخوردار نمی‌باشد.

بدین منظور، امروزه تحقق روابط بازرگانی کشورها به طور موثر، عمدتاً از طریق انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد و تجارت ترجیحی صورت می‌گیرد. این گونه توافقات تجاری نسبت به توافقات سنتی بازرگانی نتیجه‌گرا هستند و عمدتاً به منظور پیوند با نظام تجاری جهانی و با هدف افزایش قدرت رقابت تنظیم می‌شوند. به همین منظور، مفاد این توافقات، آزادسازی واقعی تجاری را از طریق کاهش و حذف موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای (شفاف سازی قوانین و مقررات تجاری) دنبال می‌کنند. قوانین و مقررات عمومی سازمان جهانی تجارت بر مفاد این توافقات حاکم است. تعرفه‌ها نیز به منظور هرچه مؤثرتر واقع شدن آزادسازی تجاری معمولاً به صورت سرتاسری و با استثنائات محدودی حذف می‌گردند و یا به صورت برقراری حاشیه ترجیحات کاهش می‌یابند.

ایران نیز طی چند سال گذشته مذاکره در خصوص انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (عمدتاً) و تجارت آزاد (بعضاً) را با کشورهای مختلف به طور جدی در دستور کار خود قرار داده است. مطابق جدول شماره ۹، ایران تاکنون با ازبکستان و جمهوری قرقیزستان تفاهم‌نامه تجارت ترجیحی امضا کرده و با کشور اندونزی نیز در این زمینه در حال مذاکره می‌باشد. همچنین، ایران با کشور پاکستان و سریلانکا موافقت‌نامه تجارت ترجیحی امضا کرده و با کشورهای اوکراین، تونس و بنگلادش نیز در این

خصوص در حال مذاکره می باشد. در حوزه قرارداد تجارت آزاد با لبنان تفاهم نامه تجارت آزاد امضا کرده و با این کشور و سوریه نیز در زمینه انعقاد موافقت نامه تجارت آزاد در حال مذاکره می باشد. بعلاوه، ایران پیشنهاد خود مبنی بر انعقاد قرارداد تجارت ترجیحی با کشورهای سودان، عمان، مراکش، عربستان سعودی، اردن، غنا، آفریقای جنوبی، گامبیا، اوگاندا، بلاروس، ویتنام، فیلیپین، هند، زامبیا، کوبا، بوسنی و هرزگوین، ارمنستان، تاجیکستان، آذربایجان و قزاقستان را ارسال داشته است.

جدول ۹: وضعیت موافقت نامه های تجاری دوجانبه جمهوری اسلامی ایران

انواع موافقت نامه های تجاری دوجانبه			
تحت مذاکره	امضا شده		
		یادداشت تفاهم/ موافقت نامه چارچوب	موافقت نامه تجارت ترجیحی (PTA)
اندونزی	ازبکستان		
اوکراین، تونس، بنگلادش، ترکیه	پاکستان، سریلانکا	موافقت نامه	
		یادداشت تفاهم/ موافقت نامه چارچوب	موافقت نامه تجارت آزاد (FTA)
-	لبنان		
		موافقت نامه	ترجیحی
لبنان، سوریه، ونزوئلا	-		
		موافقت نامه	موافقت نامه همکاری و تجارت (TCA)
اتحادیه اروپا	-		غیر ترجیحی

مفاد کلی این موافقت نامه ها شامل قوانین و مقررات تجاری منبعت از قوانین سازمان جهانی تجارت است که به منظور شفاف سازی اعمال شده و دو اصل رفتار ملی و رفتار دولت کامله الوداد به عنوان اصول بنیادین تجارت بین الملل بر آنها حاکم است. همچنین، این موافقت نامه ها حاوی مقررات حمایتی است که در جهت آزادسازیهای کلی تجاری موضوع موافقت نامه تعبیه شده است که شامل حمایت های ضروری برای نظام اقتصادی کشور، حمایت های ناشی از عدم تراز پرداختها، اعمال حفاظتهای لازم در قبال واردات متضمن آسیب، حمایت در قبال اقدامات غیر منصفانه (ضد قیمت شکنی) و سایر استثنائات می باشد. همچنین، در موافقت نامه های تجارت ترجیحی بین ایران و سایر کشورها برقراری حاشیه ترجیحات در حد ۵۰۰ قلم کالا پیش بینی شده است. در

مجموع، به نظر می‌رسد که اگرچه موافقت‌نامه‌های نسل جدید از اثربخشی بیشتری برخوردارند، اما هنوز با استانداردهای لازم در سطح بین‌المللی فاصله دارند.

در خصوص موافقت‌نامه تجاری ایران و اتحادیه اروپا نیز بر اساس مذاکرات صورت گرفته ساختار این موافقت‌نامه شامل بخش تجارت و سرمایه‌گذاری، بخش همکاری، بخش مقررات و بخش مقررات نهادی و نهایی می‌باشد. در بخش تجارت و سرمایه‌گذاری موضوعاتی همچون تعرفه‌های گمرکی، ترانزیت، ارزشگذاری گمرکی، مجوز ورود، قواعد مبدأ، تسهیل تجاری، اتحادیه گمرکی و مناطق آزاد تجاری، استانداردها و خریدهای دولتی در دستور کار گنجانده شده است. در بخش همکاریها دو طرف پیشنهاداتی ارائه کرده‌اند که عمدتاً شامل همکاری در خصوص سرمایه‌گذاری، همکاریهای علمی و فنی، فرهنگی، اقتصادی، زیست محیطی، انرژی، حمل‌ونقل، همکاریهای منطقه‌ای و مبارزه با مواد مخدر می‌گردد.

چارچوب مفاد این موافقت‌نامه در مجموع از دو بخش دسترسی به بازار و اصلاح قوانین و مقررات تجاری ایران تشکیل می‌شود. موضع اتحادیه اروپا در خصوص دسترسی به بازار این است که ایران بدون دریافت امتیازی در دسترسی به بازار این اتحادیه و تنها در ازای دریافت امتیاز دولت کامله‌الوداد (نرخ تعرفه کامله‌الوداد)، به طور یکجانبه تعرفه‌های کشاورزی و صنعتی خود را برای این اتحادیه کاهش دهد. این درخواست مستلزم تثبیت نرخهای تعرفه کالاهای صنعتی ایران برای واردات از اتحادیه اروپا است و با توجه به اینکه اتحادیه اروپا شریک عمده تجاری ایران محسوب می‌شود و بخش عمده اقلام وارداتی بویژه محصولات صنعتی کشور از این اتحادیه تأمین می‌شود، منافع کاهش و تثبیت تعرفه‌ها برای این اتحادیه چشمگیر خواهد بود. بعلاوه، چنانچه تثبیت تعرفه‌ها با کاهش تعرفه‌ها نیز همراه باشد تبعات بسیار بزرگتری برای صنایع داخلی به همراه دارد.

همچنین، بر اساس این موافقت‌نامه، ایران ناگزیر خواهد بود اصلاحات وسیعی در زمینه قوانین و مقررات تجاری خود صورت دهد که بعضاً از تعهدات سازمان جهانی تجارت نیز فراتر می‌رود، در حالی که تغییر محسوسی از سوی اتحادیه اروپا نسبت به وضع موجود اتفاق نخواهد افتاد. این اصلاحات از جمله به رعایت اصل عدم تبعیض (رفتار ملی و

رفتار دولت کامله الوداد)، اصلاح سیاست‌های تعرفه‌ای، مقررات سازگار با سازمان جهانی تجارت در زمینه ارزیابی کالا، نظام صدور مجوز ورود، محدودیتهای مقداری، مقررات حاکم بر شرکتهای تجاری دولتی و یا شرکتهایی که ازمزایای انحصاری استفاده می‌نمایند، خریدهای دولتی، حمایت از حقوق مالکیت فکری، صنعتی و تجاری در بالاترین سطح مربوط می‌شود که در تمامی این موارد تعارضات جدی با قوانین ایران به خصوص در زمینه رعایت اصل عدم تبعیض وجود دارد. در حال حاضر، این مذاکرات به دلیل موضوعات و مناقشات سیاسی و هسته‌ای بین دو طرف دچار افت و خیزهای زیادی شده است.

۴-۲) ویژگیهای اساسی یک سیاست تجاری منطقه‌ای موفق

تجارب گذشته حاکی از آن است که کشورهای در حال توسعه برخلاف کشورهای توسعه یافته در ترتیبات تجاری منطقه‌ای که تاکنون ایجاد نموده اند چندان موفق نبوده اند و تجربه آنها در این ترتیبات از نظر سطح مبادلات درون منطقه‌ای ناشی از این ترتیبات، حاکی از افزایش این مبادلات نمی‌باشد. تغییر و تحولات مذکور بسیاری از سازمانهای بین‌المللی را بر آن داشته است که با توجه به شرایط جدید نگاهی دوباره به این پدیده بیندازند و این بار آن را با تأکید بر مقتضیات کشورهای در حال توسعه و اتکای بیشتر به شواهد تجربی نسبت به گذشته تجزیه و تحلیل نمایند. در این چارچوب، بانک جهانی در سال ۱۹۹۶ یک پروژه تحقیقاتی در مورد منطقه‌گرایی و توسعه را آغاز کرد که ماحصل آن در کتابی با نام «یکپارچگی منطقه‌ای و توسعه» در سال ۲۰۰۳ توسط این سازمان منتشر گردید.» [۱۷] این کتاب پس از ارزیابی موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای در سراسر جهان به این نکته اشاره دارد که هیچ‌گونه دستورالعمل واحدی برای سیاستگذاری منطقه‌ای در جهان وجود ندارد و کاملاً به شرایط خاص هر کشور بستگی دارد؛ با وجود این، به برخی قواعد کلی که کشورها در مواجهه با هر ترتیب تجاری منطقه‌ای لازم است به آن توجه کنند اشاره می‌نماید. این تحقیق به دولت‌ها توصیه می‌نماید که در زمان تشکیل یا الحاق به یک موافقت‌نامه منطقه‌ای توجه نمایند که:

• این اقدام رقابت بیشتری در بازار داخلی آنها ایجاد نماید. بدین منظور، تبعیض بین غیر

اعضا را به حداقل رسانده و کمترین حد حمایت را در برابر کشورهای غیر عضو در نظر گیرند؛ پوشش موافقت‌نامه را حداکثر کنند و استثنائات را حداقل نمایند؛ از حذف موانع رسمی تجاری پا فراتر نگذارده و موانع نامرئی که با اجرای الزامات رویه‌ای و قانونی همراه شده است را کاهش دهند.

- کشورهای در حال توسعه برای برقراری ترتیبات منطقه‌ای باید به دنبال کشورهای بزرگ و ثروتمند باشند، چرا که شرکای ثروتمندتر بسته به اندازه اقتصاد یا درجه کارایی آنها می‌توانند رقابت داخلی را افزایش دهند و منبع بهتری برای تجارت یا انتقال فناوری مرتبط با سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باشند.
- هیچ ترتیب منطقه‌ای منجر به تحرک سرمایه‌گذاری نمی‌شود، مگر آنکه اصول اساسی نظیر امنیت حقوق مالکیت و سیاست‌های مناسب اقتصاد کلان در جای خود درست عمل کنند.
- در این موافقت‌نامه‌ها نظام حل اختلاف قابل اعتماد و اتکایی را که ماهیتاً دیپلماتیک یا مشروط به ملاحظات سیاست خارجی نباشد تنظیم نمایند.
- ترتیبات تجاری منطقه‌ای (ترتیباتی که یک کشور در آن عضو است و ترتیباتی که سایر کشورها عضو آن هستند) بایستی براساس اهداف و معیارهای توسعه ملی هر کشور ارزیابی شود و نه براساس همخوانی و هماهنگی صرف با قوانین و مقررات سازمان جهانی تجارت.

۳) نتیجه‌گیری و پیشنهاد

در حال حاضر، با توجه به زمان طولانی باقیمانده تا عضویت کامل ایران در سازمان جهانی تجارت، بدیهی است چندان منطقی نیست که برای رسیدن به منافع تجاری بیشتر باید روابط تجاری خود را منوط به طی شدن کامل این فرایند نماییم. ضمن آنکه کشورها قبل از ورود به عرصه تجارت چندجانبه سعی می‌کنند توان اقتصادی خود را در روابط دوجانبه و منطقه‌ای محک بزنند. لذا لازم است ایران با استفاده از گزینه‌های مشابه به بسط تجارت و ادغام در اقتصاد جهانی دست یابد. بدین منظور، مسیری که پیش روی ایران وجود دارد، ورود به انواع همگرایی‌های اقتصادی و در عین حال پیگیری ورود به عرصه

تجارت چندجانبه است. ایران به دلیل آنکه در گذشته در استراتژیهای توسعه خود، استراتژیهای درون‌نگر را پیگیری نموده است، نه در سابقه ۵۰ ساله گات وارد این موافقت‌نامه شد و نه به هیچ یک از انواع همگرایی اقتصادی _ معاهدات ترجیحی، منطقه تجارت آزاد، اتحادیه گمرکی، بازار مشترک و اتحادیه اقتصادی _ پیوست. به‌طور کلی می‌توان گفت که ایران از غیرفعالترین کشورها در همکاریهای منطقه‌ای و جهانی است. در شرایطی که اتحادیه‌های مهمی مانند اتحادیه اروپا، نفتا، آسه‌آن، و غیره باعث ایجاد تغییرات مهمی در الگوی تجارت بین‌المللی شده‌اند، سازمان «اگو» به‌عنوان مهمترین اتحادیه منطقه‌ای که ایران در آن عضویت دارد، فاقد هرگونه توفیق چشمگیری در عرصه تجارت بوده است. رشد این سازمان تا به حال بسیار کند بوده و حجم مبادلات بازرگانی کشورهای عضو با هم کمتر از ۷ درصد کل مبادلات خارجی آنان بوده است.

ایران برای انعقاد موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای با شرکای تجاری خود نیاز دارد بسترها و زمینه‌های لازم را در داخل فراهم کند و خلأهای قانونی در حوزه‌هایی مثل قواعد مبدأ، اقدامات حفاظتی، عوارض ضد دامپینگ و جبرانی، سازوکار شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی قوانین و استانداردهای فنی را برطرف نماید. علاوه بر این، لازم است قبل از انعقاد موافقت‌نامه‌های ترجیحی با کشورهای مختلف مطالعات اولیه به‌طور کامل صورت پذیرد و آثار ایستا و پویای موافقت‌نامه بر کشور که در بخش همگرایی اقتصادی و منافع حاصل از آن آمده است مورد مطالعه قرار گیرد. اثر موافقت‌نامه ترجیحی با هر کشور بر متغیرهای کلان، سرمایه‌گذاری و توزیع درآمد باید مورد بررسی قرار گیرد. بررسیها نشان می‌دهد که نظریه‌های اقتصادی در مورد موافقت‌نامه‌های ترجیحی نمی‌تواند مبین برآیند آثار ناشی از این نوع موافقت‌نامه‌ها باشد بلکه این مطالعات تجربی و موردی است که در این مسیر راهگشاست. بنابراین، نمی‌توان در مورد آثار ناشی از موافقت‌نامه‌های ترجیحی یک قضاوت کلی کرد. بلکه لازم است آثار این نوع موافقت‌نامه‌ها در هر مورد و با توجه به وضعیت تجاری کشور با طرف دیگر مورد بررسی قرار گیرد. از اینرو، استفاده از یک فهرست واحداز امتیازات تعرفه‌ای و ترجیحی برای تمام شرکای تجاری چندان معقول و منطقی نیست و سابقه ندارد. خوب است در مطالعات خود از تجربیات سایر کشورها و

موافقت نامه‌های ترجیحی موفق استفاده کنیم.

بررسی‌های این مقاله نشان داد که سازمانها و موافقت‌نامه‌های ترجیحی تجاری که ایران تاکنون در آن عضویت دارد در درجه اول به منظور تحقق اهداف اقتصادی تأسیس نشده اند و هدفهایی از جمله حفظ امنیت و هراس از تحولات سیاسی نقش چشمگیری را در این رابطه ایفا کرده است. اکو، گروه هشت و سازمان کنفرانس اسلامی از این دسته‌اند. گذشته از عامل مهم مذکور، دلایل عمده ناکارآمدی این گروه بندیها را می‌توان در مکمل نبودن ساختارهای تولید آنها، اتخاذ سیاستهای درونگرایانه (جایگزینی واردات) که توسعه بخش صادرات را دشوار کرده است، محدود بودن تقاضا برای کالاهای صادراتی این کشورها به دلیل اینکه این کالاها از نوع کالاهای اولیه هستند، پوشش محدود کالاهای مشمول آزادسازی و حاشیه ترجیحات اندک، وجود اختلافات سیاسی شدید میان اعضای گروهها، ضعیف و ناکارآمد بودن شبکه حمل و نقل و وجود موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای برسر راه تجارت در مناطق مختلف ذکر کرد. بنابراین، جمهوری اسلامی ایران باید رویکرد منفعلانه در ورود به این ترتیبات را به رویکردی فعال تبدیل نماید. بدین منظور، لازم است برای ایجاد یا الحاق به یک موافقت‌نامه منطقه‌ای:

- نگرش اقتصادی و نیل به حداکثر منافع تجاری حاکم باشد؛
- بر خلاف رویه‌های گذشته که به طور منفعل خواهان عضویت در هر گونه اتحادیه منطقه‌ای بودیم، کشورهای مناسبی را که شرکای طبیعی ایران بوده و بیشترین اکمال تجاری را با ایران دارند بر اساس مطالعات اقتصادی انجام گرفته انتخاب نموده و برای ایجاد یک ترتیب تجاری منطقه‌ای موفق مورد مذاکره قرار دهیم؛
- پوشش کالاهای مشمول آزادسازی و حاشیه ترجیحات قابل توجه باشد؛
- در تبادل امتیازات اصل امتیازات متقابل و معادل مد نظر قرار گیرد، مثلاً چنانچه کشورهای مورد نظر از سطح تعرفه‌ای مشابه ایران برخوردار باشند، در مذاکرات تعرفه‌ای انگیزه کافی برای تداوم مذاکره وجود خواهد داشت؛
- در صورتی که با کشورهای حوزه شمال نظیر اتحادیه اروپا مذاکره می‌نماییم این نکته مد نظر باشد که ورود پیش از موعد به مقوله دسترسی به بازار و پذیرش تعهداتی

نزدیک به سطح الحاق در مذاکره با بزرگترین شریک تجاری هم می‌تواند از انگیزه‌های حمایت اتحادیه اروپا از مذاکرات الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت بکاهد و هم می‌تواند سطح تعهدات الحاق ایران را افزایش دهد، بویژه اگر تعهداتی فراتر از سطح عمومی تعهدات الحاق از جمله در زمینه خریدهای دولتی (که هیچ کشور در حال توسعه عضو، در سازمان جهانی تجارت تعهدی در این خصوص ندارد) در خلال این مذاکرات پذیرفته شود؛

- ترتیبات تجاری منطقه‌ای به هیچ وجه نمی‌توانند جایگزین مذاکرات الحاق به سازمان جهانی تجارت که در بردارنده تمامی طرفهای تجاری و تعیین‌کننده و ناظر بر مقررات حاکم بر تجارت جهان است تلقی گردند؛

- با وجود این، در مذاکرات موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای همواره باید این نکته را مد نظر داشت که اگرچه از نظر قوانین و مقررات سازمان جهانی تجارت، امتیازات مورد مبادله در چارچوب ماده ۲۴ گات، شرط توانمند سازی و یا ماده ۵ موافقت‌نامه خدمات از تسری به کشورهای خارج از موافقت‌نامه مستثنی است، اما در عمل کشورهایی که فرایند الحاق را طی می‌کنند بدون شک در جریان الحاق و مذاکرات دسترسی به بازار با این خواسته اعضای سازمان مواجه خواهند شد که آنها نیز از امتیازات مذکور بهره‌مند گردند.

پیوست:

نام اختصاری موافقت نامه‌های تجارت منطقه‌ای

ردیف	نام فارسی	نام انگلیسی	مخفف انگلیسی
۱	منطقه تجارت آزاد آسه آن	ASEAN Free Trade Area	AFTA
۲	منطقه تجارت آزاد بالتیک	Baltic Free Trade Area	BAFTA
۳	موافقت نامه بانکوک	Bangkok Agreement	BANGKOK
۴	بازار مشترک آمریکای مرکزی	Central American Community	CACM
۵	جامعه آند	Andean Community	CAN
۶	جامعه کشورهای حوزه دریای کارائیب	Caribbean Community	CARICOM
۷	موافقت نامه تجارت آزاد اروپای مرکزی	Central European Free Trade Agreement	CEFTA
۸	اتحادیه پولی و اقتصادی اروپای مرکزی	Central European Economic and Monetary Union	CEMAC
۹	موافقت نامه روابط اقتصادی نزدیکتر	Closer Economic Relations Agreement	CER
۱۰	جامعه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع	Commonwealth of Independent States	CIS
۱۱	بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا	Common Market for Eastern and Southern Africa	COMESA
۱۲	جامعه شرق آفریقا	East African Community	EAC
۱۳	نشست اقتصادی شرق آسیا	East Asia Economic Caucus	EAEC
۱۴	منطقه اقتصادی اروپا	European Economic Area	EEA
۱۵	جامعه اروپا	European Communities	EC
۱۶	سازمان همکاریهای اقتصادی (اگو)	Economic cooperation Organization	ECO
۱۷	اتحادیه تجارت آزاد اروپا	European Free Trade Association	EFTA

فصلنامه پژوهش‌های تجارت جهانی، سال اول، شماره ۱، زمستان ۱۳۸۴

GCC	Gulf Cooperation council	شورای همکاری‌های خلیج فارس	۱۸
GSTP	Global System of Trade Preferences	نظام جهانی ترجیحات تجاری	۱۹
LAIA	Latin American Integration Association	اتحادیه یکپارچگی آمریکای لاتین	۲۰
MERCOSUR	Southern Common Market	بازار مشترک جنوب (مرکوسور)	۲۱
MSG	Melanesian Spearhead Group	گروه کشورهای ملانزی (شامل فیجی، گینه‌نو، وانواتو و جزایر سلیمان)	۲۲
NAFTA	North American Free Trade Agreement	موافقت نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا)	۲۳
PTN	Protocol relating to Trade Negotiations among Developing Countries	پروتکل مربوط به مذاکرات تجاری بین کشورهای در حال توسعه	۲۴
SAPTA (SAARC)	South Asian Preferential Trade Area	منطقه تجارت ترجیحی جنوب آسیا	۲۵
SPARTECA	South Pacific Regional Trade and Economic Cooperation	همکاری‌های اقتصادی و تجاری منطقه‌ای جنوب اقیانوس آرام	۲۶
TRIPARTITE	Tripartite Agreement (Egypt, India and Yugoslavia)	موافقت نامه سه جانبه هند، مصر و یوگسلاوی	۲۷
UEMOA	West African Economic and Monetary Union	اتحادیه پولی و اقتصادی غرب آفریقا	۲۸

منبع: برگرفته از پایگاه اطلاع رسانی سازمان جهانی تجارت، اکتبر ۲۰۰۵. مطالعات تجاری

رتال جامع علوم انسانی

1-Goods 2003, p.230.

۲- پور مقیم ۱۳۸۰، ص ۱۰.

3-Peter 1992.

4- Hoekman and KostECKI 2001,p.347.

۵- دبیرخانه گات ۱۳۷۳، ص ۴۱.

۶- ر.ک.به بخش ترتیبات منطقه ای در سایت رسمی سازمان جهانی تجارت با

آدرس WWW.WTO.ORG

۷- جامعه اروپا، اتحادیه تجارت آزاد اروپا، منطقه تجارت آزاد بالتیک، موافقت نامه تجارت

آزاد اروپای مرکزی، اتحادیه پولی و اقتصادی اروپای مرکزی و منطقه اقتصادی اروپا.

۸- بازار مشترک آمریکای مرکزی، جامعه آند، جامعه کشورهای حوزه دریای کارائیب،

اتحادیه یکپارچگی آمریکای لاتین، بازار مشترک جنوب و موافقت نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی.

۹- بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا، جامعه شرق آفریقا و اتحادیه پولی و اقتصادی غرب

آفریقا.

۱۰- اتحادیه اقتصادی شرق آسیا، جامعه کشورهای مستقل مشترک المنافع، منطقه تجارت

ترجیحی جنوب آسیا، منطقه تجارت آزاد آسه آن، سازمان همکاریهای اقتصادی، شورای همکاری خلیج فارس و موافقت نامه بانکوک.

۱۱- موافقت نامه روابط اقتصادی نزدیکتر، همکاریهای اقتصادی و تجاری منطقه جنوب

اقیانوس آرام و گروه کشورهای ملانزی.

۱۲- نظام جهانی ترجیحات تجاری، پروتکل مربوط به مذاکرات تجاری بین کشورهای درحال

توسعه و موافقت نامه سه جانبه هند، مصر و یوگسلاوی.

13-WTO 2003, p.57.

۱۴- مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی ۱۳۷۵، ص ۲۵۵.

۱۵- حسینی و همکاران ۱۳۸۳، ص ۲۲۵-۲۱۷.

۱۶- حقیقی ۱۳۷۴، ص ۲۲.

17- Schiff & Winters 2003, p.261-266.

منابع

- پور مقیم، جواد (۱۳۸۰) نظریه ها و تئوری های تجارت بین الملل. تهران: نشر نی.
- حسینی، میرعبداله و همکاران (۱۳۸۳) طرح تحقیقاتی آثار اجرای موافقت نامه تجاری آکو بر تجارت خارجی ایران. تهران: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.
- حقیقی، مسعود (۱۳۷۴) کشورهای اسلامی و روند منطقه گرایی اسلامی. تهران: مرکز پژوهشهای علمی و مطالعات استراتژیک خاور میانه .
- دبیرخانه گات (۱۳۷۳) سند نهایی دور اروگوئه. چاپ اول. تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.
- موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی (۱۳۷۵) یادداشت رژیم تجاری جمهوری اسلامی ایران. گزارش منتشر نشده.

- Goods ,Walter (2004) **Dictionary of Trade Policy Terms**. 4th edition. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoekman, Bernard M. and Michel M. Kostecki (2001) **The Political Economy of The World Trading System :The WTO and Beyond**. Oxford: Oxford University Press.
- IMF(2003)**Direction of Trade Statistics**. Washington: IMF.
- Kenen, Peter B. (1992) **The International Economy**. 2nd ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International Editions.
- Schiff ,Maurice and L. Alan Winters (2003) **Regional Integration and Development**. Oxford and Washington: Oxford University Press and World Bank.
- UNCTAD (2003) **Handbook of Statistics**. New York and Geneva: United Nations Publication.
- WTO (2003) **World Trade Report**. Geneva: WTO.