

## ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های تجاری کالایی دوجانبه ایران با کشورهای عضو اتحادیه اروپا

میرعبداله حسینی\*

عضو هیات علمی گروه اقتصاد بین الملل موسسه مطالعات و

پژوهش‌های بازرگانی

زورار پرمه

عضو هیات علمی گروه بازرگانی موسسه مطالعات و پژوهش‌های

بازرگانی

### چکیده

مقاله حاضر با هدف ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های تجاری کالایی دوجانبه بین ایران و ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا با استفاده از چهار شاخص درایسدل، کسینوس، پتانسیل تجاری و مزیت نسبی آشکار شده طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ تدوین شده است. برآورد پتانسیل صادراتی ایران به اعضای اتحادیه اروپا نشان می‌دهد بیشترین پتانسیل صادراتی ایران به آلمان بوده است و ایتالیا، هلند، فرانسه و بلژیک در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مقابل کمترین پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای تازه عضویت یافته شامل اسلوانی، لیتوانی، لتونی، اسلواکی، استونی و مالت تعلق دارد. انگلیس بالاترین درصد استفاده نشده از پتانسیل صادراتی ایران در بین اعضای اتحادیه اروپا را دارد (۸۹ درصد) و پس از آن هلند، ایرلند، فنلاند و پرتغال قرار دارند. همچنین، برآورد پتانسیل وارداتی ایران از اتحادیه اروپا نشان می‌دهد بیشترین پتانسیل وارداتی ایران به آلمان تعلق داشته و ایتالیا، فرانسه و بلژیک در مراتب بعد قرار دارند. در مقابل کمترین ارزش پتانسیل وارداتی ایران به قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت تعلق دارد. محاسبه شاخص درایسدل در جریان مبادلات تجاری ایران به اعضای اتحادیه اروپا نشان می‌دهد در سال ۱۹۹۹ ایتالیا دارای بالاترین اکمال تجاری با ایران بوده و پس از آن لهستان، اسلواکی، لیتوانی و اسپانیا قرار دارند، در مقابل استونی، لتونی و ایرلند کمترین اکمال تجاری با ایران را دارا هستند. این شاخص طی دوره، با تغییر و نوسان‌هایی مواجه بوده

و در سال ۲۰۰۳ لیتوانی، یونان، ایتالیا، هلند، اسپانیا و فنلاند دارای شاخص درایسدل بیشتر از یک، و برای بقیه اعضا کمتر از یک بوده است. شاخص کسینوس صادرات ایران و واردات اعضای اتحادیه اروپا بیانگر آن است که در بین این کشورها، قبرس و ایرلند بیشترین و مالت کمترین پتانسیل همکاری تجاری با ایران را دارند. شاخص کسینوس واردات ایران و صادرات اعضای اتحادیه اروپا نیز نشان می‌دهد که انگلیس و اتریش بیشترین و قبرس و مالت کمترین پتانسیل همکاری تجاری را با ایران دارند. ۲۵ کشور اتحادیه اروپا همراه با ایران ۴۹۴۴ کالای صادراتی دارای مزیت نسبی آشکار شده برخوردارند که ایتالیا با ۲۰۹۷ و مالت با ۱۶۸ کالا بترتیب بیشترین و کمترین کالای مزیت‌دار را دارا هستند. از ۴۹۴۴ کالای صادراتی دارای مزیت نسبی اتحادیه اروپا و ایران، ۴۶۳۷ کالا (۹۴ درصد) به اتحادیه اروپا و تنها ۳۰۷ کالا (۶ درصد) به ایران تعلق دارد.

**واژه‌های کلیدی:** توسعه تجارت، ظرفیت تجاری، امکان مبادله، پتانسیل تجاری دوجانبه، ایران و اتحادیه اروپا

طبقه‌بندی JEL: F13, F15

## Evaluation of Bilateral Trade Potentials Between Iran and EU Countries

**Hosseini, Mir Abdollah\***

*Faculty Member of Institute for Trade Studies & Research*

**Permeh, Zorar**

*Faculty Member of Institute for Trade Studies & Research*

### Abstract

This article is intended to assess the capacity and trade potential in products between Iran and 25 European Union member countries by using 4 indices of Drysdale, Cosines, Trade Potential and Revealed Comparative Advantage (RCA) for the period of 1999-2003. Some findings of the research are as follows: The estimation of Iran's export potential for exporting to the European Union members during the period of 1999-2003 shows that the most part of Iran's export potential belongs to Germany with an annual amount of \$1/24 billion. Countries such as Italy, Netherlands, France and Belgium have the next high ranks respectively. The least value of Iran's export potential with an amount of \$5 million belongs to newly acceded countries to European Union including Slovenia, Lithuania, Latvia, Slovak, Estonia and Malta. The most part of the Iran's unused export potential belongs to UK (89%) and next ranks belong to Netherlands, Finland and Portugal. As regards Iran's import potential, the highest rank belongs to Germany (\$3/7 billion) and next ranks are for Italy, France and Belgium. On the other hand, the least value of Iran's

import potential, with less than \$100million, is for Cyprus, Lithuania, Latvia, Estonia and Malta. According to Drysdale Index calculation, Italy had the highest degree of trade complementarity with Iran in 1999 and countries such as Poland, Slovenia, Lithuania and Spain had the next ranks. In the same period, the least degree of trade complementarity belonged to Estonia, Latvia and Ireland. This index had been faced with some fluctuations during the period. The value of Drysdale Index for Lithuania, Greece, Italy, Netherlands, Spain and Finland was more than 1 and for the others was less than 1. Cosines Index for Iran's export and EU's import also indicates that Cyprus and Ireland has the most potential for trade cooperation with Iran, while the Malta has the least one. The important point is that the differences of index values among the EU countries are very low. Cosines Index for Iran's import and EU's export also shows that UK and Austria have the highest degree of potential for trade cooperation with Iran and Malta has the lowest one. The findings show that 25 of EU member countries and Iran have totally about 4944 items of goods for export according to the "RCA" index. Italy with 2097 items and Malta with 168 items have the most and least ranks in this field. Among the 4944 "RCA" items, 4637 items (94%) belong to EU member countries and only 307 items (6%) belong to Iran.

**Keywords:** Trade Promotion, Trade Capacity, Bilateral Trade Potential, European Union and Iran.

**JEL:** F13, F15.

#### ۱- مقدمه

در بین اتحادیه‌های اقتصادی در جهان، «اتحادیه اروپا» از تاثیرگذارترین و مهم‌ترین آنها است که نه تنها در تاریخ اروپا و جریان‌های اقتصادی حاکم بر این قاره نقش داشته، بلکه موجب تشدید روند منطقه‌گرایی در مقابل چندجانبه‌گرایی در جهان شده است. اتحادیه اروپا از چنان درجه اهمیتی در جهان برخوردار است که چگونگی نظم اقتصادی آتی جهان تا حدود زیادی بستگی به نتیجه نهائی فرایند یکپارچگی اقتصادی و سیاسی این اتحادیه و رقابت آن با دیگر اتحادیه‌ها دارد. همچنین، به دلیل موقعیت ویژه اروپا با ایران و نیز ترکیب کشورهای عضو اتحادیه اروپا- که جزء شرکای عمده تجاری ایران محسوب می‌شوند- توجه به این اتحادیه باز هم اهمیت بیشتری می‌یابد. اتحادیه اروپا با اختصاص بیش از یک چهارم تولید ناخالص داخلی جهان و بیش از ۴ برابر میانگین درآمد سرانه جهانی، یکی از مرفه‌ترین و توسعه‌یافته‌ترین مناطق جهان است. حجم تجارت اتحادیه اروپا بیش از دو پنجم تجارت جهانی است. از سوی دیگر اتحادیه اروپا نزدیک به نیمی از کل FDI جهان را در اختیار دارد (اولین قطب مهم در FDI جهانی است). هم‌اینک اتحادیه اروپا یکی از دو شریک تجاری اول بسیاری از کشورهای جهان است و حتی بعضاً توانسته گوی سبقت

را از آمریکا برباید. به علاوه، اتحادیه اروپا مهمترین شریک تجاری در صادرات و واردات با ایران است. اتحادیه اروپا طی یک دهه گذشته به طور متوسط سالانه بیش از ۸ میلیارد دلار از کل واردات ایران را از آن خود کرده است. هر چند سهم نسبی آن اتحادیه در صادرات به ایران رو به کاهش گذاشته، اما پیوسته حدود ۴۰ درصد از واردات ایران را اتحادیه اروپا تامین می‌نماید و در واقع با وجود کاهش نسبی جایگاه اتحادیه اروپا در صادرات به ایران، این اتحادیه همچنان اولین شریک تجاری طبیعی در واردات به ایران محسوب می‌شود. در میان اعضای اتحادیه اروپا، ۵ کشور آلمان، ایتالیا، فرانسه، انگلیس و بلژیک حدود ۸۰ درصد از کل صادرات اتحادیه به ایران را تشکیل می‌دهند. در مقابل، این اتحادیه به طور متوسط سالانه ۹۲۳ میلیون دلار (معادل ۲۲ درصد) از کل صادرات غیرنفتی ایران به جهان را وارد کرده است. در میان اعضای اتحادیه اروپا، ۵ کشور آلمان، ایتالیا، فرانسه، انگلیس و بلژیک حدود ۸۰۶ میلیون دلار، معادل ۸۷ درصد کل واردات اتحادیه اروپا از ایران را تشکیل می‌دهند. از مقایسه واردات ایران از اتحادیه اروپا با صادرات غیرنفتی ایران به این اتحادیه نتیجه می‌شود صادرات غیرنفتی ایران به اتحادیه اروپا حدود یک دهم واردات ایران از آن اتحادیه است و در واقع جریان تجارت متقابل متوازن نبوده و شدیداً تراز تجارت غیرنفتی ایران با آن اتحادیه منفی است و تجارت ایران با آن اتحادیه شدیداً آسیب‌پذیر است. از سوی دیگر ارزش مطلق و به ویژه سهم نسبی صادرات غیرنفتی ایران به اتحادیه اروپا طی دو دهه اخیر رو به کاهش گذاشته است.

نکته مهمتر این که، ایران رتبه ۳۴ را در بین شرکای تجاری اتحادیه اروپا داراست. صادرات اتحادیه اروپا به ایران در سه حوزه اصلی ماشین‌آلات و تجهیزات حمل و نقل (۵۹/۸ درصد)، مواد شیمیائی (۱۴/۳ درصد) و کالاهای ساخته شده (۱۳/۴ درصد) متمرکز است. در مقابل بیش از ۸۰ درصد واردات آن اتحادیه از ایران مواد نفتی است که ۳/۸ درصد از کل واردات اتحادیه اروپا در حوزه انرژی را شامل می‌شود. ایران مقام هفتم را در تامین محصولات انرژی اتحادیه اروپا دارد.

بی‌تردید یکی از گام‌های لازم قبل از پیوستن به سازمان جهانی تجارت (WTO)، توسعه تجارت دوجانبه و منطقه‌ای در قالب شرکای تجاری اصلی و ترتیبات اقتصادی منطقه‌ای، به ویژه با کشورهای عضو اتحادیه اروپا است. شایسته است امکانات بالقوه در بخش‌های مختلف تولیدی مورد ارزیابی مجدد واقع شده و با دیدی روشن نسبت به اخذ و اعطاء امتیازات تجاری و توسعه تجارت اقدام گردد. شناخت بازار اتحادیه اروپا از نظر توان وارداتی و صادراتی آن می‌تواند در

برنامه‌ریزی‌های آینده به برنامه‌ریزان کشور در زمینه توسعه صادرات کمک کند. بنابراین با سیاست‌های اقتصادی مناسب باید به دنبال توسعه همکاری اقتصادی- بازرگانی با این بلوک اقتصادی قدرتمند بود.

با این مقدمه، در ادامه مبانی و چارچوب نظری موضوع ارایه می‌شود. سپس روش تحقیق مرتبط با برآورد و ارزیابی ظرفیت تجاری بالقوه تجاری دو جانبه و پیشینه تحقیق ارایه می‌شود. آنگاه منتخبی از شاخص‌های مرتبط با امکان مبادله، پتانسیل و فرصت‌های تجاری برای ارزیابی ظرفیت تجاری بالقوه دوجانبه میان ایران و اتحادیه اروپا در دوره زمانی ۲۰۰۳-۱۹۹۹ محاسبه شده است. در نهایت مقاله حاضر با جمع‌بندی نتایج و توصیه‌های سیاستی خاتمه یافته است.

## ۲- چارچوب نظری و روش تحقیق

برای اولین بار اقتصاددان کانادایی واینر نظریه اتحادیه گمرکی را به‌طور ایستا مطرح و نگرانی خود را در مورد ترتیبات تجاری ترجیحی بیان داشت و نوشت که وقتی دو کشور بر اساس توافق، تعرفه‌های خود را برای کالاهای یکدیگر حذف می‌کنند ولی همین تعرفه‌ها را برای کالاهایی که از کشورهای ثالث وارد می‌شود حفظ می‌نمایند باعث بهبود سوددهی مبادله برای تاجران دو کشور می‌شود؛ زیرا هر دو کشور محصولات همسایگان‌شان را که قادر به تولید ارزانتر هستند وارد می‌کنند. اما باید توجه داشت که در این حال تجارت منحرف می‌شود؛ چرا که اکنون دو کشور کالاهایی را از یکدیگر خریداری می‌کنند که سابق بر این از سایر کشورها که در تولید آنها کارا تر بودند وارد می‌کردند. پیام صریح واینر این بود که مناطق تجاری ترجیحی با تبعیض در آزادسازی تجارت به تجارت اعضای خود و رفاه جهانی آسیب وارد می‌نمایند (Viner, 1950).

تشکیل جامعه اروپا در سال ۱۹۵۷ و موافقت‌نامه تجارت آزاد اروپا، بُعد سیاستی مستقیم‌تری را به نظریه اتحادیه گمرکی واینر داد و بویژه بعداً توسط دیگر اقتصاددانان از جمله مید، باگواتی و وونوکات و وونوکات بسط یافت (Meade, 1955; Bhagwati, 1971 و Wonnocott & Wonnocott, 1981) و در قالب نظریه یکپارچگی اقتصادی منطقه‌ای شناخته شد. در این نظریه کشورهای عضو بر اساس دو مفهوم اثر ایجاد تجارت و انحراف تجارت ارزیابی می‌شوند.

نظریه واینر توسط بسیاری از اقتصاددانان معاصر مورد نقد و مطالعه مجدد قرار گرفته است. در مقابل نظریه واینر، نظریه "شرکای تجاری طبیعی" ارایه شده است. این نظریه بر مبنای وجود حجم تجارت بالا در میان دو یا چند کشور با کمترین فاصله جغرافیایی تعریف می‌شود. اقتصاددانانی بر این باورند که ترتیبات تجاری ترجیحی بدین لحاظ که شرکای تجاری طبیعی می‌باشند آثار ایجاد تجارت، بیش از انحراف تجارت آن است (Summers, 1991). از سوی دیگر، کروگمن معتقد است اگرچه تجارت بر مبنای مزیت نسبی استوار است ولی تحت تاثیر مسایلی از قبیل جغرافیا نیز قرار دارد و حذف فاصله جغرافیایی، هزینه‌های حمل و نقل را کاهش می‌دهد (Krugman, 1991). از این رو همسایگان در چنین مناطقی در گستره وسیعی با یکدیگر به داد و ستد می‌پردازند و انحراف تجارت بسیار اندک خواهد بود.

این نظریه‌ها، مورد بحث دیگر اقتصاددانان از جمله باگواتی واقع شده است. او معتقد است که اقتصاددانان پیش گفته موضوع ترتیبات تجاری منطقه‌ای را به صورت ایستا در نظر می‌گیرند و اثرات پویای این ترتیبات که با در نظر گرفتن عامل زمان که - تسریع کاهش موانع تجاری در تجارت جهانی ارزیابی می‌شود- در نظر گرفته نشده است. باگواتی دو مفهوم بلوکهای بازدارنده و بلوکهای سازنده را مطرح می‌کند (Bhagwati, 1996). این دو اصطلاح به دو مفهوم انحراف تجارت و ایجاد تجارت که توسط واینر مطرح شده بود، بسیار نزدیک است.

در متون تجارت بین‌الملل، ترتیبات تجاری منطقه‌ای نوعی سیاست تجاری در راستای کاهش یا حذف موانع و محدودیت‌های تجاری میان کشورهای عضو است. این ترتیبات اشکال و سطوح مختلفی دارند که ترتیبات تجاری ترجیحی از جمله این ترتیبات است. بر اساس این ترتیبات باید اقلام کالا/ گروه کالاهایی و بخش‌های مشمول موافقت‌نامه تجاری در کشور عضو بنا به مقتضیات اقتصادی و تجاری مشخص شوند. گفتنی است ترجیحات تعرفه‌ای وقتی حجم تجارت بین اعضاء را افزایش می‌دهد که درجه اکمال تجاری میان آنها بالا باشد.

پتانسیل تجاری میزان تجارتی است که کشورها به طور بالقوه می‌توانند با توجه به عوامل

- 
- 1- Natural Trading Partners
  - 2- Preferential Trade Agreements: PTAs
  - 3- Stumbling Blocks
  - 4- Building Blocks

تعیین کننده جریان تجارت با یکدیگر داشته باشند. برای تعیین پتانسیل تجاری بین کشورها روش‌های متعددی وجود دارد. اکثر این روش‌ها در مواردی که کشورهای مورد نظر در ابتدا هیچ گونه سیاست تجاری هماهنگی اتخاذ نکرده و روابط تجاری نازلی دارند، مناسب هستند. مجموعه روش‌های برآورد پتانسیل تجاری در سه گروه: الف- روش برآورد ساده پتانسیل تجاری؛ ب- روش برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون مشابهت از جمله شاخص کسینوس؛ و ج- روش برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه دسته‌بندی می‌شوند.

### ۱-۲- معیار کسینوس

اکثر اقتصاددانان معتقدند حجم تجارت بین دو کشور زمانی افزایش می‌یابد که درجه اکمال تجاری بین آن‌ها افزایش یابد. یعنی ساختار صادرات یک کشور با ساختار واردات کشور دیگر مشابه باشد، اما درجه اکمال تجاری بالا دلیل کافی برای برقراری روابط تجارت بالا بین دو کشور نیست، بلکه عوامل دیگری نظیر تشابه مطلوبیت، نزدیکی جغرافیایی، مسائل سیاسی و ... در توسعه روابط تجاری مؤثر است (Baldwin, 1997).

در مطالعات تجربی برآورد شدت تجارت (صادرات و واردات) بین کشورها از روش‌های مختلفی استفاده می‌شود که محاسبه کسینوس زاویه بین دو بردار صادرات کشور  $i$  و واردات کشور  $j$  یکی از آن‌ها است. معیار کسینوس اولین بار توسط آلن به شکل زیر تعریف شد (Allen, 1970):

$$\cos_{ij} = \frac{e_i \cdot m_j}{[e_i][m_j]} \Rightarrow \cos_{ij} = \frac{\sum E_{ik} \cdot M_{jk}}{\sqrt{\sum E_{ik}^2 \cdot \sum M_{jk}^2}} \quad k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n$$

$E_{ik}$  = صادرات کشور  $i$  از کالای  $k$  به جهان و  $M_{jk}$  = واردات کشور  $j$  از کالای  $k$  از جهان. در این رابطه  $i$  و  $j$  ترتیب مربوط به کشور صادرکننده، کشور واردکننده و گروه کالا است.  $X_{ijk}$  جریان تجاری کالای  $k$  از کشور  $i$  به کشور  $j$  است. اگر تمام واردکننده‌های کالای  $k$  از کشور  $i$  را با هم در نظر بگیریم،  $E_{ij} = \sum_{i \neq j} X_{ijk}$  است که کل صادرات کشور  $i$  به جهان است

و اگر تمام صادرکنندگان کالای  $k$  به کشور  $Z$  را در نظر بگیریم،  $M_{ij} = \sum_{i \neq j} X_{ijk}$  است که بیانگر کل واردات کشور  $Z$  از جهان در کالای  $k$  است. بردار صادرات کشور، ترکیبی از  $n$  قلم کالا است:  $E_{ik} : (k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n)$  که با حرف  $e_i$  نشان داده می‌شود. به همین ترتیب  $m_j$  نیز بردار واردات کشور  $Z$  با  $n$  قلم کالا  $M_{ik} : (k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n)$  است. با تعیین زاویه دو بردار در فضای کالای  $n$  بعدی می‌توان این دو بردار را با هم مقایسه نمود. زاویه کوچک نشان می‌دهد که ترکیب کالای صادرات کشور  $i$  (برای تمام مقاصد یا جهان) شبیه به ترکیب کالایی واردات کشور  $Z$  (از تمام مبادی یا جهان) است و زاویه بزرگ نشان می‌دهد که ساختار صادرات کشور  $i$  و ساختار واردات کشور  $Z$  غیرمشابه است (یعنی قابلیت انطباق ندارند). بزرگی زاویه بین این دو بردار بر حسب کسینوس اندازه‌گیری می‌شود (Lineman, 1988). با توجه به فرمول فوق اگر ترکیب کالایی صادرات کشور  $i$  با واردات کشور  $Z$  یکسان باشد، درجه تکمیل کامل را نشان می‌دهد، یعنی الگوهای کالایی کشور صادرکننده و واردکننده دقیقاً شبیه به هم است. اگر برای تمام  $k$ ها،  $E_{jk}$  یا  $M_{jk}$  یا هر دو صفر باشد، واضح است که تجارت از  $i$  به  $Z$  ممکن نیست و بردارهای  $e_i$  و  $m_j$  بر هم عمودند و به این ترتیب  $\cos_{ij} = 0$  است و درجه تکمیل تجاری وجود ندارد.

معیار تشابه (کسینوس) تنها شدت مشابهت جریان تجاری متقابل مورد انتظار را از کشور صادرکننده  $Z$  به کشور واردکننده  $Z$  ام‌ارایه می‌دهد و درباره تشخیص پتانسیل واقعی چیزی نمی‌گوید. به عبارت دیگر ممکن است تجارت دو کشور کاملاً مشابه هم باشند، در حالی که معلوم نیست آنها واقعاً با یکدیگر تجارت کرده باشند.

## ۲-۲- برآورد ساده پتانسیل تجاری

در این روش ابتدا باید به کل ساختار تجارت دو کشور توجه شود. بر این اساس باید کالاهای موجود صادراتی و وارداتی را مشخص نمود. به این ترتیب که واردات کالایی کشور  $A$  را به تفکیک بر اساس کد HS یا SITC در نظر می‌گیرند، سپس در مقابل آن کلیه صادرات کشور  $B$  از همان کالا (به همه نقاط جهان) را مشخص می‌کنند. بدین ترتیب برای کالاها دو ستون بوجود می‌آید که یکی مربوط به واردات کالای  $A$  (از تمام نقاط جهان) و دیگری مربوط به صادرات

کشور B از آن کالاها (به تمام نقاط جهان) است. با جمع کردن حداقل هر سطر (در مقابل هر کد) حداکثر پتانسیل تجاری محاسبه می‌شود و پتانسیل معمولی حدود ۲۰ الی ۳۰ درصد حداقل مقدار تعیین شده خواهد بود (Arnon, Spivak and Weinblatt, 1996).

### ۳-۲- شاخص مزیت نسبی آشکار شده

بالاسا مقاله‌ای با استفاده از معیار مزیت نسبی آشکار شده در سال ۱۹۶۵ به چاپ رساند (Balassa, 1965). این معیار در پژوهش‌های مختلفی از جمله بانک جهانی و سازمان توسعه صنعتی ملل متحد و پژوهش‌های کاربردی نظیر کرفت و توماس (Crafts & Thomas, 1986) به عنوان معیار تخصصی تجارت بین‌الملل استفاده می‌شود. به کارگیری شاخص مزیت نسبی تحت تأثیر محدودیت‌ها و امکانات پیش آمده در فرایند تحقیق است. با نگاهی گذرا به شاخص‌های ارائه شده توسط اقتصاددانان در محدوده تجارت و مزیت نسبی آشکار شده می‌توان دید که شاخص‌های اولیه لیزنر-بالاسا دارای نقصان‌ها و معایب فراوانی است که باعث شده محققین از به کارگیری این شاخص‌ها فاصله بگیرند.

مزیت نسبی آشکار شده کالای صادراتی کشور زارایه شده توسط بالاسا به شرح ذیل است:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iw}}{X_j / X_w}$$

صورت کسر نماگر، درصد سهم صادرات کشور Z در گروه کالای i از صادرات جهانی آن و مخرج کسر بیانگر درصد سهم صادرات کل کشور Z از کل صادرات جهان است. دامنه شاخص فوق به گونه‌ای است که مقادیر آن بین صفر و بی‌نهایت قرار می‌گیرد. چنان چه این شاخص در فاصله صفر و یک واقع شود حاکی از آن است که کشور Z در صادرات کالای i تخصص نداشته و مزیت نسبی ندارد. قرار گرفتن این شاخص در فاصله یک تا بی‌نهایت نشان می‌دهد که کشور Z در صادرات کالای i مزیت نسبی صادراتی دارد. روند صعودی (نزولی) شاخص، حرکت کشور به

1- World Bank, 1994

2- UNIDO, 1986

3- ITC, UNCTAD/WTO, 1995

سوی تخصص گرای (از دست دادن تخصص) در صادرات کالای مورد بررسی را نشان می‌دهد. بدین ترتیب، برای تمامی کالاهای دو یا چند کشوری که امکان تجارت بین آنها بررسی می‌شود، مزیت نسبی آشکار شده محاسبه شود، هرچه تعداد کالاهای مشابه که هر دو کشور در آن دارای مزیت نسبی آشکار شده بیشتر از یک باشند کمتر باشد، امکان تجارت بین دو کشور بیشتر خواهد بود. البته محاسبه مزیت نسبی آشکار شده هر کشور در صادرات کالاهای مختلف اطلاعات مفیدی در مورد تعداد و تنوع محصولات با مزیت نسبی در هر کشور، رقابت یا عدم رقابت کشورها را برای صدور این محصولات طی دوره زمانی مشخص نشان می‌دهد.

#### ۴-۲- شاخص درایسدل

درایسدل شاخصی را معرفی کرد که تا حدود بسیار زیادی پتانسیل تجاری میان زوج کشورها را نشان می‌دهد (Drysdale, 1967). رابطه کلی شاخص درایسدل به صورت زیر است:

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

اجزای رابطه فوق را می‌توان به این صورت معرفی نمود:

$$C_{ij} = \text{شاخص امکان تجارت بین دو کشور } i \text{ و } j,$$

$$X_{iw}^k = \text{ارزش صادرات کالای } k \text{ از کشور } i \text{ به جهان،}$$

$$X_{iw}^t = \text{ارزش کل صادرات کشور } i \text{ به جهان،}$$

$$M_{ww}^t = \text{ارزش کل واردات جهانی،}$$

$$M_{iw}^t = \text{ارزش کل واردات کشور } i \text{ از جهان،}$$

$$M_{jw}^t = \text{ارزش کل واردات کشور } j \text{ از جهان،}$$

$$M_{ww}^k = \text{ارزش واردات جهانی از کالای } k$$

$$\text{و } M_{iw}^k = \text{ارزش واردات کالای } k \text{ از کشور } i \text{ از جهان.}$$

درایسدل معتقد است که شاخص مکمل بودن به نوعی بیانگر تخصص‌ها و مزیت‌های نسبی کشورها است، به شرط آن که الگوی واردات و صادرات، نشانگر فراوانی عوامل تولید باشد. بدین ترتیب این شاخص پتانسیل تجاری و نه رقابت در تجارت را اندازه می‌گیرد. این شاخص همواره

بزرگتر از صفر بوده و مقادیر بزرگتر از یک، نشان‌دهنده تشابه در الگوهای صادراتی کشور با واردات کشور، و وجود پتانسیل تجاری بین زوج کشورها است و مقادیر کمتر از یک نشان‌دهنده عدم وجود تشابه یا عدم وجود پتانسیل در الگوهای صادراتی و وارداتی زوج کشورها است.

### ۳- پیشینه مطالعه

مطالعات متعددی برای تحلیل فرصت‌های تجاری، ارزیابی امکان‌ات مبادلاتی و برآورد ظرفیت‌های تجاری کالایی دوجانبه در بین کشورها و منطقه‌های اقتصادی با استفاده از روش‌های چهارگانه مورد اشاره انجام شده که در ادامه در جدول (۱)، پاره‌ای از مطالعات انجام شده با استفاده از شاخص‌های مورد اشاره آورده شده است.

### ۴- ارزیابی و برآورد ظرفیت تجارت کالایی دوجانبه ایران با کشورهای اتحادیه اروپا

کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹، ۴۴/۸ درصد کل صادراتی جهانی را تشکیل می‌دهند. در این دوره سهم صادرات این کشورها از ۴۵/۷ درصد به ۴۶/۰۱ درصد افزایش یافت. ارزش صادرات این اتحادیه طی این دوره از ۲۲۴۸/۱ میلیارد دلار به ۲۹۷۰/۶ میلیارد دلار رسید (نرخ رشد سالانه ۷/۲ درصد). در میان اعضای اتحادیه اروپا، بالاترین سهم از صادرات جهانی به کشورهای آلمان، فرانسه، انگلیس و ایتالیا تعلق دارد و دو کشور قبرس و مالت کمترین سهم صادراتی جهانی را دارند. طی دوره تنها مالت رشد منفی در صادرات داشته (۰/۶۸- درصد) و سایر کشورها از رشد مثبت برخوردار بودند. لیتوانی و اسلواکی بیشترین رشد مثبت صادرات با ۲۴/۳ و ۲۱/۶ درصد داشتند. بنابراین بیشترین رشد صادرات به کشورهایی که در دهه اخیر به سمت آزادسازی اقتصادی حرکت کرده‌اند، تعلق دارد. بررسی نسبت‌های تمرکز کالایی صادرات کشورهای عضو اتحادیه اروپا نشان داد که دو کشور مالت و ایرلند بالاترین درجه تمرکز و ایتالیا و اتریش کمترین تمرکز را دارند. مقایسه ساختار صادرات ایران با اعضای اتحادیه اروپا نیز مبین آن است نسبت تمرکز کالایی صادرات ایران بیشتر از تک‌تک اعضای این اتحادیه است.

جدول (۱) - منتخبی از مطالعات تجربی

مؤلف	شاخص‌های استفاده شده
Arnon and et al, 1996	پتانسیل معمولی تجاری
Sadeghi Yarandi & hosseini, 1999	RCA و پتانسیل معمولی صادراتی
Sabaq Kermani & hosseini, 2001	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی
Vollrath, Johnston, (2001)	شاخص درایسدل
Marzooghi & hosseini (2004)	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی
Hosseini (2006)	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی، شاخص کسینوس
Akhavi & Hosseini (2006)	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی و شاخص کسینوس
Hosseini and et al (2008)	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی، شاخص کسینوس، شاخص درایسدل
Hosseini and et al (2008)	RCA، پتانسیل معمولی صادراتی، شاخص کسینوس، شاخص درایسدل

بررسی واردات اتحادیه اروپا نشان داد که کل واردات این اتحادیه از ۲۲۵۱/۹ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۹ به ۲۹۱۰/۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ افزایش یافت (رشد سالانه ۳/۷ درصد). این درحالی است که واردات جهانی در این دوره از رشد ۷/۲ درصدی برخوردار بوده و از ۵۲۸۹/۱ میلیارد دلار به ۶۹۹۰/۹ میلیارد دلار رسید. در بین اعضای اتحادیه اروپا، آلمان، انگلیس، فرانسه و ایتالیا بیشترین ارزش واردات، و مالت، لتونی و قبرس کمترین واردات را دارند. بررسی روند رشد واردات اعضای اتحادیه اروپا نیز گویای آن است که تنها مالت دارای رشد منفی بوده و سایر کشورها از رشد مثبت برخوردار بوده‌اند. شاخص تمرکز واردات این کشورها نیز نشان داد که بالاترین نسبت تمرکز به مالت و لیتوانی و کمترین تمرکز به دانمارک و جمهوری چک تعلق داشته است. مقایسه نسبت‌های تمرکز واردات و صادرات کشورهای اتحادیه اروپا نشان داد که به جز ایتالیا، قبرس، هلند و آلمان که شاخص تمرکز واردات آن‌ها بیش از صادرات است و در بقیه کشورها شاخص تمرکز صادرات کمتر از شاخص تمرکز واردات است. بدین معنی که تنوع‌گرایی در صادرات بیشتر از واردات است. اما در مورد ایران شاخص تمرکز واردات بسیار کمتر از شاخص تمرکز صادرات است.

#### ۴-۱- شاخص کسینوس در مبادلات تجاری ایران و کشورهای اتحادیه اروپا

۴-۱-۱- شاخص کسینوس بین صادرات ایران و واردات کشورهای عضو اتحادیه اروپا  
در جدول ۲، معیار کسینوس برای جریان کالاهای مبادله‌ای ایران با کشورهای اتحادیه اروپا در

دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ محاسبه شده است. در بین اعضای اتحادیه اروپا، قبرس و ایرلند با ۰/۷۱ و ۰/۶۶ دارای بالاترین و مالت با ۰/۰۴ دارای کمترین درجه اکمال تجاری با ایران برخوردار است. دامنه شاخص کسینوس بردار صادرات ایران و واردات کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی دوره نوسان اندکی دارد و به جز مالت و استونی که دارای اکمال تجاری پایینی هستند، شاخص کسینوس بقیه کشورها در دامنه ۰/۵۶ تا ۰/۷۱ قرار دارد. نزدیک به یک بودن این شاخص، گویای این است که امکان افزایش صادرات ایران به این کشورها وجود دارد و این کشورها می‌توانند بازار مناسبی برای صادرات ایران باشند.

جدول (۲) - شاخص کسینوس بین صادرات ایران و واردات کشورهای اتحادیه اروپا طی دوره ۱۹۹۹-۲۰۰۳

شرح	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	متوسط ۵ سال
قبرس	۰/۶۹	۰/۶۹	۰/۶۷	۰/۷۳	۰/۷۳	۰/۷۱
ایرلند	۰/۶۶	۰/۶۷	۰/۶۶	۰/۶۳	۰/۶۹	۰/۶۶
سوئد	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۸	۰/۶۸	۰/۶۶
لیتوانی	۰/۶۵	۰/۶۷	۰/۶۷	۰/۶۶	۰/۶۵	۰/۶۶
لهستان	۰/۶۶	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۶	۰/۶۶	۰/۶۶
پرتغال	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۶	-	۰/۶۶
لتونی	۰/۶۵	۰/۶۶	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵
دانمارک	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۶	۰/۶۵
اسلواکی	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۴	۰/۶۵	۰/۶۵	۰/۶۵
مجارستان	۰/۶۷	۰/۶۶	۰/۶۴	۰/۶۶	۰/۶۳	۰/۶۵
اسپانیا	۰/۶۲	۰/۶۳	۰/۶۳	۰/۶۶	۰/۶۶	۰/۶۴
یونان	۰/۶۳	۰/۶۶	۰/۶۵	۰/۶۳	۰/۶۴	۰/۶۴
هلند	۰/۶۳	۰/۶۲	۰/۶۴	۰/۶۶	۰/۶۳	۰/۶۴
اسلوونی	۰/۶۶	۰/۵۹	۰/۶۴	۰/۶۴	۰/۶۳	۰/۶۳
اتریش	۰/۶۳	۰/۶۲	۰/۶۱	۰/۶۴	۰/۶۶	۰/۶۳
فنلاند	۰/۶۱	۰/۶۲	۰/۶۲	۰/۶۵	۰/۶۴	۰/۶۳
آلمان	۰/۶۲	۰/۶۳	۰/۵۹	۰/۶۳	۰/۶۴	۰/۶۲
جمهوری چک	۰/۶۱	۰/۶۱	۰/۶۰	۰/۶۳	۰/۶۳	۰/۶۲
ایتالیا	۰/۶۰	۰/۶۱	۰/۶۱	۰/۶۳	۰/۶۴	۰/۶۲
انگلستان	۰/۶۱	۰/۶۰	۰/۶۰	۰/۶۲	۰/۶۳	۰/۶۱
فرانسه	۰/۵۹	۰/۵۸	۰/۵۹	۰/۶۱	۰/۶۱	۰/۶۰
بلژیک	۰/۵۷	۰/۵۶	۰/۵۷	۰/۶۲	۰/۶۲	۰/۵۹
لوکزامبورگ	۰/۵۳	۰/۵۵	۰/۵۷	۰/۶۱	-	۰/۵۶
استونی	۰/۳۲	۰/۳۱	۰/۳۳	۰/۳۱	۰/۳۲	۰/۳۲
مالت	۰/۰۵	۰/۰۳	۰/۰۵	-	-	۰/۰۴

منبع: محاسبات محقق

۲-۱-۴- شاخص کسینوس بین واردات ایران و صادرات کشورهای عضو اتحادیه اروپا در جدول (۳) کسینوس بین بردار واردات ایران و صادرات کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ محاسبه شده است. بر اساس این جدول شاخص کسینوس در این دوره برای تمام کشورها به جز اتریش و آلمان افزایشی بوده است و در این میان شاخص کسینوس بردار واردات ایران و صادرات کشورهای لیتوانی و یونان دارای بالاترین رشد بوده است. از سوی دیگر، شرکای ایران از جمله اسپانیا، انگلستان، ایتالیا، فرانسه و آلمان کمترین رشد را دارند. این موضوع نشان می‌دهد با وجود این که این کشورها دارای بالاترین جریان مبادلات تجاری با ایران هستند، اما درجه اکمال تجاری این کشورها با ایران کاهش یافته است.

جدول (۳) - شاخص کسینوس بین واردات ایران و صادرات اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹

شرح	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	کل ۵ سال
انگلستان	۰/۸۱۵	۰/۸۲۵	۰/۸۳۵	۰/۸۴۷	۰/۸۳۶	۰/۸۳۲
اتریش	۰/۸۳۶	۰/۸۲۰	۰/۸۳۴	۰/۸۲۹	۰/۷۹۴	۰/۸۲۱
آلمان	۰/۷۹۷	۰/۷۸۲	۰/۸۱۱	۰/۸۲۵	۰/۷۸۸	۰/۸۰۱
جمهوری چک	۰/۷۶۷	۰/۷۷۱	۰/۷۸۳	۰/۸۰۰	۰/۸۲۴	۰/۷۹۴
سوئد	۰/۷۵۹	۰/۷۴۷	۰/۷۶۷	۰/۸۳۱	۰/۸۱۶	۰/۷۹۰
ایرلند	۰/۷۶۲	۰/۷۸۲	۰/۸۰۰	۰/۷۵۶	۰/۸۰۳	۰/۷۸۲
فنلاند	۰/۷۱۱	۰/۷۱۷	۰/۷۴۱	۰/۸۰۹	۰/۸۰۰	۰/۷۶۳
هلند	۰/۷۴۱	۰/۷۲۷	۰/۷۳۵	۰/۷۸۶	۰/۷۹۲	۰/۷۵۸
ایتالیا	۰/۷۴۵	۰/۷۳۹	۰/۷۴۳	۰/۷۶۲	۰/۷۶۳	۰/۷۵۲
اسلواکی	۰/۶۵۱	۰/۷۲۳	۰/۷۴۱	۰/۷۶۷	۰/۷۸۰	۰/۷۴۲
مجارستان	۰/۷۰۵	۰/۷۳۲	۰/۷۳۷	۰/۷۵۱	۰/۷۴۲	۰/۷۳۵
بلژیک	۰/۷۰۹	۰/۷۰۰	۰/۷۱۲	۰/۷۴۷	۰/۷۵۸	۰/۷۲۹
لهستان	۰/۶۶۳	۰/۷۰۹	۰/۷۱۴	۰/۷۶۳	۰/۷۴۲	۰/۷۲۴
اسپانیا	۰/۶۶۴	۰/۶۵۹	۰/۶۶۴	۰/۶۸۲	۰/۶۹۳	۰/۶۷۴
دانمارک	۰/۶۴۷	۰/۶۵۹	۰/۶۵۴	۰/۶۸۴	۰/۶۸۷	۰/۶۶۹
اسلوانی	۰/۵۹۹	۰/۵۹۷	۰/۶۳۰	۰/۶۶۸	۰/۶۹۴	۰/۶۶۶
لوکزامبورگ	۰/۵۵۸	۰/۶۱۱	۰/۶۴۰	۰/۶۶۰	-	۰/۶۲۳
استونی	۰/۵۳۵	۰/۵۷۲	۰/۵۶۶	۰/۵۷۷	۰/۵۷۴	۰/۵۶۸
پرتغال	۰/۵۰۰	۰/۵۴۲	۰/۵۴۹	۰/۵۷۰	-	۰/۵۴۵
یونان	۰/۴۴۰	۰/۴۴۴	۰/۴۶۶	۰/۵۵۷	۰/۵۶۶	۰/۴۹۹
لیتوانی	۰/۳۹۳	۰/۳۹۵	۰/۴۰۷	۰/۵۲۴	۰/۵۷۷	۰/۴۷۹
لتونی	۰/۳۶۷	۰/۳۹۰	۰/۳۹۱	۰/۴۱۶	۰/۴۴۸	۰/۴۱۰
فرانسه	۰/۳۸۲	۰/۳۸۲	۰/۳۸۵	۰/۳۸۵	۰/۳۸۳	۰/۳۸۴
قبرس	۰/۱۱۹	۰/۱۳۰	۰/۱۳۵	-	-	۰/۱۴۹
مالت	۰/۱۱۹	۰/۱۳۰	۰/۱۳۵	-	-	۰/۱۴۹

منبع: محاسبات محقق

بررسی شاخص اکمال کشورهای عضو اتحادیه اروپا با ایران بیانگر این است که دامنه شاخص کسینوس برای ۲۰ کشور در دامنه ۰/۵ تا ۰/۸۳ قرار دارد. در این میان دو کشور انگلستان و اتریش به ترتیب با ۰/۸۳ و ۰/۸۲ دارای بالاترین درجه اکمال تجاری بالقوه با ایران هستند و کشورهای قبرس، مالت و فرانسه به ترتیب با ۰/۱۵، ۰/۱۵ و ۰/۳۸ کمترین درجه اکمال تجاری بالقوه با ایران را احراز نموده‌اند.

به‌علاوه شاخص کسینوس بین بردار واردات ایران و صادرات کشورهای اتحادیه اروپا (در دامنه بین ۰/۸۳ درصد و ۰/۱۵ درصد) به مراتب از شاخص کسینوس بین بردار صادرات ایران و واردات این کشورها (در دامنه ۰/۷۱ درصد و ۰/۰۴ درصد) بیشتر بوده است و لذا به‌طور بالقوه کشورهای اتحادیه اروپا در تامین واردات ایران به مراتب از موقعیت ایران در تامین واردات آن کشورها برتری داشته است و لذا در شرایط طبیعی با فراهم آمدن شرایط توسعه تجارت، موازنه تجاری به نفع اغلب کشورهای عضو اتحادیه اروپا خواهد بود.

#### ۲-۴- مزیت نسبی آشکار شده کالاهای صادراتی کشورهای عضو اتحادیه اروپا و ایران

در این قسمت به تحلیل مزیت نسبی صادراتی ایران و کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ پرداخته می‌شود. در ادامه، نتایج محاسبات مزیت نسبی کشورهای مورد اشاره، تجزیه و تحلیل شده است.

در جدول شماره (۴) تعداد کالاهای صادراتی و مزیت‌دار بر حسب کد شش رقمی HS ایران و ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۰۳-۱۹۹۹ ارائه شده است. با دقت در نتایج محاسبات، تحلیل‌های زیر ارائه می‌شود:

۱- بررسی تعداد کالاهای مبادله‌ای صادراتی ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا گویای آن است که بیشترین کالاهای صادراتی با کد کالا به انگلیس تعلق دارد و آلمان با ۴۸۸۹، بلژیک با ۴۸۷۵، ایتالیا با ۴۸۶۸، فرانسه با ۴۸۴۹ و اسپانیا با ۴۸۳۵ کالا در رتبه‌های بعدی قرار دارند. مالت و قبرس با ۴۶۶ و ۵۷۸ کالا کمترین کالای مبادله‌ای صادراتی دارد. از سوی دیگر اقلام کالاهای صادراتی ایران ۱۹۲۳ کد کالا بوده که در مقایسه با کالاهای صادراتی یکایک کشورهای عضو هم ردیف لتونی و لوکزامبورگ است. از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا، ۱۹ کشور هر یک بیش از ۳۰۰۰ کالای صادراتی دارند که در واقع تنوع چشمگیر کالاهای

صادراتی این کشورها را نشان می‌دهد.

۲- بررسی تعداد کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی آشکار شده ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که بیشترین کالاهای صادراتی مزیت‌دار با ۲۰۹۷ کد کالا از آن ایتالیا است و آلمان با ۱۸۶۳، بلژیک با ۱۴۹۴، چک با ۱۴۸۸، هلند با ۱۴۶۷ و انگلیس با ۱۴۴۲ کد کالا در مراتب دوم تا ششم قرار دارند. کمترین کالاهای صادراتی مزیت‌دار به مالت و قبرس با ۱۶۸ و ۳۶۰ کد کالا تعلق دارد. اقلام کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی ایران ۳۰۷ کد کالا است که در مقایسه با اقلام کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا هم ردیف قبرس است. از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا، ۲۱ کشور هر یک بیش از ۶۰۰ کد کالای صادراتی مزیت‌دار دارند که در واقع تنوع چشمگیر کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی این کشورها را نشان می‌دهد. پس بسیاری از کشورهای عضو اتحادیه اروپا دو اصل تنوع‌بخشی و تخصص‌گرایی را در توسعه صادرات توأمان برخوردارند.

۳- از مقایسه کالاهای مبادله‌ای صادراتی و کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا طی دوره نتیجه می‌شود که بیشترین درصد کالاهای مبادله‌ای صادراتی دارای مزیت نسبی از آن قبرس است (۶۲ درصد) و ایتالیا با ۴۳ درصد، لتونی با ۴۰ درصد، آلمان با ۳۸ درصد و فرانسه با ۳۶ درصد در مراتب بعدی قرار دارند. بدین ترتیب سه کشور ایتالیا، آلمان و فرانسه هم بیشترین کالای مبادله‌ای صادراتی و هم بیشترین کالای صادراتی دارای مزیت نسبی را دارند و در واقع، این موضوع دو اصل تنوع‌بخشی و تخصص‌گرایی در توسعه صادرات را برای بسیاری از این کشورها مورد تایید قرار می‌دهد. از سوی دیگر ایرلند در این بین دارای کمترین کالای مزیت‌دار از میان کالاهای صادراتی بوده و از مجموع ۳۶۱۹ کالا تنها ۵۱۰ کالا (۱۴ درصد) از مزیت نسبی صادراتی برخوردار است. پس از آن فنلاند قرار دارد که از ۳۴۱۰ قلم کالا، ۶۸۷ کالا دارای مزیت نسبی صادراتی بوده است. این در حالی است که کالاهای صادراتی ایران برحسب کد ۶ رقمی HS حاکی از آن است که از مجموع ۱۹۲۳ کالای صادراتی طی دوره، تعداد ۳۰۷ کالا (۱۶ درصد) از مزیت نسبی صادراتی برخوردار بوده که گویای آن است ایران نه تنها در تنوع صادراتی، بلکه در تخصص‌گرایی نیز در مقایسه با یکایک اعضای اتحادیه اروپا ضعیف است.

جدول (۴) - تعداد کالاهای مبادله‌ای و صادراتی مزیت‌دار ایران و اعضای اتحادیه اروپا طی ۲۰۰۳-۱۹۹۹

شرح	تعداد کالاهای صادراتی	تعداد کالاهای مزیت‌دار	% کالاهای دارای مزیت
اسلونی	۲۹۸۸	۱۰۴۰	۳۵
لهستان	۳۹۷۱	۱۲۳۳	۳۱
قبرس	۵۷۸	۳۶۰	۶۲
سوئد	۴۲۴۴	۹۹۵	۲۳
ایرلند	۳۶۱۹	۵۱۰	۱۴
لیتوانی	۲۶۰۵	۷۶۵	۲۹
پرتغال	۳۴۷۰	۹۸۳	۲۸
مجارستان	۳۴۵۶	۹۳۵	۲۷
لتونی	۱۷۹۴	۷۲۳	۴۰
دانمارک	۴۱۸۵	۱۱۳۶	۲۷
اسلواکی	۳۱۶۰	۸۸۵	۲۸
اسپانیا	۴۸۳۵	۱۶۸۰	۳۵
یونان	۳۳۲۰	۹۰۴	۲۷
هلند	۴۸۳۸	۱۴۶۷	۳۰
اتریش	۴۳۱۸	۱۲۶۳	۲۹
فنلاند	۳۴۱۰	۶۸۷	۲۰
آلمان	۴۸۸۹	۱۸۶۳	۳۸
ایتالیا	۴۸۶۸	۲۰۹۷	۴۳
انگلستان	۴۹۷۰	۱۴۴۲	۲۹
فرانسه	۴۸۴۹	۱۷۵۶	۳۶
بلژیک	۴۸۷۵	۱۴۹۴	۳۱
لوگزامبورگ	۲۰۱۸	۴۲۸	۲۱
استونی	۲۶۲۹	۸۷۱	۳۳
مالت	۴۶۶	۱۶۸	۳۶
ج.ا. ایران	۱۹۲۳	۳۰۷	۱۶

منبع: محاسبات محقق

۴- بررسی فراوانی کالاهای صادراتی مزیت‌دار در کل کشورهای عضو اتحادیه اروپا گویای آن است که به تعداد ۹۶۷ قلم کالا برای دو کشور و کمتر دارای مزیت بوده است. کالاهایی که مزیت نسبی آن‌ها در کل کشورهای اتحادیه اروپا در دامنه ۳ و ۵ قرار دارند، ۱۹۰۰ قلم کالا است. تعداد اقلام کالاهایی که مزیت آنها در دامنه ۶ و ۷ می‌باشد ۹۲۲ قلم کالا بوده و کالاهای که مزیت نسبی آشکار شده آنها برای بیش از ۸ کشور است، ۱۱۵۵ قلم کالا است. بررسی کالاهای دارای مزیت نسبی حاکی از آن است که دو کد کالایی ۸۵۰۸۹۰ و ۷۰۱۰۹۳ در ۲۳ کشور دارای مزیت است و کد کالاهای ۴۸۲۳۵۱ و ۸۵۴۲۱۶ در ۲۱ کشور اتحادیه اروپا مزیت‌دار می‌باشند. در مجموع تنها ۱۷۱ کالا وجود دارد که در بیش از ۱۲ کشور از مزیت نسبی برخوردار هستند.

جدول (۵) - کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی صادراتی آشکار شده با یک رقیب صادراتی در EU

ردیف	کد کالا	شرح کالا	RCA ایران	کشور رقیب	RCA رقیب
۱	۰۷۱۱۴۰	خيار و خيار ترشى	۸/۱۹	اسپانيا	۹/۳۰
۲	۰۷۱۳۲۰	نخود رسمى	۲۴/۵۱	پرتغال	۱/۳۵
۳	۰۸۰۲۵۰	پسته	۱۴۶/۵۱	لوکزامبورگ	۲۹/۸۷
۴	۰۸۰۴۱۰	خرما	۵۷/۴۹	فرانسه	۳/۱۸
۵	۱۲۱۲۳۰	هسته و مغز هسته زرد آلو، هلو يا آلو	۱۴/۹۶	ایتاليا	۶/۶۱
۶	۱۳۰۲۱۳	شيره و عصاره‌هاى نباتى از رازک	۱۷/۷۵	فرانسه	۳/۰۶
۷	۱۴۰۴۱۰	مواد اوليه نباتى از انواعى كه بيشتر براى رنگ‌کردن يا دباغى به كار مى‌رود.	۱۵/۸۲	پرتغال	۱/۲۲
۸	۲۵۲۹۲۱	حاوى ۰٫۹۷٪ وزنى يا کمتر فلونئورور كلسيم	۵/۰۸	چك	۱/۴۸
۹	۲۶۱۳۹۰	سایر (سنگ مولیبدن و کنسانتره آن)	۱۴/۵۲	-----	-----
۱۰	۲۷۱۱۱۳	بوتان	۵/۴۵	انگليس	۲/۶
۱۱	۲۷۱۱۲۹	سایر(گازهای نفتی و سایر هیدروکربورهای گازی شکل)	۱/۱۳	آلمان	۸/۰۶
۱۲	۲۸۰۲۰۰	گل گوگرد و گوگرد مرسوب ، گوگرد كلونیدال	۹۶/۶۷	اسلواكى	۱۴/۰۳
۱۳	۲۸۲۵۷۰	اكسيدها و هیدرواكسيدهاى موليبدين	۱۷/۴۳	هلند	۳/۹۹
۱۴	۲۹۰۲۴۴	ايزومرهای اكسيلن به صورت مخلوط	۲/۵۰	اسلواكى	۵/۷۸
۱۵	۳۳۰۱۲۵	روغن‌هاى اسانسى از ساير نعناع‌ها	۹/۰۸	انگليس	۱/۱۳
۱۶	۵۱۰۵۳۰	پشم از بز كشميرى	۲/۶۷	انگليس	۱/۳۸
۱۷	۵۴۰۷۴۳	از نخ‌هاى به رنگ‌هاى گوناگون	۱/۱۸	-----	۳/۱۲
۱۸	۵۷۰۱۱۰	از پشم يا از موى نرم (كرک) حيوان	۱۰۸/۲۱	-----	-----
۱۹	۵۸۰۴۱۰	- تورباف‌ها و ساير پارچه‌هاى تورى	۱۳/۵۱	يونان	۲/۱۸
۲۰	۶۱۰۳۳۹	از ساير مواد نسجى (لباس به صورت دستى)	۱۱/۱۱	پرتغال	۱۰
۲۱	۶۲۰۷۹۱	سایر زیر پوش چسبان و همانند، ... از پنبه	۹/۴۲	-----	-----
۲۲	۶۹۰۹۹۰	سایر(اشياء سراميكى براى مصارف آزمایشگاهى، شیمیایی یا سایر مصارفنى)	۱/۴۹	لیتوانی	۱/۰۶
۲۳	۷۰۱۳۱۰	اشياء از شیشه - سراميك	۳/۳۸	-----	-----
۲۴	۷۲۰۶۹۰	سایر (آهن‌وفولادهای غیر ممزوج به شکل شمش و ...)	۲/۱۵	ایتاليا	۲/۱۶

منبع: محاسبات محقق

۵- کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی آشکار شده ایران و ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا را در سه دسته به شرح زیر می‌توان طبقه‌بندی کرد: الف- کالاهای صادراتی که هم ایران و هم

بیش از یک کشور از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا دارای مزیت نسبی است؛ ب- کالاهای صادراتی که تنها ایران در مقایسه با یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا دارای مزیت نسبی است؛ ج- کالاهای صادراتی که یک و بیش از یک کشور از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا در مقایسه با ایران دارای مزیت نسبی است؛

در یک ارزیابی کلی با عنایت به دسته‌بندی فوق نتایج زیر بدست می‌آید:

الف- کالاهای صادراتی که هم ایران و هم بیش از یک کشور از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا مزیت نسبی دارند، بالغ بر ۳۰۳ کد کالایی بوده است. چرا که از ۳۰۷ کد کالای صادراتی دارای مزیت نسبی آشکار شده ایران، در ۳۰۳ قلم کالا یک و بیش از یک کشور از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا مزیت نسبی آشکار شده دارد.

ب- کالاهای صادراتی که تنها ایران در مقایسه با یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا مزیت نسبی آشکار شده دارد، تنها چهار کد کالایی ۲۶۱۳۹۰ (سایر سنگ مولیدن و کنسانتره آن)، ۵۷۰۱۱۰ (فرش و سایر کف‌پوش‌ها از مواد نسجی، گره‌باف، حتی آماده مصرف از پشم یا موی نرم (کرک) حیوان)، ۶۲۰۷۹۱ (سایر زیرپوش چسبان و همانند، ... از پنبه) و ۷۰۱۳۱۰ (اشیای شیشه‌ای برای سرمیز، آشپزخانه،...) است. البته فهرست کالاهایی صادراتی که ایران و یک کشور عضو اتحادیه اروپا دارای مزیت نسبی بوده است، ۲۰ کد کالا است.

ج- کالاهای صادراتی که یک و بیش از یک کشور از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا در مقایسه با ایران مزیت نسبی دارند، بالغ بر ۴۶۳۷ کد کالایی است. در واقع از ۴۹۴۴ کالای صادراتی دارای مزیت نسبی اتحادیه اروپا و ایران، ۴۶۳۷ کد کالایی (۹۴ درصد) به اتحادیه اروپا و تنها ۳۰۷ کد کالایی (۶ درصد) به ایران تعلق دارد. بدین ترتیب اندازه، تنوع، گستره کالای صادراتی دارای مزیت نسبی ایران در مقایسه با کل اتحادیه اروپا به نسبت ۱ به ۱۶ است. این موضوع هرچند جایگاه ضعیف ایران در توسعه صادرات را بیان می‌نماید، بلکه از منظری دیگر اندازه کوچک اقتصاد ایران، درون‌گرا بودن و بسته‌بودن آن را آشکار می‌سازد. در واقع می‌توان نتیجه گرفت که امکانات مبادلاتی و فرصت‌های تجاری بکر و دست‌نخورده‌ای در اقتصاد و تجارت ایران وجود دارد که در یک تعامل همه‌جانبه ثمربخش و همکاری‌های اقتصادی متقابل امکان شکوفایی و توسعه آن میسر است.

### ۳-۴- برآورد پتانسیل تجاری دوجانبه بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اروپا

در این قسمت برای آن که بتوان هم میزان پتانسیل و هم کالاهای پتانسیل دار را معین کرد، از روش برآورد ساده پتانسیل تجاری استفاده شده است. آمار اقلام کالاهای صادراتی و وارداتی هریک از کشورها بر اساس کد شش رقمی HS برای دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ با استفاده از نرم افزار آمار تجاری (PC\_TAS 2004)، استخراج شده است. سپس با استفاده از الگوی موردنظر، اطلاعات پردازش شده و پتانسیل صادراتی ایران به هریک از اعضای اتحادیه اروپا و پتانسیل صادراتی هر یک از آن کشورها به ایران تعیین شده است. برای محاسبه پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از این کشورها، لازم است کد کالاهایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره فوق، صادرکننده به جهان بوده، شناسایی شوند. سپس از بین این کدها، مواردی انتخاب می شوند که کشور موردنظر واردکننده آن کد از جهان باشد. در نهایت بر اساس این کدهای کالایی، پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورها محاسبه شده است.

در این مقاله با هدف ایجاد تنوع در بازارها و نیز به سبب بالا بودن واردات و صادرات کشورهای عضو اتحادیه اروپا از جهان و برقراری موازنه تجاری ایران با اعضای اتحادیه اروپا، پتانسیل مبادلات تجاری کالایی ایران با آن اتحادیه را در دامنه حداقل ۱۰ درصد و حداکثر ۳۰ درصد محاسبه شده است.

بدین ترتیب یکی از روش های محاسبه پتانسیل تجاری بین کشورهای عضو یک پیمان منطقه ای درصد استفاده نشده از ظرفیت های تجاری موجود این کشورها است. در این قسمت نیز پتانسیل تجاری ایران با این کشورها و بالعکس به منظور ارائه تصویر روشنی از پتانسیل های تجاری و تبیین چارچوبی برای مذاکرات تجاری دو جانبه در سطح کالائی، بررسی و مطالعه شده است. جداول (۶) و (۷) به ترتیب نشان دهنده پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا و پتانسیل وارداتی این کشورها از ایران است.

برای محاسبه پتانسیل تجاری دو جانبه ایران با کشورهای اتحادیه اروپا مراحل زیرانجام شده است:

- ۱- اقلام کالاهای صادرات ایران به جهان و اقلام کالاهای وارداتی کشورهای اتحادیه اروپا به جهان (غیر از ایران) بر حسب کد شش رقمی HS از لوح فشرده PC-TAS بدست آمده است.
- ۲- اقلام کالاهای مشترک بین صادرات ایران و واردات این کشورها استخراج شد.

- ۳- کالاهای صادراتی ایران نیز به این کشورها از PC-TAS استخراج شد.
- ۴- اقلام کالاهای مشترک بین صادرات ایران به جهان، صادرات ایران به این کشورها و واردات این کشورها از جهان بدست آمد.
- ۵- حداقل مقدار بین صادرات ایران به جهان و واردات این کشورها از جهان تعیین گردید.
- ۶- از تفاضل صادرات ایران به این کشورها و ستون حداقل (مرحله ۵)، ظرفیت استفاده نشده صادراتی ایران به این کشورها، تعیین گردید.
- ۷- و بالاخره، درصد ظرفیت استفاده نشده نیز محاسبه شد.
- همین طور، مراحل فوق برای محاسبه پتانسیل صادراتی این کشورها به ایران نیز انجام شد با این تفاوت که این بار واردات ایران از جهان و از این کشورها جایگزین صادرات ایران به آن‌ها شد.

#### ۱-۳-۴- پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا

- جدول ۶ پتانسیل صادراتی ایران به ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ برحسب هزار دلار را نشان می‌دهد. بر مبنای این جدول نتایج زیر به دست آمده است:
- ۱- ستون ۲ جدول تعداد کالاهای برحسب کد شش رقمی HS که دارای پتانسیل صادراتی ایران به یکایک کشورهای اتحادیه اروپا است، را نشان می‌دهد. در واقع، مطابق اطلاعات این ستون بیشترین کالاهای پتانسیل صادراتی به تعداد ۲۰۳ کالا به آلمان تعلق دارد و ایتالیا (۱۶۱ کد کالا)، فرانسه (۸۰ کد کالا)، هلند (۷۸ کد کالا) و بلژیک (۶۶ کد کالا) در رتبه دوم تا پنجم قرار دارند. بقیه کشورهای اتحادیه اروپا کمتر از ۵۰ کد کالایی دارای پتانسیل صادراتی از ایران هستند. در این بین کشور اسلونی، لیتوانی، لتونی، اسلواکی، فنلاند، لوکزامبورگ، استونی و مالت با کمتر از ۴ کد کالایی دارای پتانسیل وارداتی از ایران هستند.
- ۲- ستون ۳ جدول ارزش واردات یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا از جهان بر حسب کدهای کالایی ۶ رقمی که ایران صادرکننده آن است را برای دوره ۵ ساله نشان می‌دهد، در مقابل ستون ۴ ارزش صادرات ۵ سال ایران در کدهای کالایی که کشورهای اتحادیه اروپا واردکننده آن بوده‌اند را نشان می‌دهد.
- ۳- ستون ۵ حداقل ارزش (صادرات ایران به جهان و واردات آن کشورها از جهان) است که در واقع کل (حداکثر) پتانسیل وارداتی یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا از ایران را نشان

می‌دهد. مطابق این ستون، بیشترین ارزش کل پتانسیل صادراتی ایران در میان ۲۵ کشور اتحادیه اروپا به آلمان به ارزش ۱/۲۴ میلیارد دلار تعلق دارد و ایتالیا (۹۸۹ میلیون دلار)، هلند (۶۳۸ میلیون دلار)، فرانسه (۴۸۴ میلیون دلار) و بلژیک (۳۳۸ میلیون دلار) در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در مقابل کمترین ارزش پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای اسلوونی، لیتوانی، لتونی، اسلواکی، فنلاند، استونی و مالت با کمتر از ۵ میلیون دلار در سال تعلق دارد.

جدول (۶) - پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ (ارقام به هزار دلار و درصد)

شرح	تعداد کالاها	واردات ۵ سال ... از جهان	صادرات ۵ سال ایران به جهان	متوسط سالانه حداقل دو ستون قبلی	صادرات سالانه ایران به ...	پتانسیل صادراتی ایران به ...		% استفاده از پتانسیل صادراتی	
						۳۰ درصد	۱۰ درصد	۳۰ درصد	۱۰ درصد
اسلوونی	۴	۱۳۴۰۵	۵۳۷۰۸۶۰	۲۰۹۷	۲۶۲	۲۱۰	۶۲۹	۱۲۴/۹	۴۱/۶
لهستان	۱۶	۸۶۰۰۵۶	۵۸۱۲۶۹۷	۳۹۵۳۴	۴۰۵۶	۳۹۵۳	۱۱۸۶۰	۱۰۲/۸	۳۴/۳
قبرس	۹	۱۴۶۸۸۰	۵۲۴۲۹۴۸	۱۶۰۰۷	۱۷۹۰	۱۶۰۱	۴۸۰۲	۱۱۱/۸	۳۷/۳
سوئد	۲۶	۳۳۷۳۲۵۵	۵۹۸۴۳۲۰	۹۱۱۶۸	۹۳۴۶	۹۱۱۷	۲۷۳۵۰	۱۰۲/۵	۳۴/۲
ایرلند	۹	۶۹۰۵۲۰	۳۰۷۶۵۴۳	۲۲۰۶۲	۱۱۰۵	۲۲۰۶	۶۶۱۹	۵۰/۱	۱۶/۷
لیتوانی	۳	۱۸۳۳۰	۲۵۶۶۱۵۸	۳۶۶۶	۶۶۴	۳۶۷	۱۱۰۰	۱۸۱/۱	۶۰/۴
پرتغال	۱۷	۱۹۴۹۶۲۴	۳۰۵۲۴۳۰/۴	۷۹۶۵۱	۵۹۶۴	۷۹۶۵	۲۳۸۹۵	۷۴/۹	۲۵/۰
مجارستان	۱۳	۶۲۱۳۸۱	۵۷۵۲۷۳۵	۴۰۸۵۷	۴۲۸۵	۴۰۸۶	۱۲۲۵۷	۱۰۴/۹	۳۵/۰
لتونی	۴	۱۰۶۷۴	۲۷۳۲۱۰۶	۲۱۳۵	۲۶۴	۲۱۳	۶۴۰	۱۲۳/۶	۴۱/۲
دانمارک	۱۲	۱۳۸۷۸۴۴	۵۶۶۱۸۶۳	۸۵۲۹۵	۹۷۶۲	۸۵۴۰	۲۵۶۱۹	۱۱۴/۳	۳۸/۱
اسلواکی	۴	۱۹۲۱۳	۲۶۷۲۸۰۰	۳۸۴۳	۵۶۴	۳۸۴	۱۱۵۳	۱۴۶/۹	۴۹/۰
اسپانیا	۲۵	۱۳۲۹۷۷۶۲	۳۹۳۵۶۳۵	۲۸۱۴۷۱	۵۷۴۷۴	۲۸۱۴۷	۸۴۴۴۱	۲۰۴/۲	۶۸/۱
یونان	۴۴	۲۷۷۸۹۲۳	۶۷۵۵۴۷۱	۹۴۳۵۴	۱۸۹۸۹	۹۴۳۵	۲۸۳۰۶	۲۰۱/۳	۶۷/۱
هلند	۷۸	۳۵۱۸۰۰۸۷	۸۸۶۴۳۲۹	۶۳۷۹۶۱	۲۷۸۸۳	۲۷۸۸۳	۶۳۷۹۶	۴۳/۷	۱۴/۶
اتریش	۲۴	۳۰۷۲۱۸۰	۵۷۸۳۸۵۴	۹۷۴۰۲	۸۷۴۷	۹۷۴۰	۲۹۲۲۱	۸۹/۸	۲۹/۹
فنلاند	۳	۴۲۶۶۳	۲۹۶۰۸۱۵	۳۷۸۱	۲۱۹	۳۷۸	۱۱۳۴	۵۸/۰	۱۹/۳
آلمان	۲۰۳	۲۷۹۳۵۶۳۷۸	۹۹۰۰۱۸۸	۱۲۴۰۵۳۹	۳۴۳۴۲۴	۳۴۳۴۲۴	۱۲۴۰۵۴	۲۷۶/۸	۹۲/۳
جمهوری چک	۱۴	۴۱۰۸۶۶	۵۸۸۹۷۶۴	۴۴۱۹۱	۲۷۹۵	۲۷۹۵	۴۴۱۹	۶۳/۲	۲۱/۱
ایتالیا	۱۶۱	۹۲۵۵۵۳۹	۱۰۴۸۶۲۲۸	۹۸۹۹۳۳	۱۷۴۹۶۴	۹۸۹۹۳	۲۹۶۹۸۰	۱۷۶/۷	۵۸/۹
انگلستان	۲۵	۹۲۶۳۲۴۷	۳۵۷۴۵۶۸	۲۱۵۹۶۲	۷۱۶۱	۲۱۵۹۶	۶۴۷۸۸	۳۳/۲	۱۱/۱
فرانسه	۸۰	۹۶۵۴۳۵۷۲	۷۵۸۰۲۴۸	۴۸۳۶۱۴	۴۳۴۳۶	۴۸۳۶۱	۱۴۵۰۸۴	۸۹/۸	۲۹/۹
بلژیک	۶۶	۲۱۴۲۲۱۲۴	۷۳۰۸۳۱۴	۳۳۸۴۵۰	۲۷۵۳۲	۲۷۵۳۲	۳۳۸۴۵	۸۱/۳	۲۷/۱
لوکزامبورگ	3	۱۳۴۱۴۴	۴۱۶۳۲۵۲/۸	۳۴۲۸۶	۹۴۶۸	۹۴۶۸	۳۴۲۹	۲۶۷/۴	۸۹/۱
استونی	۲	۵۲۳۷	۲۴۲۶۷۷۳	۱۰۴۷	۱۲۵	۱۲۵	۳۱۴	۱۱۹/۷	۳۹/۹
مالت	۳	۷۱۳	۱۷۶۵۹۸۲/۴	۲۲۸	۱۳۶	۱۳۶	۲۴	۵۷۰/۸	۱۹۰/۳

منبع: محاسبات محقق

۴- ستون ۶، متوسط سالانه ارزش صادرات بدون نفت موجود ایران به یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا برحسب کدهای کالایی ۶ رقمی را نشان می‌دهد. مطابق این ستون، بیشترین ارزش صادراتی ایران در میان ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا به ارزش ۳۴۳/۴ میلیون دلار به آلمان تعلق دارد و ایتالیا (۱۷۵ میلیون دلار)، اسپانیا (۵۷/۵ میلیون دلار)، فرانسه (۴۳ میلیون دلار) و بلژیک (۲۷/۵ میلیون دلار) در مراتب بعدی قرار دارند. در مقابل کمترین ارزش صادرات بدون نفت تحقق یافته ایران به اسلونی، لیتوانی، لتونی، اسلواکی، فنلاند، استونی و مالت با کمتر از یک میلیون دلار در سال تعلق دارد.

۵- ستون ۷ و ۸ پتانسیل صادراتی معمولی سالانه ایران به کشورهای اتحادیه اروپا بر مبنای ۱۰ و ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل وارداتی بر حسب کدهای کالایی شش رقمی برای دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ را نشان می‌دهد. مطابق این ستون، بیشترین پتانسیل معمولی صادراتی ایران در میان کشورهای عضو اتحادیه اروپا به آلمان تعلق دارد و ایتالیا، هلند، فرانسه و بلژیک در مراتب بعدی هستند. در مقابل کمترین پتانسیل معمولی صادراتی ایران به اسلونی، لیتوانی، لتونی، اسلواکی، فنلاند، استونی و مالت با کمتر از ۲ میلیون دلار در سال تعلق دارد.

۶- ستون ۹ و ۱۰، درصد تحقق یافته از پتانسیل معمولی صادراتی ایران بر مبنای ۱۰ و ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل به یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا برحسب کدهای ۶ رقمی HS برای دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ را نشان می‌دهد. بر مبنای ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل صادراتی ایران به یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا، بالاترین درصد تحقق نیافته (استفاده نشده) از پتانسیل صادراتی ایران از میان ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا به رقم ۸۹ درصد به انگلیس تعلق دارد و کشورهای هلند، ایرلند، فنلاند، پرتغال در مراتب دوم تا پنجم از حیث درصد استفاده نشده از پتانسیل صادراتی ایران برخوردارند. در مقابل برای کشورهای آلمان، لوکزامبورگ، یونان، اسپانیا، لیتوانی و ایتالیا بیش از ۶۰ درصد از پتانسیل صادراتی معمولی ایران به هریک از آنها تحقق یافته است.

#### ۲-۳-۴- پتانسیل صادراتی کشورهای عضو اتحادیه اروپا به ایران

جدول ۷ پتانسیل وارداتی ایران از ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ برحسب هزار دلار را نشان می‌دهد. بر مبنای آن جدول نتایجی به شرح زیر ارائه شده است:

- ۱- ستون ۲ جدول تعداد اقلام کالاهای دارای پتانسیل وارداتی ایران از یکایک کشورهای اتحادیه اروپا را نشان می‌دهد. در واقع، مطابق اطلاعات این ستون بیشترین کالاهای دارای پتانسیل وارداتی ایران از کشورهای اتحادیه اروپا به تعداد ۱۹۵۷ کد کالا به آلمان تعلق دارد و کشورهای ایتالیا (۱۳۸۱ کد کالا)، فرانسه (۱۲۰۱ کد کالا)، بلژیک (۱۰۵۸ کد کالا) و هلند (۹۳۲ کد کالا) در رتبه دوم تا پنجم قرار دارند. در مقابل ۵ کشور از اتحادیه اروپا شامل قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت با کمتر از ۱۵ کد کالایی از حیث پتانسیل وارداتی ایران از آن کشورها، کمترین کد کالایی را به خود اختصاص داده‌اند.
- ۲- ستون ۳ جدول ۶ ارزش واردات ۵ سال ایران در کدهای کالایی ۶ رقمی که کشورهای عضو اتحادیه اروپا صادرکننده آن بوده‌اند را نشان می‌دهد، در مقابل ستون ۴، ارزش صادرات یکایک آن کشورها بر حسب کدهای کالایی ۶ رقمی که ایران واردکننده آن بوده است را برای دوره ۵ ساله نشان می‌دهد.
- ۳- ستون ۵ حداقل ارزش (واردات ایران از جهان و صادرات آن کشورها به جهان) بر حسب کدهای کالایی ۶ رقمی است که در واقع کل پتانسیل وارداتی ایران از یکایک کشورهای اتحادیه اروپا بر حسب کدهای کالایی شش رقمی را نشان می‌دهد. مطابق این ستون، بیشترین پتانسیل وارداتی ایران از میان ۲۵ کشور اتحادیه اروپا به ارزش ۱۲/۴ میلیارد دلار به آلمان تعلق دارد و کشورهای ایتالیا (۱۰/۷ میلیارد دلار)، فرانسه (۱۰ میلیارد دلار) و بلژیک (۸/۱ میلیارد دلار) در مراتب دوم تا چهارم قرار دارند. در مقابل کمترین پتانسیل وارداتی ایران از کشورهای قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت با کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار در سال بوده است.
- ۴- ستون ۶، متوسط سالانه ارزش واردات موجود ایران از یکایک کشورهای اتحادیه اروپا بر حسب کدهای کالایی ۶ رقمی نشان می‌دهد. مطابق این ستون، بیشترین ارزش وارداتی ایران در میان ۲۵ کشور اتحادیه اروپا به ارزش ۲/۱ میلیارد دلار به کشور آلمان تعلق دارد و کشورهای ایتالیا (۱/۱ میلیارد دلار)، فرانسه (۱/۰۵ میلیارد دلار) در مراتب دوم تا سوم قرار دارند. در مقابل کمترین ارزش صادراتی تحقق یافته ایران به کشورهای قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت با کمتر از ۵ میلیون دلار در سال تعلق دارد.
- ۵- ستون ۷ و ۸ پتانسیل وارداتی معمولی سالانه ایران از یکایک کشورهای اتحادیه اروپا بر مبنای ۱۰ و ۳۰ درصد بر حسب کدهای کالایی شش رقمی برای دوره ۱۹۹۹-۲۰۰۳ نشان می‌دهد.

مطابق این ستون، بر مبنای ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل وارداتی، بیشترین پتانسیل وارداتی معمولی ایران از میان ۲۵ کشور اتحادیه اروپا به ارزش ۳/۷ میلیارد دلار به آلمان تعلق دارد و کشورهای ایتالیا (۳/۲ میلیارد دلار)، فرانسه (۳ میلیارد دلار) و بلژیک (۲/۴ میلیارد دلار) در مراتب دوم تا چهارم قرار دارند. در مقابل کمترین ارزش پتانسیل صادراتی معمولی ایران به قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت با کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار در سال تعلق دارد.

۶- ستون ۹ و ۱۰، درصد تحقق یافته از پتانسیل معمولی وارداتی (بر مبنای ۱۰ و ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل وارداتی) ایران از یکایک کشورهای اتحادیه اروپا بر حسب کدهای ۶ رقمی HS برای دوره ۱۹۹۹-۲۰۰۳ را نشان می‌دهد. بر مبنای ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل وارداتی ایران از آنها، بالاترین درصد استفاده نشده از پتانسیل وارداتی ایران از میان ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا به رقم ۹۹ درصد به مالت تعلق دارد و کشورهای لتونی، قبرس، مالت، لهستان، اسلواکی، استونی، پرتغال، ایرلند و اسلونی هر یک با کمتر از ۱۰ درصد استفاده از پتانسیل صادراتی به ایران در مراتب بعدی قرار دارند. در مقابل برای دو کشور لیتوانی و آلمان بیش از ۵۰ درصد از پتانسیل صادراتی معمولی آن کشورها به ایران تحقق یافته است.

#### ۴-۴- بررسی اکیال تجاری کشورهای عضو اتحادیه اروپا با ایران

یکی از شاخص‌های مناسب برای بررسی امکان تجارت بین زوج کشورها شاخص درایسدل است که اکیال تجاری میان زوج کشورها را نشان می‌دهد. در ادامه با استفاده از شاخص فوق اکیال تجاری بین کشورهای اتحادیه اروپا بر حسب کدهای شش‌رقمی HS طی سالهای ۲۰۰۳-۱۹۹۹ و مجموع دوره بررسی شده است. برای محاسبه آن مراحل زیر انجام شده است:

- ۱- صادرات ایران به جهان بر حسب کدهای HS شش‌رقمی استخراج شد.
- ۲- واردات کشورهای عضو اتحادیه اروپا از لوح فشرده PC-TAS استخراج گردید.
- ۳- سپس بین واردات کشور مورد نظر و صادرات ایران (کالاهای مشترکی که ایران به جهان صادر می‌کند و کشور مورد بررسی نیز واردکننده آن از جهان است) تناظر برقرار گردید.
- ۴- سهم کالاهای صادراتی ایران از کل صادرات بدست آمد.
- ۵- سهم واردات کالاهای مشترک وارداتی کشور مورد نظر از کل واردات آن محاسبه شد.
- ۶- استخراج کالاهای مشترک بین کالاهای صادراتی جهان و محاسبه سهم آنها از کل صادرات

- ۷- استخراج کالاهای مشترک بین کالاهای وارداتی جهان و محاسبه سهم آنها از کل واردات
- ۸- از تقسیم مرحله ۴ بر ۶ مزیت نسبی صادراتی ایران در آن کالاها ( $RXS_i^k$ ) محاسبه گردید.
- ۹- از تقسیم مرحله ۵ بر ۷ مزیت نسبی وارداتی این کشورها در آن کالا ( $RMS_i^k$ ) به دست آمد.
- ۱۰- از حاصلضرب مراحل ۵، ۸ و ۹ شاخص درایسدل محاسبه گردید.

جدول (۷) - پتانسیل وارداتی ایران از اعضای اتحادیه اروپا طی دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ واحد: هزار دلار

شرح	تعداد اقلام کالاها	واردات ۵ سال ایران به جهان	صادرات ۵ سال ... از جهان	متوسط سالانه حداقل دو ستون ۳ و ۴	واردات سالانه موجود ایران از ...	پتانسیل صادراتی ... به ایران		% استفاده از پتانسیل صادراتی	
						۲۰ درصد	۳۰ درصد	۲۰ درصد	۳۰ درصد
اسلوونی	۱۴۶	۹۳۷۶۶۱۰	۱۸۷۰۶۳۹۳	۱۱۸۷۶۶۲	۳۵۱۴۰	۱۱۸۷۶۶	۳۵۶۲۹۹	۲۹/۶	۹/۹
لهستان	۱۲۳	۲۵۱۰۲۷۱۳	۱۵۵۷۶۶۰۹	۱۴۰۹۴۸۸	۳۳۷۴۲	۱۴۰۹۴۹	۴۲۲۸۴۶	۲۳/۹	۸/۰
قبرس	۵	۳۸۳۱۸۰	۹۱۸۲۸۳	۷۶۶۳۶	۶۲۵	۷۶۶۴	۲۲۹۹۱	۸/۲	۲/۷
سوئد	۵۴۵	۲۱۰۴۸۷۴۹۶	۴۲۶۲۴۷۸۵	۶۰۵۳۳۹۴	۳۲۸۹۱۶	۶۰۵۳۳۹	۱۸۱۶۰۱۸	۵۴/۳	۱۸/۱
ایرلند	۱۲۱	۱۳۵۸۲۷۷۶۸	۹۹۰۴۴۵۵	۹۴۴۹۷۰	۲۴۴۹۹	۹۴۴۹۷	۲۸۳۴۹۱	۲۵/۹	۸/۶
لیتوانی	۱۳	۱۰۷۳۱۸	۲۸۰۲۳۱۰	۱۸۰۵۷	۵۴۱۳	۱۸۰۶	۵۴۱۷	۲۹۹/۸	۹۹/۹
پرتغال	۶۲	۸۷۴۳۵۵۴	۷۹۴۷۳۴۲	۶۹۸۳۶۶	۱۵۰۵۵	۶۹۸۳۷	۲۰۹۵۱۰	۲۱/۶	۷/۲
مجارستان	۱۱۷	۲۲۰۷۶۳۹۵	۱۹۰۲۰۰۴۸	۱۲۱۳۶۹۶	۳۰۱۳۳	۱۲۱۳۷۰	۳۶۴۱۰۹	۲۴/۸	۸/۳
لتونی	۲	۵۵۶۷۲۵	۸۸۷۱۴۵	۱۱۱۳۴۵	۴۶۸	۱۱۱۳۵	۳۳۴۰۴	۴/۲	۱/۴
دانمارک	۳۰۹	۷۲۰۰۸۳۷۰	۲۰۹۰۸۳۱۴	۲۴۲۰۵۴۰	۷۳۷۲۹	۲۴۲۰۵۴	۷۲۶۱۶۲	۳۰/۵	۱۰/۲
اسلواکی	۵۵	۳۸۱۴۱۵۲	۴۷۰۱۳۳۶	۴۲۷۳۵۹	۶۷۸۰	۴۲۷۳۶	۱۲۸۲۰۸	۱۵/۹	۵/۳
اسپانیا	۶۵۷	۱۳۴۱۴۰۷۳۱	۳۶۵۷۱۴۴۳	۵۵۹۷۳۷۷	۲۵۶۴۷۹	۵۵۹۷۳۸	۱۶۷۹۳۱۳	۴۵/۸	۱۵/۳
یونان	۵۷	۳۶۴۹۱۹۴	۳۳۲۴۰۵۴	۲۷۵۸۸۷	۹۵۷۳	۲۷۵۸۹	۸۲۷۶۶	۳۴/۷	۱۱/۶
هلند	۹۳۲	۴۳۲۰۲۳۹۱۰	۵۳۳۲۶۰۵۳	۷۶۳۵۲۷۶	۲۷۹۱۱۶	۷۶۳۵۲۸	۲۲۹۰۵۸۳	۳۶/۶	۱۲/۲
اتریش	۶۵۶	۱۲۵۹۹۷۸۶۰	۴۳۲۰۸۸۸۳	۵۳۴۲۵۸۲	۲۶۷۷۰	۵۳۴۲۵۸	۱۶۰۲۷۷۵	۵۰/۱	۱۶/۷
فنلاند	۲۳۲	۱۰۱۳۷۴۳۴۴	۲۱۳۲۴۸۶۹	۲۲۰۸۹۰۴	۹۰۴۲۳	۲۲۰۸۹۰	۶۶۲۶۷۱	۴۰/۹	۱۳/۶
آلمان	۱۹۵۷	۲۰۱۱۵۱۲۵۵۸	۷۳۸۲۴۲۳۴	۱۲۴۴۲۵۲۴	۲۰۹۱۴۲۳	۱۲۴۴۲۵۲	۳۷۳۲۷۵۷	۱۶۸/۱	۵۶/۰
چک	۱۶۸	۱۹۰۶۶۳۷۸	۶۱۰۰۷۳۴۵	۱۷۱۷۲۰۸	۳۸۹۰۷	۱۷۱۷۲۱	۵۱۵۱۶۲	۲۲/۷	۷/۶
ایتالیا	۱۳۸۱	۶۹۸۵۲۰۳۵۶	۶۱۰۰۷۳۴۵	۱۰۶۷۴۸۶۶	۱۰۸۵۷۰۰	۱۰۶۷۴۸۷	۳۲۰۲۴۶۰	۱۰/۱۷	۳۳/۹
انگلستان	۶۵۷	۲۳۹۵۰۱۷۱۳	۲۶۹۴۶۰۵۳	۳۹۷۹۳۷۸	۲۱۷۶۰۱	۳۹۷۹۳۸	۱۱۹۳۸۱۴	۵۴/۷	۱۸/۲
فرانسه	۱۲۰۱	۷۶۰۵۹۰۴۹۰	۶۲۱۰۴۶۸۰	۹۹۷۱۹۴۶	۱۰۵۱۲۵۴	۹۹۷۱۹۵	۲۹۹۱۵۸۴	۱۰/۵۵	۳۵/۱
بلژیک	۱۰۵۸	۳۸۵۴۱۱۹۴۸	۵۵۱۷۸۰۴۹	۸۱۱۶۳۷۵	۴۲۳۲۴۴	۸۱۱۶۳۸	۲۴۳۴۹۱۳	۵۲/۱	۱۷/۴
لوگزامبورگ	۱۰۶	۶۸۲۹۱۷۶	۶۳۶۶۰۶۲	۳۸۱۷۳۹	۱۷۱۳۸	۳۸۱۷۴	۱۱۴۵۲۲	۴۴/۹	۱۵/۰
استونی	۲	۱۵۱۸۶۶	۱۵۸۰۴۳	۱۹۱۲۶	۴۲۵	۱۹۱۳	۵۷۳۸	۲۲/۲	۷/۴
مالت	۳	۱۱۷۷۸۷	۴۶۶۴۴۵	۲۵۹۸۵	۹۱	۲۵۹۹	۷۷۹۶	۳/۵	۱/۲

منبع: محاسبات محقق

در جدول ۸ نتایج نهایی حاصل از محاسبه شاخص درایسدل بین ایران و کشورهای اتحادیه اروپا ارائه شده است.

جدول (۸) - شاخص درایسدل بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اروپا برای دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹

شرح	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	کل دوره
ایتالیا	۴/۴۵۰	۱۳/۴۹۳	۱۱/۸۶۸	۱/۱۶۴	۱/۱۵۴	۲/۶۴۵
لیتوانی	۲/۲۹۸	۲/۵۷۶	۲/۵۴۶	۲/۲۶۹	۲/۱۸۸	۲/۳۶۵
اسلواکی	۲/۷۳۸	۹/۳۷۹	۴۸۶,۷	۱/۰۶۴	۰/۸۸۸	۱/۹۶۵
لهستان	۲/۷۷۵	۷/۶۵۸	۷/۴۱۹	۱/۰۳۸	۰/۹۱۹	۱/۶۴۸
یونان	۱/۳۹۱	۱/۹۲۳	۲/۱۱۱	۱/۹۲۵	۱/۶۳۰	۱/۷۵۶
اسپانیا	۲/۱۲۴	۴/۹۵۱	۷/۶۳۸	۱/۲۷۳	۱/۱۱۳	۱/۵۳۸
پرتغال	۱/۵۰۵	۳/۰۱۰	۳/۴۱۸	۱/۰۴۷	۰	۱/۳۲۹
سوئد	۱/۰۵۰	۱/۱۱۱	۱/۰۱۱	۱/۰۱۳	۰/۹۹۶	۱/۰۱۲
اسلوونی	۰/۶۴۶	۳/۸۸۰	۲/۴۷۲	۰/۲۸۰	۰/۲۵۸	۰/۴۳۹
قبرس	۱/۲۱۰	۲/۲۰۷	۱/۸۹۱	۱/۱۷۹	۰/۹۷۷	۱/۱۸۶
هلند	۱/۱۱۳	۱/۱۶۵	۱/۱۷۷	۱/۲۱۸	۱/۱۲۳	۱/۱۴۷
فنلاند	۱/۱۳۵	۱/۲۸۵	۱/۳۱۹	۱/۲۲۱	۱/۰۶۸	۱/۱۳۰
فرانسه	۱/۳۲۰	۲/۳۷۴	۱/۹۷۰	۰/۹۸۰	۰/۹۴۱	۱/۰۷۰
آلمان	۱/۰۲۸	۱/۰۸۷	۰/۹۶۸	۰/۸۳۷	۰/۷۷۴	۰/۸۵۹
جمهوری چک	۰/۹۹۴	۲/۰۴۰	۲/۰۳۸	۰/۹۳۸	۰/۵۶۴	۰/۸۴۸
لوکزامبورگ	۰/۶۲۶	۰/۷۷۱	۰/۸۲۳	۱/۰۲۵	۰	۰/۸۴۰
بلژیک	۰/۶۹۵	۰/۷۵۴	۰/۷۶۴	۰/۷۵۹	۰/۷۶۷	۰/۷۳۹
انگلستان	۰/۶۶۲	۱/۵۶۹	۱/۶۷۷	۱/۴۸۶	۰/۵۹۴	۰/۶۱۲
اتریش	۰/۷۶۳	۰/۶۶۸	۰/۵۶۳	۰/۴۹۸	۰/۴۶۳	۰/۵۰۳
دانمارک	۰/۵۰۶	۰/۶۸۵	۰/۵۱۳	۰/۴۳۲	۰/۵۷۸	۰/۴۹۲
لتونی	۰/۱۹۳	۰/۴۰۱	۰/۵۵۷	۰/۳۷۵	۰/۳۶۷	۰/۳۷۹
استونی	۰/۱۲۳۷	۰/۳۲۵	۰/۴۲۵	۰/۳۳۴	۰/۲۴۴	۰/۲۹۹
مالت	۰/۳۹۸	۳/۳۷۰	۰/۸۹۰	۰	۰	۰/۲۹۲
مجارستان	۰/۶۳۸	۰/۱۲۵	۰/۱۹۴	۰/۵۰۳	۰/۱۴۵	۰/۲۷۰
ایرلند	۰/۲۳۷	۰/۲۳۶	۰/۲۵۵	۰/۲۲۰	۰/۲۳۹	۰/۲۳۶

ماخذ: محاسبات محقق

در سال ۱۹۹۹ ایتالیا دارای بالاترین تشابه تجاری با ایران بود (۴/۴۵) و پس از آن لهستان، اسلواکی، لیتوانی و اسپانیا به ترتیب با ۲/۷۷۵، ۲/۷۳۸، ۲/۲۹۸ و ۲/۱۲۴ بیشترین اکمال تجاری با ایران دارند. در این سال استونی (۰/۱۳۷)، لتونی (۰/۱۹۳) و ایرلند (۰/۲۳۶) از کمترین اکمال تجاری با ایران برخوردار بودند. در سال ۲۰۰۰، اکمال تجاری ایران با کشورهای عضو اتحادیه

اروپا از رشد چشمگیری برخوردار بوده و ایتالیا، اسلواکی، لهستان و اسپانیا به ترتیب با ۱۳/۴۹، ۹/۳۸، ۷/۶۶ و ۴/۹۵ بیشترین اکمال تجاری با ایران داشته‌اند. در این سال مجارستان و ایرلند دارای کمترین اکمال تجاری با ایران بوده‌اند که در سال ۲۰۰۱ نیز این روند موضوعیت دارد. در سال ۲۰۰۲ اکمال تجاری اتحادیه اروپا و ایران به شدت کاهش یافت و لیتوانی، یونان، اسپانیا و فنلاند بیشترین اکمال تجاری با ایران را دارند. در سال ۲۰۰۳ نیز هرچند شاخص اکمال تجاری در مقایسه با سال قبل اندکی کاهش یافت، اما لیتوانی، یونان، ایتالیا، هلند، اسپانیا و فنلاند دارای شاخص درایسدل بیشتر از یک بوده و این شاخص در سایر کشورها کمتر از یک است.

بررسی شاخص درایسدل در دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۹ نشان می‌دهد که کشورهای ایتالیا و لیتوانی به ترتیب با ۲/۶۴۵ و ۲/۳۶۵ دارای بیشترین و ایرلند و مجارستان با ۰/۲۳۶ و ۰/۲۷۰ کمترین تشابه تجاری با ایران را داشته‌اند. کشور آلمان به عنوان بزرگترین شریک تجاری ایران در بین ۲۵ کشور در رتبه ۱۲ قرار دارد.

بدین ترتیب سه عامل اساسی تعیین کننده این شاخص: مزیت نسبی آشکار شده، ساختار سهم نسبی واردات کشور مورد نظر و سهم کالاهای مورد نظر از کل صادرات جهانی است. این سه عامل در کشور ایتالیا که دارای بالاترین درجه اکمال تجاری با ایران هستند بیانگر آن است که برای ایتالیا این امر به دلیل بالا بودن مزیت نسبی وارداتی آشکار شده آن کشور و مزیت نسبی صادراتی آشکار شده ایران بوده است.

## ۵. جمع‌بندی نتایج و توصیه‌های سیاستی

۱- کالاهای دارای مزیت نسبی صادراتی کشورهای عضو اتحادیه اروپا و ایران در مجموع بالغ بر ۴۹۴۴ کالا است که از این تعداد ۴۶۳۷ کالا (۹۴ درصد) به اروپا و ۳۰۷ کالا (۴ درصد) به ایران تعلق دارد که اندازه، تنوع، گستردگی کالای صادراتی دارای مزیت نسبی ایران در مقایسه با کل اتحادیه اروپا به نسبت ۱ به ۱۶ است. مضافاً، کالاهایی صادراتی که ایران و یک کشور عضو اتحادیه اروپا دارای مزیت نسبی بوده است، ۲۰ کد کالا است و کالاهای صادراتی که تنها ایران در مقایسه با یکایک کشورهای عضو اتحادیه اروپا مزیت نسبی آشکار شده دارد، تنها چهار کد کالایی ۲۶۱۳۹۰ (سایر سنگ مولیبدن و کنسانتره آن)، ۵۷۰۱۱۰ (فرش و سایر کف‌پوش‌ها از مواد

نسجی، گره‌باف، حتی آماده مصرف از پشم یا موی نرم (کرک) حیوان، ۶۲۰۷۹۱ (سایر زیرپوش چسبان و همانند، ... از پنبه) و ۷۰۱۳۱۰ (اشیای شیشه‌ای برای سرمیز، آشپزخانه، ...) است. این موضوع هر چند جایگاه ضعیف ایران در توسعه صادرات را بیان می‌نماید و اما از منظری دیگر اندازه کوچک اقتصاد ایران، درونگرا بودن و بسته بودن آن را آشکار می‌سازد. در واقع می‌توان نتیجه گرفت که امکانات مبادلاتی و فرصت‌های تجاری بکر و دست‌نخورده‌ای در اقتصاد و تجارت ایران وجود دارد که در یک تعامل همه‌جانبه ثمربخش و همکاری‌های اقتصادی متقابل، امکان شکوفایی و توسعه آن میسر است.

۲- بررسی پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای اتحادیه اروپا نشان می‌دهد بیشترین پتانسیل صادراتی ایران به آلمان به ارزش ۱/۲۴ میلیارد دلار و کمترین آن به مالت با کمتر از ۵ میلیون دلار در سال تعلق دارد. بر مبنای ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا، بالاترین درصد تحقق نیافته از پتانسیل صادراتی ایران به انگلیس تعلق دارد و بر این مبنای هلند، ایرلند، فنلاند و پرتغال در مراتب بعدی قرار دارند. در مقابل بیش از ۶۰ درصد از پتانسیل صادراتی معمولی ایران به آلمان، لوکزامبورگ، یونان، اسپانیا، لیتوانی و ایتالیا تحقق یافته است. بنابراین بر مبنای دو شاخص مذکور، برای توسعه صادرات، دو کشور آلمان و انگلیس در اولویت قرار دارند.

۳- بررسی پتانسیل وارداتی ایران از ۲۵ کشور اتحادیه اروپا طی دوره بیانگر آن است بیشترین پتانسیل وارداتی معمولی ایران به ارزش ۳/۷ میلیارد دلار به آلمان تعلق دارد و ایتالیا (۳/۲ میلیارد دلار)، فرانسه (۳ میلیارد دلار) و بلژیک (۲/۴ میلیارد دلار) در مراتب بعدی قرار دارند. در مقابل کمترین پتانسیل صادراتی ایران به قبرس، لیتوانی، لتونی، استونی و مالت با کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار در سال تعلق دارد. همچنین بالاترین درصد تحقق نیافته از پتانسیل صادراتی ایران به مالت تعلق دارد (۹۹ درصد) و لتونی، قبرس، مالت، لهستان، اسلواکی، استونی، پرتغال، ایرلند و اسلونی هر یک با کمتر از ۱۰ درصد استفاده از پتانسیل صادراتی به ایران در مراتب بعدی قرار دارند. در مقابل برای لیتوانی و آلمان بیش از ۵۰ درصد از پتانسیل صادراتی معمولی آن کشورها به ایران تحقق یافته است.

۴- با توجه به نتایج تحقیق در دو بند ۳ و ۴ می‌توان نتیجه گرفت: با استفاده از جداول پتانسیل تجاری (وارداتی و صادراتی) بین ایران و یکایک ۲۵ کشور عضو اتحادیه اروپا افزون بر پتانسیل تجاری کل، کالاهایی نیز معرفی شده‌اند که ایران در خصوص آن کالاها پتانسیل صادراتی و

وارداتی خوبی دارد، ولی در عمل هیچ مبادله‌ای صورت نگرفته و حتی گاهی کل این ظرفیت بدون استفاده باقی مانده است. جداول کالایی که تمامی کالاهای مبادله‌ی صادراتی و وارداتی ایران به / از ۲۵ کشور اتحادیه اروپا را بر اساس کدشش رقمی HS نشان می‌دهد، می‌توانند به عنوان مبنایی برای اعمال کاهش تعرفه‌ها و دسترسی به بازار قرار گیرند. و بالاخره، با استفاده از جداول پتانسیل تجاری اعم از وارداتی و صادراتی ایران از/ به کشورهای عضو اتحادیه اروپا می‌توان در خصوص ظرفیت‌های بالقوه، میزان صادرات و واردات تحقق یافته و ظرفیت‌های استفاده شده اطلاعات مفیدتری کسب نمود که در توسعه تجارت ایران با آن کشورها تاثیر دارد.

## Referenes

- 1- Akhavi, A., & M.A. Hosseini (2006) **An Estimation of the Export Potentials of Iran Agricultural Products to the EU**, *Agricultural Economics and Development*, Scientific & Research Quarterly Journal of the Agricultural Planning & Economic Research Institute (APERI), Vol.14, No.54, Summer, PP: 125-159. (In Persian)
- 2- Allen, Roy. G. D (1970). **Mathematical Economics**, London.
- 3- Arnon, A., A. Spivak and J. Weinblatt (199۶), "**Potential For Trade between Israel, Palestinians and Jordan**", *The World Economy* 19, pp. 113-134.
- 4- Balassa, B. (1965), **Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage**, *The Manchester School*, 33, 99-123.
- 5- Balassa, B. (1977), **'Revealed' Comparative Advantage Revisited**, *The Manchester School*, 45, 327-44.
- 6- Bhagwati, Jadish. (1971). **Trade Diverting Customs Union and Welfare Improvement: Clarification**, *Economic Journal*, Vol. 81.
- 7- Bhagwati, Jadish and Panagaria, Arvind (1996). **The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends**. *The American Economic Review*, Volume86, No.2, May
- 8- Baldwin, R (1997). **The Causes of Regionalism**. *The World Economy* .Vol.20, o.7, pp: 865-888.
- 9- Charles J. McMillan (1993). **Building Blocks or Trade Blocs: NAFTA, Japan and the New World Order**. Ottawa: Canada Japan Trade Council.
- 10- Crafts, N. F. R. & Thomas, M (1986), **Comparative Advantages in UK Manufacturing trade, 1910-1935**. *The Economic Journal*, 96, 629-645.
- 11- Drysdale, P. (1967) **Australian- Japanese Trade**, Canberra, Australian National University. Ph D. thesis
- 12- Krugman, P., **Increasing Returns and Economic Geography**. *The Journal of Political Economy*, Volume 99, Issue 3 (Jun., 1991), 483-499
- 13- Hassan Pour, Y, and et al (2004), **The Estimation of Trade Complementarily among OIC member states**, *Institute for Trade Studies and*

- Research (ITSR)*, Tehran. (In Persian)
- 14- Hosseini, M.A (2006), **Evaluation and estimation of Bilateral Trade Potentials Between Iran and ECO Member Countries**, *FARHANG Quarterly Journal, Issue Topic: Economics*, Institute for Humanities and Cultural Studies, Vol.19, No.59, Autumn, pp: 3-41. (In Persian)
  - 15- Hosseini, M. A and et al (2007), **The Effects of Preferential Trade Arrangements (PTAs) Among ECO Member Countries on Iran's Foreign Trade Promotion**, *Institute for Trade Studies and Research(ITSR)*, March, Tehran. (In Persian)
  - 16- Hosseini, M.A and et al (2008) **Promoting the Iran's Trade with European Union (EU) with Emphasis on Trade and Cooperation Agreement Draft**, *Institute for Trade Studies and Research (ITSR)*, March, Tehran. (In Persian)
  - 17- IMF (1998-2004) **Direction of Trade Statistics Year book**. Washington: *International Monetary Fund Publications*. (<http://www.imf.org>)
  - 18- ITC: International Trade Center (2004), PC-TAS (Trade analysis system), 1999-2003
  - 19- ITC (International Trade Center) UNCTAD/WTO, 1995, **National Export Performance and International Demand**, Research paper.
  - 20- Lineman. **Measures of export-import similarity an the linter hypothesis once again**.1988 .P. 445
  - 21- Marzooghi, H & M. A. Hosseini, (2004), **Trade Expansion among ECO members countries by Tariff Reductions**, *Institute for Trade Studies and Research (ITSR)*, Tehran. (In Persian)
  - 22- Meade, J. (1955). **The Theory of Customs Unions**. Amsterdam, North-Holland.
  - 23- Sabbaq Kermani, M & Hosseini, M. A, (2001), **Evaluation of Iran Exportable Agricultural products to Regional Organization and Defining Target Markets**, *Iranian Journal of Trade Studies (IJTS) Quarterly*, Scientific & Research Quarterly Journal of the Institute for Trade Studies and Research (ITSR), Vol.5, No.20, Autumn, PP: 95-124. (In Persian)
  - 24- Sadeghi Yarandi, S. & Hosseini, M.A (1999) **The Potential for Bilateral Trade in Selected Agricultural Products between I. R. Iran and the Countries of Central Asia and the Causasia**, *Iranian Journal of Trade Studies (IJTS)*, Scientific & Research Quarterly Journal of the Institute for Trade Studies and Research(ITSR), Vol. 3 , No.11, Summer, PP 1-32. (In Persian)
  - 25- Summers, L. 1991. **Regionalism and the World Trading System**, In Policy Implications of Trade and Currency Zones. A symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming.
  - 26- UNCTAD. (2002).**Trade and Development Report (TDR)**, *Developing Countries in World Trade*, New York and Geneva.
  - 27- UNCTAD (2005), **Hand Book of International Trade and Development Statistics**. <http://www.UNCTAD.Org>

- 28- Vollrath, Thomas L. and Paul V. Johnston, (2001), '**The Changing Structure of Agricultural Trade in North America, Pre- and Post-CUSTA/NAFTA: What Does It Mean?**', AAEA/CAEA poster paper, (annual meetings), Chicago, August.
- 29- Viner, J. (1950). **The Customs Union Issue**. New York. *Carnegie Endowment for International Peace*.
- 30- Wonnacott, P. And R. Wonnacott (1981). **Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of Missing Foreign Tariffs**. *The American Economic Review*, Vol. 71.
- 31- Wonnacott, R.I., and Mark Lutz. 1989. **Is there a Case for Free Trade Areas**. In Jeffrey Schott, ed., *Free Trade Areas and US Trade Policy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

**Received: 24 Sep 2008**

**Accepted: 7 Jun 2009**