

بررسی زمینه‌های صادراتی ایران در تجارت با عراق با رویکرد شاخص پتانسیل صادراتی دوجانبه

یوسف حسن پور

عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
YH88790214@Yahoo.com

چکیده

و کار، تنوع صادرات و کیفیت تولید) به کندی پیش رود احتمال حضور مستمر و پایدار ترکیه در بازار عراق بسیار جدی خواهد بود و این امر در بلندمدت مانع حضور مستمر و پایدار شرکت‌های صادراتی در بازار عراق خواهد شد.

مقدمه

گسترش روابط با کشورهای همسایه، کمک به توسعه منطقه‌ای، افزایش رقابتمندی ایران در منطقه و همچنین توسعه تجارت با کشورهای واقع در منطقه آسیای جنوب غربی جزو اولویت‌های برنامه پنجم توسعه و محور فعالیت بخش بازرگانی است. عراق به‌عنوان یکی از کشورهای واقع در منطقه آسیای جنوب غربی، می‌تواند یکی از بازارهای صادرات غیر نفتی کشور در راستای دست‌یابی به اهداف برنامه پنجم توسعه باشد. در عین حال، این کشور در طی سال‌های آغازین سازندگی، به نقطه پرش صادراتی کشورهای همسایه نیز تبدیل شده است. شناخت

عراق به عنوان یکی از کشورهای واقع در منطقه آسیای جنوب غربی، یکی از بازارهای صادرات غیرنفتی کشور در راستای دست‌یابی به اهداف برنامه پنجم توسعه قلمداد می‌شود. شناخت از پتانسیل صادراتی کشور و همچنین ارائه دورنمای توسعه صادرات با توجه به افق‌های صادرات رقابتی نزدیک نظیر ترکیه از اهداف اصلی مقاله می‌باشد که از طریق مدل پتانسیل صادراتی دوجانبه در سطح گروه کالایی انجام گرفته‌است. مدل مورد بررسی براساس کدهای شش رقمی طبقه‌بندی نظام هماهنگ (HS) و در طی سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۰ انجام گرفته است. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد اگرچه ایران در صادرات غیرنفتی به بازار عراق دارای تجارت مکملی می‌باشد لیکن به جهت تفاوت در ترکیب صادرات ایران و رقابتی صادراتی منطقه نظیر ترکیه و همچنین با عنایت به رشد اقتصادی عراق تا چند سال آینده، چنانچه فرآیند توسعه صادرات صنعتی ایران (اعم از فضای کسب

از پتانسیل صادراتی کشور و همچنین ارائه دورنمای توسعه صادرات می‌تواند نخستین گام در برخورد واقع بینانه در تدوین راهبرد توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی به بازار مذکور باشد. یکی از اهداف اصلی این مقاله برآورد پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق (پتانسیل صادراتی دوجانبه) و مقایسه آن با توان صادراتی ترکیه و همچنین ارائه دورنمایی از صادرات ایران به عراق تا چند سال آینده می‌باشد. برای دستیابی به اهداف مذکور، بخش نخست مقاله به بررسی جنبه‌های تجربی مدل و سوابق آن و در نهایت روش اجرایی پژوهش اختصاص دارد که در ادامه بدان اشاره می‌گردد. بخش دوم، شامل تحلیل نتایج حاصل از تخمین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق و ارائه دورنمایی از صادرات ایران به آن کشور تا سال ۲۰۱۰ می‌باشد در نهایت به بررسی پتانسیل صادراتی ترکیه و مقایسه آن با ایران پرداخته می‌شود.

۱. بررسی جنبه‌های تجربی مدل و سوابق آن و در نهایت روش اجرایی

در ارتباط با مفهوم پتانسیل صادراتی، یک کشور ممکن است در تولید یک محصول از پتانسیل تولیدی برخوردار باشد و آن را در مقایسه با سایر کشورها ارزان‌تر تولید و عرضه نماید ولی این امر الزاماً موفقیت کشور مذکور را در صادرات تضمین ننماید. به جهت اینکه مبادله کالاها میان کشورها تحت شرایط مکانی متفاوت مفهوم پیدا می‌کند و محصول پس از تولید به سایر کشورها (کشورهای مقصد) جهت مصرف عرضه می‌شود، در این ارتباط عوامل متعددی بر پتانسیل صادراتی تأثیر می‌گذارد. به عبارت دیگر، ممکن است کشور فوق‌العیرغم دارا بودن پتانسیل در تولید کالا تنها به دلیل عدم کارایی نسبی در بازرسانی کالا و مراحل چون بسته‌بندی، کیفیت، استانداردهای عرضه، مهارت در ایجاد معاملات، کشش عرضه تولیدی، هزینه‌های حمل‌ونقل، بیمه، بازاریابی، تبلیغات و اطلاع‌رسانی و حتی عوامل سیاسی، نتواند در جریان مبادلات خارجی، کالاهای صادراتی خود را در یک قیمت قابل رقابت، در مقایسه با سایر کشورهای صادرکننده آن محصول، عرضه نماید. از آنجا که

عرضه کالا برای پاسخگویی به تقاضا صورت می‌گیرد، لذا از طرف تقاضای صادراتی نیز عوامل مختلفی امکان یا عدم امکان استفاده از پتانسیل هر کشور را رقم می‌زنند، که از جمله می‌توان به رشد تقاضا به جهت تغییر در رجحان‌های مصرف‌کنندگان و تغییر شرایط بازار، دخالت دولت کشورهای واردکننده، کشش قیمتی و درآمدی و متقاطع تقاضا برای واردات اشاره نمود. در مجموع وجود پتانسیل هر کشور در عرضه کالا عمدتاً از ناحیه نیروی کار، سرمایه، منابع طبیعی و تکنولوژی شرط لازم برای حضور موفق در بازارهای جهانی هستند ولی شرط کافی نمی‌باشند. بنابراین پتانسیل صادراتی یک مفهوم دوجوهی است که هم بر عوامل طرف عرضه صادرات تأکید دارد و هم بر عوامل طرف تقاضا.

در طول چند دهه اخیر مطالعات کاربردی متعددی در زمینه اندازه‌گیری پتانسیل تجاری با استفاده از یکسری شاخص‌ها صورت گرفته است که عمدتاً به دو صورت پیش از تجارت و پس از تجارت می‌باشد. معیارهای پیش از تجارت بر عوامل تولید و هزینه‌های تولید قبل از تجارت تأکید دارند. از طرفی در این روش، اندازه‌گیری پتانسیل صادراتی با معیارهای قبل از تجارت با شرط رقابت کامل در بازار کالا و عوامل تولید محاسبه می‌شود، در صورتیکه در دنیای واقعی عملاً فروض فوق با مشکل مواجه است و ماهیت آمارهای روش مذکور به‌ویژه برای کشورهای نظیر عراق و ایران به گونه‌ای است که نیازمند به پایگاه اطلاعاتی و آماری قوی می‌باشد. مضافاً اینکه در ارزیابی تجربی از پتانسیل صادراتی به تفکیک کالاها مسائل و مشکلاتی را پیش می‌آورد که محاسبه شاخص را با پیچیدگی زیادی مواجه می‌کند. از سویی دیگر کشورمان از فقر اطلاعاتی به هنگام در زمینه تولید، عوامل تولیدی و صادراتی به تفکیک صنعت برخوردار می‌باشد. ناکفایی اطلاعات صحیح به روز و قابل اعتماد آنهم به صورت جزئی و در سطح کالایی در زمینه تولید کالا، منابع و امکانات تولیدی مانع از دستیابی به معرفی توان تولیدی و صادراتی کشورمان، کالاهای مورد نیاز وارداتی عراق و ارزیابی دقیق پتانسیل تجاری میان آن‌ها از طریق داده‌های پیش‌نگر می‌شود. تجزیه و تحلیل پتانسیل تجاری با توجه به ظرفیت و کارایی عوامل تولید و تأثیر آن بر میزان پتانسیل تجاری که

متکی بر قیمت‌های نسبی قبل از تجارت می‌باشد همراه با محدودیت‌هایی است. در مطالعات تجربی سال‌های اخیر همزمان با گسترش منطقه‌گرایی، مطالعات مربوط به تعیین و تخمین پتانسیل‌های تجاری دوجانبه آنهم به روش عملکردی مبتنی بر ارزش صادرات و واردات کشورها رو به افزایش بوده است که در این خصوص شاخص‌ها و روش‌های مختلفی پیشنهاد گردیده است. [۱] با توجه به محدودیت‌های موجود آنکتاد تلاش کرده است تحلیل پتانسیل تجاری دو جانبه کشورهای در حال توسعه را با استفاده از شاخص‌های متکی به داده‌های بعد از تجارت [۲] و به روش تحلیل عملکردی برآورد نماید. [۳] در این روش‌ها، ابتدا ساختار صادرات و واردات کشورها بر حسب گروه‌های مختلف کالایی مشخص می‌شود به این ترتیب که ارزش واردات گروه کالایی یک کشور را بر حسب طبقه‌بندی مختلف کالایی و بازار مشخص در نظر گرفته، سپس در مقابل آن، ارزش صادرات کشور طرف تجاری را از همان گروه کالایی مشخص کرد، به این صورت برای هر کشور یک بردار صادرات یا واردات به وجود می‌آید. شکل عمومی شاخص پیشنهادی آنکتاد در تعیین IXP به صورت ذیل می‌باشد.

$$IXP_{ij}^k = \text{MIN} (X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

IXP_{ij}^k: ارزش پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور زاز کالای k.

X_{iw}^k: ارزش صادرات کشور i به جهان (w) از کالای k.
M_{jw}^k: ارزش واردات کشور z از جهان (w) از کالای k.
شاخص مذکور ارزش پتانسیل صادراتی یک کشور را در تجارت با یک کشور دیگر (به صورت دوجانبه) در زمینه کالای خاصی نشان می‌دهد. [۴]
چنانچه شاخص مذکور برای مجموعه‌ای از کالاها به کار رود پتانسیل صادراتی شامل مجموع پتانسیل k گروه کالایی خواهد بود. بدین ترتیب پتانسیل کل (به صورت دوجانبه) از طریق رابطه زیر قابل محاسبه می‌باشد.

$$IXP_{ij} = \sum_{k=1}^n \text{MIN} (X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

در این روش توجه به کل ترکیب اقلام صادراتی و وارداتی دو کشور یا دو گروه از کشورها الزامی است. بر این اساس بایستی کالاهایی را که کشورها یا گروه از کشورها صادر یا وارد می‌نمایند مشخص کرد. به این صورت که صادرات کالایی مثلاً کشور i را به تفکیک ریز کدهای طبقه‌بندی شده تجارت نظیر نظام هماهنگ (HS) [۵] در نظر گرفته و سپس در مقابل آن واردات کشور زاز همان کالاها را مشخص می‌کنند. کالاهای مشترکی که با ازای هر کد وجود داشته باشد، نشان دهنده تشابه صادرات کشور i و واردات کشور z می‌باشد. به این ترتیب برای هر کد کالا میزان صادرات و واردات کشورهای i و z مشخص و حداقل آن تعیین می‌گردد که به عنوان حداکثر پتانسیل صادراتی لحاظ می‌گردد. در نهایت روش مذکور میزان تجارت مکملی کشورها را به صورت دوجانبه نشان می‌دهد. سپس با در نظر گرفتن تجارت بالفعل بین دو کشور میزان پتانسیل صادراتی استفاده نشده بین کشورها از طریق رابطه ذیل اندازه‌گیری می‌گردد:

$$IXPNET_{ij}^k = IXP_{ij}^k - M_{ji}^k$$

IXPNET_{ij}^k: پتانسیل صادراتی استفاده نشده کشور i با توجه

به ظرفیت وارداتی بازار z در کالای k.

M_{ji}^k: ارزش واردات کشور z از کشور i در کالای k.

IXP_{ij}^k: ارزش پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور زاز

کالای k.

در این پژوهش با توجه به محدودیت‌های آماری، جهت اندازه‌گیری پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق از آمارهای صادرات و واردات و از داده‌های مقطعی سال‌های ۲۰۰۶-۱۹۹۷ از بانک نرم افزاری آنکتاد تحت عنوان PC/TAS [۶] استفاده شده است. به این ترتیب، ابتدا محاسبات مربوطه در سطح کدهای شش رقمی سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا (HS) صورت گرفت و سپس پتانسیل کل بر حسب سرفصل‌های HS تجمیع گردید.

همانطوریکه اشاره گردید در تخمین پتانسیل صادراتی از داده‌های پس‌نگر یا داده‌های تجارت (اعم از صادرات و واردات)

بالفعل و تحقق یافته ایران، عراق و ترکیه استفاده شده است. در واقع برآوردها الهام گرفته از داده‌های تجاری قابل مشاهده صورت گرفته است. در صورتیکه تخمین پتانسیل صادراتی به روش عملکردی می‌تواند متاثر از عواملی نظیر مداخلات دولت‌های کشورهای صادرکننده و واردکننده و اطلاعات ناقص بازار و تغییر ناگهانی درآمدهای دولت عراق تورش‌دار گردد. از آنجاییکه بخش اعظمی از تقاضای وارداتی عراق همانند ایران منبعث از درآمدهای نفتی می‌باشد لذا استفاده از آمار واردات تحقق یافته در تعیین پتانسیل تجاری می‌تواند محدودیت‌هایی در ارائه چشم‌اندازها و دورنما حتی تا پنج سال آینده ایجاد نماید. ضمن اینکه آمار تجاری کشور عراق، الزاماً در بردارنده تمام معاملات تجاری تحقق یافته نمی‌باشند و تابع خطاها و حذف‌ها در جریان تدوین، قاچاق و گزارش نکردن معاملات می‌باشد.

عدم وجود استانداردهای گزارش دهی در عراق، می‌تواند مشکلات ناشی از عدم قابلیت مقایسه داده‌ها را افزایش دهد. در حال حاضر آمار تجارت کشور عراق توسط آنکتاد به‌طور مستقیم گزارش نمی‌شود بلکه از طریق سرجمع صادرات و واردات کشورهای گزارش دهنده گزارش می‌شود. با توجه به نقایص ذکر شده، آمار تجاری، نمی‌تواند تنها منبع برای ارزیابی پتانسیل صادراتی دوجانبه ایران در تجارت با عراق در نظر داشت و تنها متغیر نشان دهنده ویژگی‌های عرضه و تقاضا نمی‌باشد.

علیرغم مشکلات مذکور استفاده از داده‌های تجاری در ارزیابی پتانسیل صادراتی کشورها اگرچه تنها راه حل نمی‌باشد ولی یک راه حل با توجه به منابع آماری و اطلاعاتی موجود و قابل دسترس می‌باشد. علیرغم این واقعیت، تاکنون کاربردهای تجربی متعددی از این شاخص وجود داشته است [۷]، به‌نظر می‌رسد هنوز می‌توان به شاخص پیشنهادی آنکتاد به‌عنوان یک معیار ارزیابی سطح پتانسیل صادراتی دوجانبه کشورها استناد کرد.

عمده‌ترین ویژگی شاخص به‌کار رفته در این پژوهش برای تعیین پتانسیل صادراتی آن است که: این شاخص از جمله شاخص‌های عملکردی محض می‌باشد و به راحتی به‌صورت یک شاخص کمی نمود، این شاخص صرفاً تجاری است و نه تنها

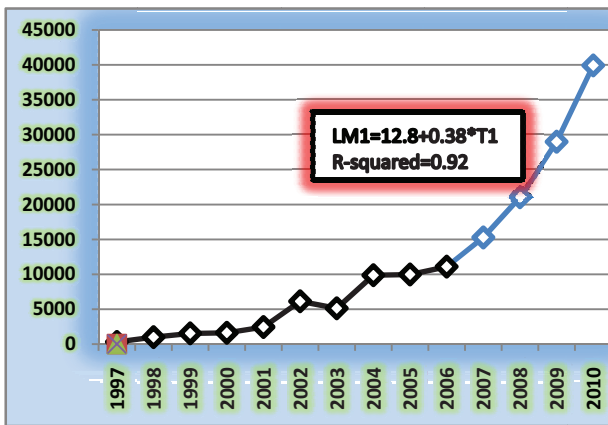
قیمت‌های نسبی و قابلیت‌های بازار را نشان می‌دهد بلکه اختلاف کیفیت‌ها، اثرات توزیع و تولید، هزینه‌های توزیع و تولید و سایر عوامل موثر بر عرضه و تقاضا را نیز تا حدودی در نظر می‌گیرند.

تحلیل پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق

جدول (۱)، وضعیت پتانسیل صادراتی ایران را در تجارت با عراق و مقایسه آن با کشور ترکیه ارائه می‌نماید. براساس این جدول، چشم‌انداز صادرات غیرنفتی ایران به عراق در سال‌های آتی روشن و قابل توجه است. لیکن به سبب وجود موانع و مشکلات در فرایند صادرات غیرنفتی، تنها درصد کمی از پتانسیل صادراتی کشور در تجارت با عراق قابل تحقق است.

براساس جدول (۱)، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق البته بر مبنای وضعیت موجود مبادلات بین دو کشور و همچنین فضای کسب و کار فعلی، حدود سه میلیارد دلار و شامل تعداد ۱۵۸۷ قلم کالا می‌باشد که از این مقدار تنها ۱/۸ میلیارد دلار آن که دربرگیرنده تعداد ۱۰۲۳ قلم کالا (۶۴/۵ درصد) می‌باشد تحقق یافته است. به‌عبارت دیگر، ۵۹/۶ درصد از پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در سال ۲۰۰۶ تحقق یافته است. البته درصد پتانسیل تحقق یافته ایران در تجارت با عراق در طی سال‌های مورد مطالعه همواره با افت و خیزهایی همراه بوده است.

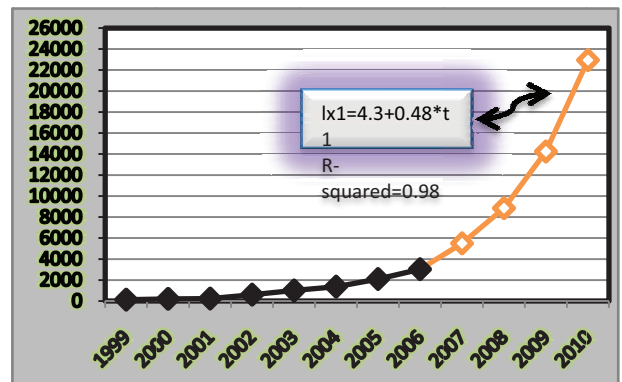
همانطوریکه در نمودار (۱) نشان داده شده، در طی سال‌های ۲۰۰۶-۱۹۹۹، روند پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق سالانه ۴۸ درصد افزایش یافته که گویای بهبود امکان توسعه صادرات غیرنفتی و افزایش تجارت مکملی ایران در تجارت با عراق می‌باشد. از سویی دیگر ارزش صادرات ایران به عراق از رقم ۹۵ میلیون دلار و با پوشش کالایی ۲۵۰ قلم کالا در سال ۱۹۹۹ با نرخ رشد سالانه ۴۳/۵ درصد به ۱۸۰۱ میلیون دلار و با پوشش کالایی ۱۰۲۳ در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته است. این امر تا سال ۲۰۱۰ با بهره‌گیری کامل از فرصت‌های تجاری موجود دو کشور قابل افزایش نیز می‌باشد.



نمودار ۲- روند واردات عراق از جهان (میلیون دلار)

در همین ارتباط کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد) همه ساله به بررسی جایگاه ۱۲۳ کشور جهان از حیث فضای تجاری در قالب شاخص تجارت و توسعه (TDI) [۹] می‌پردازد [۱۰]. براساس شاخص TDI در سال ۲۰۰۶، رتبه ایران از نظر شاخص توسعه و تجارت در میان ۱۲۳ کشور با مقیاس عددی ۴۲۳ در جایگاه ۹۳ قرار گرفته است. این شاخص نشان‌دهنده وجود شرایط بازاریابی برای کسب و کار شرکت‌های فعال کشور در حوزه تجارت بین‌المللی می‌باشد. فاصله رتبه ایران با برخی کشورهای نظیر ترکیه عدد بالایی می‌باشد. رتبه ترکیه از این حیث ۷۳ می‌باشد. [۱۱]

با عنایت به مطالب پیش‌گفته و همچنین براساس روند صادرات ایران [۱۲] به عراق در طی سال‌های ۲۰۰۶-۱۹۹۹، در خوشبینانه‌ترین حالت، چنانچه تنها ۶۰ درصد از پتانسیل صادراتی ایران در طی سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۰۷ تحقق یابد در آن صورت ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق کشور در تجارت با عراق با پوشش کالایی ۳۱۱۵ قلم کالا رو به افزایش خواهد بود که از رقم سال ۲۰۰۶ (۱/۸ میلیارد دلار) بیشتر خواهد بود [۱۳]. دورنمای تقاضای وارداتی عراق حداقل در چند سال اخیر می‌تواند رو به گسترش باشد که در صورت تحقق آن به معنای افزایش یافتن فرصت‌های دسترسی به بازار عراق به‌ویژه برای شرکای طبیعی این کشور باشد. نکته قابل توجه اینکه در سال ۲۰۰۶، ارزش کل واردات عراق از جهان ۱۱۰۸۷/۸ میلیون دلار بوده است که رقم مذکور در سال ۱۹۹۷، ۳۰۳/۶ میلیون دلار گزارش شده است که سالانه ۳۸ درصد رشد داشته است. چنانچه این



نمودار ۱- روند پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق (میلیون دلار)

براساس گزارش وضعیت کسب و کار کشورها توسط بانک جهانی [۸]، در سال ۲۰۰۸ که پنجمین دوره سالانه رتبه‌بندی کشورها از سوی این نهاد به شمار می‌آید، کاهش مدام شاخص کسب و کار ایران را از رتبه ۱۱۳ در سال ۲۰۰۵ به ۱۱۹ در ۲۰۰۶، ۱۳۱، ۲۰۰۷ و ۱۳۵ در سال ۲۰۰۸ نشان می‌دهد. در یک بررسی کلی، کشورمان در بسیاری از موارد که در محاسبه شاخص‌های فضای کسب و کار دخیل می‌باشند با تغییرات منفی مواجه است.

نکته قابل توجه اینکه شرایط کسب و کار بنگاه‌ها و شرکت‌های صادراتی کشور در مقایسه با عربستان و ترکیه هم تفاوت چشمگیری دارد. یکی از نمونه‌های بارز در خصوص فضای کسب و کار ایران و عراق عبارت است:

۱. گمرکات عراق علی‌رغم وضعیت نابسامان عمومی این کشور ۲۴ ساعته دایر هستند، ولی گمرکات مرزی کشور از ساعت ۱۱ تا ۱۴ فعال هستند و صدور روادید نیز در هر دو کشور به سختی انجام می‌گیرد.

۲. تشریفات مربوط به ترخیص کالا در گمرکات عراق یک فرایند سه‌گانه دارد در حالی که در ایران، فرآیند ترخیص کالا دست‌کم ۱۰ نهاد رسمی کشور را در بر می‌گیرد.

روند ادامه یابد رقم واردات این کشور تا سال ۲۰۱۰ رو به افزایش خواهد گذاشت. این امر دور از انتظار نیست ولی آنچه مشهود است رقم فعلی واردات این کشور متناسب با اندازه بازار این کشور نمی‌باشد. میزان تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۰۳ [۱۴]، بالغ بر ۱۲/۶ میلیارد دلار بوده که براساس برآوردهای صورت گرفته به ۵۵/۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷ [۱۵] افزایش یافته که این افزایش در سال‌های آتی با توجه به رونق صادرات نفت و همچنین توسعه زیرساخت‌ها افزایش خواهد یافت.

در سال‌های اخیر نرخ رشد تقاضای واردات عراق به دلیل پایداری نرخ رشد اقتصادی با سرعت نسبتاً بالا انجام شده است که این رشد دو رقمی عمدتاً ناشی از افزایش درآمدهای نفتی به

نحویکه عراق در سال ۲۰۰۶ پنجاه درصد بیش از سال ۲۰۰۵ درآمد کسب کرده است و همچنین افزایش تقاضا برای کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای به دلیل بازیابی رشد سرمایه‌گذاری در عراق بوده است. در سال ۲۰۰۶، از میان ۱۱۰۸۷/۸ میلیون دلار واردات عراق، ۴/۴ درصد مواد خام، ۳۶/۴ درصد کالاهای واسطه‌ای، ۲۰/۳ درصد کالاهای سرمایه‌ای و در نهایت ۳۷/۳ درصد کالاهای مصرفی تشکیل داده است [۱۶]. آنچه مسلم است در سال‌های آتی به جهت تقاضای مصرفی بالا و تقاضا برای ظرفیت‌های جدید تولیدی و توسعه زیر بناها، واردات کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای رشد بهتری را تجربه خواهد کرد.

جدول ۱- وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه در تجارت با عراق

ارقام بر حسب میلیون دلار

وضعیت	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	متوسط نرخ رشد سالانه
پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق	ارزش	۱۲۲/۲	۲۰۱/۳	۲۲۵/۲	۵۹۹/۴	۱۰۰۰/۰	۱۳۶۳/۱	۲۰۸۶/۷	۳۰۲۳/۶
	پوشش کالایی	۳۴۵	۴۰۶	۴۲۰	۱۱۰۴	۱۳۴۹	۱۴۶۰	۱۵۷۹	۱۵۸۷
پتانسیل صادراتی تحقق یافته ایران در تجارت با عراق	ارزش	۹۵	۹۴	۱۳۷	۱۸۱	۴۳۴	۴۷۱	۹۱۰	۱۸۰۱
	پوشش کالایی*	۲۵۰	۲۴۵	۲۷۶	۶۶۳	۷۵۱	۷۸۴	۹۵۵	۱۰۲۳
درصد پتانسیل صادراتی تحقق یافته / قابل تحقق	۷۷/۹	۴۶/۶	۶۰/۶	۳۰/۳	۴۳/۴	۳۴/۶	۴۳/۶	۵۹/۶	-
ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق									
پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با عراق	ارزش	۶۳۱	۷۲۲	۹۹۶	۲۱۵۲	۲۵۶۷	۴۸۵۹	۶۳۳۶	۵۱۶۹
	پوشش کالایی	۵۹۳	۷۰۰	۷۲۴	۱۵۴۸	۲۰۰۷	۲۲۳۵	۲۳۰۷	۱۸۲۴
صادرات ترکیه به عراق	ارزش	-	-	-	-	۸۲۳	۱۸۱۰	۲۷۳۹	۲۰۲۴
	پوشش کالایی	-	-	-	-	۱۱۶۷	۱۳۱۸	۱۳۳۴	۸۵۹
درصد پتانسیل صادراتی تحقق یافته / قابل تحقق	-	-	-	-	۳۲/۱	۳۷/۳	۴۳/۲	۳۹/۲	-
ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق									

مأخذ: اطلاعات خام این جدول برگرفته از بانک نرم‌افزاری مرکز تجارت بین‌الملل (ITC, PC/TAS, 2008).

۳. گروه‌های هدف پتانسیل صادراتی ایران

جدول (۲) عمده‌ترین سرفصل‌های هدف صادرات ایران به عراق (براساس سرفصل‌های طبقه بندی HS) را نشان می‌دهد. این سرفصل‌ها بر مبنای ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ تعیین گردیده‌اند. ارزش پتانسیل صادراتی ایران در سال مورد بررسی بر مبنای نرخ رشد ۴۸ درصد و بر اساس متوسط پتانسیل صادراتی هر یک از سرفصل‌ها در دوره ۲۰۰۵-۲۰۰۶ و به روش هندسی برآورد گردیده‌اند. میزان پتانسیل صادراتی قابل تحقق در سال ۲۰۱۰ بر اساس متوسط درصد تحقق یافته پتانسیل صادراتی در طی سال‌های ۲۰۰۵-۲۰۰۶ هر یک از سرفصل‌های مورد بررسی ارزیابی گردیده‌اند.

سرفصل‌های هدف براساس ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق آنهم در خوشبینانه‌ترین حالت در سال ۲۰۱۰، به چهار گروه طبقه‌بندی می‌شود: گروه‌های هدف با ارزش بیش از ۵۰۰ میلیون دلار، گروه‌های هدف با ارزش کمتر از ۵۰۰ میلیون دلار و بیشتر از ۱۰۰ میلیون دلار، گروه‌های هدف با ارزش کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار و بیشتر از ۱۰ میلیون دلار و گروه‌های هدف با ارزش کمتر از ۱۰ میلیون دلار است.

براساس جدول (۲)، در خوشبینانه‌ترین حالت، اولین گروه‌های هدف شامل تعداد سه سرفصل طبقه‌بندی HS می‌باشد. بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در تجارت با عراق در سال ۲۰۱۰، به ترتیب به صادرات انواع میوه‌های خوراکی (نظیر سیب، هندوانه، پسته، کشمش، پرتغال، نارنگی، زردآلو و لیمو و غیره)، سبزیجات (خیار، گوجه فرنگی، سیب زمینی، پیاز و موسیر، نخود و بادمجان و غیره) و آهن و چدن، آهن و فولاد (میله‌ها از آهن یا از فولادهای غیرممزوج و پروفیل از آهن یا از فولادهای غیرممزوج و محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج به ضخامت بیش از ۱۰ میلیمتر) می‌باشد.

براساس جدول (۲)، در طی سال‌های ۲۰۰۵-۲۰۰۶، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در خصوص میوه‌های خوراکی ۱۳۱ میلیون دلار بوده که ۹۰ درصد آن تحقق یافته

است. چنانچه پتانسیل صادراتی ایران در بخش مذکور سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد، ارزش کل پتانسیل صادراتی ایران در سال ۲۰۱۰ به رقم ۶۲۶/۶ میلیون دلار تخمین زده می‌شود که با توجه به ضریب تحقق پتانسیل (۹۰ درصد) ارزش صادرات میوه‌های خوراکی ایران به عراق تا سال ۲۰۱۰ در خوشبینانه‌ترین حالت عدد ۵۶۵/۲ میلیون دلار تخمین زده می‌شود. در میان میوه‌های خوراکی، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات سیب، پسته، هندوانه، نارنگی و پرتقال، کشمش، زرد آلو، لیمو، خربزه، انگور، گردو، هلو و گیلاس اختصاص دارد. ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از یک میلیون دلار بوده است که بیش از ۵۰ درصد (به‌جز صادرات گردو) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است.

دومین سرفصل پتانسیل صادراتی ایران به صادرات انواع سبزیجات اختصاص خواهد داشت. ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت آن با عراق در طی سال‌های ۲۰۰۵-۲۰۰۶، ۱۳۸/۸ میلیون دلار بوده که ۷۷ درصد آن (۱۰۷/۲ میلیون دلار) تحقق یافته است. چنانچه ارزش پتانسیل صادراتی سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد و ارزش پتانسیل صادراتی از ۱۳۸/۸ میلیون دلار به ۶۶۵/۹ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ افزایش یابد. در آن صورت در خوشبینانه‌ترین حالت تنها امکان تحقق ۵۱۴/۵ میلیون دلار وجود دارد. در میان انواع سبزیجات، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات خیار، گوجه فرنگی، سیب زمینی، پیاز و موسیر، نخود و بادمجان، سبزیجات، فلفل فرنگی، سیب‌زمینی اختصاص دارد. ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از یک میلیون دلار بوده است که بیش از ۷۰ درصد (به‌جز صادرات پیاز و موسیر ۴۸ درصد) [۱۷]، سبزیجات (۳۴ درصد)، فلفل فرنگی (۱۷ درصد) و سیب‌زمینی (۲۰ درصد) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است. سومین سرفصل پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات انواع چدن، آهن و فولاد اختصاص خواهد داشت. ارزش پتانسیل صادراتی در طی سال‌های ۲۰۰۵-۲۰۰۶، ۱۴۶/۸ میلیون دلار بوده که ۷۱ درصد آن

۱۰۴/۴) میلیون دلار) تحقق یافته است. چنانچه ارزش پتانسیل صادراتی سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد و رقم پتانسیل صادراتی از ۱۴۶/۸ میلیون دلار به ۷۰۴/۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ افزایش یابد. در آن صورت در خوشبینانه‌ترین حالت تنها امکان تحقق ۵۰۰/۷ میلیون دلار قابل پیش‌بینی است. در میان انواع چدن، آهن و فولاد، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات میله‌ها از آهن یا از فولادهای غیرممزوج، انواع پروفیل از آهن یا از فولادهای غیرممزوج و محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولادهای غیرممزوج اختصاص دارد. [۱۸]

براساس جدول (۲)، دومین گروه هدف شامل تعداد ۱۷ سرفصل طبقه بندی HS می‌باشد. در میان سرفصل‌های مذکور، بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰، به ترتیب به صادرات انواع مواد پلاستیکی (نظیر لوازم آشپزخانه، مصنوعات مواد پلاستیکی، لوله و شیلنگ، مواد پلاستیکی برای نقل و انتقال و بسته‌بندی)، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی (نظیر وسایل خنک‌کننده، انواع شیرآلات، ماشین‌آلات معدنی)، صابون‌ها و انواع مواد پاک‌کننده، شیر و محصولات لبنی، عسل طبیعی و تخم پرندگان (نظیر انواع پنیر، تخم مرغ، شیر و خامه آن، ماست و عسل طبیعی)، فرآورده‌های غلات و نان‌های شیرینی (انواع ویفر، محصولات خبازی، غلات غیر از ذرت، به صورت دانه، پیش پخته، ماکارونی)، چوب و اشیای چوبی (نظیر چوب اره شده، تخته از خرده چوب و چوب خام، حتی پوست یا قشر سطحی آن کنده شده یا چهار تراش شده)، نوشابه‌ها و انواع نوشیدنی (آبهای معدنی، انواع آب میوه)، مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد (نظیر اسکلت‌های فلزی، انواع لوله پروفیل توخالی، ظروف چدنی، بخاری و اجاق‌های فردار) و محصولات سرامیکی (انواع کاشی و سرامیک، آجر ساختمان، اشیاء آشپزخانه و حمام از سرامیک و چینی) و ... اختصاص دارد.

اشاره می‌شود که ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در خصوص مواد پلاستیکی و ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی به ترتیب ۱۹۸/۲ و ۱۷۲ میلیون دلار برآورد گردید که درصد تحقق پتانسیل صادراتی آن‌ها به ترتیب ۵۱ و ۴۵

درصد بوده است. ایران در سرفصل‌های مذکور، بالاترین پتانسیل صادراتی را در تجارت با عراق در طی سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۵ داشته است. در سال ۲۰۱۰، با توجه به روند پتانسیل صادراتی بخش‌های مذکور، ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در تجارت با عراق بر حسب هر یک از سرفصل‌های مذکور در خوشبینانه‌ترین حالت به ۴۸۸/۵ و ۸۶۳/۹ میلیون دلار تخمین زده می‌شود. در میان صادرات مواد پلاستیکی، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در طی سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۵ به صادرات لوازم سرمیز، لوازم آشپزخانه، مصنوعات از مواد پلاستیکی، لوله و شیلنگ‌های سخت و شکننده از پلیمرهای پروپیلن، لوله و شیلنگ‌های سخت و شکننده از مواد پلاستیکی، لوله و شیلنگ‌های سخت و شکننده از پلیمرهای اتیلن، کیسه، کیسه کوچک (همچنین کیسه‌های مخروطی شکل) برای نقل و انتقال یا بسته‌بندی کالا، از پلیمرهای پلی‌اتیلن و از مواد پلاستیکی (غیر از پلی‌اتیلن) اختصاص دارد. ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از ۱۰ میلیون دلار بوده است که بیش از ۵۰ درصد (به جز صادرات مصنوعات پلاستیکی) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است.

سومین گروه‌های هدف شامل تعداد ۲۳ سرفصل طبقه‌بندی HS می‌باشد که ارزش پتانسیل قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ بین ۱۰۰ تا ۱۰ میلیون دلار می‌باشد. در این میان بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق به ترتیب به سرفصل قند و شکر و شیرینی (شیرینی، شکلات بدون کاکائو و آدامس پوشیده شده از قند و شکر)، چای، ماهی‌ها و سایر آبزیان (نظیر ماهی قزل‌آلا، میگو و ساردین) و ... اختصاص دارد. در طی سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۵، پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در سرفصل‌های مذکور به ترتیب ۲۷/۳، ۱۷/۵ و ۱۳/۸ میلیون دلار بوده است ولی میزان قابل تحقق پتانسیل صادراتی کشور در سرفصل‌های مذکور کمتر از ۵۰ درصد بوده است.

چهارمین گروه هدف شامل تعداد ۱۷ سرفصل طبقه‌بندی HS بوده که ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ بر حسب هر یک از این سرفصل‌ها کمتر از ۱۰ میلیون دلار

خواهد بود. بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق به صادرات محصولات صنعت آرد سازی (آرد گندم و ذرت)، مصنوعات گوناگون از فلزات معمولی (انواع یراقها، چفت و بست برای ساختمان از فلزات معمولی، لولا از فلزات معمولی و قفسه بایگانی، قفسه جای فیش، کازیه و سینی جای اسناد کاغذدان، قلمدان، جای مهر و ملزومات و تجهیزات همانند برای دفتر کار)، پارچه‌های نسجی (فتیله‌های نخ‌ی، تاروپود باف، گیس‌باف

یاکشاف، برای چراغ، بخاری، فندک، شمع یا همانند، توری چراغ زنبوری و پارچه کشاف) اختصاص دارد. در طی سال‌های مورد مطالعه، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در بخشهای مذکور به ترتیب ۲/۸، ۶/۸ و ۳/۲ میلیون دلار بوده است که درصد پتانسیل صادراتی قابل تحقق بخش‌های مذکور بین ۴۴ تا ۵۳ درصد متغییر بوده است.

جدول ۲- ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق

پتانسیل صادراتی تحقق یافته		ارزش پتانسیل صادراتی (متوسط دوره)		شماره فصل	قسمت (HS)
سهام (درصد)	هزار دلار (۲۰۰۵/۲۰۰۶)	رتبه (۲۰۰۵/۲۰۰۶)	هزار دلار (۲۰۰۵/۲۰۰۶)		
گروه هدف اول					
۹۰	۱۱۷۸۱۱	۶	۱۳۰۶۰۴	۰۸	میوه‌های خوراکی، پوست مرکبات یا پوست خربزه
۷۷	۱۰۷۲۲۹	۴	۱۳۸۸۰۰	۰۷	سبزیجات، نباتات ریشه و غده‌های زیرخاکی خوراکی
۷۱	۱۰۴۳۵۴	۳	۱۴۶۷۷۵	۷۲	چدن، آهن و فولاد
گروه هدف دوم					
۵۱	۱۰۱۸۰۹	۱	۱۹۸۲۷۵	۳۹	مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از این مواد
۴۵	۷۷۳۹۷	۲	۱۷۱۹۸۴	۸۴	ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی
۴۷	۳۹۲۲۹	۱۲	۸۳۷۸۶	۳۴	فرآورده‌هایی برای شستشو
۷۹	۳۹۹۳۴	۱۹	۵۰۵۶۰	۰۴	شیر و محصولات لبنی، تخم پرندگان، عسل
۶۸	۸۴۱۱۳	۸	۱۲۳۳۶۵	۱۹	فرآورده‌های غلات، آرد، نشاسته، نان‌های شیرینی
۸۵	۱۸۰۰۳	۲۸	۲۱۱۱۱	۴۴	چوب و اشیاء چوبی، زغال چوب
۹۳	۶۴۴۲۹	۱۳	۶۹۶۲۹	۲۲	نوشابه‌ها، آبگونه‌های الکلی و سرکه
۴۳	۵۸۴۹۲	۵	۱۳۴۸۰۱	۷۳	مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد
۷۰	۴۸۰۰۹	۱۴	۶۸۳۲۴	۶۹	محصولات سرمایه‌ی
۳۷	۴۰۵۱۲	۹	۱۰۹۰۲۰	۸۵	ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی
۶۴	۱۱۳۱۱	۳۲	۱۷۶۱۲	۲۱	فرآورده‌های خوراکی گوناگون
۲۶	۲۵۷۷۸	۱۱	۹۷۷۹۱	۸۷	وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه آهن
۶۸	۲۷۲۷۱	۲۰	۳۹۸۱۶	۷۰	شیشه و مصنوعات شیشه‌ای
۴۸	۸۷۱۴	۳۱	۱۸۱۸۹	۶۸	مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان، پنبه نسوز
۷۸	۲۵۲۳۹	۲۴	۳۲۲۴۷	۶۳	سایر اشیاء نسجی دوخته و مهیا مستعمل
۵۵	۳۰۹۱۲	۱۶	۵۶۱۴۱	۱۵	چربی‌ها و روغن‌های حیوانی یا نباتی
۹۲	۵۵۶۹۰	۱۵	۶۰۴۹۳	۵۷	فرش و سایر کف پوش‌ها از مواد نسجی
گروه هدف سوم					
۴۳	۱۱۸۸۷	۲۵	۲۷۳۴۱	۱۷	قند و شکر و شیرینی
۳۴	۵۹۲۱	۳۳	۱۷۵۴۸	۰۹	قهوه، چای، ماته و ادویه
۹۵	۱۳۱۱۰	۳۷	۱۳۸۱۰	۰۳	ماهی‌ها و سایر آبزیان
۱۸	۲۲۷۲۶	۷	۱۲۷۴۵۲	۲۷	سوختهای فسیلی
۵۰	۱۹۸۳۲	۲۱	۳۹۶۳۶	۲۰	فرآورده‌های حاصل از سبزیجات، میوه‌ها
۶۵	۳۶۵۷۰	۱۷	۵۵۸۸۰	۲۵	نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک و سیمان
۷۳	۷۴۴۱	۴۲	۱۰۱۷۱	۴۹	کتاب و روزنامه، تصویر و سایر مصنوعات صنعت چاپ

پتانسیل صادراتی تحقق یافته		ارزش پتانسیل صادراتی (متوسط دوره)		شماره فصل	قسمت (HS)
سهام (درصد)	هزار دلار (۲۰۰۵/۲۰۰۶)	رتبه (۲۰۰۵/۲۰۰۶)	هزار دلار (۲۰۰۵/۲۰۰۶)		
۸۰	۲۶۸۰۹	۲۳	۳۳۴۴۱	۶۴	کفش، گتر و اشیای همانند، اجزای این اشیاء
۴۳	۷۲۱۲	۳۵	۱۶۸۸۷	۷۶	آلومینیوم و مصنوعات از آن
۸۵	۱۴۶۷۶	۳۴	۱۷۱۹۰	۶۲	لباس و متفرقات لباس غیرکشباف
۵۰	۶۶۳۲	۳۸	۱۳۲۲۳	۴۸	کاغذ و مقوا
۶۳	۱۵۳۳۲	۲۶	۲۴۴۷۰	۴۰	کائوچو و اشیای ساخته شده از آن
۱۵	۷۸۱۶	۱۸	۵۰۷۲۰	۳۰	محصولات دارویی
۳۹	۱۶۷۱	۴۸	۴۲۳۱	۷۴	مس و مصنوعات از آن
۵۴	۱۱۱۰۶	۲۹	۲۰۶۹۷	۶۱	لباس و متفرقات لباس از کشباف
۲۱	۳۸۳۹	۳۰	۱۸۵۹۹	۳۲	عصاره دباغی یا رنگرزی، تانن‌ها و مشتقات آن‌ها
۲۳	۵۱۷۹	۲۷	۲۲۳۷۲	۹۴	مبل، میل‌های طبی، جراحی، اسباب تختخواب و همانند
۵۳	۱۵۱۲	۵۱	۲۸۵۱	۱۶	فرآورده‌های گوشت، ماهی، قشرداران صدفداران
۸۶	۴۵۷۰	۴۷	۵۳۲۸	۵۸	پارچه‌های تارپود باف مخصوص
۳۷	۴۳۲۷	۴۰	۱۱۷۲۸	۱۸	کاکائو و فرآورده‌های آن
۶۳	۵۵۵۰	۴۳	۸۸۴۴	۳۵	مواد آلومینوئید، آنزیم‌ها، چسب‌ها
۵	۵۸۸	۴۱	۱۰۹۵۳	۰۲	گوشت و احشاء خوراکی
۸۷	۱۶۷۵	۶۰	۱۹۲۰	۴۶	مصنوعات حصیربافی یا سبدبافی
گروه هدف چهارم					
۲۴	۶۶۷	۵۳	۲۸۰۲	۱۱	محصولات صنعت آردسازی، مالت، نشاسته فکول، اینولین
۳۸	۲۵۹۶	۴۴	۶۸۲۰	۸۳	مصنوعات گوناگون از فلزات معمولی
۸۹	۲۸۷۰	۴۹	۳۳۱۰	۵۹	پارچه‌های نسجی آغشته، اندوده، پوشانده یا مینق شده
۱۰۰	۲۱۲۱	۵۹	۲۱۲۱	۴۷	خمیر چوب یا سایر مواد الیافی سلولوزی
۳۵	۹۶۷	۵۴	۲۷۹۲	۲۸	محصولات شیمیایی غیرآلی یا ترکیبات آلی یا غیرآلی فلزات گران‌بها
۹۱	۲۳۶۱	۵۵	۲۶۰۷	۵۵	الیاف سنتتیک یا مصنوعی غیریکسره
۴۵	۱۴۱۲	۵۰	۳۱۴۱	۹۵	بازیچه، اسباب بازی و لوازم ورزش
۹۷	۱۵۹۱	۶۱	۱۶۳۷	۵۶	اوات، نم، و پارچه نبافته، نخ‌های ویژه، ریسمان
۹	۱۰۳۴	۳۹	۱۱۷۳۹	۳۸	محصولات گوناگون صنایع شیمیایی
۸	۱۲۳۶	۳۶	۱۵۱۷۱	۳۳	روغن‌های اسانسی و رزینوئیدها، محصولات عطرسازی یا پاکیزگی و فرآورده‌های آرایشی
۴۸	۱۰۷۶	۵۸	۲۲۲۱	۸۲	ابزارها، ابزارآلات، مصنوعات چاقوسازی و ...
۴۶	۱۰۳۸	۵۷	۲۲۵۲	۱۲	دانه و میوه‌های روغندار، نباتات صنعتی یا دارویی
۹۴	۹۷۱	۶۵	۱۰۲۸	۱۴	مواد قابل بافت و سایر نباتات
۷	۴۳۶	۴۵	۶۲۲۹	۹۰	آلات و دستگاه‌های اپتیک، عکاسی، سینما توگرافی، سنجش، کنترل، دقت سنجی
۱۸	۶۹۳۸	۲۲	۳۸۲۰۷	۲۹	محصولات شیمیایی آلی
۵۳	۶۷۴	۶۲	۱۲۷۰	۰۱	حیوانات زنده
۱۹	۴۳۱	۵۶	۲۲۷۸	۴۲	اشیاء ساخته شده از چرم، مصنوعات زین و برگ‌سازی و اشیای ساخته شده از روده

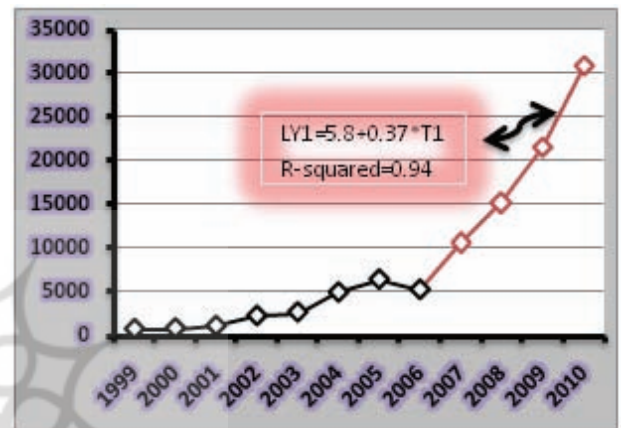
عراق را به خود اختصاص داده است [۱۹].

یکی از محدودیت‌های ایران در دسترسی به بازار عراق و تحقق پتانسیل صادراتی، صرفنظر از نامساعد بودن فضای کسب و کار چه در ایران و عراق، حضور شرکای طبیعی نظیر ترکیه در بازار مورد مطالعه است. براساس نمودار (۳)، پتانسیل صادراتی

۴. مقایسه پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه در تجارت با عراق

همانطوریکه قبلاً اشاره گردید ترکیه یکی از رقبای صادراتی ایران در تجارت با عراق می‌باشد. در سال ۲۰۰۶، ترکیه بعد از سوریه به‌عنوان دومین شریک اصلی، ۱۹/۳ درصد از کل واردات

ترکیه در تجارت با عراق و در سال ۲۰۰۶، بالغ بر ۵/۲ میلیارد دلار و با پوشش کالایی ۱۸۲۴ قلم کالا می‌باشد که در طی سال‌های ۲۰۰۶-۱۹۹۹، میزان پتانسیل صادراتی ترکیه سالانه ۳۷ درصد افزایش یافته است. در طی سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۳، ارزش صادرات ترکیه به عراق از رقم ۸۲۳ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ به ۲۷۳۹ میلیون دلار در سال ۲۰۰۵ و به ۲۰۲۴ میلیون دلار در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته است. در واقع در طی سال‌های مذکور کمتر از نیمی از پتانسیل صادراتی ترکیه تحقق یافته است.



نمودار ۳- روند پتانسیل صادراتی ترکیه در

تجارت با عراق (میلیون دلار)

جدول (۳) وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه را در تجارت با عراق بر حسب ردیف‌های تعرفه مشترک و متمایز ارائه می‌نماید. براساس این جدول، درصد بالایی از کالاهایی که ایران در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی می‌باشد، ترکیه نیز دارای پتانسیل صادراتی است. براساس جدول (۳)، ایران در سال ۲۰۰۵، از میان تعداد ۱۵۷۹ ردیف تعرفه‌ای که در تجارت با عراق به ارزش ۲۰۸۷ میلیون دلار پتانسیل صادراتی برخوردار بوده، ۱۵۳۰ ردیف تعرفه از آن (۹۷ درصد) مشابه با ردیف‌های تعرفه‌ای است که ترکیه در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است. پتانسیل صادراتی ایران بر حسب تعداد ۱۵۳۰ ردیف تعرفه مذکور، ۲۰۷۲/۹ میلیون دلار می‌باشد که تقریباً ۹۹ درصد از کل پتانسیل صادراتی ایران می‌باشد. در صورتیکه سهم ردیف تعرفه مشترک ترکیه در کل ارزش پتانسیل صادراتی آن

۸۸ درصد می‌باشد. رقم مذکور بر حسب ردیف تعرفه ۶۶ درصد است. به این ترتیب ملاحظه می‌شود که در سال ۲۰۰۵، ترکیه در صادرات ۷۷۷ ردیف تعرفه با پتانسیل صادراتی ۷۷۹/۳ میلیون دلار در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که ایران در ردیف تعرفه‌های مذکور هیچ‌گونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در مقابل ایران در صادرات تعداد ۴۹ ردیف تعرفه با ارزش پتانسیل صادراتی ۱۳/۸ میلیون دلار در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده ولی ترکیه در صادرات هیچ‌گونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در سال ۲۰۰۶، ایران در تعداد ۱۵۸۷ ردیف تعرفه به ارزش ۳۰۲۴ میلیون دلار از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که از این تعداد، ۱۳۲۵ ردیف تعرفه (۸۳ درصد) به ارزش ۱۸۵۰/۷ میلیون دلار (۶۱ درصد) در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی بوده ضمن اینکه ترکیه نیز بر حسب ردیف تعرفه مذکور دارای پتانسیل صادراتی به ارزش ۴۷۹۸/۵ میلیون دلار بوده است. در واقع ۸۳ درصد از کل ردیف تعرفه ایران که در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده مشابه با ۷۳ درصد ردیف تعرفه ترکیه می‌باشد که در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است.

جدول ۳- وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه

و وجه اشتراک ردیف‌های تعرفه

ترکیه	ایران		وضعیت
	۲۰۰۵	۲۰۰۶	
۱۸۲۴	۲۳۰۷	۱۵۸۷	کل ردیف تعرفه
۵۱۶۹	۶۳۳۶	۳۰۲۴	ارزش پتانسیل (میلیون دلار)
۱۳۲۵	۱۵۳۰	۱۳۲۵	تعداد ردیف تعرفه مشترک
۴۷۹۸.۵	۵۵۵۷.۰	۱۸۵۰.۷	ارزش پتانسیل (میلیون دلار)
۷۳	۶۶	۸۳	سهم ردیف تعرفه مشترک (%)
۹۳	۸۸	۶۱	سهم پتانسیل صادراتی (%)
۴۹۹	۷۷۷	۲۶۲	تعداد ردیف تعرفه متمایز
۳۷۰.۲	۷۷۹.۳	۱۱۷۲.۸	ارزش پتانسیل (میلیون دلار)

ماخذ: یافته‌های تحقیق

آنچه مشهود است ترکیه در مقایسه با ایران در تجارت با عراق در تعداد بیشتری از ردیف‌های تعرفه دارای پتانسیل

صادراتی است که ایران در تجارت با عراق برخوردار از پتانسیل صادراتی نمی‌باشد. از سویی دیگر در سال ۲۰۰۶، ایران در صادرات ۲۶۲ ردیف‌های تعرفه در تجارت با عراق به ارزش ۱۱۷۲/۸ میلیون دلار دارای پتانسیل صادراتی است که ترکیه در صادرات آن هیچ‌گونه پتانسیل صادراتی برخوردار نمی‌باشد. در مقابل ترکیه در صادرات ۴۹۹ ردیف تعرفه دارای پتانسیل صادراتی در تجارت با عراق می‌باشد که ایران در هیچ یک از آن‌ها دارای پتانسیل صادراتی نمی‌باشد.

نتیجه‌گیری و توصیه‌های سیاستی

یکی از نکات بسیار مهم در زمینه دورنماها و افق‌های صادرات غیرنفتی مستمر ایران به عراق، تنوع پتانسیل‌های صادراتی کشور به عراق می‌باشد که بسیار حائز اهمیت است که اغلب آن‌ها شامل مواد خام کشاورزی، مواد غذایی و مواد اولیه صنعتی می‌باشد. اقلام مذکور از نظر فنی پیشرفته نیستند بلکه مواد اولیه‌ای می‌باشند که فقط معدودی از مراحل اولیه پردازش را به خود اختصاص داده‌اند. با این حال بسیاری از این اقلام صادر می‌شوند و رقم آن‌ها تا سال‌های آتی به سرعت در حال افزایش خواهد بود که یک دوره طلایی برای صادرات ایران خواهد بود. به نظر می‌رسد چنین دوران طلایی برای شرکت‌های صادراتی کشور در صورت عدم تنوع صادرات در تولیدات صنعتی مستمر نخواهد بود. با توجه به اینکه کشتش درآمدی تقاضا برای مواد غذایی کمتر از یک و کشتش درآمدی تقاضا برای کالاهای مصرفی صنعتی بیشتر از یک است. به این ترتیب با افزایش سطح تولید ناخالص داخلی عراق، انتظار می‌رود تقاضا برای مواد غذایی (و در نهایت تقاضا برای محصولات کشاورزی به‌طور کلی) با نسبت کمتری رشد یابد و رشد تقاضا برای محصولات صنعتی به‌ویژه کالاهای صنعتی مرغوب به مراتب بیشتر شود. یکی از محدودیت‌های ایران در دسترسی به بازار عراق و تحقق پتانسیل صادراتی، نامساعد بودن فضای کسب و کار توسعه بازرگانی خارجی ایران است که این امر زمینه را برای حضور رقبای دور و نزدیک از چین تا عربستان سعودی [۲۰] و به‌ویژه ترکیه فراهم کرده‌است. ترکیه تنها با یک مرز موسوم به ابراهیم

خلیل در زاخو واقع در استان دهوک کردستان عراق، بیش از پنج میلیارد دلار صادرات به عراق داشته است. این درحالی است که هنوز تجار ایرانی و عراقی برای حل مشکلات تجاری و حتی برای تردد میان دو کشور با مشکلات روادید و برخی مشکلات و موانع ریز و درشت دیگر رو به رو هستند.

آنچه مهم است اینکه با گذشت زمان و برقراری ثبات نسبی در عراق، حضور در این کشور به مراتب سخت‌تر شده و رقابت نیز کاملاً نابرابر خواهد شد. با توجه به اینکه رقبای تجاری عمدتاً از طریق مرزهای خشکی موجود، مبادلات خود را انجام می‌دهند، نقش مرزهای ایران با عراق که در حدود ۴۰ درصد از مرزهای خشکی این کشور را شامل می‌شود از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. همکاری‌های حمل و نقل ریلی بین دولت ایران و عراق می‌تواند در تحقق پتانسیل صادرات صنعتی کشور در تجارت با عراق مثمرتر باشد.

پی‌نوشت

1. Christian Helmers and Jean-Michel Pasteels 2006.
2. EX-POST
3. International Trade Centre UNCTAD/WTO 2001.
4. Mukherji, Indra Nath 2005.
5. Harmonized System.
6. International Trade Centre UNCTAD/WTO 2008.
۷. برای اطلاعات بیشتر به وب سایت مرکز تجارت بین‌الملل به نشانی www.intracen.org مراجعه شود.
8. www.worldbank.org (Doing Business, 2008)
9. TRADE AND DEVELOPMENT INDEX
10. UNCTAD 2007.
۱۱. در گزارش آنکتاد، آمریکا با کسب نمره ۷۴۳ جایگاه نخست جهان را به خود اختصاص داده است و پس از آن به ترتیب کشورهای آلمان، دانمارک، انگلیس، سنگاپور، ژاپن، سوئد، فرانسه، نروژ و کانادا رتبه‌های دوم تا دهم را به خود اختصاص داده‌اند.
۱۲. رقم مذکور در سال ۲۰۰۶ حدود ۶۰ درصد بوده است.

- South-South trade promotion programme: identifying and translating intra-regional trade opportunities into transactions, The ITC South-South Trade Promotion Programme (SSTP), 2001.
- Mukherji, Indra Nath, The Bangkok Agreement: A Negative List Approach to Trade Liberalization in Asia and the Pacific, ASIA-PACIFIC TRADE AND INVESTMENT REVIEW, United Nations, ESCAP, New York, Vol.1, No.2, 2005.
- International Trade Centre UNCTAD/WTO, PC-TAS*, Geneva 2008 based on UNSD *CONTRADE*, New York, 2008
- www.worldbank.org (Doing Business, 2008).
- UNCTAD(2007), Developing countries in trade and development index 2007, New York and Geneva, 2007.
- WEB Site:
http://stat.wto.org/countryprofiles/IQ_e.htm (April 2008).
- Central Intelligence Agency (2008), The world fact book (www.cia.gov, updated on 21 August 2008).
- WEB Site: International Trade Centre UNCTAD/WTO(2008), Analyses country and product competitiveness with trade flows, Trade Competitiveness Map, Iraq.
۱۳. ارزش صادرات فعلی عراق بین ۳/۵ تا ۴ میلیارد دلار است.
14. WEB.
Site:http://stat.wto.org/countryprofiles/IQ_e.htm (April 2008).
15. Central Intelligence Agency(2008), the world factbook (www.cia.gov, updated on 21 August 2008).
16. WEB Site: International Trade Centre UNCTAD/WTO(2008).
۱۷. درصد تحقق پتانسیل صادراتی.
۱۸. سایر اقلام در ادامه جدول (۲) نشان داده شده است.
19. Central Intelligence Agency 2008.
۲۰. عربستان برای گرفتن بازار منطقه سوخت مجانی در اختیار کامیون‌ها و تریلرهای خود قرار داد که این امتیاز موجب ارتقای رقابتمندی شرکت‌های صادراتی در مقایسه با شرکت‌های ایرانی و ترکیه‌ای شده است.

منابع

- Christian Helmers and Jean-Michel Pasteels*, Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach, Market Analysis Section (MAS), International Trade Centre UNCTAD/WTO, Switzerland, 2006.
- International Trade Centre UNCTAD/WTO, The

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی