

## نوسازی در ساختار اقتصادی صادرات غیر نفتی

دکتر کاظم یآوری<sup>۱</sup> و نادر مهرگان<sup>۲</sup>

### چکیده

شرایط تجارت در اقتصاد جهانی با توجه مصوبات موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) در دور اوروگوئه و تشکیل سازمان تجارت جهانی (WTO) تغییر بسیار یافته است. با توجه به این تحولات لازم است سیاستهای بازرگانی کشور مورد بازنگری قرار گیرد<sup>۳</sup> زیرا تحت شرایط کنونی کشورها قادر نخواهند بود از برخی سیاستهای بازرگانی خارجی نظیر سیاستهای تشویقی صادرات پیروی کنند. در این مقاله سعی می‌شود با توجه به تحولات رخ داده در تجارت جهانی الگویی برای نوسازی ساختار اقتصادی صادرات کالاهای غیر نفتی کشور ارائه شود.

### ۱- مقدمه

تحولات اخیر در اقتصاد جهانی که به نام «جهانی شدن اقتصاد» شهرت یافته<sup>۴</sup> بسیار متأثر از مذاکراتی است که در هشت دور مذاکرات بین‌المللی مربوط به «موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات)» بر جهان حاکم شده است. آخرین دور این مذاکرات که به دور اوروگوئه مشهور است از سال ۱۹۸۶ میلادی شروع شد و پس از بحث‌های طولانی و فشرده در سال ۱۹۹۳ به پایان رسید. ماحصل مذاکرات دور اوروگوئه، تدوین موافقتنامه جدیدی در زمینه محصولات کشاورزی، منسوجات و پوشاک، حقوق مالکیت معنوی، خدمات و تأسیس سازمان تجارت جهانی (W.T.O) که از سال ۱۹۹۵ شروع به کار نمود و جایگزین «گات» گردید، می‌باشد.

مهمترین مسأله‌ای که هر کشور در ارتباط با سازمان تجارت جهانی (W.T.O) روبروست و باید مورد توجه قرار گیرد، تجارت خارجی اعم از صادرات و واردات کالا و خدمات و جریان سرمایه و عوامل تولید می‌باشد که لازم است در این خصوص سیاست تجاری و اقتصادی مناسب برای رسیدن به اهداف بلندمدت خود اتخاذ کند.

هر چند سازمان تجارت جهانی با توجه به شرایط اقتصادی کشورهای جهان سوم، استثنائاتی قائل شده و تعهدات کمتری برای آنها در نظر گرفته، با این حال مشاهده شده که بسیاری از کشورهای جهان سوم که بدون پیش‌بینی سیاست تجاری مناسب و تجهیزات، امکانات و منابع داخلی برای توسعه صادرات کشور، عضویت در سازمان تجارت جهانی را پذیرفته و سیاست آزادسازی تجارت خارجی را در پیش گرفته‌اند، با

۱. عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس.

۲. عضو هیأت علمی دانشگاه بوعلی سینا همدان و دانشجوی مقطع دکتری دانشگاه تربیت مدرس.

موفقیت روبرو نبوده اند. البته باید توجه داشت که عدم عضویت کشورهای در حال توسعه در WTO نیز موجب مصون ماندن اقتصادشان از تحولات جهانی نخواهد بود و غالباً انزوای این کشورها را در عرصه اقتصاد بین المللی به دنبال خواهد داشت.

کشور ما نیز با چنین شرایطی روبروست و عضویت در سازمان تجارت جهانی (W.T.O) و اتخاذ سیاست توسعه صادرات یک ضرورت اجتناب ناپذیر خواهد بود. ولی بسیار ضروری تر، آن است که کشور بتواند با توجه به اهداف بلندمدت اقتصادی و اتخاذ سیاستهای تجاری و اقتصادی مناسب در جهت توسعه صادرات و پیوستن به اقتصاد جهانی، بیشترین منافع را از تحولات اخیر رخ داده در جهان کسب کند. در این خصوص یک استراتژی برای رسیدن به اهداف فوق از طریق نوسازی در ساختار صادراتی کشور ارائه می شود که آن را به صورت زیر خلاصه می کنیم :

## ۲- تحولات اخیر اقتصاد جهانی و تقاضای محصولات

پس از پایان یافتن مذاکرات دور اوروگوئه و به اجرا درآمدن کاهش تعرفه های گمرکی و آزادسازی اقتصادی، انتظار می رود که با تقسیم کار بین المللی، درآمد جهانی افزایش یابد. البته افزایش درآمد مذکور در تمام کشورها یکسان نخواهد بود. و بر اساس نظر کوزنتس<sup>۱</sup> انتظار می رود که شکاف درآمدی بین کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته در مراحل اولیه رشد درآمد جهانی بیشتر شود.

طبق مطالعات انجام شده از طرف سازمانها و مؤسسات مختلف اقتصادی و همچنین تئوریهای مربوط به تجارت بین المللی، اتفاق نظر در این باره که کاهش تعرفه ها و آزادسازی اقتصادی، رشد اقتصادی بیشتر را برای جهان به همراه دارد، کاملاً مشهود است. ولی در خصوص میزان اثرگذاری سیاست آزادسازی تجاری و کاهش تعرفه ها بر رشد درآمد، توافق نظر وجود ندارد. برای مثال، بر اساس گزارش سازمان همکاریهای اقتصادی و توسعه (OECD) پیش بینی شده است که در اثر اجرای موافقتنامه های دور اوروگوئه، درآمد واقعی جهان در سال ۲۰۰۲ قریب به ۲۷۴ میلیارد دلار (بر اساس قیمتهای سال ۱۹۹۲) افزایش خواهد یافت که این رقم معادل ۱٪ تولید ناخالص جهانی در سال ۱۹۹۲ است. بر پایه این بررسی، سهم کشورهای عضو اتحادیه اروپا از این افزایش درآمد، مبلغی بین ۶۱ تا ۹۸ میلیارد دلار، سهم ژاپن ۲۷ تا ۴۲ میلیارد دلار و سهم آمریکا بین ۲۸ تا ۶۷ میلیارد دلار و سهم کشورهای در حال توسعه نیز در حدود ۷۸ میلیارد دلار خواهد بود.

مطالعات و تحقیقاتی که از سوی دبیرخانه WTO انجام شده نشان می دهد که درآمد جهانی در سال ۲۰۰۵ در حدود ۵۰۰ میلیارد دلار بیش از سطح درآمد فعلی برآورد شده است. بدین ترتیب شکی نیست که درآمد جهانی در طی سالهای آینده به دلیل اعمال سیاستهای جدید در زمینه بازرگانی خارجی افزایش خواهد یافت که در این صورت انتظار می رود تقاضای محصولاتی که از لحاظ درآمد از کشش بالایی برخوردار است بیشتر شود.

---

1. Kuznets .

کشور ما با توجه به تحول مذکور می‌باید استراتژی‌های صادراتی خود را به شکلی تنظیم کند که بتدریج در تولید کالاهای صادراتی پرکشش از لحاظ درآمدی سرمایه‌گذاری نماید تا در آینده بتواند کالاهای تولید شده آن را به بازار جهانی عرضه کند و درآمد ارزی مناسبی به دست آورد. در حال حاضر، اغلب کالاهای غیر نفتی صادراتی کشور شامل محصولات کشاورزی یا کالاهای وابسته به آن می‌باشد که از ویژگی‌های بارز آنها پایین بودن کشش درآمدی تقاضای آنهاست. به عبارت دیگر، با افزایش درآمدهای اقتصاد جهانی، چنین محصولاتی ترقی چندانی نخواهند داشت.<sup>۱</sup>

حال با توجه به تحول اقتصادی و جریان آزادسازی تجاری در سطح جهان و نیز اینکه انتظار می‌رود درآمد جهانی رشد قابل ملاحظه‌ای داشته باشد، کشورها باید بتدریج در صدور کالاهای پرکشش از لحاظ درآمدی برنامه‌ریزی نمایند. بخش خدمات از جمله فعالیت‌هایی است که دارای کشش درآمدی بسیار بالایی است. متأسفانه ارقام نشان می‌دهد که سهم ایران در صادرات فعالیت‌های خدمات در جهان ناچیز است و در برخی از سالها صادرات خدمات کشور به صفر هم رسیده است. و این در حالی است که باتوجه به نیروی تحصیلکرده بیکار در کشور، توجه به صادرات خدمات فنی می‌تواند درآمد ارزی و اشتغال مناسبی برای کشور فراهم کند.<sup>۲</sup>

در بین محصولات غیر خدماتی نیز محصولاتی یافت می‌شود که از لحاظ درآمد پرکشش باشد. حتی در بخش کشاورزی، در بین محصولات کشاورزی می‌توان به گل، خاویار، پسته و زعفران اشاره کرد. لازم به ذکر است که افزایش درآمد در تمام کشورها یکسان نیست، به گونه‌ای که از افزایش درآمد مورد انتظار در جهان آینده، بیشترین سهم را اروپای متحد و سپس آمریکا و ژاپن خواهند داشت که در این صورت انتظار می‌رود در کشورهایی که افزایش درآمد شدیدتر است، تقاضا برای کالاهای پرکشش از لحاظ درآمدی بیشتر از کشورهایی باشد که افزایش درآمد آنها چندان زیاد نیست. به عبارت دیگر، صادرکنندگان می‌باید بازار فروش خود را برای کالاهای پرکشش درآمدی در کشورهایی که درآمد آنها رشد بیشتری خواهد داشت، جستجو کنند و کالاهای کم کشش از لحاظ درآمدی را به کشورهای در حال توسعه که انتظار می‌رود با آزادسازی تجاری در جهان، درآمد ملی آنها زیاد ترقی نکند، صادر نمایند. در هر صورت شکی نیست که صادرکنندگان به منظور حفظ بازار فروش خود می‌باید تمایلات مصرف کنندگان را به گونه‌ای به تولید کنندگان منتقل کنند و امکانات و عوامل تولیدی را بتدریج به سوی کالاهای پرکشش از لحاظ درآمدی سوق دهند.

۱. مرکز آمار ایران؛ سالنامه آماری سالهای مختلف.

۲. مرکز آمار ایران؛ سالنامه آماری ۱۳۶۸ و ۱۳۷۷.

### ۳- صادرات کالاهای غیر نفتی و طرفهای تجاری

هر چند کشور ما در گذشته به علت تمرکز بر طرفهای تجاری معدود ضربه های زیادی خورده، ولی این مسأله کماکان به عنوان یکی از ویژگیهای ساختاری بازرگانی خارجی ایران پابرجاست. معدود بودن طرفهای تجاری باعث می شود که تحولات سیاسی و اقتصادی کشورهایی که مقصد کالاهای صادراتی ایران است، نوسانات شدیدی در صادرات به وجود آورد. برای نمونه، قبل از انقلاب اکتبر ۱۹۱۷، مقصد بیش از ۷۰ درصد از کالاهای صادراتی ایران، روسیه بود. پس از انقلاب ۱۹۱۷ و روی کار آمدن لنین و استالین و اجرای سیاستهای اقتصادی جدید در شوروی، از جمله جلوگیری از واردات کالاهای غیراستراتژیک و غیرضروری، صادرات ایران به شدت کاهش یافت و تراز پرداختهای ایران برای سالهای متمادی منفی شد.

معدود بودن طرفهای تجاری، گذشته از اینکه موجبات بی ثباتی صادرات کشور را فراهم می کند، باعث می شود که درآمدهای ارزی نیز کاهش یابد. غالباً سرانجام این امر انحصار خریدار را به وجود می آورد؛ به گونه ای که صادرکننده قادر نخواهد بود کالاهای صادراتی خود را به فروشنده نهایی تحویل دهد و طرف تجاری غالباً نقش واسطه میان کشورهای صادرکننده و مصرف کنندگان یا فروشندگان نهایی را بازی می کند. معدود بودن طرفهای تجاری با واسطه در صادرات، کشش قیمتی صادرات را در هر سطحی از تقاضای صادرات کاهش می دهد، و کاهش کشش قیمتی، موجبات کاهش درآمد ارزی کشور خواهد شد.

در شرایط کنونی، یکی از ویژگیهای صادرات کالاهای غیرنفتی ایران، وجود طرفهای تجاری معدود است و متأسفانه با گذشت زمان این نکته بر جسته تر نیز می شود به گونه ای که در حال حاضر مهمترین طرفهای تجاری ما در اروپا، آلمان و در آسیا، امارات عربی متحد و ترکیه هستند و در سایر قاره ها طرف تجاری عمده ای نداریم. آمار و ارقام نشان می دهد که ارزش صادرات ایران به امارات عربی متحده بیش از مجموع صادرات غیر نفتی کشور به قاره های آمریکا و آفریقا است. بدین سان، در صورت بروز برخوردهای سیاسی با امارات عربی متحده، ترکیه یا آلمان که در جهان کنونی چندان دور از انتظار نیست، بخش عمده ای از بازار صادراتی کشور از دست می رود و حجم صادرات به شدت کاهش خواهد یافت.

شرایط جدید اقتصاد جهانی و وجود اتحادیه های گمرکی بین کشورهای مختلف و همچنین وضع تعرفه های متفاوت بر کالاهای صادراتی کشورها، از جمله عوامل معدود بودن طرفهای تجاری ایران می باشد. برای نمونه، یکی از عمده ترین طرفهای تجاری ایران در آسیا، ترکیه است. این کشور گذشته از برخورداری از مزایای توافقنامه کاهش تعرفه با کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا، آلمان، فرانسه و ... به دلیل عضویت در سازمان تجارت جهانی و همچنین عضویت در اکو، از توافقنامه کاهش تعرفه با ایران نیز بهره مند می شوند. بنابراین، صادرکنندگان ایرانی اگر بخواهند محصولات خود را مستقیماً به کشورهای اروپایی صادر کنند، با تعرفه های بسیار بالاتر آن کشورها روبرو می شوند؛ در حالی که همان کالاها را می توانند در ترکیه با تعرفه کمتر به فروش برسانند. در این صورت صادرکنندگان برخی از کالاها به منظور کسب درآمد بیشتر اقدام به صدور کالای خود با هزینه حمل و نقل کمتر به کشور ترکیه می کنند. ترکیه نیز به دلیل برخورداری از

تعرفه پایین اتحادیه اروپا، همان کالا را که گاهی تغییراتی هم در آن می‌دهد، به کشورهای اتحادیه اروپایی صادر می‌کند. برای نمونه، در زمینه صادرات پشم و کرک و مو در سال شروع برنامه اول (۱۳۶۸) مهمترین طرف تجاری ایران، آلمان و سپس بلژیک بوده اند و صادرات این محصولات از ایران به ترکیه معادل صفر بوده است، ولی در حال حاضر ترکیه به صورت مهمترین واردکننده محصولات مذکور از ایران درآمده و صادرات کشور به آلمان تقریباً معادل صفر شده است. در زمینه صادرات روده، پوست و سالامبور و برخی کالاهای دیگر نیز چنین وضعی مشاهده می‌شود.

این مسأله یکی از پیامدهای عدم عضویت در سازمان تجارت جهانی است. کشورهایی که عضو سازمان هستند از کاهش تعرفه های متقابل یکدیگر استفاده می‌کنند و کشورهای غیر عضو ناچارند با دادن امتیاز (کاهش تعرفه) محصول خود را به کشورهای همسایه که با آنها توافقنامه های تجاری منطقه‌ای دارند، صادر کنند. بدین ترتیب، انتظار می‌رود با عضویت کشورهای بیشتری در سازمان تجارت جهانی، تعداد طرفهای تجاری کشورهای غیر عضو کاهش یابد.

یکی دیگر از عواملی که منجر به کاهش طرفهای تجاری می‌شود، پایین بودن حجم صادرات است. غالباً این وضع در مورد کالاهایی به وجود می‌آید که سهم چندانی در کل صادرات کشور ندارند؛ زیرا پایین بودن حجم صادرات انگیزه ای برای دستیابی به بازارهای دیگر فراهم نمی‌کند.

آمار و ارقام نشان می‌دهد که هرچه حجم صادرات یک کالا بیشتر شود، طرفهای تجاری بیشتری پیدا خواهد کرد. بدین ترتیب برای از میان بردن این مشکل، کشور باید سیاست توسعه صادرات را در زمینه محصولاتی به کار گیرد که امکانات افزایش تولید آن با حجم وسیع فراهم باشد؛ به عبارت دیگر، عرضه صادرات نسبت به تغییرات قیمت جهانی از تحرک کافی برخوردار باشد. کالاهای سنتی و کشاورزی از جمله کالاهایی است که نسبت به تغییرات قیمت حساسیت چندانی ندارد، خصوصاً اینکه با توجه به ویژگیهای جغرافیایی کشور مانند قرار گرفتن در منطقه کم آب جهان و ... رشد شدید تولید محصولات کشاورزی امکان پذیر نخواهد بود.

از جمله عوامل دیگری که موجب محدود بودن طرفهای تجاری ما شده، وجود تعداد کثیر صادرکننده در مورد هر کالا است و در زمینه صدور هر کالا صادرکنندگان تازه کار و کهنه کار بسیار هستند که بدون برنامه‌ریزی جمعی و توافق با یکدیگر اقدام به صدور کالا می‌کنند. هر گاه عرضه‌کنندگان زیاد باشند یا به عبارت دیگر بازار فروش کالا رقابتی باشد، در آن صورت سرمایه‌گذاری برای فروش و دست یافتن به بازارهای بیشتر و تبلیغات به سختی صورت می‌گیرد و هر صادرکننده می‌خواهد چنین هزینه‌هایی را به رقیب خود تحمیل کند و همین امر در نهایت موجب عدم سرمایه‌گذاری برای یافتن بازارهای جدید خواهد شد.

به منظور برطرف کردن این مشکل، ضروری است که صادرکنندگان هر محصول با ایجاد تشکلهای صادراتی با عضویت تمام صادرکنندگان در آن، اقدام به سرمایه‌گذاری برای دستیابی به بازارهای جدید

نمایند. البته در ایجاد چنین تشکلهای صادراتی مقاومت‌هایی از طرف برخی از صادرکنندگان عمده محصول صورت خواهد گرفت زیرا ممکن است مدعی شوند که در تشکلهای صادراتی باید سهم بیشتری داشته باشند؛ ولی اگر تعیین سهم هر یک بر اساس اصول و ضوابط اقتصادی باشد، در آن صورت این مشکل نیز برطرف خواهد شد. البته ایجاد تشکلهای صادراتی غیر از افزایش طرفهای تجاری، منافع دیگری نیز برای کشور به دنبال خواهد داشت.

#### **۴- صادرات کالاهای تولید شده از منابع تجدید شدنی یا تجدید ناشدنی**

نفت مهمترین کالای صادرات ایران و از جمله منابع پایان‌پذیر و تجدیدناشدنی است. این گونه منابع از آنجا که مربوط به تمام نسلهاست، می‌باید با تأمل بیشتری مورد استفاده قرار گیرد. در این زمینه بسیاری از کشورها درآمدهای حاصل از این منابع را به منابع دیگری خصوصاً منابع انسانی تبدیل می‌کنند که برای آیندگان در جامعه نیز سود بخش باشد. گذشته از آن، هر چند صدور منابع تجدید ناشدنی، درآمد کشور را در مقطع کنونی افزایش می‌دهد، ولی افزایش درآمد و تولید از این منابع، اشتغال و درآمدهای غیرمستقیم ایجاد نمی‌کند به‌طور خلاصه به دلایل مختلف که بر کسی پوشیده نیست، بیشتر کشورها تمایل دارند به جای منابع تجدید ناشدنی از منابع تجدید شدنی برای تولید کالاهای صادراتی خود استفاده کنند. ایران نیز سالهاست تلاش می‌کند اقتصاد را از حالت تک محصولی بودن و اتکاء به نفت که یک منبع تجدید ناشدنی است رهایی بخشند ولی متأسفانه صادرکنندگان منابع تجدید ناشدنی دیگری را به جای نفت مورد استفاده قرار می‌دهند و می‌بینیم که صادرات سنگ، کلوخه‌های کانی فلزی و ... رو به افزایش است. این گونه کالاهای صادراتی، شغل و درآمد چندانی برای کشور فراهم نمی‌کند زیرا برای تولید این کالاها تنها هزینه استحصال پرداخت استراتژی بلندمدت بازرگانی خارجی را باید بر این اساس استوار کنیم که کالاهای صادراتی شامل محصولاتی می‌باشد که از منابع تجدید شدنی به‌دست می‌آید. در آن صورت، گذشته از اینکه حقوق آیندگان از منابع حفظ می‌شود، اشتغال و درآمدهای غیر مستقیم بیشتری برای کشور فراهم می‌آید. در این زمینه محصولاتی که کاربر بوده و به کمک نیروی انسانی، قابل عرضه و تولید است، مانند خدمات مهندسی، پزشکی و ... بسیار مناسب می‌باشد.

#### **۵- تمرکز کالایی در صادرات**

تمرکز کالایی تقریباً دارای همان اثرات نامطلوب بر بازرگانی خارجی است که داشتن طرفهای تجاری محدود. تمرکز کالایی. بی‌ثباتی و نوسان را در درآمدهای صادراتی به‌وجود می‌آورد، قدرت چانه زنی را از کشور می‌گیرد و هر حادثه، ممکن است موجب کاهش شدید صادرات محصول گردد. نمونه‌های زیر این واقعیت را به خوبی نشان می‌دهد: «سالیانا جزیره ایست در شمال سیسیل که در سال ۱۸۶۰ میلادی قریب به ۸۰۰۰ نفر سکنه داشت و اغلب آنها تاک‌نشان و تولیدکننده انگور بودند. در اواخر قرن ۱۹

میلادی تاکستانهای سالیانا تحت تأثیر انگلی به نام شته مو به نابودی گرایید و مردم به دلیل محروم شدن از تنها راه درآمد خود، بتدریج به کشورهای دیگر مهاجرت کردند و در نتیجه این مهاجرت، سکنه جزیره بعد از چندی به ۲۰۰۰ نفر کاهش یافت. این نمونه، به خوبی خطری که اقتصاد متکی به یک محصول را تهدید می کند بازگو می نماید.

نفت مهمترین کالای صادراتی کشور ماست که به علت تغییر و تحولات قیمت آن در بازار جهانی و قیمت تغییرات مربوط به تولید، همواره با نوساناتی همراه بوده که این نوسانات بر مهمترین متغیرهای اقتصاد از جمله درآمد ملی تأثیر گذاشته و موجب بی ثباتی گشته است. سیاست گذاران برای رهایی از اقتصاد تک محصولی، تدابیر مختلفی اندیشیده اند که برخی از آنها مؤثر بوده ولی نتیجه کار نشان می دهد که هنوز نفت مهمترین کالای صادراتی کشور است.

سیاست گذاران، حرکتی به سمت توسعه صادرات غیر نفتی کشور داشته اند که این حرکتها نیز تمرکز کالایی در صادرات غیرنفتی کشور را به دنبال داشته است. باید توجه داشت که توسعه صادرات کالاهای غیر نفتی نباید نهایتاً موجب تمرکز کالایی شود. به عبارت دیگر، توسعه صادرات بدان معنی نیست که تنها مقدار کالاهایی را که قبلاً صادر می شده، افزایش دهیم؛ بلکه این سیاست باید به یافتن و تولید کالاهایی منجر شود که تا کنون صادر نمی شده و یا به مقدار ناچیز صادر می شده است. آمار و ارقام نشان می دهد که سیاستهای دولت در زمینه افزایش صادرات کالاهای غیر نفتی غالباً موجب افزایش بیشتر صدور فرش شده است؛ در حالی که تجربه تاریخی نشان می دهد که در گذشته کشور ما از طریق صدور محصولات چوبی چون ابریشم که تولید آن نیازمند تکنولوژی پیشرفته نبوده نیز درآمدهای ارزی زیادی به دست می آورده است. ایران در شرایط کنونی هم می تواند با تولید ابریشم و سرمایه گذاری در این زمینه، بازارهای از دست رفته را بازباید. ابریشم از جمله کالاهای پرکشش از لحاظ درآمدی است که انتظار می رود در سالهای آتی با آزادسازی تجاری، تقاضا برای آن به شدت افزایش یابد.

بدین ترتیب پیشنهاد می شود که در کنار سیاستهای توسعه صادرات، مطالعات و تحقیقاتی در زمینه امکانات صدور کالاهای جدید و افزایش تولید و صدور کالاهایی که سهم ناچیزی در صادرات غیرنفتی کشور دارند صورت پذیرد.

## ۶- اتحادیه های گمرکی

در موافقتنامه تعرفه و تجارت (گات) دور اوروگوئه استثنائاتی وجود دارد که کشورها با داشتن شرایط مورد نظر می توانند از آنها استفاده کنند. از جمله این موارد، امکان وضع تعرفه متفاوت در رابطه با کشورهای همجوار است که با آنها اتحادیه گمرکی تشکیل شده است. بدین جهت مشاهده می شود که اغلب کشورها در پی ایجاد اتحادیه های گمرکی هستند. اتحادیه اروپا، نفتا، اکو، و ... همگی در راستای استفاده از چنین استثنائاتی شکل گرفته است.

ایجاد چنین اتحادیه هایی به علت منافی که دارد انگیزه‌هایی فراهم کرده که کشوری مثل آمریکا در تلاش جدی برای برقراری اتحادیه گمرکی (نفتا) با کشورهای است که چندان همگن نیستند.

هر چند ایران عضو فعال اکو می‌باشد ولی به نظر می‌رسد اگر بتواند به جای گسترش اکو اقدام به تشکیل اتحادیه‌های گمرکی دیگری چون اتحادیه گمرکی با کشورهای عربی، کشورهای منطقه قفقاز و حاشیه دریای سیاه، پاکستان، هندوستان، سریلانکا و ... کند. این کار گذشته از آنکه یک موفقیت سیاسی به حساب می‌آید، سبب می‌شود که ایران بتواند از تعرفه های گمرکی پایین برخوردار گردد و از تفاوت تعرفه‌ها بهره جوید و نقش واسطه را بین کشورها بازی کند. از این راه درآمدهای ارزی هنگفتی به دست خواهد آمد.

ترکیه در حال حاضر از چنین شرایطی استفاده می‌کند. ترکیه ضمن عضویت در اکو، از نرخ پایین تعرفه های گمرکی اروپا نیز برخوردار است؛ به گونه‌ای که یک محصول مثل سالامبور و چرم اگر با تعرفه ۴۰٪ به ایتالیا صادر می‌شود، صدور همین محصول به ترکیه به دلیل عضویتش در اکو تعرفه ۱۵٪ و از ترکیه به ایتالیا با تعرفه ۱۰٪ صورت می‌گیرد و بدین سان ترکیه اگر هیچ کاری هم روی کالاها انجام ندهد، از واسطه گری سود خواهد برد. چنین شرایطی هنگامی به وجود می‌آید که یک کشور، همزمان عضو چند اتحادیه باشد.

## ۷- تجارت با کشور ثروتمند

در انتخاب طرفهای تجاری باید به چند نکته توجه داشت :

اولاً : کشورهای ثروتمندی مانند آذربایجان در شمال، کشورهای عربی در جنوب، ژاپن در خاور دور، کشورهای اروپای غربی، ایالات متحده و کانادا به دلیل داشتن منابع ارزی، شرایط مناسبتری برای تجارت خواهند داشت؛ خصوصاً اگر کشورهای مورد نظر از ثروتهای طبیعی، درآمد ارزی کسب نمایند.

برای نمونه، آذربایجان در میان کشورهای تازه به استقلال رسیده به دلیل داشتن نفت، ارز مورد نیاز را به راحتی فراهم می‌کند و تقاضای داخلی آن کشور نیز به علت وجود ثروت نفت افزایش خواهد یافت. لذا گسترش مناسبات تجاری با این کشور می‌تواند درآمدهای ارزی زیادی برای ایران داشته باشد. البته آمار و ارقام نشان می‌دهد که در شرایط کنونی، آذربایجان یکی از طرفهای تجاری عمده ایران در بین کشورهای تازه به استقلال رسیده است.

ثانیاً : کشورهای جمعیت زیادتری هستند، می‌توانند بازار مناسبی برای محصولات ایران باشند. برای نمونه در بین کشورهای آسیای میانه، تاجیکستان به علت داشتن جمعیت زیادتر نسبت به ازبکستان، قرقیزستان و ترکمنستان در مناسبات تجاری، باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

ثالثاً : مناسبات تجاری باید با کشورهایی که پول پر قدرت دارند انجام شود. در سالهای اخیر به علت کاهش ارزش دلار، قدرت خرید درآمدهای دلاری کشور به شدت کاهش یافته است. انتظار می‌رود که در آینده پول واحد اروپایی پر قدرت تر از دلار باشد.



## ۸- خلاصه و نتیجه گیری

با توجه به تحولاتی که در اقتصاد جهانی به وجود آمده، پیشنهاد می‌شود که ساختار اقتصادی صادرات غیر نفتی کشور به صورت زیر اصلاح شود:

۱- با کاهش تعرفه های گمرکی و آزادسازی تجاری توسط کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی، انتظار می‌رود که درآمد جهانی رشد قابل ملاحظه‌ای داشته باشد. در نتیجه، تقاضای جهانی برای محصولات که از لحاظ درآمدی پرکشش است، افزایش می‌یابد و در مقابل، کالاهای کم کشش از نظر درآمدی تغییر چندانی نخواهد داشت. در این صورت پیشنهاد می‌شود که بتدریج ترکیب کالاهای صادراتی در جهت بالا بردن سهم کالاهای پرکشش درآمدی متحول گردد.

۲- تجربه تاریخی نشان داده است که محدود بودن طرفهای تجاری موجب کاهش درآمد ارزی و انحصار در خرید برای کشور می‌شود. به منظور برطرف ساختن این مشکل، پیشنهاد این است که برای صدور هر محصول، تشکلهایی ایجاد شود که همانند یک انحصارگر فروش در بازار خارجی عمل کند. همچنین، افزایش میزان صادرات محصول، برشمار طرفهای تجاری می‌افزاید.

۳- صادرات محصولات ناشی از منابع تجدید ناشدنی، نمی‌تواند تداوم داشته باشد. در این خصوص ضروری است که کشور استراتژی تکیه کردن بر صادرات کالاهای و خدمات به‌دست آمده از منابع تجدید شدنی خصوصاً منابع انسانی به جای صادرات کالاهای تولید شده از منابع تجدید ناشدنی را دنبال کند.

۴- تمرکز کالایی در صادرات، بی‌ثباتی در زمینه تجارت را به دنبال خواهد داشت. برای برطرف کردن تمرکز کالایی پیشنهاد می‌شود که نهادهای مطالعاتی و تحقیقاتی به منظور شناسایی منابع و امکانات در جهت صدور کالاهای جدید دایر گردد. تجربه نشان می‌دهد که سیاستهای توسعه صادرات کشور، غالباً منجر به افزایش صدور برخی از محصولات مانند فرش - که سهم زیادی در صادرات غیرنفتی داشته -، شده است و تا زمانی که محصولات جدیدی برای صدور، شناسایی شود. سیاست توسعه صادرات غالباً افزایش صادرات یک محصول را به دنبال خواهد داشت.

۵- سازمان تجارت جهانی، استثنائاتی برای اتحادیه های گمرکی در نظر گرفته و همین استثنائات انگیزه ای برای تشکیل اتحادیه های گمرکی شده است. پیشنهاد می‌شود که ایران بتدریج فعالیت خود را در این زمینه گسترش دهد؛ به گونه‌ای که به جای توسعه «اکو»، اقدام به ایجاد اتحادیه های گمرکی دیگری با کشورهای همسایه نماید.

۶- در انتخاب طرفهای تجاری، کشورهای ثروتمند و پرجمعیت و دارای پول پر قدرت در اولویت

قرار گیرند.

## فهرست منابع:

### الف - فارسی

- ۱- اخوی، احمد؛ تجارت بین الملل: استراتژی بازرگانی و توسعه اقتصادی؛ تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۷۳.
- ۲- مهرگان، نادر؛ ساختار اقتصادی صادرات ایران؛ ماهنامه بررسیهای بازرگانی، ش ۹۲، ۱۳۷۳.
- ۳- \_\_\_\_\_؛ تبیین ساختار اقتصادی صادرات غیر نفتی؛ ماهنامه بررسیهای بازرگانی، ش ۹۶، ۱۳۷۴.
- ۴- \_\_\_\_\_؛ استراتژی اقتصاد بدون نفت در صادرات؛ اطلاعات سیاسی اقتصادی، ش ۱۰۸ و ۱۰۷، ۱۳۷۵.
- ۵- \_\_\_\_\_؛ عوامل تمرکز طرف تجاری در صادرات غیر نفتی؛ مؤسسه پژوهشهای بازرگانی، مجموعه مقالات دومین همایش سالانه سیاستهای بازرگانی و تجارت بین الملل، ۱۳۷۸.
- ۶- نادری، ابوالقاسم و دیگران؛ بررسی و مشکلات صادرات غیرنفتی؛ تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۶۹.
- ۷- وزارت بازرگانی؛ سند نهایی دور اوروگوئه «گات»؛ تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۷۳.
- ۸- \_\_\_\_\_؛ گات و تجارت خارجی ایران؛ تهران: وزارت بازرگانی، ۱۳۷۳.
- ۹- یآوری، کاظم؛ عوامل رشد صادرات غیر نفتی: نظام متناسب قیمتهای نسبی استفاده از ظرفیتهای خالی و سیاستهای وارداتی؛ مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، مجموعه مقالات دومین همایش سالانه سیاستهای بازرگانی و تجارت بین الملل، ۱۳۷۸.
- ۱۰- مرکز آمار ایران؛ سالنامه آماری؛ سالهای مختلف.
- ۱۱- گمرک ج.ا.؛ سالنامه بازرگانی خارجی؛ سالهای مختلف.

### ب - انگلیسی

- 1- Valdes A., Zietz J. ; *Distortions in World Food Markets in the Wake of GATT : Evidence and Policy Implications; World Development; Vol .23; No. 6;1995.*

Proceeding of  
The Second Biannual Seminar  
On Iranian Economy:  
Economic Reform : Theoretical Foundation and a Plan of Action