

## تعیین میزان توسعه‌پذیری روابط تجاری میان ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس<sup>۱</sup>

محمد رضا عابدین مقانکی\*

میترا رحمانی\*

حسین محمدسعید\*\*

تاریخ ارسال: ۱۳۸۳/۹/۲۱ تاریخ پذیرش: ۱۳۸۴/۷/۱۲

### چکیده

هدف این مطالعه، ارائه فهرستی از کالاهاست تا با کمک به توسعه بازارهای هدف ایران بتواند زمینه‌های تسهیل توسعه تجارت متقابل میان ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس را فراهم آورد. در این مقاله قصد داریم به دو پرسش ذیل پاسخ دهیم:

- آیا توسعه تجارت دوجانبه میان ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس امکان پذیر است؟

- اگر توسعه تجارت دو جانبه میان ایران و این کشورها امکان پذیر است، میزان پتانسیل و فهرست کالاهای دارای پتانسیل کدامند؟

بررسیها نشان می‌دهد علی‌رغم وجود ظرفیتهای لازم جهت توسعه مبادلات، طرفین نتوانسته‌اند از این پتانسیلها به طور مناسب استفاده کنند، بنابراین، زمینه توسعه همکاریهای متقابل میان ایران و هر یک از کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس وجود دارد؛ به طوری که صادرات ایران به مجموع کشورهای عضو شورا می‌تواند تا سطح ۶۵۲ میلیون دلار افزایش یابد. همچنین، پتانسیل صادراتی کشورهای عضو شورا به ایران معادل ۶۴۲ میلیون دلار است.

\*\* پژوهشگران مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

e-mail: m.abedin@itsr.org.ir

e-mail: m.rahmani@itsr.org.ir

\*\* پژوهشگر بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

۱- این مقاله برگرفته از یک طرح پژوهشی است که برای مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی انجام گرفته است.

در عمل، قسمتی از کل پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای مورد بررسی (و نیز بالعکس) تحقق یافته، لیکن بخشی از آن هنوز به صورت ظرفیت صادراتی قابل استفاده باقی مانده است.

#### طبقه‌بندی JEL : F14

واژگان کلیدی: پتانسیل تجاری، ایران، شورای همکاری خلیج فارس

## مقدمه

علی‌رغم وجود زمینه‌های توسعه روابط تجاری، حجم تجارت ایران با بیشتر کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس<sup>۱</sup>، اندک است؛ هر چند که طی سالهای اخیر با اتخاذ سیاست تنش‌زدایی و اعتمادسازی از سوی ایران، سطح روابط تجاری دوجانبه با اغلب این کشورها به طور چشمگیری گسترش یافته است. به طور مثال در حالی که کل صادرات غیرنفتی ایران در سال ۱۳۸۰ نسبت به سال ۱۳۷۵ تنها ۱/۳۶ برابر شده، صادرات به کشورهای عضو شورا از جمله قطر (۶/۸ برابر) با رشد چشمگیری مواجه شده است. از سوی دیگر، در مقابل ۱/۱۷ برابر شدن کل واردات کشور طی دوره یاد شده، واردات ایران از کشورهای مزبور، از جمله امارات متحده عربی (۳/۵ برابر) و کویت (۳/۱ برابر) به میزان ملموسی رشد یافته است.

گسترش روابط تجاری دو یا چندجانبه میان ایران و کشورهای عضو شورا، از جهات گوناگونی با اهمیت است که برخی از آنها در ذیل مورد اشاره قرار می‌گیرند: نخست آنکه، ایران و اغلب این کشورها بخش اصلی کشورهای منطقه پرتنش خاورمیانه را شکل می‌دهند که توسعه روابط تجاری متقابل می‌تواند در کاهش بحرانهای سیاسی منطقه‌ای نقش مناسبی را ایفا نماید؛ دوم آنکه، ایران و بسیاری از کشورهای عضو شورا با وجود روابط تجاری بسیار کم کنونی، از اكمال تجاری بالنسبه مناسبی برخوردارند که این عامل می‌تواند به‌عنوان مشوقی برای تشکیل یک همپیوندی تجاری منطقه‌ای محسوب شود.

در این مقاله ابتدا، به شرایط عمومی حاکم بر ایران و کشورهای عضو شورا به‌طور خلاصه اشاره خواهد شد. در این بخش فضای عمومی حاکم بر ایران و کشورهای مورد بررسی که در منطقه پرتحول و متلاطم خاورمیانه قرار دارند، بررسی و مقایسه می‌شود.

در بخش دوم روش‌شناسی تحقیق (معیارمزیّت نسبی آشکار شده صادراتی و برآورد پتانسیل تجاری) شرح داده می‌شود.

بخش سوم، به شناسایی الگوی تجاری ایران و کشورهای مزبور با تأکید بر مزیت‌های نسبی اختصاص دارد. در این بخش از پژوهش به تجزیه و تحلیل مزیت‌های نسبی صادراتی ایران و کشورهای عضو شورا<sup>۲</sup> پرداخته می‌شود. بخشهای پیشرو و پسرو در هر یک از این کشورها و همچنین، جهت‌گیری تجاری آنها مشخص خواهد شد تا بدین وسیله بخشهایی که امکان توسعه تجارت بین ایران و این کشورها را فراهم می‌آورند، معرفی شوند.

بخش نهایی، به ارائه جمع‌بندی و پیشنهادهای حاصل از مطالعه اختصاص دارد.

۱- کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس (GCC) عبارتند از: امارات متحده عربی، بحرین، عربستان سعودی، عمان، قطر و کویت.

۲- منظور از شورا در این مقاله، شورای همکاری خلیج فارس است.

### ۱. شرایط عمومی حاکم بر ایران و کشورهای عضو شورا

قرار گرفتن این کشورها در منطقه سوق‌الجیشی خاورمیانه، شرایط سیاسی خاصی را در کلیه این کشورها حاکم کرده است. چشم‌انداز کلان و اولیّه‌ای را به تصمیم‌گیران و بازرگانان کشور می‌دهد تا با دیدی روشن‌تر در جهت عملیاتی کردن زمینه برای ایجاد و یا گسترش روابط فیما بین در زمینه‌های اقتصادی و تجاری گام بردارند.

از بُعد جغرافیایی ایران و کشورهای عضو شورا در منطقه‌ای متشنج به لحاظ وقوع بحرانهای سیاسی و امنیتی قرار دارند. برخی از این تحولات سیاسی که به طور مطلق بر شرایط اقتصادی حاکم بر این کشورها در حال حاضر و نیز آینده اثرگذار خواهد بود عبارتند از:

۱. متشنج شدن روابط بین فلسطینیان و اسرائیل و طرح صلح موسوم به نقشه راه از جانب

دولت امریکا که منجر به تشکیل یک دولت مستقل فلسطینی تا سال ۲۰۰۵ خواهد شد.

۲. اوضاع متشنج کشور عراق در نتیجه هجوم و اشغال این کشور از سوی نیروهای امریکایی و

انگلیسی. هرچند که شورای حکومتی موقت در عراق متشکل از ائتلاف نیروهای مخالف رژیم سابق تشکیل شده است و با بازنویسی قانون اساسی و زمینه‌سازی برای انجام انتخابات آزاد، مورد استقبال سازمان ملل و رهبران عرب به‌عنوان اولین گام در راه رسیدن به یک دولت منتخب مردمی قرار گرفت، ولی چشم‌انداز عراق به دلیل حضور نیروهای اشغالگر امیدوارکننده نیست.

۳. پرونده هسته‌ای ایران طی ماههای اخیر از جمله مسائلی است که به بحث تنشهای منطقه افزوده است.

طی سال ۲۰۰۳-۲۰۰۴ انتخابات پارلمانی در کشورهای عمان، بحرین و نیز ایران اخبار سیاسی داخلی این کشورها را تحت شعاع قرار داده و می‌دهد.

جدول (۱) شرایط ایران و کشورهای عضو شورا را از نظر ریسک سیاسی در سپتامبر ۲۰۰۳ (مهرماه ۱۳۸۲) براساس ارزیابی نشریه معتبر رتبه‌بندی بین‌المللی PRS نمایش می‌دهد. نشریه مزبور به طور مستمر به ارزیابی ۱۳۴ کشور جهان از نظر ریسک سیاسی، اقتصادی، مالی و ... می‌پردازد که از اهمیت خاصی برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران و بازرگانان برخوردار است.

ریسک سیاسی، وضعیت ثبات سیاسی این کشورها که یکی از عوامل مهم در روابط اقتصادی و تجاری بین کشورها و بالاخص، موضوع سرمایه‌گذاری خارجی محسوب می‌شود، را ارزیابی می‌نماید. هرچقدر امتیاز شاخص بزرگتر باشد، ریسک سیاسی کمتر خواهد بود. عوامل مختلفی که در ترکیب امتیازدهی وجود دارند، عبارتند از:

**ثبات دولت:** نشان‌دهنده توانایی دولت در انجام برنامه‌های اصلاح ساختار و نیز توانایی آن در حفظ و تثبیت قدرت است.

جدول-۱.

**شرایط اقتصادی و اجتماعی:** عمدتاً به مشکلاتی همچون بیکاری، عدم اطمینان مصرف‌کننده و فقر توجه دارد که می‌تواند توانایی دولت را محدود نموده و یا موجب افزایش نارضایتیهای اجتماعی شود.

**ترکیب سرمایه:** به عواملی اشاره دارد که بر ریسک سرمایه‌گذاری در یک کشور به لحاظ سیاسی اثرگذار است. ارزیابی نشریه مذکور بیانگر آن است که تقریباً در تمام کشورهای مورد بررسی، سطح بالای فساد و بوروکراسی اداری و پاسخگویی حداقلی دولتها به مردم (یا کیفیت پایین دموکراسی) از جمله عوامل کاهش اعتبار سیاسی این کشورهاست.

جدول ۲- نرخ رشد تولید ناخالص داخلی واقعی در ایران و کشورهای عضو شورا (درصد)

متوسط پیش‌بینی ۲۰۰۵-۸	پیش‌بینی ۲۰۰۴	پیش‌بینی ۲۰۰۳	۲۰۰۲	۲۰۰۱	۲۰۰۰	متوسط ۱۹۹۵-۲۰۰۰	نام کشور
۳/۷	۳	۴/۷	۱/۳	۲/۵	۵/۸	۳/۱	متوسط کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس
۵/۳	۵/۴	۵/۱	۵/۳	۴/۵	۵/۳	۴/۲	بحرین
۲/۱	۲/۲	۴/۷	-۰/۹	-۱/۱	۱/۴	۱/۱	کویت
۵/۱	۴/۸	۲/۲	۲/۳	۹/۳	۵/۵	۳/۶	عمان
۵/۸	۸/۲	۴	۳	۷/۲	۱۱/۶	۹/۴	قطر
۳/۴	۲/۱	۴/۷	۱	۱/۳	۴/۹	۱/۹	عربستان سعودی
۳/۹	۳/۹	۶/۳	۱/۵	۳/۸	۱۰	۶/۲	امارات
۵/۱	۵/۷	۶/۱	۶/۷	۵/۹	۵/۳	۴/۶	ایران
۴/۶	۴/۳	۵	۳/۶	۳/۹	۴/۳	۳/۸	نرخ رشد متوسط کشورهای شمالی آفریقا و خاورمیانه
۵/۹	۵/۶	۵	۴/۶	۴/۱	۵/۷	۵/۳	نرخ رشد متوسط کشورهای در حال توسعه

منبع: Middle East And North Africa Regional Outlook – Sep 2003.

در کشورهایی مانند اعضای شورای همکاری خلیج فارس، مطلوب بودن شرایط اقتصادی و اجتماعی به همراه عوامل دیگری همچون؛ فضای آرام سیاسی در نتیجه کاهش برخوردهای داخلی و خارجی و تنشهای مذهبی و قومی و پایین بودن خطر سرمایه‌گذاری موجب بالا رفتن امتیاز این کشورها در زمینه کم بودن خطر ریسک سیاسی در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی شده است. در کشورهای الجزایر، عراق، سودان و سومالی، خطرانی مانند دخالت ارتش در سیاست، ضعیف بودن سیستم قانون و مقررات در

کشور و بالا بودن درجه تنش‌های قومی و مذهبی، نظام سیاسی را تهدید می‌کند و موجب افزایش خطر پذیری آن می‌شود. وضعیت ایران به لحاظ امتیاز پایین ترکیب سرمایه در بین کشورهای مورد بررسی بسیار هشداردهنده است. نرخ رشد حقیقی اقتصاد ایران و کشورهای عضو شورا در سال ۲۰۰۳ بهبود یافته و از ۱/۳ درصد در سال ۲۰۰۲ به ۴/۷ درصد در سال ۲۰۰۳ رسیده است. عامل محرکه برای افزایش رشد اقتصادی در کشورهای این منطقه به طور عمده افزایش صادرات نفت خام است و انتظار می‌رود رشد اقتصادی کشورهای تولیدکننده نفت با توجه به افزایش تولید نفت در نتیجه بالا رفتن سقف سهمیه‌های تولید اعضای اوپک، سیر صعودی بیابد. در میان اعضای اوپک، خصوصاً در قطر، عربستان و امارات متحده عربی این رشد اقتصادی با افزایش یافتن نرخ رشد تولید ناخالص داخلی حقیقی بخش غیرنفتی حمایت خواهد شد. اگرچه در ایران عملکرد قوی در بخش غیر نفتی به چشم می‌خورد، ولی اثرات اصلاحات اقتصادی و تحرکات مالی را در بالا بردن نرخ رشد تولید ناخالص ملی (GDP) می‌توان نادیده گرفت. اما سیاست‌های مالی انبساطی در برخی اقتصادها از جمله بحرین و ایران چشم انداز خوبی را برای بالا رفتن رشد اقتصادی فراهم می‌کند. رشد اقتصادی پرشتاب و شدید ایران در سال ۲۰۰۲ (در حدود ۶/۷ درصد) در سال ۲۰۰۳ نیز ادامه یافته است.

## ۲. روش‌شناسی (متدولوژی) برآورد پتانسیل تجاری

پتانسیل تجاری، میزان تجارتی را که کشورها می‌توانند به طور بالقوه با توجه به عوامل تعیین‌کننده جریان تجارت فیما بین با یکدیگر داشته باشند، نشان می‌دهد. برای تعیین پتانسیل تجاری بین کشورها روش‌های متعددی وجود دارد که برخی از این روشها (از جمله روش منتخب در این پژوهش)، در مواردی که کشورهای مورد نظر در ابتدا هیچ گونه سیاست تجاری هماهنگی اتخاذ نکرده و روابط تجاری نازلی دارند، مناسب به نظر می‌رسند.

مجموعه روش‌های برآورد پتانسیل تجاری را می‌توان در سه گروه<sup>۱</sup> دسته‌بندی کرد:

- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمونهای مشابهت و اکمال تجاری
- برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه
- برآورد ساده پتانسیل تجاری

### ۲-۱. برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از آزمونهای مشابهت و اکمال تجاری

اصلی که این روش برآن بنا شده، این است که اگر دو کشور مشابه باشند، با در دست بودن میزان رابطه تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی یکی از این دو کشور با یک کشور ثالث، می‌توان روابط تجاری و نوع کالاهای مبادلاتی را که کشور دوم می‌تواند با کشور ثالث داشته باشد، تعیین کرد.

۱- میترا رحمانی (۱۳۷۶) ص ۱۳۴.

یکی از دقیق‌ترین بررسی‌های تشابه کشوری در زمینه تجارت خارجی آنها به وسیله شاخصی قابل محاسبه است که مقدار عددی آن بین صفر تا یک متغیر است. در این شاخص میزان صفر نشان‌دهنده عدم تشابه بین دو کشور و عدد یک تشابه کامل بین دو کشور را نشان می‌دهد. شاخص مزبور که به معیار Cosine معروف است به صورت زیر قابل محاسبه است:

$$\text{COS}X_i M_j = \frac{\sum X_{in} M_{jn}}{\sqrt{\sum X_{in}^2 \sum M_{jn}^2}}$$

$X_{in}$ ، کل صادرات کشور  $i$  از محصولات گروه  $n$

$M_{jn}$ ، کل واردات کشور  $j$  از محصولات گروه  $n$

علاوه بر معیار فوق، معیار EIS، شاخص گروبل - لوید (Gruble-Loyde, 1959) برای تخمین شدت تجارت بین صنعتی و شاخص تشابه صادرات که فینگر-کرنین (Finger-Kreinin, 1979) ارائه کرده و برای مقایسه الگوهای صادرات کشورهای مختلف با بازار وارداتی کشور سوم قابل استفاده است، نیز وجود دارند.

#### ۲-۲. برآورد با استفاده از مدل جاذبه

در چارچوب این مدل اقتصادسنجی می‌توان اندازه عددی پتانسیل تجاری بین دو کشور را با استفاده از عواملی که بر پتانسیل مؤثرند، تعیین کرد. در واقع در این روش در قالب مطالعات اقتصادسنجی، علاوه بر دستیابی به میزان عددی پتانسیل تجاری دو کشور، می‌توان معین کرد که از بین متغیرهای بسیاری که ممکن است بر این جریانها مؤثر باشند، چه متغیرهایی واقعاً تعیین‌کننده هستند و میزان اثرگذاری آنها در چه حدی است.

رابطه عمومی که به منظور برآورد استفاده می‌شود، عبارت است از:

$$X_{ij} = f(GDP_i, GDP_j, D_{ij})$$

که در آن:

$X_{ij}$ ، صادرات کشور  $i$  به کشور  $j$

$GDP_i$ ، تولید ناخالص داخلی کشور  $i$

$GDP_j$ ، تولید ناخالص داخلی کشور  $j$

$D_{ij}$ ، فاصله جغرافیایی دو کشور  $i$  و  $j$

#### ۲-۳. برآورد ساده پتانسیل تجاری

در این روش، جدولی تهیه می‌شود که در یک ستون آن اقلام صادراتی یک کشور بر اساس یکی از ده‌های طبقه‌بندی بین‌المللی (در این مقاله، سیستم هماهنگ HS استفاده شده است) و در ستون



دیگر آن اقلام وارداتی کشور دوم بر اساس همان کد نشان داده شود. سپس، در هر ردیف میزان حداقل در بین دو ستون عنوان شده، ستون جدیدی را تشکیل می‌دهد که حداکثر پتانسیل تجاری بین دو کشور را برای هر کالا نشان می‌دهد. همان‌طور که مشهود است، نمی‌توان عدد به‌دست آمده را به‌عنوان پتانسیل تجاری دو کشور در نظر گرفت. در صورتی می‌توان کل عدد مزبور را به‌عنوان پتانسیل قلمداد نمود که یا کشور اول صادرات به کشور دوم را جایگزین صادرات به تمام بازارهای هدف پیشین خود نماید و یا ظرفیت تولید داخلی را به میزان دو برابر صادرات گذشته نماید. با توجه به اینکه این اقدام چندان صحیح به نظر نمی‌رسد و یا حداقل در کوتاه‌مدت امکان‌پذیر نیست، پتانسیل معمولی را در حد ۳۰ تا ۴۰ درصد رقم حداکثر پتانسیل تجاری در نظر می‌گیرند.<sup>۱</sup>

مهمترین روش‌های برآورد پتانسیل تجاری بین دو کشور در بالا معرفی شدند. مطمئناً با توجه به نوع هدف مورد نظر از محاسبه برآورد پتانسیل، یک روش مناسب‌تر و روش دیگر ممکن است در آن حد مناسب نباشد. وقتی بحث همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین چند کشور مطرح می‌شود و کشورها قصد می‌کنند بین خود پیمان همکاری اقتصادی و تجاری منعقد کنند، در اولین گام کشورهای عضو به کاهش موانع تجاری (موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای) یا حذف موانع تجاری فی‌مابین می‌اندیشند. در این حالت، معمولاً فهرستی از کالاها معرفی می‌شوند که کاهش یا حذف موانع تجاری در مورد این فهرست اعمال می‌شود.

روش ساده برآورد پتانسیل تجاری، رویه‌ای است که می‌تواند این فهرست را در اختیار سیاست‌گذاران قرار دهد. البته، ارائه این فهرست با این روش اولین گام محسوب می‌شود، زیرا در نهایت باید تعیین شود که کاهش تعرفه در مورد هر کالا چه تأثیری روی رفاه خواهد داشت. روش ساده برآورد پتانسیل (که روش انتخابی پژوهش حاضر است)، برای تحقق بخشیدن به این منظور روش مناسبی است، زیرا، به وسیله آن کالاهای پتانسیل‌دار معین و رقم کل پتانسیل تعیین می‌شود، در حالی که مدل جاذبه فقط می‌تواند رقم کل پتانسیل تجاری دوجانبه را ارائه داده، و اطلاعاتی در مورد کالاهای پتانسیل‌دار بیان نمی‌دارد.

در این روش، می‌توان پتانسیل صادرات کالایی یک کشور به کشور دیگر یا پتانسیل وارداتی کالایی یک کشور از کشور دیگر را محاسبه کرد. برای محاسبه پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B لازم است  $X_{iwt}^A$  یا ارزش صادرات کشور A بر اساس کدهای کالایی (i) به جهان (w) برای یک دوره زمانی خاص (t) در دست باشد. همچنین، لازم است  $M_{iwt}^B$  یا ارزش واردات کشور B بر اساس کدهای کالایی از جهان برای دوره زمانی مذکور در اختیار باشد.

بعد از مشخص شدن کدهای کالاهایی که کشور A صادرکننده و کشور B واردکننده آن کالاها هستند، بر اساس حداقل رقم این دو مؤلفه؛ حداکثر پتانسیل (حداکثر میزان ممکن مبادله) مشخص می‌شود، یعنی:

حداکثر پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i:

$$\text{Min}(X_{iwt}^A, M_{iwt}^B)$$

پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i:

$$\text{Min}(X_{iwt}^A, M_{iwt}^B) * \%30$$

با جمع کردن رقمهای پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B در مورد کدهای مختلف کالایی  $(i: 1, \dots, n)$  میزان کل پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B تعیین می‌شود. برای محاسبه پتانسیل وارداتی کشور A از کشور B نیز باید فرایند مشابهی در جهت عکس طی شود.

### ۳. داده‌ها

برای انجام محاسبات و برآوردهای مورد نیاز این مقاله از آمار منتشر شده مرکز بین‌المللی تجارت (ITC) در قالب نرم افزار PC/TAS نسخه ۲۰۰۲ استفاده شده است. اطلاعات صادرات کشورها به تفکیک کدهای ۲ رقمی و ۶ رقمی مربوط به آخرین دوره انتشار نرم افزار از سوی ITC یعنی

۱- ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل به‌عنوان پتانسیل صادراتی کشورها به یکدیگر در نظر گرفته می‌شود، زیرا در دنیای واقعی، به‌منظور توسعه بازارها (حتی در صورت امکان‌پذیری این امر) مشکلاتی وجود دارند. به‌عبارت دیگر، اگر به‌طور فرضی مشکلی بر سر راه توسعه صادرات کشور "الف" به کشور "ب" در حداکثر ظرفیت‌هایش وجود نداشته باشد، نمی‌تواند این امر را به‌سرعت انجام دهد. زیرا انجام این اقدام مشروط به آن است که یا ظرفیت‌های تولیدی کشور "الف" به یکباره به میزان ظرفیت‌های خالی صادراتی آن به کشور "ب" افزایش یابد و یا این کشور صادرات به کشورهای دیگر را به اندازه لازم کاهش دهد و صادرات به کشور "ب" را جایگزین آن نماید. اقدام نخست معمولاً اقدامی زمان‌بر است و اقدام دوم چندان توصیه نمی‌شود، زیرا تمرکز شدید بازارهای صادراتی، استمرار صادرات یک کشور را با خطراتی غیرقابل پیش‌بینی مواجه می‌سازد.

۲- برخی پژوهشگران به‌جای آمار کل صادرات مایلند از آمار صادراتی که صادرات مجدد از آن کسر شده جهت انجام برآوردهای خود استفاده نمایند. لیکن آمار صادرات مجدد با منبع مورد استفاده در این مقاله و سایر منابع شناخته شده منتشر نمی‌شود. البته برخی دیگر از پژوهشگران آمار صادرات خالص را جایگزین آمار کل صادرات می‌نمایند، ولی در این پژوهش به دلیل آنکه بخشی از اطلاعات (آمارهای منفی) حذف می‌شوند، نگارندگان این روش را انتخاب نکردند.

مع‌الوصف با توجه به آنکه ممکن است گفته شود، بخش عمده‌ای از صادرات کشوری مانند امارات متحده عربی را صادرات مجدد این کشور تشکیل می‌دهد، جدول محاسباتی خالص پتانسیل صادراتی ایران به امارات متحده عربی و بالعکس تحت قالب جداول (۱) و (۲) در پیوست ارائه شده‌اند که می‌توانند برای مقایسه استفاده شوند.

سالهای ۱۹۹۷-۲۰۰۱ (بر حسب ارزش دلاری) است. اطلاعات مزبور، کل صادرات کشورهای مورد بررسی اعم از نفتی و غیرنفتی را دربرمی‌گیرد.

#### ۴. برآورد پتانسیل تجاری

##### ۴-۱. پتانسیل تجاری متقابل ایران و کشورهای عضو شورا در سطح کل

در این قسمت، پتانسیل تجاری دوجانبه میان ایران و هریک از کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس برآورد می‌شود تا بتوانیم هم میزان پتانسیل و هم کالاهای پتانسیل‌دار را معین کنیم. در اینجا از روش برآورد ساده پتانسیل استفاده کرده‌ایم.

آمار اقلام صادراتی و وارداتی هریک از کشورهای عضو شورا و ایران بر اساس کد شش رقمی HS برای دوره زمانی ۱۹۹۷-۲۰۰۱ با استفاده از آخرین نسخه نرم‌افزار آماری تجاری در زمان پردازش اطلاعات این مقاله (PC\_TAS, 2002)، استخراج شده است. سپس، با استفاده از الگوی موردنظر، اطلاعات پردازش شده و پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورهای عضو شورا و پتانسیل صادراتی هر یک از کشورهای عضو شورا به ایران تعیین شد.

برای محاسبه پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورهای عضو شورا، لازم است کد کالاهایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره زمانی تعیین شده، صادرکننده به جهان بوده، معین شوند. سپس از بین این کدها، مواردی گزینش می‌شوند که کشور عضو، واردکننده آن کد از جهان باشد. سپس بر اساس این کدهای کالایی، پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورها در جدولهای جداگانه قابل دسترس خواهد بود.

##### ۴-۱-۱. پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو شورا

جدول (۳) مشخصه‌های کلی ظرفیت (پتانسیل) صادراتی ایران به مجموعه کشورهای عضو شورا را طی دوره زمانی (۱۹۹۷-۲۰۰۱) ارائه می‌دهد. ستون نخست جدول کشورهای عضو شورا را نشان داده و ستون دوم تعداد اقلام کالاهای پتانسیل‌دار هر کشور را معین می‌نماید. ستون سوم حداکثر پتانسیل صادراتی و ستون چهارم میزان پتانسیل صادراتی معمولی (۳۰ درصد حداکثر پتانسیل) را آشکار می‌سازد.

از نظر تعداد، بیشترین تعداد اقلام پتانسیل‌دار صادراتی ایران به کشورهای عضو شورا با کشور عربستان سعودی در قالب ۱۴۳۲ قلم و کمترین تعداد با کشور قطر در قالب ۵۰۹ قلم است. کشورهای امارات متحده عربی (۱۴۲۲)، کویت (۱۰۹۱)، عمان (۹۹۴) و بحرین (۸۰۹) به ترتیب در مکانهای بعدی قرار دارند.

از لحاظ ارزش، بالاترین میزان پتانسیل صادراتی ایران به کشور امارات متحده عربی مربوط می‌شود که رقم آن ۲۰۸ میلیون دلار بوده و پایین‌ترین رقم پتانسیل صادراتی ایران از لحاظ ارزش به کشور قطر (با ۱۸ میلیون دلار) مربوط می‌شود. در این بین عربستان سعودی (۱۹۳ میلیون دلار)، کویت (۱۰۷ میلیون دلار)، عمان (با ۹۰ میلیون دلار) و بحرین (با ۳۶ میلیون دلار) به ترتیب در مقام‌های بعدی از نظر رتبه پتانسیل قرار می‌گیرند. ارقام مزبور پتانسیل صادراتی ایران به هریک از کشورهای عضو شورا را نشان می‌دهد، اما سؤال اینجاست که میزان واقعی صادرات ایران به این کشورها در دوره زمانی مورد بحث چقدر بوده است؟ چقدر از میزان صادرات تحقق یافته به اقلام کالاهای پتانسیل‌دار مربوط بوده است؟ (در ارتباط با صادرات تحقق یافته اقلام کالاهایی وجود دارند که در فهرست اقلام کالاهای دارای پتانسیل نیستند). چه درصدی از میزان صادرات تحقق یافته ایران در دوره زمانی مورد نظر به هریک از کشورهای عضو تعلق دارد؟ و این میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار چه درصدی از پتانسیل صادراتی ایران به این کشورها را دربرمی‌گیرد؟ اگر پتانسیل صادراتی را به‌عنوان ظرفیت صادراتی در نظر بگیریم، با استفاده از جداول برآورد شده می‌توان به سؤالات فوق در قالب تعیین ارزش مطلق و درصد ظرفیت صادراتی بلااستفاده پاسخ گفت.

ستون پنجم در جدول (۳)، به میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار تعلق داشته و نشان‌دهنده آن است که از کل صادرات تحقق یافته ایران به این کشورها چه میزان به اقلام پتانسیل‌دار تعلق دارد. در این ستون سهم از صادرات تحقق یافته و درصد آن از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور آمده است.

ستون ششم، ظرفیت صادراتی بلااستفاده را نشان می‌دهد که هم بر اساس ارزش قابل دسترسی است و هم سهم آن از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور مشخص است. در ستون هفتم ارزش کل صادرات ایران به هر کشور آورده شده و سهم هر کشور از کل صادرات ایران به این گروه کشورها نیز محاسبه شده است.

اطلاعات به‌دست آمده نشان می‌دهد کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار ایران به این کشورها ۳۷۸ میلیون دلار است که بیشترین مقدار مربوط به کشور امارات متحده عربی (در حدود ۷۶/۲ درصد از این رقم) است. پس از امارات، بیشترین میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار ایران به کشور عربستان (با حدود ۱۴ درصد از کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار) مربوط است. پس از آن، کویت (۶/۹)، قطر (۱/۳۲)، بحرین (۱/۱) و عمان (۰/۵۳) در مقام‌های بعدی قرار دارند.

سهم صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار از کل پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور نشان می‌دهد ایران در ارتباط با اقلام پتانسیل‌دار بیشتر از پتانسیل صادراتی به امارات متحده عربی صادرات داشته است (۱۳۸/۴ درصد). کمترین میزان تحقق، به کشور عمان تعلق دارد. در بین این دو کشور به ترتیب قطر، عربستان، کویت و بحرین قرار دارند.

نتایج محاسبه ظرفیت صادراتی بلااستفاده نشان می‌دهد که بیشترین ظرفیت بلااستفاده مربوط به کشور عمان بوده و حدود ۹۷/۷ درصد از این ظرفیت بلااستفاده باقی مانده و در مورد امارت متحده بیشتر از ظرفیت صادرات انجام گرفته است (۳۸/۴). کشورهای بحرین (۸۸/۸)، کویت (۷۵/۷)، عربستان (۷۲/۵) و قطر (۷۲/۲) به ترتیب در این بین قرار دارند.

جدول ۳- برخی مشخصه‌های مربوط به پتانسیل صادراتی ایران به هر یک از کشورهای عضو شورا (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	اقلام کالاها دارای پتانسیل	حداکثر پتانسیل صادراتی	پتانسیل صادراتی (%۳۰ ستون قبل)	میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاها پتانسیل دار			ظرفیت صادراتی بلااستفاده		کل صادرات ایران به هر کشور	
				ارزش (میلیون دلار)	سهم از میزان صادرات تحقق یافته	سهم از پتانسیل صادراتی ایران به هر کشور	ارزش (میلیون دلار)	درصد از پتانسیل ایران به هر کشور	ارزش (میلیون دلار)	سهم
امارات متحده عربی	۱۴۲۲	۶۹۳	۲۰۸	۲۸۸	۷۶/۲	۱۳۸/۴	-۸۰	-۳۸/۴	۴۷۸	۸۲
بحرین	۸۰۹	۱۲۱	۳۶	۴	۱/۱	۱۱/۱	۳۲	۸۸/۸	۹/۳	۱/۵۹
عربستان	۱۴۳۲	۶۴۴	۱۹۳	۵۳	۱۴	۲۷/۵	۱۴۰	۷۲/۵	۵۶/۲۲	۹/۶۴
عمان	۹۹۴	۲۹۹	۹۰	۲	۰/۵۳	۲/۲	۸۸	۹۷/۷	۴/۱۱	۰/۷
قطر	۵۰۹	۵۹	۱۸	۵	۱/۳۲	۲۷/۷	۱۲	۷۲/۲	۲۵/۸۷	۴/۴۳
کویت	۱۰۹۱	۳۵۶	۱۰۷	۲۶	۶/۹	۲۴/۲۹	۸۱	۷۵/۷	۹/۲	۱/۵۷
جمع			۶۵۲	۳۷۸	۱۰۰				۵۸۲/۷	۱۰۰

مأخذ: یافته‌های پژوهش

## ۲-۱-۴. پتانسیل صادراتی کشورهای عضو شورا به ایران

جدول (۴)، مشخصه و ویژگیهای مربوط به پتانسیل صادراتی هر یک از کشورهای عضو شورا به ایران را نمایان می‌سازد. ستون نخست، کشورهای عضو شورا را نشان می‌دهد و ستون دوم تعداد اقلام کالاهای دارای پتانسیل را معین می‌کند. ستون سوم و چهارم به ترتیب حداکثر پتانسیل صادرات و پتانسیل صادراتی را آشکار می‌سازند.

نتایج این برآورد برای متوسط دوره زمانی (۱۹۹۷-۲۰۰۱) است. از نظر تعداد بیشترین تعداد اقلام پتانسیل‌دار صادراتی کشورهای عضو شورا به ایران به کشور امارات متحده عربی (۲۳۲۸ قلم) مربوط می‌شود و کمترین تعداد به کشور قطر (۴۴) تعلق دارد. در این بین به ترتیب عربستان (۱۳۱۷)، عمان (۶۸۵)، کویت (۶۰۱) و بحرین (۱۴۸) قرار دارند.

از لحاظ ارزش بالاترین میزان پتانسیل صادراتی کشورهای عضو شورا به ایران مربوط به کشور امارات است. این رقم در حدود ۳۸۴ میلیون دلار است. پایین‌ترین رقم پتانسیل صادراتی از لحاظ ارزش به کشور قطر (۴ میلیون دلار) تعلق دارد. در این بین عربستان (۱۱۷ میلیون دلار)، عمان (۷۷ میلیون دلار)، کویت (۴۷ میلیون دلار) و بحرین (۱۳ میلیون دلار) قرار دارند. این ارقام پتانسیل صادراتی هر یک از کشورهای عضو شورا به ایران را نشان می‌دهد. اما میزان واقعی صادرات این کشورها به ایران در دوره زمانی مورد بحث چقدر بوده است؟ چقدر از میزان صادرات تحقق یافته به اقلام کالاهای پتانسیل‌دار مربوط بوده است؟ (زیرا در ارتباط با صادرات تحقق یافته اقلام کالاهایی وجود دارند که در فهرست اقلام کالاهای دارای پتانسیل نیستند). اگر میزان صادرات تحقق یافته این کشورها در دوره زمانی مورد نظر به ایران را ۱۰۰ در نظر بگیریم، چه درصدی از آن به هر یک از کشورها تعلق دارد؟ و این میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار چه درصدی از پتانسیل صادراتی این کشورها به ایران را دربرمی‌گیرد؟ اگر پتانسیل صادراتی را به‌عنوان ظرفیت صادراتی در نظر بگیریم، با استفاده از جداول برآورد شده می‌توان ظرفیت صادراتی بلااستفاده را تعیین کرد و همچنین، تعیین کرد که چه درصدی از پتانسیل صادراتی هر یک از این کشورها به ایران بلااستفاده مانده است.

ستون بعد به میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار تعلق دارد و نشان می‌دهد که از کل صادرات تحقق یافته این کشورها به ایران چه میزان به اقلام پتانسیل‌دار تعلق دارد. در این ستون سهم این میزان از صادرات تحقق یافته آورده شده و همچنین قابل دسترسی است که این میزان چه درصدی از پتانسیل صادراتی هر کشور به ایران را دربرمی‌گیرد. ستون ششم ظرفیت صادراتی بلااستفاده را نشان می‌دهد که هم بر اساس ارزش قابل دسترسی است و هم سهم آن از پتانسیل صادراتی هر کشور به ایران مشخص است. در ستون هفتم ارزش کل صادرات هر کشور به ایران آورده شده و سهم هر کشور از کل صادرات این گروه کشورها به ایران نیز محاسبه شده است.

کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار این کشورها به ایران ۹۷۴ میلیون دلار است که بیشترین مقدار مربوط به کشور امارات است که در حدود ۸۰/۷ درصد از این رقم را شامل می‌شود. پس

از امارات بیشترین میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار به کشور عمان مربوط است (باجدود ۱۶/۹ از کل میزان صادرات تحقق یافته اقلام پتانسیل‌دار) عربستان (۱/۴۳) و کویت (۰/۹۲). قطر و بحرین هیچ صادراتی به ایران نداشته‌اند.

جدول-۴. برخی مشخصه‌های مربوط به پتانسیل صادراتی هریک از کشورهای عضو شورا به ایران (۱۹۹۷-۲۰۰۱)

کشور	اقلام کالاهای دارای پتانسیل	حد اکثر پتانسیل صادراتی	پتانسیل صادراتی (% ستون قبل)	میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار			ظرفیت صادراتی بلااستفاده		کل صادرات هر کشور به ایران	
				ارزش (میلیون دلار)	سهم از میزان صادرات تحقق یافته	سهم از پتانسیل صادراتی هر کشور به ایران	ارزش (میلیون دلار)	درصد از پتانسیل هر کشور به ایران	ارزش (میلیون دلار)	سهم
امارات متحده عربی	۲۳۲۸	۱۲۷۹	۳۸۴	۷۸۶	۸۰/۷	۲۰۴/۶۹	-۴۰۲	-۱۰۴/۶	۹۱۱/۰۲۵	۸۴/۲۷
بحرین	۱۴۸	۴۵	۱۳	۰	۰	۰	۱۳	۱۰۰	۳۰	۲/۷۷
عربستان	۱۳۱۷	۳۹۰	۱۱۷	۱۴	۱/۴۳	۱۱/۹۷	۱۰۳	۸۸/۰۳	۷۷/۶۵۱	۷/۱۸
عمان	۶۸۵	۲۵۷	۷۷	۱۶۵	۱۶/۹	۲۱۴/۳	-۸۸	-۱۴۴/۲	۱/۳۱۹	۰/۱۲
قطر	۴۴	۱۲	۴	۰	۰	۰	۴	۱۰۰	۶/۱۱۷	۰/۵۶
کویت	۶۰۱	۱۵۶	۴۷	۹	۰/۹۲	۱۹/۱۵	۳۸	۸۰/۸۵	۵۴/۹۵۲	۵/۰۸
جمع			۶۴۲	۹۷۴	۱۰۰				۱۰۸۱	۱۰۰

مأخذ: یافته‌های پژوهش

سهم میزان صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل‌دار از کل پتانسیل صادراتی هر کشور به ایران نشان می‌دهد که عمان با ۲۱۴/۳ درصد و امارات با ۲۰۴ درصد در مقام اول و دوم قرار دارند (این دو کشور به ترتیب ۱۱۴ و ۱۰۴ درصد بیشتر از ظرفیت صادراتی خود به ایران صادرات داشته‌اند). کویت (۱۹/۱۵) و عربستان (۱۱/۹۷) در مقامهای بعدی قرار دارند. همچنین، کشورهای بحرین و قطر در ارتباط با اقلام کالاهای پتانسیل‌دار خود هیچ صادراتی به ایران نداشته‌اند.

ظرفیت صادراتی بلااستفاده این کشورها به ایران نشان می‌دهد که بیشترین ظرفیت بلااستفاده مربوط به کشورهای بحرین و قطر است که در واقع اصلاً از ظرفیت صادراتی خود به ایران استفاده نکرده‌اند. میزان ظرفیت بلااستفاده عربستان نیز در حد ۸۸/۰۳ درصد و کویت ۸۰/۸۵ درصد بوده است. همچنین دو کشور عمان و امارات بیشتر از پتانسیل صادراتی خود، در خصوص اقلام پتانسیل‌دار به ایران صادرات داشته‌اند.

#### ۲-۴. پتانسیل تجاری متقابل ایران و کشورهای عضو شورا

این قسمت نتایج دو دسته جدول، یکی نشان‌دهنده پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته ایران به هر یک از کشورهای عضو به صورت دوجانبه، و دیگری، نشان‌دهنده پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته هر یک از این کشورها به ایران را ارائه می‌نماید (این جداول در طرح قابل دسترسی هستند).

تعداد ۵۰ قلم عمده پتانسیل صادراتی ایران بر اساس کد HS در جداول ذکر شده (پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته ایران به هر یک از کشورهای عضو به صورت دوجانبه) آورده شده‌اند. در این جداول کدهای HS مربوط به عمده‌ترین اقلام پتانسیل‌دار فهرست شده‌اند.

با استفاده از اطلاعات این جداول می‌توان به بررسی کشورها از نظر میزان ظرفیتهای صادراتی بلااستفاده آنها به طرف مقابل پرداخت. هر چند تمامی جدولها در اینجا آورده نشده‌اند، اما دو جدول نمونه که نشان‌دهنده پتانسیل صادراتی ایران به امارات متحده عربی و پتانسیل صادراتی امارات به ایران هستند، در قسمت پیوست آورده شده‌اند.

همچنین، بخش مهمی از نتایج نهایی از جداول نیز، در ذیل آورده شده است.

در این ارتباط بخشهای ذیل بیش از سایر بخشها مورد بی‌توجهی قرار گرفته‌اند:

#### پتانسیل صادراتی ایران به امارات متحده عربی

بخش کشاورزی: کاکائو و فراورده‌های آن؛ فراورده‌های خوراکی گوناگون؛ فراورده‌ها از سبزیجات؛ میوه‌های خوراکی «پوست مرکبات»؛ فراورده‌های غلات، آرد.

بخش غیرکشاورزی: کفش و مواد تشکیل‌دهنده آن، اشیاء همانند سوخته‌های معدنی و روغنها؛ محصولات گوناگون صنایع شیمیایی؛ لباس و مواد تشکیل‌دهنده آن، نمد و پارچه‌های نباتی؛ مصنوعات



از چدن، آهن یا ...؛ ابریشم؛ مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ ابزار و ابزارآلات؛ محصولات شیمیایی غیر آلی؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ بخار.

#### پتانسیل صادراتی امارات متحده عربی به ایران

بخش کشاورزی: نوشابه‌ها، آب‌گونه‌ها؛ گوشت و احشا خوراکی.  
بخش غیرکشاورزی: راکتورهای هسته‌ای و دیگ بخار؛ کتاب، روزنامه، تصویر؛ وسایط نقلیه زمینی؛ دستگاه‌های اپتیک و عکاسی؛ لباس؛ لوازم صنعت ساعت‌سازی؛ سوخته‌های معدنی و روغن‌ها؛ محصولات گوناگون صنایع شیمیایی؛ صابونها، مواد آلی تانسو اکتیو؛ محصولات سرامیکی.

#### پتانسیل صادراتی ایران به بحرین

بخش کشاورزی: شیر و محصولات لبنی «حیوانات زنده»، میوه‌ها «محصولات نباتی» قهوه و چای «محصولات فراورده‌های خوراکی گوناگون» نباتی، سبزیجات «محصولات نباتی»؛ گوشت و احشام خوراکی «حیوانات زنده».  
بخش غیرکشاورزی: نمک، گوگرد «محصولات معدنی»، لوکوموتیوهای راه‌آهن.

#### پتانسیل صادراتی بحرین به ایران

بخش کشاورزی: چربیها و روغنهای حیوانی، آخال و تفاله صنایع خوراک، محصولات صنایع غذایی.  
بخش غیرکشاورزی: روی و مصنوعات از روی «فلزات معمولی»؛ مواد پلاستیکی و اشیاء ساخته شده؛ کاغذ و مقوا؛ سرب و مصنوعات از سرب «فلزات معمولی»؛ چدن یا آهن و فولاد «فلزات معمولی و مصنوعات آن»؛ راکتورهای هسته‌ای؛ دیگ بخار «ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی».

#### پتانسیل صادراتی ایران به عربستان سعودی

بخش کشاورزی: سایر محصولات حیوانی «حیوانات زنده»؛ سبزیجات «محصولات نباتی»؛ فراورده‌های غلات «محصولات صنایع غذایی»؛ میوه‌ها «محصولات نباتی».  
بخش غیرکشاورزی: سنگ فلز «محصولات معدنی»؛ محصولات سرامیکی؛ مس و مصنوعات آن «فلزات معمولی»؛ صابونها «محصولات صنایع شیمیایی»؛ کائوچو و اشیای ساخته شده «مواد پلاستیکی»

### پتانسیل صادراتی عربستان سعودی به ایران

بخش کشاورزی: گوشت و احشام خوراکی «حیوانات زنده» آخال و تفاله صنایع خوراک «صنایع غذایی»

بخش غیر کشاورزی: مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ چدن یا آهن و فولاد «فلزات معمولی»؛ کائوچو و اشیای ساخته شده؛ مصنوعات از چدن، آهن «فلزات معمولی».

### پتانسیل صادراتی ایران به عمان

بخش کشاورزی: قهوه و چای «محصولات نباتی»؛ سبزیجات «محصولات نباتی»؛ میوه‌های خوراکی «محصولات نباتی»؛ شیر و محصولات لبنی «حیوانات زنده»، فرآورده‌های خوراکی گوناگون «محصولات صنایع خوراکی».

بخش غیر کشاورزی: فرش و سایر کف‌پوشها، مواد نساجی و مصنوعات از این مواد؛ کائوچو و اشیای ساخته شده «مواد پلاستیکی»؛ کشتیها، قایقها و شناورها.

### پتانسیل صادراتی عمان به ایران

بخش کشاورزی: چربیها و روغنهای حیوانی؛ آخال و تفاله صنایع خوراک «محصولات صنایع غذایی».

بخش غیر کشاورزی: روی و مصنوعات از روی «فلزات معمولی»؛ مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ کاغذ و مقوا، سرب و مصنوعات از سرب «فلزات معمولی»، چدن یا آهن و فولاد «فلزات معمولی»، روی و مصنوعات از روی «فلزات معمولی» راکتورهای هسته‌ای، «دیگ‌بخار» ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی».

### پتانسیل صادراتی ایران به قطر

بخش کشاورزی: قهوه و چای «محصولات نباتی»؛ سایر محصولات حیوانی «حیوانات زنده»؛ میوه‌ها و محصولات نباتی»؛ سبزیجات «محصولات نباتی».

بخش غیر کشاورزی: مبل «کالاها و مصنوعات ساخته‌شده»؛ ماشین‌آلات و دستگاههای برقی؛ محصولات شیمیایی آبی؛ مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ لباس و مواد نساجی.

### پتانسیل صادراتی قطر به ایران

بخش غیر کشاورزی: سوختهای معدنی «محصولات معدنی»؛ مس و مصنوعات از مس «فلزات معمولی»؛ نمک «محصولات معدنی»؛ محصولات شیمیایی غیرآلی؛ پوست؛ چدن یا آهن و فولاد «فلزات معمولی»؛ مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ کائوچو و اشیای ساخته شده.

### پتانسیل صادراتی ایران به کویت

بخش کشاورزی: قند و شکر و شیرینی؛ کاکائو و فراورده‌های آن؛ فراورده‌ها از سبزیجات؛ فراورده‌های غلات، آرد؛ میوه‌ها «پوست مرکبات»؛ فراورده‌های خوراکی گوناگون؛ سبزیجات، نباتات ریشه،...؛ گوشت و احشام خوراکی؛ آخال و تفاله صنایع خوراکی.

بخش غیرکشاورزی: سوخته‌های معدنی، روغنها؛ لباس؛ آلومینیوم و مصنوعات آن؛ کفش، اشیای همانند؛ مبلمان، مبلمان طبی، جراحی؛ وسایط نقلیه هوایی، فضایی؛ رشته‌های سنتتیک یا مصنوعی؛ راکتورهای هسته‌ای و دیگ بخار؛ مصنوعات از سنگ، گچ و سیمان؛ چدن یا آهن و فولاد؛ وسایط نقلیه زمینی؛ چربیها و روغنهای حیوانی؛ ماشین آلات و دستگاههای برقی؛ مصنوعات از چدن و آهن.

### پتانسیل صادراتی کویت به ایران

بخش کشاورزی: چربیها و روغنهای حیوانی

بخش غیرکشاورزی: مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده؛ دستگاههای اپتیک و عکاسی؛ سوخته‌های معدنی و روغنها؛ مبلمان، مبلمان طبی و جراحی، شیشه و مصنوعات شیشه‌ای؛ کودها؛ ماشین‌آلات و دستگاههای برقی؛ وسایط نقلیه هوایی، فضایی؛ کاغذ و مقوا؛ راکتورهای هسته‌ای و دیگ بخار؛ چدن یا آهن و فولاد؛ مس و مصنوعات آن؛ آلومینیوم و مصنوعات آن؛ محصولات گوناگون صنایع شیمیایی؛ روغنهای اسانسی؛ کتاب، و روزنامه.

## ۵. جمع‌بندی و پیشنهادها

### ۵-۱. جمع‌بندی

به‌منظور کمک به توسعه بازارهای هدف کالاهای صادراتی ایران و بررسی زمینه‌های تسهیل تجارت و ارائه راهکارهای مناسب جهت افزایش مبادلات تجاری بین ایران و کشورهای جهان، اقدامات گوناگونی نیازمند انجام است که یکی از نخستین گامها در این زمینه، شناخت کالاهای دارای ظرفیت تجارت است که در حد کاملی مورد استفاده قرار نگرفته‌اند.

همان‌طور که می‌دانیم علاوه بر متغیرهای اقتصادی، عوامل سیاسی نیز در زمینه تعیین سطح روابط تجاری مؤثرند. کشورهای مورد بررسی در این پژوهش شامل ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس (امارات متحده عربی، بحرین، عربستان سعودی، عمان، قطر و کویت) واقع در منطقه پرتحول خاورمیانه از شرایط خاصی برخوردارند که در مجموع به نبود امنیت و ثبات در آنها ختم شده است.

با توجه به درجه بالای خطرپذیری سیاسی و اقتصادی این کشورها، دولت‌های دو طرف در صورت تمایل به تشویق تجار خود به افزایش روابط تجاری فی‌مابین، باید اقدامات تضمینی و حمایتی مناسبی را برای حمایت از آن دسته از بازرگانانی که مایل به توسعه روابط دوجانبه‌اند، صورت دهند.

بررسی طرفین از دیدگاه استفاده از ظرفیتهای صادراتی متقابل، نشان می‌دهد هیچ‌یک از طرفین نتوانسته‌اند از این پتانسیلها در حد مناسبی استفاده نمایند؛ به طوری که صادرات ایران می‌تواند تا سطح ۱۹۳ میلیون دلار به صادرات خود به کشور عربستان سعودی بیافزاید. این میزان برای کویت ۱۰۷ میلیون دلار، بحرین، ۳۶ میلیون دلار و قطر ۱۸ میلیون دلار است. در عمل، قسمتی از این پتانسیل صادراتی با توجه به صادرات تحقق یافته اقلام کالاهای پتانسیل دار ایران به این کشورها استفاده شده و قسمتی نیز به صورت ظرفیت صادراتی بلااستفاده باقی مانده است. در بین این کشورها بیشترین ظرفیت بلااستفاده صادراتی ایران به کشورهای عمان، بحرین، عربستان سعودی و قطر مربوط می‌شود.

از طرف دیگر، بالاترین میزان پتانسیل صادراتی کشورهای عضو شورا به ایران به ترتیب کشورهای امارات متحده عربی (۳۸۴ میلیون دلار)، عربستان سعودی (با ۱۱۷ میلیون دلار)، عمان (۷۷ میلیون دلار)، کویت (۴۷ میلیون دلار)، بحرین (۱۳ میلیون دلار) و قطر (۴ میلیون دلار) مربوط می‌شود. بخشی از این پتانسیل صادراتی با توجه به صادرات تحقق یافته این اقلام کالاها از کشورهای عضو شورا به ایران محقق شده و بخشی نیز به صورت ظرفیت بلااستفاده صادراتی این کشورها باقی مانده است. برخی از این کشورها (از جمله بحرین و قطر) هیچ صادراتی به ایران نداشته و در نتیجه، کل ظرفیت مربوط به آنها بلااستفاده مانده است.

## ۲-۵. پیشنهادها

با توجه به فاصله جغرافیایی بسیار اندک میان ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس و وجود ظرفیتهای خالی تجاری، زمینه مناسبی برای توسعه روابط متقابل میان ایران و کشورهای مزبور فراهم می‌شود. بنابراین، ضروری است مجریان و دست‌اندرکاران تجارت خارجی کشور در گسترش روابط متقابل، به طور عمده در جهت تسهیل زمینه‌های افزایش مبادلات تجاری در زمینه کالاهایی که به‌عنوان کالاهای دارای پتانسیل تجاری در مقاله حاضر نام برده شده‌اند، توجه نمایند. در این صورت، تلاشهای انجام شده ایشان به منافع بیشتری برای ایران و حتی شرکای تجاری آن خواهد انجامید.

## منابع

- رحمانی، میترا و همکاران. (۱۳۸۲). توسعه تجارت دوجانبه ایران با اعضای گروه هشت کشور اسلامی D8. مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- رحمانی، میترا. (۱۳۷۶). بررسی آثار یکپارچگی بر تجارت بین اعضای اکو: مدل جاذبه. پایان‌نامه کارشناسی ارشد. دانشگاه الزهرا.
- عابدین، محمدرضا و همکاران. (۱۳۸۳). پیامدهای بازرگانی برقراری ترتیبات تجاری ترجیحی میان ایران و کشورهای عربی. مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- Arnon, Arie, Sprick and Weinblatt. (1996). The Potential For Trade Between Israel, The Palestinians and Jordan. *The World Economy*, Vol. 19. January.
- IMF. (2002). *Confidential Inform*. SM/ 02/325. OCT16.
- International Trade Center. (2002). *PCTAS Software*.
- Middle East and North Africa Regional Outlook. (2003).
- PRS. (2003). *International Country Risk Guide*. Volum XXIV. No. 9.
- WEO. (2003). *Staff Estimates*. August.

## پیوست:

جدول ۱- خالص پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته ایران به امارات متحده عربی

(هزار دلار)

متوسط پتانسیل خالص صادراتی ایران به امارات متحده عربی ۱۹۹۷-۲۰۰۱	متوسط واردات خالص امارات متحده عربی از جهان ۱۹۹۷-۲۰۰۱	متوسط صادرات خالص ایران به امارات متحده عربی ۱۹۹۷-۲۰۰۱	متوسط صادرات خالص ایران به جهان ۱۹۹۷-۲۰۰۱	کد HS
53446	97390	1560	53446	680291
30686	40753	3722	30686	390750
28087	270555	288037	28087	080250
27258	27258	13199	28785	070310
26957	26957	1503	225136	080530
26490	116646	14111	26490	080212
23554	23554	3546	33041	070190
18986	18986	271	75651	080610
15028	21858	906	15028	760429
13955	13955	1168	25292	151219
10379	10379	914	30432	251511
9705	9705	9343	11750	070490
8932	22307	1523	8932	621040
8516	19530	1215	8516	251512
7842	15607	861	7842	620990
7610	11754	59	7610	260111
7195	7195	445	45048	200190
6339	6339	4890	6482	250100
6205	14857	4609	6205	070960
5833	5833	5514	12549	080420
5688	10109	614	5688	621440
5597	41968	124	5597	680293
5284	5284	1949	8764	680299
5232	5232	2714	6235	252010
5200	9118	371	5200	620690
5181	6225	176	5181	630190
5118	60397	104	5118	070200
4825	250110	238	4825	940510
4552	90551	1098	4552	190530

## ادامه جدول - ۱.

4486	56228	31285	4486	071320
4367	25852	2902	4367	070990
3820	6884	555	3820	691010
3757	6332	58	3757	621020
3728	8293	111	3728	611710
3522	36027	378	3522	070320
3453	3453	329	1601573	080222
3301	3301	3178	4241	250900
3243	3243	1212	6163	252020
3237	3237	1868	12849	570210
3184	10729	203	3184	091099
3017	3017	2162	20302	071140
2546	48602	53326	2546	080620

مأخذ: یافته‌های پژوهش

جدول - ۲. خالص پتانسیل صادراتی و صادرات تحقق یافته امارات متحده عربی به ایران  
(هزار دلار)

متوسط پتانسیل خالص صادراتی امارات متحده عربی به ایران ۱۹۹۷-۲۰۰۱	متوسط واردات خالص ایران از جهان ۱۹۹۷-۲۰۰۱	متوسط صادرات خالص امارات متحده عربی به ایران ۲۰۰۱- ۱۹۹۷	متوسط صادرات خالص امارات متحده عربی به جهان ۲۰۰۱-۱۹۹۷	کد HS
71875	181401	80	71875	731700
29288	252467	33249	29288	481099
13365	185772	13849	13365	540242
13219	15413	702	13219	890200
11913	18491	12684	11913	840611
11378	1386388	38079	11378	150710
10072	10072	14697	10543	390330
8425	153584	3812	8425	390110
8320	35654	6554	8320	151110
8305	16268	9594	8305	845730
7633	7633	13139	9268	846190
7325	7325	517	7645	722230
5775	11838	10279	5775	401390
5464	5464	1008	55867	151920

## ادامه جدول - ۲.

5125	5125	67017	3186639	271000
4500	4500	24652	22845	550330
4440	33827	182	4440	401519
4009	11197	5268	4009	848030
3979	3979	7035	6975	550410
3794	3794	1936	27488	854430
3703	3749	3703	3703	150810
3643	9022	4213	3643	370390
3417	12151	19389	3417	721935
3282	132810	23958	3282	531010
3179	39234	5819	3179	841710
3138	3138	296	10932	151590
3047	13627	7651	3047	854011
2956	2956	2654	20795	843039
2773	7135	3556	2773	400270
2704	9366	3055	2704	284920
2574	4420	3178	2574	720219
2476	2476	212	22360	890790
2347	5815	67	2347	481390
2286	8379	3006	2286	390810
2150	2150	15048	14799	720610
2150	13838	9967	2150	847210
2028	4971	99	2028	282010
1876	26862	6219	1876	850790
1861	1861	7856	9566	840729
1693	3808	2257	1693	550630

مأخذ: یافته‌های پژوهش