

ارزیابی و برآورد پتانسیل ساده تجاری میان ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای (SCO)

ابراهیم علی رازینی

عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج، گروه مدیریت صنعتی
A_Razini@yahoo.com

فائقه شاهانی

کارشناس ارشد توسعه اقتصادی و برنامه‌ریزی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران
Faeghehshahani@yahoo.com

هدیه وجدانی طهرانی

عضو هیأت علمی موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی
H_Vojdani@yahoo.com

ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای [۱] و معرفی کالاهای پتانسیل‌دار غیرنفتی در تجارت ایران با این کشورها است. این مقاله به دنبال تعیین پتانسیل تجاری غیرنفتی ایران با کشورهای عضو این سازمان بر اساس کدهای شش رقمی HS [۲] در دوره زمانی ۲۰۰۳-۲۰۰۷ می‌باشد. هم‌چنین برای تعیین درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی ایران با کشورهای عضو این سازمان و نیز جهت تعیین پتانسیل معمولی، شاخص کسینوس [۳] مورد استفاده قرار گرفته است.

یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد که درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی بین ایران و کشورهای عضو شانگهای بسیار کم می‌باشد. هم‌چنین، نتایج برآورد ساده پتانسیل تجاری نشان داد

پتانسیل تجاری / روش برآورد ساده بر اساس آزمون مشابهت/

ایران / سازمان همکاری شانگهای (SCO)

چکیده

یکی از روش‌های توسعه تجارت خارجی هر کشور، شناخت دقیق پتانسیل‌های اقتصادی- تجاری شرکای تجاری عمده و راه‌های رساندن حجم و ترکیب تجارت خارجی اعم از صادرات و واردات به سطح مطلوب آن است. بر این اساس، در این تحقیق، از بین روش‌های مختلف برآورد پتانسیل تجاری، از روش «برآورد ساده با استفاده از آزمون مشابهت» استفاده شده است. مهم‌ترین متغیرهای مورد بررسی، حجم مبادلات غیرنفتی بین

که ایران بیشترین پتانسیل تجاری غیرنفتی را در میان کشورهای عضو شانگهای طی سال‌های مورد بررسی، با کشور چین و سپس به ترتیب با کشورهای روسیه و هند داشته است. از طرف دیگر، ایران در تجارت غیرنفتی خود با برخی کشورهای عضو سازمان شانگهای - به خصوص سه کشور مهم چین و روسیه و هند - از پتانسیل تجاری غیرنفتی خود به طور کامل استفاده نکرده و هنوز ظرفیت بلااستفاده وجود دارد.

مقدمه

موضوع جهانی شدن باعث شده است که اتحادیه‌های تجاری افزایش یافته و بیش از گذشته اهمیت پیدا کنند. به همین جهت در دهه گذشته بسیاری از اتحادیه‌ها و سازمان‌ها فعال و تقویت شده‌اند و کشورها خواسته‌ها و منافع خود را در چارچوب مجموعه‌ای از کشورهای همسو بیان می‌کنند. به رغم ظهور سازمان‌های متنوع منطقه‌ای شکل گرفته در سالیان اخیر، سازمان همکاری شانگهای از معدود سازمان‌هایی است که ضمن حفظ و تداوم موجودیت خود، به تدریج در حال بسط فعالیت‌هایش با توجه به مقتضیات اعضا و شرایط منطقه‌ای و بین‌المللی است. برای کشورهای در حال توسعه درون‌گرا با اقتصاد به نسبت بسته نظیر ایران، یکپارچگی‌های اقتصادی نظیر سازمان همکاری شانگهای به عنوان میدان آزمایشی اولیه برای ورود به صحنه رقابت‌های بین‌المللی، دارای اهمیت است. کشور جمهوری اسلامی ایران، با تکیه بر مزایای نسبی و توانایی‌های مختلف اقتصادی می‌تواند شرایط و فضای مقابله با روند جهانی شدن را اتخاذ نماید و با کسب تجارب متفاوت از همگرایی‌های مختلف اقتصادی - منطقه‌ای توان خود را برای حرکت در روند جهانی شدن افزایش داده و با شناخت مزیت نسبی، موجبات رشد اقتصادی، افزایش حجم تجارت خارجی و رفاه اقتصادی را فراهم کند. از آنجایی که توسعه تجارت دو جانبه ایران با کشورهای سازمان شانگهای بستگی زیادی به شناخت کالاهایی دارد که می‌تواند با این کشورها مبادله نماید، بر این اساس، شناسایی کالاهای غیرنفتی و تعیین درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی ایران با کشورهای سازمان شانگهای و نیز برآورد

پتانسیل تجاری غیرنفتی ایران با کشورهای عضو این سازمان، هدف این مطالعه است.

در راستای هدف نهایی تحقیق، فرضیه‌های زیر مطرح می‌شود:

۱. درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی بین ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای بالا است.
۲. توسعه تجارت غیرنفتی ایران با کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای امکان‌پذیر است.

این مقاله در ادامه مقدمه ضمن مروری بر مسائل مربوط به یکپارچگی اقتصادی و ارائه تصویری از وضعیت تجارت غیرنفتی کشورهای عضو سازمان شانگهای، به بررسی درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی بین ایران با کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای و نیز برآورد پتانسیل تجاری غیرنفتی ایران با کشورهای عضو این سازمان و معرفی کالاهایی که بیشترین ظرفیت تجاری را در تجارت غیرنفتی ایران با اعضای سازمان شانگهای دارد، می‌پردازد. در نهایت نیز مباحث مذکور جمع‌بندی شده و پیشنهادهای ارائه خواهد شد.

۱. مبانی نظری و پیشینه تحقیق

۱-۱. مبانی نظری

به دنبال تلاش‌های شتابان جهانی برای آزادسازی تجارت به منظور افزایش رشد و توسعه اقتصادی، یکپارچگی اقتصادی در قالب موافقت نامه‌های اقتصادی منطقه‌ای نیز به عنوان یکی از ابزارهای افزایش حجم تجارت بین کشورها اعم از توسعه یافته و در حال توسعه، رو به گسترش می‌باشند.

ورود در همگرایی‌های اقتصادی منطقه‌ای دارای ابعاد گوناگون اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و سیاسی می‌باشد و اثرات رفاهی بسیار مهمی را در پی دارد. جامع‌ترین تحلیل از موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای که بین اثرات خلق تجارت و انحراف تجارت تفکیک و تفاوت قائل شد، به واینر [۴] برمی‌گردد. منشاء منافع ناشی از تجارت از دیدگاه کلاسیکی آن است که تجارت آزاد جهانی به مصرف‌کنندگان و بنگاه‌ها، امکان

خرید از منابع ارزان تر را می دهد و این به نوبه خود تضمین می کند که تولید بر اساس مزیت نسبی صورت پذیرد. در مقابل، موانع تجاری در برابر عرضه خارجی، مانع و تبعیض قائل می شود و باعث گسترش تولید داخلی؛ حتی با هزینه بالاتر از واردات می شود و نیز سبب کاهش منابع صادرات و کوچک شدن این بخش می گردد. واینر نشان داد که هر چند موافقتنامه های تجاری منطقه ای باعث کاهش برخی از موانع تجارت آزاد می شود؛ اما این امر لزوماً باعث ایجاد منافع ناشی از تجارت نمی شود و منافع ناشی از موافقتنامه های تجاری، زمانی به دست می آید که همه موانع تجاری کاهش یابد نه اینکه کاهش موانع تجاری به صورت بخشی و تبعیض آمیز همانند موافقتنامه های تجاری منطقه ای باشد.

این به آن دلیل است که تبعیض بین منابع عرضه از بین نرفته؛ بلکه فقط جابجا شده است. اگر تولیدات کشور شریک تجاری جایگزین تولیدات با هزینه بالای داخلی شود، در آن صورت منافع خلق تجارت به دست خواهد آمد. اما ممکن است تولیدات کشور شریک تجاری جایگزین واردات با هزینه های کمتر سایر کشورهای جهان شود و با انحراف تجارت باعث کاهش رفاه کشور گردد. بگواتی و پاناگاریا [۵] استدلال نموده اند که موافقتنامه های ترتیبی ترجیحی، فرصت هایی را برای صرفه جویی های ناشی از مقیاس و تخصص گرایی به وجود آورده و راهی را برای کشورهای در حال توسعه باز می کند تا بتوانند به محدودیت های مربوط به بازارهای کوچک فایق آیند.

در نوشته های اقتصادی استدلال شده که اگر موافقتنامه های ترتیبی تجاری بین کشورهای همسایه یا شرکای طبیعی منعقد شود، این گونه موافقتنامه ها به علت فاصله جغرافیایی کوتاه تر و هزینه حمل و نقل کمتر، نسبت به کشورهای غیر عضو - که هزینه حمل و نقل آن ها از مبادی کشورهای دیگر و توسط ناوگان آن کشورها صورت می پذیرد، سودآورتر خواهد بود.

۲-۱. پیشینه تحقیق

در این بخش به عمده ترین مطالعاتی که در زمینه تعیین پتانسیل های تجاری و یکپارچگی اقتصادی با استفاده از روش

برآورد ساده، انجام شده است، اشاره می شود.

آرنون، اسپوواک و وینبلات [۶]، در مقاله ای تحت عنوان «پتانسیل تجاری بین اسرائیل، اردن و فلسطین»، روش های مختلف برآورد پتانسیل تجاری را مورد استفاده قرار داده و نتایج این روش ها را با یکدیگر مقایسه کرده اند. در روش اول، که برآورد ساده پتانسیل تجاری است، تحت طبقه بندی استاندارد تجارت بین المللی (SITC) [۷] گروه کالایی چهار رقمی سال ۱۹۹۲، میزان پتانسیل تجاری بین اسرائیل و اردن محاسبه شده است. نتایج نشان می دهد در حالی که سطح قابل توجهی از تجارت ممکن است بین اقتصاد اسرائیل و فلسطین وجود داشته باشد، سطح تجارت دو جانبه بین اسرائیل و اردن نسبتاً پایین است و اسرائیل نتوانسته از ظرفیت صادراتی خود با این کشور استفاده نماید.

عبدالله [۸]، در مقاله ای تحت عنوان «اثر شرکای تجاری موافقت نامه اروپا- مدیترانه روی منافع تجاری کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی (OIC)» به بررسی پتانسیل تجاری دو جانبه بین کشورهای عضو OIC و شرکای تجاری این موافقت نامه پرداخته است. به این منظور آزمون مشابهت را برای ۲۵ کشور نمونه که پنج کشور صنعتی و ۲۰ کشور عضو OIC بودند، طی دوره زمانی ۱۹۸۷-۱۹۸۲ و با استفاده از شاخص کسینوس به کار برده و به این نتیجه رسید که موافقت نامه اروپا- مدیترانه اثرات منفی روی منافع تجاری برخی از کشورهای عضو OIC دارد.

رحمانی (۱۳۸۴)، در مقاله «برآورد توان بالقوه تجارت ایران در گروه هشت (D8)» به بررسی امکان گسترش تجارت ایران با دیگر کشورهای این گروه و تعیین پتانسیل مبادلات ایران با این کشورها از طریق تعیین اقلام کالاهای تشکیل دهنده این پتانسیل می پردازد. مهم ترین متغیرهای مورد بررسی، حجم مبادلات کشورهای عضو با یکدیگر و کل مبادلات تجاری آن ها و اقلام کالاهای مبادلاتی این کشورها بر اساس کد شش رقمی HS می باشد. برای تعیین توان بالقوه تجارت ایران با اعضای گروه هشت، از روش «ساده برآورد پتانسیل تجاری» استفاده شده است. هم چنین آمار و اقلام صادراتی و وارداتی هر یک از کشورهای

عضو هشت به صورت مجموع پنج سال (۲۰۰۰ - ۱۹۹۶) از لوح فشرده آماری بین‌المللی PC-TAS استخراج شد.

نتایج برآورد پتانسیل تجاری دوجانبه به روش ساده نشان می‌دهد که ایران ظرفیت مبادلاتی بالقوه خوبی با کشورهای گروه هشت دارد و تجارت ایران با این گروه کشورها می‌تواند گسترش یابد، اما در اکثر موارد، این ظرفیت‌ها در عمل چندان مورد استفاده قرار نگرفته‌اند.

عابدین مقانکی و همکاران (۱۳۸۵)، در تحقیق خود پتانسیل تجاری دو جانبه میان ایران و هر یک از کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس را با استفاده از روش برآورد ساده در طی سال‌های ۲۰۰۱-۱۹۹۷ و بر اساس کدهای کالایی شش رقمی HS محاسبه نمودند. یافته‌های تحقیق نشان داد که 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. 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.

حسینی و بزرگی (۱۳۸۹)، در مقاله «ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های صادرات کالایی ایران به کشور آفریقای جنوبی» با استفاده از شاخص‌های برآورد پتانسیل تجاری، مزیت نسبی و شاخص کسینوس طی دوره زمانی ۲۰۰۵-۲۰۰۱ و بر اساس کدهای کالایی شش رقمی HS تدوین شده است. نتایج نشان داد که در خصوص درجه اکمال تجاری ایران و آفریقای جنوبی، آفریقای جنوبی با شاخص کسینوس، ۰/۶۸ و ۰/۷۶ در واردات و صادرات از/ به ایران رتبه اول را در میان تمامی کشورهای آفریقا داراست. هم‌چنین، بر اساس پتانسیل معمولی صادرات کالایی، آفریقای جنوبی با رقم ۲۱۴۱/۹ میلیون دلار در سال در طی دوره مورد بررسی مقام اول را در واردات از ایران در قاره آفریقا دارد؛ ولیکن با ۰/۵۸ درصد تحقق، عملاً استفاده‌ای از پتانسیل معمولی صادراتی ایران به این کشور به عمل نیامده است.

۲. معرفی سازمان همکاری شانگهای

در ۲۶ آوریل سال ۱۹۹۶ و در شهر شانگهای چین پنج کشور جمهوری فدراتیو روسیه، جمهوری خلق چین، جمهوری قزاقستان، جمهوری قرقیزستان و جمهوری تاجیکستان با هدف تقویت اعتماد متقابل و خلع سلاح در مرزهای طولانی خود، تشکلی به نام «شانگهای ۵» را تاسیس کردند؛ اما در پنجمین اجلاس سران در شهر شانگهای چین در تاریخ ۲۵ خرداد ۱۳۸۰ (۱۵ ژوئن ۲۰۰۱) کشورهای عضو شانگهای ۵، جمهوری ازبکستان را نیز به عضویت پذیرفتند و با امضای بیانیه‌ای، تشکیل سازمان همکاری شانگهای را اعلام نمودند. هم‌چنین در سال ۲۰۰۴ کشور مغولستان و کشورهای هند، پاکستان و ایران در سال ۲۰۰۵ به‌عنوان اعضای ناظر این سازمان پذیرفته شدند.

۲-۱. ایران و سازمان همکاری شانگهای

کشور ایران، سیاست همگرایی و همکاری منطقه‌ای را در سال‌های اخیر در دستور کار خود قرار داده چراکه معتقد است اتخاذ این نوع سیاست در مجموع با اهداف، راهبردها و سیاست‌های خارجی ایران تطابق داشته و لذا برتری و رجحان روابط با همسایگان، کشورهای مسلمان و کشورهای در حال توسعه همگی موردنظر دولتمردان ایرانی در دوره‌های مختلف می‌باشد. این کشور، در سال‌های انتهایی قرن بیستم، نگاه عمیق‌تری به کشورهای ماورای همسایگان جدید انداخت و عمق استراتژیک خود را در همکاری با کشورهای آسیایی یافت. چین و هند کشورهای بودند که با توجه به هویت آسیایی خود، جمعیت فراوان، رشد سریع و پیشرفت در بخش‌های صنعتی و تکنولوژیک توجه ایران را جلب نمودند. مسائل فوق و بروز مشکلات در موضوع هسته‌ای جمهوری اسلامی ایران و تهدید به استفاده از تحریم‌های گسترده‌تر موجب گردید که نگاه ایران به روابط با غرب و آمریکا همواره توأم با نگاه امنیتی و سیاسی شده و لذا در چنین حالتی گرایش به کشورهای آسیایی می‌تواند به ایران این مجال را بدهد که اولاً برنامه‌ریزی برای استفاده از ظرفیت همکاری با کشورهای شرقی و شمالی خود برای روزهای سخت را در ذهن داشته باشد و ثانیاً از پتانسیل این کشورها برای

مقابله با تحریم‌ها و تهدیدات استفاده نماید. این تغییر با اشتیاق کشورهایی مانند چین برای استفاده از راه‌های جدید برای تامین انرژی و دسترسی به بازارهای جدید برای کالاهای چینی همزمان است. چین از یک سو امیدوار است که شریک استراتژیک برای آمریکا باشد، از طرف دیگر منافع اقتصادی علاوه بر منافع سیاسی و امنیتی در ایران دارد که نمی‌تواند از آن‌ها چشم‌پوشی کند. چین گرچه مستقیماً اقدام به بلوکه کردن تحریم آمریکا علیه ایران نخواهد کرد، اما تمامی سعی خود را به کار خواهد بست تا این تحریم‌ها محدود باشند. برخی از تحلیل‌گران معتقدند که در صورتی که آمریکا تحریم‌های مالی را علیه ایران به اجرا گذارد چین تن به این مسئله نداده و همین امر این کشور را به عنوان گزینه جدید و شاید آخرین گزینه برای ایران مطرح کند و لذا شرکت‌های چینی فرصت‌های استثنائی برای سرمایه‌گذاری در ایران را بیش از پیش خواهند یافت. هم‌چنین، چین مصرف‌کننده مواد معدنی قابل توجه ایران است؛ مضاف این‌که ایران برنامه توسعه بلند پروازانه‌ای را در سر دارد و بازار بزرگی برای خرید ماشین‌آلات چینی و دیگر محصولات این کشور در ایران وجود دارد که با کناره‌گیری کردن شرکت‌های غربی از سرمایه‌گذاری در ایران، بازار ایران عرصه‌ای برای سرمایه‌گذاری چینی‌ها خواهد شد.

۲-۲. بررسی وضعیت اقتصادی و تجاری کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای

در بررسی تجارت درون گروهی، مجموع ارزش صادرات غیرنفتی درون گروهی کشورهای عضو سازمان شانگهای در دوره زمانی ۲۰۰۷-۲۰۰۳ به طور متوسط حدود ۷۶ میلیارد دلار در هر سال می‌باشد. در این میان، متوسط صادرات غیرنفتی کشورهای چین و تاجیکستان به این سازمان طی این دوره به ترتیب معادل ۳۹ میلیارد دلار و ۱۵۹ میلیون دلار در هر سال بوده است؛ به طوری که کشور چین با ۵۱/۵ درصد بالاترین سهم و کشور تاجیکستان با سهمی بسیار ناچیز معادل ۰/۲ درصد پایین‌ترین سهم از صادرات درون گروهی را طی این سال‌ها به خود اختصاص داده‌اند. هم‌چنین مجموع ارزش واردات غیرنفتی

درون گروهی کشورهای عضو سازمان در سال‌های مورد بررسی به طور متوسط حدود ۷۲ میلیارد دلار در هر سال می‌باشد. کشورهای چین و مغولستان، به ترتیب بالاترین (۳۱/۸ درصد) و پایین‌ترین (۰/۷ درصد) سهم را از نظر ارزش واردات غیرنفتی درون گروهی SCO طی سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳ به خود اختصاص داده‌اند. لازم به ذکر است که کشور ایران از لحاظ صادرات و واردات غیرنفتی درون گروهی سازمان در دوره زمانی ۲۰۰۷-۲۰۰۳ به ترتیب با سهمی معادل ۲/۲ درصد و ۶/۵ درصد در رتبه پنجم بعد از کشور قزاقستان قرار دارد.

۳. مدل‌سازی تحقیق (برآورد پتانسیل تجاری بین دو کشور)

پتانسیل تجاری، میزان تجارتی است که کشورها به طور بالقوه می‌توانند با توجه به عوامل تعیین کننده جریان تجارت، با یکدیگر داشته باشند. روش‌های برآورد پتانسیل تجاری را می‌توان در دو گروه دسته بندی نمود:

۱. روش برآورد ساده پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون مشابهت.

۲. روش برآورد پتانسیل تجاری با استفاده از مدل جاذبه [۹].

در این تحقیق، برآورد پتانسیل تجاری (پتانسیل صادراتی و وارداتی) غیرنفتی بین ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای از طریق روش برآورد ساده با استفاده از آزمون مشابهت محاسبه شده است.

۳-۱. برآورد ساده پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون مشابهت

برای برآورد پتانسیل تجاری از این روش، از داده‌های مربوط به صادرات و واردات کشورها استفاده می‌کنیم.

وقتی بحث همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین چند کشور مطرح می‌شود، در اولین گام کشورهای عضو به کاهش موانع تجاری (موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای) یا حذف موانع تجاری فی‌مابین می‌اندیشند. معمولاً در صورت انعقاد موافقت‌نامه تجاری، لیستی از کالاها معرفی می‌شوند که کاهش یا حذف

واردکننده، w جهان، t زمان، X صادرات، M واردات و i کالای مورد نظر است.

XA_{iwt} : صادرات کشور A به جهان از کالای i در زمان t ؛

MB_{iwt} : واردات کشور B از جهان از کالای i در زمان t .

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 می‌گردد [۱۲]. براساس مطالعات مختلف از جمله مطالعه‌ای که توسط آرنون و همکاران (۱۹۹۶) صورت پذیرفت، به طور معمول ۱۰ الی ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل صادراتی (وارداتی) را به عنوان پتانسیل صادراتی (وارداتی) در نظر می‌گیرند، اما در این پژوهش برای آن که برآورد دقیق‌تری داشته باشیم، نیاز به معیار مشخصی می‌باشد. بر این اساس از شاخص کسینوس استفاده شده است.

۱-۳-۱. شاخص کسینوس

برای تعیین تشابه تجاری بین کشورها، معیارهای متعددی مانند معیار تشابه فینگر_ کرینین [۱۳]، معیار تشابه صادرات و واردات [۱۴] و معیار کسینوس (در این تحقیق از این شاخص استفاده شده است) وجود دارد. معیار کسینوس یکی از مرسوم‌ترین روش‌های تعیین امکان تجارت دوجانبه کشورها است که با استفاده از روش اندازه‌گیری کسینوس زاویه دو بردار صادرات و واردات کشورها به دست می‌آید. به این منظور دو ماتریس $n \times 1$ که یکی صادرات کشور i به جهان و دیگری واردات کشور Z از جهان است، تعریف می‌شود. سپس 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 کالایی صادرات کشور i (برای تمام مقاصد یا جهان) شبیه به ترکیب کالایی واردات کشور Z (از تمام مبادی یا جهان) است و همچنین زاویه بزرگ نشان می‌دهد که ساختار صادرات کشور i و ساختار واردات کشور Z غیرمشابه هستند (یعنی قابلیت انطباق ندارند) [۱۵].

معیار کسینوس به صورت زیر تعریف می‌شود:

موانع تجاری در مورد این لیست از کالاها اعمال می‌گردد. روش برآورد ساده پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون‌های مشابهت، معیاری است که می‌تواند این لیست را در اختیار سیاست‌گذاران قرار دهد. البته ارائه این لیست توسط این روش اولین گام محسوب می‌شود، زیرا در نهایت باید تعیین شود که کاهش تعرفه در مورد هر کالا به چه میزان باشد و این میزان چه تاثیری روی رفاه خواهد داشت. بر این اساس، برآورد ساده پتانسیل تجاری، روش مناسبی است؛ چون در این روش کالاهای پتانسیل‌دار معین می‌شوند، ضمن آن که رقم کل پتانسیل نیز تعیین می‌شود. این روش در مطالعات مربوط به برآورد پتانسیل تجارت دو جانبه بین کشورها، کاربرد فراوانی دارد [۱۰]. روش ساده با هدف برآورد پتانسیل تجاری به صورت زیر است:

روش برآورد ساده از پتانسیل صادرات کشور A به کشور B (و همین طور این روش را برای واردات کشور A از کشور B نیز می‌توان به کاربرد) به این ترتیب است که واردات اقلام یا گروه‌های کالایی کشور B به تفکیک طبقه‌بندی کالایی SITC یا HS را در نظر می‌گیرند و در مقابل کل صادرات کشور A از همان کالاها به کشورهای جهان را در نظر می‌گیرند (این آمار از لوح‌های فشرده آماری بین‌المللی مثل PC-TAS قابل دسترس است). به این ترتیب دو ستون در مقابل هر کد کالا به وجود خواهد آمد که یکی مربوط به واردات کشور B از آن کالاها از تمام کشورهای جهان و دیگری مربوط به صادرات کشور A از آن کالاها به تمام کشورهای جهان می‌باشد. لذا در مقابل هر شماره تعرفه کالا دو عدد خواهد بود. برای تعیین حداکثر پتانسیل صادراتی، حداقل آن دو عدد مد نظر قرار می‌گیرد و پتانسیل معمولی حدود ۱۰ الی ۳۰ درصد حداقل مقدار تعیین شده خواهد بود: [۱۱]

$$\text{Min}(XA_{iwt}, MB_{iwt}) = \quad (1)$$

حداکثر پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i

$$\text{Min}(X_{iwt}^A, M_{iwt}^B) * (10-30)\% = \quad (2)$$

پتانسیل صادراتی کشور A به کشور B از کالای i

در فرمول‌های (۱) و (۲)، A کشور صادرکننده، B کشور

۴. نتایج حاصل از برآورد پتانسیل تجاری

۴-۱. محاسبه شاخص کسینوس در کشورهای عضو

سازمان همکاری شانگهای

در این بخش، شاخص کسینوس بر اساس رابطه (۳) بین ایران و کشورهای عضو سازمان شانگهای و برای دوره زمانی ۲۰۰۳-۲۰۰۷ با استفاده از اطلاعات و آمار مربوط به کل ارزش صادرات و ارزش واردات غیرنفتی هر یک از کشورهای مزبور انجام گرفته است. اطلاعات مورد نیاز از نرم افزار اطلاعات تجاری مرکز تجارت بین الملل (PC/TAS) و بر اساس سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا (HS) به صورت کدهای شش رقمی جهت اندازه گیری معیار کسینوس مورد استفاده قرار گرفته است تا از طریق این شاخص هم درجه تشابه تجاری بین کشورها تعیین گردد و هم میزان پتانسیل معمولی بین کشورها مشخص شود. [۱۶]

۴-۱-۱. محاسبه شاخص کسینوس صادرات غیرنفتی

ایران به کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای

بردار کالاهای صادراتی غیرنفتی ایران به عنوان عرضه صادرات کشورمان و بردار کالاهای وارداتی غیرنفتی کشورهای شانگهای به عنوان تقاضای وارداتی آن‌ها در نظر گرفته شده است. در جدول (۱)، درجه تشابه صادرات غیرنفتی ایران با کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای آمده است. ملاحظه می‌شود که درجه تشابه ساختار صادرات غیرنفتی ایران با ساختار واردات غیرنفتی کشورهای عضو شانگهای بسیار کم می‌باشد. با توجه به شاخص کسینوس صادرات غیرنفتی ایران به کشورهای شانگهای، هر چه این شاخص از ثبات بیشتری برخوردار باشد، تصمیم‌گیری در مورد بازارهای هدف کالاهای غیرنفتی کشورمان بهتر خواهد بود. هر چند درجه تشابه بالا دلیل کافی برای برقراری روابط تجاری بالا بین دو کشور نیست، بلکه عوامل دیگری نظیر تشابه مطلوبیت، نزدیکی جغرافیایی، مسائل سیاسی و ... در شکل‌گیری این روابط مؤثر هستند [۱۷]. پایین بودن مقادیر معیار کسینوس نیز امکان وجود فعالیت‌های تجاری را در آینده منتفی نمی‌کند. همان‌طور که معیار کسینوس ایران و

$$COS_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^n X_{ik} \cdot M_{jk}}{\sqrt{\sum_{k=1}^n X_{ik}^2 \cdot \sum_{k=1}^n M_{jk}^2}} \quad (3)$$

X_{ik} : سهم صادرات کالای k در صادرات کشور i به جهان؛

M_{jk} : سهم واردات کالای k در واردات کشور j از جهان.

i و k به ترتیب مربوط به کشور صادرکننده، کشور واردکننده و گروه کالایی می‌باشند. با توجه به فرمول (۳) اگر ترکیب کالایی صادرات کشور i با واردات کشور j یکسان باشند، نشان دهنده درجه تشابه کامل است؛ یعنی الگوهای کالایی کشور صادرکننده و واردکننده دقیقاً شبیه به هم می‌باشند و مقدار COS یک خواهد بود.

اگر برای تمام k ها، X یا M یا هر دو صفر باشند، واضح است که تجارت از کشور i به کشور j ممکن نیست: یعنی هیچ درجه تشابهی وجود ندارد و در این صورت مقدار کسینوس صفر است. بنابراین کسینوس بین دو بردار می‌تواند بین دو مقدار بحرانی صفر و یک قرار بگیرد.

برای تفسیر معیار کسینوس از رابطه زیر استفاده می‌کنیم

[۱۵]:

مقادیر بین ۰/۸ و ۱	درجه تشابه بسیار بالا	}
مقادیر بین ۰/۶ و ۰/۸	درجه تشابه بالا	
مقادیر بین ۰/۴ و ۰/۶	درجه تشابه متوسط	
مقادیر بین ۰/۲ و ۰/۴	درجه تشابه کم	
مقادیر بین صفر و ۰/۲	درجه تشابه بسیار کم	

لازم به ذکر است که معیار کسینوس فقط شدت جریان تجاری و تشابه تجاری بین دو کشور واردکننده و صادرکننده را مشخص می‌نماید و در مورد پتانسیل تجاری، اعداد و ارقامی را تعیین نمی‌نماید. هم چنین ممکن است تجارت بین دو کشور به طور کامل با هم شبیه باشد، در حالی که معلوم نیست با یکدیگر تجارت کرده باشند.

تاجیکستان پایین است ولی روابط تجاری کشورمان با تاجیکستان این مطلب را تایید نمی‌کند. هم چنین بر اساس این جدول، در میان کشورهای عضو سازمان شانگهای، بیشترین درجه تشابه صادرات غیرنفتی ایران با کشور مغولستان به میزان ۰/۱۸ می‌باشد.

جدول ۱- درجه تشابه صادرات غیرنفتی ایران با هر یک از کشورهای عضو سازمان شانگهای طی سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳

کشور	درجه تشابه			
	بسیار زیاد	زیاد	متوسط	کم
چین	-	-	-	بسیار کم ۰/۱۳
روسیه	-	-	-	۰/۰۶
هند	-	-	-	۰/۰۸
قزاقستان	-	-	-	۰/۰۶
قرقیزستان	-	-	-	۰/۰۹
مغولستان	-	-	-	۰/۱۸
پاکستان	-	-	-	۰/۰۹
تاجیکستان	-	-	-	۰/۰۳
ازبکستان	-	-	-	۰/۰۹

ماخذ: یافته‌ها و محاسبات تحقیق

پایین بودن درجه تشابه بدان معنی نیست که امکان وجود هیچ فعالیت تجاری در آینده وجود ندارد. با توجه به جدول (۲)، کسینوس واردات غیرنفتی ایران از کشورهای سازمان شانگهای از مقادیر بالاتری نسبت به صادرات غیرنفتی آن به این کشورها برخوردار است. در جدول (۲) درجه تشابه واردات غیرنفتی ایران با هر یک از کشورهای سازمان، در سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۷ بر اساس شاخص کسینوس محاسبه شده است. مشاهده می‌شود بیشترین درجه تشابه واردات غیرنفتی ایران از کشورهای سازمان شانگهای با کشور چین به میزان ۰/۲۰ می‌باشد.

جدول ۲- درجه تشابه واردات غیرنفتی ایران از هر یک از کشورهای عضو سازمان شانگهای طی سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳

کشور	درجه تشابه			
	بسیار زیاد	زیاد	متوسط	کم
چین	-	-	-	بسیار کم ۰/۲
روسیه	-	-	-	۰/۱۹
هند	-	-	-	۰/۱۳
قزاقستان	-	-	-	۰/۱۰
قرقیزستان	-	-	-	۰/۰۵
مغولستان	-	-	-	۰/۰۹
پاکستان	-	-	-	۰/۱۷
تاجیکستان	-	-	-	۰/۱۰
ازبکستان	-	-	-	۰/۰۵

ماخذ: یافته‌ها و محاسبات تحقیق

بنابراین بر اساس نتایج جدول (۱) و جدول (۲)، فرضیه اول تحقیق مبنی بر این که درجه تشابه صادرات و واردات غیرنفتی بین ایران و کشورهای عضو شانگهای بالا است، پذیرفته نمی‌شود.

۴-۲. برآورد ساده پتانسیل تجاری با استفاده از آزمون مشابهت بین ایران و کشورهای عضو سازمان شانگهای

پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران به هر یک از کشورهای سازمان همکاری شانگهای و پتانسیل وارداتی غیرنفتی ایران از هر یک از این کشورها با استفاده از روش ساده پتانسیل تجاری

۴-۱. محاسبه شاخص کسینوس واردات غیرنفتی ایران از کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای

معیار کسینوس به جهت و مسیر جریان تجارت بین دو کشور بستگی دارد، به گونه‌ای که این شاخص بر اساس صادرات کشور A و واردات کشور B با صادرات کشور B و واردات کشور A متفاوت است. بر همین اساس کسینوس واردات ایران از کشورهای عضو سازمان شانگهای برآورد شد. بردار کالاهای صادراتی غیرنفتی کشورهای شانگهای به عنوان عرضه صادراتی کشورهای شانگهای و بردار کالاهای وارداتی غیرنفتی ایران به عنوان تقاضای وارداتی ایران در نظر گرفته شده است. نتایج نشان می‌دهد شاخص کسینوس برای جریان واردات غیرنفتی ایران از کشورهای سازمان شانگهای همانند صادرات غیرنفتی ایران به این کشورها، دارای درجه تشابه بسیار کم می‌باشد. البته

مورد محاسبه قرار گرفته است.

برای محاسبه پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران به هر یک از کشورهای سازمان شانگهای با استفاده از این معیار، لازم است کدهای کالایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره زمانی تعیین شده، صادرکننده بوده، معین شوند. سپس از بین این کدها مواردی گزینش شوند که کشور عضو، واردکننده آن کد از جهان باشد. بر اساس این کدهای کالایی، حداکثر پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران به هر یک از کشورها در ستون‌های جداگانه قابل دسترس خواهد بود و میزان عددی حداکثر پتانسیل در مورد هر کد کالا، رقم حداقل در بین صادرات غیرنفتی ایران و واردات غیرنفتی کشور موردنظر می‌باشد. سپس بر اساس شاخص کسینوس میزان پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به کشورهای عضو شانگهای به دست می‌آید. چنین عملی را برای پتانسیل وارداتی نیز انجام می‌دهیم. بدین صورت که، واردات غیرنفتی ایران از جهان از یک کد کالای موردنظر را در مقابل صادرات شرکای تجاری به جهان از همان کد کالایی قرار داده و سپس عدد حداقل را برای هر کد به دست آورده و از مجموع حداقل‌ها، حداکثر پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از کشور موردنظر به دست می‌آید و با توجه به معیار کسینوس، مقدار پتانسیل واردات غیرنفتی به دست خواهد آمد. بدین منظور با استفاده از آخرین نسخه نرم‌افزار آمار تجاری در زمان پردازش اطلاعات این تحقیق، (2007) PC-TAS، آمار اقلام صادرات و واردات غیرنفتی هر یک از کشورهای سازمان شانگهای بر اساس کدهای شش رقمی HS به صورت مجموع ارزش پنج سال (2007-2003) استخراج شده و برای محاسبات بعدی مورد استفاده قرار گرفته است.

۱-۲-۴. پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر یک از کشورهای سازمان همکاری شانگهای

جدول پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به یک عضو سازمان شانگهای بسیار گسترده هستند، زیرا پتانسیل صادراتی را بر اساس کدهای شش رقمی HS نمایان می‌سازند. در جدول (۳) رقم کل پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر کشور که حاصل

جمع پتانسیل مربوط به کدهای شش رقمی می‌باشد را به همراه یکسری اطلاعات در این خصوص ارائه می‌دهد.

ستون اول اسامی نه کشور عضو سازمان همکاری شانگهای را که شریک تجاری ایران در این سازمان هستند، نشان می‌دهد. ستون دوم و سوم به ترتیب حداکثر پتانسیل صادرات غیرنفتی و پتانسیل صادرات غیرنفتی را آشکار می‌سازند. از لحاظ ارزش بالاترین میزان پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران مربوط به کشور چین است. این رقم در حدود ۲۹۲۹/۳ میلیون دلار می‌باشد.

پایین‌ترین رقم پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران از لحاظ ارزش به کشور تاجیکستان (۵/۶۰ میلیون دلار) تعلق دارد. در این بین، هند با ۱۲۳۲ میلیون دلار و روسیه با ۹۱۰/۶ میلیون دلار به ترتیب جایگاه دوم و سوم را بعد از کشور چین به خود اختصاص داده‌اند. اما میزان واقعی صادرات غیرنفتی ایران به این کشورها در دوره زمانی مورد بحث چقدر بوده است؟ اگر میزان صادرات غیرنفتی تحقق‌یافته ایران در دوره زمانی مورد نظر به کشورهای سازمان شانگهای را ۱۰۰ در نظر بگیریم، چه درصدی از آن به هر یک از کشورهای عضو تعلق دارد؟ و این میزان صادرات غیرنفتی تحقق‌یافته چه درصدی از پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران به این کشورها را در بر می‌گیرد؟ اگر پتانسیل صادرات غیرنفتی را به عنوان ظرفیت صادرات غیرنفتی در نظر بگیریم، می‌توان ظرفیت صادرات غیرنفتی استفاده نشده را تعیین نمود و هم چنین تعیین کرد که چه درصدی از پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر یک از این کشورها بلااستفاده مانده است. بر این اساس، ستون بعدی به میزان صادرات غیرنفتی تحقق‌یافته تعلق دارد و هم چنین سهم هر یک از کشورها از میزان صادرات غیرنفتی تحقق‌یافته محاسبه شده و در ستون چهارم نیز قابل دسترسی است. ستون پنجم نشان می‌دهد که چه درصدی از پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر کشور را میزان صادرات غیرنفتی تحقق‌یافته در بر می‌گیرد. ستون بعد ظرفیت صادرات غیرنفتی بلااستفاده بوده که هم بر اساس ارزش، قابل دسترسی است و هم سهم آن از پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر کشور مشخص است.

جدول ۳- مشخصه‌های مربوط به پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هریک از کشورهای عضو سازمان

شانگهای مجموع سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۷

کشور	حداکثر پتانسیل صادراتی غیرنفتی مجموع ۵ سال	پتانسیل صادراتی غیرنفتی		میزان صادرات غیرنفتی تحقق یافته			ظرفیت صادراتی غیرنفتی بلااستفاده	
		ارزش (میلیون دلار)	ارزش (میلیون دلار)	ارزش (میلیون دلار)	سهم از میزان صادرات غیرنفتی تحقق یافته	سهم از پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران به هر کشور (درصد)	ارزش (میلیون دلار)	درصد از پتانسیل ایران به هر کشور
چین	۲۲۷۰۲	۲۹۲۹/۳	۲۵۲۴	۳۰/۵	۸۶/۲	۴۰۵/۳	۱۳/۸	
روسیه	۱۵۲۳۵	۹۱۰/۶	۸۸۶	۱۰/۷	۹۷/۳	۲۴/۶	۲/۷	
قرقیزستان	۲۰۰۲	۱۷۹/۳	۱۴۰	۱/۷	۷۸/۱	۳۹/۳	۲۱/۹	
ازبکستان	۳۸۰۲	۳۵۲/۴	۲۵۲	۳/۰	۷۱/۵	۱۰۰/۴	۲۸/۵	
تاجیکستان	۱۷۶۳	۶۰/۵	۴۵۵	۵/۵	۱۰۰	*	۰	
قزاقستان	۸۳۲۲	۵۲۶/۲	۲۲۰	۲/۷	۴۱/۸	۳۰۶/۲	۵۸/۲	
هند	۱۶۰۱۵	۱۲۳۲	۲۷۸۴	۳۳/۷	۱۰۰	۰	۰	
مغولستان	۱۸۱۵	۳۱۹/۷	۰	۰	۰	۳۱۹/۷	۱۰۰	
پاکستان	۹۱۴۵	۸۲۴/۳	۱۰۰۶	۱۲/۲	۱۰۰	۰	۰	
جمع			۸۲۶۷	۱۰۰				

ماخذ: یافته‌ها و محاسبات تحقیق

* از آن جایی که در ادبیات اقتصادی، ظرفیت بلااستفاده منفی نداریم، بنابراین اعدادی که مقادیر آن‌ها در ستون ظرفیت بلااستفاده صفر می‌باشد، در اصل مقادیری منفی بوده‌اند.

سهم میزان صادرات غیرنفتی تحقق یافته از کل پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر کشور نشان می‌دهد که کشورهای تاجیکستان، هند و پاکستان با ۱۰۰ درصد، در صدر قرار دارند. این عدد نشان دهنده آن است که در مناسبات تجاری دو جانبه کشور ایران با کشورهای مذکور، بیشتر از ظرفیت صادرات غیرنفتی (پتانسیل صادرات غیرنفتی)، صادرات صورت گرفته و در واقع از ظرفیت صادرات غیرنفتی به طور کامل استفاده گردیده و بنابراین سهم ظرفیت صادرات غیرنفتی بلااستفاده از پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به این کشورها صفر می‌باشد.

در ستون ظرفیت صادرات غیرنفتی بلااستفاده، بیشترین سهم از پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران مربوط به کشور مغولستان (۱۰۰ درصد) است که این مسئله به دلیل عدم روابط تجاری با کشور مغولستان می‌باشد. بنابراین این امکان وجود دارد که مبادلات تجاری بین ایران و مغولستان از طریق ایجاد

کل میزان صادرات غیرنفتی تحقق یافته ایران به این کشورها، ۸۲۶۷ میلیون دلار می‌باشد که بیشترین مقدار مربوط به کشور هند می‌باشد. در حدود ۳۴ درصد از این رقم به کشور هند تعلق دارد. پس از هند، بیشترین میزان صادرات غیرنفتی تحقق یافته ایران به کشور چین مربوط می‌باشد (حدود ۳۰ درصد از کل میزان صادرات تحقق یافته). کمترین میزان واقعی صادرات غیرنفتی ایران مربوط به کشور مغولستان می‌باشد؛ به طوری که ایران هیچ‌گونه صادراتی را به این کشور در طی این سال‌ها انجام نداده است. این دو کشور با وجود قرابت‌های فرهنگی و جغرافیایی هنوز مناسبات رسمی سیاسی با یکدیگر را آغاز نکرده‌اند و همین مسئله مانع از ایجاد روابط اقتصادی قابل توجه میان دو کشور شده است. [۱۸] شاید جمعیت کم و منابع محدود اقتصادی در مغولستان، انگیزه لازم برای توسعه روابط اقتصادی با این کشور را در ایران ایجاد نکرده است.

موافقت‌نامه تجاری در سازمان شانگهای ایجاد گردد و ایران بتواند از ظرفیت صادراتی خود استفاده مطلوب را ببرد.

در بررسی پتانسیل صادرات غیرنفتی ایران به هر یک از کشورهای عضو شانگهای، کالاهایی تحت عنوان کالاهای پتانسیل‌دار معرفی می‌شوند که ایران بیشترین پتانسیل را در صادرات غیرنفتی این کالاها، به کشور مورد نظر دارد. بنابراین، ده گروه کالایی پتانسیل‌دار که ایران می‌تواند بر اساس این کالاها، در صورت انعقاد موافقت‌نامه اقتصادی - منطقه‌ای، حجم صادرات غیرنفتی خود با هر یک از کشورهای عضو این سازمان را افزایش دهد، عبارتند از: [۱۹]

چین

مواد شیمیایی آلی؛ مس و مصنوعات از مس؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ محصولات شیمیایی متفرقه؛ روی و مصنوعات از روی؛ محصولات با منشأ حیوانی؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ نمک، گوگرد، خاک، سنگ، گچ، آهک و سیمان.

هند

مواد شیمیایی آلی؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ مواد شیمیایی معدنی، ترکیب فلزات گرانبها، ایزوتوپ؛ آهن و فولاد؛ روی و مصنوعات از روی؛ میوه‌های خوراکی، آجیل، پوست مرکبات؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن.

روسیه

سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ محصولات سرامیک؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ میوه‌های خوراکی، آجیل، پوست مرکبات؛ صابون‌ها، روان‌کننده‌ها، واکس، موم و شمع، خمیر مدل‌سازی؛ نوشیدنی‌ها، نوشابه‌های غیرالکلی و سرکه؛ فرآورده‌های حاصل از غلات، آرد، نشاسته، شیر؛ سبزیجات و میوه آماده شده و محفوظ شده؛ شکر و شیرینی‌های شکر.

قزاقستان

محصولات سرامیک؛ صابون‌ها، روان‌کننده‌ها، واکس، موم و

شمع، خمیر مدلسازی؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ فرآورده‌های حاصل از غلات، آرد، نشاسته، شیر؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ محصولات دارویی؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ نمک، گوگرد، خاک، سنگ، گچ، آهک و سیمان.

مغولستان

محصولات دارویی؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ غلات و حبوبات؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ نمک، گوگرد، خاک، سنگ، گچ، آهک و سیمان؛ چربی و روغن حیوانی و نباتی؛ کاکائو و فرآورده‌های کاکائویی؛ لاستیک و مصنوعات از آن؛ برق و تجهیزات الکترونیکی.

قرقیزستان

محصولات دارویی؛ غلات و حبوبات؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ گوشت و مواد زائد گوشت خوراکی؛ نمک، گوگرد، خاک، سنگ، گچ، آهک و سیمان؛ کاکائو و فرآورده‌های کاکائویی؛ لاستیک و مصنوعات از آن؛ چربی و روغن حیوانی و نباتی؛ محصولات سرامیک.

ازبکستان

سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ محصولات دارویی؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ آهن و فولاد؛ غلات و حبوبات؛ چربی و روغن حیوانی و نباتی؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ محصولات سرامیک؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آن؛ لاستیک و مصنوعات از آن.

تاجیکستان

وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ غلات و حبوبات؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ محصولات دارویی؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ کاکائو و فرآورده‌های کاکائویی؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ چربی و روغن حیوانی و

نباتی؛ دباغی، عصاره رنگرزی و رنگدانه و غیره؛ فرش و دیگر منسوجات کفپوش.

پاکستان

مواد شیمیایی آلی؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مس و مصنوعات از مس؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ محصولات سرامیک؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه آهن یا تراموای؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ سبزیجات، نباتات و ریشه‌ها و غده‌های زیر خاکی خوراکی؛ محصولات دارویی؛ پوست خام (غیر از پوست‌های نرم) و چرم.

۲-۴. پتانسیل واردات غیرنفتی ایران به هر یک از کشورهای سازمان همکاری شانگهای

برای تهیه جدولی که پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از یک کشورها را سازمان شانگهای را نمایان سازد، مراحل مشابه طی می‌گردد و در نهایت جدول مربوط به پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از کشورهای عضو شانگهای آماده می‌گردد. جدول (۴)، مشخصه و ویژگی‌های مربوط به پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از کشورهای سازمان شانگهای را نشان می‌دهد. ستون نخست، کشورهای عضو سازمان را نشان داده و ستون‌های دوم و سوم به ترتیب حداکثر پتانسیل واردات غیرنفتی و پتانسیل واردات غیرنفتی را مشخص می‌کنند. از لحاظ ارزش بالاترین

میزان پتانسیل واردات غیرنفتی ایران مربوط به کشور چین بوده که این رقم ۲۲۰۵۳/۲ میلیون دلار می‌باشد. پس از چین، مقام دوم در پتانسیل واردات غیرنفتی ایران را کشور روسیه با ۱۰۸۴۱/۱ میلیون دلار به خود اختصاص داده است. پایین‌ترین رقم پتانسیل واردات غیرنفتی ایران به کشور تاجیکستان (۷۱/۴ میلیون دلار) تعلق دارد. ستون بعد میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته ایران از کشورهای سازمان شانگهای را بر اساس ارزش، نشان می‌دهد. کل میزان واقعی واردات غیرنفتی ایران از این کشورها، ۲۱۴۶۹ میلیون دلار است که بیشترین مقدار مربوط به کشور چین می‌باشد. هم‌چنین در حدود ۵۲ درصد از این رقم به کشور چین تعلق دارد. به عبارت دیگر، اگر میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته ایران از کشورهای عضو سازمان در دوره زمانی موردنظر را ۱۰۰ در نظر بگیریم، ۵۱/۸ درصد از آن به کشور چین تعلق دارد. این رقم برای کشور مغولستان همانند صادرات غیرنفتی تحقق یافته ایران به کشورهای عضو، صفر بوده و پایین‌ترین مقدار را در میان کشورهای عضو شانگهای از لحاظ میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته به خود اختصاص داده است. این مسئله احتمالاً از عدم مبادلات تجاری بین ایران و مغولستان ناشی می‌شود.

جدول ۴- مشخصه‌های مربوط به پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از هر یک از کشورهای عضو سازمان شانگهای

مجموع سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳

کشور	حداکثر پتانسیل وارداتی غیرنفتی مجموع ۵ سال	پتانسیل وارداتی غیرنفتی	میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته			ظرفیت وارداتی غیرنفتی بلااستفاده	
			ارزش (میلیون دلار)	ارزش (میلیون دلار)	سهم از میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته	سهم از پتانسیل وارداتی غیرنفتی ایران به هر کشور	ارزش (میلیون دلار)
چین	۱۰۲۱۳۵	۲۲۰۵۳/۲	۱۱۱۳۱	۵۱/۸	۵۰/۵	۴۹/۵	
روسیه	۵۶۹۵۳	۱۰۸۴۱/۱	۵۰۰۰	۲۳/۳	۴۶/۱	۵۲/۹	
قرقیزستان	۸۶۰	۴۲/۴	۴۵	۰/۲	۱۰۰	*	
ازبکستان	۲۱۱۹	۱۰۶/۹	۶۸۹	۳/۲	۱۰۰	.	
تاجیکستان	۷۳۸	۷۱/۴	۵۳	۰/۳	۷۴/۲	۲۵/۸	

ظرفیت وارداتی غیرنفتی بلااستفاده		میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته			پتانسیل وارداتی غیرنفتی	حداکثر پتانسیل وارداتی غیرنفتی مجموع ۵ سال	کشور
درصد از پتانسیل ایران به هر کشور	ارزش (میلیون دلار)	سهم از پتانسیل وارداتی غیرنفتی ایران به هر کشور (درصد)	سهم از میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته	ارزش (میلیون دلار)	ارزش (میلیون دلار)	ارزش (میلیون دلار)	
۰	۰	۱۰۰	۶/۴	۱۳۷۷	۱۱۰۰/۵	۱۰۴۲۸	قزاقستان
۶۷/۳	۵۳۹۵/۹	۳۲/۷	۱۲/۲	۲۶۱۶	۸۰۱۱/۹	۶۲۹۸۶	هند
۱۰۰	۷۹/۷	۰	۰	۰	۷۹/۷	۸۵۶	مغولستان
۴۷/۸	۵۱۱	۵۲/۲	۲/۶	۵۵۸	۱۰۶۹	۶۳۶۶	پاکستان
			۱۰۰	۲۱۴۶۹			جمع

ماخذ: یافته‌ها و محاسبات تحقیق

* از آن جایی که در ادبیات اقتصادی، ظرفیت بلااستفاده منفی نداریم، بنابراین اعدادی که مقادیر آن‌ها در ستون ظرفیت بلااستفاده صفر می‌باشد، در اصل مقادیری منفی بوده‌اند.

آن؛ برق و تجهیزات الکترونیکی؛ کشتی‌ها، قایق‌ها و دیگر سازه‌های شناور؛ تنباکو و مصنوعات از تنباکو؛ محصولات دارویی؛ باقیمانده از مواد زائد صنایع غذایی، علوفه حیوانات؛ روغن بذر، میوه‌های روغن‌دار، دانه و بذر برای کشت و غیره.

هند

وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ غلات و حبوبات؛ آهن و فولاد؛ کشتی‌ها، قایق‌ها و دیگر سازه‌های شناور؛ محصولات دارویی؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آن؛ باقیمانده از مواد زائد صنایع غذایی، علوفه حیوانات؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ شکر و شیرینی‌های شکر.

روسیه

آهن و فولاد؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ کشتی‌ها، قایق‌ها و دیگر سازه‌های شناور؛ تنباکو و مصنوعات از تنباکو؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آن؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ برق و تجهیزات الکترونیکی؛ محصولات دارویی؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم.

سهم میزان واردات غیرنفتی تحقق یافته از کل پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از هر کشور نشان می‌دهد که کشورهای ازبکستان، قزاقستان و قرقیزستان با ۱۰۰ درصد، در صدر قرار دارند. به عبارت دیگر، ایران از این سه کشور بیشتر از پتانسیل واردات غیرنفتی خود، وارد کرده است و به طور کامل از ظرفیت واردات غیرنفتی خود استفاده نموده است. ظرفیت واردات غیرنفتی بلااستفاده ایران از کشورهای عضو سازمان، نشان می‌دهد که بیشترین سهم ظرفیت بلااستفاده مربوط به کشور مغولستان بوده که در واقع ایران اصلاً از ظرفیت واردات غیرنفتی خود از این کشور استفاده ننموده است. پس از آن، بیشترین ظرفیت واردات غیرنفتی استفاده نشده ایران، از کشورهای هند، ۶۷/۳ درصد و روسیه، ۵۳/۹ درصد می‌باشند.

برای تعیین کالاهای پتانسیل‌دار در واردات غیرنفتی ایران از هر یک از کشورهای عضو سازمان شانگهای، همانند صادرات غیرنفتی عمل می‌شود. بر این اساس، ده گروه کالایی که بیشترین پتانسیل را در واردات غیرنفتی ایران از هر یک از کشورهای عضو شانگهای دارا می‌باشند، عبارتند از: [۲۰]

چین

وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ آهن و فولاد؛ غلات و حبوبات؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات

قزاقستان

سخت‌تنان، نرم‌تنان و سایر بی‌مهرگان آبی؛ ابریشم؛ مس و مصنوعات از مس؛ غلات و حبوبات.

پاکستان

غلات و حبوبات؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ برق و تجهیزات الکترونیکی؛ محصولات دارویی؛ کشتی‌ها، قایق‌ها و دیگر سازه‌های شناور؛ دستگاه‌های اپتیکی، عکاسی، پزشکی، فنی و غیره؛ مصنوعات از آهن و فولاد؛ پنبه؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آن.

جمع‌بندی و ملاحظات

در این تحقیق پتانسیل تجارت غیرنفتی بین ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای از «روش ساده با استفاده از آزمون مشابهت» بر اساس آمار تجارت سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳ برآورد گردید. نتایج نشان داد که بیشترین پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران با کشور چین می‌باشد. بعد از چین، به ترتیب کشورهای هند، روسیه، پاکستان، قزاقستان، ازبکستان، مغولستان، قرقیزستان و تاجیکستان قرار دارند، اما بخشی از پتانسیل صادراتی غیرنفتی ایران محقق شده و قسمتی نیز بلااستفاده باقی مانده است. در مورد کشور مغولستان کل پتانسیل صادرات غیرنفتی بلااستفاده مانده و نشان می‌دهد که ایران هیچ صادراتی با این کشور نداشته است.

در بررسی پتانسیل واردات غیرنفتی ایران از کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای نیز مشاهده گردید که بیشترین پتانسیل وارداتی ایران همانند پتانسیل صادراتی به کشور چین تعلق دارد. بعد از آن به ترتیب کشورهای روسیه، هند، قزاقستان، پاکستان، ازبکستان، مغولستان، تاجیکستان و قرقیزستان قرار دارند. در عمل قسمتی از این پتانسیل وارداتی غیرنفتی با توجه به واردات غیرنفتی تحقق یافته ایران از این کشورها استفاده شده و قسمتی نیز به صورت ظرفیت وارداتی غیرنفتی بلااستفاده باقی مانده است. در بین کشورهای عضو شانگهای، بیشترین سهم ظرفیت وارداتی غیرنفتی بلااستفاده همانند سهم صادرات غیرنفتی بلااستفاده، مربوط به کشور مغولستان بوده و بعد از آن

آهن و فولاد؛ سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مواد شیمیایی معدنی، ترکیب فلزات گرانبها، ایزوتوپ؛ غلات و حبوبات؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ مس و مصنوعات از مس؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ تنباکو و مصنوعات از تنباکو؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ محصولات شیمیایی متفرقه.

مغولستان

سنگ فلز، جوش و خاکستر؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ مس و مصنوعات از مس؛ انواع پوشاک، لوازم جانبی به صورت کشاف یا قلاب‌دوزی؛ پشم، موی حیوانات، نخ و پارچه از موی اسب؛ آهن و فولاد؛ انواع پوشاک، لوازم جانبی که به صورت کشاف یا قلاب‌دوزی نباشد؛ هواپیما، هلیکوپتر و قطعات آن؛ مبلمان، روشنایی، تابلوها و ساختمان‌های پیش‌ساخته.

قرقیزستان

مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ پنبه؛ شکر و شیرینی‌های شکر؛ شیشه و آبگینه؛ آهن و فولاد؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ برق و تجهیزات الکترونیکی؛ نمک، گوگرد، خاک، سنگ، گچ، آهک و سیمان؛ راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار و آب گرم، ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آن.

ازبکستان

مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ آهن و فولاد؛ مس و مصنوعات از مس؛ مروارید، سنگ گرانبها، فلزات، سکه و غیره؛ کودهای شیمیایی؛ پنبه؛ غلات و حبوبات؛ برق و تجهیزات الکترونیکی؛ لباس و متفرعات لباس، کشاف یا قلاب‌باف.

تاجیکستان

آلومینیوم و مصنوعات از آلومینیوم؛ پنبه؛ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه‌آهن یا تراموای؛ مواد پلاستیکی و مصنوعات از آن؛ روغن بذر، میوه‌های روغن‌دار، دانه و بذر برای کشت و غیره؛ سبزیجات و میوه آماده شده و محفوظ شده؛ ماهی،

کشورهای هند، روسیه و چین قرار دارند.

با توجه به مطالب مذکور و بررسی‌های انجام شده موارد زیر پیشنهاد می‌گردد:

- از آن جایی که ایران در تجارت غیرنفتی با برخی از کشورهای عضو شانگهای از پتانسیل تجاری خود به طور کامل استفاده نکرده و هنوز ظرفیت تجاری بلااستفاده وجود دارد؛ بنابراین زمینه مناسبی برای توسعه روابط متقابل میان ایران و کشورهای مزبور فراهم می‌باشد. بر این اساس 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 به عنوان کالاهای پتانسیل‌دار در مقاله حاضر معرفی شده‌اند، توجه نمایند.

- در شرایطی که ایران در میان کشورهای عضو سازمان شانگهای، بیشترین پتانسیل تجارت غیرنفتی را با کشور چین دارد، بنابراین این امکان وجود دارد که با صادرات / واردات کالاهای پتانسیل‌دار غیرنفتی به / از کشور چین و نیز با گسترش همکاری‌های اقتصادی - تجاری میان ایران و چین، این دو کشور بتوانند رقابت‌پذیری خود را ارتقاء بخشیده و با توسعه سرمایه‌گذاری در دو کشور، سهم خود را از تولید و صادرات جهانی افزایش دهند.

- با توجه به استمرار تحریم‌های آمریکا علیه ایران و نیز روابط نه‌چندان مطلوب با اروپا ناشی از بحران پرونده هسته‌ای، در شرایط کنونی تنها گزینه‌های پیش روی ایران، قدرت‌های آسیایی هم‌چون روسیه، هند و چین هستند. از این رو با توجه به نقش مهم سازمان شانگهای در همگرایی منطقه‌ای و جهانی، گسترش روابط اقتصادی ایران با کشورهای عضو این سازمان می‌تواند گام مهمی جهت توسعه جارت خارجی محسوب شود.

پی‌نوشت

1. Shanghai Cooperation Organization (SCO).
2. Harmonized System.

3. Cosine Index.

4. Jacob Viner. 1950.

5. J. Bhagwati, and A. Panagariya 1996.

6. Arnon, A. & Spivak, A. & Weinblatt, J.

7. Standard International Trade Classification (SITC)

8. Abdalla, A. 1998.

۹. در چارچوب مدل جاذبه (Gravity Model) می‌توان اندازه

عددی پتانسیل تجاری بین دو کشور را با استفاده از عواملی که بر این 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 نمود که از بین متغیرهای بسیاری که ممکن است بر این جریان‌ها مؤثر باشند، چه متغیرهایی واقعاً تعیین‌کننده هستند.

۱۰. رحمانی، ۱۳۸۴.

۱۱. ۱۰ الی ۳۰ درصد حداکثر پتانسیل صادراتی به عنوان پتانسیل

صادراتی کشورها به یکدیگر در نظر گرفته می‌شود، زیرا در دنیای واقعی، به منظور توسعه بازارها (حتی در صورت امکان‌پذیری این امر) مشکلاتی وجود دارد. به عبارت دیگر اگر به طور فرضی مشکلی بر سر راه توسعه صادرات کشور A به کشور B در حد حداکثر ظرفیت‌هایش وجود نداشته باشد، نمی‌تواند این امر را به سرعت انجام دهد. زیرا انجام این اقدام مشروط به آن است که یا ظرفیت‌های تولیدی کشور A به یکباره به میزان ظرفیت‌های خالی صادراتی آن به کشور B افزایش یابد و یا این کشور صادرات به کشورهای دیگر را به اندازه لازم کاهش دهد و صادرات به کشور B 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.

۱۲. آرنون، اسپواک و وینبلات ۱۹۹۶.

13. Finger and Kreinin.

14. Export – Import Similarity (EIS).

۱۵. عبدالله، ۱۹۹۸.

۱۶. در این تحقیق به دلیل بررسی پتانسیل صادراتی و وارداتی غیرنفتی ایران با کشورهای عضو شانگهای، کدهایی کالایی عرقمی ۲۷۰۹۰۰، ۲۷۱۰۱۱، ۲۷۱۰۱۹ که نفت خام و روغن‌های حاصل از مواد معدنی قیری خام، روغن‌های نفتی سبک و فرآورده‌هایی که دارای ۷۰ درصد وزنی یا بیشتر نفت و یا روغن حاصل از مواد معدنی قیری باشند و نیز کدهای کالایی ۲۷۱۱۲۹-۲۷۱۱۱۱ که گاز طبیعی در حالت مایع و گازی شکل و فرآورده‌های آن از قبیل بوتان، پروپان و اتیلن را شامل می‌شوند، حذف شده‌اند. علت حذف کالاهای موردنظر این است که نفت و گاز به عنوان کالای مهم صادراتی هر کشور از جمله ایران دارای مشتریان خارجی خاص خود می‌باشند. لذا متقاضی نفت و گاز در هر زمان برای کشور وجود دارد و بنابراین نیازی به بازاریابی برای این کالاها نمی‌باشد. علاوه بر این ظرفیت صادراتی نفت و گاز برای ایران هم از جهت تولید داخلی و صادرات دارای محدودیت است. از سویی دیگر، آن چه که در صادرات برای هر کشوری مهم می‌باشد، ایجاد تنوع در صادرات (صادرات غیرنفتی) جهت حفظ و افزایش درآمدهای صادراتی است؛ ولیکن نفت و گاز به عنوان یک ماده اولیه و خام تنوعی را در صادرات کشور به وجود نمی‌آورد، بلکه به عنوان صادرات (فروش) ثروت می‌باشد.

17. Baldwin, 1997.

۱۸. البته اگرچه هیچ آمار رسمی از میزان مبادلات اقتصادی میان دو کشور وجود ندارد، ولی احتمالاً مبادلات غیر رسمی ایران و مغولستان به حدود ۵ هزار دلار در سال می‌رسد.

۱۹. از آن جایی که ایران در صادرات غیرنفتی خود به کشورهای هند، تاجیکستان و پاکستان از ظرفیت صادراتی غیرنفتی خود به طور کامل استفاده کرده است، بنابراین معرفی کالاهای پتانسیل‌دار در تجارت با این کشورها نمی‌تواند تاثیر چندانی بر حجم صادرات غیرنفتی ایران به کشورهای مذکور داشته باشد.

۲۰. از آن جایی که ایران در واردات غیرنفتی خود به کشورهای قرقیزستان، قزاقستان و ازبکستان از ظرفیت واردات غیرنفتی

خود به طور کامل استفاده کرده است، بنابراین معرفی کالاهای پتانسیل‌دار در تجارت با این کشورها نمی‌تواند تاثیر چندانی بر حجم واردات غیرنفتی ایران به کشورهای مذکور داشته باشد.

منابع

انوری، حمیدرضا ۱۳۸۰، "نگاهی به شکل‌گیری سازمان همکاری شانگهای"، فصلنامه مطالعات آسیای مرکزی و قفقاز، شماره ۳۴، تابستان ۱۳۸۰.

بهبکیش، محمد مهدی، اقتصاد ایران در بستر جهانی شدن؛ تهران: نشر نی، چاپ دوم ۱۳۸۱.

حسینی، میرعبدالله و وحید بزرگی، "ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های صادرات کالایی ایران به کشور آفریقای جنوبی"، ماهنامه بررسی‌های بازرگانی، شماره ۴۰، فروردین و اردیبهشت ۱۳۸۹، ص ۶۹-۵۳، ۱۳۸۹.

رازی‌نی، ابراهیم علی و علیرضا باستانی، "بررسی پتانسیل تجاری بین ایران و کشورهای حاشیه دریای خزر با تأکید بر چارچوب موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای"، وزارت بازرگانی، معاونت برنامه‌ریزی و امور اقتصادی، دفتر مطالعات اقتصادی، ۱۳۸۲.

رحمانی، میترا، "برآورد توان بالقوه تجارت ایران در گروه هشت (D8)"، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۳۶، پاییز ۱۳۸۴، ص ۲۱۱-۱۸۵، ۱۳۸۴.

سالواتوره، دومینیک، تجارت بین‌الملل؛ ترجمه حمیدرضا ارباب؛ تهران: نشر نی، چاپ سوم، ۱۳۷۶.

ظفرمند، معصومه ۱۳۸۵، تجارت و سازمان همکاری شانگهای؛ فصلنامه مطالعات آسیای مرکزی و قفقاز، شماره ۵۵، پاییز ۱۳۸۵.

عابدین مقانکی، محمدرضا و همکاران، "تعیین میزان توسعه-پذیری روابط تجاری میان ایران و کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس"، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، سال هشتم، شماره ۲۷، تابستان ۱۳۸۵، ص ۲۱۷-۱۹۵، ۱۳۸۵.

- Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference, Capri, Italy, 2003.
- Cheney, D., "International Issue Prominent at AEA Meeting", *IMF Survey*, January, PP: 25-32, 1996.
- Gurler, O., "*Role And Function of Regional Blocks & Arrangement in The Formation of The Islamic Common Market*", Preliminary Proceedings of The International Seminar On Ways & Means to Stablish Islamic Common Market, Tehran, The Institute for Trade & Research, 2000.
- <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Sheila, P., "*Regionalism among Development Countries*", Macmillan Press LTD, Overseas Development Institute, London, 2000.
- Venables, A. J., "Trade and Trade Policy with Differentiated Products: A Chamberlinian-Richardian Model", *Economic Journal*, PP: 700-717, 1987.
- Waschik, R., "*Measuring Trade Creation and Trade Diversion in Preferential Trade Agreement*", Department of Economic and Finance, La Trobe University, Australia, 2004.
- www.sectsc.org
- www.sid.ir
- www.wto.org
- کریمی درمنی، زهره، برآورد درجه تکمیل و تشابه تجارت میان اعضای اکو و شورای همکاری خلیج فارس؛ پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه الزهراء، دانشکده اقتصاد، ۱۳۷۷.
- Abdalla, A., "The Impact of Euro-Mediterranean Partnerships on Trade Interests of The OIC Countries", *Journal of Economic cooperation Among Islamic Countries*, Vol. 19, PP: 191-214, 1998.
- Achy, L., "*Assessing Regional Integration Potential in North Africa*", United Nations, Economic Commission for Africa (ECA), Twenty First Meeting of the Intergovernmental Committee of Experts (ICE), Rabat, Morocco, 2006.
- Arnon, A. & Avia Spivak & J. Weinblatt, "The Potential for Trade Between Israel, the Palestinians and Jordan", *The World Economy*, vol. 19, Issue 1, PP: 113-134, 1996.
- Baldwin, R. E., "The Causes of Regionalism", *The World Economy*, Vol. 20, PP:865-888, 1997.
- Bhagwati, J & A, Panagariya, "*Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friend's or Foes*", Washington. DC:AEI Press, 1996.
- Burfisher Mary E and other, "*Regionalism: Old and new Theory and Practice*", The International