

# بازارشناسی: اردن

محمد رضا عابدین و میترا رحمانی  
(فوق لیسانس اقتصاد، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی)

آشنایی بیشتر با کشور عربی اردن، فضای کلی حاکم بر آن مورد بررسی قرار می‌گیرد. این دو کشور که به لحاظ جغرافیایی در غرب آسیا واقع شده‌اند، جزو منطقه خاورمیانه محسوب می‌شوند. بررسی شرایط سیاسی حاکم بر فضای کلی این کشورها که متأثر از قرار گرفتن آن‌ها در منطقه بحران خیز خاورمیانه است، چشم‌انداز کلان و اولیه‌ای را به تصمیم‌گیران و بازرگانان کشور می‌دهد تا با دیدی روشن‌تر در راستای عملیاتی کردن زمینه‌ها برای ایجاد و یا گسترش روابط فیما بین در زمینه‌های اقتصادی و تجاری گام بردارند.

در قسمت بررسی شرایط اقتصادی عمومی حاکم بر کشورهای مورد بحث، رشد اقتصادی در گذشته و چشم‌انداز پیشرفت‌های اقتصادی در آینده و نیز تورم در این کشورها ترسیم خواهد شد. به کمک این متغیرها، ظرفیت تقاضای این کشور بررسی خواهد شد. بررسی بخش خارجی اقتصاد ایران و اردن دیدی اولیه از روابط بازرگانی این کشورها با جهان خارج ارائه می‌دهد. بررسی مزیت‌های نسبی ایران و اردن در سطح کدهای شش رقمی نشان دهنده توانایی‌های بالفعل این کشورها در صادرات کالا به جهان است. همچنین به منظور معرفی کالاهای بالقوه جهت توسعه تجارت دو جانبه پتانسیل تجاری برای صادرات ایران به این کشورها و به طور متقابل از این کشورها به ایران محاسبه شده است. بخش بعدی مقاله، چارچوب سیاست تجاری اردن را ارائه می‌کند که در عین حال بررسی شرایط عضویت آن در موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای و بین‌المللی را نیز در بر می‌گیرد؛ در نهایت نتایج حاصله به همراه پیشنهادهایی ارائه می‌شود.

در این مطلب، روابط تجاری ایران و اردن و ظرفیت‌های موجود برای گسترش همکاری‌های اقتصادی میان دو کشور بررسی و برآورد شده است.

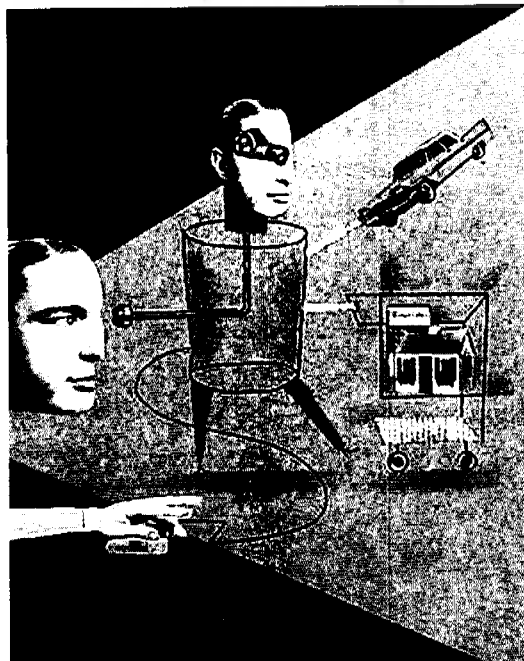
کشور اردن واقع در غرب آسیا و با فاصله جغرافیایی نه چندان دور از ایران، در منطقه پر آشوب خاورمیانه قرار گرفته است. ایران و اردن که طی چند دهه اخیر، روابط سیاسی و اقتصادی بسیار اندکی با یکدیگر داشته‌اند، به مرور تحولاتی را در روابط سیاسی خود فراهم آورده‌اند؛ سفرهای اخیر برخی مقامات مسئول به دو کشور از نمادهای چنین تغییراتی است. براین اساس، چشم‌انداز روابط اقتصادی در آینده روشن به نظر می‌رسد.

بررسی آمار نشان می‌دهد دو طرف از پتانسیل‌های تجاری خود با یکدیگر در حد نازلی استفاده کرده‌اند. بنابراین ظرفیت‌های مناسبی برای گسترش این روابط وجود دارد. تحلیل اطلاعات موجود نشان دهنده آن است که ایران در زمینه صدور برخی محصولات پتروشیمی، محصولات معدنی فرآوری شده انواع میوه‌ها و سبزی‌ها به اردن توان‌هایی دارد. از سوی دیگر، اردن نیز امکان صدور برخی (دیگر) از محصولات پتروشیمی و نیز برخی ابزارهای صنعتی به ایران را داراست.

البته با توجه به خطرپذیری سیاسی - اقتصادی زیاد هر دو کشور، در صورت تمایل طرفین به توسعه روابط تجاری، می‌بایست دولت‌ها اقداماتی را در زمینه تضمین صادرات و کاهش موانع تعرفه‌ای صورت دهند.

## ۱- مقدمه

در مقاله حاضر به منظور کسب



جدول (۱)- رتبه بندی مقایسه‌ای ریسک سیاسی ایران و اردن (سپتامبر ۲۰۰۳)

شاخص	ایران	اردن
ثبات دولت (واحد مطلوب ۱۲)	۷	۱۰
شرایط اقتصادی و اجتماعی (واحد مطلوب ۱۲)	۵/۵	۴/۵
ترکیب سرمایه (واحد مطلوب ۱۲)	۶	۹/۵
برخوردهای داخلی (واحد مطلوب ۱۲)	۸/۵	۹
برخوردهای خارجی (واحد مطلوب ۱۲)	۸/۵	۱۰
فساد و رشوه‌خواری (واحد مطلوب ۶)	۲	۳
دخالت ارتش در سیاست (واحد مطلوب ۶)	۵	۵
تنش‌های مذهبی (واحد مطلوب ۶)	۲	۳
نظم و قانون (واحد مطلوب ۶)	۴	۴
تنش‌های قومی (واحد مطلوب ۶)	۴/۵	۵
پاسخگویی دولت به مردم (واحد مطلوب ۶)	۳	۴/۵
کیفیت دیوان‌سالاری (واحد مطلوب ۴)	۲	۲
مجموع امتیازات (۱۰۰)	۵۸	۶۹/۵

International Country Risk Guide (PRS), Volum XXIV, Number 9, September 2003.

جدول (۲)- میزان رشد تولید ناخالص داخلی واقعی در ایران و اردن (درصد)

نام کشور	متوسط ۱۹۹۵-۲۰۰۰	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	پیش‌بینی ۲۰۰۳	پیش‌بینی ۲۰۰۴	متوسط پیش‌بینی ۲۰۰۵-۸
متوسط کشورهای مشرق عربی	۴/۶	۳/۹	۴	۲/۳	۲/۵	۳/۱	۴/۴
مصر	۵/۲	۵/۱	۳/۵	۲	۲/۸	۳	۴/۷
اردن	۳/۶	۴/۲	۴/۲	۴/۹	۳	۵/۵	۵/۹
لبنان	۲/۳	-۰/۵	۲	۲	۲	۳	۳
سوریه	۳/۷	-۰/۶	۷/۲	۲/۷	۱	۲/۹	۳/۳
ایران	۴/۶	۵/۳	۵/۹	۶/۷	۶/۱	۵/۷	۵/۱
نرخ رشد متوسط کشورهای شمالی آفریقا و خاورمیانه	۳/۸	۴/۳	۳/۹	۳/۶	۵	۴/۳	۴/۶
نرخ رشد متوسط کشورهای در حال توسعه	۵/۳	۵/۷	۴/۱	۴/۶	۵	۵/۶	۵/۹

Middle East And North Africa Regional Outlook, Sep. 2003.

منبع:

نام کشور	متوسط ۱۹۹۵-۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	بیش‌بینی ۲۰۰۳
متوسط کشورهای مشرق عربی:	۴۹/۸	۴۱/۴	۴۴/۸	۴۶/۹
مصر	۳۸/۸	۲۷/۶	۳۳/۵	۳۶/۵
اردن	۹۸/۳	۸۰/۹	۸۲/۶	۷۸/۵
لبنان	۱۸/۳	۲۴/۴	۳۲/۲	۴۳/۴
سوریه	۴۳/۷	۳۲/۸	۳۰/۹	۲۹/۳
ایران	۱۴/۴	۶/۴	۸/۴	۸/۲
متوسط خاورمیانه و شمال آفریقا:	۶۳	۵۶/۳	۵۴/۹	۵۰/۵

WEO, August 2003, and Staff Estimates.

منبع:

جدول (۴) - صادرات ایران و اردن به کشورهای منتخب عربی و جهان (هزار دلار - درصد)							
کشور	شرح	ایران	اردن	سوریه	لبنان	لیبی	جهان
ایران	رتبه	-	66	32	37	57	157
	متوسط ۱۹۹۷-۲۰۰۱	-	3676	30141	18236	5663	20457725
	سهم متوسط ۱۹۹۷-۲۰۰۱	-	0.02	0.15	0.09	0.03	100
	رشد ۱۹۹۸-۲۰۰۱	-	39.78	35.60	11.73	4.78	6.10
اردن	رتبه	31	-	11	9	17	118
	متوسط ۱۹۹۷-۲۰۰۱	11767	-	27980	32773	18829	1401976
	سهم متوسط ۱۹۹۷-۲۰۰۱	0.84	-	2.00	2.34	1.34	100
	رشد ۱۹۹۸-۲۰۰۱	4.84	-	0.58	2.34	35.02	10.31

منبع: نرم افزار آماری PC/TAS منتشره توسط مرکز تجارت بین الملل

## ۲. شرایط عمومی حاکم بر ایران و اردن

### ۱.۲. شرایط سیاسی

ایران و اردن از بعد جغرافیایی، در منطقه‌ای متشنج به لحاظ وقوع بحران‌های سیاسی و امنیتی قرار دارند. برخی از این تحولات سیاسی که مطلقاً بر شرایط اقتصادی حاکم بر این کشورها در حال حاضر و نیز آینده اثرگذار خواهد بود عبارت‌اند از:

۱. متشنج شدن روابط بین فلسطین و اسرائیل و طرح صلح موسوم به «نقشه راه» از جانب دولت آمریکا که منجر به تشکیل یک دولت مستقل فلسطینی تا سال ۲۰۰۵ خواهد شد.

۲. موقعیت بی ثبات فعلی کشور عراق و چشم اندازهای نامناسب آن به دلیل حضور نیروهای ائتلاف به رهبری آمریکا در آن.

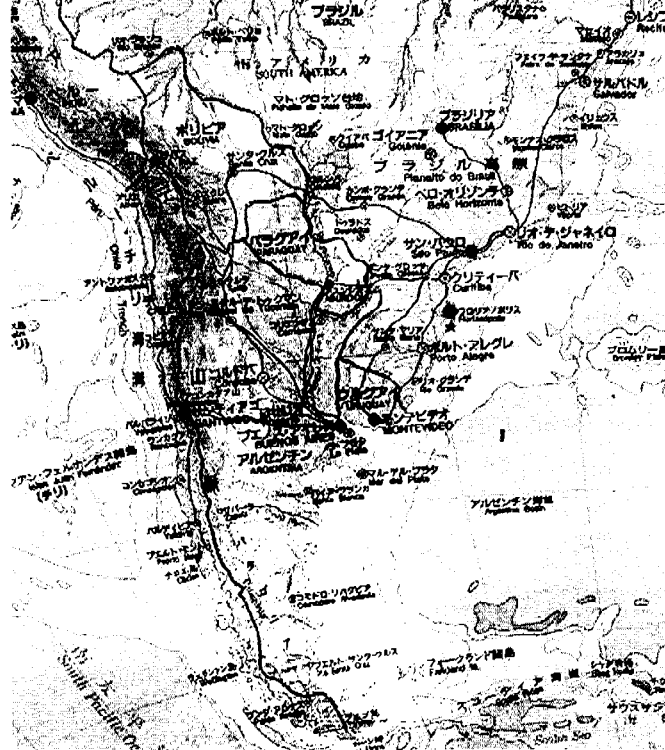
۳. پذیرش پیوستن به پروتکل الحاقی «آژانس بین المللی انرژی» در زمینه رفع گسترش و ایجاد سلاح‌های هسته‌ای توسط ایران از دیگر رویدادهای سیاسی مهم است که روابط سیاسی دولت جمهوری اسلامی ایران با جهان خارج را تحت تاثیر خود قرار داده است.

طی سال ۲۰۰۳-۲۰۰۴ انتخابات پارلمانی در کشورهای اردن و ایران اخبار سیاسی داخلی این کشورها را تحت شعاع قرار داده و خواهد داد.

جدول (۱) رتبه بندی مقایسه‌ای ریسک سیاسی دو کشور را در سپتامبر ۲۰۰۳ (مهرماه ۱۳۸۲) براساس ارزیابی «نشریه راهنمای بین المللی ریسک کشوری» نمایش می‌دهد. ریسک سیاسی، وضع ثبات سیاسی این کشورها را ارزیابی می‌کند. هر چقدر این شاخص بزرگ‌تر باشد، ریسک سیاسی از ترکیب و امتیاز دهی به پارامترهای مختلف ثبات دولت، شرایط اقتصادی، اجتماعی و ترکیب سرمایه با وضع نامناسب‌تری برخوردار خواهد بود.

### ۲.۲. شرایط اقتصادی

میزان رشد واقعی اقتصاد هر دو کشور به طور متوسط در سال ۲۰۰۳ بهبود یافته است. عامل این محرک افزایش بیشتر افزایش صادرات و یا بالا رفتن میزان مصارف دولتی است. البته جنگ عراق به همراه مناقشات بین اسرائیل و فلسطین، ترتیبات مربوط به امنیت منطقه را بر هم زده است و به



عنوان مثال در اردن صنعت جهان گردی دچار آسیب جدی شده است. احتمالاً آثار مخرب جنگ زیان هایی را متوجه درآمدهای ناشی از این صنعت آنها خواهد کرد که قابل تشخیص نیست. گر چه در ایران عملکرد قوی در بخش غیر نفت به چشم نمی خورد، ولی آثار اصلاحات اقتصادی و تحولات مالی در بالا بردن میزان رشد اقتصاد را نمی توان نادیده گرفت.

این دو کشور که جزو کشورهای منطقه خاورمیانه محسوب می شوند، از یک سطح متوسط میزان تورم برخوردارند. افزایش تورم در

کوتاه مدت اغلب در نتیجه بالا رفتن قیمت کالاهاست. قیمت های جهانی کالاها غیر سوختی و مواد خام کشاورزی در سال ۲۰۰۳ به افزایش خود ادامه داد، البته با سرعتی کمتر از سال ۲۰۰۲، همچنین بعد از افزایش شدید قیمت های نفت در اوایل سال جاری در پایان سال ۲۰۰۳ به طور متوسط ۱۴ درصد قیمت های نفت در سال جاری نسبت به سال گذشته افزایش یافت. دیگر عواملی که سبب تورم در این کشورها می شوند عبارت است از سیاست های مالی انبساطی (در ایران) در دوره اخیر و یک اثر معتدل در قیمت های واردات از افزایش مورد انتظار ارزش یورو (در کشورهای لبنان و سوریه). این در حالی است که در کشورهای در حال توسعه خارج از منطقه خاورمیانه از اواسط دهه نود میزان تورم سیر کاهنده ای یافته است و انتظار می رود این جریان نزولی در میان مدت ادامه داشته باشد.

به رغم آنکه تراز مالی کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در سال ۲۰۰۳ به طور کلی بهبود یافته، اما سطح بدهی های خارجی (به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی) در این مدت برای کل منطقه بدون تغییر باقی مانده است.

### ۳. مبانی نظری

#### ۱.۳. مزیت های نسبی صادرات

به رغم تمامی مشکلات و دشواری هایی که در اندازه گیری مزیت نسبی در بحث های نظری و سیاستی وجود دارد، اکثر اقتصاد دانان اصرار به استفاده از آن در مطالعات کاربردی دارند. این امر مستلزم بکارگیری روش های غیر مستقیم برای اندازه گیری مفهوم مزیت نسبی است. این روش ها با استفاده از داده های قطعی پس از تجارت اقدام به محاسبه مزیت نسبی به ویژه مزیت نسبی صادراتی می کنند. در این میان یکی از شاخص هایی که با رویکرد غیر مستقیم مزیت نسبی را به صورت کمی اندازه گیری می کند شاخص «مزیت نسبی آشکار شده»<sup>(۱)</sup> (RCA) است. بالا سا برای اولین بار این شاخص را در سال ۱۹۶۷ مورد استفاده قرار دارد. پس از این سال از این شاخص در گزارش ها و مقالات علمی معتبر به تعدد استفاده شده

است. این شاخص به این صورت تعریف می شود.

$$RCA_{ij} = (X_{ij} / X_i) / (X_{iw} / X_w)$$

ج: RCA: شاخص مزیت نسبی

ز: آشکار شده کالای آ در کشور ز

ز: ارزش صادرات کالای آ در

کشور ز

ز: ارزش کل صادرات کشور ز

iw: ارزش صادرات کالای آ

در جهان

w: ارزش صادرات کل جهان

در این رابطه صورت کسر سهم

کالای آ در کشور ز را در کل صادرات

کشور ز نشان می دهد. مخارج رابطه

سهم همان کالا را از صادرات کل

جهان به تصویر می کشد. بنابراین

می توان گفت این رابطه ساختار

صادراتی یک کشور در کالای آ را در مقابل جهان بررسی می کند و مورد مقایسه قرار می دهد. چنانچه مقدار «ار. سی. ای» روند صعودی طی زمان داشته باشد حاکی از بهبود موقعیت رقابتی آن کالا در سطح جهان در راستای استفاده مناسب از فرصت های پیش آمده است. از طرف دیگر نوسانات این رابطه می تواند درجه نبات پایین رژیم تجاری کشور ز را منعکس نماید.

ساختار شاخص فوق به گونه ای است که مقادیر آن بین صفر و بی نهایت قرار می گیرد. چنانچه این شاخص در فاصله صفر و یک واقع شود حاکی از آن است که کشور ز در کالای آ متخصص، دارای مزیت نسبی آشکار شده نیست. قرار گرفتن این شاخص در فاصله یک تا بی نهایت نشان می دهد که کشور ز در کالای آ دارای مزیت نسبی آشکار شده است. روند صعودی (نزولی) این شاخص، حرکت کشور به سوی تخصصی شدن (از دست دادن تخصص) در صادرات کالای مورد بررسی را به تصویر می کشد. بنابراین مقدار شاخص مذکور برای هر کالای صادراتی، وضع مزیت نسبی آن کالا در بازار صادراتی بالفعل را منعکس می نماید. علاوه بر این نوسانات این معیار، طی دوره به عنوان تغییر در جایگاه مزیت نسبی کالا تلقی می شود. همچنین نوسانات حاصل در مزیت نسبی بستگی به تغییر نسبی هزینه تولید کالا، تغییرات در نوسانات نرخ ارز و یا تغییرات در موانع تجاری کشورها دارد.

به عنوان شاخص مکمل برای مزیت نسبی آشکار شده از روند عملکرد صادراتی این شاخص در طی دوره، از رابطه زیر استفاده می شود:

$$\gamma_{RCA} = [(RCA_t / RCA_{t-n})^{1/n} - 1] \times 100$$

ثبات روند نیز از جمله شاخص های دیگری است که می تواند در تحلیل شاخص مزیت نسبی آشکار شده کمک شایانی کند که از رابطه زیر قابل محاسبه است:

$$RCA_{ij} = RCA (1 + \gamma_{RCA})^T$$

با گرفتن لگاریتم از طرفین رابطه زیر حاصل می شود:

جدول (۵) - میزان شاخص مزیت نسبی صادراتی کشور ایران به تفکیک کدهای کلایی دورقمی HS طی سالهای ۲۰۰۱-۱۹۹۷

کد HS	شرح	1997	1998	1999	2000	*2001	1997-2001	مؤلفه نرخ رشد سالانه	ضریب ثبات
57	فرش و سایر کف پوشها از مواد نسجی	22.68	30.22	25.79	19.90	19.96	22.77	-3.14	32.48
27	سوختهای معدنی، روغنهای معدنی و	10.67	13.18	12.35	8.99	9.00	10.50	-4.15	38.76
08	میوه های خوراکی، پوست مرکبات و...	2.48	6.60	3.97	3.24	4.09	3.84	13.27	0.02
05	سایر محصولات حیوانی	2.49	3.33	2.33	1.72	1.93	2.24	-6.17	48.03
14	مواد قابل بافت، سایر محصولات نباتی	0.88	3.04	3.14	1.14	1.56	1.81	15.39	0.66
19	فرآورده های غلات، آرد، نشاسته و	2.20	1.83	1.29	0.74	0.53	1.21	-30.03	98.32
41	پوست (غیر از پوستهای نرم) و چرم	1.44	1.21	0.94	0.84	0.92	1.04	-10.57	79.14
09	قهوه، چای، ماته و ادویه و...	0.39	1.15	0.98	0.97	1.45	0.91	38.67	63.37
25	نمک، گوگرد خاک و سنگ گچ و	0.31	0.76	0.86	0.99	1.47	0.87	47.49	93.00
20	فرآورده ها از سبزیجات، میوه ها و	0.87	0.95	0.89	0.74	0.57	0.78	-9.82	70.45
07	سبزیجات، نباتات و	0.65	0.77	0.43	0.36	1.09	0.64	13.71	6.17
13	انگم ها، رزین ها و سایر شیره ها و	0.44	0.76	0.70	0.61	0.76	0.63	14.63	32.29
74	مس و مصنوعات از مس	0.70	0.42	0.80	0.55	0.67	0.63	-1.00	0.70
16	فرآورده های گوشت، ماهی و	0.59	1.07	0.44	0.57	0.63	0.62	1.56	7.84
58	پارچه های تارو بود بافت مخصوص و	0.49	0.40	0.40	0.54	1.07	0.59	21.80	53.72
34	صابون، مواد آلی تانسوآکتیف و	0.58	0.74	0.50	0.48	0.60	0.56	0.95	10.96
72	چدن، آهن و فولاد	0.37	0.38	0.49	0.41	0.48	0.42	6.32	49.77
68	مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان و	0.23	0.43	0.33	0.33	0.74	0.41	34.22	55.62
26	سنگ فلز، جوش و خاکستر	0.44	0.19	0.39	0.30	0.62	0.40	9.17	21.39
69	محصولات سرامیکی	0.47	0.49	0.34	0.30	0.38	0.38	-5.51	54.94
93	اسلحه و مهمات، اجزاء و قطعات آنها	0.00	0.03	0.22	1.33	0.00	0.36	-	12.80
17	قند و شکر و شیرینی	0.51	0.36	0.28	0.32	0.30	0.34	-12.61	61.85
64	کفش، گترو اشیاء همانند، اجزا این اشیاء	0.34	0.39	0.24	0.24	0.50	0.34	10.34	6.88
46	مصنوعات حصیریافی یا سبب بافی	0.22	0.20	0.40	0.31	0.35	0.31	12.74	48.30
51	پشم، موی نرم (کرک) یا زیر حیوان و	0.22	0.15	0.33	0.36	0.44	0.30	18.93	80.22
79	روی و مصنوعات از روی	0.01	0.04	0.14	0.36	0.87	0.30	188.21	82.18
28	محصولات شیمیایی غیر آلی و	0.37	0.31	0.21	0.21	0.31	0.27	-4.52	26.35

منبع: یافته های پژوهش  
\* ارقام سال ۲۰۰۱ برآوری می باشند.

جدول (۶) - پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته ایران به اردن

ردیف	کد HS	حداکثر پتانسیل	پتانسیل معمولی ۳۰٪ (درصد سردی)	صادرات تحقق یافته	ظرفیت بلااستفاده	بهم ظرفیت بلااستفاده از کل پتانسیل
1	9999AA	37218.6	11165.58	0	11165.58	100
2	270750	29355.2	8806.56	0	8806.56	100
3	340219	11167.6	3350.28	0	3350.28	100
4	400219	6858.4	2057.52	0	2057.52	100
5	251511	6006.6	1801.98	0	1801.98	100
6	400220	6017.6	1805.28	158.4	1646.88	91.2
7	080420	5617.4	1685.22	0	1685.22	100
8	080520	4585.6	1375.68	0	1375.68	100
9	520300	4117	1235.1	0	1235.1	100
10	070190	3753.4	1126.02	0	1126.02	100
11	690890	3703.6	1111.08	0	1111.08	100
12	340111	3653.4	1096.02	0	1096.02	100
13	280300	3372.2	1011.66	24	987.66	97.6
14	271290	3102	930.6	0	930.6	100
15	070310	2856	856.8	0	856.8	100
16	860610	2830.4	849.12	0	849.12	100
17	250310	2882.2	864.66	181.8	682.86	78.9
18	870190	2468.4	740.52	0	740.52	100
19	940510	2373.4	712.02	0	712.02	100
20	090920	2085.8	625.74	0	625.74	100
21	080212	2062.4	618.72	0	618.72	100
22	090240	1902.4	570.72	0	570.72	100
23	700490	1881.8	564.54	0	564.54	100
24	151620	1861.6	558.48	0	558.48	100
25	080232	1798.6	539.58	0	539.58	100
26	120999	1778.2	533.46	0	533.46	100
27	540710	1711.8	513.54	0	513.54	100
28	680299	1643.6	493.08	0	493.08	100
29	854419	1559.4	467.82	0	467.82	100
30	270740	1541.2	462.36	0	462.36	100
31	080410	1461.2	438.36	0	438.36	100
32	151219	1448.4	434.52	0	434.52	100
33	250700	1280.6	384.18	0	384.18	100
34	860500	1277.2	383.16	0	383.16	100
35	040700	1241.8	372.54	0	372.54	100
36	390750	1210.2	363.06	0	363.06	100
37	854449	1173.8	352.14	0	352.14	100
38	790112	1148	344.4	0	344.4	100
39	620520	1137.6	341.28	0	341.28	100
40	150200	1131.6	339.48	0	339.48	100
41	870322	1128	338.4	0	338.4	100
42	382390	1120.6	336.18	0	336.18	100
43	392310	1086	325.8	0	325.8	100
	مجموع	302031.2	90609.36	2081.6		

منبع: یافته‌های پژوهش

جدول (۷) - میزان شاخص مزیت نسبی صادراتی کشور اردن به تفکیک کدهای کلاسی دورقمی HS طی سالهای ۲۰۰۱-۱۹۹۷

کد HS	شرح	1997	1998	1999	2000	2001 *	1997-2001	متوسط نرخ رشد سالانه	ضریب ثبات
31	کودها	63.19	67.56	66.38	44.66	57.43	61.24	-2.36	33.87
25	نمک، گوگرد خاک و سنگ گچ و	47.98	44.56	38.48	21.83	31.15	37.90	-10.24	71.61
01	حیوانات زنده	48.45	20.75	14.13	1.57	2.26	17.60	-53.51	84.90
07	سبزیجات، نباتات و	16.28	3.30	14.73	25.22	16.06	14.25	-0.33	18.91
15	چربیها و روغنهای حیوانی یا نباتی و	18.94	11.65	10.22	4.43	9.85	12.03	-15.09	59.45
34	صابون، مواد آلی تانسوآکتیف و	14.78	13.93	11.42	2.50	7.30	10.30	-16.18	67.10
28	محصولات شیمیایی غیرآلی و	3.80	4.39	11.64	4.66	5.68	6.13	10.62	3.97
30	محصولات دارویی	1.30	6.98	5.95	6.97	5.02	5.37	40.21	25.00
56	اوات، نمد و پارچه های نیافته و	2.98	4.07	4.59	6.01	4.19	4.29	8.91	39.84
62	لباس و متفرعات لباس، غیر کشیاف و	0.40	1.72	1.42	5.19	7.45	3.40	108.00	87.71
57	فرش و سایر کف پوشها از مواد نسجی	3.30	3.05	2.80	5.58	2.80	3.30	-4.09	4.14
68	مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان و	3.93	3.31	3.70	3.77	2.03	3.24	-15.20	46.98
08	میوه های خوراکی، پوست مرکبات و...	3.15	2.89	1.71	3.24	1.46	2.38	-17.46	32.62
48	کاغذ و مقوا، اشیاء ساخته از کاغذ و	1.58	1.72	1.77	3.59	2.28	2.10	9.55	39.00
78	سرب و مصنوعات از سرب	1.72	1.49	2.21	3.51	2.16	2.09	5.93	34.54
49	کتاب، روزنامه، تصویر و...	1.62	2.40	1.83	3.10	1.52	2.00	-1.58	1.44
24	توتون و تنباکو و بدل توتون و	0.43	1.27	0.51	2.65	3.70	1.74	71.26	77.20
23	آخال و قفاله صنایع خوراک سازی و	0.36	1.31	2.21	0.05	3.21	1.63	72.60	28.60
76	آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم	1.01	1.29	1.54	2.17	1.65	1.50	13.00	61.42
38	محصولات گوناگون صنایع شیمیایی	1.09	1.09	1.39	2.12	1.64	1.44	10.89	61.59
35	مواد آلومینوئید، چسبها، آئزیمها و	1.00	1.47	0.95	2.04	1.70	1.41	14.04	45.02
32	عصاره های دباغی یا رنگرزی و	1.25	1.30	1.20	2.55	1.21	1.41	-0.67	10.09
04	شیر و محصولات لبنی، تخم بردگان و...	1.56	1.99	0.41	2.27	1.14	1.40	-7.60	1.50
20	فرآورده ها از سبزیجات، میوه ها و	2.18	1.68	1.02	1.10	0.78	1.33	-22.74	88.38
21	فرآورده های خوراکی گوناگون	0.64	0.87	1.40	1.97	1.41	1.23	21.96	64.69
42	اشیاء ساخته شده از چرم و	0.11	0.06	0.85	3.57	1.61	1.14	96.19	50.43
36	باروت و مواد منفجره، کبریت و	0.27	0.34	0.32	1.98	2.57	1.08	75.53	80.85

منبع: یافته های پژوهش

\* ارقام سال ۲۰۰۱ برآوری می باشند.

جدول (۸) - پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته اردن به ایران

ردیف	کد HS	حداکثر پتانسیل	پتانسیل معمولی (۳۰ درصد ستون قبل)	صادرات تحقق یافته	ظرفیت بلااستفاده	سهم ظرفیت بلااستفاده از کل پتانسیل
1	280920	23729.2	7118.76	0	7118.76	100
2	490199	11774.8	3532.44	0	3532.44	100
3	340219	4824.8	1447.44	0	1447.44	100
4	284030	4689.2	1406.76	0	1406.76	100
5	841319	4544	1363.2	0	1363.2	100
6	340399	4447.6	1334.28	0	1334.28	100
7	480300	4262.8	1278.84	75.2	1203.64	94.1
8	390760	3447.6	1034.28	0	1034.28	100
9	401099	3305.2	991.56	0	991.56	100
10	842121	3187.6	956.28	0	956.28	100
11	210690	2537.8	761.34	0	761.34	100
12	720299	2326.8	698.04	0	698.04	100
13	870290	2292.2	687.66	0	687.66	100
14	720843	2248.2	674.46	0	674.46	100
15	481920	2140.6	642.18	0	642.18	100
16	151620	2073.8	622.14	0	622.14	100
17	720249	1902.2	570.66	0	570.66	100
18	340311	1724	517.2	0	517.2	100
19	848049	1709.2	512.76	0	512.76	100
20	560300	1651.6	495.48	0	495.48	100
21	390750	1602.4	480.72	0	480.72	100
22	290730	1602	480.6	0	480.6	100
23	848060	1503.2	450.96	0	450.96	100
24	720410	1494.4	448.32	0	448.32	100
25	854419	1431.4	429.42	0	429.42	100
26	870421	1419.4	425.82	0	425.82	100
27	842290	1365	409.5	0	409.5	100
28	842620	1356.4	406.92	0	406.92	100
29	400591	1343.4	403.02	0	403.02	100
30	851180	1309.6	392.88	0	392.88	100
31	848130	1287	386.1	0	386.1	100
32	721932	1232.6	369.78	0	369.78	100
33	151529	1218.4	365.52	0	365.52	100
34	380810	1205	361.5	0	361.5	100
35	392112	1168.4	350.52	0	350.52	100
36	842831	1108.8	332.64	0	332.64	100
37	151920	1092.8	327.84	0	327.84	100
38	350691	1083.2	324.96	0	324.96	100
39	848140	1035.2	310.56	0	310.56	100
40	841990	1015.8	304.74	0	304.74	100
41	392093	996	298.8	0	298.8	100
42	560729	970.8	291.24	0	291.24	100
		68309.2	20492.76	2015		
	سایر کالاها					
	مجموع	192112.8	57633.84	2090.2		

منبع: یافته‌های پژوهش



باید طی شود. یعنی می‌بایست ارزش واردات کشور A براساس کدهای کلایی به جهان برای یک دوره زمانی خاص قابل دسترس باشد.

**MAiwt**: واردات کشور A از کد کالای i از جهان در دوره زمانی t همچنین لازم است ارزش صادرات کشور B براساس کدهای کلایی به جهان برای دوره زمانی مذکور در اختیار قرار گیرد.

**XBiwt**: صادرات کشور B از کد کالای i به جهان در دوره زمانی t بعد از مشخص شدن کدهای کلایی که کشور A وارد کننده و کشور B صادر کننده آن کالاها هستند، ارزش حداقل در بین این دو مولفه، حداکثر پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B را نشان می‌دهد.

حداکثر پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B در مورد کالای i:  $\text{Min}(MAiwt, XBiwt)$

پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B در مورد کالای i:

$$\text{Min}(XAiwt, XBiwt) * \%30$$

جمع رقم‌های پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B در مورد کدهای مختلف کلایی ( $i = 1, \dots, n$ ) میزان کل پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B را بیان می‌دارد.

#### ۴. مروری بر روابط دو جانبه، مزیت‌های نسبی و پتانسیل‌های تجاری ایران و اردن

در بخش حاضر ابتدا روابط تجاری متقابل ایران و اردن مورد بررسی قرار می‌گیرد که در آن میزان روابط تجاری آن‌ها با سایر کشورهای طی دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بحث شده است.

در ادامه این بخش از تحقیق، به تجزیه و تحلیل مزیت‌های نسبی صادراتی ایران و شرکای تجاری آن پرداخته می‌شود. در این قسمت بخش‌های پیش رو و پس رو در هر یک از کشورها و همچنین جهت‌گیری تجاری آن‌ها را مشخص خواهیم کرد تا بخش‌هایی معرفی شوند که امکان توسعه تجارت بین آن‌ها دو کشور وجود دارد. آمار و اطلاعات مورد استفاده، آمار مستخرج از نرم‌افزار اطلاعاتی PC/TAS است.

تحقیق در مورد امکان توسعه تجارت دو جانبه ایران با این کشور بخش بعدی مقاله را تشکیل می‌دهد. روش برآورد ساده پتانسیل با توجه به اینکه هم میزان پتانسیل را ارائه می‌دهد و هم کالاهای پتانسیل دار را معین می‌کند، روش منتخب برای بررسی میزان امکان پذیری توسعه روابط است که توسط آن پتانسیل صادراتی ایران به اردن و پتانسیل صادراتی اردن به ایران محاسبه خواهد شد. برای محاسبه پتانسیل صادراتی، لازم است کد کالاهایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره زمانی تعیین شده، صادر کننده به جهان بوده، معین و سپس براساس این کدهای کلایی پتانسیل صادراتی در جدول‌های جداگانه قابل دسترس خواهد بود.

#### ۱.۴. روابط تجاری متقابل

با توجه به اطلاعات ارائه شده در جدول (۴) ملاحظه می‌شود در زمینه صادرات ایران به این کشورها، سوره طی سال‌های ۱۹۹۷-۲۰۰۱ بارتبه ۳۲ و بالاترین رتبه در میان چهار کشور عربی مورد بررسی احراز نموده است. پس از آن لبنان (بارتبه ۳۷)، لیبی (بارتبه ۵۷) و اردن (بارتبه ۶۶) قرار داشته‌اند. این کشورها در مجموع کمتر از ۰/۳ درصد از کل صادرات ایران را به خود اختصاص داده‌اند. هر چند سهم این کشورها در میان وارد کنندگان کالا از ایران بسیار اندک و ناچیز است، اما با توجه به میزان

$$\text{LnRCA}_{ij} = \text{LnRCA} + \text{Ln}(1 + \gamma_{RCA})^T$$

سپس با کمک روش حداقل مربعات معمولی (OLS) ضرایب مدل با ساده سازی به صورت  $R = a + bt$  قابل تخمین خواهد بود. مربع ضریب همبستگی مدل خطی ( $R^2$ ) میزان ثبات عملکرد صادراتی را نشان می‌دهد. به این معنا که هر اندازه ( $R^2$ ) به سمت عدد یک میل کند، ثابت بالای عملکرد صادراتی دوره‌ای را نشان می‌دهد و برعکس هر اندازه ( $R^2$ ) به صفر نزدیک باشد، بیانگر عدم ثبات و نوسانات شدیدتر در میزان عملکرد صادراتی است. (۲)

#### ۲.۳. برآورد پتانسیل تجاری میان کشورها

پتانسیل تجاری میزان تجارتی را نشان می‌دهد که کشورها به طور بالقوه می‌توانند با توجه به عوامل تعیین کننده جریان تجارت بین خود با یکدیگر داشته باشند. برای تعیین پتانسیل تجاری بین کشورها روش‌های متعددی وجود دارد. اکثر این روش‌ها در مواردی که کشورهای مورد نظر در ابتدا هیچ گونه سیاست تجاری هماهنگی اتخاذ نکرده و روابط تجاری نازلی دارند، بسیار مناسب به نظر می‌رسند. مجموعه روش‌های برآورد پتانسیل تجاری را می‌توان در سه گروه (۳) دسته بندی کرد:

- برآوردهای ساده پتانسیل تجاری

- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون‌های مشابهت و اکمال تجاری

- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه

#### برآوردهای ساده پتانسیل تجاری

در روش ساده برآورد پتانسیل تجاری دو جانبه، می‌توان پتانسیل صادرات کلایی یک کشور به کشور دیگر یا پتانسیل وارداتی کلایی یک کشور از کشور دیگر را محاسبه کرد. برای محاسبه پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B لازم است ارزش صادرات کشور A براساس کدهای کلایی به جهان برای یک دوره زمانی خاص در دست باشد (این آمار از لوح‌های فشرده آماری بین المللی مثل pc-TAS قابل دسترس است).

**XAiwt**: صادرات کشور A از کد کالای i به جهان در دوره زمانی t همچنین لازم است ارزش واردات کشور B براساس کدهای کلایی از جهان برای دوره زمانی مذکور در اختیار باشد.

**MBiwt**: واردات کشور B از کد کالای i از جهان در دوره زمانی t بعد از مشخص شدن کدهای کلایی که کشور A صادر کننده و کشور B وارد کننده آن کالاها هستند، بر اساس حداقل رقم در مورد این دو مولفه، حداکثر پتانسیل (حداکثر میزان ممکن مبادله) مشخص می‌شود، یعنی:

حداکثر پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i:

$$\text{Min}(MA_{iwt}^A, MB_{iwt}^B)$$

پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i:

$$\text{Min}(MA_{iwt}^A, MB_{iwt}^B) * \%30$$

با جمع کردن رقم‌های پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B در مورد کدهای مختلف کلایی ( $i = 1, \dots, n$ ) میزان کل پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B تعیین می‌شود.

برای محاسبه پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B نیز پروسه مشابهی

رشد‌های مثبت و عموماً دو رقمی صادرات ایران به آن‌ها، چشم انداز تجارت ایران با آن کشورها در آینده مثبت ارزیابی می‌شود.

کشور اردن از ارتباطات تجاری قوی‌تری با سایر کشورهای مورد اشاره در جدول برخوردار است. لبنان با اختصاص ۲/۳۴ درصد از صادرات اردن به خود در مقام هم‌وارد کنندگان کالای این کشور قرار گرفته است. پس از آن سوریه (با رتبه ۱۱)، لیبی (۱۷) و ایران (۳۱) در مقام‌های بعدی قرار می‌گیرند. متوسط صادرات اردن به کشورهای مورد بررسی طی دوره یاد شده، ۶/۵ درصد از کل صادرات این کشور است که در عین حال در حال رشد بوده است. به ویژه این روابط با کشور لیبی با میزان رشد بسیار بالای ۳۵ درصدی افزایش یافته است.

در ادامه مزیت‌های نسبی و پتانسیل‌های تجاری ایران و اردن مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد.

## ۲.۴. توانمندی‌های تجاری ایران

### ۱.۲.۴. تجزیه و تحلیل مزیت‌های نسبی

نتایج اندازه‌گیری شاخص مزیت نسبی آشکار شده (آر. سی. ای) برای مجموعه اقلام صادراتی ایران طی سال‌های ۱۹۹۷.۲۰۰۱ به همراه میزان رشد متوسط و ضریب ثبات آن در جدول (۵) آورده شده است. این جدول که محاسبات مربوط به شاخص مذکور را با در نظر گرفتن صادرات نفت و در سطح کد دو رقمی نظام هماهنگ (۴) منعکس می‌کند، حاکی از وجود مزیت نسبی برای هفت گروه صادراتی کشور است. مزیت نسبی آشکار شده در خصوص پنج گروه با رشد منفی و تنها در خصوص دو قلم از رشد مثبت برخوردار بوده است. این هفت گروه طی سال‌های ۱۹۹۷.۲۰۰۱ در مجموع به لحاظ گروه سوخت‌های معدنی (کد ۲۷)، ۹۱/۷ درصد صادرات کشور را به خود اختصاص داده و سایر گروه‌ها تنها ۸/۳ درصد صادرات کل کشور را از آن خود برده‌اند. با خارج کردن گروه سوخت‌های معدنی کد ۲۷ (که عمدتاً نفت خام را شامل می‌شود) شش گروه باقی مانده ۴۳/۷ درصد صادرات غیر نفتی کشور را نصیب خود کرده‌اند. در ادامه به شرح مبسوط مزیت‌های نسبی ایران پرداخته می‌شود.

ایران در قسمت محصولات معدنی به ترتیب در گروه‌های سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آن‌ها (کد ۲۷)، نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک، سیمان (کد ۲۵) و سنگ فلز، جوش و خاکستر (کد ۲۶) از بالاترین میزان مزیت نسبی آشکار شده برخوردار است. مزیت نسبی آشکار شده در کد ۲۷ بالاتر از یک و دارای روند نزولی بوده، در حالی که در دو کد دیگر به رغم عدم مزیت نسبی از روند صعودی برخوردار بوده است. مساله کاهش مزیت نسبی آشکار شده کد ۲۷ تا حد زیادی نشأت گرفته از نوسانات قیمت نفت بوده است. البته ایران در خصوص گروه نمک، گوگرد و... (کد ۲۵) در سال‌های اخیر به مزیت نسبی آشکار شده دست یافته است.

با نگاهی به اقلام صادراتی به تفکیک کد شش رقمی نظام هماهنگ (جدول ۵) در گروه سوخت‌های معدنی و روغن‌های معدنی به جز نفت خام (کد ۲۷۰۹)، ایران در اقلامی نظیر زفت (کد ۲۷۰۸/۱۰)، تورب (کد ۲۷۰۳/۰۰)، فنل‌ها (کد ۲۷۰۷/۶۰) و نفت و روغن حاصل از مواد معدنی قیری (غیر خام) که در جای دیگری مذکور یا مشمول نباشد (کد ۲۷۱۰/۰۰) از بالاترین میزان مزیت نسبی آشکار شده بهره‌مند است. در

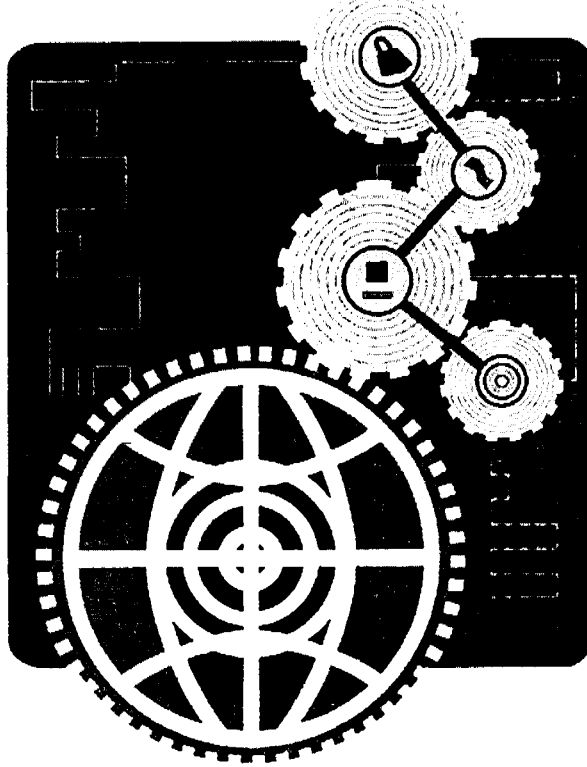
گروه نمک، گوگرد نیز می‌توان به اقلامی نظیر سنگ مرمر و سنگ تراورتن کار نشده یا ناهمواری گرفته شده (کد ۲۵۱۵/۱۱)، قلوه سنگ، ریگ... (کد ۲۵۱۷/۱۰)، گل سفید (کد ۲۵۰۹/۰۰) و پودر میکا (کد ۲۵۲۵/۱۰) اشاره کرد که از بالاترین میزان مزیت نسبی برخوردار بوده است. نتایج این بررسی‌ها نشان می‌دهد که ایران در قسمت محصولات معدنی در حال افزایش تخصص‌گرایی صادراتی است و در آینده سهم این قسمت از کل صادرات (بدون نفت خام) افزایش چشمگیری داشته باشد. در قسمت مواد نسجی و مصنوعات از این مواد، ایران در گروه‌های فرش و سایر کف پوش‌ها (کد ۵۷)، پارچه‌های تارو پودباف (کد ۵۸)، پشم، موی نرم (کرک) یا... (کد ۵۱)، پنبه (کد ۵۲) و سایر اشیاء نسجی دوخته شده... (کد ۶۳) طی دوره ۱۹۹۷.۲۰۰۱ دارای عملکرد صادراتی بوده است. با این تفاوت که در گروه فرش و سایر کف پوش‌ها از مزیت نسبی برخوردار بوده و در سایر گروه‌ها به رغم نداشتن مزیت نسبی آشکار شده از روند صعودی (به جز پنبه کد ۵۲) این شاخص بهره برده است.

عملکرد نسبی صادرات کشور درباره فرش و سایر کف پوش‌ها به عنوان یکی از گروه‌های صادرات سنتی کشور، حاکی از کاهش سهم ایران از بازارهای جهانی است. این میزان مزیت نسبی صادراتی این گروه ( $RCA = 22/8$ ) حاصل مزیت‌های نسبی طبیعی و یا استثنایی است که ریشه در گذشته دارد. در بازار جهانی فرش با توجه به اینکه مزیت‌های نسبی رقبا به مزیت‌های رقابتی تبدیل شده و از طرف دیگر ایران صرفاً با تکیه بر مزیت‌های نسبی طبیعی به صورت ایستا فعالیت می‌کند، نمی‌توان انتظار داشت که مزیت نسبی صادراتی ایران با افزایشی مواجه شود. با عنایت به این موضوع، ادامه وضع موجود در حوزه تولید داخلی فرش و عدم توجه به سلائیق و ویژگی‌های مصرف کنندگان در بازارهای جهانی چشم انداز مطلوبی را پیش روی این صنعت قرار نمی‌دهد. در مقابل، با سامان دادن به اوضاع تولید داخلی فرش و توجه به مشتری‌گرایی در عرضه فرش در بازارهای جهانی می‌توان صادرات این گروه از محصولات غیر نفتی را رونق بخشید.

در قسمت مواد نسجی و مصنوعات از این مواد تا حدود زیادی ایران در حال افزایش تخصص‌گرایی صادراتی خود است. اگر چه بخش عمده‌ای از آن را فرش و سایر کف پوش‌ها از آن تشکیل می‌دهد ولی روند عملکرد صادراتی سایر گروه‌ها نیز حاکی از افزایش چشمگیر سهم صادراتی آنها در آینده است.

در این قسمت نیز بر حسب کد ۶ رقمی «نظام هماهنگ» اقلامی نظیر سایر (کد ۵۶۰۲/۹۰)، سایر (کد ۵۶۰۷/۹۰)، نخ و طناب کائوچویی، پوشاننده با نسوج (کد ۵۶۰۴/۱۰)، از پنبه (کد ۶۲۰۴/۴۲)، پارچه‌های مخمل و پلوش با پرز پودی قطع نشده (کد ۵۸۰۱/۲۱) از بالاترین مقدار مزیت نسبی آشکار شده برخوردار بوده‌اند.

در قسمت محصولات کشاورزی (حیوانات زنده و نباتی)، ایران به ترتیب در میوه‌های خوراکی، پوست مرکبات (کد ۰۸)، سایر محصولات حیوانی (کد ۰۵)، مواد قابل بافت (کد ۱۴)، قهوه، چای، ماته و ادویه (کد ۰۹)، انواع سبزی‌ها، نباتات و غده‌های زیر خاکی خوراکی (کد ۰۷) و انگم‌ها. زرین‌ها و سایر... (کد ۱۳) بالاترین میزان مزیت نسبی آشکار شده را دارد. با نگاهی به روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده طی دوره ۱۹۹۷.۲۰۰۱ ملاحظه می‌شود که چهار گروه اول این فهرست، ضمن برخورداری از مزیت نسبی از روند مثبت در شاخص «آر. سی. ای» بهره‌مند



هستند. (به جز مورد سایر محصولات زنده). در میان گروه‌های بالا، میوه و میوه‌های سخت پوست خوراکی، پوست مرکبات یا پوست خربزه یا همانند (کد ۰۸) در سبد کالاهای صادراتی کشور از حیث مزیت نسبی صادراتی سومین رتبه را داراست. نکته قابل توجه در این خصوص روند مثبت آن طی سال‌های ۲۰۰۱-۱۹۹۷ علی‌رغم رشد منفی دو گروه اول (کدهای ۵۷ و ۲۷) دارای بیشترین مزیت نسبی است. به طوری که سالیانه ۱۳/۳ درصد رشد مزیت نسبی صادراتی این گروه در مقابل رشد منفی در گروه اول قابل مشاهده است. در این گروه محصولاتی (برحسب کد ۶ رقمی

نظام هماهنگ نظیر فندق که پوست سخت آن کنده شده با کد نظام هماهنگ، ۰۸۰۲۲۲ (RCA = ۱۵۶/۳)، شاه بلوط و بلوط با کد نظام هماهنگ ۰۸۰۲۴۰ (RCA = ۱۲۵/۰۷)، لیمو با کد نظام هماهنگ ۰۸۰۲۵۰ (RCA = ۱۷/۶)، و پسته با کد نظام هماهنگ ۰۸۰۲۵۰ (RCA = ۱۷/۶) از جمله مهمترین محصولات دارای روند مثبت مزیت نسبی آشکار شده هستند (جدول شماره ۵). اگر چه تولید و به تبع آن صادرات این گروه از محصولات کشاورزی وابستگی زیادی به حوادث طبیعی اتفاقی غیر قابل کنترل چون باران و سرما دارد، اما طی سال‌های ۲۰۰۱-۱۹۹۷ مزیت نسبی این محصولات روند مثبتی داشته است. در مجموع در دو گروه زیر محصولات کشاورزی، روند تولید و صادرات رو به افزایش بوده و حاکی از افزایش تخصص‌گرایی صادراتی کشور در این گروه است.

جدول (۵). میزان شاخص مزیت نسبی صادراتی کشور ایران به تفکیک کدهای کالا دو رقمی نظام هماهنگ طی سال‌های ۱۹۹۷-۲۰۰۱ در قسمت صنایع غذایی نیز ایران به ترتیب در گروه‌های فرآورده‌های غلات، آرد و نشاسته، فکول یا شیر و نان‌های شیرینی (کد ۱۹)، فرآورده‌های به عمل آمده از سبزی‌ها (کد ۲۰)، فرآورده‌های گوشتی، ماهی (کد ۱۶)، قند و شکر و شیرینی (کد ۱۷)، فرآورده‌های خوراکی گوناگون (کد ۲۱)، و کاکائو و فرآورده‌های آن (کد ۱۸)، از بالاترین مزیت نسبی آشکار شده برخوردار است، با این تفاوت که در سه گروه اول مزیت دارد و در سایر موارد مزیت نسبی ندارد. روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده در خصوص گروه‌های مذکور حاکی از کاهش تخصص‌گرایی صادراتی ایران در صنایع غذایی است. در حالی که انتظار می‌رود با وجود بخش کشاورزی فعال در کشور، صنایع تبدیلی از مزیت نسبی بالایی برخوردار باشند. این در حالی است که نه فقط مزیت چندانی مشاهده نمی‌شود و آنچه به صورت بالفعل مشاهده می‌شود به دلیل عدم توجه به خلق مزیت‌ها و حتی حفظ آنها در حال از دست رفتن می‌باشند. در مورد گروه پوست و چرم (کد ۴۱) نیز همین روند ملاحظه می‌شود؛ وجود مزیت نسبی در سال‌های اولیه، در به عدم مزیت سال‌های پایانی تبدیل شده

است. در قسمت فلزات معمولی و مصنوعات آن‌ها به تفکیک کدهای دو رقمی نظام هماهنگ، گروه‌های مس و مصنوعات از مس (کد ۷۴)، چدن یا آهن و فولاد (کد ۷۲)، روی و مصنوعات از روی (کد ۷۹)، مصنوعات از آهن یا فولاد (کد ۷۳) و آلومینیوم و مصنوعات از آن (کد ۷۶) در فهرست اقلام صادراتی ایران ملاحظه می‌شود. روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده طی سال‌های ۱۹۹۷-۲۰۰۱ حاکی از افزایش تخصص‌گرایی صادراتی ایران در این گروه محصولات در آینده است. البته، هر چند ایران در هیچ کدام از گروه‌های مذکور دارای مزیت نسبی نیست ولی روند شاخص آن مثبت است. نبود تنوع در

اقلام دارای مزیت نسبی آشکار شده به وابستگی شدید اقتصاد ایران به صادرات نفت می‌شود، به طوری که بخش مهمی از صادرات و بیش از ۸۰ درصد از بخش نفت و فرآورده‌های حاصل از آن است.

بررسی ترکیب اقلام صادراتی دارای مزیت نسبی صادراتی (طی سال‌های ۱۹۹۷-۲۰۰۱) حاکی از آن است که ایران بیشتر صادر کننده نفت خام، محصولات کشاورزی، مواد اولیه بخش صنعت و یا محصولات صنعتی با ارزش افزوده پایین بوده است. فهرست اقلام صادراتی کشور بر حسب کد شش رقمی «نظام هماهنگ» حاکی از آن است که از مجموع ۱۵۶۶ قلم کالای صادراتی ایران طی دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱، ۲۶۷ قلم کالا مزیت نسبی صادراتی دارد که ۱۵۳ قلم آن رشد مثبت در مزیت نسبی و سایر اقلام رشد منفی هستند. از کل ۱۵۶۶ قلم کالای صادراتی عملکرد نسبی صادراتی ۶۸۸ قلم کالا روندی مطلوب (رشد مثبت) دارند.

#### ۲.۲.۴. اقلام مهم پتانسیل صادراتی ایران به اردن

ایران در مورد صادرات ۱۰۵۳ قلم کد کالایی «نظام هماهنگ» به اردن دارای پتانسیل است. ۵۰ قلم مهم پتانسیل صادراتی ایران براساس این کد در جدول (۶) آورده شده است سطر آخر این جدول نشان می‌دهد که پتانسیل صادراتی ایران به اردن در دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۱، به طور متوسط ۹۰ میلیون دلار بوده و در صادرات تحقق یافته ایران به اردن در حدود دو میلیون دلار است. ده قلم مهم پتانسیل صادراتی ایران به اردن مخلوط‌های هیدروکربورهای بودار، سایر مواد آلی تانسوآکتیف، سایر کائوچوهای سنتتیک و شبه کائوچو، سنگ مرمر و سنگ تراورتن کار نشده، کائوچوی بوتادین، انجیر، نارنگی، سایر اشکال پنبه حلاجی شده یا شانه زده، سیب زمینی تازه یا سر کرده و سایر کاشی و سرامیک هستند. در میان مهمترین اقلام پتانسیل صادراتی ایران به اردن، ایران تنها در مورد سایر کائوچوی و بوتادین، کربن و گوگرد (۲۲۰، ۳۰۰، ۲۸۰، ۳۱۰، ۲۵۰) از ظرفیت‌های صادراتی خود به این کشور تا حدودی استفاده کرده و در مورد سایر کالاها این ظرفیت کاملاً بدون استفاده باقی مانده است.

## ۲.۴. توانمندی های تجاری اردن ۱.۳.۴. تجزیه و تحلیل مزیت های نسبی

جدول شماره (۷) مقادیر شاخص مزیت نسبی آشکار شده اردن بر حسب کد دو رقمی «نظام هماهنگ» را طی سال های ۱۹۹۷.۲۰۰۱ نشان می دهد. براساس مندرجات این جدول از ۸۳ گروه صادراتی در سطح کدهای دو رقمی، ۳۰ گروه دارای مزیت نسبی صادراتی هستند.

این کشور در صنایع شیمیایی و صنایع وابسته به آن بالاترین مقدار «آر. سی. ای» را این حوزه ها به سرامیک دارد. در کودها (کد ۳۱)، صابون ها، مواد آلی تانسینواتیو (کد ۳۴)، محصولات شیمیایی غیر آلی (کد ۲۸)، محصولات دارویی (کد ۳۰)، محصولات گوناگون صنایع شیمیایی (کد ۳۸)، مواد آلبومینوئید... (کد ۳۵)، عصاره های دباغی شده و رنگرزی شده (کد ۳۲)، باروت و مواد منفجره (کد ۳۶) روغن های اسانسی و رزینوئید (کد ۳۲)؛ تمام این موارد، به جز مورد آخر، دارای مزیت نسبی صادراتی نیز هستند، فعالیت صادراتی دارد. گروه های مذکور بیشتر از روند مثبت عملکرد صادراتی بهره مندند که نشان از افزایش تخصص گرای صادراتی اردن در زمینه این گونه صنایع است.

در گروه محصولات معدنی، اردن طی سال های ۱۹۹۷.۲۰۰۱ در زمینه نمک، گوگرد، خاک و سنگ (کد ۳۵) از عملکرد صادراتی بالایی برخوردار بوده لیکن به مرور با کاهش در رشد شاخص «آر. سی. ای» مواجه شده است.

در زمینه کشاورزی (حیوانات زنده و نباتی) در گروه های حیوانات زنده (کد ۰۱)، سبزی های، نباتات و غده های زیرخاکی خوراکی (کد ۰۷)، میوه های خوراکی، پوست مرکبات (کد ۰۸)، محصولات لبنی (کد ۰۴) و سایر حیوانات زنده (کد ۰۵) طی سال های ۱۹۹۷.۲۰۰۱ عملکرد صادراتی داشته است. بررسی روند عملکرد صادراتی اردن طی این سال ها نشان می دهد این کشور در تمامی گروه های مذکور در حال از دست دادن تخصص گرای صادراتی بوده است. به عبارت دیگر، در آینده ای نزدیک سهم صادرات کشاورزی در سبد کالاهای صادراتی این کشور کاهش خواهد یافت. در زمینه چربی ها و روغن های حیوانی یا نباتی (کد ۱۵) نیز روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده حاکی از کاهش روند تخصص گرای صادراتی در این زمینه است.

در قسمت مواد نسجی و مصنوعات از این مواد، در حوزه های زیر به ترتیب بالاترین مقدار شاخص را دارد: اوات، نمد و پارچه های نباتی (کد ۵۶)، لباس و متفرعات لباس، غیره... (کد ۶۲)، فرش و سایر کف پوش ها از مو (کد ۵۷)، سایر اشیاء نسجی دوخته... (کد ۶۳)، رشته های سنتیک یا مصنوعی (کد ۵۴)، لباس و متفرعات لباس... (کد ۶۱) و الیاف رشته های سنتیک یا... (کد ۵۵) به جز سه مورد آخر در سایر موارد دارای مزیت نسبی صادراتی است. در اکثر گروه ها نیز مزیت نسبی صادراتی دارای روند رو به رشد بوده که در مجموع باعث شده این کشور در زمینه مواد نسجی در حال افزایش تخصص گرای صادراتی باشد.

در صنایع غذایی، اردن در زمینه توتون، تنباکو... (کد ۲۴)، اخال، تفاله صنایع خوراک سازی (کد ۲۳)، فرآورده ها از سبزی ها... (کد ۲۰) و فرآورده های خوراکی گوناگون (کد ۲۳) ضمن داشتن مزیت نسبی صادراتی، مقدار این شاخص از روند رو به رشدی نیز برخوردار بوده است. در مقابل در زمینه فرآورده های غلات... (کد ۱۹)، فرآورده های گوشتی (کد ۱۹) علاوه بر نداشتن مزیت نسبی صادراتی عملکرد صادراتی آن نیز

رو به افول بوده است. در مجموع به نظر می رسد صنایع غذایی این کشور از رشد نسبتاً خوبی در آینده برخوردار شد. در زمینه خمیر چوب یا سایر مواد الیافی سلولزی، اردن در گروه های کاغذ و مقوا، اشیای ساخته شده (کد ۴۸) و کتاب، روزنامه، تصویر و... (کد ۴۹) دارای فعالیت صادراتی است که در مورد اول با روند رو به رشد و در مورد دوم با کاهش صادرات مواجه بوده است. در زمینه فلزات معمولی و مصنوعات آن ها،... در گروه های سرب و مصنوعات از سرب (کد ۷۸) و آلومینیم از آن (کد ۷۶) صادرات وجود داشته و در هر دو گروه مذکور، این کشور ضمن داشتن مزیت نسبی صادراتی در حال بهبود تخصص گرای صادراتی نیز بوده است.

## ۲.۳.۴. اقلام مهم پتانسیل دار صادراتی اردن به ایران

اردن در مورد ۶۶۸ قلم کد کالایی «نظام هماهنگ» دارای پتانسیل صادراتی است. ۵۰ قلم مهم پتانسیل صادراتی اردن به ایران بر اساس این کد در جدول (۸) آورده شده است. سطر آخر این جدول نشان می دهد که پتانسیل صادراتی اردن به ایران در دوره ۱۹۹۷.۲۰۰۱ به طور متوسط ۵۸ میلیون دلار و صادرات تحقق یافته اردن به ایران در حدود دو میلیون دلار بوده است. ده قلم مهم پتانسیل صادراتی اردن به ایران عبارت انداز اسیدهای پلی فسفریک، کتاب، بروشور، جزوه چاپ شده حتی به صورت اوراق مجزا؛ سایر مواد آلی تانسینواتیو؛ پراکسوبات ها؛ تلمبه ها برای آبگون ها؛ سایر فرآورده های روان کننده؛ سایر دستمال کاغذی؛ پلی (اتیلن ترفتالات)؛ سایر تسمه ها و گریز از مرکزها برای از صافی گذران یا تصفیه آب در بین مهم ترین اقلام پتانسیل صادراتی اردن به ایران، اردن تنها در مورد سایر دستمال های کاغذی (۴۸۰۳۰۰) از ظرفیت های صادراتی خود به ایران تا حدودی استفاده کرده است، در مورد سایر کالاها این ظرفیت کاملاً بدون استفاده باقی مانده است.

## ۵. چارچوب سیاست تجاری اردن

این بخش به بررسی چارچوب سیاست تجاری کشور اردن می پردازد. در عین حال وضع عضویت این کشور در موافقتنامه های تجاری منطقه ای و بین المللی را نیز بیان می کند.

اردن اخیراً دست به سلسله اصلاحات اقتصادی اقتصادی به ویژه در حوزه خصوصی سازی و بهبود فضای سرمایه گذاری زده است. دولت اردن در این راستا یعنی واگذاری فعالیت های تحت تصدی خود به بخش خصوصی اقدام به خصوصی سازی شرکت ملی مخابرات، شرکت سهامی عام سیمان و همچنین برخی از بخش های خطوط هوایی ملی خود کرده است.

با عضویت در سازمان تجارت جهانی در سال ۲۰۰۰، تعرفه های گمرکی این کشور کاهش یافته؛ طبقه بندی تعرفه ای نیز به شش طبقه کاهش یافته است. متوسط وزنی تعرفه ها از ۲۴/۱ درصد در سال ۹۴ به ۱۶/۷ درصد در سال ۹۶ و ۱۱/۸ درصد در سال ۲۰۰۲ کاهش یافته است، بدین ترتیب سهم عوارض گمرکی در درآمدهای دولتی از ۲۵ درصد در سال ۹۲ به ۱۰ درصد در سال ۹۵ و کمتر از ۵ درصد در سال ۲۰۰۰ رسیده است. از اول ژانویه ۹۷ حداکثر تعرفه های گمرکی این کشور ۴۰ درصد بوده (به جز مشروبات الکلی و سیگار) که از سپتامبر ۹۹ این رقم به ۳۵ درصد و تا سال ۲۰۰۰ به ۳۰ درصد کاهش یافته است. با این وجود اردن عوارض ترکیبی خود (ارزشی و خاص) را بر موز، انگور، سیب، گاو، بز و گوسفند حفظ

کرده و قصد حذف آنها را ندارد؛ متوسط ساده تعرفه‌ها ۱۵ درصد است. (محصولات غیر کشاورزی). حدود ۲۱ درصد تعرفه‌ها بین صفر تا پنج درصد است. (۵)

باعضویت این کشور در سازمان تجارت جهانی اکثر عوارض، مالیات‌ها و هزینه‌های گمرکی بر واردات حذف شده است. با وجود این هنوز بر اتومبیل و اجناس لوکس، مالیات‌های اضافی فروش وضع می‌شود که البته تا سال ۲۰۰۰ این ارقام کاهش یافته است. در این کشور سهمیه‌های تعرفه‌ای بر کالا اعمال نمی‌شود و معافیت‌های تعرفه‌ای برای کالاهای اساسی، مواد غذایی ضروری، محصولات پزشکی و محصولات سرمایه‌ای و تجهیزات کشاورزی و صنعتی اعمال می‌شود.

طبق قانون جدید گمرکی اردن مصوب ۱۹۹۸، کلیه معافیت‌های عوارض وارداتی شرکت‌ها و موسسات دولتی حذف شده است (۱۰ درصد شرکت‌هایی که با دولت موافقت نامه امضاء کرده‌اند یا در زمان تاسیس امتیاز گرفته‌اند مستثنی هستند که البته پس از مدتی ملغی خواهد شد). مطابق قوانین سازمان تجارت جهانی، نظام صدور مجوز با پذیرش موافقت نامه صدور مجوز این سازمان به صورت خودکار درآمده است و تقریباً مجوز ورود لازم نیست. محصولات وارداتی باید با الزامات برچسب زنی و مارک گذاری کالا که از سوی موسسات استاندارد ملی وضع می‌شود مطابقت داشته باشد (با توجه به نوع کالا مقررات خاص آن وضع می‌شود).

این کشور همچنین عضو «کنوانسیون پاریس و برن» است و حقوق مالکیت فکری را رعایت می‌کند. اردن عضو تعداد زیادی از سازمان‌های تخصصی چند جانبه نظیر بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سازمان مالکیت فکری است؛ در برخی از سازمان‌ها و موسسات منطقه‌ای نظیر بانک توسعه اسلامی، صندوق پول عربی نیز عضو است. این کشور با کشورهای متعددی موافقت نامه تجارت آزاد و یا موافقت نامه ترجیحات تجاری امضاء کرده است، همچنین با کشورهای نظیر آلمان، فرانسه، ترکیه، سوئیس، مالزی و موافقت نامه دو جانبه تشویق سرمایه گذاری دارد.

## ۶- نتیجه گیری و ارائه پیشنهادها

با توجه به مطالب مطرح شده مشخص است که این فرض که علاوه بر متغیرهای اقتصادی، عوامل سیاسی در زمینه تعیین سطح روابط تجاری موثر است، پذیرفته شده است.

با فرض بهبود در شرایط سیاسی منطقه و روابط سیاسی دو جانبه ایران با این کشور فهرست‌های زیر می‌توانند مبنای عمل خوبی برای آن دسته از تصمیم‌گیران اقتصادی قرار گیرند که می‌خواهند در مذاکرات دو یا چند جانبه بر توسعه روابط تجاری اقلام مزیت‌دار تکیه کنند. به طور خلاصه فهرست اقلام اولویت داری که می‌توانند مورد توجه قرار گیرند. عبارت انداز:

**پتانسیل صادراتی ایران به اردن:** مخلوط‌های هیدورکربورهای بودار، سایر مواد آلی تانسو اکتیف، سایر کائوچوهای سینتتیک و شبه کائوچو، سنگ مرمر و سنگ تراورتن کار نشده، کائوچوی بوتادین، انجیر، نارنگی، سایر اشکال پنبه حلاجی شده یا شانه زده، سیب زمینی تازه یا سرد کرده و سایر کاشی و سرامیک.

**پتانسیل صادراتی اردن به ایران:** اسید فسفریک و اسیدهای پلی فسفریک؛ کتاب، بروشور، جزوه چاپ شده حتی به صورت اوراق مجزا؛

سایر مواد آلی تانسو اکتیف؛ پراکسوبرات‌ها؛ تلمبه‌ها برای آبگرم‌ها؛ سایر فرآورده‌های روان کننده؛ سایر دستال‌های کاغذی؛ پلی اتیلن ترفتالات؛ سایر تسمه‌ها و گریز از مرکزها برای از صافی گذراندن یا تصفیه آب.

همان طور که مشهود است یکی از عوامل مهم تاثیر گذار در توسعه روابط، چارچوب سیاست تجاری کشورهای طرف تجاری است. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشور اردن در راستای جهانی شدن اقدامات اصلاحی را با سرعت‌های متفاوت آغاز کرده است. ایران نیز هر چند دست به اصلاحاتی زده، اما توسعه روابط آن با سایرین نیازمند اصلاحات بیشتری است.

## در مجموع پیشنهاد می‌شود:

۱. با توجه به درجه بالای خطرپذیری سیاسی و اقتصادی اردن، دولت‌های دو طرف در صورت تمایل به تشویق تجار خود به افزایش روابط تجاری فی‌مابین، اقدامات تضمینی و حمایتی مناسبی را تدارک ببینند.

۲- تیمی از کارشناسان دست‌اندرکار در گروه‌های کالایی مورد اشاره از میان تولید کنندگان، صادر کنندگان و تصمیم‌گیران اقتصادی جهت بررسی نحوه توسعه زمینه‌های همکاری تشکیل شود تا اطلاعات پایه‌ای و کاربردی قوی‌تری برای انجام مذاکرات و کسب امتیازات تجاری فراهم شود.

۳- طرفین علاوه بر بحث بر دریافت امتیازاتی در زمینه توسعه تجارت کالاهای دارای پتانسیل بالقوه، می‌بایست آمادگی لازم جهت بررسی موانع تجاری (تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای) و اقدام در راستای حذف یا کاهش آنها را بدست آورند.

## پی نوشت‌ها:

### 1. Revealed Comparative Advantage (RCA)

۲- حسن پور، یوسف، تجزیه و تحلیل مزیت نسبی صادراتی (مورد خاص مواد شوینده)، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی. شماره ۱۴، بهار ۱۳۷۹، ص ۸۶-۷۱.

۳- میترا رحمانی (۱۳۷۶)، ص ۱۳۴.

### 4. Harmonized System (HS)

۵- سایت وزارت صنعت و تجارت اردن، بخش سیاست بازرگانی خارجی.

<http://www.jftp.gov.jo>

## منابع:

۱. محمدرضا عابدین و همکاران، پیامدهای بازرگانی برفراری ترتیبات تجاری ترجیحی میان ایران و کشورهای عربی، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

2. International Country Risk Guide (PRS), Volume XXIV, Number 9, September 2003.

3. International Trade Center, Statistical Software PC/TAS, 2002.

4. Middle East And North Africa Regional Outlook, Sep. 2003.

5. WEO, August 2003, and Staff Estimates.