



مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی

معاونت پژوهشی

دفتر طرح‌های پژوهشی

طرح جامع مطالعات اقتصاد ایران

عنوان طرح پژوهشی

سیاست‌های تجاری

مجری

دکتر کوثر یوسفی

تاریخ

۱۳۹۵/۰۶/۳۱

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عنوان طرح:

سیاست‌های تجاری

مدیر طرح: سرکار خانم کوثر یوسفی

ناظر طرح پژوهشی: دکتر حسن درگاهی

کارفرما: موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی

همکاران طرح:

حنیفا پیلوار، مصطفی حیدری، فاطمه‌زهرا سبحانی، محمد کوثری

تاریخ پایان: ۱۳۹۵/۰۶/۳۱

تاریخ شروع: ۱۳۹۴/۰۶/۲۴

واژگان کلیدی:

فارسی: سیاست‌های تجاری، سیاست‌های صنعتی، نظام تعرفه‌ای، پیمان‌های تجاری

English: Trade policy, Industrial policy, Tariff structure, Trade agreements

فهرست خلاصه

۱۶.....	خلاصه مدیریتی
۳۴.....	مرور دستاوردهای نظری و تجربی
۶۲.....	نظام تعرفه‌ای ایران
۱۴۴.....	پیمان‌های تجاری
۲۶۰.....	مراجع
۲۶۵.....	پیوست

فهرست مبسوط

خلاصه مدیریتی ۱۶

مقدمه.....	۱۶
رشد و تجارت.....	۱۶
تعرفه‌گذاری.....	۱۸
نظم‌های آماری تعرفه در ایران.....	۲۴
پیمان‌های تجاری با عضویت ایران.....	۳۰
جمع‌بندی.....	۳۲
مرور دستاوردهای نظری و تجربی.....	۳۴
ادبیات نظری رشد و صادرات.....	۳۵
مدل‌های نظری توضیح‌دهنده‌ی مبادلات خارجی.....	۳۵
آزادسازی تجاری.....	۳۷
ادبیات تجربی رشد و صادرات.....	۳۹
طبقه‌بندی بر حسب شیوه‌ی «شناسایی» اثر آزادسازی.....	۳۹
مطالعات بین‌کشوری و یا داده‌های تابلویی.....	۳۹
مطالعات ساختاری تک‌کشوری - CGE.....	۴۰
مطالعات ساختاری تک‌کشوری -مدل‌های رشد.....	۴۱
طبقه‌بندی به تفکیک سازوکار اثرگذاری.....	۴۵
رشد کشورها و صادرات منابع طبیعی.....	۴۹
کانال‌های اثرگذاری منابع طبیعی بر رشد کشورها.....	۴۹
مطالعات تجربی ارتباط صادرات منابع طبیعی و رشد.....	۴۹
نقد به درجه استحکام نتایج تجربی پیرامون ارتباط منفی منابع طبیعی و رشد.....	۵۰
سیاست‌های گزینشی در مقابل سیاست‌های عملکردی.....	۵۲

۵۳.....	نظرات موافق و مخالف سیاست‌های عملکردی-گزینشی
۵۵.....	بررسی ابعاد سیاست‌های صنعتی گزینشی
۵۶.....	نقش اطلاعات در احتمال موفقیت سیاست‌های گزینشی
۵۸.....	چگونگی طراحی سیاست صنعتی
۶۲ نظام تعرفه‌ای ایران	
۶۳.....	مقدمه
۶۶.....	تغییر پارادایم جهانی
۶۷.....	روش تحقیق در مطالعات تجربی مربوط به نظام تعرفه‌ای
۶۹.....	مبانی تعرفه‌گذاری
۷۰.....	تعرفه‌ی بهینه
۷۲.....	محاسبه نرخ تعرفه بهینه به روش تجربی
۷۳.....	درجه عبور نرخ ارز و نرخ تعرفه
۷۶.....	نظم‌های آماری
۷۷.....	نظم‌های آماری: درآمدهای مالیاتی گمرکی
۸۳.....	درآمد گمرکی به تفکیک کشاورزی و غیره
۸۵.....	نظم‌های آماری: کاهش نرخ محقق‌شده
۸۷.....	نظم‌های آماری: میانگین نرخ تعرفه (حقوق ورودی)
۸۹.....	روند زمانی میانگین
۹۴.....	جمع‌بندی
۹۵.....	نظم‌های آماری: تعرفه‌گذاری بر مبنای محتوای ارزش‌افزوده
۱۰۱.....	جمع‌بندی
۱۰۳.....	نظم‌های آماری: پراکندگی
۱۰۸.....	پراکندگی بین بخشی

۱۱۲	تعرفه‌گذاری فصلی
۱۱۴	نظم‌های آماری: نوسانات زمانی (معیاری از ثبات محیط کسب‌وکار)
۱۱۶	حمایت از تولید و اشتغال
۱۱۶	معرفی داده
۱۱۸	مدل و نتایج تجربی
۱۲۴	ارتباط تعرفه‌ها و واردات غیررسمی
۱۲۴	چکیده
۱۲۵	مقدمه
۱۲۸	معرفی داده‌ها
۱۳۰	مدل تحقیق
۱۳۲	جمع‌بندی
۱۳۵	جداول و نمودارها
	پیمان‌های تجاری ۱۴۴
۱۴۵	پیمان‌های تجاری
۱۴۵	مقدمه
۱۴۹	انواع پیمان‌های تجاری
۱۵۲	سازمان تجارت جهانی
۱۵۲	الحاق به سازمان جهانی تجارت
۱۵۹	بررسی پیمان‌های منتخب
۱۶۰	شورای همکاری خلیج‌فارس
۱۶۰	معرفی و تاریخچه
۱۶۳	مواد منتخب اساسنامه
۱۶۴	مناطق ویژه اقتصادی

۱۶۵ محیط اقتصاد کلان
۱۶۹ اصلاحات گمرکی
۱۷۲ اصلاحات تعرفه‌های
۱۷۷ سایر عوارض غیرتعرفه‌ای بر واردات
۱۷۸ ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های وارداتی
۱۷۹ سازمان همکاری‌های اقتصادی (اگو)
۱۷۹ معرفی و تاریخچه
۱۸۰ ارکان سازمانی
۱۸۲ برخی موافقتنامه‌های مهم منطقه‌ای
۱۸۳ حضور در سازمان تجارت جهانی
۱۸۴ مناطق ویژه اقتصادی
۱۸۵ علل عدم موفقیت کشورهای عضو
۱۸۶ محیط اقتصاد کلان
۱۹۳ توزیع تعرفه‌ها
۱۹۵ شراکت تجاری طبیعی
۲۰۴ موافقت‌نامه تجارت آزاد کشورهای جنوب آسیا (SAFTA)
۲۰۷ عوامل عمده در کاهش موفقیت سفتا
۲۰۸ نظام تعرفه‌های هند
۲۰۹ لیست سیاه، یا کالاهای خارج از توافق
۲۰۹ نحوه‌ی ارزش‌گذاری بر کالاهای وارداتی در هند
۲۱۰ سایر کشورها
۲۱۱ هند
۲۱۲ نپال

۲۱۲	پاکستان
۲۱۲	سريلانكا
۲۱۲	شروع سرمايه‌گذاري خارجي
۲۱۳	استخدام كارگران بامهارت خارجي
۲۱۳	انتقال و تبديل پول
۲۱۳	حل و فصل دعاوي تجاري
۲۱۴	نگاهي به صادرات مهم منطقه
۲۱۴	منسوجات
۲۱۵	سايير بخش‌ها
۲۱۵	محصولات نيمه‌صنعتي
۲۱۵	زيرساختهاي حمل و نقل
۲۱۶	سياست‌هاي ترانزيت
۲۱۷	خدمات حمل و نقل
۲۱۷	خدمات مديريت منابع
۲۱۷	تأثير مورد انتظار اصلاحات
۲۱۸	توافقنامه بين خاورميانه و كشورهاي شمال آفريقا (MENA)
۲۱۸	چكيده
۲۱۹	سياست‌هاي مكملي
۲۲۰	كشاورزي و آزادسازي تجارت
۲۲۱	مروري بر اقتصادهاي منتخب MENA
۲۲۱	عملکرد اقتصادي و نقش كشاورزي
۲۲۲	الگوي تجارت و حمايتي
۲۲۲	ساختار حمايت

۲۲۳ عضویت در سازمان جهانی تجارت
۲۲۴ تجارت آزاد آمریکا و خاورمیانه
۲۲۴ منطقه آزاد تجاری بزرگ‌تر عرب (GAFTA)
۲۲۵ تأثیر آزادسازی تجارت
۲۲۵ بازارهای جهانی محصولات کشاورزی
۲۲۶ گندم
۲۲۶ برنج
۲۲۷ شکر
۲۲۸ پنبه
۲۲۹ فراورده‌های لبنی
۲۳۰ آزادسازی تجاری منطقه‌ای
۲۳۱ کشاورزی، تجارت و فقر در مصر
۲۳۲ محصولات کشاورزی و سیاست‌های تجاری
۲۳۳ سیاست‌های تجاری
۲۳۳ توافقنامه‌های تجاری
۲۳۴ گات و سازمان تجارت جهانی
۲۳۴ توافقنامه انجمن پزشکی اتحادیه اروپا و مصر
۲۳۴ بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا
۲۳۵ گفتا
۲۳۶ کشاورزی، تجارت و فقر در تونس
۲۳۶ سیاست‌های کشاورزی و تجاری
۲۳۶ سیاست تجاری
۲۳۸ کشاورزی، تجارت و فقر در مراکش

۲۳۸	الزامات سیاست‌گذاری
۲۳۹	خلاصه‌ی سیاست‌های آزادسازی تجارت در کشورهای MENA
۲۴۱	چرا GAFTA شکست خورد؟
۲۴۲	موقعیت با توجه به آزادسازی دوطرفه
۲۴۳	توجه بالا نگره‌داشتن تعرفه‌ها در بخش کشاورزی
۲۴۴	اتحادیه کشورهای جنوب شرق آسیا (ASEAN)
۲۴۵	موافقتنامه تجارت آزاد آسه‌آن - افتا
۲۴۶	نظام تعرفه‌ای
۲۵۳	آزادسازی تجاری در آمریکای لاتین
۲۵۳	شیلی
۲۵۵	برزیل
۲۵۷	کلمبیا و ونزوئلا
۲۵۸	اصلاحات نهادی مرتبط با تجارت
۲۵۸	مشارکت سازمان تجارت جهانی
	مراجع ۲۶۰
۲۶۱	منابع فارسی
۲۶۲	منابع انگلیسی
	پیوست ۲۶۵
۲۶۶	پیوست ۱: خلاصه‌های از قانون موافقت‌نامه تجاری سازمان همکاری‌های اقتصادی
۲۷۷	پیوست ۲: تعداد پیمان‌های تجاری منطقه‌ای در کشورهای عضو WTO

فهرست جداول

- جدول ۱: مطالعات آزادسازی تجاری در کشورهای مختلف ۴۲
- جدول ۲: مطالعات مربوط به بررسی اثر آزادسازی تجاری بر رشد در شرایط کنترل سایر متغیرهای کلان ۴۳
- جدول ۳: مطالعات مرتبط با بررسی تأثیر کاهش موانع غیر تعرفه‌ای ۴۴
- جدول ۴: نسبت درآمد گمرکی دولت به پرداخت‌ها و درآمد نفتی دولت ۸۰
- جدول ۵- نرخ ارز در سال‌های مختلف ۸۲
- جدول ۶- تعداد خطوط تعرفه‌ای استفاده‌کننده از هر بازه‌ی نرخ ارز ۸۲
- جدول ۷- تعداد خطوط تعرفه‌ای با تعرفه‌ی بالا و با ممنوعیت واردات در بخش کشاورزی، ۱۳۹۳ ۸۹
- جدول ۸- میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش کشاورزی به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای / و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب، ۲۰۱۱ ۹۷
- جدول ۹- نرخ موثر و اسمی حفاظت در بخش‌های منتخب کشاورزی در کشورهای منتخب ۹۸
- جدول ۱۰: میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش غیرکشاورزی به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای / و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب ۱۰۰
- جدول ۱۱- مقایسه‌ی نظام تعرفه‌ای بخش کشاورزی در ایران و کشورهای منتخب ۱۰۴
- جدول ۱۲- توزیع خطوط تعرفه‌ای بخش کشاورزی در ایران و کشورهای منتخب ۱۰۵
- جدول ۱۳- تفاوت در تعرفه در کالاهای جانشین بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۳ ۱۱۱
- جدول ۱۴: تعرفه‌گذاری فصلی ۱۱۲
- جدول ۱۵- نوسانات قانون‌گذاری بخش کشاورزی در طول زمان ۱۱۴
- جدول ۱۶- نوسانات قانون‌گذاری بخش غیرکشاورزی در طول زمان ۱۱۴
- جدول ۱۷- کیفیت تجمیع داده‌های کارگاه‌های صنعتی و نرخ‌های تعرفه‌ای ۱۱۷
- جدول ۱۸- سایر متغیرهای مورد استفاده و کیفیت تجمیع با داده‌ی بالا در جدول زیر ذکر شده‌است ۱۱۷
- جدول ۱۹: خلاصه آمار متغیرهای استفاده شده ۱۱۸
- جدول ۲۰- همبستگی نرخ تعرفه‌ی رسمی و متغیرهای هدف سیاست‌گذاری ۱۲۰
- جدول ۲۱- سهم توضیح‌دهندگی هر یک از متغیرهای توضیحی ۱۲۲
- جدول ۲۲: تخمین واردات غیررسمی ۱۲۶
- جدول ۲۳- بررسی وجود داده‌های گزارش شده به تفکیک سال، کشور صادرکننده، و واردکننده (ایران) ۱۳۵
- جدول ۲۴- ارزش واردات غیررسمی به تفکیک بخش‌های اصلی رده‌بندی HS در سال ۲۰۱۱ (۱۳۹۰) ۱۳۶
- جدول ۲۵- واردات غیررسمی به تفکیک کشور- زمان ۱۳۷

- جدول ۲۶- نتایج اصلی رگرسیون حداقل مربعات، پانل و تفاضل اول ۱۳۸
- جدول ۲۷- استحکام نتایج ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی بدون حذف تعرفه-سال-کشورهایی که یکی از طرفین گزارش نکرده است ۱۳۹
- جدول ۲۸- برآورد ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف ۱۴۰
- جدول ۲۹- برآورد ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف به تفکیک مشاهدات با کاهش و افزایش تعرفه ۱۴۱
- جدول ۳۰- برآورد ارتباط نامتقارن بین واردات غیررسمی و کاهش/افزایش نرخ تعرفه قانونی ۱۴۲
- جدول ۳۱- برآورد ارتباط نامتقارن بین واردات غیررسمی و کاهش/افزایش نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف ۱۴۲
- جدول ۳۲- تولید ناخالص داخلی به قیمت جاری (میلیارد دلار) ۱۶۵
- جدول ۳۳- شاخص‌های تجارت برون مرزی در کشورهای عضو (GCC) سال ۲۰۱۱ ۱۶۸
- جدول ۳۴- سهم خطوط تعرفه‌ای در گمرک کشورهای عضو GCC ۱۷۴
- جدول ۳۵- وضعیت عضویت کشورهای اکو در پیمان‌های تجاری ۱۸۳
- جدول ۳۶- شاخص نرخ ارز کشورهای عضو اکو به دلار آمریکا (۱۰۰=۱۹۹۵) ۱۸۷
- جدول ۳۷- تولید ناخالص داخلی به قیمت جاری (میلیارد دلار) ۱۸۸
- جدول ۳۸- نرخ تورم کشورهای عضو اکو (درصد) ۱۸۹
- جدول ۳۹- سهم خطوط تعرفه‌ای (%) در گمرک کشورهای عضو سازمان اکو در سال ۲۰۰۸ ۱۹۳
- جدول ۴۰- مرور اجمالی بر وضعیت کشورهای عضو SAFTA ۲۰۴
- جدول ۴۱- صادرات هند و بنگلادش به یکدیگر طی سال‌های ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۴ ۲۰۷
- جدول ۴۲- موافقت‌نامه‌های تجاری کشورهای MENA در خارج از منطقه MENA، سال ۲۰۰۹ ۲۲۳
- جدول ۴۳- نرخ-های تعرفه و ارزش واردات در مصر، ۲۰۰۵ ۲۳۳
- جدول ۴۴- حمایت اسمی توسط فعالیت‌های اقتصادی اصلی در تونس، ۲۰۰۳-۱۹۹۵ (درصد) ۲۳۶
- جدول ۴۵- نرخ تعرفه داخل و خارج از سهمیه، ۲۰۰۵ و استفاده از سهمیه‌های تعرفه-ای در تونس، ۲۰۰۴-۲۳۷۲ ۲۳۷
- جدول ۴۶- ویژگی‌های کلی اعضای موافقت‌نامه مبادلات کالا بین کشورهای عضو اتحادیه-ی جنوب شرق آسیا ۲۴۵
- جدول ۴۷- نظام تعرفه‌ای بین اعضای ASEAN ۲۴۷
- جدول ۴۸- حمایت تعرفه-ای اسمی و مؤثر در بخش-های منتخب، دسامبر ۱۹۹۵ ۲۵۶
- جدول ۴۹- مسائل اولویت‌دار در دستور کار تجارت صنایع منتخب برزیلی ۲۵۷

جدول ۵۰: محدوده تعرفه در کلمبیا و ونزوئلا..... ۲۵۹

فهرست نمودارها

- شکل 1- متوسط نرخ تعرفه قانونی، محقق شده و موزون ۱۹
- شکل 2- متوسط تعرفه‌ی بهینه (برآورد شده) و تعرفه‌ی قانونی ایران..... ۲۱
- شکل 3- متوسط تعرفه‌ی موزون به تفکیک محتوای ارزش افزوده ۲۴
- شکل 4- پراکندگی تعرفه‌ها در ایران و کشورهای منتخب..... ۲۶
- شکل 5- ارتباط برآورد شده‌ی نرخ تعرفه و واردات غیررسمی ۲۹
- شکل ۶: کاهش رفاه US در صورت حذف پیمان‌های تجاری؛ روش برآورد: DSGE ۴۰
- شکل ۷: سیاست‌های عملکردی و گزینشی در شرایط اطلاعات آشکار شده و آشکار نشده ۶۰
- شکل ۸: سطوح توسعه از نظر اوسر و همکاران (۱۹۹۶)..... ۶۴
- شکل ۹: : تغییر پارادایم جهانی در تجارت بین‌الملل ۶۶
- شکل ۱۰- تئوری تعرفه‌گذاری بهینه ۷۰
- شکل ۱۱: سهم مالیات از تولید ناخالص داخلی و سهم مالیات گمرکی از کل مالیات در گروه‌های کشوری ۷۷
- شکل ۱۲: سهم مالیات از تولید ناخالص داخلی و سهم مالیات گمرکی از کل مالیات در ایران..... ۷۸
- شکل ۱۳: سری زمانی سهم اجزای مختلف مالیات ۸۰
- شکل ۱۴: سری زمان درآمد مالیاتی از اجزای مختلف مالیات ۸۱
- شکل ۱۵- ارزش کل واردات گمرکی ایران، میلیارد دلار ثابت ۲۰۱۰ ۸۳
- شکل ۱۶- درآمد گمرکات از حقوق ورودی و نرخ محقق شده به تفکیک کشاورزی و غیرکشاورزی (صنعت)..... ۸۴
- شکل ۱۷- روند زمانی متوسط نرخ محقق شده و قانونی ۸۶
- شکل ۱۸- میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه موزون ایران و کشورهای منتخب در سرگروه‌های HS ۸۷
- شکل ۱۹- روند زمانی میانگین نرخ تعرفه موزون در ایران و کشورهای منتخب ۸۹
- شکل ۲۰- روند تغییرات میانگین ساده نرخ تعرفه‌ی قانونی و محقق شده در بخش کشاورزی ۹۰
- شکل ۲۱- روند تغییرات میانگین ساده نرخ تعرفه در بخش غیرکشاورزی (صنعت) ۹۲
- شکل ۲۲- تغییرات نرخ تعرفه در دنیا در بخش کشاورزی ۹۳
- شکل ۲۳- روند تغییرات تعرفه‌ی موزون کالاهای خام/ سرمایه‌ای /واسطه‌ای/مصرفی در کشورهای توسعه یافته، در حال توسعه، کمتر توسعه یافته و ایران ۹۶
- شکل ۲۴: روند تغییرات میانگین وزنی نرخ تعرفه‌ی کالاهای خام/ سرمایه‌ای /واسطه‌ای/مصرفی در کشورهای مختلف ۱۰۱

- شکل ۲۵- توزیع خطوط تعرفه‌ای در ایران و کشورهای منتخب ۱۰۳
- شکل ۲۶- توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی در بخش کشاورزی در کشورهای منتخب..... ۱۰۶
- شکل ۲۷- توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی بخش کشاورزی ایران در سال ۱۳۹۳ ۱۰۷
- شکل ۲۸- متوسط پراکندگی تعرفه‌ها در بخش‌های صنعت ۱۰۹
- شکل ۲۹- توزیع تفاضل کمترین و بیشترین تعرفه در زیربخش‌های ۶ رقمی..... ۱۱۰
- شکل ۳۰- باقی‌مانده‌ی رگرسیون ستون ۴ جدول ۲۱: ۱۲۲
- شکل ۳۱- ارتباط تعرفه و واردات غیررسمی ۱۳۴
- شکل ۳۲- تعداد پیمان‌ها (محور عمودی) و سرانه تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو WTO ۱۴۷
- شکل ۳۳- متوسط نرخ دلار به واحد پول داخلی..... ۱۶۵
- شکل ۳۴- خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی* (۲۰۰۰=۱۰۰)..... ۱۶۶
- شکل ۳۵- تراز حساب جاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)..... ۱۶۷
- شکل ۳۶- تراز حساب تجاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)..... ۱۶۸
- شکل ۳۷- میانگین ساده تعرفه‌های اعمال شده در کشورهای عضو GCC بر اساس دسته‌بندی* I S I C ۱۷۳
- شکل ۳۸- شاخص نرخ ارز کشورهای عضو اکو به دلار آمریکا (۱۰۰=۱۹۹۵)..... ۱۸۶
- شکل ۳۹- نرخ تورم کشورهای عضو اکو (درصد)..... ۱۸۸
- شکل ۴۰- تولید ناخالص داخلی سرانه به قیمت جاری (دلار آمریکا)..... ۱۹۰
- شکل ۴۱- تولید ناخالص داخلی سرانه به قیمت ثابت ۲۰۰۵ (میلیارد دلار آمریکا)..... ۱۹۰
- شکل ۴۲- خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی* (۲۰۰۰=۱۰۰)..... ۱۹۱
- شکل ۴۳- تراز حساب جاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)..... ۱۹۱
- شکل ۴۴- تراز حساب تجاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)..... ۱۹۲
- شکل ۴۵- میانگین نرخ تعرفه در اعضای اصلی پیمان اکو..... ۱۹۴
- شکل ۴۶- تعداد خطوط تعرفه‌ای بالای ۱۵٪ در اعضای اصلی پیمان اکو..... ۱۹۴
- شکل ۴۷- مجموع صادرات اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات آن‌ها به کل جهان..... ۱۹۶
- شکل ۴۸- مجموع واردات اعضای اکو از سایر کشورهای عضو نسبت به مجموع واردات آن‌ها از کل جهان..... ۱۹۶
- شکل ۴۹- مجموع صادرات غیرنفتی اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات غیرنفتی اعضای اکو به کل جهان ۱۹۸
- شکل ۵۰- مجموع واردات غیرنفتی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات غیرنفتی اعضای اکو از کل جهان ۱۹۸

- شکل ۵۱: مجموع صادرات محصولات کشاورزی اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات محصولات کشاورزی اعضای اکو به کل جهان ۲۰۰
- شکل ۵۲: مجموع واردات محصولات کشاورزی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات محصولات کشاورزی اعضای اکو از کل جهان ۲۰۰
- شکل ۵۳: مجموع صادرات محصولات صنعتی اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات محصولات صنعتی اعضای اکو به کل جهان ۲۰۱
- شکل ۵۴: مجموع واردات محصولات صنعتی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات محصولات صنعتی اعضای اکو از کل جهان ۲۰۲
- شکل ۵۵: نقشه کشورهای عضو SAFTA ۲۰۵
- شکل ۵۶: تعداد مراحل قانونی و زمان لازم برای شروع سرمایه‌گذاری خارجی ۲۱۲
- شکل ۵۷: رابطه بین شاخص LPI و درآمد سرانه ۲۱۶
- شکل ۵۸: توافقتنامه منطقه‌ای کشورهای MENA ۲۲۵

خلاصه مدیریتی

مقدمه

سیاست‌های تجاری را می‌توان از دو رویکرد اقتصاد کلان و خرد بررسی نمود. از منظر کلان، سوال دست‌اولی در تمامی موضوعات اقتصادی، ارتباط آن با رشد اقتصادی است. سیاست‌گذاری تجاری نیز از این قاعده مستثنی نیست و ادبیات گسترده‌ای حول ارتباط آن با رشد موجود است. از منظر خرد نیز، می‌توان به آسیب‌شناسی نظام تجارت خارجی پرداخته و نقاط ضعف و قوت سیاست‌ها را ارزیابی نمود. ارزیابی این سیاست‌ها از منظر فسادآور بودن و روابط متقابل با سایر کشورها در این چهارچوب می‌گنجد. مطالعه‌ی حاضر، در رویکرد نخست به تبیین وضع موجود و در رویکرد دوم، به ارائه مستدل‌ات آماري پرداخته‌است. در رویکرد کلان (بلندمدت)، حل پازل بیماری هلندی برای پیشگیری از صنعتی‌زدایی بیش‌شرط اثربخشی سیاست آزادسازی تجاری بر رشد اقتصادی است؛ لیکن، آسیب‌شناسی سیاست‌های تجاری کشور، مستقل از سایر سازوکارهای کلان، در هر افق زمانی حائز اهمیت بوده و چهارچوب مطالعه‌ی حاضر را تشکیل می‌دهد. در ادامه‌ی خلاصه‌ی مدیریتی، ابتدا «رشد و تجارت» بحث خواهند شد. سپس به «تعرفه‌گذاری» پرداخته شده و نظم‌های آماري تعرفه در ایران و نیز پیمان‌های تجاری با عضویت ایران بحث می‌شوند. «جمع‌بندی» در انتها خواهد آمد.

رشد و تجارت

اثرگذاری تجارت بر رشد را می‌توان بوسیله‌ی نظریه مزیت نسبی توضیح داد. اگر تجارت بین کشورها آزاد شود، نسبت به وضعیت آتارکی (بدون مبادله)، وضعیت اقتصادی کل جهان و تک‌تک کشورها بهتر می‌شود زیرا هر کشوری به تولید کالایی می‌پردازد که در آن مزیت نسبی بالاتری دارد و لذا از ائتلاف منابع جلوگیری می‌شود (مبنای نظریه‌های تجارت نورث-ساوث مانند هکراوه‌لین و ریکاردین). در این حالت، قیمت کالاها و پرداختی به عوامل تولید در کشورهای مختلف نیز همگرا می‌شوند. همچنین، اگر وضعیتی را فرض کنیم که به جای یک کالای نمونه، سبدی از کالاها موجود است، تجارت موجب افزایش تنوع سبد مصرفی شده و رفاه را افزایش می‌دهد. کشورها نیز به دلیل خروج بنگاه‌های کم‌بهره‌ورتر رشد مثبتی را تجربه می‌کنند. (مبنای نظریه‌های تجارت نورث-نورث بر مبنای کروگمن، ۱۹۷۹ و ملیتز، ۲۰۰۳) در چهارچوب این نظریه‌ها، آزادسازی تجاری هم منجر به افزایش رفاه و هم افزایش رشد کشورها می‌شود.

اینک، فرض کنید دو کالا در جهان وجود دارد: یکی با تکنولوژی بازده ثابت به مقیاس و دیگری با تکنولوژی بازده صعودی به مقیاس. بدیهی است که تولید کالای دوم اثر سرریز مثبت بر کل اقتصاد ایجاد می‌کند. در شرایطی که کشورها با یکدیگر مبادله نکنند همگی ناگزیر به تولید هر دو کالا هستند و در بلندمدت از اثر سرریز مثبت بهره

خواهند برد. حال آنکه، در شرایط تجارت آزاد و تخصصی شدن تولید فقط یکی از کالاها، کشوری که در کالای اول (بدون سرریز) مزیت نسبی دارد، رشد کمتری را تجربه خواهد کرد. البته باید توجه شود که اثر مثبت آزادسازی تجاری بر رشد همچنان برقرار است ولی فاصله‌ی دو کشور از یکدیگر بیشتر و بیشتر می‌شود. (مبنای مدل ماتسویاما، ۱۹۹۲) مثال تجربی چنین مدلی را می‌توان در کشورهای تولیدکننده‌ی نفت مشاهده نمود. کشورهای نفتی که مزیت نسبی اصلی‌شان در تولید اولیه (primary) نفت است، پس از آزادسازی تجاری، اگرچه هم در رشد و هم در رفاه اثر مثبتی را تجربه می‌کنند، لیکن به صادرکننده‌ی نفت و واردکننده‌ی کالاهای با محتوای تکنولوژی بالا تبدیل می‌شوند. چنین فرآیندی را صنعتی‌زدایی (deindustrialization) می‌نامند که یکی از دغدغه‌های اصلی در گذار به سمت تجارت آزاد است.

دغدغه‌ی صنعتی‌زدایی در رویکرد جایگزینی واردات (از سیاست‌های رایج در قرن ۱۸ و ۱۹ در میان کشورهای صنعتی و دهه‌های ۷۰ و ۸۰ میلادی در میان کشورهای در حال توسعه) نیز دیده می‌شود که طی آن، کشورها، با امید به دستیابی به اثر سرریز مثبت از صنایع «نوزاد» حمایت می‌کردند؛ (همیلتون، ۱۷۹۰) که اغلب با شکست مواجه شدند. (مانند کامپیوتر در برزیل و فولاد در امریکا) تشدید رفتار رانت‌جویانه‌ی صنایع و خطای سیاست‌گذاران در پیش‌بینی صنایع با تکنولوژی IRS، بر صحت فرضیه‌های این مدل‌ها باطل کشیده‌است.

پاسخ به نگرانی در مورد صنعتی‌زدایی، به درستی، یکی از سوالات محوری سیاست‌گذاری تجاری است (که وضعیت ایده‌آل جهان را در آزادی تجاری می‌داند). مطالعه‌ی حاضر نیز، که با محوریت افق میان‌مدت (۵ساله) و ثبات وضعیت کلان فعلی انجام شده‌است، اگرچه جنبه‌های مختلفی از سیاست‌گذاری تجاری را ارزیابی کرده‌است، نمی‌تواند نسخه‌ی سرراستی در خصوص آزادسازی تجاری کشور ایران داشته باشد که در آن، جریان درآمد نفتی منجر به تقویت پول ملی و افزایش تقاضای کالای خارجی در آن شده‌است. به بیان دیگر، اگر آزادسازی تجاری یکی از سرراست‌ترین اصلاحات اعمال شده در کشورهایی مانند هند و سنگاپور است و در پیشنهادات سازمان‌های جهانی نیز موجود است، چنین اصلاحی در ایران باید در پکیجی از اصلاح خرج کرد درآمدهای نفتی و درمان بیماری هلندی صورت گیرد و بدون آن‌ها، فقط (همانطور که مدل‌های نظری بیان می‌کنند) موجب خروج بنگاه‌های کم‌بهره‌ورتر در هر صنعت نخواهد شد، بلکه ممکن است منجر به تکرار تجربه‌ی صنعتی‌زدایی کشورهای حوزه خلیج فارس شود.

به‌طور خلاصه، آنطور که از مرور ادبیات نظری و تجربی ارتباط رشد و تجارت برمی‌آید، آزادسازی تجاری در بلندمدت تنها گزینه‌ی پیش‌روی اقتصاد ایران است. افزون بر دلیل اصلی که پایین ماندن رشد کشور در وضعیت بسته‌بودن اقتصاد است، می‌توان از دلایل دیگری نظیر انگیزه برای **فرار مالیاتی** (در وضعیت ایجاد موانع تجاری توسط دولت) و **منزوی ماندن (left out)** در مجامع بین‌المللی در صورت عدم پذیرش قواعد تجارت آزاد جهانی نام

برد. لیکن این آزادسازی حتما باید به عنوان بخشی از اصلاحات کلان کشور باشد که طی آن، سازوکار بیماری هلندی از بین رفته و یا کمرنگ شده است.

در میان مدت و با فرض ثبات وضعیت فعلی کلان، با آسیب‌شناسی سیاست‌گذاری تجاری کشور از منظر خرد، می‌توان نقاط ضعف نظام تجاری فعلی را شناسایی نمود و آزادسازی تجاری یا کاهش میانگین تعرفه‌ای را نیز در برخی موارد خاص (نه به‌طور کلی) توصیه نمود. در مطالعه‌ی حاضر، تحت چنین فرضی، مجموعه‌ای از توصیه‌های سیاستی ارائه شده که در ذیل آمده است.

تعرفه‌گذاری

همانطور که گفته شد، مطالعه‌ی حاضر به ارتباط کلان سیاست‌های تجاری و رشد نپرداخته و در این نوشتار، آسیب‌شناسی نظام تجاری ایران از منظر خرد ارائه می‌شود. تجارت بین‌الملل محورهای مختلفی دارد که از ترانزیت کالا تا نظام دعوی بین‌الملل را شامل می‌شود. بخشی از این محورها به فراخور نیاز در گزارش اصلی بحث شده‌اند. تمرکز این نوشتار بر نظام تعرفه‌ای ایران است که یکی از کلیدی‌ترین رکن‌های نظام تجارت و اصلی‌ترین ابزار چانه‌زنی در پیمان‌های تجاری است.

تعرفه‌گذاری گمرکی (اعمال حقوق ورودی) یکی از سیاست‌های تجاری^۱ است که با اخلاص قیمتی در بازار، بین تولیدکننده داخلی و خارجی تبعیض ایجاد کرده و منجر به تغییر در مزیت‌های نسبی تولیدکنندگان می‌شود. علاوه بر تغییر تقاضا به نفع تولیدکننده‌ای که مزیت نسبی کمتری دارد، تعرفه‌گذاری یکی از عوامل انگیزاننده برای واردات غیررسمی (فرار مالیاتی)^۲ نیز هست. بدین ترتیب که هزینه‌ی واردات رسمی را افزایش می‌دهد.

اگر (به‌درستی) بپذیریم که تعرفه‌گذاری به مثابه‌ی دور کردن محیط کسب‌وکار از رقابت آزاد است، سوال این است که چه توجیهی برای اتخاذ این سیاست وجود دارد؟ پاسخ را باید در کارکردهای تعرفه‌گذاری جست‌وجو کرد. به طور خلاصه، تعرفه‌گذاری یک ابزار سیاست‌گذاری بین‌المللی است؛ به عبارت دیگر، هرچه بازارها بیشتر از شرایط رقابت کامل فاصله بگیرند و یا رفتار کشورها نسبت به یکدیگر غیرهمکارانه‌تر باشد (non-cooperative)

^۱ سیاست‌های تجاری را (با بیانی ساده) می‌توان این‌گونه تعریف کرد: اگر سیاست صنعتی معطوف به هر سیاستی باشد که فضای کسب و کار را تغییر می‌دهد، سیاست تجاری آن دسته‌ای از سیاست‌هایی است که اثر دست‌اولی بر مبادلات تجاری خارجی دارد، ولو اینکه فضای کسب و کار داخل نیز از آن متأثر می‌شود. سیاست‌هایی که به‌طور یکسان هم بر مبادلات خارجی و هم داخلی اعمال می‌شوند «تجاری» محسوب نمی‌شوند؛ مانند مالیات بر ارزش افزوده، استاندارد و مجوزهای فنی و بهداشتی، اگر به‌صورت مساوی هم بر کالای تولید داخل و هم واردات اعمال شوند.

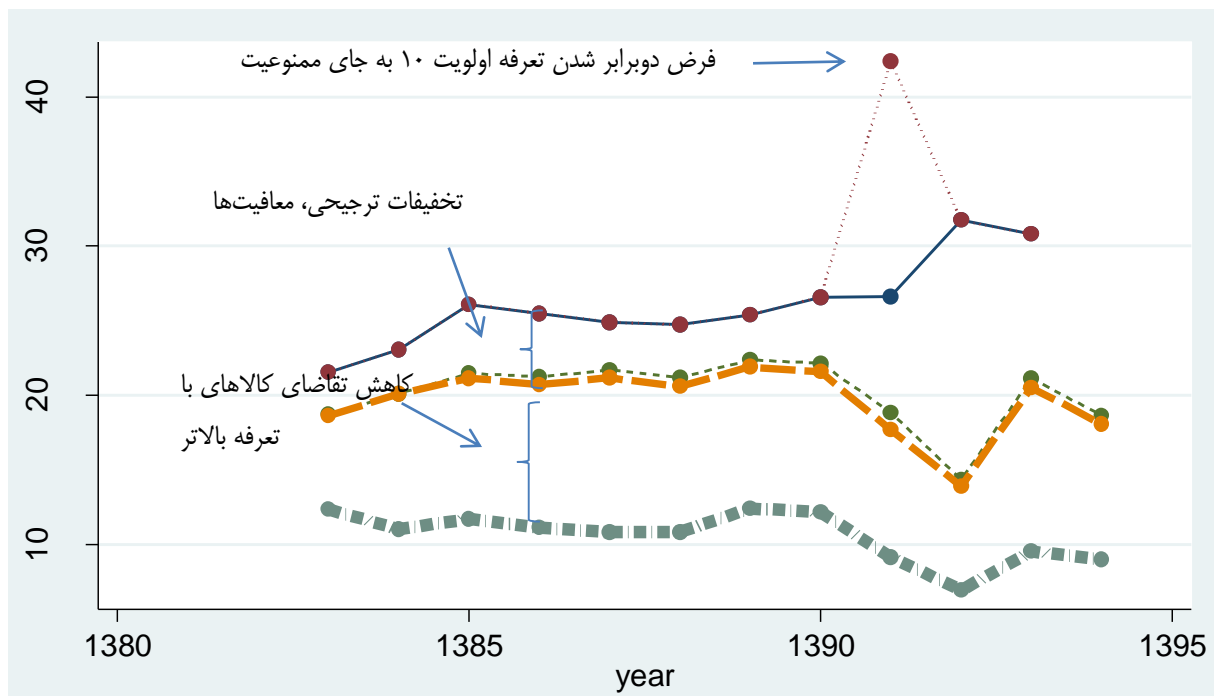
^۲ Tax evasion

games)، ابزار تعرفه‌گذاری کارکرد بیشتری خواهد داشت. در ذیل، کارکردهای تعرفه‌گذاری از دو منظر ۱. ادبیات اقتصادی و ۲. تجربه‌ی ایران مرور شده‌اند.

الف. درآمدهای مالیاتی گمرکی: ایجاد درآمد برای دولت از طریق اخذ حقوق گمرکی. واقعیت آن است که هیچ مبنای نظری اقتصادی را نمی‌توان برای استفاده از تعرفه‌گذاری به عنوان منبع درآمدی دولت برشمرد. لیکن گریزی نیست که بپذیریم اخذ مالیات وارداتی یکی از ساده‌ترین راه‌های کسب درآمد مالیاتی است و در سطوح پایین توسعه‌یافتگی مالیاتی به وفور در کشورهای مختلف استفاده می‌شود. به همین دلیل، وابستگی دولت‌های کمتر توسعه‌یافته به مالیات گمرکی بزرگتر بوده تا جایی که حتی سازمان‌های بین‌المللی مانند WTO فشار کمتری را بر کاهش تعرفه‌ای این کشورها اعمال کنند.

متوسط سهم درآمدهای گمرکی از کل مالیات در جهان و در دهه‌ی اخیر روندی کاهنده داشته‌است. بخشی از این کاهش، به دلیل عضویت کشورها در سازمان تجارت جهانی و کاستن از تعرفه‌ها بوده؛ و بخشی دیگر، به دلیل اخذ مالیات بر ارزش افزوده است که در اغلب توصیه‌های سازمان‌های بین‌المللی به کشورهای در حال توسعه نیز مشاهده می‌شود. در ایران نیز، سهم درآمدهای مالیاتی گمرکی از مالیات کل از ۴۰ درصد در سال ۱۳۸۳ (که بیشترین مقدار در دودهمی اخیر بوده و در پی اصلاح نرخ ارز و تعرفه در برنامه‌ی سوم محقق شده‌است) تا ۱۵٪ در سال ۱۳۹۲ روندی کاهنده داشته‌است. سه دلیل عمده را می‌توان در توجیه این روند کاهشی برشمرد: ۱. آغاز اخذ VAT در سال ۱۳۸۷؛ ۲. کاهش تقاضای حقیقی واردات؛ که مقدار آن از حدود ۵۵ میلیارد دلار (به دلار ثابت ۲۰۱۰) در سال ۱۳۹۰ به حدود ۴۵ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۲ کاهش یافته‌است؛ و ۳. کاهش نرخ تحقق تعرفه. دو مورد نخست متأثر از فضای اقتصاد کلان کشور بوده‌است. در مورد اخیر، که در پی بحران ارزی و افزایش نرخ تعرفه در سال ۱۳۹۰ بوجود آمده‌است، نظام تجارت کشور اثری دست‌اولی دارد.

شکل 1- متوسط نرخ تعرفه قانونی، محقق شده و موزون



توضیحات: شکل نشان‌دهنده‌ی متوسط ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی قانونی (منحنی پیوسته)، متوسط ساده‌ی نرخ محقق‌شده (خط چین) و نرخ موزون تعرفه در هر سال (نقطه چین) است. دو نرخ قانونی و محقق شده به تفکیک کالای ۸ رقمی HS بوده و دومی از تقسیم مالیات گمرکی دریافتی به ازای هر کالا بر ارزش همان کالا در هر سال محاسبه شده‌است. نرخ موزون از تقسیم کل مالیات گمرکی دریافتی به کل واردات در هر سال بدست آمده‌است. منبع نرخ تعرفه قانونی از کتاب مقررات صادرات و واردات (سال‌های مختلف) و دو نرخ دیگر از داده‌های ارسالی توسط گمرک ج.ا.ا است.

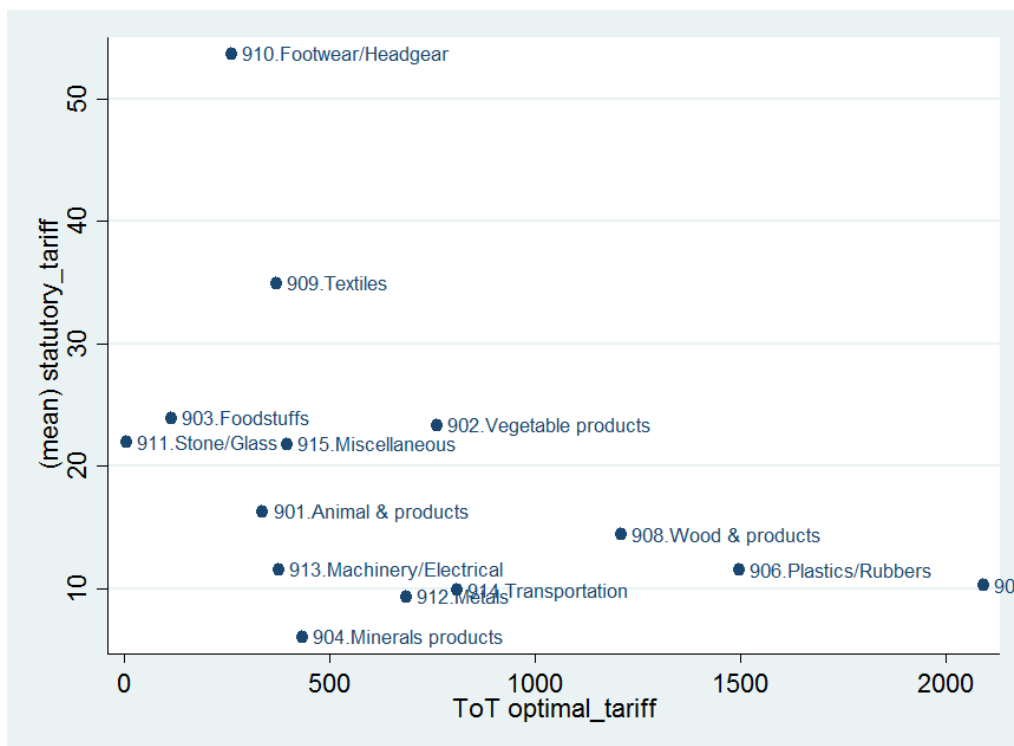
نرخ محقق شده‌ی تعرفه از نرخ تعرفه‌ی موزون که در گزارشات رسمی و بین‌المللی گزارش می‌شود متفاوت است. نرخ تعرفه‌ی موزون، از تقسیم کل مالیات گمرکی بر کل ارزش واردات بدست می‌آید که در آن، کاهش تقاضای کالاهای با تعرفه‌ی بالاتر نیز لحاظ شده‌است. آنچه در اینجا مدنظر است، نرخ محقق شده‌ی تعرفه به ازای هر کالا و مستقل از مقدار آن است. به عبارت دیگر، در هر کالا، گمرک ج.ا.ا. چه نرخ را از واردکنندگان آن کالا دریافت کرده‌است. سوال بعدی این خواهد بود که این نرخ چه ارتباطی با تعرفه‌ی قانونی ثبت شده در کتاب مقررات صادرات و واردات دارد. همانطور که در شکل 1 مشاهده می‌شود، متوسط دو نرخ قانونی و محقق شده تا قبل از سال ۱۳۹۰ در حدود ۵٪ است که می‌توان آن را با دو عامل معافیت‌ها و تخفیفات ترجیحی توضیح داد. پس از ۱۳۹۰، این فاصله به شدت افزایش یافته و به بالاتر از ۱۰٪ رسیده است. همانند قبل، فقط دو عامل معافیت‌ها و تخفیفات ترجیحی قابلیت توضیح این فاصله را دارند. مستقل از اینکه سهم هر یک در توضیح‌دهندگی چه مقدار است، چنین افزایشی در فاصله‌ی بین نرخ قانونی و محقق شده ناتوانی دولت در اخذ مالیات گمرکی (به‌رغم افزایش شدید نرخ‌های تعرفه) را نشان می‌دهد.

ب. افزایش قدرت چانه‌زنی بین‌المللی و یا بهبود رابطه‌ی مبادله. اثر بر رفاه کل در شرایط رقابت ناکامل و یا بهبود رابطه‌ی مبادله. این کارکرد را تنها موردی می‌توان دانست که در یک مدل اقتصادی، تعرفه‌گذاری را توجیه می‌نماید و مورد توجه کشورها بوده و به‌خصوص در چانه‌زنی‌های عضویت در WTO استفاده می‌شود.

خلاصه آنکه، اگر بازاری از کالای وارداتی در نظر گرفته شود که توسط یک و یا چند عرضه‌کننده (صادرکننده) محدود تامین می‌شود، یا به عبارتی صادرکنندگان آن دارای درجاتی از انحصار هستند، افزایش موانع تجاری (مانند تعرفه) توسط واردکننده، منجر به کاهش حاشیه‌ی سود عرضه‌کنندگان و در نتیجه کاهش قیمت واردات (بهبود رابطه‌ی مبادله‌ی) می‌شود. در این حالت، تعرفه‌ی بهینه برابر با معکوس کشش عرضه است. به عبارت دیگر، هرچه منحنی عرضه کشش بیشتری داشته و افقی‌تر باشد (رقابتی‌تر باشد) تعرفه به سمت صفر همگرا می‌شود. در محاسبه‌ی نرخ تعرفه‌ی بهینه نیز، در عمل از کشش کالاهای شبیه به یکدیگر در اثر تغییر در موانع تجاری (مانند تعرفه) استفاده می‌شود. اگر کالایی در بازار کاملاً رقابتی عرضه شود، تعرفه‌گذاری بر آن به مثابه‌ی کاهش رفاه مصرف‌کننده‌ی داخلی است بدون آنکه رابطه‌ی مبادله‌ی کشور بهبود یابد. از این رو، در چانه‌زنی‌های عضویت در WTO نیز، کشورها مایلند در کالاهایی که صادرات انحصاری دارند تخفیف تعرفه‌ای گرفته و در کالاهایی که به‌صورت انحصاری به آن‌ها عرضه می‌شوند بیشترین سقف تعرفه را دریافت کنند.

محاسبه‌ی دقیق این نرخ برای ایران از وقت و ظرفیت مالی این مطالعه خارج است لیکن محاسبات اولیه نشان می‌دهد که اولاً تعرفه‌ی بهینه برای بسیاری از اقلام وارداتی ایران صفر است و یا به عبارتی، تعرفه‌گذاری بر اکثر کالاهای وارداتی صرفاً منجر به از دست رفتن رفاه مصرف‌کننده‌ی ایرانی می‌شود بدون آنکه اثر مثبتی بر رابطه‌ی مبادله بگذارد. دوماً، تعرفه‌گذاری در ایران نه تنها رابطه‌ی مثبتی با تعرفه‌ی بهینه نداشته، بلکه ارتباط منفی نیز بدست می‌آید. این بدان معناست که استفاده از ابزار تعرفه در چانه‌زنی بین‌المللی به کلی مغفول است. متوسط تعرفه‌ی بهینه (بیشینه‌کننده‌ی رفاه مصرف‌کننده) و تعرفه‌ی قانونی به تفکیک بخش‌های HS در شکل 2 آمده‌است.

شکل 2- متوسط تعرفه‌ی بهینه (برآورد شده) و تعرفه‌ی قانونی ایران



توضیحات: شکل پراکندگی تعرفه‌ی قانونی (محور عمودی) نسبت به تعرفه‌ی (برآوردشده) بیشینه‌کننده رفاه مصرف‌کننده (و بهبوددهنده‌ی رابطه مبادله) را به تفکیک سرفصل‌های HS نشان می‌دهد. تعرفه‌ی قانونی از کتاب مقررات صادرات و واردات ۱۳۹۳ استخراج شده و تعرفه‌ی بهینه با استفاده از داده‌های تجارت خارجی ایران در UNCOMTRADE و به‌روش برودا و وینشتین (۲۰۰۸) برآورد شده‌است. «سطح» تعرفه بهینه (اعداد روی محور افقی) قابلیت استناد دارند بلکه نسبت آن‌ها به یکدیگر معتبر است. متوسط تعرفه‌ی قانونی (اعداد محور عمودی) از میانگین‌گیری ساده بر ارقام مندرج در کتاب مقررات صادرات و واردات به‌دست آمده و هم در سطح و هم در نسبت معتبر هستند.

ج. حمایت از صنایع داخلی (صنایع فعال در الیگوپولی‌های جهانی و یا صنایع نوزاد). این کارکرد از دهه‌ی ۵۰ میلادی در ادبیات اقتصادی مطرح شد و منجر به اتخاذ سیاست جایگزینی واردات در بسیاری از کشورهای جهان گردید. پس از گذشت دهه‌ها و با افزایش رفتارهای رانت‌جویانه و عدم موفقیت در این سیاست، اقتصاددانان نیز بر نادرست بودن فرض اولیه‌ی مدل‌هایی که حمایت تعرفه‌ای از صنایع نوزاد و یا الیگوپولیست جهانی را نتیجه می‌دهد صحه گذاشتند. در واقع، این فرض آنقدر سنگین هستند که برقراری آنها تقریباً ناممکن است و لذا نتایج تئوری با تجربه‌ی کشورها تفاوت بسیار دارد. فرض اصلی این مدل‌ها، پیش‌بینی صحیح صنایع با بازده صعودی به مقیاس (IRS) توسط دولت، و عدم وجود رفتار رانت‌جویانه هنگام گزینش صنایع مورد حمایت و یا قطع حمایت است. نتیجه آنکه، کارکرد حمایتی از صنایع نوزاد و یا الیگوپولیست جهانی امروزه در ادبیات اقتصادی مطرود است و در تجربه نیز کمتر مورد استفاده‌ی گسترده‌ی کشورها قرار می‌گیرد.

د. درمان تجارت غیرمنصفانه. اگر تجارت آزاد را به‌مثابه‌ی یک بازی همکاریانه‌ی (cooperative game) بین‌المللی بدانیم، در صورتی که بازیگر طرف مقابل اقدام به عملی خارج از چهارچوب همکاریانه (تجارت آزاد) کند،

سایر بازیگران ناچار به جبران هستند. تنها راه این جبران، که قابلیت اعمال و اجرا داشته باشد (enforceability)، تعرفه‌گذاری متقابل است. در سازمان تجارت جهانی (WTO) که رسیدن به وضعیت تجارت آزاد یکی از اهداف آن است، برای سامان‌دهی به این اقدامات متقابل و جلوگیری از تخطی‌ها، چهارچوب‌های مشخصی طراحی شده‌است که به درمان تجارت ناعادلانه (unfair trade remedies) معروف است و شامل موارد آنتی‌دامپینگ، جبرانی و حفاظتی می‌شود. قضاوت نیز برعهده‌ی مصالحه‌گران منازعات (Dispute Settlement Body, DSB) است.

در ایران، علیرغم تاکید در متن برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه، هنوز آیین‌نامه‌ی حمایت از صنایع در مقابل تجارت غیرمنصفانه نگاشته نشده‌است. ممکن است تصور شود به دلیل عدم عضویت ایران در WTO چنین آیین‌نامه‌ای موضوعیت ندارد. حال آنکه، فقط در صورت وجود سازوکار مشخص برای حمایت از صنایع است که می‌توان انتظار پایان نابسامانی موجود در کسب معافیت‌ها و نوسانات تعرفه‌ای را داشت که در خلا سازوکار شفاف و مشخص، ناگزیر در نتیجه‌ی لابی اعمال می‌شوند. تمامی دولت‌ها از صنایع خود در مقابل رفتار غیرمنصفانه‌ی سایر کشورها که در قالب تجارت نمایان می‌شود حمایت می‌کنند و این از حقوق صنایع ایران است که چنین درخواستی را از دولت خود داشته‌باشند.

چالش دیگر این است که کدام ارگان صلاحیت قضاوت نهایی برای تشخیص موارد تجارت غیرمنصفانه و درمان آن را دارد. بدیهی است که شرط لازم برای صلاحیت قاضی، منتفع نشدن وی از نتیجه قضاوت است. لذا علیرغم آنکه وزارت صمت بیشترین ارتباط با صنایع را دارد، به دلیل آنکه مسئول امر تجارت است، یک بازیگر بخشی به شمار رفته و نمی‌توان از آن خواست که نگاه فرباخشی را در قضاوت در مواردی اعمال کند که منجر به حمایت تعرفه‌ای از صنایع می‌شود.

در ایالات متحده، USITC که مستقل از دولت بوده و متشکل از قضات عالی و متخصصین امر تجارت است تشخیص موارد تجارت غیرمنصفانه را برعهده دارد. در شیلی (که از کشورهای پیشگام و متعهد در تجارت آزاد است) نمایندگانی از گمرک، وزارت مالی، وزارت کشاورزی، وزارت اقتصاد و توسعه، بانک مرکزی و گمرک عهده‌دار این مسئولیت هستند. در هند (که علیرغم دو دوره‌ی اصلاحات و عضویت در WTO همچنان وضعیت تجاری نابسامانی را تجربه می‌کند) این مسئولیت فقط برعهده‌ی وزارت مالی است. در هر کشور، این امر که چه ارگانی و با چه درجه‌ای از استقلال مجری قانون درمان تجارت غیرمنصفانه است تعیین‌کننده‌ی میزان تعهد آن کشور به آزادسازی تجاری است. در ایران نیز، استقلال نهاد عهده‌دار این قضاوت نسبت به شرکت‌های دولتی و صنایع، نحوه‌ی استفاده از این قانون را در سال‌های آتی مشخص می‌کند.

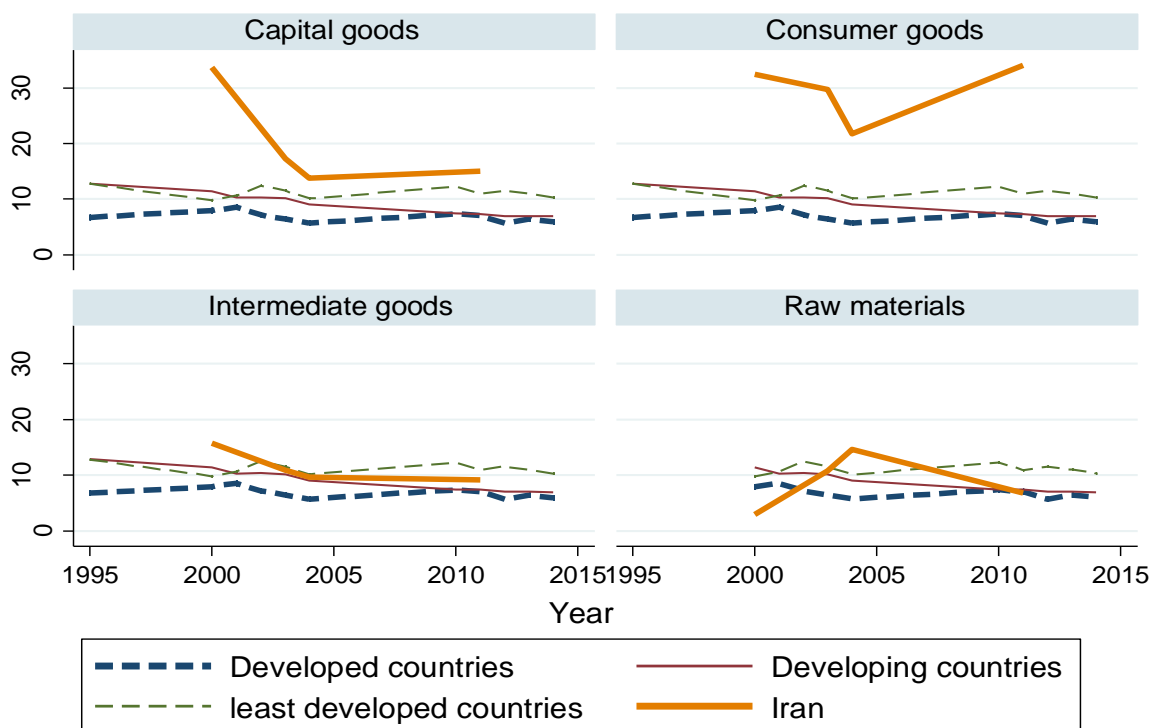
نظم‌های آماری تعرفه در ایران

در دو بخش پیشین، اثرگذاری آزادسازی تجاری بر رشد و کارکردهای تعرفه‌گذاری مرور شدند. در این بخش نظم‌های آماری تعرفه‌گذاری در ایران ارائه می‌شود.

میانگین تعرفه: میانگین نرخ تعرفه صنعتی در ایران نسبت به متوسط‌های جهانی تفاوت عمده‌ای دارد. عمده‌ی این تفاوت در بخش صنعتی مشاهده می‌شود زیرا در بخش کشاورزی، ممنوعیت‌های وارداتی همچنان در ایران اعمال می‌شوند و لذا متوسط نرخ تعرفه (پس از حذف اقلام ممنوع) تقریباً با سایر کشورها برابری می‌کند؛ این درحالیست که در کشورهای عضو WTO، ممنوعیت‌ها به موانع تعرفه‌ای (بدون سقف) تبدیل شده‌اند و لذا برای مثال، متوسط عددی تعرفه کشاورزی در ترکیه به مراتب بزرگتر از ایران است. در بخش صنعتی، میانگین تعرفه در ایران از اکثر کشورهای جهان بیشتر و در مواردی با ازبکستان و پاکستان برابری می‌کند.

هنگامی که میانگین تعرفه به تفکیک محتوای ارزش افزوده بررسی می‌شود، عمده‌ی سیاست کشور در اعمال تعرفه‌ی بالا در بخش «مصرفی» مشاهده می‌شود. (شکل 3) پس از برنامه‌ی سوم و در راستای تسهیل تولید، تعرفه‌ی کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای کاهش یافت. در برنامه‌ی پنجم، اعمال تعرفه‌ی بالارونده (نسبت به محتوای ارزش افزوده در زنجیره‌ی تولید) به‌طور رسمی در دستور کار دولت قرار گرفت. (ماده ۱۴۵) به نظر می‌رسد براستی این ذهنیت در میان سیاستگذاران محترم وجود دارد که برای حمایت از تولید داخل باید تعرفه‌گذاری بر مبنای محتوای ارزش افزوده باشد. نادرستی این ذهنیت را می‌توان از دو جنبه‌ی زیر بحث نمود: ۱. همانطور که قبلاً اشاره شد، تعرفه‌گذاری باید برای وادار کردن عرضه‌کنندگان به کاهش حاشیه‌ی سود استفاده شود، چه این عرضه مربوط به کالای سرمایه‌ای باشد و چه مصرفی. ۲. کنترل تقاضای کالاهای مصرفی بواسطه‌ی تعرفه‌گذاری بالا (در شرایط تقویت پول ملی توسط دلارهای نفتی) منجر به افزایش انگیزه‌ی واردات غیررسمی شده که نه‌تنها حاشیه‌ی رفاه از دست‌رفته را جبران نمی‌کند، بلکه عایدی آن را به‌جای دولت به بخش غیررسمی منتقل می‌کند.

شکل 3- متوسط تعرفه‌ی موزون به تفکیک محتوای ارزش افزوده



منبع: WITS

توضیحات: متوسط تعرفه‌های کالاهای مصرفی در ایران بالاترین مقدار نسبت به سایر کالاها و سایر کشورها را دارد این مقدار در سال‌های اخیر (پس از برنامه سوم) افزایش یافته‌است

تعرفه‌گذاری صعودی مبنای نظری ندارد. به عبارتی دیگر، هیچ مدل اقتصادی وجود ندارد که اخلاص قیمتی بر مبنای ارزش افزوده در آن یک وضعیت بهینه‌ی پارتو و یا حتی جواب دست‌دومی باشد. همچنین، تعرفه‌گذاری بالارونده از منظر تجربی را می‌توان سازگار با سیاست جایگزینی واردات دانست که در آن ساخت در داخل اهمیت می‌یابد هرچند که مبتنی بر مونتاژ و یا تهیه‌ی گسترده‌ی مواد اولیه از خارج از کشور باشد. همچنین، در صورت اعمال تعرفه‌گذاری صعودی، پیوستن به زنجیره‌های تولید جهانی (که کالا باید طی آن چندین بار از مرزهای گمرکی عبور کند) عملاً با اشکال مواجه خواهد بود.

اینک سوالی که پیش می‌آید نحوه‌ی کاهش میانگین تعرفه‌هاست. همانطور که قبلاً گفته شد، آزادسازی تعرفه‌ای در بلندمدت و مشروط به از بین رفتن بالانس تجارت غیرنفتی (به دلیل بیماری هلندی)، باید در دستور کار سیاستگذاران محترم باشد. لیکن در میان‌مدت، هرگونه کاهش تعرفه‌ای باید به صورت چندجانبه و در ازای اخذ امتیاز از سایر کشورها باشد. این کاهش تعرفه‌ای باید در بخش‌هایی اعمال شود که از شرایط بهینه‌ی خود فاصله‌ی بیشتری گرفته‌اند. مطابق شکل 2 (و محاسبات انجام شده در مطالعه‌ی حاضر) چهار بخش کیف و کفش، نساجی، مواد غذایی و سنگ و شیشه، دارای متوسط تعرفه‌هایی بیش از ۲۰ درصد بوده در حالیکه کمترین مقادیر تعرفه‌ی

بهینه را به خود اختصاص داده‌اند. لذا انتظار می‌رود کاهش تعرفه در این بخش‌ها منجر به کاهش ناحیه‌ی مرده رفاه داخلی شود بدون آنکه رابطه‌ی مبادله را بدتر کند (و عرضه‌کنندگان خارجی از این فرصت برای افزایش حاشیه سود خود بهره ببرند).

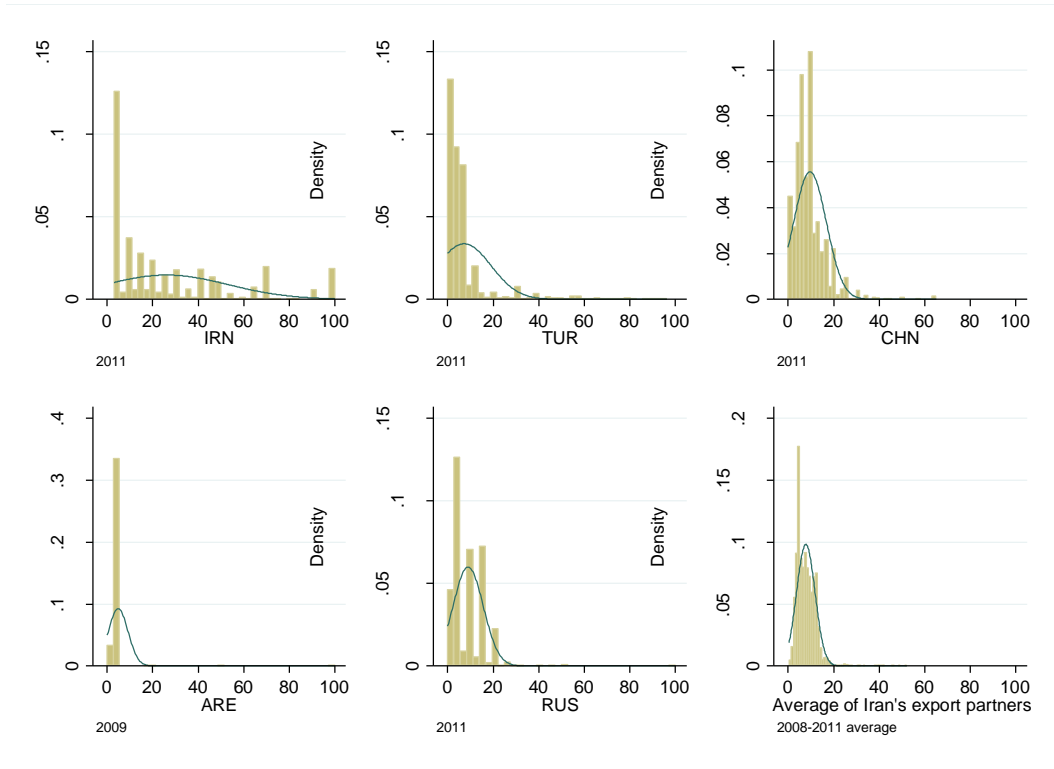
پراکندگی: منظور از پراکندگی، تفاوت تعرفه‌ای بین کالاهای هر زیربخش است. یونیفورم‌سازی به معنای یکسان‌سازی تعرفه‌های هر زیربخش است. یونیفورم‌سازی از سیاست‌های رایج در اصلاحات نظام تجاری کشورهای مختلف است و با کاهش طبقات که در وزارت صمت (دولت یازدهم) دنبال می‌شود متفاوت است.

مبنای نظری یونیفورم‌سازی تعرفه‌ها را می‌توان در عوامل زیر دانست:

- 1 - شباهت (جانشینی) بین کالاهای موجود در هر زیربخش.
- 2 - به دلیل پاسخ استراتژیک تقاضای کالاهای جانشین، اثرپذیری تعرفه‌گذاری (چه بر درآمد دولت و چه حمایت از تولید) را می‌کاهد.
- 3 - پراکندگی تعرفه‌ای بین کالاهای مشابه، فساد ناشی از غلط‌اظهاری را افزایش می‌دهد.
- 4 - پراکندگی تعرفه‌ای بین کالاهای مشابه، موجب افزایش هزینه‌های کارشناسی گمرکی می‌شود.

در ایران، تعرفه‌گذاری در سطح ۸ رقمی کالایی انجام می‌شود. ولی نکته اینجاست که به دلیل عدم وجود داده‌های صنعت به تفکیک کالا، تعرفه‌گذاری در سطوح بسیار ریز (مانند ۸ رقمی در ایران) مبنای آماری ندارد. همچنین، تعرفه‌گذاری با این جزییات منجر به افزایش هزینه‌های گمرکی برای به‌کارگیری کارشناسان زبده برای تشخیص سرگروه ۸ رقمی به‌ازای هر کالای وارداتی می‌شوند؛ حال آنکه در نظام‌های یونیفورم، نیازی به این سطح از کارشناسی نبوده و هزینه‌های گمرک کاهش می‌یابد.

شکل 4- پراکندگی تعرفه‌ها در ایران و کشورهای منتخب



توضیحات: توزیع نرخ‌های تعرفه به تفکیک کشورهای مختلف در شکل مشاهده می‌شود. نمودار پایین، سمت راست میانگین ساده‌ی تعرفه‌ی هر کالا بین ۱۳ شریک عمده‌ی صادراتی ایران طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۱ است (آذربایجان، ارمنستان، ازبکستان، افغانستان، امارات متحده‌ی عربی، پاکستان، تاجیکستان، ترکیه، چین، روسیه، عمان، قزاقستان، قطر). نرخ‌های تعرفه به تفکیک ۶ رقمی HS از پایگاه WITS اخذ شده‌اند. سال مبنا برای کشورهای ترکیه، چین، ایران و روسیه ۲۰۱۱ و برای امارات ۲۰۰۹ است. تعرفه‌های بالا ۱۰٪ به منظور نمایش و مقایسه‌ی بهتر از داده‌ها حذف شده‌اند (به طور مثال برای ایران که بیشترین خطوط تعرفه‌ای بالای ۱۰۰ را دارد ۳۴ خط از مجموع ۵۰۵۲ خط در سال ۲۰۱۱ حذف شده‌است در حدود ۶٪ از کل داده).

پراکندگی تعرفه‌ای در ایران محدود به زیربخش‌ها نشده و تعرفه‌گذاری فصلی را نیز می‌توان نوعی از پراکندگی دانست. تعرفه‌گذاری فصلی یکی دیگر از ابزارهای به کاررفته (در بخش واردات کشاورزی) است که می‌توان ادعا کرد با ذهنیت حمایتی ایجاد شده ولی کارکرد حمایتی خاصی ندارد.

با مراجعه‌ای به واردات کالاهای با تعرفه فصلی می‌توان دریافت که تقریباً تمامی تعرفه‌ی پرداخت شده‌ی این کالاها، مربوط به تعرفه پایین‌تر است که رفتار منطقی واردکنندگان را نشان می‌دهد. برای مثال، تعرفه پرتقال بین دو مقدار ۷۵ درصد از اردیبهشت تا بهمن هر سال و مقدار ۱۰ درصد در اسفند و فروردین (مصادف با اوج تقاضا در ایام نوروز) تغییر می‌کند. تعرفه‌ی محقق شده در سال ۱۳۹۳ برای این کالا ۱۱٪ است. واضح است که اگر در تمام سال تعرفه‌ی بسیار بالا اعمال شود، لیکن فقط در یک روز از سال اجازه‌ی واردات با تعرفه‌ی بسیار پایین (مانند ۱۰٪ در

مقابل ۷۵٪) داده‌شود، وجود تکنولوژی‌های سردخانه‌ای منجر به واردات در همان یک روز شده و عملاً، اثر حمایتی تعرفه‌گذاری بر پرتقال را از بین می‌برد.^۳

به طور خلاصه، مطالعه‌ی حاضر یونیفورم‌سازی تعرفه‌ای (حداقل در سطح ۶ رقمی HS) را دارای نقاط ضعف و قوت ذیل دانسته و در مجموع قویاً توصیه می‌کند.

نقاط قوت:

- کاهش هزینه‌های بازرسی گمرکی
- ساده‌سازی سیاست‌گذاری (و جایگزینی با طرح کاهش طبقات که صرفاً منجر به سادگی سیاست‌گذاری می‌شود)
- اجتناب از سیاست‌گذاری در سطح ۸ رقمی که مبنای آماری ندارد (به دلیل عدم وجود داده‌های صنعتی در سطح ۸ رقمی)
- یکسان‌سازی تعرفه‌ی کالاهای مشابه و یا جانشین: پیشگیری از غلط‌اظهاری، پیشگیری از لابی به نفع یک کالای خاص

نقاط ضعف:

- از دست دادن ابزار چانه‌زنی کالا به کالا در بین‌المللی (البته شایان ذکر است که استفاده از چنین ابزاری در سیاست‌گذاری کشور رایج نیست)

ارتباط تعرفه و واردات غیررسمی: حجم واردات غیررسمی در ایران بسیار بالا برآورد می‌شود. ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز آن را ۲۵ میلیارد دلار و گمرک، ۶٫۵ میلیارد دلار تخمین می‌زنند. هر یک از این دو مقدار که صحیح باشند، بیانگر اهمیت مسأله واردات غیررسمی در ایران است. مطالعه‌ی حاضر به ارتباط بین تعرفه‌های وارداتی (حقوق ورودی) و واردات غیررسمی کالا می‌پردازد و به این سوال پاسخ می‌دهد که آیا این ارتباط در دو سوی کاهش و افزایش تعرفه‌ها متقارن است و یا خیر.

در این مطالعه، سازگار با ادبیات فرار مالیاتی، تفاوت مبادلات گزارش شده بین صادرکنندگان و ایران را به عنوان تخمینی از واردات غیررسمی در نظر گرفته‌است. اگر تخمین مذکور دارای خطای «ثابت» اندازه‌گیری (در طول

^۳البته هزینه‌ی سردخانه مانعی برای واردات در آن یک‌روز هست ولی بدیهی است که هدف سیاستگذار محترم کاهش واردات به دلیل هزینه‌های سردخانه نیست (که در مقابل تعرفه‌گذاری یک اثر دست‌دومی است)

زمان) باشد آن بخشی از نتایج که با مدل‌های FE یا FD به دست آمده‌اند همچنان برقرار هستند. نتایج مطالعه‌ی حاضر به اختصار شامل موارد زیر است:

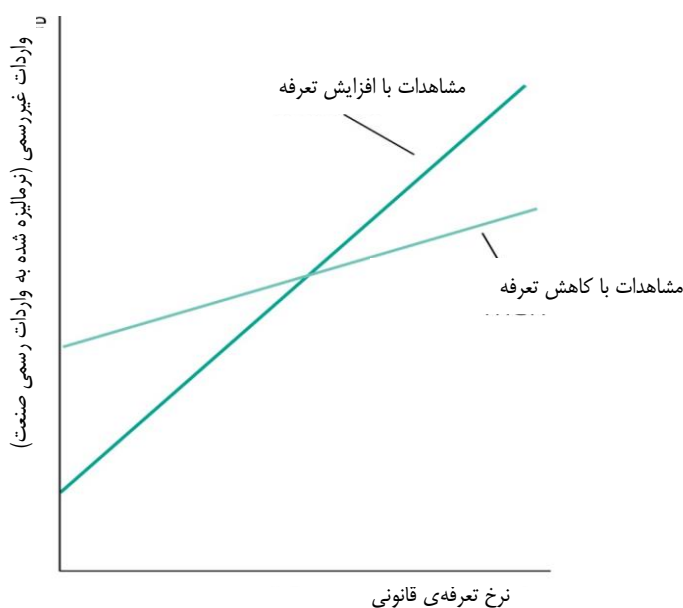
- ارتباط علی بین نرخ تعرفه و واردات غیررسمی وجود دارد.
- این ارتباط در سطح بالاتر واردات غیررسمی تشدید می‌شود.
- ارتباط مذکور متقارن نیست. با این توضیح که اثر افزایش تعرفه بر افزایش واردات غیررسمی شدیدتر از اثر کاهش تعرفه‌ها بر کاهش واردات غیررسمی است. (

صنعتی	35 درصد به‌جز وسایل نقلیه موتوری، پارچه (شامل کلاه) و چتر نجات (40 درصد)، و برخی مواد شیمیایی، مواد لاستیکی و محصولات چرمی (30 درصد)	35 درصد به‌جز وسایل نقلیه موتوری (40 درصد)
کشاورزی	15 تا 227 درصد بیشتر محصولات دارای نرخ تعرفه 70 درصد هستند به‌جز نخودفرنگی برای مصرف (15 درصد) سیب تازه (20 درصد) و عدس (15 درصد)	10 تا 135 درصد که برای بیشتر محصولات 30 و 40 درصد است

- (
- همچنین «سطح» متوسط تعرفه‌ها در کالاهایی که با افزایش تعرفه مواجه بوده‌اند پایین‌تر است. این بدان معناست که هنگام افزایش تعرفه‌ها، سیاستگذار دغدغه‌ی افزایش واردات غیررسمی را نیز داشته است.

مطالعات آتی می‌توانند بر سوالات زیر متمرکز شوند: تأمین مالی واردات غیررسمی؛ بررسی سایر عوامل اثرگذار بر کاهش واردات غیررسمی شامل جریمه‌ها.

شکل 5- ارتباط برآورد شده‌ی نرخ تعرفه و واردات غیررسمی



توضیحات: شکل بیانگر ارتباط برآورد شده‌ی نرخ‌های تعرفه و واردات غیررسمی است. محاسبات در سطح ۶ رقمی HS انجام شده‌است. ارتباط هم برای مشاهدات با افزایش تعرفه و هم برای مشاهدات با کاهش تعرفه مثبت است؛ با این تفاوت که در اولی، ارتباط معنادار و مستحکم نسبت به تغییر در تصریح مورد استفاده است و در دومی غیرمعنادار است.

پیمان‌های تجاری با عضویت ایران

اگرچه مبانی نظری اثرگذاری مثبت عضویت در پیمان‌های تجاری بر رشد را تایید می‌کند، لیکن در تجربه نمی‌توان اثر معنادار مثبتی یافت. ارتباط معناداری که در ادبیات پیمان‌های تجاری و رشد یافت می‌شود عمدتاً مشروط به طراحی پیمان، تعهد کشورها، پایبندی به توافق صورت‌گرفته و انجام سایر اصلاحات کلان کشور است. لذا نمی‌توان از پیمان‌های تجاری به‌تنهایی انتظار اثر فوق‌العاده‌ای را بر رشد اقتصادی داشت. برای نمونه، پیمان تجاری امریکا-مکزیک (که تا پیش از پیوستن مکزیک به نفتا معطوف به ناحیه‌ی پردازش صادرات مکزیلادورا در شمال مکزیک بود) به دلیل ماهیت طراحی آن (فقط صادراتی بودن محصولات) و موقعیت جغرافیایی‌اش از توفیق عمده‌ای برخوردار شده‌است. در مقابل، منطقه آزاد امریکا-عمان به دلیل بُعد مسافت چندان موفقیت‌آمیز نبوده‌است. تجارت آزاد در آسه‌آن (جنوب شرق آسیا) منجر به یکپارچگی کشورهای عضو در مقابل جهان شده لیکن پیمان مشابهی در سفتا (جنوب آسیا)، عمدتاً به دلایل سیاسی و بدگمانی نسبت به یکدیگر شکست خورده تلقی می‌شود. شورای همکاری خلیج‌فارس نیز علیرغم تسهیلات برای مهاجرت نیروی کار نتوانسته‌است معضل بیکاری در کشورهای عضو را مرتفع کند (احتمالاً به دلیل بالا بودن دستمزد رزرو شده در این کشورها) حال آنکه همین کشورها مقصد عمده‌ی نیروی کار غیرماهری است که از جنوب شرق آسیا مهاجرت می‌کنند و هیچ پیمانی نیز با اعضای شورای همکاری منعقد نکرده‌اند. اثر عضویت در WTO بر رشد اقتصادی کشورها نیز محل مناقشه است.

البته باید گفت که دلیل اصلی عضویت در پیمان‌های تجاری را نباید در مساله‌ی «رشد» جست‌وجو نمود. بلکه، واهمه‌ی کشورها از بازماندگی (left out) دلیل اصلی پیوستن به پیمان‌هاست. این نگرانی در مدل‌های اقتصادی نیز قابل توضیح است. می‌توان نشان داد پیمان تجاری بین دو کشور اثری منفی بر تجارت کشورهای ثالث می‌گذارد زیرا مزیت نسبی آن‌ها را در تولید تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

به همین دلیل عمده است که امروزه تعداد کشورهای غیرعضو در WTO بسیار معدود است. متأسفانه کشورمان یکی از معدود کشورهایی است که در هیچ پیمان چندجانبه‌ی در حال اجرایی عضو نیست. همسایگان ایران (بجز ترکمنستان و آذربایجان) همگی از اعضای دائمی WTO هستند. تلاش سنگین ایران برای تشکیل اکو در دهه‌ی

۸۰ شمسی نیز تا کنون موفقیت‌آمیز نبوده‌است. دو دلیل عمده را می‌توان برای ناکامی این تلاش‌ها برشمرد: تفاوت بسیار زیاد اعضای اکو در شاخص‌های اقتصاد کلان و تفاوت در بازی.^۴

اینک سوال این است که آیا می‌توان امیدی به احیای اکو داشت و یا ایران باید به دنبال سایر گزینه‌ها برود؟ به نظر می‌رسد اعضای اکو شراکت طبیعی خود را از دست داده‌اند. نگاهی به سهم واردات ترکیه از کشورهای اکو و به‌خصوص ایران، نشان‌دهنده‌ی روندی کاهشی است. واقعیت اینجاست که در عقد توافقات تجاری، تنها زمان است که مطرح است. گفته می‌شود توافق اکو به دلیل همزمانی پیوستن ترکیه با اتحادیه اروپا اجرایی نشد. توافق با کشورهای عرب حاشیه خلیج فارس که تا چندسال پیش یکی از توصیه‌های سیاستی با هدف ورود ایران به بازار این منطقه بود، اینک، به دلیل تصویب یک بند که «توافق تمامی اعضای شورای همکاری خلیج فارس با پیمان تجاری حتی یکی از اعضا با کشورهای ثالث را می‌طلبد»، عملاً غیرممکن شده‌است. تنها امید باقیمانده، پیمان تجاری با کشورهای عربی است که هنوز به شورای همکاری خلیج فارس نپیوسته‌اند. در این میان، عراق که شراکت طبیعی عمده‌ای با ایران دارد، درخواست توافق را به دلیل طی فرآیند عضویت در WTO مسکوت گذاشته‌است. در صورتی که این درخواست مجدداً فعال شود، مطالعه‌ی حاضر توصیه می‌کند به جای تبادل لیست چندصدتایی از کالاها که در عرف وزارت صمت بسیار متداول است، پیمان تجاری عمده‌تری با این کشور مبادله شود.

در مرزهای شرقی نیز، امیدمی‌رود توافق ترانزیتی اخیر با افغانستان موفقیت‌آمیز باشد. چنین توافقی به دلیل عدم دسترسی افغانستان به آب‌های آزاد و چالش‌هایی که به دلیل تنش سیاسی کشمیر همواره بر ترانزیت کالا از طریق پاکستان به هند داشته‌است بسیار حائز اهمیت است. البته هدف چنین توافقی نباید به دست گرفتن بازار فقیر افغانستان باشد بلکه جلب رضایت هند برای یک پیمان تجاری همه‌جانبه با ایران علی‌القاعده باید هدف غایی این توافق ترانزیتی باشد. در صورتی که ایران بتواند به پیمانی تجاری با هند دست یابد، بازار بزرگ و رو به رشد این کشور می‌تواند مقصد مناسبی برای تولیدات ایران باشد.

عضویت در WTO، که همانند قبل به دلیل اصلی مخالفت ایالات متحده انجام نمی‌شود، مهمترین پیمانی است که انتظار می‌رود وزارت صمت در دستور کار خود قرار دهد. چنین عضویتی بیش از آنکه کارکرد اقتصادی مستقیم داشته باشد^۵ از جنبه‌ی سیاسی حائز اهمیت است زیرا قاطعیت ایران برای پیوستن به جامعه‌ی تجاری جهانی را نشان

^۴ منظور از دومی، عملکرد نادرست ایران در تصویب زودهنگام لازم‌الاجرا شدن توافق در مجلس شورای اسلامی پیش از تصویب در ترکیه است که البته یافتن اسناد مرتبط با آن خارج از حوصله‌ی مطالعه‌ی حاضر بوده ولی به استناد تاریخ شفاهی و سازگاری با سایر وقایع دوره مذکور آن را صحیح فرض می‌کند.
^۵ همانطور که قبلاً گفته شد، عضویت در پیمان‌های تجاری و WTO، تنها زمانی بر رشد اقتصادی کشورها موثر است که متعهدانه، و در پکیجی از سایر اصلاحات کلان کشور انجام شده‌باشد.

داده و در مذاکرات دو و چندجانبه به عنوان مدرکی دال بر خوشنامی ایران در تجارت بین‌المللی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. بدیهی است عدم در اختیار داشتن چنین پذیرش بین‌المللی، منجر به موقعیت ضعیف‌تر کشورمان حتی در مذاکرات دوجانبه خواهد شد.⁶

جمع‌بندی

در ذیل، خلاصه‌ای از توصیه‌های سیاستی کوتاه‌مدت و میان‌مدت مطرح آمده‌است.

اولویت	موضوع	هدف	ملزومات
۱ (کوتاه‌مدت)	اصلاح ساختاری: واگذاری تصمیم برای درخواست‌های صنایع به نهاد مستقل غیردولتی	<ul style="list-style-type: none"> منع لابی بین صنعت و نهادهای تعرفه‌گذاری پیشگیری از بازگشت به عقب محدود نمودن درخواست‌های صنعت به موارد درمان تجارت غیرمنصفانه، (انتی‌دامپینگ، حفاظتی، جبرانی) 	<ul style="list-style-type: none"> قانون درمان تجارت غیرمنصفانه تشکیل نهاد مستقل غیردولتی
	اصلاح ساختاری: بازگشت تصمیم در مورد موانع تجاری کشاورزی به کمیسیون ماده یک	<ul style="list-style-type: none"> منع نگاه بخشی و عدم پاسخگویی در بخش کشاورزی 	
شناسایی کالاهای وارداتی و صادراتی انحصاری به منظور افزایش قدرت چانه‌زنی بین‌المللی ایران، بهبود رابطه‌ی مبادله و افزایش رفاه و آماده‌سازی بدنهدی کارشناسی کشور برای ورود به مذاکرات عضویت در سازمان تجارت جهانی			
۲ (میان‌مدت)	پذیرش رویکرد همکارانه فعال و عضویت در سازمان تجارت جهانی	<ul style="list-style-type: none"> کاهش میانگین (در قالب WTO) در بخش‌هایی که تعرفه‌گذاری منجر به بهبود رابطه مبادله نشده‌است (نساجی، کیف و کفش، مواد غذایی)؛ حذف نوسانات زمانی (تثبیت تعرفه‌ها برای چندین سال به جای یک‌سال)؛ کاهش پراکندگی (یونیفورم‌سازی حداقل در سطح ۶ رقمی HS) 	<ul style="list-style-type: none"> بسته سیاستی همراه با اصلاح نرخ ارز؛ فضای تورمی پایین (جلوگیری از بحران تورمی)، اصلاح قانون ورشکستگی و کار (امکان باز تخصیص منابع)؛
۳ (میان‌مدت)	عضویت در پیمان‌های منطقه‌ای (سفتا، لبنان، اردن، پاکستان، هند، عراق) در بازارهای کالا و خدمات	<ul style="list-style-type: none"> کاهش میانگین (فقط برای شرکای تجاری) در بخش‌هایی که تعرفه‌گذاری منجر به بهبود رابطه مبادله نشده‌است (نساجی، کیف و کفش، مواد غذایی)؛ حذف نوسانات زمانی (تثبیت تعرفه‌ها برای چندین سال به جای یک‌سال)؛ کاهش پراکندگی (یونیفورم‌سازی حداقل در سطح ۶ رقمی HS) 	

⁶ در یک مثال ساده، عضویت در WTO به مثابه‌ی اخذ مدرک تحصیلی و عضویت در پیمان‌های دو و چندجانبه به مثابه‌ی نوشتن مقالات تخصصی است. بدیهی است که بدون داشتن مدرک نیز می‌توان اقدام به نگارش مقاله نمود لیکن، همانطور که از ادبیات سیگنال‌دهی می‌آموزیم، در اختیار داشتن مدرک تحصیلی به مثابه‌ی سیگنالی بر قاطعیت و اعتبار فرد در هر حوزه‌ی تخصصی است و مخاطب را وادار می‌کند با دقت بیشتری بر نوشتار وی تمرکز کند، هر چند که به خودی خود، اثباتی بر صحت مقاله‌ی تخصصی وی نیست.

	<p>– کاهش میانگین (فقط برای شرکای تجاری) در بخش‌هایی که تعرفه‌گذاری منجر به بهبود رابطه مبادله نشده‌است (نساجی، کیف و کفش، مواد غذایی)؛</p> <p>– حذف نوسانات زمانی (تثبیت تعرفه‌ها برای چندین سال به جای یک‌سال)؛</p> <p>– کاهش پراکندگی (یونیفورم‌سازی حداقل در سطح ۶ رقمی HS)</p>	آزادسازی یکجانبه (آخرین اولویت)	۶ (میان مدت)
--	---	---------------------------------	--------------

مرور دستاوردهای نظری و تجربی

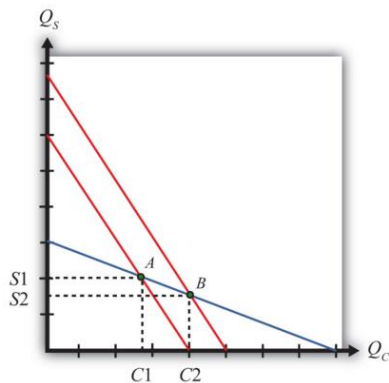
ادبیات نظری رشد و صادرات

مدل‌های نظری توضیح‌دهنده‌ی مبادلات خارجی

در ادبیات کلاسیک تجارت، مزیت‌های نسبی متفاوت عامل پیشران مبادلات هستند. مدل‌های ریکاردین و هکر-اوهلین به ترتیب از تفاوت کشورها در تکنولوژی و فراوانی فاکتورهای تولید برای توجیه مبادلات بین‌کشوری استفاده می‌کنند. در هر دو مدل، وضعیت کشورها پس از آزادسازی تجاری نسبت به قبل (آثار کمی) بهتر می‌شود (حرکت پارتو) زیرا هر محصول توسط تولیدکننده‌ای که مزیت نسبی بیشتری در آن داشته است تولید شده است و لذا مجموع تولیدات در جهان بیش از زمانی است که هر کشوری فقط به تولید مایحتاج خود می‌پرداخت. تفاوت دو مدل در امکان شناسایی متضررین آزادسازی در مدل هکر-اوهلین است. در حالیکه در هر دو مدل مجموع تولید پس از آزادسازی افزایش می‌یابد (رشد) ولی فقط در مدل هکر-اوهلین می‌توان مشاهده نمود که صاحبان یکی از فاکتورهای تولید در هر کشور متضرر می‌شوند زیرا قیمت نسبی آن فاکتور به دلیل استفاده‌ی کمتر آن در تولید پس از آزادسازی کاهش یافته است. این مدل با واقعیات عینی نیز سازگار است. برای مثال، نگرانی‌های اتحادیه‌های کارگری در ایالات متحده در پی آزادسازی تجاری با مکزیک در چهارچوب مدل هکر-اوهلین قابل توضیح است.

سایر مدل‌های موجود برای توضیح رابطه‌ی تجارت و رشد به اختصار در ادامه مرور می‌شوند.

تئوری رایبسیزنکی^۷ به منظور ارزیابی تأثیر جابه‌جایی سرمایه بین کشورها بسیار سودمند است و چرایی انجام پیمان‌های تجاری بین کشورها را بیان می‌کند. فرم ساده این نظریه به کمک نمودار زیر قابل توصیف است. با فرض



ثابت بودن قیمت کالاها، دو محصول S و C را در نظر بگیرید که از ترکیب دو نهاده سرمایه و نیروی کار قابل تولید هستند. خط قرمز رنگ، محدودیت نیروی کار و خط آبی مربوط به محدودیت سرمایه است. افزایش نیروی کار موجب می‌شود محدودیت نیروی کار موازی با حالت اولیه خود به سمت بیرون شیف‌ت پیدا کند. این امر موجب می‌شود در نقطه جدید تولید دو محصول، میزان تولید کالای C نسبت به کالای S افزایش پیدا کند یا به عبارتی تغییر در

ترکیب یکی از منابع موجب افزایش یک محصول نسبت به دیگری شود. در چنین حالتی محصول C یک محصول

⁷ The dynamic Rybczynski theorem

⁸ در فرم استاندارد این مدل دو محصول مورد نظر فولاد (Steel) و پوشاک (Clothing) می‌باشند.

نیروی کاربر است و محصول S یک محصول سرمایه‌بر است. در دنیای واقعی سهم کشورها از موهبت‌ها و منابع طبیعی، علم و تکنولوژی، سرمایه انسانی و نیروی کار متفاوت است.

تعمیم این نظریه اساس بسیاری از پیمان‌های آزاد تجاری بین کشورهای کمتر توسعه‌یافته با نیروی کار زیاد، با کشورهای توسعه‌یافته با سرمایه فیزیکی و تکنولوژی بالا بوده است. این احتمال وجود دارد که با انتقال مقدار اولیه سرمایه موردنیاز به کشور دیگر، تولید محصولی خاص چند برابر شود و در این میان درآمد حاصل از این محصولات موجب رشد کشورهای طرف قرارداد گردد.

در مدل‌های پیشین، تجارت تنها از طریق تولید کالاهای دارای مزیت نسبی در هر کشور بر رفاه کشورها اثرگذار است. در مدل کروگمن و هلیمن^۹ (۱۹۸۵)، زیربنای اصلی آن، به تأثیر افزایش تجارت کشورها بر رشد فزاینده بازده محصولات، در چهارچوب صرف به مقیاس اشاره دارد. این مدل چگونگی شکل‌گیری تجارت بین کشورها را توضیح می‌دهد. این نظریه تولید محصولات در سطح جهانی را در یک بازار بزرگ (به وسعت چند کشور) با انحصار رقابتی^{۱۰} که بستر اجرای صرفه به مقیاس به‌اندازه کافی در آن وجود دارد، در نظر می‌گیرد و بیان می‌کند تحت این شرایط هر چه تجارت افزایش یابد امکان استفاده از صرفه‌های مقیاس نیز بالاتر می‌شود. تجزیه مراحل تولید در کشورهای مختلف موجب افزایش مهارت درزمینه‌ای خاص شده، این امر بهره‌وری یا قابلیت تولید را بیشتر کرده و نهایتاً رشد اقتصادی را موجب می‌شود. یافته‌های اونت و کالر (۲۰۰۲)^{۱۱} با بررسی این نظریه در بین کشورهای عضو OECD به‌خوبی فروض این مدل را تأیید می‌کند.

مدل‌هایی نیز وجود دارند که رابطه بین تجارت و رشد را در چهارچوب رشد درونی بیان می‌کند. بر اساس این مدل، رابطه بین تجارت و رشد یک رابطه مستقیم و قوی است که در آن تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (برای مثال احداث کارخانه برای تولید محصولی خاص) موجب انتقال و افزایش سرریزهای اطلاعاتی^{۱۲} بین کشورها می‌شود. این دانش و اصول فنی واردشده، نه تنها سرمایه فیزیکی بلکه نیروی انسانی را نیز متأثر می‌کند. خروجی این تأثیر، افزایش و بهبود بهره‌وری در سیستم اقتصادی است. پس‌از آن افزایش بهره‌وری و عوامل رشد درون‌زا، می‌توانند با سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه (R&D) بهبود یابند. در این مدل تجارت بین کشوری در ابتدا بر بهره‌وری و فاکتورهای لازم در رشد درون‌زا تأثیر گذاشته و در مرحله بعد رشد اقتصادی را موجب می‌شود.

⁹ Krugman & Helpman (1985)

¹⁰ Monopolistic Competition

¹¹ Evenett and Keller (2002)

¹² Knowledge spillovers

گراسمن و هلپمن^{۱۳} (۱۹۹۱) پیش‌بینی کردند اگر سیستم تجارت آزاد به‌گونه‌ای شکل گیرد که در آن افزایش حجم مبادلات تجاری، موجب انتقال تکنولوژی بین کشورهای طرف قرارداد شود، بازده نهایی تولید بالا رفته و نهایتاً تجارت آزاد رشد اقتصادی را به دنبال خواهد داشت.

آزادسازی تجاری

مجموعه مدل‌های فوق بیان می‌کنند که تسهیل مقررات تجاری و یا افزایش پیمان‌های تجارت آزاد در دنیا، در نهایت به تخصیص بهینه‌ی منابع جهان و افزایش کلی رفاه مصرف‌کنندگان در کشورهای طرف قرارداد منجر می‌شود. اهمیت برقراری تجارت آزاد به حدی است که بر اساس یافته‌ها روند اقتصاد در جهان به سمتی می‌رود که به‌مرور انجام پیمان‌های تجارت آزاد امری اجتناب‌ناپذیر می‌شود. در توجیه این ادعا می‌توان به این موضوع اشاره کرد که اگرچه پیمان‌های تجاری مزایای اقتصادی برای کشورهای عضو به همراه دارد، اما اثر آن بر رفاه کشورهای غیر عضو می‌تواند منفی باشد. توضیح آنکه، تسهیل تجارت بین دو کشور (که اکثراً از طریق پیمان‌های تجاری صورت می‌پذیرد) منجر به دو اثر بر جریان تجاری می‌شود. یکی، اثر خلق^{۱۴} تجارت در خصوص محصولات است که تا پیش از آزادسازی، تحت تجارت نبوده‌اند. خلق تجارت حتماً منجر به بهبود رفاه کشورهای عضو می‌شود (و بر رفاه کشورهای غیرعضو بی‌اثر است) زیرا یا به انتقال تولید به سوی تولیدکننده‌ی با مزیت نسبی منجر می‌شود، و یا، منجر به افزایش سبد کالای مصرفی می‌شود. اثر دیگر تسهیل تجاری، انتقال تجارت است. همانطور که در تجربه نیز مشاهده می‌شود، ممکن است تعهد کشورها به یکدیگر منجر به انحراف رفتار تجارت از تخصیص بهینه منابع شود. برای مثال کرونگر (۱۹۹۹)^{۱۵} در بررسی رفتار تجاری کشورهای عضو NAFTA نشان داد در برخی کالاها، روابط تجاری کشورهای عضو موجب انتقال تولیدات از سمت کشورهای تولیدکننده با هزینه کم (غیرعضو در نفتا) به سمت کشورهای تولیدکننده با هزینه بالاتر (عضو نفتا) منحرف شده است. به این اثر، انتقال تجارت و یا دایورت تجارت گفته می‌شود که بر رفاه کشورهای بازمانده از پیمان اثری غیرمثبت (منفی و یا خنثی) خواهد گذاشت. افزایش روزافزون پیمان‌های آزاد تجاری دو و چندجانبه بین کشورها و یافته‌های تجربی بسیاری از محققان^{۱۶} مؤید تأثیر مثبت و قابل‌توجه FTA بر رشد اقتصادی کشورهاست. بررسی ادبیات این موضوع نیز چیرگی نتایج مثبت بر نظریه‌های مخالف را نشان می‌دهد. شاید مهم‌ترین پژوهش در بیان تأثیر کم تجارت بر رشد اقتصادی مقاله رودریگز

¹³ Grossman and Helpman (1991)

¹⁴ Trade Creation

¹⁵ Krueger (1999)

¹⁶ برای مثال ببینید:

Dollar and Kraay, Frankel and Romer (1999), Edwards (1998), Sachs and Warner (1995), Dollar (1992) (2004)

و رودریک (۲۰۰۰)^{۱۷} و بالدوین (۲۰۰۳)^{۱۸} باشد. در این بین تحلیل تجربی چان هوآن (۲۰۰۴) با تغییر متغیر اساسی در این پژوهش‌ها از "حجم تجارت" و "درجه آزادی تجارت" به "ساختار تجاری" نتایج متفاوتی مبنی بر تأثیر مثبت و قوی FTA بر رشد اقتصادی ارائه کرده است.

هم مدل‌های نظری و هم تجربیات کشورهای مختلف بیانگر این هستند که پیمان‌های تجاری جایگاه ویژه‌ای در تصمیم‌های اقتصادی کشورها دارند. بدون شک به‌کارگیری ترکیب درستی از تئوری‌های مطرح‌شده در این زمینه می‌تواند بستر لازم حتی برای گذار از شرایط عدم توسعه‌یافتگی را فراهم کند. باید توجه داشت مبانی اصلی این تئوری‌ها اصول اقتصادی مهمی است که برقراری رابطه تجاری را چیزی فراتر از مرزهای جغرافیایی مشترک با کشورهای همسایه می‌داند. کشور کره جنوبی نمونه موفق در این زمینه است. این کشور که تا دهه ۱۹۷۰ یک کشور درحال توسعه با درآمد سرانه‌ی پایین بود، امروزه کشوری توسعه‌یافته با درآمد سرانه‌ی بالا و نرخ رشد بالا محسوب می‌شود. نگاهی به حجم پیمان‌های تجاری منطقه‌ای و دوجانبه این کشور با سایر کشورها در بررسی روند توسعه آن نشان می‌دهد که این کشور در سال ۲۰۰۹ به عضویت WTO درآمد است و در حال حاضر FTAهای مختلفی با کشورهای مختلف از جمله: کشورهای ASEAN، هند و سنگاپور، پرو، استرالیا، نیوزیلند، کانادا، کلمبیا، ترکیه، چین و ژاپن دارد. ساختار اقتصادی متفاوت این کشورها گویای به‌کارگیری سیاست ترکیبی در تجارت آزاد این کشور با کشورهای دیگر به‌منظور برآورده کردن انگیزه‌های اقتصادی متنوع در آن است.

¹⁷ Rodriguez & Rodrik

¹⁸ Baldwin (2003)

ادبیات تجربی رشد و صادرات

طبقه‌بندی بر حسب شیوهی «شناسایی» اثر آزادسازی

در بخش قبلی ادبیات «نظری» ارتباط رشد و صادرات به اختصار مرور شده‌است. در این بخش، سازگاری این نظریه‌ها با تجربه‌ی کشورهای مختلف با رویکردی اقتصادی بیان می‌شود. به عبارت دیگر، ادبیات تجربی ارتباط رشد و صادرات مرور شده‌است. بخشی از این مطالعات با استفاده از اطلاعات بین کشوری (cross section)، داده‌های تابلویی و یا سری‌های زمانی اثر آزادسازی بر رشد کشورها را نیز بررسی کرده‌اند. بخشی دیگر از ادبیات با استفاده از روش‌های DSGE اثر آزادسازی را بر رفاه کشورها اندازه می‌گیرند. در رویکرد سوم که نسبت به دو رویکرد دیگر متاخر نیز هست، از مدل‌های اقتصاد کلان باز برای توضیح اثرات آزادسازی در یک کشور و در طول زمان استفاده می‌شود.

اگر بخواهیم سه رویکرد مذکور در ادبیات را با اصلی‌ترین مقالاتشان مرور کنیم، مطالب زیر منتج می‌شوند:

مطالعات بین‌کشوری و یا داده‌های تابلویی

مقاله‌ی Sachs & Warner (1995) را می‌توان اصلی‌ترین مطالعه با بیش از ۵۰۰۰ ارجاع آکادمیک برشمرد که به برآورد بین‌کشوری اثر آزادسازی تجاری بر رشد کشورها می‌پردازد. در این مقاله از چهار معیار مختلف برای اندازه‌گیری آزادسازی در کشورهای منتخب استفاده شده‌است (شامل تغییر تعرفه‌ای).

نقد اصلی به این رویکرد عدم توجه به همزمانی آزادسازی تجاری با سایر اصلاحات کشورهاست که به عنوان اصلاحی برونزا در مدل استفاده شده‌است. واضح است که کشورها آزادسازی تجاری را نه به صورت جزیره‌ای جدا از سایر اصلاحات بلکه در پکیجی از اصلاحات اعمال می‌کنند. در نتیجه، مقایسه‌ی وضعیت قبل و بعد از آزادسازی تنها متأثر از آزادسازی تجاری نبود و اثر آزادسازی تجاری قابل تفکیک از اثر سایر اصلاحات نیست. اگر بخواهیم این مطلب را با عبارات اقتصادسنجی بیان کنیم، مدل دارای مشکل درونزایی خواهد بود. Rodriguez & Rodrick (2001) نقد مذکور را به مطالعه‌ی ساکس و وارنر (۱۹۹۵) (و چند مطالعه مشابه دیگر) به خوبی بیان کرده‌اند. اگر بپذیریم رویکرد ساکس و وارنر (و ادبیات منشعب از این مقاله) نمی‌تواند رابطه‌ی علی بین آزادسازی تجاری (و یا افزایش صادرات) و رشد را نشان دهد، اما همبستگی بین این دو را به خوبی بیان می‌کند. به عبارت دیگر، کشورهایی که به سراغ آزادسازی تجارت خود رفته‌اند تبعاً در سایر حوزه‌ها نیز اصلاحاتی اعمال کرده‌اند. مجموعه‌ی این اصلاحات منجر به رشد بالاتر این کشورها در مقایسه با سایرین شده‌است. در نهایت اینکه، موفقیت

معنادر کشورهای متعدد که منجر به افزایش رشد در آن‌ها شده‌است بیانگر وجود یک راه‌حل عملیاتی برای آن‌دسته از کشورهایی است که راهی متفاوت از تجربه‌ی اکثر کشورها را سپری می‌کنند.

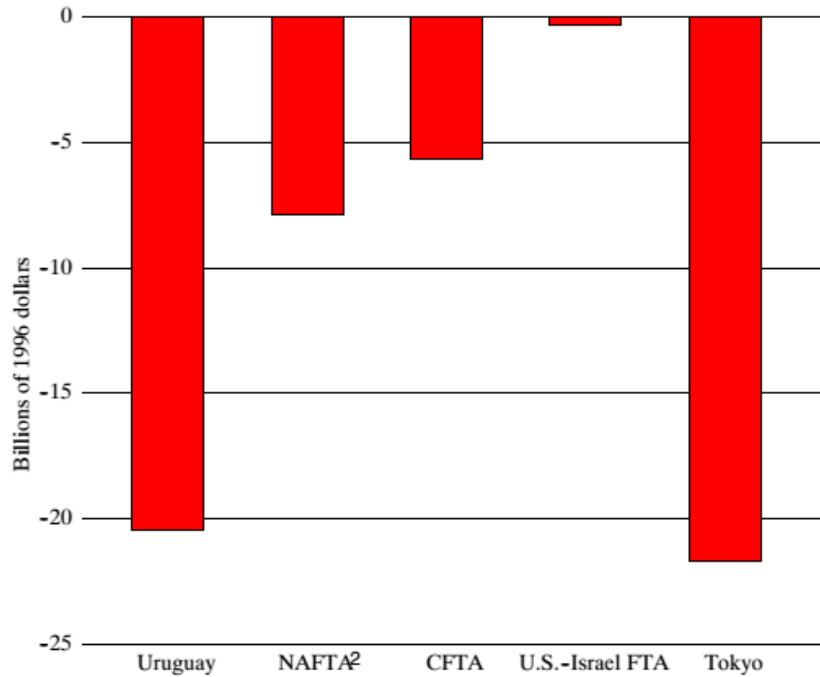
مطالعات ساختاری تک کشوری - CGE

بخشی از این مطالعات به مدل‌های CGE اختصاص دارد که به وفور در بانک‌های مرکزی، ارگان‌های بین‌المللی و سایر مراکز تصمیم‌گیری مورد ارجاع قرار می‌گیرد. این مدل‌ها را می‌توان نیاکان مدل‌های ^{۱۹}DSGE برشمرد که در آن‌ها جز تصادفی نیز افزوده شده‌است.

ویژگی این مدل‌ها نخست در ساختار تعادلی عمومی است که از یک سو پذیرش جامعیت آن‌ها را آسانتر می‌کند و از سوی دیگر اندازه‌گیری تغییرات قیمت‌ها، تولید و بخش‌های اقتصادی را ممکن می‌سازد. ویژگی دیگر در (نسبتاً) روتین بودن پروسه‌ی اندازه‌گیری است به‌طوری‌که برخورد برخی محققین به آنها همانند یک دستورالعمل با مراحل مشخص است. همین ویژگی این مطالعات را از این منظر که ممکن است توجه کافی به انتخاب پارامترها نشده‌باشد آسیب‌پذیر می‌کند. پارامترهای مدل ساختاری در اکثر مدل‌های CGE با استناد به سایر مطالعات (و یا حداکثر، یک رگرسیون رابطه‌ی گرانث که کشش متوسط مبادلات نسبت به آزادسازی را به‌دست می‌دهد) جایگذاری می‌شود. اگر این پارامترها به درستی اندازه‌گیری نشده‌باشند، نتایج مدل دچار اشکال است. نقد دیگری که به این مدل‌ها وارد است تأثیرپذیری نتایج از فروض مدل است. در مدل‌های CGE، همواره تغییر رفاه ناشی از آزادسازی مثبت است که از فرم توابع مطلوبیت CES منتج می‌شود. لذا این مدل‌ها را نمی‌توان برای اثبات اثر مثبت آزادسازی بر رفاه استفاده نمود و تنها برای مقایسه‌ی سناریوهای آزادسازی معتبر است. در نمونه‌ای از این مطالعات، مرکز ITC ایالات متحده اثر آزادسازی تجاری طی دهه‌های ۱۹۵۰ الی ۲۰۰۰ را در چهارچوب مدل CGE با یکدیگر مقایسه کرده‌است که نتیجه آن در زیر می‌آید:

شکل 6: کاهش رفاه *US* در صورت حذف پیمان‌های تجاری؛ روش برآورد: *DSGE*

¹⁹ Dynamic Stochastic General Equilibrium



منبع: USITC, 2003

مطالعات ساختاری تک کشوری-مدل های رشد

برای اصلاح اشکالات مدل های CGE، رویکرد اخیری که به مطالعات ساختاری و با منظور اندازه گیری اثر آزادسازی تجاری بر رشد اتخاذ شده است انتخاب مدل های اقتصاد باز و سپس برآورد و یا کالیبراسیون پارامترها (deep parameters) در مدل است. (Connolly and Yi (2015) مدل رشد کره جنوبی را طی ۵۰ سال اخیر برآورد کرده و نتایج زیر را به دست آورده اند:

- سه دوره اصلاحات تجاری در کره جنوبی، ۱۷٪ از رشد صنعتی این کشور را توضیح می دهد.
- کاهش یکجانبه تعرفه ها (از ۴۰ به ۱۳) اثری منفی بر رشد صنعتی و کاهش چندجانبه اثری مثبت داشته است.

در مطالعه دیگری، اوسا^{۲۰} (2015) با استفاده از یک مدل رشد با تخمین ساختاری پارامترها، نرخ تعرفه بهینه ی صنعت به صنعت را با هدف بیشینه کردن تابع رفاه اجتماعی برای ایالات متحده استخراج می کنند. در انتها، فاصله ی

²⁰ Ossa

نرخ‌های تعرفه بهینه (برآورد شده در مدل) و تعرفه‌های واقعی ایالات متحده به عنوان تخمینی از لابی و یا فشارهای سیاسی بر برنامه‌ریز مرکزی یاد می‌شوند که وی را از بیشینه کردن رفاه اجتماعی دور می‌کند.

بدیهی است که هر یک از روش‌ها نقاط ضعف و قوت خود را دارد. فهم صحیح این موضوع به محققین کمک می‌کند تا هنگام تعمیم نتایج در چهارچوب هر یک از رویکردهای متدلوژیک فوق توجه بیشتری نمایند. بنابراین، توجه به این مسأله که نویسندگان هر یک از مقالات از چه راه‌کاری برای «شناسایی»^{۲۱} اثر آزادسازی استفاده کرده‌اند بسیار حائز اهمیت است. در جداول^{۲۲} زیر، این نکته در ستونی به نام «راهکار شناسایی» ذکر شده‌است.

جدول 1: مطالعات آزادسازی تجاری در کشورهای مختلف

نویسنده و تاریخ مقاله	معیار آزادسازی	توصیف داده‌ها	راهکار شناسایی	توضیحات
Michelle Connolly and Kei-Mu Yi (AEJ Macro, 2015)	سه دوره کاهش تعرفه‌ها در بین سال‌های 1962 تا 1995	داده‌های سری زمانی بین 1962 تا 1995 برای کره جنوبی	کالیبره کردن یک مدل رشد نئوکلاسیکی	نتایج نشان می‌دهد که سیاست‌های معافیت تعرفه‌ای و همچنین کاهش تعرفه‌ها در زمان پیوستن به GATT، تولید ناخالص داخلی سرانه نیروی کار را افزایش و سیاست کاهش تعرفه‌ای که خود کره جنوبی به صورت یک‌جانبه اعمال کرده، آن را کاهش داده است.
Estevadeordal and Taylor (2008)	تعرفه بر کالاهای مصرفی، سرمایه‌ای و واسطه‌ای	داده‌های 5 سالانه از 1970 تا 2000 برای 77 کشور و سالانه از 2001 تا 2003 برای 122 کشور	استفاده از متغیرهای ابزاری برگرفته از شاخص‌های تعریف‌شده برای کشورهای عضو GATT	نتایج نشان می‌دهد که آزادسازی تعرفه‌های کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای، به تسریع رشد اقتصادی منجر شده است.
Romalis (2007)	سهم صادرات در تولید ناخالص داخلی	داده‌های کشورهای درحال توسعه از 1961 تا 2000	تکنیک متغیرهای ابزاری - استفاده از تعرفه‌های MFN به‌عنوان ابزار سهم تجارت کشورهای درحال توسعه	آزادسازی اثر مثبتی بر GDP سرانه دارد.

²¹ Identification

²² مستخرج از مطالعه‌ی زیر:

Harrison, A. and Rodríguez-Clare, A., 2009. *Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries* (No. w15261). National Bureau of Economic Research.

نتایج نشان می‌دهد که آزادسازی اثر مثبت کمی بر رشد اقتصادی داشته که البته robust نبوده است.	شناسایی با Heteroskedasticity	داده‌های پنل از 100 کشور، در 8 مقطع زمانی	سهام صادرات در GDP- تعرفه‌ها- عوارض گمرکی- شکاف بازار سیاه	Lee, Ricci, and Rigobon (2004)	4
نتایج رابطه علیت دوطرفه بین رشد اقتصادی و آزادسازی تجاری را تأیید کرده‌اند.	آزمون علیت گرنجر	سری زمانی داده‌های سالانه برای اندونزی، مالزی، فیلیپین و تایلند، از 1960 تا 1997	نرخ رشد سهم صادرات و واردات در GDP	Anoruo and Ahmad(1999)	5
اثر مثبت معنادار از آزادسازی به رشد اقتصادی. علیت بین تجارت و رشد اقتصادی در این کشورها دوطرفه بوده، البته این نتایج به بازه زمانی مورد استفاده حساس بوده است.	آزمون علیت گرنجر	داده‌های سری زمانی و داده‌های مقطعی از کشورهای درحال توسعه	اصلاح تجاری - شکاف بازار آزاد - ناهماهنگی قیمت‌ها - سهم صادرات - کشاورزی حمایت نشده - حرکت به سمت قیمت‌های جهانی	Harrison (1996)	6
بر اساس نتایج این مطالعه، اگر بازارهای مالی به اندازه کافی برای رقابت با سرمایه‌گذاران خارجی آماده نباشند، اقتصاد داخلی به خصوص در کوتاه‌مدت با آزادسازی تجاری آسیب خواهد دید.	تحلیل تابع تکانه-واکنش در یک الگوی VAR	سری زمانی 7 متغیر برای کشورهای ژاپن و کره جنوبی		Jin (2006)	7
نقد جدی به ادبیات بین کشور: به‌سختی می‌توان پذیرفت که سیاست‌های آزادسازی تجاری (کاهش تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای) با رشد اقتصادی همراهی معناداری داشته باشند.		بازانجام دهی مطالعات پیشین مانند ساکس و وارنر (۱۹۹۵)		rodriguez and rodrrik (2001)	8

در این میان برخی مطالعات نیز اثر آزادسازی تجاری بر رشد را در شرایط کنترل سایر متغیرهای کلان در نظر گرفته‌اند که این مطالعات در جدول زیر دسته‌بندی شده‌اند.

جدول 2: مطالعات مربوط به بررسی اثر آزادسازی تجاری بر رشد در شرایط کنترل سایر متغیرهای کلان

نویسنده و تاریخ مقاله	معیار آزادسازی	توصیف داده‌ها	راهکار شناسایی	توضیحات
Chang et al. (2005)	سهام صادرات و واردات حقیقی در GDP حقیقی	داده‌های پنل از 82 کشور طی سال‌های 1960 تا 2000	سیستم GMM- IV برای مدل‌های پویا	اگر برخی اصلاحات مکمل شامل اصلاح انعطاف‌پذیری بازار نیروی کار و انعطاف‌پذیری ورود و خروج بنگاه‌ها به بازار انجام شود، اثر آزادسازی تجاری مثبت و معنادار خواهد بود. ایده اصلی این

مطالعه آن است که اصلاحات تجاری (در اینجا کاهش تعرفه‌ها) باید با سایر اصلاحات اقتصادی مکمل همراه باشد.					
بعد از کنترل متغیرهای GDP سرانه، تحصیلات و آزادسازی تجارت خارجی، همراه باثبات سیاسی و اقتصادی، افزایش صادرات کالاهای مهارت-بر، رشد تولید ناخالص داخلی سرانه بیشتری به همراه خواهد داشت.	رگرسیون پنل همراه با آزمون robust بودن و آزمون‌های علیت	داده‌های پنل از 86 کشور طی سال‌های 1970 تا 1990	صادرات مهارت بر	An and lyigun (2004)	2
با ثابت در نظر گرفتن باقی متغیرها، متغیرهای القاء کننده صادرات، اثری مثبت و معنادار در رشد اقتصادی دارند.	رگرسیون پنل.	داده‌های پنل از 76 کشور طی سال‌های 1960 تا 1985	مجموعه‌ای از متغیرهای القاء کننده صادرات که در الگوهای تجاری و ساختارهای آموزشی مورد استفاده قرار گرفته‌اند.	Chuang (2002)	3
صادرات کالاهای تولید شده و خدمات، نسبت به کالاهای اولیه و مواد خام، اثر بزرگ‌تری بر رشد اقتصادی سال‌های اخیر داشته‌اند.	آزمون هم‌انباشتگی انگل-گرنجر	سری زمانی داده‌های سالانه برای کشور نیوزلند. طی سال‌های 1968 تا 1991	نرخ رشد صادرات بخش‌های مختلف ضربدر سهم آن‌ها در GDP -	Hansen (1994)	4
یافته‌های این مطالعه حاکی از نتایج متفاوتی برای رد یا پذیرش فرضیه رشد اقتصادی به دنبال صادرات بوده است. اگرچه در حالت کلی این فرضیه توسط یافته‌های مطالعه رد شده برای صادرات برخی کالاهای خاص مثل مواد معدنی و شیمیایی، پلاستیک، مواد فلزی، گوشت و حیوانات زنده، فرضیه فوق رد نشده است.	آزمون علیت گرنجر	سری زمانی داده‌های سالانه برای کشور نیوزلند. طی سال‌های 1991 تا 38	ارزش حقیقی صادرات	Giles, Giles, and McCann (1992)	5
صادرات نفت خام تنها به صورت حاشیه‌ای موجب تحریک رشد اقتصادی نیجریه شده است.	استفاده از متغیرهای ابزاری. واردات واقعی و قیمت نفت خام به‌عنوان متغیر ابزاری	سری زمانی داده‌های سالانه کشور نیجریه، طی سال‌های 1973 تا 1978	لگاریتم ارزش واقعی صادرات و همچنین واردات نفتی	Egwaikhide (1992)	6

برخی مطالعات نیز به بررسی تأثیر کاهش موانع غیر تعرفه‌ای بر اقتصاد پرداخته‌اند:

جدول 3: مطالعات مرتبط با بررسی تأثیر کاهش موانع غیر تعرفه‌ای

نویسنده و تاریخ مقاله	معیار آزادسازی	توصیف داده‌ها	راهکار شناسایی	توضیحات
1 Yanikkaya (2003)	حجم تجارت (نفوذ واردات، سهم صادرات در GDP، تجارت با کشورهای عضو OECD و سایر کشورها، واردات از امریکا و تراکم جمعیت. -موانع تجاری (تعرفه‌های گمرکی، مالیات بر تجارت و سایر شاخص‌های نشان‌دهنده موانع تجاری از جمله عوارض صادراتی، مالیات بر تجارت جهانی، تمهیدات پرداختی بین دو کشور و مجوزهای تجاری)	داده‌های پنل برای بیش از 100 کشور توسعه‌یافته و درحال توسعه، برای سال‌های 1970 تا 1997	OLS، SURE، 3SLS و روش متغیرهای ابزاری با استفاده از لگاریتم متوسط تولید ناخالص داخلی سرانه.	نتایج حاصل از این مطالعه، فرضیه افزایش رشد اقتصادی در پی افزایش حجم صادرات را به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای و از کانال‌های متفاوتی از جمله انتقال تکنولوژی، اقتصاد بر مقیاس و مزیت رقابتی تأیید می‌کند. نکته جالب اینکه تمامی معیارهای موانع تجاری که در این مطالعه به کار گرفته شده‌اند، به‌طور مثبت و معناداری با رشد اقتصادی ارتباط دارند، به‌جز محدودیت‌های پرداخت حساب جاری که به‌طور منفی و البته ناچیزی با رشد اقتصادی ارتباط دارد. بنابراین نتایج به‌خوبی اثبات می‌کند که فرض تأثیر مثبت محدودیت‌های تجاری بر رشد اقتصادی در کشورهای درحال توسعه و تحت شرایط خاص پذیرفته شده است.
2 Ferreira and Rossi (2003)	نرخ مؤثر حمایت - تعرفه‌های اسمی	داده‌های سالانه برای 16 بخش صنعتی کشور برزیل، طی سال‌های 1985 تا 1997	رگرسیون پنل شامل متغیرهای ابزاری، SLS2 و FE. بدون استفاده از آزمون‌های علیت	شواهد کافی وجود دارد که نشان می‌دهد کاهش موانع تجاری باعث بهبود بهره‌وری کل و بهره‌وری نیروی کار می‌شود.

طبقه‌بندی به تفکیک سازوکار اثرگذاری^{۲۳}

اگر بپذیریم اثر (افزایش) صادرات (و یا آزادسازی تجاری) بر رشد مثبت است، سوال اینجاست که این اثر مثبت از چه سازوکاری به اقتصاد منتقل می‌شود؟ در طول سه دهه گذشته، کشورهای درحال توسعه گام‌های زیادی در جهت باز کردن بازارهای خود و مشارکت در بازارهای بین‌المللی و سرمایه‌گذاری برداشته‌اند. با این حال هنوز برخی از کشورها بازارهای خود را باز نکرده‌اند. همچنین آن‌ها سیاست‌های زیادی برای تشویق به صادرات و جذب سرمایه‌گذاری خارجی (FDI) انجام داده‌اند. باوجود تمام کارهای صورت گرفته این سؤال در ذهن به وجود می‌آید که آیا آزاد کردن تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی به‌تنهایی برای دستیابی به نرخ رشد بالا در کشورهای درحال توسعه

²³ مستخرج از مطالعه‌ی زیر:

Harrison, A. and Rodríguez-Clare, A., 2009. *Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries* (No. w15261). National Bureau of Economic Research.

کافی است؟ آیا برای دستیابی به سودهای حاصل از جهانی‌سازی نیاز به سیاست‌های دیگری هم است و اینکه آیا این سیاست‌ها برای ما قابل شناسایی هست؟

شناسایی ارتباط بین آزادی تجارت و رشد و اینکه چگونه آزادی تجارت رشد را تحت تأثیر قرار می‌دهد از اهمیت زیادی برخوردار است. آزادسازی تجاری می‌تواند برای کشورها سودآور باشد. بدیهی‌ترین فایده‌ی آزادسازی این است که اولاً به بنگاه‌ها اجازه می‌دهد تا تکنولوژی‌های جدید را وارد کنند و دوماً با تخصیص مجدد سهم بازاری از طریق بنگاه‌های بهره‌ورتر شود (ملیتز، ۲۰۰۳؛ آسم‌اوغلو، انتراس و هلیمن، ۲۰۰۷).^{۴۲} شناسایی مکانیزمی که آزادی تجارت منجر به رشد می‌شود تمرکز اصلی مطالعات اقتصاد خرد بنگاه‌ها است.

در ادبیات رشد و صادرات، اهمیت تجارت بین‌الملل برای رشد را با استفاده از مدل‌های خرد رفتار مصرف‌کننده و بنگاه مورد بررسی قرار داده شده‌است. این تحقیقات روی مکانیسم‌های زیر برای درک رابطه بین آزادسازی تجاری و رشد متمرکز هستند: ۱- رفاه حاصل از مصرف کالاهای متنوع ۲- رفاه حاصل از واردات کالاهایی که تکنولوژی‌های جدیدی دارند ۳- سودهای حاصله از افزایش رقابت ۴- سودهای حاصل از صرفه به مقیاس ۵- سودهای حاصله از تخصیص مجدد سهم بازاری از طریق بنگاه‌های بهره‌ورتر و ۶- یادگیری از طریق صادرات. برخی از این موارد به‌طور مختصر در ذیل توضیح داده می‌شود:

۱- رفاه حاصل از مصرف کالاهای متنوع: مدل‌های کمی، برای اندازه‌گیری سودهای تجاری حاصله از مصرف کالاهای متنوع مفید هستند، همان‌طور که رومر (1994) و فینسترا (1994) نشان دادند که این نوع سودها می‌تواند خیلی زیاد باشد، درحالی‌که آرکولاکیس و همکاران (2008) نشان دادند که نتایج رومر نسبت به فروض مدل حساس است. تحت فرض ناهمگنی، این سودها خیلی کوچک هستند زیرا کالاهای جدیدی که بعد از آزادسازی وارد می‌شوند درواقع تنوع نهایی هستند و کل مصرف این کالاها کم خواهد بود. به‌علاوه آن‌ها معتقد بودند که سودهای ناشی از افزایش تنوع کالاهای خارجی از طریق ضرر حاصل از جایگزینی کالاهای داخلی جبران می‌شود.

برودا و وینشتین (۲۰۰۶) نشان دادند که بخش مهمی از رشد، ناشی از افزایش تنوع کالاهای وارداتی طی دهه‌های گذشته است. البته این موضوع می‌تواند بخشی ناشی از اصلاحات تجاری خود کشور و بخشی هم ناشی از متنوع‌سازی در برخی از کشورهای صادرکننده مانند چین باشد.

²⁴ Acemoglu, Antras, & Helpman (2007)

۲- ورود کالاهای با محتوای تکنولوژی بالا: ایتن و کورتوم (1999) ادعان داشتند که تعرفه، قیمت سرمایه را تحت تأثیر قرار می‌دهد و از این طریق در تعادل مانا (Steady state) نسبت سرمایه به نیروی کار را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. کو و هلپمن (1995) و نلر (1998) نقش تجارت را در سرریزهای R&D بین‌المللی مطالعه کردند. ایده این است که با واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، کشور واردکننده از R&D انجام‌شده در کشور صادرکننده بهره‌مند می‌شود.

مطالعات نظری بسیاری نقش نهاده‌های میانی در بالا بردن رشد بهره‌وری را بررسی کرده‌اند (رومر، ۱۹۸۶؛ مارکوسان، ۱۹۸۹؛ گروسمن و هلپمن، ۱۹۹۱). برخی مطالعات نیز دریافته‌اند که افزایش نهاده‌های کالاهای واسطه‌ای و یا پایین آوردن تعرفه‌ی نهاده‌ها سودهای بهره‌وری بزرگی را فراهم می‌کند (آمیتی و کنینگز^{۲۵}، ۲۰۰۵؛ برودا و همکاران^{۲۶}، ۲۰۰۶؛ گولدرگ و همکاران^{۲۷}، ۲۰۰۸؛ هالپرن و همکاران^{۲۸}، ۲۰۰۵؛ و کازاهاارا و رودریگ^{۲۹}، ۲۰۰۸)

۳- *افزایش رقابت*: رقابت فزاینده بنگاه را ترغیب می‌کند تا نوآوری و خلاقیت بیشتری داشته باشد همچنین ممکن است منجر به کاهش قیمت‌ها برای مصرف‌کنندگان شود.

۴- *تخصیص مجدد سهم بازاری به بنگاه‌های بهره‌ورتر*: بر اساس مدل‌های جدید بنگاه‌های ناهمگن، تجارت، بهره‌وری را با تخصیص مجدد خروجی^{۳۰} از طریق بنگاه‌های کارا تر افزایش می‌دهد. بر اساس مدل اولیه تجارت که توسط ملیتز (2003) توسعه داده شد، فرض بر این است که بنگاه‌ها بهره‌وری‌های متفاوتی دارند که از قبل تعیین نشده و در طول زمان نیز غیرقابل تغییر است. زمانی که یک کشور آزادسازی تجاری کرد؛ تنها بنگاه‌های بهره‌ورتر باقی می‌مانند و بنگاه‌هایی که بهره‌وری پایینی دارند مجبور می‌شوند بازار را ترک کنند.

در نهایت اینکه ما حمایت از صنایع نوزاد را نه رد می‌کنیم و نه تأیید. مواردی وجود دارد که حمایت از صنایع نوزاد موفق بوده است، به‌ویژه در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم. بیشتر کشورهای درحال توسعه دارای بالاترین تعرفه در بخش کالاهای مصرفی، مانند منسوجات و پوشاک هستند. به باور ما، انواع بخش‌هایی که در آن اثرات جانبی مهم مارشالی وجود دارد آن‌هایی نیستند که در آنجا کشورهای درحال توسعه مزیت نسبی نهفته دارند (یعنی بخش‌هایی که نسبت به دانش و سرمایه انسانی حساس هستند). این احتمال نیز وجود دارد که از حمایت به‌عنوان

25 Amiti and Konings (2005)

26 Broda, Greenfield, and Weinstein (2006)

27 Goldberg, Khandelwal, Pavcnik, and Topalova (2008)

28 Halpern, Koren, and Szeidl (2005)

29 Kasahara and Rodrigue (2008)

³⁰ Output

ابزاری در جهت حمایت از صنایع رو به افول استفاده شده به جای آنکه در جهت حمایت از صنایع نوظهور استفاده شود؛ از این رو، گرایش ذاتی در برابر ارتقای بخش‌های با مزیت نسبی نهفته وجود دارد.

در جهت حمایت از صنایع نوزاد و بهبود رفاه، این صنایع باید در دو تست میل و Bastabl قبول شوند. در تست Mill بخش حمایت‌شده در نهایت می‌تواند در رقابت‌های بین‌المللی بدون حمایت باقی بماند، در حالی که تست Bastable مستلزم آن است که مزایای آینده، هزینه‌های فعلی حمایت را جبران کند. در عمل، اکثر تحقیقاتی که موفقیت IP را ارزیابی می‌کنند این تست‌ها را نادیده گرفته‌اند. حتی اگر مطالعاتی بتوانند نشان دهند که بخش‌های حمایت‌شده، سریع‌تر رشد می‌کنند، این شواهد برای این ادعا که IP از نقطه نظر رفاه توجیه می‌شود، کافی خواهد بود.

در اینکه حمایت و یا یارانه برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی لازم و ضروری است، شک و تردید وجود دارد. با این وجود، شواهد جدید نشان می‌دهد که IP از طریق ارتقای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ممکن است موفق‌تر از مداخله در تجارت عمل کند، بخشی به این دلیل که سیاست‌های ارتقاء سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بیشتر روی فعالیت‌های جدید متمرکز شده است تا اینکه روی حمایت از متصدیان (احتمالاً ناموفق) متمرکز شود. اگر این اقدامات برای ارتقاء فن‌آوری باشد آنگاه ممکن است مفید باشند، در حالی که اگر در انزوا اجرا شوند به احتمال زیاد شکست خواهند خورد. این با چاندرا و کلاولی (۲۰۰۶) که نتیجه‌گیری کلی خود را از ۱۰ مورد ارتقاء فن‌آوری موفق بیان کردند که هر قدر که درجه هماهنگی بین نهادها و سیاست‌های دولتی بیشتر باشد انگیزه یادگیری در میان صادرکنندگان بیشتر است. به طور مثال به جای پرداخت یارانه برای صادرات پتو و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، بهتر است شرکت‌های چندملیتی برای تولید نهاده‌های اصلی و دانش مورد نیاز جذب شوند. همان‌طور که چاندرا و کلاولی (۲۰۰۶) عنوان کردند، "بدون سیاست‌های کشور میزبان برای توسعه قابلیت‌های محلی، صادرات MNC-led به احتمال زیاد از لحاظ فنی راکد باقی می‌ماند و کشورهای در حال توسعه تنها قادر به مونتاژ قطعات وارداتی خواهند بود.

رشد کشورها و صادرات منابع طبیعی

تأثیر منابع طبیعی بر توسعه اقتصادی کشورها همواره از مباحث جدال برانگیز در میان اقتصاددانان بوده است. اگرچه حجم یافته‌های تجربی نشان‌دهنده تأثیر منفی صادرات منابع طبیعی، بر رشد کشورها (به‌خصوص کشورهای آمریکای لاتین و آفریقا) به حدی است که از این موهبت طبیعی تحت عنوان "نفرین منابع"^{۳۱} یاد می‌شود. اما در مقابل تجربه موفق برخی کشورها مثل استرالیا، کانادا، فنلاند، سوئد، رومانی و... در بهره‌مندی از منابع طبیعی و تأثیر مثبت آن بر توسعه این کشورها، استفاده از این عبارت را با تردید مواجه می‌سازد.

کانال‌های اثرگذاری منابع طبیعی بر رشد کشورها^{۳۲}

با توجه به اینکه منابع طبیعی به‌طور مستقیم و ذاتاً نمی‌تواند مانع رشد اقتصادی شود، لذا به نظر می‌رسد این پدیده از طریق کانال‌هایی همانند بیماری هلندی، فساد اداری، رانت جویی، تغییر در رابطه مبادله، بی‌ثباتی و سرمایه‌انسانی به‌صورت غیرمستقیم موجب بروز برخی انحرافات در عملکرد اقتصادهای متکی بر منابع شده و در نتیجه رشد اقتصادی آن‌ها را به‌طور منفی متأثر می‌کند.

مطالعات تجربی ارتباط صادرات منابع طبیعی و رشد

ساختار اصلی در شکل‌دهی نظریه نفرین منابع بر پایه دو حقیقت کلی شامل: عدم توفیق کشورهای مدعی استقلال در استفاده از منابع طبیعی غنی خود به‌منظور صنعتی شدن و رشد اقتصادی ناچیز، (حتی در برخی موارد منفی) کشورهای متکی به صادرات منابع طبیعی، استوار است. این دو اصل ماحصل یافته‌های تجربی بین‌کشوری دانشمندی چون اتی (۱۹۹۳)، دیویس (۱۹۹۵)، جیلفسون (۱۹۹۹)، نیومایر (۲۰۰۴)، مائین و تروویک (۲۰۰۶) است. اما شاید بتوان گفت اعتبار اصلی این نظریه به پژوهش جامع سکز و وارنر (۱۹۹۵-۲۰۰۱) برمی‌گردد که نشان دادند از دهه ۱۹۶۰ همواره کشورهای درحال توسعه با منابع طبیعی غنی، رشد به‌مراتب پایین‌تری نسبت به سایر کشورها داشته‌اند. اهمیت این دیدگاه تا جایی بود که هامفریز، استیگلitz و سکز (۲۰۰۷)^{۳۳} از عنوان رهایی از "نفرین منابع"، استفاده کرد. پیرو این نتایج، مبانی نظری مختلفی در تبیین مکانیزم نحسی منابع نیز شکل گرفته است. از جمله

³¹ Resource Curse

³² برگرفته از نظریات (ledeman & Maloney (2012). انتشارات بانک جهانی

³³ Humphreys, M., Sachs, J., & Stiglitz, J. E. (Eds.). (2007). *Escaping the resource curse* (pp. 11-13). New York: Columbia University Press.

مهم‌ترین این موارد می‌توان به پدیده بیماری هلندی که در آن افزایش درآمدهای ارزی، از کانال افزایش ارزش پول داخلی منجر به ارزان شدن واردات و گران شدن کالای داخلی و کالاهای غیرقابل مبادله می‌شود اشاره کرد که در طول زمان موجب ورشکستگی صنایع داخلی شده و تأثیری منفی بر توسعه صنعت می‌گذارد. اثر منفی دیگر اتکا به منابع طبیعی، ایجاد مکانیزم رانتی در تعامل منابع و پیدایش نهادها است که نهایتاً منجر به تضعیف نهادها و تبعیت اکثر سیاست‌های توسعه‌ای از دولت می‌شود (اوتی (۲۰۰۱، ۲۰۰۵)، راس (۱۹۹۹)، گلب (۱۹۸۸، ایسترلی (۲۰۰۲)). همچنین سازگار با نظر آدام اسمیت، بررسی اقتصاددانان نشان داد استفاده بیش از حد از درآمدهای صادرات منابع طبیعی، جریان انباشت سرمایه انسانی و فیزیکی و رشد صنایع را کند می‌کند. به عقیده آن‌ها نگرش رشد سریع مبتنی بر منابع طبیعی با رویکرد صنایع داخلی، موجب پیدایش صنایع انحصارگر متکی به رانت شده و تکنولوژی را در سطح پایینی نگه داشته است (جیل‌فاسون و براوو ارتگا (۲۰۰۷)، مالونی (۲۰۰۲ و ۲۰۰۷)). اگرچه یافته‌های زیادی حاکی از تجارب تلخ کشورها در اتکا به منابع طبیعی در توسعه اقتصادی است اما آیا استفاده از عبارت نفرین در وصف این منابع صحیح است؟ آیا کشورهای غنی از منابع طبیعی، سرنوشت محتومی در بهره‌برداری از این موهبت‌ها دارند؟

نقد به درجه استحکام^{۳۴} نتایج تجربی پیرامون ارتباط منفی منابع طبیعی و رشد

به‌عنوان یک مثال نقض، کشور نروژ با منابع نفتی بالا یک مورد آشکار در نقض نظریه تأثیر منفی منابع طبیعی بر رشد تکنولوژی است. رودلارسن (۲۰۰۴) بیان می‌کند برخلاف نتایج حاصله از آمریکای لاتین، بخش نفتی نروژ با تکنولوژی بالا عامل مهمی در رشد اقتصادی این کشور و صنعتی شدن آن است. معروف‌ترین مطالعه تجربی در رابطه با نفرین منابع به پژوهش سکز و وارنر (۱۹۹۵-۲۰۰۱) برمی‌گردد. پروکسی مورد استفاده در این پژوهش، سهم خالص صادرات منابع طبیعی از GDP است که قبلاً نیز در مطالعات متعددی نظیر بارو (۱۹۹۱)، منکیو، رومر و ویل (۱۹۹۲)، دی‌لانگ و سامر (۱۹۹۱) استفاده شده است. همه این مطالعات صراحتاً بر تأثیر منفی منابع طبیعی بر رشد تأکید دارند. اما لدرمن و مالونی (۲۰۰۷) نشان دادند اگر پروکسی موردنظر به سهم صادرات منابع طبیعی ناخالص از GDP تغییر کند با ورود داده‌های دو کشور سنگاپور و ترینیدا و توباگو تأثیر منفی حجم منابع طبیعی بر رشد از بین می‌رود. اهمیت کار این دو، زمانی پررنگ‌تر می‌شود که آن‌ها نشان دادند بهترین پروکسی در بررسی رابطه منابع طبیعی و رشد، با استفاده از مفهوم صادرات، سهم صادرات منابع طبیعی ناخالص از GDP است.

³⁴ Robustness

باید توجه داشت این یافته‌ها هیچ‌یک منکر تجارب منفی کشورها در استفاده نادرست از منابع طبیعی خود نیست. بلکه این نکته را گوشزد می‌کند که باید در استفاده از عبارت نفرین منابع در بررسی ادبیات تأثیر منابع طبیعی محتاط‌تر بود. عبارت نفرین چیزی فراتر از چربش توزیع نتایج به سمت تجارب منفی است.

در مجموع، هیچ شواهد قابل اطمینانی از نفرین منابع تاکنون وجود ندارد. تنها اثر منفی باقی‌مانده در مدل‌هایی پدیدار می‌شود که از صادرات خالص منابع طبیعی به‌عنوان بخشی از صادرات کل کالا استفاده می‌کند، اما حتی این نتایج از نفرین مشروط حمایت می‌کند. در واقع، سهم صادرات خالص منابع طبیعی از کل صادرات به‌عنوان پروکسی تمرکز صادرات به‌خوبی بیان شده است (لدرمن و مالنی، ۲۰۰۷). در هر صورت اینکه هیچ تجربه‌ی خوب و یا بدی از منابع طبیعی وجود ندارد. لدرمن و مالنی با برآورد رگرسیون‌های رشد، ناهمگنی‌هایی در تأثیر صادرات خالص منابع طبیعی به ازای هر کارگر روی نرخ رشد سرانه‌ی GDP طی سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۵ یافتند؛ کشورهای ثروتمندتر ضریب مثبت قوی‌تری دارند. با این حال، هیچ نفرینی وجود ندارد.

سیاست‌های گزینشی در مقابل سیاست‌های عملکردی

سیاست‌های اقتصادی را می‌توان به دو گروه گزینشی^{۳۵} و عملکردی^{۳۶} تقسیم‌بندی کرد. سیاست‌های عمومی‌تر مثل بهبود فضای کسب‌وکار یا اصلاح نظام پولی و ارزی جزو سیاست‌های عملکردی هستند و هر سیاستی که بر یک بخش خاص از اقتصاد تمرکز کند و از آن در مقابل سایر بخش‌ها حمایت نماید، سیاستی گزینشی است. به همین ترتیب تشکیل مناطق آزاد تجاری با اینکه تمرکز را به یک منطقه خاص جغرافیایی می‌برد، اما در صورتی که به منظور مبادله یک کالای خاص نباشد، سیاستی عملکردی به حساب می‌آید. در واقع مبنای سیاست‌های عملکردی بیشتر بر نقش بازار در تخصیص بهینه منابع استوار بوده و شامل مجموعه اقداماتی است که موجب شکل‌دهی و بهبود چارچوب فعالیت بنگاه‌ها و صنایع در غالب مکانیزم بازار می‌شود^{۳۷}. در مقابل مبنای نظری سیاست‌های گزینشی اغلب در شرایط شکست بازار است و مداخله به منظور تخصیص بهینه منابع با استفاده از رویکردهای ترجیحی را می‌طلبد.

در ارتباط با سیاست صنعتی برخی اقتصاددانان^{۳۸} تمیز اصلی را بین دخالت^{۳۹} عملکردی و دخالت گزینشی می‌دانند. اگر دولت در سیاست‌گذاری خود بر بخش خاصی از اقتصاد تمرکز کرده و به‌گونه‌ای تصمیم‌گیری کند که ابزارهای سیاستی بستر لازم برای تسهیل و رشد این بخش را فراهم نماید، در واقع دولت در جهت تحقق اهداف توسعه‌ای خاصی حرکت کرده و سیاست گزینشی در توسعه صنایع اتخاذ کرده است. در مقابل اگر دخالت دولت به‌گونه‌ای باشد که ابزار لازم در جهت کمک به مکانیزم بازار و جلوگیری از انحراف منابع را فراهم نماید و به‌گونه‌ای پتانسیل عملکردی بازار را افزایش دهد، سیاست عملکردی بکار برده است.

در ارتباط با کارایی و اثربخشی این دو سیاست، برخی اقتصاددانان مانند دکتر لعل^{۴۰} اعتقاد دارند که کشورهای در حال توسعه حتماً باید از سیاست‌های گزینشی استفاده کنند، همان‌طور که کشورهای جنوب شرق آسیا این کار را کردند و اصلاً این امکان وجود ندارد که تنها با سیاست‌های عملکردی بتوان به رشد اقتصادی مطلوب دست پیدا کرد. حال این سؤال پیش می‌آید که آیا احتمال موفقیت یک سیاست در تجربیات اقتصادی سایر کشورها، تابعی از بُعد گزینشی-عملکردی آن است یا خیر؟

³⁵ Selective

³⁶ Functional

³⁷ European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) 2008. p80

³⁸ Pack & Westphal (1986), Lall (1996)

³⁹ Interventions

⁴⁰ Lall

نظرات موافق و مخالف سیاست‌های عملکردی-گزینه‌ی

طرفداران دیدگاه عملکردی با تکیه بر مبانی تئوری نئوکلاسیک، اعتقاد دارند مکانیزمی از طریق بازار به وجود می‌آید که ورودی‌های آن انگیزه‌های خلاقانه و نوآورانه ناشی از تقابل ریسک و سود در بین کارآفرینان بوده و خروجی آن تخصیص بهینه منابع در بالاترین سطح بهره‌وری است. بنابراین تلاش در تحقق این ساز و کار، پویایی و ابتکار صنعت و گوناگونی محصولات در اقتصاد را بالا برده و بستر لازم برای گذار به مرحله توسعه یافتگی را فراهم می‌کند. به عقیده آن‌ها دخالت دولت در بازارها و انتخاب گزینه‌ی در میان صنایع نه تنها انگیزه‌های خلاقانه را از بین می‌برد بلکه موجب ایجاد مکانیزم رانتهی و انحراف در تخصیص منابع در فعالیت‌های اقتصادی می‌شود.

یافته‌های تجربی زیادی در تأیید این دیدگاه وجود دارد. برای مثال تیلور (1992) نشان داد بین دهه 1960 و 1970 میلادی، علی‌رغم حمایت طولانی‌مدت دولت‌ها از سیاست جایگزینی واردات حتی در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته، صنایع نتوانستند به بهره‌وری و رقابت‌پذیری لازم رسیده و همگی محکوم به شکست شدند. در سیاست گسترش صادرات پیش از دهه 1990 هم کشورهای توسعه‌یافته‌ای چون جماهیر شوروی و هم کشورهای درحال توسعه آمریکای لاتین متضرر هزینه‌های سنگینی شدند. مثال‌های زیاد دیگری نیز در تأیید شکست سیاست‌های گزینه‌ی جایگزینی واردات، افزایش صادرات، اعمال یارانه و تخفیف‌های مالیاتی بخشی، اعطای منابع اعتباری ارزان قیمت و غیره وجود دارد.

با این حال در طرف مقابل طرفداران سیاست گزینه‌ی، دخالت دولت در فرآیند صنعتی شدن را اجتناب‌ناپذیر می‌دانند.⁴¹ در میان استدلال‌های موافق با دخالت دولت، دو مورد بارزتر وجود دارد که در واقع مبانی نظری دخالت دولت در تجارت و اعمال سیاست‌های صنعتی را تشکیل داده است:

1- شکست در هماهنگی (*Coordination failure*): برخی پروژه‌ها نیازمند حجم سرمایه‌گذاری وسیعی بوده و سرمایه‌گذاری همزمان عاملین اقتصادی را می‌طلبد. در یک طرح خلاقانه که لازمه اجرای آن تحقق چند فرآیند مرتبط با هزینه بالا بوده و تقاضای آن نیز مشخص نیست، بدون شک دخالت دولت در تفهیم این طرح بین بخش‌های مختلف و ایجاد تقاضای جهانی مؤثر برای آن لازم است. برای مثال در طرح گلخانه‌ای "ارکید" در تایوان، سرمایه‌گذار نیازمند اطمینان از وجود و همکاری سیستم‌های آبیاری مناسب، شبکه برق‌رسانی، شبکه حمل و نقل و محل قرنطینه و اقدامات بهداشت عمومی جهت محافظت از گیاهان خود در برابر آفت‌ها است. تمامی این خدمات هزینه ثابت بالایی دارند و بدون تضمین لازم، هیچ یک از نهادها حاضر به ارائه این خدمات نخواهند بود. این یک عامل شکست در دیدگاه کلاسیک محسوب

⁴¹ Rodrik (2007), Saggi (2006), Chang (2009)

می‌شود. این چنین صنایع سودآور، تنها با هماهنگی بین جریان‌های بالادستی و پایین‌دستی سرمایه‌گذاری قابل توسعه هستند. در طرح ارکید حمایت‌های سرمایه‌ای دولت تایوان این طرح را به یکی از موفق‌ترین طرح‌ها تبدیل کرد.

به‌طور کلی این استدلال بیان می‌کند برخی طرح‌های کارآفرینان در غیاب دخالت‌ها و کمک‌های دولتی قابل اجرا نخواهند بود و به‌نوعی عدم دخالت دولت و هماهنگی آن با بخش خصوصی مانعی بر سر راه توسعه صنعتی خواهد شد. مضاف بر این، موفقیت صنایع بزرگی چون هواپیماسازی در برزیل یا خودروسازی در کره جنوبی در رقابت جهانی بدون حمایت دولت و نقش آن در هماهنگی صنایع مکمل در تولید این گونه محصولات، امری دور از دسترس خواهد بود.

2- اثرات خارجی اطلاعات (*Information Externalities*): رودریک‌وردریک (2004) استدلال می‌کند

دیدگاه سنتی سیاست صنعتی، امروزه منقضی شده و نمی‌تواند پیچیدگی‌های شکل‌دهنده فرآیند صنعتی شدن را پوشش دهد. او معتقد است سیاست صنعتی چیزی فراتر از استخراج اطلاعات از بخش خصوصی بوده و شامل جلوگیری از انحراف در بازارها با استفاده از ابزارهای مناسب است. دیدگاه او بیانگر یک تعاون استراتژیک بین بخش خصوصی و دولت است که هدف نهایی آن تعیین مزیت‌های نسبی مناطق مختلف یک کشور خواهد بود. او نقص بنیادی در دیدگاه کلاسیک را ناشی از فقدان اطلاعات کارآفرینان در مورد توزیع مزیت‌های نسبی در مناطق مختلف کشور می‌داند. در چنین شرایطی ممکن است موضوع سواری مجانی (*Free Rider*) در بین سرمایه‌گذاران به وجود آید.

فرض کنید سودآوری تولید یک کالا، تنها با صرف هزینه‌ای که احتمال بازگشت آن خیلی پایین است مشخص شود و بعد از صرف این هزینه و اثبات سودآوری، بلافاصله فرد دیگری سواری مجانی گرفته و شروع به راه‌اندازی خط تولید آن کند، در این شرایط حق فرد اول که هزینه کرده است از پایمال می‌شود. در چنین حالتی فرآیند بازار نتوانسته تخصیص منابع را در بعد اجتماعی آن بهینه کند. از طرفی اجرای تمامی طرح‌های کارآفرینان متحمل هزینه‌های هنگفتی می‌شود که اجرای آن در برخی کشورها با درآمد کم غیرممکن است. تحت این شرایط دولت باید اطلاعات لازم در مورد هزینه طرح مورد نظر و مزیت نسبی بخش‌های مختلف را برآورد کرده و سیاست‌گزینشی در تولید محصولات را اعمال کند. رودریک اعتقاد دارد بحث اطلاعات در کشف ایده جدید، در سیاست تجاری چیزی فراتر از موضوعات پذیرفته‌شده‌ای چون خلاقیت، نوآوری و تحقیق و توسعه (*R&D*) است و حتی شامل محصولاتی که در یک کشور قابلیت تولید شدن را دارند اما هم‌اکنون در سایر نقاط دنیا تولید می‌شوند هم می‌شود.

در تأیید این استدلال می‌توان به یافته‌های چاندرا (۲۰۰۶)^{۴۲} نیز اشاره کرد که بیان می‌کند در شرایط وجود دانش و تکنولوژی وسیع در مورد اغلب صنایع، لازمه رشد سریع منحصراً خلق ایده‌های جدید نیست بلکه توانایی در تطبیق این اطلاعات با سطح منابع داخلی و فاکتورهای موجود در بازارهای کشور است. چاندرا (۲۰۰۶) بیان می‌کند این رویه مناسبی در کشورهای در حال توسعه به خصوص کشورهایی با درآمد پایین است تا با دسترسی به دانش‌های فرامرزی بتوانند تا حد کشورهای توسعه یافته خود را بالا بکشند. وی ده مورد موفق از کشورهای در حال توسعه‌ای که توانسته‌اند صنایعی خاص را به طور کامل با کشورهای توسعه یافته تطبیق داده و به رشد قابل قبولی از سیاست برون‌گرایی خود در این زمینه برسند، ارائه کرده است. این موارد شامل صنایع نرم‌افزار درهند، الکترونیک در تایوان و مالزی، توسعه صنایع صادرات نفت پالم در مالزی، کشاورزی سالمون و تولیدات مشروب در شیلی، صنایع شیلالات در اوگاندا و صنعت گل‌کاری در کنیا است.

در حالی که نمونه‌های موفق از دخالت دولت در سیاست‌های صنعتی وجود دارد، اما در بسیاری از موارد نیز این سیاست‌ها بدون عایدی و با شکست مواجه شده‌اند و لذا بحث در مورد سیاست صنعتی کماکان در جریان است.^{۴۳} حال این سؤال مطرح می‌شود که تناقض موجود چگونه قابل رمزگشایی است؟ با تکیه بر استدلال‌های منطقی فوق شاید بتوان جواب قابل قبولی در توجیه سیاست‌های گزینشی در چهارچوب نظریه‌های موافق و مخالف ابراز کرد. این امر نیازمند بررسی دقیق‌تر ابعاد سیاست گزینشی به منظور یافتن عامل اصلی در احتمال موفقیت یک سیاست و یا شکست آن است.

بررسی ابعاد سیاست‌های صنعتی گزینشی

در حالی که منتقدان سیاست‌های گزینشی دولت را عامل اصلی شکست می‌دانند، یافته‌های اقتصاددانانی مثل چاندرا، دخالت دولت و نقش آن در مدیریت مالی، ارتباط با بازارهای جهانی و تعامل آن با بخش خصوصی را مهم‌ترین دلیل موفقیت می‌دانند.

با بررسی مطالعات نظری و تجربیات اخیر در سیاست‌های گزینشی می‌توان یک چهارچوب نظری منطقی در مورد نقش دولت ارائه داد.^{۴۴} نگاه دقیق به تجربیات سیاست‌های گزینشی حاکی از آن است که بیشتر انتقادات بر ایجاد انگیزه‌های رانتی در اهداف حمایتی دولت معطوف است تا توجیه منطقی این سیاست‌ها. دولت مصون از شکست

⁴² Chandra (2006), Technology, Adaption, and Exports- How Some Developing Countries Got It Right

⁴³ Howard Pack & Kamal Saggi (2006)

⁴⁴ Ken Warwick (2013)

نیست اما طراحی و اجرای دقیق برنامه‌های آن در قالب استدلال‌های موجه بالا (شکست در هماهنگی و اثرات خارجی اطلاعات) می‌تواند احتمال موفقیت طرح‌های گزینشی آن را در مقابل موارد نقض افزایش دهد.

محوریت دو استدلال منطقی فوق در حقیقت بر مبنای نقش دولت در کاهش کامل نبودن اطلاعات است. اگر نتو کلاسیک‌ها عدم دخالت دولت در قالب اطلاعات کامل را توجیه می‌کنند، دولت نیز با زیر سؤال بردن مولد اصلی این مکانیزم یعنی وجود خلاء اطلاعاتی، ورود خود در فرآیند صنعتی‌سازی را اجتناب‌ناپذیر می‌داند. بنابراین شاید عامل کلیدی در موفقیت سیاست‌ها را بتوان در میزان دسترسی به اطلاعات در طرح‌ها جست و جو کرد.

نقش اطلاعات در احتمال موفقیت سیاست‌های گزینشی

طرح حمایت از صنایع نوزاد که در اکثر موارد با شکست مواجه شد در ابتدا برای جلوگیری از حجم واردات وسیع کالاهای خاص صورت می‌گرفت، بدون آن که مزیت‌های نسبی آن آشکار شود. به‌خصوص کشورهای در حال توسعه که به‌منظور خودکفایی در صنایعی خاص، تعرفه‌های سنگین گمرکی برای واردات برخی کالاها اعمال کردند اما به دلیل عدم دسترسی دولت‌ها به سطح اطلاعات موردنیاز در کشورهای مثل هند، مالزی، اندونزی، سنگاپور و هنگ کنگ، تجربه موفق در این زمینه حاصل نشد.^{۴۵}

به اعتقاد جان استوارت میل تا زمانی که نمی‌توان با استفاده از سرمایه و نیروی کار داخلی کالایی را با هزینه کمتر تولید کرد، نباید بر سر راه ورود آن به کشور مانعی ایجاد نمود، زیرا این امر موجب کاهش بهره‌وری سرمایه و نیروی کار خواهد شد. این جمله در حقیقت بیان می‌کند که مسئله کلیدی در حمایت از صنایع، شناسایی مزیت نسبی، برآورد دقیق هزینه و دارا بودن دانش فنی مناسب در این زمینه است.

حمایت از صنایع نوزاد از آن جهت که هیچ اطلاعی از مزیت‌های نسبی آن‌ها وجود ندارد و دولت برای انتخاب بین این صنایع در واقع باید برنده را بدون اطلاع تعیین کند (Peaking the Winners) احتمال شکست بالاتری وجود دارد، اما در مقابل هنگامی که مزیت‌ها مشخص شد و اطلاعات بیشتری از صنایع مختلف آشکار شد، سیاست‌هایی مثل اقدامات حفاظتی^{۴۶} یا قوانین ضد دامپینگ^{۴۷} که در بین کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی (WTO) هم مرسوم است، موفقیت آمیزتر خواهد بود. یا به‌عنوان مثالی دیگر، در مناطق ویژه چون امکان خرده‌فروشی وجود دارد و مسافران می‌توانند کالاهایی را بدون احتساب تعرفه خریداری کنند که در کشور مقصد دارای

⁴⁵ Melitz, (2004)

⁴⁶ Safeguard measures

⁴⁷ Anti-dumping duties

تعرفه است، برای اجرای صحیح سیاست‌های اقتصادی مورد نظر به سطحی از اطلاعات در مورد مقدار یا حجم بار حمل شده توسط مسافران یا ارزش افزوده بنگاه‌ها نیاز خواهد بود.

اقدامات حمایتی: محدود کردن موقت واردات کالایی خاص که در شرایطی رخ می‌دهد که مشخص شود آن کالا به صنایع داخلی آسیب وارد کرده و یا آن را مورد تهدید قرار داده است. امکان اعمال این سیاست از سال 1947 در GATT وجود داشته است. تحت این شرایط دولت یک کشور تحت شرایط بسیار مشخص و دقیق و تا حدودی سختگیرانه می‌تواند با استفاده از ابزارهای تعرفه‌ای و همچنین سهمیه‌بندی، از صنایع داخلی خود حمایت نماید. در قوانین WTO، حمایت تعرفه‌ای اقدامی ضروری اما موقت (تنها برای 6 محصول و هر کدام فقط به مدت یک سال) است و کشور مدعی باید با مستندات منطقی، خسارت محتمل واردات کالای مورد نظر برای صنایع داخلی‌اش را اثبات کند.

این چهارچوب به صورت ضمنی نشان می‌دهد دولت به چه سطحی از اطلاعات در تولید آن کالا نیاز دارد. علاوه بر آگاهی بر مزیت نسبی، تولید کالا باید در سطحی از هزینه و تکنولوژی صورت بگیرد که تحت موارد خاص و به صورت موقت حمایت از آن امکان‌پذیر باشد. مقایسه این طرح با طرح حمایت از صنایع نوزاد - که هر دو در ادبیات (مانند کتاب فیسمنسترا که در دوره‌های کارشناسی تجارت بین‌الملل تدریس می‌شود) قالب حمایت از صنایع داخلی در مقابل واردات هستند - اختلاف سطح اطلاعات اجرایی مورد نیاز در این دو طرح را به خوبی نشان می‌دهد. بنابراین تحت این روبه و با تزریق این سطح از اطلاعات احتمال شکست سیاست‌گزینی تا حد زیادی کاهش خواهد یافت.

رویه اجرای اقدامات حمایت تعرفه‌ای به این صورت است که نماینده صنعت یا صنایع خاص (کارآفرینان)، دادخواستی جهت حمایت دولت از خود به کمیسیون تجارت بین‌الملل⁴⁸ (که نهادی مستقل از دولت و متخصص است و می‌تواند به دولت مشاوره تجاری دهد)، ارائه می‌دهد. این کمیسیون وظیفه ارزیابی تهدید یا صدمه وارده از ناحیه واردات، به صنعت مورد نظر و شدت آن را به عهده دارد. در صورت تأیید در این کمیسیون، رئیس‌جمهور نیز به‌عنوان نماینده دولت آن را مورد بررسی قرار داده که در صورت موافقت، اقدامات حمایت تعرفه‌ای صورت خواهد گرفت.

قوانین ضد دامپینگ: این اقدامات شامل اعمال تعرفه برای ورود کالایی است که با قیمت پایین‌تر از قیمت رقابتی به بازار داخلی وارد شده است و در شرایطی رخ می‌دهد که بنگاهی بخواهد محصولات خود را حتی زیر قیمت فروش در کشور خود به کشوری دیگر صادر کند. تحت این شرایط بازار داخلی کشور واردکننده دچار شوک و ناطمینانی شده و ممکن است هزینه‌های سنگینی به سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان داخلی وارد شود. مثلاً در ایالت متحده اگر

⁴⁸ International Trade Commission (ITC)

صنعتی با کاهش یک‌باره قیمت واردات مواجه شود (کمتر از 85 درصد متوسط قیمت سه سال اخیر) می‌تواند به وزارت بازرگانی این کشور درخواست رسیدگی و افزایش تعرفه‌ها را بدهد که در صورت موافقت ITC این اتفاق خواهد افتاد. این امر تا زمانی که یک واردکننده درخواست معافیت یا کاهش تعرفه‌های آن کالای خاص را بدهد پابرجاست و سپس در صورت پذیرفته شدن درخواست جدید، واردات نه‌تنها برای فرد درخواست دهنده، بلکه برای تمامی واردات پس‌از آن با تعرفه‌ی پایین انجام خواهد شد. تعداد موارد ضد دامپینگ معمولاً بسیار بیشتر از اقدامات حمایتی است.

چگونگی طراحی سیاست صنعتی

به اعتقاد رودریک (2007) نظر به این که همواره اطلاعات دولت نسبت به بخش خصوصی در سطح پایین‌تری قرار دارد، سیاست صنعتی باید به‌گونه‌ای باشد که بتواند اطلاعات مربوط به محدودیت‌ها و فرصت‌های طرح‌های مختلف را از بخش خصوصی به‌عنوان ابزار اصلی سیاست‌گذاری به بخش دولتی منتقل کند. وی چالش اصلی در سیاست صنعتی را یافتن حالت مابین حاکمیت مطلق و نقش منفعل دولت می‌داند. حاکمیت مطلق دولت حتی اگر بتواند در فرم ایده‌آل خود از فساد و رانت‌جویی جلوگیری کند، در ایجاد بستر جاذب انگیزه‌های کارآفرینان ناموفق خواهد بود و نقش منفعل دولت اقتصاد کشور را در شناسایی مزیت نسبی، ساختار هزینه و ایجاد بستر مناسب رقابتی در فضای تجارت بین‌الملل ناکام می‌گذارد.

راهکار رودریک، ارتباط بخش خصوصی و دولت، در غالب کمیسیون‌های همکاری و هماهنگی است. کمیسیون‌ها به‌عنوان نماینده بخش خصوصی، نقش مهمی در انتقال انگیزه‌های این بخش و مکاتبه برای دریافت کمک‌های دولتی خواهند داشت. کمیسیون‌ها وظیفه تفحص و جمع‌آوری اطلاعات مربوط به انگیزه‌های سرمایه‌گذاری، هماهنگی میان بخش‌ها و نهادهای مختلف، تلاش در تنظیم آیین‌نامه و مقررات لازم برای حذف هزینه‌های غیرضروری مذاکرات، اعمال یارانه و کمک‌های مالی برای فعالیت‌های جدید و درنهایت کانونی کردن این اجزای مختلف حمایت از صنایع، در فرم مناسب شرط را به عهده خواهند داشت. طراحی سیاست‌های صنعتی به اعتقاد رودریک دارای 10 اصل بنیادی زیر است:

1- محرک‌ها تنها باید معطوف به فعالیت‌های جدید باشند. هدف اصلی در سیاست صنعتی متنوع کردن تولیدات اقتصادی و ایجاد مناطقی با مزیت رقابتی و تمرکز بر تولید محصولی است که در داخل کشور، جدید و نو محسوب شود.

2- باید معیارها و بنچ‌مارک‌های روشنی در توجیه موفقیت و شکست طرح‌ها وجود داشته باشد. سیاست تجاری، یک فرآیند آزمایشی است و باید در نظر داشت که یک طرح کارآفرین حتی ممکن است سرمایه‌ای که برای آن صرف شده را نتواند بازگرداند. برای مثال رشد عایدی طرح‌های موفق در کره، شیلی و تایوان

بیش از ضرر ناشی از اشتباهات در این کشورها بوده که عاملی برای موفقیت این کشورها است. در غیاب معیارهای نظارتی قابل مشاهده، امکان شکست طرح‌ها بالا می‌رود. از این‌رو نظارت سازمان‌های تجاری و فنی متخصص در اجرای طرح‌ها می‌تواند بسیار مفید باشد.

3- باید یک افق زمانی مشخص در حمایت از طرح در نظر گرفته شود. این عمل در واقع تضمینی است برای این‌که منابع مدت‌زمان زیادی بدون استفاده نخواهند ماند. بنابراین هر حمایت دولتی و برنامه‌ریزی شده، علاوه بر روشن کردن ملاک‌های موفقیت و شکست طرح، باید به‌گونه‌ای طراحی شود که امکان بازپس‌گیری کمک‌های دولتی در صورت تخطی از زمان تعیین شده را داشته باشد.

4- هدف دولت باید حمایت از فعالیت‌های صنعتی باشد نه بخش‌ها. این عمل فرآیند حمایت دولت را به‌جای حمایت از بخش خاص، در راستای اصلاح شکست بازار تولیدات شکل می‌دهد. برای مثال دولت به‌جای تمرکز صرف بر بخش کشاورزی می‌تواند به ارائه گزارشات امکان‌سنجی طرح حمایت از کشاورزی مدرن در کشور پردازد.

5- فعالیت‌های صنعتی حمایت‌شده باید دارای پتانسیل روشنی در سرریز کردن (افزودن) بُعد اطلاعاتی و تکنیکی طرح و تأثیرات تجربی آن داشته باشند.

6- سیاست‌گذاران در اجرای تصمیم‌گیری‌های صنعتی خود باید از افرادی که صلاحیت آن‌ها اثبات شده استفاده کنند.

7- نمایندگان مجری باید به‌طور دقیق توسط یکی از مقامات رده بالای کشور رصد شوند.

8- نمایندگان مجری باید دائماً کانال‌هایی برای ارتباط با بخش خصوصی داشته باشند. این تعامل می‌تواند موجب انتقال اطلاعات مهم تجاری به بخش دولتی شود که در واقع همان پل ارتباطی تعامل بین بخش خصوصی و دولت در سیاست‌های صنعتی خواهد بود.

9- یک استراتژی بهینه در کشف پتانسیل تولیدی کشور بدون شک در بردارنده شکست نیز هست و برخی طرح‌ها شکست خواهند خورد. هدف سیاست‌گذار نباید مینیمم کردن احتمال وقوع شکست باشد، زیرا این عمل بر خلاف رویه‌ی کشف پتانسیل‌ها است. بلکه هدف باید مینیمم کردن هزینه اشتباهات در صورت وقوع باشد.

10- فعالیت‌های تجاری باید از قابلیت نوکردن مجدد خود برخوردار باشند تا چرخه کشف فعالیت‌ها به‌صورت مداوم ادامه داشته باشد. این فرآیند نیازمند آن است که نمایندگان مجری سیاست‌ها، قابلیت به‌روز کردن و جایگزینی خود را داشته باشند.

در کل موفقیت یک سیاست صنعتی جدای از اینکه سیاستی گزینشی باشد یا عملکردی، به فاکتورهای دیگری از جمله بار مالی ایجاد شده برای دولت، اقتصاد سیاسی و لابی‌جویی، توان مدیریت دولتی، سازگاری با قوانین بین‌المللی، و میزان اطلاعات و شناخت‌های لازم برای اجرای آن بستگی دارد. هنر اصلی ایجاد بستری برای انتقال انگیزه‌های کارآفرینی به کمک بخش دولتی و اجرای دقیق آن است. تحت این شرایط پلی ارتباطی بین اطلاعات

خرد موجود در بازارها و قدرت دولت در حمایت و حفاظت بازارها در مقابل عوامل بیرونی مخرب ایجاد خواهد شد. این استراتژی سیاست‌ها را از سیاست‌های ترجیحی و آسیب‌پذیر در برابر انگیزه‌های رانت‌جویانه و در خلاء اطلاعات لازم و با احتمال موفقیت کم، به سمت سیاست‌های با قابلیت سنجش و سطح اطلاعات بالاتر و در کل در سطح بالای بهره‌وری سوق می‌دهد. بنابراین فاکتور اصلی و بنیادی در طراحی سیاست‌های صنعتی ایجاد رویه‌هایی برای تزریق منابع اطلاعاتی کارآفرینان خرد به بخش دولتی است.

در نمودار زیر محور عمودی بیانگر سطح اطلاعات آشکار نشده و محور افقی گرایش از سمت سیاست‌گزینی به عملکردی را نشان می‌دهد. سمت چپ نمودار سیاست‌های عملکردی و سمت راست سیاست‌های گزینی را نشان می‌دهد، همچنین در خانه‌های پایینی مقدار اطلاعات آشکار شده بیش از بالای نمودار است. مشاهده می‌شود که هم سیاست‌های عملکردی و هم سیاست‌های گزینی می‌توانند در شرایط اطلاعات آشکار شده کم نیز اجرا شوند، اما زمانی که با اطلاعات آشکار شده بالاتری همراه باشند، احتمال موفقیت آن‌ها بالاتر خواهد بود، چنانکه اغلب سیاست‌های حفاظتی (safeguard actions) موفقیت بیشتری نسبت به سیاست‌های حفاظت از صنایع نوزاد داشته‌اند.

شکل 7: سیاست‌های عملکردی و گزینی در شرایط اطلاعات آشکار شده و آشکار نشده

<p>مناطق ویژه با امکان خرده‌فروشی و لینک به سرزمین اصلی (بازرسی کلیه واردات برای اخذ تعرفه - اعم از چمدانی و غیره؛ گواهی مبدأ؛ محاسبه ارزش افزوده برای تمامی واردات)</p>	<p>Peaking the winners</p> <p>حمایت از صنایع نوزاد در قالب جایگزینی واردات (نیاز به شناسایی برنده‌ها پیش از آشکار شدن مزیت نسبی) تعرفه‌گذاری موثر (پیش از آشکار شدن مزیت روی زنجیره تولید) پیمان‌های ترجیحی (تبادل لیست کالایی؛ نیاز به گواهی مبدأ) کلیه تبعیضات قانونی با هدف حمایت از اقشار خاص؛ مانند بازارچه‌های مرزی، کارت بازرگانی، گذرمرزی (مجوز واردات پیش از آشکار شدن انتخاب سبد کالایی افراد)</p>	<p>میزان اطلاعات آشکار شده و یا آشکار نشده خرد که برای سیاست‌گذاری و اعمال آن مورد نیاز است</p>
<p>اصلاح نظام پولی (اطلاع مورد نیاز: سطح قیمت‌ها) اصلاح بازار کار مناطق پردازش صادرات با لینک محدود به سرزمین اصلی (هدف‌گذاری روی انتخاب صادرکنندگان) مناطق ویژه بدون لینک به سرزمین اصلی (مثال منطقه ویژه شمال مکزیک - نفتا)</p> <p>پیوستن به سازمان تجارت جهانی</p>	<p>حمایت از صنایع (نوزاد در مقابل حجم واردات) در قالب safeguard actions (نیاز به دانستن حجم واردات، تولیدات قبلی صنعت، موجودی انبارها، شوک‌های کلان اقتصاد) حمایت از صنایع داخلی در قابل آنتی‌دامپینگ (فقط به سطح قیمت‌ها نیاز است) پیوستن به اتحادیه‌های گمرکی</p>	
<p>به سمت سیاست‌های کارکردی (غیرگزینی)</p>		

به‌طور خلاصه می‌توان گفت احتمال موفقیت این سیاست‌ها صرف‌نظر از بعد عملکردی یا گزینی آن تابعی از سطح

اطلاعات در دسترس اعم از آشکار شده (Ex post) و یا آشکار نشده (Ex ante) است. در حقیقت طراحی سیاست نیازمند پیش‌بینی و برنامه‌ریزی اطلاعات آشکار نشده است و اجرای دقیق آن نیز نیازمند اطلاعات آشکار شده یا بوقوع پیوسته بخش خرد اقتصاد است. البته به این نکته نیز باید توجه داشت که قاعده سیاست‌های موفق بر گزینش نیست و سیاست‌های عملکردی ارجحیت دارند اما اگر یک صنعت به دلایلی خاص دچار مشکل شود، سیاست‌گزینی لازم خواهد شد.

نظام تعرفه‌ای ایران

مقدمه

به طور ساده می‌توان سیاست‌های تجاری را این‌گونه تعریف کرد: اگر سیاست صنعتی معطوف به هر سیاستی باشد که فضای کسب و کار را تغییر می‌دهد، سیاست تجاری آن دسته‌ای از سیاست‌هاست که فقط مربوط به مبادلات تجاری خارجی است، ولو اینکه در نهایت فضای کسب و کار داخل نیز از آن متأثر می‌شود. سیاست‌هایی که به‌طور یکسان هم بر مبادلات خارجی و هم داخلی اعمال می‌شوند تجاری محسوب نمی‌شوند؛ مثل مالیات بر ارزش افزوده، کسب استاندارد ملی و مجوزهای بهداشتی، و قوانین محیط زیستی که با استاندارد مساوی هم بر کالای تولید داخل و هم واردات اعمال شوند.

تعرفه‌گذاری گمرکی (اعمال حقوق ورودی) را می‌توان سیاستی دانست که با اخلاص قیمتی در بازار، بین تولیدکننده داخلی و خارجی تبعیض ایجاد می‌کند و هدف آن تغییر در مزیت‌های نسبی تولیدکنندگان است.

علاوه بر تغییر تقاضا به نفع تولیدکننده‌ای که مزیت نسبی کمتری دارد، تعرفه‌گذاری یکی از عوامل انگیزاننده برای واردات غیررسمی (فرار مالیاتی^{۴۹}) نیز هست. بدین ترتیب که هزینه‌ی واردات رسمی را افزایش می‌دهد.

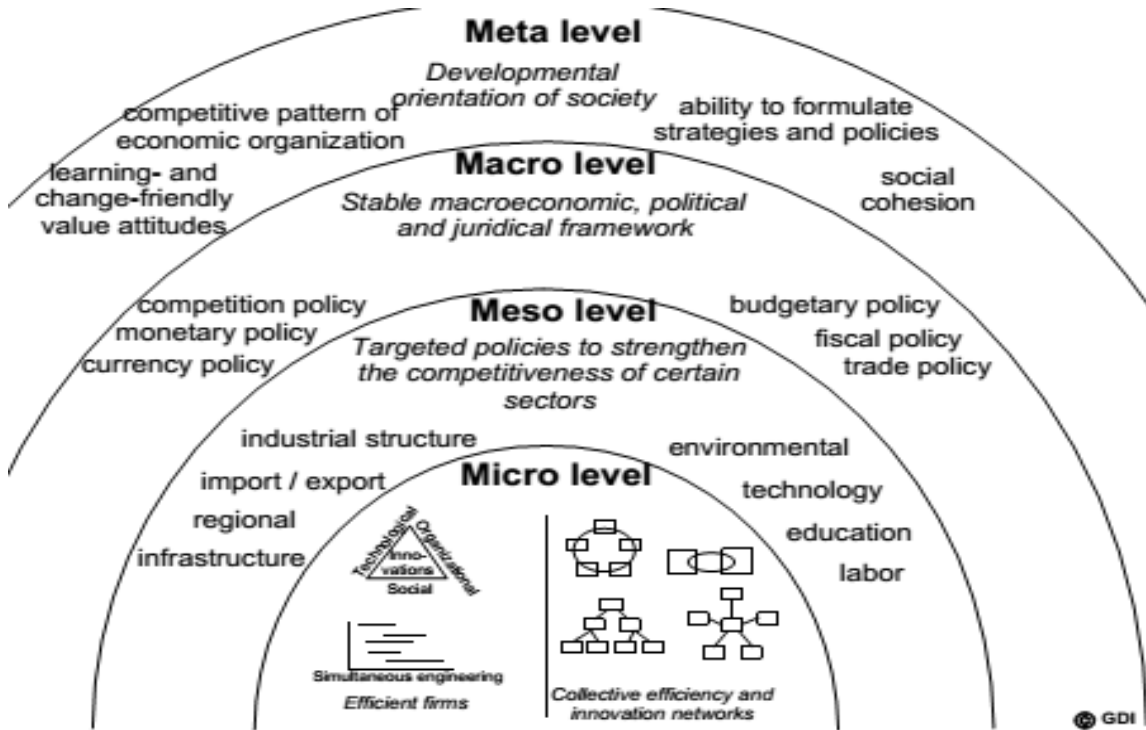
اگر (به‌درستی) بپذیریم که تعرفه‌گذاری به مثابه‌ی دورکردن محیط کسب‌وکار از رقابت آزاد است، سوال این است که چه توجیهی برای اتخاذ این سیاست وجود دارد؟

در ادبیات، کارکردهای زیر برای تعرفه‌گذاری برشمرده شده‌است:

۱. ایجاد درآمد برای دولت از طریق اخذ حقوق گمرکی. واقعیت آن است که هیچ مبنای نظری اقتصادی را نمی‌توان برای استفاده از تعرفه‌گذاری به عنوان منبع درآمدی برشمرد. ولی چاره‌ای نیست که بپذیریم اخذ مالیات وارداتی یکی از ساده‌ترین راه‌های کسب درآمد مالیاتی است که در سطوح پایین توسعه‌یافتگی مالیاتی به وفور استفاده می‌شود. دشواری سایر راه‌های کسب درآمد برای دولت‌ها به همراه نیازی که به منابع دارند موجب شده‌است که حتی سازمان‌های بین‌المللی مانند WTO فشار کمتری را بر کاهش تعرفه‌ای کشورهای کمتر توسعه‌یافته (LDC) اعمال کنند.

⁴⁹ Tax evasion

شکل 8: سطوح توسعه از نظر اوسر و همکاران (۱۹۹۶)



منبع: اوسر و همکاران (۱۹۹۶)

۲. اثر بر رفاه کل در شرایط رقابت ناکامل و یا بهبود رابطه‌ی مبادله. این مورد را تنها موردی می‌توان دانست که در چهارچوب افزایش رفاه داخل، تعرفه‌گذاری را توجیه می‌نماید. خلاصه آنکه، اگر بازاری از کالای وارداتی را در نظر بگیرید که توسط یک و یا چند عرضه‌کننده (صادرکننده) محدود تامین می‌شود، یا به عبارتی صادرکنندگان آن دارای درجاتی از انحصار هستند، افزایش موانع تجاری (مانند تعرفه) توسط دولت واردکننده منجر به کاهش حاشیه‌ی سود عرضه‌کنندگان و بهبود رابطه‌ی مبادله‌ی کشور می‌شود.

۳. حمایت از صنایع داخلی در رقابت بین‌المللی (صنایع فعال در الیگوپولی‌های جهانی و یا صنایع نوزاد). این کارکرد از دهه‌ی ۵۰ میلادی در ادبیات اقتصادی مطرح شد و منجر به اتخاذ سیاست جایگزینی واردات در بسیاری از کشورهای جهان گردید. پس از گذشت دهه‌ها و با افزایش رفتارهای رانت‌جویانه و عدم موفقیت در این سیاست، اقتصاددانان نیز بر نادرست بودن فرض اولیه‌ی مدل‌هایی که حمایت تعرفه‌ای از صنایع نوزاد و یا الیگوپولیست جهانی را نتیجه می‌دهد صحه گذاشتند. در واقع، این فرض آنقدر سنگین هستند که برقراری آنها تقریباً ناممکن است و لذا نتایج تئوری با تجربه‌ی کشورها تفاوت بسیار دارد. فرض اصلی این مدل‌ها، شناسایی صحیح صنایع با بازده صعودی به مقیاس (IRS) توسط دولت، و عدم وجود رفتار رانت‌جویانه هنگام گزینش صنایع مورد حمایت و یا

قطع حمایت است. نتیجه آنکه، کارکرد حمایتی از صنایع نوزاد و یا الیگوپولیست جهانی امروزه در ادبیات اقتصادی مطرود است و در تجربه نیز کمتر مورد استفاده‌ی گسترده‌ی کشورها قرار می‌گیرد.

سهام مالیات گمرکی در کشورهای کمتر توسعه یافته و انعطاف نهادهای بین‌المللی نسبت به آنها:

حدود دو سوم اعضای سازمان تجارت جهانی (WTO) را کشورهای در حال توسعه تشکیل می‌دهند. ۳۴ کشور از ۱۵۰ کشور عضو سازمان تجارت جهانی جزو کشورهای کمتر توسعه یافته محسوب می‌شوند. در پیمان‌های تجاری‌ای که تحت نظارت این سازمان بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه منعقد می‌شود کشورهای در حال توسعه موظف نیستند که پیشنهادات یکسانی را با کشورهای توسعه یافته بپذیرند. به علاوه کشورهای توسعه یافته برای اجرای پیمان‌های بین‌المللی زمان بیشتر دارند. به علاوه WTO به کشورهای در حال توسعه به یافتن راه‌هایی برای ارتقا استانداردهای بین‌المللی محصولات به خصوص محصولات دامی و کشاورزی کمک می‌کند.

سازمان آموزش و همکاری تکنیکی WTO در دعوای حقوقی بین‌المللی به کشورهای در حال توسعه مشاوره‌ی حقوقی می‌دهد و در یافتن وکلای بین‌المللی یاری می‌رساند. همچنین در سال ۲۰۰۱ تعداد ۳۲ کشور از کشورهای در حال توسعه این سازمان مرکز مشاوره‌ای تاسیس کردند که برای رسیدگی به مشکلات حقوقی کشورهای در حال توسعه فعالیت می‌کند. این مرکز برای کشورهای کم‌تر توسعه یافته رایگان و برای سایر کشورهای در حال توسعه با پرداخت هزینه‌ی عضویت فعالیت می‌کند.

سازمان تجارت جهانی برای کشورهای کمتر توسعه یافته بیشترین امتیازات و شرایط را فراهم می‌کند. هر کشوری که با این کشورها وارد پیمان تجاری می‌شود موظف است که بیشترین میزان انعطاف و کمترین میزان ممکن موانع وارداتی را اعمال کند. هر ساله تعداد زیادی از اعضای سازمان تجارت جهانی تعرفه‌های خود را با کشورهای کمتر توسعه یافته‌ی عضو این سازمان به صورت یک طرفه کاهش می‌دهند. معافیت‌های گمرکی کشورهای کمتر توسعه یافته‌ی عضو سازمان از پیمان اروگوئه (۱۹۹۴) شروع شد. در این پیمان مقرر گردید که کاهش موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای مقرر در این پیمان برای تجارت و صادرات به کشورهای کمتر توسعه یافته باید مستقل و یکجا اجرا شود و جهت توسعه و ارتقا سطح تجارت این کشورها به آنان کمک شود.

۳. درمان تجارت نا عادلانه. اگر تعرفه‌گذاری را به مثابه‌ی حرکت‌های یک بازی بین کشوری بدانیم، در صورتی که بازیگر طرف مقابل اقدام به عملی خارج از چهارچوب تجارت آزاد کند، دولت‌ها ناچار به جبران هستند. تنها راه این جبران، که قابلیت اعمال و اجرا داشته باشد (enforceability)، تعرفه‌گذاری متقابل است. در سازمان تجارت جهانی که رسیدن به وضعیت تجارت آزاد یکی از اهداف آن است، برای سامان‌دهی به این اقدامات متقابل، چهارچوب‌های مشخصی طراحی شده‌است که به درمان تجارت نا عادلانه معروف است و شامل موارد آنتی‌دامپینگ، جبرانی و حفاظتی می‌شود.

نظام تجاری در ایران: نظام تجاری ایران (در بخش واردات) را می‌توان یکی از بسته‌ترین نظام‌ها در جهان دانست. میانگین تعرفه‌ی قانونی (ثبت شده در کتاب مقررات صادرات و واردات) در ایران بسیار بالاتر از میانگین تعرفه‌ی محقق شده است (قانونی در حدود ۲۰٪ و محقق شده، بین ۱۰ الی ۱۵٪ در سال‌های مختلف). ممنوعیت واردات در بخش کشاورزی (و برخی کالاهای صنعتی، مانند خودروی دست‌دوم، خودروی بالاتر از ۲۵۰۰ سی‌سی)

همچنان وجود دارد. البته مشابه چنین ممنوعیت‌هایی در کشورهای دیگر نیز مشاهده می‌شود ولی نه با توجیه حمایت از تولید داخل؛ بلکه موانع فنی و بهداشتی توجیه‌کننده‌ی آن است. همین امر گویای تفاوت دیدگاه سیاستگذار ایرانی و سایر کشورهاست که دومی، به دلیل عضویت در پیمان‌های جهانی، خود را مقید به پذیرفتن چهارچوب‌های جهانی می‌داند. این امر هنگامی بارزتر می‌شود که پارادایم فکری سیاستگذاران در روند جهانی شدن تدقیق شود که در ادامه بدان اشاره شده‌است.

تغییر پارادایم جهانی

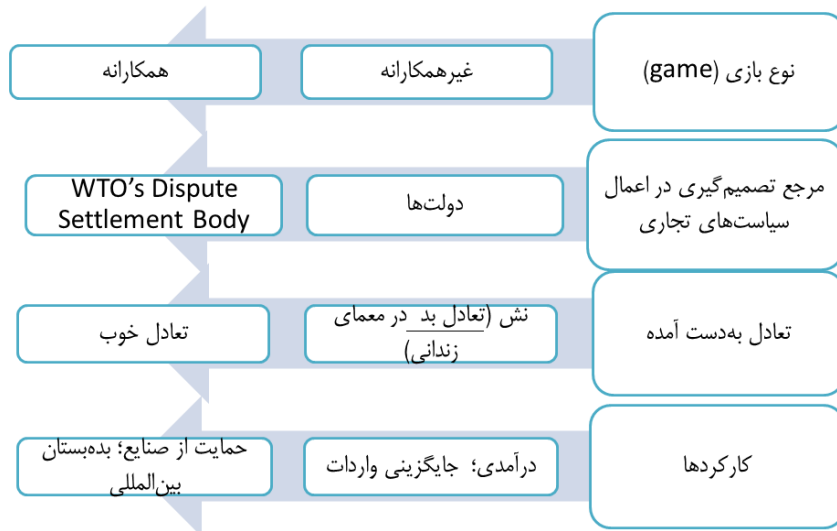
در دهه‌های اخیر حوزه‌ی تجارت بین‌الملل با تغییر عمده‌ای در پارادایم جهانی مواجه بوده به طوری که ساختار بازی از غیرهمکارانه به همکارانه تغییر یافته‌است. در ساختار اول، کشورها با تعرفه‌گذاری‌های بالا و ایجاد موانع تجاری برای یکدیگر، در یک معمای زندانی گرفتار می‌شوند و در مجموع، تعادل به دست‌آمده همگی را دچار اعوجاج‌های قیمتی و از دست رفتن رفاه می‌کند. حال آنکه، موفقیت سازمان تجارت جهانی در تبدیل بازی به همکارانه موجب شده‌است تا کشورهای عضو از کاهش دسته‌جمعی تعرفه‌های MFN بهره برده و یک تعادل خوب را تجربه کنند (شکل ۹). بدیهی است که همچنان، انحراف از تعادل برای یکایک کشورها سودآور است. برای پیشگیری از چنین انحرافی و حفظ تعادل خوب، اعضای سازمان تجارت جهانی بر حکمیت WTO Dispute Settlement Body توافق کرده‌اند. به این ترتیب، مرجعیت تصمیم‌گیری برای اعمال سیاست‌های تجاری به هیأتی از قضات (که فراتر از کشورها هستند) انتقال یافته‌است. کشورهایی که با اختلالات ناشی از دامپینگ^{۵۰}، گارد حفاظتی^{۵۱}، و جبرانی^{۵۲} مواجه هستند درخواست‌های خود را به DSB ارسال کرده تا پس از کسب مجوز لازم، با تعرفه‌گذاری دوره‌ای (و یا فقط تهدید به تعرفه‌گذاری) بتوانند صادرکنندگان را به تجارت منصفانه وادار کنند.

شکل ۹: تغییر پارادایم جهانی در تجارت بین‌الملل

⁵⁰ Dumping: یا به عبارتی، پایین نگه‌داشتن تصنیقی قیمت‌ها توسط صادرکننده.

⁵¹ Safeguard: سیاست‌هایی وارداتی، هنگامی که واردات به صنایع داخلی آسیب جدی وارد می‌کنند.

⁵² Countervailing: سیاست‌های و وارداتی در قبال صادراتی که از یارانه‌های دولتی برخوردار بوده‌اند.



روش تحقیق در مطالعات تجربی مربوط به نظام تعرفه‌ای

مطالعه‌ی نظام‌های تعرفه‌ای می‌تواند از دو منظر کلان و یا خرد انجام شود. از منظر کلان و یا مدل‌های کلان مبتنی بر مبانی خرد، ارتباط تعرفه با تولید و رشد بررسی می‌شود. در اغلب این مدل‌ها گشتاور میانگین تعرفه‌ای مورد بررسی قرار می‌گیرد. مانند آنچه در ادبیات درجه عبور (نرخ ارز و یا تعرفه) و یا ادبیات گرانش (در سطح تجمیع‌شده) بررسی می‌شود.

مطالعه‌ی نظام تعرفه‌ای از منظر خرد به بررسی ارتباط تعرفه‌ها با تولیدات داخلی رقیب می‌پردازد.

مدل ایده‌آل، مدلی کلان (به معنای در برگیری تعادل عمومی اقتصاد) است که بر مبانی خرد استوار است.

در این مطالعه سیاست‌های تجاری کشور با تأکید بر موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای بررسی می‌شوند. سوال این است که نخست، چه کارکردهایی را می‌توان از سیاست‌های تجاری انتظار داشت؟ و دوم، کیفیت سیاست‌گذاری تجاری در کشورمان چگونه است و برای نزدیک‌تر شدن به کارکردهای مورد نظر چه اصلاحاتی مورد نیاز است. در مطالعه‌ی حاضر، تأکید بر موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای وارداتی. **لذا، سه عبارت سیاست تجاری، موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، و موانع تجاری در معانی مترادف با یکدیگر به کار برده شده‌اند.**

پس از مرور مفاهیم اصلی تعرفه‌گذاری و مبانی نظری آن در ادبیات سیاست تجاری، داده‌های مورد استفاده در مطالعه‌ی حاضر معرفی می‌شوند. منبع مورد استفاده به طور عمده داده‌های مبادلات گمرکی برگرفته از دو مرجع گمرک ج.ا.ا. و بانک جهانی (WITS) و داده‌های تعرفه‌های قانونی از کتاب مقررات صادرات و واردات^{۵۳} است.

در بخش «نظم‌های آماری»، نظم‌های آماری تعرفه‌ی وارداتی در ایران در محورهای ذیل ارزیابی می‌شوند:

1. درآمدهای مالیاتی گمرکی
2. میانگین نرخ تعرفه قانونی و محقق شده
3. نوسانات زمانی (معیاری از ثبات محیط کسب‌وکار)
4. پراکندگی بین بخشی
5. حمایت از تولید و اشتغال
6. بهبود رابطه مبادله
7. ارتباط کاهش تعرفه‌ها و واردات غیررسمی

⁵³فایل اکسل تعرفه‌های واردات ایران توسط دفتر پیگیری‌های تجاری سازمان توسعه تجارت (به ریاست آقای دکتر بیگدلی) در اختیار پژوهش حاضر قرار گرفت.

مبانی تعرفه‌گذاری

سیاست‌گذاری تجاری را می‌توان آن دسته از سیاست‌های صنعتی دانست که از طریق *مد/خله* در قیمت‌های وارداتی کارکردهای ویژه‌ای را دنبال می‌کنند.

در شرایط *رقابت کامل*، تنها کارکرد سیاست‌های تجاری، درآمدزایی برای دولت بوده و اثر آن بر رفاه کل اکیدا منفی است. در شرایط *رقابت ناکامل*، اثر منفی بر رفاه کل همچنان وجود دارد ولی دو کارکرد عمده‌ی دیگر توجیه تئوریک قابل قبولی را برای اعمال این سیاست‌ها فراهم می‌کند: بهبود رابطه‌ی مبادله (اگر صادرکنندگان دارای درجاتی از انحصار باشند و یا بازار آنقدر بزرگ باشد که تغییر تقاضا در آن قیمت‌های جهانی را تغییر دهد) و درمان اختلالات ناشی از تجارت غیرمنصفانه^{۵۴}.

البته در گذشته برخی دیگر از توجیهات نظری دیگر نیز برای تعرفه‌گذاری بیان می‌شده‌اند که فقط تحت فروض بسیار خاص (و نامحتمل) قابل پذیرش هستند. برای نمونه، حمایت از صنایع نوزاد نخستین بار در دهه‌ی ۵۰ میلادی مطرح شد ولی در سال‌های بعد، به دلیل اقتصاد سیاسی و رانت‌جویی عملا توسط دولت‌ها کنار گذاشته شد و توسط اقتصاددانان نیز تقبیح شد (کروگمن، ۱۹۸۲). حمایت از صنایع رقیب در الیگوپولی‌های جهانی نیز امروزه به صورت محدود و با روش‌هایی بجز تعرفه‌گذاری تجربه می‌شود (مانند حمایت تامین مالی از خریداران یوئینگ). حمایت از ایجاد ارزش افزوده در داخل^{۵۵} (حمایت موثر) نیز اگر چه به لحاظ تئوریک قابل دفاع نیست^{۵۶} اما در عمل توسط برخی از کشورها و در برخی صنایع دنبال می‌شود. حمایت و یا *تعرفه‌گذاری موثر*، در واقع تعرفه بیشتر را به کالاهای با محتوای ارزش افزوده‌ی بالاتر بر روی یک زنجیره تولید نسبت می‌دهد. تعرفه موثر را می‌توان مبتنی بر نظام‌های جایگزینی *واردات* دانست که فروض اولیه آن نیز مورد سوال است.

ابزار اصلی اعمال سیاست‌های تجاری از طریق مداخله در قیمت واردات است. برای مثال، تعرفه‌گذاری یکی از روش‌های ایجاد درآمد مالیاتی دولت‌هاست که در مقایسه با سایر روش‌های کسب درآمد مالیاتی از سادگی و اعمال‌پذیری بیشتری برخوردار است (و با پیشرفت سایر روش‌های اخذ مالیات که با اعوجاج قیمتی کمتری همراه هستند سهم آن رو به کاهش است). علاوه بر تعرفه‌گذاری، موانع غیرتعرفه‌ای شامل مجوزهای فنی و بهداشتی، استانداردهای اجباری، سهمیه‌بندی، ورود از گمرکات خاص و اعمال استانداردهای دوگانه برای واردات در قیاس با

⁵⁴ Trade remedies for unfair trade

⁵⁵ Tariff escalation

⁵⁶ توضیحات بیشتر در ادامه همین بخش، ارزیابی کارکرد حمایتی بخش کشاورزی را ببینید.

تولیدات داخل می‌توانند با هدف کارکرد حمایتی از تولیدات داخل اعمال شوند. البته بجز در دو مورد اول (مجوزهای فنی و بهداشتی و استانداردها)، توافقات جهانی برای شفافیت و رفع تبعیض غیرتعرفه‌ای بین تولیدکنندگان داخل و خارج ایجاب می‌کند تا حمایت از تولیدات داخل فقط از طریق تعرفه‌گذاری انجام شود.

تعرفه‌ی بهینه

از آن جایی که تعرفه نوعی مالیات محسوب می‌شود باعث کاهش اضافه رفاه کل^{۵۷} می‌شود با این حال تورنز (۱۸۴۴)^{۵۸} اثبات کرد که اگر تعرفه باعث بهبود رابطه مبادله تجاری^{۵۹} شود می‌تواند به افزایش رفاه کل بیانجامد. پس از این مقاله اقتصاددانان به دنبال تعیین نرخ بهینه‌ی تعرفه‌ی گمرکی برآمدند. به عبارت دیگر، در هر بازاری که عرضه‌کننده‌ی خارجی (صادرکننده) با مشاهده‌ی افزایش موانع تجاری ترغیب به کاهش قیمت شود، تعرفه‌گذاری توجیه می‌یابد. این اتفاق می‌تواند در بازارهای بزرگ و یا بازارهایی با سایز کوچک ولی حائز اهمیت برای عرضه‌کننده رخ دهد.

از مدل اقتصادی می‌دانیم که درآمد گمرکی با افزایش نرخ تعرفه ابتدا افزایش و سپس کاهش می‌یابد. هر چقدر نرخ تعرفه افزایش یابد به دلیل اثرات انگیزشی روی واردکنندگان و افزایش قیمت تمام شده مقدار واردات کاهش می‌یابد. در مقادیر پایین تعرفه افزایش یک واحد نرخ تعرفه میزان واردات را به میزان کمی کاهش می‌دهد و در نتیجه افزایش نرخ تعرفه درآمد گمرکی را افزایش می‌دهد ولی در مقادیر بالای نرخ تعرفه افزایش یک واحد درصد نرخ تعرفه میزان واردات را به قدری کاهش می‌دهد که کل درآمد گمرکی کم می‌شود در نتیجه یک حد بهینه نرخ تعرفه که درآمد گمرکی را حداکثر می‌کند وجود دارد.

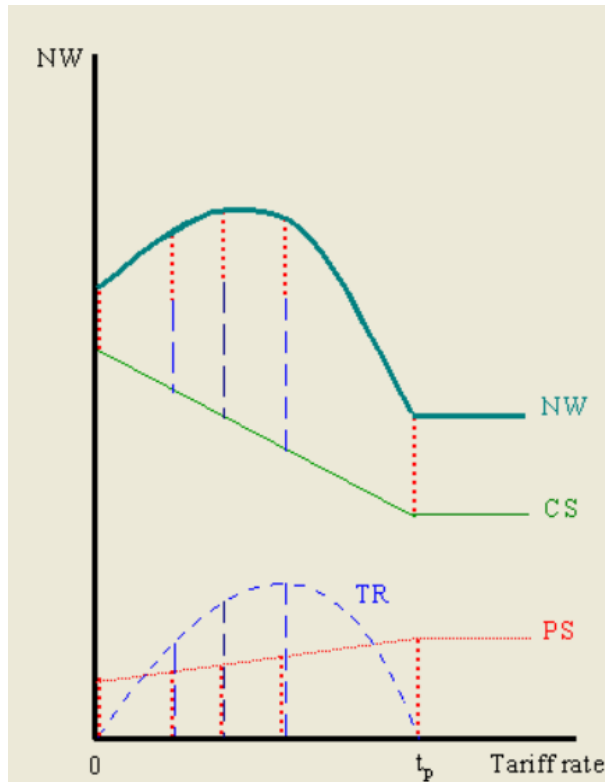
تئوری اقتصاد بیان می‌دارد که از آنجا که مازاد مصرف‌کننده از مجموع مازاد تولیدکننده و درآمد دولت شیب بیشتری دارد در نتیجه میزان تعرفه‌ی بهینه کمتر از مقداری است که درآمد دولت را حداکثر می‌کند.

شکل 10 - تئوری تعرفه‌گذاری بهینه

⁵⁷ Deadweight loss

⁵⁸ Torrens (۱۸۴۴)

⁵⁹ Terms of trade



منبع: internationalecon.com

آزادسازی تجاری^{۶۰} و کاهش نرخ تعرفه اگر به صورت یک طرفه^{۶۱} توسط کشوری که از حجم بالای واردات استفاده می‌کند اجرا گردد بسته به میزان اولیه‌ی نرخ تعرفه ممکن است اثرات متفاوتی در کشور داشته باشد. اگر نرخ تعرفه پیش از آزادسازی بالاتر از مقدار بهینه بوده است باعث افزایش رفاه و در غیر این صورت باعث کاهش رفاه می‌شود.

از آنجا که هر نوع مالیات گیری منجر به از دست رفتن بخشی از رفاه کل می‌شود رمزی قاعده‌ای را برای مالیات گذاری بهینه از کالاهای مصرفی معرفی کرد. مساله‌ی رمزی کمینه کردن رفاه کل از دست رفته با قید تامین حداقل مخارج برای دولت است. در واقع مساله‌ی کمینه سازی زیر حل می‌شود:

$$\min_{\tau_1, \dots, \tau_n} \sum_{i=1}^N DW_i \quad s. t. \quad \sum_{i=1}^N T_i \geq G$$

⁶⁰ Trade liberalization
⁶¹ unilateral

که در آن i هر کالا، DW_i رفاه از دست رفته ناشی از مالیات‌گذاری بر آن کالا، τ_i نرخ مالیات نسبی کالا، T_i درآمد مالیاتی دولت از محل مالیات آن کالا و G مخارج دولت است.

با حل این مساله نرخ بهینه‌ی مالیات متناسب با عکس کشش قیمتی آن کالا به دست می‌آید یعنی از کالاهای لوکس مالیات بالا و از کالاهای ضروری مالیات کم گرفته شود. اما استفاده از این قاعده نیازمند آن است که کشش قیمتی تمام کالاها و همچنین کشش جانشینی دو به دوی کالاها شناسایی شود.

محاسبه نرخ تعرفه بهینه به روش تجربی

تعرفه بهینه در هر بخش برابر با معکوس کشش قیمتی واردات آن بخش است. اوسا (۲۰۱۵)، فینسترا (۱۹۹۴) و برودا و وینشتین (۲۰۰۶ و ۲۰۰۸) از فرمول فوق برای محاسبه‌ی تعرفه اپتیمال کشورهای ایالات متحده، انگلستان، و سایر کشورهای منتخب استفاده کرده‌اند. منبع داده‌های این مقالات داده‌های مبادلات کشوری شامل قیمت واحد و تعرفه هر کالا، و یا داده‌های UNCOMTRADE است که محاسبه‌ی قیمت با توجه به وجود مقدار کالا (بر حسب کیلوگرم، تعداد و مانند آن‌ها) قابل محاسبه است.

بدین منظور معادله‌ی زیر برای واردات هر یک از این کشورها، معادله‌ی زیر تخمین زده شد که در آن g نشان دهنده‌ی کالا C نشان دهنده‌ی کشور صادرکننده و t نشان دهنده‌ی سال است. هر کد ۳ رقمی HS به عنوان یک کالا در نظر گرفته شده است. S_{gct} سهم هر کد ۳ رقمی از کل صادرات کشور C در زمان t و p_{gct} قیمت آن کالا است. کشوری که در تمامی گروه‌های کالایی به ایران صادرات داشته یعنی امارات متحده‌ی عربی به عنوان benchmark انتخاب می‌شود و متغیر $\Delta \ln(p_{gct})$ و $\Delta \ln(s_{gct})$ هر کد ۳ رقمی از آن کم می‌شود.

$$(\Delta^{kg} \ln(p_{gct}))^2 = \theta_{g1} (\Delta^{kg} \ln(s_{gct}))^2 + \theta_{g2} (\Delta^{kg} \ln(s_{gct}) * \Delta^{kg} \ln(p_{gct})) + u_g$$

که در آن داریم:

$$\text{where } \theta_{ig1} = \frac{\omega_{ig}}{(1 + \omega_{ig})(\sigma_{ig} - 1)}, \theta_{ig2} = \frac{\omega_{ig}(\sigma_{ig} - 2) - 1}{(1 + \omega_{ig})(\sigma_{ig} - 1)} \text{ and } u_{igvt} = \frac{\varepsilon_{igvt}^{k_{ig}} \delta_{igvt}^{k_{ig}}}{\sigma_{ig} - 1}.$$

فینسترا (۱۹۹۴) نشان داد برای تخمین سازگار بردار ضرایب $\theta_g = (\theta_{g1}, \theta_{g2})$ می‌توان مدل زیر به روش WLS تخمین زده شود:

$$\overline{Y_{gv}} = \theta_{g1} \overline{X_{1gv}} + \theta_{g2} \overline{X_{2gv}} + \overline{u_{gv}}$$

که در آن $\overline{X_{2gv}} = \overline{X_{1gv}} = (\Delta^{kg} \ln(s_{gct}))^2$ و $\overline{Y_{gv}} = (\Delta^{kg} \ln(p_{gct}))^2$ و علامت بار میانگین در طی زمان است. در تخمین حداقل مربعات وزن دار تعداد مشاهدات از هر کشور در هر کد ۳ رقمی به عنوان وزن در نظر گرفته می‌شود.

از تخمین ضرایب معادله‌ی بالا کشش صادرات (ω) و کشش واردات در هر کد کالا (σ_g) و به دست می‌آید و نرخ تعرفه‌ی بهینه به صورت $\frac{1}{\omega}$ از بیشینه کردن تابع رفاه اجتماعی بدست آمده‌است.

درجه عبور نرخ ارز و نرخ تعرفه

اثرگذاری نرخ ارز و تعرفه بر تقاضای واردات رسمی همانند یکدیگر است، بدین معنا که یک درصد افزایش نرخ تعرفه و ارز، اثر مستقیمی بر قیمت تمام شده‌ی واردات در بازار داخل دارند:

$$p_d^* = (e * p^*)(1 + \text{tariff})$$

$$\Delta p_d^* = (\Delta e * p^*)(1 + \text{tariff}) + (e * p^*)(1 + \Delta \text{tariff}) + (e * \Delta p^*)(1 + \text{tariff})$$

در صورتی که درجاتی از انحصار در بازار عرضه خارجی وجود داشته باشد (رقابتی نباشد)، Δp^* غیرصفر خواهد بود. بدین معنا که پس از افزایش در تعرفه و یا گران‌تر شدن ارز مقصد، صادرکننده‌ای که دارای درجاتی از انحصار است^{۶۲}، برای حفظ بازار خود، قیمت عرضه را پایین می‌آورد ($\Delta p^* < 0$) لذا «عبور»^{۶۳} نرخ ارز و یا تعرفه، به صورت ناقص در قیمت کالای وارداتی پدیدار می‌شود. اگر ضریب عبور یک باشد، تمامی تغییرات نرخ ارز و یا تعرفه به قیمت داخل منتقل می‌شود و ناحیه‌ی مرده^{۶۴} در مازاد مصرف‌کننده را افزایش می‌دهد. برای کالاهای با ضریب کمتر از یک، نرخ تعرفه بهینه مثبت خواهد بود زیرا منجر به کاهش قیمت عرضه‌کننده و بهبود رابطه‌ی مبادله (tot) می‌شود. در این حالت، نرخ تعرفه‌ی بهینه برابر با عکس کشش عرضه به دست می‌آید^{۶۵}. رابطه‌ی یک‌به‌یک میان تعرفه‌گذاری قانونی و نرخ تعرفه بهینه ذکر شده در ادبیات تجربی نیز تایید شده‌است. (برودا و وینشتین، ۲۰۰۸)

⁶² صادرکننده‌ی رقابتی به دلیل آنکه گیرنده‌ی قیمت است ($p=mc$) و نه تعیین‌کننده‌ی آن، نمی‌تواند آن را تغییر دهد.

⁶³ Pass-through

⁶⁴ Dead weight loss

⁶⁵ Feenstra, 2003, Advanced International Trade Theory and Evidences, chapter 7.

از مشتق‌گیری از اتحاد قیمتی (رابطه‌ی اول) همسانی عبور نرخ ارز و تعرفه^{۶۶} به دست می‌آید. این همسانی در ادبیات تجربی نیز تایید شده است. (فینسترا، ۱۹۸۹)

ضریب برآورد شده برای عبور نرخ ارز در طول بازه‌های زمانی متفاوت ثابت نیست. برای مثال، اهریک و همکاران (۲۰۰۶) نشان داده‌اند این ضریب برای کشورهای G7 در طول زمان کاهش یافته است. اثر مشابهی برای ژاپن نیز نشان داده شده است (مرازی و همکاران، ۲۰۰۵). کامپا و گلدبرگ (۲۰۰۵) اثر کاهشی را فقط برای ۴ کشور از ۲۳ عضو OECD تایید می‌کنند. همان نویسندگان (۲۰۰۶) نشان می‌دهند که این ضریب برای کالاهای خرده‌فروشی لزوماً کاهش نداشته است؛ حتی در مواردی، برای همان کالا که ضریب در قیمت عمده‌فروشی (تحویل در بنادر) افزایش یافته است^{۶۷}.

درفضای تورم پایین در کشور واردکننده، دامنه نوسانات قیمت نیز پایین‌تر است و لذا درجه عبور کمتر است. (تیلور، ۲۰۰۰) دلیل دیگری که منجر به تغییر درجه عبور می‌شود، تغییر شرکای تجاری است. برای مثال، افزوده شدن چین به شرکای تجاری ایالات متحده یکی از عوامل توضیح‌دهنده‌ی کاهش درجه عبور در ایالات متحده است زیرا از یکسو نرخ یوان به دلار از ثبات نسبی برخوردار است و از سوی دیگر، سایر شرکای ایالات متحده رفتار رقابتی‌تری از خود بروز می‌دهند. (مرازی و همکاران، ۲۰۰۵)

درجه عبور نرخ ارز در ایران در دوشرایط تورم بالا و پایین، سازگار با ادبیات، به ترتیب ۴۸٪ و ۳۰٪ برآورد شده‌اند (اصغری و مهدیلو، ۱۳۹۳). منظور از شرایط تورمی بالا و پایین، سال‌هایی است که نرخ تورم در آن‌ها نسبت به سال قبل افزایش و یا کاهش داشته است. بدیهی است که هر چه ضریب عبور بیشتر باشد، تغییر در سیاست تعرفه‌گذاری در بازار داخلی اثرات بیشتری خواهد داشت.

از آنجا که سوال اصلی در ادبیات درجه عبور، میزان عبور تغییرات نرخ ارز به قیمت‌های داخلی است، آن را می‌توان به هر مانع تجاری دیگری بجز نرخ ارز نیز بسط داد. برای نمونه، نرخ تعرفه نیز همانند نرخ ارز به صورت یک جزء ضربی در قیمت‌های داخلی کالای وارداتی منعکس می‌شود. لذا به لحاظ تئوریک، اگر صادرکننده دارای درجاتی از انحصار باشد و بتواند قیمت‌ها را تغییر دهد، افزایش نرخ تعرفه نیز همانند افزایش نرخ ارز وی را ناگزیر به کاهش حاشیه‌ی سود و کاهش قیمت عرضه خواهد کرد. تقارن بین درجه‌ی عبور این دو نرخ برای کالاهایی محدود در ایالات متحده نشان داده شده است (فینسترا، ۱۹۸۹).

⁶⁶ Symmetric pass-through of tariffs and exchange rates
⁶⁷ نقل از برگین و فینسترا (۲۰۰۹)

اگرچه سیاستگذاران در ایران به تجربه (و به درستی) دریافته‌اند که تعرفه‌گذاری و افزایش نرخ‌ارز اثر مشابهی بر تقاضای داخل از کالاهای خارجی دارند، لیکن ادبیات فارسی در زمینه‌ی درجه‌ی عبور نرخ تعرفه مسکوت است. آن بخشی نیز که درجه‌ی عبور نرخ ارز را برآورد می‌کنند از شاخص‌های قیمتی تجمیع شده استفاده نموده‌اند که در اکثر مواقع اثر تغییر در کیفیت و یا تغییر در سبد مصرفی را به درستی لحاظ نمی‌کنند. متأسفانه از آنجا که هیچ مرجع رسمی در ایران، از قیمت‌های وارداتی نمونه‌گیری نمی‌کنند و همگی از قیمت‌های ثبت‌شده‌ی گمرکی^{۶۸} برای محاسبه‌ی شاخص قیمت واردات استفاده می‌کنند، این شاخص‌ها دچار بایاس هستند.

^{۶۸} ارزش‌های گمرکی (به دلیل عدم اعتماد به فاکتورهای ارائه شده توسط واردکنندگان) با محاسبات کارشناسی اندازه‌گیری می‌شوند و قیمت‌های مبادلاتی در بازار را منعکس نمی‌کنند.

نظم‌های آماری

هدف از این بخش ارائه‌ی واقعیات نظام تعرفه‌ای ایران است. در واقع، یک داستان کامل و جامع از نظام تعرفه‌ای ایران شامل نظم‌های آماری و سپس مدل‌سازی اقتصادی است به‌طوری‌که آن مدل قادر باشد نظم‌های آماری را شبیه‌سازی کند. در مطالعه‌ی حاضر، نظم‌های آماری طبقه‌بندی و ارائه شده‌اند. همانطور که گفته شد، محورهای اصلی این نظم‌ها موارد ذیل است:

1. درآمدهای مالیاتی گمرکی
2. میانگین نرخ تعرفه قانونی و محقق شده
3. نوسانات زمانی (معیاری از ثبات محیط کسب و کار)
4. پراکندگی بین بخشی
5. حمایت از تولید و اشتغال
6. بهبود رابطه مبادله
7. ارتباط کاهش تعرفه‌ها و واردات غیررسمی

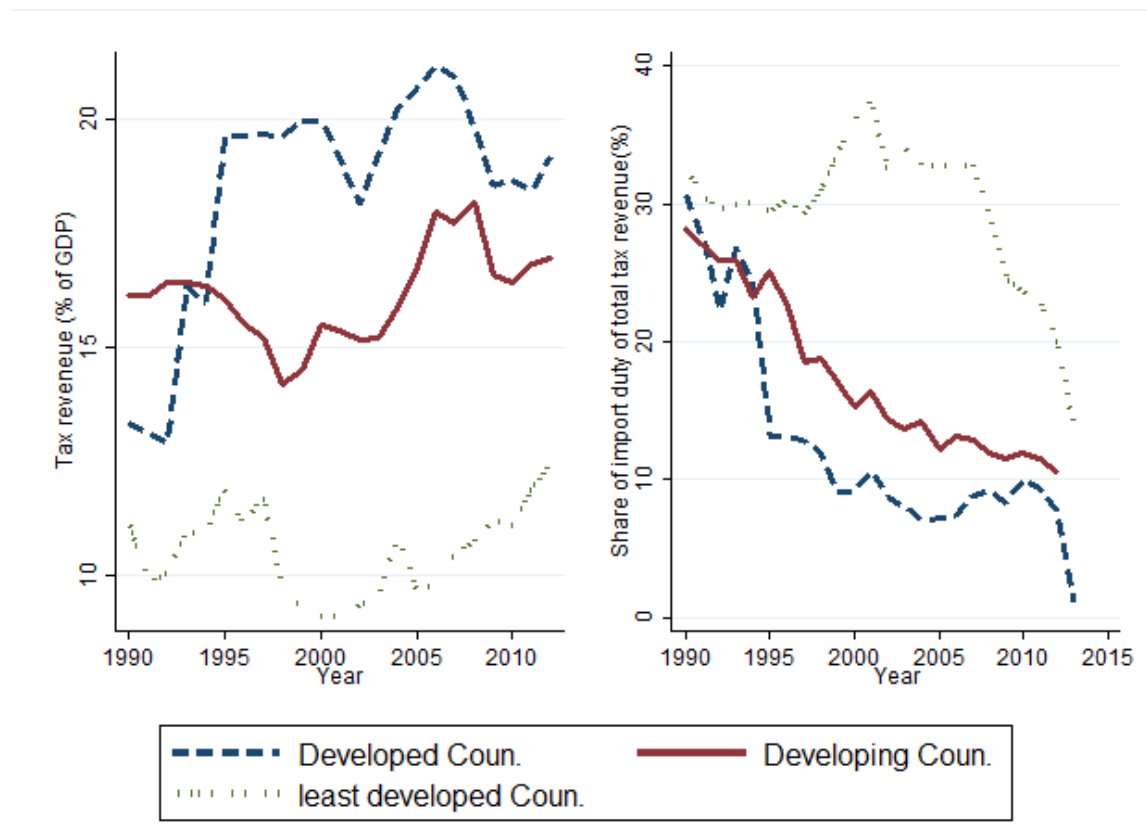
نظم‌های آماری: درآمدهای مالیاتی گمرکی

درآمدهای مالیاتی گمرکی به دلیل سهل‌الوصول بودن (در مقایسه با سایر انواع مالیات) مورد توجه دولت‌ها بوده و هستند. ولی از سوی دیگر، به دلیل اخلاقی که تعرفه‌گذاری در قیمت‌ها ایجاد می‌کند و رفاهی که از دست می‌دهد و توافقات بین‌المللی، در دهه‌های اخیر از سهم مالیات گمرکی کاسته شده‌است. این روند به‌طور متوسط در میان کشورهای توسعه‌یافته و سایر کشورها مشاهده می‌شود.

در شکل زیر، پانل راست سهم درآمد گمرکی از کل درآمد مالیاتی و پانل چپ نسبت درآمد مالیاتی دولت به کل تولید ناخالص داخلی را در کشورهای کمتر توسعه یافته، در حال توسعه و توسعه یافته را نشان می‌دهد. به طور متوسط در اغلب کشورها سهم درآمدهای گمرکی از کل درآمد مالیاتی دولت در طول زمان رو به کاهش است همچنین این سهم در تمام سال‌ها در کشورهای توسعه یافته کمتر از دو گروه دیگر و در کشورهای در حال توسعه کمتر از کشورهای کمتر توسعه یافته است؛

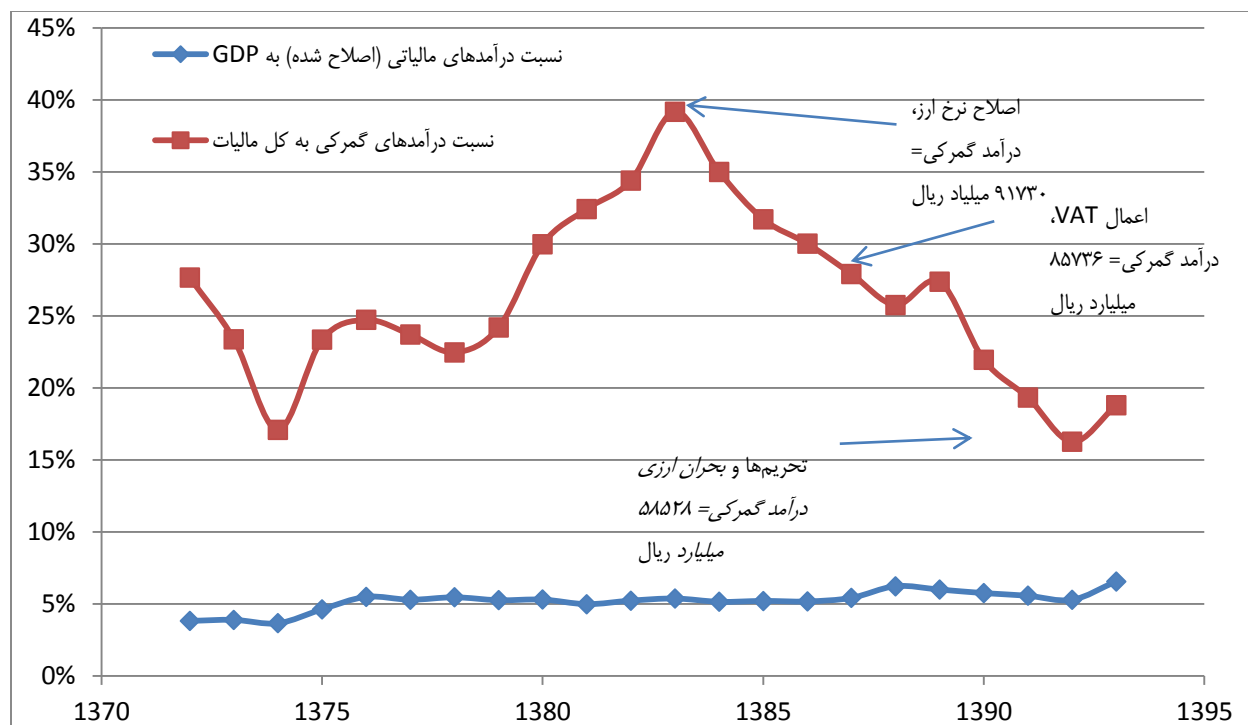
پانل سمت چپ نشان می‌دهد که درآمد مالیاتی دولت در قیاس با تولید ناخالص داخلی در تمام کشورها در حال افزایش بوده‌است و در کشورهای توسعه یافته بیشتر از کشورهای در حال توسعه و در کشورهای در حال توسعه بیشتر از کشورهای کمتر توسعه یافته است. در ایران در آمد مالیاتی دولت نسبت به سایر کشورها بسیار پایین است و حتی از کشورهای کمتر توسعه یافته نیز کمتر است. پس از سال ۲۰۰۰ در ایران نیز افزایش درآمدهای مالیاتی به کندی صورت گرفته‌است.

شکل 11: سهم مالیات از تولید ناخالص داخلی و سهم مالیات گمرکی از کل مالیات در گروه‌های کشوری



ایران در هیچ‌یک از پیمان‌های چندجانبه جهانی عضو نیست. از سوی دیگر، پایین بودن نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی (که با درآمدهای نفتی جایگزین شده‌است) و نرخ تحقق مالیات، این کشور را به لحاظ مالیاتی بیشتر به کشورهای کمتر توسعه‌یافته مشابه کرده‌است. نتیجه آنکه، نقش مالیات گمرکی در درآمدهای دولتی را نمی‌توان نادیده انگاشت. نسبت درآمد گمرکی به کل مالیات پس از اصلاحات برنامه سوم (اصلاح نرخ ارز و تعرفه) تا حدود سال ۲۰۰۴ میلادی افزایش یافته و در برخی از سال‌ها از متوسط کشورهای کمتر توسعه یافته نیز بیشتر شده‌است. این سهم در ایران در سال‌های پس از ۲۰۰۴ میلادی کاهش یافته‌است. آغاز مالیات بر ارزش افزوده (۱۳۸۷) و تحریم‌های بین‌المللی (۱۳۹۱) از عمده عوامل کاهش این سهم در سال‌های اخیر بوده‌است بطوریکه این نسبت در سال ۱۳۹۲ به حدود ۱۶٪ رسیده‌است (شکل زیر).

شکل 12: سهم مالیات از تولید ناخالص داخلی و سهم مالیات گمرکی از کل مالیات در ایران



درآمد گمرکی در سال ۱۳۸۳ بیشترین سهم درآمد مالیاتی را داشته است و حدود ۴۴٪ از درآمد مالیاتی دولت را تامین کرده است و پس از این سال مقدار آن کاهش یافته است.

در سال ۱۳۸۶ درآمد گمرکی به نسبت درآمد نفتی دولت حجم قابل ملاحظه‌ای داشته و حدود ۲۸٪ این درآمد بوده است. در سال‌های آتی و در پی افزایش قیمت نفت، وابستگی دولت به درآمد گمرکی نیز کاهش یافته است.

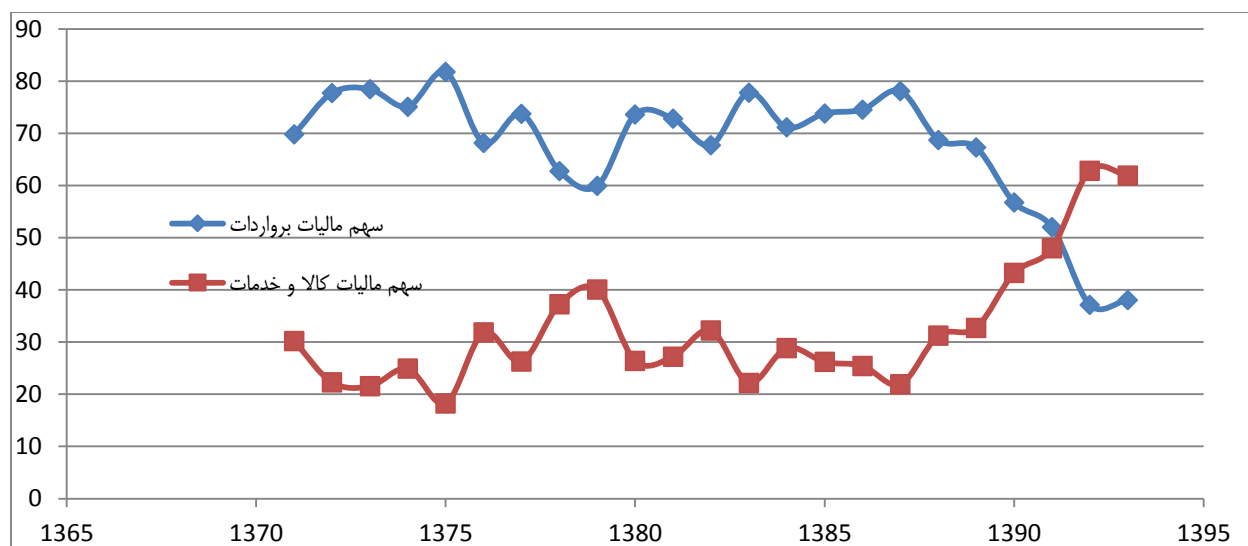
جدول 4: نسبت درآمد گمرکی دولت به پرداختها و درآمد نفتی دولت

۱۳۹۳	۱۳۹۰	۱۳۸۶	۱۳۸۳	۱۳۸۰	
		٪۸۶٫۵			نرخ تحقق در بودجه
*۱۳۱٫۹	۷۶٫۳	۴۹٫۷	۳۶٫۹	۷٫۳۶	درآمد ریالی گمرکات از حقوق ورودی *
۴٫۳	۶٫۲	۵٫۱	۴٫۵	۴٫۶	درآمد دلاری گمرکات از حقوق ورودی †
٪۱۰	٪۱۲	٪۱۱	٪۱۲	٪۲۴	نرخ حقوق ورودی محقق شده
۰٫۴۴ $\left(\frac{۱۳۱٫۹}{۳۰۰}\right)$	۰٫۲۶ $\left(\frac{۷۶٫۳}{۲۸۹}\right)$	۰٫۳۳ $\left(\frac{۴۹٫۷}{۱۴۸}\right)$	۰٫۵۱ $\left(\frac{۳۶٫۹}{۷۲}\right)$	۰٫۳۰ $\left(\frac{۷٫۳۶}{۲۴}\right)$	درآمد ریالی گمرکات از حقوق ورودی به پرداختهای عمرانی دولت
۰٫۰۹ $\left(\frac{۱۳۱٫۹}{۱۴۳۸}\right)$	۰٫۰۸ $\left(\frac{۷۶٫۳}{۸۷۸}\right)$	۰٫۱۲ $\left(\frac{۴۹٫۷}{۴۱۱}\right)$	۰٫۱۶ $\left(\frac{۳۶٫۹}{۲۳۱}\right)$	۰٫۰۷ $\left(\frac{۷٫۳۶}{۱۰۱}\right)$... به پرداختهای جاری دولت
۰٫۲۱ $\left(\frac{۱۳۱٫۹}{۶۲۹}\right)$	۰٫۱۳ $\left(\frac{۷۶٫۳}{۵۶۸}\right)$	۰٫۲۸ $\left(\frac{۴۹٫۷}{۱۷۴}\right)$	۰٫۲۴ $\left(\frac{۳۶٫۹}{۱۵۰}\right)$	۰٫۱۰ $\left(\frac{۷٫۳۶}{۷۲}\right)$... به درآمدهای نفتی دولت
$\left(\frac{۱۳۱٫۹}{-}\right)$	۰٫۲۱ $\left(\frac{۷۶٫۳}{۳۵۹}\right)$	۰٫۲۶ $\left(\frac{۴۹٫۷}{۱۹۱}\right)$	۰٫۴۴ $\left(\frac{۳۶٫۹}{۸۴}\right)$	۰٫۱۸ $\left(\frac{۷٫۳۶}{۴۲}\right)$	به درآمدهای مالیاتی

منبع: داده‌ها حقوق ورودی اخذ شده از ادارهی گمرکات و سایر متغیرها از بانک مرکزی ایران
توضیحات: * ارزش ریالی به هزار میلیارد ریال و به قیمت جاری گزارش شده است.
† ارزش دلاری به میلیارد دلار و به دلار ثابت سال ۲۰۰۵ محاسبه شده است.

مالیات در ایران به دو نوع مالیات مستقیم (شامل مالیات بر درآمد و مالیات بر ثروت) و مالیات غیرمستقیم (مالیات بر کالا و خدمات) تقسیم می‌شوند. مالیات غیرمستقیم شامل مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر واردات می‌شود.

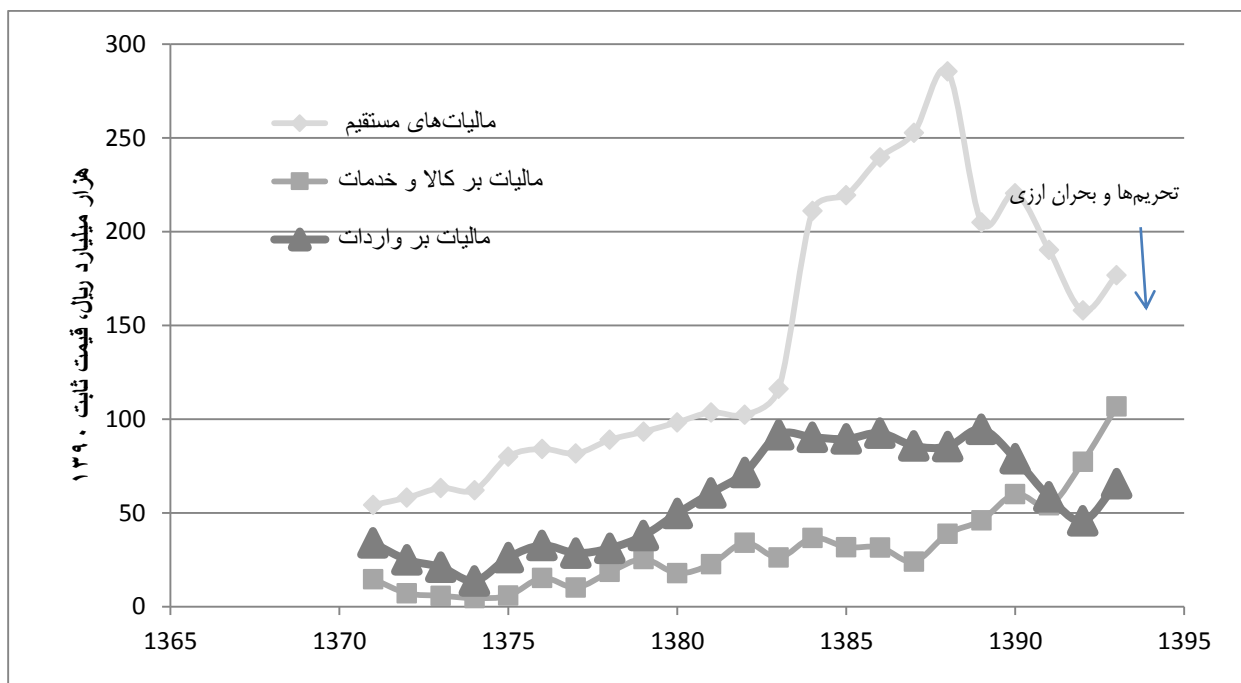
شکل 13: سری زمانی سهم اجزای مختلف مالیات



سری زمانی اجزای مالیاتی گویای کاهش مالیات بر واردات، علیرغم افزایش نرخ ارز در سال‌های پس از تحریم است. (شکل زیر) این کاهش می‌تواند ناشی از سه عامل زیر باشد:

- 1- کاهش ارزش واردات
 - 2- کاهش نرخ تحقق تعرفه
 - 3- استفاده از نرخ ارزهای پایین‌تر (در نظام چند نرخ) که برای محاسبه معادل ریالی کالای وارداتی استفاده می‌شود.
- حاصل ضرب سه عامل فوق در ارزش دلاری واردات، درآمد مالیاتی گمرکی دولت را تشکیل می‌دهند. (معادله ۱)
- معادله 1 درآمد گمرکی = ارزش واردات دلاری * نرخ ارز * تعرفه

شکل 14: سری زمان درآمد مالیاتی از اجزای مختلف مالیات



هنگامی که سری زمانی ارزش واردات ترسیم می‌شود گویای کاهش ارزش واردات (به قیمت ثابت) طی سال‌های پس از تحریم است. شکل زیر این سری زمانی را به دو صورت ارزش ریالی (سمت چپ) و دلاری (راست) و با نرخ تورم cpi (بالا) و ضریب حقیقی‌ساز تولید ناخالص داخلی (پایین) ترسیم کرده‌است. از مقایسه دو شکل می‌توان نتیجه گرفت که در سری زمانی ریالی و در سال‌هایی که شاهد افزایش نرخ ارز بوده‌ایم، ارزش واردات ریالی نیز افزایش یافته‌است لیکن این امر فقط به دلیل کاهش قدرت پول ملی بوده‌است زیرا چنین روندی در سری زمانی دلاری مشاهده نمی‌شود.

جدول ۵- نرخ ارز در سال‌های مختلف نرخ ارز را در سال‌های مختلف نشان می‌دهد. البته با مراجعه به آمار گمرک، واردکنندگان مختلف با نرخ‌های متفاوتی از ارز مواجه بوده‌اند که در جدول ۶ ترسیم شده‌است.

جدول ۵- نرخ ارز در سال‌های مختلف

سال	۱۳۷۵	۱۳۸۳	۱۳۸۶	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۳
نرخ ارز مرجع (دولتی)	۱۷۵۵	۸۷۰۰	۹۳۰۰	۱۰۳۰۰	۱۲۲۶۰	۲۷۰۰
نرخ ارز مبادله‌ای					۲۴۵۰۰	
نرخ ارز آزاد*	۴۶۰۰	۸۸۰۰	۹۴۰۰	۱۹۰۰۰	۳۴۲۰۰	۳۲۰۰۰

منبع: بانک مرکزی و آمار غیر رسمی نرخ ارز آزاد.

توضیحات: *نرخ ارز آزاد با تقریب گزارش شده‌است. قیمت‌ها به ریال است.

جدول ۶- تعداد خطوط تعرفه‌ای استفاده‌کننده از هر بازه‌ی نرخ ارز

نرخ دلار آمریکا(ریال)	۱۳۸۳	۱۳۸۶	۱۳۹۰	۱۳۹۳
۹۰۰۰-۸۰۰۰	۵۲۵۹	۲		
۱۰۰۰۰-۹۰۰۰		۵۴۸۰	۱	
۱۱۰۰۰-۱۰۰۰۰			۴۰۸۱	
۱۳۰۰۰-۱۲۰۰۰			۱۳۱۳	۱
۱۵۰۰۰-۱۴۰۰۰			۸۷	۱
۱۹۰۰۰-۱۸۰۰۰				۱
۲۲۰۰۰-۲۱۰۰۰				۱
۲۳۰۰۰-۲۲۰۰۰				۱
۲۴۰۰۰-۲۳۰۰۰				۱
۲۵۰۰۰-۲۴۰۰۰				۱۳
۲۶۰۰۰-۲۵۰۰۰				۶۹۱
۲۷۰۰۰-۲۶۰۰۰				۴۳۸۷
۲۸۰۰۰-۲۷۰۰۰				۵۵۳
کل	۵۲۵۹	۵۴۸۲	۵۴۸۲	۵۶۵۰

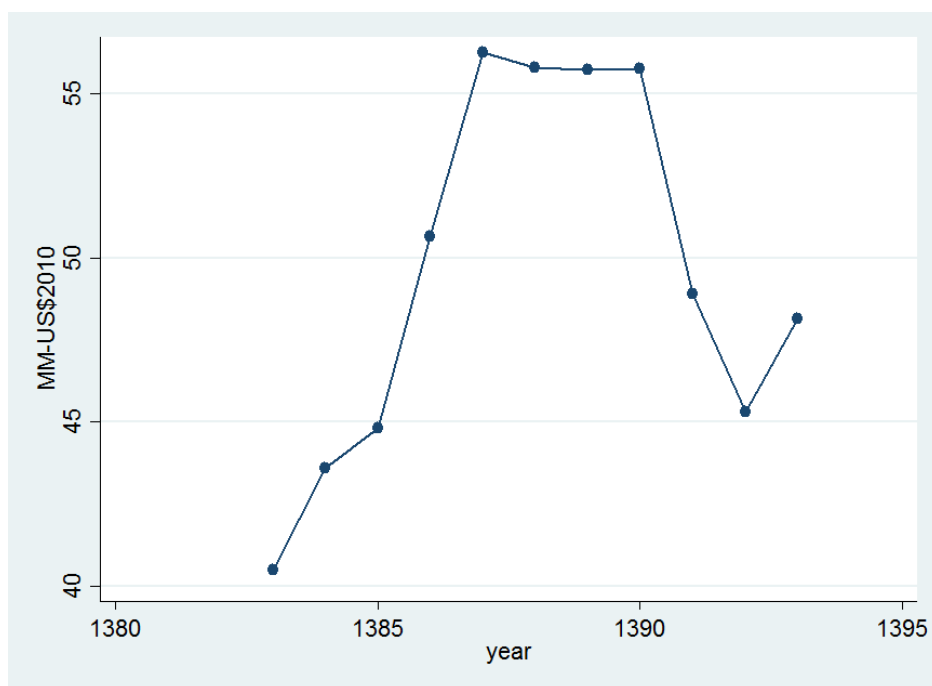
منبع: گمرکات ج.ا.ا.

توضیحات: نرخ ارز مورد استفاده از نسبت حقوق ورودی دلاری به حقوق ورودی ریالی محاسبه شده‌است.

دو عامل دیگری که در کاهش درآمدهای گمرکی موثر بوده‌است، استفاده از نرخ ارزهای پایین‌تر (در نظام چند نرخ) در محاسبه‌ی ارزش ریالی کالا و کاهش نرخ تحقق تعرفه است. اولی را می‌توان بر اثرگذاری نرخ ارز موثر دانست. به این ترتیب که علیرغم افزایش نرخ ارز در بازار آزاد، دسترسی به *برخی* کالاهای وارداتی همچنان از طریق ارز ارزان میسر بوده‌است که منجر به بی‌اثر شدن افزایش نرخ ارز در خصوص آن کالاها شده‌است.

عامل دوم، کاهش میانگین نرخ تحقق تعرفه در سال‌های پس از تحریم است. این نرخ متفاوت از نرخ است که از تقسیم ارزش کل تعرفه اخذ شده به ارزش کل واردات به دست می‌آید و لذا شامل تغییر تقاضا به دلیل گران شدن کالای خارجی (پس از افزایش تعرفه) نیز هست. برای محاسبه‌ی نرخ تحقق تعرفه از نرخ تعرفه‌ی پرداختی در هر یک از کالاهای ۸ رقمی HS استفاده می‌شود. به نظر می‌رسد در سال‌های تحریم و پس از آن، علیرغم افزایش شدید نرخ ارز (جهش سه‌برابری) و تعرفه‌ی کالاهای مصرفی (عمدتاً در اولویت دهم) پرداختی واقعی واردکنندگان به گمرکات کاهش یافته‌است. در بخش بعدی نحوه‌ی محاسبه‌ی نرخ تحقق تعرفه به تفصیل ارائه خواهد شد.

شکل ۱۵- ارزش کل واردات گمرکی ایران، میلیارد دلار ثابت ۲۰۱۰

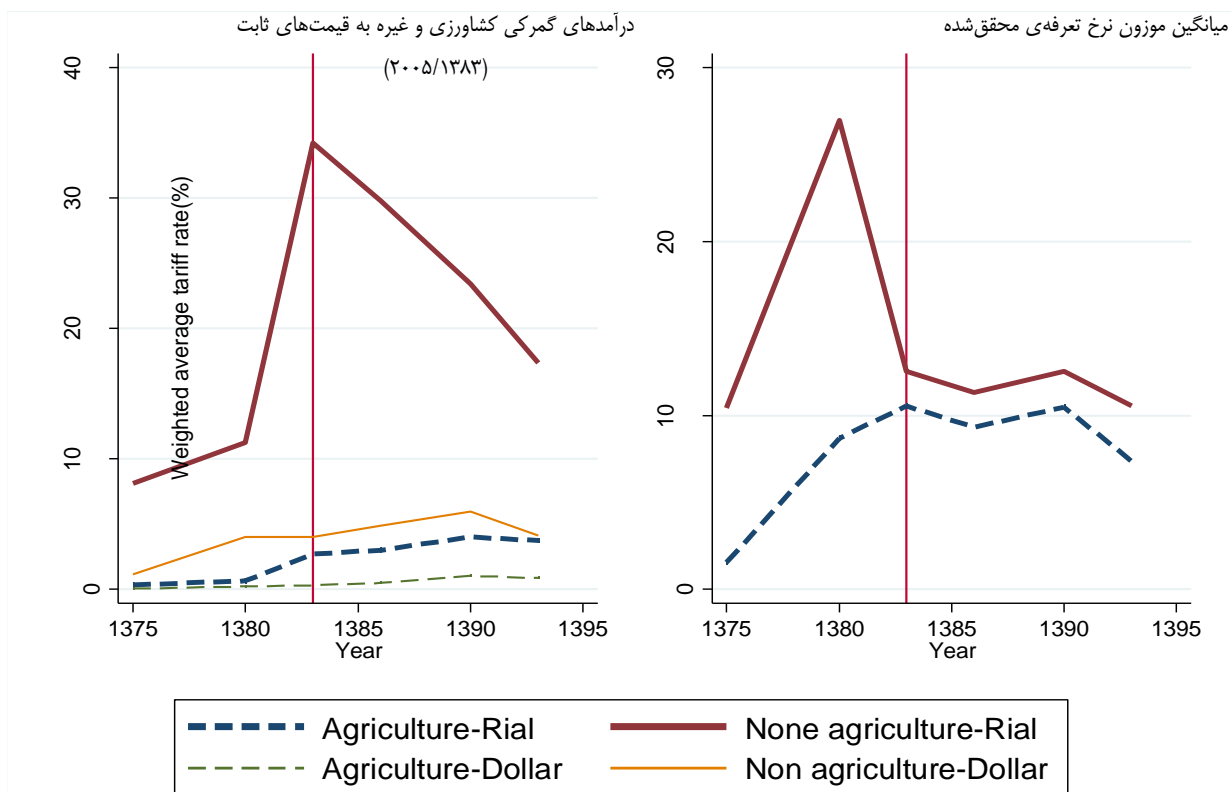


توضیحات: ارزش واردات از داده‌های گمرکات ج.ا.ا. استخراج شده‌است. ارقام به شاخص قیمت مصرف‌کننده‌ی دلار آمریکا (۲۰۱۰) حقیقی شده‌اند.

درآمد گمرکی به تفکیک کشاورزی و غیره

همانطور که گفته شد، درآمد گمرکی متأثر از نرخ ارز است. در شکل ۱۶، درآمدهای گمرکی کشور (مستخرج از داده‌های گزارش شده توسط گمرک ج.ا.ا.) به ریال (چپ، قرمز ضخیم) و دلار (چپ، نارنجی نازک) ترسیم شده‌اند. اصلاحات ارزی و کاهش تعرفه‌ای برنامه‌ی سوم منجر به جهش درآمد گمرکی ریالی کشور در سال ۱۳۸۳ شده‌است (خط عمودی=۱۳۸۳). میانگین موزون نرخ‌های تعرفه‌ی محقق شده نیز پس از سال ۱۳۸۳ در دو بخش کشاورزی و صنعت به مقدار ۱۰٪ همگرا شده‌اند. تا پیش از آن اختلاف عمده‌ای در رویکرد تعرفه‌گذاری بخشی کشور مشاهده می‌شود.

شکل 16- درآمد گمرکات از حقوق ورودی و نرخ محقق شده به تفکیک کشاورزی و غیر کشاورزی (صنعت)



نظم‌های آماری: کاهش نرخ محقق‌شده

در بخش «نظم‌های آماری: درآمدهای مالیاتی گمرکی» گفته شد که درآمد مالیاتی گمرکی ایران در سال‌های اخیر روندی نزولی داشته و در ۱۳۹۲ به کمترین مقدار خود رسیده‌است. افزون بر کاهش ارزش واردات که در همان بخش بحث شد، عامل دیگر، کاهش نرخ محقق‌شده تعرفه است. این نرخ متفاوت از عددی است که از تقسیم مجموع مالیات دریافت شده بر ارزش کل واردات حاصل می‌شود (و به «تعرفه‌ی موزون» معروف است) و کاهش ارزش تقاضا ناشی از افزایش مالیات گمرکی در آن مسطور است.

اگر حقوق ورودی اخذ شده از هر کالای ۸ رقمی HS (به تفکیک سال) را بر ارزش واردات همان کالا تقسیم کنیم، نرخ تعرفه‌ی محقق‌شده‌ی همان کالا به دست می‌آید. انتظار می‌رود که این نرخ برابر با نرخ تعرفه‌ی قانونی هر کالا باشد، مگر آنکه کالا جزو لیست ترجیحی (مشمول تخفیف ترجیحی با کشورهای طرف توافق) بوده و یا واردکننده از معافیت‌های تعرفه‌ای استفاده کرده‌باشد.

به منظور مقایسه‌ی این نرخ با تعرفه‌ی قانونی، متوسط ساده‌ی آن محاسبه شده‌است. شکل ۱۷ روند زمانی متوسط نرخ قانونی (بالاترین نمودار، خط ممتد) و محقق‌شده (نمودار میانی، خط چین) را نشان می‌دهد. به منظور فهم بهتر تفاوت نرخ محقق‌شده و موزون، نرخ موزون تعرفه نیز ترسیم شده‌است (پایین‌ترین نمودار، نقطه چین).

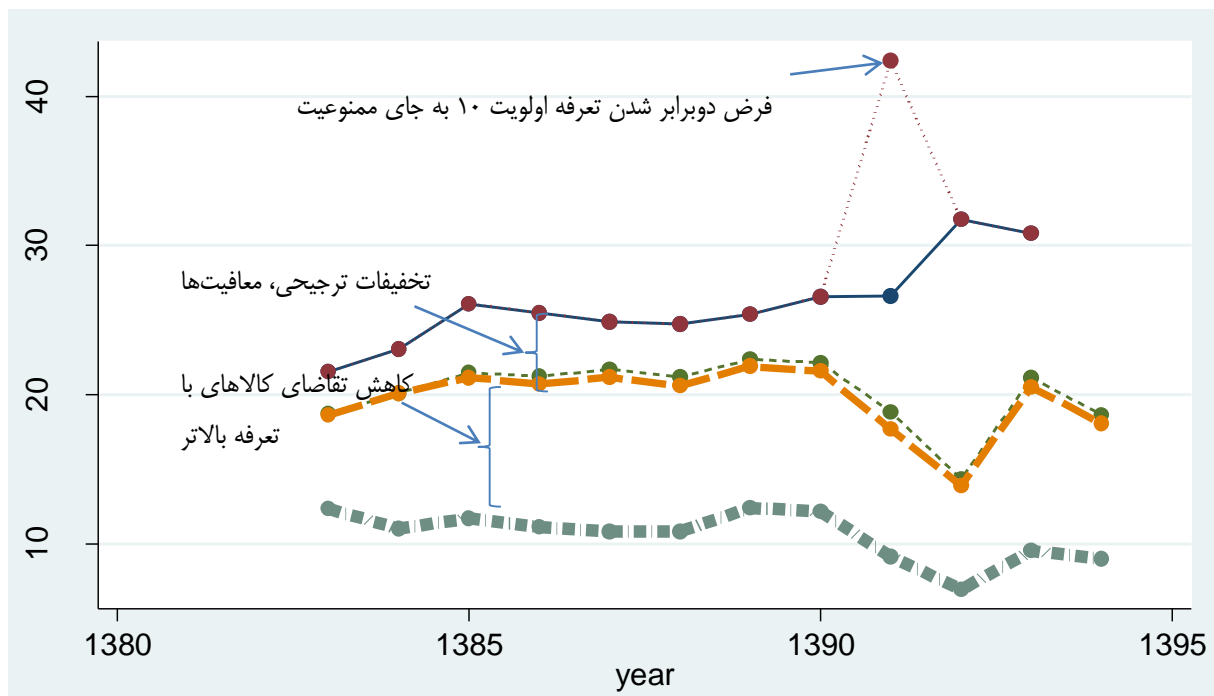
در پی بحران ارزی سال ۱۳۹۱ واردات کالاهای اولویت دهم (حدود ۲۵۰۰ کالای ۸ رقمی HS) ممنوع شد. این ممنوعیت در نیمه‌ی دوم سال ۱۳۹۲ با تعیین تعرفه‌ی دو برابر برداشته شد. (و تعداد اقلام به حدود ۱۸۰۰ کاهش یافت) جهش نرخ تعرفه‌ی قانونی که در این سال مشاهده می‌شود به دلیل ضریب دوبرابری است که به اقلام اولویت دهم اعمال شده‌است. از آنجا که مقایسه‌ی متوسط تعرفه‌ی قانونی «با حذف ممنوعیت‌ها» در سال ۱۳۹۱ با سایر سال‌ها معتبر نیست، با فرض عدم ممنوعیت ولی ضریب دوبرابر^{۶۹} تعرفه‌ی کالاهای اولویت دهم، متوسط نرخ تعرفه‌ی قانونی ۱۳۹۱ به صورت خط چین ترسیم شده‌است.

همانطور که در شکل ۱۷ مشاهده می‌شود، متوسط نرخ تعرفه‌ی قانونی در سال‌های پس از تحریم افزایش شدیدی یافته‌است. (از حدود ۲۵٪ به بالای ۳۰٪ رسیده‌است) این در حالیست که متوسط نرخ محقق‌شده به شدت کاهش

^{۶۹} فرض دو برابر بودن ضریب یک فرض سرانگشتی است. برای مقایسه‌ی دقیق‌تر، باید تعرفه‌ی معادل ممنوعیت محاسبه شود؛ یعنی تعرفه‌ای که منجر به صفر شدن تقاضا می‌شود.

یافته‌است. (از حدود ۲۲٪ به ۱۵٪ رسیده‌است) این پازل هنگامی واضح‌تر می‌شود که به یادآوریم تفاوت در این دو نرخ ناشی از کاهش تقاضا نیست بلکه تنها عوامل اثرگذار بر آن، معافیت‌ها و توافقات ترجیحی هستند.

شکل ۱۷- روند زمانی متوسط نرخ محقق شده و قانونی



نظم‌های آماری: میانگین نرخ تعرفه (حقوق ورودی)

هدف از این بخش ارائه‌ی نظم‌های آماری مربوط به متوسط نرخ تعرفه در ایران است. در ایران، نرخ تعرفه به‌ازای هر (سرگروه) کالای ۸ رقمی HS تعیین می‌شود؛ از آنجا که بیش از هفت‌هزار کالای ۸ رقمی وجود دارد و مقایسه یک‌به‌یک آن‌ها در میان کشورهای مختلف ناممکن است، ساده‌ترین گشتاوری که به‌منظور مقایسه استفاده می‌شود متوسط ساده‌ی این نرخ‌هاست. همچنین، سازگار با ادبیات بین‌المللی، مبلغ اخذ شده در گمرکات به‌نام «تعرفه» خوانده می‌شود.^{۷۰}

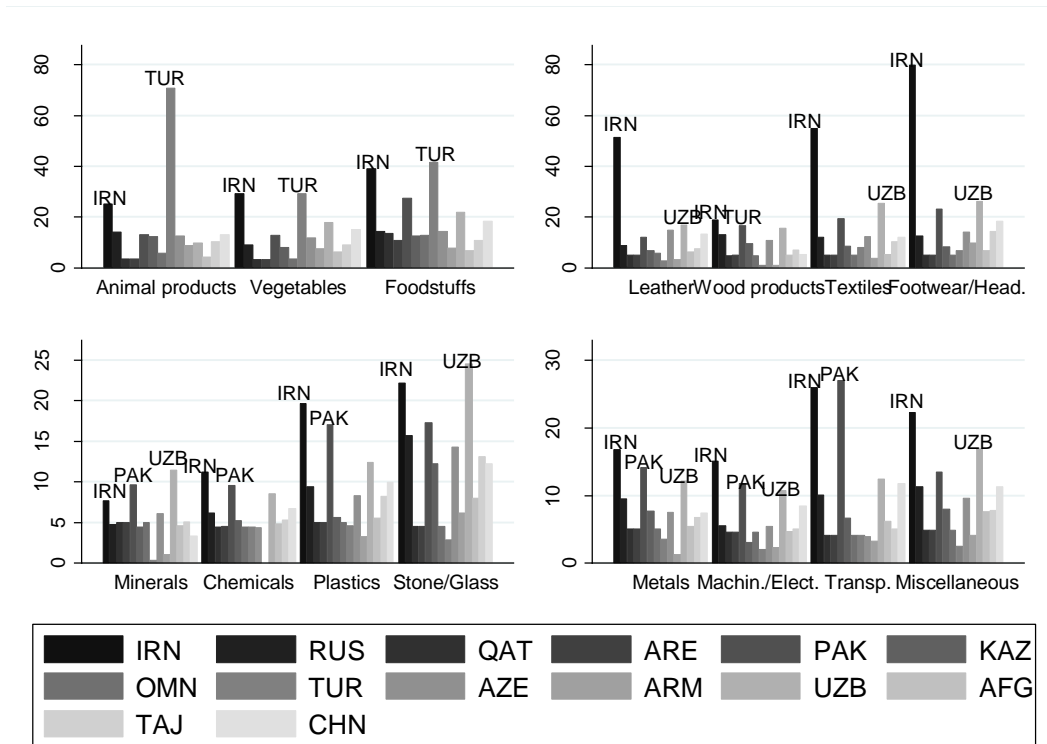
از آنجا که کشورهای مختلف ممکن است از هر یک از نظام‌های کدهای ۸ و یا ۱۰ رقمی استفاده کنند و یا کدهای با تفکیک بالا را به ارقام متفاوتی از کالاها نسبت دهند^{۷۱}، سرگروه‌های ۶ رقمی (که همچنان بسیار به کالا نزدیک است) برای مقایسه بین کشوری استفاده می‌شوند. این امر در داده‌های بانک جهانی و سازمان ملل (مانند UNCOMTRADE و WITS) مرسوم است.

شکل ۱۸ میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه را در هر سرگروه نظام هماهنگ بین ایران و کشورهای منتخب مقایسه می‌کند. داده‌ی اصلی برگرفته از WITS و به تفکیک ۶ رقمی HS است. از آنجا که نرخ تعرفه قانونی برای اکثر کشورهای جهان موجود نیست، نرخ تعرفه موزون (تعرفه اخذ شده در هر زیربخش ۶ رقمی تقسیم بر ارزش واردات در همان زیربخش) به عنوان نرخ تعرفه موزون در نظر گرفته می‌شود.

میانگین نرخ تعرفه در ایران نسبت به اکثر کشورهای جهان بالاتر است.

شکل 18- میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه موزون ایران و کشورهای منتخب در سرگروه‌های HS

⁷⁰ در گزارشات رسمی ایران به این مبلغ حقوق ورودی (حقوق گمرکی + سودبازرگانی) گفته می‌شود و عنوان «تعرفه» به ارقام کالایی اطلاق می‌شود.
⁷¹ برای نمونه، در ترکیه از تفکیک ۱۰ رقمی HS استفاده می‌شود.



منبع: WITS

توضیحات: میانگین ساده نرخ تعرفه در هر کد ۶ رقمی HS در طول سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱ در بخش‌های اصلی HS ایران و کشورهای منتخب گزارش شده است

همانطور که در شکل ۱۸ نشان داده شده است، متوسط نرخ‌های تعرفه در ایران در اکثر زیربخش‌ها بالاترین است. در بخش کشاورزی (دیگرام‌های بالا، سمت چپ، شامل سه زیربخش حیوانات و محصولات حیوانی، محصولات گیاهی و مواد غذایی) نرخ تعرفه ترکیه برابر و یا بالاتر از ایران است که دلیل آن در تبدیل موانع غیرتعرفه‌ای به تعرفه‌ای در کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی است. توافقنامه‌ی کشاورزی WTO عنوان می‌دارد که کلیه ممنوعیت‌ها باید به مانع تعرفه‌ای تبدیل شوند. از آنجا که توافقات کشاورزی یکی از دشوارترین مراحل همکاری در سازمان تجارت جهانی بوده و هست، به کشورها اجازه داده شده است تا هر تعرفه‌ای را (بدون هرگونه سقفی) با ممنوعیت‌هایشان جایگزین کنند. نرخ‌های تعرفه‌ای چندصددرصدی که به صورت محدود و در نظام تعرفه‌ای کشورهایی مانند ژاپن نیز مشاهده می‌شود ناشی از همین تبدیل است و نباید با قاعده‌ی تعرفه‌گذاری بالا در این کشورها اشتباه گرفته شوند.

جدول ۷ تعداد خطوط تعرفه‌ای ممنوع را در بخش کشاورزی ایران گزارش می‌کند. خطوط تعرفه‌ای ممنوع متغیر بوده و جدول حاضر سال ۱۳۹۳ را به عنوان نمونه انتخاب کرده است. وضعیت در سایر دوره‌ها تفاوت معناداری با سال انتخابی ندارد.

جدول 7- تعداد خطوط تعرفه‌ای با تعرفه‌ی بالا و با ممنوعیت واردات در بخش کشاورزی، ۱۳۹۳

خطوط تعرفه ممنوع	خطوط تعرفه‌ی قله (تعرفه < ۳٪ میانگین)	خطوط تعرفه قله (تعرفه < ۱۵٪)	
۲۸۷	۱۵	۳۸۰	تعداد خطوط
٪۲۵	٪۱,۳	٪۳۳	درصد از کل
صدف و مرجان (۰۵۰۸۰۰۰۰) گل آنتاریوم (۰۶۰۳۱۹۱۰) گوجه‌فرنگی تازه و یا سرد کرده (۰۷۰۲۰۰۰۰) کاهوی کروی-سالادی (۰۷۰۵۱۱۰۰) زیتون (۰۷۰۹۹۲۰۰) سیب‌زمینی (۰۷۱۰۱۰۰۰) کالاهای با ممنوعیت شرعی مثل: ویسکی (۲۲۰۸۳۰۰۰)	سایر مخلوط‌های گندم غیرمذکور در جای دیگر (۱۰۰۱۹۹۰۰) سایر دانه‌ها و میوه‌های روغنی (۱۲۰۷۹۹۰۰) قلمه‌های ریشه نکرده و پیوندها (۰۶۰۲۱۰۰۰)	اسب برای مسابقه (۰۱۰۱۲۹۱۰) قطعات منجمد مرغ (۰۲۰۷۱۴۲۰) کنسانتره آب میوه (۲۰۰۹۸۱۰۰) دانه‌های کارشده از جو دوسر (۱۱۰۴۲۲۰۰)	مثال

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات، سال ۱۳۹۳

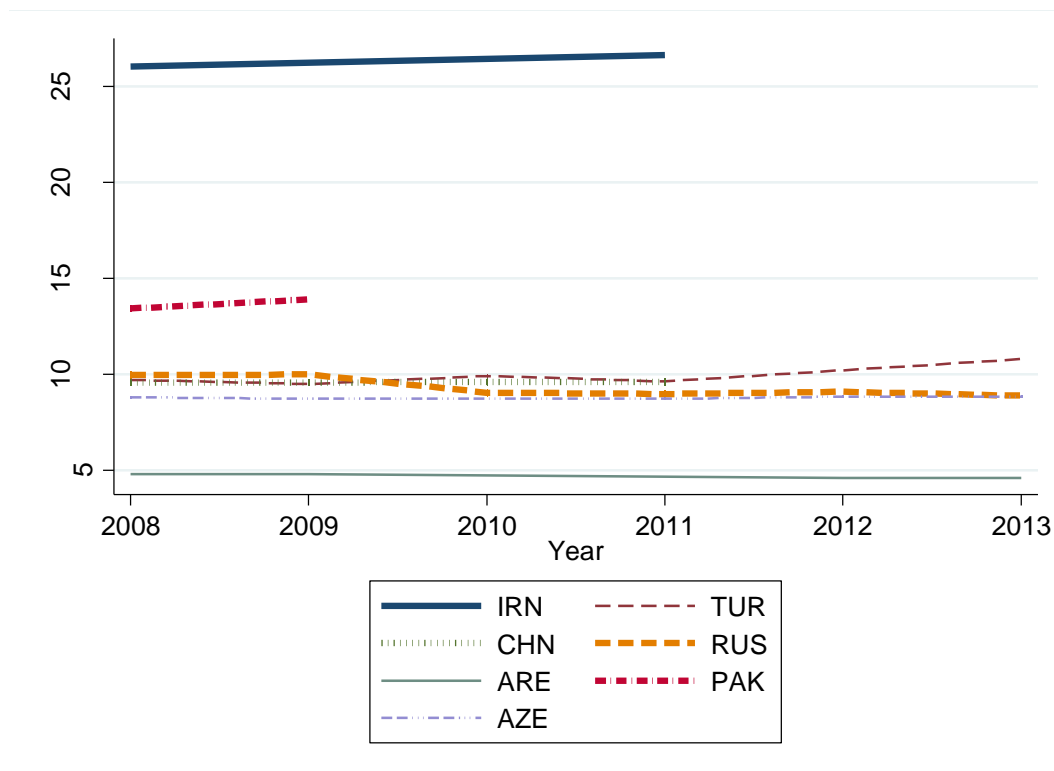
توضیحات: لیست کالاهای ممنوع متغیر است. تعداد کل خطوط تعرفه‌ای بخش کشاورزی ۱۱۴۳ است؛ برای کالاهایی که دو نرخ تعرفه‌ی فصلی داشته‌اند از نرخ پایین‌تر و برای کالاهایی که هم تعرفه‌ی ارزشی و هم تعرفه‌ی غیر ارزشی داشته‌اند از تعرفه‌ی ارزشی استفاده شده‌است.

در بخش صنعت، میانگین نرخ‌های تعرفه ایران، بجز در برخی زیربخش‌ها که از پاکستان و پاکستان نرخ‌های بالاتری دارند، بسیار بالاتر از سایر کشورهاست. علاوه بر *سطح* میانگین‌ها، روند تغییرات نیز قابل ملاحظه است که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

روند زمانی میانگین

در مقایسه با کشورهای منتخب، میانگین نرخ تعرفه در ایران روند افزایشی داشته است. در شکل ۱۹، روند تغییرات میانگین نرخ تعرفه (موزون) در ایران و ۶ شریک صادراتی ایران یعنی چین، امارات متحده‌ی عربی، آذربایجان، ترکیه، روسیه و پاکستان طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۳ نمایش داده شده‌است. نرخ تعرفه در ایران نه تنها به طور میانگین نسبت به این ۶ کشور تفاوت فاحشی دارد بلکه در طول زمان نیز به تدریج افزایش داشته‌است.

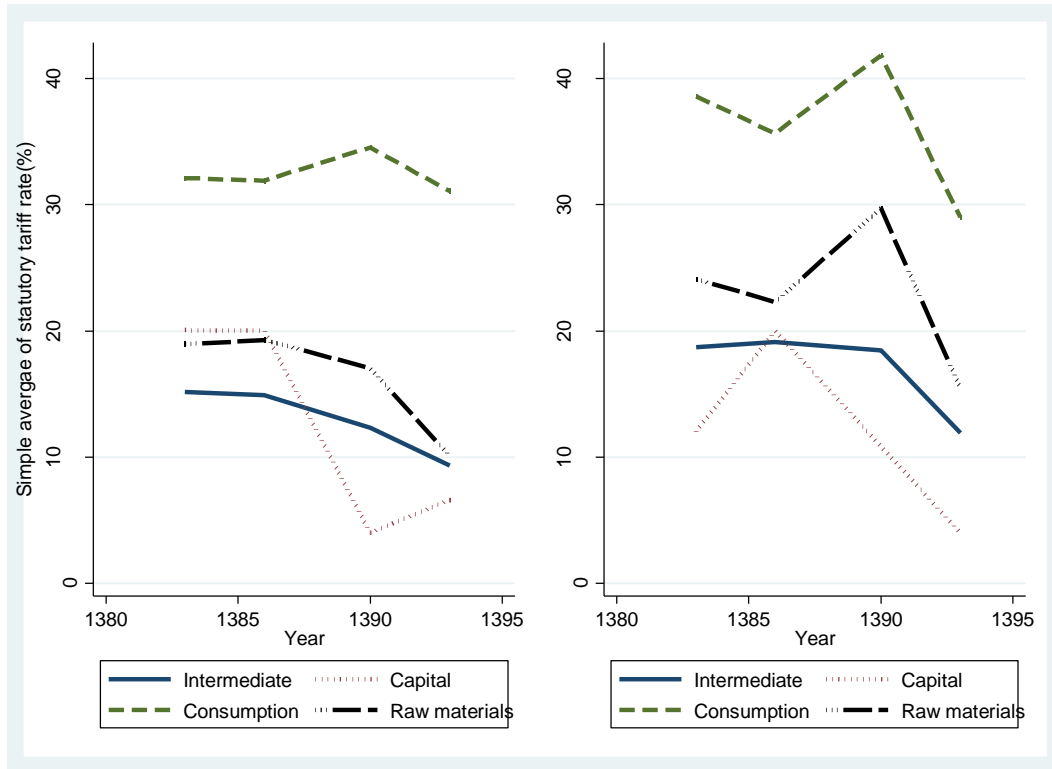
شکل 19- روند زمانی میانگین نرخ تعرفه موزون در ایران و کشورهای منتخب



توضیحات: روند زمانی میانگین نرخ تعرفه در ایران و کشورهای منتخب در نمودار نشان داده شده است. نرخ‌های تعرفه به تفکیک ۶ رقمی HS از پایگاه WITS اخذ شده‌اند.

شکل ۲۰ روند زمانی میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی قانونی و محقق شده بخش کشاورزی را به تفکیک کالاهای خام/مصرفی/واسطه‌ای/سرمایه‌ای برای بازه ی ۱۳۸۳ الی ۱۳۹۳ نشان می‌دهد. پانل راست میانگین ساده‌ی تعرفه‌های قانونی و پانل چپ میانگین ساده‌ی تعرفه‌های اجرایی را نشان می‌دهد. یکی از دلایل تفاوت بسیار زیاد میانگین‌های قانونی و محقق شده این است که برای کالاهایی که واردات آن‌ها ممنوع است در کتاب مقررات صادرات و واردات نرخ تعرفه‌ی بالایی ثبت شده است. دلیل دیگر، کاهش تقاضا برای کالاهایی است که تعرفه‌ی بالاتری دارند. همان‌طور که در شکل ۲۰ مشخص است میانگین نرخ تعرفه در این ۱۰ سال در تمام گروه‌ها کاهش یافته است و میانگین نرخ تعرفه‌ی کالاهای مصرفی با اختلاف قابل توجهی از کالاهای خام و واسطه‌ای و سرمایه‌ای قرار دارد.

شکل ۲۰- روند تغییرات میانگین ساده نرخ تعرفه‌ی قانونی و محقق شده در بخش کشاورزی

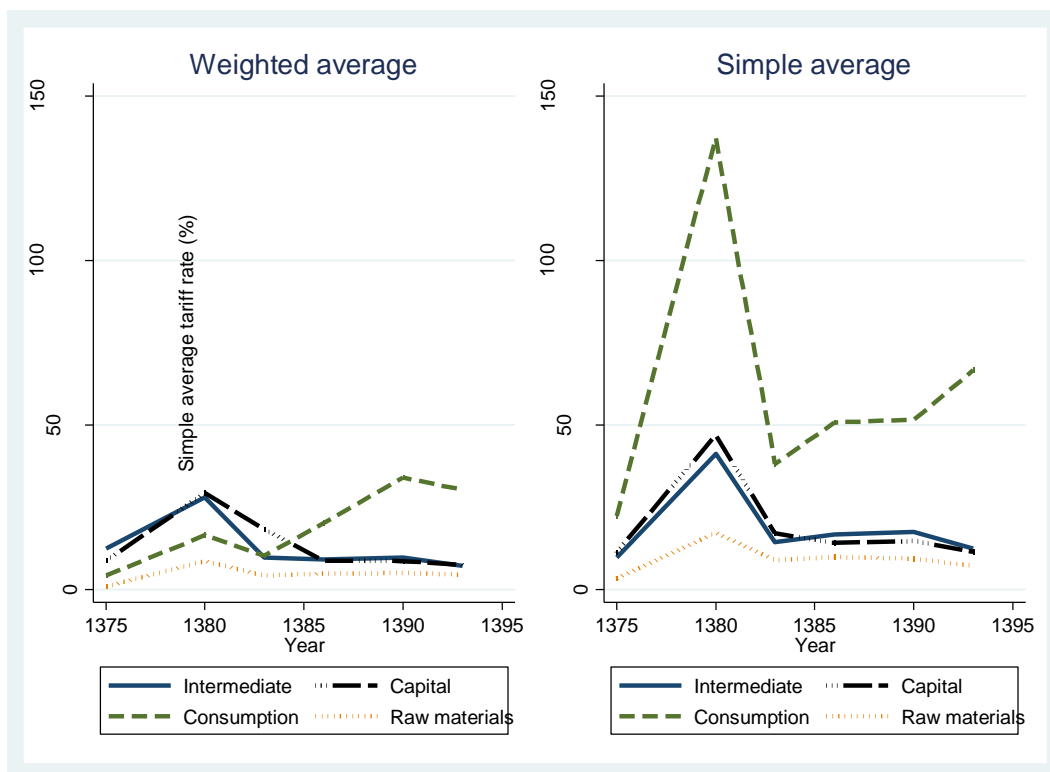


منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات (سال‌های مختلف) و گمرکات ج.ا.ا.

شکل ۲۱ روند زمانی میانگین تعرفه را در بخش غیرکشاورزی (صنعت) تصویر می‌کند. منظور از میانگین ساده، تا پیش از سال ۱۳۸۳ و اجرای قانون تجمیع عوارض (بخشی از اصلاحات برنامه سوم)، متوسط تعرفه‌ی اخذ شده از کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای بیشتر از کالاهای مصرفی بوده است^{۷۲}؛ پس از این سال، نرخ تعرفه‌ی کالاهای مصرفی افزایش و کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای کاهش یافت و در نتیجه در سال‌های اخیر نرخ تعرفه‌ی کالاهای مصرفی بسیار بیشتر از کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای است.

⁷² مطالعه‌ی حاضر بر سال‌های پس از اصلاحات برنامه سوم متمرکز است ولی به عنوان یک دلیل سرانگشتی، پایین بودن متوسط تعرفه اخذ شده‌ی کالاهای مصرفی را می‌توان به معافیت‌های متعدد دستگاه‌ها و افراد نسبت داد. تدقیق در این موضوع نیازمند مطالعات بیشتر است.

شکل ۲۱- روند تغییرات میانگین ساده نرخ تعرفه در بخش غیرکشاورزی (صنعت)



منبع: آمار گمرکات کشور

توضیحات: پانل راست میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه اعمال شده و پانل چپ میانگین وزنی آن را نشان می‌دهد. از ارزش ریالی به عنوان وزن استفاده شده است.

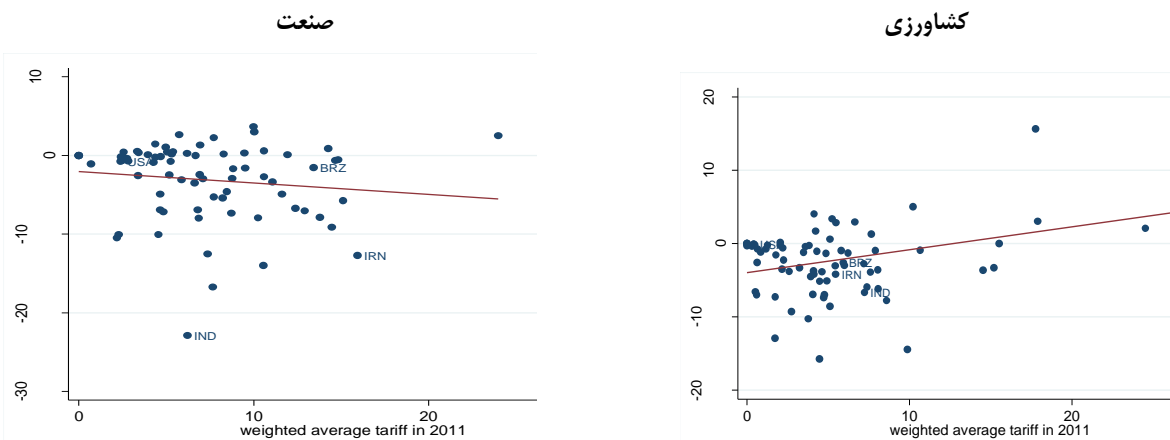
شکل ۲۲ تغییرات ۱۰ ساله‌ی نرخ تعرفه را در برابر نرخ تعرفه‌ی فعلی در دو بخش کشاورزی (سمت راست) و صنعت (سمت چپ) نشان می‌دهد. خط ممتد حاصل یک مدل ساده‌ی سنجی است که در آن تغییرات در سمت چپ و تعرفه‌ی فعلی در سمت راست مدل است و ضریب تخمین‌زده شده شیب خط ممتد را نشان می‌دهد. هر مشاهده یک کشور است. بدیهی است شیب مثبت به معنای افزایش تعرفه در جهان، و شیب منفی، به منزله‌ی حرکت جهانی به سمت تعرفه‌ی پایین‌تر است.

داده‌ها از WITS گرفته شده‌است و با توجه به محدودیت داده‌های جهانی، دو سال ۲۰۰۰ و ۲۰۱۱ به عنوان متقدم و متاخر در نظر گرفته شده‌اند. محور عمودی، تفاوت در دو نرخ تعرفه‌ی متوسط در دو سال ۲۰۱۱ و ۲۰۰۰ به تفکیک کشورها، و محور افقی، تعرفه‌ی متوسط در ۲۰۱۱ را نشان می‌دهد.

در بخش کشاورزی (پانل راست از شکل ۲۲)، به دلیل تبدیل ممنوعیت‌ها به موانع تعرفه‌ای که در پی مذاکرات دور اورگوئه مورد توافق کشورهای عضو بوده‌است، میانگین نرخ تعرفه جهانی/افزایش داشته‌است. (شیب مثبت خط ممتد) مشاهده می‌شود که موقعیت ایران پایین‌تر از خط ممتد است که به منزله‌ی کاهش بیشتر نسبت به سایر

کشورهاست. در بخش صنعت نیز (پانل چپ) موقعیت ایران پایین تر از خط ممتد است. این امر به دلیل انتخاب سال ۲۰۰۰ به عنوان سال ابتدایی است که پیش از اصلاحات تعرفه‌ای برنامه‌ی سوم است. این بدان معناست که با در نظر گرفتن کاهش یکجانبه‌ی تعرفه‌ای ایران در سال‌های ۱۳۸۳-۸۴، کاهش تعرفه‌ای در ایران بیش از متوسط جهانی بوده‌است. لیکن، موقعیت ایران در بخش صنعت تقریباً در بیشترین مقادیر محور افقی است که به معنای بالاتر بودن تعرفه صنعتی ایران در سال ۲۰۱۱ است. همانطور که قبلاً گفته شد، در بخش کشاورزی، به دلیل عدم لحاظ ارقام ممنوع در محاسبه‌ی متوسط تعرفه، موقعیت ایران بر روی محور افقی چندان پرت به نظر نمی‌رسد که البته چنین استنتاجی نامعتبر است.

شکل ۲۲- تغییرات نرخ تعرفه در دنیا در بخش کشاورزی



منبع: WITS

توضیحات: شکل ۳- تغییرات نرخ تعرفه طی سال‌های ۲۰۰۰ الی ۲۰۱۱ در برابر نرخ تعرفه در سال ۲۰۱۱ برای کشورهای مختلف رسم شده‌است.

جمع‌بندی

میانگین نرخ تعرفه صنعتی در ایران نسبت به متوسط‌های جهانی تفاوت عمده‌ای دارد. در بخش کشاورزی، ممنوعیت‌های وارداتی همچنان در ایران اعمال می‌شوند و لذا متوسط نرخ تعرفه تقریباً با سایر کشورها برابری می‌کند؛ این درحالیست که در کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی ممنوعیت‌ها به موانع تعرفه‌ای (بدون سقف) تبدیل شده‌اند و لذا مقایسه‌ی متوسط‌های تعرفه‌ی کشاورزی نمی‌تواند گویای وضعیت ایران نسبت به سایر کشورها باشد. همچنین، اگر کاهش تعرفه‌ای برنامه سوم در نظر گرفته شود، تعرفه‌ی متوسط در ایران بیش از متوسط جهانی کاهش یافته‌است. لیکن این مقدار در هر دو بخش صنعت و کشاورزی در سال‌های اخیر مجدداً افزایش یافته‌است. در بخش «نظم‌های آماری: تعرفه‌گذاری بر مبنای محتوای ارزش‌افزوده» گفته خواهد شد که این تغییرات در کالاهای مصرفی اتفاق افتاده‌است.

نظم‌های آماری: تعرفه‌گذاری بر مبنای محتوای ارزش افزوده

تعرفه‌گذاری بالارونده^{۷۳} یا صعودی یعنی نرخ تعرفه برای کالاهای پرداخت شده بیشتر از کالاهای خام باشد و یا به عبارتی هرچقدر ارزش افزوده‌ی کالایی بیشتر باشد نرخ تعرفه‌ی آن بالاتر رود. کشورها با وضع تعرفه‌ی پایین به کالاهای خام و تعرفه‌ی بالا در هر مرحله از زنجیره‌ی تولید تلاش می‌کنند تا از تولید داخلی حمایت کنند. بدین ترتیب قیمت کالاهای نهایی داخل کشور بالا می‌رود.

تعرفه‌گذاری صعودی مبنای نظری ندارد. به عبارتی دیگر، هیچ مدل اقتصادی وجود ندارد که اخلاص قیمتی بر مبنای ارزش افزوده در آن یک وضعیت بهینه‌ی پارتو و یا جواب دست‌دومی باشد. همچنین، تعرفه‌گذاری از منظر تجربی را می‌توان سازگار با نگرش جایگزینی واردات دانست که در آن ساخت در داخل اهمیت می‌یابد هرچند که مبتنی بر مونتاژ و یا تهیه‌ی گسترده‌ی مواد اولیه از خارج از کشور باشد. همچنین، در صورت اعمال تعرفه‌گذاری صعودی، پیوستن به زنجیره‌های تولید جهانی (که کالا باید طی آن چندین بار از مرزهای گمرکی عبور کند) عملاً با اشکال مواجه خواهد بود.

با تعرفه‌گذاری صعودی میزان حفاظت از صنعت بیشتر از نرخ تعرفه خواهد بود به همین دلیل نرخ موثر حفاظت از صنعت تعریف شده و نرخ تعرفه با عنوان نرخ اسمی حفاظت شناخته می‌شود. زیرا با تعرفه‌گذاری صعودی فاصله‌ی قیمت کالای اولیه و نهایی نسبت به قیمت‌های جهانی بیشتر می‌شود و ارزش افزوده در بازار حفاظت شده افزایش می‌یابد. به طور مثال فرض کنید برای تولید هر تن قهوه ۲,۲ تن دانه‌ی قهوه لازم باشد. اگر قیمت هر تن قهوه ۶ دلار و هر تن دانه‌ی قهوه ۱,۶ دلار باشد آنگاه ارزش افزوده‌ی تولید قهوه ۲,۵ دلار است. (۶-۱,۶*۲,۲=۲,۵) اگر نرخ تعرفه‌ی دانه‌ی قهوه برابر با صفر، و تعرفه‌ی قهوه ۹٪ باشد قیمت قهوه در بازار داخلی ۶,۵۴ دلار خواهد بود به عبارت دیگر، ۰,۵۴ دلار به دلیل حفاظت گمرکی به ارزش افزوده داخلی اضافه شده است. نرخ موثر حفاظت برابر است با:

$$\text{ارزش افزوده حفاظت نشده} - \text{ارزش افزوده حفاظت شده} \\ \text{نرخ موثر حفاظت} = \frac{\text{ارزش افزوده حفاظت نشده}}{\text{ارزش افزوده حفاظت شده}}$$

در نتیجه نرخ موثر حفاظت قهوه ۲۱,۶٪ است و از نرخ اسمی حفاظت این صنعت (۹٪) بیشتر است.

⁷³ Tariff escalation

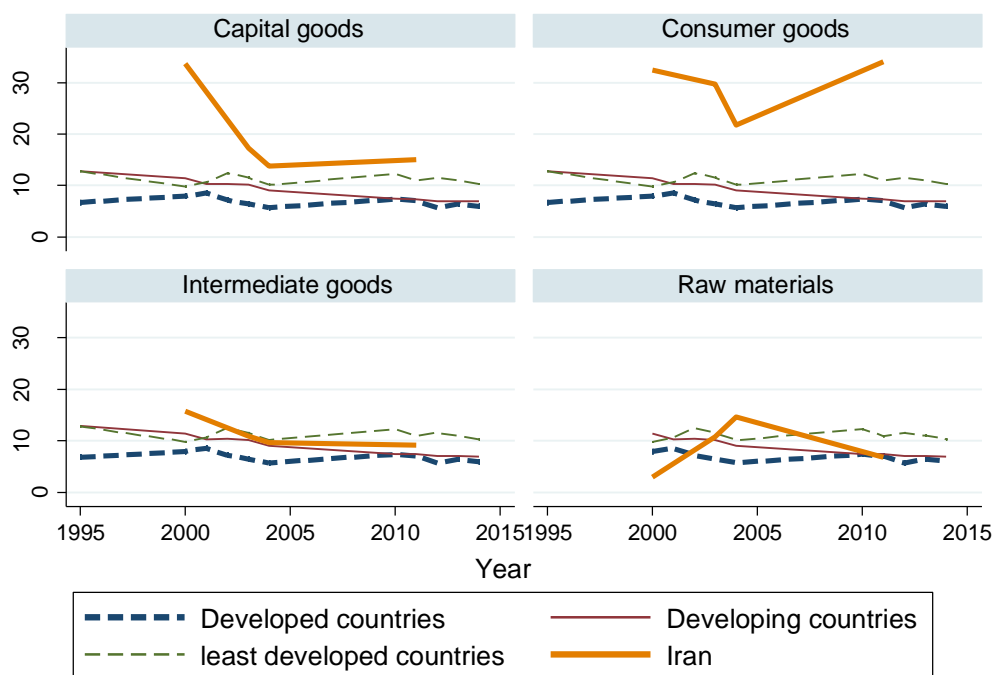
جدول ۸ میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش کشاورزی در سال ۲۰۱۱ میلادی را به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای/ و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب نشان می‌دهد. (کالاهای سرمایه‌ای بخش ناچیزی را در بخش کشاورزی تشکیل می‌دهند و در این جدول نشان داده نشده‌اند.) همان طور که در جدول ۸ مشخص است کشورهای توسعه یافته قانده‌ی تعرفه‌گذاری صعوی را رعایت کرده‌اند یعنی تعرفه‌ی کالاهای خام کمتر از کالاهای واسطه‌ای و کالاهای واسطه‌ای به طور متوسط کمتر از کالاهای مصرفی‌ست. در ایران نیز تعرفه‌ی کالاهای مصرفی بسیار بالاست و نسبت به تمام کشورهای مورد اشاره در جدول ۸ بیشتر است با این حال به طور متوسط به کالاهای خام نیز تعرفه‌ی بالایی تعلق گرفته‌است.

شکل ۲۳- روند تغییرات تعرفه‌ی موزون کالاهای خام/ سرمایه‌ای /واسطه‌ای/مصرفی در کشورهای توسعه یافته،

در یک مثال ساده‌ی دیگر می‌توان نشان داد که روش تعرفه‌گذاری بالارونده نرخ موثر حفاظت را بیشتر از نرخ اسمی حفاظت از صنعت می‌کند. فرض کنید ارزش کفش در بازار جهانی ۱۰۰ دلار است و نرخ اسمی حفاظت (نرخ تعرفه) کفش ۵۰٪ است یعنی ارزش کفش در بازار داخلی ۱۵۰ دلار می‌شود. اگر ارزش مواد اولیه‌ی تولید کفش ۸۵ دلار باشد و نرخ حفاظت اسمی آن ۳۵٪ باشد ارزش مواد اولیه در بازار داخلی ۱۱۴٫۷۵ دلار می‌شود. در نتیجه تولید کفش در داخل ۳۵٫۲۵ دلار ارزش افزوده تولید می‌کند (۱۱۴٫۷۵-۸۵) در حالی در قیمت‌های جهانی تنها ۱۵ دلار ارزش افزوده تولید می‌کند (۱۰۰-۸۵) در نتیجه نرخ موثر حفاظت ۱۳۵٪ ($\frac{35.25-15}{15} = 1.35$) است و نه ۵۰٪.

در حال توسعه، کمتر توسعه یافته و ایران روند تغییرات میانگین وزنی نرخ تعرفه‌ی کالاهای خام/ سرمایه‌ای /واسطه‌ای/مصرفی را طی سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ برای کشورهای توسعه یافته، در حال توسعه، کمتر توسعه یافته و ایران نشان می‌دهد. نرخ تعرفه‌ی ایران برای کالاهای مصرفی نسبت به سایر کشورها بسیار زیاد است و به طور کلی روند صعودی نیز طی کرده‌است. نرخ تعرفه‌ی کالاهای سرمایه‌ای نیز از سایر کشورها بالاتر است ولی روند نزولی طی کرده‌است. نرخ تعرفه‌ی کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای در ایران حتی از متوسط کشورهای کمتر توسعه یافته نیز بیشتر است. در مورد کالاهای خام و واسطه‌ای نرخ تعرفه در ایران روند نزولی طی کرده‌است و به متوسط سایر کشورها بسیار نزدیک است.

شکل ۲۳- روند تغییرات تعرفه‌ی موزون کالاهای خام/ سرمایه‌ای /واسطه‌ای/مصرفی در کشورهای توسعه یافته،
در حال توسعه، کمتر توسعه یافته و ایران



Graphs by Product Group

منبع: WITS

توضیحات: خط چین قطور کشورهای توسعه یافته، خط چین نازک کشورهای کمتر توسعه یافته، خط قطور ایران و خط نازک کشورهای در حال توسعه را نشان می‌دهد.

جدول ۸ میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش کشاورزی در سال ۲۰۱۱ میلادی را به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای / و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب نشان می‌دهد. (کالاهای سرمایه‌ای بخش ناچیزی را در بخش کشاورزی تشکیل می‌دهند و در این جدول نشان داده نشده‌اند.) همان طور که در جدول ۸ مشخص است کشورهای توسعه یافته به طور متوسط قاعده‌ی تعرفه‌گذاری صعودی را اعمال کرده‌اند؛ یعنی تعرفه‌ی کالاهای خام کمتر از کالاهای واسطه‌ای و کالاهای واسطه‌ای به طور متوسط کمتر از کالاهای مصرفی است. در ایران نیز تعرفه‌ی کالاهای مصرفی بسیار بالاست و نسبت به تمام کشورهای مورد اشاره در جدول ۸ بیشتر است با این حال به طور متوسط به کالاهای خام نیز تعرفه‌ی بالایی تعلق گرفته است.

جدول ۸- میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش کشاورزی به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای / و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب، ۲۰۱۱

کشور	تعرفه مواد خام (%)	تعرفه کالاهای واسطه‌ای (%)	تعرفه کالاهای مصرفی (%)
توسعه یافته	۵,۳	۴	۱۱
اتحادیه اروپا	۶	۸,۵	۱۱
ایالات متحده	۵,۴	۹	۲۱
کانادا			

۱۲	۸	۵	ژاپن
			در حال توسعه
۴۰	۱۷	۲۴	ایران
۱۳,۴	۱۰	۷,۶	برزیل
۴۳	۲۸	۳۲	ترکیه
			کمتر توسعه یافته
۲۲,۵	۱۵	۱۵	مالاوی
۱۸,۶	۱۵,۵	۱۶,۵	گامبیا

منبع: TRAINS-WITS

توضیح: از تبدیل UNCTAD-Stage of Procressing برای تبدیل کد HS به طبقه‌بندی ارزش افزوده استفاده شده است. کالاهای سرمایه‌ای بخش ناچیزی از واردات کالاهای کشاورزی را تشکیل می‌دهند و در این جدول ذکر نشده‌اند.

با وجود آنکه جدول ۸ بالا تا حدی تعرفه‌گذاری بالارونده را نشان می‌دهد با این حال بررسی دقیق این امر باید در زنجیره‌ی تولید یک کالای خاص صورت گیرد. گایسفورد و کر (۲۰۰۷) برای اندازه‌گیری دقیق حمایت موثر سه ویژگی اصلی را برای شناسایی زنجیره‌های تولید بر می‌شمرند: اولاً، باید ارتباط دست اولی بین دو محصول وجود داشته باشد. به طور مثال می‌دانیم زنجیره‌ی تولید پنبه-نخ-پارچه‌ی بافته‌ی اولیه- پارچه‌ی رنگ‌شده-لباس در تولید بخش منسوجات وجود دارد. ولی پنبه به طور مستقیم با تولید لباس در ارتباط نیست و پایین بودن تعرفه‌ی آن الزاما به معنی بالا بودن نرخ موثر حمایت از صنعت پوشاک نیست؛ لذا در زنجیره‌ی ارزشی که از پنبه شروع می‌شود کافی است وضعیت تعرفه‌ی نخ و پارچه بررسی شود تا آنجا که کالاهای قابل مبادله در نظر گرفته می‌شوند زیرا کالاهایی که قابل مبادله نیستند نرخ تعرفه روی میزان مبادله‌ی آن‌ها موثر نیست و در نتیجه تاثیر در محاسبه‌ی نرخ موثر حفاظت ندارد مثلا شیر برای تولید پنیر یک کالای اولیه اصلی است ولی قابل مبادله نیست. ثالثا باید اطمینان حاصل کرد که کالای اولیه و نهایی به یک زنجیره‌ی ارزش تعلق دارند به طور مثال میوه‌ی خوراکی کالای نهایی و میوه‌ی آبدار ماده‌ی اولیه برای تولید آبمیوه است.

جدول ۹ جدول ۹- نرخ موثر و اسمی حفاظت در بخش‌های منتخب کشاورزی در کشورهای منتخب تعرفه‌گذاری بالارونده در چند کالای کشاورزی در کشورهای منتخب را نشان می‌دهد. در مورد تنباکو نرخ موثر حفاظت در تمام کشورها مثبت است و تعرفه‌گذاری بالارونده تایید شده است. به علاوه در کشورهای توسعه‌یافته (پانل اول) تعرفه‌گذاری بالارونده در سه بخش مورد نظر رعایت شده است. روغن خام پالم و روغن کرنل خام در اندونزی و اسانس قهوه در هند نرخ موثر حفاظت منفی دارند که نشان دهنده‌ی نقض تعرفه گذاری صعودی در این دو بخش در این دو کشور است.

جدول ۹- نرخ موثر و اسمی حفاظت در بخش‌های منتخب کشاورزی در کشورهای منتخب

ژاپن		کانادا		اتحادیه اروپا		آمریکا		بخش
موثر	اسمی	موثر	اسمی	موثر	اسمی	موثر	اسمی	

								قهوه
								دانه‌ی قهوه خام
.	۷,۵
۲۱,۷	۱۲	۰,۹	۰,۵	۱۳,۶	۱۳,۶	۷,۵	۰	۰
۲۱,۹	۸,۸	۲,۷	۱,۱	۲۲,۴	۲۲,۴	۹	۰	۰
								پالم
								دانه‌ی پالم
.	۳,۸
۱۱,۷	۳,۵	۲۱,۵	۶,۴	۱۲,۷	۱۲,۷	۳,۸	۰	۰
۳۴,۵	۴	۵۵,۱	۶,۴	۵۵,۱	۵۵,۱	۶,۴	۰	۰
								تنباکو
								تنباکو تازه
.	.	.	۸	.	.	۱۸,۴	.	۱۱,۶
۰,۳۳	۲۶,۷	۱۳,۶	۱۲,۷	۲۷,۹	۲۷,۹	۲۶	۱۲,۳	۱۲,۱
								سیگار
هند		اندونزی		مکزیک		چین		بخش
موثر	اسمی	موثر	اسمی	موثر	اسمی	موثر	اسمی	
								قهوه
								دانه‌ی قهوه خام
.	۱۰۰	.	۵	.	۲۳	.	۸	۸
۱۰۰	۱۰۰	۵	۵	۱۱۱,۸	۷۲	۲۰,۷	۱۵	۱۵
-۷۴	۳۰	۵	۵	۳۱۶	۱۴۱	۳۰,۴	۱۷	۱۷
								پالم
								دانه‌ی پالم
.	۳۰	.	۵	.	.	.	۱۰	۱۰
۲۶۴,۷	۱۰۰	-۱۱,۸	۰	۳۳,۵	۱۰	۶,۶	۹	۹
۶۳۳,۲	۱۰۰	-۳۸,۱	۰	۸۶,۲	۱۰	۱,۴	۹	۹
								تنباکو
								تنباکو تازه
.	۳۰	.	۵	.	۴۵	.	۱۰	۱۰
۳۰	۳۰	۱۷,۵	۱۵	۷۲,۶	۶۷	۲۸,۸	۲۵	۲۵

منبع: گایسفورد و کر (۲۰۰۷)

توضیحات: ستون اسمی نرخ تعرفه را در بخش مورد نظر و ستون موثر نرخ موثر حفاظت را در آن بخش نشان می‌دهد که از فرمول ذکر شده در متن استفاده می‌کنند.

جدول ۱۰ میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه به تفکیک زنجیره‌ی تولید را در بخش کالاهای غیر کشاورزی در دو سال ۲۰۰۰ و ۲۰۱۱ و در کشورهای اتحادیه اروپا، ایالات متحده، کانادا، ژاپن ایران، برزیل، ترکیه و دو کشور کمتر توسعه یافته‌ی گامبیا و مالاوی نشان می‌دهد. اغلب کشورها به طور متوسط تعرفه‌های بالارونده را در زنجیره‌ی ارزش تولید کالاهای صنعتی اعمال کرده‌اند. ایران نیز با وجود آنکه نرخ تعرفه‌های به شدت بالایی دارد این روش تعرفه‌گذاری را رعایت کرده‌است. به علاوه نرخ تعرفه در اغلب کشورها طی سال‌های ۲۰۰۰ الی ۲۰۱۱ کاهش یافته‌است.

جدول 10: میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی کالاهای بخش غیرکشاورزی به تفکیک کالاهای خام/واسطه‌ای / و مصرفی در ایران و تعدادی از کشورهای منتخب

کشور	تعرفه مواد خام (%)		تعرفه کالاهای سرمایه‌ای (%)		تعرفه کالاهای واسطه‌ای (%)		تعرفه کالاهای مصرفی (%)	
	۲۰۱۱	۲۰۰۰	۲۰۱۱	۲۰۰۰	۲۰۱۱	۲۰۰۰	۲۰۱۱	۲۰۰۰
توسعه یافته								
اتحادیه اروپا	۰,۵	۰,۳	۱,۹	۱,۹	۳,۵	۲,۹	۶,۹	۶,۵
ایالات متحده	۰,۳	۰,۲	۱,۵	۱,۷	۳,۸	۳	۶,۲	۵,۵
کانادا	۰,۲	۰,۰	۱,۴	۲,۵	۳,۵	۱	۱۰,۷	۹
ژاپن	۰,۲۵	۰,۲	۰,۰۵	۰,۰۵	۲,۵	۲,۲	۳,۵	۴,۸
در حال توسعه								
ایران	۲۷	۹	۱۶	۴۳	۴۱	۱۹,۵	۱۵۹	۶۱
برزیل	۷	۴,۵	۱۳,۵	۱۷,۵	۱۴,۵	۱۲	۲۱	۲۴
ترکیه	۰,۴	۰,۴	۲	۲	۴	۴	۶	۶
کمتر توسعه یافته								
مالاوی	۹	۹	۴,۸	۴,۸	۱۰,۵	۱۰,۵	۲۲,۸	۲۲,۸
گامبیا	۱۰	۱۰	۹,۵	۹,۵	۱۳	۱۳	۱۸,۵	۱۸,۵

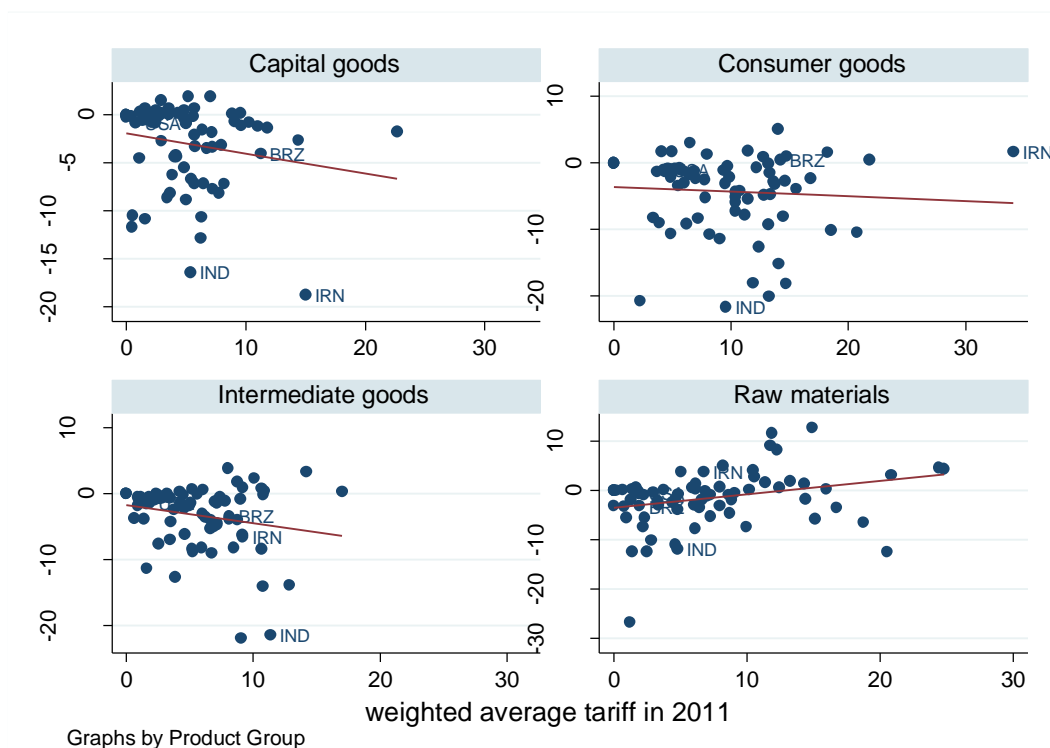
منبع: TRAINS-WITS

توضیح: از تبدیل UNCTAD-Stage of Procressing برای تبدیل کد HS به طبقه‌بندی ارزش افزوده استفاده شده‌است. میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی اعمال شده محاسبه شده‌است. خانه‌های خالی نشان می‌دهند که در آن سال و آن کشور داده‌ی تعرفه در دسترس نبوده‌است.

شکل ۲۴ روند تغییرات میانگین نرخ تعرفه در کالاهای خام / سرمایه‌ای / واسطه‌ای / مصرفی را طی ده ساله‌ی ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱ نشان می‌دهد. همان‌طور که در شکل ۲۴ مشخص است نرخ تعرفه‌ی کالاهای مصرفی به طور کلی در اغلب کشورها بیشتر از نرخ تعرفه‌ی کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای‌ست. به جز کالاهای خام در بقیه‌ی گروه‌ها نرخ تعرفه به طور متوسط طی ۱۰ ساله‌ی ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱ کاهش داشته‌است. ایران نیز در زمینه‌ی تعرفه‌ی کالاهای سرمایه‌ای کاهش بالایی را تجربه کرده‌است هر چند همچنان یکی از بالاترین نرخ‌های تعرفه را بر این

کالاها اعمال می‌کند. در مورد کالاهای مصرفی ایران برخلاف روند جهانی افزایش در نرخ تعرفه را تجربه کرده‌است و در بین کشورهای مورد بررسی بالاترین نرخ تعرفه را بر کالاهای مصرفی وضع می‌کند.

شکل 24: روند تغییرات میانگین وزنی نرخ تعرفه‌ی کالاهای خام / سرمایه‌ای / واسطه‌ای / مصرفی در کشورهای مختلف



Graphs by Product Group

منبع: WITS

جمع‌بندی

تعرفه‌گذاری سعودی مبنای نظری ندارد. به عبارتی دیگر، هیچ مدل اقتصادی وجود ندارد که اخلاص قیمتی بر مبنای ارزش افزوده در آن یک وضعیت بهینه‌ی پارتو و یا جواب دست‌دومی باشد. همچنین، تعرفه‌گذاری از منظر تجربی را می‌توان سازگار با نگرش جایگزینی واردات دانست که در آن ساخت در داخل اهمیت می‌یابد هرچند که مبتنی بر مونتاژ و یا تهیه‌ی گسترده‌ی مواد اولیه از خارج از کشور باشد. همچنین، در صورت اعمال تعرفه‌گذاری سعودی، پیوستن به زنجیره‌های تولید جهانی (که کالا باید طی آن چندین بار از مرزهای گمرکی عبور کند) عملاً با اشکال مواجه خواهد بود.

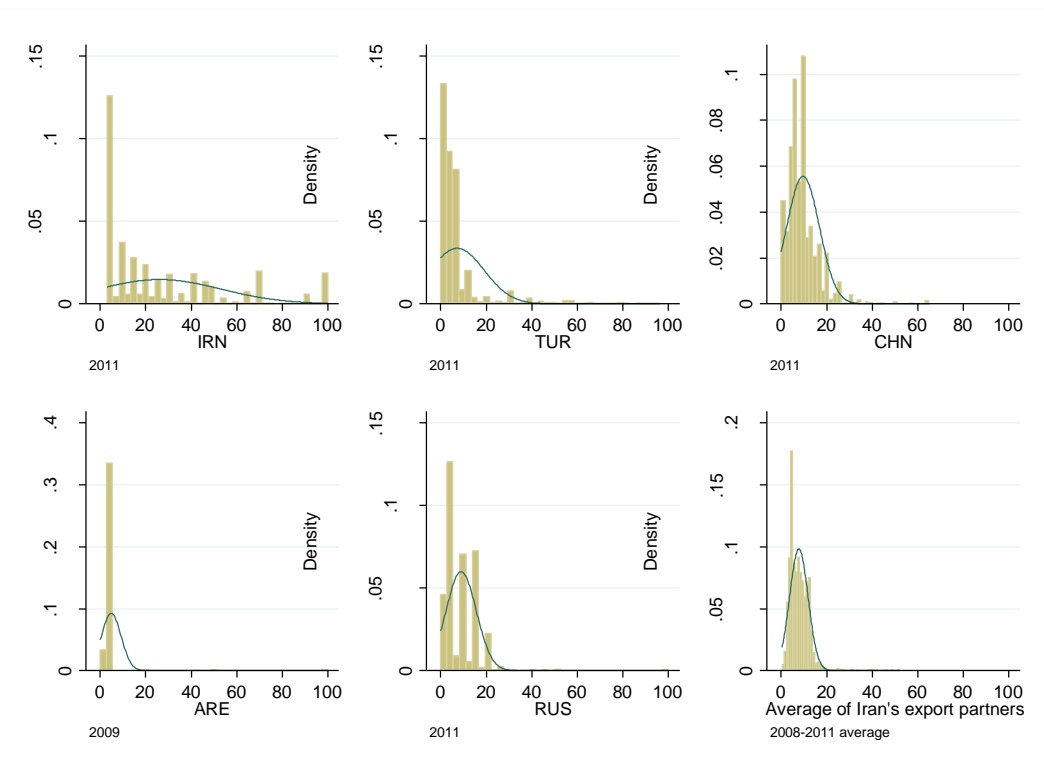
در ایران و برخی کشورهای دیگر تعرفه‌گذاری بر مبنای محتوای ارزش افزوده اعمال می‌شود. این امر در متن برنامه‌ی پنجم توسعه (ماده ۱۴۵) نیز آمده‌است و بر این برداشت که ذهنیت سیاستگذار محترم بر مبنای جایگزینی واردات است صحه می‌گذارد.

در سال‌های پس از برنامه‌ی سوم، تعرفه‌گذاری در بخش مصرفی فاصله‌ی بسیار زیادی از تعرفه‌ی کالاهای مصرفی، خام و واسطه‌ای گرفته‌است. این فاصله در سال‌های اخیر و در پی بحران ارزی ۱۳۹۱ بیشتر نیز شده‌است. بدیهی است که اعمال تعرفه‌گذاری صعودی در ابتدای ۸۰ که نظام تعرفه‌ای کشور با بی‌نظمی مواجه بود می‌توانست تا حدودی نظم‌دهنده باشد. لیکن در سال‌های اخیر که کاهش تقویت پول ملی منجر به افزایش تقاضای کالاهای مصرفی و لوکس خارجی شده‌است، اعمال تعرفه‌های بالا در این بخش، از یک‌سو به دلیل واردات غیررسمی کارکردهای حمایت از تولید خود را از دست داده و از سوی دیگر به دلیل گران‌تر کردن کالا در داخل، منجر به از دست رفتن رفاه مصرف‌کننده شده‌است و انگیزه‌ی واردات غیررسمی این کالاها را نیز افزایش داده است.

نظم‌های آماری: پراکندگی

شکل ۲۵ توزیع نرخ تعرفه در ایران و ۴ کشور ترکیه، چین، امارات متحده‌ی عربی و روسیه را که از مهم‌تری شرکای تجاری ایران هستند در آخرین سالی که داده‌ی آن‌ها در پایگاه WITS موجود است نشان می‌دهد. همچنین در پانل آخر میانگین تعرفه‌ی ۱۳ شریک صادراتی ایران در طی دوران چهارساله‌ی ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۱ نمایش داده شده‌است. همان طور که در شکل قابل رویت است توزیع نرخ تعرفه در ایران نسبت به سایر کشورها توزیع پراکنده‌تر با واریانس بالاتر دارد به علاوه میانگین نرخ تعرفه بالاتر است و تعداد خطوط تعرفه‌ای بالای ۴۰٪ بسیار زیاد است.

شکل ۲۵- توزیع خطوط تعرفه‌ای در ایران و کشورهای منتخب



توضیحات: توزیع نرخ‌های تعرفه به تفکیک کشورهای مختلف در شکل مشاهده می‌شود. نمودار پایین، سمت راست میانگین ساده‌ی تعرفه‌ی هر کالا بین ۱۳ شریک عمده‌ی صادراتی ایران طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۱ است (آذربایجان، ارمنستان، ازبکستان، افغانستان، امارات متحده‌ی عربی، پاکستان، تاجیکستان، ترکیه، چین، روسیه، عمان، قزاقستان، قطر). نرخ‌های تعرفه به تفکیک ۶ رقمی HS از پایگاه WITS اخذ شده‌اند. سال مبنا برای کشورهای ترکیه، چین، ایران و روسیه ۲۰۱۱ و برای امارات ۲۰۰۹ است. تعرفه‌های بالا ۱۰۰٪ به منظور نمایش و مقایسه‌ی بهتر از داده‌ها حذف شده‌اند (به طور مثال برای ایران که بیشترین خطوط تعرفه‌ای بالای ۱۰۰ را دارد ۳۴ خط از مجموع ۵۰۵۲ خط در سال ۲۰۱۱ حذف شده‌است در حدود ۰.۶٪ از کل داده).

جدول ۱۱ وضعیت تعرفه‌های ایران در بخش کشاورزی را در قیاس با کشورهای منتخب اتحادیه اروپا، ترکیه، مالزی، چین، کره، اندونزی، آمریکا و ژاپن نشان می‌دهد.

نکته‌ی قابل توجه دیگر این است که ایالات متحده بالاترین درصد تعرفه‌های غیر ارزشی و ایران کمترین درصد را دارد. به علاوه در ستون «میانگین موزون نرخ تعرفه» (از جدول ۱۱) تعرفه‌های معاف از مالیات وجود ندارند در حالی که به طور مثال در مالزی در بخش کشاورزی ارزش کالاهای معاف از تعرفه ۷۵٪ از حقوق گمرکی را شامل می‌شوند. لذا باید در مقایسه‌ی ارقام ایران و سایر کشورها این نکته لحاظ شود که اعمال سیاست تعرفه‌گذاری در کشاورزی در سایر کشورها، محدود به بخشی است که احتمالاً به دلیل لابی کشاورزان، سیاست‌گذار نتوانسته (و یا نخواسته) است سیاست تجارت آزاد را اعمال کند. این بخش در اروپا و ایالات متحده حدود ۷۰٪ از خطوط تعرفه‌ای و در مالزی ۲۵٪ از خطوط است. حال آنکه در ایران، تمامی خطوط تعرفه‌ای با سیاست تجارت غیرآزاد مواجهند.

تعداد بالای طبقات تعرفه‌ای در آمریکا و اتحادیه اروپا در قیاس با سایر کشورها نیز از دیگر نکات حائز اهمیت جدول ۱۱ است. در آمریکا و اتحادیه اروپا تعداد طبقات تعرفه‌ای در بخش کشاورزی به ترتیب ۷۷۰ و ۱۰۷۹ طبقه است در حالی که ایران در این بخش تنها ۲۲ طبقه دارد. البته، افزایش تعداد طبقات فقط در صورتی که برآمده از یک سیاست مشخص بوده و همچنین قابلیت اجرا داشته باشد می‌تواند به عنوان ابزاری برای سیاست‌گذاری معرفی شود. اگر به هر یک از این دو (سیاست مشخص و اجراپذیری سیاست) خدشه‌ای وارد باشد، استفاده از این ابزار توصیه نمی‌شود.

جدول ۱۱- مقایسه‌ی نظام تعرفه‌ای بخش کشاورزی در ایران و کشورهای منتخب

کشور	سال	میانگین سازه نرخ تعرفه (٪)	میانگین موزون نرخ تعرفه (٪)	تعرفه‌های معاف از حقوق گمرکی	سهم تعرفه‌های		حداکثر تعرفه	تعداد طبقات تعرفه	تعداد خطوط تعرفه	
					بیش از ۱۵٪	بیش از ۳ برابر میانگین (حداکثر تعرفه‌ی بین‌المللی)				
اتحادیه اروپا	۲۰۱۲	۱۳,۲	۸,۶	۳۱,۲	۳۱,۴	۲۶,۲	۸,۴	۶۰,۵	۱۰۷۹	۳۱۲۸
ترکیه	۲۰۱۱	۴۱,۲	۲۳,۴	۱۶,۳	۰,۶	۶۲,۲	۹,۸	۲۲۵	۱۵۰	۲۳۳۵
مالزی	۲۰۱۲	۱۱,۲	۱۲,۵	۷۴,۷	۵	۸,۴	۵,۵	>۱۰۰۰	۶۴	۱۱۹۲

۱۰۹۴	۴۶	۶۵	۳,۲	۳۴,۶	۰,۵	۵,۹	۹,۲	۱۵,۶	۲۰۱۱	چین
۸۸۳	۲۲	۴۰۰	۱,۹	۵۶,۵	۰,۴	۰	*۱۴,۹	۳۰,۴	۲۰۱۱	ایران
۱۷۱۴	۹۲	۸۸۷	۸,۳	۵۲,۶	۳,۲	۵,۶	۷۵,۵	۵۲,۷	۲۰۱۲	کره
۱۱۵۶	۳۵	۱۵۰	۳,۱	۴,۶	۳,۵	۹,۶	۴,۳	۷,۹	۲۰۱۲	اندونزی
۱۶۹۱	۷۷۰	۳۵۰	۷	۵,۳	۴۱,۹	۳۰,۷	۳,۹	۷	۲۰۱۲	ایالات متحدہ
۱۸۴۳	۳۲۳	۶۹۲	۵,۸	۲۲,۴	۱۳,۷	۳۶	۱۳,۹	۱۶,۶	۲۰۱۲	ژاپن

منبع: WTO - برگرفته از معاونت بررسی‌های اقتصادی - اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران؛ برگرفته از WITS

توضیحات: * این عدد مربوط به سال ۲۰۱۰ است.

جدول ۱۲ توزیع نرخ تعرفه‌های اعمال شده را در کشورهای منتخب در قیاس با ایران نشان می‌دهد. در این جدول نرخ تعرفه در ۸ دسته تقسیم بندی شده است. در بسیاری از کشورها بخش بالایی خطوط تعرفه‌ای معاف از تعرفه هستند به طور مثال در مالزی ۷۴٪ و در ژاپن ۳۶٪ از خطوط تعرفه‌ای بخش کشاورزی معاف از مالیات هستند در حالی که در ایران هیچ خط تعرفه‌ای از مالیات گمرکی معاف نیست. به علاوه ایران سهم بالایی از تعرفه‌های بالای ۲۵٪ دارد در حالی که در سایر کشورها این گونه نیست.

جدول 12- توزیع خطوط تعرفه‌ای بخش کشاورزی در ایران و کشورهای منتخب

کشور	سال	معاف از عوارض	کمتر از ۵٪	۵٪-۱۰٪	۱۰٪-۱۵٪	۱۵٪-۲۵٪	۲۵٪-۵۰٪	بیش از ۵۰٪
اتحادیه اروپا	۲۰۱۲	۳۱,۲	۹,۹	۱۶,۸	۱۳,۲	۱۱,۴	۹,۸	۴,۱
ترکیه	۲۰۱۱	۱۶,۳	۶,۳	۱۰,۸	۴,۵	۱۴,۶	۲۲,۵	۱۲,۵
مالزی	۲۰۱۲	۷۴,۷	۱۰,۴	۴,۶	۱,۷	۲,۳	۳,۳	۰,۶
چین	۲۰۱۱	۵,۹	۸,۸	۲۶,۱	۲۴,۵	۲۵,۱	۶,۹	۲,۶
ایران	۲۰۱۱	۰	۳۰,۳	۴,۹	۷,۹	۱۱,۸	۲۹,۸	۱۴,۱
کره	۲۰۱۲	۵,۶	۱۸,۴	۲۲,۳	۱,۱	۱۳	۲۸,۵	۲
اندونزی	۲۰۱۲	۹,۶	۸۱	۴,۵	۰,۳	۱,۵	۱,۱	۰,۳
ایالات متحده	۲۰۱۲	۳۰,۷	۴۶,۱	۱۲,۴	۴,۶	۱۱,۸	۰,۵	۰

ژاپن	۲۰۱۲	۳۶	۱۷,۲	۱۶,۳	۸	۱۰	۷	۲,۱	۳,۳
------	------	----	------	------	---	----	---	-----	-----

منبع: WTO - به نقل از معاونت بررسی‌های اقتصادی - اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران؛ برگرفته از wto:

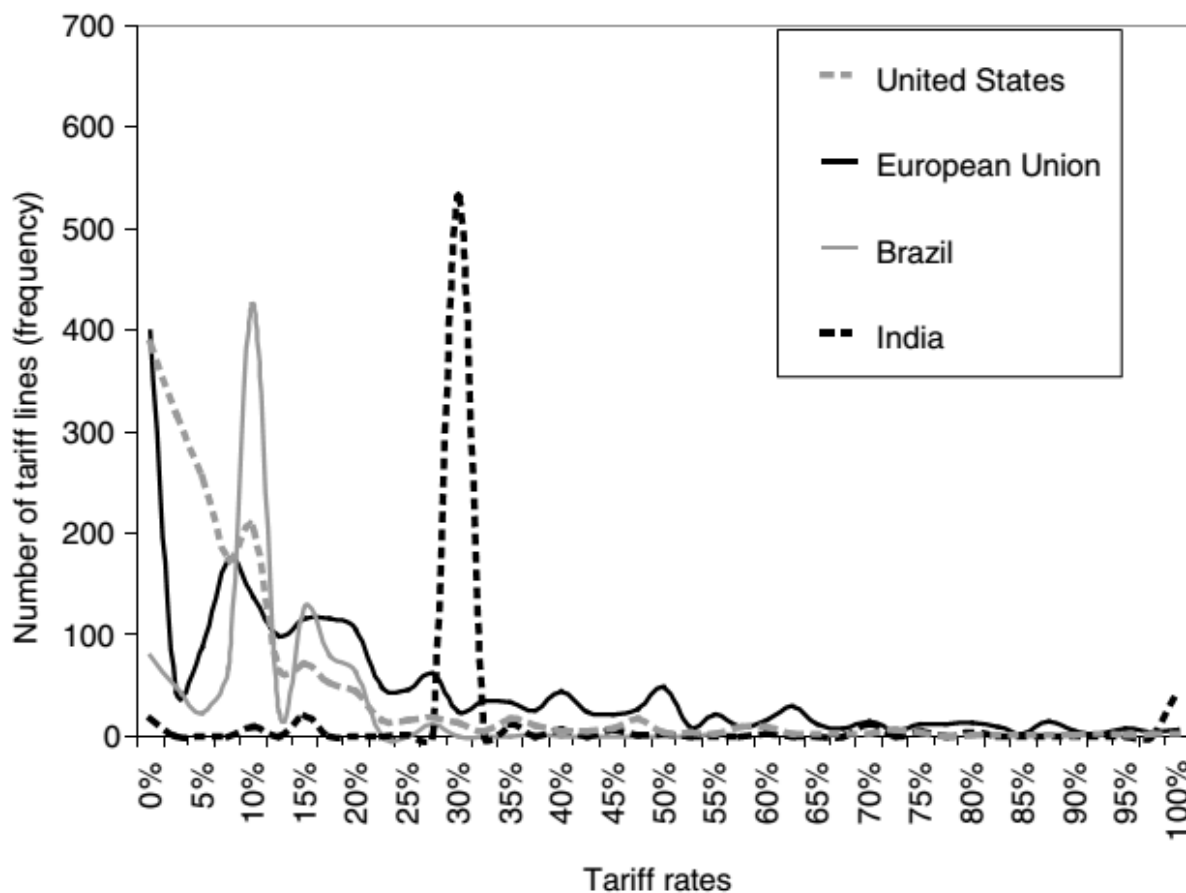
stat.wto.org/tariffprofile⁷⁴

توضیحات: اعداد درصد(٪) خطوط تعرفه‌ای که در بازه‌ی مذکور جای می‌گیرند را از کل خطوط تعرفه‌ای کشور بیان می‌کند.

شکل ۲۶ هیستوگرام توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی در بخش کشاورزی در کشورهای آمریکا، اتحادیه اروپا، هند و برزیل را نشان می‌دهد. گفتنی است که مراکز جمع‌آوری داده از تعرفه‌های موزون استفاده می‌کنند و داده‌های تعرفه‌های قانونی به تفکیک کشورها یک‌به‌یک از مراجع رسمی در این کشورها جمع‌آوری شده‌است. همان‌طور که مشاهده می‌شود تعداد زیادی از کالاها در هند تعرفه‌ی حدود ۳۰٪ و در برزیل تعرفه‌ی ۱۰٪ دارند در حالی که نرخ تعرفه با بیشترین تعداد خطوط تعرفه‌ای در کشورهای اروپایی و ایالات متحده‌ی آمریکا بسیار کمتر است.

شکل 26- توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی در بخش کشاورزی در کشورهای منتخب

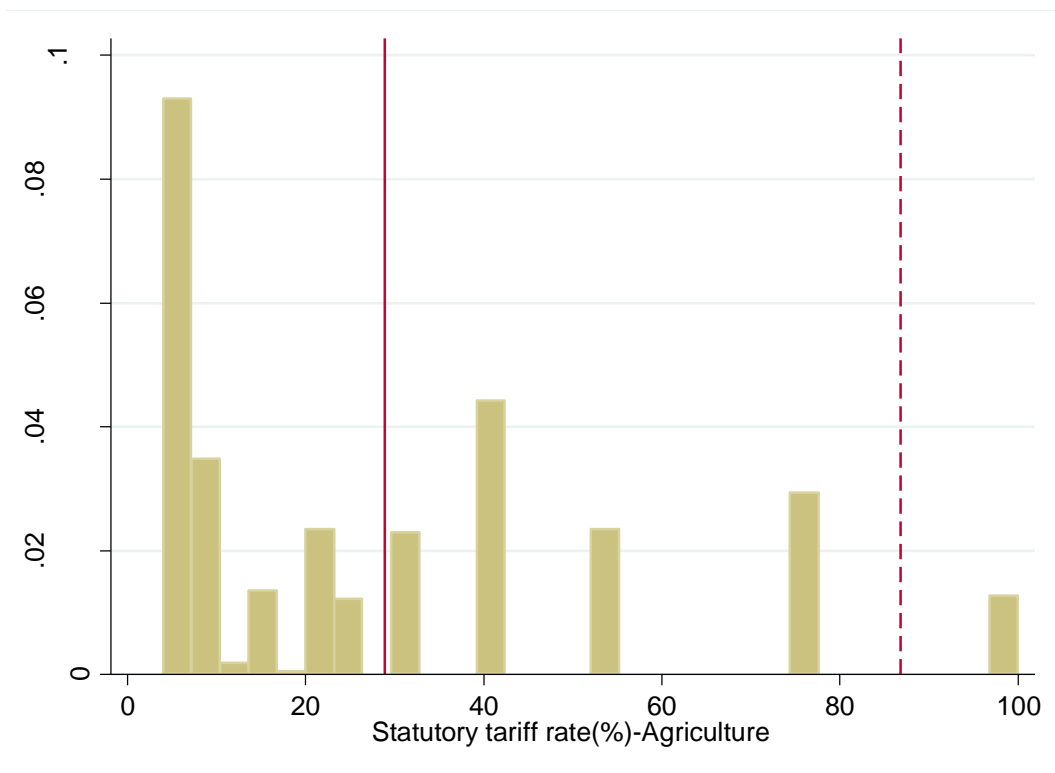
⁷⁴ داده‌های کشور ایران به دلیل عدم عضویت در WTO در لینک مذکور وجود ندارد. در این جدول ۳-، مطالعه حاضر به صحت جدول ۳- بیان شده در گزارش اتاق بازرگانی تهران بسنده می‌کند. توزیع تعرفه‌های قانونی با استناد به کتاب مقررات صادرات و واردات در بخش‌های دیگر مطالعه ارائه شده‌است که ناسازگاری با جدول ۳- فوق در آن‌ها دیده نمی‌شود.



منبع: گایسفورد و کر (۲۰۰۷)

شکل ۲۷ توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی ایران در بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۳ را نشان می‌دهد. خطوط عمودی میانگین و سه برابر میانگین را نشان می‌دهند. میانگین ساده نرخ تعرفه بخش کشاورزی ۲۹٪ است. خطوط تعرفه‌ای وجود دارند که حتی بیش از سه برابر میانگین تعرفه پرداخت می‌کنند و تعرفه‌ی ۱۰۰٪ دارند. البته، به یاد بیاوریم که در حدود ۲۵٪ از خطوط تعرفه‌ای بخش کشاورزی ایران به کلی ممنوع بوده که تبعاً در این هیستوگرام ظاهر نمی‌شوند. (ر.ک. به جدول ۷)

شکل ۲۷- توزیع نرخ تعرفه‌ی قانونی بخش کشاورزی ایران در سال ۱۳۹۳



منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات

پراکندگی بین بخشی

منظور از پراکندگی، تفاوت تعرفه‌ای بین کالاهای هر زیربخش است. یونیفورم‌سازی به معنای یکسان‌سازی تعرفه‌های هر زیربخش است. یونیفورم‌سازی از سیاست‌های رایج در اصلاحات نظام تجاری کشورهای مختلف است و با کاهش طبقات که در وزارت صمت (دولت یازدهم) دنبال می‌شود متفاوت است.

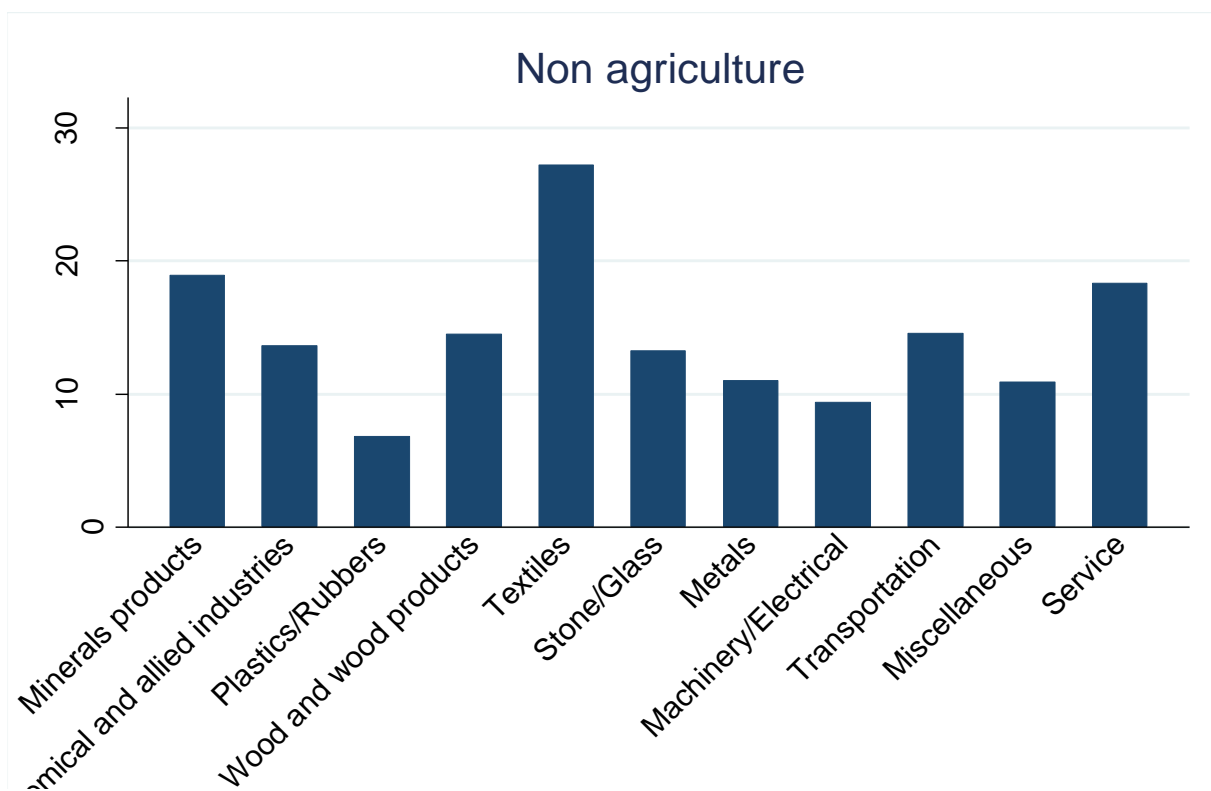
مبنای نظری یونیفورم‌سازی تعرفه‌ها را می‌توان در عوامل زیر دانست:

- 5 - شباهت (جانشینی) بین کالاهای موجود در هر زیربخش
- 6 - به دلیل پاسخ استراتژیک تقاضا، اثرپذیری تعرفه‌گذاری (چه بر درآمد دولت و چه حمایت از تولید) را می‌کاهد
- 7 - فساد ناشی از غلط‌اظهاری را افزایش می‌دهد

در ایران، تعرفه‌گذاری در سطح ۸ رقمی کالایی انجام می‌شود. ولی نکته اینجاست که به دلیل عدم وجود داده‌های صنعت به تفکیک کالا، تعرفه‌گذاری در سطوح بسیار ریز (مانند ۸ رقمی در ایران) مبنای آماری ندارد. همچنین، تعرفه‌گذاری با این جزییات منجر به افزایش هزینه‌های گمرکی برای به‌کارگیری کارشناسان زبده برای تشخیص سرگروه ۸ رقمی به‌ازای هر کالای وارداتی می‌شوند؛ حال آنکه در نظام‌های یونیفورم، نیازی به این سطح از کارشناسی نیست.

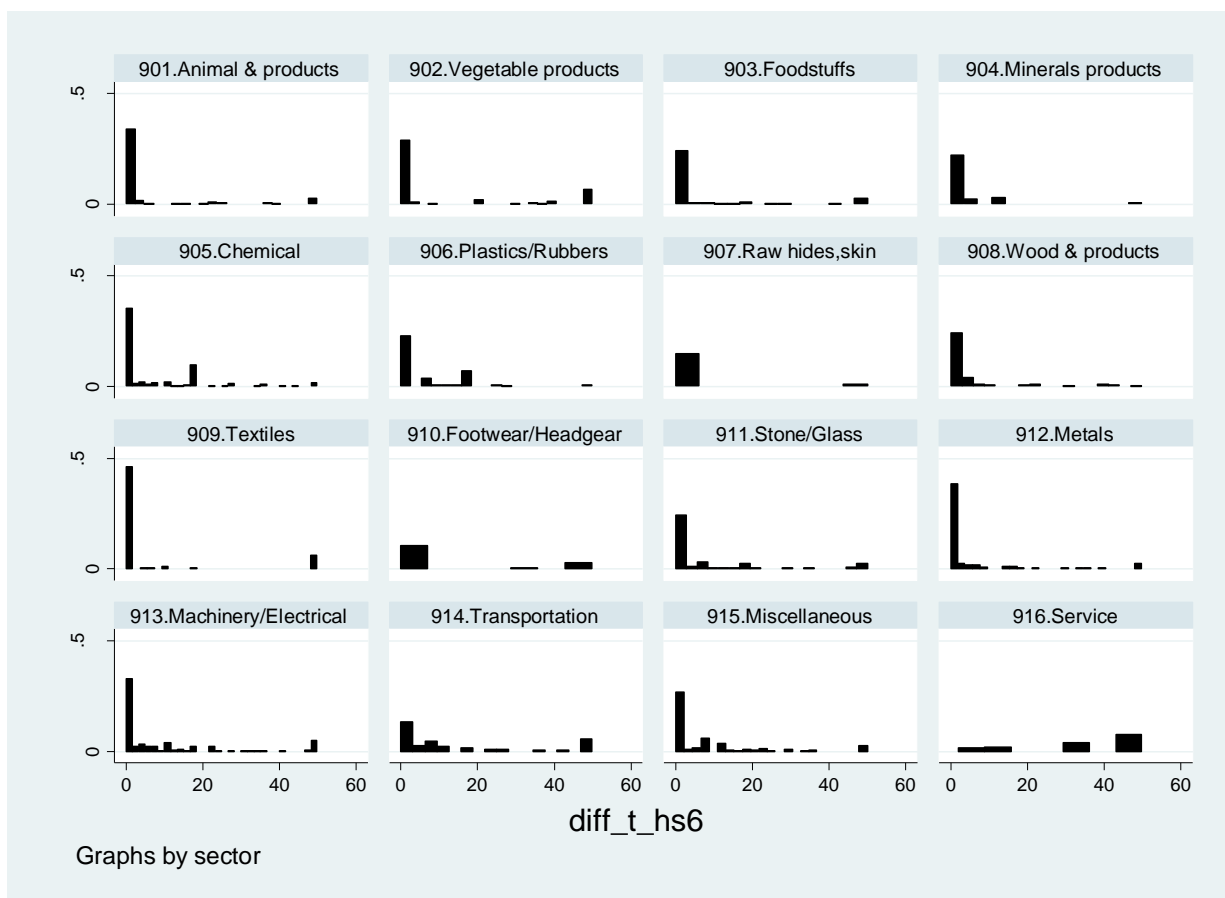
یونیفورم‌سازی تعرفه‌ای در برخی کشورهای دیگر نیز تجربه شده‌است و برای برخی کشورها نیز توسط سازمان‌های بین‌المللی توصیه می‌شود (برای مثال، توصیه برای روسیه، توسط Tarr از کارشناسان بانک جهانی). شیلی در دهه‌ی ۷۰ تعرفه‌ی تمامی کالاها را یکسان نمود و در سال ۱۹۸۲ که با بحران ارزی مواجه شد، همچنان نظام یونیفورم را حفظ کرد ولی عدد تعرفه را تا ۳۵٪ افزایش داد. (حدوداً سه‌برابر مقدار قبلی) در اصلاحات تجاری هند در دهه‌ی ۸۰ نیز یونیفورم‌سازی یکی از اصلاحات اعمال شده بر نظام تعرفه‌ای نابسامان این کشور بود؛ که حتی در مواردی منجر به افزایش تعرفه‌ای نیز شد. گفتنی است که هند در دور دوم اصلاحات در دهه‌ی ۹۰ میانگین تعرفه‌ای را نیز کاهش داد. کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس، اگرچه الگوی مناسبی به لحاظ استراتژی صنعتی نیستند، ولی به جرات می‌توان ادعا کرد که از پیشرفته‌ترین تاکتیک‌ها و تکنولوژی سیاست تجاری مانند یونیفورم‌سازی بهره‌برده‌اند. تعرفه در این کشورها در سطح ۰ و ۵ و ۱۰۰٪ تنظیم شده‌است که مورد اخیر به موارد ممنوع مذهبی اعمال می‌شود.

شکل 28- متوسط پراکندگی تعرفه‌ها در بخش‌های صنعت



منبع: تاب مقررات صادرات و واردات
توضیح: انحراف معیار نرخ تعرفه در هر زیربخش ۶ رقمی در سال ۱۳۹۳ محاسبه و در سطح بخش میانگین گیری شده است.

شکل ۲۹- توزیع تفاضل کمترین و بیشترین تعرفه در زیربخش‌های ۶ رقمی



منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات
توضیحات: مقادیر بیش از ۵۰ قیچی شده‌اند

ذکر مثال‌هایی از تعرفه در کتاب مقررات به روشن‌تر شدن بحث کمک می‌کند.

اختلاف بین نرخ تعرفه‌ی کالاهای جانشین اثر سیاست‌های حمایتی را خنثی می‌کند. کالاهایی که نرخ تعرفه‌ی پایین دارند جانشین کالاهای با نرخ تعرفه‌ی بالا در سبد مصرفی خانوار می‌شوند و کالایی که نرخ تعرفه‌ی بالا برای آن در نظر گرفته شده‌است ضربه می‌بیند. به طور مثال جدول ۱۳ نرخ تعرفه‌ی دو نوع ماهی زنده را در سال ۱۳۹۳ نشان می‌دهد. نرخ تعرفه‌ی یکی ۳۲٪ و دیگری تنها ۷٪ است.

جدول ۱۳- تفاوت در تعرفه در کالاهای جانشین بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۳

ارزش واردات*	تعرفه قانونی (%)	تعرفه محقق شده (%)	ماهی‌های خوراکی منجمد یا تازه (کد ۰۳)
--------------	------------------	--------------------	--

۶	۷	۰,۲	ماهی تیلاپپلا
	۴۰		ماهی قزل‌آلا
میانگین ساده: ۵٪	میانگین ساده: ۲۰٪	جمع کل: ۴,۵	کل ماهی‌ها

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات و آمار گمرکات ایران

توضیحات: * ارزش به هزار میلیارد ریال محاسبه شده است. تعرفه‌ی محقق شده از آمار گمرکات کشور استخراج شده است.

در برخی بخش‌های کالایی (عمدتاً مصرفی)، مانند لباس (۷۵٪)، فرش (۴۰٪) و لباس مستعمل (۳۳٪) تعرفه‌های یونیفورم در کل زیربخش اعمال می‌شود. لیکن در کالاهای واسطه‌ای پراکندگی عجیبی مشاهده می‌شود. برای مثال، در بخش پشم، تعرفه‌ی پارچه‌های پشمی با مقدار پشم کمتر از ۸۵٪، نصف تعرفه‌ی پارچه‌های پشمی با پشم بیشتر (۱۰٪ در مقابل ۲۰٪) است.

تعرفه‌گذاری فصلی

جدول 14: تعرفه‌گذاری فصلی

کالا	تعرفه قانونی	ارزش کالاهای مذکور (میلیارد ریال)	واردات (کل حقوق ورودی کالاها به واردات آنها)	تعرفه محقق شده (بلی/خیر؟)
پرتقال/ نارنگی / سیب	۷۵ a) ۱۰ b) از ۱۱/۱ هر سال لغایت ۲/۳۱ سال بعد (در زمان ترخیص)	۸۰۰ (پرتقال-۱۳۹۰)	۱۱ (پرتقال-۱۳۹۰)	خیر
جو	۴ a) ۷ b) از تاریخ ۲/۱ لغایت ۷/۳۰ همان سال (در زمان ترخیص)	۱۳۰۰۰	۵	خیر

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات و آمار گمرکات

توضیحات: * ارزش به میلیارد ریال گزارش شده است.

تعرفه‌گذاری فصلی یکی دیگر از ابزارهای به کاررفته (در بخش واردات کشاورزی) است که می‌توان ادعا کرد با ذهنیت حمایتی ایجاد شده ولی کارکرد حمایتی خاصی ندارد.

با مراجعه‌ای به واردات کالاهای با تعرفه فصلی می‌توان دریافت که تقریباً تمامی تعرفه‌ی پرداخت شده‌ی این کالاها، مربوط به تعرفه پایین‌تر است که رفتار منطقی واردکنندگان را نشان می‌دهد. برای مثال، تعرفه پرتقال بین دو مقدار ۷۵ درصد از اردیبهشت تا بهمن هر سال و مقدار ۱۰ درصد در اسفند و فروردین (مصادف با اوج تقاضا در ایام نوروز)

تغییر می‌کند. تعرفه‌ی محقق شده در سال ۱۳۹۳ برای این کالا ۱۱٪ است. واضح است که اگر در تمام سال تعرفه‌ی بسیار بالا اعمال شود، لیکن فقط در یک روز از سال اجازه‌ی واردات با تعرفه‌ی بسیار پایین (مانند ۱۰٪ در مقابل ۷۵٪) داده‌شود، وجود تکنولوژی‌های سردخانه‌ای منجر به واردات در همان یک روز شده و عملاً، اثر حمایتی تعرفه‌گذاری بر پرتقال را از بین می‌برد.^{۷۵}

⁷⁵البته هزینه‌ی سردخانه مانعی برای واردات در آن یک‌روز هست ولی بدیهی است که هدف سیاستگذار محترم کاهش واردات به دلیل هزینه‌های سردخانه نیست (که در مقابل تعرفه‌گذاری یک اثر دست‌دومی است)

نظم‌های آماری: نوسانات زمانی (معیاری از ثبات محیط کسب‌وکار)

از دیگر عوامل خنثی کننده‌ی حمایت تعرفه‌ای نوسانات قانون گذاری در طی زمان است. نوسانات قانون گذاری نااطمینانی را در مورد رقابت پذیری کالاهای مختلف افزایش می‌دهد و تولیدکننده‌ی داخلی نمی‌تواند برای ارتقا بهره‌وری و بهبود کیفیت کالایش سرمایه‌گذاری با اطمینان انجام دهد. نوسانات زمانی تعرفه کشاورزی ایران در جدول ۱۵، و تعرفه صنعتی در جدول ۱۶ ارائه شده‌اند. انحراف معیار نرخ تعرفه‌ی قانونی را طی سال‌های ۱۳۸۰ الی ۱۳۹۳ در بخش‌های مختلف کشاورزی نشان می‌دهد. همان طور که در جدول ۱۵ مشاهده می‌شود نوسانات بخش کشاورزی در طول زمان به شدت بالاست.

جدول 15- نوسانات قانون گذاری بخش کشاورزی در طول زمان

بخش	میانگین ساده نرخ تعرفه قانونی (%)	میانگین وزنی نرخ تعرفه محقق شده (%)	انحراف معیار نرخ تعرفه قانونی در طول زمانه	حداکثر تعرفه قانونی	حداقل تعرفه قانونی
جانوران و محصولات جانوری	۲۱	۶	۵	۲۰۰	۴
مواد گیاهی	۳۴	۸	۱۰	۲۰۰	۴
مواد غذایی	۳۶	۱۰	۱۰	۴۰۰	۴

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات- آمار گمرکات کشور

توضیح: انحراف معیار نرخ تعرفه‌ی قانونی هر کد ۸ رقمی HS محاسبه شده و در سطح بخش میانگین گیری شده‌است.

جدول 16- نوسانات قانون گذاری بخش غیرکشاورزی در طول زمان

بخش	میانگین ساده نرخ تعرفه قانونی (%)	میانگین وزنی نرخ تعرفه محقق شده (%)	انحراف معیار نرخ تعرفه قانونی در طول زمانه	حداقل تعرفه قانونی	حداکثر تعرفه قانونی
مواد معدنی	۸	۴	۶.۱	۴	۴۵
صنایع شیمیایی و سایر صنایع مرتبط	۱۴	۶	۹.۲	۴	۱۰۰
لاستیک/پلاستیک	۱۶	۸	۱.۳	۴	۶۵
پوست خام، چرم و خز چوب و محصولات	۴۸	۷۶	۸.۸	۴	۶۶۵
چوب	۱۸	۸	۴.۲	۴	۵۵
منسوجات	۵۳	۱۵	۵.۱۲	۴	۱۰۴
کفش/کلاه	۷۲	۸۳	۳.۸	۴	۱۲۰
سنگ/شیشه	۲۵	۲۵	۸.۲	۴	۱۰۰
فلزات	۱۶	۸	۷.۲	۴	۵۵
ماشین‌آلات	۱۶	۱۰	۰.۳	۴	۱۰۰
صنعتی/الکتریکی	۲۴	۳۰	۷.۳	۴	۱۱۶
حمل و نقل					

۱۰۰	۴	۹.۳	۱۰	۲۱	متفرقه
۱۰۰	۴	۳.۵	۱۸	۳۷	خدمات

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات - آمار گمرکات کشور

توضیح: انحراف معیار نرخ تعرفه‌ی قانونی هر کد ۸ رقمی HS محاسبه شده و در سطح بخش میانگین گیری شده‌است.

حمایت از تولید و اشتغال

در بخش حاضر، با بهره‌گیری از شاخص‌های صنعتی و تجاری، الگوی تعرفه‌گذاری در کشور توضیح داده می‌شود. پرسش اصلی این است که آیا تعرفه‌گذاری در ایران با توجه به مزیت‌های آشکار شده‌ی صنایع از قبیل میزان اشتغال‌زایی و ارزش‌افزوده‌ی آن‌ها انجام می‌شود و یا ملاحظات دیگری نیز در آن نقش دارد.

داده‌های مورد استفاده شامل تعرفه‌های قانونی، واردات و صادرات کشور به تفکیک ۸ رقم HS، نرخ تعرفه‌ی سایر کشورها و داده‌های کارگاه‌های صنعتی است که از چهار مرجع مرکز آمار ایران، اداره کل گمرکات، پایگاه داده‌ی WITS و کتاب مقررات صادرات و واردات ایران اخذ شده‌اند. شاخص‌های صنعت (شامل اشتغال و ارزش‌افزوده) نیز از داده‌های کارگاه‌های صنعتی استخراج شده‌اند. تعرفه‌های قانونی کشور نیز علیرغم آنکه در سطح ۸ رقمی موجودند، با توجه به اینکه تبدیل شاخص‌های صنعتی و تعرفه‌ای سایر کشورها به سطح ۸ رقمی HS ممکن نیست، در ۶ رقمی HS تجمیع شده‌اند.

نتایج این مطالعه نشان می‌دهد ترکیب خطی شاخص‌های فوق قادرند حدود ۲۶٪ از تعرفه‌گذاری کشور را توضیح دهند. با افزودن متغیر مجازی صنایع دو رقمی، ۷۷٪ از تعرفه‌گذاری جاری کشور قابل توضیح است. قدرت توضیح‌دهندگی متغیر اخیر را می‌توان به جهت‌گیری صنعتی سیاستگذار تفسیر نمود که پس از کنترل میزان اشتغال‌زایی و ایجاد ارزش‌افزوده‌ی صنایع مختلف همچنان ۵۰٪ از اختلاف تعرفه‌ها را توضیح می‌دهد.

نتایج مطالعه‌ی حاضر به دو سوال باز از نظام تعرفه‌گذاری کشور منتهی می‌شوند: نخست آنکه، حدود ۵۰٪ از تعرفه‌های کشور با شاخص‌های صنعتی و تجاری قابل توضیح نیستند. آیا از منظر سیاستگذاران محترم ملاحظات دیگری برای توضیح ۵۰٪ فوق قابل استناد است؟ دیگر آنکه، با توجه به اینکه تعرفه‌گذاری کشور در سطح ۸ رقمی انجام می‌شود حال آنکه داده‌های صنعتی کشور نهایتاً در سطح ۶ رقمی (و نه ۸ رقمی) قابل بهره‌برداری هستند، اساساً سیاستگذاری در سطح ۸ رقمی می‌تواند بر مبنای نظری و آماری استوار باشد و یا ناگزیر از اثرپذیری از لابی‌جویی و یا خطای سیاستگذاری خواهد بود؟

معرفی داده

شاخص‌های صنعت از داده‌ی کارگاه صنعتی ایران در سال‌های ۱۳۸۲-۱۳۹۰ استخراج شده‌اند. این داده تا سال ۱۳۸۶ به صورت سرشماری از کلیه‌ی کارگاه‌های ۱۰ نفر به بالا و از سال ۱۳۸۶ به بعد به صورت نمونه‌گیری از کارگاه‌های با ۱۰ نفر الی ۴۹ نفر و سرشماری از کارگاه‌های با بیش از ۴۹ نفر انجام شده‌است. در مطالعه‌ی حاضر، مشاهدات با تعداد کارکن کمتر از ۱۰ نفر حذف شده‌اند و از وزن‌های گزارش شده برای تجمیع استفاده شده‌است.

در نهایت، شاخص‌های اشتغال، ارزش افزوده با تجمیع نفرات نیروی کار و ارزش افزوده در سطح ۴ رقمی ISIC به دست آمده است. بخش کشاورزی (کدهای ۰۱-۰۳)، و خدمات (کدهای ۰۴۴-۰۹۹) به کلی از داده‌های کارگاه‌های صنعتی حذف شده‌اند.

نرخ تعرفه رسمی با مرجعیت کتاب مقررات صادرات و واردات، مربوط به سال‌های ۱۳۸۳ الی ۱۳۹۳ و به صورت فایل اکسل از سوی دفتر پیگیری‌های تجاری سازمان توسعه تجارت در اختیار مطالعه‌ی حاضر قرار گرفته است.

در نهایت، داده‌های مورد استفاده مربوط به سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۹۰ است (و لذا اولویت‌های ۱۰ همراه با ضریب ۲ تعرفه‌ای در آن‌ها موضوعیت ندارد).

داده‌های مربوط به نرخ ارز (رسمی) و درآمدهای نفتی از بانک مرکزی اخذ شده است. تعرفه‌ی شرکای تجاری از منبع WITS به تفکیک ۶ رقمی HS به دست آمده است.

از داده‌ی گمرکات برای متغیرهای تجارت استفاده شده است. کدگذار در داده‌ی بنگاه‌های صنعتی SIC و در داده‌ی گمرکات HS است بدین منظور کد HS به ISIC تبدیل می‌شود چون کد ISIC در کدگذاری کالاها جزئیات کمتری نسبت به HS را در بر می‌گیرد. جدول زیر حاصل تجمیع دو داده‌ی نرخ تعرفه‌ی رسمی و داده‌ی کارگاه‌های صنعتی را نشان می‌دهد.

جدول 17- کیفیت تجمیع داده‌های کارگاه‌های صنعتی و نرخ‌های تعرفه‌ای

توضیحات	تعداد مشاهده	
۳۴٪ در گروه ماشین‌آلات صنعتی الکتریکی، ۳۳٪ منسوجات و پوشاک، و ۱۸٪ صنایع چوب ۱۵٪ سایر	۲۶۱	فقط در داده‌ی کارگاه‌های صنعتی مشاهده شده ولی در گمرک نیست
۵۰٪ مربوط به کشاورزی باقی مربوط به کالاهایی که در آن سال در داده‌ی بنگاه‌های صنعتی وجود نداشتند. (۳۰٪ منسوجات و پوشاک، ۷٪ ماشین‌آلات صنعتی و الکتریکی، ۶٪ صنایع چوب، ۵٪ صنعت و معدن و ۲٪ سایر)	۳۲۵	فقط در داده‌ی تعرفه‌های قانونی مشاهده شده ولی در کارگاه‌های صنعتی نیست
	۸۲۵	تجمیع شده

جدول 18- سایر متغیرهای مورد استفاده و کیفیت تجمیع با داده‌ی بالا در جدول زیر ذکر شده است.

نام متغیر	فقط در داده‌ی تجمیع شده‌ی بالا	فقط در داده‌ی مورد استفاده برای تجمیع	ترکیب شده
صادرات	۱	۴۲۸	۸۲۴

۸۲۵	۲۳۶۴	۰	نرخ تعرفه‌ی مقاصد صادراتی
۸۲۵	۰	۰	نرخ ارز رسمی
۸۲۵	۰	۰	درآمد نفتی

مدل و نتایج تجربی

جدول ۱۹ خلاصه‌ی آمار نرخ تعرفه‌ی رسمی و متغیرهای جمع آوری شده برای توضیح انگیزه‌های سیاست‌گذاری نرخ تعرفه آورده شده‌اند. متغیرهای توضیحی شامل مقدار مطلق اشتغال و ارزش افزوده و سهم این دو متغیر از کل، نرخ تعرفه‌ی مقاصد صادراتی، نرخ ارز رسمی، درآمد نفتی دولت و سهم صادرات هر کالا از کل صادرات کشور است.

یکی از دلایل سیاست‌گذار برای اعمال تعرفه‌های بالا حمایت از اشتغال داخلی و صنایع با ارزش افزوده‌ی بالاست. در نتیجه انتظار می‌رود این دو متغیر قدرت توضیح‌دهندگی نرخ تعرفه‌ی رسمی را داشته باشند همچنین حمایت از صنایع صادراتی که در کشور مزیت نسبی دارند یکی دیگر از اهداف حمایتی سیاست‌گذار است به علاوه کشورهای معمولاً نرخ تعرفه را با گونه‌ای تعیین می‌کنند که مشابه نرخ تعرفه‌ی آن کالا در کشورهای عمده‌ی شریک تجاری باشد تا بتوانند با نرخ تعرفه‌ی بالا در کشورهای شریک تجاری مقابله کنند تعیین نرخ ارز رسمی نیز از آنجا که توسط بازار تعیین نمی‌شود خود یک ابزار سیاست‌گذاری تجاری محسوب می‌شود و در آمد نفتی دولت نیز می‌تواند با تغییر میزان وابستگی دولت به درآمد گمرکی می‌تواند روی سیاست‌های تجاری اثر گذار باشد.

همان‌طور که جدول ۱۹ نیز تایید می‌کند میانگین نرخ تعرفه‌ی رسمی در ایران طی سال‌های مورد بررسی بسیار بالا و در حدود ۲۵٪ است حداقل نرخ تعرفه ۴٪ و حداکثر آن ۱۷۰٪ است.

جدول 19: خلاصه آمار متغیرهای استفاده شده

(4)	(3)	(2)	(1)	متغیر
max	min	sd	mean	
170.0	4.0	20.6	25.2	نرخ تعرفه‌ی رسمی (٪)
57.1	0.0	8.4	5.5	اشتغال (هزار نفر)
93.8	0.0	11.6	4.3	ارزش افزوده (میلیارد ریال)
10.3	0.0	1.5	1.0	سهم اشتغال از کل اشتغال سالانه (٪)
19.9	0.0	2.4	0.9	سهم ارزش افزوده از کل اشتغال سالانه (٪)
56.1	0.0	6.7	9.9	نرخ تعرفه‌ی مقاصد صادراتی (٪)
8.0	4.0	1.3	5.8	نرخ ارز رسمی (هزار ریال)

207.1	80.9	42.4	146.0	درآمد نفتی دولت (هزار میلیارد ریال)
29.7	0.0	3.1	0.9	سهام صادرات از کل صادرات سالانه (%)
713				تعداد مشاهدات

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات- داده‌ی بنگاه‌های صنعتی- داده‌ی اداره‌ی گمرک- سری‌های زمانی بانک مرکزی- پایگاه اینترنتی WITS

توضیحات: تمام مقادیر ریالی به ریال ثابت سال ۱۳۸۳ و از طریق GDP deflator حقیقی شده‌اند

برای آزمون رابطه‌ی همبستگی بین متغیرهای پیش‌گفته و نرخ تعرفه‌ی رسمی و میزان اثرگذاری هر یک رگرسیون هم افزای زیر را اجرا می‌کنیم:

$$\begin{aligned}
 tariff_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 employment_{it} + \alpha_2 value_added_{it} \\
 & + \alpha_3 partner_tariff_{it} + \alpha_4 exchange_rate_{it} \\
 & + \alpha_5 Oil_revenue_{it} + \alpha_6 export_share_{it} \\
 & + industr_dummy_{it} + d_t + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

جدول ۲۰ ارتباط همبستگی نرخ تعرفه و متغیرهای توضیحی را نشان می‌دهد. در ستون اول و دوم از سطح اشتغال و ارزش افزوده به عنوان متغیر توضیحی استفاده شده و در ستون سوم و چهارم از سهم این دو متغیر از کل اشتغال و ارزش افزوده در هر سال. همچنین در ستون سوم و چهارم از متغیرهای مجازی برای صنایع مختلف (طبق رده‌بندی ISIC) برای اندازه‌گیری نقش هر صنعت در لابی برای وضع تعرفه‌ی بالا استفاده شده‌است.

همان‌طور که انتظار می‌رفت ارتباط نرخ تعرفه‌ی رسمی و اشتغال مثبت و معنادار است. این همبستگی چه در مقدار مطلق اشتغال و چه در سهم هر کد از اشتغال کل کشور وجود دارد اما بر خلاف آن‌چه انتظار می‌رفت همبستگی نرخ تعرفه و ارزش افزوده منفی و معنادار است. یعنی نرخ تعرفه‌ی بالا برای صنایع با ارزش افزوده‌ی پایین و اشتغال بالا وضع شده‌است.

توان دوی اشتغال و ارزش افزوده نیز به ترتیب منفی و مثبت به دست آمده است و این نشان می‌دهد که در هر دو مورد همبستگی تغییرات این دو شاخص بر روی نرخ تعرفه به لحاظ اندازه کاهنده‌است.

نرخ تعرفه‌ی مقاصد صادراتی نیز همبستگی مثبت و معناداری با نرخ تعرفه‌ی کشور دارد و اقدام متقابل ایران در برابر نظام تعرفه‌گذاری کشورهای شریک تجاری‌اش را تایید می‌کند. نرخ ارز رسمی و درآمدهای نفتی دولت اثر

معناداری ندارند و همچنین سهم هر کد از صادرات کل کشور نیز با نرخ تعرفه همبستگی مثبتی را نشان می‌دهد یعنی نرخ تعرفه به گونه‌ای تعیین می‌شود تا از صنایع صادراتی حمایت شود با این حال این همبستگی فقط در شرایطی که متغیر مجازی صنایع کنترل نشده‌است معنادار است و این نشان دهنده‌ی این است که به طور کلی تعدادی از صنایع در ایران صادراتی هستند و حمایت تجاری بالایی کسب می‌کنند و برخی دیگر از صنایع خیر در واقع میزان صادراتی بودن درون یک صنعت بین کالاهای مختلف تفاوت بالایی ندارد.

با وارد شدن متغیر مجازی صنایع مختلف اندازه‌ی همبستگی نرخ تعرفه با اشتغال بیشتر شده‌است و با سایر شاخص‌ها کمتر شده‌است. این امر نشان می‌دهد که لابی صنایع بخش قابل توجهی از اثر اقدام متقابل ارزش افزوده و صادراتی بودن را توضیح می‌دهد ولی در نظر گیری اشتغال به عنوان متغیر هدف سیاست‌گذاری تجاری فارغ از لابی‌های سیاسی صنایع اگر کاملاً مهمی است به عبارتی بخش‌های با اشتغال بالا در تمام صنایع به شدت حمایت می‌شوند.

شاخص خوبی برازش (R^2) نیز نشان می‌دهد که بخش قابل توجهی از سیاست تعرفه‌گذاری را لابی صنایع توضیح می‌دهد به طوری که با وارد شدن متغیر مجازی صنایع مقدار این شاخص از حدود ۲۶٪ به حدود ۷۷٪ رسید یعنی در حدود ۵۰٪ تغییرات تعرفه را این متغیر مجازی توضیح می‌دهد.

جدول 20- همبستگی نرخ تعرفه‌ی رسمی و متغیرهای هدف سیاست‌گذاری

(4)	(3)	(2)	(1)	
ارتباط نرخ تعرفه با سهم اشتغال و ارزش افزوده		ارتباط نرخ تعرفه با سطح اشتغال و ارزش افزوده		
7.330***	3.512**	1.424***	0.732***	اشتغال (-۱)
(4.48)	(2.43)	(4.75)	(2.76)	
-4.758***	-6.337***	-1.137***	-1.436***	ارزش افزوده (-۱)
(-5.70)	(-6.15)	(-5.91)	(-5.88)	
-0.629***	-0.0830	-0.0224***	-0.00527	$(1 -)^2$ اشتغال
(-3.20)	(-0.56)	(-3.60)	(-1.10)	
0.260***	0.341***	0.0131***	0.0162***	$(1 -)^2$ ارزش افزوده
(6.23)	(6.75)	(6.16)	(6.14)	
0.928***	1.432***	0.921***	1.434***	نرخ تعرفه مقاصد صادرات (شاخص اقدام متقابل)
(2.74)	(5.22)	(2.71)	(5.23)	
-13.64	-22.85	-13.67	-23.40	نرخ ارز رسمی (شاخص درآمد دولت)
(-0.87)	(-1.29)	(-0.88)	(-1.33)	
-1.249	-2.121	-1.239	-2.153	درآمد نفتی دولت (شاخص درآمد دولت)
(-0.86)	(-1.30)	(-0.87)	(-1.33)	
0.148	0.439*	0.258	0.544**	سهم صادرات از کل صادرات

		سالانه (شاخص حمایت از صنایع صادراتی)		
(0.84)	(1.96)	(1.33)	(2.11)	
326.1		324.4		صنایع شیمیایی و دارویی
(0.90)		(0.91)		
327.5		325.7		تولید برق، و گاز
(0.91)		(0.91)		
318.5		316.4		ماشین آلات صنعتی و الکتریکی
(0.88)		(0.89)		
321.0		319.2		فولاد
(0.89)		(0.90)		
317.6		315.7		مواد معدنی
(0.88)		(0.89)		
323.9		322.3		سایر صنایع
(0.90)		(0.90)		
380.8		379.0		صنایع نفت
(1.06)		(1.07)		
323.6		321.9		لاستیک/پلاستیک
(0.90)		(0.90)		
324.7		323.1		منسوجات/پوشاک/چرم
(0.90)		(0.91)		
316.5		314.7		حمل و نقل
(0.88)		(0.88)		
333.8		332.1		صنایع آب و فاضلاب
(0.93)		(0.93)		
336.3		334.7		صنایع چوب
(0.93)		(0.94)		
	538.1		547.2	ضریب ثابت
	(1.32)		(1.36)	
Yes	no	yes	no	اثر ثابت صنعت
Yes	yes	yes	yes	اثر ثابت سال
Yes	yes	yes	yes	Robust
713	713	713	713	N
0.776	0.262	0.777	0.263	r2

منبع: کتاب مقررات صادرات و واردات- داده‌ی بنگاه‌های صنعتی- داده‌ی اداره‌ی گمرک- سری‌های زمانی بانک مرکزی- پایگاه اینترنتی WITS

توضیحات: تمام مقادیر ریالی به ریال ثابت سال ۱۳۸۳ و از طریق GDP deflator حقیقی شده‌اند. نرخ تعرفه‌ی رسمی، نرخ تعرفه‌ی قاصد صادراتی، سهم صادرات از صادرات کل سالانه، سهم اشتغال و ارزش افزوده از اشتغال و ارزش افزوده‌ی کل سالانه به درصد، اشتغال به هزار نفر، ارزش افزوده به میلیارد ریال، نرخ ارز رسمی به هزار ریال و درآمد نفتی به هزار میلیارد ریال محاسبه شده‌اند. متغیر مجازی حذف شده‌ی صنعت مربوط به صنعت صنایع شیمیایی و دارویی‌ست. آماره‌ی t در پرانتز قرار گرفته‌است. ($p < 0.1$, $** p < 0.05$, $*** p < 0.01$)

جدول ۲۱ سهم توضیح دهندگی هر یک از شاخص های به کار رفته در جدول ۲۰ را نشان می دهد. منظور از سهم توضیح دهنده مقدار متوسط متغیر ضربدر اندازه ی ضریب تخمین زده شده است.

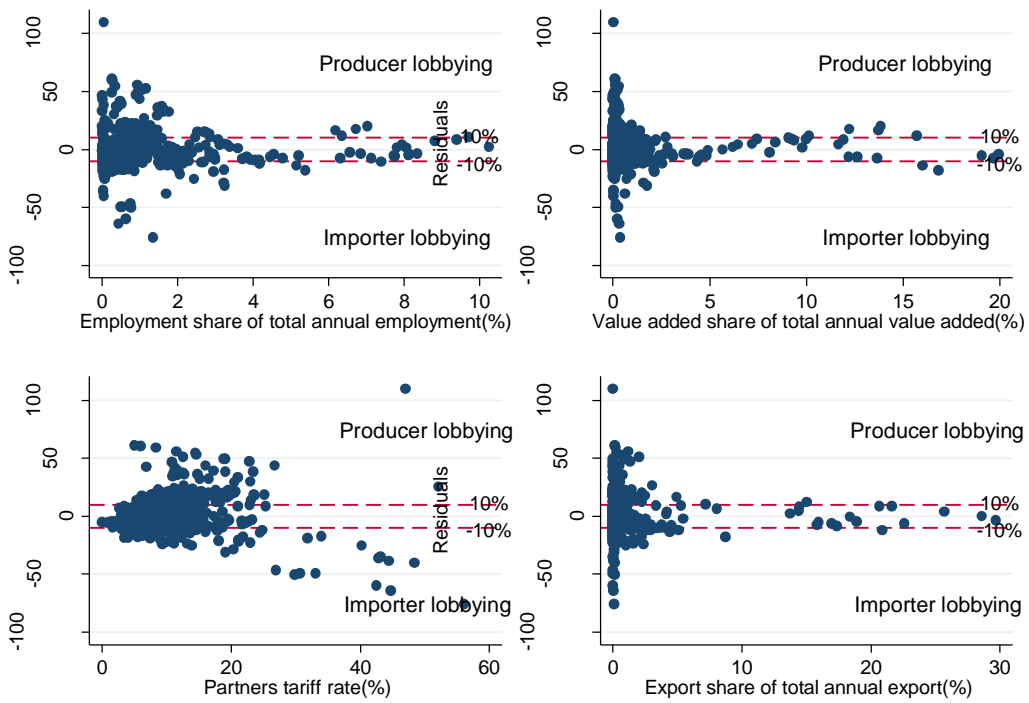
جدول 21- سهم توضیح دهندگی هر یک از متغیرهای توضیحی

مقدار متوسط متغیر * ضریب برآورد شده		مقدار متوسط	
مدل ۱ (بدون متغیر مجازی صنایع)	مدل ۲ (با متغیر مجازی صنایع)		
4.03	7.83	5.5	اشتغال (-۱)
-6.17	-4.89	4.3	ارزش افزوده (-۱)
14.20	9.12	9.9	نرخ تعرفه مقاصد صادرات
-135.72	-79.29	5.8	نرخ ارز رسمی
-314.34	-180.89	146.0	درآمد نفتی دولت
0.49	0.23	0.9	سهم صادرات
547.2	0		ضریب ثابت

نرخ تعرفه ی رسمی ، نرخ تعرفه ی مقاصد صادراتی و سهم صادرات از صادرات کل سالانه به درصد، اشتغال به هزار نفر، ارزش افزوده به میلیارد ریال، نرخ ارز رسمی به هزار ریال و درآمد نفتی به هزار میلیارد ریال محاسبه شده اند.

Error! Reference source not found. باقی مانده ی رگرسیون ستون ۴ جدول ۲۰ را نسبت به متغیرهای سهم اشتغال، سهم ارزش افزوده، نرخ تعرفه ی مقاصد صادراتی و سهم صادرات نشان می دهد. خطوط خط چین باقی مانده ی رگرسیون مثبت و منفی ۱۰٪ را نشان می دهد. مقادیر باقی مانده ی بیشتر از این بازه بع عنوان لابی تولید کننده و مقادیر کمتر به عنوان لابی وارد کنند مشخص شده اند.

شکل 30 باقی مانده ی رگرسیون ستون ۴ جدول 21 :



ارتباط تعرفه‌ها و واردات غیررسمی

چکیده

حجم واردات غیررسمی کالا به ایران سالیانه در حدود چند ده میلیارد دلار برآورد می‌شود که در قیاس با اقتصاد ایران رقم بسیار قابل ملاحظه‌ای است. از مدل‌های تئوریک اقتصادی می‌توان انحراف از رفتار قانونی را ناشی از کم بودن هزینه انتظاری خلاف (مقدار جریمه*احتمال کشف جرم*احتمال محکومیت) در مقایسه با هزینه رعایت مقررات دانست. هزینه ورود قانونی کالا شامل پرداخت تعرفه واردات، هزینه کسب مجوز و استانداردها، انواع عوارض، و در نهایت هزینه خواب سرمایه است که به دلیل زمان‌بر بودن تشریفات قانونی اعمال می‌شود. از این میان، مطالعه‌ی حاضر به بررسی ارتباط علی بین تعرفه‌های گمرکی و واردات غیررسمی می‌پردازد. داده‌های مطالعه برگرفته از پایگاه WITS است. داده‌های مبادلات ایران و بیست شریک عمده‌ی تجاری به تفکیک ۶ رقمی (HS) و با دو شیوه‌ی گزارش از سوی ایران و گزارش از سوی هر یک از کشورها استخراج شده‌است. تعرفه‌های قانونی کشور نیز از کتاب مقررات صادرات و واردات در سال‌های مختلف اخذ شده‌است. تفاضل ارزش واردات گزارش شده‌ی ایران از صادرات گزارش شده‌ی سایر کشورها به عنوان تخمینی از واردات غیررسمی در نظر گرفته شده‌است. دستاورد مطالعه‌ی حاضر بیانگر واقعیات زیر است: نخست، همبستگی بین تعرفه‌های گمرکی و حجم واردات غیررسمی کشور، همان‌طور که از تئوری‌های اقتصادی انتظار می‌رود، مثبت و معنادار است. دوم، این همبستگی از نوع ارتباط علی است به‌طوری‌که با افزایش یک واحد تعرفه با افزایش ۵ درصدی سهم واردات غیررسمی از بازار مواجه هستیم. سوم، ارتباط بین تعرفه‌های گمرکی و واردات غیررسمی در چندک‌های بالای واردات غیررسمی تشدید می‌شود. چهارم، این ارتباط متقارن نیست؛ بدین معنا که نمی‌توان انتظار کاهش واردات غیررسمی از طریق کاهش تعرفه‌های گمرکی را داشت. در تفسیر این ارتباط نامتقارن، سازگار با ادبیات مرتبط با ورود و خروج بنگاه‌های اقتصادی می‌توان گفت که تثبیت کانال‌های واردات غیررسمی مستلزم پرداخت هزینه‌های ثابتی برای بنگاه با فعالیت غیررسمی است که تخریب آن‌ها را حتی در پی کاهش هزینه‌های رسمی واردات دشوار می‌کند.

در این نوشتار به بررسی رابطه‌ی بین واردات غیر رسمی و نرخ تعرفه پرداخته می‌شود. سوال این است که آیا ارتباط معناداری میان نرخ‌های تعرفه و انگیزه برای واردات غیررسمی وجود دارد؟ در صورت وجود ارتباط علی، سوال دیگر در سیاست‌گذاری این است که آیا واردات غیررسمی نسبت به کاهش تعرفه‌ها اثرپذیرند. به بیان دیگر، آیا کاستن از تعرفه‌ها ابزار مناسبی برای کاهش واردات غیررسمی است و یا خیر. به عنوان تخمینی از واردات غیررسمی، تفاضل بین صادرات گزارش شده توسط شرکای تجاری به ایران از واردات گزارش شده توسط اداره‌ی گمرک ایران در نظر گرفته شده‌است. مواردی که در آن‌ها واردات ایران بیشتر از صادرات شرکای تجاری گزارش شده است به عنوان بزرگنمایی واردات در نظر گرفته شده‌است.

واردات غیررسمی می‌تواند با انگیزه‌های متعدد انجام شود. یکی از انگیزه‌های واردات غیررسمی فرار از قوانین تجاری و مقابله با موانع غیرتعرفه‌ای بر واردات است به طور مثال برخی کالاهایی که واردات آن‌ها ممنوع است و یا اخذ مجوز برای واردات آن‌ها دست و پاگیر است از کانال‌های غیررسمی و به صورت قاچاق وارد کشور می‌شوند. همچنین در کشوری که بین نرخ ارز رسمی و نرخ ارز در بازار آزاد تفاوت وجود دارد ممکن است انگیزه‌های سوداگرانه افراد را تشویق کند که ارز دولتی را به منظور واردات رسمی اخذ کنند و با بزرگنمایی واردات با فروش ارزی که با قیمت رسمی خریداری کرده‌اند در بازار آزاد به کسب سود بپردازند اما تفاوت نرخ ارز رسمی و آزاد می‌تواند انگیزه برای قاچاق و واردات غیررسمی را کاهش دهد.

یکی از انگیزه‌های اصلی برای واردات غیررسمی فرار از پرداخت حقوق گمرکی است بنابراین در این نوشتار هدف بررسی ارتباط نرخ تعرفه و واردات غیررسمی است. اگر نرخ تعرفه‌ی بالا باعث افزایش بسیار زیاد واردات غیررسمی شود وضع موانع تعرفه‌ای اهدافی که دولت از وضع تعرفه در نظر دارد را معکوس می‌کند. یعنی نه تنها موانع تعرفه‌ای مانع ورود بیش از حد کالا به داخل کشور نشده‌است بلکه دولت به درآمد گمرکی بالقوه حاصل از واردات دست نمی‌یابد.

در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی ایران که تحت نظر الله‌مراد سیف در سال ۱۳۸۷ تنظیم شده‌است به انواع شیوه‌های قاچاق، مبادی قاچاق و تاثیرات آن بر اقتصاد کشور پرداخته شده‌است. به طور کلی قاچاق در ۴ حوزه‌ی کالایی انجام می‌شود: ارز خارجی، کالاهای تجاری، سلاح و مهمات، آثار ملی و عتیقه و کالاهای دخانی، مخدر و افیونی. به علاوه قاچاق هم می‌تواند از مبادی گمرکی یعنی مرزها و مناطق مجاز تجاری صورت گیرد و هم از مبادی غیرگمرکی.

متولی اصلی رسیدگی به قاچاق در کشور «ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز» است که متشکل از وزیر کشور، وزیر اطلاعات، وزیر اقتصاد و دارایی، وزیر راه و ترابری، وزیر صنایع و معادن، وزیر دفاع، جهاد کشاورزی، نماینده‌ی تام‌الاختیار رئیس قوه‌ی قضاییه، فرمانده‌ی نیروی انتظامی، روسای سازمان‌های تعزیرات حکومتی، اداره‌ی گمرک ایران، بانک مرکزیو معاون سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور است. در حال حاضر مسئول مبارزه با قاچاق از مبادی گمرکی اداره‌ی گمرک و مسئول مبارزه با قاچاق از مبادی غیرقانونی نیروی انتظامی است همچنین سازمان بازرسی و نظارت بر قیمت کالا نیز می‌تواند به عنوان کاشف قاچاق شکایت خود را به ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ارائه کند.

عمده‌ی کالاهای قاچاق به ایران از طریق دریا و به خصوص اغلب از دبی، خصب و کویت به بنادر استان هرمزگان وارد می‌شوند. شیوه‌های ورود قاچاق از این بنادر انواع گوناگونی دارد: ورود در قالب ترانزیت ولی تخلیه‌ی بخشی از بار و یا کل آن در کشور، از طریق لنج‌های تجاری (بارگیری و تخلیه در خورها در دریا)، ته لنجی که بخش عمده‌ای از کالاهای قاچاق به این طریق وارد کشور می‌شوند. اظهار نادقیق مقادیر وارداتی و جعل مدارک و پلمپ گمرکی.

سیف (۱۳۸۷) در گزارش مرکز پژوهش‌ها تخمینی از قاچاق برای سال‌های ۱۳۵۶-۱۳۷۶ ارائه می‌دهد. سیف با مقایسه‌ی آمار واردات ایران و آمار صادرات سایر کشورها به ایران میزان قاچاق در سال ۱۳۷۶ را ۸۸۰ میلیون دلار معادل با ۰.۷٪ ارزش واردات رسمی تخمین می‌زند. با این حال بر اساس پرونده‌های قاچاق مکشوفه حجم قاچاق در سال ۱۳۸۴ را حدود ۷ میلیارد دلار تخمین می‌زند. به طور سرانگشتی تصور می‌شود که قاچاق مکشوفه ۰.۵٪-۲۰٪ ارزش کل قاچاق باشد.

طبق گزارش مرکز پژوهش‌ها اقلام عمده‌ی کالاهای قاچاق وارداتی عبارتند از: اتوموبیل، پوشاک و منسوجات، ماشین‌آلات صنعتی، غلات، شکر و چای. ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز اقلام عمده‌ی قاچاق مکشوفه را در سال ۱۳۹۲ به این شرح اعلام کرده‌است: سوخت و فراورده‌های نفتی، البسه، تلفن همراه، دارو، طلا، لوازم آرایشی و بهداشتی، کودشیمیایی، کیف و کفش، چای، مشروبات الکلی، تجهیزات ماهواره، اسباب‌بازی و سیگار.

برآورد ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در سال ۱۳۹۲ از میزان قاچاق واردات ۲۵ میلیارد دلار است که حدود ۴۰٪ ارزش واردات رسمی را تشکیل می‌دهد. علی لاریجانی رئیس مجلس ایران در دیدار با فرماندهان نیروی انتظامی در تاریخ ۲۰ اردیبهشت ۱۳۹۵ به قاچاق ۲۰ میلیارد دلاری اشاره کرد. البته سوالاتی جدی در خصوص نحوه‌ی واردکردن کالایی با ارزش ۲۰ میلیارد دلار به کشور وجود دارد. نظر به چنین ابهاماتی، کرباسیان رئیس کل گمرک ایران در مصاحبه‌ی خود مورخ فروردین ۱۳۹۵ میزان واقعی قاچاق را ۶,۵ میلیارد دلار می‌داند.

به منظور تخمین میزان واردات غیر رسمی تفاوت در صادرات شرکای تجاری و واردات ایران در هر کد ۶ رقمی HS و در هر کشور شریک تجاری محاسبه شده‌است. شرکای تجاری ایران کشورهای آذربایجان، آلمان، امارات، اتریش، ایتالیا، برزیل، بریتانیا، پاکستان، ترکیه، چین، ژاپن، کره، روسیه، سنگاپور، سوئیس، سوئد فرانسه هلند، هند و مالزی در نظر گرفته شده‌اند. آمار حجم تجارت از پایگاه بین‌المللی WITS و نرخ تعرفه‌ی قانونی کشور از کتاب مقررات صادرات و واردات اخذ شده‌اند.

جدول ۲۲: تخمین واردات غیررسمی

سال نامه	سال ۱۳۸۴	سال ۱۳۸۳	سال ۱۳۸۲	سال ۱۳۸۱
آمار دلاری واردات برگرفته از سالنامه بازرگانی	1383: 35,22 6	1384: 39,13 1	1389: 55,72 9	1390: 57,48 7
تعداد کشورهای مورد بررسی	19	20	20	18
واردات رسمی (میلیون دلار جاری)	20,55 2	29,46 7	29,19 0	29,76 4
نسبت به واردات رسمی	69%	51%	97%	105%
واردات غیررسمی	\$14,1 81 M	15,02 8	28,31 4	31,25 2
داده‌ی مورد بررسی (از WITS)				

به طور کلی نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که نرخ تعرفه‌ی قانونی با واردات غیررسمی همبستگی مثبت و معناداری دارد و این همبستگی نسبت به مدل‌های مختلف رگرسیون، کنترل‌های مختلف و همچنین تعاریف مختلف واردات غیررسمی پایدار^{۷۶} است.

برای اولین بار مورتنشترن (۱۹۵۰) و باگاواتی (۱۹۶۴) نشان دادند که تفاوت در آمار واردات یک کشور و آمار صادرات سایر کشورها به این کشور با نرخ تعرفه همبستگی معناداری دارد و این تفاوت را به عنوان نوعی فرار مالیاتی، قاچاق و یا به طور کلی غلط‌اظهاری^{۷۷} در نظر گرفتند اما فینسترا و هانسن (۲۰۰۰) این تفاوت را خطای اندازه‌گیری می‌دانند. با این حال مطالعات متعددی نشان داده‌اند که این تفاوت بسیار بیشتر از آن است که به عنوان خطای اندازه‌گیری در نظر گرفته شود (برای مثال فیسمن و وی (۲۰۰۴) و یا آلانو (۱۹۸۴))

فرزانگان (۲۰۰۹) حجم قاچاق سالانه طی سال‌های ۱۹۷۰-۲۰۰۲ را سالانه ۳ میلیارد دلار معادل با ۱۳٪ حجم تجارت ایران تخمین زده‌است. در این مقاله حجم قاچاق واردات و صادرات در مجموع محاسبه شده‌است. این مقاله با استفاده از یک مدل MIMIC با کنترل شوک‌های نفتی، جنگ ایران و عراق، انقلاب ۵۷ و یکسان سازی نرخ ارز عوامل و اثر بر قاچاق را شناسایی کرد. نرخ جریمه بیشترین تاثیر را بر قاچاق داشته و افزایش میزان جریمه میزان قاچاق را کاهش می‌دهد همچنین افزایش نرخ تعرفه، حجم تجارت قانونی و تفاوت نرخ ارز رسمی و آزاد قاچاق را افزایش می‌دهد.

یآوری (۲۰۰۰) در کار مشابهی با مقایسه‌ی آمار واردات ایران و صادرات شرکای تجاری به ایران طی سال‌های ۱۹۷۷-۱۹۹۷ نشان داد که غلط‌اظهاری قبل و بعد از جنگ ایران-عراق شمای متفاوتی دارد. تا قبل از جنگ ایران و عراق در داده‌ی تجارت هم کم‌اظهاری واردات (اصطلاحاً واردات غیررسمی و یا قاچاق) وجود داشت و هم بیش‌اظهاری (بزرگ‌نمایی واردات). اما پس از جنگ ایران-عراق عمده‌ی غلط‌اظهاری به صوت بزرگ‌نمایی واردات مشاهده می‌شود. مداح و پژویان (۲۰۰۵) نشان دادند که تفاوت نرخ ارز رسمی و آزاد، نرخ جریمه و نرخ تعرفه با میزان قاچاق در ایران هم‌بسته‌اند. نرخ جریمه با قاچاق همبستگی منفی و نرخ تعرفه و نسبت نرخ ارز رسمی به آزاد با قاچاق همبستگی مثبت دارد.

آلانو (۱۹۸۴) در روشی مشابه برای فیلیپین طی سال‌های ۱۹۶۵-۱۹۷۸ میزان قاچاق واردات را ۳۰-۵۰٪ کل واردات رسمی تخمین زده‌است. فیسمن و وی (۲۰۰۷) در روش مشابهی برای واردات آثار هنری و عتیقه به ایالات متحده‌ی آمریکا طی سال‌های ۱۹۹۶-۲۰۰۵ نشان دادند که میزان واردات غیرقانونی این آثار با میزان فساد در کشور صادرکننده همبستگی مثبت دارد. این پدیده در مورد کالاها مشابه دیگر نظیر اسباب بازی مشاهده نشده است. صادرات آثار عتیقه معمولاً در کشورها ممنوع است و یا با سخت‌گیری‌های قانونی فراوانی انجام می‌شود با این حال از آن‌جا که نرخ تعرفه‌ی این آثار در آمریکا صفر است و همچنین ورود آن‌ها منع قانونی ندارد در داده‌ی واردات آمریکا ثبت می‌شوند در نتیجه تفاوت در آمار واردات آمریکا و صادرات سایر کشورها از آثار هنری و عتیقه می‌تواند خمین خوبی از میزان قاچاق این کالاها به دست دهد. دات و تراکا (۲۰۱۰) با مطالعه‌ی داده‌ی ۱۲۲

⁷⁶ robust
⁷⁷ Misinvoicing

کشور طی سال‌های ۱۹۸۹-۲۰۰۱ نشان می‌دهند که اثر فساد بر روی واردات به طور کلی مبهم است. اگر نرخ تعرفه از یک حد آستانه بالاتر باشد فساد و واردات غیر رسمی همبستگی مثبت دارند.

پریچتی و ستی (۱۹۹۴) در مطالعه بر روی ۴ کشور در حال توسعه نشان دادند که نرخ تعرفه‌ی تحقق یافته با سرعت کمتری نسبت به نرخ تعرفه‌ی رسمی رشد می‌کند. با این حال در این مطالعه غلط اظهاری در مورد حجم واردات از تخفیف‌های مالیاتی که به صورت قانونی اعمال می‌شوند قابل تفکیک نیست.

فیسمن و وی (۲۰۰۴) با مقایسه‌ی آمار واردات چین از هنگ کنگ و صادرات هنگ کنگ به چین طی سال‌های ۱۹۹۶-۲۰۰۲ نشان دادند که نرخ تعرفه با غلط اظهاری همبستگی مثبت دارد هر یک واحد درصد افزایش در نرخ تعرفه باعث افزایش ۳٪ در غلط اظهاری می‌شود. آنا همچنین نشان دادند که غلط اظهاری با نرخ تعرفه‌ی کالاها‌ی مشابه همبستگی منفی دارد یعنی بخشی از غلط اظهاری با تغییر کد کالاها با نرخ تعرفه‌ی بالا به کالاها با نرخ تعرفه‌ی پایین صورت می‌گیرد. می‌شرا و همکاران (۲۰۰۸) نیز برای داده‌های هند در دهه‌ی ۹۰ رابطه‌ی مثبت و پایداری بین نرخ تعرفه و غلط اظهاری پیدا می‌کنند.

معرفی داده‌ها

داده‌های مبادلاتی از پایگاه WITS استخراج شده‌است که امکان اخذ دیتا از مرکز UNCOMTRADE را فراهم می‌کند. داده‌های این مرکز بر مبنای گزارش رسمی گمرکات دولت‌های مختلف فراهم شده‌است و لذا در صورتی داده‌های یک کشور قابل مشاهده هستند که دولت مربوطه آن‌ها را گزارش کرده باشد. کدگذاری کالاها با تفکیک ۶ رقمی HS بین کشورهای مختلف هماهنگ شده‌است ولی تفکیک‌های بالاتر (۸ و ۱۰ رقمی) مختص به هر کشور است و قابلیت مقایسه ندارد. بنابراین تفکیک مورد استفاده در مطالعه‌ی حاضر ۶ رقمی است.

در صورتی که هیچ گونه واردات غیررسمی در کشور وجود نداشته باشد می‌توان مبادلات کشور را از آمار واردات ایران و یا از صادرات کشورهای مبدا ردگیری کرد. به طور مثال، واردات ایران از پاکستان یک‌بار در گزارش واردات ایران گزارش شده‌است و یک‌بار در گزارش صادرات پاکستان به ایران. انتظار می‌رود مقادیر گزارش شده‌ی ایران و پاکستان مقدار مشابهی داشته باشند بجز در تفاوت قیمت فوب^{۷۸} و سیف^{۷۹}، که اولی قیمت کالا در مرز صادراتی است و دومی، قیمت کالا پس از افزوده‌شدن هزینه حمل و بیمه و سایر هزینه‌ها، در مرز وارداتی. تفاوت سیستماتیک در دو مقدار را می‌توان با کنترل سائز کالا (تخمینی از هزینه حمل به ازای هر کیلوگرم و بیمه)، متغیر مجازی کشور (تخمینی از هزینه حمل ثابت) لحاظ کرد. در نتیجه اگر تفاوت آمار واردات ایران و صادرات سایر کشورها با کنترل سائز و فاصله توزیع رندم نداشته باشد و با نرخ تعرفه ارتباط معناداری داشته باشد این امر اولاً نشان‌دهنده‌ی وجود واردات غیررسمی است و می‌توان تاحدودی مقدار واردات غیررسمی را تخمین زد و همچنین می‌توان کثش واردات غیررسمی نسبت به نرخ تعرفه را محاسبه کرد.

⁷⁸ fob

⁷⁹ cif

در این مطالعه برای اندازه‌گیری واردات غیررسمی از تفاوت در آمار گزارش‌شده‌ی صادرات شرکای عمده تجاری ایران و واردات ایران از آن‌ها موجود در UNCOMTRADE استفاده شده‌است. به عبارت دیگر، واردات گزارش‌شده‌ی ایران از پاکستان به تفکیک ۶ رقمی HS از صادرات گزارش‌شده‌ی پاکستان با همان تفکیک کدهای ۶ رقمی HS کاسته شده‌است و حاصل، به عنوان تخمینی از واردات غیررسمی به تفکیک ۶ رقمی گزارش‌شده‌است. به منظور ردگیری یک‌به‌یک گزارشات کشورهای مختلف، فقط بیست کشور از مجموع کشورها که عمده شرکای تجاری ایران به شمار می‌روند در نظر گرفته شده‌اند. شرکای تجاری ایران کشورهای آذربایجان، آلمان، امارات، اتریش، ایتالیا، برزیل، بریتانیا، پاکستان، ترکیه، چین، ژاپن، کره، روسیه، سنگاپور، سوئیس، سوئد فرانسه هلند، هند و مالزی در نظر گرفته شده‌اند. جدول ۱ بیانگر سال-کشورهایی است که گزارش مبادله با ایران وجود نداشته است. علامت «-» بیانگر عدم گزارش، علامت «+» بیانگر گزارش، و علامت «++» بیانگر بزرگتر بودن مجموع واردات ایران از کشور X نسبت به صادرات کشور X است. کلیه‌ی خطوط تعرفه‌ای که یکی از طرفین آن‌ها را گزارش نکرده‌اند از داده‌ی نهایی حذف شده‌اند.

نرخ‌های تعرفه قانونی از کتاب مقررات صادرات و واردات، سال‌های ۱۳۸۳ (۲۰۰۴) الی ۱۳۹۳ (۲۰۱۴) استفاده شده^{۸۰} و هر سال میلادی با سال شمسی تابستان آن سال تقریب زده شده‌است. همچنین، با توجه به این محدودیت که ارزش واردات ایران در پایگاه WITS طی سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ گزارش نشده‌اند، داده‌ی نهایی شامل ۱۲۵۰۳۲ مشاهده طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۱ است.

جدول ۲۴ مقادیر واردات غیررسمی و بزرگنمایی واردات را به تفکیک کد دو رقمی HS برای آخرین سال موجود در دیتا (۲۰۱۱ معادل با سال ۱۳۹۰) نشان می‌دهد. در این جدول واردات غیر رسمی مربوط به کدهایی است که ارزش صادرات ثبت شده در سایر کشورها بیشتر از ارزش واردات ثبت شده‌ی ایران است و بزرگنمایی واردات مربوط به کدهایی است ارزش واردات ایران بیشتر از صادرات سایر کشورهاست. همان طور که در جدول ۲ مشاهده می‌شود مقدار واردات غیررسمی در سال ۱۳۹۰ معادل ۲۳ میلیارد دلار به قیمت‌های ثابت سال ۲۰۰۵ است که معادل ۶۰٪ واردات رسمی است. بخش‌های ماشین‌آلات صنعتی و الکتریکی و فلزات به ترتیب با ۸ و ۴ میلیارد دلار بیشترین میزان واردات غیررسمی را به خود اختصاص دادند. همچنین میزان بزرگنمایی ۷٫۵ میلیارد دلار است که همین بخش‌های ماشین‌آلات صنعتی و الکتریکی و فلزات به ترتیب با ۳ و ۱٫۲ میلیارد دلار بیشترین میزان بزرگنمایی را داشتند.

جدول ۲۵ مقادیر واردات غیررسمی و بزرگنمایی واردات را به تفکیک کشورهای صادرکننده نشان می‌دهد. در سال ۱۳۹۰ بیشترین میزان واردات غیررسمی از چین و کره به ترتیب با ۹ و ۳ میلیارد دلار انجام شده‌است. بزرگنمایی واردات نیز در واردات از این دو کشور از همه بیشتر بوده و به ترتیب ۱٫۵ و ۱٫۴ میلیارد دلار از بزرگنمایی ۷٫۵ میلیاردی را به خود اختصاص می‌دهند.

⁸⁰ نرخ تعرفه قانونی در تمامی سال‌ها به صورت پی‌دی‌اف موجود است ولی فایل اکسل مربوط به سال‌های مورد نظر توسط دفتر پیگیری‌های تجاری، سازمان توسعه تجارت در اختیار مطالعه‌ی حاضر قرار داده شده‌است.

مدل تحقیق

همانگونه که در بخش‌های پیشین اشاره شد، برای تخمین حجم واردات غیررسمی از تفاضل مقادیر گزارش شده‌ی واردات ایران و صادرات سایر کشورها به تفکیک ۶ رقمی HS استفاده شده‌است. برای مثال، طبق برآورد با استفاده از داده‌های مورد استفاده، کد ۸۵۴۰۲۰ تجهیزات تلویزیون در سال ۱۳۹۰ از روسیه وارد شده برابر با ۰,۴۴ میلیون دلار واردات غیررسمی مواجه بوده‌است. کل بازار وارداتی رسمی صنعت مرتبط با این کالا (کدسه رقمی ۸۵۴- صنعت ماشین آلات الکتریکی) در همان سال برابر با ۳۰۴ میلیون دلار است. حجم برآورده شده‌ی واردات غیررسمی کد ۶ رقمی دیگری که مربوط به گروه فلزات، ورق‌های نورد شده‌ی فولادی که در همان سال از سوئد وارد شده است (کد: ۷۲۱۹۳۲) برابر با ۰,۷۵ میلیون دلار و کل حجم بازار صنعت ۳ رقمی مرتبط با آن برابر با ۱۲۸۰ میلیون دلار بوده‌است. برای مقایسه‌ی این دو عدد، لازم است حجم بازار دو کالا کنترل شود. بدین منظور حجم برآورد شده‌ی واردات غیررسمی هر کالای ۶ رقمی نسبت به کل بازار وارداتی صنعت مرتبط با آن نرمالیزه شده‌است.^{۸۱}

نرخ تعرفه‌ی قانونی که در ایران به صورت ارزشی محاسبه می‌شود (درصد از ارزش کالا) مستقیماً به عنوان متغیر توضیحی در نظر گرفته شده و برای برآورد ارتباط نرخ تعرفه و واردات غیررسمی از فرم کلی زیر استفاده شده‌است:

$$\frac{export_{itc} - import_{itc}}{import_{ind,t}} = \beta_0 + \beta_1 tariff_{it} + \beta_2 size_i + import_{itc} + fixed\ effects_i + time_t + \epsilon_{itc} \quad (1)$$

که در آن $import_{itc}$ و $export_{itc}$ به ترتیب ارزش واردات ایران و صادرات کشور مبدا از کالای i در زمان t از کشور C : $tariff_{it}$ نرخ تعرفه‌ی کالای i در زمان t به درصد؛ $size_i$ میانگین نسبت ارزش وارداتی به وزن کالای i در طول دوره‌ی مورد بررسی؛ است. هنگامی که تصریح مورد استفاده توسط برآوردگر OLS و یا چندکی^{۸۲} تخمین زده شده، منظور از $fixed\ effect$ ، متغیر مجازی برای صنایع ۳ رقمی است. ولی هنگامی که از برآوردهای اثرات ثابت (FE) و یا تفاضل درجه اول (FD) استفاده شده‌است، اثرات ثابت به تفکیک ۶ رقمی HS کنترل می‌شوند.

داده‌های برگرفته از WITS سایز و یا وزن مبادلات را گزارش نمی‌کنند. به همین دلیل، برای سایز کالا از نسبت ارزش دلاری به وزن (کیلوگرم) استفاده شده‌است که مقادیر آن در مبادلات ثبت شده‌ی گمرک ج.ا.ا موجود است. از آنجا که در داده‌های مورد استفاده، تغییرات سایز به ازای کالاهای مختلف در طول سالیان مختلف ناچیز است، به جای استفاده از سایز در هر سال، از سایز هر کالا در طی سال‌های مورد استفاده در داده میانگین ساده گرفته شده‌است.

^{۸۱} روش دیگر، همانند فیژمن و وی (۲۰۰۹)، استفاده از تفاضل لگاریتم واردات و صادرات گزارش شده است که میزان واریانس ناهمسانی داده‌ها را می‌کاهد ولی به دلیل آن که بهتر است وزن داده شده به واردات غیررسمی هر کالا متناسب با بازار مرتبط با همان کالا باشد در این مطالعه از روش لگاریتم‌گیری استفاده نشده‌است.

^{۸۲} Quantile regressions

مدل اثرات نامتقارن: مدل (۱) اثر متوسط تغییرات تعرفه‌ای را بر حجم واردات غیررسمی نشان می‌دهد؛ چه این اثر ناشی از افزایش و چه کاهش تعرفه بوده باشد. برای تفکیک دو اثر فوق، در مدل زیر امکان تفاوت در عرض از مبدا و شیب به ازای کاهش و یا افزایش تعرفه‌ها داده شده است.

$$\frac{export_{itc} - import_{itc}}{import_{ind,t}} = \alpha_0 + \alpha_1 dummy_{tariff>0} + \alpha_2 dummy_{tariff<0} + \alpha_3 tariff_{it} + \alpha_4 tariff_{it} \times dummy_{tariff>0} + \alpha_5 tariff_{it} \times dummy_{tariff<0} + \beta_1 size_{it} + \beta_2 import_{itc} + fixed\ effects_i + time_t + \epsilon_{it} \quad (1)$$

که در آن، $dummy_{tariff<0}$ هنگامی یک است که نرخ تعرفه برای کالا-سال مورد نظر نسبت به سال گذشته‌ی آن کاهش داشته‌است و $dummy_{tariff>0}$ هنگامی یک است که افزایش تعرفه مشاهده می‌شود.

نتایج

جدول ۲۶ نتایج مدل یک با رگرسیون حداقل مربعات، رگرسیون پانل و رگرسیون تفاضل درجه اول متغیرها را نشان می‌دهد. در تمامی مدل‌ها ارتباط مثبت و معناداری بین نرخ تعرفه و واردات غیررسمی مشاهده می‌شود. به طور مثال در مدل پانل با اثرات ثابت زمانی و اثرات ثابت خطوط تعرفه، هر واحد درصد افزایش در نرخ تعرفه با ۵٫۶ واحد درصد افزایش در نسبت واردات غیررسمی نرمال شده با واردات صنعت هم‌بسته است. اگر فقط خطوط تعرفه‌ای در نیمه‌ی بالای واردات غیررسمی و یا خطوط تعرفه‌ای با نرخ تعرفه‌ی بالای ۱۵٪ را نظر بگیریم همبستگی همچنان مثبت و معنادار است و به مراتب از رگرسیون با تمام مشاهدات اندازه‌ی بزرگتری دارد.

در جدول ۲۶ تمامی خطوط تعرفه‌ای که یکی از طرفین آمار آن را گزارش نکرده بود حذف شدند. عدم گزارش آمار یک خط تعرفه‌ای می‌تواند به دلیل خطای محاسباتی باشد و یا به دلیل این که واردات آن کالا در ایران ممنوع است به طور مثال واردات مشروبات الکلی به ایران ممنوع است و کل صادرات ثبت شده‌ی سایر کشورها از این خطوط تعرفه‌ای به ایران حتماً به صورت قاچاق انجام می‌شود با این وجود خطوط تعرفه‌ای که به دلیل خطای محاسباتی در گزارش وارد نشده‌اند بسیار بیشتر از خطوط تعرفه‌ای است که با ممنوعیت مواجه‌اند به همین دلیل جدول ۲۶ به عنوان جدول اصلی در نظر گرفته شده‌است تا خطای محاسبات کمتر شود.

جدول ۲۷ نتایج جدول ۲۶ را تکرار می‌کند و در آن تمامی خطوط تعرفه‌ای حتی آنان که یکی از طرفین گزارش نکرده‌اند نیز وارد رگرسیون شده‌اند. در این جدول فقط خطوط تعرفه‌ای حذف شده‌اند که آن کشور در آن سال بالکل هیچ گزارشی به UNCOMTRADE نداده‌است. در جدول ۲۷ نیز نتایج مثبت و معنادارند فقط نسبت به ضرایب مشابه جدول ۲۶ اندازه‌ی

کمتری دارند که این امر انتظار می‌رفت زیرا از آن‌جا که در داده‌های این جدول خطای اندازه‌گیری^{۸۳} بالاتر است تخمین‌ها به سمت صفر تورش دارند^{۸۴}

جدول ۲۸ رگرسیون چندکی برای مدل (۱) را نشان می‌دهد. از این رگرسیون برای نشان دادن اثرات غیرخطی تعرفه و واردات غیررسمی استفاده می‌شود در واقع می‌خواهیم ببینیم که آیا ارتباط تعرفه و واردات غیررسمی در مقادیر بالای واردات غیررسمی شدیدتر است یا خیر؟ همان‌طور که از جدول ۲۸ و شکل مرتبط برمی‌آید ارتباط بین تعرفه و واردات غیررسمی غیرخطی است و در چندک‌های بالا به شدت افزایش می‌یابد. همچنین این ارتباط همچنان مثبت و معنادار است حتی اگر مشاهدات را به خطوط با نرخ تعرفه‌ی بالای ۱۵٪ محدود کنیم ارتباط معنادار همچنان پایدار می‌ماند.

جدول ۲۹ مشابه جدول ۲۸ است با این تفاوت که در آن داده‌ها را به دو بخش تقسیم کردیم یک بخش آن‌هایی که در یک سال گذشته کاهش تعرفه را تجربه کرده بودند و بخش دیگر خطوطی که افزایش تعرفه را تجربه کرده بودند. تعداد خطوطی که افزایش تعرفه را تجربه کرده بودند بیشتر از ۲ برابر تعداد خطوطی بود که کاهش تعرفه‌ای داشتند. اثر مثبت و معنادار در بین خطوطی که افزایش تعرفه داشتند همچنان مشاهده می‌شود به علاوه اندازه‌ی تخمین‌ها نسبت به تخمین‌های جدول ۲۸ افزایش می‌یابد. ولی در بین خطوط با کاهش تعرفه تخمین‌های چندکی معناداری خود را از دست می‌دهند این امر می‌تواند بخشی به خاطر تعداد کم مشاهدات نسبت به گروه دیگر باشد.

جدول ۳۰ مدل (۲) را برای تخمین اثرات نامتقارن نشان می‌دهد. در این جدول مشاهده می‌شود که ضریب نرخ تعرفه مثبت و معنادار است. این ضریب با محدود کردن داده به ۵۰٪ بالای واردات غیررسمی و همچنین به خطوطی که نرخ تعرفه بالای ۱۵٪ دارند همچنان مثبت و معنادار می‌ماند. ضریب حاصل ضرب نرخ تعرفه و دامی خطوط با تغییرات مثبت تعرفه‌ای مثبت و معنادار است ولی ضریب حاصل ضرب نرخ تعرفه و دامی خطوط با تغییرات منفی تعرفه‌ای به لحاظ آماری بی‌معناست. یعنی همبستگی خطوطی که تغییرات مثبت را تجربه کرده اند بسیار بیشتر از خطوطی است که تغییرات منفی را تجربه کرده‌اند. به علاوه خطوط تعرفه‌ای که افزایش تعرفه را تجربه کرده‌اند عرض از مبدا کمتری نسبت به خطوط تعرفه‌ای دارند که کاهش تعرفه را تجربه کرده‌اند و یا تغییرات تعرفه‌ای نداشته‌اند.

رگرسیون چندکی مدل (۲) در جدول ۳۱ نیز نتایج جدول ۳۰ را تایید می‌کند یعنی همبستگی خطوط تعرفه‌ای که افزایش تعرفه داشتند و واردات غیررسمی بسیار شدیدتر است.

جمع‌بندی

حجم واردات غیررسمی در ایران بسیار بالا برآورد می‌شود. ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز آن را ۲۵ میلیارد دلار و گمرک، ۶٫۵ میلیارد دلار تخمین می‌زنند. هر یک از این دو مقدار که صحیح باشند، بیانگر اولویت مسأله واردات غیررسمی در ایران است.

⁸³ Measurement error

⁸⁴ Attenuation bias

مطالعه‌ی حاضر به ارتباط بین تعرفه‌های وارداتی (حقوق ورودی) و واردات غیررسمی کالا می‌پردازد و به این سوال پاسخ می‌دهد که آیا این ارتباط در دو سوی کاهش و افزایش تعرفه‌ها **متقارن** است و بخیر.

در این مطالعه، سازگار با ادبیات فرار مالیاتی، تفاوت مبادلات گزارش شده بین صادرکنندگان و ایران را به عنوان تخمینی از واردات غیررسمی در نظر گرفته‌است. اگر تخمین مذکور دارای خطای «ثابت» اندازه‌گیری (در طول زمان) باشد آن بخشی از نتایج که با مدل‌های FE یا FD به‌دست آمده‌اند همچنان برقرار هستند.

نتایج مطالعه‌ی حاضر به اختصار شامل موارد زیر است:

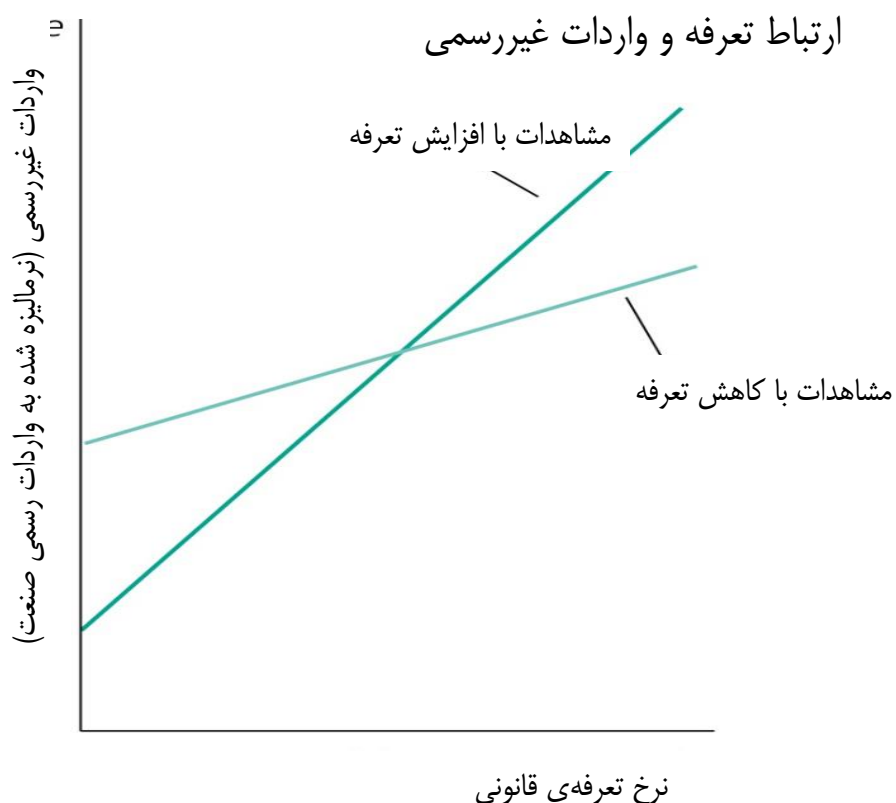
- ارتباط علی بین نرخ تعرفه و واردات غیررسمی وجود دارد..
- این ارتباط در سطح بالاتر واردات غیررسمی تشدید می‌شود.
- ارتباط مذکور متقارن نیست. با این توضیح که اثر افزایش تعرفه بر افزایش واردات غیررسمی شدیدتر از اثر کاهش تعرفه‌ها بر کاهش واردات غیررسمی است. (شکل زیر)
- همچنین «سطح» متوسط تعرفه‌ها در کالاهایی که با افزایش تعرفه مواجه بوده‌اند پایین‌تر است. این بدان معناست که هنگام افزایش تعرفه‌ها، سیاستگذار اهم‌ههمه افزایش قاچاق را نیز داشته است.

مطالعات آتی می‌توانند بر سوالات زیر متمرکز شوند:

چه بخشی از واردات غیررسمی در این مطالعه ناشی از غلط‌اظهاری است و باید از تخمین واردات غیررسمی خارج شود. همچنین، از میان کاهش هزینه‌های واردات قانونی (شامل تعرفه، موانع غیرتعرفه‌ای و خواب سرمایه) و افزایش احتمال مجازات و مقدار مجازات، کدامیک نقش درجه اولی در کاهش میزان واردات غیررسمی دارند.

در نهایت، این پرسش جدی در خصوص منابع تأمین مالی قاچاق، است که میان ستاد مبارزه با قاچاق با آمار واردات غیررسمی متوسط ۲۵ میلیارد دلار در سال و اداره گمرکات با آمار ۶,۵ میلیارد دلار در سال چالش وجود دارد. اگر به سوال منابع تأمین مالی واردات غیررسمی پاسخ داده شود می‌توان نظر متقنی در خصوص صحت ادعای هر یک داشت.

شکل 31: ارتباط تعرفه و واردات غیررسمی



جداول و نمودارها

جدول 23- بررسی وجود داده‌های گزارش شده به تفکیک سال، کشور صادرکننده، و واردکننده (ایران)

سال شمسی (تخمینی)		۱۳۸۳		۱۳۸۴		۱۳۸۵		۱۳۸۹		۱۳۹۰		سال	
سال		۲۰۰۴		۲۰۰۵		۲۰۰۶		۲۰۱۰		۲۰۱۱			
		IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP		
۱	ARE	امارات	-	+	++	++	-	-	-	+	-		
۲	AUT	اتریش	++	++	++	++	-	+	++	++	++		
۳	AZE	آذربایجان	+	+	+	+	-	+	+	+	+		
۴	BRA	برزیل	++	++	++	++	-	+	++	++	++		
۵	CHE	سوئیس	++	++	++	++	+	+	++	++	++		
۶	CHN	چین	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
۷	DEU	آلمان	++	++	++	++	-	+	++	++	++		
۸	FRA	فرانسه	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
۹	GBR	بریتانیا	++	++	++	++	-	+	++	++	++		
۱۰	IND	هند	++	++	++	++	++	++	++	++	++		
۱۱	ITA	ایتالیا	+	+	+	+	-	+	+	+	+		
۱۲	JPN	ژاپن	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
۱۳	KOR	کره	+	+	+	+	-	+	+	+	+		
۱۴	MYS	مالزی	++	++	++	++	+	+	++	++	++		
۱۵	NLD	هلند	+	+	+	+	++	++	++	++	++		
۱۶	PAK	پاکستان	++	++	++	++	++	++	++	++	++		
۱۷	RUS	روسیه	+	+	+	+	-	+	++	++	++		
۱۸	SGP	سنگاپور	++	++	++	++	-	+	++	++	++		
۱۹	SWE	سوئد	+	+	+	+	-	+	++	++	++		
۲۰	TUR	ترکیه	+	+	+	+	-	+	+	+	+		

توضیحات: در جدول موجود بودن داده‌های صادرات بیست شریک عمده‌ی تجاری به ایران و واردات ایران از آن‌ها به تفکیک سال نشان داده شده‌است. ستون‌های EXP بیانگر «گزارش» صادرات کشورها به ایران و ستون IMP بیانگر «گزارش» واردات ایران است؛ علامت مثبت (منفی) بیانگر (عدم) گزارش وارداتی و یا صادراتی بین ایران و کشور مورد نظر است. علامت ++ بیانگر گزارش وارداتی و صادراتی، ولی بزرگ‌تر بودن واردات ایران از صادرات متناظر یا همان بزرگنمایی است. برای مثال، کل ارزش صادراتی پاکستان به ایران ۱۱۰ میلیون دلار و کل ارزش واردات ایران ۲۸۰ میلیون دلار گزارش شده که در ردیف ۱۶، ستون ۲۰۱۱ با دو علامت مثبت متمایز شده‌است. در صورتی که اقلاً یکی از داده‌های صادرات از کشور مورد نظر و یا واردات از آن موجود نباشد آن سال/کشور از داده‌های نهایی حذف شده‌است (سال-کشورهای زیر حذف شده‌اند: امارات ۱۹۹۷، ۲۰۰۳، ۲۰۰۴، ۲۰۰۶، ۲۰۱۰-۱۱؛ اتریش ۲۰۰۶؛ آذربایجان ۱۹۹۷، ۲۰۰۶؛ برزیل ۲۰۰۶؛ آلمان ۲۰۰۶؛ بریتانیا ۲۰۰۶؛ ایتالیا ۲۰۰۶؛ کره ۲۰۰۶؛ پاکستان ۱۹۹۷؛ روسیه ۲۰۰۶؛ سنگاپور ۲۰۰۶، ۲۰۱۱؛ سوئد ۲۰۰۶؛ ترکیه ۲۰۰۶). همچنین، فقط در بخش آنالیز حساسیت، اگر در یک سال/کشور، یکی از طرفین گزارش‌دهنده (صادرکننده و ایران) هر یک از زیربخش‌های ۶ رقمی را گزارش نکرده باشند آن مشاهده حذف می‌شود. سال/کشورهای با بزرگنمایی (واردات غیررسمی منفی) از داده‌های نهایی حذف نشده ولی حذف آنها در آنالیز حساسیت بررسی می‌شود. منبع داده‌ها WITS است.

جدول 24- ارزش واردات غیررسمی به تفکیک بخش‌های اصلی رده‌بندی HS در سال ۲۰۱۱ (۱۳۹۰)

بخش	حجم واردات غیررسمی**	سهم واردات غیررسمی از ارزش دلاری واردات(%)	حجم بزرگنمایی واردات**	سهم بزرگنمایی واردات از ارزش دلاری واردات(%)	میانگین ساده نرخ تعرفه قانونی(%)
جانوران و محصولات جانوری	391	194	106	53	۱۹
S] محصولات گیاهی	662	172	249	65	۳۷
مواد غذایی	716	329	93	43	۲۹
مواد معدنی	86	88	56	57	۶
صنایع شیمیایی و سایر صنایع مرتبط	1665	108	856	55	۹
لاستیک/پلاستیک	1373	180	443	58	۱۱
پوست خام، چرم و خز	114	925	10	85	۳۷
چوب و محصولات چوب	824	145	361	63	۱۴
منسوجات	919	244	203	54	۴۹
کفش/کلاه	129	4506	2	56	۶۱
سنگ/شیشه	615	264	164	70	۲۲
فلزات	3970	205	1228	63	۱۱
ماشین‌آلات صنعتی/الکتریکی	7903	171	2901	63	۱۲
حمل و نقل	2875	224	557	43	۱۶
متفرقه	1465	259	357	63	۱۷
کل	23704	185	7586	59	۱۷

توضیحات: ** حجم به میلیون دلار گزارش شده است.. از اختلاف بین حجم صادرات سایر کشورها به ایران به عنوان حجم واردات غیررسمی و بزرگنمایی واردات استفاده شده است. در مواردی که صادرات سایر کشورها بیشتر از آمار واردات ایران است اختلاف به عنوان واردات غیررسمی در نظر گرفته شده است و در مواردی که واردات گزارش شده‌ی ایران بیشتر از صادرات سایر کشورهاست اختلاف به عنوان بزرگنمایی واردات در نظر گرفته شده است. داده‌ی مورد استفاده برای حجم واردات ایران با احتساب پرداخت‌های گمرکی است (cif) ولی داده‌ی حجم صادرات سایر کشورها به ایران بدون احتساب حقوق ورودی (fob) ایران محاسبه شده است در نتیجه تخمین حجم واردات غیررسمی یک حد پایین از میزان واقعی واردات غیررسمی است و خطای داده آن را بیش برآورد نمی‌کند.

جدول 25- واردات غیررسمی به تفکیک کشور- زمان

کشور	۲۰۰۴		۲۰۰۵		۲۰۰۶		۲۰۱۰		۲۰۱۱	
	واردات غیر رسمی	بزرگنمایی واردات	واردات غیر رسمی	بزرگنمایی واردات	واردات غیر رسمی	بزرگنمایی واردات	واردات غیر رسمی	بزرگنمایی واردات	واردات غیر رسمی	بزرگنمایی واردات
امارات										
اتریش	165	170	211	170	115	6632	185	245	156	276
آذربایجان	51	11	48	15			4	30	3	4
برزیل	463	28	192	42			1100	18	975	15
سوئیس	163	200	309	241	2		240	355	275	458
چین	1350	547	1711	1096	2368	580	6960	1704	8380	1518
آلمان	2138	1507	2305	1990			2471	1207	2106	1163
فرانسه	1793	1088	1292	452	1353	319	1467	249	1241	190
بریتانیا	384	315	457	416			159	202	95	46
هند	201	182	215	258	343	346	1542	353	1007	215
ایتالیا	1343	966	1504	856			1378	512	1289	485
ژاپن	602	348	767	341	594	331	1292	400	797	329
کره	1097	482	999	736			2455	1107	3089	1411
مالزی	150	111	151	68	215	105	368	59	572	81
هلند	318	170	385	220	216	295	406	173	457	130
پاکستان	10	17	16	25	5	13	8	226	9	174
روسیه	430	341	632	332			1231	121	1361	59
سنگاپور	145	134	205	258			182	694	0	0
سوئد	181	216	585	540			353	159	447	170
ترکیه	281	197	364	260			1437	544	1445	863
کل	11265	7030	12465	14948	5098	1988	23237	8358	23704	7586

توضیحات: در جدول ارزش واردات غیررسمی و بزرگنمایی واردات به تفکیک شرکای تجاری و سال مشاهده می‌شوند. اعداد به میلیون دلار ثابت سال ۲۰۱۰ گزارش شده‌اند. تمامی مشاهداتی که یکی از طرفین آن‌ها را گزارش نکرده‌اند حذف شده‌اند از GDPdefator آمریکا برای حقیقی کردن استفاده شده‌است. منبع داده‌های از پایگاه WITS است.

جدول 26- نتایج اصلی رگرسیون حداقل مربعات، پانل و تفاضل اول

متغیر وابسته	(1) OLS	(2) Fixed effects	(3) First Difference
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی	0.0256*** (9.73)	0.0567*** (5.00)	0.0655*** (5.25)
تعداد مشاهدات	61308	61308	36694
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)		24601	
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی برای ۵۰٪ بالای واردات غیر رسمی در هر سال	0.0399*** (8.88)	0.0680*** (4.28)	
تعداد مشاهدات	30341	30341	
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)		14449	
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی برای زیربخش‌های با تعرفه < ۱۵٪	0.0317*** (7.04)	0.0662*** (4.58)	0.0679*** (5.12)
تعداد مشاهدات	27394	27394	16543
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)		11457	
متغیر مجازی برای هر صنعت سه رقمی	بله	خیر	خیر
متغیر ثابت برای هر زیر بخش ۶ رقمی (FE)	خیر	بله	بله
متغیر مجازی برای هر سال	بله	بله	بله
متغیر مجازی برای هر کشور	بله	بله	بله

توضیحات: جدول بیانگر استحکام نتایج نسبت به حذف کدهای ۶ رقمی HS است که یکی از طرفین صادرکننده و یا واردکننده (ایران) مقدار مبادلاتی آن را در یک سال مشخص صفر گزارش کرده‌اند درحالیکه از سوی طرف مقابل غیرصفر گزارش شده‌است. مدل‌ها برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط ضربدر صد) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی به کار برده شده‌اند. ضریب برآورد شده «تعرفه» در جدول گزارش شده‌است. سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها سائز و حجم واردات رسمی به تفکیک زیربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سائز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا و به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده‌است. در مدل (۱) از رگرسیون OLS برای برآورد اثر تعرفه‌ها استفاده شده‌است. در مدل ۲ از رگرسیون پانل با کنترل اثرات ثابت بخش‌های ۶ رقمی استفاده شده‌است. در مدل (۳) از تغییرات سالیانه‌ی متغیرهای سمت چپ و نرخ تعرفه‌ی قانونی و تمام متغیرهای کنترلی استفاده شده. اختلاف در تعداد مشاهدات در مدل‌های اثرات ثابت و تفاضل درجه اول به دو دلیل است: اولاً برای تمام کالاها سال نخست حذف می‌شود و ثانیاً، برای برخی از کالاها در سال t-1 مشاهده‌ای وجود ندارد. منبع اولیه‌ی داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سائز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا است. داده‌ی کشور-سال‌ی که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چندک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند. در ردیف ۲، فقط مشاهدات با حجم واردات غیررسمی (نرمال شده به واردات صنعت) بالاتر از میانه در هر سال در نظر گرفته شده‌اند. در ردیف ۳، فقط مشاهدات با نرخ تعرفه بالای ۱۵٪ در نظر گرفته شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پرتز گزارش شده‌اند. *، ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪، و ۱٪ است.

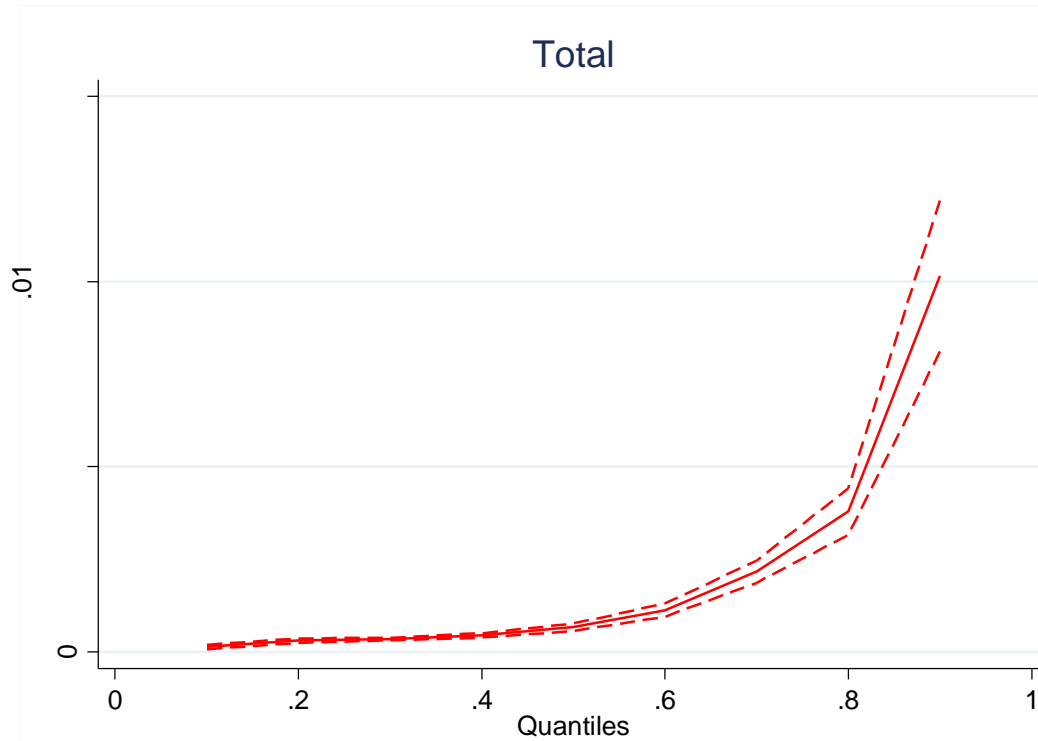
جدول 27- استحکام نتایج ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی بدون حذف تعرفه-سال-کشورهایی که یکی از طرفین گزارش نکرده است

متغیر وابسته	(1) OLS	(2) Fixed effects	(3) First Difference
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی	0.0140*** (12.50)	0.0308*** (7.90)	0.0206*** (4.93)
تعداد مشاهدات	122553	122553	76621
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)		45910	
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی	0.0258*** (12.51)	0.0379*** (6.85)	
برای ۵۰٪ بالای واردات غیر رسمی در هر سال	60653	60653	
تعداد مشاهدات		27185	
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)			
نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی	0.0157*** (9.05)	0.0308*** (7.10)	0.0179*** (4.27)
برای زیربخش‌های با تعرفه < ۱۵٪	56261	56261	35278
تعداد مشاهدات		22128	
تعداد تعرفه (یونیت‌ها)			
متغیر مجازی برای هر صنعت سه رقمی	بله	خیر	خیر
متغیر ثابت برای هر زیر بخش ۶ رقمی (FE)	خیر	بله	بله
متغیر مجازی برای هر سال	بله	بله	بله
متغیر مجازی برای هر کشور	بله	بله	بله

توضیحات: جدول بیانگر ضرایب برآورد شده برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط ضرب در صد) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی است. ضریب برآورد شده «تعرفه» در جدول گزارش شده است. سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها سائز و حجم واردات رسمی به تفکیک زیربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سائز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا. و به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده است. در مدل (۱) از رگرسیون OLS برای برآورد اثر تعرفه‌ها استفاده شده است. در مدل ۲ از رگرسیون پانل با کنترل اثرات ثابت بخش‌های ۶ رقمی استفاده شده است. در مدل (۳) از تغییرات سالیانه‌ی متغیرهای سمت چپ و نرخ تعرفه‌ی قانونی و تمام متغیرهای کنترلی استفاده شده. اختلاف در تعداد مشاهدات در مدل‌های اثرات ثابت و تفاضل درجه اول به دو دلیل است: اولاً برای تمام کالاها سال نخست حذف می‌شود و ثانیاً، برای برخی از کالاها در سال t-1 مشاهده‌ای وجود ندارد. منبع اولیه‌ی داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سائز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا. است. داده‌ی کشور-سال‌ی که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چنک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند. در ردیف ۲، فقط مشاهدات با حجم واردات غیررسمی (نرمال شده به واردات صنعت) بالاتر از میانه در هر سال در نظر گرفته شده‌اند. در ردیف ۳، فقط مشاهدات با نرخ تعرفه بالای ۱۵٪ در نظر گرفته شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پراکنش گزارش شده‌اند. *، ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪ و ۱٪ است.

جدول 28- برآورد ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف

متغیر وابسته	Q=0.2	Q=0.4	Q=0.6	Q=0.8
۱ نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی تعداد مشاهدات	0.000302***	0.000447***	0.00113***	0.00379***
	(9.91)	(15.30)	(12.88)	(12.10)
	61308	61308	61308	61308
۲ نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی برای زیربخش‌های با تعرفه < ۱۵ تعداد مشاهدات	0.000264***	0.000466***	0.00141***	0.00466***
	(5.16)	(6.55)	(7.24)	(6.74)
	27394	27394	27394	27394
متغیر مجازی برای هر صنعت سه رقمی	بله	بله	بله	بله
متغیر مجازی برای هر سال	بله	بله	بله	بله
متغیر مجازی برای هر کشور	بله	بله	بله	بله



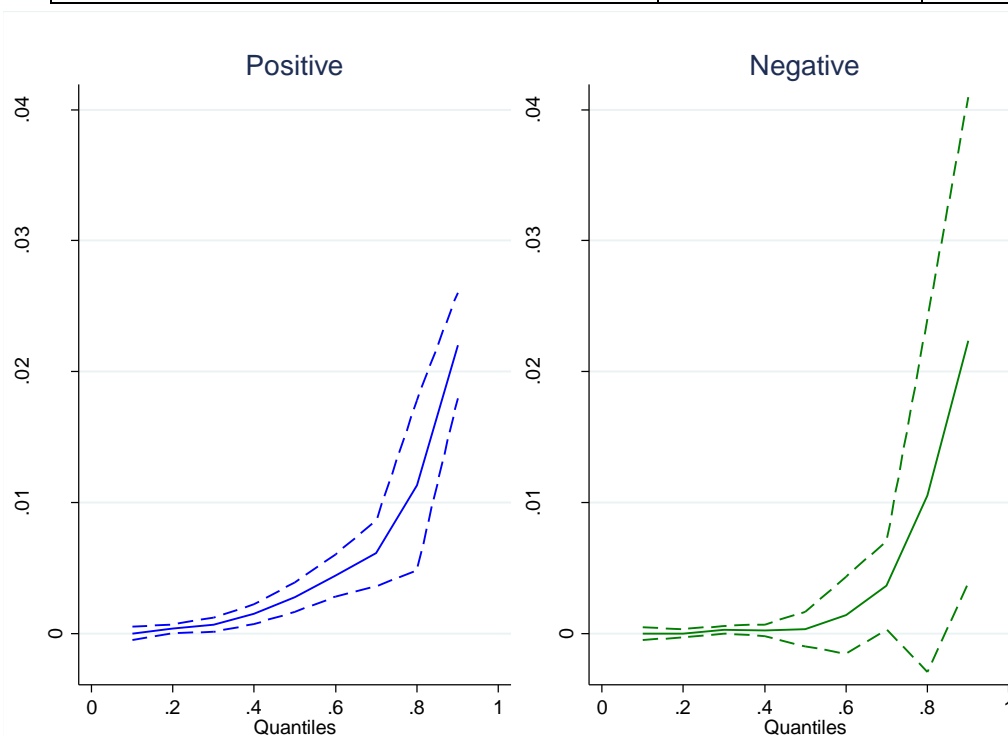
توضیحات- جدول: جدول بیانگر مدل‌های رگرسیون چندکی (چندک‌های ۰.۲، ۰.۴، ۰.۶ و ۰.۸) برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی به کار برده شده‌اند. ضریب برآورد شده‌ی «تعرفه» در جدول گزارش شده‌است. در ردیف ۲، فقط مشاهدات با نرخ تعرفه بالای ۱۵٪ در نظر گرفته شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پرانتز گزارش شده‌اند. ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪، و ۱٪ است.

توضیحات- نمودار: ضریب برآورده شده‌ی تعرفه برای رگرسیون‌های چندکی از چندک ۰.۱ تا ۰.۹ در منحنی پیوسته و بازه‌ی اطمینان ۵٪ حول آن توسط منحنی‌های خط چین نشان داده شده‌اند.

توضیحات کلی: سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها متغیر مجازی سال، متغیر مجازی صنعت ۳ رقمی HS، و سایز و حجم واردات رسمی به تفکیک زیربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سایز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا. و به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده‌است. منبع اولیه‌ی داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سایز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا. است. داده‌ی کشور-سالی که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چندک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند.

جدول 29- برآورد ارتباط بین واردات غیررسمی و نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف به تفکیک مشاهدات با کاهش و افزایش تعرفه

متغیر وابسته	Q=0.2	Q=0.4	Q=0.6	Q=0.8
۱- افزایش تعرفه مشاهدات با: نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی تعداد مشاهدات	0.000365** (2.19) 3559	0.00148*** (3.91) 3559	0.00444*** (5.47) 3559	0.0113*** (3.47) 3559
۲- کاهش تعرفه مشاهدات با: نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی تعداد مشاهدات	0.0000162 (0.10) 1591	0.000249 (1.12) 1591	0.00141 (0.96) 1591	0.0106 (1.57) 1591



توضیحات- جدول: جدول بیانگر مدل‌های رگرسیون چندکی (چندک‌های ۰.۲، ۰.۴، ۰.۶ و ۰.۸) برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی به کار برده شده‌اند. ضریب برآورد شده «تعرفه» در جدول گزارش شده است. در ردیف اول فقط مشاهدات با افزایش تعرفه و در ردیف دوم فقط مشاهدات با کاهش تعرفه (نسبت به سال قبل) لحاظ شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پرانتز گزارش شده‌اند. *، ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪ و ۱٪ است.

توضیحات- نمودار: ضریب برآورده شده‌ی تعرفه برای رگرسیون‌های چندکی از چندک ۰.۱ تا ۰.۹ در منحنی پیوسته و بازه‌ی اطمینان ۵٪ حول آن توسط منحنی‌های خط‌چین نشان داده شده‌اند. نمودار سمت چپ مربوط به مدل برآورد شده برای مشاهدات با افزایش تعرفه (ردیف ۱ جدول) و نمودار سمت راست مربوط به مدل برآورد شده برای مشاهدات با کاهش تعرفه (ردیف ۲ جدول) است.

توضیحات کلی: سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها متغیر مجازی سال، متغیر مجازی صنعت ۳ رقمی HS، و سایز و حجم واردات رسمی به تفکیک زیربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سایز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا. و به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده است. منبع اولیه‌ی داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سایز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا. است. داده‌ی کشور-سال‌ی که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چندک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند.

جدول 30- برآورد ارتباط نامتقارن بین واردات غیررسمی و کاهش/افزایش نرخ تعرفه قانونی

	(1) OLS	(2) Fixed effects	متغیر مستقل
۱- تمامی مشاهدات	0.0205***	0.0426***	نرخ تعرفه
	(8.25)	(3.60)	
	-2.330***	-2.287***	متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با افزایش تعرفه
	(-4.02)	(-3.54)	
	0.0727***	0.0686***	نرخ تعرفه × متغیر مجازی افزایش تعرفه
	(3.73)	(3.11)	
	0.434	-0.0983	متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با کاهش تعرفه
	(1.20)	(-0.29)	
	-0.00419	0.0137	نرخ تعرفه × متغیر مجازی کاهش تعرفه
	(-0.25)	(0.90)	
-4.450***	-0.563**	ثابت	
(-3.63)	(-2.40)		
61308	61308	تعداد مشاهدات	
61308	24601	تعداد تعرفه (یونیت‌ها)	
۲- فقط مشاهدات با نرخ تعرفه < ۱۵٪	0.0239***	0.0516***	نرخ تعرفه
	(5.83)	(3.55)	
	-2.744***	-3.015***	متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با افزایش تعرفه
	(-3.24)	(-2.91)	
	0.0730***	0.0736**	نرخ تعرفه × متغیر مجازی افزایش تعرفه
	(3.04)	(2.54)	
	0.461	-0.859	متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با کاهش تعرفه
	(0.62)	(-1.26)	
	-0.00280	0.0343	نرخ تعرفه × متغیر مجازی کاهش تعرفه
	(-0.11)	(1.44)	
-9.750	-1.210**	ثابت	
(-0.84)	(-2.38)		
27394	27394	تعداد مشاهدات	
27394	11457	تعداد تعرفه (یونیت‌ها)	
متغیر ثابت زیر بخش ۶ رقمی (FE)	no	yes	
متغیر مجازی برای هر سال	yes	yes	
Robust	yes	yes	
متغیر ثابت کشور	بلی	بلی	

توضیحات: جدول بیانگر ضرایب برآورد شده برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی است و امکان تفاوت در عرض از مبدا و شیب برای مشاهدات با کاهش و افزایش تعرفه ایجاد شده است. متغیر وابسته «نسبت تناقض صادرات و واردات به واردات صنعتی» است. سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها سائز و حجم واردات رسمی به تفکیک زیربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سائز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا و به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده است. در مدل (۱) از رگرسیون OLS برای برآورد اثر تعرفه‌ها استفاده شده است. در مدل ۲ از رگرسیون پانل با کنترل اثرات ثابت بخش‌های ۶ رقمی استفاده شده است. منبع اولیه داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سائز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا است. داده‌ی کشور-سال که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چندک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند. در ردیف ۲، فقط مشاهدات با نرخ تعرفه < ۱۵٪ در هر سال در نظر گرفته شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پرانتز گزارش شده‌اند. *، ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪ و ۱٪ است.

جدول 31- برآورد ارتباط نامتقارن بین واردات غیررسمی و کاهش/افزایش نرخ تعرفه قانونی در چندک‌های مختلف

متغیر مستقل	Q=0.8	Q=0.6	Q=0.4	Q=0.2
نرخ تعرفه	0.00339*** (10.90)	0.00108*** (12.38)	0.000474*** (14.95)	0.000331*** (10.83)
متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با افزایش تعرفه	-0.113** (-2.37)	-0.0284*** (-2.90)	-0.00669 (-1.18)	0.000104 (0.03)
نرخ تعرفه × متغیر مجازی افزایش تعرفه	0.00470* (1.89)	0.00115** (2.18)	0.000130 (0.62)	-0.000157 (-1.07)
متغیر مجازی=۱ برای مشاهدات با کاهش تعرفه	-0.0109 (-0.21)	0.0174*** (3.10)	0.0165*** (3.81)	0.00505** (2.46)
نرخ تعرفه × متغیر مجازی کاهش تعرفه	0.00665* (1.67)	0.000279 (0.59)	-0.000544*** (-3.63)	-0.000201** (-2.08)
ثابت	0.459 (0.60)	-0.340 (-1.17)	-1.509 (-1.55)	-4.522*** (-3.22)
تعداد مشاهدات	61308	61308	61308	61308

توضیحات: جدول بیانگر ضرایب برآورد شده در مدل چندکی (چندک‌های ۰،۲، ۰،۴، ۰،۶ و ۰،۸) برای توضیح تفاوت در آمار رسمی (تخمین واردات غیررسمی به میلیون دلار نرمالیزه شده به واردات صنعت ۳ رقمی مرتبط) توسط نرخ تعرفه قانونی و سایر متغیرهای توضیحی است و امکان تفاوت در عرض از مبدا و شیب برای مشاهدات با کاهش و افزایش تعرفه ایجاد شده است. متغیر وابسته «نسبت تفاضل صادرات و واردات به واردات صنعتی» است. سال‌های مورد استفاده ۲۰۰۴ الی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۱ است. در تمامی مدل‌ها سائز و حجم واردات رسمی به تفکیک زربخش‌های ۶ رقمی کنترل شده‌اند. سائز کالا با استفاده از داده‌های گمرکات ج.ا.ا. به صورت متوسط نسبت ارزش دلاری (به میلیون دلار) به ازای هر کیلوگرم تخمین زده شده است. منبع اولیه‌ی داده‌ی مبادلات از WITS، نرخ‌های تعرفه از کتاب مقررات صادرات و واردات و سائز کالایی از آمار واردات گمرک ج.ا.ا. است. داده‌ی کشور-سالی که صادرات آنها به ایران گزارش نشده حذف شده و داده‌های پرت برای هر کشور-سال در چندک ۹۹٪ و بالاتر قیچی شده‌اند. مقادیر آزمون t با فرض ناهمسانی واریانس در پرانتز گزارش شده‌اند. *، ** و *** معرف معناداری در سطح ۱۰٪، ۵٪ و ۱٪ است.

پیمان‌های تجاری

پیمان‌های تجاری

مقدمه

رشد اقتصادی یکی از اولین اهداف هر دولتی در جهان است که باعث می‌شود شهروندان آن کشور از رفاه اقتصادی و اجتماعی بالاتری برخوردار شوند. بنابراین داشتن مبادلات تجاری گسترده یکی از عوامل رشد اقتصادی کشورها محسوب می‌شود. در عصر حاضر، کشورها همگام با فعالیت در چارچوب سازمان جهانی تجارت، حضور در همگرایی‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای را در راستای توسعه تجارت میان خود برگزیده‌اند. بسیاری از اقتصاددانان معتقدند تشکیل انواع همگرایی‌های اقتصادی در نهایت موجب گسترش و تقویت ارتباطات چندجانبه تجاری-اقتصادی از مسیر افزایش همکاری اقتصادی، ظرفیت تولید و بهره‌وری عوامل تولید میان کشورهای عضو می‌شود. کشورهای جهان در قالب پیمان‌های منطقه‌ای و بعضاً فرامنطقه‌ای به دنبال بهبود وضعیت اقتصادی و گسترش روابط اقتصادی و خصوصاً تجاری بین یکدیگر هستند. این بحث در قالب تئوری یکپارچگی اقتصادی می‌گنجد. این تئوری به بررسی سیاست‌های تجاری تبعیضی و سایر همکاری‌های اقتصادی می‌پردازد که مبتنی بر کاهش و حذف محدودیت‌های تجاری میان کشورهای عضو و سایر همکاری‌های اقتصادی است. کشورهایی که از منافع اقتصادی مشترک و پیوندهای سیاسی برخوردارند، با ایجاد یکپارچگی، در واقع تجارت آزاد را با سیاست‌های حمایتی ادغام می‌کنند و ضمن آنکه محدودیت‌های تجاری میان خود را به حداقل ممکن تقلیل می‌دهند، کشورهای غیرعضو را با سیاست‌های تبعیضی روبه‌رو می‌کنند. چنین سیاست‌های تجاری که باعث تسهیل تجارت و همکاری‌های اقتصادی بین دو یا چند کشور می‌شوند، دامنه وسیع و گسترده دارند.

افزایش دسترسی به بازارهای بین‌المللی، ارتقاء سرمایه‌گذاری خارجی، استفاده‌ی کشورهای کوچک از صرفه‌های مقیاس اقتصادی و حمایتی کشورهای همسایه در برابر موانع تجاری سایر کشورها، از جمله مهم‌ترین مزایای عضویت در پیمان‌های تجاری و منطقه‌ای است. مقابله با حفاظت‌های تجاری غیرمنصفانه‌ی کشورهای منطقه از دیگر دلایلی است که منفعت پیمان‌های تجاری منطقه‌ای را نشان می‌دهد. به‌طور مثال، هنگامی که ایالات متحده در سال ۲۰۰۲ قوانین محدودکننده‌ی واردات فولاد را تصویب کرد، مکزیک به دلیل عضویت در نفتا^{۸۵} از این قوانین مستثنا شد (و در نتیجه این وضعیت به ضرر برزیل تمام شد).

پیمان‌های تجاری منطقه‌ای می‌توانند به افزایش آزادسازی تجاری دوطرفه در جهان بیانجامند و از این طریق رقابت اقتصادی را در عرصه‌ی بین‌المللی تشویق کنند. به‌طور مثال با افزایش پیمان‌های تجاری منطقه‌ای با ایالات متحده کشورهای دیگر

⁸⁵ NAFTA

نیز به تشکیل پیمان‌های تجاری با ایالات متحده و با یکدیگر تشویق می‌شوند. افزایش ارتباط بین‌المللی تجاری کمک می‌کند که سیاست‌های داخلی کشورها نیز اصلاح شود و پایداری اقتصادی کشورها افزایش یابد.

شکل ۳۲ ارتباط بین تعداد پیمان‌های امضا شده^{۸۶} و سرانه تولید ناخالص داخلی کشورها را نشان می‌دهد. در اکثر این پیمان‌ها سهم خطوط تعرفه‌ای با عوارض صفر در بخش غیر کشاورزی بالای ۹۵٪ گزارش شده است. لذا هیچ‌یک از پیمان‌های تجاری ایران را (به دلیل عدم آزادسازی کامل در هیچ‌یک از خطوط تعرفه‌ای) نمی‌توان با این مجموعه مقایسه کرد. خط عمودی نشان‌دهنده‌ی سطح سرانه‌ی تولید ناخالص داخلی ایران است.

امروزه تعداد کشورهای غیرعضو در WTO بسیار محدود است. ایران یکی از معدود کشورهایی است که در هیچ پیمان چندجانبه‌ی در حال اجرایی عضو نیست. تلاش عمده‌ی ایران برای تشکیل اکو در دهه‌ی ۸۰ شمسی نیز تا کنون موفقیت‌آمیز نبوده است. اگر چه بیش از سه دهه از تلاش کشور ایران برای ایجاد یک سازمان منطقه‌ای با رویکرد تجارت می‌گذرد، اما این سازمان هرگز به سرانجام نرسید. دو دلیل عمده را می‌توان برای ناکامی این تلاش‌ها وجود دارد: **تفاوت بسیار زیاد کشورها در نظام‌های اقتصادی و در نتیجه‌ی آن، متغیرهای اقتصاد کلان؛ و تفاوت در بازی.**

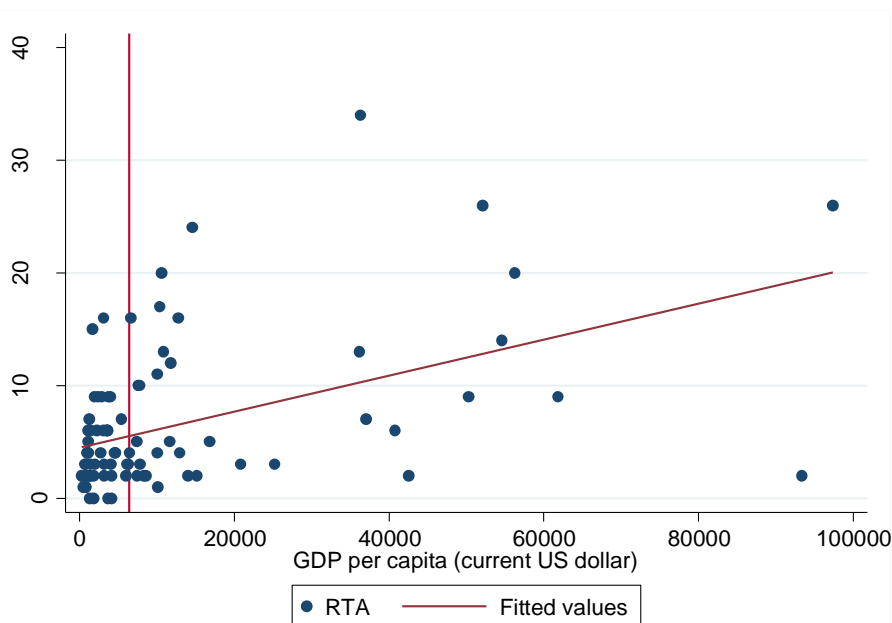
تغییر در نظام اقتصادی کشورها - آیا کشورهای عضو اکو همچنان شریک تجاری طبیعی یکدیگر به شمار می‌روند؟ از بدو شکل‌گیری ایده‌ی سازمان، نظام اقتصادی ترکیه، به‌عنوان یکی از اعضای اصلی سازمان، مبتنی بر رقابت بوده است. حال آنکه اقتصاد کشورهای تازه استقلال‌یافته‌ی آسیای مرکزی چارچوب‌های نظام کمونیستی را تا حدودی حفظ کرده‌اند. نظام اقتصادی ایران نیز با توجه به تغییرات عمده سیاسی چارچوب‌های مختلفی را تجربه کرده است. تفاوت در میزان موفقیت اعضا در بهبود شرایط اقتصاد کلان نیز چشمگیر است. درحالی‌که ترکیه توانسته است نرخ تورم خود را از دورقمی به تک‌رقمی برساند، برخی اعضای این سازمان دارای تورم‌های دورقمی هستند.

پس از سه دهه، مجموعه‌ی تفاوت‌های فوق و فاصله گرفتن کشورها از یکدیگر منجر به کاهش انگیزه‌ی کشورها و به‌خصوص ترکیه به اجرای این همکاری (که چهارچوب آن به مرحله‌ی «لازم‌الاجرا» نیز رسیده) شده است. لذا می‌توان گفت این کشورها دیگر شریک تجاری طبیعی یکدیگر نیستند و ایجاد یک بازی همکارانه در بین آن‌ها نیاز به طراحی دقیق‌تری دارد (که مستلزم بررسی هزینه-فایده است) تا کشورها در فرآیند همکاری عمودی (Vertical Integration) بتوانند بخش‌های مختلف

⁸⁶ جزئیات بیشتر درباره‌ی تعداد پیمان‌های اعضای WTO در پیوست آمده است.

زنجیره تولید را ایجاد کنند؛ هرچند که بالا بودن سطح دستمزدهای رزرو در کشورهای نفتی عضو ایده‌ی مشابه با *Maquiladora*⁸⁷ را از بین می‌برد.

شکل 32: تعداد پیمان‌ها (محور عمودی) و سرانه تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو *WTO*



توضیحات: دیاگرام بیانگر تعداد پیمان‌ها (محور عمودی) و سرانه تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو *WTO* (در سال 2014) است. خط مورب همبستگی این دو متغیر را نشان می‌دهد (ضریب: 1.6×10^{-3} ، تست *t*: 5.09). اطلاعات تعداد پیمان‌های تجاری کشورها از گزارش سالیانه‌ی *WTO* و تولید از *WDI* استخراج شده‌است.

زمان‌بندی استراتژیک ورود به پیمان‌های تجاری: علاوه بر سنجش تجربه‌ی اکو یک آموزه‌ی دیگر را نیز به همراه داشته است. درحالی‌که سه کشور ایران، ترکیه و پاکستان مشغول تلاش‌های مستمر برای به ثمر رسیدن سازمان بوده‌اند (سال‌های ۱۳۸۳ الی ۱۳۸۶)، ترکیه همزمان در حال رایزنی برای پیوستن به اتحادیه اروپا بوده است که به صورت خودکار منجر به کاهش تعرفه‌های صنعتی این کشور می‌شد. به همین دلیل، سایر اعضای اکو خواهان اعطای امتیازی فراتر از آنچه ترکیه در قالب اتحادیه اروپا اعمال کرده‌است شده‌اند. ایران موافقت‌نامه اکو را به دلیل تصویب در مجلس لازم‌الاجرا دانسته

⁸⁷ نام منطقه‌ای آزاد در شمال مکزیک که تولیدکنندگان امریکایی با احداث شعبه‌های کارخانجات خود در آن، ضمن استفاده از دستمزدهای پایین، منجر به افزایش اشتغال در مکزیک شده‌اند. مطالعات بسیار زیادی بر اثر این منطقه آزاد بر متغیرهای اقتصاد کلان و اجتماعی (مانند فقر) انجام شده‌است و عده‌ای معتقدند این منطقه به موتور رشد کشور مکزیک مبدل شده‌است.

ولی تاکنون عملیاتی نکرده است. به نظر می‌رسد وجود گزینه‌ی اتحادیه اروپا برای ترکیه، در کنار بازی ناکامل (imperfect information) توسط اعضای سازمان منجر به عدم رسیدن به توافق و تعادل نش (آتارکی) در بخش کاهش تعرفه‌ی وارداتی برای اعضا شده است.

انواع پیمان‌های تجاری

موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای شامل اقداماتی از جانب دولت‌ها هستند که جهت آزادسازی یا تسهیل تجارت در سطح منطقه‌ای از طریق موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد و یا اتحادیه‌های صورت می‌گیرد. این موافقت‌نامه‌ها می‌توانند بین کشورهاییکه در یک منطقه قرار ندارند نیز منعقد گردد. اقتصاددانان در کل چهار نوع استاندارد از توافق‌نامه‌های منطقه‌ای را معرفی کرده‌اند:

- 1- تجارت آزاد
- 2- اتحادیه‌های گمرکی
- 3- بازار مشترک
- 4- اتحادیه کامل اقتصادی

پیمان‌های تجارت منطقه‌ای مورد پذیرش در سازمان تجارت جهانی: تعداد پیمان‌های تجاری کالا (مشمول اطلاع به notification-WTO) 137 مورد است.⁸⁸ برقراری هرگونه پیمان تجاری فراتر از WTO، کشورها را از اصل رفتار غیرتبعیض‌آمیز نسبت به سایر اعضای WTO دور می‌کند ولی چارچوب‌های قانونی برای انجام آن وجود دارد. طبق این قوانین، پیمان‌های تجاری اعضا که در یکی از قالب‌های زیر قرار می‌گیرد قابل اطلاع‌رسانی (notification) به WTO است:

- 1- موافقت‌نامه تجارت آزاد (Free Trade Agreement)، تعریف شده در Article XXIV of GATT- 1994
- 2- اتحادیه‌ی گمرکی (Custom Union)؛ تعریف شده در پاراگراف 8-a از Article XXIV of GATT 1994
- 3- موافقت‌نامه‌های یکپارچگی اقتصادی (Economic Integration Agreement)؛ تعریف شده در Article V of GATT
- 4- موافقت‌نامه‌های Partial Scope که تنها بخشی از کالاها را در برمی‌گیرند؛ این نوع قرارداد در WTO تعریف نشده ولی طبق پاراگراف 4(a) از Enabling Clause قابل اطلاع‌رسانی هستند.

در ادامه، هر یک از انواع پیمان‌های تجاری منطقه‌ای به اختصار توضیح داده می‌شود:

⁸⁸ وبسایت WTO، نسخه‌ی آگوست 2015

تجارت آزاد: ساده‌ترین نوع آن توافق‌نامه تجارت آزاد (FTA) است. در این نوع اعضا بین خود تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای را حذف می‌کنند اما هر عضو سیاست‌های تجاری خودش را در برابر کشورهای غیر عضو دارد (کیر و گیسفورد، 2006).

اتحادیه گمرکی: نوع دیگری از RTA، اتحادیه‌های گمرکی است. این یک نوع FTA است اما با این تفاوت که سیاست‌های تجاری مشترکی را در مقابل کشورهای غیر عضو اعمال می‌کند. در اتحادیه‌های گمرکی، اعضا، تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای را بین خود حذف نموده و یک نظام تعرفه‌ای مشترک را در مقابل سایر کشورهای غیر عضو ایجاد می‌کنند. همگرایی اقتصادی در این نوع بالاتر از موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد است. کسب قدرت و خنثی کردن موانع دیگران یکی از دلایل تشکیل RTA است. منطقه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا) واکنشی در برابر اقتصاد قوی‌تر اتحادیه اروپا بود. در آسیا، سازمان همکاری‌های جنوب شرق آسیا (ASEAN) در واکنش به قدرت روبه افزایش اتحادیه اروپا و همگرایی در آمریکای شمالی شکل گرفت (کیر و گیسفورد، 2006).

بازار مشترک: نوع قوی‌تر توافق‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای از لحاظ همگرایی، بازار مشترک (common market) است. در این نوع کشورهای عضو متعهد به کاهش محدودیت تجاری بین اعضا و افزایش محدودیت‌های تجاری در قبال غیر اعضا بوده و تعرفه‌ی گمرکی را بین خود حذف نموده و سیاست‌های یکسان گمرکی را نیز پی می‌گیرند. در واقع بازار مشترک یک اتحادیه گمرکی است با این تفاوت که جابجایی سرمایه و نیروی کار و کالا و خدمات در این نوع امکان‌پذیر است (کیر و گیسفورد، 2006).

اتحادیه کامل اقتصادی: این موافقت‌نامه عالی‌ترین سطح همگرایی اقتصادی است. در این نوع سیاست‌های اقتصادی هماهنگ توسط یک اداره مرکزی تعیین و ابلاغ می‌گردد. اتحادیه اروپایی یک نمونه اتحادیه کامل اقتصادی است (کیر و گیسفورد، 2006). در زیر برخی از انواع موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای به تفصیل توضیح داده می‌شوند.

توافق‌نامه تجارت آزاد^{۸۹}: پس از جنگ جهانی دوم، جهانی شدن اقتصاد به سرعت شروع به رشد کرد. این واقعه بستر لازم برای افزایش فعالیت‌های اقتصادی، به طور خاص تجارت بین‌المللی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)^{۹۰} را فراهم نمود. برای مثال در سال ۱۹۶۰ با پایان یافتن تنش‌های بعد از جنگ، افزایش ۲۵ درصدی نسبت تجارت خارجی به تولید ناخالص داخلی کشورها، حاکی از شدت تعاملات بین کشوری در دنیا بود. این روند صرف‌نظر از رکود جهانی در این دوره تا سال ۱۹۹۹ به ۵۲ درصد رسید. آمار مربوط به سرمایه‌گذاری و تجارت بین‌المللی این شواهد را تأیید می‌کنند.

^{۸۹} Free Trade Agreement`s

^{۹۰} Foreign Direct Investment

از مهم‌ترین رخدادها در بررسی ادبیات تجارت بین‌کشوری، افزایش چشمگیر تعداد پیمان‌های تجارت آزاد (FTA)⁹¹ دوجانبه و منطقه‌ای، در سطح جهان است.⁹² در حقیقت پس از استقرار سازمان جهانی تجارت (WTO) در دهه 1990، پیمان تجارت آمریکای شمالی (NAFTA)⁹³ شکل گرفت، سازمان همکاری‌های اقتصادی آسیا-اقیانوسیه (APEC)⁹⁴ شروع به فعالیت کرد و اتحادیه اروپا (EU) پایگاهی برای حل‌وفصل مسائل مختلف این منطقه از جمله تجارت بین‌کشوری شد. بر اساس گزارش سایت رسمی WTO در سال 2015 تعداد پیمان‌های آزاد تجاری منطقه‌ای بیش از 260 مورد بوده است. پس از این اتفاقات، موضوعاتی مثل بحث پیرامون نحوه شکل‌گیری ترجیحات کشورها در انعقاد این پیمان‌ها، نحوه تأثیر اقتصادی این پیمان‌ها بر متغیرهای کلان و تأثیر این پیمان‌ها بر حجم مبادلات تجاری دنیا، از مهم‌ترین موضوعات مطرح در بحث تجارت بین‌المللی بوده است.

پیمان آزاد تجاری به مفهوم رفع یا کاهش موانع تجاری بین کشورها، افزایش سهمیه واردات، تعدیل تعرفه‌های گمرکی و... به‌منظور تسهیل مبادلات تجاری بین کشورها است. عوامل مختلف سیاسی، فرهنگی، جغرافیایی و ... می‌توانند در شکل‌گیری ترجیحات کشورها برای انعقاد FTA مؤثر باشند. بایر و برگسترند (Baier and Bergstrand) (2004) به‌صورت تجربی نشان دادند خصوصیات اقتصادی مشابه جفت کشورها⁹⁵ نقش مهمی در انعقاد قراردادهای آزاد تجاری بین آن‌ها دارد. در پژوهشی دیگر در سال 2011 این دو اقتصاددان به همراه ماریوتو (Mariutto) اثبات کردند که احتمال این‌که یک جفت کشور که با یکدیگر FTA دارند وارد پیمان جدید، با کشوری دیگر که با هر یک از این دو کشور FTA دارد، بشود، 50 برابر بیشتر از شکل‌گیری یک FTA جدید بین یک جفت کشور در نقطه‌ای دیگر از جهان است. این نوع از ترجیحات که بر مبنای اعتبار کشورهای طرف قرارداد آزاد تجاری است موجب شده غالب توافقات آزاد تجاری به‌صورت منطقه‌ای شکل بگیرند.

اما بدون شک هدف اصلی دولت‌ها از برقراری پیمان‌های آزاد تجاری، رشد اقتصادی است. از دیدگاه تئوری، آزادسازی تجاری یا به عبارتی بالا بردن درجه آزادی تجارت، تنها تحت شرایطی خاص می‌تواند رشد بلندمدت اقتصادی را موجب شود. به‌طور کلی چگونگی تأثیر FTA بر رشد اقتصادی در غالب 3 تئوری قابل تبیین است.

⁹¹ Free Trade Agreement's

⁹² Scott L. Baier Jeffrey H. Bergstrand Ronald Mariutto (2011)

⁹³ North American Free Trade Agreement

⁹⁴ Asia-Pacific Economic Cooperation

⁹⁵ country-pair's

سازمان تجارت جهانی

الحاق به سازمان جهانی تجارت^{۹۶}

بررسی تجربه کشورهای در حال توسعه در پیوستن به سازمان جهانی تجارت (WTO) و همچنین پیامدهای سیاست گذاری در کشورهای متقاضی و کشورهای عضو WTO نشان می‌دهد، کشورهای متقاضی برای عضویت در این سازمان، دلایل اقتصادی، حقوقی و سیاسی مختلفی برای طی کردن فرآیند طولانی و پیچیده عضویت دارند. اگرچه رویه رسمی برای عضویت در WTO مشخص و از قبل تعیین شده است، اما تمامی جنبه‌های این فرآیند مستندسازی و مشخص نیست. برای مثال این بر عهده کشور متقاضی است که با تمامی اعضای قبلی مذاکره کرده و خواسته‌های آنها را برآورده کند، با این حال اطلاعات کمی از مذاکرات دو جانبه به عمل آمده بین کشورهای متقاضی و اعضای قبلی این سازمان وجود دارد. به همین دلیل اطلاعات کاملی از فرآیند الحاق کشورهای مختلف وجود نداشته و مطالعات اخیر سعی کرده‌اند این موضوع را کمی روشن تر کنند.

در ارتباط با فرآیند الحاق کشورها به WTO می‌توان گفت که اولاً هر چه می‌گذرد این فرآیند برای کشورهای جدید پرهزینه‌تر و پیچیده‌تر می‌شود و زمان بیشتری برای تکمیل نیاز دارد. در حال حاضر هزینه پیوستن به این سازمان فراتر از تعهداتی است که در توافقات اولیه آن آمده است. ثانیاً فرآیند الحاق توجه کمی به شرایط خاص کشور متقاضی و نیازهای آن دارد. بر خلاف سازمان‌های قانون‌مدار، WTO قانون روشنی برای کنترل هزینه‌ی ورود اعضای جدید و برآورده کردن نیازهای آنها ندارد.

اگر از سیستم تجارت جهانی انتظار می‌رود که علایق کشورهای در حال توسعه را در نظر بگیرد، طول مدت زمان مذاکره برای الحاق و عدم اطمینان به وجود آمده به دلیل فقدان تعاریف روشن حقوقی از هزینه‌های این فرآیند، موضوعات مهمی هستند که نیاز است به آنها توجه شود.

در نهایت اینکه فرآیند الحاق به WTO می‌تواند نقش مهمی در اقتصاد سیاسی اصلاحات تجاری داشته باشد. حکومت‌هایی که می‌توانند به روشنی اهداف اصلاحی خود را روشن سازند، در موقعیت بسیار بهتری برای استفاده از مزایای این الحاق قرار دارند و می‌توانند از این فرآیند به عنوان اهرمی برای اصلاحات داخلی استفاده کنند.

کشورهای در حال توسعه و قوانین سازمان جهانی تجارت

^{۹۶} Simon J. Evenett and Carlos A. Primo Braga (2006)

نوسانات در رفتار سیاست تجاری و عملکرد^{۹۷}: بررسی تحول در سیاست‌های تجاری کشورهای مختلف حاکی از آن است که از پایان جنگ جهانی دوم تا اواسط دهه ۱۹۸۰ میلادی، حمایت از صنایع داخلی، سیاست اکثر کشورها بوده است. این سیاست‌ها که در کشورهای در حال توسعه با شدت بیشتری اعمال می‌شد شامل سیاست حمایت از صنایع نوزاد، اعمال تعرفه‌های گمرکی سنگین، جایگزینی واردات، محدودیت مقداری و کنترل دادوستدهای بین‌المللی بوده است. اما از اواسط دهه ۱۹۸۰ سیاست‌های تجاری به خصوص در کشورهای در حال توسعه دچار تغییراتی شده و این سیاست‌ها به سمت آزادسازی تجاری متمایل شدند. از به دلیل تاثیر مهمی که این تحولات در افزایش رشد کشورها و کاهش متغیرهای مهمی چون بیکاری و فقر داشته، مکانیزم شکل‌گیری این تغییرات بسیار مورد توجه است.

در این قسمت بر اساس داده‌های آماری موجود و با استفاده از روش توصیفی، به نقش مهم سازمان جهانی تجارت (WTO) در حمایت و کمک به اصلاحات تجاری و موضوعاتی مرتبط با آن اشاره می‌شود.

شواهد تجربی در دهه 1960 نشان می‌دهد کشورهایی که سیاست آزادسازی تجاری و اصلاحات داخلی را در پیش گرفته بودند نسبت به کشورهای در حال توسعه که سیاست حمایت از تولیدات داخلی را به جای پیروی از سیستم قوانین تجاری GAAT پیش گرفته بودند، عایدی‌های اقتصادی قابل ملاحظه‌ای کسب کردند. ریشه اصلی این دگرگونی در محیط تجارت، ماهیت قوانین و ابزارهای متفاوت GAAT و WTO بود. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که الحاق به سازمان جهانی تجارت مهم‌ترین و قدرتمندترین عنصر در گذار از سیاست حمایت از تولیدات داخلی به سمت اصلاحات و آزادسازی تجاری است. فرآیند پیوستن به WTO به صورتی است که در آن روابط تجاری نامتعادل به سمت اصلاحات داخلی و آزادسازی تجاری پیش رفته که پیامد آن رشد سریع، افزایش قدرت در پوشش بحران‌های اقتصادی و درآمدهای جدید است.

فاکتور اصلی در ترکیب عوامل داخلی و خارجی مؤثر بر استخراج، مدیریت و انجام اصلاحات و آزادسازی‌های تجاری کشورهای در حال توسعه را باید در معماری قوانین WTO جست‌وجو کرد. این معماری به‌گونه‌ای شکل گرفته که از یک طرف گرایش به قانون-محوری و رفتار تجاری اصلاح‌طلبانه در این کشورها را تضمین کرده و از طرف دیگر با بکارگیری محدودیت‌های سیستمی، کشورهای عضو را در نظارت و مقابله با سیاست حمایت از تولیدات داخلی سایر اعضا یاری می‌کند.

بررسی کشورهای در حال توسعه و به اصطلاح RAMS^{۹۸} که در آن‌ها اصلاحات داخلی و آزادسازی‌های تجاری مرتبط با فرآیند الحاق علی‌رغم مشکلات سیاسی داخلی به‌خوبی صورت گرفته، در مقایسه با کشورهایی که این مشکلات موجب بی‌اثر شدن اصلاحات در آن‌ها شده است نشان می‌دهد که روند تجارت بین‌المللی این کشورها با شروع اجرایی شدن اصلاحات الحاقی آن‌ها به WTO افزایش قابل ملاحظه‌ای داشته است. بین سال‌های 1995 تا 2009 میانگین رشد سالانه ارزش

^{۹۷} Chiedu Osakwe(2011)

^{۹۸} Recently-Acceded Members

تجاری و ارزش تجارت خدمات بازرگانی در این کشورها به ترتیب 13 و 11 درصد بوده در حالی که مقادیر جهانی این متغیرها به ترتیب 7 و 8 درصد بوده است.

از جمله نتایج قابل تأمل دیگر در این پژوهش نقش WTO در تعامل تجاری کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته است. در واقع در مذاکرات دوره دوحه⁹⁹ تنش‌ها، اختلافات و کشمکش‌هایی که ناشی از عدم تعادل در روابط تجاری گذشته بود به وسیله مذاکرات بین اقتصادهای نوظهور با درآمد بالا (مثل چین، هند و برزیل به‌عنوان نمایندگان کشورهای در حال توسعه) و رهبران دیدگاه سنتی (یعنی آمریکا، کانادا، ژاپن و کشورهای عضو EU27) با هدف توازن در سیاست‌های تجاری (اصلاحات قانون محور جدید) حل و فصل شد. از نتایج مهم در تأیید مکانیزم الحاقی به WTO و تأثیر آن بر بهبود روابط تجاری و عایدی‌های حاصله از آن می‌توان به تبدیل شدن چین به دومین اقتصاد دنیا و همچنین دستیابی هند و برزیل به جایگاه پنجمین و دهمین اقتصاد دنیا تا سال 2010 اشاره کرد. این نتایج توانایی و نحوه طراحی مناسب قوانین WTO برای رشد کشورها و برقراری توازن در منافع تجارت بین‌المللی را به‌خوبی نشان می‌دهد.

علی‌رغم این تجربه‌های موفق و نتایج مثبت، در برخی از کشورهای در حال توسعه استثنائاتی دیده می‌شود. از طرفی بررسی تحولات سیاست تجاری و آزادسازی‌های تجاری کشورهای در حال توسعه در یک چهارچوب متحدالشکل میسر نیست، چراکه این اصلاحات اغلب به‌صورت مشترک در کشورهای مختلف نبوده و در یک گروه رفتاری خاص نیز گنجانده نمی‌شود. در واقع زمان، شیوه، عمق و تمرکز بر اصلاحات در این کشورها متفاوت بوده است.

در مجموع، می‌توان گفت مقایسه کشورهای ملحق شده به WTO با رفتار اصلاحی و آزادسازی تجاری، در مقایسه با کشورهایی که سیاست‌های حمایت از تولیدات داخلی و استثناء گزینی را در روابط تجاری اعمال می‌کنند نشان می‌دهد که بحران‌های اقتصادی و سطوح بالای بیکاری در کشورهای گروه دوم بیشتر بوده که عمدتاً به دلیل عدم بهره‌گیری از نقش نظارتی این سازمان است.

کدام مؤسسه بین‌المللی موجب ارتقاء تجارت جهانی می‌شود؟¹⁰⁰ بسیاری از اقتصاددانان بر این باورند که تجارت جهانی به رشد و توسعه اقتصادی کمک می‌کند و تقریباً کسی نیست که اثر نامطلوبی از تجارت عنوان نماید. بر این اساس، تعدادی سازمان یا مؤسسه بین‌المللی هستند که کشورها را به تجارت بیشتر تشویق می‌کنند. در این قسمت تأثیر سه مؤسسه بین‌المللی برافزایش حجم تجارت جهانی مورد بررسی قرار می‌گیرد: ۱- سازمان تجارت جهانی (WTO) که در ادامه‌ی سازمان توافق کلی بر تعرفه و تجارت (GATT) تشکیل شد، ۲- صندوق بین‌المللی پول (IMF)، و ۳- سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی (OECD) که در ادامه‌ی کار سازمان همکاری‌های اقتصادی اروپایی (OEEC) شکل گرفته است.

⁹⁹ Doha Round
¹⁰⁰ Andrew Rose, 2005

به همین منظور از یک الگوی استاندارد گرانش (Gravity) استفاده شده که تجارت دو جانبه کالا بین کشورها را تابعی از برخی ویژگی‌های کشورهای مورد نظر در نظر می‌گیرد. داده‌های مورد استفاده، پنلی از 178 کشور عضو صندوق جهانی پول است که داده‌های تجارت دوجانبه آن‌ها (شامل مجموع صادرات و واردات) طی سال‌های 1948 تا 1999 از IMF استخراج شده است.

در ابتدا بیشتر این انتظار وجود دارد که با توجه به ارتباط بالای مسائل WTO با تجارت جهانی، این سازمان بیشترین اثر را بر تجارت بین کشورها داشته باشد. به طور خلاصه سازمان جهانی تجارت تنها سازمان جهانی است که بر قوانین تجاری بین کشورها دخالت دارد و عملکرد اصلی آن در راستای آزادسازی، سهولت و پیش‌بینی‌پذیری تجارت جهانی است. از طرف دیگر اگرچه یکی از اهداف IMF تسهیل رشد تجارت جهانی است، اما موضوعات دیگری هم در اولویت‌های این سازمان قرار دارد. OECD نیز سازمانی کوچک با زمینه‌های کاری گسترده و قدرت نامشخص است که در بین شروط عضویت آن هیچ محدودیت یا تشویقی برای آزادسازی تجاری دیده نمی‌شود، لذا انتظار نمی‌رود که اثرگذاری این دو سازمان نسبت به WTO بیشتر باشد.

با این حال نتایج این مطالعه حاکی از آن است که عضویت در OECD همواره اثر مثبت قابل توجهی بر تجارت کشورها داشته که از سایر سازمان‌های مورد بررسی بیشتر بوده است. بر این اساس با ثابت فرض کردن سایر شرایط، عضویت در این سازمان بیش از 50 درصد تجارت کشورهای عضو را افزایش داده که از تأثیر الحاق شدن به WTO بیشتر بوده است. در واقع اثر هر دو سازمان IMF و WTO اغلب خیلی کم است و می‌توان گفت الحاق به WTO اثری بر افزایش تجارت دارد اما حضور در آن خیر.

هزینه-فایده‌ی تجارت و مصائب ناشی از "الحاق" به سازمان تجارت جهانی^{۱۰۱}

فرآیند پیوستن کشورها به سازمان جهانی تجارت (WTO) متفاوت بوده و گاهی از لحاظ زمان و ملزومات اجرایی تفاوت زیادی داشته است. برخی کشورها در عرض چند روز و با اجرای آزادسازی‌های تجاری اندک به این سازمان ملحق شده‌اند و برخی دیگر بیش از یک دهه مجبور به آزادسازی تجاری قابل توجه بوده‌اند. می‌توان گفت میزان اصلاحات انجام گرفته توسط آن‌ها در فرآیند الحاق به سازمان‌های جهانی، بر عایدی کشورها از تجارت بین‌المللی تأثیرگذار خواهد بود و لذا نمی‌توان انتظار داشت که همگی کشورهای عضو در این سازمان‌ها درجه بهره‌مندی یکسانی نیز داشته باشند.

^{۱۰۱} Todd L. Allee and Jamie E. Scalera 2012

در این قسمت اثر پیوستن به WTO بر اساس میزان ملزومات و آزادسازیهای انجام گرفته مورد بررسی قرار می‌گیرد. به این منظور کشورها بر اساس نوع الحاقشان به سازمان جهانی تجارت در سه گروه اولیه، خودکار و سخت طبقه‌بندی می‌شوند.^{۱۰۲} گروه اول پیشگامان توافقات تجاری هستند که شامل 20 کشور اولیه در معاهده چندجانبه 1947 ژنو و 13 کشوری که بلافاصله در معاهده بعدی حضور پیدا کردند، است. گروه دوم شامل 65 کشور است که عمده آنها کشورهای در حال توسعه هستند. اکثر این کشورها بر اساس این قانون که تحت آن کشورهای تازه استقلال یافته می‌توانند با توافق مستعمره قبلی خود حق ورود به GAAT را به دست آورند.^{۱۰۳} وجه تمایز این کشورها در فرآیند الحاق، این است که آنها بر خلاف دسته اول تجربه شرکت در مذاکرات چند جانبه را نداشته‌اند و توافقات تعرفه‌ای خاص آنها کاملاً معلول تصمیمات کشورهای عضو قبلی بوده است. گروه آخر دربردارنده اکثریت کشورهای عضو (80 کشور) است. این کشورها طی مراحل سخت و بسیار دقیق به عضویت سازمان تجارت جهانی درآمده‌اند. فرآیند الحاق کشورهای گروه سوم بهترین و استانداردترین رویه از سال 1950 در پیوستن به رژیمهای تجاری است. در گام نخست کشور متقاضی تفاهم‌نامه‌ای غیر رسمی^{۱۰۴} تدارک می‌بیند که شامل شرح مفصل سیاست‌ها و نهادهای تجاری خود است. نظارت کشورها از طریق تفاهم‌نامه غیررسمی و یافتن شواهد مورد نیاز در غالب فاز پرسش و پاسخ صورت می‌گیرد. این فرآیند نیازمند گفتگوی چندجانبه بوده و ممکن است چندین ماه یا حتی سال‌ها به طول انجامد. در این میان صدها یا هزاران سوال پرسیده می‌شود تا ابعاد جدیدی از رژیم تجاری کشور داوطلب و رای آن چیزی که در تفاهم‌نامه غیر رسمی‌اش ارائه شده روشن گردد. همزمان با فاز پرسش و پاسخ، فاز سوم یا دوره مذاکرات نیز آغاز می‌شود. در این نقطه کشور داوطلب درگیر دادوستدهای تکراری با کل کشورهای می‌شود که در جدول برنامه‌ریزی تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای آینده با آنها سروکار دارد که به طبع، مرحله‌ای پر چالش و پیچیده است. در آخر نیز اجزای اصلی که در حقیقت پاراگراف‌های توافق‌نامه مبنی بر تعهد داوطلب در اجرای آزادسازیهای تجاری خاص است، ارائه می‌شود. این موارد شامل سیاست‌های گسترده اقتصاد کلان، چهارچوب‌های بازار و سیاست‌های مداخله‌گرانه، سیاست‌های مؤثر بر تجارت کالا و خدمات، قوانین و نظام‌نامه صادرات و واردات و توافقات تجاری است.

با در نظر گرفتن این طبقه‌بندی، داده‌های مورد نیاز شامل مدت زمان این تجربه، تعداد کشورهای دارای حق وتو، دوره‌های پرسش و پاسخ و تعهدات تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای به صورت سالانه و طی بازه زمانی 1950-2006 است. روش تجربی مورد استفاده بر خلاف روش گرانش (Gravity) که فرم متداول در این زمینه است، روش حداقل مربعات معمولی (OLS) است. هر کشور در مراحل مختلف الحاق خود به WTO فرآیند خاصی داشته و برای تأیید یا رد فروض مورد ادعا، کشورها

¹⁰² Early Accession, Automatic Accession & Rigorous Accession

¹⁰³ برای مثال الحاق سه کشور مستعمره انگلستان بین 1950-1994 یعنی غنا، اندونزی، و مالزی یا الحاق 27 کشور بین سال‌های 1960-1967 پس از فروپاشی سیاست استعمارگرانه در اروپا به GAAT

¹⁰⁴ preparation of a memorandum

در سطح خودشان مورد بررسی قرار می‌گیرند. در نتیجه، متغیر وابسته سطح جریان تجاری کشورها است. برآورد مدل با توجه به هدف اصلی پژوهش و در چهارچوب پاسخ به 5 فرض اساسی زیر صورت می‌گیرد:

- فرض 1: در بین اعضای GATT/WTO آن دسته از کشورهایی که رویه‌ی الحاق سخت‌تری در مقایسه با کشورهای غیر عضو و کشورهای الحاقی خودکار حجم بیشتری از تجارت را تجربه کرده‌اند.
 - فرض 2: در بین اعضای الحاقی با رویه سخت و دقیق GATT/WTO آن دسته از کشورهایی که بیشترین سختی را متحمل شده‌اند حجم تجاری بیشتری را نیز تجربه کرده‌اند.
 - فرض 3: گروه الحاقی خودکار در مقایسه با دو گروه دیگر GATT/WTO تجربه افزایش تجارت کمتری را داشته‌اند.
 - فرض 4: کشورهای اولیه ملحق شده به GATT/WTO تجربه افزایش تجارت بیشتری نسبت به کشورهای غیر عضو و کشورهای الحاقی غیر خودکار دارند.
 - فرض 5: افزایش حجم تجارت برای کشورهای الحاقی اولیه و کشورهای الحاقی با رویه سخت در ابتدا پس از عضویت بیشترین مقدار خود را خواهد داشت اما این حجم در طول زمان کاهش می‌یابد.
- نتایج به دست آمده، علاوه بر تایید 5 فرض بالا، در کل بیان‌گر این مطلب است که میزان عایدی تجارت اعضای سازمان جهانی تجارت کاملاً وابسته به رویه الحاق آن‌ها است. کشورهایی که با رویه سخت‌تر و با انجام تعهدات آزادسازی متعدد به این سازمان پیوسته‌اند، بهره‌مندی به مراتب بیشتری نسبت به کشورهای الحاقی خودکار با تعهدات آزادسازی کم داشته‌اند. تحلیل سیستمی داده‌های مربوط به رویه الحاق کشورها به WTO، بیان‌گر رابطه قوی بین میزان تلاش برای آزادسازی در فرآیند پیوستن به WTO و حجم تجارت آینده کشورها در این سازمان است.

ارزش انجام تعهدات خارجی: شواهدی از کشورهای الحاقی به سازمان تجارت جهانی (WTO)^{۱۰۵}

یکی از راهکارهای دولت در ایجاد اصلاحات لازم در سیاست‌های رشد و متقاعد کردن سرمایه‌گذاران در اینکه این اصلاحات انجام می‌گیرد، ایجاد تعهدات بین‌المللی است. این تعهدات می‌تواند شامل کاهش تعرفه‌های گمرکی در چهارچوب الحاق به سازمان جهانی تجارت (WTO)، اعمال قوانین کنترلی بر سرمایه در غالب توافق تجارت آزاد (FTA)، خصوصی‌سازی به‌عنوان یکی از شروط تسهیلات بانک جهانی و یا طرح اصلاحات مالیاتی به‌عنوان بخشی از شروط حمایتی صندوق بین‌المللی پول (IMF) باشد. با این حال از قبل نمی‌توان به‌طور قطع بیان کرد که خروجی این تعهدات بین‌المللی لزوماً مثبت خواهد بود.

در این قسمت هدف بررسی این موضوع است که الحاق به سازمان جهانی تجارت چگونه مسیر رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه را تغییر داده است؟ تأثیرگذاری این الحاق بر کشورهایی با دولت ضعیف بیشتر بوده یا نه؟ اگرچه این کشورها در مسیر پیوستن به WTO باید مسیرهای قانونی زیادی را پشت سر بگذارند و با اصلاحات سازنده زیادی مواجه شوند که این

^{۱۰۵} Man-Keung Tang- Shang-Jin Wei, 2008

اصلاحات به بالا بردن انگیزش آنها به توسعه اقتصادیشان کمک خواهد کرد، با این حال به دلیل ضعف و فساد موجود در حکومت خود ممکن است از مسیر درست منحرف شده و قادر نباشند تعهدات خارجی خود را انجام دهند.

به همین منظور، با استفاده از روش اقتصادسنجی DID¹⁰⁶، تغییر در نرخ رشد کشورهای در حال توسعه‌ی پیوسته به WTO (قبل و بعد از الحاق) با کشورهای در حال توسعه غیر عضو مقایسه می‌شود. متغیرهای اصلی شامل تولید ناخالص سرانه، سرمایه‌گذاری خصوصی، سرمایه‌گذاری کل و حجم صادرات و واردات کشورهای در حال توسعه بین سال‌های 1981-2003 با تناوب سالانه است. همچنین به منظور بررسی هدف دوم و اندازه‌گیری وسعت تعهدات کشورها از متغیرهای دیگری مثل شاخص‌های حکومت¹⁰⁷ و مدت زمان صرف شده در الحاق کشورها نیز استفاده شده است.

نتایج نشان می‌دهد کشورهای الحاقی که متحمل اصلاحات اساسی در مسیر پیوستن به WTO/GATT شده‌اند، رشد و سرمایه‌گذاری قابل ملاحظه‌ای را تجربه کرده‌اند (به‌طور خاص کشورهایی که الحاق آنها خارج از بند قانون (c) 5 26 بوده است). این تاثیرات مثبت، موقت و در حدود 5 سال است. مضاف بر این یافته‌ها حاکی از آن است که تاثیر مفید انجام تعهدات خارجی بر کشورهای با حکومت ضعیف چشمگیرتر بوده است.

¹⁰⁶ difference-in-differences

¹⁰⁷ governance indices

بررسی پیمان‌های منتخب

در ادامه، پیمان‌های تجاری زیر به اجمال بررسی شده‌اند.

- 1 - شورای همکاری کشورهای خلیج فارس (جی‌سی‌سی‌سی^{۱۰۸})
- 2 - سازمان همکاری‌های اقتصادی (اكو^{۱۰۹})
- 3 - تجارت آزاد جنوب آسیا (سفتا^{۱۱۰})
- 4 - خاورمیانه و شمال آفریقا (منا^{۱۱۱})
- 5 - اتحادیه شرق و جنوب شرق آسیا (آسه‌آن^{۱۱۲})
- 6 - آزادسازی تجاری آمریکای لاتین

¹⁰⁸ Persian gulf cooperation council

¹⁰⁹ Economic Cooperation Organization

¹¹⁰ South Asian Free Trade Area

¹¹¹ Middle East and North Africa region

¹¹² Association of Southeast Asian Nations

شورای همکاری خلیج فارس

معرفی و تاریخچه

شورای همکاری کشورهای خلیج فارس بلوک تجاری ای شامل کشورهای پیرامون خلیج فارس و کشورهای عرب منطقه است که اعضای آن اهداف تجاری و اجتماعی مشترکی را پیگیری می‌کنند. این شورا در ابتدا با اهداف نظامی و سیاسی (علی‌الخصوص در مقابل قدرت ایران) تأسیس شد^{۱۱۳} و انقلاب ایران و پس‌از آن جنگ ایران و عراق، کاتالیزوری بود برای شکل‌گیری سریع‌تر آن.^{۱۱۴} این شورا حدوداً هشت ماه پس از شروع جنگ ایران و عراق و در سال 1981 میلادی، با عضویت شش کشور عربستان، امارات متحده عربی، قطر، بحرین، عمان و کویت شکل گرفت و کماکان همان شش کشور عضو رسمی آن هستند. انتظار می‌رود در سال 2016 یمن نیز به این گروه بپیوندد.^{۱۱۵} در سال 2011 کشورهای شورا از اردن و مراکش نیز برای پیوستن به GCC دعوت کردند. وجود روابط تجاری بین مراکش و اتحادیه اروپا و همچنین امریکا، موقعیت استراتژیک مراکش در منطقه و ظرفیت بالای نیروی انسانی و منابع کشاورزی آن، از جمله عواملی است که کشورهای عضو را برای دعوت مراکش ترغیب کرده است.^{۱۱۶}

تشکیلات شورا: این شورا از سه نهاد سیاسی تشکیل شده است که عبارت‌اند از: 1- شورای عالی؛ سیاست‌ها و خطوط اساسی کار شورای همکاری خلیج فارس را ترسیم می‌کند و در بردارنده هیئت حل اختلاف است. 2- شورای وزیران؛ تهیه‌ی طرح‌ها و سیاست‌هایی که موجب گسترش و هماهنگی بیشتر میان کشورهای عضو در همه‌ی زمینه‌ها می‌شود. مقر شورای همکاری در شهر ریاض در کشور عربستان سعودی است. 3- دبیرخانه: دبیرخانه دارای یک دبیر کل است که از سوی شورای عالی منصوب و از میان اتباع کشورهای عضو شورای همکاری انتخاب می‌شود.

نقاط اشتراک: کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس از نظر فرهنگی و مذهبی اشتراکات زیادی با هم دارند و اکثر جمعیت آن‌ها (به‌استثنای بحرین)، سنی مذهب هستند. از نظر اقتصادی اغلب درآمد دولت‌های جنوب خلیج فارس از صادرات انرژی تأمین می‌شود. شش کشور شورای همکاری خلیج فارس در مجموع ۴۰ درصد منابع نفتی و یک‌چهارم منابع گازی سراسر جهان را به خود اختصاص داده‌اند. از منظر نظام سیاسی نیز این کشورها دارای دولت‌هایی اقتدارگرا و تحت حکومت خاندان‌های مختلف هستند.^{۱۱۷}

¹¹³ رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای

¹¹⁴ البته برخی از منابع برعکس این موضوع را عنوان کرده‌اند و اعتقاد دارند هدف اولیه این شورا اقتصادی بوده و پس از آن اهداف نظامی و امنیتی مطرح شده است.

¹¹⁵ http://www.bilaterals.org/spip.php?page=print-rub&id_rubrique=141

¹¹⁶ <http://globaledge.msu.edu/trade-blocs/gcc/history>

¹¹⁷ اسدی، علی اکبر. 1389. شورای همکاری خلیج فارس: سیاست خارجی و روندهای داخلی (شماره 28). معاونت پژوهش‌های سیاست خارجی / گروه مطالعات خاورمیانه و خلیج فارس

عملکرد شورای همکاری: عملکرد این شورا را می‌توان طبق قطعنامه‌های اجلاس‌های سران کشورهای عضو شورا که سالی یک‌بار و تقریباً در پایان هر سال میلادی منتشر می‌شود مورد ارزیابی قرار داد. برخی از عملکردهای شورای همکاری عبارت‌اند از:

(الف) همکاری‌های اقتصادی: با توجه به موافقت‌نامه‌های اقتصادی، که در 28 ماده و در ژوئن 1981 میلادی میان کشورهای این شورا صورت گرفته است اهم فعالیت‌های اقتصادی این شورا را می‌توان برداشتن موانع گمرکی بین اعضا، تعیین تعرفه‌ی مشترک تجارت خارجی، ایجاد بازار مشترک خلیج‌فارس، سیاست‌های مشترک در زمینه‌های کشاورزی، توسعه‌ی صنعتی جمعیت و ارتباطات، قوانین و مقررات مشترک، هماهنگی در سیاست‌های نفتی و انرژی دانست.

(ب) همکاری‌های امنیتی: بر اساس پایگاه اینترنتی این شورا، هدف تقویت هماهنگی میان دولت‌های عضو برای دستیابی به یک وضعیت پایدار در بین نهادهای امنیتی این دولت‌ها است. در سال 1987 دولت‌های عضو شورا یک استراتژی امنیتی جامع را به‌عنوان چارچوب عمومی برای همکاری و هماهنگی امنیتی بین خودشان به تصویب رساندند و در سال 1994 یک قرارداد امنیتی بین دولت‌های عضو شورای همکاری به امضا رسید.

(ج) همکاری‌های نظامی: ایجاد نیروی واکنش سریع و مانورهای مشترک نظامی از جمله اقدامات نظامی شورای همکاری به‌حساب می‌آید.^{۱۱۸}

فرآیند یکپارچه‌سازی: 1- از سال 1983 کشورهای عضو بر هدف تسهیل جابجایی آزادانه کالا و نیروی کار متمرکز شدند. 2- از سال 2003 نظام گمرکی خارجی مشترک (customs union) تشکیل دادند و تعرفه‌های بین خودشان را حذف کردند. ایجاد نظام گمرکی مشترک در ژانویه 2015 تکمیل شد. 3- از سال 2008 کشورهای عضو به تشکیل بازار مشترک پرداختند. هدف بازار مشترک حذف تمامی موانع برای سرمایه‌گذاری و تجارت خدمات بین کشورهای عضو است. به‌صورتی که با افراد و بنگاه‌های هر کشور در سایر کشورهای عضو مانند شهروند همان کشور برخورد شود. از ژانویه 2008 علاوه بر بازار مشترک، برابری‌های بیشتری در بین شهروندان کشورهای عضو شکل گرفت، مثل کار در دولت و بخش خصوصی، بیمه‌های اجتماعی و پوشش بازنشستگی، مالکیت املاک و مستغلات، جنبش سرمایه، دسترسی به آموزش، بهداشت و سایر خدمات اجتماعی. با این حال برخی محدودیت‌ها برای جابجایی کالا و خدمات هنوز برقرار است. هماهنگی سیستم مالیات، استانداردهای حسابداری و قوانین مدنی نیز در حال حاضر در حال پیشرفت است. همچنین قابلیت همکاری مدارک

¹¹⁸ رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای

حرفه‌ای، گواهی بیمه و اسناد هویت نیز در جریان است.^{۱۱۹} 4- در ادامه این کشورها قصد داشتند به یک واحد پولی مشترک دست یابند اما عمان و امارات به دلیل برخی مسائل سیاسی با این تصمیم مخالفت کردند.^{۱۲۰}

کمیته همکاری مالی و اقتصادی: در نیمه دوم دهه 80 کمیته همکاری مالی و اقتصادی در چارچوب شورا و به منظور سامان‌دهی اوضاع اقتصادی کشورهای عضو و همکاری اقتصادی مشترک ایجاد شد. این شورا مأمور شد شرایط لازم را به منظور تسریع در تحقق همپاری متقابل اقتصادی و تنظیم برنامه‌ای برای تأسیس بازار مشترک و توافق بر سر یک سیاست بازرگانی واحد و شیوه‌های اجرا فراهم آورد (قاسمی نراقی، علی‌اصغر. 1378).

اتحادیه پولی: تشکیل اتحادیه پولی مورد توافق کشورهای GCC قرار گرفته بود اما عمان در سال 2006 و امارات در سال 2009 از آن سر باز زدند. با این حال در سال 2010 امارات تصریح کرد که به واحد پولی مشترک متعهد است اما تجارت آزاد را بر آن مقدم می‌داند. اگرچه شهر ریاض به‌عنوان محل شورای پولی و بانک مرکزی GCC انتخاب شده است، اما این موضوع یک هدف بلندمدت برای شورای خلیج فارس تلقی می‌شود.

اداره مالکیت معنوی: اداره مالکیت معنوی (Patent Office) کشورهای GCC در سال 1992 تشکیل شد و از 1998 شروع به کار کرد. این اداره در شهر ریاض قرار دارد و امتیازات آن در کل کشورهای شورا معتبر است.^{۱۲۱}

دلایل عدم موفقیت توافقنامه اولیه در سال‌های آغازین: پیچیدگی قوانین گمرکی، دولت‌های غیر منضبط و دخالت سازمان‌های نظامی و امنیتی در قراردادهای تجاری از جمله عواملی بوده‌اند که موجب عدم موفقیت این شورا در سال‌های آغازین شدند. با این حال موانع فوق به‌مرور و به‌وسیله اصلاحات قوانین درون کشوری کم‌اهمیت شد. به‌خصوص زمانی که تک‌تک اعضا برای پیوستن به سازمان تجارت جهانی WTO اقدام کردند.^{۱۲۲}

عمده دلایل اقتصادی عدم موفقیت در گسترش روابط تجاری: 1- ناهماهنگی در سیاست‌های خارجی: مثلاً عربستان همواره در پی حمایت از صنایع داخلی خود بوده است و بحرین سیاست‌های جایگزینی 30 درصد از واردات را با تولید داخلی خود در پیش گرفته؛ این در حالی است که امارات سیاست تجاری کاملاً باز اتخاذ کرده است. 2- اختلاف بسیار زیاد بزرگ‌ترین کشور عضو شورا با سایرین: جمعیت عربستان 8 برابر بیشتر از امارات است که در رتبه دوم جمعیتی قرار دارد. GDP عربستان بیش از نیمی از GDP کل کشورهای عضو را شامل می‌شود. بنابراین سایر کشورها در حد و اندازه شریک

¹¹⁹ ویکی‌پدیا

¹²⁰ رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای

¹²¹ ویکی‌پدیا

¹²² رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای

عربستان شدن نیستند. 3- ساختار اقتصادی بسیار مشابه: به غیر از بحرین سایر کشورهای عضو وابسته به نفت هستند. این در حالی است که کشورهای با ساختار اقتصادی مشابه هم نمی‌توانند مکمل اقتصادی خوبی برای یکدیگر باشند.^{۱۲۳}

موافقت‌نامه همکاری با اتحادیه اروپا: این موافقت‌نامه در سال 1988 به امضا رسید و عملاً در سال 1990 اجرایی شد. این اولین قرارداد امضا شده بین اتحادیه اروپا با یک سازمان منطقه‌ای عربی بود و یکی از اهداف آن عقد موافقت‌نامه منطقه تجارت آزاد به شمار می‌رفت. اتحادیه اروپا ایجاد منطقه تجارت آزاد با شورا را منوط به یکسان‌سازی سیاست‌های تجارت خارجی شورا در قالب یک اتحادیه گمرکی دانست. اعضای شورا نیز تصمیم گرفتند تا ژانویه 2003 اتحادیه گمرکی ایجاد نمایند و شورای اروپا نیز تصمیم گرفت قرارداد منطقه آزاد را در مواردی چون تجارت در خدمات و حقوق مالکیت فکری، به موارد جدیدی گسترش دهد. اما به دلیل برخی خواسته‌های اتحادیه اروپا، این مذاکرات به سرانجام نرسید و در دسامبر 2008، کشورهای عضو شورای همکاری تصمیم به قطع آن گرفتند.^{۱۲۴}

مواد منتخب اساسنامه

ماده 4 بر تعمیق روابط بر اساس پایه‌های اقتصادی و مالی، تجاری و گمرکی و ارتباطات و همچنین حوزه‌های صنعت، معدن و کشاورزی تأکید می‌کند. بند 5 ماده 12 به وظایف شورای وزیران در زمینه‌های اقتصادی مانند تشویق همکاری میان فعالیت‌های بخش خصوصی و توسعه همکاری بین اتاق‌های بازرگانی اشاره دارد.^{۱۲۵}

پیمان‌های خارج شورا: کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس در برخی موارد با کشورهای خارج این شورا قراردادهای تجارت آزاد برقرار کرده‌اند (مثال: امارات-مراکش (2003). بحرین-امریکا^{۱۲۶} (2004). عمان-امریکا^{۱۲۷} (2004)) و این مسئله همیشه موجب تنش بین اعضا بوده است. به همین دلیل این کشورها توافق کردند که در **توافقات آتی این شورا به عنوان یک گروه وارد مذاکره شود.**^{۱۲۸} برای مثال توافق تجارت آزاد کشورهای GCC در سال 2008 با کشور سنگاپور امضا شد.

¹²³ رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای

واعظی، محمود. شورای همکاری خلیج فارس و قدرت‌های غربی: تداوم و تغییر در حوزه‌های تعامل. قابل دسترس در: <http://www.csr.ir/departments.aspx?abtid=05&depid=44&semid=462>

¹²⁵ شهابی، سیف‌الرضا. دیدگاه‌های شورای همکاری خلیج فارس. PGCC. کانون پژوهش‌های دریای پارس

¹²⁶ این قرارداد که از دو سال بعد یعنی ژانویه 2006 عملیاتی شد، فرصت صادراتی جدیدی برای آمریکا ایجاد نمود و اصلاحاتی در اقتصاد و سیاست بحرین در پیش داشت. پیرو این قرارداد راه ورود محصولات کشاورزی و خدماتی گسترده از آمریکا به بحرین باز شد. (<https://ustr.gov>)

¹²⁷ این قرارداد در ژانویه 2009 عملیاتی شد.

¹²⁸ https://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/s295_sum_e.pdf

مالکیت خارجی شرکت‌ها: حداکثر 49 درصد مالکیت شرکت‌ها می‌تواند به خارج از اعضای GCC تعلق داشته باشد. به‌غیر از مناطق آزاد که تا 100٪ هم بلامانع است.^{۱۲۹}

مناطق ویژه اقتصادی

در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس تعداد زیادی منطقه آزاد اقتصادی وجود دارد که علاوه بر تسهیل تجارت بین این کشورها، به روابط آن‌ها با سایر نقاط جهان نیز کمک می‌کند. در این میان امارات متحده عربی با 38 منطقه ویژه، بیشترین تعداد مناطق آزاد را دارد. «منطقه آزاد فرودگاهی دبی» و منطقه آزاد جبل‌علی از مهم‌ترین مناطق ویژه امارات به شمار می‌روند. مرکز مالی بین‌المللی دبی (DIFC) یکی دیگر از منطقه‌های ویژه اقتصادی این کشور است که در سال 2004 تأسیس شده و سیستم قوانین آن بر اساس قوانین انگلستان نوشته شده است. این منطقه قانون، قاضی و دادگاه مستقل دارد و قوانین حاکم بر آن با سایر مناطق امارات متفاوت است.^{۱۳۰} در مناطق ویژه اقتصادی امارات، مالکیت خارجی بنگاه‌ها کاملاً مجاز است، به واردات صادرات هیچ مالیاتی تعلق نمی‌گیرد، شرکت‌ها تا 50 سال از مالیات معافاند و اشخاص نیز مالیات بر درآمد ندارند.^{۱۳۱}

در کشور قطر، مرکز مالی قطر (QFC) منطقه تجاری اصلی این کشور به شمار می‌رود. در این منطقه مالکیت خارجی کاملاً مجاز است و مالیات شرکت‌ها نیز کمتر از 10 درصد است. در کشور بحرین 4 منطقه آزاد وجود دارد که 3 تا از آن‌ها –به انتخاب FDI Magazine– جزو 20 منطقه آزاد اول جهان به شمار می‌روند. کشور کویت نیز یک منطقه آزاد به اسم منطقه تجاری آزاد کویت (KFTZ) دارد و در کشور عمان نیز مناطق آزاد وجود دارد.

عربستان تنها کشور عضو GCC است که مناطق آزاد مشابه سایر این کشورها ندارد، با این حال در این کشور شهرک‌های صنعتی و اقتصادی ویژه‌ای وجود دارد که در آن‌ها معمولاً مالیات گرفته نمی‌شود، زمین و خدمات ارزان‌قیمت در اختیار سرمایه‌گذاران گذاشته می‌شود و خدمات ارتباط جمعی و حمل‌ونقل عمومی پیشرفته وجود دارد.^{۱۳۲}

حق شهروندی یکسان میان اعضا: شهروندان کشورهای GCC می‌توانند آزادانه و بدون نیاز به ویزا به سایر کشورهای عضو مسافرت کنند و معمولاً یک کارت شناسایی ملی برای آن‌ها کفایت می‌کند. به‌منظور پیشرفت برنامه سرمایه‌گذاری و

¹²⁹ https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s295_sum_e.pdf

¹³⁰ Other notable Free Zones in the UAE include Dubai Internet City, Dubai Media City, Dubai Studio City, Jumeirah Lake Towers Free Zone (JLTFZ), Abu Dhabi Airport Free Zone (Abu Dhabi Free Zone), Ajman Free Zone, Ras Al Khaimah Free Zone, Sharjah Airport International Free Zone, Masdar City (“the first global clean tech cluster to be located in one of the most sustainable cities in the world”), the Diamond and Pearl Exchange, Dubai Tea Trading Center (DTTC) and Two Four.

¹³¹ ویکی‌پدیا

¹³² <http://www.bqdotha.com/01/2015/gcc-free-zones>

دخالت بخش خصوصی، طرح برخورد یکسان با اتباع کشورهای عضو درزمینه‌ی سرمایه‌گذاری مطرح شد و در اجلاس یازدهم این شورا، پیشنهاد برخورد یکسان با اتباع یکدیگر که در بخش خصوصی مشغول‌اند، به‌عنوان هم‌وطن طبق ضوابط اجرایی وزیران کار تصویب کرد. سرمایه‌گذاران شهروند کشورهای شورا از مارس 1987 میلادی مجاز می‌باشند تا از بانک‌های دیگر کشورهای عضو وام بگیرند و طبق ضوابط، به‌اندازه سرمایه‌گذاران داخلی همان کشورها اعتبار داشته باشند. (قاسمی نراقی، علی‌اصغر. 1378)

محیط اقتصاد کلان

تولید ناخالص داخلی:

جدول 32- تولید ناخالص داخلی به قیمت جاری (میلیارد دلار)

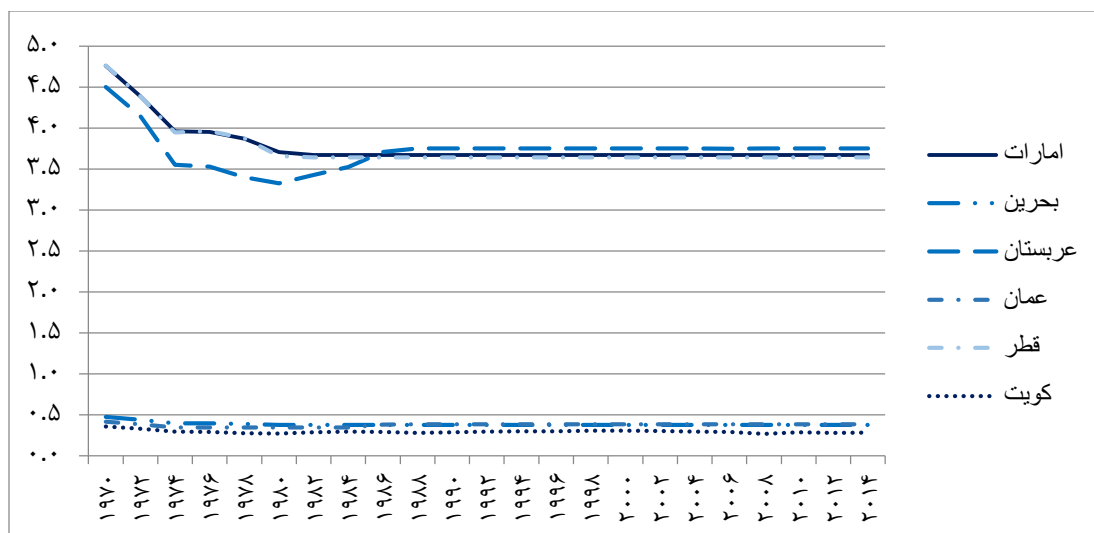
2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2000	
401.6	402.3	372.3	347.5	286.0	253.5	315.5	257.9	222.1	180.6	104.3	امارات
33.9	32.9	30.8	29.0	25.7	22.9	25.7	21.7	18.5	16.0	9.1	بحرین
746.2	744.3	734.0	669.5	526.8	429.1	519.8	416.0	376.9	328.5	188.4	عربستان
81.8	78.2	76.3	67.9	58.6	48.4	60.9	42.1	37.2	31.1	19.5	عمان
211.8	203.2	189.9	169.8	125.1	97.8	115.3	79.7	60.9	44.5	17.8	قطر
-----	175.8	174.0	154.0	115.4	105.9	147.4	114.6	101.6	80.8	37.7	کویت
415.3	493.8	557.9	576.6	422.6	362.7	356.0	307.5	242.5	192.0	101.3	ایران

مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل‌دسترس در <http://data.worldbank.org>
پ.ن: تولید ناخالص داخلی ایران برای مقایسه به جدول فوق افزوده شده است.

نرخ ارز: نرخ دلار به واحد پولی کلیه کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس، یا از قبل از عضویت در این شورا ثابت بوده و یا بعد از پیوستن به آن ثابت شده است.^{۱۳۳}

شکل 33- متوسط نرخ دلار به واحد پول داخلی

¹³³ در حال حاضر تمامی این کشورها از نظام نرخ ارز ثابت (fixed exchange rate) استفاده می‌کنند.



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی: ۱۳۴

شکل 34: خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی* (2000=100)

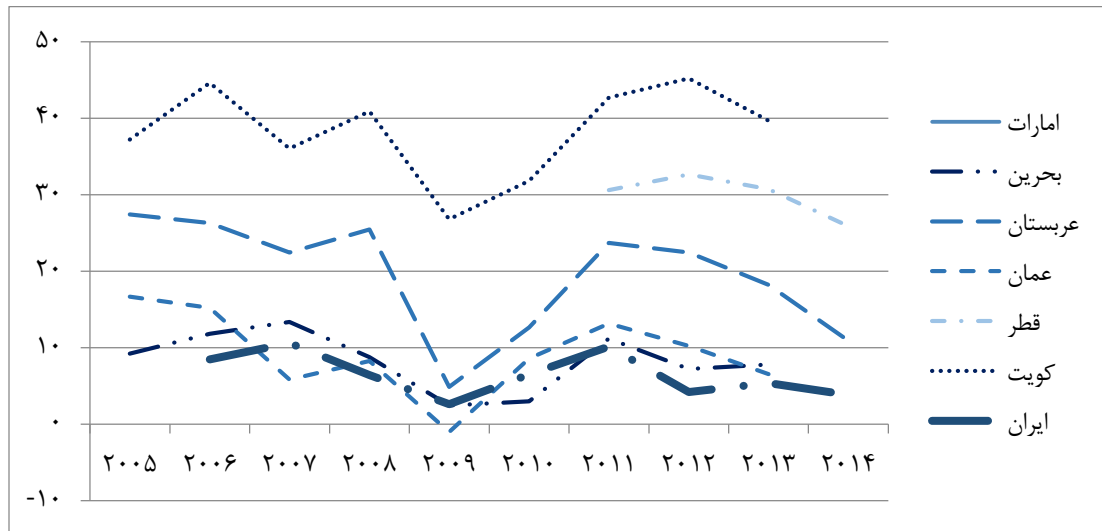


مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

* این نسبت برابر است با شاخص ارزش واحد صادرات به شاخص ارزش واحد واردات یک کشور بر اساس یک ساله پایه مشخص.

حساب جاری-نسبت به تولید ناخالص داخلی: ۱۳۵

شکل 35: تراز حساب جاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

* موازنه حساب جاری برابر است با مجموع خالص صادرات کالا و خدمات، خالص درآمدهای اولیه (حساب درآمد) و خالص درآمدهای ثانویه (حساب انتقالات جاری).^{۱۳۶}

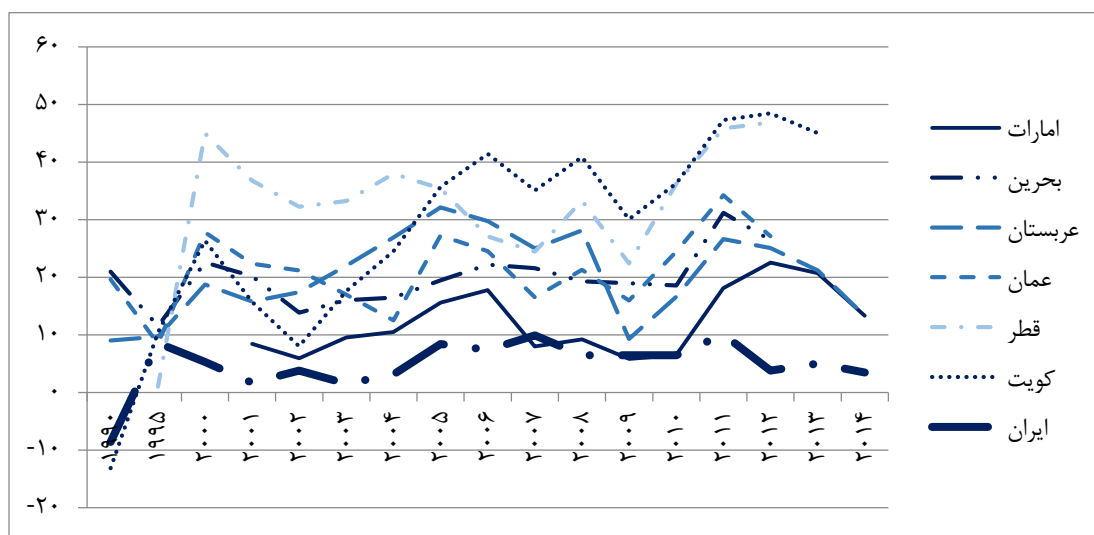
تراز تجاری - نسبت به تولید ناخالص داخلی: ۱۳۷ همان طور که در نمودار زیر دیده می شود، تراز تجاری در این کشورها مثبت بوده و معمولاً نسبت به تولید ناخالص داخلی مقدار قابل توجهی هم دارد. این امر عمدتاً ناشی از صادرات نفتی است که در صادرات کالا این کشورها منظور شده است.

¹³⁵ Current account balance-% of GDP

¹³⁶ درآمدهای اولیه شامل جبران خدمات نیروی کار به علاوه سود سرمایه گذاری مستقیم و سرمایه گذاری در پرتفو می شود. درآمدهای ثانویه نیز انتقالات جاری شامل کالا، خدمات، درآمد و موارد سرمایه ای که بلاعوض باشند می شود. لازم به ذکر است که اصل "سرمایه گذاری" های انجام شده در "حساب سرمایه" منظور شده، اما "سود" این سرمایه گذاری ها در "حساب درآمد" می آید.

¹³⁷ External balance on goods and services-% of GDP

شکل 36: تراز حساب تجاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

* تراز تجاری برابر است با خالص صادرات کالا و خدمات.

شاخص‌های تجارت برون مرزی: شاخص تجارت برون مرزی در جدول ۳۳ با استفاده از معیارهای تعداد مدارک لازم، زمان مورد نیاز و هزینه اختصاص یافته برای صادرات و واردات محاسبه شده است.

جدول 33: شاخص‌های تجارت برون مرزی در کشورهای عضو GCC در سال ۲۰۱۱

امارات	عربستان	قطر	عمان	کویت	بحرین	
3	18	46	88	113	33	شاخص تجارت برون مرزی (رتبه)
4	5	5	9	8	5	مدارک لازم برای صادرات (تعداد)
7	13	21	14	17	11	زمان لازم برای صادرات (روز)
521	580	735	766	1060	955	هزینه صادرات (دلار آمریکا به ازای هر کانتینر)
5	5	7	9	10	6	مدارک لازم برای واردات (تعداد)
7	17	20	17	19	15	زمان لازم برای واردات (روز)
542	686	657	890	1217	995	هزینه واردات (دلار آمریکا به ازای هر کانتینر)

مأخذ: سایت دوینگ بیزینس، قابل دسترس در:

11- <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB20%FullReport.pdf>

در این بخش اصلاحات گمرکی کشورهای شورای همکاری خلیج فارس - به علاوه اردن - مورد بررسی قرار می‌گیرد:

روش‌ها، ثبت‌نام و اسناد و مدارک: کالاهای وارد شده به کشورهای عضو GCC تنها یک بار مشمول پرداخت تعرفه‌های گمرکی شده و برای جابه‌جا شدن به سایر کشورهای عضو، عوارض گمرکی مجدد نیاز نیست.

• عمان:

- این کشور از سال 2003 قوانین گمرکی، به همراه قوانین اجرایی و نکات توضیحی مصوب در شورای GCC را اعمال کرده است.
- به ادعای مسئولین، کالاها در کمتر از 24 ساعت از گمرک ترخیص می‌شوند.
- بازرسی کیفی قبل از حمل روی کالاهای وارداتی انجام نمی‌شود و حدود 2 درصد کالاها هنگام ورود مورد بازرسی فیزیکی قرار می‌گیرند.
- برای واردات بیش از 1000 ریال عمانی (حدود 2500 دلار) به عمان باید ثبت تجاری (commercial registration) انجام شود، از اتاق بازرگانی و صنعت عمان مجوز گرفته شود و بارنامه یا فاکتور تجاری معتبر موجود باشد.
- بر اساس سیستم مدیریت ریسک، کالاها به صورت رندم برای بازرسی انتخاب می‌شوند و به طور متوسط بر روی حدود 2 درصد کالاهای وارداتی بازرسی فیزیکی صورت می‌گیرد.

• عربستان سعودی

- تقریباً تمامی گمرکات عربستان کاملاً خودکار هستند.
- بر اساس قانون ثبت تجاری (Commercial Registration) شرکت‌های واردکننده یا صادرکننده باید اقدام به ثبت‌نام تجاری نمایند که برای 5 سال معتبر خواهد بود. به منظور ثبت‌نام، تکمیل فرم، پرداخت هزینه و ارائه مدارک به وزارت صنایع و بازرگانی عربستان انجام می‌شود.
- در عربستان سعودی، تمامی کالاهای صادراتی با ارزش بالای 3 هزار ریال سعودی (حدود 900 دلار) به غیر از کالاهایی که به منظور استفاده شخصی وارد می‌شود، باید به همراه موارد زیر باشد:
- فرم اظهارنامه گمرکی، فاکتور تجاری، بارنامه و گواهی مبدأ.
- به طور متوسط 10 درصد کالاهای وارداتی بر اساس سیستم مدیریت ریسک بازرسی می‌شوند و برای 90 درصد باقی به اسکن اشعه ایکس کفایت می‌شود.

¹³⁸ مأخذ: trade policy review-WTO برای کشورهای مختلف.

— گمرک عربستان از پروسه‌ای به نام سیستم ترخیص کالا مستقیم استفاده می‌کند که به تأیید مدارک پیش از رسیدن آن‌ها می‌پردازد. این پروسه برای برخی کالاهای خاص (وسایل نقلیه جدید، لوله، چوب و مصالح ساختمانی) اعمال می‌شود.

• اردن:

— اصلاحات گمرکی این کشور عمدتاً از سال 1998 و در پی تلاش برای عضویت در سازمان جهانی تجارت صورت گرفت. اولین اولویت‌های اصلاحات گمرکی عبارت‌اند بودند از اجرای قوانین WTO در ارزیابی‌های گمرکی و مبادی وارداتی و همچنین اجرا حق مالکیت معنوی.

— در سال 2005، گمرک اردن برنامه‌ای به‌عنوان فهرست طلایی راه‌اندازی کرد که به تسهیل بیشتر رویه‌های گمرکی منجر می‌شد. این برنامه یک مشارکت گمرکی-تجاری با تکیه بر حسابرسی پس از ترخیص و ارائه فرآیندهای تسریع دهنده مثل کاهش بازرسی‌های محموله و ترخیص پیش از ورود محموله به اعضاء است.

— اظهارنامه گمرکی به‌صورت الکترونیکی بوده و لذا تماس بین کارگزاران و کارکنان عملیاتی گمرک به حداقل می‌رسد.

— تقریباً تمامی مراکز گمرکی کامپیوتری شده و از "سیستم یکپارچه خودکار برای داده‌ها گمرکی" استفاده می‌شود. این سیستم محموله‌های وارداتی را در سه دسته کم‌ریسک (سبز)، معمولی (زرد) و پرریسک (قرمز) طبقه‌بندی می‌کند و بازرسی‌های بعدی بر اساس این دسته‌بندی صورت می‌گیرد.

— به ادعای مسئولین، به‌شرط ارائه کامل مدارک موردنیاز، ترخیص کالاهایی که در دسته‌بندی سبز قرار می‌گیرند، بدون وقفه و ترخیص کالاهایی که در دسته‌بندی زرد و قرمز قرار می‌گیرند، به ترتیب حداکثر 60 و 300 دقیقه به طول خواهد انجامید.¹³⁹

— شرکت‌های تجاری واردکننده به اردن بهتر است یک کارت واردکننده (importer card) معتبر داشته باشند که به‌وسیله آن ترخیص کالا از گمرک تسهیل می‌شود، در غیر این صورت برای واردات کالاهای با هدف تجاری، معادل 2.5 درصد ارزش آن‌ها هزینه اضافه اخذ می‌شود.

— مدارک لازم برای ترخیص کالا عبارت‌اند از: اظهارنامه گمرکی، فاکتور تجاری، بارنامه، گواهی از مبدأ و لیست بسته‌بندی.

— بر اساس ماهیت محصول، تطابق فنی / تأیید بهداشتی و درمانی / گواهی دامپزشکی و یا مجوز واردات موردنیاز است.

— یارانه‌های صادراتی از طریق معافیت مالیات بر درآمد، حداکثر تا سال 2015 به تدریج حذف می‌شوند.

¹³⁹ به عنوان نمونه، در سال 2007 حدود 15 درصد محموله‌ها در گروه سبز، 41 درصد در گروه زرد و 44 درصد در گروه قرمز جا گرفته‌اند.

- صادرات نیز از طریق مناطق آزاد و مناطق صنعتی واجد شرایط ترویج پیدا کرده است. در این مناطق اجازه صادرات بدون عوارض گمرکی و بدون سهمیه‌بندی به امریکا وجود دارد.
- ممنوعیت‌ها و کنترل‌های تجاری به دلایل مرتبط با TBT¹⁴⁰ و SPS¹⁴¹ و یا تحت کنوانسیون‌های بین‌المللی که اردن از امضاکنندگان است، وجود دارد.
- اردن از طرق زیر مشوق سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند:
 - قانون توسعه سرمایه‌گذاری
 - مشوق‌های اضافه در املاک تعیین شده صنعتی
 - مناطق توسعه‌ای و
 - مناطق آزاد.

• بحرین

- تمامی کالاهای وارداتی به بحرین باید به همراه بارنامه، گواهی مبدأ، اظهارنامه گمرکی و گواهی بیمه باشند.

• ارزش‌گذاری گمرکی

- برای ارزش‌گذاری گمرکی ابتدا به تعیین ارزش معامله نیاز است. اگر ارزش کالا قابل تعیین نباشد، از ارزش معامله محصولات یکسان، معامله محصولات مشابه، ارزش قیاسی یا ارزش محاسبه شده استفاده می‌شود. علاوه بر این از روش‌های اساسی تعیین شده توسط سازمان تجارت جهانی گمرک (CVA) نیز در محاسبه استفاده می‌شود، اما قیمت مرجع یا حداقلی برای کالاها وجود ندارد. این روش تعیین ارزش‌گذاری گمرکی در ماده 1 قوانین مشترک گمرک کشورهای عضو GCC آورده شده است.
- برای حل و فصل اختلافات بین گمرک و واردکنندگان مطابق با ماده 61 قانون مشترک گمرکات شورای همکاری خلیج فارس، یک کمیته ارزیابی تشکیل می‌شود.
- در اکثر کشورهای عضو GCC قانون یا مقرراتی برای بازرسی کیفی قبل از حمل کالا وجود ندارد.
- در کشورهای عضو GCC تعرفه‌های گمرکی بر اساس ارزش CIF واردات وضع می‌شوند.

• توضیحات بیشتر

- در عمان اگر در فرآیند ارزش‌گذاری گمرکی مشکلی ایجاد شود یا شکایتی از آن صورت گیرد، نهادهای پاسخگو به ترتیب عبارت‌اند از: کمیته ارزیابی گمرک، بازرس کل پلیس و گمرک، وزیر مالیه و درنهایت دادگاه داوری عمان.¹⁴²

¹⁴⁰ موانع فنی تجارت (Technical barriers to trade)

¹⁴¹ قراردادهای بهداشتی و بهداشت گیاهی (Sanitary and Phytosanitary Agreement)

¹⁴² بین ژانویه 2008 و ژوئن 2013 تعداد 269 اختلاف بوجود آمده بود که عمدتاً مربوط به ارزش‌گذاری بوده است که بین 80 تا 90 درصد آنها به نفع وارد کننده حل شد.

- اردن (که عضو GCC نیست) در سال 2003 برنامه‌ای برای صدور گواهینامه بین‌المللی انطباق محصول به نام دامان ترتیب داد که در سال 2007 به پایان رسید.
- عربستان سعودی از 30 سپتامبر سال 2003، دیگر برنامه بین‌المللی صدور گواهینامه انطباق با محصول^{۱۴۳} (ICCP) را ندارد.
- در کویت کمیته ارزیابی در این کشور از مقامات گمرک کویت و یک نماینده از اتاق بازرگانی و صنعت کویت تشکیل شده است. واردکنندگانی که به تصمیمات کمیته راضی نمی‌شوند، به دادگاه تجدید نظر مراجعه می‌کنند.
- در امارات عوارض گمرکی بر اساس ارزش معاملاتی که در اظهارنامه، اظهار می‌شود تعیین می‌گردد. اگر اختلافی بین مقدار اظهار شده و بازرسی فیزیکی وجود داشته باشد بر اساس مقدار واقعی مالیات و عوارض گرفته می‌شود.
- واردات به عمان و بحرین نیازی به عامل تجاری^{۱۴۴} (commercial agent) ندارد، اما عربستان
- برای ورود ماشین‌آلات کشاورزی نیاز به عامل تجاری دارد.

• قوانین مبادی وارداتی^{۱۴۵}

- عمان، کویت و امارات هیچ قانونی برای مبادی وارداتی خود ندارند اما عربستان برای کالاهای با ارزش بالای 3 هزار ریال سعودی و قطر و اردن برای همه محصولات وارداتی، گواهی از کشور مبدأ را الزامی می‌دانند. گواهی مبدأ باید توسط تولیدکننده صادر شود و توسط مقامات ذیصلاح در کشور مبدأ تصدیق شود.
- در اتحادیه گمرکی شورای همکاری خلیج فارس، محصولات به نام کشوری در نظر گرفته می‌شوند که در آن به‌طور کامل تولید شده باشند و یا جایی که تحول قابل توجهی در آن رخ داده باشد.
- در کشورهای عضو GCC محصولات وارداتی از پان عرب (PAFTA) در صورتی جزو معامله ترجیحی محسوب می‌شوند که حداقل 40٪ ارزش افزوده آن‌ها در این کشورها ایجاد شده باشد.

اصلاحات تعرفه‌ای^{۱۴۶}

کشورهای شورا از سال 1983 معافیت تولیدات کشورهای عضو از عوارض گمرکی و دیگر عوارضی که دارای اثر مشابه هستند را آغاز کردند. در سپتامبر 1983 در مورد تعرفه گمرکی با جهان خارج در بازه 4 تا 20 درصد به توافق رسیدند که

¹⁴³ این گواهینامه که اجرای آن از سال 1995 آغاز شد به نظارت و کنترل قبل از حمل واردات محصولات خاص می‌پردازد.

¹⁴⁴ Agent who solicits and procures business from potential customers on behalf of one or more principals, usually against payment of a percentage of the realized sales revenue as commission. Foreign commercial agents are protected under the laws of their home country against unfair termination of the agency agreement. Also called commission agent, commission merchant.

¹⁴⁵ Rules of origin

¹⁴⁶ مأخذ: trade policy review-WTO برای کشورهای مختلف.

قرار بود تا سال 1988 در همه کشورها یکسان شود ولی این امر محقق نشد. در سال 1966 در اجلاس هفدهم یکپارچه-سازی تعرفه گمرکی کشورهای شورای همکاری مورد بررسی قرار گرفت (قاسمی نراقی، علی اصغر. 1378).

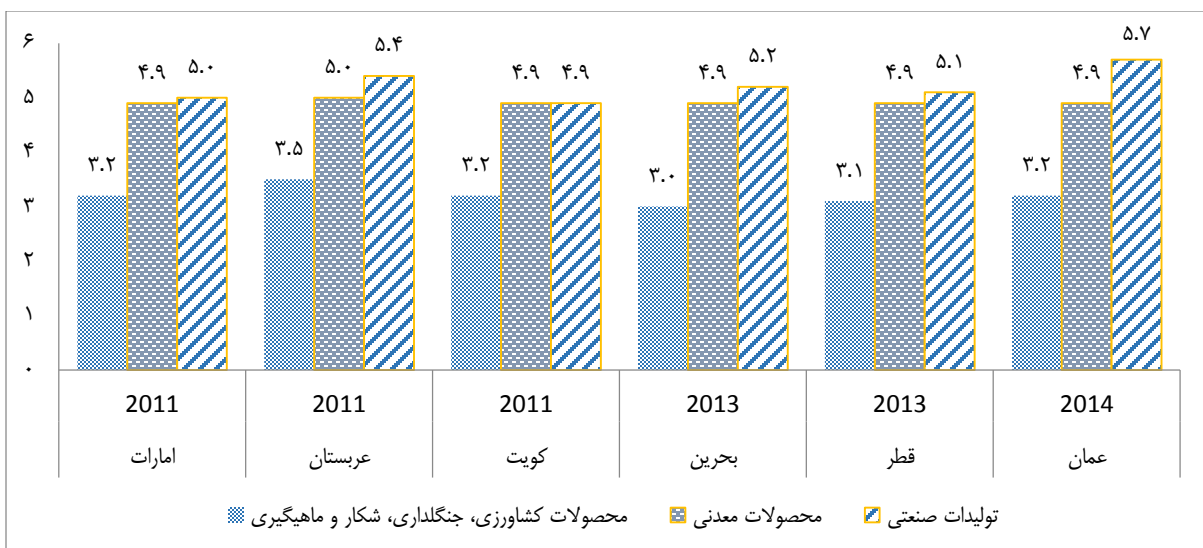
• تعرفه‌های اعمال شده MFN:

- محصولات که از اعضای شورای همکاری خلیج فارس وارد می‌شوند در سرا سر این اتحادیه گمرکی بدون عوارض گردش می‌کنند.
- واردات معاف از حقوق گمرکی برای نیروهای مسلح، پلیس و نهادهای خیریه مجاز است. بخش هشتم از قانون گمرکی مشترک کشورهای شورای همکاری خلیج فارس معافیت‌های تعرفه و امتیازات را مشخص می‌کند.
- معافیت اضافی و امتیازات مختص به هر یک از اعضای شورای همکاری خلیج فارس ممکن است از یک کشور به کشور دیگر متفاوت باشد. تلاش برای هماهنگ کردن معافیت‌ها و امتیازات رژیم در سطح شورای همکاری خلیج فارس در حال انجام است.
- بر اساس اصل "اولین ورود"، کالاهای وارداتی به هر کشور عضو شورای همکاری خلیج فارس، حقوق گمرکی را تنها در اولین نقطه ورود به کشورهای شورا می‌پردازند، اما یک سیستم باز توزیع مجدد برای تعرفه‌های جمع‌آوری شده در میان کشورهای شورای همکاری خلیج فارس بدین منظور وجود دارد.
- کشورهای عضو GCC با هم توافق کرده‌اند که "ورودی‌های صنایع داخلی" یعنی کالاهایی که برای تولیدات صنعتی در داخل این کشورها استفاده می‌شوند، از تعرفه‌های گمرکی معاف باشند. این کالاها شامل ماشین آلات، تجهیزات، قطعات یدکی، مواد اولیه، مواد نیمه ساخته و صنایع بسته‌بندی مرتبط با صنایع داخلی می‌باشند¹⁴⁷.

• متوسط تعرفه‌های اعمال شده بر اساس دسته‌بندی ISIC:

شکل 37: میانگین ساده تعرفه‌های اعمال شده در کشورهای عضو GCC بر اساس دسته‌بندی ISIC*

¹⁴⁷ Trade policy review, the state of Kuwait. 2012. WTO



مأخذ: آخرین نسخه گزارشات سازمان تجارت جهانی برای هر یک کشورهای عضو با عنوان Trade Policy Review * در گزارش‌های فوق‌الذکر میانگین ساده تعرفه‌ها به تفکیک کدهای ISIC (ورژن 2) آورده شده است. بر این اساس کدهای 2 رقمی 11 تا 13 مربوط به محصولات کشاورزی، جنگلداری، شکار و ماهیگیری؛ کدهای 21 تا 23 و 29 مربوط به محصولات معدنی؛ و کدهای 31 تا 39 مربوط به تولیدات صنعتی است.

• سهم از خطوط تعرفه‌ای

جدول 34: سهم خطوط تعرفه‌ای در گمرک کشورهای عضو GCC

کشور	تاریخ	تعارف و یا تعارفه مقدراری	تعارف ممنوع	تاریخ گزارش	0%	5%	سایر توضیحات
امارات	2008	0.4	0.3	2011	9.4	89.7	تعارف 50 درصدی عمدتاً برای مشروبات الکلی و 100 درصدی عمدتاً برای تنباکو
عربستان	2008	0.4	1	2011	10.6	80.2	
کویت	2008	0.8	0.6	2011	9.4	89.2	0.3 دارای تعارفه 100 درصدی
بحرین	2008	0	0	2013	11.1	87.4	تعارف 125 درصدی روی مشروبات الکلی
قطر	2008	0.4	0.7	2013			قطر جزئیات تعارفه‌ای را در این گزارش اعلام نکرده است.
عمان	2008	0.4	0.3	2014	11.1	87.4	0.8 درصد دارای تعارفه 100 درصد و 0.4 درصد ممنوعیت وارداتی

مأخذ: آخرین نسخه گزارشات سازمان تجارت جهانی برای هر یک کشورهای عضو با عنوان Trade Policy Review و ناقب، حسن. 1390. حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات دو و چندجانبه. مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

• عمان:

- در عمان به جز 19 خط تعرفه‌ای که بر روی محصولات توتون و تنباکو است و برای آن‌ها تعرفه به صورت ترکیبی محاسبه می‌شود، باقی تعرفه‌ها به صورت ارزشی می‌باشند. بر واردات مشروبات الکلی، گوشت خوک و مشتقات آن (0.8 درصد از خطوط) تعرفه 100 درصدی اعمال می‌شود.
- در سال 2014 متوسط تعرفه‌های اعمال شده در عمان 5.5 درصد بوده است.
- به غیر از دخانیات و محصولات الکلی، علاوه بر اعضای GCC، واردات از دیگر اعضای PAFTA نیز به داخل عمان بدون عوارض است. همچنین با محصولات وارداتی از سنگاپور و ایالات متحده به صورت ترجیحی رفتار می‌شود. (متوسط تعرفه‌های اعمال شده در سال 2014 برای محصولات امریکایی 1 درصد و برای محصولات سنگاپوری 1.2 درصد بوده است).
- عمان معافیت‌های تعرفه‌ای روی مواد اولیه، ماشین آلات، تجهیزات و صنایع تحت قوانین شورای همکاری خلیج فارس داخلی و وارداتی برای تولید داخلی اعطا می‌کند.
- علاوه بر این، ممکن است به صورت انتخابی به صنایع و یا شرکت‌های خاصی که به واردات کالا برای استفاده عملیاتی خود نیاز دارند امتیازاتی اعطا شود.

• عربستان سعودی:

- کالاهای وارداتی به عربستان سعودی تنها بر اساس تعرفه‌های گمرکی انجام می‌شود و بر آن مالیات بر ارزش افزوده، عوارض مالیاتی غیر مستقیم و یا هر گونه مالیات داخلی دیگر و یا هزینه بر روی محصولات داخلی و یا وارد شده تحمیل نمی‌شود. اعمال، اصلاح یا لغو تعرفه‌های گمرکی نیاز به صدور فرمان شورای وزیران دارد که توسط یک حکم سلطنتی تأیید شده باشد. تعرفه عربستان سعودی هماهنگ با تعرفه مشترک خارجی (CET) شورای همکاری خلیج فارس است.
- متوسط تعرفه در عربستان سعودی 5.2 درصد با ضریب پراکندگی 1.1 درصد است. از 7151 خط تعرفه‌ای در این کشور، 98 درصد تعرفه بر ارزش است.
- موارد معاف از حقوق گمرکی شامل مواد غذایی اساسی، برخی مواد شیمیایی آلی، مواد دارویی و محصولات ITA148 است.
- فاصله 5.7 درصدی بین average MFN applied tariff و bound rate نشان‌دهنده‌ی عدم قطعیت در تعرفه‌های این کشور است که به مقامات این قدرت را می‌دهد که بتوانند MFN applied tariff را افزایش دهند.

• کویت:

- در نتیجه اعمال تعرفه‌های خارجی مرسوم در بین کشورهای GCC، متوسط تعرفه‌های MFN اعمال شده در کویت، از 7.7 درصد در سال 2002 به 5.0 درصد در سال 2003 (زمانی که اتحادیه گمرکی این کشورها شروع به کار کرد) کاهش یافت و در سال 2007 به 4.7 درصد رسید. با این حال در سال 2011 با اندکی به افزایش متوسط ساده تعرفه‌ها 4.8 درصد شد.
- درآمد تعرفه‌ای بعنوان بخش بزرگی از درآمد کل مالیات محاسبه شده است؛ اگرچه درآمد مالیاتی کمتر از 2٪ از کل درآمد دولت است نسبت درآمد تعرفه‌ای به کل درآمد مالیاتی 69.7٪ در سال 11/2010 بوده است.
- متوسط نرخ تعرفه‌ای این کشور در سال 2003 معادل 5.0 درصد و در سال 2011 معادل 4.8 درصد بوده است. بر اساس دسته بندی ISIC، متوسط تعرفه‌های اعمال شده برای محصولات کشاورزی، جنگلداری، شکار و ماهیگیری 3.2 درصد، محصولات معدنی 4.9 درصد و تولیدات صنعتی 4.9 درصد است.
- بر اساس ماده 18 از قانون صنعتی (شماره 56 از 1996)، اگر کالای وارداتی مشابه تولید شده داخلی داشته باشد، عوارض گمرکی آن ممکن است بنا به پیشنهاد هیئت مدیره اداره صنعتی دولت (PAI) برای مدتی خاص افزایش یابد. با در نظر گرفتن اینکه آیا تولید داخلی از نظر مقدار، نوع و کیفیت، از نظر مصرف‌کننده راضی کننده هست یا خیر. (به گفته مقامات کویت این بند در عمل اجرا نمی‌شود).

قطر:

- سیستم تعرفه‌های اعمال شده در قطر ساده بوده و در 5 نوع دسته‌بندی می‌شوند: معاف از گمرک (تعداد قابل توجهی از خطوط تعرفه‌ای)، 5٪ (اکثر خطوط تعرفه‌ای)، 20٪ (6 خط تعرفه‌ای)، 100٪ (1 خط تعرفه‌ای) و عوارض غیر ارزشی (19 خط تعرفه‌ای). کالاهای معاف از گمرک عمدتاً شامل محصولات ITA، دارو، دانه‌ها و برخی محصولات کشاورزی می‌شود. سقف تعرفه‌ها نیز برای 6 خط تعرفه‌ای محصولات فولادی و 20 خط تعرفه‌ای محصولات برگرفته از تنباکو است.
- علاوه بر کالاهایی که از مبادی کشورهای GCC وارد می‌شوند، کالاهای کشورهای عضو PAFTA149 نیز (به شرط دارا بودن گواهی مبداء) معاف از گمرک هستند.

امارات:

- امارات نیز از ژانویه سال 2003 تعرفه‌های خارجی مورد توافق در GCC را اعمال کرد.
- در سال 2011 گمرک امارات 7101 خط تعرفه‌ای در سطح هشت رقمی تعریف کرده که در کل 99.7 درصد از آن‌ها به صورت ارزشی وضع شده است.

¹⁴⁹ یک بلوک تجاری شامل 18 عضو است که در سال 1997 به منظور هماهنگی‌های عمدتاً اقتصادی و تجاری تشکیل شده است. اعضای کنونی این اتحادیه عبارت‌اند از: الجزایر، بحرین، مصر، عراق، اردن، کویت، لبنان، لیبی، مراکش، عمان، فلسطین، قطر، عربستان سعودی، سوئد، سوریه، تونس، امارات متحده عربی و یمن.

- در سال 2011 متوسط تعرفه‌های اعمال شده MFN معادل 4.9 درصد بوده که اندکی کمتر از سال 2005 است. طی این سال‌ها تعرفه کالاهای غیر کشاورزی (بر اساس تعریف WTO) کاهش یافته اما به جهت حمایت از بخش کشاورزی، تعرفه کالاهای کشاورزی کمی افزایش یافته است.
- از آنجا که امارات هم جزو کشورهای PAFTA است، تمامی کالاهای ساخته در این کشورها طبق توافقی که از اول ژانویه 2005 عملیاتی شده، برای ورود به امارات معاف از عوارض گمرکی هستند.

بحرین:

- بحرین 7303 خطوط تعرفه‌ای دارد که تمامی آن‌ها (به جز 19 خط تعرفه‌ای) بر اساس ارزش هستند.
- متوسط تعرفه‌های اعمال شده MFN در سال 2007 معادل 5.3 درصد بوده که در سال 2013 به 5.1 درصد کاهش یافته است.

اردن (عضو GCC نیست):

- در سال 2008، حدود 49 درصد از خطوط تعرفه‌ای دارای تعرفه صفر درصد، 14.5 درصد دارای تعرفه صفر تا 10 درصد، 4.8 درصد دارای تعرفه 10 تا 20 درصد، 31.2 درصد دارای تعرفه 20 تا 30 درصد و مابقی دارای تعرفه بالای 30 درصد بوده‌اند.
- از 1 ژانویه 2005، تمام محصولات از اعضا PAFTA از حقوق گمرکی و هزینه‌هایی که اثر مشابه دارند معاف شدند.
- تحت FTA با ایالات متحده (17 دسامبر 2001)، عوارض گمرکی و هزینه‌هایی که اثر معادل در واردات از ایالات متحده داشته‌اند کاهش تدریجی یافته و در طی یک دوره انتقالی بیش از ده سال حذف شده‌اند.
- تحت FTA اردن با انجمن تجارت آزاد اروپا EFTA (از 1 سپتامبر 2002) تا 4 سال دوره انتقالی برای اعمال ترجیحات روی محصولات مشخصی که با محصولات اردن رقابت نمی‌کنند در نظر گرفته شده است. برای سایر کالاها، دوره گذار 12 سال است. محصولاتی، مانند منسوجات، پوشاک و فرش، از ترجیحات حذف شدند درحالی که رفتار ترجیحی برای محصولات کشاورزی منوط به توافقات دوجانبه بین اردن و انجمن تجارت آزاد اروپا است.
- تحت FTA با سنگاپور (از 22 اگوست 2005)، دوره گذار اردن برای اعمال ترجیحات پس از ده سال پایان می‌پذیرد.

سایر عوارض غیر تعرفه‌ای بر واردات

- کشورهای عمان و قطر هیچ‌گونه عوارض اضافه‌ای بر واردات اعمال نمی‌کنند. امارات تنها بر روی مشروبات الکلی و عربستان نیز تنها بر روی محصولاتی که برای سلامتی مضر هستند، مثل تنباکو و مشتقات آن عوارض اضافه اعمال کرده‌اند. باین حال در کشور اردن معمولاً حدود 0.2 درصد ارزش معاملات و در بازه 10 تا 250 دینار اردنی، عوارض گرفته می‌شود و در کویت نیز بر روی برخی خدمات خاص و حمل‌ونقل

کالاهای وارداتی بر اساس ارزش آن‌ها و برای اعطای برخی مجوزها، بر اساس مورد عوارض گرفته می‌شود. اردن نیز بر روی صادرات محصولات معدنی عوارض وضع کرده است.

ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های وارداتی

بر اساس قوانین مرسوم گمرکی شورای خلیج فارس، این شورا یک لیست کلی برای کالاهای ممنوعه دارد، با این حال هر یک از اعضا نیز می‌توانند فهرست جداگانه‌ای برای ممنوعیت و محدودیت کالاهای وارداتی داشته باشند.

- عمان به دلایلی از جمله سلامت انسان و حیوان، عفت عمومی، محیط زیست و مسائل امنیتی، ورود برخی محصولات از جمله مواد مخدر، اسلحه و برخی محصولات رسانه‌ای را ممنوع کرده است.
- امارات متحده عربی نیز واردات برخی کالاها را ممنوع کرده است، از جمله کالاهایی که با ایمان و اخلاق اسلامی ناسازگار باشد، کالاهایی که منشاء آن از اسرائیل باشد، تجهیزاتی که مربوط به قمار و شرط‌بندی باشد و هر نوع کالایی که آلوده به رادیواکتیو یا غبار هسته‌ای باشد. علاوه بر این، از سال 2011، واردات 244 خط تعرفه‌ای در سطوح 8 رقمی محدود شده است که عمدتاً مربوط به محصولات مرتبط با گوشت خوک و مشروبات الکلی است.
- قطر واردات کالاهای قابل اشتعال، مواد رادیواکتیو، مهمات و مواد منفجره، مواد مخدر، کالاهای مربوط به کشورهای تحریم شده و کالاهایی که قوانین مربوط به حقوق مالکیت تجاری، صنعتی، هنری و فکری را رعایت نکرده‌اند را ممنوع کرده است. علاوه بر این به‌طور کلی واردات محصولات مرتبط با گوشت خوک و مشروبات الکلی ممنوع است و تنها برخی نهادهای دولتی در واردات آن انحصار دارند.
- کویت هم عمدتاً به دلایل مذهبی ورود برخی کالاها را ممنوع کرده است. علاوه بر این ماشین و کامیونت‌هایی که فرمان آن‌ها در سمت راست قرار دارد، اجازه ورود ندارند.
- عربستان سعودی و بحرین نیز به دلایل امنیتی، بهداشتی، اخلاقی و مذهبی، واردات برخی محصولات را ممنوع کرده است.

سازمان همکاری‌های اقتصادی (اکو) ۱۵۰



معرفی و تاریخچه

سازمان همکاری‌های اقتصادی (اکو) یک سازمان اقتصادی منطقه‌ای است که در سال 1985 توسط سه کشور ایران، پاکستان و ترکیه و با هدف توسعه همکاری‌های اقتصادی، فرهنگی و فنی و تسهیل تجارت بین اعضاء تشکیل شد. این سازمان در واقع جایگزین سازمان "همکاری‌های عمران منطقه‌ای"^{۱۵۱} شده است که در سال 1964 توسط سه کشور فوق تأسیس شده بود اما در سال 1979 و پس از انقلاب در ایران به حال تعلیق درآمد. پس از فروپاشی جماهیر شوروی در سال ۱۳۷۲، کشورهای افغانستان، جمهوری آذربایجان، قزاقستان، ترکمنستان، قرقیزستان، ازبکستان و تاجیکستان نیز به سازمان اکو پیوستند و تعداد اعضای آن به 10 کشور افزایش یافت.^{۱۵۲}

اهداف: این سازمان بر اساسی اصولی همچون دستیابی به رشد اقتصادی پایدار، تسهیل دسترسی به بازارهای سایر کشورهای عضو، اجتناب از اثرات سیاست‌های تجاری ناعادلانه و پرهیز از رقابت تجاری ناسالم و همچنین اتخاذ سیاست‌ها و رویه‌های تجاری مشترک در مجامع بین‌المللی تأسیس گردیده است. سر فصل اهداف اکو را می‌توان به صورت زیر نام برد:

۱- توسعه اقتصادی پایدار کشورهای عضو؛ ۲- رفع موانع تجاری و ترغیب تجارت بین منطقه‌ای؛ ۳- توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ارتباطات؛ ۴- آزادسازی اقتصادی و خصوصی‌سازی؛ ۵- استفاده بهینه از پتانسیل‌های کشاورزی و صنعتی؛ ۶- همکاری منطقه‌ای جهت کنترل استفاده از مواد مخدر، حفاظت از محیط زیست و اکوسیستم؛ و ۷- همکاری‌های چندجانبه با سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی.^{۱۵۳}

مقر اصلی: مقر دائمی سازمان همکاری‌های اقتصادی اکو (ECO) و دفتر مرکزی موسسه فرهنگی اکو (ECI) طبق اساسنامه این سازمان در تهران واقع شده است. علاوه بر این مؤسسه یک شعبه (یا واحد هماهنگی) در هر یک از کشورهای

¹⁵⁰ Economic Cooperation Organization (ECO)

¹⁵¹ Regional Cooperation for Development (RCD)

¹⁵² <http://www.ecosecretariat.org/> (وبسایت رسمی - سازمان همکاری‌های اقتصادی)

¹⁵³ <http://www.ecosecretariat.org/> (وبسایت رسمی - سازمان همکاری‌های اقتصادی)

عضو نیز دارد که بر اساس مقررات حاکم آن کشورها تأسیس شده است. شعبه‌ها باید ارتباط پیوسته‌ای با دفتر مرکزی داشته باشند.

منشور سازمان

در سال ۱۹۷۷ در ازبیر ترکیه معاهده‌ای به تصویب کشورهای عضو RCD رسید که بعدها در ژوئن سال ۱۹۹۰ به‌عنوان منشور اکو مورد اصلاح قرار گرفت تا اصول قانونی لازم برای شکل‌گیری این سازمان را فراهم آورد. بعدها در ژانویه سال ۱۹۹۵ در پنجمین اجلاس شورای وزرا که در عشق‌آباد برگزار شد، این معاهده مجدداً مورد ارزیابی و اصلاح قرار گرفت.

ارکان سازمانی

شورای وزیران

این شورا به‌عنوان عالی‌ترین رکن تعیین‌کننده خط مشی سازمان محسوب می‌شود و با شرکت وزرای امور خارجه کشورهای عضو و یا دیگر نمایندگانی که مقام وزارت داشته باشند تشکیل می‌شود. شورا دارای اجلاس سالیانه بوده و حداقل یک‌بار در طی سال تشکیل جلسه می‌دهد. در این جلسات، آیین‌نامه‌های داخلی تدوین و تصمیمات سازمان اتخاذ می‌شود.

شورای قائم مقامان: شورای قائم‌مقامان متشکل از مدیر کل وزارت امور خارجه ج.ا. ایران و سفیر کشورهای عضو در ایران بوده و خط‌مشی سازمان را تعیین و موضوعاتی را که مستلزم اتخاذ تصمیم توسط دولت‌های عضو هست را تنظیم می‌کند و در امور مربوط به اجرای تصمیمات شورای وزیران اقدامات مقتضی بعمل می‌آورد. این شورا هر زمان که نیاز باشد تشکیل جلسه می‌دهد و به‌طور مرتب اجلاس دارد. ریاست این شورا هر شش ماه به‌صورت دوره‌ای و به ترتیب حروف الفبای انگلیسی نام کشورهای عضو تغییر می‌کند و دارای نمایندگی ثابت در ایران است.

شورای برنامه‌ریزی منطقه‌ای: این شورا به‌طور کلی مطالعه درباره طرح‌های عمرانی و بررسی استعدادها و امکانات تولیدی کشورهای عضو را بر عهده دارد و پیرامون طرح‌های مشترک و قراردادهای طویل‌المدت و ایجاد هماهنگی بین طرح‌های همکاری دولت‌های عضو و اقداماتی که لازم است نسبت به انجام آن‌ها تسریع به عمل آید اظهار نظر می‌نماید. توصیه‌های شورا به همراه گزارش نتایج ارزیابی به شورای وزیران جهت اتخاذ تصمیم ارائه می‌شود.

کمیته‌های فنی: این کمیته‌ها که از نمایندگان کشورهای عضو تشکیل می‌شود، وظیفه دارند که موجبات ارتباط و تماس لازم در مورد طرح‌های خاص و مشترک سازمان را بین کشورهای عضو فراهم آورند. در ابتدای تشکیل RCD، هفده کمیته وجود داشت اما پس از زمانی کوتاه مسئولین به این نتیجه رسیدند که وجود کمیته‌های متعدد کیفیت‌ها را پایین می‌آورد و لذا با ادغام چند فعالیت در یکدیگر تعداد آن‌ها را کاهش داده و امروزه سازمان همکاری اقتصادی دارای هشت کمیته است (کمیته

اقتصادی و بازرگانی- کمیته صنعتی و فنی- کمیته حمل و نقل و ارتباطات- کمیته کشاورزی- کمیته علمی، آموزشی و فرهنگی- کمیته انرژی- کمیته بهداشت و محیط زیست- کمیته مبارزه با مواد مخدر).

دبیرخانه: تشکیلات دبیرخانه سازمان عبارت‌اند از: دبیر کل سازمان، معاونین دبیر کل، مدیران دبیرخانه (از هر کشور 2 نفر به‌عنوان مدیرانتخاب می‌شوند) و تعدادی کارمند اداری و دفتری. دبیرخانه تحت نظر دبیر کل سازمان فعالیت دارد. دبیر کل سازمان فردی است که به تناوب از هر یک از کشورهای عضو بر اساس ترتیب حروف الفبای انگلیسی سه کشور عضو مؤسس برای مدت 4 سال انتخاب می‌شد که بعد از سال 2000 این مدت به دو سال کاهش یافت.

وظایف دبیر کل عبارت است از: تهیه اسناد و مدارک لازم، تنظیم صورتحساب، نظرات و تصمیمات سازمان، حفظ ارتباط با دولت‌های عضو و سایر ارگان‌ها، تهیه گزارش سالانه، بررسی فعالیت‌های سازمان و ارزیابی موفقیت‌های آن و تهیه گزارش جامع درباره وضعیت اقتصادی کشورهای عضو و گزارش آن به شورای وزیران.

سازمان‌های تخصصی: بر اساس ماده 20 عهدنامه ازبیر، برای فعالیت در برخی زمینه‌های خاص، سازمان‌ها و مؤسسات تخصصی در اکو به وجود آمده‌اند. این مؤسسات ارکانی فرعی وابسته به سازمان محسوب می‌شوند که توسط شورای وزیران به وجود آمده‌اند و هر زمان لازم باشد تعدادشان بنا به ضرورت توسط همان شورا افزایش و یا کاهش خواهد یافت. برخی از این مؤسسات عبارت‌اند از:

موسسه فرهنگی اکو: یک مرکز فرهنگی منطقه‌ای است و در چهارچوب اکو، اهداف و برنامه‌های مشترک فرهنگی را طرح ریزی و اجرا می‌نماید. هدف اصلی موسسه فرهنگی اکو که مقر آن در تهران است، ارتقای همکاری و مشارکت‌های فرهنگی بین مردم منطقه و همکاری بین رسانه‌های گروهی، اندیشمندان، روشنفکران، هنرمندان و کلیه اقشار که به نوعی در زمینه میراث مشترک منطقه صاحب نظر و یا فعالند، است.

بنیاد علمی اکو: مرکز این بنیاد در اسلام‌آباد پاکستان است و ازجمله اهداف کلی آن عبارت است از: تربیت نیروی متخصص و ماهر، ارتقای سطح علمی مؤسسات تحقیقاتی، ارزیابی مسایل مربوط به تکنولوژی و چگونگی انتقال تکنولوژی مدرن و مبادله اطلاعات علمی.

موسسه آموزشی اکو: مرکز موسسه آموزشی اکو در آنکارای ترکیه قرار دارد و ازجمله اهداف کلی آن عبارت است از: تشکیل کرسی‌های مشترک و متقابل در دانشگاه‌ها، مبادله‌ی دانشجو و اهدای بورسیه‌های مطالعاتی و فرهنگی بین کشورهای عضو، تاسیس دانشگاه.

برخی موافقتنامه‌های مهم منطقه‌ای

موافقت‌نامه تجاری اکو (اکوتا): این توافقنامه در سال 1383 توسط اعضای اکو و با هدف کاهش تعرفه‌ها بنا نهاده شد. این توافقنامه با امضا و تصویب پنج کشور عضو لازم‌الاجرا می‌شد که با توجه به اینکه ایران پنجمین کشور تصویب‌کننده اکوتا بود، زمینه لازم برای شروع روند اجرایی آن عملاً پس از اعلام موافقت رسمی کشورمان در سال 1386 ایجاد شد که جزئیات کامل آن در پیوست شماره 1 شرح داده شده است. گرچه این موافقت‌نامه لازم‌الاجرا است اما به دلیل عدم تبادل لیست کالاها تا زمان نگارش این گزارش (اردیبهشت ۱۳۹۴) اجرایی نشده است.

موافقتنامه‌ی چارچوب حمل‌ونقل ترانزیت: این موافقت‌نامه چهار کمیته شامل بیمه، راه آهن، جاده و حقوقی دارد.

موافقت‌نامه تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری: سه کشور افغانستان، آذربایجان و ترکیه موافقت‌نامه مذکور را امضا نموده‌اند. جمهوری اسلامی ایران تا کنون موافقت‌نامه مذکور را امضا نکرده و موضوع در دست پیگیری است.

پیش نویس موافقت‌نامه همکاری بخش‌های تعاونی کشورهای عضو: این پیش‌نویس از سوی ایران در هفدهمین اجلاس شورای برنامه‌ریزی منطقه‌ای مطرح شد.

موافقت‌نامه تأسیس بانک اطلاعات جرایم گمرکی و قاچاق اکو: تا کنون کشورهای افغانستان، آذربایجان، پاکستان و ترکیه موافقت‌نامه مزبور را امضا نموده‌اند.

موافقت‌نامه تأسیس شرکت بیمه اتکایی اکو: کمیته سه جانبه برای نهایی کردن موافقت‌نامه مزبور توسط سه کشور ایران، ترکیه و پاکستان تشکیل شد.

موافقت‌نامه تسهیل صدور روادید تجار و بازرگانان عضو اکو: این موافقت‌نامه در سال 1985 تنظیم و توسط سه کشور امضا و در سال 2002 حد نصاب لازم را به دست آورده و لازم‌الاجرا گردیده است.

موافقت‌نامه تأسیس بانک اکو: از تیرماه 1385 اجرایی شده و بر این اساس بانک اکو فعالیت خود را شروع کرده است. مقر بانک در استانبول و دارای شعب در تهران و اسلام‌آباد است.¹⁵⁴

عضویت در سازمان اکو

¹⁵⁴. وبسایت مؤسسه آموزش عالی بیمه اکو، وابسته به دانشگاه علامه طباطبائی، <http://www.ecod.atu.ac.ir>

بر اساس ماده 36 عهدنامه‌ی ازمیر، دولت متقاضی باید تقاضای عضویت خود را از طریق دبیرخانه به شورای وزیران ارسال کند تا شورای وزیران بر اساس اتفاق آرا در مورد پذیرش عضو تازه تصمیم‌گیری نماید^{۱۵۵}.

حضور در سازمان تجارت جهانی

قرقیزستان، پاکستان، تاجیکستان و ترکیه دولت‌های عضو اکو هستند که توانسته‌اند به کرسی عضویت در سازمان تجارت جهانی (WTO) دست یابند و کشورهای افغانستان، ازبکستان، قزاقستان، جمهوری آذربایجان و ایران نیز تنها عضو ناظر این سازمان به حساب می‌آیند. در این میان فقط ترکمنستان است که عضو اکو بوده و نتوانسته برای راهیابی به WTO اقدام قابل توجهی کند، هرچند این کشور درخواست اولیه خود را برای عضویت ارسال کرده است.

جدول 35: وضعیت عضویت کشورهای اکو در پیمان‌های تجاری

نام کشور	سال عضویت در سازمان تجارت جهانی	سایر پیمان‌های عضو
قرقیزستان	20 دسامبر 1998	اوکراین (1998)، شانگهای* (2001) در مجموع 8 توافق‌نامه تجاری منطقه‌ای عضو است.
پاکستان	1 ژانویه 1995	چین (2007-2012)، مالزی (2008-2014)، سری‌لانکا (2005-2008) در مجموع 8 توافق‌نامه تجاری منطقه‌ای عضو است.
تاجیکستان	2 مارس 2013	در مجموع 4 توافق‌نامه تجاری منطقه‌ای عضو است، شانگهای (2001)
ترکیه	26 مارس 1995	مصر (2007-2020)، آلبانی (2008)، شیلی (2011)، گرجستان (2008)، اردن (2011)، مونتنگرو (2010)، مراکش (2006)، سربیا (2010)، تونس (2005)؛ اتحادیه اروپا (آغاز مذاکرات: ۲۰۰۵) در مجموع 20 توافق‌نامه تجاری منطقه‌ای عضو است.
افغانستان	11 نوامبر 2015	شانگهای (2001)
ازبکستان	ناظر: 8 دسامبر 1994	شانگهای (2001)
قزاقستان	ناظر: 29 ژانویه 1996	شانگهای (2001)
جمهوری آذربایجان	ناظر: 30 ژوئن 1997	-----
ایران	ناظر: 19 جولای 1996	شانگهای (2001)
ترکمنستان	ارسال درخواست اولیه برای عضویت	-----

^{۱۵۵} <http://www.dai.kondi.com/ecoi/ntroduction.htm> وبسایت افغانستان قلب آسیا،

مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org> و World Tariff Profiles 2013 قابل دسترس در www.wto.org * سازمان همکاری شانگهای، برای همکاری‌های چندجانبه امنیتی، اقتصادی و فرهنگی تشکیل شده است. متشکل از چین، روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان و ازبکستان است و در سال 2004 مغولستان، در سال 2005 ایران، هند و پاکستان، در سال 2012 افغانستان به عنوان عضو ناظر به سازمان ملحق شدند.

مناطق ویژه اقتصادی

در کشورهای عضو آکو تعداد زیادی مناطق آزاد وجود دارد. کشورهای قزاقستان، قرقیزستان و ازبکستان که دارای مرز مشترک هستند، در سال ۱۹۹۴ یک منطقه آزاد مشترک ایجاد کردند. علاوه بر اینکه دو کشور قزاقستان و قرقیزستان به همراه ازبکستان، تاجیکستان و جمهوری آذربایجان عضوی از قرارداد تجارت آزاد کشورهای مشترک المنافع (CIS) هستند، تاجیکستان دو منطقه آزاد با نام‌های پانچ و ساقد نیز دارد^{۱۵۶}. افغانستان و پاکستان نیز جزو منطقه آزاد تجاری جنوب آسیا (SAFTA) هستند. ترکمنستان نیز اگرچه عضو پیمان‌های فوق نیست، ۱۰ منطقه آزاد تجاری دارد. در ایران هم چندین منطقه آزاد وجود دارد که از لحاظ کارکرد و عملکرد تفاوت‌های زیادی با هم دارند. مناطق آزاد انزلی، ارس، اروند، چابهار، کیش، ماکو و قشم، هفت منطقه آزاد در ایران هستند.

در این میان ترکیه با 21 منطقه آزاد از نظر تعداد مناطق آزاد بالاترین رتبه را دارد. منطقه آزاد تجارت اروپایی^{۱۵۷} و منطقه آزاد تجارت صنعتی و چرم استانبول^{۱۵۸} از جمله مهم‌ترین و بزرگ‌ترین مناطق آزاد ترکیه به حساب می‌آیند. علاوه بر ساختمان‌های اداری آماده، انبارها، مناطق باز سهام، امکانات تولید برای اجاره یا فروش و همچنین زمین‌های دارای انواع خدمات در زیرساخت های برق، آب، گاز، فاضلاب، تصفیه و ارتباطات که اغلب در همه مناطق آزاد ترکیه وجود دارند، در برخی مناطق مثل منطقه آزاد تجارت اروپایی نیز خدمات دیگری از جمله خدمات مشاوره‌ای تخصصی ارائه می‌شود. برخی مزایا و امتیازات مناطق آزاد ترکیه به این شرح است: شرکت‌ها آزادانه می‌توانند درآمد و سود خود را به هر کشوری که مایل باشند انتقال دهند؛ از آنجاکه مناطق آزاد خارج از مرزهای گمرکی شناخته می‌شوند، کالاهای وارد شده یا تولید شده در این مناطق معاف از تعرفه‌های گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده هستند. علاوه بر این شرکت‌هایی که بیش از 85 درصد محصولات خود را به خارج از ترکیه صادر کنند، به طور کامل از مالیات بر درآمد حقوق کارکنان خود نیز معاف خواهند شد؛ خدمات زیرساختی مثل ارائه برق، آب، گاز و مخابرات از مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند و همچنین ورود ماشین‌آلات دسته دوم به این مناطق محدودیتی ندارد.

¹⁵⁶ Panj Free Economic Zone and Sughd Free Economic Zone

¹⁵⁷ The European Free Trade Zone (EFZ)

¹⁵⁸ İstanbul-Leather and Industrial Free Zone

علل عدم موفقیت کشورهای عضو

- ده کشور عضو اکو از منظر نوع ساخت سیاسی حاکم، تفاوت های نسبتاً زیادی با یکدیگر دارند. این مسئله موجب برخی ناهماهنگی‌ها در پیشبرد اهداف سازمان اکو شده است. می‌توان نشانه‌های عدم انسجام سیاسی که خود به منافع گوناگون منجر می‌شود را در عدم انسجام سازمانی اکو مشاهده کرد.

- در میان کشورهای عضو گاهی سیاست‌هایی دیده می‌شود که می‌توان از آن به «دیگر گزینی» تعبیر کرد. به‌عنوان مثال کشور ترکیه سال‌هاست که برای پیوستن به اتحادیه اروپا تلاش می‌کند و جمهوری آذربایجان تمایل زیادی به عضویت در نهادهای اروپایی مانند شورای همکاری و امنیت اروپا نشان می‌دهد که نمایانگر نگرش ضعیف آن به اکو هست. همچنین می‌توان از سازمان همکاری‌های شانگهای به‌عنوان یکی از رقبای اکو نام برد که موجب شده تا برخی کشورهای عضو اکو به عضویت و نظارت در آن درآیند. قزاقستان، تاجیکستان و ازبکستان به همراه روسیه و چین اعضای اصلی و ایران و پاکستان اعضای ناظر این سازمان هستند. در واقع می‌توان گفت که کشورهای اکو هنوز در اراده خود جهت کارآمد سازی اکو و اعلان وفاداری حداکثری به آن دچار تردید هستند^{۱۵۹}.

- در میان اعضای اکو تفاوت نظام‌های اقتصادی زیاد به چشم می‌خورد. شش کشور بازمانده از شوروی همگی پس از استقلال با دشواری‌هایی برای گذار از نظام سوسیالیستی و رسیدن به نظام بازار آزاد روبه‌رو بوده‌اند. وضعیت اقتصادی افغانستان بسیار شکننده و آشفته است. ترکیه و پاکستان دارای اقتصاد آزاد هستند و ایران را هم می‌توان تا حدی دارای اقتصاد متکی بر دولت دانست.^{۱۶۰}

- یکی دیگر از چالش‌های جدی در حوزه اقتصادی، ناهمگونی سیاست‌های تجاری اعضا است. در واقع یکی از مسائلی که باعث تقویت همگرایی اقتصادی بین اعضای یک اتحادیه می‌شود، یکسان نمودن و هماهنگ‌سازی قوانین و مقررات تجاری است. علی‌رغم تلاش‌های صورت گرفته، قوانین و مقررات تجارت خارجی بین اعضای اکو همگون نیست. در این زمینه تغییرات مستمر در مقررات و ایجاد موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای جدید، تغییرات مکرر قوانین و مقررات صادرات و واردات از مهم‌ترین موارد است^{۱۶۱}.

¹⁵⁹ ابوالحسن شیرازی، حبیب‌الله «تداوم اقتدارگرایی در آسیای مرکزی» مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی، شماره 67، بهار 1384.

¹⁶⁰ رسولی، نرگس «فرصت‌ها و چالش‌های پیش روی کشورهای عضو اکو؛ همکاری‌های شکننده بر بستر ساختارهای ناهمگون اقتصادی» روزنامه سیاست روز، 16 فروردین

1390

¹⁶¹ میرزایی، محمد «سازمان همکاری اقتصادی (اکو) در حال تحول و توسعه» فصلنامه مطالعات آسیای مرکزی و قفقاز، دفتر سیاسی بین‌المللی وزارت امور خارجه، شماره

1385، 53.

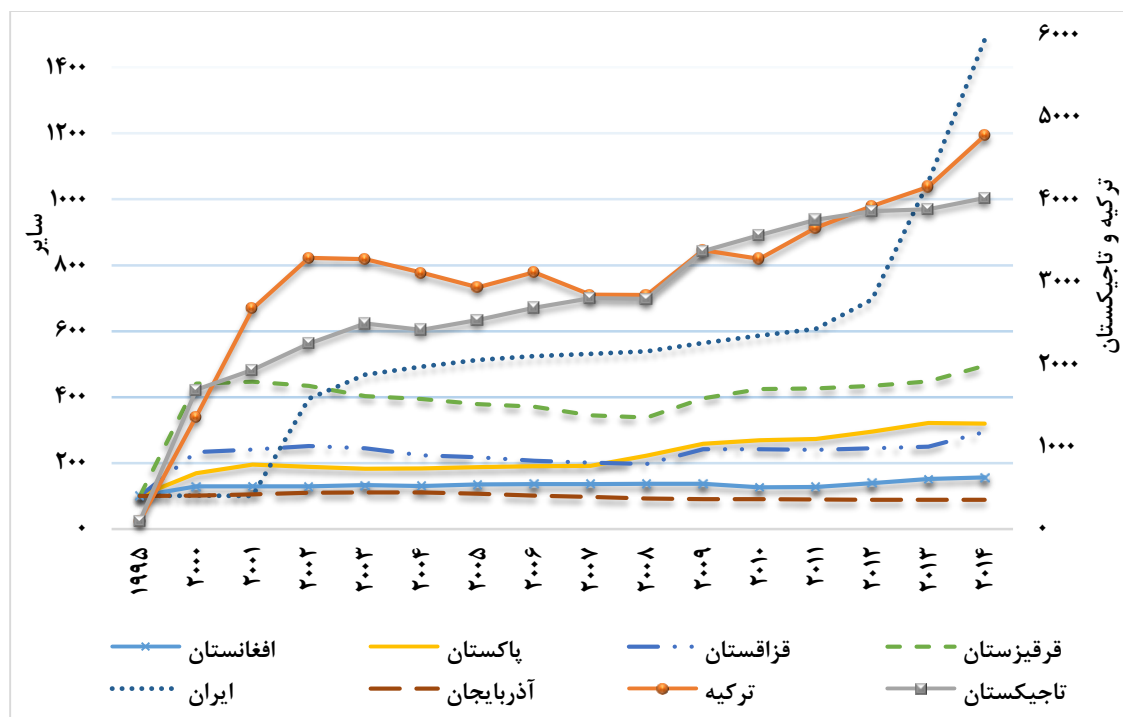
- سایر عوامل که موجب واگرایی اعضا نسبت به هم شده‌اند عبارت‌اند از: نبود برنامه مدرن اقتصادی و نامکمل بودن اقتصاد کشورهای عضو؛ نبود سرمایه برای توسعه‌ی اکثر کشورهای عضو به‌خصوص افغانستان و کشورهای آسیای مرکزی؛ نبود نهادهای لازم به‌منظور حمایت از روابط تجاری منطقه‌ای و بین‌المللی در برخی از کشورهای عضو؛ ضعف قوانین و نبود مقررات ناظر بر تجارت و سرمایه‌گذاری در برخی از کشورهای عضو؛ نبود اطمینان لازم و نگرانی برخی از اعضا نسبت به نیت یکدیگر با در نظر داشتن تفاوت نظام‌ها و دیدگاه‌های سیاسی در این کشورها؛ اعمال نفوذ برخی کشورهای خارجی و فرامنطقه‌ای به‌خصوص در دو کشور ترکیه و آذربایجان و نیز حضور نظامی آمریکا در افغانستان؛ و نبود امنیت و ثبات سیاسی در برخی از کشورها، مانند آسیای مرکزی و افغانستان که با مسائلی از جمله جنگ و سلطه از سوی نیروهای بیگانه، قاچاق مواد مخدر و درگیری‌های قومی و قبیله‌ای و فقر و محرومیت دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

محیط اقتصاد کلان

نرخ ارز: نمودار 1 نرخ ارز کشورهای عضو اکو را نسبت به دلار آمریکا نشان می‌دهد. به‌منظور مقایسه‌ی همه کشورها با یکدیگر، نرخ ارز همه کشورها به سال پایه 1995 تبدیل شده است^{۱۶۲}. با توجه به اینکه نرخ ارز دو کشور ترکیه و ازبکستان از رشد بسیار بالایی نسبت به سایر کشورها برخوردار بوده‌اند، آن‌ها را بر روی محور سمت راست و نرخ ارز سایر کشورها که دارای روند ملایم‌تر با رشد کمتری بوده‌اند بر روی محور سمت چپ به تصویر کشیده شده‌اند. لازم به ذکر است در داده‌های بانک جهانی سری زمانی نرخ ارز برای دو کشور ترکمنستان و ازبکستان وجود نداشت.

شکل 38: شاخص نرخ ارز کشورهای عضو اکو به دلار آمریکا (1995=100)

¹⁶² نرخ ارز هر کشور در هر سال تقسیم‌بهر نرخ ارز همان کشور در سال 1995 ضربدر 100



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

جدول 36: شاخص نرخ ارز کشورهای عضو اکو به دلار آمریکا (1995=100)

قزاقستان	قرقیزستان	ترکمنستان	تاجیکستان	پاکستان	آذربایجان	ایران	افغانستان	ازبکستان	
100.0	100.0	NA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	NA	1995
233.2	440.8	NA	1689.9	169.5	101.4	100.9	129.5	NA	2000
240.7	447.0	NA	1930.8	195.7	105.5	100.3	129.9	NA	2001
251.5	433.7	NA	2249.8	188.7	110.1	395.0	129.2	NA	2002
245.4	403.3	NA	2491.8	182.5	111.3	468.6	133.4	NA	2003
223.2	394.1	NA	2417.8	184.1	111.3	492.7	130.8	NA	2004
218.0	379.0	NA	2536.7	188.1	107.1	512.7	135.4	NA	2005
206.9	371.0	NA	2684.7	190.5	101.2	524.5	136.5	NA	2006
201.1	344.8	NA	2802.0	192.0	97.2	530.8	136.6	NA	2007
197.4	338.0	NA	2792.4	222.5	93.1	539.2	137.4	NA	2008
242.0	396.5	NA	3371.9	258.2	91.1	564.2	137.6	NA	2009
241.8	424.7	NA	3564.2	269.2	90.9	586.5	127.0	NA	2010

240.6	426.4	NA	3752.4	272.9	89.5	607.2	127.8	NA	2011
244.6	434.3	NA	3856.2	295.2	89.0	696.4	139.3	NA	2012
249.6	447.6	NA	3877.8	321.2	88.9	####	151.4	NA	2013
294.0	495.8	NA	4016.6	319.5	88.9	####	156.6	NA	2014

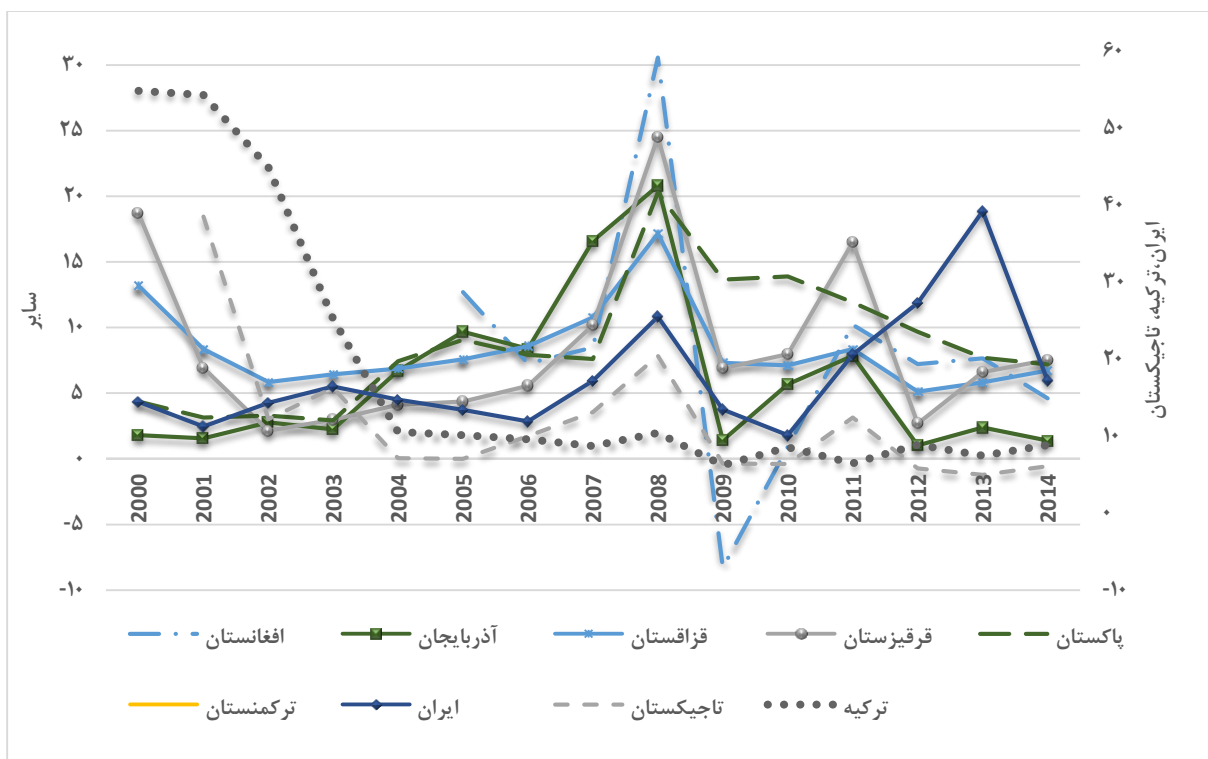
تولید ناخالص داخلی:

جدول 37: تولید ناخالص داخلی به قیمت جاری (میلیارد دلار)

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2000	
20.8	20.3	20.5	17.9	15.9	12.5	10.2	9.8	7.1	6.3		افغانستان
799.5	823.2	788.9	774.8	731.2	614.6	730.3	647.2	530.9	483.0	266.6	ترکیه
47.9	41.0	35.2	29.2	22.1	20.2	19.3	12.7	10.3	8.1	2.9	ترکمنستان
9.2	8.5	7.6	6.5	5.6	5.0	5.2	3.7	2.8	2.3	0.9	تاجیکستان
246.9	232.3	224.6	213.8	177.4	168.2	170.1	152.4	137.3	109.5	74.0	پاکستان
212.2	231.9	203.5	188.0	148.0	115.3	133.4	104.8	81.0	57.1	18.3	قزاقستان
7.4	7.3	6.6	6.2	4.8	4.7	5.1	3.8	2.8	2.5	1.4	قرقیزستان
415.3	493.8	557.9	576.6	422.6	362.7	356.0	307.5	242.5	192.0	101.3	ایران
75.2	73.6	68.7	66.0	52.9	44.3	48.9	33.1	21.0	13.2	5.3	آذربایجان
62.6	56.8	51.2	45.3	39.3	32.8	27.9	22.3	17.0	14.3	13.8	ازبکستان

در شکل ۳۹ نرخ تورم کشورهای عضو اکو از سال ۲۰۰۰ رسم شده است. با توجه به اینکه روند نوسانات تورمی سه کشور ایران، ترکیه و تاجیکستان با سایر کشورها متفاوت است، بر روی محور سمت چپ و سایر کشورهای عضو اکو بر روی محور سمت راست رسم شده‌اند.

شکل ۳۹: نرخ تورم کشورهای عضو اکو (درصد)



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

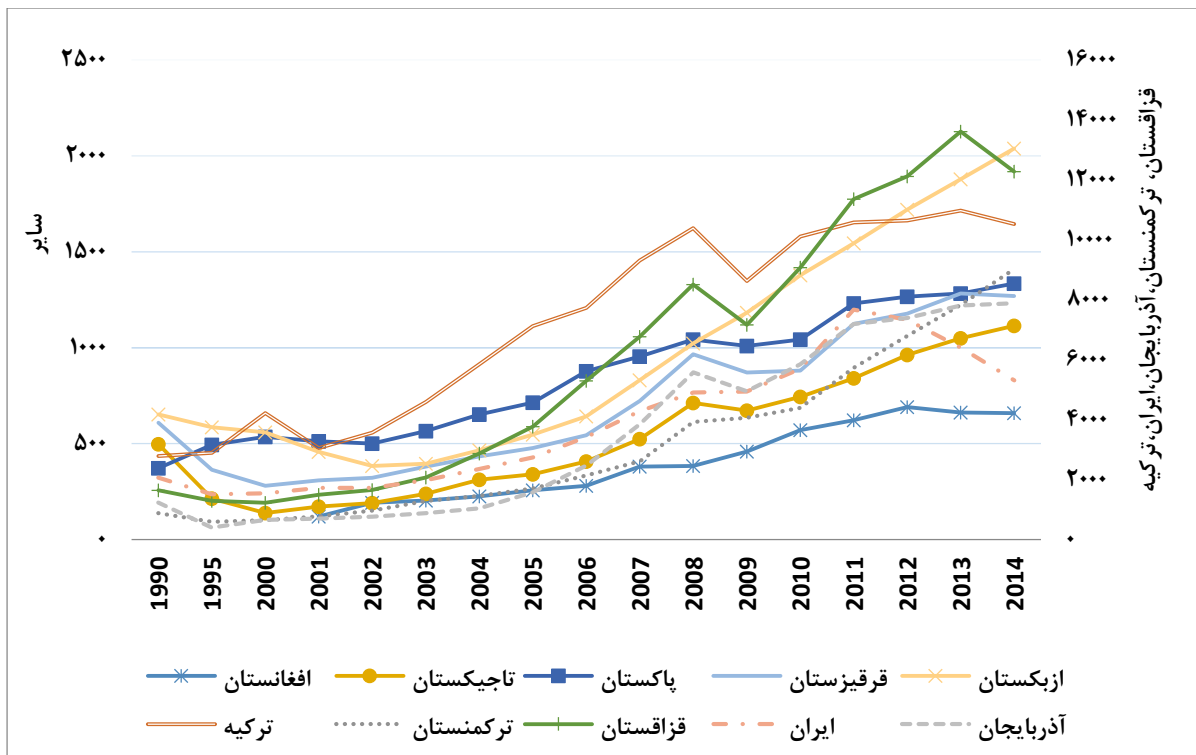
جدول 38: نرخ تورم کشورهای عضو اکو (درصد)

سال/کشور	ازبکستان	افغانستان	ایران	آذربایجان	پاکستان	تاجیکستان	ترکمنستان	ترکیه	قرقیزستان	قزاقستان
2000	NA	NA	14.5	1.8	4.4	NA	NA	54.9	18.7	13.2
2001	NA	NA	11.3	1.5	3.1	38.6	NA	54.4	6.9	8.4
2002	NA	NA	14.3	2.8	3.3	12.2	NA	45.0	2.1	5.8
2003	NA	NA	16.5	2.2	2.9	16.3	NA	25.3	3.0	6.4
2004	NA	NA	14.8	6.7	7.4	7.1	NA	10.6	4.1	6.9
2005	NA	12.7	13.4	9.7	9.1	7.1	NA	10.1	4.4	7.6
2006	NA	7.3	11.9	8.4	7.9	10.0	NA	9.6	5.6	8.6
2007	NA	8.5	17.2	16.6	7.6	13.1	NA	8.8	10.2	10.8
2008	NA	30.6	25.5	20.8	20.3	20.5	NA	10.4	24.5	17.2
2009	NA	-8.3	13.5	1.4	13.6	6.4	NA	6.3	6.9	7.3
2010	NA	0.9	10.1	5.7	13.9	6.4	NA	8.6	8.0	7.1
2011	NA	10.2	20.6	7.9	11.9	12.4	NA	6.5	16.5	8.3
2012	NA	7.2	27.4	1.0	9.7	5.8	NA	8.9	2.7	5.1
2013	NA	7.7	39.3	2.4	7.7	5.0	NA	7.5	6.6	5.8
2014	NA	4.6	17.2	1.4	7.2	6.1	NA	8.9	7.5	6.7

مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

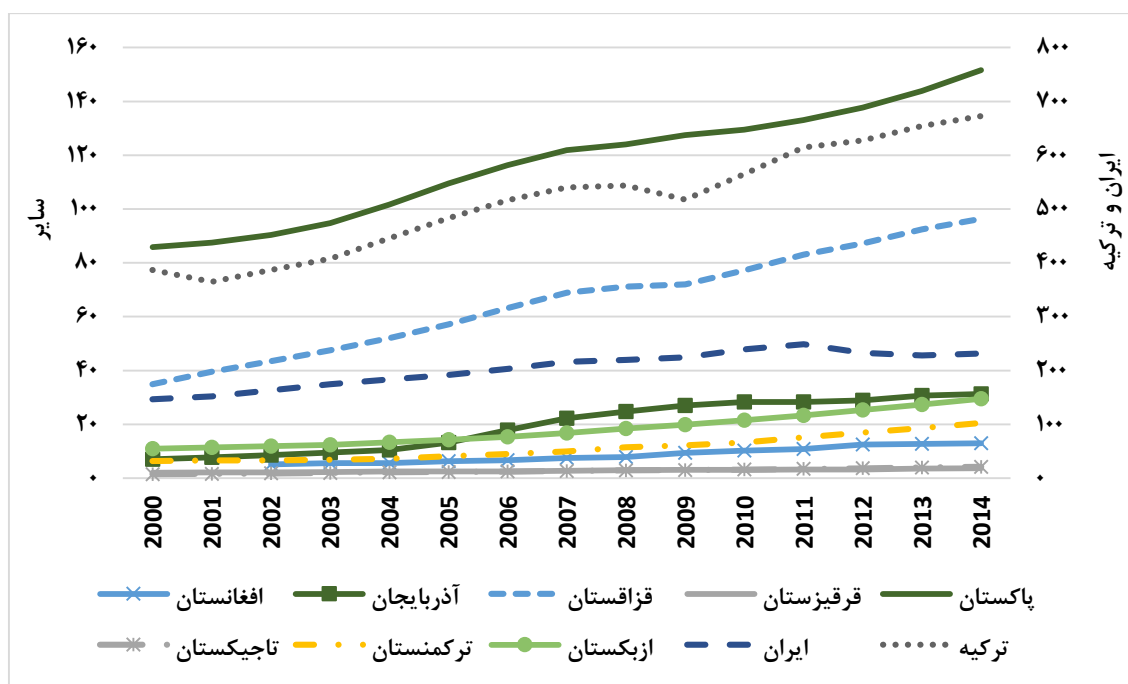
در شکل ۴۰ تولید ناخالص داخلی سرانه کشورهای عضو اکو به قیمت جاری ترسیم شده است.

شکل 40: تولید ناخالص داخلی سرانه به قیمت جاری (دلار امریکا)



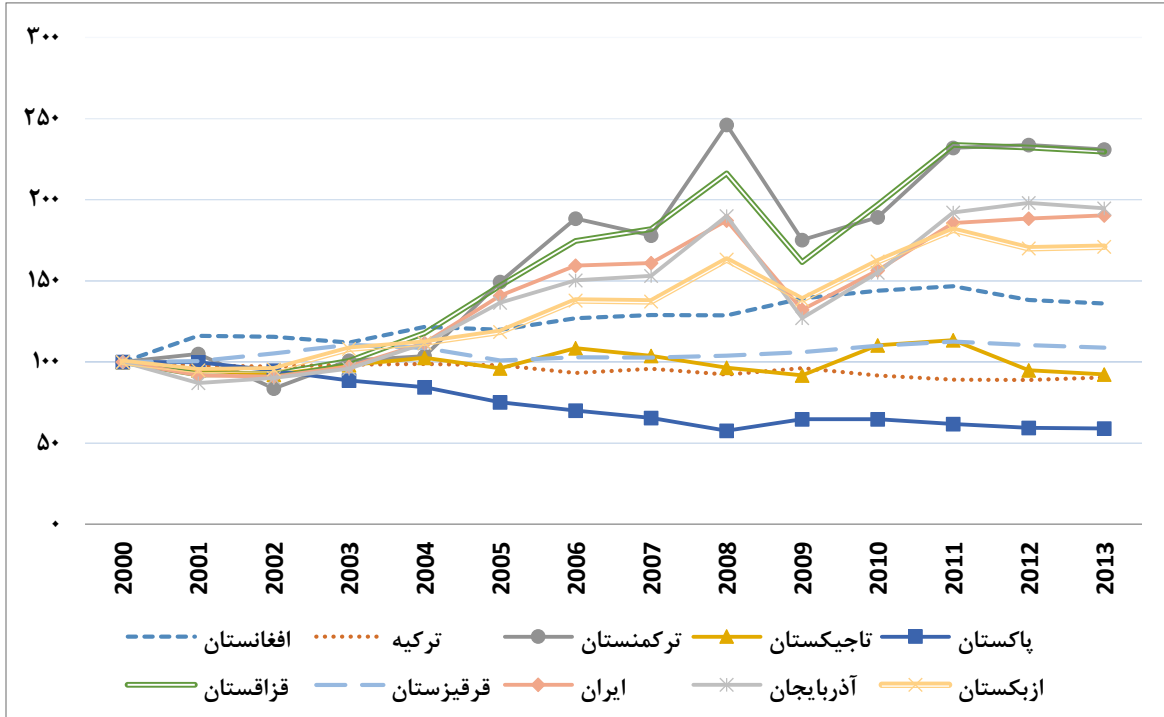
مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

شکل 41: تولید ناخالص داخلی سرانه به قیمت ثابت 2005 (میلیارد دلار امریکا)



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>
خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی^{۱۶۳}

شکل 42: خالص تهاتر رابطه مبادله بازرگانی* (2000=100)



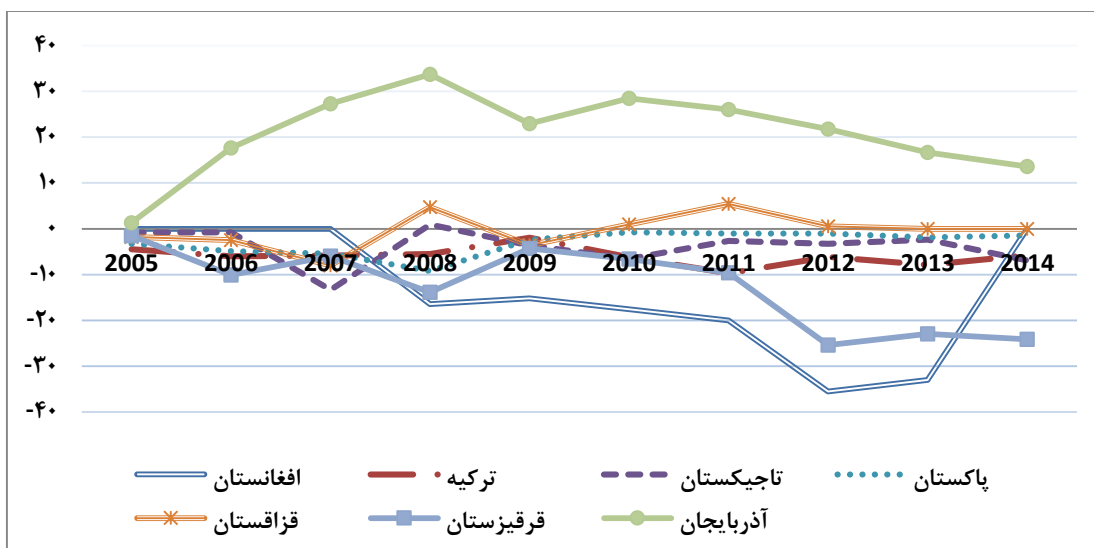
مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>
* این نسبت برابر است با شاخص ارزش واحد صادرات به شاخص ارزش واحد واردات یک کشور بر اساس یک ساله پایه مشخص.

حساب جاری-نسبت به تولید ناخالص داخلی^{۱۶۴}

شکل 43: تراز حساب جاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)

¹⁶³ Net barter terms of trade

¹⁶⁴ Current account balance-% of GDP



مأخذ: سایت بانک جهانی، قابل دسترس در <http://data.worldbank.org>

* موازنه حساب جاری برابر است با مجموع خالص صادرات کالا و خدمات، خالص درآمدهای اولیه (حساب درآمد) و خالص درآمدهای ثانویه (حساب انتقالات تجاری).^{۱۶۵}

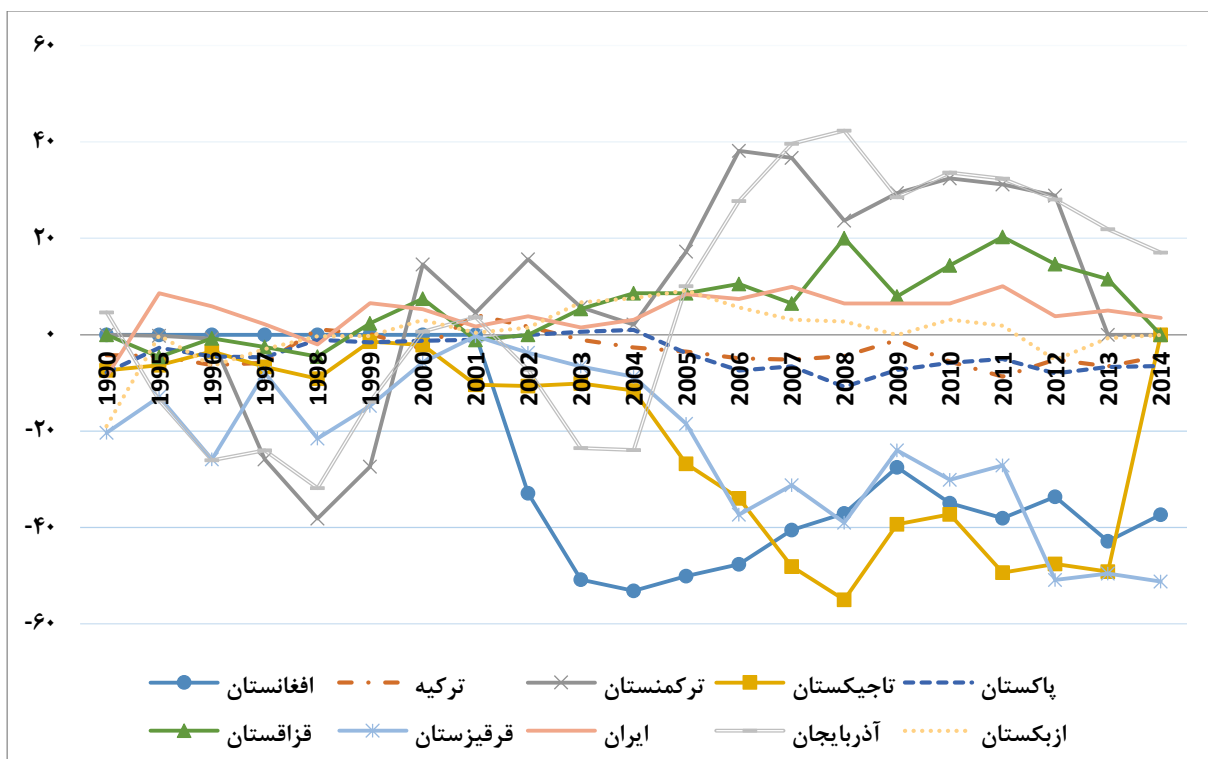
تراز تجاری - نسبت به تولید ناخالص داخلی^{۱۶۶}

در نمودار زیر تراز تجاری نسبت به تولید ناخالص داخلی کشورهای عضو اکو رسم شده است. مقادیر آن تقریباً تا سال 2004 در روند مشابهی داشته است اما از سال 2004 به بعد رفتار متفاوتی از هم نشان می‌دهند.

شکل 44: تراز حساب تجاری* نسبت به تولید ناخالص داخلی (درصد)

¹⁶⁵ درآمدهای اولیه شامل جبران خدمات نیروی کار به علاوه سود سرمایه‌گذاری مستقیم و سرمایه‌گذاری در پرتفوی می‌شود. درآمدهای ثانویه نیز انتقالات جاری شامل کالا، خدمات، درآمد و موارد سرمایه‌ای که بلاعوض باشند می‌شود. لازم به ذکر است که اصل "سرمایه‌گذاری‌های" انجام شده در "حساب سرمایه" منظور شده، اما "سود" این سرمایه‌گذاری‌ها در "حساب درآمد" می‌آید.

¹⁶⁶ External balance on goods and services-% of GDP



توزیع تعرفه‌ها

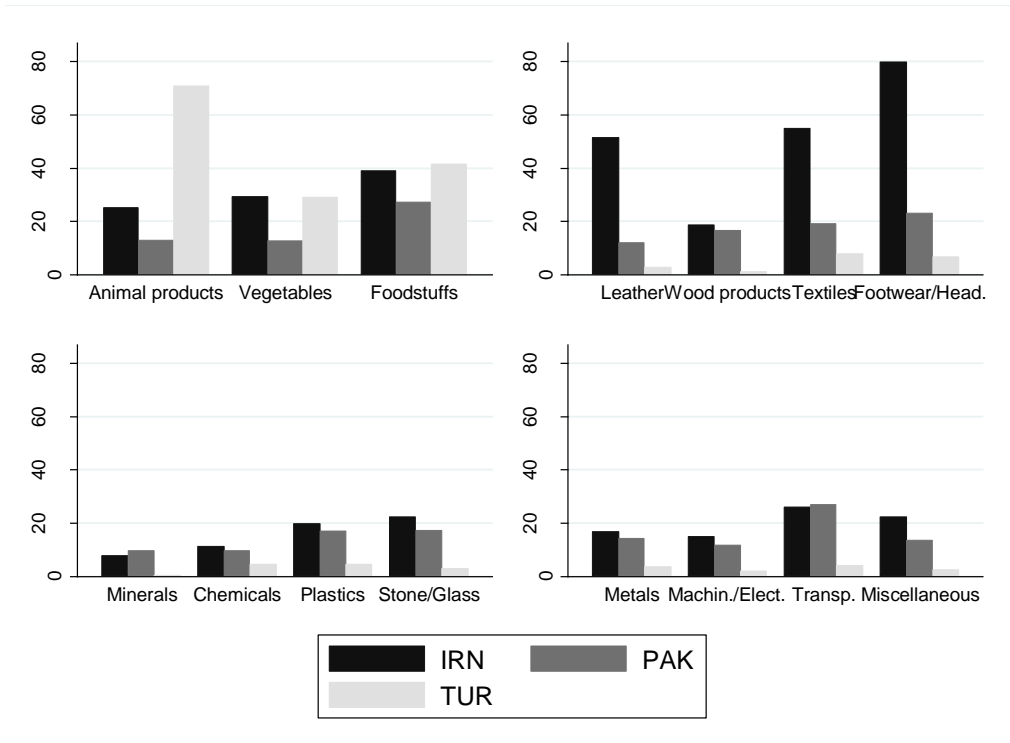
جدول 39: سهم خطوط تعرفه‌ای (%) در گمرک کشورهای عضو سازمان اگو در سال 2008

کشور	فاقد تعرفه و یا تعرفه مقداری و یا تعرفه نامشخص	تعرفه ممنوع	0%	بین صفر تا 5	بین 5 تا 10	بین 10 تا 20	. بیشتر از 20
ایران	24	*25%	---	2347	687	1087	2505
ترکیه	79	---	2994	3807	3007	---	2446
پاکستان	44	---	400	2346	874	1411	1835
آذربایجان	---	---	128	4108	623	5545	---
قزاقستان	1494	9	2858	4777	1001	931	8
ترکمنستان	180	---	8404	---	285	508	1114
قرقیزستان	171	---	4976	1376	3757	672	2
تاجیکستان	202	---	91	6332	2065	1923	---
افغانستان	4	43	25	3828	1112	181	15
ازبکستان	839	---	135	3017	3757	---	3238

منبع: ثاقب (1390)

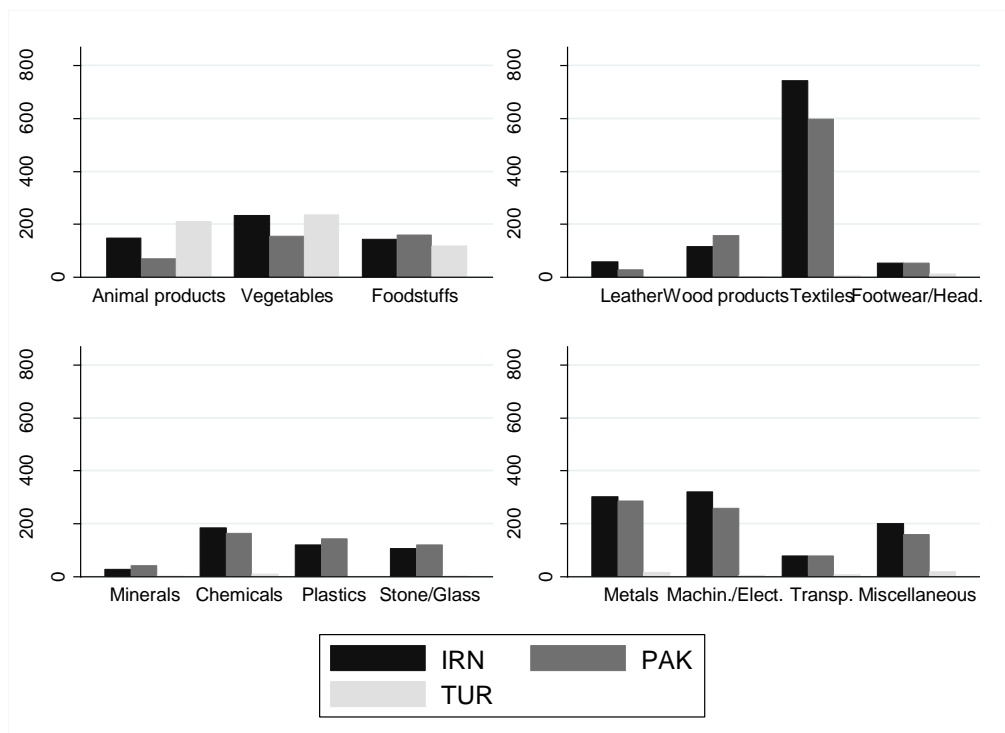
*: مربوط به سال ۱۳۹۳؛ استخراج از داده‌های پژوهش (لیست کالاهای ممنوع وارداتی و کتاب مقررات صادرات و واردات)

شکل 45: میانگین نرخ تعرفه در اعضای اصلی پیمان اکو



توضیحات: نمودار فوق میانگین ساده نرخ تعرفه در هر کد ۶ رقمی HS طی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱ در بخش‌های اصلی HS در اعضای اصلی اکو (ایران، پاکستان و ترکیه) را نشان می‌دهد.
منبع: WITS

شکل 46: تعداد خطوط تعرفه‌ای بالای ۱۵٪ در اعضای اصلی پیمان اکو



توضیحات: نمودار فوق تعداد خطوط تعرفه‌ای بالای ۱۵٪ در سال ۲۰۰۹ را برای اعضای اصلی اکو (ایران، ترکیه و پاکستان) نشان می‌دهد (آخرین سالی که داده‌ی پاکستان در منبع WITS موجود است)
منبع: WITS

شراکت تجاری طبیعی

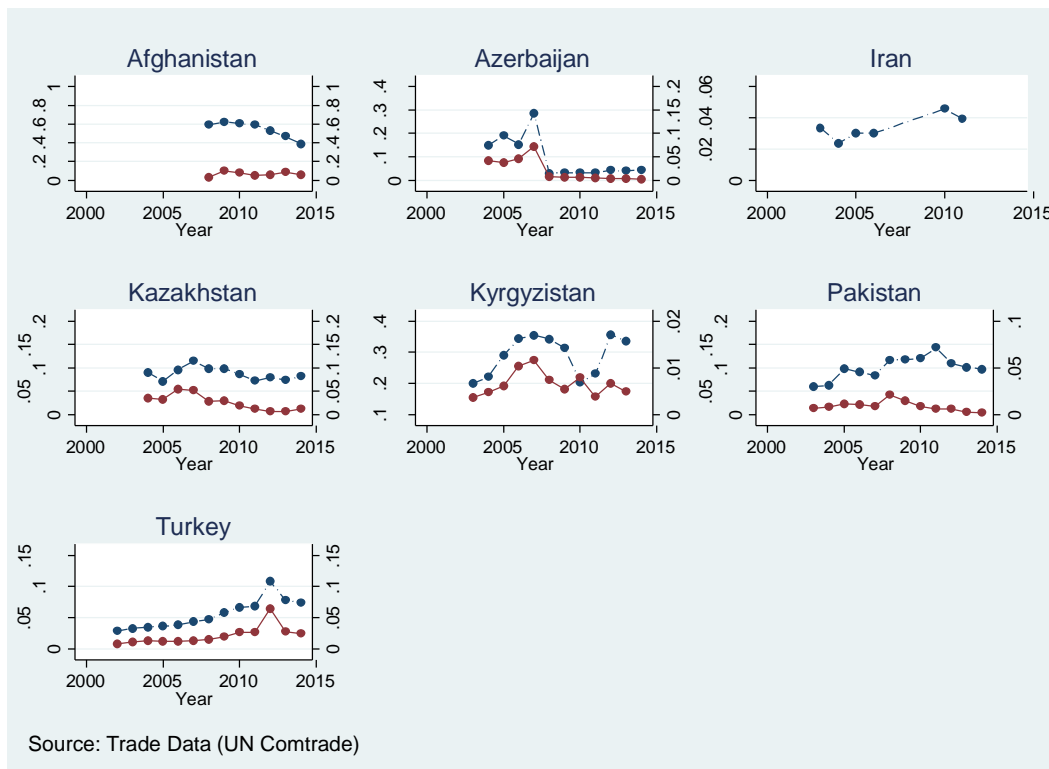
نمودارهای زیر سهم تجارت کشورهای عضو اکو با یکدیگر را از کل تجارت آن‌ها با کل جهان را در ۴ حالت زیر نشان می‌دهد:

- 1- تمام کالاها
- 2- تمام کالاها بدون در نظر گرفتن فراورده‌های نفتی^{۱۶۷}
- 3- کالاهای کشاورزی
- 4- کالاهای صنعتی

روند کاهشی در این نمودارها به معنای این است که این کشورها شراکت طبیعی نسبت به یکدیگر را از دست داده‌اند و روند افزایشی نیز به منزله این است که جا برای ادامه تلاش در خصوص تجارت فی‌مابین این کشورها وجود دارد.

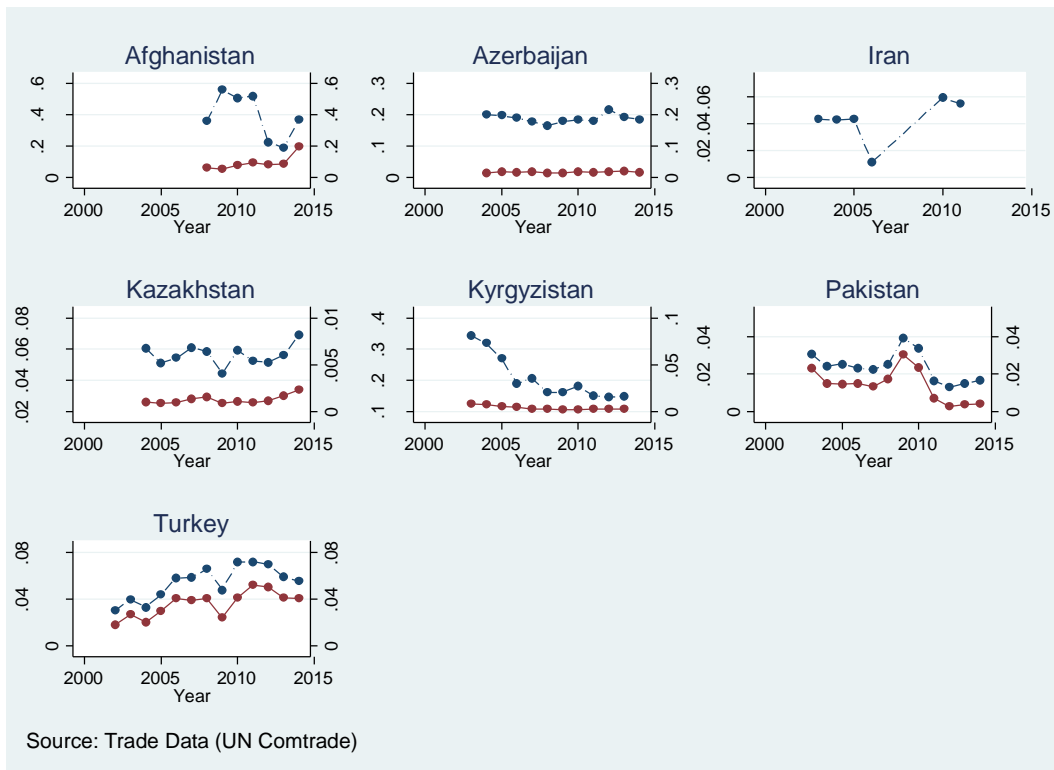
^{۱۶۷} با حذف WTO_H2_Petro از داده‌های مورد استفاده از منبع WITS

شکل 47: مجموع صادرات اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات آن‌ها به کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط‌چین مجموع صادرات کشورهای عضو اکو به یکدیگر را تقسیم‌بر صادرات آن‌ها به کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع صادرات کشورهای عضو اکو به ایران را نسبت به صادرات آن‌ها به کل جهان را نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS سال 2002 است. اطلاعات مربوط به کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.
منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

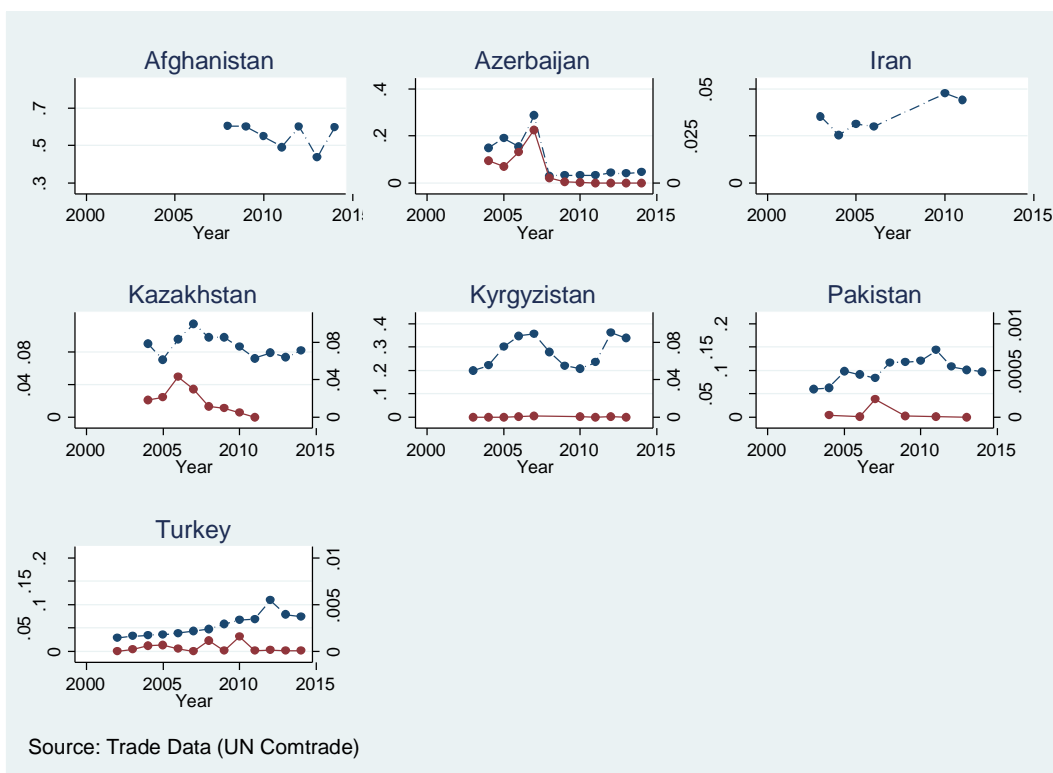
شکل 48: مجموع واردات اعضای اکو از سایر کشورهای عضو نسبت به مجموع واردات آن‌ها از کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط چین مجموع واردات کشورهای عضو آکو از یکدیگر تقسیم بر واردات آن‌ها از کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع واردات کشورهای عضو آکو از ایران را نسبت به مجموع واردات از جهان را نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS ورژن سال 2002 است. دیتای کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.

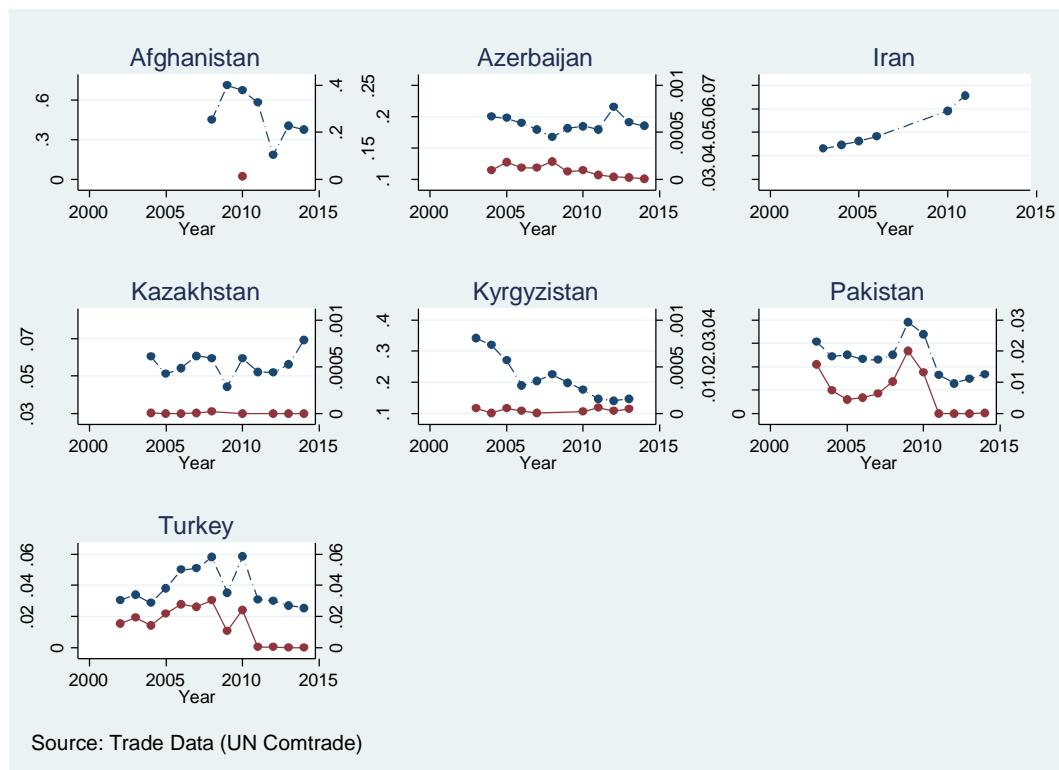
منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

شکل 49: مجموع صادرات غیرنفتی اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات غیرنفتی اعضای اکو به کل جهان



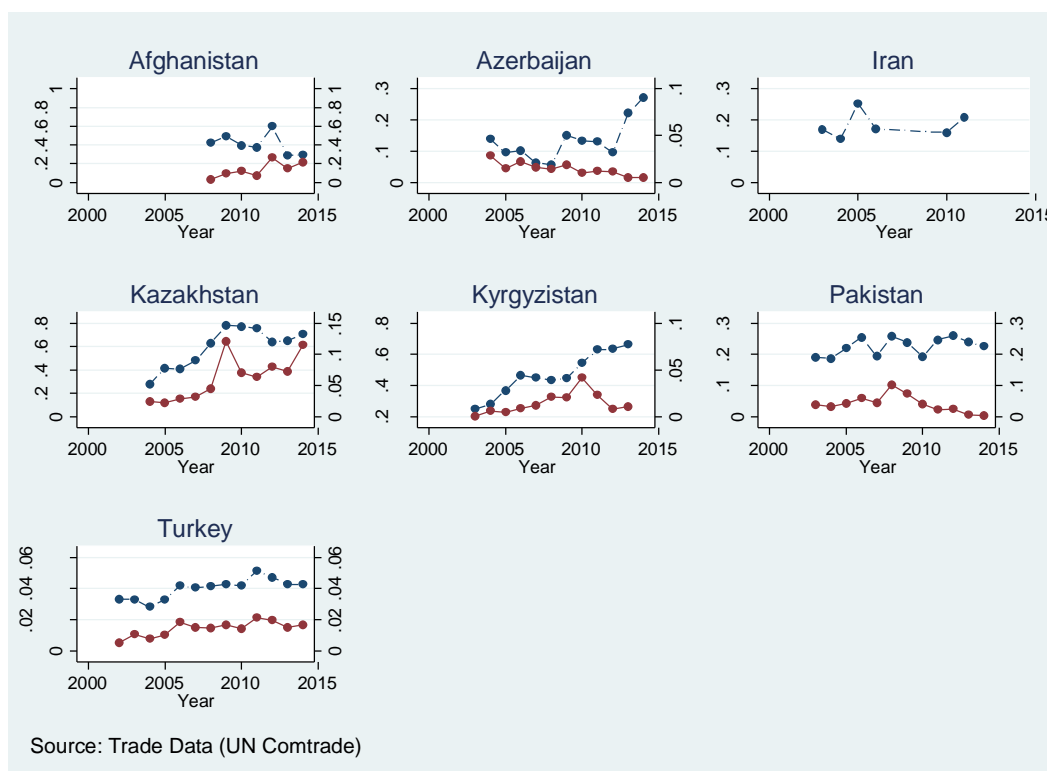
توضیحات: نمودارهای خط چین مجموع صادرات غیرنفتی کشورهای عضو اکو به یکدیگر را تقسیم بر صادرات غیرنفتی آن‌ها به کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع صادرات غیرنفتی کشورهای عضو اکو به ایران را نسبت به صادرات همین محصولات به جهان را نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS سال 2002 است. اطلاعات مربوط به کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود. منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

شکل 50: مجموع واردات غیرنفتی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات غیرنفتی اعضای اکو از کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط چین مجموع واردات غیرنفتی کشورهای عضو آکو از یکدیگر را تقسیم بر واردات غیرنفتی آن‌ها از کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد مجموع واردات غیرنفتی کشورهای عضو آکو از ایران را نسبت به واردات همین محصولات از جهان را نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS سال 2002 است. اطلاعات مربوط به کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نیست. منبع: بانک جهانی، UN Comtrade.

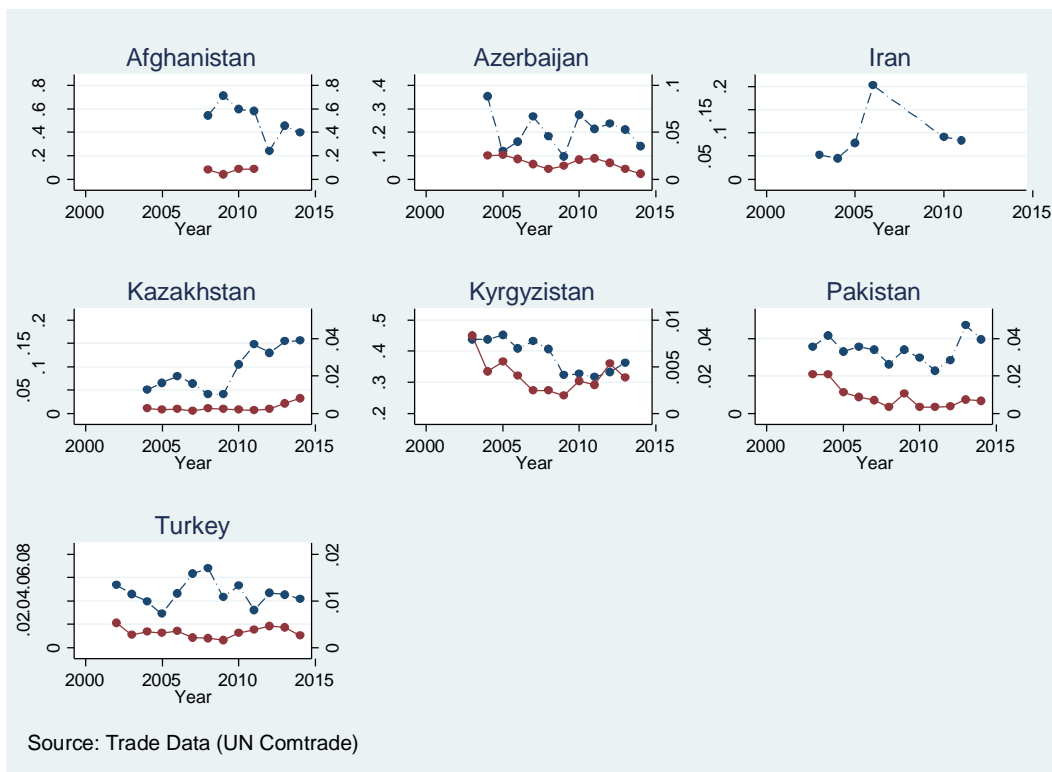
شکل 51: مجموع صادرات محصولات کشاورزی اعضای اکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات محصولات کشاورزی اعضای اکو به کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط چین مجموع صادرات محصولات کشاورزی کشورهای عضو اکو به یکدیگر را تقسیم بر صادرات محصولات کشاورزی این کشورها به کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع صادرات محصولات کشاورزی کشورهای عضو اکو به ایران را نسبت به صادرات همین محصولات به جهان را نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS سال 2002 است. اطلاعات مربوط به کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.

منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

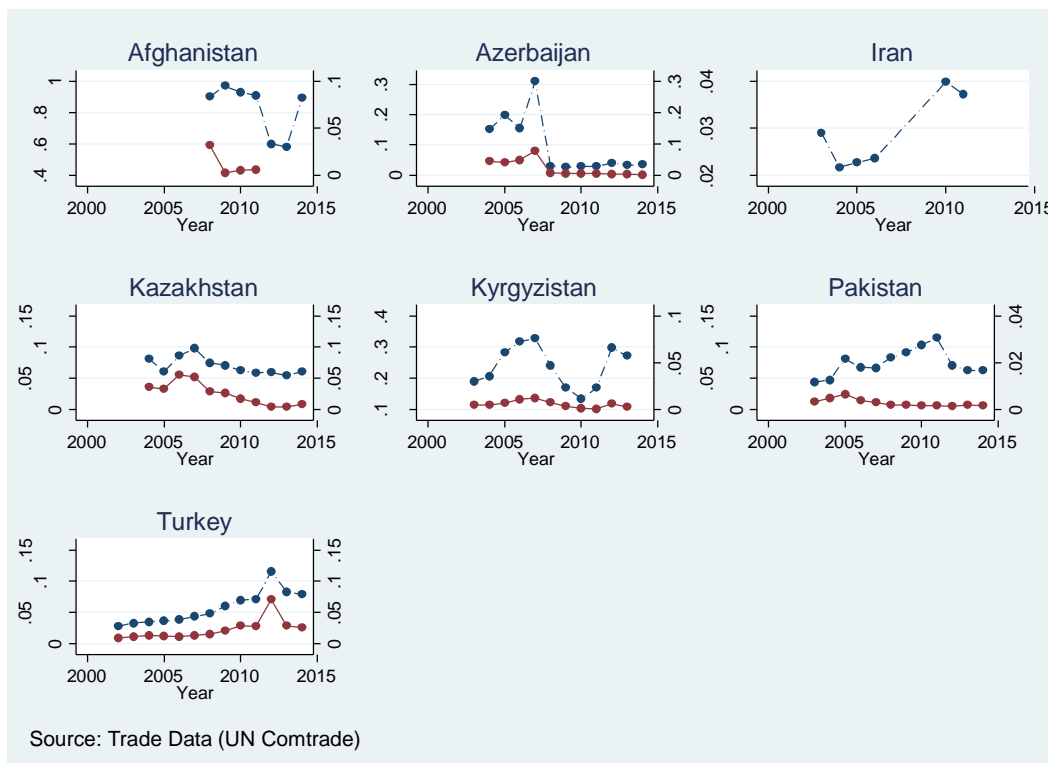
شکل 52: مجموع واردات محصولات کشاورزی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات محصولات کشاورزی اعضای اکو از کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط‌چین نشان‌دهنده مجموع واردات محصولات کشاورزی کشورهای عضو آکو از یکدیگر تقسیم‌بر واردات محصولات کشاورزی این کشورها از کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع واردات محصولات کشاورزی کشورهای عضو آکو از ایران را نسبت به واردات همین محصولات از جهان نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS ورژن سال 2002 است. دیتای کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.

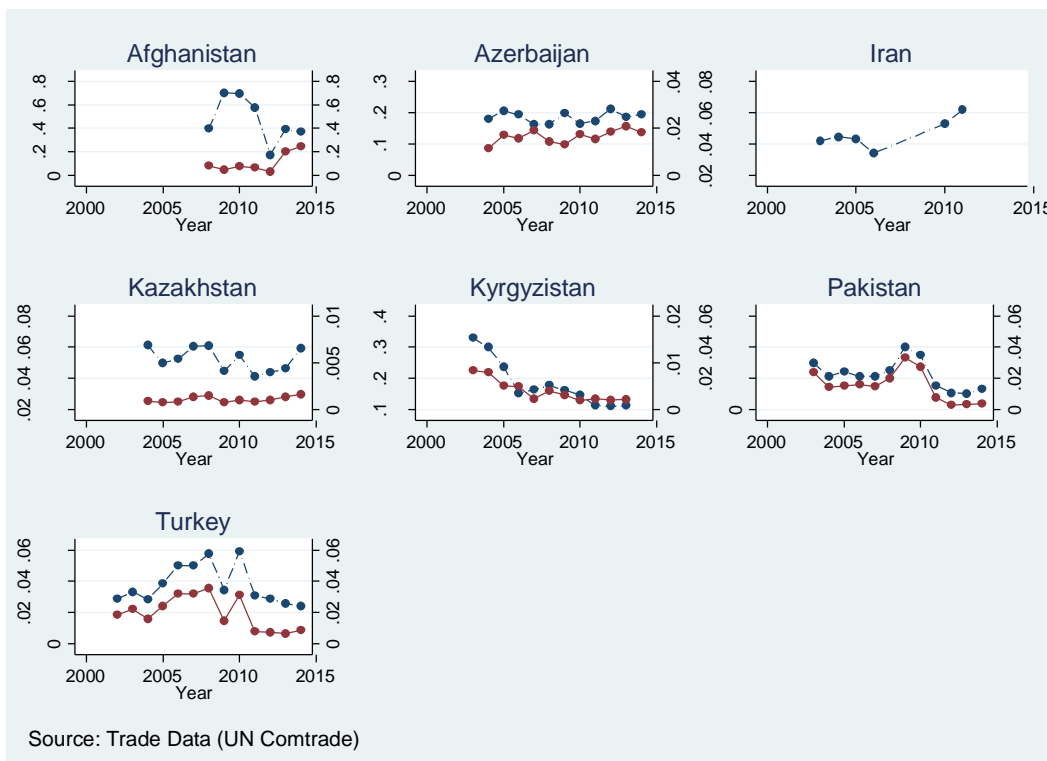
منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

شکل 53: مجموع صادرات محصولات صنعتی اعضای آکو به یکدیگر نسبت به مجموع صادرات محصولات صنعتی اعضای آکو به کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط‌چین نشان‌دهنده مجموع صادرات کالاهای صنعتی کشورهای عضو اکو به یکدیگر را تقسیم‌بر صادرات محصولات صنعتی این کشورها به کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع صادرات کالاهای صنعتی کشورهای عضو اکو به ایران را نسبت به صادرات همین محصولات به جهان نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS سال 2002 است. اطلاعات مربوط به کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.
منبع: بانک جهانی، UN Comtrade.

شکل 54: مجموع واردات محصولات صنعتی اعضای اکو از یکدیگر نسبت به مجموع واردات محصولات صنعتی اعضای اکو از کل جهان



توضیحات: نمودارهای خط‌چین نشان‌دهنده مجموع واردات کالاهای صنعتی کشورهای عضو آکو از یکدیگر تقسیم‌بر واردات محصولات صنعتی این کشورها از کل جهان را طی سال‌های 2002 تا 2014 است (محور سمت چپ). نمودارهای ممتد نیز مجموع واردات صنعتی کشورهای عضو آکو از ایران را نسبت به واردات همین محصولات از جهان نشان می‌دهد (محور سمت راست). اطلاعات این نمودارها بر اساس کد HS ورژن سال 2002 است. دیتای کشورهای تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان در دسترس نبود.

منبع: بانک جهانی، UN Comtrade

موافقت‌نامه تجارت آزاد کشورهای جنوب آسیا (SAFTA)

کشورهای عضو شامل افغانستان، بنگلادش، بوتان، هند، مالدیو، نپال، پاکستان و سریلانکا می‌شود. این موافقت‌نامه در دوازدهمین اجلاس سران SAARC در اسلام‌آباد پاکستان (2004) به امضا رسید و افغانستان نیز در سال 2011- به آن پیوست. پیش از آن نیز موافقت‌نامه‌ی ترجیحی (SAPTA) بین اعضای اولیه برقرار بوده است.

جدول 40: مرور اجمالی بر وضعیت کشورهای عضو SAFTA

نام کشور	سرانه‌ی GDP (۲۰۱۴)	سرانه‌ی PPP	تقسیم‌بندی (در حال توسعه، توسعه‌نیافته، الخ)	نرخ ارز (شناور، ثابت، تثبیت شده...)	تراز تجاری (میلیون دلار)		سال پیوستن به WTO	متوسط نرخ تعرفه‌های MFN	تعداد خطوط تعرفه بالای 15%
					2014	2013			
افغانستان	666.2917	1877	Low income	Floating	-8209.03	-7158.63	Observer governments		
بنگلادش	1096.563	2991	Lower middle income	Stabilized arrangement (Monetary aggregate target)	-7971.59	-11862.4	1995	19.1	
بوتان	2379.2	7500	Lower middle income	Conventional peg	-365.543	-255	Observer government		
پاکستان	1333.508	4619	Lower middle income	Inflation-targeting framework	-19526.1	-22921.7	1995	14.5	
سریلانکا	3631.047	10043	Lower middle income	Stabilized arrangement (Monetary aggregate target)	-7794.6	-8121.51	1995		
مالدیو	8624.804	14095	Upper middle income	Stabilized arrangement (US dollar as exchange rate anchor)	-1402.4	-1667	1995	20.7	
نپال	698.2813	2265	Low income	Conventional peg	-5692.16	-6672.18	2004	14.8	
هندوستان	1630.818	5565	Upper middle income	Floating	-150549	-141437	1995		

توضیحات: سرانه PPP از شاخص WDI GDP per capita, PPP (constant 2011 international \$) میانگین نرخ تعرفه از شاخص WDI Tariff (%). rate, MFN applied, weighted mean, all products استفاده شده است.

موافقت‌نامه‌هایی که تاکنون میان اعضا ردوبدل شده است شامل موارد زیر است:

1- چارچوب توافقات برای همکاری در زمینه انرژی

2- [SAARC Framework Agreement for Energy Cooperation \(Electricity\)](#)

- Agreement for establishment of SAARC Arbitration Council -3
- Final Agreement on Avoidance of Double Taxation -4
- Final Agreement on Customs Matters -5
- CHARTER OF SDF 31 July 2008 -6
- Agreement on establishing the SAARC food bank -7
- Agreement on south Asian Free Trade Area (SAFTA) -8
- Agreement on the Establishment of South Asian Regional Standards Organisation (SARSO) -9

شکل 55: نقشه کشورهای عضو SAFTA





توضیحات: نقشه گویای موقعیت کشورهای عضو SAFTA نسبت به یکدیگر و دسترسی به آبهای آزاد است. مناطق آزاد تجاری در نقشه با دایره نشان داده شده‌اند.

به اعتقاد کارشناسان بانک جهانی، پیشرفت‌هایی که طی سال‌های اخیر در بستر SAFTA رخ داده است ناشی از سه عامل (با محوریت هندوستان) بوده است. نخست، فشار بخش خصوصی پاکستان و به‌خصوص ارتباطاتی که از طریق برپایی نمایشگاه‌ها ایجاد شده به بهبود روابط با هند انجامیده است. در منطقه این اعتقاد کلی وجود دارد که روابط تجاری تبدیل به گروگان روابط سیاسی شده است و به تجارت منطقه و به‌خصوص بخش خصوصی لطمه زده است.

دوم، تصمیم هند بر آزادسازی واردات از کشورهای توسعه‌نیافته‌ی (LDC) منطقه نیز از دیگر دلایل پیشرفت SAFTA بوده است. هند در سال‌های اخیر به‌طور یک‌جانبه و در قالب توافقات WTO تصمیم به برداشتن کلیه موانع تعرفه‌ای واردات از 33 کشور توسعه‌نیافته جهان کرد^{۱۶۸} که بیش از هر کشوری، صادرات بنگلادش را تحت الشعاع قرار داد. این تصمیم به‌طور خاص بر صادرات پوشاک از بنگلادش به هند تأثیر مستقیمی گذاشته است (جدول ۴۱). همچنین، بنگلادش از مزایای وام‌های با بهره پایین (soft loan) هند بهره‌مند شده است (که البته غالباً باید به مصرف خرید کالای اولیه هندی برسد) و در مقابل، اجازه دسترسی این کشور به بخش شمال شرقی خود را از طرق خاک بنگلادش داده است (نقشه 3-1). البته، باید توجه داشت که به دلیل نبود زیرساخت‌های مناسب راه و خطوط ریلی در بنگلادش (که با استانداردهای هند منطبق باشد)، این نگرانی وجود دارد که توافق حاصل ناپایدار باشد.

¹⁶⁸ایتم 18، موارد برجسته‌ی سیاست تجاری خارجی 2015-2020، تهیه‌شده توسط وزارت بازرگانی، دولت هند

جدول 41: صادرات هند و بنگلادش به یکدیگر طی سال‌های 2010 الی 2014

کسری تجاری کل	بخش پوشاک	کل صادرات (میلیون دلار)	سال	
-8626.8	17.41	3016.57	2010	صادرات هند به بنگلادش
-11774.7	24.78	3405.51	2011	
-9046.03	29.24	4936.67	2012	
-7971.59	29.78	5993.95	2013	
-11862.39	43.68	6255.23	2014	
-123881.4	17.25	357.89	2010	صادرات بنگلادش به هند
-161556.61	42.59	579.13	2011	
-192865.7	54.00	567.31	2012	
-150549.33	86.78	530.75	2013	
-141436.95	112.47	517.28	2014	

منبع: WITS.

عامل سوم، تسهیل تجارت در هندوستان است. برای مثال، راه‌اندازی پرتال اینترنتی هندوستان برای معرفی بازارهای این کشور و راهنمایی صادرکنندگان نسبت به چگونگی اخذ مجوزهای لازم، دستیابی به بازار این کشور را شفاف و ساده نموده؛ هرچند که همچنان برخی مجوزها تنها با حضور فیزیکی قابل اخذ است.

عوامل عمده در کاهش موفقیت سفتا

نگرانی‌هایی که نسبت به تداوم پیمان تجاری در این منطقه وجود دارد را می‌توان به شرح زیر طبقه‌بندی کرد:

- 1- گرفتاری در لوپ فقر و نبود زیربنای لازم
- 2- بدبینی نسبت به یکدیگر: گفته می‌شود در سریلانکا بدبینی نسبت به سرمایه‌گذاری اتباع هندی وجود دارد. روابط پاکستان و هند نیز از ابتدا با نوسانات شدید سیاسی همراه بوده است. در بنگلادش، به دلیل سال‌ها حمایت خارجی (اجازه‌ی بی‌قید صادرات پوشاک به کشورهای توسعه‌یافته) سطحی از توقع به وجود آمده است که مردم و سیاست‌گذاران را با مفهوم "بده بستان" در یک توافق دو و یا چندجانبه ناآشنا کرده است.
- 3- ناکارآمدی نظام ورود و خروج کالا: موانع غیر تعرفه‌ای همچنان مانعی بر راه صادرات اکثر این کشورها و به‌طور خاص هندوستان (با محوریت بازار بالقوه برای رشد منطقه)، به شمار می‌روند. برای مثال، آزمایش‌های بهداشتی روی مواد غذایی وارداتی در هند حدود 45 روز به طول می‌انجامد.
- 4- نبود زیرساخت: در صورت وجود بندر عمیق در بنگلادش، کشورهای نپال، بوتان و بخش شمال شرقی هند می‌توانستند از آن بهره ببرند. خطوط ریلی این کشور نیز خارج از استانداردهای جهانی است.

نظام تعرفه‌ای هند

نرخ تعرفه‌ی هند به صورت سالانه در بودجه‌ی کشور اعلام می‌شود. با این حال ممکن است در طول سال مالی دچار تغییراتی شود. علاوه بر نرخ تعرفه‌ی مصوب، واردکنندگان باید حق گمرکی اضافه‌ای به عنوان مالیات بپردازند. این مسئله باعث می‌شود محاسبه‌ی نرخ تعرفه‌ی اعمال شده بر واردات هند دشوار باشد. تعرفه‌ی هند به طور عمده به صورت درصدی از ارزش وارداتی کالا اخذ می‌شود (۹۴٪ خطوط تعرفه‌ای) باقی خطوط تعرفه‌ای وضعیت پیچیده‌تری دارند بدین معنی که معافیت‌های تعرفه‌ای و نیاز به اخذ مجوز برای واردات، محاسبه‌ی نرخ تعرفه‌ی پرداخت شده را مبهم می‌کند.

میانگین ساده‌ی نرخ تعرفه‌ی MFN از ۱۲٪ در سال ۲۰۱۰-۲۰۱۱ به ۱۳٪ در سال ۲۰۱۵-۲۰۱۴ می‌رسد که این عمدتاً به دلیل افزایش نرخ تعرفه در بخش کشاورزی به خصوص برای غلات، دانه‌های روغنی و شکر بوده است. نرخ تعرفه بین ۰ تا ۱۵۰٪ تغییر می‌کند ولی ۷۰٪ خطوط تعرفه‌ای بین ۵٪-۱۰٪ تعرفه دارند. سهم کالاهایی که تعرفه پرداخت نمی‌کنند طی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ از ۳,۲٪ به ۲,۵٪ کاهش یافته است.

حدود ۷۰۰ کالا تعرفه‌ی غیر درصدی پرداخت می‌کنند که عمدتاً متعلق به گروه‌های پوشاک، منسوجات و پلاستیک هستند. حداکثر نرخ تعرفه‌ی تعیین شده برای هند در WTO با نرخ تعرفه‌ای که هند اعمال می‌کند تفاوت آشکاری دارد. این مسئله به هند این آزادی عمل را می‌دهد تا بر اساس مصالح داخلی نرخ تعرفه را تغییر دهد اما از طرف دیگر پیش‌بینی نرخ تعرفه‌ی هند را دشوار می‌سازد.

واردات هند موانع غیر تعرفه‌ای شامل دریافت مجوز، نظارت بهداشتی، کیفیت و محدودیت‌های وارداتی و ممنوعیت‌ها دارد. هدف از ایجاد این محدودیت‌ها کنترل سلامت و کیفیت محصولات وارداتی، کنترل تراز پرداخت‌ها، خودکفایی و دلایل امنیتی است.

تعهدات برای آزادسازی تجاری (با تأکید بر موانع تجاری):

- ۱- موافقت‌نامه‌ی تبادل انرژی الکتروسیته بین کشورهای عضو (۲۰۱۴)
- ۲- تشکیل هیئت داور برای رسیدگی به منازعات تجاری منطقه‌ای (۲۰۰۵)
- ۳- توافق برای جلوگیری از دریافت مالیات مجدد از شهروندان کشورهای عضو و کمک کشورها به یکدیگر برای بهبود سیستم جمع‌آوری مالیات (۲۰۰۵)
- ۴- ایجاد بانک منطقه‌ای غذا برای کمک به کشورها به یکدیگر در زمان‌های اضطراری کمبود غذا (۲۰۰۷)
- ۵- توافق برای یکپارچگی استانداردهای ملی جهت تسهیل مبادلات تجاری (۲۰۰۸)

لیست سیاه، یا کالاهای خارج از توافق

در سال ۲۰۱۲ کشورهای عضو پیمان تجاری جنوب آسیا به جز بوتان تعداد خطوط تعرفه‌ای خارج از توافق خود را حداقل به میزان ۲۰٪ کاهش دادند. هند تعداد این خطوط تعرفه‌ای را از ۲۵۴۸۰ کالا کاهش داد (۹۵٪ کاهش). تمامی این ۲۵ خط تعرفه‌ای در گروه محصولات غذایی قرار دارند. مالدیو با ۷۷٪ کاهش در خطوط تعرفه‌ای خارج از توافق بیشترین کاهش را پس از هند اجرا کرده است که عمده‌ی ۱۵۴ خط تعرفه‌ای باقی‌مانده مربوط به گروه‌های مواد غذایی، پلاستیک و ماشین‌آلات صنعتی می‌شود. بنگلادش تعداد خطوط تعرفه‌ای را از ۱۲۳۳ به ۹۷۸ (۲۰٪ کاهش) کاهش داد که این ۹۷۸ خط از تمامی گروه‌های اقتصادی کالاهایی را دربر می‌گیرند ولی عمدتاً مربوط به محصولات کشاورزی می‌شوند. برای کشورهای افغانستان، پاکستان، نپال و سریلانکا که وضعیتی مشابه بنگلادش در پوشش خطوط تعرفه‌ای خارج از توافق دارند؛ میزان کاهش خطوط تعرفه‌ای ۲۰٪ است.

تسهیل فرآیند واردات در هند:

- تشکیل پرونده‌های تجاری به‌صورت آنلاین
- روابط آنلاین بین وزارتخانه‌ها برای دریافت مجوزهای مربوطه
- مدیریت الکترونیکی فایل‌های موردنیاز برای بایگانی اطلاعات واردکنندگان و کاهش زمان اداری موردنیاز
- ارتباط آنلاین با واردکنندگان

نحوه‌ی ارزش‌گذاری بر کالاهای وارداتی در هند^{۱۶۹}

هند از ارزش تعرفه‌ای (قیمت‌های پایه) برای محاسبه‌ی حقوق گمرکی روی واردات نوع خاصی از روغن نخل، روغن خام سویا، دانه‌های خشخاش، برنج قراضه، طلا، نقره و آجیل آرکا استفاده می‌کند. این قیمت‌های پایه هر دو هفته برای هماهنگ شدن با قیمت کالا در بازارهای جهانی به‌روز می‌شوند.

قوانین ضد دامپینگ در هند

هند یکی از فعال‌ترین اعضای ضد دامپینگ سازمان تجارت جهانی است. هند آغازگر تحقیق درباره‌ی ۸۰ مورد ضد دامپینگ علیه ۲۳ شریک تجاری خود در طی مدت موردبررسی بوده است.

قوانین کپی‌رایت در هند

¹⁶⁹ خلاصه مدیریتی، مرور سیاست‌های تجاری: هند، سازمان تجارت جهانی، ۲۰۱۵

هند در سال‌های اخیر سیستم حمایت از حقوق معنوی تولیدکنندگان خود را ارتقا داده است. قانون حمایت از حقوق معنوی در سال ۲۰۱۲ برای امتیاز تولید مواد بیولوژیکی اجرا شد و در این سال اولین و تنها مجوز اجباری برای داروی ضد سرطان صادر شد.

سایر کشورها

تعرفه در بنگلادش ابزار سیاسی اصلی در سیاست تجاری است که ۱۸٪ از درآمد مالیاتی را شامل می‌شود و تقریباً تماماً به صورت درصدی اخذ می‌شود. حدود ۲۰٪ از کالاها تعرفه‌ای اضافه می‌پردازند. این تعرفه به منظور محدود ساختن ورود کالاهای لوکس به کشور اخذ می‌شود. بنگلادش پذیرفته است که قانون کپی‌رایت را تا سال ۲۰۱۶ به اجرا درآورد.

مالدیو کشور کوچکی است که در عرصه‌ی تجارت جهانی بسیار شکوفاست به طوری که حجم مبادلات تجاری‌اش در سال ۲۰۰۹، ۱٫۵ برابر تولید ناخالص داخلی‌اش بوده است. تعرفه‌ی تجاری منبع اصلی درآمد دولت در این کشور است. صادرات اصلی این کشور خدمات توریستی است. در حال حاضر قانون کپی‌رایت در مالدیو اجرا نمی‌شود با این حال جهت تصویب پارلمان بایگانی شده است. همچنین این کشور قوانین ضد دامپینگ ندارد.

۷۵٪ صادرات پاکستان را منسوجات، پوشاک و محصولات کشاورزی تشکیل می‌دهند. پاکستان با تمام کشورهای عضو WTO به جز دو کشور اسرائیل و هند بر اساس نرخ تعرفه‌ی MFN رفتار می‌کند. تمام نظام تعرفه‌ای پاکستان به صورت درصدی است. از سال ۲۰۱۰ پاکستان کپی‌رایت را برای محصولات سلامت اجرا می‌کند.

نیپال آزادسازی تجاری را از سال ۱۹۹۲ آغاز کرد و اولین کشور کمتر توسعه یافته‌ای بود که به سازمان تجارت جهانی پیوست. نیپال علاوه بر SAFTA عضو پیمان تجاری دیگری به نام BIMSTEC شامل هند، بوتان، تایلند، بنگلادش، سریلانکا و میانمار است. از آنجاکه نیپال به آب‌های آزاد دسترسی ندارد هزینه‌ی تجارت برای این کشور بالاست. تعرفه به صورت درصدی دریافت می‌شود و منبع اصلی درآمد دولت محسوب می‌شود.

نظام تعرفه‌ای سریلانکا بسیار شفاف و باز است و نرخ‌های تعرفه‌ی این کشور بسیار پایین است. در سال‌های اخیر سیاست‌های تجاری سریلانکا سریع‌تر به سمت آزادسازی تجاری کشور حرکت کرده است. از سال ۲۰۰۳ قانون کپی‌رایت در بسیاری از بخش‌ها در این کشور اجرا می‌شود و همه‌ساله به قدرت اجرای آن افزوده می‌شود.

ارزیابی توان بالقوه‌ی منطقه برای تأمین از داخل: پیتیگالا (۲۰۰۵) از مقیاس‌های مختلف تجاری بهره می‌گیرد تا میزان منفعت جنوب آسیا را از یک پیمان تجاری منطقه‌ای ارزیابی کند. او نشان می‌دهد با این که شاخص شدت تجارت تمام کشورهای منطقه بالاتر از یک است اما تجارت در درون منطقه کم صورت می‌گیرد و عمدتاً با هند به عنوان شریک تجاری صورت می‌گیرد. پیتیگالا نتیجه می‌گیرد که منفعت اقتصادی این پیمان تجاری کم است زیرا تمام اقتصادهای منطقه به جز

هند کوچک‌اند و محدودیت‌ها، استثنائات و خطوط تعرفه‌ای خارج از توافق در این پیمان زیاد است. در عوض او معتقد است که یک پیمان تجاری که کشورهای ASEAN را نیز در برگیرد معقول‌تر است.

بانیک و ژیلبرت (۲۰۰۸) اذعان داشتند که قدرت خرید پایین، موانع غیر تعرفه‌ای زیاد و محصولات کاربر با تکنولوژی پایین تولید شده در منطقه باعث شکست SAFTA می‌شوند. آنان تأکید می‌کنند که ابزارهای سیاسی مستقیم نظیر موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای در برابر کمبود زیرساخت‌ها، مؤسسات اطلاعاتی و اجرای قانون برای موفقیت SAFTA اهمیت بیشتری دارند.

سرمایه‌گذاری در فراسوی مرزها: مجموعه داده‌های سرمایه‌گذاری در فراسوی مرزها^{۱۷۰} که به‌صورت آنلاین در اینترنت موجود است قوانین سرمایه‌گذاری خارجی را در کشورهای مختلف با یکدیگر مقایسه می‌کند. در این نوشتار داده‌های موجود سال ۲۰۱۱-۲۰۱۲ کشورهای افغانستان، هند، پاکستان، نپال، بنگلادش و سریلانکا مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

سرمایه‌گذاری در کشورهای جنوب آسیا: در کشورهای جنوب آسیا محدودیت در سرمایه‌گذاری خارجی در بخش‌های صنعت، تولید برق، مخابرات، آموزش عالی، خدمات پست، مدیریت پسماند و کشاورزی اعمال می‌شود. شبکه‌های انتقال برق، راه‌آهن و تا حدودی شبکه‌ی توزیع آب تحت انحصار دولت است.

بنگلادش: به‌طور رسمی بنگلادش به لحاظ سرمایه‌گذاری خارجی کشور آزادی محسوب می‌شود. از بین ۳۲ بخش مورد بررسی تنها در یک بخش یعنی بخش جنگل‌داری به‌طور رسمی محدودیت مالکیت توسط خارجی‌ان اعمال می‌شود. در عمل اما بسیاری از بخش‌ها نظیر تولید و توزیع برق، راه‌آهن، خطوط تلفن ثابت و بندرها تحت شرکت‌های در انحصار دولت اداره می‌شوند. ۸۰٪ شرکت‌هایی که در بخش سلامت و بهداشت کار می‌کنند دولتی هستند و باوجوداینکه در مورد مالکیت شبکه‌های تلویزیونی و روزنامه‌ها محدودیتی برای سرمایه‌گذاری خارجی وجود ندارد اما باین‌حال فعالیت برای تازه‌واردان بسیار دشوار است.

هند

از ۳۲ بخش اصلی در هند ۱۰ بخش به‌طور رسمی برای مالکیت خارجی محدودیت دارد؛ بخش‌هایی نظیر بانک، بیمه، مخابرات، راه‌آهن، جنگل‌داری از این جمله‌اند. در عوض بخش معدن، نفت و گاز و برخی بخش‌های کشاورزی کاملاً به روی سرمایه‌گذاری خارجی بازند.

¹⁷⁰ Investing Across Borders (IAB)

نیپال

در نیپال از ۳۲ بخش اقتصاد ۶ بخش به‌طور رسمی برای مالکیت خارجی محدودیت دارند. از این ۶ بخش ۳ بخش پست داخلی، خدمات حسابداری و مشاوره‌ای و صنایع مواد شیمیایی پایه‌ای در لیست سیاه پیمان انتقال سرمایه و تکنولوژی خارجی (FITTA 1992)^{۱۷۱} قرار دارند. سه بخش دیگر انتقال آب، انتقال و توزیع برق هستند. در سال ۲۰۱۰ هفت شعبه بانک خارجی در نیپال شروع به کار کردند.

پاکستان

در پاکستان محدودیت مالکیت خارجی در چهار بخش و انحصار دولتی در پنج بخش وجود دارد. بخش‌های بانک، حمل‌ونقل هوایی، شبکه‌ی تلویزیونی و روزنامه دارای محدودیت مالکیت خارجی‌اند و بخش‌های تلفن ثابت (خدمات و زیرساخت‌ها)، راه‌آهن، انتقال برق و توزیع آب تحت انحصار دولتی اداره می‌شوند. در عوض بیمه، مخابرات ماهواره‌ای، صنعت و تولید برق کاملاً به روی سرمایه‌گذاری خارجی بازند.

سريلانكا

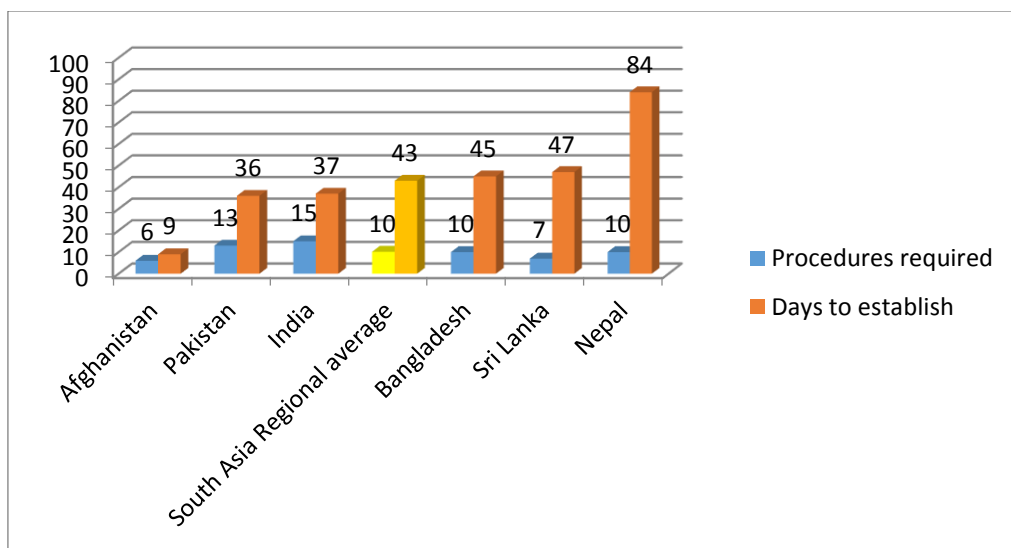
سريلانكا كشوري با محدوديت زياد است. از ۳۲ بخش اقتصادی در ۱۵ بخش برای سرمایه‌گذاری خارج محدودیت وجود دارد. همه خطوط حمل‌ونقل (راه‌آهن، آب‌های داخلی و جاده) توزیع و انتقال برق، مطبوعات، تلویزیون، معدن و جنگل‌داری از این جمله‌اند.

شروع سرمایه‌گذاری خارجی

شاخص شروع سرمایه‌گذاری خارجی قوانین و مقررات کشورها و اجرای عملی آن‌ها را در سه حوزه مورد بررسی قرار می‌دهد: مراحل قانونی و زمان موردنیاز برای شروع کسب‌وکار، شرایط قانونی مالکیت زمین برای خرجیان و شرایط و مقررات حاکم بر مناطق ویژه‌ی اقتصادی^{۱۷۲}. طبق این شاخص در جنوب آسیا به‌طور متوسط ۱۰ مرحله و ۴۳ روز باید برای شروع سرمایه‌گذاری طی شود. افغانستان با تنها ۹ روز سریع‌ترین شروع و نیپال با ۳ ماه کندترین شروع را برای سرمایه‌گذاری خارجی فراهم می‌کند. شکل ۵۶ مراحل و زمان برای شروع یک کسب‌وکار را در کشورهای مختلف نشان می‌دهد.

شکل 56: تعداد مراحل قانونی و زمان لازم برای شروع سرمایه‌گذاری خارجی

¹⁷¹ Foreign Investment and Technology Transfer Act, 2049 (FITTA 1992).
¹⁷² special economic zones (SEZ)



استخدام کارگران بامهارت خارجی

در جنوب آسیا مدت زمانی که طول می کشد تا یک خارجی مجوز کار دریافت کند بسته به ملیت کارگر متفاوت است و به طور متوسط شش هفته به طول می انجامد. این فرایند با ایجاد سیستم دریافت مجوز آنلاین (که در هیچ یک از کشورها وجود ندارد) و ایجاد شرکت های بزرگ چندمنظوره (که در نپال، سریلانکا و هند وجود ندارد) می تواند تسریع شود.

انتقال و تبدیل پول

رژیم نرخ ارز در کشورهای جنوب آسیا به شدت کنترل شده است. در بنگلادش، نپال و سریلانکا برای وارد کردن سرمایه و دارایی و حتی دریافت وام از خارج باید از دولت مجوز گرفت. در بنگلادش و نپال حتی برای خروج سرمایه نیز نیاز به مجوز دولت است. در نپال حتی برای پرداخت بهره ی سرمایه به خارج از کشور نیز نیاز به تأیید دولت است. پاکستان و هند به مراتب کشورهای بازتری محسوب می شوند به طوری که مبادلات پولی خارجی تا زمانی که با محدودیت های سیاست های پولی کشور تداخل نداشته باشند، آزادند. افغانستان آزادترین رژیم نرخ ارز در منطقه را دارد به طوری که هیچ کنترلی بر مبادلات پولی خارجی اعمال نمی شود و مقیمان افغانستان می توانند در بانک های افغانستان و یا خارج از کشور حساب های ارزی داشته باشند.

حل و فصل دعاوی تجاری

در جنوب آسیا تمام کشورها قوانینی برای حل و فصل دعاوی تجاری دارند و عضو کنوانسیون نیویورک برای شناسایی و اعمال حکمیت خارجی¹⁷³ هستند اما تنها سریلانکا، بنگلادش، افغانستان و پاکستان عضو ICSID هستند. قوانین حل و فصل دعاوی

¹⁷³ New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards

در این کشورها استقلال کامل به طرفین درگیر می‌دهد با این حال مدت‌زمانی که برای این پروسه طول می‌کشد بسیار زیاد است. با این حال حل و فصل دعاوی تجاری خارجی در این کشورها دشوارتر است و رسیدگی به این دعاوی بسیار طولانی می‌شود. بیشتر کشورهای منطقه قوانین وساطت^{۱۷۴} در دعاوی حقوقی تجاری دارند ولی بنگلادش چنین قانونی ندارد.

اصلاحات پیشنهادی در این حوزه شامل موارد پیش رو می‌باشند: ایجاد مرکزی برای حل و فصل دعاوی در پاکستان، ایجاد قانون وساطت در بنگلادش، اجازه به شرکت‌ها برای استخدام وکلای خارجی و جداسازی دعاوی تجاری داخلی از خارجی و پیروی از مقررات جهانی در این زمینه.

نگاهی به صادرات مهم منطقه

منسوجات

با این که تعدادی از مطالعات صورت گرفته در منطقه‌ی جنوب آسیا موفقیت پیمان تجاری در این منطقه را زیر سؤال می‌برند؛ مطالعات بسیاری نیز فواید این پیمان تجاری را برمی‌شمارند. مثلاً مطالعه‌ی UNCTAD امکان ایجاد یک زنجیره از عرضه‌کنندگان را در بنگلادش، سریلانکا، پاکستان و هند در بخش پوشاک و منسوجات مطرح می‌کند. این بخش ۸۰٪ صادرات بنگلادش، ۴۵٪ صادرات سریلانکا، ۵۵٪ صادرات پاکستان و ۱۲٪ صادرات هند را تشکیل می‌دهد و در مجموع این ۴ کشور ۴٪ تولید بخش منسوجات در دنیا را به عهده دارند. پیمان تجاری منطقه‌ای می‌تواند در زمینه‌ی تأمین تقاضای مواد اولیه‌ی این صنعت بسیار مؤثر واقع شود؛ مثلاً تنها ۳۰٪ از مواد اولیه‌ی موردنیاز بنگلادش از داخل منطقه تأمین می‌شود در حالی که می‌تواند کاملاً از داخل تأمین شود.

پیتینگالا (۲۰۰۵) اشاره می‌کند که صنعت منسوجات در این منطقه به شدت حفاظت می‌شود به خصوص هند در ابتدا به شدت مخالف کاهش تعرفه‌های این بخش بود. با این حال کاهش خطوط تعرفه‌ای با تعرفه‌ی ۰ در سال ۲۰۱۲ به شدت بر بنگلادش مؤثر واقع شده است. با این حال علی‌رغم کاهش موانع تعرفه‌ای در این بخش تجارت هند- بنگلادش همچنان موانع غیر تعرفه‌ای بالایی دارد.

سایر بخش‌ها

تجارت محصولات کشاورزی و حیوانات زنده به دلیل نوسان تقاضا دارای نوسانات بسیار است. پیمان تجاری منطقه به‌خصوص درزمینه‌ی تجارت محصولات کشاورزی هند – سریلانکا تأثیرگذار بوده است. رشد سالانه‌ی تجارت دوجانبه‌ی این دو کشور پیش از پیمان تجاری ۱۰٪ و پس‌از آن ۲۷٪ بوده است.

محصولات نیمه‌صنعتی

پیگالا (۲۰۰۵) نشان می‌دهد که بخش اعظم واردات هند محصولات نیمه‌صنعتی‌ای است که سایر کشورهای منطقه در تولید آن‌ها مزیت نسبی ندارند و یا با محدودیت‌های گمرکی هند مواجه هستند. پاکستان نیز روندی مشابه هند دارد و تنها ۲٪ از وارداتش توسط منطقه تأمین می‌شود. برای بنگلادش و سریلانکا منطقه جنوب آسیا عرضه‌کننده‌ی مناسبی به‌حساب می‌آید.

زیرساخت‌های حمل‌ونقل

بسیاری از مطالعات اقتصادی در این منطقه از جمله مقاله‌ی ویلسون و اوستوکی (۲۰۰۴) عنوان کردند که ارتقاء زیرساخت‌های منطقه اهمیت بالایی برای موفقیت تجاری آن دارد؛ به‌خصوص ایجاد راه‌های مناسب حمل‌ونقل بین بنگلادش و هند به تجارت محصولات کشاورزی و پوشاک بسیار کمک می‌کند. شبیه‌سازی ویلسون و اوستوکی نشان می‌دهد که تسهیل تجارت در این منطقه می‌تواند حجم تجارت درون منطقه‌ای را تا ۶۰٪ یا ۳۶ میلیارد دلار افزایش دهد.

مثال‌هایی از تسهیلات تجاری و معیارهای مدیریت منابع اثرگذار بر پیمان‌های تجاری

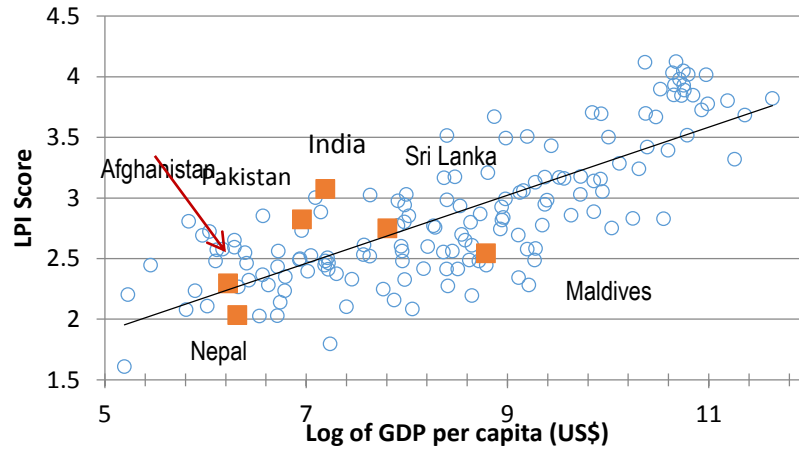
آسیا یکی از مناطقی است که پتانسیل بالایی به‌عنوان یکی از منابع اصلی رشد جهانی دارد با این‌وجود سهم تجارت درون-منطقه‌ای به نسبت تجارت بین منطقه‌ای در آن پایین است. با این‌حال در سال‌های اخیر پیشرفت‌های سیاسی در این مناطق باعث شده است که امکان تحقق اهداف پیمان تجاری SAFTA(2006) بیشتر شود. بدین منظور باید موانعی که موجب افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و مدیریت منابع^{۱۷۵} می‌شود را شناسایی کرد.

شاخص کارایی مدیریت منابع^{۱۷۶} وضعیت ضعیف سیاست‌های تجاری و زیرساخت‌ها و کیفیت پایین خدمات مدیریت منابع را نشان می‌دهد. شکل ۵۷ رابطه‌ی بین شاخص (LPI) و درآمد سرانه را نشان می‌دهد. همان‌طور که مشهود است هند در این منطقه بهترین شاخص LPI را دارد و پس‌از آن پاکستان قرار دارد. نیال بدترین عملکرد را به لحاظ شاخص LPI دارد و مالدیو نیز شاخصی بسیار پایین‌تر از مقدار پیش‌بینی شده‌اش دارد.

¹⁷⁵ Logistics

¹⁷⁶ Logistics Performance Index (LPI)

شکل 57: رابطه بین شاخص *LPI* و درآمد سرانه



یک مشکل اساسی در مورد زیرساخت‌های حمل‌ونقل این کشورها این است که با وجود اینکه شبکه‌های جاده‌ای بین کشوری وجود دارد اما چون با استانداردهای مختلفی ساخته شده‌اند استفاده از آن‌ها هزینه‌بر است و اصلاح این شرایط نیز وقت و هزینه زیادی می‌برد. این مقاله به قوانین و ساختارهایی می‌پردازد که به سادگی تحت کنترل کشورهاست.

سیاست‌های ترانزیت

یکی از مشکلات اصلی جنوب آسیا در زمینه‌ی سیاست‌های ترانزیت محدودیت‌های ترافیک ترانزیت است. این محدودیت دو سطح دارد: اول کنترل جاده‌ها و دوم قوانینی که هزینه‌های ترانزیت را به شدت بالا می‌برد.

به‌طور مثال ترانزیت بین پاکستان و افغانستان مورد بررسی قرار می‌گیرد. از آنجاکه افغانستان به آب‌های آزاد دسترسی ندارد در سال ۱۹۶۵ بین این دو کشور پیمانی موسوم به *ATTA* منعقد شد که طبق آن ترانزیت افغانستان از طریق بنادر پاکستان صورت می‌گیرد. اما این قرارداد مورد سوءاستفاده‌هایی واقع شد نظیر اینکه کالاهایی که به نام افغانستان به پاکستان وارد می‌شدند به‌طور قاچاق در خود پاکستان مبادله می‌شدند. پاکستان برای جلوگیری از این امر لیستی متشکل از ۱۷ مورد که تجارت آن به افغانستان از طریق خاک پاکستان ممنوع است تصویب کرد. در سال ۲۰۱۰ پیمان‌نامه‌ی جدیدی بین دو کشور به نام *APTTA* منعقد شد که طی آن تعداد راه‌های مجاز برای ترانزیت بین کشوری در هر دو کشور افزایش یافت و انحصار شرکت پاکستانی *NCL* بر ترانزیت افغانستان از طریق پاکستان برداشته شد. با وجود اینکه این پیمان نسبت به پیمان قبل پیشرفت قابل ملاحظه‌ای محسوب می‌شود اما با این حال محدودیت زیادی بر روی تجارت بین افغانستان و هند اعمال می‌کند. کامیون‌های افغانستانی می‌توانند محمولات خود را تا مرز پاکستان-هند حمل کنند و در آنجا باید محموله را به کامیون‌های هندی تحویل دهند. آن‌ها در راه برگشت مجاز نیستند محمولات هندی را حمل کنند در عوض می‌توانند محصولات تولید پاکستان را حمل کنند اما این موضوع باعث می‌شود که بسیاری از کامیون‌ها خالی برگردند.

نپال یکی دیگر از دو کشور محدود در خشکی در منطقه‌ی جنوب آسیاست. این کشور برای تجارت خود از می‌تواند از هند و یا بنگلادش استفاده کند. با این حال استفاده از بنگلادش به دلیل زیرساخت‌های ضعیف راه‌سازی و قوانین دست‌وپاگیر مشکل است. حمل‌ونقل بین نپال و هند از طریق راه‌آهن صورت می‌گیرد زیرا هزینه‌ی حمل‌ونقل جاده‌ای ۲,۵ برابر حمل‌ونقل ریلی است. با این حال محمولات نپال به هندوستان فقط در واگن‌های سرپوشیده اجازه‌ی حمل دارند و در نتیجه تعداد کالاهایی که به این طریق قابل حمل‌ونقل است محدود می‌شود. به‌علاوه از آنجاکه در هند از ریل‌های یکسانی برای حمل بار و مسافر استفاده می‌شود و قطارهای مسافربری معمولاً اولویت تردد دارند و این منجر به تأخیر بالا در حرکت قطارها می‌شود.

یکی دیگر از مثال‌هایی که در جنوب آسیا در مورد قوانین تجاری هزینه‌زا می‌توان نام برد حمل‌ونقل و تجارت در داخل هند از طریق خاک بنگلادش است. از آنجایی که بنگلادش بر سر راه تعدادی از استان‌های شمالی هند قرار دارد و وسایط حمل‌ونقل هندی اگر از خاک بنگلادش عبور کنند برای رسیدن به این استان‌ها مسافتشان نصف می‌شود ولی از آنجاکه بر سر مرزهای کشور محمولات باید تخلیه و توسط کامیون‌های کشور مقصد حمل شوند این امر هزینه‌ها و زمان حمل‌ونقل را افزایش می‌دهد. هند و بنگلادش به‌تازگی قراردادی منعقد کرده‌اند که طبق آن کامیون‌های هندی بتوانند از مرز بنگلادش بگذرند و به استان‌های شمالی برسند. برای این که این قرارداد کارایی لازم را داشته باشد نیاز است که زمانی که برای دریافت مجوز توسط کامیون‌های هندی بر سر مرزها تلف می‌شود کمتر از زمانی باشد که به دلیل کوتاه شدن مسیر به دست می‌آید.

خدمات حمل‌ونقل

یکی از مهم‌ترین ارکان آزادی تجاری این است که رانندگان کامیون‌ها بتوانند به‌آسانی بین مرزها تردد کنند و کالا را تا مقصد برسانند در کشورهای جنوب آسیا چنین امکانی فقط بین افغانستان و پاکستان وجود دارد. کامیون‌های هندی هم می‌توانند از مرز نپال بگذرند ولی فقط تا ۷۲ ساعت اجازه‌ی تردد در مرزهای نپال دارند.

خدمات مدیریت منابع

انحصارات دولتی درزمینه‌ی خطوط ریلی و شرکت‌های حمل‌ونقل در بسیاری از کشورهای جنوب آسیا مانع مدیریت صحیح منابع در حمل‌ونقل و تجارت می‌شود.

تأثیر مورد انتظار اصلاحات

ویلسن و اوستوکی (۲۰۰۴) نشان دادند که کشورهای جنوب آسیا در صورتی که به تسهیل موانع تجاری خود بپردازند می‌توانند حجم تجارت درون منطقه‌ای را ۶۰٪ یا به‌اندازه‌ی ۳۶ میلیارد دلار افزایش دهند.

توافقنامه بین خاورمیانه و کشورهای شمال آفریقا (MENA)

چکیده

نوزده کشور در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا عضو این توافقنامه هستند. این کشورها عبارت‌اند از: الجزایر، بحرین، جیبوتی، مصر، ایران، عراق، اردن، کویت، لبنان، لیبی، مراکش، عمان، فلسطین، قطر، عربستان سعودی، سوریه، تونس، امارات متحده عربی و یمن. در این بخش تأثیر آزادسازی تجاری روی کشورهای صادرکننده غیرنفتی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) و همچنین اثر آن روی کشورهای فقیر مورد بررسی قرار می‌گیرد. در ابتدا خصوصیات و ویژگی‌های بخش کشاورزی، تجارت و فقر برای هشت کشور حاضر در این منطقه مورد بررسی قرار می‌گیرد. این هشت کشور در واقع کشورهای هستند که صادرکننده اصلی نفت نیستند: جیبوتی، مصر، اردن، لبنان، مراکش، سوریه، تونس و کرانه غربی و غزه.

آزادسازی جهانی تجارت منجر به افزایش قیمت جهانی محصولات کشاورزی می‌شود و ضرر 3 تا 20 درصدی را به کشورهای MENA تحمیل می‌کند. کشورهای که واردکننده خالص مواد غذایی هستند از این ضرر به‌منظور بازگشایی مرزهای خود و امتیازات خاص در قالب کاهش تعهدات استفاده کرده‌اند. منطق طرفداران سیاست موازنه اقتصادی ناقص است زیرا آن‌ها تنها سود و زیان تولیدکننده را به حساب می‌آورند و اثرات سیاست‌های تجاری روی مصرف‌کنندگان را نادیده می‌گیرند. مطالعات آزادسازی تجاری نشان می‌دهد که بسیاری از مزایای آزادسازی تجاری برای یک کشور در نتیجه اصلاحاتی است که درون آن کشور رخ داده است.

مزایای اقتصادی یکپارچه‌سازی منطقه‌ای (مانند سودهایی که از طریق توافق‌نامه برای ایجاد منطقه آزاد تجاری عرب به دست آمد) تا به امروز محدود بوده است. یک دلیل این است که این موافقت‌نامه‌ها نسبتاً انعطاف‌پذیر هستند و استثنای زیادی را برای محصولات حساس¹⁷⁷ ممکن می‌سازند. دلیل دوم برای منافع متوسطی که در ارتباط با این توافقنامه‌های تجاری وجود دارد این است که تجارت منطقه‌ای علاوه بر سیاست‌های تجاری، به‌وسیله عوامل مختلفی مختل می‌شود. زیرساخت‌های حمل‌ونقل بین کشورهای MENA ضعیف است، خدمات حمل‌ونقل در منطقه هزینه‌های بالایی دارند و فاقد رقابت هستند و بسیاری از کشورهای منطقه از تشریفات گمرکی دست‌وپاگیر که هزینه تجارت را افزایش می‌دهد، رنج می‌برند. ساده کردن تشریفات گمرکی و رقابتی‌تر کردن خدمات حمل‌ونقل، فواید توافقنامه‌های تجارت منطقه‌ای را افزایش خواهد داد. دلیل سوم برای منافع متوسطی که در ارتباط با این توافقنامه‌های تجاری وجود دارد، شباهت ساختار اقتصادی کشورهای عضو است. اگر

¹⁷⁷ Sensitive goods

تمام کشورهای عضو گندم و ذرت وارد کنند، میوه و سبزیجات صادر کنند و نرخ دستمزد مشابهی داشته باشند، منافع حاصل از تجارت کشاورزی نیز محدود خواهد بود.

در خصوص توافق نامه‌های دوجانبه، EMAA به‌طور کلی محصولات کشاورزی را حذف کرده است. مطالعات شبیه‌سازی شده مؤید این موضوع هستند که منافع حاصل از این توافق نامه‌ها در صورتی که اگر شامل بخش کشاورزی هم می‌بود خیلی بیشتر می‌شد. این پنج کشور به همراه EMAAs باید امکان‌سنجی دور دوم مذاکرات را که شامل محصولات کشاورزی هم باشد، مورد بررسی قرار دهند. با درک حساسیت سیاسی قیمت محصولات کشاورزی، کشورهای MENA باید در نظر داشته باشند که بسیاری از مزایای یک توافقنامه به درجه‌ی آزادسازی داخلی خود کشورها بستگی دارد. آزادسازی تعرفه‌های اتحادیه اروپا و موانع غیر تعرفه‌ای روی میوه‌ها، سبزیجات، روغن زیتون و شکر برای کشورهای MENA سودمند است.

عطف به توافقنامه تجارت آزاد آمریکا، آمریکا شریک تجاری نسبتاً جزئی برای این کشورها است، بنابراین، کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا نباید انتظار اثرات بزرگ، مثبت یا منفی را به‌عنوان نتیجه‌ای از این قراردادها داشته باشند. از سوی دیگر، این توافقنامه ممکن است سرمایه‌گذاری (داخلی و خارجی) را در کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا تسهیل کند. تا حدودی به این دلیل که شامل تدابیری برای ایجاد شرایط بهتر و مطلوب برای سرمایه‌گذاری خصوصی است و تا حدودی هم به دلیل اینکه این کشورها متعهد به یکپارچه‌سازی بیشتر در اقتصاد جهانی می‌شوند.

بحثی که در جریان است این است که کشاورزان فقیر در کشورهای در حال توسعه نمی‌توانند با کشاورزانی که در مقیاس بزرگ و به‌صورت پیشرفته و تکنیکی فعالیت می‌کنند، رقابت کنند، به‌ویژه اگر که کشاورزان حرفه‌ای یارانه هم دریافت کنند. یقیناً کشاورزان تجاری در کشورهای در حال توسعه به‌وسیله یارانه که به کشاورزان کشورهای OECD داده می‌شود، آسیب می‌بینند. با این حال، به‌رغم این یارانه‌های پرداختی، مصر در حوزه صادرات پنبه و برنج رقابتی است، مراکش قادر به صادرات گوجه‌فرنگی به اروپا است و تونس صادرکننده عمده‌ی روغن زیتون است. این نمونه‌ها نشان می‌دهد که کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا می‌توانند در بازارهایی که در آن مزیت نسبی دارند، به رقابت بپردازند.

سیاست‌های مکمل

تأثیر آزادسازی تجاری بر کشاورزان کوچک و دیگر کشورهای فقیر در منطقه MENA تا حدی به سیاست‌های غیرتجاری نیز بستگی دارد. مطالعات مختلف نشان داده‌اند که منافع حاصل از آزادسازی تجاری بیشتر خواهد بود زمانی که بازارهای عامل انعطاف‌پذیری داشته باشند؛ به‌طوری‌که اجازه تخصیص مجدد زمین، نیروی کار و سرمایه از بخش‌هایی که قبلاً محافظت شده بودند به بخش‌های سودآور جدید را بدهند.

سیاست دیگری که اثرات اقتصادی آزادسازی تجاری را افزایش می‌دهد، تسهیل تجارت است که اشاره به اقداماتی دارد که هزینه‌های تبادلات مربوط به تجارت، از جمله هزینه زیاد اسناد و مدارک موردنیاز، کسب مجوزهای موردنیاز از سازمان‌های

مختلف، معیارهای مبهم و ذهنی از وظایف، تأخیر و عدم قطعیت مربوط به ترخیص کالا از گمرک را کاهش می‌دهد. در مطالعه‌ای نشان داده شد که منافع حاصل از آزادسازی تجارت در صورتی که با اقدامات تسهیل تجارت ترکیب شود، دو برابر می‌شود.

بر اساس مقررات سازمان تجارت جهانی، بخش کشاورزی را می‌توان مستقیماً از طریق انواع مخارج جعبه سبز^{۱۷۸}، مثل سرمایه‌گذاری در تحقیقات و توسعه کشاورزی، آفات و کنترل بیماری، خدمات بازرسی، زیرساخت‌های بازاریابی، خدمات اطلاعات بازار، طرح‌های حفاظت از محیط‌زیست و طرح‌های کمک‌های منطقه‌ای مورد حمایت قرار داد. بسیاری از این سرمایه‌گذاری‌ها شامل تهیه کالاهای عمومی هستند، این موضوع حاکی از آن است که این سرمایه‌گذاری‌ها ممکن است هم از نظر بهره‌وری اقتصادی و هم از نظر حمایت از کشاورزان فقیر توجیه شوند. نوعی از حمایت جعبه سبز^{۱۷۹} تهیه کالاهای عمومی را شامل نمی‌شود: پرداخت‌های مجزا به کشاورزان. پرداخت‌ها زمانی مجزا می‌شوند که بر اساس تولیدات فعلی نباشند بلکه بر اساس برخی اندازه‌گیری‌های ثابت مانند تولید و یا منطقه کشت شده در سال پایه باشند. در طول 15 سال گذشته، اقتصاددانان و سیاست‌گذاران به‌طور فزاینده‌ای به اصلاحات کشاورزی که از پرداخت یارانه به تولیدکننده و حمایت‌های وارداتی به پرداخت‌های مجزا به کشاورزان شیف‌پیدا کرده، علاقه پیدا کرده‌اند. این نوع اصلاحات در اتحادیه اروپا، مکزیک، ترکیه و ایالات متحده با موفقیت آزموده شده است. البته، باید توجه شود که تغییر از حمایت واردات به یک طرح پرداخت مجزا دلالت بر از دست دادن درآمد تعرفه‌ها و هزینه‌های قابل توجه جدید دارد.

کشاورزی و آزادسازی تجارت^{۱۸۰}

مسائل مربوط به کشاورزی و آزادسازی تجارت به چند دلیل از اهمیت ویژه‌ای برای کشورهای غیر صادرکننده نفت در خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) برخوردار هستند:

- رشد سرانه تولید ناخالص داخلی (GDP) در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا دچار رکودی در حدود 2 درصد طی دوره‌های 1990-99 و 2000-06 شده است و در دوره‌های اخیر نیز از متوسط بسیاری از کشورهای در حال توسعه عقب‌مانده است. رشد اقتصادی کم به مشکلات مختلف اجتماعی، از جمله سطح بالای بیکاری منجر شده است.
- کشورهای منطقه به‌طور کلی از سطح حمایت تجاری بالاتری نسبت به بسیاری از کشورهای در حال توسعه جهان برخوردارند. این امر به‌ویژه در حمایت از کشاورزی در میان کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا که صادرکننده نفت نیستند، وجود دارد.

¹⁷⁸ Green box expenditures

¹⁷⁹ Green box support

¹⁸⁰ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 29.

- نرخ بالای حمایت از بخش کشاورزی در کشورهایمانند مراکش و تونس نشان می‌دهد که آزادسازی تجارت داخلی اثرات معکوس زیادی روی کشاورزان و روی افراد روستایی و فقیر دارد.
- تقریباً تمام کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا واردکننده خالص مواد غذایی هستند، به طوری که آن‌ها نسبت به نوسانات قیمت کالاها آسیب‌پذیر هستند، مانند افزایش قیمت کالا در سال‌های 2007-08. کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا که صادرکننده نفت نیستند، بیشتر نسبت به شوک‌های قیمتی محصولات، آسیب‌پذیر هستند چراکه آن‌ها از درآمد زیاد نفت برای جبران هزینه‌های بالاتر واردات مواد غذایی برخوردار نیستند.

مروری بر اقتصادهای منتخب MENA

عملکرد اقتصادی و نقش کشاورزی

فرضیه‌های مختلفی راجع به نرخ رشد نسبتاً ضعیف کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) مطرح شده است:

- **درگیری:** درحالی که برخی از کشورهای منتخب ما از ثبات نسبی برخوردار هستند، اما بسیاری از آن‌ها تحت تأثیر درگیری‌های بین اسرائیل و فلسطین، جنگ عراق و درگیری بین حزب‌الله و اسرائیل در سال 2006 در لبنان بوده‌اند. به‌عنوان مثال، اقتصاد لبنان از نرخ رشد خیلی زیاد (6 درصد) در سال 2004 به رشد منفی (1- درصد) در سال 2006 رسید. این درگیری‌ها علاوه بر اینکه هزینه‌های مستقیمی هم از لحاظ جانی و هم از لحاظ مالی را در برداشت، موجب نابودی سرمایه‌های اجتماعی نیز شد (کالیبر، 1999). به‌علاوه، این درگیری‌ها موجب شکل‌گیری فضای عدم اطمینان و تضعیف سرمایه‌گذاری‌ها شد.
- **سیاست و محیط نظارتی:** در سال 2005، شرکت مالی بین‌المللی بانک جهانی (IFC) شروع به رتبه‌بندی سالانه‌ی کشورها از نظر سهولت انجام کسب‌وکار در آن‌ها بر مبنای 39 شاخص طبقه‌بندی‌شده در 10 گروه کرد. این گروه‌ها شامل شروع یک کسب‌وکار، خریدوفروش با مجوز ساخت‌وساز، استخدام کارگران، ثبت ملک، کسب اعتبار، حمایت از سرمایه‌گذاران، پرداخت مالیات، تجارت برون‌مرزی، اجرای قراردادها و توقف کسب‌وکار است. درحالی که به‌طور متوسط منطقه MENA از لحاظ سهولت انجام کسب‌وکار روندی صعودی دارد، اما تنها یک کشور، تونس، رتبه آن در نیمه بالا قرار دارد. از سوی دیگر، سوریه در 25 درصد پایین، از میان تمام کشورها قرار دارد (IFC 2009).
- **موانع تجاری:** موانع وارداتی بالا در این منطقه انگیزه‌های اقتصادی را از بین می‌برد و مانع شکل‌گیری فن‌آوری‌های جدید می‌شود، در نتیجه رشد بهره‌وری کاهش می‌یابد. حمایت از واردات به‌طور متوسط در منطقه MENA نسبت به سایر کشورهای در حال توسعه بیشتر است. در مراکش و تونس، تعرفه واردات کشاورزی 30 درصد بالاتر از میانگین سایر کشورهای در حال توسعه است.

الگوی تجارت و حمایتی

این بخش از مجموعه داده‌های MacMap در سطح کد HS شش‌رقمی که توسط CEPII (2008) گردآوری شده به‌منظور توضیح الگوهای تجارت کشاورزی در منطقه و محاسبه سطح متوسط حمایت در میان کشورهای منتخب MENA و شرکای تجاری‌شان استفاده می‌کند. مجموعه داده‌های MacMap، مجموعه‌ای از معادل‌های ارزشی سازگار و جامع (AVEs) از حمایت مرزی اعمال شده برای 165 کشور گزارش‌کننده، 5111 کالا و 208 شریک تجاری را فراهم می‌کند. معادل‌های تعرفه‌ای منعکس‌کننده‌ی تعرفه‌ها (ارزشی، خاص، مخلوط، ترکیبی و عوارض ضد دامپینگ) و سهمیه‌های تعرفه‌ای با احتساب تمام توافقاتنامه‌های منطقه‌ای و ترجیحات تجاری هست. داده‌های تجاری MacMap در سطح کد HS شش‌رقمی، از Base pour l'Analyse du Commerce International نشأت می‌گیرد (BACI) (CEPII) (2008).

ساختار حمایت

از میان کشورهای MENA، بیشترین حمایت در تونس وجود دارد پس‌از آن در مراکش، سوریه و مصر. بوات¹⁸¹ (2006) از بین کشورهایی که در مجموعه داده‌های MacMap در سطح کد HS شش‌رقمی در سال 2001 وجود دارند، مصر، مراکش و تونس را در میان 11 کشور از کشورهایی که بیشترین حمایت را دارا هستند، رتبه‌بندی کرد. کشورهای MENA به‌طور متوسط حامیان محصولات کشاورزی هستند: سطح حمایت آن‌ها از محصولات کشاورزی بیشتر از دو برابر نرخ کشورهای صنعتی است.

در میان کشورهای توسعه‌یافته، ژاپن، سوئیس بیشترین حمایت را بر واردات از کشورهای MENA اعمال می‌کنند، خصوصاً نسبت به مصر، لبنان و سوریه. در میان کشورهای درحال توسعه، حمایت در هند بیشتر از سایر کشورها است، از 41 تا 68 درصد. کشورهای MENA با تعرفه‌های پایین‌تری از ایالات متحده مواجه هستند تا از اتحادیه اروپا، اما لبنان مستثنا است. این نرخ برای اردن، مراکش و تونس در تجارت با ایالات متحده که توافقاتنامه تجارت آزاد با این سه کشور امضا کرده، خیلی پایین است و برای لبنان و مراکش در تجارت با اتحادیه اروپا خیلی پایین است.

مراکش تعرفه 172 درصدی معادل روی دام، 71 درصدی روی گوشت و 140 درصدی روی آرد برنج دارد. تونس نیز با اعمال میانگین تعرفه 137 درصدی روی میوه‌ها و سبزیجات و 152 درصدی روی روغن‌زیتون از این محصولات حمایت

¹⁸¹ Bouët

می‌کند. هر دو کشور حمایت بالایی از گندم دارند، تعرفه اعمال شده به ترتیب برابر با 58 و 50 درصد است. میوه‌ها و سبزیجات، روغن زیتون، گوشت و پنبه به‌طور مداوم در سراسر منطقه مورد حمایت قرار می‌گیرند.

مصر دارای الگوی حمایتی بیشتر و نرخ پایین‌تر واردات کشاورزی است. از زمان روی کار آمدن کابینه جدید در جولای سال 2004، مصر سقف تعرفه‌های خود را کاهش داده، هزینه‌های واردات و اضافه بهای ناسازگار با توافقنامه قدیمی گات روی تعرفه‌ها و تجارت را لغو کرده است. همچنین نرخ تعرفه بسیاری از واردات با کاهش زیادی روبرو بوده است.

موانع غیر تعرفه‌ای معمولاً در جهت سیاست‌های آزادسازی تجاری نیستند، ولی نشان‌دهنده محدودیت‌های نهادی‌ای هستند که توانایی کشورهای MENA را به‌منظور سودآوری کامل از آزادسازی تجاری کاهش می‌دهد. به‌عنوان مثال، حذف تعرفه در میان شرکای منطقه بزرگ آزاد تجاری عرب (GAFTA¹⁸²) در سال 2005، در عمل به تجارت بین منطقه‌ای منجر نشد زیرا نیاز به مجوزهای واردات برای کشورهای صادرکننده داشت تا از ترجیحات تجاری بهره‌مند شوند. این مجوزها در صورتی که احساس شود صنایع رقابتی داخلی از واردات آسیب می‌بینند، اعطا نمی‌شد (بانک جهانی، 2009).

عضویت در سازمان جهانی تجارت

به جز سوریه و کرانه غربی و نوار غزه، تمام کشورهای MENA عضو و یا در حال انجام مراحل عضویت در سازمان تجارت جهانی هستند (جدول 42).

جدول 42: موافقت‌نامه‌های تجاری کشورهای MENA در خارج از منطقه MENA، سال 2009

کشور	عضویت در WTO	اتحادیه اروپا	آمریکا	سایر کشورها
جیبوتی	1995	EBA	AGOA	
مصر	1995	EMAA (2004) + ENP	MEFTA TIFA	EFTA (2007)
اردن	2000	EMAA (2002) + ENP	MEFTA TIFA	EFTA (2002)
لبنان	ناظر	Interim AA (2003) + ENP		EFTA (2007)
مراکش	1995	EMAA (2000) + ENP	MEFTA TIFA	EFTA (2004)
سوریه	غیر عضو			
تونس	1995	EMAA (1998) + ENP	MEFTA TIFA	EFTA (2005/6)
کرانه غربی و نوار غزه	غیر عضو	Interim AA (1997) + ENP		

منبع: وبسایت WTO، (2006) USTR، اتحادیه اروپا (2009) توضیحات:

¹⁸² Greater Arab Free Trade Area

AGOA, African Growth and Opportunity Act; EBA, Everything But Arms initiative; EFTA, European Free Trade Association (Iceland, Lichtenstein, Norway, and Switzerland); EMEA, Euro-Med Association Agreement; ENP, European Neighborhood Policy; MEFTA, Middle East Free Trade Area (includes other members such as Bahrain, Israel, and Oman); TIFA, Trade and Investment Framework Agreement (within MEFTA); WTO, World Trade Organization.

تجارت آزاد آمریکا و خاورمیانه^{۱۸۳}

تجارت آزاد آمریکا با خاورمیانه در مه سال 2003 توسط آمریکا به منظور افزایش تجارت و سرمایه‌گذاری بین کشورهای خاورمیانه و آمریکا و سایر کشورها پیشنهاد شد. برای برخی از کشورها، الجزایر، لبنان و یمن، تلاش آمریکا، اولین گام در تسریع الحاقشان به سازمان تجارت جهانی بوده است.

تا به امروز، توافقنامه‌های تجارت آزاد تنها با بحرین، اردن، مراکش و عمان دارای اعتبار هستند. اما این کشورها شرکای تجاری حاشیه‌ای آمریکا هستند. صادرات آمریکا به منطقه MENA کمتر از 3 درصد از کل صادرات آمریکا را تشکیل می‌دهد. صادرات به آمریکا، 12 درصد از کل صادرات برای مصر، 28 درصد برای اردن و 10 درصد برای مراکش و تنها 2 درصد برای تونس را شامل می‌شود (دیتاست MacMap در سطح کد HS چهاررقمی، 2004).

هم اتحادیه اروپا و هم آمریکا تجارت با فقیرترین کشورها را آغاز کرده‌اند. کشورهای کمتر توسعه‌یافته تقریباً برای تمام کالاها به جز اسلحه (EBA) به بازارهای اتحادیه اروپا دسترسی دارند و معاف از پرداخت حقوق گمرکی هستند، اما با سه استثنای مهم: موز، برنج و شکر.

منطقه آزاد تجاری بزرگ‌تر عرب (GAFTA)

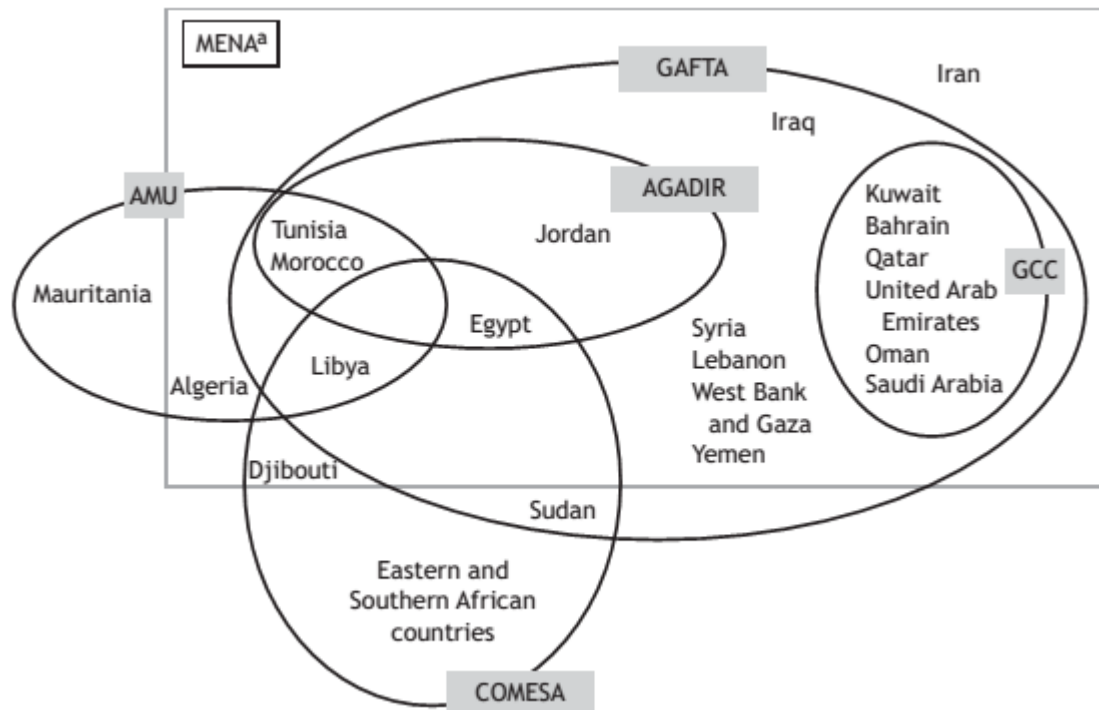
در میان تلاش‌های مختلف برای یکپارچه‌سازی منطقه‌ای، احیای GAFTA در سال 1997 امید تازه‌ای را زنده کرد. این طرح دارای تعهدات و برنامه‌های مشخص‌تری نسبت به نسخه قبلی خود است و می‌تواند در قالب مقررات اصلی زیر خلاصه شود (لبنان، 2009):

- کاهش تدریجی نرخ تعرفه، هزینه و مالیات با کاربردهای مشابه با نرخ سالیانه 10 درصد؛
- معافیت محصولاتی که به دلایل مذهبی، زیست‌محیطی، امنیتی و سلامت ممنوع شده‌اند، از زمان اجرای برنامه GAFTA؛
- حذف تمام موانع غیر تعرفه‌ای؛

¹⁸³ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 61.

- استفاده از تقویم کشاورزی و معافیت‌های کشاورزی (هر ایالت می‌تواند حداکثر برای 10 محصول کشاورزی خود، در فصل برداشت، حداکثر تا هفت ماه در سال و در کل حداکثر 45 ماه برای تمام محصولات لیست شده خود از اقدامات حمایتی استفاده کند)؛ و
- امکان معافیت تعدادی از محصولات صنعتی از زمان اجرای برنامه GAFTA، تابع قوانین و شرایط خاص و بر اساس تصمیم شورای اجتماعی و اقتصادی اتحادیه عرب.

شکل 58: توافقنامه منطقه‌ای کشورهای MENA



توضیحات: اسرائیل از منطقه MENA حذف شده است.

AGADIR, Agadir Agreement (2004); AMU, Arab Maghreb Union (1989); COMESA, Common Market for Eastern and Southern Africa; GAFTA, Greater Arab Free Trade Area; GCC, Gulf Cooperation Council; MENA, Middle East and North Africa.

تأثیر آزادسازی تجارت

بازارهای جهانی محصولات کشاورزی

در این بخش سیاست‌هایی که بازارهای جهانی را برای پنج محصول کشاورزی (گندم، برنج، شکر، پنبه و محصولات لبنی) از شکل طبیعی خارج کرده است مرور می‌شود.

گندم

عمده کشورهای صادرکننده این محصول به ترتیب نزولی عبارت‌اند از: ایالات‌متحده، کانادا، آرژانتین، استرالیا و روسیه. این پنج کشور نزدیک به 60 درصد از صادرات گندم جهان را دارند. اتحادیه اروپا، صادرکننده خالص این محصول است، 26 درصد از صادرات گندم جهان و 22 درصد از واردات گندم جهان را دارا است. در میان مناطق واردکننده خالص، MENA، 22 درصد از واردات گندم جهان را تشکیل می‌دهد. الجزایر و مصر چهارمین و هشتمین واردکننده بزرگ هستند، همچنین سوریه تنها یک درصد از صادرات جهان را تشکیل می‌دهد، این کشور در میان 10 ذخیره کننده بزرگ گندم قرار دارد.

از سال 2000، صادرکنندگان گندم مانند اتحادیه اروپا و آمریکا تا حد زیادی یارانه‌های صادراتی را تحت URAA حذف کردند، اما همچنان به حمایت از تولید داخلی از طریق برنامه‌هایی که شامل پرداخت وام کمکی بازاریابی، پرداخت‌های مستقیم و معکوس، بیمه محصولات و برنامه‌های مصرف مازاد برای کمک به صادرات است، ادامه دادند (وک، آلن و علی، 2005¹⁸⁴).

حمایت جهانی از گندم در حالت تعادل بالا است، با نرخ ارزشی و MFN، به ترتیب 34 و 15 درصد. در میان کشورهای OECD، ژاپن بالاترین نرخ تعرفه ارزشی را دارا است، 96 درصد. در میان کشورهای MENA، مراکش و تونس نیز دارای بالاترین نرخ تعرفه ارزشی، به ترتیب 58 و 50 درصد، هستند. در میان کشورهای واردکننده، تعرفه سقف می‌تواند حتی بالاتر هم باشد، به خصوص زمانی که از سهمیه نرخ تعرفه استفاده می‌شود؛ به‌عنوان مثال، تعرفه‌های سقف در مراکش 198 درصد خارج از سهمیه و 144 درصد در سهمیه هستند. چندین نوع از موانع غیر تعرفه‌ای نیز توسط دولت‌ها، مانند مجوز واردات، محدودیت‌های کمی و کیفی، نیازمندی‌های تجارت دولت و بوروکراسی‌های اداری، برای کنترل واردات گندم وضع شده است (میچل و میلک، 2004).

برنج

عمده صادرکنندگان برنج به ترتیب نزولی عبارت‌اند از: تایلند، هند، آمریکا، پاکستان و ویتنام. این کشورها با یکدیگر حدود 76 درصد صادرات برنج جهان را تشکیل می‌دهند. در میان کشورهای واردکننده خالص برنج نیجریه، ایران، ژاپن، اندونزی، فیلیپین و سنگال از بزرگ‌ترین واردکنندگان هستند که روی هم‌رفته حدود 23 درصد واردات برنج جهان را تشکیل می‌دهند. واردات به منطقه MENA عمدتاً به کشورهای خاورمیانه، عربستان سعودی، ایران و عراق سرازیر می‌شود که باهم نزدیک به 20 درصد واردات برنج جهان را تشکیل می‌دهند. مصر نیز جزو 10 صادرکننده بزرگ برنج جهان به حساب می‌آید، حدود 2 درصد از صادرات جهانی این محصول را تشکیل می‌دهد.

¹⁸⁴ Vocke, Allen, and Ali 2005

برخلاف گندم و دیگر کالاها که بسیاری از اختلالات در بازارهای جهانی به سیاست‌های کشورهای با درآمد بالا نسبت داده می‌شود، برنج، مورد حمایت هم کشورهای توسعه‌یافته و هم کشورهای در حال توسعه قرار گرفته است. در میان صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه، تایلند دارای یک وام است که 10 درصد از قیمت حمایتی برنج در سال 2002 را فراهم می‌کرد. هند، دومین تولیدکننده و مصرف‌کننده بزرگ برنج در جهان است که سیستم تهیه و توزیع آن دولتی است، همچنین حمایت‌های قیمتی و یارانه‌های صادراتی نیز دارد. در ویتنام اگرچه شرکت‌های دولتی نقش مهمی در فرآیند صادرات برنج بازی می‌کنند، اما بخش برنج آن تا حد زیادی بازار محور است. چین دارای یک سیستم تدارکات دولتی است که به شدت در دهه 1990 قیمت برنج را تحت حمایت داشته است. پس از انباشتن انبارهای بزرگ در اواخر دهه 1990، چین سطح حمایت از انبارهای خود را کاهش داد. SCT برای برنج در کشورهای OECD تنها به صورت حاشیه‌ای پائین آمد، از 80 درصد در سال‌های 1986-88 تا 70 درصد در سال‌های 2004-06 (OECD, 2007).

برنج یکی از محصولات کشاورزی است که بیشترین حمایت در مرز را دارد، به طور میانگین با نرخ ارزشی و نرخ MFN به ترتیب از 53 و 76 درصد. بسیاری از واردکنندگان عمده برنج از اقدامات مختلف برای محدود کردن واردات برنج استفاده می‌کنند. اندونزی، بزرگ‌ترین واردکننده برنج که تعرفه 17 درصدی روی برنج بسته است، از یک شرکت دولتی، Badan Urusan Logistik، برای حمایت از قیمت داخلی، استفاده می‌کند. به پیروی از URAA، ژاپن و جمهوری کره دیگر ممنوعیت واردات برنج ندارند، اما در تجارت با تایوان به ترتیب از تعرفه‌های 436، 450 و 391 درصد استفاده می‌کنند. اتحادیه اروپا به‌تازگی از مالیات متغیر به تعرفه واردات تغییر وضعیت داده و به طور میانگین تعرفه ارزشی آن برابر با 90 درصد شده است.

شکر

بازار برای شکر یکی از پر اختلال‌ترین بازارها در جهان است. متوسط سطح حمایت برای شکر بالای 50 درصد است، بالاترین سطح پس از برنج.

برزیل تاکنون بزرگ‌ترین صادرکننده شکر است، دارای 20 درصد از ذخایر شکر در جهان است. روسیه و ایالات متحده واردکنندگان اصلی شکر هستند. اتحادیه اروپا 27 درصد از صادرات شکر را تشکیل می‌دهد اما واردکننده خالص این محصول نیز هست. در میان کشورهای MENA، الجزایر، مصر و مراکش بزرگ‌ترین واردکنندگان هستند و کل منطقه 10 درصد از کل واردات جهان را تشکیل می‌دهد.

کشورهای OECD حمایت‌هایی را برای کشاورزان شکر فراهم می‌کنند. بیشتر این حمایت‌ها توسط اتحادیه اروپا، ژاپن و ایالات متحده فراهم شده است.

حمایت سالانه از تولیدکنندگان شکر (عمدتاً تولیدکنندگان چغندرقدند) در اتحادیه اروپا در سال 2002 حدود 2.4 میلیارد دلار برآورد شده بود. همچنین برای صادرات شکر یارانه اختصاص داده شد و تعرفه ارزشی در سال 2004 به طور متوسط به 92 درصد رسید. در سال 2006، اتحادیه اروپا، سیاست‌های مرتبط با شکر خود را اصلاح کرد، کاهش تفاوت بین تعرفه‌های درون سهمیه‌ای و خارج از سهمیه، سیاستی که انتظار می‌رود ترجیحات صادرکنندگان ترجیحی را کاهش دهد (آفریقایی‌ها، کاریبیایی‌ها و ایالات اقیانوس آرام). اصلاحات نیز شامل کاهش قیمت مداخله حدود 36 درصد، معرفی یک طرح خریداری داوطلبانه برای سهمیه‌های تولید و عدم صدور مجوز برای شکرهای غیر سهمیه‌ای به منظور کاهش تولید داخلی و آوردن یارانه‌های صادراتی در محدوده سازمان تجارت جهانی است (البحری، آمستاتر و کلچ، 2008^{۱۸۵}).

ژاپن از یک تعرفه خاص به منظور محدود کردن واردات شکر و حمایت از کشاورزانش استفاده می‌کند. مقدار حمایت از کشاورزان ژاپنی برابر با 400 میلیون دلار است و ژاپن بیشترین تعرفه ارزشی را، 190 درصد، برای این محصول برقرار کرده است.

در سال 2008، آمریکا همچنان سهمیه نرخ تعرفه‌ی 1.3 میلیون تنی خود را حفظ کرد. همچنین واردات شکر را به منظور بالا نگه داشتن قیمت‌های داخلی دو برابر قیمت بین‌المللی محدود کرد. به چهل و دو کشور برای صادرات شکر به آمریکا سهمیه داده می‌شود، اما واردات آمریکا تنها بخشی از آن چیزی است که آمریکا بدون محدودیت وارد می‌کند. میانگین تعرفه ارزشی در سال 2004، 54 درصد بود.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه حمایت بالایی از کشاورزان خود دارند. چین، هند، مکزیک، فیلیپین، تایلند، ترکیه، همگی موانع تعرفه‌ای بالایی دارند به طوری که کشاورزان داخلی را از رقابت با واردات حفظ می‌کند. چند کشور نیز از سهمیه‌های تولید و یارانه مصرف‌کننده همچنان حمایت می‌کنند، اما این اقدامات کمتر رایج است. مصر و مراکش دو تا از محدود کشورهای اند که دارای طرح‌هایی برای یارانه به مصرف‌کنندگان هستند. تعرفه‌های ارزشی کشورهای MENA برای شکر نیمه عمل‌آوری شده، بین 4 تا 46 درصد پایین‌تر از متوسط جهانی است. از سوی دیگر، شکر عمل‌آوری نشده در نرخ بسیار بالاتری، خصوصاً در تونس، مورد حمایت قرار دارد.

پنبه

قیمت پنبه از حداکثر قیمت خود در سال 2003 تا سال 2005 کاهش پیدا کرد، اما از آن زمان دوباره به حالت اول بازگشت، به رغم حمایت مستمر دولت از تولیدکنندگان پنبه که مقدار این حمایت توسط کمیته بین‌المللی پنبه (ICAC، 2006)، حدود

¹⁸⁵ Elbehri, Umstaetter, and Kelch 2008

5 میلیارد دلار در سراسر جهان برآورد شده است. روند بلندمدت متأثر از رقابت با الیاف مصنوعی است که سهم خود را از بازار الیاف نساجی از 48 درصد در سال 1995 به 55 درصد در سال 1999 رسانده است. به علاوه، بحران جهانی اقتصادی طی سال‌های 2001-02 قیمت پنبه را بیشتر تحت تأثیر قرار داد، زیرا تقاضا برای پارچه از کشتش درآمدمی بیشتری نسبت به غلات برخوردار است (مینوت و دنیلز، 2005¹⁸⁶).

از پنج صادرکننده بزرگ پنبه، دو کشور، چین و کره، واردکننده خالص این محصول هستند. اتحادیه اروپا 60 درصد از صادرات جهانی پنبه را تولید می‌کند، بعد از آن ژاپن و آمریکا که به ترتیب 11 و 4 درصد از صادرات پنبه را تشکیل می‌دهند. در منطقه MENA، مصر بزرگ‌ترین تولیدکننده و مصرف‌کننده است، اما با این حال صادرکننده خالص پنبه به حساب می‌آید.

هشت کشور، درآمد مستقیم و حمایت‌های قیمتی از تولیدکنندگان پنبه دارند. بین سال‌های 2004-05 و 2005-06، آمریکا و اتحادیه اروپا کمک به تولید پنبه را به ترتیب 19 و 13 درصد کاهش دادند (یونان و اسپانیا تنها ذینفعان بودند). از سوی دیگر، مقدار این کمک‌ها در چین که بیشترین یارانه را به پنبه‌کاران بومی می‌دهد، در سال‌های 2005-06 دو برابر شد (ICAC، 2006).

در مقایسه با متوسط جهانی 8 درصدی، بیشترین حمایت از مرز به‌وسیله تعرفه‌های ارزشی، از 10 درصد در اردن تا 33 درصد در تونس، در کشورهای MENA وجود دارد، به استثنای لبنان.

فراورده‌های لبنی

فراورده‌های لبنی، به‌طور کلی، به‌صورت گسترده معامله نمی‌شوند: تنها 7 درصد از تقاضای جهانی از طریق تجارت بین‌المللی برآورده می‌شود. تقریباً تمام تجارت محصولات لبنی شامل کره، پنیر و شیر خشک است. استرالیا، اتحادیه اروپا و نیوزلند بزرگ‌ترین صادرکنندگان محصولات لبنی هستند، در حالی که کانادا، ژاپن و ایالات متحده واردکنندگان خالص محصولات لبنی هستند.

بازار لبنیات به‌شدت از طریق ترکیبی از محدودیت‌های وارداتی (مانند تعرفه و سهمیه‌بندی نرخ تعرفه)، یارانه مصرف‌کننده و در مورد چند کشور توسعه‌یافته، حمایت‌های قیمتی و درآمدی، یارانه به صادرات و سهمیه تولید شیر برای محدود کردن عرضه مورد حمایت قرار می‌گیرد. SCT میزان شیر دریافتی از مزرعه در سال‌های 2004-06 را 28 درصد برآورد کرده است، کمتر از نیمی از سطحی که در سال 1986-88 داشت (OECD، 2007).

¹⁸⁶ Minot and Daniels 2005

فراورده‌های لبنی در میان تمام کالاهای کشاورزی بالاترین متوسط تعرفه سقف را دارند (بلایینی و جلهار، 2005¹⁸⁷). نرخ حمایت نشان می‌دهد که تعرفه‌های ارزشی، 11 درصد برای اتحادیه اروپا و 37 درصد برای آمریکا نسبت به نرخ جهانی 27 درصدی است.

ژاپن از سیاست‌های پیچیده‌ای استفاده می‌کند که حمایت بالایی را برای تولید شیر داخلی دارد، از جمله سهمیه‌بندی عرضه، یارانه‌های زیست‌محیطی و طرح‌های مختلفی که مزرعه و زیرساخت‌های بازار، خدمات جانبی و مصرف شیر و سودآوری تولیدکنندگان شیر را مورد حمایت قرار می‌دهد. حمایت از تولیدکننده شیر در سال 2003، 77 درصد از ارزش تولید شیر برآورد شده بود یعنی بیشتر از دوسوم ارزش تولیدات شیر ژاپن به ابتکار عمل دولت بستگی داشت چه از طریق موانع وارداتی و چه از طریق پرداخت یارانه به کشاورز (ابارا، دیک و استات، 2005¹⁸⁸).

آمریکا طرح قرارداد ضرر درآمدی شیر¹⁸⁹ را به منظور ارائه پرداخت‌های هدفمند ضد دوره‌ای¹⁹⁰ به مزارع کوچک لبنیات ایجاد کرد (بیلی، 2005¹⁹¹).

سیاست‌های لبنی کانادا شبکه پیچیده‌ای از سیاست‌ها و طرح‌های مرتبط است و مردم در تعدادی از مؤسسات خصوصی و دولتی تحت طرح بازاریابی مدیریت عرضه فدرال قرار گرفته‌اند؛ در نتیجه حمایتی 60 درصدی از این محصولات دارد (استانبری، 2002¹⁹²).

آزادسازی تجاری منطقه‌ای

شواهدی از برتری تجارت شمال و جنوب در زمینه‌ی GAFTA را می‌توان در مقاله دنیس (2006a)¹⁹³ پیدا کرد. نویسنده سود حاصل از دو سناریو را با یکدیگر مقایسه می‌کند: GAFTA و ترکیبی از GAFTA و اتحادیه اروپا (GAFTA-E.U). منطقه MENA شامل مراکش، تونس، بقیه کشورهای شمال آفریقا و بقیه کشورهای خاورمیانه است. در شبیه‌سازی GAFTA، تمام تعرفه‌های بین چهار منطقه MENA صفر تعیین شد. در شبیه‌سازی GAFTA و اتحادیه اروپا (GAFTA-E.U)، تمام تعرفه‌های منطقه MENA صفر تعیین شد، تمام تعرفه‌های صنعتی بین مناطق MENA و اتحادیه اروپا صفر تعیین شد و تمام تعرفه‌های کشاورزی بین مناطق MENA و اتحادیه اروپا 50 درصد کاهش پیدا کرد.

¹⁸⁷ Blayney and Gehlhar 2005

¹⁸⁸ Obara, Dyck, and Stout 2005

¹⁸⁹ Milk Income Loss Contract Program

¹⁹⁰ countercyclical

¹⁹¹ Bailey 2005

¹⁹² Stanbury 2002

¹⁹³ Dennis (2006a)

منطقه MENA از GAFTA-E.U دو برابر از GAFTA به تنهایی، سود می‌برد اما مقدار این سود کمتر خواهد بود، 0.2 و 0.1 درصد از GDP. دنیس (2006a) استدلال کرد که تجارت، درون منطقه MENA به وسیله تشریفات گمرکی ضعیف، زیرساخت‌های ضعیف و مقررات که مانع خدمات حمل‌ونقل کارآمد می‌شود، آسیب می‌بینند. به طور مثال: مقررات حامی خطوط هوایی ملی، محدودیت در شرکت‌های حمل‌ونقل خصوصی، محدودیت روی رانندگان کامیون خارجی، مقررات منع حمل‌ونقل بک‌هال^{۱۹۴} و هزینه‌های مختلف و مالیات. به عنوان مثال، هاگمن و کانان (2005)^{۱۹۵} برآورد کردند که حذف موانع غیر تعرفه‌ای منجر به افزایش رفاه بیشتر از دو برابر مقدار آزادسازی تعرفه‌ای خواهد شد. در مطالعه‌ای در مصر، کانان و مسکوس (1997)^{۱۹۶} دریافتند که از بین بردن موانع قانونی و کاغذبازی‌ها منجر به رفاهی بیشتر از توافقنامه‌های تجارت آزاد خواهد شد. دنیس (2006a) نقش تسهیل تجارت در زمینه‌ی توافقنامه تجاری GAFTA و GAFTA-E.U را شبیه-سازی کرد و دریافت در صورت تسهیل تجارت؛ رفاه چهار یا پنج برابر افزایش می‌یابد.

آگیبر و گسیرک (2001)^{۱۹۷} به این نتیجه رسیدند که در بیشتر این مطالعات، سود استاتیک رفاه که ناشی از توافقنامه‌های تجارت آزاد بین کشورهای جنوب مدیترانه و اتحادیه اروپا است، اغلب بسیار کم است. یک دلیل این است که این توافقنامه‌ها منجر به کاهش زیاد و نامتقارن تعرفه در بخشی از کشورهای جنوب مدیترانه می‌شوند که برای دسترسی بهتر اتحادیه اروپا به بازارهایشان این کاهش تعرفه را اعطا می‌کنند، این در حالی است که کشورهای جنوب مدیترانه در حال حاضر به اتحادیه اروپا دسترسی دارند.

کشاورزی، تجارت و فقر در مصر^{۱۹۸}

در سال 1960 مصر در همه کالاهای اساسی مواد غذایی خود به استثنای گندم که 70 درصد از آن را برای نیاز خود ذخیره می‌کرد، خودکفا شد. نسبت خودکفایی به طور چشمگیری برای بیشتر محصولات در طول دهه 1970 و 1980 نسبت به ترکیبی از رشد جمعیت سریع و افزایش جریان داخلی ارز از صادرات (شامل پنبه و محصولات نساجی)، حواله‌ها و کمک‌های خارجی کاهش یافت. وابستگی رو به افزایش مواد غذایی وارداتی به یک نگرانی عمده در میان سیاست‌گذاران تبدیل شده و منجر به تلاش‌های مختلف برای محدود کردن واردات مواد غذایی و تحریک تولید داخلی شده است.

¹⁹⁴ Backhaul

¹⁹⁵ Hoekman and Konan (2005)

¹⁹⁶ Konan and Maskus (1997)

¹⁹⁷ Augier and Gasiorek (2001)

¹⁹⁸ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 95.

تجزیه و تحلیل هزینه منابع داخلی نشان می‌دهد، مصر دارای مزیت نسبی در تولید پنبه، گندم، میوه و سبزیجات است و در بیشتر محصولات که به آب کم نیاز دارند مثل ذرت، لوبیا و سیب‌زمینی رقابتی است. این کشور در تولید محصولاتی که نیاز به آب فراوان دارند مثل برنج و شکر فاقد مزیت است (مادکور و ابوزید، 1996^{۱۹۹}).

محصولات کشاورزی و سیاست‌های تجاری

سیاست‌های کشاورزی در مصر با مداخله زیاد دولت در تنظیم قیمت، اعطای انحصار بازاریابی به شرکت‌های دولتی، یارانه دادن به نهاده‌های کشاورزی و محدود کردن واردات همراه است. قبل از سال 1987، بسیاری از محصولات زراعی توسط شرکت‌های دولتی با قیمت ثابت به صورت اجباری خریداری می‌شده‌اند. دولت تخصیص زمین در میان محصولات زراعی را از طریق کنترل منطقه کشت محدود کرده بود. به همین ترتیب، توزیع نهاده‌ها تا حد زیادی توسط دولت کنترل می‌شد. نرخ ارز، بالاتر از حد ارزش‌گذاری شده بود و واردات شدیداً کنترل می‌شد.

در سال 1987 خرید اجباری تمام محصولات به جز برنج، پنبه و نیشکر حذف شد. برای گندم، ذرت و سایر محصولات زراعی، دولت از خرید اجباری به خرید داوطلبانه در قیمت‌های کف دولتی^{۲۰۰} تغییر وضعیت داد. در سال 1990، کاهش شدیدی در ارزش نرخ ارز به وجود آمد که در نتیجه آن نرخ ارز به سمت نرخ بازار سوق داده شد. در سال 1991 بازار برنج آزادسازی شد و یارانه‌ی نهاده‌ها به طور قابل توجهی کاهش یافت. یارانه نهاده‌ها طی سال‌های 1991-1993 مرحله به مرحله حذف شد. کنترل منطقه محصول تا حد زیادی در این دوره حذف شد. در سال‌های 1994-1995 بازار پنبه و پنبه‌پاک‌کنی آزادسازی شد که رقابت شرکت‌های خصوصی با شرکت‌های دولتی را ممکن ساخت (سیام، 2005^{۲۰۱}).

اگرچه پیشرفت‌های قابل توجهی در آزادسازی بازارهای کشاورزی، به خصوص بین سال‌های 1987 و 1996 صورت گرفته، اما دولت مصر همچنان به دخالت در برخی مناطق ادامه می‌دهد. اول، برق و آب آبیاری هنوز هم به شدت یارانه دریافت می‌کنند. دوم، اداره کل تأمین کالا همچنان نقش مهمی در واردات مواد غذایی ایفا می‌کند. به عنوان مثال، در سال 2004 این کشور 5.4 میلیون تن گندم و 227000 تن روغن پخت‌وپز و همچنین مقادیر قابل توجهی چای، عدس و حبوبات وارد کرده است. اگرچه مصر روی واردات انحصار ندارد، اما بخش بزرگی از کل واردات گندم را به خود اختصاص داده است. سوم، دولت سیستمی بزرگ و پیچیده برای پرداخت یارانه به نان، شکر و روغن پخت‌وپز دارد. هزینه این یارانه به حدود 2 میلیارد پوند مصری کاهش داده شده است. واردات گندم توسط اداره کل تأمین کالا به آسیابان‌ها فروخته می‌شود تا نان بلدی^{۲۰۲}

¹⁹⁹ Madcour and Abou Zeid 1996

²⁰⁰ Government-set floor prices

²⁰¹ Siam 2005

²⁰² baladi bread

درست کنند که قیمت آن کنترل شده است، درحالی که از واردات بخش خصوصی برای طبخ نان و سایر محصولات گندمی بدون یارانه استفاده می‌شود (سازمان تجارت جهانی، 2005a).

سیاست‌های تجاری

اصلاحات تجاری در سال 1986 طیف وسیعی از مالیات بر واردات را تسهیل کرد و موانع غیر تعرفه‌ای را کاهش داد. به‌طور کلی، تولیدات از بالاترین حمایت برخوردار هستند به‌جز پنبه‌پاک‌کنی که حمایت منفی دارد. محصولات کشاورزی از حمایت نسبتاً کمی برخوردار هستند، البته با چند استثنای مهم. در سال 1998 دولت ممنوعیت واردات را با تعرفه بالا بر روی لباس، مرغ، گوشت، میوه‌ها، سبزیجات و لوازم مصرفی جایگزین کرد. نرخ ارزهای مختلف از دهه 1980 به یک نرخ ارز تبدیل شد (ریفات، 1999²⁰³). در سال 2004 مصر تعداد گروه‌های تعرفه‌ای را کاهش داد، برخی از هزینه‌های واردات را حذف کرد و نرخ تعرفه را کاهش داد و در نتیجه نرخ تعرفه به‌طور میانگین از 21 درصد در سال 2000 به 9 درصد رسید. بر طبق گزارش‌های بانک جهانی، نرخ متوسط تعرفه ساده از استانداردهای جهانی، پایین‌تر است، پایین‌تر از نرخ 60 درصدی کشورهای دنیا. علاوه بر این، پیشرفت مصر در آزادسازی تجارت طی سال‌های 04-2000 در میان قوی‌ترین‌ها در جهان قرار دارد (بانک جهانی، 2005). مصر از یک ثروت بادآورده که ناشی از قیمت بالای نفت در طول جنگ عراق و مجدداً بارونق قیمت کالا در سال‌های 08-2007 تا حدودی از طریق درآمد حاصل از صادرات نفت و تا حدودی به دلیل افزایش ترافیک در کانال سوئز، بهره‌مند است.

توافقنامه‌های تجاری

بخشی از آزادسازی مصر یک‌طرفه و بخشی هم مربوط به موافقت‌نامه‌های تجاری مختلف بوده است. مصر یک EMMA با اتحادیه اروپا در سال 2001 امضا کرده است. مصر عضو بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا و GAFTA است. همچنین مصر نیز اظهارنامه آگادیر²⁰⁴ که منطقه آزاد تجاری میان مصر، اردن، مراکش و تونس ایجاد کرده را امضا کرده است.

جدول 43: نرخ-های تعرفه و ارزش واردات در مصر، 2005

²⁰³ Reefat 1999
²⁰⁴ Agadir Declaration

Sector	Simple average tariff rate (%)	Range of tariff rates (%)	Value of imports in 2003 (millions of US\$)
Grains	3.3	2-5	1,136.7
Oilseeds, fats, oils, etc.	6.4	0-32	421.9
Fruits and vegetables	15.9	2-40	212.7
Coffee, tea, cocoa, sugar, etc.	35.4	2-3,000	212.0
Live animals and animal products	18.4	5-32	218.4
Dairy products	11.5	2-32	123.8
Cut flowers and plants	4.0	2-32	9.4
Beverages and spirits	1,028.8	12-3,000	1.9
Tobacco	22.0	22	188.6
Other agricultural products	4.1	0-32	154.3

Source: WTO (2005a).

گات و سازمان تجارت جهانی^{۲۰۵}

بر اساس مذاکرات دور اروگوئه، مصر نرخ تعرفه پایه برای بیش از 600 خط تعرفه محصولات کشاورزی ارائه کرده و عنوان کرده که تمام تعرفه‌های کشاورزی را تثبیت می‌کند. برای بیشتر محصولات، تثبیت بین 5-80 درصد بوده و متعهد به کاهش تدریجی آن‌ها شده است. مصر هیچ‌گونه اقدام حمایتی از محصولات کشاورزی اعلام نکرده است.

توافقنامه انجمن پزشکی اتحادیه اروپا و مصر^{۲۰۶}

توافقنامه مصر با اتحادیه اروپا در سال 2004 به اجرا درآمد. این توافق به دنبال ایجاد یک منطقه آزاد تجاری برای محصولات صنعتی طی یک دوره‌ی 12 ساله بسته شد. دسترسی محدود به بازار محصولات کشاورزی اتحادیه اروپا مهم‌ترین مانع برای گسترش صادرات محصولات کشاورزی مصر بوده است.

بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا

مصر در سال 1998 عضو بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا شد. این سازمان شامل 20 کشور در شرق و جنوب آفریقا است که برای کاهش موانع تجاری تلاش می‌کنند. یک زیرگروه متشکل از 9 کشور، منطقه آزاد تجاری شکل دادند و برنامه‌ریزی کردند که تعرفه داخلی‌شان بین سال‌های 1992 و 2000 مرحله‌به‌مرحله کاهش یابد. دو کشور دیگر به توافقنامه تجارت

²⁰⁵ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 99.

²⁰⁶ Euro-Med Association Agreement (EMAA)

آزاد پیوستند، اما مصر دیگر عضو FTA نیست. بنا بود یک اتحادیه گمرکی با تعرفه مشترک خارجی در سال 2003 تأسیس شود (سیام، 2002)، اما اختلافات بر سر تعرفه خارجی مانع از تحقق آن شد.

گفتا ۲۰۷

مصر در سال 1998 عضو GAFTA شد. بر طبق این توافقنامه، تعرفه به تدریج طی یک دوره دهساله پس از امضای توافقنامه کاهش پیدا کرد. برخی موضوعات هنوز هم منوط به مذاکره میان 14 عضو کشورهای عربی است، این موضوعات شامل دستور جلسه محصولات کشاورزی و قواعد مبدأ است.

سایر توافقنامه تجارت آزاد دوطرفه

چندین توافقنامه تجارت آزاد دوجانبه بین مصر و کشورهای دیگر منطقه وجود دارد. توافقنامه تجارت آزاد مصر-تونس در سال 1998 آغاز شد. به موجب این توافقنامه محصولات خاص هر دو کشور می‌توانند از نظر عوارض گمرکی مستثنا باشند.

کاهش 20 درصدی عوارض گمرکی برای برخی از گروه‌های دیگر کالایی به مدت پنج سال اعطا شد. توافقنامه تجارت آزاد مصر و ترکیه نیز در سال 1998 امضا شد. این توافقنامه موجب تقویت تجارت، روابط سرمایه‌گذاری و همکاری با استفاده از ترکیه به عنوان دروازه‌ای برای محصولات مصر به بازارهای اتحادیه اروپا شد. به نوبه خود، مصر یک دروازه برای کالاهای ترکیه در خاورمیانه و شرق آفریقا است. همچنین یک توافقنامه تجارت آزاد به صورت دوجانبه بین مصر و اردن امضا شده است. اگرچه ممکن است پنداشته شود که تعداد زیاد توافقنامه‌های تجارت آزاد بیان‌کننده سیاست‌های تجاری نسبتاً آزاد هست، اما برخی نیز از گسترش توافقنامه‌های منطقه‌ای و دوجانبه ابراز نگرانی می‌کنند. برنامه توسعه سازمان ملل متحد اشاره می‌کند که مشکلات در اداره قوانین مختلف، تشریفات گمرکی مختلف مربوط به موافقت‌نامه‌های مختلف وجود دارد. تطبیق با استانداردهای مختلف و قوانین و مقررات ممکن است منجر به تأخیر در اجرا شود (UNDP 2005a, 96). در این گزارش آزادسازی تجاری چندجانبه از طریق سازمان تجارت جهانی و به طور همزمان کار بر روی تسهیل تجارت از طریق ابزارهایی مانند فرآیندهای گمرکی ساده و مؤثر پیشنهاد شده است.

کشاورزی، تجارت و فقر در تونس

سیاست‌های کشاورزی و تجاری

اجرای طرح تعدیل ساختاری بین سال‌های 1986 و 1996 برای آزادسازی بخش کشاورزی تونس، بهبود رقابت‌پذیری صنایع کشاورزی، مواد غذایی و انطباق با الزامات کیفی و بهداشتی بازارهای بین‌المللی آغاز شد. به‌غیر از فعالیت‌های مربوط به گندم، فعالیت‌های تولید محصولات کشاورزی به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای آزاد شده بود. یارانه‌ی نهاده‌های کشاورزی و یارانه نرخ بهره عملاً حذف شد. اگرچه آب آبیاری هنوز هم یارانه دریافت می‌کند، اما تنظیم هزینه‌ها ادامه می‌یابد. همچنین در این زمان هیئت‌های بازرگانی و بازاریابی کشاورزی مقداری از قدرت انحصار خود را ازدست‌داده‌اند.

علاوه بر این، تونس از اختصاص 8.3 میلیون دینار تونسی (750000 دلار آمریکا) به‌عنوان یارانه آبیاری خبر می‌دهد. در واقع، کشاورزان در مناطق آبیاری عمومی هنوز هم هزینه واقعی آب را پرداخت نمی‌کنند. علاوه بر این، برای کشاورزان و شرکت‌های کشت و مواد غذایی تعرفه‌های ویژه‌ای برای برق و دیزل اعطا می‌شود. همچنین تونس نیز به صادرات محصولات کشاورزی یارانه اعطا می‌کند. این یارانه‌ها به‌منظور کاهش هزینه پردازش و حمل‌ونقل هوایی است.

بخش کشاورزی و شیلات به دو شکل با کنترل قیمت مواجه هستند: کنترل قیمت تولیدکننده و کنترل قیمت نهاده‌های کشاورزی. با توجه به کنترل قیمت تولیدکننده، قیمت محصولات آزادانه تعیین می‌شود به‌جز غلات و شیر که همچنان از قیمت تضمین‌شده عمومی بهره‌مند هستند. سیاست‌های قیمت‌گذاری محصولات کشاورزی در تونس، به‌جای حمایت از قیمت‌های مزرعه، اثر پایین نگه‌داشتن قیمت محصولات کشاورزی را دارند. هنگامی که تولید داخلی به محصولی خاص محدود می‌شود، به‌طور عمده برای سبزیجات و گوشت، قیمت‌ها افزایش می‌یابند. مقامات دولتی از مجموعه‌ای از حداکثر قیمت‌ها برای بازارهای عمده‌فروشی یا خرده‌فروشی بدون هیچ‌گونه گرامت از کشاورزان استفاده می‌کنند. با این حال، هنگامی که قیمت‌ها با توجه به فراوانی تولید داخلی در پایین‌ترین سطح خود هستند، هیچ ابزار حمایتی از کشاورزان اعمال نمی‌شود. این سیاست که برای کنترل تورم در نظر گرفته شده، به‌شدت درآمد مزرعه در طول چند سال گذشته را تحت تأثیر قرار می‌دهد. کشاورزان کوچکی که سبزیجات تولید می‌کنند بیش از همه تحت تأثیر این سیاست قرار می‌گیرند.

سیاست تجاری

مقامات تونسی از تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای به‌منظور حمایت از تولید داخلی از رقابت خارجی استفاده می‌کنند که در سال 1995 با اجرای URAA اصلاح شد.

جدول 44: حمایت اسمی توسط فعالیت‌های اقتصادی اصلی در تونس، 1995-2003 (درصد)

Sector	1995	2000	2001	2002	2002	2003	2003
	E.U.	E.U.	E.U.	E.U.	rest of world	E.U.	rest of world
Agriculture and fishing	39	126	100	98	98	89	89
Manufacturing	43	39	36	33	45	29	42
Other sectors	11	11	3	3	9	1	3
Total	34	42	36	35	43	31	39
Total, except agriculture and food processing	30	21	16	15	24	12	22

Source: Chemingui and Lahouel (2006).

Note: E.U., European Union.

جدول 45: نرخ تعرفه داخل و خارج از سهمیه، 2005 و استفاده از سهمیه‌های تعرفه‌ای در تونس، 2001-04

Product	Average in-quota tariff rate (%)	Average out-of-quota tariff rate (%)	Tariff quota commitments (tons)	Quota use rate (%)			
				2001	2002	2003	2004
Durum wheat	17	73	300,000	100	100	0	0
Soft wheat	17	73	600,000	100	100	85	100
Barley	17	73	200,000	100	100	100	100
Beans	25	60	1,300	0	0	0	0
Sugar	15	42	100,000	100	100	100	228
Shelled almonds	43	60	1,335	70	100	0	0
Tomato concentrate	43	100	155	0	0	0	100
Milk powder	17	76	20,000	10	19	35	43
Butter	35	100	4,000	60	88	48	49
Cheese	27	139	1,500	100	100	100	100
Calves and bullocks	27	82	3,000	0	0	0	97
Bovine meat	27	88	8,000	0	0	0	100
Sheep and goat meat	27	125	380	0	0	0	100

Source: WTO (2005b).

Note: The quota use rate refers to the level of imports as a percentage of the quota.

موانع فنی نیز یکی از ابزارهای غیرمستقیم برای حفاظت از تولید داخلی هستند. به‌طور کلی، موانع فنی در بررسی تطابق محصولات وارداتی با استانداردهای ایمنی، بهداشتی و مواد غذایی به کار می‌روند. کنترل‌های فنی از زمان الحاق تونس به سازمان تجارت جهانی در سال 1995 رقم خورد. اگرچه این کنترل‌ها تنها بر حدود یک‌چهارم تشریفات گمرکی در سال 1994 اعمال شد (37 درصد از ارزش واردات) اما درصد تشریفات گمرکی‌ای که تحت کنترل قرار گرفتند، به بیش از 30 درصد در سال 2001 افزایش یافت (43 درصد از ارزش واردات).

ترخیص کالا از گمرک مانع دیگری برای واردات است، به‌ویژه برای واردات به بازارهای داخلی. واردات کشت محصولات غذایی که به‌طور انحصاری برای بازار داخلی هستند، هنوز از تأخیر در ترخیص کالا از گمرک رنج می‌برند، حدود سه هفته به‌طور میانگین، در مقایسه با تنها چند روز در کشورهای دیگر.

معادل‌های تعرفه‌ایِ موانع غیر تعرفه‌ای، شاخصی از نوع حمایت را فراهم می‌کند. به‌منظور تعیین محصولات کشاورزی واردشده به تونس در سال 1992، چمینگو و دسوس (2001) از رویکرد شکاف قیمتی استفاده کردند که شامل مقایسه قیمت‌های محلی و قیمت مرزی است. از 19 محصول کشاورزی و غذایی مورد مطالعه، 6 محصول سطوح قابل توجهی از موانع غیر تعرفه‌ای را داشتند. شکر بالاترین حمایت غیر تعرفه‌ای را دارد، با تعرفه‌ای برابر با 28 درصد و پس‌از آن گندم سخت با تعرفه‌ای برابر با 20 درصد. دیگر محصولات حمایت‌شده عبارت‌اند از: جو، گندم نرم، سبزیجات و محصولات کنسروی.

کشاورزی، تجارت و فقر در مراکش

مراکش در ژانویه سال 1995 به عضویت در سازمان تجارت جهانی درآمد و توافقنامه EMP با اتحادیه اروپا را در سال بعد امضا کرد. توافقنامه EMP خواستار حذف عوارض صنعتی طی سال‌های 2000 تا 2012 شد. تحت توافقنامه EMP، اتحادیه اروپا ملزم به اجازه برای دسترسی بیشتر مراکش به بازارهای خود و کمک مالی بیشتر به شرکای مدیریتانه‌اش شده است (بانک جهانی، 2009). در سال 2003 مراکش توافقنامه تجارت آزاد با آمریکا را امضا کرد؛ که پس از 10 سال به اجرا در خواهد آمد.

الزامات سیاست‌گذاری²⁰⁸

مطالعات زیادی به‌منظور بررسی تأثیرات کلان اقتصادی آزادسازی تجاری در منطقه MENA انجام شده است. بسیاری از این مطالعات از مدل‌های CGE به‌منظور شبیه‌سازی اثر سیاست‌های تجاری جایگزین استفاده کرده‌اند. نتایج حاصل از این مطالعات را می‌توان به‌صورت زیر خلاصه کرد:

- آزادسازی تجاری چندجانبه، سود خالص را برای کشورهای منطقه، با رشد GDP حقیقی بین 1 تا 3 درصد فراهم می‌کند.
- مزایای حاصل از آزادسازی تجاری برای یک کشور تا حد زیادی بستگی به درجه آزادسازی داخلی دارد که توسط خود کشور انجام می‌شود. بسیاری از منافع حاصل از آزادسازی تجاری کشاورزی با اصلاحات داخلی مرتبط است تا

²⁰⁸ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 212.

اینکه با تغییر در سیاست‌های تجاری کشورهای دیگر در ارتباط باشد. این موضوع مؤید ضرب‌المثل ذیل در مطالعات آزادسازی تجاری است: آنچه انجام می‌دهید تعیین‌کننده چیزی است که به دست می‌آورد.

- مزایای آزادسازی تجاری چندجانبه به‌طور کلی بیشتر از مزایای آزادسازی تجاری دوجانبه با اتحادیه اروپا و یا ایالات متحده است.

- مزایای آزادسازی تجاری چندجانبه به‌طور کلی بیشتر از مزایای موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای در MENA است.

- آزادسازی تجاری معمولاً در تولیدهای پایین‌تر منجر به واردات بیشتر گندم می‌شود اما در تولیدات بیشتر، منجر به افزایش صادرات میوه و سبزی می‌شود.

در مقابل، مطالعات کمی اثر توزیعی آزادسازی تجاری، مانند اثری که بر روی کشاورزان و یا دیگر گروه‌های فقیر در کشورهای MENA دارد را مورد بررسی قرار داده‌اند. یکی از کامل‌ترین این مطالعات نشان داده است، قیمت پایین‌تر محصولات کشاورزی که در ارتباط با حذف حمایت از بخش کشاورزی در مراکش است، می‌تواند فقر را تشدید کند (Lokshin و Ravallion, 2004).

خلاصه‌ی سیاست‌های آزادسازی تجارت در کشورهای MENA²⁰⁹

همان‌طور که قبلاً بحث شد، آزادسازی جهانی تجارت به احتمال زیاد قیمت محصولات کشاورزی جهان را با تحمیل ضررهایی به تمام هشت کشور مورد بررسی (هرچند که مقدار این ضرر در سوریه و تونس کمتر است) به میزان 3 تا 20 درصد افزایش خواهد داد.

بالین‌حال، درک این موقعیت از نظر رفاه اقتصادی دشوار است. دیدگاه مרקانتیلیستی²¹⁰ ناقص است زیرا تنها سود و زیان تولیدکنندگان را در نظر می‌گیرد و اثرات سیاست‌های تجاری روی مصرف‌کنندگان را نادیده می‌گیرد. همان‌طور که قبلاً بحث شد، مطالعات اقتصادی روی آزادسازی تجاری نشان می‌دهد، بسیاری از فواید یک کشور که ناشی از آزادسازی تجاری است، نتیجه اصلاحات داخل خود کشور است. مطالعات تجربی "حمایت دائم" نشان می‌دهد که هزینه (از لحاظ قیمت‌های بالاتر برای مصرف‌کنندگان) حفظ شغل در یک بخش حمایتی چندین بار بزرگ‌تر از درآمد به دست آمده از طریق شغل است. بنابراین، به نظر می‌رسد کشورهایی که واردکننده خالص مواد غذایی هستند از سودهای بهره‌وری حاصل از آزادسازی تجاری داخلی به‌عنوان جبرانی برای ضرر و زیان‌های تجاری مرتبط با اصلاحات در سایر کشورها چشم‌پوشی کنند.

²⁰⁹ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 218.

²¹⁰ Mercantilist perspective

با این حال، این تجزیه و تحلیل تنها تأثیر آزادسازی تجاری بر درآمد کل و یا GDP را به حساب آورده است. سیاست‌گذاران در کشورهای MENA نیز علاقه‌مند به ملاحظات تساوی حقوق و برابری هستند، مانند تأثیر بر فقر و بیکاری. اثر آزادسازی تجاری بخش کشاورزی روی فقر در سراسر کشور متغیر است، تا اندازه‌ای به دلیل مبهم بودن اثر آزادسازی روی قیمت‌های محصولات کشاورزی. اصلاحات جهانی تجارت بخش کشاورزی احتمالاً قیمت جهانی محصولات کشاورزی را افزایش می‌دهد، اما آزادسازی تجارت داخلی قیمت محصولات کشاورزی داخلی را نسبت به قیمت‌های جهانی کاهش می‌دهد. اثر خالص آزادسازی روی قیمت‌های داخلی کشاورزی تا حد زیادی بستگی به سطح اولیه حمایت دارد. اگر سطح حمایت داخلی بالا باشد (همان‌طور که در مراکش، سوریه و تونس است)، آزادسازی کامل تجارت منجر به کاهش قیمت‌های داخلی محصولات کشاورزی خواهد شد. از سوی دیگر، اگر حمایت داخلی در سطح متوسط باشد (همان‌طور که در مصر، اردن و لبنان است)، آزادسازی کامل تجارت ممکن است هیچ اثری نداشته باشد و یا تنها کمی موجب افزایش قیمت‌های داخلی محصولات کشاورزی شود.

تاکنون، فرض کرده بودیم، تطبیق با رژیم تجاری جدید فاقد هزینه است. در واقع، با هر تغییر سیاستی، هزینه‌های انتقال، قیمت‌های نسبی را تحت تأثیر قرار می‌دهند. همان‌طور که منابع در اقتصاد دوباره تخصیص داده می‌شوند، دوره‌ای وجود خواهد داشت که طی آن عوامل تولید کمتر مورد استفاده قرار خواهند گرفت. به عنوان مثال، همان‌طور که نیروی کار از بخش‌هایی که قبلاً حمایت شده بودند به سمت آن‌هایی که تازه سودآور شده‌اند، می‌روند، هزینه‌ها نیز به بیکاری و بازآموزی وابسته است. هزینه‌های انتقال واقعی هستند و نشانه‌ای برای توقف تدریجی در اصلاحات تجاری و برای ارائه آموزش و اعتبار به منظور کمک به آن بخشی که به طور منفی تحت تأثیر قرار گرفته است، است. به دلیل اینکه هزینه‌های انتقال موقت خواهند بود، درحالی که سودهای بهره‌وری دائمی خواهد بود، بعید است که هزینه‌های انتقال نشان‌دهنده استدلالی معتبر در برابر اجرای اصلاحات تجاری باشند. این حقیقت که هزینه‌ها در کوتاه‌مدت اتفاق می‌افتند درحالی که سود در طول زمان رخ می‌دهند، به توضیح مقاومت سیاسی برای آزادسازی تجارت کمک می‌کند.

البته، کشورهای MENA باید به شدت برای دسترسی به بازار برای کالاهای کشاورزی‌ای که صادر می‌کنند، تلاش کنند. مصر، اردن، مراکش علاقه شدیدی برای دست یافتن به بازارهای اتحادیه اروپا برای میوه و سبزیجات خود دارند که باید گام‌هایی در جهت حصول اطمینان از اینکه مقررات بهداشتی و بهداشت گیاهی در مورد واردات میوه و سبزی به اتحادیه اروپا بر مبنای شواهد علمی است نه حمایت‌های احساسی از محصولات تولید داخل برداشته شود. به همین ترتیب، تونس از کاهش تعرفه‌های واردات اتحادیه اروپا روی زیتون و روغن زیتون منفعت کسب می‌کند، درحالی که مصر از کاهش حمایت داخلی از سوی ایالات متحده (به میزان کمتر) و اتحادیه اروپا برای تولیدات پنبه‌شان فوایدی را به دست می‌آورد. در مقابل، هیچ‌یک از کشورهای MENA از آزادسازی جهانی تجارت (از جمله کاهش حمایت داخلی) در بازار گندم منفعتی را کسب نمی‌کنند. چنین اصلاحاتی قیمت جهانی گندم را 4 تا 20 درصد افزایش می‌دهد، در نتیجه تأثیر منفی بر تجارت واردکنندگان در منطقه دارد.

در بسیاری از کشورها اثرات قیمت‌های بالاتر روی مصرف‌کنندگان را می‌توان با کاهش تعرفه واردات به‌منظور حفظ قیمت داخلی جبران کرد.

چرا GAFTA شکست خورد؟²¹¹

مزایای یکپارچه‌سازی‌های منطقه‌ای در منطقه MENA تاکنون محدود بوده است. سه توضیح برای این موضوع وجود دارد:

1- دلیل اول، این توافق‌ها نسبتاً انعطاف‌پذیر هستند و امکان مستثنا کردن برخی کالاهای حساس و همچنین حمایت‌های فصلی را می‌دهند و همچنین این کشورها امکان و حق به تعلیق درآوردن کاهش تعرفه تحت شرایط خاص را دارند. به دلیل اینکه هزینه حمایت بیشتر نسبت به سطح حمایتی افزایش می‌یابد، اعطای استثنای نسبتاً کم می‌تواند به‌طور گسترده فواید حاصل از آزادسازی را خنثی کند. به‌منظور فراهم کردن سودهای زیاد برای کشورهای عضو، GAFTA و سایر توافق‌نامه‌های منطقه‌ای باید در سطح بالاتری از قوانین روی تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای تکیه کنند. یک رویکرد می‌تواند کاهش سطح ماکزیمم حمایت‌های تعرفه‌ای و بنابراین محدود کردن بالاترین تعرفه باشد.

2- دلیل دوم برای منافع متوسط مرتبط با این موافقت‌نامه‌های تجاری این است که تجارت منطقه‌ای به‌وسیله عوامل مختلفی علاوه بر سیاست‌های تجاری مختل شده است. زیرساخت‌های ارتباطی کشورهای MENA ضعیف است. خدمات حمل‌ونقل در منطقه رقابتی نیستند و هزینه‌ی بالایی دارند و بسیاری از کشورها از تشریفات گمرکی دست‌وپا گیر که هزینه‌های تجارت را افزایش می‌دهد، رنج می‌برند. در مطالعه‌ای برآورد شده است که تأخیر و عدم قطعیت در ارتباط با ترخیص کالا از گمرک به‌تنهایی معادل با 10 درصد هزینه کالای مورد معامله است (دنیس، 2006a). متأسفانه، موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای متعدد و در تداخل با یکدیگر ممکن است منجر به این هزینه‌ها شود زیرا تفاوت نرخ تعرفه بستگی به کشور مبدأ دارد. این نرخ‌های مختلف به معامله‌گران انگیزه‌ای برای بدجلوه دادن منشأ واردات می‌دهد، در نتیجه مقامات گمرک مجبور به درخواست اسناد و مدارک اضافی و کند شدن بیشتر روند می‌شوند. بنابراین، اقداماتی برای ساده کردن فرآیند گمرکی و رقابت بیشتر در خدمات حمل‌ونقل منطقه‌ای، منافع حاصل از موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای را افزایش می‌دهد.

3- دلیل سوم برای منافع متوسط مرتبط با این موافقت‌نامه‌های تجاری، شباهت ساختارهای اقتصادی کشورهای عضو است. اگر تمام کشورهای عضو گندم و ذرت وارد و میوه و سبزیجات صادر کنند و نرخ دستمزد مشابهی داشته باشند، منافع حاصل از تجارت محدود می‌شود. حتی اگر دو کشور نهاده‌های یکسانی هم داشته باشند (نیروی کار، زمین، سرمایه و سایر عوامل تولید) بازهم می‌توانند منافی را از تجارت کسب کنند، زیرا هر کشور می‌تواند در محصولات مختلفی تخصص یابد به‌طوری که هر دو کشور از صرفه به مقیاس سود کسب خواهند کرد. باین‌حال، نکته اساسی

²¹¹ Minot, N. (2009). *Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa* (Vol. 168). pp 220.

این است که منافع حاصله کمتر از زمانی خواهد بود که برای تجارت بین کشورهای با نرخ‌های مختلف دستمزد، شرایط مختلف آب و هوایی و کشاورزی و مهارت‌های مختلف می‌توانستند به دست آورند. مدل‌های تجارت مؤید این موضوع هستند که یکپارچه‌سازی اقتصادی میان کشورهای MENA، منافی دارد، اما منافع آن به‌طور قابل توجهی کوچک‌تر از مزایای مرتبط با آزادسازی تجاری چندجانبه و یا آزادسازی با کشورهای توسعه‌یافته است.

موقعیت با توجه به آزادسازی دوطرفه^{۲۱۲}

اتحادیه اروپا توافقنامه EMMA را با چهار کشور از هشت کشور مورد بررسی امضا کرده و در حال آماده‌سازی توافق با سه کشور دیگر است. اگرچه اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین شریک تجاری برای تمام این کشورها است، اما مطالعات نشان می‌دهد که تأثیر توافق بر رفاه کشورهای MENA مثبت اما کوچک است، کمتر از یک درصد. دلیل اصلی این است که بخش کشاورزی تا حد زیادی از توافق خارج شده است. مطالعات شبیه‌سازی شده نشان می‌دهند منافع حاصل از توافق بسیار بزرگ‌تر خواهد بود اگر توافقنامه شامل آزادسازی بخش کشاورزی نیز باشد. از آنجاکه انتظار می‌رود بارسلونا در آینده آزادسازی کشاورزی داشته باشد، چهار کشور با EMAA باید اقدام به بررسی امکان مذاکره در دور دوم که شامل بخش کشاورزی نیز باشد، کنند. با درک حساسیت سیاسی قیمت محصولات کشاورزی، رهبران کشورهای MENA باید در نظر داشته باشند که بسیاری از مزایای یک AA گسترده به درجه‌ی آزادسازی داخلی در خود کشورهاشان بستگی دارد. در همان زمان، منافع در صورتی بیشتر و بزرگ‌تر خواهد بود که آزادسازی داخلی با کاهش موانع تجاری واردات کشاورزی در اتحادیه اروپا که دلیل منطقی برای اصرار بر روابط متقابل است، ترکیب شود. آزادسازی موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای اتحادیه اروپا در مورد میوه، سبزیجات، روغن‌زیتون و شکر به‌ویژه برای کشورهای MENA سودآور است. اگر کشورهای MENA قادر به متقاعد کردن اتحادیه اروپا برای آزادسازی بخش کشاورزی نباشند، به آن‌ها توصیه می‌شود، دنبال اهداف مشابه در زمینه‌ی مذاکرات تجاری چندجانبه سازمان تجارت جهانی باشند. ایالات متحده آمریکا توافقنامه تجارت آزاد با اردن و مراکش امضا کرده است و همچنین توافقنامه سرمایه‌گذاری و تجارت موقت با مصر و تونس دارد. ایالات متحده یک شریک تجاری نسبتاً جزئی برای تمام این کشورها است، بنابراین کشورهای MENA نباید انتظار اثرات بزرگ، مثبت یا منفی، به‌عنوان نتیجه‌ای از افزایش تجارت با ایالات متحده، داشته باشند. از سوی دیگر، این توافقنامه‌ها ممکن است سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای MENA را به دو شکل تسهیل کند. اول، توافق‌ها معمولاً شامل اقداماتی برای ایجاد وضعیتی مطلوب‌تر برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی هستند که این اقدامات شامل ساده و مؤثرتر کردن فرآیندهای اداری و شفافیت بیشتر در مقررات است. دوم، توافق شامل سیگنال‌هایی است که دولت به یکپارچه‌سازی بیشتر در اقتصاد جهانی متعهد می‌شود که به‌خودی‌خود امید برای سرمایه‌گذاران است.

²¹² همان، ص 221

- 1- تحت مفروضات نسبتاً قابل قبول، آسان است نشان دهیم که فواید استاتیک قیمت‌های پایین‌تر برای مصرف‌کنندگان داخلی بیشتر از ضرر و زیان استاتیک برای تولیدکنندگان است. با این حال، سیاست‌گذاران، مذاکره‌کنندگان تجاری و بسیاری از غیر اقتصاددان‌ها، کاهش حمایت داخلی را در قالب قیمتی که یک کشور باید برای دست یافتن به بازارهای سایر کشورها پرداخت کند، می‌بینند.
- 2- بحث مشترک برای حمایت از تولیدات، حمایت از صنایع نوپا است که به موجب آن صنایع یاد می‌گیرند تحت حمایت از موانع تجاری رشد کنند و رقابتی باشند. اگرچه بخش بزرگی از ادبیات راجع به این موضوع است، اما بحث حمایت از صنایع نوپا در حمایت از بخش کشاورزی کمتر مورد نیاز است.
- 3- در مورد حمایت از تولیدات کشاورزی، استدلال رایج‌تر این است که به طور کل در کشورهای در حال توسعه و به طور خاص در منطقه MENA، کشاورزان فقیر نمی‌توانند با کشاورزان ماهر و بزرگ و پیشرفته‌ی کشورهای توسعه‌یافته رقابت کنند، به خصوص اگر کشورهای توسعه‌یافته به کشاورزان خود یارانه تولید پرداخت کنند. قطعاً کشاورزان تجاری در کشورهای در حال توسعه با یارانه‌ای که به کشاورزان اتحادیه اروپا، آمریکا و سایر کشورها داده می‌شود و همچنین وجود موانع زیاد روی واردات کشاورزی آسیب می‌بینند.
- 4- با این حال، این کشورها نیز با چالش‌هایی در خصوص کیفیت و استانداردهای ایمنی مواد غذایی برای صادرات روبرو هستند.
- 5- استدلال دیگری که در این زمینه مطرح می‌شود این است که وجود موانع وارداتی روی محصولات کشاورزی فقر را در میان تولیدکنندگان محصولات کشاورزی کاهش می‌دهد. با این حال، تجزیه و تحلیل ارائه‌شده در این گزارش نشان می‌دهد، قیمت محصولات کشاورزی بالاتر اثرات کوچک و پیچیده‌ای بر افراد فقیر دارد.
- 6- استدلال دیگری که برای حمایت از بخش کشاورزی مطرح می‌شود، این است که با دادن چیزی به کشورهای در حال توسعه درازای دسترسی به بازار کشورهای با درآمد بالا، به عنوان ابزاری مفید برای چانه‌زنی در مذاکرات بین‌المللی عمل می‌کند. اگرچه این استدلال تا حدی درست است، اما روشن نیست که آیا کشورهای در حال توسعه از بخش کشاورزی صرفاً به عنوان وسیله‌ای برای آزادسازی متقابل بین شرکای تجاری حمایت می‌کنند.

اتحادیه کشورهای جنوب شرق آسیا (ASEAN)

اتحادیه ملل جنوب شرق آسیا معروف به آسه‌آن (ASEAN) مخفف Association of Southeast Asia Nation است که در جامعه جنوب شرقی آسیا با مشارکت مالزی، تایلند و فیلیپین در ژوئیه 1961 به منظور توسعه همکاری‌های اقتصادی و فرهنگی میان اعضا به وجود آمد. پس از آن به دلیل اختلافات سیاسی بین اعضا فعالیت این اتحادیه متوقف شد. تا اینکه در سال 1967 با صدور اعلامیه بانکوک از سوی پنج کشور اندونزی، مالزی، فیلیپین، تایلند و سنگاپور، اتحادیه ملل جنوب شرقی آسیا در منطقه تشکیل گردید. در ادامه با پیوستن بروئی دارالسلام (8 ژانویه 1984)، ویتنام (28 جولای 1995)، لائوس و میانمار (23 ژولای 1997) و کامبوج (30 آپریل 1999) به این اتحادیه، هم‌اکنون آسه‌آن دارای ده عضو است. آسه‌آن پس از آمریکا، ژاپن و اتحادیه اروپا چهارمین منطقه قدرتمند تجاری در جهان محسوب می‌شود. همکاری کشورهای عضو آسه‌آن، در زمینه‌های صنعتی، تجاری، سرمایه‌گذاری‌های مشترک، امور مالی و بانکداری، کشاورزی، انرژی، تکنولوژی و تحقیقات مشترک، آموزش و پرورش، توسعه اجتماعی، جهانگردی، امور فرهنگی و حمل‌ونقل و ارتباطات است. ارکان اتحادیه ملل جنوب شرق آسیا عبارت‌اند از:

اجلاس سران: بالاترین مرجع مدیریتی اتحادیه ملل جنوب شرق آسیا، اجلاس سران کشورهای عضو است. در سال 1992 توافق شد که این اجلاس هر سه سال یک‌بار با حضور سران کشورهای عضو برگزار شود.

اجلاس وزیران: اجلاس وزیران آسه‌آن با حضور وزیران امور خارجه کشورهای عضو، به‌طور سالانه و هر سال در یکی از کشورهای عضو برگزار می‌شود.

کمیته دائمی: تشکیل جلسات این کمیته به‌طور معمول هر دو ماه یک بار است که شامل وزیران امور خارجه کشور میزبان و سفرای دیگر کشورهای عضو در همان کشور است.

دبیرخانه: دبیرخانه اصلی آسه‌آن در جاکارتا پایتخت اندونزی در سال 1976 تأسیس شد که به‌منزله بدنه اصلی هماهنگ‌کننده فعالیت‌های آسه‌آن است و دبیر کل آن برای مدت 5 سال تعیین می‌شود.

کمیته‌ها و اجلاس مقام‌های ارشد: اجلاس وزیران معمولاً از طریق سه کمیته‌ی فرهنگ و اطلاعات، علوم و فناوری و توسعه اجتماعی هماهنگ و برگزار می‌شود. همکاری سیاسی اعضای اتحادیه در اجلاس مقام‌های ارشد سیاست‌گذاری و هماهنگ می‌شود.

به‌جز اجلاس و نشست‌های رسمی در سطح سران دولت‌ها و وزرای کشورها، نشست‌های دیگری نیز در آسه‌آن صورت می‌گیرد.

مجمع منطقه‌ای آسه‌آن: این مجمع متشکل از 27 عضو (10 کشور عضو به اضافه استرالیا، بنگلادش، کانادا، چین، ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا، هند، ژاپن، کره جنوبی، کره شمالی، مغولستان، پاکستان، زلاندنو، روسیه، پاپو آگینه نو، تیمور شرقی و سریلانکا) بوده و از سال 1994 آغاز به کار کرده است. هدف این مجمع گسترش گفتگوهای چندجانبه در منطقه آسیا-اقیانوسیه و توسعه همکاری‌ها در زمینه‌های مختلف است.

نشست آسیا-اروپا: یک فرایند گفتگوهای غیررسمی بین آسه‌آن و اتحادیه اروپا است که از سال 1996 شروع شده است.

آسه‌آن+3: گفتگوهایی که بین مقامات دولت‌های عضو آسه‌آن و سه کشور چین، ژاپن و کره جنوبی که در حاشیه هر اجلاس سران آسه‌آن به منظور بهبود روابط بین دولت‌های عضو آسه‌آن و سه کشور فوق برگزار می‌شود.

اجلاس آسه‌آن-روسیه: رهبران دولت‌های عضو آسه‌آن و رئیس‌جمهور روسیه هر ساله در طی یک نشست، به تبادل نظر و گفتگو پیرامون موضوعات فیمابین می‌پردازند.

اجلاس آسیای شرقی: مجمعی است کاملاً آسیایی که سالانه توسط 16 کشور شرق آسیا و منطقه آسه‌آن برگزار می‌گردد. روسیه از سال 2005 درخواست شرکت در این اجلاس را مطرح کرده است و هم اکنون به عنوان عضو ناظر در این اجلاس شرکت می‌کند.

نشست آسه‌آن-سر: گفتگوهایی که بین مقامات دولت‌های عضو آسه‌آن و استرالیا و زلاندنو برگزار می‌شود.

موافقت‌نامه تجارت آزاد آسه‌آن - افتا

افتا (ASEAN Free Trade Area) موافقت‌نامه‌ای است که بین دولت‌های عضو آسه‌آن که در 28 ژوئیه 1992 در سنگاپور در زمینه‌ی کاهش تعرفه‌های تجاری و گمرکی به امضای مقامات کشورهای عضو رسید. در هنگام امضای این موافقت‌نامه، آسه‌آن شامل 6 عضو (مالزی، اندونزی، سنگاپور، تایلند، فیلیپین و برونئی دارالسلام) بوده است و 4 عضو دیگر که در سال‌های بعد به آن پیوستند (ویتنام، میانمار، لائوس و کامبوج)، همه تعهدات معاهده افتا را به‌طور کامل قبول نکرده و فقط بخشی از آن را پذیرفته‌اند.

جدول 46 ویژگی‌های کلی اعضای موافقت‌نامه مبادلات کالا بین کشورهای عضو ASEAN را نشان می‌دهد.

جدول 46: ویژگی‌های کلی اعضای موافقت‌نامه مبادلات کالا بین کشورهای عضو اتحادیه‌ی جنوب شرق آسیا

نام کشور	سرانه‌ی GDP	سرانه‌ی PPP	نرخ ارز (شناور، تثبیت شده...)	تراز تجاری	متوسط نرخ تعرفه‌های MFN	تعداد خطوط تعرفه	تعداد خطوط با تعرفه

MFN صفر	MFN بالای 15٪		سال پیوستن به WTO ²¹⁴	2013	2012	2014	2014	2014	
81.2	9.5	2.5	1995	* -----	8,765,662,454	1.27	75699.7	40776.3	بونئی
15.7	9.0	10.9	2004	-2,958,368,125	-2,455,655,655	4037.50	3242.3	1084.4	کامبوج
10.7	1.6	7.0	1995	5,833,232,509	8,679,520,880	11865.21	10585.4	3514.6	اندونزی
**0.9	**56.5	**18.8	2013	-755,756,552	-784,446,796	8048.96	5162.3	1707.5	لائوس
64.7	16.0	6.5	1995	32,494,026,525	40,719,328,228	3.27	24714.8	10829.9	مالزی
3.9	5.0	5.6	1995	-439,854,514	591,684,434	984.35	*-----	1197.5	میانمار
3.4	3.1	6.2	1995	-17,661,975,805	-18,926,077,153	44.40	6915.6	2843.1	فیلیپین
100.0	0.0	0.2	1995	74,501,398,546	67,486,681,550	1.27	82763.4	56286.8	سنگاپور
21.7	22.6	9.8	1995	6,731,836,771	6,688,239,631	32.48	14660.6	5560.7	تایلند
37.1	24.7	9.5	2007	8,730,000,000	9,885,000,000	21148.00	5629.0	2052.3	ویتنام

توضیحات:

* جاهای خالی به معنای گزارش نشدن آمار مربوطه می‌باشد.
 سرانه‌ی GDP²¹⁵: عبارت است از تولید ناخالص داخلی (GDP) تقسیم‌بر متوسط سالانه جمعیت. گزارش شده به قیمت جاری دلار آمریکا می‌باشد.
 سرانه‌ی GDP بر مبنای برابری قدرت خرید (PPP)²¹⁶: عبارت است از تولید ناخالص داخلی که با استفاده از نرخ‌های برابری قدرت خرید به دلارهای بین‌المللی تبدیل شده است. منبع: سایت بانک جهانی

نرخ ارز²¹⁷: نرخ ارزی است که توسط مقامات ملی تعیین می‌شود. منبع: سایت بانک جهانی
 تراز تجاری (یا صادرات خالص)²¹⁸: برابر است با تفاوت بین ارزش پولی صادرات و واردات کالا طی یک دوره معین. در واقع رابطه بین واردات و صادرات کشورها را نشان می‌دهد. مقدار مثبت به نام مازاد تجاری مشخص می‌شود اگر صادرات بیشتر از واردات باشد. مقدار منفی به نام کسری تجاری یا شکاف تجاری مشخص می‌شود اگر واردات بیشتر از صادرات باشد.

متوسط نرخ تعرفه MFN: متوسط نرخ تعرفه کاربردی را نشان می‌دهد. منبع: سایت سازمان تجارت جهانی، world tariff profile(2013)
 تعداد خطوط تعرفه MFN بالای 15٪: سهم تعرفه‌های بالای 15 درصد حقوق گمرکی را نشان می‌دهد. منبع: سایت سازمان تجارت جهانی، world tariff profile(2013)

تعداد خطوط با تعرفه MFN صفر: سهم تعرفه‌های معاف از حقوق گمرکی را نشان می‌دهد. منبع: سایت سازمان تجارت جهانی، world tariff profile(2013)
 **از آنجا که لائوس در سال 2013 به عضویت سازمان تجارت جهانی درآمده است، اطلاعات آن کامل نیست و ارقام گزارش شده در سه ستون آخر به ترتیب متوسط نرخ تعرفه سقف²¹⁹، تعداد خطوط تعرفه سقف بالای 15 درصد و تعداد خطوط با تعرفه سقف صفر را نشان می‌دهند.

نظام تعرفه‌ای

در نتیجه‌ی این توافق، سیستم کدگذاری کالا بین اعضا به فرم واحد AHTN-2012 (HS 6 رقمی به علاوه‌ی 4 رقم اضافی) تبدیل شده است. کلیه‌ی خطوط تعرفه‌ای برابر صفر هستند به جز موارد استثنا که در جدول زیر نمایش داده شده‌اند:

²¹⁴ https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

²¹⁵ GDP per capita (current US\$)

²¹⁶ GDP per capita, PPP (current international \$)

²¹⁷ Official exchange rate

²¹⁸ Net trade in goods (BoP, current US\$)

²¹⁹ Bound

جدول 47: نظام تعرفه‌ای بین اعضای ASEAN

نام کشور	خطوط تعرفه‌ای غیر صفر	توضیحات کلی	تعرفه با سایر اعضای ASEAN
اندونزی	کلیه خطوط زیر مجموعه‌ی 1006	برنج	25
	کد تعرفه‌های 1701910000، 1701120000 و کلیه خطوط تعرفه زیر مجموعه کد 170199	چغندر قند، نیشکر شامل طعم دهنده و یا مواد رنگی، شکر تصفیه شده	10
	کد تعرفه‌های 1701140000 و 1701130000	نیشکر	5
	کلیه‌ی خطوط زیر مجموعه‌ی 2205، 2204، 2203، 2208، 2207، 2206	آبجو ساخته شده از مالت، انواع شراب و نوشیدنی‌های الکلی، الکل تخمیر شده با غلظت کمتر از 80 درصد و روان گردان‌ها	تعرفه‌ی MFN
	کلیه خطوط تعرفه 2939190000 و 293911	کنسانتره کاه خشک‌شده و نمک آن	تعرفه‌ی MFN
	کد تعرفه 2939911000	کوکائین و مشتقات آن	تعرفه‌ی MFN
	کلیه خطوط تعرفه زیر مجموعه‌ی 300692	زباله‌ی دارو	تعرفه‌ی MFN
	کد تعرفه 3302102000 و 33021000	آماده سازی مشروبات الکلی معطر از نوع مورد استفاده در تولید مشروبات الکلی، به صورت مایع و سایر	تعرفه‌ی MFN
	کد تعرفه 3601 و 3602	پودر محرک، مواد منفجره آماده، به غیر از پودر محرک	تعرفه‌ی MFN
	کلیه خطوط زیر مجموعه‌ی 3825	زباله‌ها	تعرفه‌ی MFN
	کد تعرفه 8710	تانک و سایر وسایل نقلیه زرهی، موتوری، هم از نوع مجهز به سلاح و هم از نوع بدون سلاح و این قبیل وسایل نقلیه	تعرفه‌ی MFN
	کلیه‌ی خطوط زیر مجموعه‌ی 9303، 9302، 9301، 9307، 9306، 9305، 9304	اسلحه‌های نظامی به غیر از هفت تیر و سلاح‌های خطوط تعرفه 9307، سلاح گرم، ساچمه‌ای، اسلحه شکاری، لوازم یدکی و تجهیزات خطوط تعرفه 9301 تا 9304، بمب، نارنجک، اژدر، معادن و فلزات، موشک‌ها و مهمات مشابه جنگ و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ کارتريج و ديگر مهمات و پرتابه، اجزاء و قطعات آن‌ها، از جمله شات و کارتريج درپوش فشنگ، شمشير، سرنيزه، غلاف	تعرفه‌ی MFN
	13021190، 13021110	پودر تریاک ^{۲۲۰} و سایر	تعرفه‌ی MFN
برونئی دارالسلام	کلیه‌ی خطوط زیر مجموعه‌ی 2205، 2204، 2203، 2208، 2206	آبجو ساخته شده از مالت، انواع شراب و نوشیدنی‌های الکلی و روان گردان‌ها	تعرفه‌ی MFN
	34061000	آتش‌بازی	تعرفه‌ی MFN

تعارف MFN	اسلحه‌های نظامی به‌غیر از هفت تیر و سلاح‌های خطوط تعارفه 9307. سلاح گرم، ساچمه‌ای، اسلحه شکاری، لوازم یدکی و تجهیزات خطوط تعارفه 9301 تا 9304. بمب، نارنجک، اژدر، معادن و فلزات، موشک‌ها و مهمات مشابه جنگ و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ کارت‌ریج و دیگر مهمات و پرتابه، اجزاء و قطعات آن‌ها، از جمله شات و کارت‌ریج درپوش فشنگ، شمشیر، سرنیزه، غلاف	کلیه‌ی خطوط زیر مجموعه‌ی 9301، 9302، 9303، 9304، 9305، 9306، 9307	
5	گل بریده شده و یا جوانه مناسب برای دسته کردن و یا برای اهداف زینتی از هر نوع تازه یا خشک	کلیه خطوط تعارفه 0603	تایلند
5	سیب‌زمینی تازه و سردخانه‌ای	07011000 و 07019000	
5	قهوه تفت داده شده بدون کافئین و با کافئین، قهوه پوست‌کنده و با پوست	کلیه خطوط تعارفه 090111 و 090112 و کد تعارفه 09019010	
5	انواع موز خشک و تازه	کلیه خطوط تعارفه 0803	
5	اناناس	080430.0000	
5	انواع منگو (انبه) و گوآوا	کلیه خطوط تعارفه 080450	
5	انواع ملون	کلیه خطوط تعارفه 0807	
5	خارگیل ^{۲۲۱} ، مژکی	081060000، 0810903000	
5	زَربگیل ^{۲۲۲}	کلیه خطوط تعارفه 08109040	
5	جک‌فروت ^{۲۲۳} ، سالاکا، پیتایا ^{۲۲۴} ، ساپودیل، میوه‌های گرمسیری ^{۲۲۵}	0810905000، 0810909100 تا 08109099، 0810909300	
20	برنج	کلیه خطوط تعارفه 1006 (به‌جز برنج برای مصرف حیوانات-15)	
GEL	آبجو ساخته‌شده از مالت، انواع شراب، نوشیدنی‌های الکلی و غیرالکلی و اتیل‌الکل	کلیه خطوط تعارفه 2203، 2204، 2205، 2206، 2207، 2208	مالزی
5	دخانیت صنعتی و غیرصنعتی، سیگار	کلیه خطوط تعارفه 2401، 2402، 2403	
GEL	اسلحه‌های نظامی به‌غیر از هفت تیر و سلاح‌های خطوط تعارفه 9307، سلاح گرم، ساچمه‌ای، اسلحه شکاری، لوازم یدکی و تجهیزات خطوط تعارفه 9301 تا 9304. بمب، نارنجک، اژدر، معادن و فلزات، موشک‌ها و مهمات مشابه جنگ و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ کارت‌ریج و دیگر مهمات و پرتابه، اجزاء و قطعات آن‌ها،	کلیه‌ی خطوط زیر مجموعه‌ی 9301، 9302، 9303، 9304، 9305، 9306، 9307	

221 Durians
222 Langsat
223 Jack fruit
224 Dragon fruits

²²⁵ میوه‌های مخصوص مناطق گرمسیری و استوایی هستند.

	از جمله شات و کارتریج درپوش فشنگ، شمشیر، سرنیزه، غلاف	
	در نظام تعرفه‌ای این کشور بعد از توافق، 16 طبقه تعرفه به چشم می‌خورد که عبارت‌اند از: 0، 0.1، 0.3، 0.5، 0.8، 1، 1.1، 1.5، 1.7، 2، 2.2، 3، 3.3، 4، 5، GE	
	در مورد مواد خوراکی عمدتاً تعرفه‌ی وضع شده 5 درصد است.	
0.1	کاغذ یا مقوا ساخته شده از خمیر مکانیکی عمدتاً (برای مثال، روزنامه ها، مجلات و مشابه چاپ ماده) که وزن آن از 55 گرم بر مترمکعب بیشتر نباشد	میانمار
0.3	سایر پیچ و مهره	
0.5	چغندر قند، نیشکر	
0.8	پلیمرهای وینیل کلرید، از فیبر ولکانیزه، سیم از جنس فولاد ضد زنگ	
1	شریت گلوکز، کائولن و سایر خاک‌های رس کائولینی، بنتونیت، سیمان سفید و سایر سیمان های هیدرولیکی، سایر اجزای غلطک نورد، تیتانیوم اکسید، سیتریک اسید	
1.1	نفت و بنزین	
1.5	ترکیبات، مکمل های غذا یا مواد افزودنی خوراک، چسب ماهی، برخی از ترکیبات آروماتیک، روغن موتور، کاشی، سنگ فرش، پودر عاج	
1.7	سایر اسباب و وسائل به خصوص جهت استفاده در مراسم مذهبی	
2	کاغذی پایه از نوع مورد استفاده برای تولید آلومینیوم پوشش داده شده با کاغذ	
2.5	سایر هانگ، الکترودهای پوشش داده شده از فلز پایه، برای جوش قوس الکتریکی، سیم روکش داده شده با آلیاژ فولاد	
3	شیر، کره، روغن کره و سایر روغن‌ها، مرجان و مواد مشابه، برگ و سایر،	
3.3	Water pipe tobacco	
4	متیل الکل	
5	سیر و غیره، پوسته قهوه و پوست، جایگزین قهوه که حاوی قهوه باشد، لانه پرندگان، دوغ، سایر انواع پرندگان به جز پرندگان گونه دامستیکوس گالوس و اردک، برنج تایلندی هوم مالی، گلاتینوس، بخارپز، آرد گندم، ذرت بو داده و تفت داده شده، کرکس به جز پا و کتف بریده شده با استخوان	
GE	دانه خشخاش و تریاک، پودرهای روانگردان، تانک و وسایل نقلیه جنگی، اسلحه، آثار باستانی با قدمت بیشتر از 100 سال	
	دارای 6 طبقه تعرفه‌ای است که عبارت‌اند از: 0، 1، 2، 3، 5، n.a	لائوس
	بیشتر کالاها از تعرفه 5 درصدی برخوردار هستند.	
1	پرورش بوفالو، بدنه‌ی وسایل نقلیه موتوری زیرمجموعه کد 8702	
2	سایر ماهی‌های آب‌های شیرین، بازی های ویدئویی به جز کدهای زیرمجموعه کد 950430	
3	گاو، کبریت و سایر اسباب آتش‌بازی، دستمال کاغذی و حوله، دستمال پاک‌کننده، دستمال سفره،	
5	خوک زنده با وزن بیشتر از 50 کیلوگرم، پرندگان زنده مثل بوقلمون، اردک، غاز، سایر حیوانات زنده از قبیل وال، دلفین، شتر، خرگوش، زنبور، گوشت و آخال خوراکی حیوانات و پرندگان، شیر و سرشیر، سوسیس، پوشش های کف پلاستیک، به صورت رول و یا به فرم کاشی، ورق، فیلم، فویل، نوار از جنس پلاستیک، پوست و چرم گاو، بوفالو، اسب، گوسفند، کاغذ و مقوا مناسب برای نوشتن، پرینت و کارهای گرافیکی، کاغذ فانتزی، کاغذ سیگار، کاغذ دیواری، شلوار و پیش‌بند و کت از جنس پنبه، کلاه و روسری، سیم، اسباب و وسائل از جنس روی، ابزارهای دستی، موتور سیکلت، صندلی با قاب فلزی	
n.a	پودرهای محرک، مواد منفجره آماده، چاشنی های الکتریکی، اسباب و مواد آتش‌بازی، راکتورهای هسته ای، ماشین آلات و دستگاهها برای جداسازی ایزوتوپ، بالن، گلايدر و هواپیما، هلیکوپتر، سلاح‌های نظامی، بمب، نارنجک، شمشیر، سرنیزه، جعبه زینتی سیگار برگ	
	این کشور دارای 5 طبقه تعرفه‌ای است که عبارت است از: 0، 5-، 7، 15، 35.	کامبوج
	بسیاری از محصولات این کشور چه صنعتی و چه کشاورزی دارای تعرفه بودند و این نرخ برای اکثر آن‌ها از 0 تا 5 درصد بود.	
0-5	گوشت و آخال خوراکی بوقلمون، اردک، خوک، چربی خوک، شیر، سرشیر، ماست، کره شیر، پنیر، کشک، تخم مرغ، تخم اردک، تخم پرندگان، پیاز، غده، ریشه کاسنی و ریشه، گردو، فندق، موز، آووکادو،	

	<p>خرما، انجیر، انگور، لیمو، پاپایا، توت فرنگی، هلو، برنج قهوه‌ای، برنج معطر، گندم، روغن تصفیه‌شده و تصفیه نشده انگور و کلزا، روغن، شکر، گلوکز، فروکتوز، غذاهای آماده، آبیوم. آب سبزیجات، آب معدنی، شراب، آبجو، نوشیدنی های الکلی، تنباکو صنعتی و غیرصنعتی، سیگار، گرانیات، کوارتز، کاتولین، بنتونین، گچ، مرمر و تراورتن، پودر میکا، ترکیبات آروماتیک، کروسین، اورانیوم طبیعی و مواد رادیو اکتیو، استون، کتون های آروماتیک، مواد آرایشی (رژلب، پودرها، کرم و لوسیون، شامپو، لاک مو)، کبریت، Ferro-cerium و دیگر آلیاژهای آتش زا در تمام اشکال، صفحات عکاسی و فیلم، حساس، بدون حساسیت، فیلم چاپ فوری، حساس، بدون حساسیت، حشره کش ها، جونده کش ها، قارچ کش، علف کش، تنظیم کننده های رشد گیاهی، مواد ضد عفونی کننده و محصولات مشابه، اسیدهای چرب صنعتی، پالایش؛ الکل های چرب صنعتی، محصولات و ضایعات پلاستیک (از قبیل سایر صفحات، ورق، فیلم، فویل و نوار از پلاستیک، روکش، وسایل آشپزخانه و دستشویی و حمام که پلاستیک هستند)، پوشاک و لوازم جانبی آن مانند دستکش. وسایل جانبی صنعتی، لاتکس طبیعی، دستکش جراحی، حصیر، پوست خام و پوست گاو و یا اسب، چرم، محصولات چوبی، در چوبی، لوازم دندان پزشکی، چوب پنبه طبیعی، خام، انواع کتاب، کاغذ و کارتون و محصولات آن ها مانند بشقاب و کاسه کاغذی، مو و پشم حیوانات، قالی، ابریشم، تی شرت مردانه، پلی اتیلن و پروپیلن، انواع کلاه، گل و میوه مصنوعی، کلاه گیس، مژه و ابرو و موی مصنوعی، انواع سنگ، کاشی، ظروف شیشه‌ای، آمپول، سیم های آهنی و فولادی و آلومینیومی، ورقه های فولادی، تیوب، دوچرخه، میز، وسایل خانه، اره دستی و تیغه آن</p>	
7	<p>گوجه فرنگی، سیر، پیاز، گل کلم، کلم بروکلی، کلم، هویج، شلغم، لوبیا، نارگیل، آناناس، گواوا، انبه، پرتقال، هندوانه، گریس،</p>	
15	<p>اسب، قلمه گیاه ارکید، رز، گل بریده شده و یا جوانه مناسب برای دسته کردن و یا برای اهداف زینتی از هر نوع تازه یا خشک، پودر تریاک</p>	
35	<p>گوشت و آخال خوراکی مرغ از گونه گالوس دامستیکوس، گیاهان و بخش هایی از گیاهان (من جمله دانه و میوه) که عمدتاً در عطرسازی، در داروسازی و یا برای حشره کش و اهداف مشابه به اینها استفاده می شوند مثل برگ کوکا، شاهدانه، آتش بازی، روغن موتور، روغن ترمز هیدرولیک</p>	
	<p>این کشور دارای 8 طبقه تعرفه ای است که عبارت است از: 0، 3، 5، 10، 20، 50، 90، 98، 99. بر بیشتر کالاها تعرفه بسته شده بود و در این میان اکثر کالاها دارای تعرفه 5 درصدی بودند؛ اعم از محصولات کشاورزی و صنعتی.</p>	
3	<p>روغن خام انگور، کلزا، آپاتیت، فلدسپار، رنگ دانه ها به شکل مایع و یا خمیر، لاستیک طبیعی (TSNR)، درپچه برای تایرهای تیوبلس</p>	
5	<p>پرورش مرغ، خروس جنگی، اردک، گوشت حیوانات گاوی شکل، خوک، گوسفند، بز، اسب، قاطر، کرکس از نوع تازه و منجمد، آخال خوراکی این حیوانات، تازه و منجمد آن، چربی خوک، چربی پرندگان و همچنین گوشت و آخال خوراکی به هر شکل تازه، منجمد، شور، خشک شده، دودی، شیر و سرشیر، کره شیر، کشک، کره، پنیر، تخم پرندگان، تولیدات خوراکی با منشاء حیوانی، پوست و سایر قسمتهای پرندگان، گل بریده شده و یا جوانه مناسب برای دسته کردن و یا برای اهداف زینتی از هر نوع تازه یا خشک، سیر، گردو پوست و بدون پوست، موز، خرما، آناناس، آووکادو، انجیر، گریپ فروت، لیمو، انگور، ملون، هندوانه، پاپایا، سیب، هلو، به، گلابی، زردآلو، آلو، سالاکا و میوه های مخصوص مناطق گرمسیری، قهوه، چای، برنج، آرد گندم، صمغ، چوب خیزران، چربی خوک و مرغ به غیر از موارد زیر مجموعه کد 0209 و 1503، همچنین چربی گاو، گوسفند، بز به جز مواردی که زیر مجموعه کد 1503 بوده اند، چربی پشم، روغن گردوی زمینی تصفیه نشده، روغن تصفیه نشده در بسته بندی های کمتر از 30 کیلوگرم، سایر روغن ها چه تصفیه شده و چه تصفیه نشده، سایر روغن آفتابگردان تصفیه نشده، سایر روغن های خام از انگور و کلزا، سایر روغن های انگور و کلزا، سایر روغن های خام سبزیجات، کنجد، تانگ، عناب، روغن سویا، نارگیل، پالم، تخم کتان، زیتون، روغن های حیوانی و سبزیجات که کاملاً یا بخشی از آن هیدروژنه شده باشد، در بسته های 10 کیلویی و بیشتر، مارگارین و سایر چربی های خوردنی حیوانی و سبزیجات به جز آنهایی که زیر مجموعه کد 1516 بوده اند، سوسیس و محصولات مشابه گوشتی و غذاهای آماده که متشکل از این مواد باشند، شکر خام که حاوی طعم دهنده و رنگ نیست، گلوکز و شربت گلوکز، ملاس نیشکر، شکر، پودر کاکائو، شکلات و سایر غذاهای آماده حاوی کاکائو، عصاره مالت؛ غذاهای آماده از آرد، غلات و حبوبات، آرد، نشاسته یا عصاره مالت که حاوی کاکائو</p>	ویتنام

	<p>نباشد، غذاهای آماده از کالاهای سرفصل های 0401 تا 0404 که حاوی کاکائو نباشد، پاستا، نشاسته کاساو یا مانیوک، غذاهای آماده به دست آمده از غلات، نان، کیک، بیسکویت، ویفر، سبزیجات، میوه ها، مغزها، قارچ، مربا، زله میوه، مارمالاد، کلینکر سیمان، سرباره گرانول از تولید از آهن یا فولاد، خاکستر، برخی از داروها مانند پنی سیلین، رنگ و لعاب و لاک از پلیمرهای مصنوعی و یا پلیمرهای طبیعی که به صورت شیمیایی اصلاح شده اند، کبریت، پلیمر از جنس استایرن؛ در اشکال اولیه، تیوب، لوله، کف پوش های پلاستیکی، کلیه خطوط تعرفه زیرمجموعه کد 4202 الی 4205، پوشاک و لوازم جانبی آن، سید ساخته شده از مواد گیاهی، کاغذ و مقوا، دستمال کاغذی، پارچه های بافته شده از نخ پنبه ای، کشباف، کفش، کلاه، کلاه گیس، ابرو و مژه مصنوعی، آجر، سرامیک، کاشی، شیشه، ظروف شیشه ای، اسباب و وسائل ساخته شده از فلزات گرانبها، اشکال ساخته شده از آهن یا فولاد غیرآلیاژی، رشته سیم، طناب، کابل، نوار گیس باف، تسمه و مانند آن، از آهن یا فولاد که عایق الکتریسیته هستند، رادیاتور و قطعات آن از جنس آهن و فولاد، میز و سایر لوازم آشپزخانه و ظروف بهداشتی و سینک ظرفشویی از جنس آهن یا فولاد، سیم های مسی، طبل، قوطی، جعبه و بشکه آلومینیومی، قاشق، چنگال، چاقو، انبرک و وسائل مشابه، زنگ، زیورآلات، آینه، قفل، قاب، سگک، کفش، چتر، کیف های دستی و ملزومات سفر که اساس آن ها از فلز است، موتور کشتی، پیستون، سیلندر، ماشین آلات تهویه مطبوع، فریزر، یخچال، سیلندرهای LPG، باتری های الکتریکی، ضبط کننده صدا، نوارهای مغناطیسی، آنتن رادیو و تلویزیون، کشتی های کروزر، قایق گشت، کشتی قایقی، کشتی، کشتی ماهیگیری، انواع ساعت و ملزومات آن، ویدیو گیج، عاج، استخوان، لاک لاک پشت، مرجان، برس، قلم مو، غلطک، ملزومات سفر، مداد، مداد رنگی، مداد سایه، زغال نقاشی، گچ و گچ خیاطی، فندک، شانه، سنجاق مو و وسائلی از این قبیل، اسپری، عطر، پد لوازم آرایشی</p>	
10	میعانات فرآورده های نفتی	
20	نفت سبک و فرآورده های آن، روغن موتور	
50	وسائل نقلیه موتوری، واگن، مینی بوس، اتوبوس، آمبولانس، موتورسیکلت	
GEL	تریاک، داروها برای درمان سرطان، HIV / AIDS و یا سایر بیماری های مقاوم، وسائل و ادوات آتش - بازی، تاپر، تانک و سایر ادوات جنگی، انواع سلاح، بمب، نارنجک، اژدر، شمشیر، سرنیزه	
*	وسائل نقلیه موتوری، واگن	
5	پرورش حیوانات اصیل، مرغ، خروس جنگی	تمامی خطوط تعرفه زیرمجموعه 010391 و 010392، 01051190، 01059491، 01059499
5	کرکس بدون استخوان و شکمبه خوک و از این دست	تمام خطوط تعرفه زیرمجموعه 0203
5	اعضای منجمد شدی گاو	تمام خطوط تعرفه زیرمجموعه 020711 تا 020714 و 020727 تا 020741
5	اعضای اردک، غاز (مانند جگر، چربی) تازه یا منجمد آن ها	تمامی خطوط تعرفه زیرمجموعه 020744، 020745، 020751، 020754، 020755 و 020760A,B,E,F
5	نخود کبوتر به هر صورت خشک شده، تازه، منجمد	تمامی خطوط تعرفه زیرمجموعه 071410 و 071420
5	پاپ کرن	کد تعرفه 10059090
35	ذرت مناسب برای کاشت	کلیه خطوط تعرفه زیرمجموعه 1006
	ستاره دریایی	کلیه خطوط تعرفه 1701 به جز کد تعرفه 170191
GE	اسلحه های نظامی به غیر از هفت تیر و سلاح های خطوط تعرفه 9307، سلاح گرم، ساچمه ای، اسلحه شکاری، لوازم یدکی و تجهیزات خطوط تعرفه 9301 تا 9304، بمب، نارنجک، اژدر، معادن و	کلیه خطوط زیر مجموعه ی 9301، 9302، 9303، 9304، 9305، 9306

فیلیپین

	فلزات، موشک ها و مهمات مشابه جنگ و اجزاء و قطعات آن‌ها؛ کارتريج و ديگر مهمات و پرتابه، اجزاء و قطعات آن‌ها، از جمله شات و کارتريج درپوش فشنگ		
تمام خطوط تعرفه‌ای آن برابر با صفر است.			سنگاپور

توضیحات: جدول بیانگر خطوط تعرفه‌ای غیرصفر بین اعضای ASEAN است. خطوط تعرفه‌ای ذکر نشده برابر با مقدار صفر هستند. منبع: پیوست 2 از پروتکل؛ برگرفته از وبسایت ASEAN

در تهیه جدول فوق از آخرین ورژن ارائه شده برای هر کشور استفاده شده است: تایلند تا سال 2012، فیلیپین، میانمار، لاتوس، ویتنام، اندونزی تا سال 2015

آزادسازی تجاری در آمریکای لاتین

شیلی ۲۲۶

شیلی یکی از موارد موفق از اقتصاد مبتنی بر صادرات در آمریکای لاتین است. اگرچه که آشفتگی ناشی از بحران مالی 1982-1983 موجب شد تا تعرفه‌ها تا سال 1985 در حدود 35 درصد افزایش یابند اما این موضوع نتوانست ترجیحات دولت را در مورد تعرفه‌های یکنواخت تغییر دهد.

اعتبارسنجی مدل توسعه صادرات فراتر از اختلاف میان عوامل اقتصادی شیلی است اگرچه عملیاتی کردن آن نیز دشوارتر است (مونترو، 1997). در این موضوع عقاید متفاوتی وجود دارد: 1- آزادسازی یک‌جانبه در مقابل آزادسازی تجارت تبعیضی، از طریق توافقنامه‌های دوجانبه‌ی تجارت آزاد؛ 2- حوزه‌های اولویت برای مذاکرات؛ و (ج) استراتژی‌های حمایت از بخش کشاورزی، از جمله تصویب قوانین ضد دامپینگ و حمایتی مؤثرتر. این تفاوت عقیده‌ها تا پایان سال 1997 تشدید می‌شد، زمانی که اقتصاد شیلی به شدت از بحران مالی آسیب دیده بود و بازارهای آسیایی را تحت تأثیر قرار داده بود و قیمت محصولات معدنی به پایین‌ترین سطح خود در دهه‌های گذشته رسیده بود. به‌علاوه تا اواسط دهه 1990، اقتصاد شیلی نتوانست به نرخ رشد بسیار بالایی که قبلاً داشت، برسد.

استدلال اصلی برای خروج از آزادسازی یک‌جانبه و آزادسازی چندجانبه‌ی غیر تبعیض‌آمیز این بود که آزادسازی یک‌جانبه حرکت متقابل از شرکای تجاری را تضمین نمی‌کند. تصویب توافقنامه‌های تجارت آزاد، به‌عنوان یک ابزار مؤثر برای دسترسی به بازار و متنوع‌سازی صادرات شیلی، می‌تواند فرآیند آزادسازی را حفظ کند.

توافقنامه‌های تجارت آزاد با سایر کشورهای آمریکای لاتین با همان سطح توسعه‌یافتگی، صادرات کالاها و خدمات پیشرفته‌تر شیلی را آسان‌تر می‌کند. برای یک اقتصاد کوچک مانند شیلی، توافقنامه تجارت آزاد فرصت ترکیب مزایای استاتیک به‌دست‌آمده از آزادسازی تجاری با مزایای دینامیک صرفه به مقیاس بازارهای وسیع‌تر را فراهم می‌کند (سائز، 1999). حضور صرفه به مقیاس می‌تواند از انحراف تجارت جلوگیری کند. به‌علاوه، توافقنامه تجارت آزاد می‌تواند به سرعت بخشیدن هماهنگ‌سازی قوانین داخلی شرکای تجاری، و همچنین فراهم کردن قوانین پایدار و شفاف سرعت بخشد. از این‌رو آزادسازی تجاری می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های معامله و کسب‌وکار و تجارت بین‌المللی و بهبود فضای سرمایه‌گذاری شود.

²²⁶ Lengyel, M., & Ventura-Dias, V. (Eds.). (2004). Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions. Palgrave Macmillan. pp 27.

برخی نظرات سیاست‌گذاران و تحلیلگران پیرامون مدل استراتژی رشد بر پایه تجارت به صورت زیر خلاصه می‌شود:

- تقویت مدل آزادسازی تجارت یک‌جانبه با نتایج توافق‌نامه‌های چندجانبه و دوجانبه و توافقنامه‌های تجارت آزاد چندجانبه در چارچوب "منطقه‌گرایی باز"²²⁷، رقابت و سیاست‌های توسعه صادرات، برای جلوگیری از معضل انتخاب شرکای مذاکره، دولت می‌تواند به‌طور همزمان هم با شرکای صنعتی خود مذاکره کند و هم ارتباطات اقتصادی و سیاسی با دیگر کشورهای آمریکای لاتین را تقویت کند.
- ترکیب آزادسازی تجاری با سیاست‌های مرتبط با تجارت در زمینه‌هایی مانند خدمات و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی. علاقه خاصی در سیاست رقابت، به‌منظور هموار کردن زمین بازی برای شرکت‌های شیلی در بازارهای خارجی، به‌ویژه در سایر کشورهای منطقه وجود دارد. توسعه باثبات‌تر توافقنامه‌های چندجانبه‌ی تجارت کالا و ایجاد مکانیزم مؤثر حل‌وفصل اختلافات توسط دولت.
- ورود به مذاکرات مختلف برای آزادسازی جهانی. نمایندگان شیلی علاقه خود را در مذاکرات بدون انتخاب قبلی موضوعات و یا بخش، در سیاتل و دوحه در سطح چندجانبه بیان داشته‌اند. در تلاش برای از بین بردن لیست استثناها در توافقات دوجانبه، و در امتناع شیلی به امضای موافقت‌نامه فن‌آوری اطلاعات (ITA) در سازمان تجارت جهانی طرح‌های مشابهی از انتخاب غیر بخشی در انجمن APEC و در مذاکرات با هدف ایجاد توافقنامه تجارت آزاد مطرح شد. رفتار با بخش کشاورزی یک استثنای مهم از این رویکرد است.
- ایجاد یک دستور کار فعال به‌جای یک دستور کار دفاعی. این دستور کار شامل کاهش سریع تعرفه، گسترش دامنه مذاکرات، از بین بردن اقدامات AD²²⁸ (در ابتدا، در توافقنامه‌های دوجانبه)، و تقویت مکانیزم DS²²⁹.
با این دستورالعمل‌ها، دولت قادر به گردآوری یک برنامه متفاوت برای هر انجمن مذاکره است، و یک رویکرد عمل‌گرایانه برای تفاوت‌های منحصربه‌فرد با شرکای خود در توافقنامه تجارت آزاد دارد. مذاکرات چندجانبه فرصت‌های بالقوه مهمی برای دسترسی به بازار در بخش کشاورزی و خدمات ارائه می‌دهد، و دولت شیلی معتقد است که آزادسازی بیشتر ممکن است شرایط باثبات‌تر و رقابتی‌تری را تضمین کند. به همین ترتیب، به‌عنوان یک اقتصاد کوچک، شیلی قوانین چندجانبه در مورد قوانین ضد دامپینگ و مکانیزم حل‌وفصل اختلافات را سخت‌گیرانه‌تر کرد. در سطح منطقه، دولت شیلی یک توافقنامه تجارت آزاد را درک کرد، و ثانیاً، مذاکرات APEC، به‌عنوان یک چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت است. در هر دو توافقنامه‌ی منطقه‌ای، بر سیاست‌های رقابتی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تأکید شده است.

²²⁷ Open regionalism

²²⁸ Anti-dumping (ضد دامپینگ)

²²⁹ Dispute Settlement

برنامه کاهش تعرفه، که در پایان دهه 1980 آغاز شد، در ماه‌های اول حکومت کلار^{۲۳۱} سرعت و شتاب بیشتری گرفت. آزادسازی تجاری یک‌جانبه طیف وسیعی از موانع غیر تعرفه‌ای را حذف کرد و متوسط تعرفه را از حدود 32 درصد در اوایل سال 1990، به 13 درصد در پایان سال 1993 کاهش داد. در همین راستا، دولت جدید برزیل تبدیل توافقنامه تجارت دوجانبه با آرژانتین را به یک توافقنامه تجارت آزاد ارتقا داد. اگرچه توافقنامه‌ی قبلی آلفونسین-سرنی^{۲۳۲} درباره توافقنامه بخشی طراحی شده بود، اما توافقنامه کلار-مین هدف آن حذف تدریجی، خودکار و کلی تعرفه‌های وارداتی در تجارت دوجانبه در مدت‌زمان کوتاهی بود.

همسو با سیاست‌های اقتصادی لیبرال، کانال‌ها و برنامه‌هایی جهت تعامل و همکاری بیشتر بخش خصوصی و دولت تأسیس شد؛ اما این پروژه زمانی که دولت هدف اتهامات سنگین و فساد قرار گرفت، لغو شد و رئیس‌جمهور هم استیضاح شد. در مدتی که دولت موقت سرکار بود، در بخش صنعت مجدداً از ابزارهای سنتی مالی و اعتباری استفاده شد.

در ژانویه سال 1995، دولت فرناندو هنریک کاردوسو، وزیر مالیه در دولت موقت، اعلام داشت که فرایند سه‌گانه آزادسازی یک‌جانبه، چندجانبه^{۲۳۳} (مرکوسر^{۲۳۴}) و چندجانبه^{۲۳۵} به پایان خود رسیده است. دولت به‌هیچ‌وجه قصد بازگرداندن روند آزادسازی تجارت را نداشت. یک اتفاق نظر در کشور وجود داشت که صنایع داخلی و شرکت‌ها باید برای روبرویی با محیط رقابتی‌تر باید به‌روزرسانی شوند، به‌خصوص بعد از بحران مالی مکزیکی. افزایش قدرت خرید مصرف‌کننده نتیجه‌ی این بود که نرخ ارز کمتر از ارزش واقعی قیمت‌گذاری شده بود و کالاها با قیمت ارزان‌تری وارد کشور می‌شدند. در بخش‌های مختلف، رقابت با کالاهای وارداتی حاشیه سود شرکت‌های پیشرو را که تا آن زمان، قدرت قابل توجهی برای تعیین قیمت داشتند را کاهش داد. روش‌های جدید برای تجارت (ضد دامپینگ، حمایت) به‌طور قابل توجهی برای سرمایه‌گذاری و توسعه صادرات استفاده می‌شد.

در اواخر سال 1995 اولویت به کنترل رشد کسری بودجه داده شد. سه‌ماهه اول سال 1995 آزادسازی تجاری به بالاترین حد خود رسید، از نظر متوسط تعرفه و پراکندگی تعرفه‌ها. سیاست‌های صنعتی و تجاری برزیل برای مدت کوتاهی خوب بود. سیاست‌های تجاری و سرمایه‌گذاری در بخش تولید با مشکلاتی در رقابت با واردات ارزان قیمت از آسیا، مانند صنعت اسباب‌بازی، روبرو بود و کسری تجاری در بسیاری از بخش‌ها افزایش یافت. در این موارد، سیاست تجاری، توسعه سرمایه‌گذاری‌های

²³⁰ Lengyel, M., & Ventura-Dias, V. (Eds.). (2004). Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions. Palgrave Macmillan. pp 100.

²³¹ Collar

²³² Alfonsin-Sarney agreement

²³³ plurilateral

²³⁴ Mercosur

²³⁵ Multilateral

جدید برای جایگزین کردن واردات یا فعالیت‌های جدید برای بنای مجدد بخش‌هایی که به‌وسیله رقابت خارجی تحت تأثیر قرار گرفته بودند، بود. به‌علاوه، علی‌رغم تغییرات اساسی در استراتژی‌های توسعه، همان بخش‌هایی که هدف اصلی سیاست‌های ارتقای صادرات و صنعت در دهه‌های گذشته بودند، از ذینفعان آزادسازی تجاری غیر تبعیضی شدند. صنایعی مانند نقلیه موتوری و محصولات الکتریکی و الکترونیکی و کالاهای سرمایه‌ای به‌شدت مورد حمایت بودند (جدول ۴۸) 0.7 به همین ترتیب، برزیل بانک توسعه و بانک ملی توسعه اقتصادی و اجتماعی برزیل (BNDES) کمک‌های مالی و اعتباری برای صنایع نساجی و کفش پیشنهاد کرد.

کنترل واردات همزمان با تلاش برای افزایش و متنوع ساختن صادرات، یکی از ویژگی‌های سیاست تجاری برزیل در سال 1996 بود. دولت فدرال از راه‌حل‌های تجاری WTO استفاده زیادی کرد. از نیمه دوم سال 1997، دولت برزیل اقدامات اداری موقت مختلفی را برای محدود کردن واردات استفاده کرد. برخی از واردات منوط به صدور مجوز غیر خودکار بودند هرچند که به‌طور رسمی هیچ مکانیزم نظارت واردات وجود نداشت. همچنین آزمون شباهت برای جلوگیری از واردات کالاهایی که مشابه آن‌ها در داخل تولید می‌شد، صورت می‌گرفت.

جدول 48: حمایت تعرفه‌های اسمی و مؤثر در بخش‌های منتخب، دسامبر 1995

بخش	حمایت اسمی	حمایت مؤثر
مواد الکتریکی	21.5	31.3
ماشین‌آلات و تراکتور	18.2	20.8
تجهیزات الکترونیکی	22.1	24.9
ماشین، کامیون و غیره	55.5	270.9
متوسط وزنی	11.5	12.9

منبع: Kume, Honorio (1996)

سیستم‌های عمومی برای ترویج صادرات و بهبود آن سازمان‌دهی شد. بودجه مالی ویژه و تسهیلات برابری نرخ بهره ایجاد شد، مکانیسم‌های جدیدی برای کمک به صادرکنندگان با بیمه‌های اعتباری ایجاد شد و ابزارهای معافیت مالی تعریف شد. PROEX یک برنامه اعتباری صادرات است که در واقع نرخ بالای بهره داخلی را برای صادرکنندگان جبران می‌کند. مؤسسات مالی عمومی مانند مؤسسه دولتی بانکو و BNDES به‌طور فزاینده‌ای در تأمین مالی صادرات نقش داشتند. در سال 1998، دولت برزیل، آژانسی برای توسعه صادرات (APEX) ایجاد کرد. همچنین مکانیسم‌های مالی برای جذب شرکت‌های کوچک و متوسط (SMES) به فعالیت‌های صادراتی ایجاد کرد. بلافاصله پس از کاهش ارزش واقعی پول در ژانویه سال 1999، سیاست‌های تجاری برزیل کمتر فعال بود بر اساس این فرض که کاهش ارزش واقعی پول رقابت بین‌المللی شرکت‌های داخلی را باز خواهد گرداند. در همان زمان، نوسانات در محیط بین‌المللی در پایان دهه‌ی 1990، استفاده از ابزارهای مالی و

اعتباری برای توسعه صادرات را محدود کرد. تأثیر کاهش ارزش پول در توسعه صادرات برزیل، بیشتر از زمانی که پیش‌بینی شده بود طول کشید، و چندین برنامه‌ی ارتقای صنعتی و تجارت هنوز باقی‌مانده بود (بانلی، 2001). در سال 1999 سازمان تجارت جهانی علیه PROEX حکم صادر کرد. یک شرکت کانادایی که تولیدکننده‌ی هواپیما بود از یک شرکت برزیلی که همین محصول را تولید می‌کرد شکایت کرده بود. این شرکت مدعی بود که برزیل به صادرات خود سوبسید اعطا می‌کند (نوعی از سوبسید که توسط WTO ممنوع است). برنامه کمک‌های اعتباری و مالی برزیل پس از این موضوع اصلاح شد.

جدول 49: مسائل اولویت‌دار در دستور کار تجارت صنایع منتخب برزیلی

بخش	مسائل اولویت‌دار	مسائل با اولویت دوم
فولاد و آهن	راه‌حل‌های تجاری: دسترسی به بازار: مرکوسر و ضد دامپینگ	تجارت و محیط‌زیست
اتومبیل	رژیم خودرو (TRIMS) در مرکوسر توافق با مکزیک	توافقنامه تجارت آزاد (آزادسازی تعرفه / دسترسی بیشتر به بازار داخلی)
الکترونیک	حمایت تجاری و دسترسی به بازار مرکوسر	توافقنامه تجارت آزاد (آزادسازی تعرفه / دسترسی بیشتر به بازار داخلی)
پارچه	حمایت تجاری (ارزیابی گمرک، در بین سایرین) و توافقنامه تجارت آزاد	قوانین نیروی کار و محیط‌زیست در WTO و FTAA
پوشاک	حمایت تجاری (ارزیابی گمرک) و مرکوسر (واردات غیرقانونی)	توافقنامه تجارت آزاد (دسترسی به بازارهای آمریکا)
گوشت، مرغ	کاهش سوبسیدهای صادراتی و آزادسازی تجاری چندجانبه	اقدامات بهداشتی و بهداشت گیاهی
آب‌پرتقال	کاهش تعرفه و موانع صادرات	قوانین نیروی کار

کلمبیا و ونزوئلا^{۲۳۶}

آزادسازی تجاری یک‌جانبه در کلمبیا (1990-91) و ونزوئلا (1989-91) به‌عنوان بخشی از اصلاحات ساختاری بزرگ‌تر و با هدف ثبات اقتصاد کلان و تعریف جدیدی از نقش دولت اجرا شد. این اصلاحات شامل آزادسازی تجاری یک‌جانبه همراه با دستور کار یکپارچه‌سازی اقتصادی "منطقه باز" است. با توجه به شکست‌های قبلی از صنعتی سازی داخلی جایگزینی واردات (ISI)^{۲۳۷}، اهداف سیاست‌های تجاری تا اوایل دهه 1990 در جهت بهبود رقابت اقتصادی و افزایش چشم‌اندازهای

^{۲۳۶} Lengyel, M., & Ventura-Dias, V. (Eds.). (2004). Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions. Palgrave Macmillan. pp 146.

^{۲۳۷} Inward-oriented import-substituting industrialization (ISI)

رشد از طریق گسترش صادرات به وسیله استراتژی یکپارچه سازی اقتصادی بوده است. با این حال، رشد صادرات و تنوع آن هنوز به دست نیامده بود، زیرا کلمبیا به طور عمده به صادرات محصولات اولیه و ونزوئلا نیز عمدتاً به صادرات نفت متکی بود. صادرات کالا و خدمات در حدود 60 درصد در کلمبیا و ونزوئلا در دهه 1990 افزایش یافت، کمتر از آمریکای لاتین (90 درصد) و شرق آسیا (160 درصد). همچنین صادرات تنوع کمتری داشتند: صادرات تولیدی تنها 32 درصد از کالاهای صادراتی در کلمبیا و 20 درصد در ونزوئلا را تشکیل می دادند، در مقایسه با آمریکای لاتین (50 درصد) و شرق آسیا (80 درصد).

هرچند شرایط پیچیده اقتصادی و سیاسی داخلی، گسترش صادرات را متوقف کرد، اما اصلاحات تجاری یک جانبه در هر دو کشور، در چهار حوزه اصلی توجیهات عقلانی داشت: کاهش محدودیت های تجاری و نرخ بندی²³⁸ محدودیت های کمی (QRS)؛ توجیه عقلانی مشوق های صادراتی؛ اصلاحات نهادی سازمان های سیاست های تجاری؛ و مشارکت کامل در نظام تجارت چند جانبه.

اصلاحات نهادی مرتبط با تجارت

اصلاحات نهادی مرتبط با تجارت در کلمبیا شامل متمرکز کردن سیاست های تجاری و کاهش نفوذ گروه های لابی گری در سیاست گذاری بود. تمرکز²³⁹ در سال 1991 از طریق وزارت تجارت خارجی تازه تأسیس شده (Mincomex) صورت گرفت. Proexpo، به دو نهاد Proexport در سال 1991 و Bancoldex در سال 1992 تقسیم شد. Proexport روی توسعه صادرات و بازاریابی متمرکز است در حالی که Bancoldex نیازهای مالی صادرکنندگان داخلی و خریداران خارجی از صادرکنندگان کلمبیا را تأمین می کند.

ونزوئلا نیز مسیر مشابهی دارد، وزارت صنعت و تجارت (MIC) را در اواخر سال 1995 ایجاد کرد. فعالیتهای توسعه ای صادرات، به Bancoex سپرده شدند. این تغییرات نهادی به شدت از سیاست های تجاری برون گرا حمایت می کردند.

مشارکت سازمان تجارت جهانی

اصلاحات نهادی و آزادسازی تجاری یک جانبه با دسترسی به بازار تقویت و تکمیل شد. همچنین شفافیت نیز از طریق مشارکت در نظام تجارت چند جانبه تضمین شد. افزایش دسترسی به بازار، حمایت سیاسی برای آزادسازی یک جانبه و تجارت آزاد را تسهیل می کند.

²³⁸ Tariffication
²³⁹ Centralization

هنگامی که کلمبیا و ونزوئلا در سال 1981 و 1990 به گات ملحق شدند، به ترتیب، استراتژی‌های کاملاً متفاوتی در پیش گرفتند. ونزوئلا به شدت وابسته به نفت، سنگ و کانی‌های معدنی است که این فعالیت‌ها حدود 30 درصد از تولید ناخالص داخلی، 45 درصد از درآمد مالیاتی و 80 درصد از صادرات این کشور را تشکیل می‌دهد. تولیدات صنعتی حدود 19 درصد از تولید ناخالص داخلی، و محصولات کشاورزی تنها 5 درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌دهند. صادرات اصلی دیگر به جز سوخت، آلومینیوم، وسایل نقلیه موتوری، آهن و فولاد، زغال سنگ و محصولات کشاورزی و صنعتی، مانند ماهی کنسرو شده است. در مقابل، کلمبیا دارای بخش کشاورزی بسیار بزرگ‌تری است (13 درصد از تولید ناخالص داخلی) و بخش سنگ و کانی‌های معدنی آن از اهمیت خیلی کمتری برخوردار است. تولیدات صنعتی آن متنوع‌تر است، اگرچه سهم آن در تولید ناخالص داخلی کمتر از ونزوئلا است، بنابراین ساختار صادرات کلمبیا وابستگی کمتری به کالاهای اساسی دارد. نزدیک به 45 درصد از صادرات کلمبیا غیر سنتی هستند، که عمدتاً شامل محصولات صنعتی و کشاورزی، گل، پارچه و پوشاک، شکر تصفیه شده، الیاف مصنوعی و پلاستیکی، محصولات چاپ و وسایل نقلیه موتوری هستند. صادرات کالاهای تولیدی 32 درصد از صادرات کالا در کلمبیا و تنها 19 درصد در ونزوئلا را تشکیل می‌دهند. برای حمایت از بخش مهم کشاورزی، کلمبیا در مذاکرات خود سقف تعرفه بسیار بالایی برای این بخش قرار داد؛ در مقابل ونزوئلا نیز موافقت کرد تا تعرفه‌ی محصولات کشاورزی را در سطح بسیار پایینی محدود کند. جدول ۵۰ سطوح تعرفه‌ی دو کشور ونزوئلا و کلمبیا را نشان می‌دهد. وجود چهار لایه CET و تعهد به فرآیند یکپارچه‌سازی ACN مانع از افزایش تعرفه به ماکزیمم حد آن (تعرفه سقف^{۲۴۰} شده است).

جدول 50: محدوده تعرفه در کلمبیا و ونزوئلا

محصول	کلمبیا	ونزوئلا
صنعتی	35 درصد به جز وسایل نقلیه موتوری، پارچه (شامل کلاه) و چتر نجات (40 درصد)، و برخی مواد شیمیایی، مواد لاستیکی و محصولات چرمی (30 درصد)	35 درصد به جز وسایل نقلیه موتوری (40 درصد)
کشاورزی	15 تا 227 درصد بیشتر محصولات دارای نرخ تعرفه 70 درصد هستند به جز نخودفرنگی برای مصرف (15 درصد) سیب تازه (20 درصد) و عدس (15 درصد)	10 تا 135 درصد که برای بیشتر محصولات 30 و 40 درصد است

منبع: جداول تعرفه WTO (www.wto.org)

مراجع

منابع فارسی

- اسدی، علی اکبر. 1389. شورای همکاری خلیج فارس: سیاست خارجی و روندهای داخلی (شماره 28). معاونت پژوهش‌های سیاست خارجی. گروه مطالعات خاورمیانه و خلیج فارس
- ثاقب، حسن. 1390، حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات دو و چندجانبه. مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- رحمتی، محمدحسین؛ پروژه پیمان‌های منطقه‌ای
- شهابی، سیف‌الرضا. دیدگاه‌های شورای همکاری خلیج فارس. PGCC. کانون پژوهش‌های دریای پارس
- واعظی، محمود. شورای همکاری خلیج فارس و قدرت‌های غربی: تداوم و تغییر در حوزه‌های تعامل. قابل دسترس در: <http://www.csr.ir/departments.aspx?abtid=05&depid=44&semid=462>

- Allee, T. L., & Scalera, J. E. (2012). The Divergent Effects of Joining International Organizations: Trade Gains and the Rigors of WTO Accession. *International Organization*, 66(02), 243-276.
- Augier, P., and M. Gasiorok. 2001. *Trade liberalization between the southern Mediterranean and the EU: The sectoral impact*. Discussion Paper 79 (December). Brighton, England: University of Sussex at Brighton.
- Bailey, K. 2005. Implications of European policy reforms on the U.S. dairy industry. Pennsylvania State University Staff Paper 375. Pennsylvania State University, State College, PA., U.S.A. <<http://dairyoutlook.aers.psu.edu/reports/Pub2005/staffpaper375.pdf>>.
- Blayney, D. P., and M. Gehlhar. 2005. U.S. dairy at a new crossroads in a global setting. *Amber Waves*, November. Washington, D.C.: Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. <[http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/November05/Features/ USDairy.htm](http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/November05/Features/USDairy.htm)>.
- Bouët, A. 2006. Defining a trade strategy for South Mediterranean countries. Draft working paper. International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Cakmak, E. H. 2004. *Structural change and market opening in agriculture: Turkey towards EU accession*. ERC Working Papers in Economics 04/10. Ankara: Middle East Technical University.
- Chandra, V. (Ed.). (2006). *Technology, adaptation, and exports: How some developing countries got it right*. World Bank Publications.
- Chemingui, M. A., and S. Dessus. 1999. *La libéralisation de l'agriculture Tunisienne et l'Union Européenne: Une vue prospective*. OECD Development Centre Working Paper 144. Paris: Development Centre, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Collier, P. 1999. On the economic consequences of civil war. *Oxford Economic Papers* 51 (1): 168–183.
- Dennis, A. 2006a. *The impact of regional trade agreements and trade facilitation in the Middle East and North Africa Region*. Policy Research Working Paper 3837. Washington, D.C.: World Bank.
- Elbehri, A., J. Umstaetter, and D. Kelch. 2008. *The EU sugar policy regime and implications of reform*. Report 59. Washington, D.C.: United States Department of Agriculture (USDA) Economic Research Service (ERS). July. <http://www.ers.usda.gov/Publications/ERR59/err59_reportssummary.pdf>.
- Evenett, S. J., & Braga, C. A. P. (2006). WTO accession: moving the goalposts?. *Trade, Doha, and Development: Richard S. Newfarmer. A Window Into the Issues*, 231-245.
- Hoekman, B., and D. E. Konan. 1998. *Deep integration, regionalism and nondiscrimination*. Working Paper 199804. Manoa: Department of Economics, University of Hawaii at Manoa.
- ICAC (International Cotton Advisory Committee). 2006. Production and trade policies affecting the cotton industry. <http://www.icac.org/govt_measures/documents/govt_measures06.pdf>. Accessed April 7, 2010.

- IFC (International Finance Corporation). 2009. *Doing business 2009*. Washington, D.C. <[http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2009/DB09_Full_Report .pdf](http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2009/DB09_Full_Report.pdf)>.
- Kerr, W. A., & Gaisford, J. D. (Eds.). (2007). *Handbook on International Trade Policy*. Edward Elgar Publishing.
- Konan, D. E., and K. E. Maskus. 1997. A computable general equilibrium analysis of Egyptian trade liberalisation scenarios. In *Regional partners in global markets: Limits and possibilities of the Euro-Med agreements*, ed. A. Galal and B. Hoekman. London: Centre for Economic Policy Research; Cairo: Egyptian Centre for Economic Studies.
- Lebanon (Republic of). 2009. Ministry of Economics and Trade. Beirut. <[http://www.economy.gov.lb/MOET/English/Panel/Trade/InternationalTradeAgreements /Arab Countries/GAFTA.htm](http://www.economy.gov.lb/MOET/English/Panel/Trade/InternationalTradeAgreements/ArabCountries/GAFTA.htm)>. Accessed April 2009.
- Lengyel, M., & Ventura-Dias, V. (Eds.). (2004). *Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions*. Palgrave Macmillan.
- Madcour, M., and A. M. Abou Zeid. 1996. Egypt: Country report to the FAO. Paper presented at the International Technical Conference on Plant Genetic Resources, Leipzig, June 17–23.
- Minot, N. (2009). Trade liberalization and poverty in the Middle East and North Africa (Vol. 168). Intl Food Policy Res Inst.
- Minot, N., and L. Daniels. 2005. Impact of global cotton markets on rural poverty in Benin. *Agricultural Economics* 33, Supplement: 453–466.
- Mitchell, D. O., and M. Mielke. 2004. Wheat: The global market, policies and priorities. In *Global agricultural trade and developing countries*, ed. M. A. Aksoy and J. C. Beghin. Washington, D.C.: World Bank.
- Montero, C. (1997) ‘Relaciones Estado – empresarios en una economía global: El caso de Chile’, *Nueva Sociedad*, No. 151, September–October.
- Obara, K., J. Dyck, and J. Stout. 2005. Dairy policies in Japan. Electronic Outlook Report (August). Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington, D.C. <[http://www.ers.usda.gov/publications/LDP/Aug05/ldpm13401/ldpm13401 .pdf](http://www.ers.usda.gov/publications/LDP/Aug05/ldpm13401/ldpm13401.pdf)>.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2007. Agricultural policies in OECD countries: Monitoring and evaluation 2007. <<http://www.oecd.org/dataoecd/61/3/39524780.pdf>>. Accessed April 2009.
- Osakwe, C. (2011). Developing Countries and GATT/WTO Rules: Dynamic Transformations in Trade Policy Behavior and Performance. *Minn. J. Int'l L.*, 20, 365.
- Reefat, A. 1999. *New trends in Egypt's trade policy and future challenges*. Discussion Paper 36. Cairo: Egyptian Centre for Economic Studies.
- Rose, A. (2005). Which international institutions promote international trade?. *Review of International Economics*, 13(4), 682-698.
- Sáez, S. (1999) *Estrategia y Negociación en el Sistema Multilateral: Economía Internacional Aplicada*; (Santiago de Chile: Dolmen Ediciones)
- Siam, G. M. 2002. GATT and Egyptian agriculture: Implication and effects. Egyptian Association of Agricultural Economics and Centre for Agricultural Economic Studies, Faculty of Agriculture, Cairo University, Cairo. September.
- Siam, G. M. 2005. Impact of agricultural trade liberalization between the EU and Mediterranean countries. Project Report. Centre for Agricultural Economic Studies, Faculty of Agriculture, Cairo University, Cairo.

- Stanbury, W. T. 2002. The politics of milk in Canada. Fraser Institute Digital Publication (August). Fraser Institute, Vancouver. <<http://www.fraserinstitute.ca/admin/books/files/Milk.pdf>>.
- Tang, M. K., & Wei, S. J. (2009). The value of making commitments externally: evidence from WTO accessions. *Journal of International Economics*, 78(2), 216-229.
- Trade Policy Review, Jordan.2009, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, Kingdom of Bahrain.2014, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, Oman.2014, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, Qatar.2014, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, The Kingdom of Saudi Arabia.2012, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, The State of Kuwait.2012, World Trade Organization.
- Trade Policy Review, United Arab Emirates.2012, World Trade Organization.
- UNDP (United Nations Development Programme). 2005a. Egypt human development report 2005: Choosing our future; Towards a new social contract. UNDP and Institute for National Planning, Egypt.
- Vocke, G., E. W. Allen, and M. Ali. 2005. Wheat backgrounder. Electronic Outlook Report. Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington, D.C. <<http://www.ers.usda.gov/publications/whs/dec05/whs05K01/whs05K01.pdf>>.
- World Bank. 2005. *Economic development and prospects: Oil booms and revenue management*. Washington, D.C.
- World Bank. 2009. *2008 MENA economic developments and prospects: Regional integration for global competitiveness*. Washington, D.C.
- World Tariff Profiles 2013
- <http://data.worldbank.org/>
- <http://globaledge.msu.edu/trade-blocs/gcc/history>
- <http://www.asean.org/news/item/annex-2-tariff-schedules>
- http://www.bilaterals.org/spip.php?page=print-rub&id_rubrique=141
- <http://www.bqdoha.com/01/2015/gcc-free-zones>
- https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s295_sum_e.pdf

پیوست

پیوست ۱: خلاصه‌ای از قانون موافقت‌نامه تجاری سازمان همکاری‌های

اقتصادی ۲۴۱

مقدمه

- 1- اعضاء سازمان همکاری‌های اقتصادی (که از این پس اگو نامیده می‌شود)، دولت‌های: انتقالی اسلامی افغانستان، جمهوری آذربایجان، جمهوری اسلامی ایران، جمهوری قزاقستان، جمهوری قرقیزستان، جمهوری اسلامی پاکستان، جمهوری تاجیکستان، جمهوری ترکیه، ترکمنستان و جمهوری ازبکستان (که از این پس طرفهای متعاقد نامیده می‌شوند)
- 2- با انگیزه ناشی از تعهد برای ارتقاء همکاری‌های منطقه‌ای برای شکوفایی و ثبات منطقه با روحیه‌ای توأم با تفاهم متقابل و با احترام کامل به اصول برابری حاکمیت، استقلال و تمامیت ارضی همه کشورها
- 3- با یادآوری نیت خود برای مشارکت فعال در فرآیند آزادسازی تجارت از طریق کاهش تدریجی تعرفه‌ها و حذف موانع غیر تعرفه‌ای در تجارت و اعلام آمادگی برای همکاری در یافتن راه‌ها و امکاناتی برای تقویت این فرآیند .
- 4- با به خاطر داشتن اهداف و مقاصد اگو همان‌گونه که در منشور آن، عهدنامه ازبیر و مفاد راهبرد همکاری‌های اقتصادی برای منطقه اگو به‌ویژه مواد مربوط به موافقت‌نامه چهارچوب درزمینه همکاری‌های تجاری اگو تصریح گردیده و با تصدیق اهمیت اصول اقتصاد بازار و تلاش برای هماهنگی سیاست اقتصادی تاحد لزوم به‌منظور نیل به اهداف این موافقت‌نامه‌ها.
- 5- با یادآوری اهمیت حفظ سازگاری با قواعد پذیرفته شده بین‌المللی و نیز اهمیت نظام‌های تجاری آزاد دوجانبه به‌منظور ترویج توسعه اقتصادی.
- 6- با اطمینان از این‌که طرفهای متعاقدی که عضو سازمان تجارت جهانی نیستند پیگیری فرآیند الحاق به این سازمان را تداوم خواهند داد و آن طرفهای متعاقد امضاءکننده‌ای که در سازمان تجارت جهانی عضو هستند از طریق حمایت مناسب الحاق آن‌ها را سهولت خواهند بخشید.
- 7- با توجه به نیاز بی‌درنگ به ارتقاء تجارت درون منطقه‌ای که در حال حاضر سهم ناچیزی از حجم کلی تجارت کشورهای عضو اگو را تشکیل می‌دهد.

²⁴¹ وبسایت مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی. قابل دسترس در <http://rc.majlis.ir/fa/law/show/133826>

8- با توجه به این که حقوق و تعهدات ناشی از سایر موافقتنامه‌های بین یک یا چند کشور عضو از یک سو و یک یا چند کشور ثالث از سوی دیگر تحت تأثیر مفاد این موافقتنامه قرار نخواهند گرفت.

9- با اعتقاد بر این که این موافقتنامه فضایی جدید برای روابط اقتصادی میان طرف‌های متعاقد و به‌ویژه برای توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری به وجود می‌آورد که برای توسعه اقتصادی ضروری است؛

در موارد زیر به توافق رسیده‌اند :

ماده 2 - تأسیس و اهداف

1- اصول زیر بر این موافقتنامه حاکم خواهد بود:

الف- این موافقتنامه بر اساس اصول کلی رفتار متقابل و منابع دوجانبه استوار بوده و اجراء خواهد شد به نحوی که کلیه طرف‌های متعاقد، با در نظر گرفتن سطح توسعه اقتصادی و صنعتی مربوط خود، الگوی تجارت خارجی و سیاستها و نظام‌های تعرفه‌ای خود، به صورت عادلانه از فواید آن بهره‌مند شوند؛

ب- این موافقتنامه به صورت تدریجی اجراء خواهد شد و در مراحل متوالی با بازنگریهای ادواری ادامه خواهد یافت .

2- به موجب این موافقتنامه طرف‌های متعاقد سازوکاری را به منظور ترغیب و تداوم همکاریهای اقتصادی و تجاری بین طرف‌های متعاقد از طریق مبادله امتیازات متقابل طبق این موافقتنامه برقرار می‌کنند .

3- مفاد، قواعد، مقررات، تصمیمات، تعهدات و پروتکل‌های مندرج در این موافقتنامه حاکم بر آن خواهد بود .

4- اهداف این موافقتنامه عبارت است از ترویج، پشتیبانی و افزایش تجارت منطقه‌ای بر اساس اصول مشترک و تحکیم همکاریهای اقتصادی میان دولت‌های عضو اکو از طریق حذف موانع غیر تعرفه‌ای ، کاهش تعرفه‌ها و مبادله امتیازات و به‌ویژه :

الف - توسعه هماهنگ روابط اقتصادی میان طرف‌های متعاقد از طریق بسط تجارت؛

ب - فراهم نمودن شرایط رقابت عادلانه برای تجارت بین طرف‌های متعاقد؛

پ - کمک به رونق تجارت درون منطقه، روان‌سازی جریان اجناس و کالاها و گسترش تجارت جهانی و

ت - افزایش قابل ملاحظه فرصت‌های سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت در قلمرو طرف‌های متعاقد .

5- طرفهای متعاقد مفاد این موافقتنامه را در پرتو اهداف آن و طبق اصول پذیرفته شده بین‌المللی تفسیر و اجراء خواهند کرد .

فصل 1 - کالاها

ماده 3 - شمول

1- مقررات این فصل در مورد کالاهایی که مبدأ آنها قلمرو طرفهای متعاقد ذی‌ربط است و قراردادهای بازرگانی که بین اشخاص حقیقی و حقوقی طرفهای متعاقد در خصوص این کالاها منعقد شده است به استثناء کالاهای حساس که نباید بیش از یک درصد (1٪) خطوط تعرفه‌ای شش رقمی باشد، اعمال خواهد شد. فهرست کالاهای حساس که توسط طرفهای متعاقد اعلام می‌شود، پیوست موافقتنامه خواهد بود و طرفهای متعاقد می‌توانند آن را به‌طور ادواری به‌گونه‌ای که به‌صورت متقابل مورد موافقت قرار می‌گیرد، بازبینی کنند .

2- این موافقتنامه از جمله شامل ترتیبات مربوط به موارد زیر خواهد بود :

الف- موانع غیر تعرفه‌ای ؛

ب- شبه تعرفه‌ها؛

پ- تعرفه‌ها .

ماده 4 - تعرفه بر واردات کالاها

1- با لازم‌الاجراء شدن این موافقتنامه، جز در مواردی که در آن ذکر شده باشد، هیچ‌گونه تغییری در جهت افزایش نرخهای تعرفه اعمال شده بر واردات بدون تأیید شورای همکاری صورت نخواهد گرفت. طرفهای متعاقد نرخ تعرفه‌های اعمال شده خود را به یکدیگر اعلام خواهند کرد .

2- در مورد هر یک از کالاها، نرخهای پایه تعرفه و کاهشهای متوالی توافق شده به موجب این موافقتنامه طبق اصول رفتار ملل کامله‌الوداد اعمال خواهد شد .

3- هر طرف متعاقد در مورد هر یک از طرفهای متعاقد دیگر که عضو سازمان جهانی تجارت نیست رفتاری را که مطلوبیت کمتری از رفتار اعمال شده با اعضاء سازمان تجارت جهانی نداشته باشد در ارتباط با تعرفه‌ها، شبه تعرفه‌ها موانع غیر تعرفه‌ای و حمایت از حقوق مالکیت معنوی که در حیطه این موافقتنامه می‌گنجد، اعمال خواهد کرد .

4- با لازم‌الاجراء شدن این موافقتنامه، طرفهای متعاقد موافقت می‌کنند که نرخ تعرفه کالاها را به شرح زیر کاهش دهند :

الف- کاهش تعرفه‌ها ظرف حداکثر پانزده سال برای دولت انتقالی اسلامی افغانستان و هشت سال برای سایر طرفهای متعاقد تا حداکثر پانزده درصد (15%) به‌عنوان بالاترین حد تعرفه ؛

ب- تمام کالاهایی که عملاً تا تاریخ لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه بین طرفهای متعاقد مبادله می‌گردد فهرست مثبت را تشکیل می‌دهد، به استثناء کالاهایی که در فهرست منفی اعلام شده توسط یک طرف متعاقد منعکس می‌گردد. جدول تعرفه‌های اعمال شده مربوط به فهرست مثبت کالاها توسط هر یک از طرفهای متعاقد اعلام خواهد شد ؛

پ- فهرست مثبت کالاها باید به‌تدریج و به تناسب در هشت مرحله مساوی به‌صورت سالیانه گسترش یابد به گونه‌ای که حداقل هشتاد درصد (80%) کالاهای خطوط تعرفه‌ای را تحت پوشش قرار دهد ؛ ت- هر یک از طرفهای متعاقد با توجه به میزان کاهش تعرفه مقرر شده، جدول امتیازات برای کاهش تدریجی و فزاینده تعرفه‌های اعمال شده خود را به‌منظور رساندن بالاترین نرخ تعرفه هر یک از اقلام به حداکثر پانزده درصد (15%) در پایان هشت سال به تمام دولت‌های عضو اطلاع خواهد داد. کاهش تعرفه‌های اعمال شده نباید کمتر از ده درصد (10%) تعرفه‌های موجود در هر سال باشد .

ماده 5 - عوارض شبهه تعرفه‌ای بر واردات کالاها

1- طرفهای متعاقد یکدیگر را از انواع عوارض شبهه تعرفه‌ای و معادل حقوق گمرکی و سود بازرگانی آنها آگاه خواهند ساخت .

2- با لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه، در تجارت بین طرفهای متعاقد هیچ‌گونه عوارض شبهه تعرفه‌ای جدید بدون تأیید شورای همکاری وضع نخواهد شد .

3- کلیه عوارض شبهه تعرفه‌ای که اثری معادل حقوق گمرکی و سود بازرگانی بر واردات دارد، ظرف دو سال از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه ملغی خواهد شد .

ماده 6 - اقدامات مربوط به موانع غیر تعرفه‌ای واردات و اقداماتی که اثر معادل دارد

هیچ‌گونه ممنوعیت یا محدودیتی به‌غیراز تعرفه‌ها، توسط هر یک از طرفهای متعاقد از طریق سهمیه‌ها، سایر محدودیت‌های مقداری، مجوزهای واردات، یا سایر اقدامات محدودکننده در مورد واردات از سایر طرفهای متعاقد، به‌جز مواردی که در این موافقت‌نامه تصریح گردیده است ظرف دو سال بعد از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه اعمال نخواهد شد .

ماده 7 - رفتار ملی

در مورد فرآورده‌های هر یک از طرفهای متعاقد که به طرف متعاقد دیگری وارد می‌شود، رفتاری با مطلوبیت کمتری نسبت به فرآورده‌های مشابهی که در داخل تولید می‌شود از لحاظ تمامی قوانین، مقررات و سایر الزاماتی که بر فروش، پیشنهاد فروش، خرید، حمل و نقل، توزیع یا مصرف آن‌ها اثر می‌گذارد، اعمال نخواهد شد.

ماده 8 - حقوق گمرکی و سود بازرگانی صادرات و عوارض دارای اثر معادل

طرفهای متعاقد بین خود هرگونه حقوق گمرکی و سود بازرگانی صادرات و عوارضی را که دارای اثری معادل است، به تدریج و ظرف دو سال بعد از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه ملغی خواهند کرد.

ماده 9 - محدودیت‌های مقداری در صادرات و اقداماتی که اثر معادل دارد

1- در تجارت بین طرفهای متعاقد هیچ‌گونه محدودیت مقداری جدید در صادرات یا اقداماتی که اثری معادل دارد، اعمال نخواهد شد.

2- کلیه محدودیت‌های مقداری و اقدامات دارای اثر معادل بر صادرات فرآورده‌هایی که مبدأ آن‌ها قلمرو طرفهای متعاقد است، ظرف دو سال از تاریخ لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه ملغی خواهد گردید.

ماده 10 - حفظ ارزش امتیازات

پس از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه، هیچ‌یک از طرفهای متعاقد بدون اجازه شورای همکاری، به امتیازات اعطاء شده قبلی، از طریق وضع حقوق یا عوارض یا رویه‌های محدودکننده تجاری بیش از آنچه که قبلاً وجود داشته است، خدشه وارد نخواهد کرد یا آن‌ها را ملغی نخواهد ساخت. مفاد این ماده در مورد اقدامات مربوط به ضد قیمت شکنی (ماده 20)، اقدامات حفاظتی (ماده 21) و اقدامات مربوط به تراز پرداختها (ماده 25) اعمال نخواهد شد.

فصل 2 - مقررات عمومی

ماده 12 - قواعد مبدأ

1- طرفهای متعاقد تأیید می‌نمایند که قواعد مبدأ برای اعمال امتیازات تعرفه‌ای اعطاء شده به موجب مقررات این موافقت‌نامه ضروری است و بدین منظور موافقت می‌کنند که قواعد مبدأ آکو که پیوست این موافقت‌نامه شده است را به‌مورد اجراء بگذارند.

2- با فرآورده‌های مندرج در جدول ملی امتیازات منضم به این موافقت‌نامه مطابق مفاد این موافقت‌نامه رفتار خواهد شد.

3- طرفهای متعاقد به منظور حصول اطمینان از اعمال مؤثر و هماهنگی قواعد مبدأ اکو و تا حد امکان کاهش تشریفات وضع شده مرتبط با تجارت و نیل به راه‌حلهای رضایت‌بخش متقابل در مورد مشکلات ناشی از اعمال قواعد مبدأ اکو، اقدامات مقتضی از جمله بررسی‌های منظم به وسیله شورای همکاری و ترتیبات مربوط به همکاریهای اداری را اتخاذ خواهند کرد.

4- طرفهای متعاقد موافقت می‌کنند که مشکلات و ناسازگاری‌های حاصله که ممکن است بر اثر اتخاذ و اجراء قوانین و مقررات مربوط به قواعد مبدأ برای تجارت و صنعت کشورهای صادرکننده ایجاد شود، باید به حداقل کاهش داده شود و ضرورت حمایت از مصرف‌کنندگان در مقابل دستورالعملهای نادرست یا گمراه‌کننده باید مورد توجه قرار گیرد.

ماده 14 - بازپرداخت مالیات داخلی

بازپرداخت عوارض و مالیاتهای داخلی بر کالاهایی که به قلمرو یکی از طرفهای متعاقد صادر گردیده است نباید بیش از میزان عوارض و مالیاتی باشد که در داخل بر این کالاها وضع شده است.

ماده 15 - استثنائات

الف- استثنائات عمومی:

1- این موافقت‌نامه مانع از ممنوعیت یا محدودیت واردات، صادرات یا عبور (ترانزیت) کالا که بنا به دلایل امنیت ملی، اعتقادات دینی، اخلاق عمومی، امنیت عمومی، حفظ سلامت و حیات انسانها، حیوانات یا گیاهان، یا تعقیب اهداف بهداشتی و قرنطینه‌ای، حفظ گنجینه‌های ملی دارای ارزش‌های هنری، تاریخی، یا باستان‌شناسی، حمایت از حقوق مالکیت معنوی یا قواعد مربوط به طلا یا نقره یا حفاظت از منابع طبیعی پایان‌پذیر موجه هستند، در صورتی که این‌گونه اقدامات در خصوص محدودیت تولید یا مصرف داخلی مؤثر باشند، نخواهد بود. مع‌هذا، این‌گونه ممنوعیتها یا محدودیتها نباید به ابزاری جهت اعمال تبعیض اختیاری یا برقراری محدودیت پنهان در تجارت بین طرفهای متعاقد تبدیل شود.

2- به موجب بند (1)، هیچ‌چیزی در این موافقت‌نامه، حق هر یک از طرفهای متعاقد را نسبت به اتخاذ هرگونه تدبیر مربوط به مقررات عمومی که لازم تشخیص دهد، سلب نخواهد کرد، مشروط بر این که این اقدامات ناظر به موارد زیر باشد:

الف - تحویل مواد قابل شکافتن و منابع مواد پرتوزا و کاربرد ضایعات پرتوزا و ب - اقدامات مربوط به ایفاء تعهدات طبق منشور ملل متحد جهت حفظ صلح و امنیت بین‌المللی.

ب- استثنائات امنیتی

3- هیچ‌چیزی در این موافقت‌نامه، هریک از طرفهای متعاقد را از اتخاذ اقداماتی که در موارد زیر لازم تشخیص می‌دهد، منع نخواهد کرد:

- الف - جلوگیری از افشاء اطلاعات محرمانه‌ای که بر خلاف مصالح امنیتی اساسی آن است .
- ب - حفظ مصالح امنیتی اساسی یا اجراء تعهدات بین‌المللی یا سیاست‌های ملی آن.

ماده 16 - انحصارات دولتی

1- طرفهای متعاقد هرگونه انحصار دولتی را که جنبه بازرگانی دارد، به تدریج تعدیل خواهند کرد به نحوی که تا پایان سال هشتم پس از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه اطمینان حاصل شود که هیچ‌گونه تبعیضی درخصوص شرایطی که به موجب آن کالاها تهیه و معامله می‌شود بین اتباع طرفهای متعاقد وجود ندارد. اقدامات متخذه جهت اجراء این هدف به اطلاع شورای همکاری خواهد رسید .

2- مفاد این ماده در مورد هر تشکیلاتی که از طریق آن مقامات ذی‌صلاح طرفهای متعاقد به موجب قانون یا در عمل، مستقیم یا غیرمستقیم بر واردات یا صادرات بین طرفهای متعاقد اعمال نظارت، تصمیم‌گیری یا به‌صورت محسوس اعمال نفوذ می‌کنند، اعمال خواهد شد. این مقررات در مورد انحصاراتی که از سوی یکی از طرفهای متعاقد به دیگران واگذار شده نیز اعمال خواهد شد .

ماده 18 - کمکهای دولتی

1- هرگونه کمک مالی اعطائی از سوی یک طرف متعاقد یا از طریق منابع آن طرف متعاقد به هر شکلی که با حمایت از بعضی کالاها موجب اختلال یا تهدید به اختلال در رقابت باشد، تاحدی که در تجارت آن طرف متعاقد و سایر طرفهای متعاقد تأثیر بگذارد مغایر با اجراء صحیح این موافقت‌نامه تلقی خواهد شد .

2- مقررات بند (1) شامل فرآورده‌های کشاورزی نخواهد شد .

3- ضوابطی که بر اساس آنها رویه‌های خلاف بند (1) مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت و نیز قواعد مربوط به اجراء آنها در پیوست این موافقت‌نامه منعکس خواهد شد .

4- طرفهای متعاقد شفافیت در زمینه کمکهای دولتی را از جمله از طریق ارسال گزارش سالانه به شورای همکاری در مورد کل مبلغ کمک‌های اعطائی و نحوه توزیع آنها و از طریق فراهم نمودن اطلاعات راجع به طرحهای کمک و هر یک از موارد خاص کمکهای دولتی برای سایر طرفهای متعاقد، برحسب درخواست تضمین خواهند نمود .

5- چنانچه طرف متعاقدی تشخیص دهد که یک عمل خاص مغایر با مفاد بند (1) است و به موجب قواعد اجرائی موضوع بند (3) به حد کفایت مورد توجه قرار نگرفته است، یا در نبود قواعد مزبور، اگر چنین عملی موجب لطمه جدی یا تهدید

به لطمه جدی به منافع آن طرف متعاقد گردد یا صدمه شدید مادی به صنعت داخلی آن وارد کند، می‌تواند به موجب شرایط و طبق مفاد مندرج در ماده (21) نسبت به اتخاذ اقدامات مقتضی اقدام نماید .

ماده 19 - حمایت از حقوق مالکیت معنوی

1- طرفهای متعاقد، حقوق مالکیت معنوی را اعطاء و از حمایت از حقوق مزبور بر اساس عدم تبعیض از جمله اقداماتی برای اعطاء و اجراء چنین حقوقی اطمینان حاصل خواهند کرد .

2- از نظر این موافقت‌نامه «حمایت از حقوق مالکیت معنوی» به‌ویژه شامل حمایت از حق تألیف برنامه‌ها و پایگاههای داده‌های رایانه‌ای، حقوق همسایگی، میراث باستان‌شناسی، علائم تجاری، علائم جغرافیایی، طرحهای صنعتی، حق اختراع، گونه‌های گیاهی و نیز دانش سنتی، اطلاعات و دانش فنی افشاء نشده می‌شود .

3- حمایتها باید به تدریج افزایش یابد و قبل از سال هشتم پس از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه به سطحی که متناسب با استانداردهای اساسی موافقت‌نامه‌های چندجانبه که در پیوسته‌های موافقت‌نامه منعکس خواهد شد، برسد.

4- طرفهای متعاقد درخصوص موضوعات مربوط به حقوق مالکیت معنوی همکاری خواهند کرد. طرفهای متعاقد برحسب تقاضای هر یک از طرفها، درخصوص این موضوعات به‌ویژه فعالیت‌های مربوط به کنوانسیونهای بین‌المللی موجود یا آتی راجع به هماهنگی، اداره و اجراء مالکیت معنوی و نیز فعالیت در سازمان‌های بین‌المللی مانند سازمان تجارت جهانی و سازمان جهانی مالکیت معنوی و نیز روابط طرفهای متعاقد با کشورهای ثالث درباره موضوعات مالکیت معنوی جلسات مشورتی کارشناسی تشکیل خواهند داد .

ماده 20 - قیمت‌شکنی و اقدامات ضد قیمت‌شکنی

طرفهای متعاقد به منظور بی‌اثر نمودن یا جلوگیری از قیمت‌شکنی و رویه‌های تجاری غیرمنصفانه، ظرف یک سال پس از لازم‌الاجراء شدن این موافقت‌نامه نسبت به تهیه قواعد ضد قیمت‌شکنی که قرار است در اجراء اقدامات ضد قیمت‌شکنی رعایت شود، اقدام خواهند کرد. قواعد مزبور که حاکم بر اقدامات ضد قیمت‌شکنی است، تدوین و به این موافقت‌نامه پیوست خواهد شد .

ماده 21 - اقدامات حفاظتی عمومی

1- هرگاه فرآورده‌ای که مشمول امتیازات مربوط به ترجیحات این موافقت‌نامه است، تحت چنان شرایطی یا در چنان مقادیری به قلمرو یکی از طرفهای متعاقد وارد شود که سبب صدمه جدی یا تهدید به صدمه جدی در طرف متعاقد وارد کننده گردد، طرف متعاقد وارد کننده مربوط می‌تواند با مشورت قبلی، به جز در شرایط بحرانی، امتیاز اعطائی به موجب این

موافقت‌نامه را به‌طور موقت و بدون تبعیض به حال تعلیق درآورد. چنانچه اقدام مزبور صورت بگیرد، طرف متعاهدی که مبادرت به این اقدام می‌کند، مراتب را به طرف(های) متعاهد ذی‌ربط اطلاع خواهد داد و دبیرخانه اکو را نیز مطلع خواهد کرد و با طرف‌متعاهد ذی‌ربط به مشورت خواهد پرداخت و تلاش خواهد کرد به‌منظور چاره‌جویی برای مسئله به توافق متقابل قابل‌پذیرشی برسد .

2- به‌ویژه چنانچه قرار باشد فرآورده‌ای در چنان مقادیر زیادی و تحت چنان شرایطی وارد شود که سبب موارد زیر یا تهدیدی در این زمینه شود :

صدمه جدی به تولیدکنندگان داخلی فرآورده‌های مشابه یا مستقیماً رقابتی در قلمرو طرف متعاهد وارد کننده، یا اختلال جدی در هر یک از بخشهای اقتصادی مربوط یا مشکلاتی که موجب وخامت وضعیت اقتصادی یک منطقه گردد . طرف متعاهد ذی‌ربط می‌تواند بر اساس شرایط و طبق روش مندرج در ماده (24)، نسبت به اتخاذ اقدامات مقتضی اقدام نماید. این‌گونه اقدامات باید :

- با اهداف این موافقت‌نامه سازگار باشد، - بدون تبعیض نسبت به واردات از کلیه طرفهای متعاهد اجراء شود، - تا زمانی و تا حدی اجراء شود که برای جلوگیری از صدمه ضرورت دارد .

3- طرفهای متعاهد قبل از مبادرت به اجراء اقدامات حفاظتی مندرج در بند بعدی این ماده، تلاش خواهند کرد اختلاف بین خود را از طریق مشورت‌های مستقیم حل‌وفصل نمایند. هر یک از طرفهای متعاهد که قصد اجراء اقدامات حفاظتی را داشته باشد . ظرف مدت حداکثر سی روز، سایر طرفهای متعاهد را از طریق دبیرخانه اکو مطلع خواهد کرد .

4- اقدامات حفاظتی ضمن مشورت با سایر طرفهای متعاهد به مورد اجراء گذاشته خواهد شد، به‌جز در شرایط بحرانی که یک طرف متعاهد می‌تواند نسبت به اتخاذ اقدامات موقتی بدون مشورت قبلی اقدام کند، مشروط بر این‌که پس از اجراء اقدامات مزبور بی‌درنگ به مشورت بپردازد .

5- طرفهای متعاهد ظرف مدت نود روز پس از دریافت اطلاعیه اولیه، به‌منظور حصول توافق درخصوص ماهیت و حدود اقدامات حفاظتی، مشورت خواهند کرد. در صورتی که ظرف این مدت توافق حاصل نشود، موضوع به مرجع حل اختلاف پیش‌بینی شده در ماده (27) زیر ارجاع خواهد گردید. چنانچه مرجع مذکور در ظرف مدت چهار هفته از تاریخ ارجاع موفق به حل‌وفصل موضوع نگردد، طرفهای متعاهد لطمه دیده حق خواهند داشت نسبت به استرداد امتیازات معادل یا سایر تعهدات اقدام کنند .

ماده 25 - مشکلات مربوط به تراز پرداختها

1- طرفهای متعاقد سعی خواهند کرد تا حد امکان از اتخاذ اقدامات محدودکننده از جمله اقدامات مربوط به واردات برای مقاصد تراز پرداختها اجتناب کنند .

2- چنانچه یکی از طرفهای متعاقد با مشکلات جدی تراز پرداختها یا تهدید قریب‌الوقوع آن مواجه شود، می‌تواند بر اساس شرایط مورد توافقی که به تصویب شورای همکاری رسیده است، اقدامات محدودکننده از جمله اقدامات مربوط به واردات را اتخاذ کند، لیکن این‌گونه اقدامات از لحاظ زمانی محدود خواهد بود و نباید از حدی که برای رفع مشکل تراز پرداختها ضرورت دارد، تجاوز کند. اقدامات مذکور با بهبود وضعیت تراز پرداختها به تدریج کاهش خواهد یافت و هنگامی که ادامه آن‌ها باتوجه به شرایط، قابل توجیه نباشد، لغو خواهد گردید. طرف متعاقد ذی‌ربط اتخاذ این اقدامات را بی‌درنگ به طرف دیگر اطلاع خواهد داد و در صورت امکان برنامه زمانبندی مربوط به لغو آن‌ها را اعلام خواهد کرد .

3- این‌گونه اقدامات بی‌درنگ به مرجع مسؤول نظارت بر اجراء این موافقت‌نامه اطلاع داده خواهد شد .

4- طرفهای متعاقد از هر لحاظ سعی خواهند کرد به منظور حفظ امتیازات اعطائی به موجب مفاد این موافقت‌نامه شرایط مساعدی برای مشورت فراهم کنند .

5- هر یک از طرفهای متعاقد که طبق بند (2) این ماده اقدام می‌کند، در صورت درخواست هر طرف متعاقد دیگر، فرصت کافی جهت مشورت به منظور حفظ ثبات امتیازات مبادله شده به موجب این موافقت‌نامه را فراهم خواهد کرد. چنانچه ظرف مدت نود روز از درخواست مذکور سازش رضایت‌بخشی بین طرفهای متعاقد ذی‌ربط حاصل نگردد، موضوع را می‌توان جهت بررسی به شورای همکاری ارجاع کرد .

ماده 39 - لازم الاجراء شدن

1- این موافقت‌نامه در روز سی‌ام پس‌از آن که امین اسناد، اسناد تنفیذ، پذیرش یا تصویب به‌وسیله پنج دولت طرفهای متعاقد را دریافت کند، لازم‌الاجراء خواهد شد .

2- چنانچه این موافقت‌نامه طبق بند (1) لازم‌الاجراء نشود، نمایندگان طرفهای متعاقدی که اسناد تنفیذ خود را تودیع کرده‌اند، ظرف مدت یک سال تشکیل جلسه خواهند داد تا در مورد زمان لازم‌الاجراء شدن موافقت‌نامه درارتباط با طرفهای متعاقد مزبور تصمیم‌گیری نمایند .

این موافقت‌نامه مشتمل بر سی و نه ماده و پیوستهای مربوط برای دوره اولیه ده ساله منعقد شده است و هر سال خود به خود تجدید خواهد شد به شرط آن که هیچ یک از طرفهای متعاقد اطلاعیه مکتوبی مبنی بر فسخ موافقت‌نامه شش ماه قبل از انقضای آن به طرفهای دیگر تسلیم نکند . در تأیید مراتب فوق وزیران/ رؤسای هیأت‌های نمایندگی که بدین منظور به‌طور مقتضی مجاز می‌باشند، این موافقت‌نامه را امضاء کرده‌اند .

این موافقت‌نامه در اسلام‌آباد در تاریخ بیست و ششم تیرماه 1382 هجری شمسی (هفدهم ژوئیه 2003 میلادی) در دو نسخه معتبر به زبانهای انگلیسی و روسی تنظیم شده است که نزد دبیرکل دبیرخانه اگو تودیع خواهد شد. در صورت وجود تفاوت بین متنهای انگلیسی و روسی، متن انگلیسی ملاک خواهد بود. امین اسناد نسخه‌های تأیید شده این موافقت‌نامه را برای کلیه طرفهای متعاقد ارسال خواهد کرد.

قانون فوق مشتمل بر ماده واحده منضم به متن موافقت‌نامه، شامل مقدمه و سی‌ونه ماده در جلسه علنی روز سه‌شنبه مورخ شانزدهم مردادماه یکهزار و سیصد و هشتاد و شش مجلس شورای اسلامی تصویب و در تاریخ 1386/10/12 به تأیید شورای نگهبان رسید.

پیوست ۲: تعداد پیمان‌های تجاری منطقه‌ای در کشورهای عضو WTO

Table A1. Number of Regional trade agreements (RTAs) notified and in force by WTO Members (including RTAs with non-WTO Members)

Country/Territory	Goods notifications (RTAs)	Services notifications (Economic Integration Agreement)	Physical RTAs
Albania	4	1	4
Angola	2	0	2
Antigua and Barbuda	2	2	2
Argentina	4	1	4
Armenia	0	0	0
Australia	9	7	9
Bahrain, Kingdom of	3	1	3
Bangladesh	5	0	5
Barbados	2	2	2
Belize	2	2	2
Benin	3	0	3
Bolivia, Plurinational State of	3	0	3
Botswana	3	0	3
Brazil	5	1	5
Brunei Darussalam	0	5	0
Burkina Faso	2	0	2
Burundi	2	1	2
Cambodia	6	3	6
Cameroon	3	0	3
Canada	9	5	9
Cape Verde	1	0	1
Central African Republic	1	0	1
Chad	1	0	1
Chile	24	18	24
China	10	9	10
Colombia	10	7	10
Congo	1	0	1
Costa Rica	11	9	11
Côte d'Ivoire	3	0	3
Cuba	2	0	2
Democratic Republic of the Congo	0	0	0
Djibouti	0	0	0
Dominica	2	2	2
Dominican Republic	3	3	3
Ecuador	3	0	3
Egypt	6	0	6
El Salvador	9	0	9
European Union ¹	23	10	24
Fiji	4	0	4
FYR of Macedonia	0	1	0
Gabon	1	0	1
The Gambia	1	0	1
Georgia	0	0	0
Ghana	2	0	2
Grenada	2	2	2
Guatemala	9	0	9
Guinea	2	0	2
Guinea-Bissau	1	0	1
Guyana	3	2	3
Haiti	1	1	1
Honduras	9	0	9
Hong Kong, China	3	3	3
Iceland	25	10	25
India	15	4	15
Indonesia	0	4	0
Israel	7	0	7
Jamaica	2	2	2
Japan	13	12	13
Jordan	7	2	7
Kenya	2	1	2
Korea, Republic of	12	0	12
Kuwait	2	0	2
Kyrgyz Republic	0	0	0
Laos People's Democratic Rep.	0	3	0
Lesotho	4	0	4
Macao, China	1	1	1
Madagascar	1	0	1
Malawi	2	0	2
Malaysia	13	0	13
Maldives	2	0	2
Mali	2	0	2
Mauritania	0	0	0
Mauritius	4	0	4
Mexico	17	13	17
Moldova	0	0	0
Mongolia	0	0	0
Montenegro	5	2	5
Morocco	6	1	6
Mozambique	2	0	2

1. Includes Croatia.

Table A1. Number of Regional trade agreements (RTAs) notified and in force by WTO Members (including RTAs with non-WTO Members) (continued)

Country/Territory	Goods notifications (RTAs)	Services notifications (Economic Integration Agreement)	Physical RTAs
Myanmar	7	3	7
Namibia	3	0	3
Nepal	3	0	3
New Zealand	9	8	9
Nicaragua	9	7	9
Niger	3	0	3
Nigeria	3	0	3
Norway	25	9	26
Oman	3	1	3
Pakistan	8	2	8
Panama	12	12	12
Papua New Guinea	5	0	5
Paraguay	4	1	4
Peru	16	11	16
Philippines	9	4	9
Qatar	2	0	2
Russian Federation	16	0	16
Rwanda	2	1	2
Saint Kitts and Nevis	2	2	2
Saint Lucia	2	2	2
Saint Vincent and the Grenadines	2	2	2
Samoa	2	0	2
Saudi Arabia, Kingdom of	2	0	2
Senegal	2	0	2
Sierra Leone	1	0	1
Singapore	20	16	20
Solomon Islands	3	0	3
South Africa	4	0	4
Sri Lanka	6	0	6
Suriname	2	2	2
Swaziland	4	0	4
Switzerland	20	9	20
Chinese Taipei	4	4	4
Tajikistan	4	0	4
Tanzania	4	1	4
Thailand	11	6	11
Togo	2	0	2
Tonga	2	0	2
Trinidad and Tobago	2	2	2
Tunisia	6	0	6
Turkey	20	0	20
Uganda	2	1	2
Ukraine	16	2	16
United Arab Emirates	2	0	2
United States	14	13	14
Uruguay	5	2	5
Vanuatu	3	0	3
Venezuela, Bolivarian Republic of	3	0	3
Viet Nam	8	4	8
Zambia	2	0	2
Zimbabwe	4	0	4

توضیحات: جدول بیانگر تعداد پیمان‌های تجاری جاری مربوط به مبادلات کالا برای اعضای WTO است که notification آن به سازمان فرستاده شده است (تا تاریخ سپتامبر 2013). منبع: World Tariff Profile, 2013.