

Pathology of Preferential, Commercial and Customs Agreements in Foreign Trade

Hossien Haroorani*

Saeed farahanifard**

Abstract

The purpose of this article is to enumerate the function and effectiveness of bilateral or multilateral customs and trade agreements that can be considered in reviewing the laws and policies governing the conclusion of such agreements with the aim of expanding trade relations with other countries. This article examines customs and trade agreements using research methods (normative and descriptive-analytical). The findings indicate that despite the conclusion of more than 158 bilateral or multilateral customs and trade agreements, The effectiveness of the above agreements, the lack of attention to the technical and expert aspects of this issue such as trade completion index, potential trade potential, comparative export advantage, etc. has led to their formalization and loss of function. The consequences of this will lead to a loss of initiative to reduce the effects of sanctions in the current sensitive situation.

Keywords: Customs Agreements, Commercial Agreements, Preferred Trade, Commercial Partners, Trade Volume

Jel classification: *F13, F14, F53*

* PhD Student in Economics, Faculty of Economics and Management, Qom University, and Senior Researcher, Parliamentary Research Center ,(Corresponding Author) h.har2000@yahoo.com

** Associate Professor, Faculty of Economics and Management, University of Qom, saeed.farahanifard@gmail.com

Date received: 04/03/2020, Date of acceptance: 22/06/2020



Copyright © 2018, This is an Open Access article. This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.



پروہشگاہ علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی

آسیب‌شناسی موافقت‌نامه‌های ترجیحی، بازرگانی و گمرکی در تجارت خارجی کشور

حسین هرورانی*

سعید فراهانی‌فرد**

چکیده

هدف مقاله حاضر احصا و تحلیل کارکرد و اثربخشی موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه گمرکی و بازرگانی است که می‌تواند در بازبینی قوانین و سیاست‌های ناظر بر انعقاد موافقت‌نامه‌هایی از این دست با هدف گسترش روابط تجاری با سایر کشورها مورد توجه قرار گیرد. در این مقاله به بررسی موافقت‌نامه‌های گمرکی و بازرگانی با استفاده از روش‌های تحقیق (هنجاری و توصیفی - تحلیلی) پرداخته شده که یافته‌های حاصله حاکی از آن است که علی‌رغم انعقاد بیش از ۱۵۸ موافقت‌نامه دو یا چندجانبه گمرکی و بازرگانی، عدم نظارت بر نحوه عملکرد و میزان اثربخشی موافقت‌نامه‌های فوق، عدم توجه به ابعاد فنی و کارشناسی این موضوع نظیر شاخص اکمال تجاری، پتانسیل تجاری بالقوه، مزیت نسبی صادراتی و ... منجر به صوری شدن و از دست دادن کارکرد آن‌ها شده است. تبعات این امر منجر به از بین رفتن قدرت ابتکار عمل به منظور کاهش اثرات تحریم‌ها در شرایط حساس کنونی خواهد شد.

* دانشجوی دکتری اقتصاد، دانشکده اقتصاد و مدیریت، دانشگاه قم، پژوهش‌گر ارشد، مرکز پژوهش‌های

مجلس (نویسنده مسئول)، h.har2000@yahoo.com

** دانشیار دانشکده اقتصاد و مدیریت، دانشگاه قم، saeed.farahanifard@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۱۲/۱۴، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۴/۲۰



Copyright © 2018, This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International, which permits others to download this work, share it with others and Adapt the material for any purpose.

کلیدواژه‌ها: موافقت‌نامه‌های گمرکی، موافقت‌نامه‌های بازرگانی، تجارت ترجیحی، شرکای تجاری، حجم تجارت
طبقه‌بندی JEL: F13, F14, F53

۱. مقدمه

انعقاد موافقت‌نامه‌های دوجانبه، موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای و موافقت‌نامه‌های چندجانبه، از ابزارهای توسعه روابط میان کشورها از طریق ثبات در مقررات و ایجاد اعتماد میان فعالان اقتصادی و طرفین تجاری می‌باشد که ممکن است موجب ایجاد زمینه‌های لازم برای تقویت همکاری‌ها و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی شود و غالباً شامل اهداف ذیل می‌باشند:

- تقویت روابط بازرگانی دوجانبه و افزایش متقابل حجم تجارت کالاها و خدمات؛
- ایجاد محیط قابل پیش‌بین‌تر و امن‌تر برای رشد پایدار تجارت متقابل؛
- تحکیم و توسعه تدریجی تجارت ترجیحی با کشورهای دارای تجارت عمده با ایران؛
- گسترش تجارت متقابل از طریق یافتن حوزه‌های جدید همکاری؛
- تسهیل و متنوع سازی کالاهای مبادله شده؛
- کمک به توسعه و گسترش هماهنگ تجارت دوجانبه از طریق حذف موانع فراروی تجارت؛
- اطمینان از اجرای صحیح قوانین گمرکی؛
- ارزیابی دقیق حقوق گمرکی، مالیات‌ها و سایر عوارض و هزینه‌ها در مورد کالاهای وارداتی و صادراتی و حصول اطمینان از اجرای صحیح اقدامات مربوط به ممنوعیت، محدودیت و ... (شریفی، ۱۳۹۴: ۱۸)

اگرچه در سال‌های اخیر مذاکره به منظور انعقاد موافقت‌نامه‌های متعدد دو یا چندجانبه در دستور کار دستگاه‌های تخصصی کشور قرار گرفته است؛ با این حال به نظر می‌رسد مسئله مهم و اساسی این است که میزان اثربخشی این موافقت‌نامه‌ها، مغفول مانده است.

برای برآورد اثربخشی این موافقت‌نامه‌ها لازم است گزارش‌های مدونی در خصوص تأثیر این قراردادها بر تسهیل و توسعه تجارت میان ایران و کشورهای طرف تجاری مقابل ارائه شود که تاکنون این امر از طرف دستگاه‌های مسئول صورت پذیرفته و هم‌چنین نظارت مؤثری بر عملکرد این قوانین توسط مراجع نظارتی صورت نگرفته است.^۱ شایان‌ذکر است موافقت‌نامه‌های منعقدۀ عمدتاً به شکل استاندارد و کلی بوده و باتوجه‌به تفاوت شرایط کشورها تهیه نمی‌شوند و در نتیجه از اثربخشی مطلوبی برخوردار نیستند.

از طرف دیگر با کشورهایی از قبیل امارات متحده عربی، عراق و آلمان که جزء ۷ کشور نخست در حجم تجارت با ایران بوده‌اند حتی یک موافقت‌نامه نیز در زمینه بازرگانی و یا گمرکی تاکنون منعقد نشده است. این واقعیت نشان‌دهنده در حاشیه بودن اهمیت روابط تجاری نسبت به مسائل سیاسی کشور بوده^۲ و لازم است پس در انعقاد موافقت‌نامه‌های کم‌اثر به این مسئله به‌عنوان یکی از متغیرهای مهم تصمیم‌گیری توجه شود (نیکلاس باین و استفان و ولکاک، ۱۳۸۸).

نتیجه کلی اینکه، انتخاب نامناسب شرکای تجاری برای انعقاد موافقت‌نامه تجارت ترجیحی و تجارت آزاد با ایران و جایگاه نازلی که کشورهای فوق در تجارت با ایران دارند، موجب ناکارایی موافقت‌نامه‌های گمرکی و بازرگانی شده و تبعات این امر از بین رفتن قدرت ابتکار عمل به‌منظور کاهش اثرات تحریم‌ها در شرایط حساس کنونی شده است. (نهایندیان و همکاران، ۱۳۹۰: ۲).

ارزیابی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی منعقدۀ میان ایران و سایر کشورها حاکی از آن است که متأسفانه در غالب موافقت‌نامه‌های فوق، ابعاد فنی و کارشناسی این موضوع نظیر شاخص اکمال تجاری، میزان پتانسیل تجاری بالقوه دو کشور، مزیت نسبی صادراتی و ... مغفول مانده و به‌عنوان یکی از فاکتورهای اصلی مدنظر مسئولان تصمیم‌گیر نبوده است. به بیان دیگر، جهت انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی، محاسبه و در نظر گرفتن شاخص‌های نظیر تمرکز کالاهای صادراتی، مزیت نسبی صادراتی، شدت تجاری و ... که جزء اقدامات اولیه جهت انعقاد موافقت‌نامه با هر کشوری می‌باشد مغفول مانده و تاکنون محاسبه و انتشار شاخص‌های مزبور توسط متولیان ذی‌ربط صورت نگرفته است و لذا اطلاعات به‌روزی در این خصوص در دست نیست.

از سوی دیگر اگرچه توجه به موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای و چندجانبه به‌ویژه در شرایط فعلی می‌تواند منجر به ایجاد اطمینان خاطر برای فعالین حوزه تجارت شود و راهکاری برای برون‌رفت از تنگناهای موجود کشور باشد، لکن بررسی‌ها نشان می‌دهد پس از انقلاب، علی‌رغم انعقاد بیش از ۱۵۸ موافقت‌نامه دو یا چندجانبه گمرکی، بازرگانی و تجارت ترجیحی با سایر کشورها، عدم توجه به الزامات پیشینی و همچنین عدم نظارت بر نحوه عملکرد و میزان اثربخشی موافقت‌نامه‌ها منجر به صوری شدن و ناکارایی کارکرد آن‌ها شده است. بعلاوه مشخص نبودن اولویت‌های صنعتی و تجاری کشور در راستای تقسیم‌کار جهانی و منطقه‌ای از یک سو، و عدم ثبات استراتژی کشور در انتخاب کشورهای طرف همکاری از سوی دیگر، بر عدم اثربخشی این موافقت‌نامه‌ها افزوده است.

بنابراین لازم است در راستای افزایش اثربخشی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، بازرگانی و گمرکی در سال‌های آتی، در گام نخست عملکرد موافقت‌نامه‌های فوق مورد بررسی قرار گیرد.

هدف از تهیه این مقاله احصا و تحلیل کارکرد و اثربخشی موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه گمرکی و بازرگانی است که می‌تواند در بازبینی قوانین و سیاست‌های ناظر بر انعقاد موافقت‌نامه‌هایی از این دست با هدف گسترش روابط تجاری با کشورهای طرف تجاری مورد توجه قرار گیرد.

شایان ذکر است روش تحقیق مقاله حاضر، تلفیقی از روش‌های تحقیق (هنجاری و توصیفی - تحلیلی) است.^۳ با این توصیف که به منظور آسیب‌شناسی و ارزیابی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی منعقد شده میان ایران و سایر کشورها، ابتدا به تبیین موضوع، ارائه مراحل تعمیق همگرایی اقتصادی و تجاری پرداخته شده و در ادامه موافقت‌نامه‌های بازرگانی، گمرکی و ترجیحی و وضعیت همکاری تجاری ایران با سایر کشورها مورد بررسی قرار گرفته است. در پایان نیز نکاتی پیرامون فرآیند قانون‌گذاری در زمینه انعقاد موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه مطرح شده که می‌تواند در ارائه پیشنهادها و سیاستی و اجرایی با رویکرد بازبینی در فرآیند و مؤلفه‌های انعقاد موافقت‌نامه‌های بازرگانی و تجاری مؤثر باشد.

۲. ادبیات موضوع

قبل از ورود به بحث پیشینه قانونی موافقت‌نامه‌های بازرگانی و همکاری‌های اداری در امور گمرکی فی‌مابین ایران و سایر کشورها، شایسته است توضیح مختصری راجع به مراحل تعمیق همگرایی اقتصادی و تجاری ارائه شود.

موافقت‌نامه همگرایی منطقه‌ای نوعی ترتیبات تجاری بین مناطق و کشورهای مختلف است که اغلب شامل کاهش یا رفع موانع تجاری و هماهنگی سیاست‌های پولی و مالی است. هدف این موافقت‌نامه‌ها، کاهش هزینه‌ها برای مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و افزایش تجارت بین کشورهای عضو است.

به‌طور کلی ترتیبات همگرایی در ادبیات تجارت بین‌الملل با توجه به درجات همگرایی به دو طبقه همگرایی عمیق و همگرایی کم عمق تقسیم می‌شود. همگرایی عمیق شامل اتحادیه گمرکی، بازار مشترک، اتحادیه اقتصادی و اتحادیه پولی و همگرایی کامل اقتصادی است. هم‌چنین همگرایی کم عمق شامل موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و موافقت‌نامه تجارت آزاد می‌باشد. پیش از توضیح مراحل تعمیق همگرایی، شایان‌ذکر است که اغلب موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی که تاکنون در کشور منعقد شده در قالب هیچ‌یک از سطوح مرسوم ذیل قرار نمی‌گیرد و صرفاً به‌عنوان مقدمه همکاری تجاری فی‌مابین دو کشور محسوب می‌شود. (Haas, 1971: 3-44)

الف) مرحله اول: موافقت‌نامه تجارت ترجیحی

(Preferred Trade Agreement (PTA))

موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (PTA) توافقی بین دو یا چند کشور است که در آنها تعرفه‌های وضع شده بر کالاهای تولید شده در کشورهای عضو، کمتر از تعرفه‌های وضع شده بر کالاهای تولید شده در کشورهای غیرعضو می‌باشد.

به دنبال افزایش چشمگیر صادرات و واردات در اقتصاد جهانی، توجه به موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (PTA) در سطح جهان و از جمله در منطقه آسیا گسترش یافته است. در حال حاضر حدود ۹۷ درصد از کل تجارت جهانی متعلق به کشورهای است که حداقل عضو یکی از موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی می‌باشند، در حالی که این نسبت در سال ۱۹۹۰ حدود ۷۲ درصد بوده است. کشورهای ترکیه، پاکستان

و ایران از جمله کشورهایی هستند که اخیراً به سمت انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی دو جانبه در خاورمیانه و به‌ویژه با کشورهای مسلمان و همسایه خود گرایش پیدا کرده‌اند. (منطقی نیک‌زاد و همکاران، ۱۳۸۷: ۴)

ب) مرحله دوم: موافقت‌نامه تجارت آزاد

(Free Trade Agreement (FTA))

این موافقت‌نامه مربوط به زمانی است که حداقل دو کشور تعرفه‌های گمرکی را به طور جزئی یا کامل در مقابل یکدیگر لغو کنند. در این سطح از توافقات تجاری، برای ممانعت از بهره‌برداری کشور ثالث از تعرفه‌های صفر، از قاعده گواهی مبدأ (Rule of Certificate of Origin) برای کالاها استفاده می‌شود. شایان‌ذکر است در راستای تشکیل ترتیبات تجارت آزاد، ابتدا موافقت‌نامه مناطق آزاد به‌عنوان مقدمه انعقاد این موافقت‌نامه منعقد می‌گردد. (Viner, 1950: 41-55)

ج) مرحله سوم: اتحادیه گمرکی

(Customs Unions (CU))

این اتحادیه شامل نوعی منطقه تجارت آزاد است که اعضای آن تعرفه خارجی مشترک با کشورهای غیرعضو دارند. به‌عبارت‌دیگر کشورهای عضو، سیاست تجاری مشترک خارجی تنظیم می‌کنند (در بعضی موارد آنها از سهمیه واردات مختلف استفاده می‌کنند). برای کشورهای درحال توسعه مانند ایران که آمادگی ورود ناگهانی به تجارت آزاد را ندارند، حرکت به سمت اتحادیه‌های گمرکی می‌تواند مؤثرترین راه برای گشودن تدریجی اقتصادهای ملی این کشورها و توسعه پیوندهای منطقه‌ای باشد. به‌علاوه کشورها تلاش می‌کنند از طریق منطقه‌گرایی به مزیت رقابتی در بازارهای جهانی دست یابند تا مسائل تجاری و اقتصادی را در مقیاس منطقه‌ای حل و فصل نمایند.

د) مرحله چهارم: بازار مشترک

(Common Market (CM))

این مرحله شامل یک منطقه تجارت آزاد با تحرک نسبتاً آزاد سرمایه و خدمات است. بازار مشترک نوعی از بلوک تجاری است که در آن بیشتر موانع تجاری و همچنین برخی از سیاست‌های متداول در مورد تنظیم بازار محصول و محدودیت جابه‌جایی عوامل تولید (سرمایه و نیروی کار) و شرکت‌ها و خدمات برداشته شده است. هدف این نوع از موافقت‌نامه تحرک آسان سرمایه، نیروی کار، کالاها و خدمات بین اعضا می‌باشد.

ه) مرحله پنجم: اتحادیه اقتصادی

(Economic union (EU))

این نوع از بلوک‌های تجاری، متشکل از یک بازار مشترک دارای اتحادیه گمرکی است، به گونه‌ای که حرکت کالا، خدمات و عوامل تولید (سرمایه و نیروی کار) بین کشورهای عضو، آزاد بوده و با کشورهای غیرعضو سیاست مشترک خارجی اعمال می‌شود.

و) مرحله ششم: اتحادیه اقتصادی و پولی

(Economic and Monetary Union (EMU))

نوعی اتحادیه اقتصادی (بازار مشترک و اتحادیه گمرکی) است که با تعیین ارز مشترک اقدام به ایجاد اتحادیه پولی نیز می‌کنند. اتحادیه اروپا نمونه‌ای از این نوع همگرایی است. (Balassa, 1967: 1-21)

ز) مرحله هفتم: همگرایی کامل اقتصادی

(Complete Economic Integration (CEI))

نوعی اتحادیه اقتصادی و پولی است که در آن سیاست‌های پولی و مالی واحد اتخاذ شده و از نظر سیاسی نیز واحد هستند. ایالت‌های آمریکا از چنین ساختاری پیروی می‌کنند. یعنی در عین حال که مستقل هستند، عملکرد یک اقتصاد واحد را دارند. نگاهی به وضعیت همگرایی‌های منطقه‌ای در جهان حاکی از آن است که تا سال ۲۰۱۹ حدود ۴۸۰ موافقت‌نامه تجارت منطقه‌ای (Regional Trade Agreements (RTA)) در سازمان

جهانی تجارت (WTO) به ثبت رسیده است که از این تعداد ۳۰۱ مورد تاکنون اجرایی شده است. با استناد به گزارش OECD، امروزه موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای (RTA) بیش از نیمی از تجارت بین‌المللی را پوشش می‌دهند که در کنار موافقت‌نامه‌های چندجانبه جهانی تحت نظر سازمان تجارت جهانی (WTO) فعالیت می‌کنند. در سال‌های اخیر، بسیاری از کشورها به‌طور جدی به دنبال ایجاد توافق‌نامه‌های تجاری دوجانبه و منطقه‌ای - و اغلب مدرن‌تر و مترقی‌تر - بوده‌اند که هدف آنها افزایش تجارت و رونق اقتصادی است. گسترش فعلی موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای، بیانگر تقاضای همگرایی عمیق‌تر در توافق‌های چندجانبه می‌باشد.

هم‌چنین بسیاری از محققان در مطالعات تجربی خود با کمک گرفتن از تئوری‌های مختلف تجارت بین‌الملل به معرفی شاخص‌ها و معیارهایی پرداخته‌اند که پتانسیل‌ها^۴ و ظرفیت‌های تجاری کشورها را در حوزه تجارت جهانی آشکار می‌سازد.

از سوی دیگر برای بررسی وضعیت موجود روابط تجاری میان کشورها و پتانسیل‌های گسترش آن، علاوه بر شاخص‌هایی مانند میزان صادرات و واردات و شرکای اصلی تجاری از شاخص‌های نظیر شاخص تمرکز^۵ کالاهای صادراتی (export concentration index) شاخص مزیت نسبی صادراتی (Revealed Comparative Advantage Index)، شاخص شدت^۶ تجاری (Trade Intensity Index) شاخص پتانسیل^۷ تجاری (Trade Potential Index)، شاخص اکمال^۸ تجاری (Trade Complementarity Index) و ... استفاده می‌شود.

شایان‌ذکر است قبل از انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی، محاسبه و در نظر گرفتن شاخص‌های فوق، جزء اقدامات اولیه جهت انعقاد موافقت‌نامه با هر کشوری می‌باشد که متأسفانه تاکنون، محاسبه و انتشار شاخص‌های فوق توسط متولیان ذی‌ربط صورت نگرفته است. (غلامی و همکاران، ۱۳۸۸: ۴۸-۳۹). بنابراین به دلیل عدم دسترسی به اطلاعات به‌روز و قابل اعتماد، از محاسبه شاخص‌های فوق در این مقاله اجتناب شده است.

پس از انعقاد موافقت‌نامه و به‌منظور سنجش موفقیت موافقت‌نامه‌ها در راستای تسهیل متنوع‌سازی کالاهای مبادله شده میان طرف‌های متعاقد، تقویت و گسترش تدریجی ترتیبات تجارت ترجیحی، تشویق رقابت بیشتر در میان بنگاه‌ها، کمک به توسعه و گسترش هماهنگ تجارت دوجانبه و تجارت جهانی از طریق حذف موانع فراروی تجارت، تقویت

روابط اقتصادی و سیاسی طرف‌های متعاقد و ... از پارامترهایی مانند افزایش حجم تجارت کالا بین طرفین متعاقد، درجه تمرکز^۱ واردات و ... نیز می‌توان بهره جست. (ثاقب و همکاران، ۱۳۹۲: ۵۱ - ۲۱)

مطابق جدول (پیوست ۱) طی سال‌های ۹۳-۱۳۸۷ درجه تمرکز واردات کشور روند صعودی و از سال ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۷ روند نامنظمی داشته است. این وضعیت تا حدی معلول وضع تحریم‌ها از سوی آمریکا و کشورهای اروپایی بوده است. همچنین مطابق جدول مذکور حدود ۴۲ درصد واردات طی سال‌های فوق از سه کشور و بالغ بر ۷۰ درصد آن از ده کشور انجام می‌شود که این آمار به خوبی گویای وجود تمرکز بالای واردات در ایران است.

هرورانی و همکاران (۱۳۹۷) در مطالعه خود به بررسی عملکرد موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان ایران و پنج کشور عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا پرداخته‌اند. نتایج مطالعات آنها حاکی از آن است که عدم عضویت جمهوری اسلامی ایران در سازمان تجارت جهانی موجب می‌شود که وضع و اعمال تعرفه‌های واردات کالا از ایران به کشورهای دیگر بسیار زیاد در نظر گرفته شود. علاوه بر این، چنین وضعیتی موجب می‌شود که کشورها بتوانند موانع غیر تعرفه‌ای نیز علیه کالاهای با مبدأ ایران وضع کنند. از این رو اگرچه انعقاد این موافقت‌نامه و مواردی از این دست می‌تواند مفید فایده باشد و هزینه‌های صادرات و واردات را با متأثر ساختن موانع تعرفه‌ای و رویه‌های ناهمسان بین کشورها کاهش دهد اما باید به این نکته نیز توجه داشت که با توجه به پایین بودن سطح روابط تجاری میان ایران و کشورهای فوق، انعقاد موافقت‌نامه فوق تأثیر ناچیزی بر اقتصاد کشور خواهد داشت.

ثاقب (۱۳۹۵) در مطالعه‌ای با عنوان "تحلیلی بر موافقت‌نامه‌های تجاری دوجانبه منعقد شده بین ایران و شرکای تجاری" روند تجارت ایران با شرکای تجاری به تفکیک اقلام ترجیحی و غیر ترجیحی قبل و پس از اجرای برخی از موافقت‌نامه‌ها را مورد بررسی قرار داده و از این طریق به تحلیل و ارزیابی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (طی دوره ۹۴-۱۳۸۳) بر حسب هر یک از شرکای ترجیحی پرداخته است. یافته‌های مطالعه وی حاکی از آن است که علی‌رغم افزایش تعداد موافقت‌نامه‌ها و به تبع آن افزایش اقلام برخوردار از تخفیفات تعرفه‌ای طی دهه فوق، اقلام انتخاب شده برای اخذ ترجیحات تعرفه‌ای از لحاظ

تعداد و ارزش صادراتی مبتنی بر اهمیت آن‌ها در سبد صادراتی کشور نبوده، طوری که در عمل بخش اعظم تجارت بالفعل ایران با شرکای تجاری را پوشش نداده است.

رازینی و همکاران (۱۳۹۴) با کمک مدل جاذبه و استفاده از روش پانل دیتا به برآورد پتانسیل تجاری غیرنفتی بین ایران و کشورهای منتخب طی سال‌های ۱۹۹۵-۲۰۰۹ پرداخته‌اند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که ایران در تجارت خود با برخی کشورهای منتخب، از پتانسیل تجاری غیرنفتی خود به طور کامل استفاده نکرده است.

شریفی (۱۳۹۴) در مطالعه‌ای با عنوان " موافقت‌نامه تجارت ترجیحی میان ایران و ترکیه " حجم تجارت میان ایران و ترکیه را مورد بررسی قرار داده است. نتایج مطالعه وی نشان می‌دهد که عدم لحاظ کالاهای دارای مزیت نسبی در فهرست اقلام موافقت‌نامه، ابهام در خصوص دلیل اخذ تخفیفات صرفاً جهت صادرات کالای خام کشاورزی از طرف ترکیه‌ای، اعطای تخفیفات جهت واردات کالاهای صنعتی دارای تولیدات مشابه داخلی، مشورت نگرفتن وزارت صنعت، معدن و تجارت کشور با نمایندگان بخش خصوصی و... از جمله ایراداتی است که باعث شده موافقت‌نامه فوق مورد نقدهای فراوان از سوی کارشناسان این حوزه قرار گیرد.

ثاقب و همکاران (۱۳۹۲) عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری (مطالعه موردی PTA بین ایران و پاکستان) با ارائه چارچوبی در قالب ارائه متغیرها و شاخص‌هایی از قبیل شاخص آزادسازی تجاری و ... را مورد ارزیابی قرار داده‌اند. محققین، با استفاده از چهارچوب پیشنهادی، اثربخشی موافقت‌نامه فوق را در سطح نازلی دانسته و پیشنهاد نموده‌اند که به‌منظور اثربخشی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی علاوه بر کاهش تعرفه‌ای و گسترش طیف کالاهای مشمول کاهش تعرفه، تلاش‌ها باید به ایجاد زیرساخت‌های تسهیل تجاری و حذف موانع غیر تعرفه‌ای و شبه تعرفه‌ای معطوف گردد.

آذربایجانی و همکاران (۱۳۹۱) در مطالعه‌ای با عنوان " دستاوردهای تجاری انعقاد توافق‌نامه تجارت آزاد میان کشورهای منتخب " به ارزیابی تأثیر انعقاد توافق‌نامه تجارت آزاد بر جریان تجارت ایران با استفاده از الگوی جاذبه تعمیم‌یافته و رگرسیون مبتنی بر گشتاورهای تعمیم‌یافته در دوره زمانی ۱۹۹۷-۲۰۰۶ پرداخته‌اند. محققین، تأثیر توافق‌نامه تجارت آزاد بر جریان تجاری اعضای مناطق آزاد و بلوک آسه‌آن و نیز ایران و آسه‌آن را

مثبت ارزیابی کرده و اعمال تعرفه بر میزان مبادلات طرفین درگیر در تجارت را بی‌تأثیر دانسته‌اند.

مطالعه رحمانی (۱۳۹۰) که با استفاده از شاخص‌های تجاری و مدل اسمارت انجام گرفته، نشان می‌دهد که انعقاد موافقت‌نامه تجارت ترجیحی میان ایران و کشورهای منتخب آفریقایی به جز کشور مغرب، کسری تجاری برای ایران به همراه خواهد داشت.

تقوی و همکاران (۱۳۸۷) در مطالعه‌ای با استفاده از مدل‌های تعادل عمومی (CGE) Common General Equilibrium به بررسی انعقاد موافقت‌نامه‌ها بر حجم تجارت خارجی کشور پرداخته‌اند. نتایج تحقیق آنها نشان داد که انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی میان ایران و پاکستان و ترکیه از کارآمدی لازم برخوردار نبوده است.

قنبری (۱۳۸۵) در مطالعه‌ای به بررسی آثار ایستای انعقاد موافقت‌نامه ترجیحی کشورهای عضو D8 بر تجارت محصولات کشاورزی ایران با به‌کارگیری مدل تعادل جزئی پرداخته و به این نتیجه می‌رسد که انعقاد موافقت‌نامه مذکور باعث افزایش حجم تجارت و صادرات محصولات کشاورزی ایران و همچنین کاهش درآمدهای تعرفه‌ای حاصل از واردات این محصولات شده است.

طیبی و همکاران (۱۳۸۰) در مطالعه خود پتانسیل تجاری موجود میان ایران و اوکراین را با استفاده از مدل جاذبه در قالب مدل اقتصادسنجی مورد بررسی قرار داده و به این نتیجه رسیده‌اند که انعقاد موافقت‌نامه همکاری‌های اقتصادی بین ایران و اوکراین منوط به آن که این همکاری‌ها در چارچوب یکپارچگی منطقه‌ای در حوزه دریای خزر و جمهوری‌های آسیای مرکزی و قفقاز باشد، باعث افزایش پتانسیل تجاری بین دو کشور می‌شود و افزایش قابل‌ملاحظه‌ای را در جریانات تجاری دوجانبه ایجاد می‌نماید.

هم‌چنین در حوزه مطالعات خارجی نیز می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود.

قوش و همکاران (Ghosh, 2009) در مقاله‌ای به بررسی آثار اقتصادی موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان کشورهای گروه بریکس و سایر کشورها پرداخته و شرایط و مدل‌های توسعه‌یافتگی آنها را مطالعه نموده‌اند. همچنین ترزا دی کاسترو (Tereza De Castro, 2013) نیز در مقاله‌ای دیگر تأثیر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بین کشورهای گروه بریکس بر بهبود توسعه تجارت آنها را بررسی نموده است. نتایج دو مطالعه فوق حاکی از آن است که

اگرچه پیامدهای رفاهی آزادسازی ناشی از موافقت‌نامه تجارت ترجیحی (PTA) (Preferential Trade Agreements (PTA)) به شرایط اقتصادی و سایر عوامل محیطی بستگی دارد، اما در مجموع این امر منجر به افزایش کارایی و رقابت و بهبود توسعه تجارت اعضای گروه بریکس شده است.

جین کیم (Seung Jin Kim, 2013) در مقاله‌ای با استفاده از شاخص‌های شدت تجارت، اکمال تجاری و ... به بررسی چگونگی جریان تجاری کره جنوبی با شرکای عمده تجاری خود (چین، ایالات متحده آمریکا و ژاپن) طی دوره (۲۰۰۹-۲۰۰۵) پرداخته و افزایش جریان‌ات سرمایه‌ای و مشارکت اقتصادی و کاهش موانع تعرفه‌ای از طریق انعقاد موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی را به‌عنوان راهکار اساسی جهت توسعه تجارت کره جنوبی معرفی نموده است.

چندران (Chandran, 2011) در مقاله‌ای به بررسی تجارت مکملی بین هند و کشورهای عضو آسه‌آن^{۱۱} در قالب RTA پرداخت و محصولاتی که هند و کشورهای آسه‌آن در تجارت با یکدیگر دارای اکمال تجاری هستند را معرفی نمود. نتایج این مطالعه حاکی از آن است که انعقاد موافقت‌نامه همگرایی منطقه‌ای (Regional Trade Agreements (RTA)) منجر به افزایش رفاه کشورهای طرف توافق خواهد شد.

۳. بررسی موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی بعد از انقلاب

باتوجه به فقدان چشم‌انداز روشن از چگونگی پیوستن ایران به WTO و حتی وجود ابهام در خصوص مفید بودن این امر، ضروری است ایران با استفاده از گزینه‌های مشابه (مانند انعقاد انواع موافقت‌نامه‌های همگرایی‌های اقتصادی منطقه‌ای با شرکای تجاری خود) در جهت بسط تجارت و توسعه همکاری‌های منطقه‌ای و بین‌المللی اقدام نماید. از سوی دیگر بررسی سابقه تصویب موافقت‌نامه‌های همکاری‌های اقتصادی بین دولت جمهوری اسلامی ایران و سایر کشورها، بیانگر تعدد این قبیل موافقت‌نامه‌هاست به گونه‌ای که بعد از انقلاب بالغ بر ۱۳۹ موافقت‌نامه از جمله موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی بین ایران و ۶۹ کشور منعقد شده که با برخی کشورها یک موافقت‌نامه و با بعضی کشورها بیش از یک موافقت‌نامه بازرگانی و گمرکی طی سال‌های مختلف و در دولت‌های مختلف به امضاء رسیده است.

۴. بررسی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی

یکی از راهکارهای توسعه مبادلات تجاری با کشورهای هدف، انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی دوجانبه است.

رویکرد کشور از ابتدای انقلاب تاکنون افزایش انعقاد این گونه توافقنامه‌ها بجای الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی (wto) بوده است. به‌ویژه در دهه اخیر که مناسبات تجاری ایران با اروپا دچار نوسانات جدی شد و متعاقباً تحریم‌های بین‌المللی تشدید گردید، یکی از سازوکارهای برون‌رفت از فشار تحریم‌های بین‌المللی و توسعه تعاملات دیپلماتیک، انعقاد توافقنامه‌های تجارت ترجیحی بوده که در دستور کار مسئولان سیاسی و اقتصادی کشور قرار گرفت.

اهداف اقتصادی - تجاری که از انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی دنبال می‌شود عبارتند از: توسعه بازار داخلی، ایجاد امکان استفاده از صرفه‌های ناشی از مقیاس، تخصص‌گرایی در سطح منطقه، جذب سرمایه‌گذاری، توسعه رقابت و کسب تجربه برای حضور در مذاکرات جدیدتر تجاری در سطح چندجانبه. همچنین برخی اهداف سیاسی - امنیتی نیز که از انعقاد این گونه موافقت‌نامه‌ها دنبال می‌شود شامل افزایش ثبات سیاسی، افزایش قدرت چانه‌زنی در سطح بین‌المللی و تلاش برای رسیدن به اهدافی که در سطوح چندجانبه قابل دستیابی نیستند. (شریفی، ۱۳۹۴: ۱۸)

علاوه بر موارد فوق از طریق انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی می‌توان در راستای تضمین تأمین کالاهای اساسی و استراتژیک از شرکای عمده تجاری و اهداف دیگری همچون مشروط کردن انعقاد موافقت‌نامه‌های بازرگانی کشور به پیمان‌های پولی دوجانبه در راستای کاهش فشار تحریم‌ها بهره برد. به‌عبارت‌دیگر اعطای کلیه تخفیفات و ترجیحات در موافقت‌نامه‌های ترجیحی و یا تجارت آزاد را می‌توان منوط به انجام تجارت از طریق پول‌های ملی دو و یا چند کشور طرف توافق نمود.

گسترش همگرایی‌های اقتصادی بر اساس موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، مراحل مختلفی دارد که کاهش موانع تعرفه‌ای، اولین مرحله این همگرایی‌ها است. یک طرح هم‌گرایی می‌تواند با حذف کامل موانع گمرکی برای مبادله کالا و جابه‌جایی عوامل تولید گسترش یافته و در نهایت تا آنجا پیش رود که کشورهای عضو، سیاست‌های اقتصادی مشترکی اتخاذ کنند.

اگرچه تصویب قوانین موافقت‌نامه بازرگانی بین ایران و شرکای تجاری به‌عنوان نماد اراده مقامات کشور در گسترش روابط تجاری با شریک تجاری است اما تبلور عملی آن بایستی در اقدامات عمیق‌تر و تخصصی‌تر مانند انعقاد موافقت‌نامه‌های دسترسی به بازار مانند تجارت ترجیحی و آزاد (آن‌هم نه فقط کاهش تعرفه تعداد محدودی از کالاها)، انتخاب صحیح شریک تجاری و پوشش طیف وسیع‌تری از کالاهای تجاری نمود یابد. هم‌چنین این اقدامات نباید فقط معطوف به کاهش موانع تعرفه‌ای باشد بلکه باید موانع غیرتعرفه‌ای را نیز شامل شود و در قالب همین موافقت‌نامه‌ها پس از بررسی میزان تجارت دوجانبه بالقوه و تعیین کالاها یا خدمات مناسب در جهت ارتقای تجارت دوجانبه، اقدامات تسهیل تجارت در زمینه‌های گمرکی، حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری مشترک، استانداردها، حل‌وفصل اختلافات و ... پیگیری شود.

واقعیت آن است که کشورهای طرف تجاری حساب ویژه‌ای بر روی توسعه روابط تجاری بر اساس قوانین کلی موافقت‌نامه بازرگانی باز نمی‌کنند چراکه به دلیل کلان بودن و در برگرفتن تمامی صنایع، چندان قابل پیگیری نیست. اما اگر تمرکز موافقت‌نامه‌های فوق بر صنایع، گروه‌های کالایی و بخش‌های خاص بوده و در چارچوب ضوابط بین‌المللی باشد، از سوی دو کشور قابل پیگیری است و مورد استقبال طرفین قرار می‌گیرد.

به‌علاوه اگرچه اصل انعقاد توافقنامه ترجیحات تعرفه‌ای با توجه به مبانی نظری مثبت ارزیابی می‌شود، اما لازم است جهت‌گیری سیاست‌های تجاری در صنایع مختلف مشخص گردد. از جمله اینکه کدام یک از صنایع نیاز به حمایت تعرفه‌ای دارند و برای چه دوره زمانی این حمایت باید استمرار داشته باشد؟ کدام صنایع آمادگی ورود به رقابت با تولیدات مشابه خارجی را دارند؟ علت عدم توانایی رقابت برخی صنایع با کالاهای مشابه خارجی چه می‌باشد؟ و ...

در ادامه به شرکای تجاری دارای موافقت‌نامه تجارت ترجیحی با کشور و برخی نکات در این زمینه اشاره شده است.

جدول ۵. کشورهای شریک تجاری دارای موافقت‌نامه تجارت ترجیحی و تجارت آزاد با ایران و تعداد اقلام ترجیحی اعطا و دریافت شده
 مأخذ: (ثاقب و همکاران، ۱۳۹۵: ۲۸)

ردیف	کشور	تعداد اقلام دارای ترجیحات تعرفه‌ای اعطایی به کشور مقابل و دریافتی از کشور مقابل	تاریخ تصویب
۱	ازبکستان	۲۷ ردیف اعطایی - ۲۷ ردیف دریافتی	۱۳۸۴/۰۳/۲۱
۲	پاکستان	۳۰۹ ردیف اعطایی - ۳۳۸ ردیف دریافتی	۱۳۸۵/۰۳/۰۲
۳	تونس	۲۶۸ ردیف اعطایی - ۱۷۹ ردیف دریافتی	۱۳۸۶/۰۸/۲۷
۴	سوریه	موافقت‌نامه تجارت آزاد	۱۳۸۷/۰۵/۰۶
۵	کوبا	۴۴ ردیف اعطایی - ۸۸ ردیف دریافتی	۱۳۸۷/۰۲/۲۹
۶	قرقیزستان	۲۹۰ ردیف اعطایی - ۳۰۲ ردیف دریافتی	۱۳۸۸/۰۹/۳۰
۷	بوسنی و هرزگوین	۱۷۰ ردیف اعطایی - ۱۷۰ ردیف دریافتی	۱۳۸۸/۰۶/۱۵
۸	بلاروس	۹۶ ردیف اعطایی - (موافقت‌نامه یک‌طرفه)	۱۳۹۱/۰۵/۱۱
۹	ترکیه	۱۲۵ ردیف اعطایی - ۱۳۶۹ ردیف دریافتی	۱۳۹۳/۰۳/۱۸

مطابق جدول (۵) تعداد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی پس از انقلاب ۸ موافقت‌نامه با کشورهای ازبکستان، پاکستان، تونس، کوبا، قرقیزستان، بوسنی و هرزگوین، بلاروس، ترکیه و یک موافقت‌نامه‌های آزاد نیز با کشور سوریه بوده که حاوی نکات ذیل است:

۱. از لحاظ نوع موافقت‌نامه‌ها، به‌جز موافقت‌نامه تجارت آزاد با سوریه، مابقی موافقت‌نامه‌ها به‌صورت تجارت ترجیحی می‌باشند. یعنی هم تعداد کالاهای مشمول کاهش تعرفه‌ای و هم مقدار کاهش‌ها بسیار محدود بوده است.

۲. علی‌رغم افزایش تعداد موافقت‌نامه‌ها و در نتیجه افزایش اقلام برخوردار از تخفیفات تعرفه‌ای طی دهه اخیر، بررسی اقلام مشمول تخفیف تعرفه‌ای (اعطایی و دریافتی) حاکی از آن است که اقلام مذکور از لحاظ تعداد و ارزش صادراتی مبتنی بر اهمیت آنها در سبد صادراتی کشور نبوده، به طوری که در عمل بخش اعظم تجارت بالفعل ایران با شرکای تجاری را پوشش نداده است. (ثاقب و همکاران، ۱۳۹۵: ۲۸)

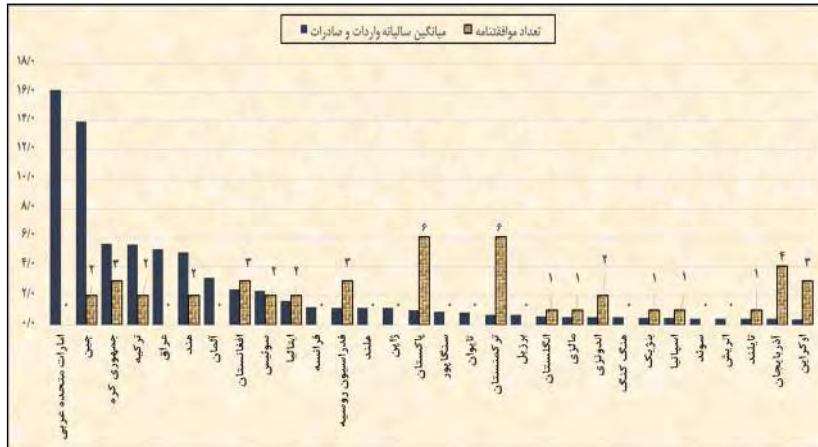
۳. بر اساس جدول فوق بیشترین اقلام مشمول ترجیحات تعرفه‌ای اعطایی و دریافتی (در مجموع) مربوط به کشور ترکیه می‌باشد. فرایند انعقاد این موافقت‌نامه و اقلام کالایی مشمول تخفیفات دریافتی و اعطایی، مناقشات زیادی را در مجامع کارشناسی و

سیاست‌گذاری در پی داشت که مشروح مواضع موافقان و مخالفان ارائه شده است. (شریفی، ۱۳۹۴: ۱۸)

در خصوص گزارش عملکرد موافقت‌نامه‌های فوق می‌توان گفت تاکنون بررسی جامعی از سوی دستگاه‌های متولی (مانند سازمان توسعه تجارت) مبنی بر آثار مثبت یا منفی این گونه توافقنامه‌ها بر تجارت خارجی کشور انجام و منتشر نشده است. با این حال با توجه به این که کشورهایی که با آنها توافقنامه تجارت ترجیحی منعقد شده اغلب جزء بازارهای عمده صادراتی ایران نیستند، می‌توان پیش‌بینی نمود که انعقاد این گونه توافقات در توسعه تجارت خارجی کشور نقش و سهم عمده‌ای نداشته است و منجر به تغییری در ساختار تجاری کشور نشده‌اند.

۵. بررسی وضعیت همکاری‌های تجاری ایران

در جداول (پیوست ۴) و (پیوست ۷) میانگین واردات و صادرات طی سال‌های ۱۳۸۹-۹۷ و تعداد موافقت‌نامه‌هایی که با هر یک از ۳۰ شریک عمده تجاری کشور از ابتدای انقلاب تاکنون منعقد شده، ارائه گردیده است. مطابق جدول (پیوست ۴) از میان ۳۰ کشور عمده طرف تجاری، با ۱۶ کشور موافقت‌نامه بازرگانی و گمرکی منعقد شده که البته با برخی کشورها تعداد این موافقت‌نامه‌ها بیش از یک موافقت‌نامه است. در میان کشورهای فوق بیشترین تعداد موافقت‌نامه با کشور پاکستان با ۶ موافقت‌نامه بوده و این در حالی است که این کشور به طور متوسط پانزدهمین شریک تجاری ایران طی سال‌های ۱۳۹۰-۹۷ بوده است.



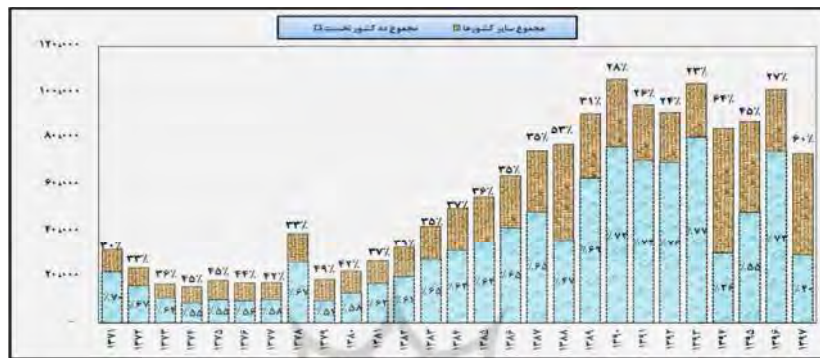
نمودار ۲. مقایسه میانگین سالیانه واردات و صادرات طی سالهای ۹۷-۱۳۸۹ و تعداد موافقتنامه‌های دو یا چندجانبه منعقد شده میان ایران و سایر کشورها (ارقام به میلیارد دلار) مأخذ: محاسبات محقق و آمار دریافت شده از وبگاه گمرک جمهوری اسلامی ایران به نشانی: <http://www.irica.gov.ir>

برای شناسایی بهتر شرکای عمده تجاری در جداول (پیوست ۶) و (پیوست ۷) مجموع واردات و صادرات از سال ۱۳۷۱ تا ۱۳۹۷ از ده کشور شریک عمده تجاری (به همراه مجموع سایر کشورها) مبتنی بر آمارهای گمرک جمهوری اسلامی ایران ارائه شده است.

مطابق با جدول (پیوست ۶)، شرکای تجاری کشور از سال ۱۳۷۱ تاکنون به تدریج از کشورهای اروپایی نظیر آلمان، ایتالیا، انگلستان و سوئیس به سمت کشورهای امارات، چین، هند، ترکیه، کره و عراق طی سالهای اخیر سوق یافته است. این تغییر شرکای تجاری از کشورهای اروپایی به کشورهای همسایه، ضرورت انعقاد موافقتنامه‌های تجاری و اقتصادی با این کشورها و تعمیق کیفی اجرای آنها را دوچندان می‌نماید.

خلاصه مفاد جدول (پیوست ۶)، در نمودار (۳) نیز ارائه شده است. مطابق این نمودار، طی سالهای ۹۷-۱۳۷۱ سهم تجارت (مجموع واردات و صادرات) از ده شریک نخست عمده تجاری از ۴۰ درصد تا ۸۸ درصد، روند پر نوسانی داشته و دلالت این امر افزایش تمرکز در شرکای تجاری بوده که می‌تواند تهدیدی برای روابط تجاری کشور باشد و علاوه بر این، مغایر بند (۵) سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است.^{۱۲} همچنین مطابق نمودار فوق بیشترین حجم تجارت (مجموع واردات و صادرات) طی سالهای فوق،

مربوط به سال ۱۳۹۰ (۹۵/۶ میلیارد دلار) و کمترین آن نیز مربوط به سال ۱۳۷۴ حدود (۱۵/۵ میلیارد دلار) می‌باشد. علاوه بر این به نظر می‌رسد تغییر در منابع درآمدی حاصل از نفت، عاملی تعیین‌کننده در میزان حجم تجارت خارجی کشور طی سال‌های فوق بوده است.



نمودار ۳. مجموع مبادلات تجاری (ارزش کل واردات و صادرات) با ده کشور نخست و سایر کشورها طی سال‌های ۹۷-۱۳۷۱ ارقام: (میلیون دلار)
مأخذ: محاسبات محقق و آمار دریافت شده از وبگاه گمرک جمهوری اسلامی ایران
به نشانی: <http://www.irica.gov.ir>

۶. نکاتی پیرامون فرآیند قانون‌گذاری در زمینه انعقاد موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه

فرآیند انعقاد موافقت‌نامه‌ها بدین صورت است که پس از بررسی برخی معیارها توسط دستگاه‌های متولی بر اساس برخی شاخص‌های اقتصادی و سیاسی و ... و برگزاری جلسات تخصصی توسط دو کشور با یکدیگر، چارچوب و مواد موافقت‌نامه مشخص شده و پس از تقدیم لایحه توسط دولت به مجلس شورای اسلامی و انجام مراحل قانونی، موافقت‌نامه فوق به تصویب می‌رسد. فارغ از تصویب و یا عدم تصویب موافقت‌نامه‌های فوق، بررسی فرآیند قانون‌گذاری موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان ایران و سایر کشورها همواره با چالش‌های ذیل مواجه بوده است:

الف) لوایح مربوط به موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه بعد از انجام هماهنگی‌های اولیه میان دولت‌های موضوع موافقت‌نامه، تهیه شده و برای تصویب به مجلس ارائه می‌شوند. توافقات اولیه دولت‌ها موجب می‌شود که اصلاح و تکمیل موافقت‌نامه‌ها در مجلس با مشکل روبرو شود. زیرا برای هرگونه حک و اصلاح آنها در مجلس باید مجدداً لایحه مذکور به دولت عودت و اصلاحات پیشنهادی با کشورهای طرف قرارداد مطرح شده و در صورت توافق مجدداً به صورت لایحه به مجلس بازگردد. البته محتمل است که تغییرات از سوی دولت طرف مذاکره پذیرفته نشده و تصویب موافقت‌نامه با بن‌بست مواجه شود. به همین دلیل معمولاً در بررسی لوایح مرتبط با موافقت‌نامه‌ها از پرداختن به مسائل فنی کوچک و جزئی پرهیز شده و تنها در صورتی که موافقت‌نامه از ابهامات اساسی برخوردار باشد و منجر به چالش احتمالی در مناسبات تجاری یا مقررات داخلی شود، مجلس به اصلاح یا رد آن اقدام می‌کند.

ب) علاوه بر اینکه تأثیرگذاری مجلس در فرآیند تصویب لوایح مربوط به موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه روشن و شفاف نیست، حتی پس از تصویب این لوایح نیز نظارت محسوسی بر عملکرد این موافقت‌نامه‌ها صورت نمی‌پذیرد. به عبارت دیگر تاکنون بالغ بر ده‌ها موافقت‌نامه در قالب‌های متفاوت میان ایران و کشورهای مختلف منعقد و توسط مجلس تصویب شده است، ولی هیچ‌گونه گزارشی مبنی بر ارائه عملکرد و اثربخشی این موافقت‌نامه‌ها از طرف وزارت امور خارجه و دیگر وزارتخانه‌های تخصصی مرتبط، به مجلس ارائه نشده و مجلس نیز پیگیری چندانی در این زمینه انجام نداده است.

ج) وجود شرایط کنونی حاکم بر موافقت‌نامه‌های دو یا چندجانبه مبنی بر تصویب موافقت‌نامه‌های متعدد توأم با عدم نظارت در خصوص نحوه عملکرد و میزان اثربخشی آنها را می‌توان ناشی از مشخص نبودن اولویت‌های صنعتی و تجاری کشور، فقدان جمع‌بندی در خصوص نقش مطلوب ایران در اقتصاد جهانی و منطقه‌ای، عدم ثبات استراتژی کشور در انتخاب کشورهای طرف همکاری و تأثیر بالای روابط سیاسی بر روابط تجاری و اقتصادی کشور دانست.

۷. نتیجه‌گیری و پیشنهادها

در این مقاله به آسیب‌شناسی و ارزیابی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی منعقد شده میان ایران و سایر کشورها پرداخته شد. این مقاله مشتمل بر تبیین مسئله و اهمیت موضوع، ارائه مراحل تعمیق همگرایی اقتصادی و تجاری، اشاره به برخی از شاخص‌ها جهت بررسی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری و بازرگانی تجاری و نیز بررسی وضعیت همکاری تجاری ایران با سایر کشورها در حوزه موافقت‌نامه‌های بازرگانی، گمرکی و ترجیحی می‌باشد.

آسیب‌شناسی موافقت‌نامه‌های بازرگانی یا گمرکی بین ایران و شرکای تجاری به‌طور کلی حاوی نکات ذیل است:

۱. تعداد موافقت‌نامه‌های بازرگانی، گمرکی و تجارت ترجیحی دو یا چندجانبه که پس از انقلاب با سایر کشورها منعقد شده، بالغ بر ۱۵۸ موافقت‌نامه با ۶۹ کشور می‌باشد که با برخی کشورها یک موافقت‌نامه و با برخی دیگر بیش از یک موافقت‌نامه طی سال‌های مختلف و در دولت‌های مختلف منعقد شده است.

۲. علی‌رغم حجم بالای تجارت با کشورهای امارات متحده عربی و عراق تاکنون هیچ‌گونه موافقت‌نامه بازرگانی و یا گمرکی با کشورهای فوق منعقد نشده و با کشورهایی مانند چین و ترکیه نیز که جزء شرکای عمده تجاری کشور می‌باشند، تعداد موافقت‌نامه‌های فوق بسیار اندک است.

۳. در مورد کشورهای دارای ۴ موافقت‌نامه بازرگانی یا گمرکی و بیش‌تر با ایران، بررسی‌ها حاکی از آن است که - کشورهای تونس (۷ موافقت‌نامه)، سوریه (۶ موافقت‌نامه)، قزاقستان (۵ موافقت‌نامه)، الجزایر (۴ موافقت‌نامه)، قرقیزستان (۴ موافقت‌نامه)، ارمنستان (۴ موافقت‌نامه)، کوبا (۴ موافقت‌نامه) و تاجیکستان (۴ موافقت‌نامه) - اگرچه از منظر تعداد، دارای بیشترین تعداد موافقت‌نامه با ایران در سال‌های پس از انقلاب بوده‌اند اما از منظر حجم تجارت، حتی جزء ۳۰ کشور اول طرف تجاری با ایران طی سال‌های ۱۳۸۹-۱۳۹۷ نبوده‌اند. از طرف دیگر با کشورهایی از قبیل امارات متحده عربی، عراق و آلمان که جزء ۷ شریک نخست تجاری ایران بوده‌اند، حتی یک موافقت‌نامه بازرگانی و یا گمرکی منعقد نشده است. این واقعیت نشان‌دهنده درحاشیه‌بودن روابط تجاری نسبت به مسائل سیاسی بوده و لازم است از این‌پس در انعقاد

موافقت‌نامه‌ها به این مسئله (جزء شرکای عمده تجاری بودن) به‌عنوان یکی از متغیرهای مهم تصمیم‌گیری توجه شود. به‌عبارت‌دیگر این امر دلالت بر آن دارد که موافقت‌نامه‌های فوق بدون در نظر گرفتن مؤلفه حجم تجارت فی‌مابین دو کشور که یکی از فاکتورهای مهم در انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری مدنظر هر کشور است، منعقد شده و می‌توان اذعان نمود مسائل سیاسی بر موضوعات اقتصادی در روابط خارجی اولویت دارد.

۴. بررسی اجمالی حجم تجاری طی سال‌های فوق حاکی از آن است که از پتانسیل موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان ایران و سایر کشورها استفاده کارآمدی به نفع اقتصاد کشور صورت نگرفته است و متأسفانه غالب موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان ایران و سایر کشورها در نازل‌ترین مراحل تعمیق همگرایی که همان موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی می‌باشد، تصویب شده است. به‌عبارت‌دیگر حجم تجارت اندک بین ایران و کشورهای فوق نیز این مسئله (انتخاب نامناسب شرکای تجاری) را تأیید می‌کند.

۵. بررسی‌های انجام شده حاکی از آن است که اقدام انتخاب شده برای اخذ ترجیحات تعرفه‌ای از لحاظ تعداد و ارزش صادراتی مبتنی بر اهمیت آنها در سبب صادراتی کشور نبوده، به‌طوری‌که در عمل بخش اعظم تجارت بالفعل ایران با شرکای تجاری را پوشش نمی‌دهد.

۶. کشورهایی که با آنها توافق‌نامه تجارت ترجیحی منعقد شده جزء بازارهای عمده صادراتی ایران نیستند. به‌عبارت‌دیگر می‌توان عنوان نمود که انعقاد این‌گونه توافقات در توسعه تجارت خارجی کشور نقش و سهم عمده‌ای نداشته است و منجر به تغییری در ساختار تجاری کشور نشده‌اند؛ لذا انتخاب نامناسب شرکای تجاری برای انعقاد موافقت‌نامه تجارت ترجیحی و تجارت آزاد با ایران و جایگاه نازلی که کشورهای فوق در تجارت با ایران دارند، موجب ناکارایی موافقت‌نامه‌های فوق شده است.

۷. علی‌رغم گستردگی انواع موافقت‌نامه‌ها در سطح بین‌المللی، اقدامات تسهیل تجارت بین کشورها، در مورد ایران تنها محدود به کاهش‌های تعرفه‌ای بوده و از این فراتر نرفته است.

۸. از لحاظ نوع و کیفیت موافقت‌نامه‌های منعقد شده میان ایران و سایر کشورها، به‌جز موافقت‌نامه تجارت آزاد با سوریه، مابقی موافقت‌نامه‌ها به‌صورت ترجیحی و یا

موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی بوده است. این بدان معناست که هم تعداد کالاهای مشمول کاهش تعرفه و هم مقدار کاهش تعرفه‌ها بسیار محدود بوده است.

۹. بررسی آمارهای تجاری حاکی از آن است که از سال ۱۳۷۱ تاکنون سهم حجم تجارت (مجموع واردات و صادرات) ده شریک نخست عمده تجاری از ۴۰ درصد تا ۸۸ درصد روند پر نوسانی داشته که این موضوع می‌تواند تهدیدی برای روابط تجاری کشور باشد. چراکه اتکای حداقل ۴۰ درصد نیاز وارداتی تنها به ده کشور می‌تواند به محدودسازی روابط ایران با یک تعداد کشور منجر گردد و در شرایط بحرانی از جمله شرایط تحریم، اگر کشورهای فوق همکاری‌های لازم را برای تأمین نیاز کشور نداشته باشند، منجر به بروز بحران، افزایش قیمت کالاهای وارداتی و ... می‌گردد. علاوه بر این طی سال‌های ۹۳-۱۳۸۷ درجه تمرکز واردات کشور که یکی از فاکتورهای مهم در انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری مدنظر هر کشور است، روند صعودی و از سال ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۷ روند نامنظمی داشته است. این وضعیت تا حدی معلول وضع تحریم‌ها از سوی آمریکا و کشورهای اروپایی است. از سوی دیگر حدود ۴۲ درصد واردات طی سال‌های فوق از سه کشور و بالغ بر ۷۰ درصد آن از ده کشور انجام شده که این آمار به خوبی گویای وجود تمرکز بالای واردات بوده و مغایر با بند (۵) سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی که همان تنوع‌بخشی در مبادی تأمین کالاهای وارداتی است، می‌باشد.

با عنایت به آسیب‌شناسی صورت گرفته می‌توان پیشنهادهایی را جهت افزایش اثربخشی انعقاد موافقت‌نامه‌های مختلف به شرح ذیل ارائه نمود:

۱. انعقاد موافقت‌نامه‌های بازرگانی کشور بر اساس پیمان‌های پولی دوجانبه در راستای کاهش فشار تحریم‌ها. به عبارت دیگر اعطای کلیه تخفیفات و ترجیحات در موافقت‌نامه‌های ترجیحی و یا تجارت آزاد را می‌توان تا حد امکان منوط به انجام تجارت از طریق پول‌های ملی دو و یا چند کشور طرف توافق، نمود. بعلاوه از ظرفیت موافقت‌نامه‌های بازرگانی از طریق تغییر در تعداد اقلام دارای ترجیحات تعرفه‌ای اعطایی و دریافتی از کشور مقابل به‌عنوان ابزار چانه‌زنی می‌توان در راستای تحکیم روابط سیاسی و ... نیز استفاده نمود.

۲. الزام دستگاه‌های مسئول به ارائه گزارش عملکرد مکتوب جهت بررسی اثربخشی موافقت‌نامه‌های منعقد شده از زمان انعقاد تاکنون. چراکه با این کار مجلس شورای اسلامی و کارشناسان این حوزه می‌توانند در فضایی شفاف و کارشناسی در خصوص رد یا تصویب

لوايح مرتبط با موافقت‌نامه‌های بازرگانی و گمرکی تصميم‌گیری و اظهارنظر نمايند و بدین‌وسيله در انعقاد موافقت‌نامه‌های بازرگانی و تجاری به مسائل کارشناسی از قبيل درجه اکمال تجاری و ... نیز توجه خواهد شد.

۳. انتخاب صحيح شرکای تجاری و پوشش طيف وسيع‌تری از کالاها جهت دریافت امتياز از کشور مقابل. به‌عبارت‌دیگر اقدامات نباید فقط معطوف به کاهش موانع تعرفه‌ای باشد بلکه موانع غير تعرفه‌ای را نیز شامل شود و در قالب موافقت‌نامه‌ها پس از بررسی میزان تجارت دوجانبه بالقوه و تعیین کالاها یا خدمات مناسب در جهت ارتقای تجارت دوجانبه، اقدامات تسهیل تجارت در زمینه‌های گمرکی، حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری مشترک، استانداردها، حل‌وفصل اختلافات و ... پیگیری شود.

۴. توجه به جنبه‌های کارشناسی در انعقاد موافقت‌نامه‌ها از جمله درجه اکمال تجاری، شاخص‌های پتانسیل و شدت تجاری، حجم تجارت میان دو کشور و ... چراکه انعقاد موافقت‌نامه‌های دوجانبه به‌تنهایی محرک لازم برای افزایش حجم تجارت بین دو کشور محسوب نمی‌شود. به‌عبارت‌دیگر بررسی و مقایسه نظام‌ها و سیاست‌های تجاری ایران و شرکای تجاری، فضای اقتصادی و اجتماعی و همچنین ساختار تجارت دو کشور از ملزومات اولیه می‌باشد و لازم است وضعیت کامل‌کنندگی یا رقابتی صنایع دو کشور نیز با استفاده از شاخص‌ها و مدل‌های مختلف، قبل از انعقاد موافقت‌نامه مورد تجزیه‌وتحلیل قرار می‌گیرد.

۵. احصاء انواع پیش‌نویس‌های موافقت‌نامه‌های بازرگانی و همکاری گمرکی دو یا چندجانبه توسط دولت و ارائه اشکال مختلف این موافقت‌نامه‌ها به مجلس جهت تصویب در راستای اصل هفتاد و هفتم قانون اساسی^{۱۳}.

۶. تأمین امنیت غذایی از طریق انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی در راستای تضمین تأمین کالاهای اساسی و استراتژیک از شرکای عمده تجاری تا زمان رسیدن به مرحله خودکفایی.

پی‌نوشت‌ها

۱. اظهار نظر کارشناسی درباره: «لایحه موافقت‌نامه بازرگانی بین دولت جمهوری اسلامی ایران و دولت جمهوری فدرال نیجریه، دفتر مطالعات اقتصادی، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل ۲۲۰۹۴۸۰، ۱۳۸۷/۱۰/۲۸.
۲. این که در انعقاد موافقت‌نامه‌ها اولویت باید به اقتصاد داده شود و یا موضوعات سیاسی، همواره جزء چالش‌های میان اقتصاد و سیاست بوده است. آنچه مبرهن است اینکه اگر هر کدام در اولویت قرار گیرد باید سازو کاری اتخاذ شود که کشور با کمترین چالش مواجه شود. شایان ذکر است در این چالش‌ها معمولاً تعاملات اقتصادی با دیگر کشورها بر اساس روابط و رویکرد سیاسی بر سیاست خارجی برقرار می‌شود و این اقتصاد است که دنباله‌روی موضوعات و مسائل سیاسی است. (دهقانی فیروز آبادی، و همکاران، ۱۳۹۱).
۳. توضیح اینکه به نظر می‌رسد مناسب‌ترین نوع روش شناسی برای تحلیل و تبیین موضوعات مربوط به اثر بخشی قوانین، روش شناسی ترکیبی مبتنی بر نمونه‌هایی از توصیف عملکرد قوانین مصوب است.
۴. میزان پتانسیل تجاری کشورها متأثر از عوامل متعددی می‌باشد که برخی از آنها با توجه به منابع اطلاعاتی و آماری موجود قابل اندازه‌گیری است و برخی دیگر از عوامل، غیر قابل اندازه‌گیری می‌باشند. به منظور بررسی پتانسیل تجاری با تکیه بر عرضه عوامل تولیدی، لازم است ابتدا ظرفیت و شدت دسترسی به عوامل تولید کالای صادراتی شناسایی شود. شایان ذکر است محاسبه پتانسیل تجاری با تکیه بر میزان ظرفیت عوامل تولیدی به چند دلیل دشوار است که عمده‌ترین آن عدم دسترسی به اطلاعات به روز و قابل اعتماد به صورت جزء و در سطح کالایی در زمینه تولید کالا و منابع و امکانات در دسترس کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه است.
۵. یکی از شاخص‌های پیشنهادی آنکتاد در جهت شناخت صادرات عمده یک کشور، شاخص تمرکز کالاهای صادراتی است. شاخص تمرکز صادرات نمایانگر آن است که یک کشور تا چه حد، صادرات خود را بر روی محصولات مختلف توزیع کرده است. (UNCTAD, ۲۰۰۸). برای اندازه‌گیری تمرکز صادرات از شاخص تمرکز هر فیندال - هیرشمن (Herfindahl-Hirschmann) که به صورت زیر محاسبه می‌شود، استفاده شده است:

$$XHERF_j = \sum_k \left[\frac{X_{jk}}{X_k} \right]^2$$

این شاخص مجموع توان دوم نسبت سهم صادرات کشور از گروه‌های کالایی مختلف را به کل صادرات آن گروه‌های کالایی نشان می‌دهد. این شاخص نرمال‌سازی شده و دامنه تغییرات آن بین صفر و یک می‌باشد، به نحوی که هر چقدر یک کشور صادرات خود را بر روی محصولات بیشتری توزیع کرده باشد، مقدار این شاخص به صفر بیشتر نزدیک بوده و مقدار یک نشان دهنده حداکثر تمرکز صادرات می‌باشد. (پورعبادالهیان کوپچ و همکاران، ۱۳۸۹).

۶. در برخی از مطالعات اخیر در حوزه تجارت بین الملل تلاش شده تا تجارت تکمیلی کشورها را با استفاده از شاخص‌های مزیت نسبی آشکار شده که متکی بر داده‌های پس از تجارت و مبتنی بر ارزش صادرات و واردات کشورها در سطح کالایی و مطابق با روش تحلیل عملکردی می‌باشند، برآورد نمایند. برای شناخت مزیت نسبی صادرات ایران و کشورهای طرف تجاری، می‌توان از

$$\text{شاخص RCA}_{ik} = \frac{\frac{X_{ik}}{X_i}}{\frac{X_{wk}}{X_w}} \text{ طبق فرمول زیر استفاده کرد:}$$

نمادهای به کار رفته در این شاخص عبارت‌اند از: X_{ik} = میزان صادرات کالای k توسط کشور i ، X_i = میزان صادرات کشور i ، X_{wk} = میزان صادرات کالای k در جهان، X_w = میزان کل صادرات جهان.

در این شاخص صورت کسر سهم کالای صادراتی k در کل صادرات کشور i و مخرج کسر سهم کالای k در کل صادرات جهان است. RCA_{ik} شاخص مزیت نسبی صادرات کالای k توسط کشور i است و اگر بالاتر از یک باشد نشان‌دهنده وجود مزیت نسبی صادراتی کالای k در کشور i است. البته این شاخص بیان‌کننده مزیت نسبی فعلی صادرات یک کشور است و کشورها می‌توانند برای خود مزیت‌های جدید ایجاد کنند یا ممکن است مزیت‌های سابق خود را از دست بدهند.

۷. از آن جهت که جریان تجارت بین دو کشور و مقدار آن تا اندازه‌ای تحت تأثیر اندازه اقتصاد دو کشور صادرکننده (i) و واردکننده (j) قرار می‌گیرد و به این دلیل ظرفیت‌های اقتصادی کشورها متفاوت است، لذا به جای استفاده از حجم مطلق مبادلات میان آنها از شاخص شدت تجاری استفاده می‌شود. این شاخص با استفاده از فرمول زیر محاسبه می‌شود:

$$Tij = (X_{ij}/X_{it}) / (X_{wj}/X_{wt})$$

نمادهای این عبارت به شرح ذیل است:

X_{ij} = صادرات کشور i ام به کشور j ام، X_{it} = کل صادرات کشور i ام به جهان، X_{wj} = صادرات جهان به کشور j ام؛

X_{wt} = صادرات جهان به کل صادرات کشور i ام.

بزرگ‌تر از یک بودن مقدار شاخص محاسبه شده بیانگر بیشتر بودن شدت و عمق تجاری بین دو کشور بوده و هر اندازه این شاخص به صفر نزدیک‌تر باشد، نشان‌دهنده کمتر بودن شدت تجارت میان دو کشور است. البته محاسبه شدت تجاری برحسب طبقه‌بندی‌های کالایی نیز ممکن است. بدلیل عدم دسترسی به اطلاعات به روز و قابل اعتماد از محاسبه شاخص‌های بروز در این گزارش اجتناب شده است.

۸. روش پیشنهادی مرکز تجارت بین‌المللی (ITO) برای تخمین پتانسیل‌های تجاری میان کشورها استفاده از شاخص پتانسیل تجاری است. فرمول تخمین پتانسیل صادراتی هر کشور با کشور یا کشورهای مورد بررسی به شکل زیر است:

$$TP_{iB} = \sum_{i=1}^m \text{Min} (X_{iw}^k, M_{Bw}^k - M_{Bi}^k)$$

k = کد کالا در طبقه‌بندی کالایی، X_{iw} = ارزش صادرات کشور i به کل جهان، M_{Bw} = ارزش واردات کشور یا کشورهای عضو B از جهان، M_{Bi} = ارزش واردات کشور یا کشورهای عضو B از کشور i ، m = تعداد کشور یا کشورهای عضو B ، TP_{iB} = پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور یا کشورهای عضو B . (تدوین راهکار مذاکره‌ای ایران در تجارت با کشورهای عضو D8 در قالب یک موافقت‌نامه ترجیحات تجاری، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ص ۱۲۱).

شایان ذکر است بدلیل عدم دسترسی به اطلاعات به روز و قابل اعتماد از محاسبه شاخص‌های بروز در این مقاله اجتناب شده است.

۹. یکی از اصلی‌ترین شاخص‌ها برای بررسی امکان گسترش همکاری‌های تجاری این شاخص است که نشان می‌دهد ساختارهای تجاری دو کشور تا چه اندازه مکمل یکدیگر است. به عبارت دیگر این شاخص بیان می‌کند که چه اندازه الگوی صادرات یک کشور با الگوی واردات کشور دیگر تطابق دارد و بالعکس و بدین ترتیب نشان‌دهنده پتانسیل همکاری تجاری میان دو کشور است. شاخص اکمال تجاری به شرح زیر است:

$$C_{ij} = \sum_{k=1}^n \left[\frac{X_{iw}^k}{X_{iw}^t} \cdot \frac{M_{ww}^t - M_{iw}^t}{M_{ww}^k - M_{iw}^k} \cdot \frac{M_{jw}^k}{M_{jw}^t} \right]$$

و نمادهای به کار رفته در آن عبارت‌اند از: C_{ij} = شاخص اکمال بین دو کشور i و j برحسب ساختار صادرات کشور i و واردات کشور j ، X_{iw}^k = ارزش صادرات کالای k از کشور i به جهان، X_{iw}^t = ارزش صادرات کشور i به جهان، M_{ww}^t = ارزش کل واردات جهان، M_{iw}^t = ارزش کل واردات کشور i از جهان، M_{jw}^k = ارزش کل واردات کشور j از جهان، M_{jw}^t = ارزش کل واردات کشور j از جهان، M_{ww}^k = ارزش کل واردات کشور w از جهان، M_{iw}^k = ارزش کل واردات کشور i از جهان.

ارزش واردات کالای k جهان، M_{iw}^k = ارزش واردات کالای k کشور i از جهان، M_{jw}^t =
ارزش کل واردات کشور z از جهان، M_{jw}^k = ارزش کل واردات کالای k کشور z از جهان.
این شاخص در واقع با توجه به تخصص صادراتی کشور i و تخصص وارداتی کشور z
نشان می‌دهد ساختار صادراتی کشور i تا چه اندازه مشابه ساختار وارداتی کشور z است.
(سعیدی و همکاران (بهار ۱۳۹۳)).

شاخص اكمال تجاری همواره بزرگ‌تر از صفر بوده و مقادیر بزرگ‌تر از یک نشان‌دهنده
تشابه در الگوهای صادراتی کشور i با واردات کشور z و مقادیر کمتر از یک نشان‌دهنده
عدم وجود تشابه در الگوی صادراتی کشور i با الگوی وارداتی کشور z است.

۱۰. تمرکز واردات به این معنی است که واردات یک کشور از چند کشور انجام شود و هر کشور
نیازهای مصرفی و مواد اولیه تولیدات خود را از طریق واردات از چند کشور تأمین می‌کند.
از سوی دیگر هرچه درجه تمرکز واردات بیشتر باشد کشش واردات هم کاهش می‌یابد، زیرا
توان عکس العمل نسبت به تغییرات شرایط عرضه‌کنندگان محدود کاهش می‌یابد. از طرف دیگر
در شرایط بحرانی مثل جنگ و تحریم‌ها، تمرکز بالای واردات بسیار مخاطره‌آمیز است. برای
بررسی درجه تمرکز واردات، از سهم واردات سه، پنج و ده کشور اول نسبت به کل واردات
استفاده می‌شود. در جدول (پیوست ۱) سهم دلاری مهم‌ترین مبادی وارداتی کشوری
سال‌های ۱۳۸۷-۱۳۹۷ بیان شده است.

۱۱. انجمن ملل آسیای جنوب شرقی (Association of Southeast Asian Nations)

۱۲. بند ۵ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی (تاریخ ابلاغ ۱۳۹۲/۱۱/۲۹) - افزایش تولید داخلی نهاده‌ها
و کالاهای اساسی (بویژه در اقلام وارداتی)، و اولویت دادن به تولید محصولات و خدمات
راهبردی و ایجاد تنوع در مبادی تأمین کالاهای وارداتی با هدف کاهش وابستگی به کشورهای
محدود و خاص.

۱۳. عهدنامه‌ها، مقاله‌نامه‌ها، قراردادها و موافقت‌نامه‌های بین‌المللی باید به تصویب مجلس شورای
اسلامی برسد.

کتاب‌نامه

آذربایجانی، کریم و همایون رنجبر و فروغ شعاعی (۱۳۹۲)؛ "دستاوردهای تجاری انعقاد توافقنامه
تجارت آزاد میان کشورهای منتخب"، فصلنامه پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۶۹، ص ۳.

آمار پایگاه اینترنتی رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران به آدرس: www.irica.gov.ir/Portal/Home
آمار دریافت شده از وبگاه: <https://wits.worldbank.org>

"اظهارنظر کارشناسی درباره: لایحه موافقت‌نامه بازرگانی بین دولت جمهوری اسلامی ایران و دولت جمهوری فدرال نیجریه"، دفتر مطالعات اقتصادی، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۲۲۰۹۴۸۰، ۲۸/۱۰/۱۳۸۷.

بند ۵ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ابلاغی مقام معظم رهبری (تاریخ ابلاغ ۱۳۹۲/۱۱/۲۹).
پورعبادالهان کویچ، محسن و نسیم مهین اصلانی نیا و فخری سادات محسنی زنوزی (۱۳۸۹)
"بررسی الگوهای تخصص‌گرایی در تجارت و بهره‌وری صادرات در کشورهای عضو اوپک با تأکید بر جایگاه ایران"، فراسوی مدیریت، سال چهارم، شماره ۱۴، ص ۷.
تدوین راهکار مذاکراتی ایران در تجارت با کشورهای عضو D8، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۸۵، صص ۶۸ و ۱۲۱.

تقوی، مهدی و نیک‌زاد منطقی (۱۳۸۷): "بررسی تأثیر موافقت‌نامه تجارت ترجیحی بر روی توسعه تجارت خارجی با استفاده از مدل اسمارت (مطالعه موردی ایران، ترکیه و پاکستان)"، پژوهش‌نامه اقتصادی، دوره ۸، شماره ۲ (پیاپی ۲۹)، ص ۴.

ثاقب، حسن و میترا رحمانی و حمیدرضا محبی (۱۳۹۵): "تحلیلی بر موافقت‌نامه‌های تجاری دوجانبه منعقد شده بین ایران و شرکای تجاری"، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ص ۲۸.

ثاقب، حسن و یحیی فتیحی، ملیحه صادقی (تابستان ۱۳۹۲): "چارچوبی برای ارزیابی عملکرد موافقت‌نامه‌های تجاری (مطالعه موردی PTA بین ایران و پاکستان)"، فصلنامه پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۶۷، صص ۵۱ - ۲۱.

دهقانی فیروزآبادی، سید جلال و مختار صالحی (۱۳۹۱): "دیپلماسی اقتصادی جمهوری اسلامی ایران: زمینه‌ها و چالش‌ها (با تأکید بر پنج شاخص جهانی شدن اقتصاد)"، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، سال ۱۷، شماره ۵۲، ص ۱۰.

رازینی، ابراهیم علی و محمدرضا میرزایی نژاد و معصومه شیرین زاده (۱۳۹۴): "بررسی پتانسیل تجاری میان ایران و کشورهای منتخب در منطقه (ترکیه، سوریه، بحرین، عمان، قطر، کویت، عربستان سعودی و امارات متحده عربی)"، فصلنامه پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۷، ص ۲.

رحمانی، میترا (۱۳۹۰): "بررسی آثار برقراری موافقت‌نامه ترجیحات تجاری ایران با کشورهای منتخب قاره آفریقا"، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

سامانه قوانین و مقررات مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی به آدرس: <http://rc.majlis.ir>

سعیدی، رضا و خلیل سعیدی و علی دهقانی (۱۳۹۳)؛ امکان‌سنجی ایجاد موافقت‌نامه تجارت ترجیحی ایران با کشورهای بریکس، فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، سال بیست‌ودوم، شماره ۶۹، صص ۱۱-۱۲.

شریفی، امید (۱۳۹۴)؛ "بررسی توافقنامه تجارت ترجیحی میان ایران و ترکیه"، گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۱۴۷۳۰، ص ۱۸.

طیبی، کمیل و کریم آذربایجانی (۱۳۸۰)؛ "بررسی پتانسیل تجاری موجود میان ایران و اوکراین: به‌کارگیری یک مدل جاذبه"، پژوهش‌نامه بازرگانی، شماره ۲۱، ص ۱۱.

عملکرد بازرگانی ایران در تجارت با کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (OIC)، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۸۴، صص ۱۷۶-۱۸۰.

غلامی باغی، سعید و سید محسن علوی منش (تیرماه ۱۳۸۸)؛ "۴. کالبدشکافی بخش بازرگانی"، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۹۷۲۹، صص ۳۹-۴۸.

قنبری، محمدرضا و حسن ثاقب (۱۳۸۵)؛ "بررسی آثار ایستای موافقت‌نامه ترجیحی کشورهای عضو D8 بر تجارت محصولات کشاورزی ایران"، اقتصاد کشاورزی و توسعه، سال چهاردهم، شماره ۵۵، ص ۱۲.

نهادنویان محمد و محمد لطفی و فرهاد رهبر (۱۳۹۰)؛ "جابه‌جایی شرکای تجاری به‌عنوان ابزاری برای کاهش پیامدهای منفی تحریم‌های اقتصادی"، پژوهش‌های مدیریت منابع انسانی، دوره ۱، شماره ۴، ص ۲.

نیکلاس باین و استفان و ولکاک (۱۳۸۸)؛ "دیپلماسی اقتصادی نوین"، (ترجمه دکتر محمدحسن شیخ‌الاسلامی)، دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه.

هرورانی، حسین و سامان پناهی (۱۳۹۷)؛ "اظهارنظر کارشناسی درباره: «لایحه موافقت‌نامه موقت تشکیل منطقه آزاد تجاری بین جمهوری اسلامی ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا و کشورهای عضو»"، گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۱۶۳۶۱، ص ۱۶.

Balassa, B. (1967), Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. The Economic Journal, vol. 77, pp. 1-21.

Haas, Ernst B. (1971) 'The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing', pp. 3-44 in Leon N. Lindberg and Stuart A. Scheingold (eds.).

Jayati, Ghosh, Peter, Havlik, Marcos P. Ribiero & Waltraut Urban (2009), "Models of BRIC Economic Development and challenges for EU competitiveness", The Vienna Institute for International Economic Studies.

Sarath Chandran, B. P. (2011), Trade Complementarity and Similarity between India and ASEAN Countries in the Context of the RTA, Goa: Munich Personal RePEc Archive.

آسیب‌شناسی موافقت‌نامه‌های ... (حسین هرورانی و سعید فراهانی فرد) ۳۶۵

Seung Jin Kim. (2013), "Trade Complementarity between South Korea and Her Major Trading Countries:Its Changes Over the Period of (2005-2009)", World Review of Business Research.

Tereza De Castro (2013),Trade Cooperation Indicators:Development of BRIC Bilateral Trade Flows.

Viner, J. (1950),The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, 1950, pp. 41-55.

