

ارائه روشی برای تعیین فهرست کالاهای حساس در مذاکرات تجاری

سمیرا گلکاران مقدم

عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی
samiragm@yahoo.com

کالاهای حساس / مذاکرات تجاری / WTO

فراهم گردیده است. [۱]

چکیده

بحث کالاهای حساس سابقه نسبتاً قدیمی در ادوار مذاکراتی WTO دارد. معمولاً کشورها در مذاکرات تجاری و به هنگام دادن امتیازات مختلف از جمله کاهش تعرفه‌ها و موانع تعرفه‌ای و افزایش دسترسی به بازار برای طرف تجاری خود ملاحظاتی را در مورد کالاهایی که آنها را بسیار پر اهمیت و حساس می‌دانند رعایت می‌کنند. با توجه به اهمیت تعیین این قبیل کالاها در مذاکرات تجاری مقاله حاضر به ارائه روش پیشنهادی برای تعیین کالاهای حساس کشور پرداخته است.

جهت نیل به این مقصود از روشی مبتنی بر مجموع شاخص‌های عملکردی و اطلاعات آماری موجود به تفکیک کدهای شش رقمی HS از جمله تعرفه، ارزش صادرات و واردات، شاخص‌های تخصص در صادرات و واردات، شاخص مبادله استفاده نموده است. همچنین از روش انکتاد که در مطالعه‌ای نیز جهت ارائه کالاهای حساس در کشور هند به کار گرفته شده استفاده گردیده و امکان ارائه فهرست کالاهای حساس کشور

مقدمه

کالاهای حساس مشمول مقررات کلی حاکم بر موافقت‌نامه‌های سازمان جهانی تجارت همچون کاهش و یا حذف موانع تعرفه‌ای نمی‌شوند، لذا پس از حصول توافق در یک موافقت‌نامه تجاری و به دنبال آن آغاز مذاکرات، کشور عضو در صدد معرفی برخی از کالاهای خود به‌عنوان کالای حساس می‌باشد که امکان خارج نمودن آنها از فهرست و عدم اعطای امتیاز در مورد آنها با سایر اعضا وجود دارد. به عبارتی در مورد این کالاها از ابتدای مذاکرات حمایت‌ها حذف نمی‌گردد. بلکه حذف حمایت‌ها در قالب موافقت‌نامه مورد نظر و طی یک فرآیند طولانی‌تر صورت می‌پذیرد.

در منابع علمی تعریف واحدی برای کالاهای حساس وجود ندارد و از بعد بازرگانی داخلی و خارجی تعاریف متفاوتی در این زمینه ارائه گردیده است. این تعاریف عمدتاً بر اساس مسائلی از جمله قدرت رقابت از نظر کیفیت یا قیمت نسبی یا نوپا بودن صنعت، اهمیت در اشتغال، قدرت اقتصادی و سیاسی بخش

تولیدکننده، حساسیت درآمدهای تعرفه‌ای برای دولت، حفظ سهم در بازار، آسیب‌پذیری اقشار تولیدکننده، مازاد بر نیاز بودن محصول تولیدی و... متفاوت می‌باشد.

همه کشورها چه توسعه یافته و چه در حال توسعه می‌توانند در خلال مذاکرات فهرست کالاهای حساس خود را ارائه نمایند. اگر چه روند تعیین این قبیل کالاها از کالاهای صنعتی به کالاهای کشاورزی تغییر نموده است، لیکن از آنجایی که تعریف واحد و مشخصی از این کالاها وجود ندارد و این خود کشورها هستند که بر حسب معیارهای مورد نظر خود این قبیل کالاها را تعیین می‌نمایند لذا این کالاها می‌تواند شامل کالاهای صنعتی نیز گردد. [۲]

با توجه به آنکه تعیین فهرست کالاهای حساس یک امر معمول پس از شروع مذاکرات در موافقت‌نامه‌های تجاری محسوب می‌شود مطالعه حاضر درصدد ارائه و تهیه این فهرست در راستای الحاق به WTO با بهره‌گیری از روش انکتاد برآمده است.

۱. تعریف کالاهای حساس

در خلال مذاکرات تجاری طرفهای تجاری بدلائل متفاوتی از جمله دلایل اقتصادی، اجتماعی و سیاسی برخی از کالاها را از حوزه رقابت‌های بین‌المللی خارج نموده و به طرق حمایتی دیگری تحت پوشش قرار می‌دهند. این حمایت‌ها به منظور پیشگیری از آسیب‌پذیری‌هایی که می‌تواند در سطح ملی، منطقه‌ای، صنعتی خاص یا حتی شخصی حقیقی و حقوقی باشد صورت می‌گیرد. این قبیل حمایت‌ها با اهداف ذیل انجام می‌شود: - بالا نگهداشتن تعرفه‌ها و استانداردهای فنی به منظور حفظ و حمایت از یک صنعت نوپا که فاقد قدرت رقابت در بازارهای خارجی و حتی بازار داخلی که تا آن زمان متکی به واردات آن کالا بوده، می‌باشد.

- ایجاد اشتغال و عدم امکان جایگزینی مشاغل جدید در کوتاه‌مدت برای مشاغلی که به دلیل هجوم واردات ارزان قیمت و یا بعضاً با کیفیت بهتر از دست می‌روند. [۳]

- اهمیت درآمدهای تعرفه‌ای برای دولت

- نفوذ و قدرت سیاسی صنعت یا بخش تولیدی که بر سیاست‌های دولت اثر گذاشته و موجبات تداوم سیاست‌های حمایتی را فراهم می‌نماید.

- در خصوص محصولات کشاورزی نیز به علت اهمیت امنیت غذایی و عدم اطمینان به نوسانات بازارهای جهانی و پایین بودن درآمد کشاورزان رفتارهای حمایتی صورت می‌گیرد.

در واقع این قبیل کالاها مشمول استثنائاتی به شرح ذیل می‌گردند:

- خارج شدن کالاهای حساس از فهرست کالاهای مورد مذاکره و قرار گرفتن در لیست منفی یا کالاهایی که در مورد آنها امتیازی داده نمی‌شود.

- برقراری تعرفه‌های گمرکی بالا. این تعرفه‌ها عمدتاً به صورت خاص، ترکیبی و مختلط و نه ارزشی می‌باشند.

- برقراری سهمیه تعرفه‌ای، یا برقراری محدودیت‌های کمی به نحوی که حداقلی از واردات کالا (به میزان سهمیه) با تعرفه‌های پایین انجام شود و واردات مازاد بر آن مشمول تعرفه‌های بسیار بالاتر گردد.

۲. کالاهای حساس در مذاکرات تجاری

در هر یک از موافقت‌نامه‌های تجاری کشورها مذاکرات خود را در رابطه با دسترسی به بازار، بر اساس چندین فهرست ارائه شده دنبال می‌نمایند. معمولاً بسته به طول دوره و زمان تحقق تجارت آزاد چهار فهرست تهیه می‌گردد. [۴] البته در طی مذاکرات مزبور با برقراری تجارت ترجیحی این فهرست‌ها به طور قابل توجهی تغییر می‌کنند.

کالاهای حساس یکی از اجزای تشکیل دهنده این فهرست‌ها است. بیشتر کشورهای در حال توسعه سعی می‌کنند در ارتباط با کالاهای حساس و خاص از آنجایی که این کالاها توسط تولیدکنندگان داخلی تولید می‌شوند و اغلب موجب اشتغالزایی می‌گردند، دوره کاهش تعرفه‌ها طولانی‌تر گردد.

از دیگر عوامل موثر که باعث طولانی شدن دوره کاهش تعرفه‌ها می‌گردد، پرداخت یارانه به کالاها توسط کشور مبدا

است. [۵]

به طور کلی طرز رفتار با کالاهای حساس در موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد متفاوت است و بر حسب طول دوره کاهش تعرفه تا رسیدن به تعرفه صفر، از طریق حفاظت‌ها، سهمیه‌های تعرفه‌ای و ممنوعیت از ورود صورت می‌گیرد.

۳. مذاکرات در ارتباط با کالاهای حساس در ادوار تجاری

پس از جنگ جهانی دوم کشورهای اروپایی و ایالات متحده با اهمیت دادن به مساله امنیت غذایی به حمایت از تولیدات کشاورزی پرداختند. از این رو عمده محصولات خوراکی از جمله لبنیات، گوشت، غلات، دانه‌های روغنی، شکر و پنبه جزو محصولات حساس به‌شمار آمدند و از طریق سهمیه‌های تعرفه‌ای و یارانه‌های صادراتی از آنها حمایت شد. دهه ۱۹۸۰ اوج این حمایت‌ها و مشکلات مربوط به مازاد تولیدات کشورهای اروپایی و ایالات متحده بود. همین مشکلات زمینه‌ساز لزوم اصلاحات و آزادسازی تجاری در بخش کشاورزی و به تبع آن تدوین موافقت‌نامه کشاورزی در مذاکرات دور اروگوئه گردید.

در اوایل دهه ۱۹۶۰ به پیشنهاد امریکا گروه خاصی در رابطه با تجارت محصولات مناطق حاره‌ای تشکیل شد. در سال ۱۹۶۲ زیر گروهی از این گروه خاص جهت شناسایی کالاهای خاصی که به‌خصوص برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته مهم شمرده می‌شد تشکیل شد. نتیجه این فعالیت‌ها نشان داد که کالاهایی از جمله قهوه، کاکائو، چای، موز، چوب و الوار مناطق حاره‌ای برای کشورهای کمتر توسعه یافته حائز اهمیت است. همچنین در مطالعات بعدی این گروه مشخص گردید که سطح ترجیحات اعطایی و نحوه طبقه‌بندی کالا در تعیین دامنه و تعداد کالاهای حساس موثر بوده است.

در سال ۱۹۸۳ ایالات متحده امریکا به اعمال محدودیت‌های مقداری و حمایت از محصولات شکر، پنبه، محصولات لبنی (شیر، کره و پنیر) و بادام زمینی پرداخت. جامعه اقتصادی اروپا نیز در سال ۱۹۸۵ برای محصولات صنعتی خود از جمله مواد شیمیایی، منسوجات، محصولات فولادی، پوست و خز،

ساعت‌های کوارتزی، ماشین‌های حسابگر خودکار ... سهمیه مقداری داشت. [۶]

موضوع کالاهای حساس در مذاکرات تجاری از موضوعات نسبتاً قدیمی است که به ادوار مذاکراتی موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) بر می‌گردد. در مذاکرات بین‌المللی چند جانبه، همچون مذاکرات دور دوحه که از سال ۲۰۰۱ آغاز شده موضوع کالاهای حساس مطرح شده است. در "بسته چارچوب ژوئیه ۲۰۰۴" برای نخستین بار مقرراتی در خصوص انعطاف‌پذیری نسبت به کالاهای حساس به رسمیت شناخته شد. با این تفاوت که کشورهای در حال توسعه از امکان استفاده از هر دو فهرست کالاهای حساس و خاص برخوردارند، در حالی که کشورهای توسعه یافته تنها امکان برخورداری از فهرست کالاهای حساس را در حد محدودی دارند. [۷]

در اجلاس‌های قبل از دور دوحه نیز کشورهای در حال توسعه در مذاکرات کشاورزی پیشنهادهایی را بر اساس سه رکن اصلی موافقت‌نامه کشاورزی که عبارتند از دسترسی به بازار، حمایت داخلی و رقابت صادراتی ارائه دادند و در مورد آنها خواستار رفتار ویژه و متفاوت شدند. در دور اروگوئه بیشتر کشورهای توسعه یافته برای کالاهای حساس خود سهمیه تعرفه‌ای برقرار کردند و در مورد کالاهای کشاورزی که حداقل تعهدات کاهشی را داشتند از حفاظت ویژه کشاورزی استفاده کردند. در حالی که اکثر کشورهای در حال توسعه چنین نکردند و در حال حاضر برقراری سهمیه‌های تعرفه‌ای مورد توافق همه کشورها نیست. از این رو موضوع چگونگی رفتار با کالاهای حساس از اهمیت خاصی برخوردار گشته است. [۸]

در سپتامبر ۲۰۰۷، پیش‌نویسی در رابطه با موضوعات مهم کشاورزی توسط کمیته مذاکره‌کنندگان کشاورزی سازمان جهانی تجارت ارائه شد که در آن با در نظر گرفتن افزایش دسترسی به بازار و کاهش تعرفه‌ها موضوع کالاهای حساس مورد توجه قرار گرفت. در اینجا مقرر شد که کشورهای توسعه یافته ۴ تا ۶ درصد از خطوط تعرفه‌ای خود را به‌عنوان کالاهای حساس انتخاب کنند. اعضایی که بیش از ۳۰ درصد خطوط تعرفه آنها در گروه

تعرفه‌های بالا باشد می‌تواند تعداد کالاهای حساس خود را به شش تا هشت درصد افزایش دهند. اگر کشوری بخواهد تعرفه کالاهای حساس خود را به دو سوم میزان مقرر کاهش دهد، باید سهمیه وارداتی جدیدی معادل سه یا پنج درصد مصرف داخلی را وضع نماید. اگر تنها بخواهد یک سوم میزان تعیین شده خطوط تعرفه‌ای خود را کاهش دهد سهمیه‌های جدید باید برابر چهار تا شش درصد مصرف داخلی باشد. در این میان کشورهای در حال توسعه نیز می‌توانند یک سوم بیشتر از کشورهای توسعه‌یافته خطوط تعرفه‌ای را به‌عنوان کالاهای حساس معرفی نمایند.

در این پیشنهادیه که به پیشنهادیه کمیته مذاکره‌کنندگان کالاهای غیر کشاورزی یا ناما معروف است کشورهای در حال توسعه شرکت‌کننده می‌توانند زمان طولانی‌تری را برای کاهش تعرفه‌ها در نظر گیرند و از انعطاف‌هایی که در رابطه با کالاهای حساس وجود دارد برخوردار گردند که عبارتند از:

کشورهای در حال توسعه شرکت‌کننده می‌توانند تا حداکثر ۱۰ درصد از خطوط تعرفه خود را کاهش کمتری دهند به شرطی که این کاهش کمتر از نصف کاهش توصیه شده بر حسب فرمول [۱۰] نباشد و ارزش این خطوط تعرفه‌ای بیش از ۱۰ درصد کل واردات کشور عضو نباشد.

همچنین می‌توانند خطوطی از تعرفه‌شان را غیر تثبیت شده نگهدارند و یا کاهش فرمولی را در مورد آنها به کار نگیرند. [۹]

۴. تفاوت کالاهای حساس و خاص در مذاکرات تجاری

- کالاهای حساس و خاص با فاصله زمانی قابل ملاحظه‌ای وارد مذاکرات تجاری شده‌اند. موضوع کالاهای حساس قدیمی‌تر و به ادوار مذاکره‌ای گات مربوط می‌شود. در مذاکرات دور اروگوئه نیز اغلب کالاهای حساس با حفظ سهمیه‌های مقداری یا تعرفه‌های بالا از حمایت بیشتری برخوردار شدند.

- ارائه فهرست کالاهای خاص فقط شامل کشورهای در حال توسعه می‌شود تا این کشورها که در دور اروگوئه نتوانستند از سهمیه‌های مقداری و حفاظت‌های ویژه

برای کالاهایی که از نظر ملاک‌های مورد توافق (امنیت غذایی، معیشت زندگی و توسعه روستایی) برایشان حیاتی بوده برخوردار شوند، مسایل خود را از این طریق حل نمایند.

- دامنه پوشش کالاهای حساس شامل محصولات کشاورزی و صنعتی می‌شود هر چند که کالاهای خاص تنها شامل کالاهای کشاورزی می‌گردد.

- درمورد تعیین کالاهای خاص در دور دوحه معیارهایی از جمله امنیت غذایی، امنیت معیشتی درآمدی و نیازهای توسعه روستایی از سوی سازمان‌های بین‌المللی مطرح گردید ولی در مورد کالاهای حساس معیار مشخصی وجود ندارد و هر کشور بر اساس شرایط خاص خود این کالاها را مشخص می‌نماید. [۱۱]

۵. نگاهی به کالاهای حساس در کشور

کالاهای حساس در کشور را می‌توان در دو بعد داخلی و خارجی تعریف نمود. در بخش بازرگانی داخلی دولت به منظور حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان با توجه به محدودیت عرضه داخلی در مورد برخی از کالاها، بر اساس نیاز به آنها ضوابط و شبکه توزیع خاصی را تعیین می‌نماید. در واقع با هدف حمایت از اقشار آسیب‌پذیر و تامین حداقل معاش یا مصرف آنها سیاست‌های کنترل قیمتی را با ماهیت کالاهای اساسی، حساس و ضروری اتخاذ می‌نماید. به‌طوری که برای کالاهای اساسی دولت با پرداخت یارانه در راستای کاهش قیمت و هزینه مصرف آن اقدام می‌نماید. این کالاها اغلب کالاهایی هستند که دولت به‌طور مستقیم در تامین و توزیع آنها مداخله می‌کند.

بعد دیگر تعریف کالاهای حساس از دیدگاه بازرگانی خارجی است. در این رابطه تعریف کالاهای حساس عمدتاً بر اساس نیازها صورت می‌گیرد. به‌عنوان مثال مسائلی از جمله خود کفایی در شرایط بحرانی، لزوم حمایت از صنایع نوزاد به منظور رقابت‌پذیری، مهم بودن کالا از جنبه حفظ قدرت دفاعی، نقش کالا در تغذیه، سلامت و امنیت غذایی جامعه و ... [۱۲]

۶. تعیین فهرست کالاهای حساس در کشور

بررسی‌های انجام شده در خصوص روش‌های ارائه فهرست کالاهای حساس در مذاکرات تجاری نشان می‌دهد که روش و شاخص‌های واحدی برای کلیه کشورها وجود ندارد و هر کشور بسته به شرایط و موقعیت اقتصادی، تجاری، سیاسی و ... خود روش خاصی را به کار می‌گیرد. در کشورهای توسعه یافته تعیین کالاهای حساس در موافقت‌نامه‌های تجاری با توجه به ساختار تعرفه‌ای آنها و سطوح تعرفه کالاها تعیین می‌شود. کالاهای با تعرفه بالاتر حساس‌تر از سایر کالاها می‌باشد. اما در مورد کشورهای در حال توسعه علاوه بر موانع تعرفه‌ای، موانع غیرتعرفه‌ای و شبه تعرفه‌ای نیز بر کالاها وضع می‌شود، از این رو برای تعیین کالاهای حساس نمی‌توان تنها به سطوح تعرفه‌ای اتکا نمود و استفاده از روش‌های جامع‌تری لازم می‌باشد.

در این مطالعه از آنجاییکه هدف از ارائه فهرست کالاهای حساس این بوده که در شرایطی که برای ایران امکان الحاق به سازمان جهانی تجارت ایجاد گردد و در واقع موضوع دسترسی به بازارهای سایر کشورها فراهم گردد کدام یک از کالاهای تولیدی ما در داخل از این واردات متاثر می‌شوند و امکان رقابت‌پذیری قیمت کالاهای داخلی در مقابل کالاهای وارداتی برایشان وجود ندارد سنجش حساسیت تولیدات داخلی در مقابل قیمت کالاهای وارداتی به‌عنوان ملاک تعیین این قبیل کالاها در نظر گرفته شده است.

۷. آمارها و شاخص‌های به کار گرفته شده در تعیین

کالاهای حساس ایران

آمار مربوط به ارزش افزوده و اشتغال از جمله شاخص‌هایی است که در تعیین کالاهای حساس حائز اهمیت‌اند. لیکن از آنجاییکه این قبیل آمارها به تفکیک هر یک از کالاها بر اساس نظام هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا (HS) موجود نیست و تنها در سطح کارگاه‌های صنعتی بر حسب کدهای چهار رقمی ISIC وجود دارد، جهت تعیین کالاهای حساس و رتبه‌بندی آنها استفاده از این دو شاخص از دقت و صحت کافی برخوردار

نمی‌باشد.

از طرفی با توجه به عدم وجود آمار و اطلاعات مربوط به شاخص‌های به کار گرفته شده در دور اروگوئه و دور دوحه جهت تعیین کالاهای حساس، در ایران امکان استفاده از این شاخص‌ها وجود نداشت. بررسی روش‌های به کار گرفته شده و امکانات آماری کشور موجب گردید که در اینجا از روش انکتاد که در مطالعه‌ای نیز جهت ارائه کالاهای حساس در کشور هند به کار گرفته شده استفاده گردد.

از آنجاییکه تعرفه‌ها یکی از اولین شاخص‌هایی است که در مذاکرات تجاری مربوط به موافقت‌نامه‌های تجاری مورد بررسی قرار می‌گیرد، آگاهی از وضعیت آنها حائز اهمیت است. از این رو جهت ارائه فهرست کالاهای حساس ابتدا کلیه ردیف‌های تعرفه‌ای کشور در قانون مقررات صادرات و واردات در سطح کدهای شش رقمی HS برای سالهای ۹۰-۱۳۸۷ در نظر گرفته شده چرا که در مذاکرات تجاری سازمان جهانی تجارت در خصوص ارائه کالاهای حساس کدهای شش رقمی به کار گرفته می‌شود. سپس آمار مجموع صادرات و واردات برای سال‌های مذکور استخراج گردید.

جهت تعیین توان رقابت‌پذیری کالاهای تولیدی در کشور در مقابل واردات همان کالاها نیز شاخص مبادله که همان متوسط ارزش هر واحد واردات کشور از جهان به متوسط ارزش هر واحد صادرات کشور به جهان است، استفاده شده است. همچنین از شاخص تخصص صادراتی (مزیت نسبی صادرات) جهت تعیین تخصص تجاری کالاها استفاده گردید. چرا که کالاهای با تخصص تجاری بیشتر معمولاً از قیمت بالاتری نیز برخوردارند. به‌طور کلی با توجه به محدودیت‌های آماری موجود و استفاده از شاخص‌های مذکور و بهره‌گیری از روش غربالگری و حذف مرحله به مرحله مطابق روش به کار گرفته شده انکتاد برای تعیین کالاهای حساس کشور هند فهرست کالاهای حساس ارائه گردیده است. که در اینجا به تفصیل شرح داده می‌شود.

۷-۱. مرحله اول

در این مرحله کل کدهای شش رقمی HS کشور مطابق

مقررات صادرات و واردات سال ۱۳۹۰ که تعداد ۵۰۵۲ کد کالایی است در نظر گرفته شد. حداقل تعرفه‌ای که بر کالاهای وارداتی کشور وضع شده معادل چهار درصد بوده است. از آنجایی که طبق مقررات صادرات و واردات کشور تعرفه به پایین‌تر از این میزان تقلیل نمی‌یابد و برای ردیف تعرفه‌های کشور مقدار صفر وجود ندارد تعرفه چهار درصد به‌عنوان حداقل تعرفه کالاهای کشور بجای تعرفه صفر در نظر گرفته شد و از میان ۵۰۵۲ کد تعرفه ۶ رقمی سال ۱۳۹۰ کلیه کالاهای که دارای نرخ تعرفه چهار درصد بودند (تعداد ۱۶۴۳ کالا) از لیست کالاهای قابل بررسی برای انتخاب کالاهای حساس حذف شدند. در نتیجه ۳۴۰۹ کالا باقی ماندند.

مرحله اول: $A1 = TTL - TL \leq 4$

TTL کل خطوط تعرفه

$TL < 4$ خطوط تعرفه‌ای با تعرفه وارداتی کمتر از چهار درصد

۷-۲. مرحله دوم

در این مرحله به منظور ارزیابی حساسیت قیمت تولیدات داخلی در مقابل کالاهای وارد شده به کشور، بر مبنای متدولوژی انکتاد، متوسط قیمت واحد صادراتی کشور با متوسط قیمت واحد وارداتی سنجیده شد و کالاهایی که طی سالهای ۹۰-۱۳۸۷ صادر نشدند از فهرست کالاهای حساس خارج شدند. به‌عبارت دیگر در این مرحله از میان ۳۴۰۹ ردیف تعرفه کالاهای شش رقمی ۸۴۹ ردیف آن حذف شده و ۲۵۶۰ ردیف تعرفه کالایی باقی ماند.

$$A2 = (Xi, Xi > 0, T \geq 4)$$

۷-۳. مرحله سوم

جهت ارزیابی رقابت‌پذیری قیمتی تنها کالاهایی که طی سالهای ۹۰-۱۳۸۷ واردات نداشته‌اند حذف شدند و تنها کالاهایی باقی ماندند که تعرفه بالاتر از چهار درصد صادرات و واردات داشته‌اند. در نتیجه ۱۴۲ ردیف تعرفه‌ای حذف شد و ۲۴۱۸ کالا باقی ماند.

$$A3 = [Xi, Xi > 0, mi > 0, T > 4]$$

۷-۴. مرحله چهارم

در این مرحله به منظور ارزیابی رقابت‌پذیری قیمت تولیدات کشور در مقابل کالاهای وارد شده نرخ مبادله (نسبت متوسط قیمت کالاهای وارداتی به متوسط قیمت واحد کالای صادر شده از کشور) محاسبه گردید. کالاهایی که این نسبت کوچکتر از یک بود به‌عنوان کالاهای حساس در نظر گرفته شد. چرا که اگر قیمت هر واحد کالای وارد شده کمتر از قیمت صادراتی آن باشد کالای تولید شده در داخل توان رقابت با کالای مشابه وارداتی را ندارد.

$$RATIO = UV Mi / UV Xi$$

$UV Mi$ = متوسط قیمت واحد کالای i وارد شده به کشور

$UV Xi$ = متوسط قیمت واحد کالای i صادر شده از کشور

در نتیجه در این مرحله ۱۳۰۵ ردیف تعرفه‌ای که نرخ مبادله آنها برابر یا بزرگتر از یک بود حذف شد و ۱۱۱۳ کالا در لیست باقی ماند.

۷-۵. مرحله پنجم

در این مرحله به منظور ارزیابی تخصصی تجاری مزیت نسبی آشکار شده ردیف تعرفه‌های باقی مانده مورد محاسبه قرار گرفت. کالاهایی که دارای مزیت نسبی بوده (۵۷۶ ردیف کالایی) از لیست حذف شد و مابقی در فهرست باقی ماندند. به عبارتی ۵۳۷ کالا در لیست باقی ماند.

۷-۶. مرحله ششم

در این مرحله کالاهایی که با وجود تعرفه پایین میزان واردات آنها کم بود و از لحاظ ارزشی کمتر از میانگین واردات کل کشور بود از لیست حذف شد. و نهایتاً ۳۷۲ کالا در لیست باقی ماند.

۷-۷. مرحله هفتم

در این مرحله ردیف تعرفه‌های کالاهای خاص که شامل کدهای ۰۷۱۳۲۰ (نخود رسمی)، ۰۸۰۵۱۰ (پرتقال)، ۰۸۰۶۱۰ (انگور تازه)، ۰۸۰۶۲۰ (انگور خشک کرده)، ۰۸۱۰۹۰ (انار)، ۰۸۰۲۳۲ (گردو)، ۰۸۰۵۵۰ (لیمو)، ۱۰۰۶۳۰ (برنج

نیمه سفید شده)، ۱۲۱۲۹۹ (نیشکر)، ۱۷۰۱۹۹ (سایر قند و شکر و نیشکر) می‌شد و در لیست کالاهای حساس قرار گرفته بود از لیست کالاهای حساس حذف گردید. و در نهایت ۳۶۲ ردیف تعرفه‌ای در لیست باقی ماند.

فهرست نهایی که از طریق فیلتر کردن مرحله به مرحله کل ردیف تعرفه‌های کشور و به‌کارگیری اطلاعات آماری و شاخص‌های کاربردی حاصل شده کالاهایی هستند که نسبت به سایر کالاها شرایط مناسب‌تری را از لحاظ قرار گرفتن در فهرست کالاهای حساس در خلال مذاکرات تجاری را دارند.

جمع‌بندی و ملاحظات

نتایج حاصل از این مطالعه تایید می‌کند که کالاهای با تعرفه‌های بالا کالاهای حساس به‌شمار می‌آیند.

- بررسی تجربیات کشورها در الحاق به سازمان جهانی تجارت نشان می‌دهد که تعداد کالاهایی که به‌عنوان کالاهای حساس معرفی می‌شوند چندان زیاد نمی‌باشد.

- براساس نتایج حاصل از این مطالعه بخش‌های حساس در کشور عبارتند از:

تولید منسوجات و مصنوعات از این مواد، دباغی و عمل آوردن چرم، تولید ماشین آلات و تجهیزات، تولید محصولات فلزی، تولید محصولات کانی غیر فلزی و تولید محصولات صنایع غذایی و آشامیدنی

- در مطالعه حاضر الگوی مشخصی برای تعیین کالاهای حساس کشور ارائه گردیده که در آن ضریب اهمیتی به هیچ یک از شاخص‌ها داده نشده است. از این رو پیشنهاد می‌شود دستگاه‌ها و وزارتخانه‌های مرتبط (مثلاً وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت کشاورزی و ...) با هماهنگی و همکاری نمایندگان بخش خصوصی بر اساس ضرایب اهمیت خود (که می‌تواند اهمیت درآمدهای تعرفه‌ای، میانگین صادرات، وابستگی شدید به واردات و ... باشد) این فهرست را رتبه‌بندی نماید.

- الگوی به کار گرفته شده می‌تواند جهت تعیین حساسیت نهاده‌ها و محصولات نهایی واحدهای تولیدی نیز مفید

باشد. بنابراین پیشنهاد می‌شود این الگو به طور مناسب به این بنگاه‌ها معرفی شود تا در سیاستگذاری تولیدی و تجاری آنها نیز استفاده شود.

- الگوی پیشنهادی در سیاستگذاری‌های تجاری به منظور تعیین فهرست کالاهای حساس در موافقت‌نامه‌های تجاری نیز قابل استفاده است.

- الگوی تعیین کالاهای حساس و فهرست مربوط باید در تدوین استراتژی صنعتی کشور نیز مورد توجه قرار گیرد؛ کما اینکه پس از تدوین این استراتژی نیز، مؤلفه‌های آن باید در تعیین فهرست کالاهای حساس در نظر گرفته شود.

پی‌نوشت

1. Nisha Taneja, Saon Ray. Enhancing, 2011.
۲. ماندانا فاضل، ص ۴۶، ۱۳۸۶.
۳. همان، ص ۴۷.
۴. دو کشور در چارچوب برقراری موافقت‌نامه تجاری به ارائه فهرست درخواستی خود به کشور مقابل برای دریافت تعرفه ترجیحی به دنبال هدف کلی گسترش صادرات خود می‌باشند. حال این هدف کلی می‌تواند به چندین هدف جزئی‌تر شکسته شده و مطابق اولویت‌های سیاستگذار، فهرست‌های متعددی که مطابق این اهداف جزئی‌تر می‌توانند ارائه گردند، مورد توجه قرار گیرند. در نهایت کارشناس مذاکرات است که باید با توجه به نوع مذاکره و با توجه به هدف مدنظر خود از هر فهرست تعدادی از کالاها را گزینش نماید. هدف از تعیین فهرست اول، گسترش صادرات کالاهایی است که ایران قبلاً نیز آن کالاها را به کشور فرضی صادر می‌کرده است و یا ایران تجربه حضور در آن بازار را داشته و تا حدودی مشتریان در آن بازار با کالاهای ایران آشنایی اولیه دارند، و در واقع به دنبال افزایش سهم خود در بازار کشور فرضی است. هدف فهرست دوم یافتن بازار جدید برای کالاهایی است که ایران در صدور آن کالاها دارای مزیت نسبی صادراتی است و کشور فرضی نیز در

واردات آن دارای مزیت وارداتی است. هر چند طی دوره مورد بررسی ایران به کشور فرضی در زمینه این کالا صادرات نداشته، ولی کاهش تعرفه‌ها شاید بتواند به خلق بازار جدید برای این کالاها کمک نماید. هدف فهرست سوم، خلق بازار در کشور فرضی برای کالاهایی است که ایران در صدور آن کالاها دارای مزیت نسبی صادراتی است ولی کشور فرضی در واردات آن دارای مزیت وارداتی نمی‌باشد. زیرا برقراری تعرفه ترجیحی و کاهش قیمت نسبی کالا ممکن است باعث ایجاد زمینه مصرف آن کالا در کشور فرضی گردد که پیامد آن خلق بازار در نتیجه صادرات این کالا از ایران به کشور فرضی است. هدف فهرست چهارم گزینش کالاهایی است که ایران در زمینه صادرات آنها مزیت نسبی صادراتی ندارد. ولی بررسی روند دوره نشان می‌دهد که مزیت نسبی صادراتی رشد مثبت داشته یعنی ایران به سوی مزیت دار شدن این کالا در حرکت است.

۵. موافقت‌نامه یارانه‌ها و اقدامات جبرانی (ماده ۶ و ۱۶ گات).

۶. ماندانا فاضل، ص ۴۸، ۱۳۸۶.

۷. ماندانا فاضل، ص ۱۱، ۱۳۸۷.

۸. بیتا رحیمی، ص ۳۳، ۱۳۹۰.

9. Unctad India programme, 2006.

10. Swiss formula.

$$T1 = aT0/a + T0$$

$$T1 = \text{نرخ تعرفه جدید}$$

$$T0 = \text{نرخ تعرفه اولیه}$$

$$a = \text{ضریب کاهش}$$

۱۱. میترا رحمانی، ص ۱۶، ۱۳۸۹.

۱۲. فرج کاکاوند، حسن ثاقب، ص ۴۹، ۱۳۸۷.

منابع

بیتا رحیمی بدر، فهرست محصولات خاص و مکانیزم حفاظتی ویژه محصولات کشاورزی ایران در چارچوب مذاکرات

کشاورزی دور دوحه، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۹۰.

حسن ثاقب و دیگران، تعیین فهرست کالاهای حساس تجاری در قالب موافقت‌نامه ECOTA، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، اسفند ۱۳۸۶.

فرج، کاکاوند. حسن، ثاقب، «ارائه روشی برای تعیین کالاهای حساس تجاری ایران در موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای: مطالعه موردی موافقت‌نامه اکوتا»، فصلنامه پژوهشهای بازرگانی، شماره ۴۷، ص ۸۱-۴۷، تابستان ۱۳۸۷.

ماندانا، فاضل، «مروری بر موضوع کالاهای حساس و خاص در مذاکرات تجاری بین‌المللی»، فصلنامه پژوهشهای تجارت جهانی، شماره ۶ و ۷، پاییز و زمستان ۱۳۸۶.

ماندانا، فاضل، «نگاهی به موضوع کالاهای حساس، خاص و استراتژیک در ایران»، فصلنامه پژوهشهای تجارت جهانی، شماره ۱۲ و ۱۳، پاییز و زمستان ۱۳۸۷.

میترا، رحمانی. ارائه متدولوژی تعیین فهرست کالاهای خاص بخش کشاورزی، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۹.

Human Niemie, Sensitive Agricultural Products in the EU Under the Doha Round, 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists, 2008.

ListoriG, Kempen M, GirardinJ. Do Price Uncertainties Affect the Use of Policy Flexibilities? The Selection of Sensitive Products in WTO Ageicultural Negotiations. EAAE 2011 congress.

NAMA Negotiations and Possible List of Sensitive Products of India, UNCTAD India Programme. 2006.

Nisha Taneja, Saon Ray. Enhancing Intra-SAARS Trade: Pruning India's Sensitive List Under SAFTA, Indian Council for Research on International Economic Relations, April 2011.