



مجلس پژوهش

فصلنامه مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

سال شانزدهم، شماره شصت و یکم، بهار و تابستان ۱۳۸۸

۶۱

مدیر مسئول: دکتر احمد توکلی

سر دبیر: دکتر بهزاد پورسید

مدیر داخلی: عبدالرضا فاضلی

اعضای هیئت تحریریه:

دکتر سیدابراهیم ابراهیمی (استادیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز)، دکتر احمد احمدی (استادیار دانشگاه تهران)، دکتر منصور امینی (استادیار دانشگاه شهید بهشتی)، دکتر ابراهیم بیگ‌زاده (دانشیار دانشگاه شهید بهشتی)، دکتر بهزاد پورسید (استادیار پژوهشی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی)، دکتر فتح‌اله تازی (دانشیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر احمد توکلی (استادیار دانشگاه شهید بهشتی)، دکتر ناصر جمال‌زاده (استادیار دانشگاه امام صادق (ع))، دکتر همایون حبیبی (استادیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر محمدباقر خرمشاد (دانشیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر محمد خوش‌چهره (دانشیار دانشگاه تهران)، دکتر مسعود درخشانی (استادیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر لمیا رستمی (استادیار دانشگاه شهید بهشتی)، دکتر جمال محمد ولی سامانی (استادیار دانشگاه تربیت مدرس)، دکتر علی سرافراز یزدی (استاد دانشگاه فردوسی مشهد)، دکتر سیدمحمدرضا سیدنورانی (دانشیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر حسن طایی (استادیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر سیدمحمد طباطبایی (استادیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر رؤیا طباطبایی یزدی (استادیار دانشگاه علامه طباطبایی)، دکتر علیرضا طهماسبی (استادیار پژوهشکده مهندسی جهاد)، دکتر مرتضی عزتی (استادیار دانشگاه تربیت مدرس)، دکتر لطف‌اله فروزنده (استادیار دانشگاه پیام نور)، دکتر محمد قاسمی (استادیار پژوهشی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی)، دکتر رحمت‌اله قلی‌پور (استادیار واحد پردیس قم دانشگاه تهران)، دکتر حسین کچوئیان (استادیار دانشگاه تهران)، دکتر محمدجواد لاریجانی (استاد مرکز تحقیقات فیزیک نظری و ریاضیات)، دکتر حمید محرمی (استادیار دانشگاه علم و صنعت)، دکتر مرتضی نصیری (استادیار بازنشسته دانشگاه تهران)، دکتر محمد نهاوندیان (استادیار پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی)، دکتر قربانعلی نعمت‌زاده قراخیلی (استادیار دانشگاه مازندران)، دکتر غلامرضا یاور (استادیار دانشگاه پیام نور)، دکتر محمدقلی یوسفی (دانشیار دانشگاه علامه طباطبایی)

داوران این شماره: دکتر سیدمحمود بهشتیان، دکتر بهزاد پورسید، دکتر سیدابراهیم حسینی نسب، دکتر محمد خضری، دکتر محمد خوش‌چهره، دکتر جعفر خیرخواهان، دکتر داوود دانش‌جعفری، دکتر علی دل‌اور، دکتر حسن سبحانی، دکتر رؤیا طباطبایی یزدی، دکتر محمد مالجو، دکتر محسن مسیحی، دکتر محسن مهرآرا، دکتر فرشاد مؤمنی

دبیر علمی این شماره: دکتر فتح‌اله تازی



تهران، خیابان شهید قرنی، بعد از چهارراه طالقانی،

پلاک ۱۳۱

تلفن امور مشترکین:

۸۳۳۵۷۱۴۱

تلفن و دورنگار:

۸۳۳۵۷۳۲۹

نشانی پست الکترونیک:

edchief@majlis.ir

نشانی پایگاه اینترنتی:

http://jmrc.majlis.ir

- نقل مطالب مندرج در فصلنامه با ذکر مأخذ آزاد است.
- مسئولیت صحت مطالب و مقالات به عهده نویسندگان است.

قیمت: ۱۵۰۰۰ ریال

فهرست مطالب

• سخن سردیسیر ۵۱

• آثار تحریم های تجاری و مالی بر اقتصاد ایران: تجزیه و تحلیل تاریخی ۹۱
دکتر کاظم یاری، رضامحیی

• رابطه برنامه های توسعه و سیاستگذاری در بخش بازرگانی خارجی ۵۵
سعید غلامی باغی

• بررسی و مقایسه سیاست های حمایتی تجاری ایران با کشورهای عمده طرف تجاری ۹۵
دکتر فتح اله تادی، سیدمن علوی نش

• مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران با کشورهای منتخب ۱۴۳
دکتر شایلا سیدسکری

• بررسی آثار تحریم بر اقتصاد ایران با تاکید بر تجارت خارجی ۱۶۵
صدر عزیززاده، دکتر سید محمد رضا سید نورانی

• چگونگی تطبیک صادرات نفتی و غیرنفتی ۲۱۱
رضانابی

• آسیب شناسی جایگاه و عملکرد اتاق بازرگانی در توسعه نقش بخش

خصوصی در تجارت خارجی / ۲۳۵

دکتر حسین حشمتی مولایی

سخن سردبیر

بخش بازرگانی در اقتصاد هر کشور پیونددهنده بخش‌های اقتصادی است که شامل صنعت، کشاورزی و سایر خدمات می‌باشد و همه تولیدات از طریق سازوکار بازرگانی مورد مبادله قرار می‌گیرد. امروزه بازرگانی به دلیل گسترش محدوده اثرگذاری، با عنوان فضای کسب و کار شناخته شده و شاخص‌های مختلفی برای اندازه‌گیری و مقایسه آن در کشورها طراحی شده است، به طوری که در سال‌های اخیر آمار سالیانه‌ای از وضعیت مقایسه‌ای این فضا در کل جهان منتشر و در اختیار عموم قرار می‌گیرد.

این شاخص‌ها در نهایت ملاک تصمیم‌گیران بخش خصوصی در نحوه سرمایه‌گذاری و مشارکت در فعالیت‌های اقتصادی کشورهاست و دولت‌ها به منظور جلب سرمایه‌گذاری‌های بیشتر تلاش می‌کنند تا با اتخاذ تمهیدات مختلف و بهبود بخشیدن به این شاخص‌ها، سرمایه‌گذاران بیشتری را جذب نمایند. از این رو، شاید بتوان بازرگانی را به منزله شریان حیاتی هر کشوری دانست که همانند رگ‌های بدن - که بین اعضا پیوند برقرار می‌سازد - میان اجزای مختلف اقتصاد پیوند برقرار می‌کند و ناکارایی آن به اجزای این پیکره آسیب می‌رساند.

بر همین اساس نقش بازرگانی خارجی در فضای کسب و کار کشورها موضوعی است که در طول زمان با دیدگاه‌های مختلف دچار افت و خیز شده است. سیاست‌های اقتصادی در گذشته عمدتاً بر جایگزینی واردات متمرکز بود که براساس آن باید همه‌چیز در کشور تولید می‌شد تا از واردات بی‌نیاز می‌گردید. اما در دهه‌های اخیر راهبردهایی چون توسعه صادرات محور اجرایی اکثر کشورها قرار گرفته است؛ زیرا نظریات علمی این راهبرد را تأیید و تقویت می‌کند که توسعه صادرات نه تنها حجم تولید، درآمد و مصرف را در همه کشورها افزایش می‌دهد، بلکه سبب افزایش درآمد سرانه و رفاه بیشتر نیز می‌شود. با افزایش رقبا در صحنه رقابت بین‌المللی و رقابتی‌تر شدن فضای تولید تولیدات کشورها کیفیت بهتری پیدا کرده و هر روز ابداعات جدیدی صورت می‌گیرد.

همچنین اگر کشوری بخواهد با سیاست‌های جایگزینی واردات اقتصاد خود را شکل دهد، بی‌نیاز از واردات نخواهد بود و حتی اگر تمام مواد اولیه لازم برای تولید را در اختیار داشته باشد، با این همه، به واردات فناوری جدید در عرصه‌های مختلف نیازمند است تا بتواند در زمان و هزینه تولید صرفه‌جویی کرده و محصولات خود را با کیفیت بهتر و مناسب‌تری عرضه کند. بنابراین نمی‌توان اقتصاد را بدون بازرگانی خارجی معنا کرد.

در کشور ما نیز با وجود فرازونشیب‌هایی که بازرگانی خارجی در سال‌های مختلف داشته، توجه به حیاتی بودن آن مغفول نمانده و در برنامه‌های مختلف توسعه بندهایی به این امر اختصاص یافته است تا محور سیاست‌گذاری در بودجه‌های سالیانه قرار گیرد. به این ترتیب شناخت و آشنایی با چالش‌هایی که بازرگانی خارجی با آن مواجه است می‌تواند راهنمای تصمیم‌گیران برای سیاست‌گذاری بهتر و مناسب‌تر در جهت دستیابی به اهداف چشم‌انداز اقتصادی ترسیم شده برای کشورمان باشد.

بخش عمده‌ای از متغیرهای مؤثر بر بخش بازرگانی خارجی کشور درون‌زاست، به طوری که با اتخاذ سیاست‌های مناسب می‌توان آن را تحت کنترل درآورد تا ما را به سمت اهداف تعیین شده هدایت کند. توجه به نقش و جایگاه مسئولان نظام برای دسترسی به این اهداف حائز اهمیت ویژه‌ای است که از یک طرف به تجدیدنظر در شیوه جاری تعیین و اعزام رایزنان بازرگانی به کشورهای مختلف نیازمند است و از طرف دیگر به آسیب‌شناسی جایگاه فعلی اتاق بازرگانی در شناخت و بازاریابی و توسعه بازارهای خارجی به عنوان نهاد حمایت از منافع بخش خصوصی و شناخت نقاط ضعف موجود و نحوه مطالبه انتظارات از این اتاق بازمی‌گردد.

سیاست‌های بازرگانی خارجی دیگری همچون نحوه تعیین تعرفه‌ها برای حمایت از تولیدات داخلی یا اعطای جوایز صادراتی می‌تواند به عنوان مکمل‌های تقویت راهبردهای پیش‌بینی شده و تسهیل اجرای این سیاست‌ها محسوب شود.

در این میان مسائل سیاسی به عنوان متغیری برون‌زا همواره می‌تواند بر بازرگانی

خارجی تأثیر بگذارد. هرچند اتخاذ استراتژی در عرصه سیاسی تابع قواعد و سازوکار مستقلی است، اما از تأثیر متقابل بازرگانی خارجی و سیاست هیچ‌گاه نباید غافل شد و از این‌رو انجام مطالعاتی در این زمینه می‌تواند مفید باشد.

دامنه بازرگانی خارجی به‌اندازه‌ای وسیع است که نیازمند تخصیص ویژه‌نامه‌های مختلف و متعدد برای رصد کردن و شناخت ابعاد، مشکلات و وقایع روزآمد آن به‌صورت دائمی است.

این شماره از فصلنامه مجلس و پژوهش، تلاشی برای ارائه برخی دیدگاه‌ها در حوزه‌های ذکر شده است. امید آنکه برای صاحب‌نظران مفید باشد.

آثار تحریم‌های تجاری و مالی بر اقتصاد ایران:

تجزیه و تحلیل تاریخی

دکتر کاظم یآوری*، رضا محسنی**

تاریخ دریافت ۸۸/۱۱/۲۷ تاریخ پذیرش ۸۹/۲/۲۲

تحریم اقتصادی، ابزاری برای نیل به اهداف سیاسی است. با پیروزی انقلاب اسلامی ایران در سال ۱۹۷۹ تاکنون آمریکا بارها از این ابزار علیه ایران استفاده کرده است. مقاله حاضر به بررسی تأثیرات تحریم‌های تجاری و مالی بر اقتصاد ایران در سال ۲۰۰۰ پرداخته است. نتایج حاکی از آن است که تحریم‌های آمریکا با وارد کردن خسارات اقتصادی به ایران تا حدودی موفقیت‌های اقتصادی را به همراه داشته است. تأثیرات تحریم‌های تجاری بر صادرات غیرنفتی ایران و واردات کالاهای سرمایه‌ای تأثیرات معنادارتری نسبت به تحریم صادرات نفتی ایران داشته است. در کوتاه‌مدت به دلیل آنکه نفت کالایی مبادله‌ای است و بازار جهانی نفت هم گسترده و کاملاً رقابتی است، ایران قادر خواهد بود خریداران دیگری را برای نفت جست‌وجو کند. تحریم مالی تأثیر شدیدتری نسبت به تحریم تجاری دارد. به دلیل تحریم‌های مالی، ایران نرخ‌های بالاتری را برای اخذ وام پرداخت می‌کند و نرخ‌های بازدهی تضمینی بالاتری را برای سرمایه‌گذاری قراردادهای نفتی بای‌بک^۱ پیشنهاد می‌کند. در تحلیل نهایی با استفاده از روش مازاد رفاه مصرف‌کننده هزینه تحریم تجاری و مالی در ایران حدود ۱/۱ درصد تولید ناخالص داخلی ایران در سال برآورد شده است. در این حالت مشاهده شد که تحریم یک‌جانبه واردات نفت خام از ایران به دلیل ماهیت آن و همچنین رقابتی بودن بازار نفت بی‌تأثیر است. لذا می‌توان نتیجه

* عضو هیئت علمی دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس؛

E-mail: kyavri@gmail.com

** دانشجوی دکترای اقتصاد دانشگاه تربیت مدرس و پژوهشگر مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی؛

Email: mohseni.re@gmail.com

1. Buyback

گرفت که تحریم مالی همراه با تحریم صادرات برخی از کالاهای ایران می‌تواند وضعیت مشابهی با تحریم‌های کامل را فراهم کند و اگر تحریم‌ها هوشمندانه و با همکاری دیگر کشورها صورت پذیرد می‌تواند هزینه‌های اقتصادی و سیاسی بالایی را برای اقتصاد کشور به همراه داشته باشد.

کلیدواژه‌ها: تحریم؛ آمریکا؛ صادرات غیرنفتی؛ واردات؛ نفت؛ بازارهای مالی؛ ایران

طبقه‌بندی JEL: E44؛ F41؛ F51؛ G15؛ G22

مقدمه

در دهه‌های اخیر استفاده از تحریم‌های اقتصادی به شدت افزایش یافته است و از این شیوه به عنوان ابزار سیاست خارجی انتخابی برای برخی از کشورها استفاده می‌شود. از لحاظ نظری روش کار تحریم ساده است به طوری که کشور تحریم‌شونده (هدف) هزینه‌هایی را بابت اعمال برخی محدودیت‌های کشور تحریم‌کننده متحمل می‌شود. لذا کشورهای هدف به دلیل اجتناب از چنین هزینه‌هایی، رابطه مطلوب و مستقیم خود را با کشورهای تحریم‌کننده تغییر می‌دهند. البته این نظریه در عمل به ندرت محقق می‌شود. شواهد تجربی معدودی وجود دارد که در صورت تحریم، کشورهای هدف به طور معناداری رفتار خود را تغییر دهند. در این باره کارشناسان معتقدند که عمدتاً تحریم‌ها شامل یک پیام برای جامعه جهانی است و منجر به انحراف برخی رفتارها می‌شود (Petrescu, 2008). در سال‌های اخیر آمریکا به منظور دستیابی به اهدافی خاص در سیاست خارجی، به طور فزاینده‌ای از سیاست تحریم اقتصادی استفاده کرده است. آمریکا تحریم‌های اقتصادی را به طور یک‌جانبه یا از طریق نفوذ در شورای امنیت سازمان ملل بر کشورهایایی که با اهداف و امیال او چالش دارند، تحمیل می‌کند. چنین تحریم‌هایی را آمریکا بیشتر بر کشورهایی که به دول سرکش^۱ معروف‌اند، برای دست نیافتن آنان به سلاح‌های اتمی، شیمیایی و بیولوژیکی تحمیل می‌کند زیرا در صورت دستیابی آنها به این گونه سلاح‌ها منافع آمریکا در بخش‌های مختلف جهان به خطر می‌افتاد (Huntington, 1999: 35-49).

آمریکا به دلیل آنکه کشورهای حاشیه خلیج فارس دارای دوسوم ذخایر نفت و گاز جهان می‌باشند، حفظ سلطه خود را بر این کشورها از نظر استراتژیک بسیار مهم می‌داند و همواره بدان توجه دارد. اما در سال ۱۹۷۹ (هم‌زمان با آغاز جمهوری اسلامی) ایران این امر را مورد نقد و اعتراض قرار داد. در واکنش به این موضوع، آمریکا تحریم‌های اقتصادی را بر ایران به منظور تغییر رفتار دولت ایران تحمیل کرد. ابتدا این تحریم‌ها در دوره ریاست جمهوری

جیمی کارتر آغاز شد و از آن زمان تاکنون کم‌وبیش در شکل‌های مختلف ادامه داشته است. کلیتون در دوره ریاست‌جمهوری خود تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های دوجانبه‌ای را برای ایران و عراق وضع کرد. در آوریل ۱۹۹۵ وی تحریم‌ها را با تنظیم بیانیه جامعی برای منع سرمایه‌گذاری و تجارت با ایران تشدید کرد. دلیل رسمی که آمریکا برای چنین تحریم‌هایی به کار می‌برد آن است که ایران از چنین سرمایه‌گذاری‌ها و کالاهای تجاری برای حمایت از تروریسم و دستیابی به سلاح هسته‌ای و همچنین حمایت از گروه‌های افراط‌گرا و خشن برای برهم زدن فرایند صلح خاورمیانه استفاده می‌کند. این دلایل تعجب بسیاری از ناظران و تحلیلگران را برانگیخت زیرا به نقض حقوق بشر در ایران، که همواره مورد توجه آمریکا و کشورهای غربی بوده، اشاره‌ای نشده است.

ادبیات تحریم به ارزیابی تأثیرپذیری تحریم‌های یک‌جانبه و چندجانبه و همچنین هزینه‌های آن برای کشورهای اعمال‌کننده و گیرنده تحریم می‌پردازد. در این زمینه هافبائر، اسکات و الیوت (Hufbauer, Schott and Elliot, 1990) و ریکارد دی فارمر (Richard D. Farmer, 2000) مطالعاتی را انجام داده‌اند. برخی از محققان نظیر الیوت، هافبائر، ایتن، ایگرز و لوی به‌طور کلی سیاست‌های تحریم بعد از جنگ سرد را مؤثر نمی‌دانند. برخی دیگر مانند کورترایت و لویز (Cortright and Lopez, 2002) معتقدند زمانی که کشوری هدف خاصی را دنبال می‌کند تحریم می‌تواند ابزار سیاست خارجی مؤثری باشد. در ادامه مقاله حاضر در قسمت دوم اهداف، انواع و دلایل تحریم معرفی می‌شود. در قسمت سوم به تاریخچه تحریم‌های آمریکا بر ایران پرداخته می‌شود. شواهد تجربی درباره آثار تحریم در قسمت چهارم آمده است. در قسمت پنجم و ششم تأثیرات تحریم تجاری و مالی بر اقتصاد ایران بررسی می‌شود. در قسمت هفتم موفقیت، شکست و تأثیرات کل تحریم در اقتصاد ایران مورد نظر قرار می‌گیرد و در نهایت در قسمت آخر به جمع‌بندی می‌پردازیم.

۱ اهداف تحریم

تحریم‌های اقتصادی عبارت از مجازات و یا دست‌کاری در روابط و همکاری‌های اقتصادی

به‌منظور تأمین اهداف سیاسی است. در واقع تحریم اقتصادی یکی از ابزارهای زیرمجموعه سیاست خارجی است که این امکان را فراهم می‌آورد تا کشور یا کشورهایی مقاصد سیاسی خود را نسبت به کشور هدف به هنگام بروز اختلاف دنبال کنند. تحریم‌های اقتصادی از نظر هدف، دو نوع هستند: اول، تحریم اقتصادی به‌منظور بی‌ثبات کردن رژیم سیاسی کشور هدف است که در واقع برگرفته از تضاد در منافع استراتژیک کشور تحریم‌کننده و کشور هدف می‌باشد. این نوع تحریم برای تغییر رژیم کشور هدف است. دوم، تحریم اقتصادی برای تغییر رفتار سیاسی یا اقتصادی کشور هدف صورت می‌گیرد. این نوع تحریم به‌مراتب ملایم‌تر از نوع اول است. زمانی که کشورها به دنبال تغییر رژیم کشوری هستند، تحریم نوع اول اعمال می‌شود با این هدف که لطمه‌ای سنگین به منافع کشور هدف وارد آید. در واقع در این نوع تحریم، عملاً تحریم اقتصادی جایگزین جنگ است و گزینه ماقبل جنگ تلقی می‌شود.

به‌نظر باربر^۱ (۱۹۷۹) تحریم‌های اقتصادی می‌تواند به دلایل متفاوتی صورت پذیرد. از مهم‌ترین دلایل آن می‌توان به رفتار و عمل دولت‌ها در مقابل کشور تحریم‌شونده، انتظارات آتی دولت‌های تحریم‌کننده و دیدگاه‌های بین‌المللی اشاره کرد که به ساختار کلی بین‌الملل و یا بخشی از ساختار بین‌المللی مرتبط است.

اعمال تحریم با توجه به تعداد شرکت‌کنندگان به سه نوع: یک‌جانبه^۲، چندجانبه^۳ و جامع (فراگیر)^۴ طبقه‌بندی می‌شود. تحریم یک‌جانبه اغلب اوقات فقط به یک کشور محدود می‌شود. در این حالت، تحریم را فقط یک کشور در مقابل کشور دیگر انجام می‌دهد. در حالت چندجانبه، تحریم‌ها بیش از یک کشور صورت می‌پذیرد. در این صورت، ممکن است که دیگر کشورها، از کشور پیش‌رو در تحریم پیروی کنند و در نهایت تحریم جامع، همه کشورها در آن درگیر خواهند شد. لازم به ذکر است که انتخاب تنبیه اقتصادی می‌تواند

1. Barber
2. Unilateral
3. Multilateral
4. Comprehensive

از طریق چارچوب یک سازمان بین‌المللی نظیر شورای امنیت صورت پذیرد. شیوه اعمال تنبیه‌های اقتصادی (تحریم) می‌تواند به سه روش بایکوت^۱، توقیف^۲ و مالی^۳ انجام پذیرد. بایکوت، در واقع به ممنوعیت واردات یک یا چند کالا از کشور هدف اطلاق می‌شود. این نوع تحریم باعث کاهش تقاضا برای کالاهای مهم صادراتی کشور هدف می‌شود. این نوع تحریم به کاهش درآمد ارزی و در نتیجه کاهش توانایی کشور هدف، برای خرید کالاهای اساسی مورد نیاز منجر می‌گردد. با استفاده از این نوع تحریم می‌توان به برخی از صنایع خاص که نیازمند واردات کالاهای اساسی برای ادامه تولید هستند، آسیب وارد کرد. این سیاست به دلیل آنکه کشور هدف قادر خواهد بود با دسترسی به دیگر بازارها و یا کشورهایی که از چنین تحریم‌هایی پیروی نمی‌کنند یا با ترفندهای گوناگون از تحریم عبور می‌کنند به تأمین کالای خود پردازد، کارایی لازم را ندارد. شیوه تحریم از طریق توقیف، صادرات کالاهای مهم به کشور هدف را تحریم می‌نماید. این روش، ابزار رایج و گسترده‌ای است که برای تنبیه کشور تحریم‌شونده استفاده می‌شود. البته این نوع ممنوعیت در صادرات، ممکن است جزئی یا کامل باشد، در نهایت، تحریم مالی، وام‌دهی و یا سرمایه‌گذاری؛ کشور هدف را تعلیق یا محدود می‌کند. همچنین کشورهای تحریم‌کننده می‌توانند محدودیت‌های مضاعفی را بر پرداخت‌های بین‌المللی کشور هدف، نظیر مسدود کردن دارایی‌های خارجی برای اعمال فشار بیشتر انجام دهند.

۲ تاریخچه تحریم‌های آمریکا بر ایران

تحریم‌های آمریکا علیه جمهوری اسلامی ایران را می‌توان به پنج دوره اصلی تقسیم‌بندی کرد که هر یک ویژگی‌های خاصی دارند (زمانی، ۲۰۰۷).
دوره اول: ۱۹۸۱-۱۹۷۹ دوره گروگان‌گیری؛

1. Boycott
2. Embargo
3. Financial Sanction

دوره دوم: ۱۹۸۸-۱۹۸۱ دوره جنگ ایران - عراق؛

دوره سوم: ۱۹۹۲-۱۹۸۹ دوره بازسازی؛

دوره چهارم: ۲۰۰۱-۱۹۹۳ دوره ریاست‌جمهوری کلینتون، مهار دوجانبه؛

دوره پنجم: دوره پس از یازده سپتامبر ۲۰۰۱.

اولین تحریم اقتصادی آمریکا علیه ایران در سال ۱۹۸۰ در واکنش به گروگان‌گیری سفارت آمریکا انجام گرفت. این تحریم قرارداد فروش صدها میلیون دلار تجهیزات نظامی را که در زمان محمدرضا پهلوی به امضا رسیده بود لغو و فروش تجهیزات نظامی به ایران را غیرقانونی کرد، همچنین دوازده میلیارد دلار دارایی‌های دولت ایران را در آمریکا مصادره و همه مبادلات تجاری بین ایران و آمریکا را ممنوع کرد. همچنین دولت ایالات متحده روابط دیپلماتیک خود را با ایران قطع کرد. متعاقباً چندین کشور دیگر، از جمله اتحادیه اروپا و ژاپن به آمریکا پیوستند و فروش تجهیزات نظامی و اعطای وام به ایران را ممنوع کردند و خرید نفت را از ایران متوقف ساختند. این تحریم در ۱۹ ژانویه ۱۹۸۱، پس از آزادسازی گروگان‌های آمریکایی لغو شد، اما بخش عمده‌ای از دارایی‌های ایران به دلیل مطالبات شرکت‌های آمریکایی مسترد نشد. با وجود لغو تحریم و ازسرگیری روابط تجاری بین دو کشور، روابط آمریکا با ایران همچنان تیره ماند. در طول جنگ ایران با عراق دولت ریگان حرکت بین‌المللی گسترده‌ای را برای جلوگیری از فروش تجهیزات نظامی به ایران سازمان داد تا مانع از پیروزی ایران در جنگ علیه عراق گردد. در ژانویه ۱۹۸۴ به دلیل بمب‌گذاری در نیروگاه نظامی آمریکا در لبنان توسط نیروهای حزب‌الله لبنان که ۲۴۱ کشته برجای گذاشت دولت آمریکا، ایران را در فهرست کشورهای حامی تروریسم قرار داد. این امر موجب منع صادرات و فروش تجهیزات نظامی به ایران (از سال ۱۹۸۶)، کنترل صادرات کالاهایی که مصارف دوگانه نظامی و غیرنظامی دارد و قطع تمامی کمک‌های مالی به کشور از جمله مخالفت با اعطای وام از طرف بانک جهانی شد. دولت آمریکا به نماینده خود در سازمان‌های مالی بین‌المللی مانند بانک جهانی ابلاغ کرد

که با هرگونه وام و کمک مالی این سازمان‌ها به ایران مخالفت کنند و به تبع از آن کمک‌های مالی آمریکا به این سازمان‌ها را به میزان وام‌هایی که می‌توانست به ایران تعلق گیرد، کاهش داد. در سال ۱۹۸۷ دولت ریگان، ایران را در فهرست کشورهای قرار داد که در ترافیک بین‌المللی مواد مخدر درگیرند، و بدین‌وسیله موانع بیشتری در برابر صادرات و فروش تجهیزات نظامی به ایران قرار داد و واردات از ایران را تحریم کرد. البته این تحریم شامل خرید نفت ایران به‌منظور فروش به کشورهای دیگر (بازارهای خارج از آمریکا) نمی‌شد.

پس از پایان جنگ ایران - عراق در سال ۱۹۸۸ و آغاز دوره بازسازی، روابط اقتصادی و سیاسی بین ایران و اتحادیه اروپا به میزان چشمگیری بهبود یافت. اما تغییر در روابط ایران و آمریکا دیرتر و بسیار کند آغاز شد. تحریم‌های موجود همچنان برجای ماند، ولی وضعیت ذهنی حاکم بر روابط بین دو کشور رو به بهبود گذاشت. میانجی‌گری ایران در آزادسازی گروگان‌های غرب در لبنان از یک‌سو و سکوت و تأیید ضمنی ایران از حمله آمریکا به عراق در سال ۱۹۹۱ تأثیر مهمی در بهبود اوضاع ایفا کرد. در نوامبر ۱۹۹۱ دادگاه هیگ، آمریکا را موظف کرد تا بابت پیش‌پرداخت‌های ایران برای قراردادهای نظامی ملغی شده مبلغ ۲۷۸ میلیون دلار به ایران غرامت بپردازد.

اما روند بهبود روابط ایران - آمریکا مدت زیادی دوام نیاورد. پس از شکست عراق در جنگ (حمله آمریکا به عراق برای بیرون راندن آن از کویت در سال ۱۹۹۱) به‌منظور جلوگیری از برتری یافتن ایران بر عراق و برهم‌خوردن توازن قوا در منطقه و منع گسترش تجهیزات نظامی ایران، دولت آمریکا با تصویب قانونی در سال ۱۹۹۲ مجدداً به تنگ کردن حلقه تحریم اقتصادی ایران و عراق اقدام کرد. این آغاز سیاست جدیدی بود که متعاقباً دولت کلینتون مدون کرد. هدف سیاست مهار دوجانبه علی‌رغم نام آن، عمدتاً مهار اقتصادی و نظامی ایران و جلوگیری از برتری یافتن آن بر منطقه بود؛ زیرا تحریم اقتصادی عراق و تضعیف روزافزون اقتصادی و نظامی آن توازن بین ایران و عراق را به نفع ایران برهم زده بود.

سیاست مهار دوجانبه دور جدیدی از تحریم‌های گسترده علیه ایران را آغاز کرد. در سال ۱۹۹۵ دولت کلینتون، به دلیل حمایت ایران از تروریسم بین‌المللی و مخالفت با صلح خاورمیانه، هرگونه مشارکت شرکت‌های آمریکایی در توسعه صنعت نفت ایران را منع کرد و در مه ۱۹۹۶ همه مبادلات اقتصادی با ایران را تحریم کرد. در آوریل همان سال قانون مبارزه با تروریسم و مجازات آن که هدفش منع هرگونه مبادلات مالی با ایران و جلوگیری از کمک‌ها و تحریم مالی به کشورهایی که به ایران تجهیزات و خدمات نظامی می‌دهند، به تصویب رسید و دولت آمریکا را موظف کرد براساس تحریم ایران و لیبی در آگوست ۱۹۹۶، هر شرکت خارجی را که بیشتر از بیست میلیون دلار در صنعت نفت ایران سرمایه‌گذاری می‌کند، تحریم و مجازات کند. در آگوست ۱۹۹۷ بخش‌نامه ۱۳۰۵۹ دولت کلینتون صادرات به کشورهایی را که قصد صدور مجدد کالاهای مزبور را به ایران داشتند، منع کرد. در جولای ۱۹۹۸ و متعاقباً ژانویه ۱۹۹۹ دولت کلینتون ده مؤسسه روسی را به دلیل مشارکت در توسعه صنعت موشک‌سازی ایران تحریم کرد. در سپتامبر ۱۹۹۹ دولت آمریکا ایران را به دلیل نقض آزادی مذهب مورد تحریم‌های جدیدی قرار داد و شرکت‌های غیرآمریکایی را که برخلاف قانون تحریم ایران - لیبی اقدام به سرمایه‌گذاری در صنعت نفت ایران می‌کنند، تهدید کرد که این امر با مخالفت شدید اتحادیه اروپا مواجه شد.

اتحادیه اروپا با صدور بخش‌نامه‌ای شرکت‌های اروپایی را از رعایت قانون منع و اعلام کرد که در صورت اعمال هرگونه قانون تحریم ایران و لیبی و جریمه، شرکت‌های مربوط به دریافت خسارت قادر خواهند بود. همچنین اتحادیه اروپا به دولت آمریکا هشدار داد که در صورت اجرای این قانون به اقدامات تلافی‌جویانه دست خواهد زد. در مقابل واکنش اتحادیه اروپا دولت کلینتون ناچار به عقب‌نشینی مقطعی شد. برای مثال در مه ۱۹۹۸ دولت آمریکا اعلام کرد که شرکت توتال فرانسه و شرکای آن به سبب سرمایه‌گذاری در پروژه پارس جنوبی شامل قانون تحریم نخواهند شد. قانون تحریم ایران - لیبی در دور دوم ریاست جمهوری کلینتون، به منظور تشویق و تقویت روند اصلاحات در ایران، گام‌های

زیادی برای رفع تحریم اقتصادی ایران برداشت. برای مثال، در دسامبر ۱۹۹۸ ایران از فهرست کشورهای که درگیر ترافیک بین‌المللی مواد مخدرند، حذف شد. در آوریل ۱۹۹۹ کلیتون با صدور بخش‌نامه‌ای صادرات مواد غذایی و دارویی به ایران، لیبی و سودان را آزاد کرد. در نوامبر ۱۹۹۹ دولت آمریکا شرکت بوئینگ را در مورد صدور قطعات برای هواپیماهایی که پیش از تحریم به ایران فروخته شده و هنوز در ضمانت بودند، از قوانین تحریم مستثنا ساخت. بالاخره در مارس ۲۰۰۰ خانم آلبرایت از مداخلات گذشته آمریکا در امور داخلی ایران و حمایت از عراق طی جنگ ایران - عراق اظهار تأسف کرد و متعاقباً تحریم برخی صادرات غیرنفتی ایران از جمله فرش، خاویار و پسته را لغو کرد. اما، در مجموع این اقدامات به اندازه کافی پیوسته و چشمگیر نبودند تا بتواند تأثیر زیادی بر روند تحولات سیاسی ایران بگذارد.

با آهسته شدن سیر اصلاحات در ایران از یک سو و تشدید بحران اقتصادی و سیاسی عراق از سوی دیگر، روند تحریم ایران به روال قبلی خود بازگشت. در نوامبر ۲۰۰۰ قانون منع گسترش نیروی نظامی ایران با هدف جلوگیری از صدور تکنولوژی نظامی به ایران به تصویب رسید. این قانون پرداخت کمک‌های مالی به روسیه را منوط به رعایت قوانین تحریم آمریکا کرد. سپس در اکتبر ۲۰۰۰ تصویب قانون اعتبارات کشاورزی همه کشورهای را که در فهرست کشورهای تروریستی بودند از دریافت ضمانت‌نامه‌های صادراتی دولت آمریکا محروم ساخت. با آغاز ریاست جمهوری جورج بوش (پسر) روند تحریم اقتصادی ایران شدت یافت. در ژانویه ۲۰۰۱ دولت بوش با استناد به قانون، یک شرکت کره‌ای را به سبب فروش قطعات سلاح‌های نظامی تحریم کرد. در ژوئن ۲۰۰۱ مجدداً یک شرکت کره‌ای و دو شرکت چینی را به علت فروش قطعات سلاح‌های موشکی و شیمیایی به ایران تحریم کرد. بالاخره، در آگوست ۲۰۰۱ قانون تحریم ایران - لیبی برای یک دوره پنج‌ساله تمدید شد.

پس از واقعه یازده سپتامبر ۲۰۰۱، نگرانی دولت و افکار عمومی آمریکا نسبت به

خطر تروریسم بین‌المللی، گسترش سلاح‌های هسته‌ای و عملکرد رژیم‌های عراق و ایران به‌نحوی سابقه‌ای افزایش یافت. در اکتبر ۲۰۰۱ ارتش آمریکا با همکاری دیگر کشورهای متحد، افغانستان را به اشغال خود درآورد و حکومت طالبان را سرنگون کرد. در ژانویه ۲۰۰۲ بوش در خطابه خود به کنگره و مردم آمریکا؛ ایران، عراق و کره شمالی را محورهای اهریمنی خواند. بالاخره در مارس ۲۰۰۳ ارتش آمریکا و کشورهای متحد آن به عراق حمله کردند و حکومت صدام حسین را سرنگون ساختند. طی حمله به افغانستان و سپس به عراق، با توجه به سکوت ایران در برابر این اقدامات و تأیید و همکاری ضمنی با آن، اقدامات مهم جدیدی در زمینه تشدید تحریم ایران انجام پذیرفت. در مه ۲۰۰۲ دولت آمریکا چند شرکت مالدویا، ارمنستان و چین را به دلیل فروش قطعات و کالاهای نظامی به ایران تحریم کرد. سال ۲۰۰۳ نیز چند اقدام مشابه انجام پذیرفت، اما در مجموع طی این دوره مسئله تشدید تحریم اقتصادی ایران در صدر تحریم‌های آمریکا قرار نداشت. علاوه بر این، پس از سرنگونی حکومت صدام حسین و شکل‌گیری بحران هسته‌ای ایران مسئله تحریم اقتصادی ایران به لحاظ کیفی وارد مرحله کاملاً متفاوتی شده است که در صورت نیافتن راه‌حل مناسبی برای حل بحران هسته‌ای ایران، با سرعت به اعمال تحریم همه‌جانبه از طرف سازمان ملل و تکرار سناریوی عراق می‌انجامد.

۳ شواهد تجربی

فرضیه تحریم را اولین بار گالتونگ (Galtung, 1967: 378-416) برای بیان اعلام نارضایتی و بازداشتن برخی از رفتارهای کشورهای بیان کرد. چن (۲۰۰۰) نظریه تحریم را گسترش داد و بیان کرد که تحریم یک روش ارسال پیام به دیگر کشورهاست که باید رفتار مشابه‌ای را با کشور هدف داشته باشند. لیندسی (۱۹۸۶) معتقد است که چهار هدف ممکن تحریم‌های اقتصادی عبارت‌اند از: اجابت، انهدام، تغییر رفتار داخلی و تغییر رفتار بین‌المللی. درباره تأثیرات تحریم، مطالعات متعددی انجام شده است. دراری و پارک (۲۰۰۴)

تأثیر تحریم‌های اقتصادی بر احتمال وقوع حادثه حمله نظامی میان کشور تحریم‌کننده و تحریم‌شونده را مطالعه و بررسی کرده‌اند. این محققان مشاهده می‌کنند که تحریم مکمل مناقشات نظامی است و نه جانشین آن. با پیروی از این رویکرد پترسکو (۲۰۰۸) نشان می‌دهد که تحریم‌های اقتصادی به میزان ۹ درصد احتمال حمله نظامی میان دو کشور تحریم‌کننده و تحریم‌شونده را کاهش می‌دهد. مطالعات متعددی وجود دارد که احتمال مناقشات نظامی را پیش‌بینی می‌کند. چویی و همکاران (۲۰۰۶)، دیکسون (۱۹۹۴)، فیرون (۱۹۹۴)، مواسیو (۱۹۹۸)، انیل و همکاران (۱۹۹۶، ۱۹۹۷ و ۲۰۰۳) و ریموند (۱۹۹۴) عقیده دارند که کشورهای مبتنی بر دمکراسی به احتمال کمتری درگیر مناقشات بین‌المللی می‌شوند (Petrescu, 2008). در ادامه به بررسی سه مطالعه موردی پرداخته می‌شود.

۳-۱ مطالعه ایران

تحریم‌های آمریکا علیه ایران یک زمینه تحقیقات مناسبی را برای بررسی این موضوع فراهم آورده است به طوری که این سؤال مطرح است که چگونه می‌توان اثر تحریم را بهبود بخشید؟ مطالعات متعددی به طور خاص به بررسی اثربخشی تحریم‌ها در ایران پرداخته‌اند. آموزگار (Amuzegar, 1997a: 31-41; 1997b: 185-199) در مطالعه‌ای نشان می‌دهد که تحریم‌های آمریکا نتایج قابل انتظاری به همراه نداشته است به طوری که هیچ‌گونه تغییری در مواضع ایران صورت نپذیرفته است. کلاوسن (۱۹۹۹) نتیجه مذکور را در مطالعه خود تأیید کرده است. وی خاطر نشان می‌سازد که تحریم‌ها هیچ‌گونه فشاری بر ایران به منظور تغییر رفتار حاصل نکرده است. پرگ (۱۹۹۷) در مطالعه‌ای به ارزیابی اثر خالص تحریم‌های اقتصادی آمریکا بر ایران طی دوره زمانی ۱۹۹۸-۲۰۰۰ پرداخته است به طوری که اثر خالص آن را منفی ارزیابی می‌کند. وی اثر تحریم تجاری بر ایران را در دامنه ۷۰۰ الی ۱۳۰۰ میلیون دلار و اثر هزینه‌ای تحریم مالی ایران را بین ۸۰۰ تا ۱۳۰۰ میلیون دلار در سال برآورد می‌کند و در مجموع همه هزینه‌های تحریم بر ایران را در دامنه ۱۵۰۰ الی ۲۶۰۰ میلیون دلار در سال ارزیابی می‌کند. لذا نسبت هزینه‌های تحریم به ارزش صادرات در سال ۲۰۰۰ در دامنه ۵/۳

الی ۹/۱ درصد و نسبت به تولید ناخالص داخلی در فاصله ۲/۱ الی ۳/۶ درصد و هزینه سرانه تحریم در دامنه ۲۳/۴ الی ۴۰/۵ دلار برآورد می‌شود. وی نتیجه می‌گیرد که با وجود این‌گونه خسارت‌های اقتصادی، چنین تحریم‌هایی نتوانسته است ایران را به تغییر رفتار در دستیابی به اهدافش وادار کند. وی پیشنهاد کرده است که آمریکا باید تحریم‌های یک‌جانبه را رها سازد.

علیخانی (۲۰۰۰) تأثیر تحریم‌ها علیه ایران را از نظر سیاسی و تاریخی بررسی و مشاهده کرده است که اثرپذیری و نفوذ چنین سیاستی بر ایران با شکست مواجه شده است. عسگری و همکاران (۲۰۰۱) تأثیرات اقتصادی تحریم بر ایران را با استفاده الگوی جاذبه بررسی کرده‌اند. اثر تحریم تجاری بر ایران را حدود ۲۷ میلیون دلار و اثر تحریم مالی ایران را بین ۱۱۶۰ تا ۱۳۲۱ میلیون دلار در سال برآورد می‌کند و در مجموع کل هزینه‌های تحریم بر ایران را در دامنه ۱۱۸۷ الی ۱۳۴۸ میلیون دلار در سال ارزیابی می‌نماید. لذا نسبت هزینه‌های تحریم به ارزش صادرات در سال ۲۰۰۰ در حدود ۴/۱ الی ۴/۷ درصد و نسبت به تولید ناخالص داخلی بین ۱/۶ الی ۱/۹ درصد و هزینه سرانه تحریم در حدود ۱۸/۵ الی ۲۱/۱ دلار برآورد می‌شود. همچنین آنها نشان می‌دهند که با وجود هزینه‌های سنگین بر هر دو کشور تحریم‌کننده و تحریم‌شونده، سیاست‌های ایران تغییر نیافته است.

تحقیق دیگری که در مؤسسه اقتصاد بین‌الملل^۱ با استفاده از روش هزینه رفاه و الگوی رهبری قیمت آثار تحریم‌ها بر اقتصاد ایران برای دوره زمانی ۱۹۹۵-۲۰۰۰ انجام شده است، اثر تحریم تجاری بر ایران را پانصد میلیون دلار و اثر تحریم مالی ایران را ۲۵۰ میلیون دلار در سال برآورد می‌کند و در مجموع کل هزینه‌های تحریم بر ایران را ۷۵۰ میلیون دلار در سال ارزیابی می‌نماید. از این رو نسبت هزینه‌های تحریم به ارزش صادرات در سال ۲۰۰۰ برابر ۲/۶ درصد و نسبت به تولید ناخالص داخلی ۱/۰ درصد و هزینه سرانه تحریم ۱۲/۱ دلار برآورد می‌شود (Torbat, 2005: 407-434).

بهروزی فر در مطالعه‌ای به بررسی تأثیر تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا بر تجارت جهانی و بازار جهانی انرژی می‌پردازد. به نظر وی تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا بر ایران علاوه بر تأثیر مستقیم بر کشور هدف، تأثیراتی بر اقتصاد جهانی و حتی کشور تحریم‌کننده دارد (بهروزی فر، ۱۳۸۳: ۲۳۹-۱۹۵). آمریکا با اعمال این‌گونه تحریم‌ها علاوه بر ناخشنودی هم‌پیمانان خود، امنیت عرضه انرژی را با خطر مواجه ساخته و خود نیز هزینه‌هایی را، به صورت کاهش صادرات و از دست دادن بازارهای پرسود و نیز امکان سرمایه‌گذاری در ذخایر غنی این کشورها، متحمل شده است.

۲-۳ مطالعه آفریقای جنوبی

اعمال تحریم بر آفریقای جنوبی از سوی آمریکا و شورای امنیت سبب شد که صادرات اصلی آفریقای جنوبی به طلا محدود شود و چنین کالایی که غالباً مورد نیاز کشورهای توسعه‌یافته بود، دچار اختلال گردد. تشدید تحریم طلای آفریقای جنوبی، به افزایش قیمت آن منجر شد و بدین سان رقبای اصلی طلای آفریقای جنوبی به ویژه اتحاد جماهیر شوروی منتفع شدند. این امر تراز پرداخت‌های آفریقای جنوبی را وخیم و به بیکاری نیروی کار ماهر و غیرماهر متعددی منجر گردید و اقتصاد این کشور به سمت بحران سوق داده شد. درخصوص اثرگذاری تحریم آفریقای جنوبی دو مطالعه توسط ریچاردسون (۱۹۸۶) و اسپاندا (۱۹۷۹) مبتنی بر رویکرد داده - ستانده انجام شده است. ریچاردسون مشاهده کرد که تحریم صادرات طلای آفریقای جنوبی، تأثیرات محدودی بر اشتغال استخراج طلای آفریقای جنوبی دارد. اسپاندا با فرض تحریم‌های چندجانبه و تنظیم سناریوهای کاهش صادرات (کاهش ۲۰ و ۵۰ درصدی)، نشان داد که این‌گونه تحریم‌ها کاهش شدید در ستانده و اشتغال سیاه‌پوستان، به خصوص در بخش استخراج طلا می‌شود.

۳-۳ مطالعه عراق

شروع تحریم‌های سازمان ملل بر عراق با حمله آن به کویت از آگوست ۱۹۹۰ آغاز شد. شورای امنیت سازمان ملل این امر را محکوم کرد و تحریم‌های مالی و تجاری و همچنین

مسدود نمودن دارایی‌های خارجی را برای عراق وضع کرد و کمیته‌ای را برای نظارت بر تحریم‌ها تنظیم نمود. اعمال چنین تحریم‌هایی بر عراق بخشی از استراتژی شوک به اقتصاد عراق برای خروج از کویت و رعایت چارچوب‌های بین‌المللی است. البته چنین تحریم‌هایی به تغییر رفتار عراق منجر نگردید به همین دلیل آمریکا با حمایت از طرف سازمان ملل برای خروج عراق از کویت اقدام به مداخله نظامی کرد. به‌رحال تجربه عراق نشان می‌دهد که حتی بعد از شکست نظامی تحریم‌ها به تنهایی برای دستیابی به اهداف شورای امنیت کافی به‌نظر نمی‌رسد. چرا که بعد از خروج عراق از کویت نیز همچنان تحریم‌ها به بهانه سلاح‌های کشتار جمعی در عراق ادامه یافت به‌طوری که صادرات نفت عراق فقط در برابر واردات کالاهای ضروری (طرح نفت در برابر غذا) صورت می‌گرفت و گفت‌وگوهای دیپلماتیک نیز راه به جایی نبرد لذا در نهایت با توجه به همکاری نکردن عراق با کارشناسان سازمان ملل، حمله نظامی به عراق انجام گرفت.

۴ آثار اقتصادی تحریم‌های تجاری

دو نوع رویکرد تحلیلی برای ارزیابی تأثیرات اقتصادی تحریم‌های تجاری استفاده می‌شود:

- روش منحنی پیشنهاد در تجارت،
- روش مازاد مصرف‌کننده.

البته روش‌های دیگری نظیر تئوری بازی برای ارزیابی نتیجه تحریم اقتصادی (Daniel Drezner, 1999)، همچنین الگوی جاذبه در تجارت متقابل (Askari et. al., 2003) و همچنین روش داده - ستانده نیز وجود دارد اما نوعاً بر دو روش مذکور بیشتر تأکید می‌شود.

۴-۱ روش منحنی پیشنهاد در تجارت

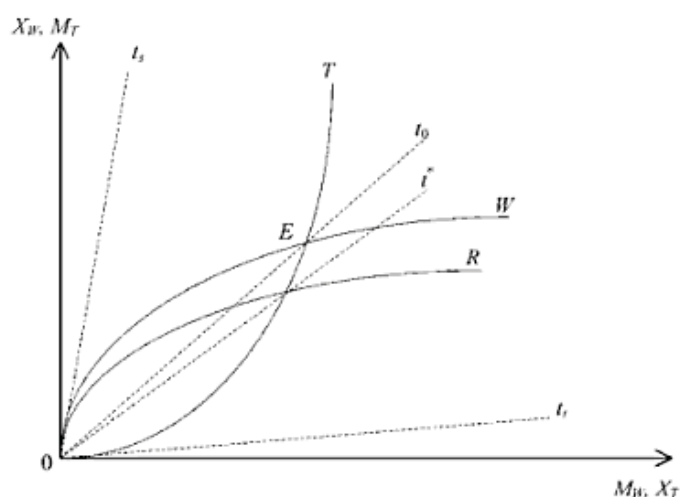
منحنی پیشنهاد، رضایتمندی کشور را برای تجارت به‌ازای رابطه‌های مبادله مختلف نشان می‌دهد (Krugman and Obsfeld, 1994: 110-112). در واقع این منحنی نشان می‌دهد که کشور مزبور در ازای مقادیر مختلف کالای وارداتی مورد نیاز خود حاضر است چه مقدار کالا صادر کند.

توسعه تجارت در اوضاع قبل از تحریم بین کشورهای تحریم‌کننده و تحریم‌شونده منجر می‌گردد تا در وضعیتی که این روابط تجاری کند یا متوقف شود، کشور هدف (تحریم‌شونده) منابع و بازارهای جایگزینی را برای صادرات و واردات جست‌وجو کند و این امر در بلندمدت بر رابطه مبادله تأثیرگذار است. یک شیوه خاص و مفید الگوسازی مطالعه تأثیرات تحریم تجاری بر قیمت‌های نسبی واردات و صادرات (منحنی پیشنهاد) را کامپفر و لونبرگ (۱۹۹۲، ۱۹۹۹b) معرفی کرده‌اند که منحنی پیشنهاد یا تقاضای متقابل مقدار صادرات و واردات مطلوب را در قیمت‌های نسبی مختلف نشان می‌دهد. با استفاده از این رویکرد پیامدهای تحریم تجاری را بررسی و نشان می‌دهیم که تحریم‌های تجاری نه تنها بر رابطه مبادله کشورهای طرفین تحریم مؤثر است بلکه تأثیرات رفاهی تحریم را بازگو می‌کنیم.

نمودار ۱ تعادل اولیه منحنی پیشنهاد یک کشور که هدف بالقوه تحریم اقتصادی چندجانبه است (منحنی T) و شرکای تجاری فعلی آن را نشان می‌دهد که در اینجا منظور همه کشورهای دنیا است (منحنی W). محور افقی صادرات کشور T (X_T) و محور عمودی مقدار واردات از کشور T (M_T) را اندازه‌گیری می‌کند. هر نقطه روی منحنی پیشنهاد T تعادل تجارت خارجی کشور T را نشان می‌دهد و بیانگر مقدار حداکثر رفاه کالاهای وارداتی است که به‌ازای هزینه مقدار معینی از صادرات در یک قیمت نسبی مشخص به‌دست می‌آید. نسبت قیمت یا رابطه مبادله که صرفاً بیانگر نسبت صادرات به واردات است، همان شیب خط گذرنده از مبدأ مختصات روی هر نقطه از منحنی پیشنهاد است. به‌طور کلی با حرکت از مبدأ مختصات روی منحنی پیشنهاد T مشاهده می‌شود که کشور مذکور می‌تواند مقدار واردات بیشتری را به‌ازای هزینه کمتری (برحسب صادرات) خریداری کند. این امر به معنی بهبود در اوضاع تجاری است. به‌عبارت بهتر حرکت از مبدأ در طول منحنی پیشنهاد به افزایش رفاه در کشور T می‌انجامد.

همچنین نمودار ۱ منحنی پیشنهاد برای دیگر کشورهای جهان (W) (به‌استثنای کشور هدف) را نشان می‌دهد. این منحنی پیشنهاد اساساً ترکیبی از تجارت همه کشورهای جهان

و یا خالص تجارت با کشور هدف است. همین‌طور صادرات جهانی کالا همان واردات کشور هدف روی محور افقی ($X_W = M_I$) و واردات جهانی همان صادرات کشور هدف روی محور عمودی ($M_W = X_I$) است. در اینجا برای سهولت فرض می‌شود کشور هدف دارای مزیت نسبی جهانی در تولید کالای اول (X_T) است. به عبارت دیگر در ابتدا حداقل کشور هدف تنها عرضه‌کننده (X_T) منحصربه‌فرد در بازار جهانی است و دیگر کشورها واردکننده بالقوه این کالا و صادرکننده دومین کالا (M_T) هستند. نقطه تلاقی بین دو منحنی پیشنهاد W و T (نقطه E) تعادل تجارت خارجی در الگوی منحنی پیشنهاد دو کالایی را نشان می‌دهد. این نقطه، تعادلی را نشان می‌دهد که در آن رابطه مبادله t^* به‌طور هم‌زمان عرضه و تقاضا (یعنی همان صادرات و واردات) برای هر دو کالا در بازار را برابر می‌سازد.



نمودار ۱ تعادل تجارت خارجی همراه با تحریم

اکنون فرض کنید الزامات تحریم‌های چندجانبه از طرف کشورهای جهان (W) بر کشور T اعمال شود. ساده‌ترین فرض برای تجزیه و تحلیل، تحریم کلی تجارت بین کشورهای

جهان و کشور T است. چنین ممنوعیتی باعث حذف فرصت‌های تجاری بین دو کشور می‌شود و کشور T را از وضعیت تعادلی (نقطه E) به انزوا (آتارکی)^۱ (وضعیت عدم تجارت) در مبدأ مختصات منتقل می‌سازد و باعث وخیم شدن رابطه مبادله از t_0 به t_t می‌گردد. همان‌طور که از نمودار ۱ به وضوح مشاهده می‌شود هزینه‌های ممنوعیت تجارت در کشورهای تحریم‌کننده مشابه کشور هدف است. اجرای تحریم از سوی شرکای تجاری T، متقابلاً کشورهای جهان را نظیر کشور T به سمت وضعیت انزوا منتقل می‌کنند و به انحراف در رابطه مبادله این کشورها به وضعیت t_s منجر می‌شود. این وضعیت نامتعادل باعث کاهش رفاه کشورهای تحریم‌کننده و تحریم‌شونده به اندازه میزان جابه‌جایی رابطه مبادله آنها می‌گردد و این امر افزایش قیمت خالص واردات را به همراه دارد. البته این امر در میان کشورهای تحریم‌کننده ممکن است تفاوت‌های چشمگیری داشته باشد زیرا در تحریم چندجانبه در واقع این احتمال وجود دارد که برخی از کشورها صادرکننده خالص از کالای اول (X_T) شوند و در واقع تحریم به نفع چنین کشورهایی صورت پذیرد اما به‌طور کلی تحریم نمی‌تواند سبب بهبود رابطه مبادله کشور W شود. اما چه عاملی دامنه گسترش نوسان رابطه مبادله تعیین می‌کند؟

در واقع اینکه چه میزان رابطه مبادله در یک وضعیت معین منتقل می‌شود، به مقدار انحنای منحنی پیشنهاد کشور بستگی دارد که این انحنای تابعی از کشش‌های تجاری و میزان حجم تجارت با کشورهاست. اما در اوضاع تجارت با یک کشور بزرگ به لحاظ نسبت بالای اندازه اقتصاد به میزان تجارت آن، رابطه مبادله تعادلی این کشور در تجارت همان رابطه مبادله در وضعیت انزواست. در واقع اگر یکی از دو کشور طرف تجارت بسیار کوچک باشد این امکان وجود دارد که منحنی پیشنهاد کشور کوچک، منحنی پیشنهاد کشور بزرگ را در نزدیکی مبدأ مختصات قطع کند، محل تقاطع به اندازه‌ای نزدیک مبدأست که می‌توان منحنی پیشنهاد کشور بزرگ را در این ناحیه یک خط مستقیم در نظر گرفت. در

1. Autarky

چنین حالتی کشور کوچک از قیمت نسبی کالا در کشور بزرگ (قبل از تجارت) تبعیت می‌کند و تمام منافع حاصل از تجارت را به خود اختصاص می‌دهد و کشور بزرگ منفعت چندانی کسب نمی‌کند. لذا در صورت تحریم تجاری بین دو کشور، کشور بزرگ به لحاظ خودکفا بودن آسیب چندانی نمی‌بیند. در مقابل، کشور کوچک که وابستگی بالایی به تجارت دارد با زیان شدیدی مواجه خواهد شد. به همین دلیل کشورهای کوچک همواره در تجارت تمایل دارند منحنی پیشنهاد آنان دارای انحنای بیشتری نسبت به کشور بزرگ باشد.

با توجه به تحلیل‌های مذکور اکنون می‌خواهیم تأثیرات اقتصادی تحریم‌های یک‌جانبه کشور هدف و دیگر کشورهای جهان را بررسی کنیم. اجرای تحریم توسط کشور S، به جابه‌جایی منحنی پیشنهاد دیگر کشورهای جهان با کشور هدف از وضعیت W به وضعیت جدید R تبدیل می‌گردد و رابطه مبادله این گروه از کشورها کاهش می‌یابد (نمودار ۱). اما کشش‌های تجاری این گروه از کشورها با رفع تحریم توسط کشور تحریم‌کننده کاهش می‌یابد و به این معنی است که منحنی پیشنهاد جدید (R) از درجه انحنای بزرگ‌تری نسبت به منحنی پیشنهاد اولیه (W) برخوردار می‌شود. اما دستیابی به تداوم تجارت با آن دسته از کشورهایی که در تحریم شرکت نکرده‌اند، به این معنی است که کشور هدف در وضعیت انزوا قرار نگرفته است بلکه تجارت برای کشور هدف با رابطه مبادله t^* که نسبت به رابطه مبادله قبلی وخیم‌تر شده است، ادامه می‌یابد. به طوری که میزان وخیم شدن رابطه مبادله به میزان انتقال W به R و به کشش‌های تجاری بستگی دارد. هرچه سهم تجارت کشور هدف قبل از تحریم با کشورهای تحریم‌کننده و یا نسبت تعداد کشورهای تحریم‌کننده به کشورهایایی که در تحریم شرکت ننموده‌اند بیشتر باشد، میزان انتقال W به R بزرگ‌تر خواهد بود. نظر به اینکه با افزایش تعداد کشورهای تحریم‌کننده به حالت تحریم چندجانبه نزدیک می‌شویم در این حالت رابطه مبادله کشور هدف t^* به رابطه مبادله در وضعیت انزوا t_i حرکت می‌کند. با افزایش تعداد مشارکت‌کنندگان در تحریم کشش منحنی پیشنهاد دیگر کشورهای دنیا (R) کاهش می‌یابد به طوری که تا تحریم کامل بی‌کشش

می‌گردد این امر به افزایش انحراف (وخیم‌تر شدن) رابطه مبادله در کشور هدف منتهی می‌شود.

تأثیرات اقتصادی تحریم‌های چندجانبه مشابه تحریم‌های یک‌جانبه است. با فرض آنکه هرگونه بازار رقیب و ترانشیب و قاچاق کالا وجود داشته باشد، کشور هدف به وضعیت انزوا نزدیک خواهد شد و قادر نخواهد بود واردات مطلوب را به‌دست آورد. لذا به‌طور کلی تأثیرات تحریم در هر دو حالت مذکور به تعداد و مقیاس اقتصادی کشورهای شرکت‌کننده و همچنین به کشش‌های تجاری بستگی دارد.

۲-۴ روش مازاد مصرف‌کننده^۱

بررسی تأثیرات تحریم تجاری با استفاده از منحنی پیشنهاد، هیچ‌گونه تخمین‌های عددی از آسیب‌های اقتصادی را به‌دست نمی‌دهد. چارچوب تحلیلی دیگری برای برآورد هزینه‌های ناشی از تحریم تجاری مفهوم مازاد مصرف‌کننده^۲ است (Pugal, 1999). چنین روشی را هافبائر و اسکات برای تخمین هزینه تحریم‌های اقتصادی استفاده کرده‌اند (Hufbauer and Schott, 1985: 626-629). این دو محقق تأثیرات تکاثری را برای تحریم استخراج نموده‌اند که در واقع همان نسبت تغییرات مطلق در رفاه اقتصادی که توسط مازاد رفاه مصرف‌کننده اندازه‌گیری می‌شود به تغییرات مطلق در ارزش تجارت است. از آنجا که در محاسبه این ضریب از فرضیه‌های خاصی استفاده شده است و همچنین به دلیل فقدان اطلاعات دقیق از کشش‌های عرضه و تقاضا لذا محاسبه این ضریب تکاثر با این روش به یک تقریب تورش‌داری از کاهش رفاه منجر می‌شود. با استفاده از روابط ریاضی می‌توان نشان داد که کاهش رفاه ناشی از تحریم تجاری رابطه معکوسی با مجموع کشش‌های تقاضا و عرضه کالاهای صادراتی به کشور تحریم شده (هدف) دارد. به‌طور تقریبی کاهش رفاه برابر است با:

۱. در ارائه این بخش بیشتر از مطالعه Torbat (2005) استفاده شده است.

$$P \frac{dQ}{(Ed + Es)}$$

به طوری که:

P: قیمت کالاها و خدمات صادراتی،

dQ: کاهش در مقدار کالاهای صادراتی به کشور هدف،

Ed و Es: کشش‌های عرضه و تقاضا برای کالاهای صادراتی،

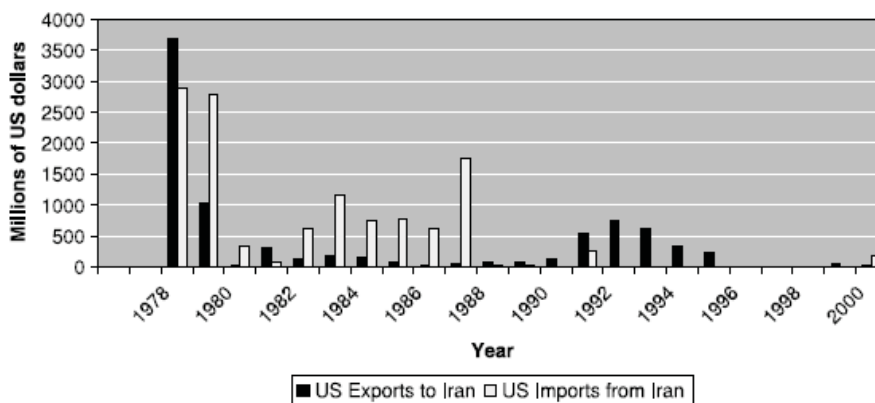
P.dQ: نشان‌دهنده ارزش صادرات تحریم شده.

ضریب تکاثر تحریم عبارت است از:

$$\frac{1}{(Ed + Es)}$$

۴-۲-۱ تأثیر تحریم صادرات آمریکا بر اقتصاد ایران

به منظور فهمیدن تأثیر تحریم‌های تجاری بر ایران، ضروری است که کالاها و میزان حجم تجارت بین دو کشور را مورد بررسی قرار دهیم. نمودار ۲ روند تاریخی حجم تجارت بین آمریکا و ایران از سال ۱۹۷۸ را نشان می‌دهد.



Source: Torbat, 2005.

نمودار ۲ تجارت ایران با آمریکا

همان‌طور که از نمودار مشاهده می‌شود، بعد از پیروزی جمهوری اسلامی در سال ۱۹۷۹ اساساً به دلیل ممنوعیت، صادرات آمریکا به ایران کاهش یافته است. همچنین این امر به دلیل آنکه ایران واردات کالاهای ساخته شده آمریکا را ممنوع کرده است، تقریباً میزان واردات نیز بسیار ناچیز و قابل اغماض است که در نهایت این سیاست وارداتی در سال ۱۹۹۱ مورد تجدیدنظر قرار گرفت. در طول این دوره، برخی از کالاهای آمریکایی به واسطه دیگر کشورها با چند برابر شدن قیمت‌های اولیه به ایران وارد می‌شد. در سال ۱۹۹۱ زمانی که ایران ممنوعیت واردات از آمریکا را لغو کرد، واردات از آن کشور افزایش یافت و به مقدار حداکثری ۷۵۰ میلیون دلار در سال ۱۹۹۲ بالغ گردید. اما در سال ۱۹۹۳ صادرات آمریکا روند نزولی طی کرد و در سال ۱۹۹۴ (سال قبل از اجرای تحریم) به مقدار ۳۲۹ میلیون دلار و یا ۲/۶۰ درصد کل واردات ایران افزایش یافت. به طوری که آمریکا در انتهای فهرست صادرکنندگان قرار گرفت. در سال ۱۹۹۴، آلمان با حجم صادراتی حدود ۱۷۴۰ میلیون دلار که تقریباً ۱۳/۷ درصد کل واردات ایران را تشکیل می‌داد، اولین صادرکننده به این کشور محسوب می‌شد.

ماشین‌آلات و تجهیزات الکترونیکی عمده اقلام اصلی کالاهای صادراتی آمریکا به ایران محسوب می‌شد. این امر به دلیل کیفیت خوب محصولات آمریکایی در نوع خود می‌باشد. بنابراین در تحریم‌های اقتصادی، ایران به واردات محصولات مشابه با کیفیت نامناسب و با قیمت‌های بالاتر از دیگر کشورها مجبور می‌شود. دومین گروه کالای صادراتی آمریکا به ایران مواد غذایی و خواروبار است که در صورت تحریم از منابع دیگر تأمین می‌شود. در نهایت طبقه آخر کالاهای صادراتی آمریکا به ایران کالاهای صنعتی نظیر تجهیزات حفاری و اکتشاف نفت است. به طور کلی، در مجموع کالاهای مذکور از جمله کالاهای ضروری و بی‌کشش (از نظر قیمتی) برای ایران محسوب می‌شود.

چون اغلب کالاهای صادراتی آمریکا به ایران کالاهای بسیار ضروری با جانشین‌های اندک و در برخی موارد بی‌جانشین بودند، این موضوع تقاضای ایران را برای چنین کالاهایی

در کوتاه‌مدت به نسبت بی‌کشش می‌سازد. در کوتاه‌مدت، عرضه تجهیزات مشابه با آمریکا و تولید آن در بازارهای جهانی به سبب آنکه نیازمند زمان برای تولیدات مشابه بود، بی‌کشش می‌باشد. اما در بلندمدت به دلیل تنوع تولیدات مشابه با کالاهای آمریکایی در بازار جهانی به تدریج کشش پذیر می‌شود. به همین دلیل به طور منطقی می‌توان فرض کرد که در بلندمدت دامنه تغییرات کشش‌های عرضه و تقاضای صادرات بین یک و بی‌نهایت قرار دارد. با جایگذاری این دامنه تغییرات در فرمول ضریب تکاثر تحریم می‌توان حد پایین و بالای ضریب تکاثر تحریم را به صورت ذیل محاسبه کرد:

$$\text{حد بالا} = \frac{1}{1+1} = 0.50 \quad \text{حد پایین} = \frac{1}{\infty} = 0$$

لذا در اینجا از متوسط دو حد بالا و پایین (یعنی ۰/۲۵) برای محاسبه ضریب تکاثر تحریم استفاده می‌شود.^۱ بنابراین به طور تقریبی کاهش رفاه برابر ۲۵ درصد صادرات آمریکا به ایران قبل از اجرای تحریم ۱۹۹۴ می‌باشد. واردات ایران از آمریکا در سال ۱۹۹۴ به ۳۲۹ میلیون دلار (۲/۶ درصد از حجم کل واردات) افزون شد اما این حجم واردات در سال ۱۹۹۶ به صفر کاهش یافت. این موضوع، کاهش رفاهی در حدود $82/25 = (329)(0/25)$ دلار را مشخص می‌سازد. از این رو براساس چنین برآوردهای تقریبی، ایران سالیانه کاهش رفاهی معادل با ۸۲/۲۵ میلیون دلار ناشی از دست دادن واردات مستقیم از آمریکا متحمل می‌شود. تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۰۰ برابر ۵۷۹ تریلیون ریال که معادل ۷۲/۴ میلیارد دلار (با فرض نرخ ارز ۸۰۰۰ ریال در آن سال) است. لذا کاهش رفاه به سبب تحریم‌های صادراتی آمریکا حدود ۰/۱۱ درصد تولید ناخالص داخلی ایران است.

۱. مقدار این ضریب به طور مقبولی به مقادیر ضریب فزاینده‌ای که هافبائر و اسکات (۱۹۸۵) به طور تجربی محاسبه کردند بسیار نزدیک است به طوری که دامنه تغییرات آن بین ۰/۱۰ تا ۰/۵۰ قرار دارد.

۲-۴ تأثیر تحریم صادرات غیرنفتی ایران بر اقتصاد آمریکا

تا قبل از پیروزی جمهوری اسلامی، آمریکا یکی از واردکنندگان اصلی نفت ایران بود، که این واردات موقتاً به سبب بحران گروگان‌گیری متوقف شد. اما در آوریل ۱۹۸۲ آمریکا مجدداً واردات نفت ایران را از سر گرفت. هرچند واردات مستقیم نفت ایران به آمریکا در سال ۱۹۸۷ بعد از ممنوعیت واردات نفت ایران قطع شد، اما شرکت‌های آمریکایی هنوز ۲۰ درصد نفت ایران را برای صادرات به دیگر کشورها خریداری می‌کردند. صادرات مستقیم ایران به آمریکا منحصرأً برخی کالاهای غیرنفتی را دربرمی‌گرفت. قالی، قالیچه و فرش ایرانی از جمله اقلام اصلی صادرات به آمریکا محسوب می‌شد که ارزشی سالیانه معادل ۸/۶۷ میلیون دلار قبل از اعمال تحریم‌ها به خود اختصاص می‌داد. مابقی اقلام کالاهای صادراتی ایران شامل جواهرات و صنایع دستی است که مقدار آن بسیار ناچیز می‌باشد. این اقلام ماهیتاً کالاهای لوکس و با کشش (کشش قیمتی بالا) و کاربر است. لذا کاهش تقاضا به دلیل تحریم برای چنین کالاهایی به کاهش قیمت این کالاها در بازارهای جهانی منجر می‌شود. کاهش قیمت کالاهای صادراتی غیرنفتی به کاهش در تولید و به دنبال آن افزایش نرخ بیکاری (در این گروه از صنایع) در ایران منجر خواهد شد. درعین حال مصرف‌کنندگان آمریکایی با هیچ‌گونه مشکلی برای جانشینی این کالاهای لوکس از دیگر کشورها مواجه نیستند و آنها می‌توانند بی‌توجه به این کالاهای غیرضروری باشند. تحریم‌های آمریکا سبب می‌شود تا صادرات کل فرش ایرانی در سال ۱۹۹۶ به یک سوم مقدار آن در سال ماقبل تحریم کاهش یابد. در مارس ۲۰۰۰ بعد از رفع تحریم‌ها بر اقلام صادرات غیرنفتی ایران توسط آمریکا، صادرات فرش ایران به آمریکا تا پایان سال ۲۰۰۰ بالغ بر ۹۶ میلیون دلار افزایش یافت. که این مقدار صادرات حدود ۱۶ درصد کل صادرات فرش (۵۸۱/۲ میلیون دلار) ایران است.

همان‌طور که در بالا اشاره شد، بیشترین واردات آمریکا از ایران را کالاهای لوکس که دارای جانشین‌های متعددی است، تشکیل می‌دهد. از این رو کشش قیمتی تقاضای واردات

آمریکا بزرگ‌تر از یک خواهد بود. در کوتاه‌مدت، عرضه چنین کالاهایی از طرف ایران بی‌کشش است اما در بلندمدت در رقابت با دیگر کالاهای مشابه به تدریج کشش پذیر می‌شود. همانند قبل با توجه به اینکه در بلندمدت کشش عرضه صادرات بین یک و بی‌نهایت قرار دارد و با جایگذاری آن در فرمول ضریب تکاثر تحریم حد پایین صفر و حد بالای یک به دست می‌آید. در نهایت با استفاده از میانگین دو حد پایین و بالای ضریب تکاثر تحریم برابر $0/25$ به دست می‌آید. بنابراین کاهش رفاه تقریباً معادل ۲۵ درصد صادرات غیرنفتی از ایران است. قبل از اعمال تحریم، صادرات غیرنفتی ایران به آمریکا سالیانه حدود ۱۰ میلیون دلار بود که مقدار ناچیز و اندکی است. اما در وضعیت عادی تجارت، واردات کالاهای غیرنفتی به آمریکا به‌طور بالقوه فراتر از این مقدار می‌باشد. در انتهای سال ۱۹۹۹ و ابتدای سال ۲۰۰۰ صادرات غیرنفتی ایران برابر 5900255 میلیون ریال، تقریباً معادل ۷۳۷ میلیون دلار (با نرخ ارز ۸۰۰۰ ریال) است. در غیاب تحریم‌های تجاری می‌توان فرض کرد که صادرات غیرنفتی ایران به آمریکا حداقل معادل صادرات ایران به آلمان (که برابر 1857861 ریال و یا 232 میلیون دلار در سال ۱۹۹۹) است. با استفاده از ضریب فزاینده تحریم ($0/25$) میزان کاهش رفاه در آمریکا در صورت برقراری تحریم برابر ۵۸ میلیون دلار است. تأثیر نبود صادرات غیرنفتی بر اقتصاد ایران با توجه به ضریب فزاینده خالص صادرات حتی می‌تواند بیشتر از مقدار فوق برآورد شود.

۳-۲-۴ تأثیر تحریم‌های واردات نفت آمریکا

سال ۱۹۹۴، صادرات نفت ایران $2/6$ میلیون بشکه در روز با ارزشی حدود سیزده میلیارد دلار در سال بوده است. از این مقدار صادرات، شرکت‌های آمریکایی ششصد هزار بشکه در روز به ارزشی حدود $3/5$ تا $4/0$ میلیارد دلار در سال خریداری می‌کردند (Senate Hearing, 1995: 227; 1995: 24). در سال ۱۹۹۵ هنگامی که آمریکا تحریم‌های کاملی بر ایران وضع کرد، خرید نفت ایران توسط شرکت‌های آمریکایی به‌طور مؤثر کاهش

یافت و به صفر رسید. این شرکت‌ها بر آن بودند که حتی اگر نفت ایران به آمریکا وارد نشود نمی‌توان مدت زمان طولانی از خرید آن صرف‌نظر کرد. در نتیجه ایران موقتاً برخی زیان‌های ناچیز برای حمل‌ونقل نفت جهت ذخیره‌سازی برای بازارهای دوردست نظیر سواحل آفریقای جنوبی متحمل می‌شد. اما طولی نکشید که ایران توانست به لحاظ کیفیت مناسب نفت خود مشتریان جدیدی را پیدا کند. در همین حال شرکت‌های آمریکایی نفت را از دیگر منابع تأمین و خریداری می‌کردند.

به‌هرحال در بلندمدت ممنوعیت واردات نفت ایران بی‌اثر بود. این موضوع را می‌توان توسط الگوی رهبری قیمت^۱ کشورهای سازمان صادرکننده نفت اوپک^۲ ارزیابی کرد (Nicholson, 1990: 454-455). این الگو، عربستان سعودی را به‌عنوان بنگاه مسلط و رهبری قیمت نسبت به دیگر اعضای اپک و اعضای غیرعضو اپک که به‌عنوان بنگاه‌های حاشیه‌ای^۳ رقابتی عمل می‌کنند، معرفی می‌کند. قدرت اپک برای تعیین قیمت نفت در اوضاع موجود در بازارهای جهانی نفت در حد یک بنگاه (یعنی عربستان سعودی) کاهش می‌یابد (Chalabi, 2000: 223). این الگو نشان می‌دهد که قیمت‌ها حتی با وجود ممنوعیت‌های واردات نفت، به‌دلیل رقابتی عمل کردن بنگاه‌های حاشیه‌ای تغییر نمی‌یابد. منحنی تقاضای نفت ایران در بازار جهانی کشش‌پذیر و کاملاً افقی است. بنابراین ایران می‌تواند با ورودش در عرضه صادرات نفت در قیمت‌های متداولی که رهبری قیمت (یعنی عربستان) تعیین می‌کند، اقدام به فروش نفت نماید. بنابراین در بلندمدت تحریم واردات نفت هیچ‌گونه اثری بر صادرات نفت ایران و همچنین بر واردات نفت آمریکا نمی‌گذارد و نشان می‌دهد کاهش رفاه برای طرفین به صفر می‌رسد.

از این‌رو همان‌طور که بیان شد بایکوت نفت در بلندمدت بر اقتصاد ایران مؤثر نخواهد بود. بنابراین مجموع زیان‌های ناشی از ممنوعیت صادرات آمریکا به ایران (۸۲ میلیون

1. Price Leadership Model

2. Organisation of Petroleum Exporting Countries (OPEC)

۳. بنگاه‌های حاشیه‌ای، گروهی از بنگاه‌هایی که در یک بازار مسلط به رهبری قیمت، قیمت‌پذیرند.

دلار) و واردات ایران به آمریکا (۵۸ میلیون دلار) به مبلغ ۱۴۰ میلیون دلار در سال خواهد رسید که نشان‌دهنده کل هزینه‌های تحریم تجاری است.

۵ تأثیرات تحریم‌های مالی

برای ارزیابی تأثیر تحریم‌های مالی آمریکا، ضروری است دریاپیم چگونه جریان بدهی و دارایی سرمایه‌ای ایران بر اثر تحریم تحت تأثیر قرار می‌گیرد. ایران عمدتاً برای توسعه پروژه‌ها و سرمایه‌گذاری در بخش نفت به استقراض نیازمند است. آمریکا علاوه بر تحریم‌های تجاری از برخی ابزارهای تحریم مالی استفاده می‌کند. از جمله این ابزارها می‌توان به محروم نمودن ایران برای تأمین مالی از طریق بانک صادرات - واردات، اعتبارات صادراتی، ضمانت‌نامه وام و بیمه صادرات نام برد. همچنین آمریکا به نماینده‌های خود در نهادهای مالی بین‌المللی توصیه می‌کند تا در برابر گسترش اعتبارات یا دیگر همکاری‌های مالی با ایران مقابله و یا قانونی علیه آن تصویب نماید. این نهادهای مالی عبارت‌اند از بانک جهانی، سازمان همکاری‌های توسعه بین‌المللی، بانک توسعه آسیایی و صندوق بین‌المللی پول. سابقه به‌کارگیری تحریم‌های مالی بر ضد ایران به سال ۱۹۸۴ بازمی‌گردد و این تحریم‌ها توأم با دیگر تحریم‌های وضع شده در سال ۱۹۹۵ که همه روابط تجاری و مالی را ممنوع می‌کرد، اضافه شد. چنین تحریم‌های مالی‌ای، توانایی مالی ایران را ضعیف می‌سازد و این کشور مجبور می‌شود به منظور تأمین مالی از منابع مالی کشورهای دیگر استفاده کند که اساساً از هزینه‌های بیشتری نسبت به بانک‌های تجاری برخوردارند.

۵-۱ تأثیر تحریم بر استقراض خارجی

در دهه ۱۹۶۰ ایران یک وام‌گیرنده عمده از بانک جهانی محسوب می‌شد. اما استقراض این کشور در سال ۱۹۷۵ به دلیل افزایش قیمت‌های نفت در اوایل دهه ۱۹۷۰ و در واقع بی‌نیازی تأمین مالی از منابع خارجی متوقف شد. با پیروزی جمهوری اسلامی در سال ۱۹۷۹، سیاست

عدم استقراض خارجی در ایران (حرکت به سمت خودکفایی) اجرا شد. طی هشت سال جنگ (۱۹۸۸-۱۹۸۰) تا حدی زیرساخت‌های آن صدمه دید و آسیب‌های جدی به اقتصاد وارد شد. در این اوضاع اقتصاد ایران برای بازسازی خرابی‌های ناشی از جنگ نیازمند سرمایه بود. علاوه بر این در اوایل دهه ۱۹۹۰ اقتصاد ایران برای توسعه پروژه‌های کشور نیاز اساسی به ورود سرمایه داشت. از این رو مجدداً استقراض خارجی از بانک جهانی و دیگر مؤسسات مالی را از سر گرفت. براساس این در سال ۱۹۹۱ ایران مبلغ ۲۵۰ میلیون دلار از بانک جهانی در قالب برنامه کمک‌زلزله استقراض کرد. دریافت این وام با آزادسازی تعدادی از گروگان‌های آمریکایی در لبنان که ظاهراً با مساعدت دولت ایران صورت گرفت، هم‌زمان بود. علاوه بر این، طی سال‌های ۱۹۹۳-۱۹۹۰، دولت ایران به منظور توسعه ۶ پروژه عمرانی، به میزان ۸۴۷ میلیون دلار از بانک جهانی استقراض کرد.

ایران مقادیر بیشتری را در اوایل دهه ۱۹۹۰ استقراض نمود به طوری که میزان بدهی خارجی آن در سال ۱۹۹۳ به حدود سی میلیارد دلار افزایش یافت. هنگامی که ایران در سال ۱۹۹۳ دچار بحران مالی شد با این وضعیت در کوتاه‌مدت به بازپرداخت بدهی‌های خود قادر نبود و نیازمند تمدید زمان بازپرداخت در بلندمدت شد. در این اوضاع بحرانی آمریکا با فشارهای سیاسی بر متحدانش تأکید کرد تا مانع راهیابی ایران در مجمع چندجانبه پاریس برای تنظیم جدول زمانی بازپرداخت بدهی‌ها شوند. از این رو ایران به اجبار وام‌ها را باید با مساعدت کمتری به طور یک‌جانبه به دست آورد. همچنین تمایل به دریافت وامی به مبلغ ۴۶۰ میلیون دلار برای تأمین مالی اجرای نیروگاه برق (آبی یا بخار) در کشور داشت اما آمریکا با استفاده از نفوذش مانع از وام‌های جدید به کشور شد. از طرفی، نمایندگان آمریکا همواره براساس قانون ضد تروریسم آمریکا مانع پرداخت وام بانک جهانی و دیگر نهادهای مالی بین‌المللی به ایران می‌شدند.

طی سال ۱۹۹۸ به دلیل کاهش قیمت نفت، ایران برای دومین بار در اوایل سال ۱۹۹۹ میزان زیاد بدهکاری خارجی را تجربه کرد و به اجبار سیاست محدودیت واردات را برای

افزایش ذخایر ارزی به‌منظور بازپرداخت تعهداتش اجرا کرد. ایران در فوریه ۱۹۹۹ به‌دلیل اجتناب از عدم بازپرداخت بدهی‌های خود مجبور به تبدیل تقریباً دو میلیارد دلار بدهی به وام شد. در پایان سال ۱۹۹۹ با وجود مخالفت‌های آمریکا، ایران توانست دویست میلیون دلار وام از بانک جهانی برای تأمین مالی توسعه دو پروژه عمرانی اخذ کند. اما تعلق بانک جهانی در پرداخت وام به ایران تحت فشارهای سیاسی آمریکا ارزش اعتباری ایران را در آن اوضاع بحران مالی بیشتر تضعیف کرد. اعتراض‌های آمریکا به بانک جهانی برای پرداخت وام به ایران تاکنون ادامه دارد. به‌هرحال آمریکا فقط ۱۷ درصد حق رأی در بانک جهانی دارد و بدون حمایت دیگر کشورهای عضو نمی‌تواند موفق باشد. بدین ترتیب در هجدهم مه سال ۲۰۰۰ علی‌رغم اعتراض نمایندگان آمریکا، بانک جهانی بعد از هفت سال تعلیق، پرداخت دو وام جدید به ایران را تأیید کرد. این وام‌ها در مجموع به مبلغ ۲۳۲ میلیون دلار با سررسید هفده‌ساله و دوره بخشودگی پنج سال است و نرخ بهره این وام حدود ۰/۲ تا ۰/۶ درصد بالاتر از نرخ بهره^۱ می‌باشد.

بعد از پیروزی انقلاب اسلامی ایران متحمل صدمات شدیدی ناشی از خروج سرمایه و همچنین فرار مغزها شد. اکثر این سرمایه‌ها به آمریکا و دیگر کشورهای اروپایی مهاجرت کردند به‌طوری‌که براساس سرشماری آمریکا در سال ۲۰۰۰ بیش از ۳۲۵۰۰۰ نفر ایران را ترک کردند. این افراد با توجه به دیدگاه محتاطانه در سرمایه‌گذاری به‌دلیل بالا بودن ریسک سیاسی، بی‌ثباتی و همچنین تحریم‌ها در ایران، در کشورهای دیگر اقدام به سرمایه‌گذاری کردند. اما با وجود این موضوع، اقتصاد ایران با توجه به منابع نفتی هنوز خواهان جذب منابع مالی خارجی برای تأمین مالی پروژه‌های نفتی به روش قراردادهای بای‌بک است.

۵-۲ تأثیر تحریم‌ها بر پروژه‌های نفتی

تأثیر اولیه تحریم‌های مالی آمریکا کاهش سرمایه‌گذاری برای تأمین مالی پروژه‌های توسعه

1. London Inter Bank Offered Rate (LIBOR)

بخش نفت در ایران است؛ زیرا بخش نفت از سرمایه‌بری زیادی برخوردار است و همواره به مقادیر زیادی از سرمایه برای توسعه این بخش نیازمند است. کمبود سرمایه داخلی، سرمایه‌گذاری در پروژه‌های توسعه‌ای بخش نفت را به تعویق می‌اندازد. اغلب میدان‌های نفتی ایران دارای عمر بالایی می‌باشند و برخی از تجهیزات اصلی آن در طول جنگ ایران - عراق به شدت آسیب دیده‌اند. ایران به منظور افزایش تولیدات نفت و گاز نیاز به گسترش شیرهای میدان‌های نفتی دارد. گسترش میدان‌های نفتی مستلزم حجم بالای سرمایه‌گذاری است که ایران چنین سرمایه‌ای ندارد و همچنین با توجه به اوضاع بین‌المللی قادر به استقراض نیز نیست. طبق قوانین ایران، مالکیت بر منابع طبیعی نظیر نفت، جنگل، معادن و ... ممنوع شده است. با این حال شرکت ملی نفت ایران^۱ در برخی میدان‌ها سرمایه‌گذاری را برای شرکت‌های نفتی به صورت قراردادهای بای‌بک تشویق کرد.

در این زمینه شرکت ملی نفت ایران در سال ۱۹۹۱ پیشنهاد مذکور را به شرکت‌های نفتی ارائه کرد و بازدهی این سرمایه‌گذاری را حدود ۱۰ درصد براساس قرارداد بای‌بک تضمین نمود. دولت ایران دلیل پیشنهاد چنین نرخ بازدهی را ذخایر اثبات شده نفتی بیان کرد، لذا چنین قراردادی فاقد ریسک و بسیار نزدیک به نرخ اوراق قرضه بین‌المللی در آن زمان بود. شرکت‌های نفتی بین‌المللی با توجه به نگرانی ریسک سیاسی و بی‌ثباتی در ایران تمایلی به سرمایه‌گذاری و تنظیم قرارداد در نرخ پیشنهادی نداشتند. آنها در صورتی اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کردند که نرخ بازدهی نزدیک به ۲۰ درصد باشد. میدان‌های نفتی پیشنهادی از نظر ذخایر بسیار غنی‌اند. به همین دلیل متخصصان شرکت ملی نفت ایران اصرار می‌کردند به دلیل منابع سرشار این میدان‌های نفتی، ایران خود اقدام به توسعه آنها کند. اما پروژه توسعه میدان‌های نفتی به دلیل بحران مالی ایران در سال ۱۹۹۳ که با تحریم‌های آمریکا وخیم‌تر شده بود، متوقف گردید. از این رو در سال ۱۹۹۵ شرکت ملی نفت ایران مجبور شد تا میزان بازدهی بیشتری را برای قراردادهای نفتی به منظور جلب نظر شرکت‌های

1. National Iranian Oil Company (NIOC)

نفتی بین‌المللی پیشنهاد کند. به همین دلیل برای واگذار کردن قراردادهای بیشتر، در نوامبر ۱۹۹۵ دولت وقت ایران کنفرانس نفت و گاز را در تهران برگزار کرد. با وجود نگرانی‌های تحریم آمریکا حدود چهل شرکت نفت، گاز و مهندسی برای بررسی صحت اطلاعات قراردادهای نفتی با ایران در این کنفرانس شرکت کردند. اما به دلیل تحریم‌های فرامنطقه‌ای آمریکا علیه ایران در سال ۱۹۹۶، تأمین مالی پروژه‌های نفتی بسیار مشکل شد.

در آن زمان، کلینتون رئیس‌جمهوری وقت آمریکا، از سرمایه‌گذاری شرکت‌های آمریکایی در پروژه‌های نفتی ایران براساس قطعنامه تحریم ایران - لیبی^۱ جلوگیری کرد. این مقررات اقدام‌های شرکت‌هایی که متعهد به توسعه منابع نفتی ایران بودند، ممنوع کرد. همچنین صادرات کالاها، تکنولوژی و خدمات شامل صادرات مجدد برخی از کالاها، آمریکایی‌الاصول از آمریکا به ایران ممنوع شد. تحت مقررات قطعنامه مذکور شرکت‌هایی که بیشتر از بیست میلیون دلار در هر سال در بخش نفتی ایران سرمایه‌گذاری کنند، جریمه می‌شوند. این جریمه‌ها در برابر شرکت‌هایی که از مقررات دولت آمریکا سرپیچی کنند شامل اعطای نکردن وام‌ها و اعتبارات صادراتی است.

قراردادهای عمده‌ای که ایران به دیگر کشورها از آوریل ۱۹۹۵ پیشنهاد کرد به شرح جدول ۱ است. جزئیات این قراردادها، محرمانه و حتی از سوی مجلس ایران نیز گزارش نشده است. ارقام ارائه شده براساس اطلاعاتی است که تدریجاً رسانه‌های گروهی ایران اعلام کرده است. همان‌طور که در جدول ۱ مشاهده می‌شود، دولت ایران قراردادهای بای‌بک نفتی به ارزش حدود ۹ میلیارد دلار تا سال ۲۰۰۱ منعقد کرده است. لذا می‌توان نتیجه گرفت که از یک طرف علی‌رغم تحریم‌های آمریکا ایران قادر به جایگزینی منابع دیگری به جای شرکت‌های نفتی آمریکایی می‌باشد. اما از طرف دیگر به سبب غیبت شرکت‌های آمریکایی برای رقابت با دیگر شرکت‌ها و همچنین نگرانی از تحریم مجدد آمریکا، قراردادهای نفتی ایران در وضعیت رقابتی کمتری است.

جدول ۱ قراردادهای بای بک نفتی ایران

تاریخ قرارداد	پیمان کاران	کشورهای متعهد	میدان نفتی (نام اولیه)	سرمایه گذاری اولیه (برحسب میلیون دلار)	بازپرداخت و حق الزحمه (برحسب میلیون دلار)
جولای ۱۹۹۵	شرکت Total (۷۰٪)، Petronas (۳۰٪)	فرانسه و مالزی	سیری (A&E)	۶۰۰	—
۲۸ سپتامبر ۱۹۹۷	شرکت Total (۴۰٪)، Petronas (۳۰٪) و Gazprom (۳۰٪)	فرانسه، مالزی و روسیه	پارس جنوبی	۲۰۰۰	۶۰۰ بهره + ۱۴۰۰ حق الزحمه + ۲۰۰۰ سرمایه گذاری اولیه = ۴۰۰۰
آوریل ۱۹۹۹	شرکت Elf Bow (۴۶/۷۵٪)، Vally (۱۵٪)، Elf/Agip (۳۸/۲۵٪)	فرانسه و کانادا	بلال (بهرام)	۱۶۹	۳۱ بهره + ۱۶۹ سرمایه گذاری اولیه = ۲۷۹
مارس ۱۹۹۹	شرکت Elf (۵۵٪) و Agip (۴۵٪)	فرانسه و ایتالیا	درود (داریوش)	۵۴۰	۱۶۰ بهره + ۳۰۰ حق الزحمه + ۵۴۰ سرمایه گذاری اولیه = ۱۰۰۰
نوامبر ۱۹۹۹	Royal Dutch Shell	انگلستان	سروش (کوروش) و نوروز	۸۰۰	۲۰۵ بهره + ۴۵۰ حق الزحمه + ۸۰۰ سرمایه گذاری اولیه = ۱۴۵۵
جولای ۲۰۰۰	شرکت Eni (۶۰٪) و Petropars (۴۰٪)	ایتالیا و ایران	پارس جنوبی (فازهای ۴ و ۵)	۳۸۰۰	—

جدول ۱ قراردادهای بای‌بک نفتی ایران

تاریخ قرارداد	پیمان‌کاران	کشورهای متعهد	میدان نفتی (نام اولیه)	سرمایه‌گذاری اولیه (برحسب میلیون دلار)	بازپرداخت و حق‌الزحمه (برحسب میلیون دلار)
ژوئن ۲۰۰۱	شرکت Eni (۶۰٪) و Naftiran (۴۰٪)	ایتالیا، ایران	دارخوئین	۹۶۵	—
جمع کل				۸۸۷۴	

Source: A. E. Torbat, 2005.

۳-۵ هزینه تحریم‌های مالی

مهم‌ترین آسیب‌های اقتصاد ایران از تحریم‌های مالی تضعیف شرایط سرمایه‌گذاری است. در غیاب تحریم‌های اقتصادی ایران قادر به دستیابی وضعیت بهتر برای تأمین سرمایه‌گذاری می‌باشد یا خود مستقلاً می‌توانست تأمین مالی پروژه‌های نفتی را به عهده بگیرد. محاسبه میزان خسارت اقتصاد ایران بسیار سخت و مشکل است به‌ویژه صدمات ناشی از تحریم‌های مالی که تحت تأثیر عوامل متعددی قرار دارد و گاهی اوقات برخی از هزینه‌های آن نامعلوم است. بدون تردید ممنوعیت‌های مالی سبب می‌شود ایران قراردادهای نفتی با وضعیت نامساعدی را امضا کند و به‌اجبار هزینه‌های زیادی را برای دریافت وام پرداخت کند. در اینجا سعی می‌شود تا هزینه‌های تحریم‌های مالی برآورد شود؛ زیرا چنین تحریم‌هایی سبب افزایش بدهی‌های مالی است که ایران در قراردادهای بای‌بک متحمل شده است و همچنین باعث افزایش مقادیر بالای بهره‌ای می‌شود که به‌ازای بدهی‌های خارجی پرداخت می‌کند.

مخارج سرمایه‌ای شرکت‌های نفتی در قرارداد پروژه‌های توسعه‌ای نفتی را باید معادل (نه مساوی) میزان بدهی‌های خارجی ایران فرض کرد؛ زیرا ایران ریسک کامل پروژه‌ها را به عهده گرفته است و همچنین به جبران کامل سرمایه‌گذاری‌ها و دیگر هزینه‌های ممکن

متعهد شده است. بدین ترتیب میزان بازدهی که ایران برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های نفتی تضمین می‌کند، بسیار زیاد است. دولت ایران ابتدا حدود ۱۰ درصد را پیشنهاد کرد اما در نهایت این میزان بین ۱۵ تا ۱۸ درصد برای برخی از قراردادها توافق شد. در این باره می‌توان به دو قرارداد میدان‌های نفتی سیری و پارس جنوبی اشاره کرد که با مقدار بازدهی مذکور به امضا رسیدند که این میزان بازدهی تقریباً به همان پیشنهاد اولیه شرکت‌های نفتی نزدیک بود. معمولاً اگر ایران در وضعیت تحریم قرار نداشت این مقدار احتمالاً بین ۱۲ تا ۱۵ درصد قرار می‌گرفت. از چنین هزینه‌های اضافی در قراردادهای بای‌بک می‌توان به‌عنوان یک متغیر جانشین تحریم‌های مالی استفاده کرد. اخیراً به دلیل انتقادهای وارد شده بر قراردادهای بای‌بک، ایران مقدار بازدهی را برای این نوع قراردادها به ۱۲ درصد کاهش داده است. بنابراین در اینجا به یک مابه‌التفاوت ۳ درصدی (۱۵-۱۲)، معادل ۲۲۶ میلیون دلار هزینه‌های اضافی در سال، دست خواهیم یافت که ایران برای ۸۸۷۴ میلیون دلار قراردادهای امضا شده از سال ۱۹۹۵ پرداخته است.

به‌علاوه پرداخت‌های بهره‌ای بالایی که ایران بابت بدهی‌های خارجی می‌پردازد را می‌توان به‌عنوان یک متغیر جانشین برای تخمین تأثیرات تحریم بر کشور قرض‌گیرنده استفاده کرد. در سال ۱۹۹۹ شرکت خدماتی سرمایه‌گذار مودی^۱ میزان پرداخت بهره‌ای ایران را در طبقه B2 تنظیم کرده بود. کشورهایی که در این طبقه قرار داشتند حدود ۳/۵ تا ۴ درصد بیشتر از میزان بهره LIBOR، پرداخت می‌کردند. اما در ژانویه ۲۰۰۲ این شرکت، ایران را به دلیل آنکه چنین طبقه‌بندی می‌تواند مغایر با تحریم‌های وضع شده آمریکا بر ایران باشد، حذف کرد. این موضوع هم‌زمان با انتشار اوراق قرضه بین‌المللی ایران بود که با حمایت دو بانک B.N.P. فرانسه و بانک تجاری A.G. پذیرهنویسی شده بود. بازار سهام S&P^۲ هیچ‌گونه رتبه‌بندی ریسکی درباره ایران اعلام نکرد اما به‌طور غیررسمی رتبه ایران

1. Moody's Investor Services
2. Standard & Poor's

در گروه B+ (۵ درجه پایین‌تر از میزان رتبه‌بندی‌های سرمایه‌گذاری موجود) قرار داشت. اساساً، چنین رتبه‌بندی به سبب ریسک بالای سیاسی است. علی‌رغم این وضعیت، در دهم جولای ۲۰۰۲ بانک مرکزی ایران ۶۲۵ میلیون دلار اوراق قرضه بین‌المللی با سررسید پنج‌ساله و میزان بهره سالانه ۸/۷۵ درصدی برای سرمایه‌گذاران خارجی منتشر کرد. این اولین تجربه ایران در انتشار اوراق قرضه بین‌المللی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۱۹۷۹ محسوب می‌شد. تحلیلگران در این باره معتقدند که هدف ایران از انتشار این اوراق تجدید ساختار ۲/۲۳ میلیارد دلاری بدهی ایران است که از سال ۱۹۹۰ در بانک B.N.P. فرانسه انباشته شده است. اما دولت ایران اعلام کرد که هدف از انتشار این اوراق، بازاریابی برای انتشار اوراق قرضه آتی و همچنین ارتقای اعتبار جهانی ایران است. با توجه به موفقیت این اوراق، ایران در دسامبر ۲۰۰۲ مجدداً به انتشار اوراق قرضه دست زد که حدود ۳۷۵ میلیون دلار با سررسید پنج‌ساله و میزان بهره سالانه ۷/۷۵ درصد که یک درصد پایین‌تر از اوراق قبلی است، منتشر کرد. این کاهش میزان بهره به دلیل کاهش میزان بهره جهانی بود. بالاتر بودن نرخ بهره اوراق قبلی بدین دلیل است که انتشار این اوراق که با پذیرش بالایی همراه بود با تقویت قیمت جهانی نفت توأم شد.

انتشار اوراق قرضه ایرانی نشان داد که چه مقدار تحریم‌های آمریکا موقعیت ایران را در بازارهای بدهی بین‌المللی تحت تأثیر قرار می‌دهد. لذا همان‌طور که مشاهده می‌شود ایران در مقایسه با دیگر کشورهای با رتبه‌بندی تقریباً مشابه نظیر مصر و لبنان، میزان بهره چنان بالایی را پرداخت نمی‌کند، پس در اینجا منطقی به نظر می‌رسد که در غیاب تحریم رتبه‌بندی ایران حداقل مشابه کشور مصر، که حدود ۰/۵ درصد است، فرض شود. در سال ۱۹۹۹ تعهدات ارزی خارجی ایران ۲۱/۲ میلیارد دلار و بدهی‌های خارجی آن بالغ بر ۱۰/۳۵ میلیارد دلار است. ساختار بدهی خارجی ایران عبارت بود از: ۱/۳ میلیارد دلار وام از بانک جهانی، یک میلیارد دلار انتشار اوراق بین‌المللی و حدود هشت میلیارد دلار وام از بانک‌های تجاری با میزان بهره بالا. پرداخت بالای میزان بهره ایران را می‌توان از آنچه که

در بازار بدهی بین‌المللی مشاهده می‌شد، برآورد کرد. ایران ۰/۵ درصد مبلغ اضافی برای اوراق قرضه بین‌المللی می‌پرداخت اما هیچ‌گونه مبلغ اضافی بابت بدهی به بانک جهانی پرداخت نمی‌کرد، ولی به‌طور متوسط ۱ درصد مبلغ اضافی بابت هشت میلیارد دیگر بدهی‌ها پرداخت می‌کرد. از این رو می‌توان نتیجه گرفت که مجموع پرداخت‌های اضافی ایران در سال تقریباً ۸۵ میلیون دلار است.

همچنین تحریم‌های آمریکا به دلیل ممنوعیت شرکت‌های بین‌المللی نفت برای سواپ نفت و یا عبور نفت از لوله‌های نفتی ایران باعث خسارات فراوانی به ایران می‌شود. بنابراین کشورهای آذربایجان، قزاقستان و ترکمنستان مجاز به صادرات منابع نفتی از طریق ایران نبودند، لذا باید برای صادرات، نفت را از طریق لوله‌های نفتی به مبادی صادراتی حمل کنند و از آنجا به بنادر خارجی ارسال کنند. در صورتی که به‌نظر کارشناسان صادرات نفت دریای خزر از طریق لوله‌های نفتی ایران دارای پایین‌ترین هزینه حمل و نقل است. اما تحریم مانع عبور نفت دریای خزر از ایران می‌شد. برای مثال، در آوریل ۱۹۹۸ شرکت نفت موبایل^۱ که در میدان‌های نفتی ترکمنستان سرمایه‌گذاری کرده بود، تمایل به سواپ نفت از شمالی‌ترین بندر در ایران و تحویل آن در خلیج فارس را داشت همچنین در پاییز ۱۹۹۸ شرکت‌های نفتی اپتیمارکت ایروینگ تگزاس^۲ خواستار سواپ نفت قزاقستان با ایران بود اما این دو پیشنهاد در وضعیت قوانین تحریم علیه ایران لغو شد. اخیراً ایران از میدان‌های نفتی نکا در سواحل دریای خزر خطوط لوله‌های نفتی را برای تصفیه نفت دریای خزر به پالایشگاه‌های نفت تهران احداث کرده و در حال تکمیل آن است. اما به دلیل اعمال تحریم تا حدودی تکمیل آن به تعویق افتاده است و ایران منافع آن را از دست می‌دهد. مجموعاً این خطوط لوله‌های نفتی می‌تواند ۳۷۰.۰۰۰ بشکه نفت دریای خزر را روزانه با کمترین هزینه حمل کند.

سوای نفتی از چنین روش‌های بالقوه‌ای می‌تواند حدود $۶۷/۵ = (۰/۳۷۰)(۳۶۵)(۰/۵۰)$

میلیون دلار در سال سود نصیب ایران نماید. چنین تخمینی مبتنی بر سود خالص ۰/۵۰ دلاری

1. Mobile Oil Company

2. Optimarket of Irving, Texas

به‌ازای هزینه حمل‌ونقل دو دلاری هر بشکه نفت محاسبه شده است که ایران می‌توانست از سوپ دریافت کند. علاوه بر این خطوط نفتی دیگری برای حمل نفت دریای خزر پیشنهاد شده بود که از جمله می‌توان به انتقال نفت قزاقستان از طریق ترکمنستان به بندر کرخه ایران در خلیج فارس و خط انتقال دیگر از طریق باکو آذربایجان به تبریز اشاره کرد. هزینه ساخت و اجرای خط لوله همراه با درآمدهای آتی آن به عوامل متعدد نامعلومی بستگی دارد. حجم ترانزیت خط لوله در دامنه‌ای از ۱/۲ تا ۱/۴ میلیون بشکه در روز و هزینه‌ای حدود ۱/۷ میلیارد دلار برای ساخت آن پیش‌بینی شده است. سرمایه‌گذاری در خط لوله از ریسک سیاسی بالایی برخوردار است و همچنین درآمدهای آینده آن به دلیل تحریم‌های آمریکا نامطمئن است. منافع ایران از این سرمایه‌گذاری در خط لوله با فرض ضریب ۰/۵ درصد سود خالص (همانند محاسبه قبلی) حداقل ۲۱۹ میلیون دلار در سال در غیاب تحریم‌ها خواهد بود.

با اضافه کردن ۲۸۶ میلیون دلار به ۲۶۶ میلیون دلار هزینه‌های اضافی برای قراردادهای بای‌بک و ۸۵ میلیون دلار پرداخت‌های بهره‌ای اضافی به هزینه کل تحریم‌های مالی یعنی ۶۳۷ میلیون دلار دست خواهیم یافت.

۶ موفقیت، شکست و هزینه کل آثار تحریم بر ایران

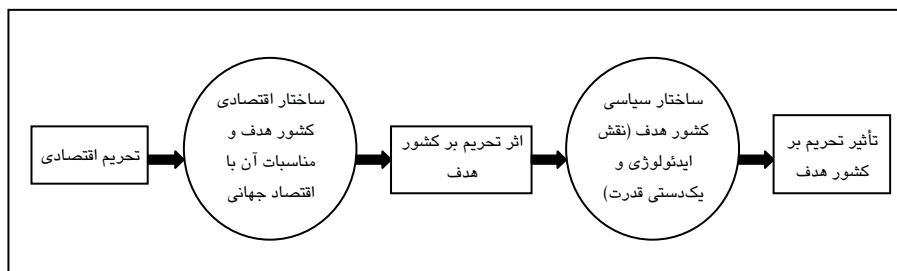
برای بررسی تأثیر تحریم‌های اقتصادی باید چهار عامل را در نظر گرفت:

- تأثیر تحریم اقتصادی بر کشوری که تحریم شده است،
 - تأثیر تحریم بر رفتار و ماهیت رژیم تحت تحریم،
 - مطلوب بودن تحریم در نیل به اهداف مورد نظر یعنی هزینه تحمیل شده بر کشور تحت تحریم منهای هزینه اعمال تحریم برای کشور تحریم‌کننده،
 - مطلوب بودن نسبی تحریم اقتصادی در مقایسه با دیگر ابزارهای موجود.
- تحریم اقتصادی هنگامی موفق است که اولاً، هزینه سنگینی بر کشور تحریم شده، تحمیل کند. ثانیاً، فشار اقتصادی را به فشار سیاسی مؤثر تبدیل کند و تغییرات مورد نظر را

در رفتار و یا ماهیت رژیم تحریم شده به وجود آورد. ثالثاً، هزینه‌ای که بر اقتصاد کشور تحریم شده تحمیل می‌کند به مراتب بیشتر از هزینه آن برای اقتصاد کشور تحریم‌کننده باشد. و بالاخره، در مقایسه با دیگر ابزارها و سیاست‌های ممکن از مطلوبیت بیشتری برخوردار باشد. اثر تحریم اقتصادی از یک سو به ساختار و مکانیزم تحریم مورد نظر و از سوی دیگر به ساختار اقتصادی کشور تحت تحریم، دسترسی آن به اقتصاد جهانی و توانایی آن در یافتن جانشین‌های مناسب برای کالاها و خدمات تحریم شده بستگی دارد. با توجه به مطالبی که در بالا اشاره شد، از یک طرف روند جهانی شدن موجب کاهش اثر تحریم‌های یک‌جانبه شده است و از طرف دیگر، مؤثر بودن تحریم اقتصادی در ایجاد تغییرات لازم در رفتار و ماهیت رژیم مورد نظر به عوامل متعددی از جمله ساختار سیاسی کشور مورد تحریم بستگی دارد. به عبارت دیگر، اثر و هزینه اقتصادی تحریم از مکانیزم و پروسه پیچیده‌ای می‌گذرد تا تغییرات لازم در رفتار و ماهیت رژیم مورد نظر را به وجود آورد. نمودار ۳ این فرایند را نشان می‌دهد.

ارزیابی میزان موفقیت سیاست تحریم اقتصادی کار دشواری است؛ زیرا اولاً، در بسیاری از موارد اهداف تحریم‌های اقتصادی چندگانه و بعضاً مجهول است و در برخی موارد تحریم‌ها دارای اهداف اعلام نشده می‌باشند. همچنین، غالباً اطلاعات لازم و کافی در مورد مطلوبیت نسبی سیاست تحریم اقتصادی (در مقایسه با دیگر ابزارها و سیاست‌ها) در دسترس نیست. ثانیاً، تحریم اقتصادی غالباً همراه با ابزارهای دیگر مانند تهدید نظامی و انزوای سیاسی به کار برده می‌شود و به راحتی نمی‌توان گفت که چه مقدار از پیامد حاصل شده نتیجه تحریم اقتصادی و چه مقدار آن نتیجه کاربرد دیگر سیاست‌ها بوده است. افزون‌بر این، تحریم اقتصادی یک کشور اغلب چندین سال به طول می‌انجامد. طی این مدت گاه تغییرات اقتصادی و سیاسی مهمی، مستقل از تحریم اقتصادی نیز روی می‌دهد که تأثیر آنها را نمی‌توان به راحتی از تأثیر تحریم اقتصادی مجزا دانست. برای مثال، طی مدتی که لیبی در تحریم اقتصادی بود قیمت نفت در بازار جهانی شدیداً کاهش یافت. به نظر برخی از

کارشناسان، تغییر رفتار لیبی بیشتر ناشی از کاهش درآمد آن بود تا تحریم اقتصادی آمریکا. در مورد ایران، در نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ فضای سیاسی ایران بازتر از دهه ۱۹۸۰ بود، اما این تغییر بیشتر ناشی از تحولات داخلی جامعه ایران بود تا تحریم اقتصادی آمریکا.



نمودار ۳ فرایند اثرگذاری تحریم

همان‌طور که قبلاً اشاره شد هزینه تحریم واردات غیرنفتی آمریکا از ایران برابر ۵۸ میلیون دلار در سال و هزینه تحریم صادرات آمریکا به ایران سالیانه برابر ۸۲ میلیون دلار است، بنابراین مجموع کل هزینه‌های تحریم تجاری برابر ۱۴۰ میلیون دلار در سال است که با اضافه شدن مبلغ ۶۳۷ میلیون دلار هزینه‌های تحریم مالی مجموع کل هزینه‌های تحریم به ایران سالیانه ۷۷۷ میلیون دلار می‌باشد. این میزان تحریم حدود ۲/۷ درصد از صادرات و ۱/۱ درصد از تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۰۰ است. هزینه سرانه تحریم آمریکا بر ایران حدود ۱۲/۱ دلار می‌باشد.^۱ نتایج فوق با نتایج مطالعات پرگ (۱۹۹۹)، عسگری و همکاران (۲۰۰۰) و مؤسسه اقتصاد بین‌الملل^۲ متفاوت می‌باشد و این امر ناشی از اختلاف در محاسبه برآورد تحریم‌های مالی و تجاری است. پرگ (۲۰۰۰) در مقایسه با دیگر مطالعات، آثار تحریم را بیش از حد برآورد کرده است زیرا برآوردهای

۱. جمعیت ایران در سال ۲۰۰۰ حدود ۶۴ میلیون نفر بوده است.

وی بیشتر با استفاده از روش‌های تقریبی محاسبه شده است. مؤسسه اقتصاد بین‌الملل هزینه‌های تحریم مرتبط با تجارت را با استفاده از ضریب فزاینده تحریم، که در دامنه ۰/۰۵ تا ۰/۳۰ درصد قرار دارد، برای محاسبه کاهش رفاه استفاده کرده است. در تحقیق حاضر به هزینه‌های غیرتجاری^۱ تحریم^۲ توجه و تحریم‌های نفتی و تجارت کالا محاسبه شده است.^۳ لذا همان‌طور که مشاهده می‌شود نتایج مطالعه حاضر بسیار نزدیک و یا در دامنه تخمین‌های دیگر مطالعات قرار دارد که تأییدی بر نتایج حاضر می‌باشد.

در تحلیل نهایی، موفقیت سیاست تحریم اقتصادی به معادله هزینه - منافع آن بستگی دارد. برخی از تحریم‌ها هزینه‌های بسیار هنگفتی بر مردم کشور تحریم شده تحمیل می‌کنند. با این وصف، چنانچه دارای منافع استراتژیک اساسی باشند و از زیان‌های سنگین تری جلوگیری نمایند، می‌تواند همچنان مطلوب محسوب شود. و نیز هزینه بالای تحریم اقتصادی گاه می‌تواند ناشی از خطای محاسبه رژیم تحریم شده، اتخاذ سیاست‌های نادرست و مدیریت نسنجیده امور باشند تا نتیجه اجتناب‌ناپذیر تحریم مورد نظر. بررسی رابطه بین ساختار و مکانیزم تحریم اقتصادی و اهداف آن نیز قابل توجه است. چنانچه اهداف یک تحریم اقتصادی غیرواقعی‌بانه یا بیش از حد دشوار باشد، تحریم اقتصادی موفق نخواهد شد. به همین دلیل موفقیت تحریم‌هایی که هدف آنها سرنگونی یک رژیم است، دشوارتر است. همچنین، اگر زمان پیش‌بینی شده برای اعمال تحریم اقتصادی بیش از اندازه کوتاه باشد، طبیعتاً تحریم مورد نظر موفق نخواهد شد.

در مجموع، تجربه جهانی حاکی از آن است که تحریم‌های اقتصادی هنگامی دارای بیشترین تأثیر و کارایی است که چندجانبه باشند. اما اعمال تحریم‌های چندجانبه هنگامی میسر است که کشور تحریم‌کننده بتواند پشتیبانی و همکاری مؤثر جامعه جهانی را جلب

۱. منظور از هزینه‌های غیرتجاری همان هزینه‌های مرتبط با بدهی‌ها و جریان سرمایه است.

2. Cost of Non-trade Sanction

۳. برخلاف مطالعه عسگری و همکاران (۲۰۰۰) که آثار تحریم بر کالاهای غیرتجاری تحریم را در محاسبات در نظر نمی‌گیرند، مطالعه مذکور به این امر توجه کرده است.

کند. این امر در هر وضعیتی امکان‌پذیر نیست و به عوامل متعددی بستگی دارد، مانند ماهیت رژیم تحریم شده، وضعیت اقتصادی و سیاسی درونی آن، موقعیت اقتصادی و سیاسی آن در جامعه جهانی، وضعیت اقتصادی و سیاسی جامعه جهانی و شدت و چگونگی رقابت بین بلوک‌های عمده جامعه جهانی.

۷ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در مجموع درجه تأثیرپذیری تحریم به ترکیب تأثیر اقتصادی و سیاسی آن بستگی دارد. همان‌طور که قبلاً اشاره شد هر دو تحریم‌های تجاری و مالی در آسیب رساندن به اقتصاد ایران موفق است. اما تأثیرات سیاسی تحریم برای حصول به اهداف از قبل تعیین شده اندک می‌باشند. به‌طور کلی عوامل اصلی مؤثر که در ارزیابی اثر تحریم‌های اقتصادی باید توجه شود عبارت‌اند از اندازه اقتصادی دو کشور و مدت زمان اعمال تحریم‌ها. از آنجا که اقتصاد آمریکا از نظر بعد اقتصادی بزرگ است لذا این اقتصاد دارای منحنی تجارت با ککش بالایی است. زمانی که آمریکا تحریم‌ها را بر کشوری کوچک نظیر ایران اعمال می‌کند به دلیل بالا بودن سهم بازاری آن این کشور به‌سادگی می‌تواند عدم تجارت با کشور کوچک را با دیگر کشورها جایگزین کند. در همین زمان، ایران وابستگی بیشتری به تجارت با کشوری بزرگ نظیر آمریکا دارد. بنابراین تحریم‌های تجاری ابتدا در کوتاه‌مدت اندکی فشار بر اقتصاد ایران وارد می‌سازد.^۱ اما در بلندمدت درجه تأثیرپذیری آن به دلیل ککش‌های تجاری در بلندمدت نسبت به کوتاه‌مدت بزرگ‌تر است، به تدریج محو می‌شود.^۲ همچنین هرچه زمان تحریم طولانی‌تر شود، ایران بیشتر می‌تواند اثرهای

۱. نظیر عدم صادرات غیرنفتی به آمریکا، ممنوعیت صادرات نفت به بازار جهانی، عدم واردات کالاهای آمریکایی، عدم دریافت وام و یا پرداخت‌های بهره‌ای بالا.

۲. البته از آنجا که اقتصاد ایران بیشتر تحت سلطه نفت است لذا اثر تحریم‌ها در بلندمدت می‌تواند از طریق تحریم کامل نفت ایران صورت پذیرد.

تحریم را تعدیل کند و قادر خواهد شد تا منابع دیگری به جای محصولات تولید شده آمریکا جایگزین کنند. با وجود خسارات اقتصادی تحریم‌ها به دلیل سیاست‌های ایران، این کشور را از فرایند جهانی شدن مجزا می‌سازد و این امر مانعی برای چگونگی انتقال سرمایه، تکنولوژی به ایران شده است.

لذا با توجه به تسلط نفت بر اقتصاد ایران کاهش قیمت و یا کاهش حجم صادرات نفت باعث رکود اقتصادی در ایران می‌شود و این امر با اعمال محدودیت‌های سنگین تحریم‌های آمریکا شدت می‌یابد. بنابراین اثرهای بلندمدت چنین تحریم‌هایی می‌تواند تنها زمانی مؤثر باشد که صادرات نفت ایران به‌طور کلی تحریم شود و این امر اتفاق نخواهد افتاد مگر اینکه ممنوعیت‌ها فراتر از تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا انجام پذیرد. تجزیه و تحلیل مقاله حاضر نشان می‌دهد که تحریم‌های آمریکا به دلیل وارد ساختن خسارات اقتصادی به ایران تا حدی برخی موفقیت‌های اقتصادی را به همراه داشته است. تأثیرات تحریم‌های تجاری بر صادرات غیرنفتی ایران و واردات کالاهای سرمایه‌ای اثرهای معنادارتری نسبت به تحریم صادرات نفتی ایران داشته است. در کوتاه‌مدت به دلیل آنکه نفت کالای قابل مبادله است و بازار جهانی نفت بازار گسترده و کاملاً رقابتی است، ایران قادر خواهد بود خریداران دیگری را برای نفت جست‌وجو کند. تحریم مالی دارای اثر شدیدتری نسبت به تحریم تجاری است. به دلیل تحریم‌های مالی، ایران نرخ‌های بالاتری را برای اخذ وام پرداخت می‌نماید و نرخ‌های بازدهی تضمینی بالاتری را برای سرمایه‌گذاری قراردادهای نفتی بای‌بک پیشنهاد می‌کند.

به‌طور کلی هزینه تحریم تجاری و مالی، در ایران حدود ۱/۱ درصد تولید ناخالص داخلی ایران برآورد شده است که این امر مانع معناداری برای رشد اقتصادی ایران محسوب می‌شود که به‌طور متوسط دارای رشد ۴/۷ درصدی در طول دوره زمانی ۱۹۹۵-۲۰۰۰ است. موفقیت تحریم‌های سیاسی چنان چشمگیر نیست، اما در این باره اخیراً به دلیل همکاری‌ها و توافق‌های مشترک آمریکا و اتحادیه اروپا پیشرفت‌هایی حاصل شده است.

نتایج مقاله حاضر توصیه‌های سیاستی روشنی برای ایران دارد و نشان می‌دهد که در انتخاب بین تحریم‌های تجاری و مالی سیاستگذار قطعاً از ابزار قدرتمند تحریم مالی استفاده می‌کند. در این حالت مشاهده شد که تحریم یک‌جانبه واردات نفت خام از ایران به دلیل ماهیت آن و همچنین رقابتی بودن بازار نفت بی‌تأثیر است. لذا می‌توان نتیجه گرفت که تحریم مالی همراه با تحریم صادرات بر برخی از کالاها می‌تواند وضعیت مشابه با تحریم‌های کامل را فراهم کند. به‌نظر بسیاری از کارشناسان با وجود پیچیدگی اجرا و محدودیت اثرپذیری، تحریم، هنوز یک گزینه پیشنهادی مطلوب‌تری نسبت به حملات نظامی است. اگر تحریم‌ها هوشمندانه و با همکاری دیگر کشورها صورت پذیرد می‌تواند یک ابزار مهم در سیاست خارجی باشد. تحریم، هزینه‌های جانی و مالی برای کشور تحریم‌کننده ندارد و همچنین هزینه‌های سیاسی کمتری نسبت به مداخله نظامی به همراه دارد.

منابع و مآخذ

بهروزی فر، مرتضی (۱۳۸۳). «اثرات تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا بر اقتصاد بازرگانی ایالات متحده و بازارهای جهانی انرژی»، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۲۳.
زمانی، هادی (۲۰۰۷). «کارایی سیاست تحریم اقتصادی و چشم‌انداز قطع‌نامه شورای امنیت علیه جمهوری اسلامی ایران»، www.hadizamani.com.

Alikhani, H. (2000). "Sanctioning Iran, I. B. Tauris", New York.

Amuzegar, J. (1997a). "Adjusting to Sanctions", *Foreign Affairs*, 7.

_____ (1997b). "Iran's Economy and the US Sanctions", *The Middle East Journal*, 51.

Askari, H., J. Forrer, H. Teegen and J. Yang (2001). "US Economic Sanctions: Lessons from the Iranian Experience", *Business Economics*, XXXVI.

Askari, H. and et. al. (2003). "Economic Sanctions: Examining Their Philosophy and Efficacy", (Praeger, Westport, CT).

Clawson, P. (1998). "Council on Foreign Relations", in R. N. Haass (ed.), *Economic Sanctions and American Diplomacy*.

Chalabi, F. J. (2000). *OPEC: An Obituary*, in P. King (ed.), *International Economics and Economic Policy: A Reader*, McGraw-Hill, New York.

Chan, S. and Drury, A. (2000). *Sanctions as Economic Statecraft: Theory and Practice*, St. Martin's Press, LLC, New York.

Cortright, D. and G. A. Lopez (2002). "Smart Sanctions: Targeting Economic Statecraft", Rowman & Littlefield, Lanham, MD.

Drezner, D. (1999). *The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Galtung, J. (1967). "On the Effects of International Economic Sanctions: With Examples from the Case of Rhodesia", *World Politics* 19(3).

Hufbauer, G. and J. Schott (1985). "Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy", Institute for International Economics, Washington DC.

Hufbauer, G., J. Schott and K. Elliot (1990). "Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy", 2nd ed., Institute for International Economics, Washington DC.

Huntington, S. (1999). "The Lonely Superpower", *Foreign Affairs*, 78.

Kaempfer, W. and A. Lowenberg (1992). *International Economic Sanctions: A Public Choice Perspective*, Westview Press, Boulder, Co.

Krugman, P. and M. Obstfeld (1994). *International Economics: Theory and Policy*, 3rd ed., Harper-Collins, London.

Nicholson, W. (1990). *Intermediate Microeconomics and Its Application*, 5th ed., Dryden Press.

Petrescu, I.M. (2008). "Rethinking Economic Sanction Success: Sanctions as Deterrents", Working Paper, American Enterprise Institute.

Preeg, E. (1999) "Feeling Good or Doing Good with Sanctions", CSIS Press, Washington, DC.

Richardson, Warrior (1986). "The Impact of US Import Sanctions against South Africa". Washington DC: Howard University, Unpublished Manuscript.

Spandau, Arnt (1979). "Economic Boycott Against South Africa; Kenwyn", Republic of South Africa: Juta and Company.

Torbat, A. E. (2005). "Impacts of the US Trade and Financial Sanctions on Iran", *World Economy* 28(3).

رابطه برنامه‌های توسعه و سیاستگذاری

در بخش بازرگانی خارجی

سعید غلامی باغی*

تاریخ دریافت ۸۸/۱۱/۱۷ تاریخ پذیرش ۸۹/۲/۲۲

اهمیت توجه به رابطه میان برنامه‌های توسعه و سیاستگذاری در بخش بازرگانی در سال جاری که سال سیاستگذاری برای پنج سال آتی کشور محسوب می‌شود، بیش از پیش است و با بررسی سیاست‌های گذشته (برنامه‌های اول تا چهارم توسعه) و نگاه به آینده (سیاست‌های کلی برنامه پنجم) می‌توان به تدوین استراتژی آینده پرداخت.

این مقاله به بررسی رابطه سیاستگذاری در بخش بازرگانی با رشد اقتصادی پرداخته و سپس با بررسی احکام قانونی مندرج در برنامه‌های اول تا چهارم توسعه، سیاستگذاری در سه حوزه صادرات، واردات و زیرساخت‌ها تقسیم‌بندی شده است.

نتایج حاصل از این بررسی نشان می‌دهد، سیاست تجاری جایگزینی واردات در برنامه اول و دوم و تبدیل آن به سیاست توسعه صادرات در برنامه‌های سوم و چهارم توسعه حاکی از روندی مطلوب در نظام برنامه‌ریزی است. برخی سیاست‌های مندرج در قوانین برنامه‌ای تکراری می‌باشند و بدون تغییر و یا آسیب‌شناسی دلیل ناموفق بودن آنها و اصلاح هدفمند، به همان صورت در قوانین بعدی تکرار شده‌اند، برخی از سیاست‌ها اجرا نشدند و برخی دیگر به قوانین دائمی انتقال یافتند و یا قوانینی مشخص برای آنها به تصویب رسیده است که همه موارد فوق لزوم پرداختن دقیق‌تر به چگونگی تدوین برنامه را ضروری می‌کند.

کلیدواژه‌ها: برنامه توسعه؛ سیاستگذاری؛ صادرات؛ واردات؛ زیرساخت

طبقه‌بندی JEL: F13؛ O20؛ O24؛ P41؛ P48

* پژوهشگر ارشد گروه بازرگانی دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی؛

E-mail: saeed.gholamibaghi@gmail.com

مقدمه

مقاله حاضر به بررسی رابطه دو حوزه سیاستگذاری و برنامه‌ریزی اقتصادی در بخش بازرگانی می‌پردازد. سیاستگذاری در بخش بازرگانی^۱، مقررات حاکم بر تجارت هر کشور است که از ابزارهای متنوعی مانند تعرفه‌ها، سهمیه‌ها و یا موانع غیرتعرفه‌ای برخوردار است و به‌منظور تشویق صادرات و یا اعمال محدودیت برای واردات و یا تأثیرگذاری بر ترکیب و طرف‌های تجاری اعمال می‌شود. این سیاست‌ها می‌تواند موضع رسمی کشورها در قبال تجارت خارجی را در طیفی وسیع از سیاست آزادی کامل تجاری و سیاست انزوای تجاری مشخص کند. سمت و جهت تجارت^۲ مشخص‌کننده شرکای تجاری هر کشور است.

از طرفی برنامه‌ریزی، روشی برای راهبرد عمومی اقتصاد و تعیین‌کننده عوامل و متغیرهای تحت کنترل و ایجاد هماهنگی بین آنها برای رسیدن به اهدافی مشخص از خصوصیات و ضروریات اساسی است. مفهوم برنامه‌ریزی در ایران اولین بار با تشکیل کمیته برنامه در سال ۱۳۲۵ به صورت عملی به اقتصاد کشور معرفی شد. با این حال با توجه به برخی موارد، دولت تصمیم گرفت برنامه هفت‌ساله‌ای برای پیشبرد راهبردها و دستیابی به اهداف تدوین کند. برنامه‌های عمرانی مصوب در قبل از انقلاب شامل پنج برنامه بود که از سال ۱۳۲۷ شروع و آخرین برنامه در سال ۱۳۵۶ ناتمام ماند. بعد از انقلاب نیز تاکنون چهار برنامه اجرا شده است که اولین برنامه توسعه در سال ۱۳۶۷ بعد از حدود یازده سال وقفه در برنامه‌ریزی کشور آغاز شد و تاریخ اتمام برنامه چهارم توسعه نیز در سال ۱۳۸۸ در نظر گرفته شد (مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۸). با نگاهی به بنیاد برنامه‌ریزی در اقتصادهای در حال توسعه می‌توان نتیجه گرفت که پذیرش گسترده برنامه‌ریزی به‌عنوان ابزار توسعه بر پایه یک رشته استدلال‌های اصولی اقتصادی و نهادی قرار دارد. برای مثال می‌توان به اصولی مانند ناتوانی بازار، تخصیص منابع و ... اشاره کرد (تودارو، ۱۳۷۸: ۴۴۷).

1. Commercial Policy
2. Direction of Trade

هماهنگی تغییرات احکام برنامه‌ای در قوانین توسعه با جهت‌گیری قوانین و مقررات مربوط به سیاستگذاری در حوزه تجاری از مقولات مهم و اساسی است و همواره این سؤال مطرح می‌شود که آیا برنامه‌های توسعه در ادامه روند بلندمدت سیاستگذاری تجاری گام برمی‌دارند و یا با نوسانات متعدد و حرکت‌های مخالف هم آثار مثبت یکدیگر را خنثی می‌کنند. برای مثال آیا احکام برنامه چهارم در ادامه حرکت سیاست تشویق صادرات برنامه سوم بوده است؟ چارچوب برنامه پنجم توسعه برای ادامه این روند چیست؟

با توجه به اهمیت این موضوع، محور بحث در این مقاله بررسی رابطه احکام بخش بازرگانی مندرج در برنامه‌های توسعه با روند سیاستگذاری تجاری در کشور است. بدین منظور احکام بخش بازرگانی در سه حوزه (صادرات، واردات و زیرساخت) تقسیم‌بندی شده و روند اشاره به آنها در چهار برنامه اول تا چهارم مقایسه شده است. برآورد این مقایسه و توجه به عملکرد احکام برنامه در طول سال‌های گذشته حاوی الزاماتی است که چشم‌انداز بخش بازرگانی در برنامه پنجم توسعه را مشخص می‌کند.

۱ پیشینه موضوع

بررسی مطالعات انجام شده در رابطه میان سیاست‌های تجاری و رشد اقتصادی، بیانگر نتایجی در راستای یکدیگر است. در ذیل به برخی از این مطالعات اشاره می‌شود. شاعری در مطالعه‌ای به بررسی نقش سیاست بازرگانی خارجی در توسعه اقتصادی ایران پرداخته است. براساس این مطالعه هر سیاست اقتصادی اعم از سیاست بازرگانی خارجی و یا سیاست‌های دیگر با هدف توسعه اقتصادی باید خارج از چارچوب یک برنامه کلی توسعه اقتصادی اتخاذ شود و مستقل از امکانات و محدودیت‌های اقتصادی آن عمل کند. تحقیق حاضر با بررسی برنامه‌های عمرانی چهارم و پنجم توسعه اقتصادی کشور به اهمیت صادرات و نقش آن در توسعه اقتصادی می‌پردازد. نتایج حاصل از تحقیق نشان می‌دهد که در مورد صادرات غیرنفتی باید سهمیه صادرات از تولید تعیین شود و وضعیت ثبات برای صادرات به وجود آید (شاعری، ۱۳۵۷).

عظیمی در مطالعه‌ای با استفاده از روش تابع تولید کل، عوامل مؤثر بر نرخ رشد غیرنفتی را بررسی و آثار افزایش برخی متغیرها بر رشد صادرات را برآورد کرده است. برای رسیدن به نرخ رشد اقتصادی بالا، در کشورهای در حال توسعه، دو راهبرد درون‌گرا و برون‌گرا را معرفی و به کار گرفته است. راهبردهای درون‌گرا که راهبرد جایگزینی واردات متداول‌ترین نوع آن است، براساس توجه بیشتر به بازار داخل کشور شکل گرفته است. مطابق راهبرد جایگزینی واردات باید با وضع تعرفه بر کالاهای وارداتی و سهمیه‌بندی واردات، تا حد ممکن از تولیدات داخلی حمایت شود و بدین ترتیب شرایط رشد آنها را فراهم کرد. در مقابل راهبردهای برون‌گرا اهمیت بیشتری به بازارهای خارجی می‌دهد. راهبرد متداول برون‌گرا که در مقابل راهبرد جایگزینی واردات قرار می‌گیرد، راهبرد توسعه صادرات می‌باشد (عظیمی، ۱۳۷۷).

حیدری در مطالعه‌ای به بررسی رابطه علی بین تجارت خارجی و رشد اقتصادی پرداخته است. در این بررسی رابطه علی کوتاه‌مدت و بلندمدت بین تجارت خارجی و رشد اقتصادی در ایران را با استفاده از یک الگوی خودتوضیح برداری طی دوره (۱۳۷۹-۱۳۳۸) بررسی کرده است. به منظور بررسی این ارتباط علی، دو الگوی جداگانه را در نظر گرفته است. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که در بلندمدت ارتباط علی بین رشد صادرات، رشد واردات و رشد تولید ناخالص داخلی دوطرفه است و نتایج مربوط به علیت کوتاه‌مدت بر متغیرهای مختلف حاکی از نتایج متفاوت است (حیدری، ۱۳۸۱).

مسعودزادگان در مطالعه‌ای با استفاده از جداول داده - ستانده به بررسی اثر تجارت خارجی بر رشد اقتصادی ایران پرداخته است. براساس این مطالعه، با توجه به اهمیت دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی در اهداف کلان ملی، لازم است تا راهکارهای گوناگون رسیدن به رشد اقتصادی از لحاظ علمی بررسی شود تا بهترین راهکار انتخاب گردد. در این مطالعه نظریه تجارت به‌عنوان موتور رشد اقتصادی برای ایران در دوره ۱۳۶۷ تا ۱۳۷۳ با استفاده از جدول داده - ستانده بررسی شده است. نتایج نشان می‌دهد که عامل اصلی در رشد اقتصادی کل

کشور در این دوره گسترش بازار داخلی بوده است. این مطالعه توانسته است تأثیر یک تغییر یک درصدی در نرخ ارز رسمی را بر صادرات و واردات بخش‌های گوناگون و سپس بر رشد بخش‌های مختلف به دست آورد (مسعودزادگان، ۱۳۸۱).

رضازاده محمدی در مطالعه‌ای، به ارائه یک الگوی رشد اقتصادی و تجارت خارجی پرداخته و صادرات و واردات را به عنوان عوامل رشد به الگو اضافه کرده است. در این تحقیق، به آزمون رابطه بین صادرات و رشد اقتصادی پرداخته است، ضمن آنکه واردات واسطه‌ای را نیز به عنوان یک متغیر برای نشان دادن کمبود واردات واسطه‌ای و یا عدم کمبود واردات واسطه‌ای بررسی کرده است. بر آورد الگو نشان‌دهنده تأثیر محدودیت در واردات کالا بر نرخ رشد اقتصاد کشورهای نفتی است (رضازاده محمدی، ۱۳۷۶).

حافظی در مطالعه‌ای، بررسی تأثیر تجارت خارجی بر رشد اقتصادی را یکی از موضوعات پراهمیت در انتخاب راهبردهای توسعه در کشورهای در حال توسعه دانسته و اشاره داشته است که دولت به تبع دستیابی به درآمدهای نفتی، سیاست‌های وارداتی کشور را تنظیم کرده است و در زمان کاهش این درآمدها به طور چشمگیری از سهم کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای کاسته است از سویی در وضعیت بهبود درآمدهای نفتی، از توسعه صادرات غیرنفتی غافل شده است. نتایج نشان می‌دهد که رشد صادرات و واردات تأثیر مثبت معناداری بر رشد اقتصادی دارد و تأثیر رشد صادرات بر رشد اقتصادی بیش از تأثیر واردات است (حافظی، ۱۳۷۷).

میرجلیلی در مطالعه‌ای به بررسی نظریه سیاست استراتژیک تجاری و کاربرد آن در توسعه صادرات صنعتی ایران پرداخته است. براساس این مطالعه سیاست استراتژیک تجاری طی دو مرحله انتخاب صنایع استراتژیک و هدف‌گیری صنایع منتخب از طریق ابزارهای سیاست استراتژیک تجاری و صنعتی به اجرا درمی‌آید. ساختار بازار صادرات صنعتی ایران، ساختاری متمرکز است و به همین سبب، نفوذ در این گونه بازارهای صادراتی، سیاست‌های حمایتی را می‌طلبد. در واقع خلق مزیت در صادرات صنعتی کشور با توجه به

تمرکز موجود در بازار صادراتی باید انجام شود. تمرکز (با در نظر گرفتن اتحادیه اروپا) در بازارهای مختلف بسیار زیاد است (میرجلیلی، ۱۳۸۰).

تحقیق صورت گرفته د. اینسکو تحت عنوان «حمایت تعرفه‌ای استراتژیک، رفتار بازار و سطوح تعهد دولت در کشورهای در حال توسعه» برخلاف بسیاری از مطالعات که تجارت آزاد را برای کشور در حال توسعه پیشنهاد می‌کنند از سیاست حمایتی جانب‌داری کرده زیرا معتقد است کشورهایی که در ابتدا سیاست حمایتی و دیگر سیاست‌های جایگزینی واردات را دنبال کرده‌اند رشد سرانه اقتصادی چشمگیری را در دوره زمانی طولانی داشته‌اند. این کشورها نشان داده‌اند که بحران‌های اقتصادی در بعضی اوقات ضرورتاً ناشی از فشار سیاست‌های تجاری نبوده، بلکه مقصر اصلی، سیاست‌های نادرست کلان و شوک‌های خارجی است و در نهایت آزادسازی تجاری نتیجه توسعه موفق اقتصادی بوده است. این مقاله با چنین نقل‌قول‌هایی ادعا می‌کند که شاید برای گروهی از کشورهای در حال توسعه حمایت از بعضی صنایع که دورنمای مناسبی دارند، سیاست مناسبی باشد (Ionascu, www.estg.org/estg2003/papers/ionascu.pdf).

۲ رابطه سیاست‌گذاری در بخش بازرگانی با رشد اقتصادی

اگر سیاست‌های تجاری^۱ را به صورت یک طیف در نظر بگیریم یک طرف آن سیاست‌های آزادسازی و طرف دیگر سیاست‌های حمایتی است.

اتخاذ سیاست‌های حمایتی به معنای دخالت مستقیم دولت در تجارت، اعمال سیاست‌های محدودکننده و افزایش تعرفه‌هاست^۲ که در نهایت به رکود و کاهش حجم تجارت جهانی منجر می‌شود و برعکس اتخاذ سیاست‌های آزادسازی به معنای دخالت نکردن دولت‌ها، کاهش سطوح تعرفه‌ای و تسهیل در تحرک کامل تجارت به رونق و افزایش حجم تجارت جهانی منجر می‌گردد.

1. Trade Policies

2. Tariffs

بسیاری از کشورهای در حال توسعه بر این عقیده‌اند که می‌توانند از طریق افزایش فروش صادرات به رشد اقتصادی دست یابند. توسعه تولید و اشتغال در بخش صادرات، تولید و اشتغال را در بخش‌های دیگر اقتصاد افزایش و بسط می‌دهد و ممکن است توسعه صادرات نیز تأثیرات پویایی بر اقتصاد داخلی داشته باشد. بنابراین، به‌نظر برخی تجارت آزاد و توسعه صادرات ابزار و وسایلی هستند که بدان‌وسیله کشورهای توسعه‌نیافته می‌توانند به توسعه اقتصادی دسترسی پیدا کنند (پورمقیم، ۱۳۷۵).

البته برخی مطالعات مانند مطالعه هلایندر در مورد کشورهای فقیر آفریقا نشان می‌دهد که رابطه بین جهت‌گیری صادراتی و میزان رشد تولید در کشورهای فقیرتر فوق‌العاده ضعیف است (Helleiner, 1986). از مطالعه مزبور به‌درستی چنین استنباط می‌شود که تأثیر مثبت صادرات بر رشد کلی، مادام که حداقل سطح پیشرفت و رابطه‌های قوی میان‌بخشی حادث نشده باشد، آغاز نمی‌گردد (گریفین، ۱۳۷۵).

برای بررسی دقیق رابطه میان تجارت و رشد اقتصادی لازم است با نگاهی مختصر به تاریخ سیاست‌های تجاری از تجارب ارزشمند جهانی در این زمینه استفاده کرد.

همواره دو نوع سیاست «محدودکننده تجارت» و «آزادسازی تجارت» مورد نظر سیاستگذاران قرار داشته است که هر کدام یکی از آنها را در رشد و توسعه اقتصادی مؤثر می‌دانند به همین دلیل گاهی به سیاست‌های جایگزینی واردات (محدودکننده تجارت) و گاهی به سیاست‌های توسعه صادرات (گسترش تجارت) روی می‌آورند. نگاهی به تاریخ سیاست‌های تجاری به‌شرح زیر می‌تواند بیانگر استفاده از هر دو سیاست در زمان‌های مختلف باشد.

نظرهای آدام اسمیت و دیوید ریکاردو در مورد منافع تجارت آزاد نقطه عطفی در تاریخ ادبیات اقتصادی به‌شمار می‌رود. اما بعد از مدتی دانشمندانی مانند فریدریش لیست، کاره، پاتن و ... به مخالفت با این نظرها پرداختند. به‌نظر آنها برخلاف تصور و ادعای اسمیت و ریکاردو مبارزه و رقابت نابرابر تجاری که ناشی از یک فرض نادرست و ندیدن

وضع موجود در کشورهای ضعیف است نه تنها نمی‌تواند به سود همه باشد بلکه تشدید نابرابری‌ها را موجب می‌شود. در نیمه اول قرن نوزده، وضع سیاست‌های محدودکننده تجاری در ایالات متحده طرف‌داران بسیاری داشت، زیرا عمر چندانی از توسعه صنعتی آن نمی‌گذشت، با این حال وضع تعرفه در این کشور نه برای حمایت از صنایع نوزاد، بلکه برای کسب درآمد بود زیرا در این کشور مالیات بر درآمد وجود نداشت (سیدشکری، ۱۳۷۸: ۲-۵).

یکی از آثار و پیامدهای ناهنجار جنگ و درگیری‌های نظامی، از بین رفتن زیرساخت‌های اقتصادی، از هم‌پاشیدگی بازارها و برهم‌خوردن تناسب میان عوامل تولید است. مجموعه این عوامل موجب می‌شود که نظام اقتصادی کشورها بعد از جنگ با مشکلات و معضلات جدید مواجه شود. در این زمان است که بخش‌های اقتصادی و صناعی که سالیان سال به فعالیت پرداخته‌اند نیز همانند صنایع نوپا و تازه تأسیس به حمایت دولت نیاز دارند تا چرخ‌های اقتصادی بتوانند حرکت خود را آغاز کنند و بعد به واسطه اقتصاد مبتنی بر بازار و سیاست‌های مکمل دولت به حرکت ادامه دهند (تاری و غلامی باغی، ۱۳۸۷).

جنگ جهانی اول که از سال ۱۹۱۴ آغاز و در سال ۱۹۱۸ به پایان رسید به بروز بحران‌های اقتصادی متعددی در دنیا، به خصوص در اروپا، منجر شد به همین دلیل اتخاذ سیاست‌های حمایتی از صنایع داخلی در مقابل مبادلات بازرگانی با اتخاذ سیاست‌های تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای در دستور کار دولت‌های اروپایی قرار گرفت تا بتوانند اندکی از مشکلات مانند بیکاری بالا، تورم فزاینده، کاهش ارزش پول، کاهش سطح تولید و کسری تراز پرداخت‌های خود را جبران کنند.

هرچند در سال‌های ابتدایی بعد از جنگ جهانی اول اقدامات حمایتی دولت‌های اروپایی از اقتصاد داخلی خودشان توانست سطح تولیدات صنعتی را بالا ببرد و مشکلات داخلی را حل کند، با این حال همین سیاست‌های حمایتی موجب بروز محدودیت‌های شدیدی در مبادلات بین‌الملل شد و رشد اقتصادی آنها را با بن‌بست مواجه کرد. ادامه و

تشدید روند حمایتی و نگاه به داخل این کشورها را می‌توان مقدمه‌ای برای به‌وجود آمدن بحران بزرگ اقتصادی سال ۱۹۲۹ دانست (امیدبخش، ۱۳۸۵).

رقابت میان کشورهای صنعتی برای حمایت بیشتر از صنایع داخلی موجب افزایش بیشتر نرخ‌های تعرفه وارداتی در این کشورها شد. تقارن این اقدامات با بحران بزرگ اوایل دهه ۱۹۳۰ موجب افول شدید تجارت جهانی شد و حجم تجارت جهانی کالاها نیز در حدود ۴۰ درصد کاهش یافت. در سال ۱۹۳۲ کشور آمریکا تلاش کرد تا ابتکار عمل مقابله با سیاست‌های حمایتی را در اختیار گیرد تا بتواند با حذف موانع تجاری، از رکود حاکم جلوگیری کند.

بنابراین با خاتمه جنگ جهانی اول، مجدداً موج حمایتگرایی در کشورهای جهان به راه افتاد و تلاش کردند با کاهش واردات، بحران را به کشور همسایه منتقل سازند، اما رکود بزرگ پرمناخ‌تر شد و اگرچه در سال ۱۹۳۳ رو به کاهش نهاد اما اثرهای مخرب آن به‌نظر عده‌ای بذر جنگ جهانی دوم گردید (سیدشکری، ۱۳۷۸).

در کش‌وقوس اتخاذ شدید سیاست‌های حمایتی برخی کشورها از جمله آلمان غربی و شروع مقابله با سیاست‌های حمایتی برخی دیگر از کشورها نظیر آمریکا، جنگ جهانی دوم آغاز و نظام اقتصادی جهان را با افت شدیدی مواجه ساخت. از هم‌پاشیدگی اقتصادی جنگ جهانی دوم بیش‌ازپیش بر بحث‌های وسیعی از اقتصاد جهانی تأثیر گذاشت. به همین دلیل قدرت‌های بزرگ اقتصادی، این دفعه منتظر پایان جنگ نشدند و تلاش کردند قبل از پایان جنگ بسترهای لازم را برای بازسازی اقتصادی فراهم کنند. قدرت‌های اقتصادی با دانستن تأثیر زیاد عدم تبعیض، مبادله آزاد کالا و خدمات، تجارت آزاد و کاهش تعرفه‌ها بر رونق و شکوفایی تجاری و اقتصادی در کنفرانسی در برتن وودز^۱ شرکت کردند که براساس آن صندوق بین‌الملل پول^۲ و بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه تأسیس شد.

1. Bretton Woods
2. International Monetary Found (IMF)

با این حال در سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم کشورهای صنعتی بیش از پیش به مبادلات آزاد تجاری و از میان برداشتن محدودیت‌ها و سیاست‌های حمایتی پرداختند و کاهش حقوق گمرکی را به عنوان یکی از سیاست‌های اساسی برای رونق اقتصادی مورد توجه قرار دادند. در اواخر دوران جنگ جهانی دوم، زمانی که برای متفقین این اطمینان حاصل آمد که جنگ در آینده نزدیک به پایان می‌رسد، مذاکراتی بین‌المللی برای اصلاح و بهبود ساختارهای مالی، پولی، تجاری و ایجاد اشتغال بعد از جنگ صورت گرفت.

این اقدامات به تصویب موافقت‌نامه گات منجر شد و در ادامه به منظور تعیین نظامی واحد در سیاست‌های تجاری و هم‌گرایی اقتصادی موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت^۱ شکل گرفت که این موافقت‌نامه بعدها و در سال ۱۹۹۵ به سازمان جهانی تجارت^۲ تبدیل شد. بعد از سال ۱۹۹۴ و تشکیل سازمان جهانی تجارت به جای گات موضوع سیاست‌های تجاری از سطح تعرفه و سهمیه فراتر رفت و به موضوعاتی مانند تجارت خدمات، مالکیت معنوی، محیط‌زیست و استانداردهای کار نیز توجه نموده است (امیدبخش، ۱۳۸۵).

بنابراین سیاست‌های تجاری همواره دستخوش تغییراتی بوده که سبب آن جنگ‌های جهانی بوده است. این جنگ‌ها پیامدهای اقتصادی نامساعدی مانند نابودی زیرساخت‌های اقتصادی، کاهش تولید، کسری گسترده تراز تجاری، افزایش بیکاری، بروز تورم‌های فزاینده و ... را در پیش داشت. در سال‌های بعد از جنگ، کشورها با نگاهی درون‌گرا سعی داشتند تا به رفع مشکلات داخلی بپردازند. بنابراین حمایت‌گرایی^۳ را در رأس سیاست‌های تجاری قرار دادند و سعی می‌کردند بیشترین حمایت را از تولیدات داخلی به عمل آورند و ورود کالا به کشور را محدود کنند. بعد از اصلاح زیرساخت‌ها و دستیابی به تولید انبوه، دیگر تقاضای داخلی پاسخ‌گوی تولیدات و عرضه گسترده کالاها نبود و تولیدکنندگان به بازارهای وسیع‌تری برای فروش محصولات تولیدی نیاز داشتند. از این رو این بار

1. General Agreement on Tariff and Trade
2. World Trade Organization (WTO)
3. Protectionism

سیاست‌های آزادسازی تجاری^۱ را در دستور کار قرار دادند تا بتوانند از حداکثر ظرفیت اقتصادی خود بهره‌برداری کنند. بنابراین استفاده از سیاست‌های مختلف تجاری در زمان‌های مناسب با وضعیت اقتصادی، رمز موفقیت کشورهای صنعتی در برون‌رفت از رکود بازار داخلی و تقویت تولید بوده است.

۳ روند سیاستگذاری بخش بازرگانی در برنامه‌های اول تا چهارم توسعه

یکی از اصلی‌ترین ابزارهای سیاستگذاری در حوزه‌های بخشی از جمله بخش بازرگانی استناد به احکام قانونی می‌باشد که در برنامه‌های توسعه مورد نظر قانونگذار قرار گرفته است. در این بخش از مقاله ۵۲ تبصره مندرج در قانون برنامه اول توسعه^۲، ۱۰۱ تبصره مندرج در قانون برنامه دوم توسعه^۳، ۱۹۹ ماده مندرج در قانون برنامه سوم توسعه^۴ و ۱۶۱ ماده مندرج در قانون برنامه چهارم توسعه^۵ بررسی و تلاش شده است تا از میان احکام متعدد مندرج در این قوانین تمامی احکام حوزه بازرگانی به‌منظور بررسی روند حاکم بر سیاستگذاری تجاری در احکام برنامه‌های توسعه احصا شود.

این احکام و سیاست‌ها در سه حوزه صادرات، واردات و زیرساخت‌ها تقسیم‌بندی شده است. به‌طوری‌که در حوزه صادرات به سیزده بخش، در حوزه واردات به پنج بخش و در حوزه زیرساخت‌ها به ۱۰ بخش مجزا اشاره شده است.

1. Trade Liberalization

۲. قانون برنامه اول توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۶۸/۱۱/۱۱ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۶۸/۱۱/۱۱ شورای نگهبان.

۳. قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۳/۹/۲۰ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۷۳/۹/۲۰ شورای نگهبان.

۴. قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۹/۱/۱۷ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۷۹/۱/۱۷ شورای نگهبان.

۵. قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۸۳/۶/۱۱ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۸۳/۷/۱۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام.

۳-۱ روند سیاستگذاری بخش صادرات در برنامه‌های اول تا چهارم توسعه

احکام متعدد بخش بازرگانی در حوزه صادرات در برنامه‌های توسعه بر سیزده بخش مجزا به شرح جدول ۱ متمرکز شده است. در ذیل به برخی از مهم‌ترین این شاخص‌ها اشاره می‌شود.

۳-۱-۱ مجوزهای صادراتی

در سال‌های برنامه اول با توجه به تمرکز بیشتر بر سیاست تجاری جایگزینی واردات کاملاً به سیاست‌های تشویق صادرات توجه نشده و حتی محدودیت‌هایی برای صادرات نیز ایجاد شده است. برای مثال مطابق بند «ی» تبصره «۲۹» قانون برنامه اول به دولت اجازه داده شد که به منظور رفع قسمتی از نیازهای بخش صنعت و معدن در امور مربوط به تولید، صادرات و سرمایه‌گذاری‌های ذی‌ربط، به روش معاملات متقابل اقدام کند.

در برنامه دوم اندکی فضای حاکم بر محدودیت‌های صادراتی کمتر شد. در جزء ۲ بند «الف» تبصره «۲۵» دولت مکلف به ارائه فهرست کالای صنعتی و محصولات کشاورزی و دامی مجاز برای صدور شد تا محدودیت‌های صادراتی شفاف شود. همچنین مطابق جزء ۳ بند «ب» تبصره «۲۵» عقد قرارداد تجارت متقابل برای استفاده از مکانیسم واردات در مقابل صادرات برای دستیابی به بازارهای جدید مورد توجه قانونگذار قرار گرفت.

در برنامه سوم سیاست توسعه به صادرات بیش‌ازپیش توجه شد. در بند «ج» ماده (۱۱۳) برنامه سوم با تأکید بر اینکه صادرات کالا و خدمات از اخذ هرگونه مجوز به‌استثنای استانداردهای اجباری و گواهی‌های مرسوم در تجارت بین‌الملل (مورد درخواست خریداران) معاف است، فرایند صادرات تسهیل شد و مطابق حکم ماده (۱۱۴) تکلیف شد که تنظیم بازار داخلی موجب ممنوعیت صدور نمی‌شود. همچنین تنها اقلامی که صادرات آنها ممنوع شد به اشیای عتیقه و میراث فرهنگی، اقلام دامی یا نباتی که جنبه حفظ ذخایر ژنتیک و یا حفاظت محیط زیست داشتند و کالاهای یارانه‌ای بدون اخذ مجوز محدود شد و در جزء ۲ بند «ج» ماده (۱۱۶) این قانون امکان خروج ماشین‌آلات مورد نیاز اجرای قرارداد، بدون وثیقه‌گذاری، برای صادرات خدمات فنی و مهندسی نیز فراهم شد.

جدول ۱ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

صادرات

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
۱	مجوز صادراتی	بند «ی» تبصره «۲۹»	جزء ۲ بند «الف» تبصره «۲۵» جزء ۳ بند «ب» تبصره «۲»	بند «ج» ماده (۱۱۳) و ماده (۱۱۴) و جزء ۲ بند «ج» ماده (۱۱۶) و ماده (۱۱۴)	تبصره بند «د» ماده (۳۳) و ماده (۳۶)
۲	شورای عالی صادرات	-	جزء ۱ بند «الف» تبصره «۲۵»	ماده (۱۱۷)	ماده (۳۶)
۳	استرداد حقوق ورودی و یا معافیت کالاهای وارداتی مربوط به اقلام صادراتی	تبصره «۱۸»	جزء ۲ بند «ج» تبصره «۲۵» و تبصره «۲۴»	بند «الف» ماده (۱۱۳)	-
۴	صادرات خدمات	بند «ب» تبصره «۲۹»	تبصره «۲۷»	بند «د» ماده (۱۱۳)	-
۵	صندوق‌های صادراتی	-	جزء ۳ بند «الف» تبصره «۲۵»	بند «و» ماده (۱۱۳) بند «ه» ماده (۱۱۳)	بند «ج» ماده (۳۳)
۶	نمایشگاه‌ها	-	جزء ۱ بند «ب» تبصره «۲۵»	بند «ح» ماده (۱۱۳)	-
۷	امور مالی و بانکی صادرات	بند «ب» تبصره «۲۹» و تبصره «۴۲»	بند «و» تبصره «۲۲» و جزء ۳ بند «ج» تبصره «۲۵» و بند «ه» تبصره «۲۵» بند «و» تبصره «۲۵» و بند «ز» تبصره	بند «ز» ماده (۱۱۳) و جزء ۱ بند «ج» ماده (۱۱۶) و جزء ۳ بند «ج» ماده (۱۱۶) و جزء ۴ بند «ج» ماده (۱۱۶) و جزء ۵ بند	-

جدول ۱ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

صادرات

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
			«۲۵»	«ج» ماده (۱۱۶) و جزء ۶ بند «ج» ماده (۱۱۶) و جزء ۷ بند «ج» ماده (۱۱۶)	
۸	مالیات و عوارض صادرات	-	-	بند «ب» ماده (۱۱۳)	بند «د» ماده (۳۳)
۹	عوارض ویژه صادرات	-	-	-	بند «د» ماده (۳۳)
۱۰	پوشش بیمه تجاری	-	بند «و» تبصره «۲۲»	بند «ب» ماده (۳۷)	بند «ج» ماده (۳۳)
۱۱	جوایز صادراتی	-	-	-	بند «ب» ماده (۳۳)
۱۲	احکام کمی صادرات	-	-	-	بند «ه» ماده (۳۳) ماده (۳۷)

مأخذ: برنامه‌های اول تا چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران.

این روند در برنامه چهارم توسعه نیز ادامه یافت و در تبصره بند «د» ماده (۳۳) مجدداً به معافیت صادرات کالا و خدمات از اخذ هرگونه مجوز به استثنای برخی مجوزها اشاره شد و در ماده (۳۶) نیز به ارائه این حکم که تنظیم بازار داخلی موجب ممنوعیت صدور نمی‌گردد و ممنوعیت‌ها فقط به مواردی خاص مانند برنامه سوم محدود می‌شود، اشاره شد.

۳-۱-۲ شورای عالی توسعه صادرات

یکی از راهکارهایی که از آن برای سیاستگذاری در امور فرابخشی مانند صادرات استفاده می‌شود ایجاد شوراهایی مستقل است که از تجمیع بخش‌های مختلف تصمیم‌گیر تشکیل شده است. در برنامه اول توسعه به این مهم به صورت جدی توجه نشد ولی مطابق جزء ۱ بند «الف» تبصره «۲۵» قانون برنامه دوم توسعه تشکیل شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی به منظور تنظیم خط‌مشی‌های صادرات و تعیین کمک‌ها و تسهیلات قابل ارائه به بخش صادرات و رفع مشکلات و موانع آن و تشکیل کمیته توسعه صادرات استان مورد توجه قرار گرفت. این امر مطابق ماده (۱۱۷) قانون برنامه سوم و ماده (۳۶) قانون برنامه چهارم تنفیذ شد و مطابق قانون این شورا تا پایان برنامه چهارم می‌بایست به ادامه فعالیت می‌پرداخت اما با توجه به اصلاحاتی که با عنوان تجمیع شوراها و مجامع صورت گرفت، فعالیت این شورا متوقف شد ولی با توجه به بند «۹» قانون تعیین وضعیت شوراهای عالی^۱ ادامه فعالیت این شورا به صورت جدی به عنوان متولی اصلی تنظیم خط‌مشی‌های صادرات کشور ضرورت دارد.

۳-۱-۳ استرداد حقوق ورودی یا معافیت کالاهای وارداتی اقلام صادراتی

بعد از جوایز صادراتی که مستقیم یا غیرمستقیم به صادرکننده پرداخت می‌شود یکی از اصلی‌ترین سیاست‌های تشویق صادرات توسط دولت، استرداد حقوق ورودی است. بازپس دادن عوارض گمرکی کالاهای وارداتی روشی است برای بازگرداندن عوارض محصول فراوری شده و یا به کار رفته در دیگر کالاهایی که صادر می‌شود و به آن استرداد حقوق و عوارض گمرکی^۲ می‌گویند. این اقدام به بازپرداخت تمام یا بخشی از حقوق و عوارض وارداتی به صادرکنندگانی که آن واردات را در ساخت کالاهای صادراتی به کار

۱. قانون تعیین وضعیت شوراهای عالی، مصوب ۱۳۸۷/۱/۲۰ مجلس شورای اسلامی و مصوب ۱۳۸۷/۷/۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام.

برده‌اند، گفته می‌شود و به منظور تشویق ورود مواد خام، اولیه و یا کالاهای نیمه‌ساخته و همچنین تشویق صادرات محصولات فراوری شده است.

مطابق تبصره «۱۸» قانون برنامه اول توسعه، ورود مواد اولیه، قطعات و تجهیزات و اقلام لوکس مورد نیاز برای تولید کالاهای صادراتی از مقررات مربوط به اخذ گواهی عدم ساخت و همچنین از بررسی قیمت توسط مراکز تهیه و توزیع به منظور توسعه و تشویق صادرات معاف است. سیاست‌های تشویقی در برنامه‌های بعدی گسترش یافته و مطابق جزء ۲ بند «ج» تبصره «۲۵» برنامه دوم توسعه حقوق گمرکی و سود بازرگانی اخذ شده از مواد اولیه، قطعات و لوازم وارداتی به کار رفته در ساخت و بسته‌بندی کالاهای صادر شده حداکثر به میزان حقوق گمرکی و سود بازرگانی متعلقه در زمان صدور کالا مسترد می‌شود. همچنین مطابق تبصره «۲۴» این قانون کاهش سود بازرگانی کالاهای وارداتی در مقابل کسب امتیاز در زمینه کالاهای صادراتی کشور به میزان متناسب برای رشد صادرات کالاهای تولیدی در دستور کار قرار گرفت.

مطابق بند «الف» ماده (۱۱۳) قانون برنامه سوم نیز استرداد حقوق گمرکی و سود بازرگانی مواد اولیه و واسطه‌ای وارداتی مورد استفاده در تولید کالاهای صادراتی پس از صدور به‌عنوان یکی از سیاست‌های برنامه‌ای توجه شد. با اشاره به این حکم در مواد (۱۲) و (۱۴) قانون مقررات صادرات و واردات^۱ در قانون برنامه چهارم به این موضوع اشاره نشد.

۳-۱-۴ مالیات و عوارض صادرات و عوارض ویژه کالاهای صادراتی

در ادبیات اقتصادی تجارت، تعرفه تنها از کالاهای وارداتی اخذ نمی‌شود و کالاهای صادراتی نیز مشمول پرداخت مبالغی با عنوان حقوق صدوری می‌باشند ولی در عمده موارد به دلیل تأثیرات مثبتی که صادرات بر رشد اقتصادی کشور دارد و به منظور سیاست‌های

۱. قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۲/۷/۴ و جداول ضمیمه آن براساس آخرین تغییرات برنامه هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا، سال ۱۳۸۷، اداره کل مقررات صادرات و واردات، وزارت بازرگانی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ۱۳۸۷.

رابطه برنامه‌های توسعه و سیاستگذاری در بخش بازرگانی خارجی ۷۱

تشویقی صادرات، این کالاها را از پرداخت هرگونه مالیات و عوارضی معاف می‌کنند. این سیاست با توجه به تمرکز بیشتر برنامه‌های سوم و چهارم به توسعه صادرات، بیش‌ازپیش مورد توجه قرار گرفت.

جدول ۲ روند ارزش صادرات غیرنفتی در طول برنامه‌های توسعه (میلیون دلار)

دوره	سال	شاخص	میانگین دوره	نرخ رشد سالیانه
برنامه اول توسعه	۱۳۶۸	۱/۰۴۴	۲/۳۴۸	-
	۱۳۶۹	۱/۳۱۲		۲۵/۶۷
	۱۳۷۰	۲/۶۴۹		۱۰۱/۹۱
	۱۳۷۱	۲/۹۸۸		۱۲/۸۰
	۱۳۷۲	۳/۷۴۷		۲۵/۴۰
-	۱۳۷۳	۴/۸۳۱	۴/۸۳۱	۲۸/۹۳
برنامه دوم توسعه	۱۳۷۴	۳/۲۵۷	۳/۲۸۳	-۳۲/۵۸
	۱۳۷۵	۳/۱۲۰		-۴/۲۱
	۱۳۷۶	۲/۹۱۰		-۶/۷۳
	۱۳۷۷	۳/۱۸۵		۹/۴۵
	۱۳۷۸	۳/۹۴۱		۲۳/۷۴
برنامه سوم توسعه	۱۳۷۹	۴/۱۸۱	۵/۶۳۸	۶/۰۹
	۱۳۸۰	۴/۵۶۵		۹/۱۸
	۱۳۸۱	۵/۲۷۱		۱۵/۴۷
	۱۳۸۲	۶/۶۳۶		۲۵/۹۰
	۱۳۸۳	۷/۵۳۷		۱۳/۵۸
برنامه چهارم توسعه	۱۳۸۴	۱۰/۵۴۶	۱۴/۸۵۲	۳۹/۹۲
	۱۳۸۵	۱۴/۰۴۴		۳۳/۱۷
	۱۳۸۶	۱۶/۱۰۱		۱۴/۶۵

جدول ۲ روند ارزش صادرات غیرنفتی در طول برنامه‌های توسعه (میلیون دلار)

دوره	سال	شاخص	میانگین دوره	نرخ رشد سالانه
	۱۳۸۷	۱۸/۷۱۷		۱۶/۲۵
	۱۳۸۸	-		-

مأخذ: بانک اطلاعات سری‌های زمانی اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۸/۵/۲۶ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۱۱۱۶۶۰/۸۸.

مطابق بند «ب» ماده (۱۱۳) قانون برنامه سوم کالاها و خدمات صادراتی از پرداخت عوارض و مالیات معاف بوده و در بند «د» ماده (۳۳) قانون برنامه چهارم نیز هرگونه برقراری مالیات و عوارض برای صادرات کالاهای غیرنفتی و خدمات در طول برنامه ممنوع شد و فقط مطابق بند «د» ماده (۳۳) وضع و دریافت عوارض ویژه برای صادرات مواد اولیه فراوری نشده، مجاز اعلام شد.

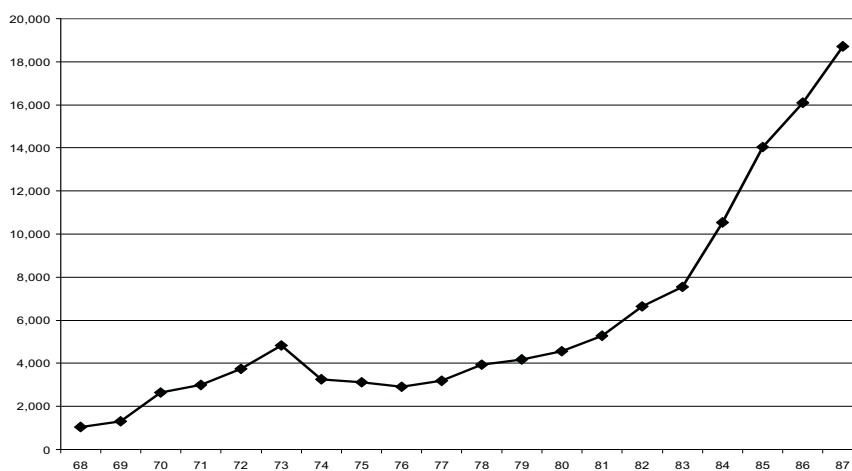
هرچند این سیاست را می‌توان سیاستی مطلوب برای توسعه صادرات تلقی کرد ولی اجرای آن با نقض مواردی همراه بود؛ برای مثال سازمان توسعه تجارت ایران طی بخش‌نامه‌ای^۱ بند کالا را به‌عنوان اقلامی برشمرد که نیازمند اخذ مجوز از وزارت بازرگانی یا دیگر سازمان‌ها هستند.

برخی از مهم‌ترین این اقلام عبارت‌اند از کالاهای یارانه‌ای روغن نباتی، شیر، سیمان، تراکتور، لاستیک ماشین‌آلات سنگین و راه‌سازی وارداتی، نان و اقلام موضوع کنوانسیون‌های بین‌المللی مواد مخدر و ...، اقلام دامی یا نباتی که جنبه ذخایر ژنتیک یا حفاظت محیط زیست دارند، ماشین‌آلات خط تولید، برخی اقلام محصولات پتروشیمی، حلال‌ها و روغن موتور، صادرات نفت خام، گاز طبیعی و ... است.

۱. بخش‌نامه شماره ۲۱۰/۷۸۸ مورخ ۱۳۸۷/۳/۱۹ سازمان توسعه تجارت.

۳-۱-۵ بررسی کمی صادرات

در این بخش از مقاله روند صادرات غیرنفتی در طول سال‌های برنامه اول تا چهارم بررسی می‌شود تا بتوان اثربخشی سیاست توسعه صادرات در برنامه‌های توسعه را ارزیابی کرد. مطابق جدول ۲، صادرات غیرنفتی در کشور عمدتاً روندی صعودی داشته است، در طول سال‌های برنامه اول متوسط صادرات حدود ۲/۳ میلیارد دلار بود که در طول برنامه‌های بعدی به ۳/۲، ۵/۶ و ۱۴/۸ میلیارد دلار رسید. این روند دقیقاً نشان‌دهنده تغییر سیاست جایگزینی واردات در طول برنامه‌های اول و دوم به سیاست تشویق و توسعه صادرات در سال‌های برنامه سوم و چهارم بوده است. بیشترین نرخ رشد صادرات غیرنفتی به سال ۱۳۸۴ بازمی‌گردد که صادرات در حدود ۴۰ درصد رشد داشت.



مأخذ: بانک اطلاعات سری‌های زمانی اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۸/۵/۲۶ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۱۱۱۶۶۰/۸۸.

نمودار ۱ ارزش صادرات غیرنفتی در طول برنامه‌های توسعه (میلیون دلار)

البته در بررسی میزان واقعی صادرات غیرنفتی لازم است به وابستگی صادرات غیرنفتی به درآمدهای حاصل از فروش نفت و میزان زیاد محصولات پتروشیمی در صادرات غیرنفتی توجه شود. به بیان دیگر آمار صادرات غیرنفتی در ایران به معنای صادرات کالاهای غیروابسته به نفت نیست، بلکه شامل صادرات همه کالاها جز اقلام عمده نفتی است. این امر موجب وابستگی صادرات غیرنفتی به قیمت جهانی نفت می‌شود و هرگاه قیمت‌های جهانی نفت با کاهش مواجه گردد، ارزش صادرات غیرنفتی نیز کاهش خواهد یافت.

۲-۳ روند سیاستگذاری در بخش واردات در برنامه‌های اول تا چهارم توسعه

احکام متعدد بخش بازرگانی در حوزه واردات در برنامه‌های توسعه بر پنج بخش مجزا به شرح جدول ۳ متمرکز شده که در ذیل به برخی از مهم‌ترین این شاخص‌ها اشاره می‌شود.

جدول ۳ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

واردات

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
۱	اجازه واردات	-	بند «۳» تبصره «۲۱» و بند «ل» تبصره «۲۲» جزء ۱ بند «ب» تبصره «۲۹»	تبصره ماده (۱۱۴)	ماده (۳۶)
۲	تعرفه واردات و رفع موانع غیرتعرفه‌ای	تبصره «۴۱»	جزء ۲ بند «و» تبصره «۱۹» و جزء ب بند «۳» تبصره «۲۱» و جزء ب بند «۳» تبصره «۲۱» و جزء ج بند «۳» تبصره «۲۱»	ماده (۱۱۵)	بند «ب» ماده (۴۱) بند «ز» ماده (۳۳)

جدول ۳ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

واردات

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
۳	معافیت حقوق ورودی	تبصره «۳۲»	بند «۱» تبصره «۲۱» و جزء الف بند «۳» تبصره «۲۱» و جزء الف بند «۳» تبصره «۲۱»	ماده (۵۸)	ماده (۴)
۴	قواعد ضددامپینگ	-	تبصره «۲۴» و تبصره «۲۴»	-	بند «ح» ماده (۳۳)
۵	واردات از مناطق آزاد	تبصره «۲۰»	-	-	بند «ج» ماده (۳۵)

مأخذ: برنامه‌های اول تا چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران.

۳-۲-۱ اجازه واردات

همان‌طور که در بخش بررسی سیاست‌های بازرگانی در بخش صادرات مشاهده شد، برنامه اول و دوم توسعه بیشتر معطوف به سیاست جایگزینی واردات و برنامه‌های سوم و چهارم توسعه مبتنی بر سیاست توسعه صادرات هستند. در بخش واردات نیز این تقسیم‌بندی مشهود است به نحوی که احکام محدودکننده متعددی در برنامه‌های اول و دوم مشاهده می‌شود. برای مثال در بند «۳» تبصره «۲۱» قانون برنامه دوم به ارتقای توان رقابتی تولیدات داخلی در مقابل واردات تأکید شده است و در بند «ل» تبصره «۲۲» نیز خرید کالا و خدمات از خارج توسط دستگاه‌های مزبور مادامی که امکان تأمین از داخل (تولیدی یا وارداتی) وجود داشته باشد، ممنوع و مقرر شده بود که موارد استثنا باید به تصویب هیئت وزیران برسد.

این محدودیت‌ها در اجزای مختلف برنامه مشهود است برای مثال در جزء ۱ بند «ب» تبصره «۲۹» تلاش به منظور کاهش تقاضا برای کالاهای وارداتی مصرفی و غیرضروری و

جلوگیری از تبلیغ این قبیل کالاها به عنوان حکمی برنامه‌ای مورد توجه قرار گرفته است. این روند در برنامه‌های بعدی تغییر یافت و به جای اشاره به احکام محدودکننده در تبصره ماده (۱۱۴) قانون برنامه سوم و ماده (۳۶) قانون برنامه چهارم به تنظیم بازار داخلی و جبران کمبود احتمالی از طریق واردات بدون انتقال ارز تأکید شده است.

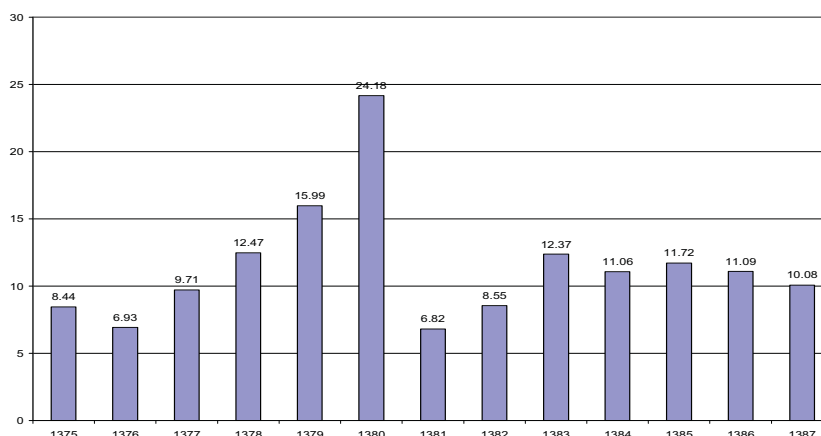
۳-۲-۲ تعرفه واردات و رفع موانع غیرتعرفه‌ای

روند تبدیل سیاست جایگزینی واردات به سیاست توسعه صادرات و انجام اصلاحات اقتصادی در کاهش سطوح تعرفه‌ای و آزادسازی اقتصادی در سال‌های بعد از برنامه سوم کاملاً محسوس است به این ترتیب که در برنامه اول توسعه و در تبصره «۴۱» این قانون فقط به افزایش و یا کاهش سود بازرگانی به منظور حمایت از تولیدات داخلی و بالا بردن کیفیت آن اشاره می‌شود و در برنامه دوم نیز بر این امر بیشتر تأکید می‌شود.

در جزء ۲ بند «و» تبصره «۱۹» برنامه دوم توسعه بر تعیین و اعمال تعرفه‌های سود بازرگانی (برای واردات) و عوارض (برای تولیدات داخلی) به نحوی که در صورت رعایت نکردن مشخصات فنی و معیارهای تعیین شده از طرف دولت، تولیدکنندگان و واردکنندگان این تجهیزات مشمول پرداخت و تعرفه‌ها گردند، تأکید شده است. در جزء ب بند «۳» تبصره «۲۱» این قانون نیز تعیین نرخ‌های تعرفه‌ای حقوق گمرکی را مجلس شورای اسلامی و سود بازرگانی را دولت به تصویب می‌رساند. جزء ب بند «۳» تبصره «۲۱» بر این نکته تأکید می‌کند که نرخ‌های تعرفه و سود بازرگانی به نحوی تعیین شود که قیمت تمام شده محصولات وارداتی از قیمت تضمینی محصولات مشابه داخلی کمتر نباشد و به این ترتیب به اعمال سیاست‌های محدودکننده تجارت و نگاه درون‌گرا تأکید می‌کند.

اما این روند در برنامه سوم با تعدیل مواجه می‌شود به نحوی که حذف موانع غیرتعرفه‌ای و غیرفنی با رعایت ممنوعیت‌های شرعی و تهیه برنامه زمان‌بندی اصلاح نرخ‌های معادل تعرفه و اعلام آن به صورت پیش‌آگهی و تعیین تعرفه‌های گمرکی در ماده (۱۱۵) این قانون توجه می‌شود.

این روند در برنامه چهارم تکمیل شده، به نحوی که دیگر به جای حمایت قطعی به حمایت منطقی و ضرورت ایجاد رقابت و تمرکز بر فعالیتهای صادرات گرا تأکید می‌شود. برای مثال در بند «ب» ماده (۴۱) قانون برنامه چهارم، تنظیم تعرفه‌های واردات نهاده‌های کالایی تولید (ماشین‌آلات و مواد اولیه) مبتنی بر حمایت منطقی و منطبق با مزیت‌های رقابتی از تولید داخلی آنها و در جهت تسهیل فعالیتهای تولیدی صادرات گرا توجه شده است و در بند «ز» ماده (۳۳) این قانون همانند قانون برنامه سوم حذف همه موانع غیرتعرفه‌ای و غیرفنی با رعایت موازین شرعی و وضع نرخ‌های معادل تعرفه‌ای با زمان‌بندی معین و در قالب پیش‌آگهی حداکثر تا پایان سال اول برنامه مورد نظر قرار گیرد. در بررسی این مواد می‌توان به روند رو به اصلاح نرخ‌های تعرفه در طول سال‌های برنامه اشاره کرد به نحوی که مطابق نمودار ذیل به خصوص بعد از سال ۱۳۸۱ با تصویب قانون موسوم به تجمیع عوارض اصلاحاتی مطلوب در زمینه بهبود وضعیت تعرفه‌ای کشور ایجاد شد.



مأخذ: تاروی و همکاران، ۱۳۸۷.

نمودار ۲ روند متوسط نرخ واقعی حقوق ورودی اخذ شده از کالاهای وارداتی در سال‌های ۱۳۷۵ تا

۱۳۸۷

۳-۲-۳ معافیت حقوق ورودی

از اصلی ترین سیاست های تجاری در خصوص تعرفه که در سال های مختلف به چشم می خورد سیاست های تجاری معافیت از پرداخت حقوق ورودی در کشور است.

در عین حال یکی از مشکلات عمده و اساسی نظام قانون گذاری که در اغلب اوقات، اختلال در نظام اجرایی قوانین را نیز فراهم می آورد، وجود اصلاحیه های متعدد، تبصره های متنوع و استثنائات گوناگون است. قوانین مربوط به بخش تجارت (قانون امور گمرکی، قانون تجارت و قانون و مقررات صادرات و واردات) نیز با توجه به رابطه مستقیم آنها با امور مالی و در نتیجه رابطه و اثر فوری بر فرایند انجام کار و ایجاد رانت و مزیت برای بخش یا گروهی خاص همواره با اصلاحات، تبصره ها و استثنائات گوناگون مواجه بوده است. عمده ترین موارد ایجاد استثنا و رانت در این امور مربوط به معافیت های مختلف از پرداخت حقوق گمرکی است.

در تبصره «۳۲» قانون برنامه اول توسعه لغو تمامی معافیت های مالیاتی و گمرکی شرکت های دولتی و تفکیک عملیات انتفاعی آنها از عملیات اجتماعی و حمایتی دولت به منظور بهبود مدیریت مورد نظر قرار گرفت و مقرر شد که میزان قطعی اموال و دارایی ها و سهام دولت در شرکت های دولتی برای این امر تعیین شود.

در برنامه دوم توسعه این موضوع به صورت دقیق تری مطرح شد و در بند «۱» تبصره «۲۱» قانون برنامه دوم توسعه شفاف کردن یارانه های حقوق گمرکی و سود بازرگانی به عنوان یکی از احکام برنامه ای مورد نظر قرار گرفت. مطابق جزء الف بند «۳» تبصره «۲۱» این قانون مقرر شد که همه تخفیف ها، ترجیحات، معافیت های حقوق گمرکی و سود بازرگانی وزارتخانه ها، سازمان ها و ... لغو شود. در جزء الف بند «۳» تبصره «۲۱» نیز به حکم تأمین اعتبارات لازم برای هزینه های ناشی از لغو معافیت توجه شد. این حکم در ماده (۵۸) قانون برنامه سوم نیز تکرار و مقرر شد که از سال ۱۳۷۹ همه تخفیف ها، ترجیحات و معافیت های مالیاتی و حقوق گمرکی تمامی دستگاه ها غیر از معافیت های برقرار شده بر اساس موافقت نامه های بین المللی، تجاری و ... لغو شود.

تکرار این ماده به‌عنوان ماده (۴) قانون برنامه چهارم با مضمون ممنوعیت برقراری هرگونه تخفیف، ترجیح و یا معافیت از پرداخت مالیات (اعم از مستقیم یا غیرمستقیم) و حقوق ورودی علاوه بر آنچه که در قوانین مربوط تصویب شده، مؤید این موضوع است که حذف و لغو معافیت‌های مندرج در قوانین مختلف از اصلی‌ترین سیاست‌های برنامه‌ای بخش بازرگانی است.

جدول ۴ روند ارزش صادرات غیرنفتی در طول برنامه‌های توسعه

(میلیون دلار)

دوره	سال	شاخص	میانگین دوره	نرخ رشد سالیانه
برنامه اول توسعه	۱۳۶۸	۱۳/۴۴۸	۱۹/۹۰۶	-
	۱۳۶۹	۱۸/۳۳۰		۳۶/۳۰
	۱۳۷۰	۲۵/۱۹۰		۳۷/۴۲
	۱۳۷۱	۲۳/۲۷۴		-۷/۶۱
	۱۳۷۲	۱۹/۲۸۷		-۱۷/۱۳
	۱۳۷۳	۱۲/۶۱۷	۱۲/۶۱۷	-۳۴/۵۸
برنامه دوم توسعه	۱۳۷۴	۱۲/۷۷۴	۱۳/۹۲۱	۱/۲۴
	۱۳۷۵	۱۴/۹۸۹		۱۷/۳۴
	۱۳۷۶	۱۴/۱۲۳		-۵/۷۸
	۱۳۷۷	۱۴/۲۸۶		۱/۱۵
	۱۳۷۸	۱۳/۴۳۳		-۵/۹۷
برنامه سوم توسعه	۱۳۷۹	۱۵/۰۸۶	۲۴/۶۰۲	۱۲/۳۱
	۱۳۸۰	۱۸/۱۲۹		۲۰/۱۷
	۱۳۸۱	۲۲/۰۳۶		۲۱/۵۵
	۱۳۸۲	۲۹/۵۶۱		۳۴/۱۵
	۱۳۸۳	۳۸/۱۹۹		۲۹/۲۲

جدول ۴ روند ارزش صادرات غیرنفتی در طول برنامه‌های توسعه

(میلیون دلار)

دوره	سال	شاخص	میانگین دوره	نرخ رشد سالیانه
برنامه چهارم توسعه	۱۳۸۴	۴۳/۰۸۵	۵۴/۹۷۰	۱۲/۷۹
	۱۳۸۵	۵۰/۰۲۰		۱۶/۱۰
	۱۳۸۶	۵۸/۲۴۰		۱۶/۴۳
	۱۳۸۷	۶۸/۵۳۳		۱۷/۶۷
	۱۳۸۸	-		-

مأخذ: بانک اطلاعات سری‌های زمانی اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۸/۵/۲۶ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۱۱۱۶۶۰/۸۸.

یکی از معضلات این حمایت‌ها آن است که همواره عده‌ای در صف اخذ مجوز دریافت این مزایا قرار دارند و خود را محق دریافت این حمایت‌ها می‌دانند و وجود تبعیض و حمایت را در کنار خود عاملی برای ایجاد فضای ناسالم رقابتی به حساب می‌آورند و تقاضا دارند به گروهی بپیوندند که در حال استفاده از این مزایا هستند. بنابراین درخواست‌ها برای بهره‌مندی از این مزایا ادامه دارد و گروهی که با حمایت به فعالیت خود ادامه می‌دهند به دلیل برخورداری از این حمایت‌ها به رفع ساختاری و اساسی مشکلات خود نمی‌پردازند. از این رو حمایت از بخش‌های دارای معضل یا صنایع نوپا فقط در کوتاه‌مدت توصیه می‌شود و همواره باید از حمایت‌های بلندمدت پرهیز شود. به هر حال افزایش معافیت‌های مالیات و اختصاص زمان طولانی برای این معافیت‌ها منجر به افزایش فشار برای دیگر کالاها و اعمال نرخ‌های بالاتر برای بخش‌های فعال اقتصادی می‌شود و تخصیص بهینه منابع را با مخاطره مواجه می‌سازد. بنابراین محدودیت معافیت‌های قانونی و نظارت بر چگونگی اجرای آنها از اهمیت زیادی برخوردار است.

۳-۲-۴ بررسی کمی واردات

در این بخش از مقاله روند واردات در طول سال‌های برنامه اول تا چهارم بررسی می‌شود تا بتوان تأثیر تغییر سیاست جایگزینی واردات به توسعه صادرات در سال‌های پس از برنامه سوم توسعه را ارزیابی کرد.

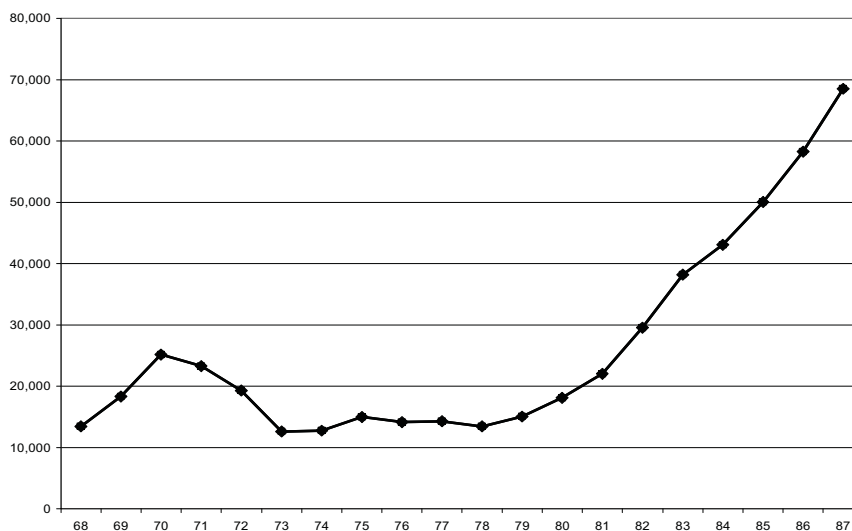
مطابق جدول ۴، واردات در کشور منطبق با سیاست‌های تجاری جایگزینی واردات و یا توسعه صادرات به دو بخش اصلی تقسیم می‌شود. در طول سال‌های برنامه اول و دوم توسعه که سیاست جایگزینی واردات با هدف محدودیت واردات و تمرکز بر تأمین مصرف از تولیدات داخلی متمرکز بوده است، واردات روندی نوسانی داشته و از ۱۹/۹ میلیارد دلار در طول سال‌های برنامه اول به ۱۳/۹ میلیارد در طول سال‌های برنامه دوم نیز کاهش یافته است. با این حال این روند تغییر یافت و با گسترش آزادسازی‌های اقتصادی در طول برنامه‌های سوم و چهارم به ترتیب به ۲۴/۶ و ۵۴/۹ میلیارد دلار رسید.

این روند دقیقاً نشان‌دهنده تغییر سیاست جایگزینی واردات در طول برنامه‌های اول و دوم به سیاست تشویق و توسعه صادرات و آزادسازی تجاری در سال‌های برنامه سوم و چهارم بوده است. به جز سال‌های ابتدایی برنامه اول بیشترین نرخ رشد واردات به سال‌های پایانی برنامه سوم بازمی‌گردد که واردات حدود ۳۰ درصد رشد داشته است.

البته در بررسی ارزش واردات باید به تفکیک کالاهای وارداتی توجه کرد زیرا کالاهای مواد اولیه، سرمایه‌ای و واسطه‌ای که در طول سال‌های اخیر حدود ۸۵ درصد واردات کشور را تشکیل می‌دهند نه تنها رقیب کالاهای نهایی تولید داخل محسوب نمی‌شود،^۱ بلکه این کالاها در مسیر تولید استفاده می‌شوند و به تولید کمک می‌کنند. فقط حدود ۱۵ درصد از کالاهای وارداتی مصرفی هستند و می‌توانند رقیب کالاهای نهایی تولید داخل محسوب شوند. البته در بررسی دقیق آثار واردات بر بازار داخلی باید به حجم

۱. گمرک جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۷/۶/۱۸، مدیرکل آمار و فناوری اطلاعات و ارتباطات با شماره

کالاهای قاچاق که به صورت غیررسمی به کشور وارد می شوند، نیز توجه کرد.



مأخذ: بانک اطلاعات سری های زمانی اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۸/۵/۲۶
بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۱۱۶۶۰/۸۸.

نمودار ۳ ارزش واردات در طول برنامه های توسعه (میلیون دلار)

۳-۳ روند سیاستگذاری در بخش زیرساخت های بازرگانی در برنامه های اول تا

چهارم توسعه

احکام متعدد بخش بازرگانی در حوزه زیرساخت ها در برنامه های توسعه بر ۱۰ بخش مجزا

به شرح جدول ۵ متمرکز شده است.

جدول ۵ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

زیرساخت‌ها

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
۱	تجهیز مبادی و گمرک	-	جزء ۴ بند «ب» تبصره «۲۵»	-	بند «ج» ماده (۳۴) بند «الف» ماده (۳۳)
۲	بازارچه‌های مرزی	-	-	بند «ط» ماده (۷۱)	بند «و» ماده (۳۳)
۳	تجارت الکترونیک	-	تبصره «۹۶»	ماده (۱۱۲)	بند «ط» ماده (۳۳) جزء ۴ بند «ط» ماده (۳۳) تبصره بند «ط» ماده (۳۳)
۴	اطلاع‌رسانی	-	تبصره «۲۶»	بند «الف» ماده (۱۱۶) بند «ب» ماده (۱۱۶)	جزء ۱ بند «ط» ماده (۳۳) جزء ۱ بند «الف» ماده (۳۹)
۵	مناطق آزاد	تبصره «۱۹»	تبصره «۲۸»	-	بند «الف» ماده (۳۵) بند «و» ماده (۳۵)
۶	مناطق ویژه	تبصره «۲۰»	جزء ۱ بند «د» تبصره «۲۵»	-	-

جدول ۵ مقایسه احکام قانونی بخش بازرگانی برنامه‌های اول تا چهارم توسعه در حوزه

زیرساخت‌ها

ردیف	موضوع	ماده مشابه برنامه اول	ماده مشابه برنامه دوم	ماده مشابه برنامه سوم	حکم قانونی برنامه چهارم
۷	اصلاح قانون	-	جزء ۲ بند «ب» تبصره «۲۵» تبصره «۲۷»	-	بند «ل» ماده (۳۳) بند «الف» ماده (۳۵)
۸	سیاست‌های مالی، خدمات بازرگانی و فضای کسب و کار	-	بند «ل» تبصره «۲۲» بند «ن» تبصره «۲۲»	-	بند «ک» ماده (۳۳) بند «د» ماده (۳۷)
۹	موافقت‌نامه‌های بین‌المللی	-	تبصره «۲۳»	-	تبصره بند «ی» ماده (۳۳)
۱۰	سازمان توسعه تجارت	-	-	-	بند «ی» ماده (۳۳)

مأخذ: برنامه‌های اول تا چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران.

۳-۳-۱ تجهیز مبادی تجاری و گمرک

سازمان گمرک اصلی‌ترین دستگاه ناظر بر ورود و خروج کالا از قلمرو گمرکی کشور است و کارایی امور اجرایی آن نقش مهمی در سیاست‌های تجاری و تسهیل فضای کسب و کار کشور دارد (مرکز پژوهش‌های مجلس، ۱۳۸۶: ۲۲).

با توجه به نقش گمرک در نظام اقتصادی کشور و جایگاه این فعالیت‌ها در چشم‌انداز بیست‌ساله و سیاست‌های کلی نظام و اهمیت و لزوم تقویت ارتباطات در دنیای امروز به‌منظور توسعه تجارت سالم و حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، بازننگری و نوسازی روابط گمرکی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است؛ زیرا گمرک، دستگاه اصلی متولی اجرای سیاست‌های بازرگانی در کشور است و ناکارایی در نظام گمرکی علی‌رغم کارایی تمام

سیاست‌های بازرگانی می‌تواند به اختلال در بازرگانی کشور بیانجامد. در برنامه‌های توسعه کشور کاملاً به گمرک به‌عنوان یک زیرساخت اساسی توجه نشده است و فقط در جزء ۴ بند «ب» تبصره «۲۵» قانون برنامه دوم به تجهیز گمرک‌های کشور و ایجاد انبارهای فنی و سردخانه و همچنین حذف مراحل اداری غیرضروری صدور کالا به منظور ارسال سریع محمولات به بازارهای مصرف اشاره شده و در بند «ج» ماده (۳۴) برنامه چهارم نیز به انجام کلیه امور تجاری از طریق بنادر و اسکله‌های تجاری و گمرکات رسمی تأکید شده است و مطابق بند «الف» ماده (۳۳) نیز تجهیز مبادی و مجاری ورودی کشور، نسبت به توسعه ترانزیت و عبور مطمئن، آزاد و سریع همه کالاها و خدمات با نرخ رقابتی مورد نظر قرار گرفته است.

۲-۳-۳ مناطق آزاد و ویژه

یکی دیگر از اهداف اقتصادی که با استفاده از اصلاحات تعرفه‌ای اتخاذ می‌شود، تشکیل مناطق معاف از حقوق و عوارض^۱ است که در ایران به مناطق آزاد تجاری^۲ معروف است. در این مناطق کالاها بدون پرداخت حقوق و عوارض ورودی، تخلیه و انبار و مجدداً بارگیری و حمل می‌شوند. هدف اصلی از ایجاد این مناطق جذب سرمایه‌های خارجی است. این مناطق در نقاطی که از زیرساخت‌های مناسب مانند حمل و نقل کالا برخوردارند، ایجاد می‌شود و مبدأ واردات آزاد مواد خام و اولیه و صادرات آزاد محصولات تولید یا مونتاژ شده است. از دلایل موفقیت این مناطق می‌توان دسترسی به نیروی کار ماهر، ارزان و فراوان دانست. صنایع فاقد مزیت داخلی را می‌توان به این مناطق منتقل کرد تا مزیت بیشتری داشته باشند یا تولیدات داخلی با استفاده از سرمایه‌گذاری‌های خارجی به بازارهای خارجی دسترسی پیدا کنند. تأسیس مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از ابتدای برنامه اول مورد توجه برنامه‌ریزان و سیاستگذاران قرار گرفت.

مطابق تبصره «۱۹» قانون برنامه اول به دولت اجازه داده شد که برای تأسیس حداکثر

1. Duty Free Zone
2. Free Trade Zone

سه نقطه از نقاط مرزی کشور به عنوان مناطق آزاد تجاری - صنعتی اقدام کند و مطابق تبصره «۲۰» همین قانون به گمرک ایران و سازمان بنادر و کشتیرانی تکلیف شد که به تأسیس مناطق ویژه حراست شده در مبادی ورودی و یا گمرکات داخلی به منظور پشتیبانی تولید اقدام کنند. هدف اصلی از ایجاد این مناطق نگهداری به صورت امانی از مواد اولیه، قطعات، ابزار و مواد تولیدی که بدون انتقال ارز وارد می شود، است.

در احکام مندرج در برنامه دوم نیز به این موضوع مهم توجه شد و مطابق تبصره «۲۸» قانون برنامه دوم ایجاد مراکز بهداشتی و درمانی در محدوده مناطق آزاد مورد نظر قرار گرفت. در جزء ۱ بند «د» تبصره «۲۵» این قانون مجدداً بر ایجاد مناطق ویژه حراست شده در مبادی ورودی و یا گمرک های داخلی به منظور پشتیبانی از تولیدات داخلی و توسعه صادرات غیرنفتی و ایجاد تحرک در اقتصاد منطقه ای تأکید شده است و در همین حکم به ورود کالا از مناطق مذکور برای مصرف داخلی تابع مقررات صادرات و واردات و صدور کالا از این مناطق بدون هیچ گونه تشریفات اشاره شده است.

در بند «الف» ماده (۳۵) قانون برنامه چهارم توسعه تعیین مدیریت سازمان های مناطق آزاد به نمایندگی از طرف دولت، به عنوان بالاترین مقام اجرایی منطقه مورد نظر قرار گرفت و بند «و» این ماده نیز به معافیت مبادلات کالا بین مناطق آزاد و خارج از کشور و نیز سایر مناطق آزاد از تمامی حقوق ورودی، عوارض (به استثنای عوارض موضوع ماده (۱۰) قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری - صنعتی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۲/۶/۷) و مالیات اشاره کرده است.

هرچند در سیاست های برنامه ای کشور به تأسیس این مناطق اشاره شد و برخی رویکردها نیز مورد نظر قرار گرفت ولی سیاست کلی کشور در خصوص چگونگی آمایش سرزمینی این مناطق و توسعه و تکثیر آنها مبهم است. هرچند مناطق آزاد به عنوان یکی از ابزارهای توسعه کشورها محسوب می شوند. ولی دستیابی به اهداف این مناطق با تأسیس این مناطق به دست نمی آید. معافیت حقوق ورودی برای کالاهایی که به این مناطق وارد

می‌شوند به این دلیل است که این مناطق در اصل مناطقی برای پردازش و صادرات می‌باشند ولی در ایران در عمل به مبادی وارداتی تبدیل شده‌اند و این امر موجب نوعی معافیت مالیاتی در حقوق ورودی و کاهش حمایت از برخی صنایع داخلی می‌شود و برای جبران این کاهش باید نرخ‌هایی بالاتر بر واردات رسمی اعمال شود. این امر خود منجر به محدود شدن واردات رسمی و گرایش به اقتصاد زیرزمینی می‌شود.

۴ نگاهی به سیاست‌های کلی برنامه پنجم توسعه در بخش بازرگانی و الزامات برای توسعه

در قسمت‌های قبلی مقاله به بررسی عملکرد برنامه‌های قبلی توجه شد ولی آنچه می‌تواند قبل از ارائه برنامه توسط دولت به‌عنوان راهنمایی برای بررسی الزامات برنامه پنجم باشد، سیاست‌های کلی برنامه پنجم است که از طرف مقام معظم رهبری ابلاغ شده است. در بررسی سیاست‌های کلی برنامه پنجم^۱ که در پنج بخش امور فرهنگی، علمی و فناوری، اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و دفاعی و امنیتی، از طرف مقام معظم رهبری ابلاغ شده است، بخش اقتصادی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است به‌نحوی که از ۴۵ سیاست ابلاغ شده، پانزده سیاست به حوزه اقتصاد در دو حوزه رشد مناسب اقتصادی و گسترش عدالت اجتماعی معطوف است.

مهم‌ترین اجزای امور اقتصادی، بخش بازرگانی است که نه تنها به‌عنوان یکی از بخش‌های اقتصادی، بلکه به‌عنوان نماد و نشانگر رونق اقتصادی در تعاملات اقتصاد کشور با خارج از اهمیت و جایگاه بسزایی برخوردار است. در بررسی سیاست‌های مربوط به بخش بازرگانی مستقیماً به سه سیاست به شرح ذیل می‌توان اشاره کرد:

۱. سیاست‌های کلی برنامه پنجم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران در چارچوب سند چشم‌انداز بیست‌ساله، متن ابلاغی مقام معظم رهبری به رئیس‌جمهوری، رئیس مجلس، رئیس قوه قضائیه و رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام، مورخ ۱۳۸۷/۱۰/۲۱.

۱. بند «۲۹» سیاست‌ها از قسمت الف (رشد مناسب اقتصادی) از بخش امور اقتصادی: «تأکید بر راهبرد توسعه صادرات به‌ویژه در بخش خدمات با فناوری بالا به‌نحوی که کسری تراز بازرگانی بدون نفت کاهش یافته و توازن در تجارت خدمات ایجاد گردد».
 ۲. بند «۳۰» سیاست‌ها از قسمت الف (رشد مناسب اقتصادی) در بخش امور اقتصادی: «گسترش همه‌جانبه همکاری با کشورهای منطقه جنوب غربی آسیا در تجارت، سرمایه‌گذاری و فناوری».
 ۳. بند «۲-۳۵» از قسمت ب (گسترش عدالت اجتماعی) از بخش امور اقتصادی: «گسترش فعالیت‌های اقتصادی در مناطق مرزی و سواحل جنوبی و جزایر با استفاده از ظرفیت‌های بازرگانی خارجی کشور».
- اصلی‌ترین مواردی که از مقایسه این سیاست‌ها با روند حاکم بر سیاست‌های تجاری در برنامه‌های اول تا چهارم توسعه حاصل می‌شود، به شرح زیر است:
- تأکید مجدد بر ادامه راهبرد توسعه صادرات به‌عنوان استراتژی بازرگانی کشور،
 - تمرکز و تأکید ویژه بر صادرات خدمات به‌خصوص خدمات با فناوری بالا،
 - ارائه راهکارهایی برای کاهش و جبران کسری تراز بازرگانی بدون نفت،
 - تلاش برای ایجاد توازن در تجارت خدمات،
 - توجه به شاخص‌های تعاملات منطقه‌ای از جمله اکمال تجاری برای گسترش همه‌جانبه همکاری با کشورهای منطقه،
 - گسترش فعالیت‌های اقتصادی و ظرفیت‌های بازرگانی خارجی در مناطق مرزی و سواحل جنوبی و جزایر.

۵ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

بررسی تاریخی سیاست‌های برگرفته از تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که طیف سیاست‌های تجاری (از دخالت کامل دولت و ایجاد محدودیت در تجارت با اتخاذ

سیاست جایگزینی واردات تا آزادسازی تجاری و گسترش بازرگانی به وسیله اتخاذ سیاست توسعه صادرات) همواره دستخوش تغییراتی بوده است.

این تغییرات بیشتر دستخوش بروز جنگ‌های جهانی و بحران‌های بین‌المللی بوده است. این جنگ‌ها و بحران‌های اقتصادی پیامدهای اقتصادی نامساعدی مانند نابودی زیرساخت‌های اقتصادی، کاهش سطح تولید، کسری گسترده تراز تجاری، افزایش بیکاری، بروز تورم‌های فزاینده و ... را در پیش داشت. در سال‌های بعد از جنگ و یا شروع بحران‌های مالی و تجاری جهانی، کشورها با نگاهی درون‌گرا به داخل کشور سعی داشتند تا به رفع مشکلات داخلی بپردازند. بنابراین حمایتگرایی را در رأس سیاست‌های تجاری قرار دادند و سعی می‌کردند بیشترین حمایت را از تولیدات داخلی به عمل آورند و ورود کالا به داخل کشور را محدود کنند. بعد از اصلاح زیرساخت‌ها و دستیابی به سطوح تولید انبوه دیگر تقاضای داخلی پاسخ‌گوی تولیدات و عرضه گسترده کالاها نبود و تولیدکنندگان به بازارهای وسیع‌تری برای فروش محصولات تولیدی نیاز داشتند. از این رو این بار سیاست‌های آزادسازی تجاری را در دستور کار قرار می‌دادند تا بتوانند از حداکثر ظرفیت اقتصادی خود به دلیل افزایش صادرات بهره‌برداری کنند؛ زیرا «برخی ویژگی اقتصاد باز را اقتصادی دانسته‌اند که در آن جانب‌داری از صادرات وجه غالب باشد» (گریفین، ۱۳۷۵).

نتیجه اصلی حاصل از این مطالعه آن است که روند برنامه‌ریزی در ایران مؤید همین روند معقول مذکور است؛ زیرا در برنامه‌های اول و دوم توسعه که بعد از سال‌های جنگ و در دوران بازسازی اقتصادی کشور تصویب شد، سیاست جایگزینی واردات حاکم می‌باشد و در سال‌های برنامه‌های سوم و چهارم که زیرساخت‌ها تهیه و مراحل اولیه تولید شکل گرفت برنامه‌ها بر محور توسعه صادرات تنظیم شده که مراحل بعدی رشد را ترسیم می‌کند. نکته مهم در این مسیر اجرای صحیح سیاست‌ها و ادامه مسیر است که در هر دو حوزه خلأهایی مشاهده می‌شود به نحوی که برخی از احکام مهم و اساسی برنامه چهارم به طور کامل اجرا نشده است و مواردی در نقض این برنامه مشاهده می‌شود.

با توجه به مطالب بیان شده پیشنهادهای زیر ارائه می‌شود:

۱. در بررسی احکام و سیاست‌های مندرج در مواد قانون برنامه‌های اول تا چهارم مشاهده می‌شود که برخی سیاست‌های مندرج در قوانین برنامه‌ای تکراری هستند و بدون تغییر و یا آسیب‌شناسی دلیل عدم موفقیت آنها و اصلاح هدفمند به همان صورت در قوانین بعدی تکرار شده‌اند، از این رو تکرار آنها در برنامه پنجم بدون بررسی دلایل عدم اجرا و اصلاح آنها امری بیهوده است، زیرا مجدداً به عنوان احکامی اجرا نشده، باقی می‌مانند.
۲. برخی دیگر از سیاست‌های مندرج در برنامه‌ها بدون انجام تشریفات قانونی و اصلاح قانون بلا تکلیف ماندند و اجرا نشدند. لازم است به منظور حسن اجرای قانون و نظارت بر آن در مواد قانونی ضمانت اجرای احکام لحاظ شود تا اتخاذ سیاست‌های بازرگانی مناسب فقط سطح انتظارات را افزایش ندهد و به مرحله اجرا نیز واصل شود.
۳. برخی دیگر از سیاست‌های مندرج در برنامه‌ها نیز به قوانین دائمی انتقال یافتند و یا قوانینی مشخص برای آنها به تصویب رسیده است، پیشنهاد می‌شود که این مسیر برای اهداف دیگر نیز اجرا شود تا هر حکمی که دارای قوانین خاص است به صورت خاص در قوانین مربوط به خود قرار گیرد.

منابع و مأخذ

- اداره مقررات صادرات و واردات (۱۳۸۷). قانون مقررات صادرات و واردات مصوب ۱۳۷۲/۷/۴ و جداول ضمیمه آن براساس آخرین تغییرات سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا، سال ۱۳۸۷، شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- امیدبخش، اسفندیار (۱۳۸۵). از موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت تا سازمان جهانی تجارت، ساختار، قواعد، موافقت‌نامه‌ها، سازمان جهانی تجارت، نمایندگی تام/اختیار تجاری، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، وزارت بازرگانی.
- بانک اطلاعات سری‌های زمانی اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، نامه مورخ ۱۳۸۸/۵/۲۶ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به شماره ۱۱۱۶۶۰/۸۸.
- بخش نامه شماره ۲۱۰/۷۸۸ مورخ ۱۳۸۷/۳/۱۹ سازمان توسعه تجارت.
- پورمقیم، سیدجواد (۱۳۷۵). تجارت بین‌الملل، نظریه‌ها و سیاست‌های بازرگانی، تهران، نشر نی.
- تاری، فتح‌اله و همکاران (۱۳۸۷). طرح پژوهشی نقش تعرفه‌ها در واردات و نظام مناسب در تعیین تعرفه کالاهای وارداتی، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، دفتر مطالعات اقتصادی، گروه بازرگانی.
- تودارو، مایکل (۱۳۷۸). توسعه اقتصادی در جهان سوم، ترجمه غلامعلی فرجادی، تهران، مؤسسه عالی پژوهش در برنامه‌ریزی و توسعه.
- حافظی، مجتبی (۱۳۷۷). «اثر بخشی تجارت خارجی بر رشد اقتصادی با استفاده از تکنیک‌های هم‌گرایی»، تهران، دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده علوم اقتصادی و سیاسی.
- حیدری، محمد (۱۳۸۱). «بررسی رابطه علی بین تجارت خارجی و رشد اقتصادی یک الگوی خودهمبسته‌برداری برای اقتصاد ایران»، دانشکده ادبیات و علوم انسانی (اقتصاد) شیراز.
- رضازاده محمدی، محمد (۱۳۷۶). «تجارت خارجی و رشد اقتصادی در ایران و کشورهای نفت‌خیز»، تهران، مؤسسه عالی پژوهش در برنامه‌ریزی و توسعه.

سیاست‌های کلی برنامه پنجم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران در چارچوب سند چشم‌انداز بیست‌ساله، متن ابلاغی مقام معظم رهبری به رئیس‌جمهور، رئیس مجلس، رئیس قوه قضائیه و رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام، مورخ ۱۳۸۷/۱۰/۲۱.

سیدشکری، خشایار (۱۳۷۸). «تأثیر سیاست‌های حمایتی بر صادرات غیرنفتی»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران، دانشگاه تهران.

شاعری، علی‌اکبر (۱۳۵۷). تحقیقی پیرامون نقش سیاست بازرگانی خارجی در توسعه اقتصادی ایران، دانشگاه تهران، دانشکده علوم اداری و مدیریت بازرگانی.

عظیمی، رضا (۱۳۷۷). بررسی عوامل مؤثر بر نرخ رشد بخش‌های غیرنفتی با تأکید بر نقش تجارت خارجی در ایران، دانشگاه شهید بهشتی، دانشکده علوم اقتصادی و سیاسی.

قانون برنامه اول توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۶۸/۱۱/۱۱ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۶۸/۱۱/۱۱ شورای نگهبان.

قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۸۳/۶/۱۱ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۸۳/۷/۱۶، مجمع تشخیص مصلحت نظام.

قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۳/۹/۲۰ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۷۳/۹/۲۰ شورای نگهبان.

قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۹/۱/۱۷ مجلس شورای اسلامی، تأیید مصوب ۱۳۷۹/۱/۱۷ شورای نگهبان.

قانون تعیین وضعیت شوراها، مصوب ۱۳۸۷/۱/۲۰ مجلس شورای اسلامی و مصوب ۱۳۸۷/۷/۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام.

گریفین، کیت (۱۳۷۵). راهبردهای توسعه اقتصادی، ترجمه حسین راغفر و محمدحسین هاشمی، تهران، نشر نی.

گمرک جمهوری اسلامی ایران (۱۳۸۷). نامه هجدهم شهریور مدیرکل آمار و فناوری اطلاعات و ارتباطات با شماره ۲۲/۷۴/۲۵۳/۱۵۶۷۸۹.

رابطه برنامه‌های توسعه و سیاستگذاری در بخش بازرگانی خارجی ۹۳

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۸۶). «اظهارنظر کارشناسی درباره لایحه امور گمرکی، بررسی مواد لایحه»، تهران، دفتر مطالعات اقتصادی و حقوقی، مرکز پژوهش‌های مجلس، شماره مسلسل ۱-۷۴۷۸.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۸۸). قوانین برنامه‌های توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایران، لوح حق (حافظه قوانین)، مجموعه قوانین و مقررات کشور، دفتر فناوری‌های نوین، معاونت پژوهشی.

مسعودزادگان، سعید (۱۳۸۱). بررسی اثر تجارت خارجی بر رشد اقتصادی ایران با استفاده از جدول داده - ستانده (۱۳۷۳-۱۳۶۷)، همدان، دانشگاه بوعلی سینا، دانشکده ادبیات و علوم انسانی.

میرجلیلی، حسین (۱۳۸۰). نظریه سیاست استراتژیک تجاری و کاربرد آن در توسعه صادرات صنعتی ایران، دانشگاه امام صادق (ع)، دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد.

Helleiner, G. K. (1986). "Outward Orientation, Import Instability and African Economic Growth: An Empirical Investigation", in S. Lall and F. Stewart, eds. , Theory and Reality in Economic Development, London, Macmillan.

Ionsascu. D. "Strategic Tariff Protection, Market Conduct, and Government ..."
[www. estg. org/etsg 2003/papers/ionascu](http://www.estg.org/etsg 2003/papers/ionascu). Pdf.

بررسی و مقایسه سیاست‌های حمایتی تجاری

ایران با کشورهای عمده طرف تجاری

دکتر فتح‌اله تازی*، سیدمحسن علوی‌منش**

تاریخ پذیرش ۸۹/۳/۸

تاریخ دریافت ۸۹/۱/۲۳

بخش عمده سیاست‌های حمایتی در دنیای امروز با پیوستن به سازمان جهانی تجارت، چارچوب‌های تعریف شده و محدودی پیدا کرده است آنچه در این سازمان به‌عنوان محور اصلی سیاست‌های حمایتی توجه شده، سیاست‌های تعرفه‌ای است.

باید توجه داشت عدم بررسی دقیق تأثیرات تعرفه بر متغیرهای اقتصادی و شناسایی نکردن عوامل مؤثر بر اجرای بهینه نظام تعرفه‌ها به یک نظام تعرفه متزلزل و بی‌ثبات منجر می‌شود. در چنین نظامی گاهی به دلیل اهمیت یافتن یک هدف اقتصادی یا تغییر مسئولان اقتصادی کشور، تعرفه‌ها دچار نوسانات پیش‌بینی نشده‌ای می‌گردند و این نوسانات به تولید ملی و در نتیجه اشتغال، رفاه و قدرت اقتصادی کشور لطمه زیادی می‌زند. شاید بتوان یکی از دلایل اصلی بی‌ثباتی نرخ‌های تعرفه در کشور را عدم تبیین اولویت‌های صنعتی کشور برشمرد که با وجود تلاش‌های پراکنده‌ای که در این خصوص صورت گرفته تاکنون وفاق ملی در مورد آن شکل نگرفته است.

در این مقاله با بررسی جایگاه سیاست‌های حمایتی در ادبیات اقتصادی و مرور روش‌های سنجش حمایت، به‌طور خاص به بحث سیاست‌های حمایتی تجاری و سیاست‌های حمایتی مورد تأیید سازمان جهانی تجارت و حمایت‌های ممنوع اشاره و مشکلات اساسی سیاست حمایتی تجاری کشور بیان می‌شود.

* دانشیار دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی؛

E-mail: tarifath@gmail.com

** پژوهشگر گروه بازرگانی دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی؛

E-mail: malavimanesh@yahoo.com

کلیدواژه‌ها: تعرفه؛ سیاست حمایتی؛ سازمان جهانی تجارت؛ اولویت صنعتی؛ سیاست

تجاری؛ نرخ ارز

طبقه‌بندی *JEL*: F13

مقدمه

سیاست‌های حمایتی در اقتصاد همه کشورها وجود داشته و دارد ولی نقش و جایگاه این سیاست‌ها و عملکرد کشورها در طول تاریخ حوزه‌ای وسیع و متنوع را نشان می‌دهد. علی‌رغم آنکه بحث مسلط و دیدگاه مطرح در دنیای امروز، پرهیز از سیاست‌های حمایتی است و توسعه عضویت در سازمان جهانی تجارت نیز با این شعار همراه بوده است اما در عمل هنوز هم سیاست‌های حمایتی در دنیا مشاهده می‌شود با این تفاوت که دیگر در آن به ندرت افراطی‌گری وجود دارد. کشوری نیست که بتواند با سیاست‌های افراطی حمایتی، منافع بلندمدت کسب کند و ادامه آن تنها منجر به این نتیجه است که هم از منافع تجارت بین‌الملل بهره‌مند نشود و هم در تولید و مصرف کارایی نداشته باشد. آغاز فرایند الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت، بررسی ساختار سیاست‌های حمایتی کشور و شناخت وضعیت مطلوب آن و تطابق آنها با سیاست‌های حمایتی مورد قبول این سازمان را ضروری‌تر کرده است. با توجه به اینکه بسیاری از تعهدات کشور متقاضی الحاق به سازمان جهانی تجارت انعطاف‌پذیر و مبتنی بر مذاکره است؛ مقایسه سیاست‌های حمایتی ایران با کشورهای عمده طرف تجاری به درک بهتر از وضعیت فعلی سیاست‌های حمایت از بازار داخلی کشور کمک می‌کند.

۱ جایگاه سیاست‌های حمایتی در ادبیات اقتصادی

بعد از آنکه آدام اسمیت رشد اقتصادی را در گرو تقسیم کار دانست و بر منافع تجارت آزاد مبتنی بر مزیت مطلق تأکید کرد، ریکاردو منافع تجارت بین‌الملل را با وجود مزیت نسبی تبیین کرد و بدین ترتیب نظریه تجارت آزاد شکل گرفت.

البته نظریه کلاسیک تجارت متکی بر تعدادی فروض مهم از جمله صفر بودن هزینه حمل و نقل، قابل جابه‌جایی بودن عوامل تولید در سطح داخلی و نبود این ویژگی در سطح بین‌الملل، ایستایی مزیت نسبی و نیز مبتنی بر نظریه ارزش کار بود. اما نویسندگان

نئوکلاسیک با افزودن هزینه حمل و نقل، جابه‌جایی عوامل تولید میان کشورها، تأکید بر بازده صعودی به مقیاس^۱ و ماهیت دینامیک مزیت نسبی و غیره، تلاش کردند تا فروض غیرواقعی و نادرست نظریه‌های کلاسیک را از بین ببرند که نتیجه این تلاش‌ها در نظریه هکشر - اوهلین - ساموئلسون^۲ متبلور است.

مکتب نئوکلاسیک با در نظر گرفتن فروضی، مانند اطلاعات کامل، ثابت می‌کند که حضور دولت در اقتصاد موجب کاهش کارایی می‌شود و در نتیجه دولت بهتر است با مداخله نکردن خود اجازه دهد «دست نامرئی بازار» به تخصیص بهینه منابع پردازد.

هرچند این رویکرد شکست بازار را در مواردی مانند توزیع درآمد، وجود صرفه‌های بیرونی، انحصار طبیعی و غیره پذیرفته است، اما میزان دخالت دولت در آن بسیار محدود است و تبلیغ این مسئله که اقتصاد آمریکا و کشورهای غربی به دلیل حاکم بودن این رویکرد موفق بوده موجب تأکید بر سیاست‌های آزادسازی مانند بسته سیاست تعدیل شده است.

کلاسیک‌ها و نئوکلاسیک‌ها بر تجارت آزاد و دخالت نکردن دولت‌ها تأکید می‌کنند و در مقابل دسته دیگری از متفکران تحت عنوان ناسیونالیست‌های اقتصادی به مداخله اقتصادی و کنترل دولت در تجارت بین‌الملل و حمایت از صنایع داخلی برای منافع اقتصادی ملی معتقدند.

در حالی که گروه اول بر منافع مطلق کشورها از ثروت جهانی ناشی از تجارت آزاد تأکید دارند، گروه دوم بر منافع توزیعی حاصل از تجارت بین‌الملل تأکید دارند و مدعی‌اند که در جهان همراه با تجارت آزاد، رابطه مبادله به نفع کشورهای پیشرفته صنعتی است.

انتقاد ناسیونالیست‌های اقتصادی نسبت به نظریه تجارت آزاد در سه مقوله کلی پیامدهای تجارت آزاد برای توسعه اقتصادی و تقسیم بین‌المللی کار، منافع نسبی در مقابل منافع مطلق تجارت و تأثیرات تجارت بر اقتدار ملی و رفاه اجتماعی جای می‌گیرد.

الکساندر هامیلتون و فریدریک لیست را می‌توان نظریه پردازان اصلی ناسیونالیست‌های

1. Increasing Returns to Scale

2. Heckscher _ Ohlin _ Samuelson

اقتصادی دانست. موفقیت آلمان در توسعه صنعتی را نیز به حاکم شدن افکار لیست در این کشور نسبت می‌دهند.

فردریک لیست در کتاب *نظام ملی اقتصاد سیاسی* (۱۸۴۱) نظریه تجارت آزاد اقتصاددانان انگلیسی را در واقع سیاست اقتصادی قدرتمندان می‌داند و معتقد است هیچ‌گونه تقسیم بین‌المللی کار مبتنی بر قانون مزیت نسبی که امری طبیعی و تغییرناپذیر باشد وجود ندارد و تقسیم کار یک موقعیت تاریخی ناشی از استفاده زودتر از قدرت سیاسی و اقتصادی است (امیدبخش، ۱۳۸۴).

البته همواره در انتقاد نظر ناسیونالیست‌ها این مسئله مطرح بود که اگر همه کشورهای جهان بخواهند از نظر آنها استفاده کنند و دست به حمایتگرایی بزنند در آن صورت نتیجه‌ای جز کاهش تجارت جهانی و رکود اقتصادی نخواهد داشت کما اینکه بحران بزرگ ۱۹۲۹ را ناشی از سیاست حمایتگرایی ایالات متحده برمی‌شمرند.

۱-۱ سیاست راهبردی تجاری (نزدیکی دو دیدگاه)

با توجه به اینکه نظریه‌های سنتی کلاسیک‌ها مبتنی بر فرض رقابت کامل است نتوانستند الگوهای تجارت جهانی دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ میلادی شامل پدیده‌هایی مانند تجارت درون صنعتی، میزان چشمگیر تجارت میان کشورهای مشابه، اهمیت تحقیق و توسعه و وجود رقابت راهبردی میان بنگاه‌ها را توضیح دهند، اقتصاددانان نئو کلاسیک تلاش کردند تا شکاف میان تئوری تجارت آزاد و واقعیت‌های تجارت بین‌الملل کمتر نمود پیدا کند. این تلاش‌ها سبب شد تا اهمیت فرض رقابت ناقص در الگوهای تجارت بیشتر درک شود. درک وجود رقابت ناقص و تأثیرات ناشی از حاکمیت آن موجب نزدیکی دیدگاه‌های لیبرال و ناسیونالیست در حوزه تجارت شد که تبلور آن را می‌توان در سیاست راهبردی تجاری^۱ مشاهده کرد.

۱. در برخی ترجمه‌ها این سیاست به سیاست استراتژیک تجاری ترجمه شده است.

سیاست راهبردی تجاری که در اوایل ۱۹۸۰ توسط جیمز براندر و باربارا اسپنسر مطرح شد از یک سو به دلیل وضعیت رقابت ناقص در بازار بسیاری از کالاها، مداخله دولت در تجارت میان ملت‌ها را مجاز می‌داند و از سوی دیگر تنها حمایت از صنایع منتخب (برندگان آتی) را مجاز می‌داند. بنابراین سیاست تجاری بینابین است (میرجلیلی، ۱۳۷۸).

سیاست راهبردی تجاری تلاش می‌کند تا با به کارگیری نظریه بازی غیرهمکارانه و استفاده از ابزارهای تعرفه و یارانه صادراتی در بازارهای رقابت ناقص به حمایت از صنایع داخلی و خلق مزیت پردازد. در خلق مزیت، مهم آن است که فعالیت‌های صنعتی‌ای گزینش شوند که برنده آتی باشند. حمایت از صنایع منتخب (صنایع راهبردی) در کوتاه‌مدت انجام می‌شود و در بلندمدت، صنعت مورد حمایت از طریق دستیابی به صرفه‌های مقیاس می‌تواند سهم خود را از بازارهای جهانی به سرعت افزایش دهد. تفاوت حمایت مورد نظر سیاست راهبردی تجاری و حمایت به شکل سیاست جایگزینی واردات آن است که حمایت مورد نظر سیاست راهبردی تجاری برای توسعه صادرات است (همان).

در مورد سیاست راهبردی تجاری نیز سؤال‌هایی مطرح می‌شود: «۱. آیا می‌توان بخش‌های استراتژیک را شناسایی کرد؟ ۲. آیا می‌توان یک سیاست استراتژیک را به صورت موفقیت‌آمیزی تعقیب کرد؟ ۳. آیا می‌توان اطمینان داشت که سیاستگذاران از این نوع سیاست تجاری استفاده می‌کنند؟ ۴. عکس‌العمل دولت‌های دیگر چگونه خواهد بود؟» (کروگمن، ۱۳۷۸).

هرچند سیاست راهبردی تجاری مداخله دولت در اقتصاد را توصیه می‌کند اما در مورد نحوه مداخله و انتخاب صنایع مورد حمایت هنوز به معیار مقبولی برای مداخله دولت نرسیده است. تعیین و گزینش صنایع خاص برای حمایت با ریسک زیادی مواجه است؛ زیرا احتمال دارد سودی که دولت‌ها از طریق این مداخله عاید برخی شرکت‌های داخلی می‌کنند کمتر از مزایای رفاهی باشد که جامعه از دست می‌دهد. اتخاذ چنین سیاستی سبب می‌شود که طرف‌داران هر صنعت با اعمال فشارهای سیاسی و اعلام استراتژیک بودن

صنعت، درصدد کسب حمایت دولت برآیند که نتیجه آن چندان خوشایند نیست و از این نظر نئو کلاسیک‌ها هیچ‌گاه نظریه تجارت آزاد را رسماً رها نمی‌کنند. به اعتقاد نئو کلاسیک‌های متعصب، این سیاست به دولت‌ها آزادی عمل می‌دهد که ضمن گزینش و حمایت از برخی صنایع و حتی با نقض اصول تجارت آزاد، بتوانند در مورد صنایع دیگری که مایل به حمایت از آنها نیستند به نظریه تجارت آزاد متوسل شوند (امیدبخش، ۱۳۸۴).

اگر عاملان اجرای سیاست‌های راهبردی تجاری تحت تأثیر این گروه‌های فشار، گزینش‌های مربوط به صنایع را انجام دهند و از واقعیت‌های اقتصادی درزمینه آتیه صنایع مورد گزینش غافل شوند اتخاذ این راهبرد نمی‌تواند در جهش صادرات و دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی پایدار مؤثر واقع شود (بررسی‌های بازرگانی، ۱۳۷۷).

مباحث مرتبط با نظریه‌های تجارت با تجربه موفق کشورهای جنوب شرق آسیا وارد مرحله جدیدی شد. رشد صنعتی فوق‌العاده کشورهای جنوب شرقی آسیا هرچند در کتب مختلف با همان ادبیات نئو کلاسیک رویکرد توسعه صادرات به جای جایگزینی واردات، برون‌گرایی به جای درون‌گرایی و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم و غیرمستقیم خارجی تبیین و بدین ترتیب تا حدی علت‌های این موفقیت بزرگ تحریف شد اما با چاپ کتاب معجزه آسیایی^۱ نقش دخالت دولت‌های این کشورها در فرایند توسعه تا حدودی آشکار شد (رضوی، ۱۳۸۳).

این کتاب به چهار تفاوت اوضاع زمانی صنعتی‌شوندگان اولیه با کشورهای تازه‌صنعتی شده اشاره کرده است تا تغییر نقش و میزان دخالت دولت را توجیه کند. این تفاوت‌ها به شکل خلاصه عبارت‌اند از: ۱. پیشرفت‌های فناوری در دوره صنعتی شدن کشورهای گروه اول آهسته بود، ۲. کشورهای صنعتی متأخر به دلیل حضور کشورهای صنعتی اولیه در فعالیتهای اقتصادی و ساختار نفوذناپذیر بازارها، برای ورود به بازارهای جهانی با مشکل مواجه بودند، ۳. با توجه به اینکه محدودیت‌های زمانی، شکاف فناوری و

1. Rethinking the East Asian Miracle, World Bank, 1993.

افزایش روزافزون بازده نسبت به مقیاس نیاز به سرمایه گذاری را افزایش می دهد بنابراین کشورهای صنعتی متأخر بیشتر نیازمند تجهیز منابع برای سرمایه گذاری بودند و ۴. کشورهای صنعتی متأخر که به رشد ظرفیت تولیدی بیشتری نیاز داشتند، نیازمند تغییرات نهادی و اجتماعی بیشتری بودند (درگاهی، ۱۳۸۳: ۲۳۶).

بانک جهانی دخالت های دولت را به دو دسته تقسیم کرده است: دخالت های کارکردی^۱ یا موافق بازار و دخالت های گزینشی^۲ یا غیر موافق با بازار. دخالت های کارکردی را دخالت های مستقیم دولت در اقتصاد می دانند که باعث جهت دهی منابع به سمت خاصی نمی شود لیکن در عین حال سعی در رفع ناتوانایی ها و شکست های بازار دارد.

حمایت از سرمایه انسانی (بهداشت و آموزش)، آزاد گذاشتن جریان اطلاعات و بهبود صادرات را می توان به عنوان مثال هایی از دخالت های کارکردی دانست. دخالت های گزینشی نیز شامل سیاست هایی می شود که تخصیص منابع را به نفع گروه خاصی هدایت می کند.

بانک جهانی موفقیت های کشورهای شرق آسیا را ناشی از سیاست های کارکردی می داند و با تأیید وقوع دخالت های گزینشی در شرق آسیا، نقش آن را در موفقیت کشورها بی تأثیر برمی شمرد.

در کتاب *استراتژی توسعه صنعتی کشور* نیز همین رویکرد تأیید شده و آمده است: «در دهه های شصت و هفتاد میلادی که شرایط جهانی بسیار متفاوت با امروز بود، دخالت های گزینشی از سوی دولت ها در کشورهای آسیای شرقی، موفقیت هایی را به دنبال داشت. در آن زمان روابط صنعتی بسیار بسیط، فناوری تولید ساده و بازارها بسیار کوچک تر بودند.

در جهان امروز که با فناوری های پیشرفته، روابط پیچیده مدیریتی، بازارهای به هم

1. Functional
2. Selective

پیوسته و تحولات سریع در نوع و کیفیت محصولات صنعتی شناخته می‌شود، اولویت‌گذاری تولید محصولات توسط دولت و برای افق بلندمدت آینده، پسر فنی بزرگ در روند صنعتی شدن تلقی می‌گردد.

رویکرد جایگزین آن است که ویژگی‌های حوزه‌های مختلف صنعتی کشور در ابعاد مختلف تولید و سرمایه‌گذاری و نیز تقاضای داخلی از یک سو و مشخصه‌های صنعت جهانی و فرصت‌ها و تهدیدهای قابل پیش‌بینی در جهان صنعتی و منطقه پیرامونی از سوی دیگر مورد شناسایی قرار گیرد و خط‌مشی‌های مربوط به هر یک در جهت تحقق رقابت‌پذیری به‌عنوان محور اصلی استراتژی توسعه صنعتی تنظیم گردد» (نیلی و همکاران، ۱۳۸۲: ۷۳۷).

باید متذکر شد که دیدگاه فوق با انتقاد نیز مواجه شده است. در نقد این نظر آمده است: «از عبارت اولویت‌گذاری تولید و برخی قراین دیگر می‌توان دریافت که درک ایشان از سیاست‌های عمودی و گزینشی، تعیین دقیق نوع و میزان تولیدات صنعتی کشور توسط بنگاه‌های مختلف در یک افق بلندمدت آینده است و لذا سعی دارند با تأکید بر این جمله که «سرعت رشد فناوری بیشتر شده است» و «ایجاد تنوع در محصولات سریع‌تر شده است» نتیجه بگیرند که این سیاست‌ها امروزه کارایی ندارند.

علاوه بر اینکه فناوری در دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی نیز آن‌گونه که مؤلفان آن کتاب ذکر کرده‌اند، آن‌قدرها ساده و بسیط نبوده است و سرعت تحولات آن نیز به میزانی بوده که مشکلاتی که آنها در اجرای سیاست‌های گزینشی بدان اشاره کرده‌اند، وجود داشته باشد (شاهمیرزایی، ۱۳۸۳: ۱۰۸).

در مورد بحث خاص مداخله دولت و سیاست‌های حمایتی در حوزه تجارت نیز برخی نویسندگان داخلی استفاده کشورهای تازه‌صنعتی شده آسیای جنوب شرقی از ابزارهای تجاری برای مقاصدی مانند حمایت از صنایع نوپا برای رسیدن، ارتقا و حمایت از صنایع سرمایه‌بر یا فناوری‌بر و غیره را تصدیق کرده‌اند و بر استفاده یارانه صادراتی و

مالیات تأکید دارند اما در این حوزه نیز به تغییر اوضاع جهانی و ناکارآمدی گزینش و حمایت هدفمند اشاره شده است:

«با وجود سیاست‌های الزام‌آور سازمان جهانی تجارت^۱ دوران سیاست‌های تجاری حمایتی به‌طور فزاینده‌ای در حال گذار است و امروزه سیاست‌های تجاری فعال فقط در سیاست‌های فناوری و ارتقای منابع انسانی قرار می‌گیرند» (در گاهی، ۱۳۸۳: ۱۰۶-۱۰۵). بدین ترتیب این دسته از اقتصاددانان داخلی تنها سیاست‌های گزینشی را در عرصه مباحث آموزشی و فناوری مقبول و درست می‌دانند. اما باید توجه داشت که اگر برای یک کشور اولویت صنعتی و تجاری مشخصی تعریف نکنیم با اعمال تعرفه‌ها و مالیات‌های غیریکسان در عمل نوعی اولویت نانوشته اعمال کرده‌ایم.

همچنین هرچند باید قبول کنیم که با توجه به وجود سازمان جهانی تجارت و لغو برخی معافیت‌های اولیه برای الحاق و تطابق با قواعد آن، استفاده از رویکردهای پیشین مشکل‌تر شده است اما همان چهار تفاوت میان کشورهای صنعتی اولیه و متأخر که توجیه‌کننده دخالت دولت بود، برای کشورهای دیگری که اکنون می‌خواهند صنعتی شوند، به شکل شدیدتری وجود دارد.

لزوم اتخاذ سیاست راهبردی در بند «ک» ماده (۳۳) قانون برنامه چهارم توسعه^۲ نیز تبلور یافته است که در آن دولت به برقراری هماهنگی میان سیاست‌های مالی و پولی با سیاست‌های استراتژیک تجاری مکلف شده است. با وجود این، هنوز این امر تحقق نیافته و به نظر می‌رسد سؤالات و ابهامات فوق‌الذکر دلیل آن است.

۲ روش‌های سنجش حمایت و برخی یافته‌های تجربی درباره ایران

همه دخالت‌هایی را که دولت به منظور حمایت از تولید داخلی انجام می‌دهد، سیاست‌های

1. World Trade Organization (WTO)

۲. قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۸۳/۶/۱۱ مجلس شورای اسلامی، مصوب ۱۳۸۳/۷/۱۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام.

حمایتی گویند که برای اعمال آن از ابزارهایی مانند تعرفه، موانع غیرتعرفه‌ای، مالیات، یارانه‌های مبادلاتی، نرخ‌های چندگانه ارز، قیمت‌گذاری کالاها و غیره استفاده می‌کنند. معمولاً در سنجش حمایت‌های صورت گرفته از چهار روش: مقیاس شکاف قیمت؛ مقیاس‌های شکاف درآمد (شامل روش نرخ مؤثر حمایت و روش معادل یارانه)؛ مقیاس‌های شکاف واقعی درآمد (شامل روش مقیاس‌های مازاد تولیدکننده و مصرف‌کننده و روش مقیاس‌های تعادل عمومی) و الگوی تحلیل انتشار استفاده می‌کند (رازینی رحمانی، ۱۳۸۱: ۳).

۲-۱ معایب روش‌های سنجش

به‌طور کلی در مورد این شاخص‌ها می‌توان گفت که این شاخص‌ها بیشتر تحلیل وضعیت موجود را نشان می‌دهند و با نگاهی گذشته‌نگر فقط به توصیف حمایتی می‌پردازند که انجام شده است.

اما سنجش‌ها به این سؤال پاسخ نمی‌دهد که چه حمایت‌هایی از چه بخش‌هایی از اقتصاد و به چه شکلی باید صورت گیرد و بدین ترتیب اطلاعات کمی در مورد حمایت‌های مطلوب ارائه می‌دهند. در نتیجه سنجش حمایت‌ها به شیوه‌های متعارف را می‌توان شرط لازم ولی ناکافی برای سیاست‌گذاری‌های حمایتی دانست.

علاوه بر این باید توجه داشت که نتایج مطالعات فقط به شکل مقطعی مورد استفاده می‌باشند؛ زیرا در صورت تغییر زیاد برخی متغیرهای اقتصادی، نتایج این مطالعات دیگر مورد استفاده نیست و سنجش حمایت باید متناوباً به‌روز شود.

از نکات قابل تأمل در این سنجش‌ها آن است که نرخ ارز علاوه بر اینکه می‌تواند یکی از ابزارهای حمایتی باشد خود در تعیین میزان سطح حمایت دیگر ابزارها نیز بسیار مؤثر است. بدین ترتیب با تغییر نرخ ارز میزان حمایت‌ها نیز تغییر می‌کند و برای سنجش آن باید به مطالعه جدیدی پرداخت.

۲-۲ روش‌های حمایت در کشور ما

کشور ما در سه دهه اخیر مطالعات نسبتاً مناسبی در سنجش میزان حمایت‌ها انجام داده است اما نتایج کاربردی این مطالعات کمتر در حیطه سیاستگذاری کشاورزی و صنعتی و ساختارهای تجاری مورد استفاده یا نقد قرار گرفته است.

هرچند به سبب گذشت زمان نمی‌توان به نتایج بسیاری از این مطالعات استناد کرد، اما از نکات مورد تأمل در سنجش میزان حمایت‌های ایران می‌توان به نرخ حمایت نامناسب از بخش‌های کشاورزی و دام‌پروری اشاره کرد. به گونه‌ای که با وجود وضع محدودیت‌های تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای در این بخش باز هم قیمت داخلی این محصولات از قیمت وارداتی بیشتر است و این امر نشان‌دهنده حمایت مناسب نکردن و تعیین نادرست نرخ‌های تعرفه‌ای است (حسینی، ۱۳۸۴: ۲۳۵).

بدین ترتیب درحالی که حمایت از محصولات کشاورزی به دلیل راهبردی بودن و مبحث امنیت غذایی و غیره در سازمان جهانی تجارت نیز تا حد زیادی مقبول و اصطلاحات کوه کره و دریاچه شراب در مورد حمایت کشورهای پیشرفته غربی و پرداخت یارانه به بخش کشاورزی مشهور است در کشور ما نه تنها چنین یارانه‌ای پرداخت نمی‌شود بلکه حمایت مناسبی در مقابل یارانه‌های آن کشورها صورت نمی‌گیرد.

همچنین مطالعات انجام شده درخصوص سیاست‌های حمایتی کشور حاکی از آن است که ایران از صنایع به روش‌های ارائه تسهیلات ارزی و ریالی با نرخ ترجیحی، اعتبارات اسنادی، تأمین مالی صادرات پس از حمل، اعطای یارانه به سازمان کشتی‌رانی برای کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل در مسیرهایی که توجیه اقتصادی ندارد، اعطای یارانه به صادرکنندگانی که به علت عدم عضویت ایران در سازمان‌های تجاری منطقه‌ای و بین‌المللی و پرداخت تعرفه‌های بالا نمی‌توانند رقابت کنند، پرداخت جوایز صادراتی حداکثر ۳ درصد برای محصولات پویا، پرداخت بخشی از هزینه‌های شرکت در نمایشگاه‌های خارجی، تبلیغات، مطالعات بازاریابی در کشورهای هدف، استرداد حقوق ورودی مواد

اولیه وارداتی به کار رفته در کالاهای صادراتی پس از اخذ اسناد و مدارک ثبت شده و ... از تولید و صادرات حمایت می‌کند (ولدیگی، ۱۳۸۶: ۲۹۸).

۳ سیاست‌های حمایتی تجاری

هرچند سیاست‌ها و ابزارهای مختلفی مانند سیاست‌های ارزی، مالی، قیمت‌گذاری، یارانه‌ای، ارائه خدمات فنی - مهندسی و آموزشی برای حمایت وجود دارد اما در این مقاله فقط به سیاست‌های حمایتی تجاری پرداخته می‌شود.

سیاست‌های حمایتی تجاری را می‌توان به دو دسته سیاست‌های حمایت از صنایع داخلی در مقابل واردات (سیاست‌های دسترسی به بازار) و سیاست‌های حمایتی صادراتی و در راستای توسعه صادرات تقسیم کرد که در این مقاله به گروه اول سیاست‌ها با نگاهی به قوانین سازمان جهانی تجارت و وضعیت ایران می‌پردازیم.

۳-۱ مقایسه سیاست‌های حمایتی تجاری سازمان جهانی تجارت در موافقت‌نامه‌ها با عمل

۳-۱-۱ سیاست حمایتی در موافقت‌نامه‌ها

سیاست‌های حمایت از صنایع داخلی در مقابل واردات یا سیاست‌های دسترسی به بازار به مفهومی که سازمان جهانی تجارت مورد نظر دارد، درباره کالاها از طریق اقدامات مرزی همچون تعرفه‌ها، محدودیت‌های مقداری و دیگر اقدامات غیرتعرفه‌ای صورت می‌پذیرد. تعرفه گمرکی و وضع حقوق و عوارض بر واردات مهم‌ترین و قدیمی‌ترین وسیله حمایت از صنایع و دخالت دولت‌ها در تجارت جهانی است (عسگری، ۱۳۸۵).

اقدامات غیرتعرفه‌ای نیز شامل اقداماتی غیر از اعمال تعرفه می‌شود که برای حمایت از صنایع داخلی و از طریق توسعه قوانین و مقررات صورت می‌گیرد. البته اقدامات غیرتعرفه‌ای کشورهای قدرتمند دارای اشکال متفاوتی مانند موافقت‌نامه‌های دوجانبه‌ای

تحت عنوان خودداری‌های داوطلبانه صادراتی و ترتیبات بازاریابی منظم^۱ بوده است. در سازمان جهانی تجارت استفاده از موانع غیر تعرفه‌ای ممنوع است و فقط می‌توان از تعرفه برای حمایت از صنایع استفاده کرد. به علاوه باید تعرفه‌ها دارای دو ویژگی ثبات و پیش‌بینی‌پذیری باشند. بنابراین پس از تعیین تعرفه تثبیتی^۲ در مورد هر ردیف تعرفه‌ای، کشور عضو نمی‌تواند تعرفه مورد عمل^۳ خود را از آن میزان افزایش دهد. می‌توان از مواردی مانند شرایط ویژه محصولات کشاورزی و خدمات، اقدامات ضدقیمت‌شکنی (ضددامپینگ)، موافقت‌نامه حفاظت‌ها، مذاکرات مجدد و شرط توانمندسازی و تأسیس صنایع جدید (بند «۷» ماده «۱۸» گات) به عنوان قواعدی از سازمان جهانی تجارت نام برد که در آنها برخلاف قاعده کلی این سازمان می‌توان از موانع غیر تعرفه‌ای یا تعرفه‌های بالا به شکل موقت یا طولانی‌مدت استفاده کرد. بدین ترتیب در نظر داشتن این موارد در طراحی سیاست‌های حمایتی ایران در الحاق به سازمان جهانی تجارت بسیار بااهمیت است. هرچند موفقیت در اعمال این سیاست‌های حمایتی به قدرت مذاکره نمایندگان کشور در این سازمان بستگی خواهد داشت.

با وجود اینکه سازمان جهانی تجارت این حمایت‌های مشروع را برای کشورها در نظر

۱. خودداری‌های داوطلبانه صادراتی، موافقت‌نامه دوجانبه‌ای است که طی آن کشور صادرکننده (دولت یا بخش خصوصی) می‌پذیرد که صادرات خود را بدون اینکه کشور واردکننده مجبور به استفاده از سهمیه‌ها، تعرفه‌ها و یا دیگر کنترل‌های وارداتی شود، کاهش دهد یا محدود سازد. برخلاف خودداری‌های داوطلبانه صادراتی، ترتیبات بازاریابی منظم محدودیتی است که کشور واردکننده وضع می‌کند.

۲. اصطلاح تعرفه‌های تثبیتی عبارت است از تعهد قانونی دائر بر افزایش نیافتن تعرفه‌ها به میزان بالاتر از نرخ‌ها که در مذاکرات گات بر آن توافق شده و در جدول تعهدات و امتیازات یک کشور آمده است. تعرفه‌های تثبیتی در سازمان جهانی تجارت اجرا می‌شود. هدف از تثبیت تعرفه به وجود آوردن اطمینان تجاری بیشتر از طریق وضع حداکثر یا سقف بر نرخ تعرفه است که نتوان آن را بدون ارائه جبران به شرکای ذی‌نفع نقض و اضافه کرد.

۳. منظور از نرخ‌های تعرفه مورد عمل نرخ‌های تعرفه‌ای است که در مرزهای یک کشور اعمال می‌شود. این نرخ‌ها در برخی موارد به طور چشمگیری پایین‌تر از نرخ‌های تعرفه تثبیتی سازمان جهانی تجارت است که در برنامه‌های تعرفه ملی فهرست شده‌اند.

گرفته است اما باز هم کشورهایی به حمایت‌های ممنوع می‌پردازند و یا از وجود حمایت‌های مشروع سوءاستفاده می‌کنند. خوشبختانه با ایجاد سازمان جهانی تجارت نظام حل و فصل اختلافات تجاری بین‌الملل نیز اجرایی شده است و اصولاً از مزیت‌های اصلی ایجاد این سازمان نسبت به موافقت‌نامه گات همین امر است که در این سازمان مقررات تفصیلی تر و عملی‌تری در مورد بررسی و اجرای نظام حل و فصل اختلافات وجود دارد (امیدبخش، ۱۳۸۵: ۲۹).

۲-۱-۳ سیاست حمایتی در عمل

در سایت رسمی سازمان جهانی تجارت به تمام پرونده‌ها و موضوعات مورد اختلاف اشاره شده است. براساس اطلاعات این سایت تاکنون ۴۲۷ پرونده اختلاف برای رسیدگی به رکن حل اختلاف این سازمان سپرده شده است.

ایالات متحده در دویست پرونده شکایت یکی از دو طرف پرونده بوده و در این موضوع جایگاه اول را در میان کشورها و مناطق جغرافیایی کسب کرده است. این کشور در ۹۳ پرونده به‌عنوان شاکی و در ۱۰۷ پرونده به‌عنوان متشاکی حضور داشته است.

بعد از ایالات متحده، اتحادیه اروپا با داشتن ۱۴۶ پرونده (۸۱ پرونده به‌عنوان شاکی و ۶۵ پرونده به‌عنوان متشاکی) و سپس کشورهای کانادا (۴۷ پرونده)، برزیل (۳۸ پرونده)، هند (۳۸ پرونده)، مکزیک (۳۵ پرونده) و آرژانتین (۳۱ پرونده) قرار دارند.

کشور چین نیز که از سال ۲۰۰۱ به عضویت سازمان درآمده است تا کنون ۲۳ پرونده حقوقی (۶ پرونده به‌عنوان شاکی و ۱۷ پرونده به‌عنوان متشاکی) داشته است (www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm).

مطالعات نشان می‌دهد که معمولاً نتیجه رسیدگی‌ها به نفع شاکی بوده است و متشاکیان عموماً توصیه‌ها و آرای هیئت‌های رسیدگی یا رکن استینافی را در فرصت معقول اجرا کرده یا به‌نحو دیگری رضایت شاکی را جلب کرده‌اند. از میان دعاوی ارجاع شده به رویه‌های حل و فصل اختلافات سازمان جهانی تجارت، تعداد زیادی با مشورت دوجانبه طرفین حل

اختلاف شده است. در خصوص دعاوی که از مرحله مشورت می گذرند و به مرحله تشکیل هیئت رسیدگی می رسند، اکثرشان تا مرحله استیناف پیش می روند. «دعاوی که از زمان تأسیس سازمان جهانی تجارت به تعلیق امتیازات و تعهدات منجر شده اند عبارت اند از:

- موانع اتحادیه اروپا بر واردات گوشت و فراورده های آن (شکایت آمریکا و کانادا)،
- رژیم واردات موز اتحادیه اروپا (شکایت آمریکا و اکوادور)،
- تأمین اعتبار مالی برزیل برای هواپیما (شکایت کانادا)،
- شرکت های فروش خارجی آمریکا (شکایت اتحادیه اروپا)،
- اعتبارات صادراتی و وام های تضمینی کانادا به هواپیما (شکایت برزیل)،
- قانون ضدقیمت شکنی ۱۹۱۶ آمریکا (شکایت اتحادیه اروپا)» (دژم خوی، ۱۳۸۵: ۵۰۱-۵۰۰).

۲-۳ سیاست های حمایتی تجاری پس از بحران مالی اخیر

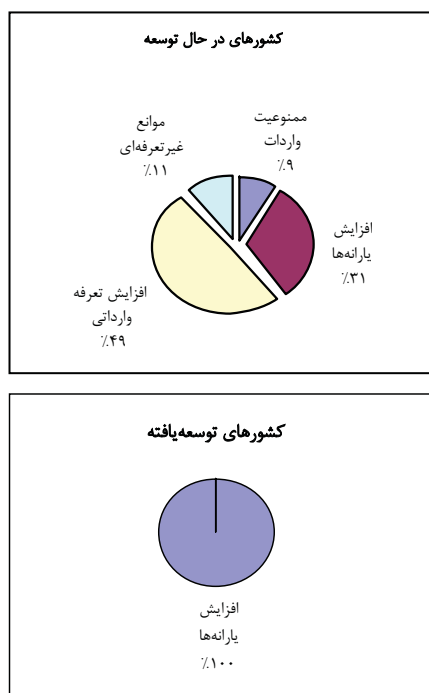
به وجود آمدن بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ نیز موجب شده است که کشورها به دلیل این وضعیت خاص و فشارهای اجتماعی خصوصاً فشارهای ناشی از بیکاری به سمت حمایتگرایی سوق پیدا کنند. با توجه به تجربه تلخ حمایتگرایی های دهه ۱۹۳۰ میلادی، کشورهای عضو گروه بیست در نوامبر ۲۰۰۸ تعهد کردند که از اقدامات حمایتگراییانه اجتناب کنند اما از آن تاریخ به بعد ۱۷ کشور از آنها ۴۷ اقدام حمایتگراییانه برای محدود کردن تجارت به زیان کشورهای دیگر انجام داده اند. هرچند کاهش شدید میزان تجارت جهانی در ماه های اخیر به سبب رکود جهانی و افزایش هزینه تأمین مالی تجارت بوده و تأثیر حمایت ها تأثیری حاشیه ای است اما روند افزایش حمایتگرایی نگران کننده است. براساس گزارش رصد اقدامات تجاری و مربوط به تجارت منتشر شده از سوی بانک جهانی، از آغاز بحران مالی، مقامات کشورها حدود ۷۸ اقدام تجاری را پیشنهاد و یا اجرا

کرده‌اند. از این اقدامات ۶۶ مورد محدودیت تجارت بوده و ۴۷ اقدام محدودکننده تجارت در عمل اجرا شده است. البته ارزیابی تأثیر تجاری این اقدامات مشکل است زیرا برخی از این اقدامات غیرتعرفه‌ای مانند یارانه و یا اعمال برخی شروط و سهمیه‌هاست. یک‌سوم اقدامات محدودکننده تجاری مورد عمل به شکل افزایش تعرفه بوده است؛ برای نمونه روسیه تعرفه ماشین‌های دست دوم و اکوادور تعرفه بیش از ششصد قلم کالا را افزایش داده‌اند. البته کشورهای در حال توسعه در محدود کردن تجارت بیشتر از ابزار افزایش تعرفه استفاده کرده‌اند و نیمی از اقدامات آنان به این شیوه بوده است؛ زیرا تعرفه‌های تثبیتی موافقت شده در این کشورها بالا و بیشتر از تعرفه‌های مورد عمل آنهاست، در نتیجه کشورهای در حال توسعه نسبت به کشورهای توسعه‌یافته امکان بیشتری در استفاده از ابزارهای تعرفه‌ای در اختیار دارند.

در حمایت‌گرایی پس از بحران مالی اخیر، کشورهای در حال توسعه از اقدامات غیرتعرفه‌ای نیز استفاده کرده‌اند. می‌توان در این زمینه به آرژانتین اشاره کرد که ارائه بدون محدودیت مجوز واردات قطعات اتومبیل، تلویزیون، اسباب‌بازی، کفش و محصولات چرمی را متوقف کرده است و یا اندونزی واردات پنج گروه از کالاها را به ورود از پنج بندر و فرودگاه منحصر کرده است. در برخی کشورها مانند چین نیز افزایش سخت‌گیری در استانداردها موجب کندی واردات شده است.

استفاده از یارانه‌های صادراتی توسط کشورها به‌عنوان یک ابزار حمایت تجاری در مواجهه با بحران مالی بسیار مشخص است و کشورها از قیود پیش‌نویس دور دوحه نیز تخطی کرده‌اند. برای نمونه اتحادیه اروپا یارانه‌های صادراتی جدیدی بر کره، پنیر و شیر خشک اعلام کرده است. همچنین می‌توان به یارانه‌های اعطایی به صنعت خودروسازی اشاره کرد که بسیار افزایش یافته و مجموع یارانه‌های این صنعت در جهان به ۴۸ میلیارد دلار رسیده که اغلب آن (۴۲/۷ میلیارد) مربوط به کشورهای با درآمد بالاست. فقط ایالات متحده به سه شرکت ملی خودروسازی خود ۱۷/۴ میلیارد دلار یارانه داده است.

سهم ابزارهای مختلف حمایتی مورد استفاده کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه در نمودار ۱ آمده است:



Source: World Bank Staff Based on Public Information and Published Press Report Exclude Anti-dumping Cases.

نمودار ۱ میزان حمایت‌های تجاری کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه پس از بحران مالی

همان‌طور که مشاهده می‌شود، ویژگی بارز روند حمایت‌گرایی ناشی از بحران مالی جهانی آن است که حمایت‌ها در کشورهای توسعه یافته بیشتر متکی بر یارانه است تا موانع گمرکی. در حالی که کشورهای در حال توسعه از همه انواع حمایت استفاده کرده‌اند. البته این اقدامات حمایتی شامل اقدامات ضد قیمت‌شکنی نمی‌شود (Gamberoni & Newfarmer, 2009).

۳-۳ سیاست‌های حمایتی تجاری در ایران

برای بررسی سیاست‌های حمایتی تجاری ایران در مقابل واردات به مرور سیاست‌های تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای ایران در سال‌های گذشته می‌پردازیم.

۳-۳-۱ سیاست‌های تعرفه‌ای ایران

به‌منظور نشان دادن سیر تحولات رژیم تعرفه‌ای کشور طی دوره ۱۳۸۷-۱۳۸۰، اطلاعات مربوط به جدول تعرفه‌های کشور در سال‌های مذکور تهیه و میانگین ساده نرخ‌های تعرفه در هر سال ارائه شده است:

جدول ۱ میانگین نرخ‌های تعرفه اسمی در سال‌های مختلف

سال	۱۳۸۰	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	۱۳۸۷
میانگین کل (درصد)	۹۱/۸	۲۶/۹	۳۰/۸	۲۲/۷	۲۲/۹	۲۶/۵	۲۶/۱۷	۲۵/۱۵

مأخذ: آمار سال‌های ۱۳۸۰-۱۳۸۲ از طرح پژوهشی «نقش تعرفه‌ها در واردات و نظام مناسب در تعیین تعرفه کالاهای وارداتی»، دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۷ و آمار سال‌های ۱۳۸۷-۱۳۸۳ از جداول آماری وزارت بازرگانی ضمن بررسی لایحه بودجه ۱۳۸۹ کل کشور، کمیسیون تلفیق، اسفند ۱۳۸۹.

بررسی تاریخی نظام تجاری کشور نشان می‌دهد که سال‌های پس از جنگ با آزادسازی‌های نسبی و تدریجی در حوزه اقتصاد و تجارت توأم گردید. آزادسازی تجاری به شکل تدریجی با موفقیت صورت گرفت زیرا به‌علت استفاده‌های وسیع از ابزارهای غیرتعرفه‌ای در کنترل تجارت خارجی، نرخ‌های تعرفه نقش تعیین‌کننده‌ای در جهت‌گیری‌های تجاری عهده‌دار نبودند.

به دنبال بروز مشکلات ارزی و بحران ناشی از افت و تنزل شدید قیمت نفت در سال‌های ۱۳۷۶ و ۱۳۷۷ و متعاقب آن بروز بحران شدید در بازپرداخت وام‌های ارزی، پیگیری سیاست آزادسازی‌های نسبی گذشته در حوزه تجارت دیگر امکان‌پذیر نبود و

برای جلوگیری از افزایش واردات و فشار بر تراز پرداخت‌های کشور، افزایش نرخ‌های تعرفه و استفاده از ابزارهای غیرتعرفه‌ای در کنترل تجارت خارجی مجدداً در دستور کار قرار گرفت و نرخ‌های تعرفه اسمی کشور در سال ۱۳۸۰ به اوج تاریخی خود رسید.

با فروکش کردن بحران‌های فوق، از سال ۱۳۸۱ آزادسازی‌های وسیع تجاری در دستور کار جدی دولت قرار گرفت و اقدامات متعددی (هم در حوزه موانع غیرتعرفه‌ای و هم در حوزه تعرفه‌ها) تحقق یافت که این روند طی سال‌های اخیر با افت‌وخیزهایی همچنان ادامه داشته است (زاهدطلبان، ۱۳۸۵). و البته همواره نوسان‌های قیمت نفت بر فرازونشیب‌های آزادسازی تجاری مؤثر بوده است.

البته تفاوت نرخ‌های تعرفه‌ای در کشور بالا می‌باشد به طوری که در مورد تعرفه‌های مصوب سال ۱۳۷۹، درحالی که تعرفه‌های اسمی ۴ درصد (معاف از سود بازرگانی) وجود دارد تعرفه‌هایی با نرخ ۴۰۰ درصد نیز دیده می‌شود (جداول آماری وزارت بازرگانی ضمن بررسی لایحه بودجه ۱۳۸۹ کل کشور، کمیسیون تلفیق، اسفند ۱۳۸۹).

با توجه به اینکه معمولاً معافیت‌های مختلفی به برخی واردکننده‌ها (مانند سازمان‌های نظامی، خیریه و غیره) یا منطقه و گمرکات خاص داده می‌شود، نرخ تعرفه در عمل می‌تواند کمتر از میزان تعیین شده رسمی به دست آید. همچنین وزن واردات کالاهای مختلف متفاوت است و اگر متوسط تعرفه برحسب میانگین وزنی کالاها محاسبه شود نرخ تعرفه دیگری به دست می‌آید. در نتیجه برای درک میزان دقیق‌تر حمایت صورت گرفته از صنایع داخلی و شناخت بهتر از تعرفه‌های اعمالی بهتر است از نرخ متوسط تعرفه‌های واقعی استفاده کنیم.

نرخ متوسط تعرفه‌های واقعی، متوسط نرخ‌های است که به صورت واقعی از واردکنندگان اخذ و از حاصل تقسیم میزان ریالی تعرفه (حقوق ورودی) اخذ شده توسط گمرکات کشور بر ارزش ریالی کل واردات حاصل می‌شود. در مطالعه‌ای که به بررسی نظام تعرفه‌ای کشور پرداخته است، متوسط نرخ تعرفه واقعی طی سال‌های ۱۳۷۵ تا ۱۳۸۷ محاسبه شده است که خلاصه این نتایج در جدول ۲ ارائه می‌شود:

جدول ۲ میانگین نرخ‌های تعرفه واقعی در سال‌های مختلف

سال	۱۳۷۵	۱۳۷۶	۱۳۷۷	۱۳۷۸	۱۳۷۹	۱۳۸۰	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	۱۳۸۷
متوسط نرخ تعرفه واقعی	۸/۴۴	۶/۹۳	۹/۷۱	۱۲/۴۷	۱۵/۹۹	۲۴/۱۸	۶/۸۲	۸/۵۵	۱۲/۳۷	۱۱/۰۶	۱۱/۷۲	۱۱/۰۹	۱۰/۸

مأخذ: «آمار سال‌های ۱۳۷۵-۱۳۸۶ از نقش تعرفه‌ها در واردات و نظام مناسب در تعیین تعرفه کالاهای وارداتی»، دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۷ و آمار سال ۱۳۸۷ از جداول آماری وزارت بازرگانی ضمن بررسی لایحه بودجه ۱۳۸۹ کل کشور، کمیسیون تلفیق، اسفند ۱۳۸۹.

با توجه به اینکه نرخ تعرفه بالا از نظر سازمان جهانی تجارت، نرخ‌های تعرفه بالای ۱۵ درصد است، بررسی روند نرخ متوسط تعرفه‌های واقعی در این سال‌ها نشان می‌دهد که متوسط نرخ تعرفه واقعی در ایران بالا نیست ولی بررسی کرانه‌های تعرفه‌ای حاکی از تفاوت‌های فاحش میان پایین‌ترین و بالاترین سطوح تعرفه واقعی است؛ به این صورت که در سال ۱۳۸۶، بسیاری از کالاها وجود دارند که به‌طور کلی از حقوق ورودی معاف‌اند ولی کالاهایی نیز وجود دارند که حدود ۸۶۸ درصد ارزش آنها به‌عنوان تعرفه اخذ شده است.

در فصول کالایی برحسب نظام هماهنگ^۱ توصیف و طبقه‌بندی کالاها نیز درحالی‌که فصلی دارای نرخ حقوق ورودی واقعی ۰/۰۱ درصدی است، وجود فصولی با نرخ تعرفه واقعی ۱۱۰/۳۴ درصدی نشان‌دهنده اختلاف زیاد نرخ تعرفه است. در قسمت‌های کالایی نظام تعرفه‌های ایران نیز، در سال ۱۳۸۶، در کنار قسمت‌هایی با ۳/۸۶ درصد، قسمت‌هایی با ۷۴/۱۷ درصد متوسط نرخ حقوق ورودی واقعی وجود دارند.

این اختلاف‌ها نشان می‌دهد که با وجود متوسط نرخ حقوق ورودی واقعی در ایران در سطح بالایی قرار ندارد ولی نظام تعرفه‌ای کشور از اختلاف شدید کرانه‌های تعرفه‌ای رنج می‌برد.

به‌طور خلاصه فصولی که طی سیزده سال بررسی مطالعه فوق دارای کمترین نرخ‌های

1. The Harmonized Commodity Description and Coding System (HS)

تعرفه واقعی بوده‌اند، عبارت‌اند از: فصل ۳۱ (کودها)، فصل ۴۷ (خمیر چوب یا سایر مواد الیافی سلولزی؛ کاغذ یا مقوا برای بازیافت آخال و ضایعات)، فصل ۹۷ (اشیای هنری، اشیای کلکسیون یا عتیقه)، فصل ۳۰ (محصولات دارویی)، فصل ۲۶ (سنگ فلز، جوش و خاکستر) و فصول دارای بالاترین نرخ‌های تعرفه عبارت‌اند از: فصل ۶۱ (لباس و متفرعات لباس، غیرکشاف یا غیرقلاب‌باف)، فصل ۶۴ (کفش، گتر و اشیای همانند، اجزای این اشیای)، فصل ۶۳ (سایر اشیای نسجی دوخته و مهیا، مجموعه‌ها، لباس و اشیای نسجی مستعمل، ضایعات و کهنه پارچه‌های نسجی)، فصل ۲۲ (نوشابه‌ها، آبگون‌های الکلی و سرکه)، فصل ۴۲ (اشیای ساخته شده از چرم، مصنوعات زین و برگ‌سازی، لوازم سفر، کیف‌های دستی و محفظه‌هایی همانند، اشیای ساخته شده از روده غیر از اشیای ساخته شده از احشای کرم ابریشم) و فصل ۶۲ (لباس و متفرعات لباس، غیرکشاف یا غیرقلاب‌باف) (تاری و غلامی‌باغی، ۱۳۸۷).

۲-۳-۳ سیاست‌های غیرتعرفه‌ای ایران

در رژیم تجاری جمهوری اسلامی ایران پیش از به اجرا درآمدن قانون تجمیع عوارض (۱۳۸۲)، قریب به ۲۴ نوع مالیات و عوارض مختلف کالاهای وارداتی اخذ می‌شد که همگی در قلمرو شبه‌تعرفه‌ها قرار داشته و از مصادیق آن به‌شمار می‌رفتند.

براساس برآوردی که صورت گرفته بود مجموع این عوارض گوناگون چیزی کمتر از حدود ۴ درصد ارزش کالاهای وارداتی را شامل می‌شد و ارزش تعرفه‌ای آن به بیش از ۴ درصد نمی‌رسید، ولی تعدد این نوع عوارض و دیوان‌سالاری شدید ناشی از آن، رژیم تجاری کشور را به یکی از پیچیده‌ترین رژیم‌های تجاری دنیا بدل ساخته بود.

با تصویب قانون معروف به قانون تجمیع عوارض در سال ۱۳۸۱ و اجرای آن از ابتدای سال ۱۳۸۲، این قبیل مالیات‌ها و عوارض حذف و در عوض نرخ پایه ۴ درصد به‌عنوان حداقل حقوق ورودی (حقوق پایه) تعیین گردید، و بدین ترتیب یکی از وجوه

مهم ناسازگاری‌های رژیم تجاری کشور با ضوابط نظام تجاری چندجانبه برطرف شد. ایران با استناد به ماده (۱۱۵) قانون برنامه سوم، از سال‌های گذشته تاکنون حذف موانع غیرتعرفه‌ای و غیرفنی از رژیم تجاری خود را آغاز و دنبال کرده است. به‌طورکلی، سابقه استفاده از انواع حمایت‌ها و موانع تجاری بازدارنده یا محدودکننده از دیرباز در سیاست‌های تجاری ایران وجود داشته و در برخی از مقاطع نیز بسیار تشدید شده است. ایران به سبب عضویت نداشتن در گات و بعدها سازمان جهانی تجارت و نداشتن الزام و تعهد به رعایت مفاد موافقت‌نامه‌ها و تعهدات آزادسازی‌های تجاری ناشی از ادوار مذاکراتی بی‌محابا در این حوزه‌ها با آزادی عمل رفتار کامل کرده است و در طی زمان و گذر ایام به اقتضای سیاست‌های تجاری ملی خود به وضع و اعمال انواع و اقسام قوانین و مقررات تجاری دلخواه خود پرداخته است که بسیاری از آنها با ضوابط نظام تجاری چندجانبه سازگاری چندانی نداشته است یا حتی در تعارض آشکار با آنها قرار دارد. باید دانست که وجه غالب سیاست‌های حمایتی تجاری کشور در سال‌های گذشته در حوزه اقدامات و موانع غیرفنی تجاری از قبیل ممنوعیت‌ها، محدودیت‌ها، سهمیه‌ها، مجوزهای ورود، کنترل‌های ارزی و ... قرار داشته است.

ایران در سه دهه گذشته و به‌ویژه بعد از انقلاب اسلامی، در تجارت خارجی خود از این ابزارها به‌وفور استفاده کرده و در واقع استفاده وسیع از ابزارهای این حوزه از موانع تجاری، وجه متمایز و غالب سیاست تجاری کشور را طی سالیان دراز تشکیل داده است. به‌عبارت‌دیگر، در رژیم تجاری ایران، رژیم تعرفه‌ای و نرخ‌های تعرفه کشور از نظر قدرت بازدارندگی و تأمین پوشش‌های حمایتی لازم برای تولیدات داخلی هیچ‌گاه به میزان اقدامات متخذه در حوزه موانع غیرتعرفه‌ای نرسیده است.

به‌طور خلاصه، مهم‌ترین تحولاتی را که طی سال‌های اخیر در حوزه موانع غیرتعرفه‌ای به‌وقوع پیوسته است، می‌توان بدین شرح طبقه‌بندی کرد: ۱. حذف شرط عدم ساخت در داخل و دیگر شرایط ورود از جداول تعرفه‌ای، ۲. حذف ممنوعیت‌های خاص

برای ورود برخی از کالاها، ۳. یکسان‌سازی نرخ ارز در تجارت خارجی و حذف سهمیه‌های ارزی، ۴. حذف سهمیه‌های پنهانی و معافیت‌های موردی (زاهدطلبان، ۱۳۸۵).

۴ مشکلات اساسی سیاست حمایتی تجاری ایران

۴-۱ پیش‌بینی‌ناپذیری نظام تعرفه‌ای و حمایتی

با وجود آنکه برخی ردیف‌های تعرفه‌ای سال‌هاست از حمایت تجاری برخوردارند اما با توجه به اینکه این حمایت‌ها مشروط و مقید به زمان نبوده‌اند در نتیجه صنایع داخلی به این تعرفه‌ها عادت کرده‌اند و هرگونه تلاش در کاهش حمایت‌ها با توجه به میزان سرمایه‌گذاری‌های انجام شده و اشتغال موجود با مقاومت سیاسی و اجتماعی مواجه می‌شود و بنابراین به جای آنکه روی صنایع کارآمد و یا دارای پتانسیل سرمایه‌گذاری کنیم، سرمایه‌های خود را مجدداً معطوف به صنایع ناکارآمد و ورشکسته می‌کنیم.

اصلی‌ترین مشکل سیاست‌های حمایتی ما عدم پیش‌بینی نظام تعرفه‌ای و حمایتی کشور است. اگر بالاترین حمایت‌های تجاری و غیرتجاری وجود داشته باشد اما اطمینانی نسبت به تداوم آن نباشد این حمایت به سرمایه‌گذاری و تولید منجر نخواهد شد؛ زیرا سرمایه‌گذاری و تولید نیازمند اطمینان از وجود افق زمانی بلندمدت است. بنابراین با وجود اینکه جامعه هزینه حمایت‌های تجاری را با کاهش رفاه پرداخت می‌کند، هدف توسعه تولید داخلی تحقق نمی‌یابد.

شاید بتوان عدم پیش‌بینی نظام تعرفه‌ای کشور را به نامشخص بودن اولویت صنعتی کشور مرتبط دانست؛ زیرا در نظامی که وفاق ملی در مورد استراتژی توسعه آن وجود ندارد هرازگاهی، با تغییر مسئولان اقتصادی و یا افزایش اهمیت یک هدف اقتصادی، حمایت‌ها و تعرفه‌ها دچار نوسانات پیش‌بینی نشده‌ای می‌شود و این نوسانات همان‌طور که ذکر شد به اشتغال، رفاه و قدرت اقتصادی کشور به شدت ضربه می‌زند. به عبارت دیگر حمایت از تولید بدون یک اولویت صنعتی مشخص به همان میزان ناکارآمد است، که حمایت نکردن از

تولید داخلی می‌تواند اقتصاد کشور را با بحران بیکاری و رکود فعالیت‌های اقتصادی مواجه سازد.

طرح استراتژی توسعه صنعتی می‌توانست نسخه ابتدایی از این اولویت‌ها برای ایجاد توافق ملی در مورد آنها و سیاستگذاری مبتنی بر آن ارائه کند اما تدوین کنندگان آن فقط به آن بخش از ادبیات اقتصادی، آن هم فارغ از فرضیه‌های غیرواقعی آن، توجه کردند که به آزادسازی تجاری و رد اولویت صنعتی می‌پرداخت و بدین ترتیب یک فرصت تاریخی از کشور گرفته شد. در تبیین برخی تلاش‌های صورت گرفته برای اولویت صنعتی می‌توان به سه مطالعه ذیل پرداخت:

۱. میرجلیلی با معرفی و تبیین لزوم اتخاذ سیاست راهبردی تجاری و مرور تجربه جهانی آن، به معرفی معیارها و شاخص‌هایی برای انتخاب صنایع راهبردی در کشورهای در حال توسعه می‌پردازد. وی صنایع را برحسب کد دو رقمی براساس ۹ شاخص با به‌کارگیری روش تاکسونومی عددی برای خلق مزیت در صادرات صنعتی کشور رتبه‌بندی کرده است که سه صنعت: تولید فلزات اساسی (کد ۲۷)، تولید سایر محصولات کانی غیرفلزی (کد ۲۶) و تولید مواد و محصولات شیمیایی (کد ۲۴) انتخاب شدند (میرجلیلی، ۱۳۸۰).

۲. مطالعه دیگری با تکیه بر نظریه رشد نامتعادل هیرشمن که در مقابل نظریه رشد متوازن و برای کشورهای در حال توسعه مطرح شده، به لزوم تعیین بخش‌های پیش‌تاز و اولویت‌بندی صنعتی تأکید کرده است. در این مطالعه با روش فرایند تحلیل سلسه‌مراتبی^۱، با معرفی ۱۰ شاخص و با استفاده از کدهای سه رقمی طبقه‌بندی ISIC^۲ سه صنعت: تولید سایر محصولات کانی غیرفلزی طبقه‌بندی نشده در جای دیگر (کد ۲۶۹)، تولید سایر محصولات غذایی (کد ۱۵۴) و ریسندگی و بافندگی (کد ۱۷۱) به‌عنوان سه گزینه برتر گروه صنعتی معرفی شده است (معصوم‌زاده و تراب‌زاده، ۱۳۸۳).

1. Analytical Hierarchy Process
2. International Standard Industrial Classification (ISIC)

۳. در مطالعه دیگری با مرور نظریه‌های تجارت از مرکانتیلیست‌ها تا هکشر - اوهلین به نقاط ضعف نظریه اخیر در تبیین واقعیت‌های فضای اقتصادی پرداخته و بر نظریه مزیت رقابتی ملل^۱ تأکید کرده است (عابدین مقانکی، ۱۳۸۵).

براساس نتایج این مطالعه صنایع تولید فرآورده‌های کوره کک، تولید مواد شیمیایی اساسی غیر از کود و ترکیبات ازت و تولید دیگر محصولات فلزی طبقه‌بندی نشده در جای دیگر سه صنعت دارای رقابت‌پذیری بالای کشور در بازارهای جهانی طی سال ۱۳۸۲ تعیین شده‌اند (همان: ۱۴۱).

هرچند این تلاش‌های پراکنده در تبیین اولویت‌های صنعتی کشور صورت گرفته است اما فارغ از این بحث که این مطالعات برای اجرا صورت نگرفته و بیشتر جنبه آکادمیک داشته‌اند؛ دارای این ضعف نیز هستند که بیشتر از رویکردهای گذشته‌نگر و یا مبتنی بر وضعیت فعلی استفاده کرده‌اند؛ حال آنکه برای تعیین این اولویت‌ها بهتر است از رویکردهای آینده‌نگر که مبتنی بر روندهای آتی جهان خصوصاً روندهای آتی فناوری است و با توجه به ارزش‌ها و اهداف نظام جمهوری اسلامی صورت گیرد تا بیشتر به خلق مزیت نسبی، نه اتکا به مزیت‌های موجود، پردازد.

۲-۴ عدم پیش‌بینی‌ناپذیری نظام ارزی و نرخ ارز

برقرار نشدن نظام ارزی مشخص و مورد اعتماد را نیز باید از مشکلات اساسی ناکارآمدی حمایت‌های تجاری کشور دانست. همان‌طور که پیشتر نیز اشاره شد تغییر نرخ ارز بر میزان حمایت‌های تجاری تأثیر می‌گذارد، بنابراین زمانی می‌توان به اتکای حمایت‌های تجاری به تولید در کشور پرداخت که نوسانات حمایت‌های تجاری به دلیل نوسانات نرخ ارز محدود و پیش‌بینی‌پذیر باشد.

اهمیت و تأثیر بالای نرخ ارز بر صادرات و واردات ایران به حدی است که گروهی

آن را مهم‌ترین عامل در تبیین تحولات صادرات و واردات کشور دانسته‌اند. بنابراین زمانی می‌توان به طراحی نظام تعرفه‌ای پیش‌بینی‌پذیر و کم‌نوسان امیدوار بود که ابتدا نظام ارزی مشخص و پیش‌بینی شده‌ای داشته باشیم و شاید به همین دلیل است که یکی از الزامات الحاق به سازمان جهانی تجارت یکسان‌سازی نرخ ارز است.

در کشور ما از سال ۱۳۸۱ نرخ ارز یکسان شده و در برنامه چهارم توسعه نیز بر کنترل نوسانات شدید نرخ ارز و سیاست یکسان‌سازی آن تأکید شده است و نظام ارزی کشور رسماً نظام شناور مدیریت شده اعلام شد که نرخ ارز باید با توجه به سازوکار عرضه و تقاضا و ملاحظات حفظ توان رقابت بنگاه‌های صادرکننده تعیین شود^۱ اما در عمل این‌گونه نیست. تفاوت میان نرخ ارز اسمی و حقیقی را می‌توان به‌عنوان یکی از شاخص‌های نشان‌دهنده تعیین دستوری ارز قلمداد کرد که در جدول ۳ مشاهده می‌شود:

جدول ۳ نرخ ارز حقیقی در سال‌های ۱۳۸۳-۱۳۷۸

(ریال به‌ازای هر دلار)

سال	۱۳۷۸	۱۳۷۹	۱۳۸۰	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳
نرخ ارز اسمی	۱۷۵۵	۱۷۵۵	۱۷۵۵	۷۹۵۸	۸۲۸۲	۸۷۱۹
نرخ ارز حقیقی	۹۴۳۲	۸۱۸۸	۷۳۹۴	۶۴۹۵	۵۹۶۵	۵۳۹۸

مأخذ: بانک اطلاعات سری زمانی بانک مرکزی و بررسی بازار ارز در کشور طی سال‌های ۱۳۸۵-۱۳۷۹، نشریه

برنامه، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس‌جمهور، شماره ۲۳۰.

اگر نرخ ارز ثابت نگاه داشته شود اما هر لحظه امکان داشته باشد که این نرخ تغییر کند و قابل پیش‌بینی‌پذیر نیز نباشد، در اصل آن نرخ ثابت نمی‌ماند و بالتبع حمایت‌های تجاری نیز به حمایت‌هایی شکننده و غیرقابل اتکا تبدیل می‌شوند.

۱. بند «الف» ماده (۴۱) قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران (مصوب ۱۳۸۳/۶/۱۱ مجلس شورای اسلامی و ۱۳۸۳/۷/۱۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام).

۵ مقایسه نظام تعرفه‌ای ایران با کشورهای عمده طرف تجاری

برای مقایسه وضعیت فعلی نظام تعرفه‌ای ایران نسبت به کشورهای سازمان جهانی تجارت از خلاصه‌های نظام‌های تعرفه‌ای استفاده می‌کنیم که این سازمان برای کشورهای عضو و ناظر خود در سال ۲۰۰۸ تهیه کرده است.

در این خلاصه نظام‌های تعرفه‌ای، سازمان جهانی تجارت کالاها را دسته‌بندی کرده است، که با دسته‌بندی نظام هماهنگ^۱ یکسان نیست. این دسته‌بندی که به دسته‌بندی مذاکرات تجاری چندجانبه^۲ شهرت دارد ابتدا در دور توکیو مذاکرات گات تعریف شد و در دور اروگوئه با نظام هماهنگ منطبق شد. با توجه به اینکه خلاصه‌ها در مورد تمام کشورهای عضو این دسته‌بندی به شکل یکسان به کار برده شده است می‌توان از بررسی آنها شناختی از وضعیت نظام تعرفه‌ای ایران به دست آورد.

در انتخاب کشورهای مورد بررسی، هم آن دسته از کشورها انتخاب شد که خود سازمان جهانی تجارت در خلاصه نظام تعرفه ایران به عنوان بازار اصلی صادرات کشاورزی و غیر کشاورزی کشور نام برده است و هم با توجه به آمار سال ۱۳۸۷ گمرک ایران^۳، به پانزده کشور اصلی که ایران بیشترین واردات را از آنها داشته، توجه شده است تا کشورهای عمده طرف تجاری ایران مورد مطالعه قرار گیرند.

کشورهای آلمان، انگلیس و اتریش از کشورهای عمده تجاری همگی عضو اتحادیه اروپا و دارای نظام تعرفه‌ای یکسان‌اند. هنگ‌کنگ نیز دارای تعرفه‌های تثبیتی و مورد عمل صفر است و در اصل کل کشور منطقه آزاد تجاری است و در نتیجه از کشورهای مورد بررسی خارج می‌شود و به جای آن کشور مالزی، با توجه به سطح توسعه نزدیک ایران، به مطالعه اضافه شد. بدین ترتیب کشورها و محدوده‌های گمرکی شامل: اتحادیه اروپا، چین، هند، جمهوری

1. Harmonized System

2. Multilateral Trade Negotiation (MTN) Categories

۳. اطلاعات مندرج در لوح فشرده پیوست نامه گمرک جمهوری اسلامی ایران به مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، مورخ ۱۳۸۸/۱/۲۹ به شماره ۲۲/۷۳/۲۵۳/۱۰۲۰۳.

کره، روسیه، تایلند، امارات، ترکیه، عربستان سعودی، آذربایجان، قزاقستان، ژاپن، چین تایپه، سوئیس و مالزی به‌عنوان کشورهای مورد مطالعه این مقاله انتخاب شدند.

در این میان کشورهای روسیه، آذربایجان و قزاقستان همانند ایران عضو ناظر سازمان جهانی تجارت‌اند و بنابراین دارای تعرفه تثبیتی نیستند اما در مطالعه و در محاسبه متوسط میانگین تعرفه‌های تثبیتی این کشورها در هر طبقه، تعرفه مورد عمل این سه کشور نیز به‌عنوان تعرفه تثبیتی در نظر گرفته شد. نتایج حاصل از مقایسه میانگین تعرفه‌های هر طبقه تعرفه‌ای ایران با کشورهای مورد بررسی در ذیل آمده است:

۵-۱ میانگین تعرفه محصولات حیوانی

میزان میانگین تعرفه محصولات حیوانی در ایران در سال ۲۰۰۸ برابر با ۲۹/۶ درصد بوده است که در مقایسه با تعرفه میانگین در کشورهای عمده طرف تجاری، مشاهده می‌شود که کشورهای هند، ترکیه و سوئیس دارای تعرفه‌های تثبیتی بسیار بالا (۱۰۵، ۱۳۸/۵ و ۱۶۴/۲) می‌باشند. در مقابل کشورهایی مانند عربستان، آذربایجان، چین و قزاقستان با میانگین تعرفه‌ای حدود ۱۴ درصد تعرفه‌های پایین‌تری دارند و به‌نظر می‌رسد که میانگین تعرفه ایران در این محصولات، تعرفه متوسط و مقبولانه‌ای است و به میانگین تعرفه تثبیتی اتحادیه اروپا، کره، تایلند، مالزی و امارات نزدیک است.

البته در بررسی تعرفه مورد عمل کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت در سال ۲۰۰۸، می‌توان متوجه شد که تعرفه مورد عمل محصولات حیوانی همه این کشورها کمتر از تعرفه‌های تثبیتی آنهاست. این موضوع خصوصاً در مورد کشورهای هند، امارات، مالزی و عربستان آشکارتر است که دارای میانگین تعرفه تثبیتی به‌ترتیب برابر با ۱۰۵، ۳۷/۸، ۳۴/۴ و ۱۳ هستند و در سال ۲۰۰۸ تعرفه‌هایی به‌ترتیب به میزان ۳۱/۶، ۳/۴، ۰/۵ و ۳/۳ اعمال کرده‌اند.

بدین ترتیب تعرفه مورد عمل ایران در سال ۲۰۰۸ (۲۹/۶) در حدود متوسط میانگین تعرفه‌های مورد عمل کشورهای مورد بررسی (۳۲/۰۶) است.

۵-۲ میانگین تعرفه محصولات لبنی

در مقایسه میانگین تعرفه محصولات لبنی تعرفه ایران ۳۴/۶ است که کمتر از متوسط نرخ‌های تثبیتی کشورهای مورد بررسی ۵۵/۰۸ است.

کشورهایی مانند اتحادیه اروپا، هند و کره میانگین تعرفه‌ای حدود ۶۵ درصد دارند و کشورهای ترکیه و سوئیس نیز تعرفه‌های ۱۶۵/۸ و ۱۶۸/۴ دارند اما در مقابل، تعرفه تثبیتی کشورهای امارات، روسیه و چین حدود ۱۵ درصد است. تعرفه‌های کشورهای تایلند و مالزی نزدیک به ایران است. میانگین تعرفه‌ای مورد عمل این کشورها در سال ۲۰۰۸ به جز کشورهای مالزی، هند، تایلند و امارات نزدیک به نرخ‌های تثبیتی آنهاست.

۵-۳ میانگین تعرفه میوه‌ها، سبزیجات و گیاهان

در مورد میوه‌ها، سبزیجات و گیاهان میانگین تعرفه‌ای مورد عمل ایران ۳۵/۵ درصد است که پایین‌تر از ۳۷/۲۹ متوسط میانگین تعرفه‌های تثبیتی این محصولات در کشورهای عمده طرف تجاری است.

در مورد این طبقه تعرفه‌ای، کشور مالزی با تعرفه ۱۴۸/۱ درصد بالاترین میزان تعرفه را داراست و کشورهای هند و تایلند نیز دارای تعرفه‌های بالایی به ترتیب برابر با ۱۰۰/۸ و ۵۳/۲ می‌باشند. کمترین تعرفه‌های این طبقه متعلق به ژاپن و اتحادیه اروپا با تعرفه‌های ۱۰/۳ و ۱۰/۷ است. در سال ۲۰۰۸، بیشتر کشورها میانگین تعرفه‌های مورد عمل نزدیک به تعرفه‌های تثبیتی دارند. کشورهای مالزی، امارات، عربستان و تایلند کاهش چشمگیری در تعرفه خود اعمال کرده‌اند اما بیشترین کاهش در عمل برای میانگین تعرفه‌ای کشور هند است که تعرفه آن به ۳۰/۸ رسیده است.

۵-۴ میانگین تعرفه چای و قهوه

تعرفه چای و قهوه ایران در سال ۲۰۰۸ برابر با ۳۱/۶ است که این تعرفه تقریباً برابر با

متوسط تعرفه‌های تثبیتی کشورهای عمده طرف تجاری ۳۱/۷۷ در این طبقه تعرفه‌ای است. در این طبقه نیز بالاترین تعرفه‌ها برای کشورهای هند و ترکیه با ۱۳۳/۱ و ۸۰/۲ و کمترین میزان تعرفه برای اتحادیه اروپا با ۶/۹ تعیین شده است. تعرفه‌های اعمالی در سال ۲۰۰۸ کشورهای هند، ترکیه و کره که تعرفه بالا داشته‌اند نسبت به تعرفه‌های تثبیتی آنها تقریباً نصف شده و تعرفه کشورهای تایلند، مالزی و عربستان نیز مطابق اکثر طبقات تعرفه‌ای این کشورها کاهش یافته است. بدین ترتیب متوسط میانگین تعرفه‌های مورد عمل به ۱۸/۰۹ رسیده است.

۵-۵ میانگین تعرفه غلات

در مورد غلات نیز وضعیت کاملاً مشابه چای و قهوه است و نرخ تعرفه ۳۶/۸ درصدی ایران کمتر از متوسط میانگین تعرفه‌های این کشورها ۴۶/۹۹ است. کشورهای ترکیه، هند و کره مجدداً بالاترین تعرفه‌ها و قزاقستان و عربستان کمترین تعرفه‌ها را دارند. در عمل نیز اکثر کشورها خصوصاً کشورهای دارای تعرفه بالای تثبیتی تعرفه‌های مورد عمل پایین‌تری دارند و متوسط میانگین تعرفه‌ها به ۳۰/۲۷ رسیده است.

۵-۶ میانگین تعرفه دانه‌های روغنی، چربی‌ها و روغن‌ها

میانگین تعرفه ایران در مورد دانه‌های روغنی، چربی‌ها و روغن‌ها ۱۹/۵ است که وضعیت مناسبی نسبت به متوسط تعرفه‌های تثبیتی کشورهای مورد بررسی ۳۲/۹۱ است. در میان کشورها، هند با میانگین ۱۶۸/۹ درصد بالاترین تعرفه را دارد و مالزی، کره و تایلند دارای تعرفه متوسط هستند. اتحادیه اروپا با ۵/۶ درصد پایین‌ترین تعرفه تثبیتی را دارد اما در عمل در سال ۲۰۰۸ تعرفه ۶ درصدی و بالاتر از نرخ تثبیتی‌اش وضع کرده است. اکثر کشورها تعرفه‌های پایین‌تری در عمل داشته‌اند که تعرفه ۴۸/۸ درصدی هند و ۱/۷ درصدی مالزی قابل توجه است.

۵-۷ میانگین تعرفه شکر و شیرینی

ایران در مورد شکر و شیرینی میانگین تعرفه‌ای معادل ۲۳/۳ وضع کرده است. متوسط میانگین تعرفه‌های تثبیتی این طبقه برای کشورهای طرف تجاری ۴۰/۲۰ و تعرفه‌های مورد عمل آنها ۲۵/۰۶ است.

هند و ترکیه با تعرفه‌های تثبیتی ۱۲۴/۷ و ۱۱۴/۸ بالاترین تعرفه‌ها و قزاقستان و عربستان با حدود ۱۱ درصد پایین‌ترین نرخ تعرفه‌ها را دارند. در عمل هند تعرفه میانگین خود را تا ۳۴/۴ کاهش داده و ترکیه تنها تا ۱۰۳/۲ پایین آمده است.

۵-۸ میانگین تعرفه نوشیدنی‌ها و دخانیات

در این طبقه ایران تعرفه ۳۴/۲ را رعایت می‌کند که بسیار پایین‌تر از متوسط تعرفه تثبیتی کشورها ۸۱/۰۶ است. در این طبقه تعرفه‌های تثبیتی بالایی خصوصاً توسط کشورهای هند، امارات و عربستان تعیین شد اما مالزی با تعرفه تثبیتی ۳۲۷/۶ بالاترین تعرفه تعیین شده را دارد. در سال ۲۰۰۸، تعرفه مورد عمل کشورهای با تعرفه بالا تقریباً نصف شده و متوسط تعرفه‌ها به ۴۳/۳۵ رسیده است.

۵-۹ میانگین تعرفه پنبه

در مورد پنبه تعرفه مورد عمل ایران ۳۰ درصد است که حدود دو برابر میانگین تعرفه‌های تثبیتی این کشورها ۱۲/۹۷ و بالاست. در این طبقه تعرفه‌ای شش کشور دارای معافیت تعرفه‌ای هستند و فقط کشور هند تعرفه بالای ۱۱۰ درصد را تعیین کرده است، مابقی کشورها تعرفه پایینی دارند.

با نگاهی به تعرفه‌های مورد عمل این کشورها مشاهده می‌شود که در سال ۲۰۰۸ کشورهای دارای معافیت تعرفه‌ای به ده کشور ارتقا یافته و هند نیز تعرفه خود را به ۱۷ درصد رسانده است. در نتیجه متوسط تعرفه‌های در عمل این کشورها به ۴/۱۳ تقلیل یافته است.

۵-۱۰ میانگین تعرفه دیگر محصولات کشاورزی

دیگر محصولات کشاورزی، براساس طبقه‌بندی سازمان جهانی تجارت در ایران با میانگین تعرفه ۱۷/۹ درصد مواجه است که پایین‌تر از متوسط میانگین تعرفه‌های تثبیتی کشورهای مورد مطالعه ۱۹/۲۳ است. در مورد این محصولات نیز هند با ۱۰۴/۱ درصد بالاترین تعرفه و تایلند و ترکیه مقام‌های بعدی را دارند. کمترین تعرفه‌ها نیز متعلق به چین تایپه ۳/۵، ژاپن ۴/۵ و اتحادیه اروپا ۵/۱ است. تعرفه‌های مورد عمل خصوصاً در هند کاهش یافته و متوسط تعرفه این کشورها به ۸/۷۱ رسیده است.

۵-۱۱ میانگین تعرفه ماهی و محصولات دریایی

در حالی که تعرفه ماهی و محصولات دریایی ایران ۱۷/۷ درصد است تعرفه‌های تثبیتی کشورها، به جز هند با ۱۰۰/۷ و ترکیه با ۵۱/۵، زیر ۱۵ درصد می‌باشد. در سال ۲۰۰۸، با کاهش تعرفه‌های دو کشور فوق متوسط میانگین تعرفه‌های مورد عمل این کشورها از ۲۰/۲۲ تثبیتی به ۱۲/۵۳ رسیده است.

۵-۱۲ میانگین تعرفه محصولات معدنی و فلزی

در مورد محصولات معدنی و فلزی میانگین تعرفه ایران ۱۵/۵ است که تقریباً به میانگین تعرفه‌های تثبیتی این کشورها ۱۱/۸۳ نزدیک است. هند و تایلند با ۳۸/۳ و ۲۴/۸ بالاترین تعرفه‌های تثبیتی این گروه و ژاپن با میانگین تعرفه ۱، سوئیس با میانگین تعرفه ۱/۷ و اتحادیه اروپا با میانگین تعرفه ۲ پایین‌ترین تعرفه را دارند. با کاهش تعرفه‌های مورد عمل، متوسط میانگین این تعرفه‌ها در سال ۲۰۰۸ به ۵/۶۰ رسیده است.

۵-۱۳ میانگین تعرفه نفت خام

ایران تعرفه پایین ۷ درصد را برای نفت خام در نظر گرفته که کمتر از متوسط تعرفه‌های تثبیتی این کشورها ۱۰/۴۰ است. امارات با ۱۵ بالاترین تعرفه این محصول و تایلند و هند با

معافیت تعرفه‌ای کمترین تعرفه را دارند. درحالی که اکثر کشورها در سال ۲۰۰۸ تعرفه مورد عملی پایین تر از تعرفه تشبیتی اعمال کرده‌اند اما کشورهای هند و تایلند معافیت تعرفه‌ای خود را با تعرفه‌های ۸/۹ و ۹/۴ درصدی جایگزین کرده‌اند. البته کشور سوئیس برای این محصول معافیت تعرفه‌ای در نظر گرفته است. در مجموع، متوسط تعرفه‌های مورد عمل سال ۲۰۰۸ برابر با ۴/۶۱ است.

۱۴-۵ میانگین تعرفه مواد شیمیایی

در ایران، واردات مواد شیمیایی با میانگین تعرفه ۱۲ درصد مواجه است که تقریباً با متوسط تعرفه‌های تشبیتی این کشورها ۱۰/۰۵ برابر است. در میان کشورهای مورد بررسی هند با ۳۹/۵ و تایلند با ۲۹/۷ بالاترین تعرفه‌ها و سوئیس با تعرفه ۱/۲ و ژاپن با تعرفه ۲ درصد دارای پایین‌ترین نرخ تعرفه‌اند. تعرفه‌های مورد عمل کشورها در سال ۲۰۰۸ کاهش داشته و به متوسط ۴/۵۷ رسیده است.

۱۵-۵ میانگین تعرفه چوب، کاغذ و غیره

طبقه چوب، کاغذ و غیره در ایران دارای تعرفه ۲۰/۷ درصدی است که تعرفه بالایی نسبت به متوسط تعرفه‌های تشبیتی این کشورها ۱۱/۷۷ محسوب می‌شود. هند و ترکیه باز هم دارای بالاترین تعرفه‌ها (حدود ۳۵ درصد) هستند که با کاهش تعرفه آنها و نیز تعرفه مالزی، متوسط تعرفه مورد عمل این کشورها در سال ۲۰۰۸ برابر با ۵/۶۵ بوده است. چین تاپیه با تعرفه تشبیتی و مورد عمل ۰/۵ و ژاپن و اتحادیه اروپا با تعرفه‌های تشبیتی و مورد عمل ۰/۹ پایین‌ترین تعرفه را دارند و جالب است که تعرفه مورد عمل ترکیه در سال ۲۰۰۸ نیز ۰/۹ است.

۱۶-۵ میانگین تعرفه منسوجات

در ایران تعرفه مورد عمل منسوجات در سال ۲۰۰۸ برابر با ۴۵/۱ درصد بوده است که تعرفه بسیار بالایی است. متوسط تعرفه تشبیتی کشورهای مورد بررسی ۱۵/۱۵ بوده است. کشورهای

هند، تایلند و ترکیه دارای بالاترین تعرفه‌های تثبیتی این طبقه با تعرفه‌های ۴۰/۳، ۲۸/۳ و ۲۴/۴ بوده‌اند. با مشاهده تعرفه‌های مورد عمل این کشورها متوجه آزادسازی تجاری بیشتر طی این سال‌ها می‌شویم. به طوری که متوسط میانگین تعرفه‌های مورد عمل ۹/۰۱ است.

۱۷-۵ میانگین تعرفه پوشاک

بالاترین نرخ تعرفه ایران متعلق به طبقه تعرفه‌ای پوشاک و برابر با ۱۰۰ درصد است که تعرفه بسیار بالایی است. در میان کشورهای عمده طرف تجاری ایران بالاترین تعرفه تثبیتی پوشاک را هند با ۴۳/۵ و کره با ۲۸/۳ دارا هستند. سوئیس با تعرفه ۶/۴، کشور غیرعضو قزاقستان با ۷/۱ و کشورهای مالزی و امارات با ۱۵ درصد کمترین تعرفه‌های پوشاک را دارند. تمامی کشورهای عضو تعرفه مورد عمل خود در این دسته از محصولات نیز کاهش داده‌اند و متوسط تعرفه‌ها از ۱۸/۵۱ به ۱۳/۱۴ رسیده است.

۱۸-۵ میانگین تعرفه چرم، کفش و غیره

ایران در مورد طبقه چرم، کفش و غیره نیز میانگین تعرفه بالایی (۴۷/۹) اعمال کرده، درحالی که متوسط تعرفه‌های تثبیتی این کشورها ۱۴/۴۹ است. هند و تایلند با حدود ۳۵ درصد تعرفه بالاترین تعرفه‌های تثبیتی را داشته‌اند. کشورها در مورد این طبقه تعرفه‌ای نیز به کاهش تعرفه‌ها مبادرت ورزیده‌اند که کاهش تعرفه کشور ترکیه از ۲۲/۳ درصد تثبیتی به ۴/۱ درصد مورد عمل چشمگیرتر است.

۱۹-۵ میانگین تعرفه ماشین‌های غیرالکتریکی

میانگین تعرفه ماشین‌های غیرالکتریکی ایران ۱۱/۸ است که نزدیک به متوسط تعرفه‌های کشورهای عمده تجاری ۸/۵۲ است. هند بالاترین تعرفه ۲۸/۲ و ژاپن با معافیت حقوقی ورودی و سوئیس و اتحادیه اروپا با تعرفه‌های ۰/۵ و ۱/۷ درصد کمترین تعرفه‌ها را دارند.

تعرفه‌های مورد عمل کشورها به‌خصوص هند و تایوان در سال ۲۰۰۸ بسیار کمتر از تعرفه‌های تثبیتی بوده و متوسط تعرفه کشورها را از به ۳/۷۸ درصد رسانده است.

۵-۲۰ میانگین تعرفه ماشین‌های الکتریکی

واردات ماشین‌های الکتریکی به ایران با میانگین تعرفه‌ای برابر با ۲۲/۱ درصد است که بیش از دو برابر متوسط تعرفه‌های میانگین تثبیتی این کشورها ۹/۲۶ است. هند با ۲۶/۸ بالاترین تعرفه این طبقه و ژاپن با ۰/۲، سوئیس با ۱ و اتحادیه اروپا با ۲/۴ درصد پایین‌ترین تعرفه‌ها را دارند. البته اتحادیه اروپا و چین هر کدام ۲/۰ درصد به تعرفه تثبیتی خود در عمل افزوده‌اند اما به دلیل کاهش تعرفه اکثر این کشورها متوسط تعرفه‌های مورد عمل به ۵/۰۱ درصد رسیده است.

۵-۲۱ میانگین تعرفه ادوات حمل و نقل

در مورد ادوات حمل و نقل نیز تعرفه‌ای معادل ۲۶/۱ درصد در ایران اعمال می‌شود که بالاتر از متوسط تعرفه‌های تثبیتی کشورهای عمده طرف تجاری کشور ۱۳/۰۰ است. تایلند با ۴۸/۳ درصد تعرفه و ژاپن با معافیت تعرفه‌ای بالاترین و پایین‌ترین میزان این تعرفه‌ها را دارند. به جز چهار کشور سوئیس، تایلند، هند و امارات که به کاهش تعرفه پرداخته‌اند، دیگر کشورها تعرفه مورد عملی تقریباً معادل تعرفه‌های تثبیتی خود اعمال کرده‌اند.

۵-۲۲ میانگین تعرفه محصولات صنعتی

در مورد آخرین طبقه تعرفه‌ای براساس تقسیم‌بندی سازمان جهانی تجارت یعنی محصولات صنعتی تعرفه ایران معادل ۲۳/۳ است که بالاتر از متوسط تعرفه تثبیتی این کشورها ۱۱/۲۶ است. هند در این طبقه تعرفه‌ای نیز بالاترین تعرفه ۳۱/۴ را دارد و ژاپن با ۱ درصد تعرفه کمترین تعرفه را اعمال کرده است. اکثر کشورها از جمله کشورهای دارای تعرفه بالا به آزادسازی تجاری پرداخته‌اند و متوسط تعرفه‌ها به ۶/۳۹ رسیده است که رقم بسیار پایینی

۶ نتایج مقایسه نظام تعرفه‌ای ایران

۱. سیاست‌های حمایتی و آزادسازی تجاری امروزه جای خود را به سیاست‌های حمایتی هدف‌دار و برنامه‌ریزی شده و محدود داده است.
۲. در هدف‌گذاری سیاست حمایتی باید سیاست راهبردی مشخص و کارشناسی وجود داشته باشد.
۳. در حال حاضر، با وجود برخی مطالعات، سیاست تجاری کشور فاقد یک پشتوانه علمی قطعی شده و مشخص است.
۴. بررسی کشورهای مختلف نشان می‌دهد که راهبرد تجاری می‌تواند با وجود موافقت‌نامه‌های تجاری سازمان جهانی تجارت و مجازات‌های تخطی از آنها، اجرا قرار شود.
۵. متوسط نرخ تعرفه‌های اعمال شده در گروه‌های مختلف کالاها و خدمات می‌تواند به نوعی بیانگر راهبرد واقعی تجاری کشور باشد.
۶. در مقایسه نرخ تعرفه کشورهای مورد بررسی متوجه می‌شویم که نرخ تعرفه تشبیتی کشورهای هند و ترکیه در اکثر طبقات تعرفه‌ای از متوسط میانگین تعرفه کشورهای مورد مطالعه بالاتر بوده است. کشور هند فقط در مورد طبقه تعرفه‌ای نفت خام دارای نرخ تعرفه پایین‌تر از متوسط تعرفه‌هاست.
۷. اتحادیه اروپا و ژاپن نیز از مناطق گمرکی هستند که در اکثر طبقات تعرفه‌ای، تعرفه‌های تشبیتی و مورد عملی پایین‌تر از متوسط تعرفه کشورها و معمولاً کمترین تعرفه را دارند. اما اتحادیه اروپا در مورد طبقات تعرفه‌ای محصولات حیوانی، محصولات لبنی، شکر و شیرینی و لبنیات دارای تعرفه بالایی است و این در کشور ژاپن و در زمینه طبقات تعرفه‌ای محصولات لبنی، غلات، شکر و شیرینی و نفت خام صادق است.
۸. آزادسازی تجاری در کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت کاملاً مشهود است و میانگین تعرفه‌های مورد عمل نسبت به میانگین تعرفه‌های تشبیتی در اکثر طبقات تعرفه‌ای و کشورها کاهش یافته است. در این موضوع کشوری مانند امارات بسیار بارز است. این

کشور که اکثر طبقات تعرفه‌ای خود را (به‌جز نوشیدنی‌ها و دخانیات) با تعرفه‌هایی حدود ۱۵ درصد تثبیت کرده بود، در عمل نیز تعرفه‌هایی حدود ۵ درصد اعمال می‌کند. ۹. با توجه به میانگین تعرفه‌های ایران و کشورهای عمده طرف تجاری این کشور می‌توان در مجموع وضعیت تعرفه‌های ایران را در این ۲۲ طبقه تعرفه‌ای با توجه به ملاک مطابقت با قواعد سازمان جهانی تجارت و در مقایسه با کشورهای عمده طرف تجاری به سه گروه ذیل تقسیم کرد:

گروه اول: طبقات تعرفه‌ای محصولات لبنی، شکر و شیرینی، نوشیدنی‌ها و دخانیات را شامل می‌شود که در آنها ایران دارای میانگین تعرفه‌ای کمتر از متوسط میانگین تعرفه‌های تثبیتی و مورد عمل کشورهای عمده طرف تجاری بوده است. بنابراین با توجه به آزادسازی‌های مورد نظر سازمان جهانی تجارت، در این طبقات تعرفه‌ای ایران وضعیت مطلوبی دارد.

گروه دوم: شامل برخی از طبقات تعرفه‌ای است که ایران تعرفه‌ای کمتر از متوسط میانگین تعرفه تثبیتی کشورهای مورد بررسی دارد اما تعرفه‌های این کشور از متوسط میانگین تعرفه‌های مورد عمل آن کشورها بالاتر است. با توجه به اینکه با کشورهای تازه به سازمان جهانی تجارت می‌پیوندند سخت‌گیرانه‌تر برخورد می‌شود، کشور باید آمادگی لازم را نسبت به کاهش تعرفه این محصولات کسب کند.

طبقات تعرفه‌ای این گروه عبارت‌اند از: محصولات حیوانی، میوه‌ها، سبزیجات و گیاهان، چای و قهوه، غلات، دانه‌های روغنی، چربی‌ها و روغن‌ها، دیگر محصولات کشاورزی، ماهی و محصولات دریایی.

گروه سوم: طبقات تعرفه‌ای را دربرمی‌گیرد که در آنها ایران در سال ۲۰۰۸ تعرفه‌هایی بالاتر از تعرفه‌های تثبیتی و مورد عمل کشورهای مورد مطالعه اعمال کرده است.

طبقات تعرفه‌ای دارای میانگین تعرفه بالا عبارت‌اند از: پنبه، محصولات معدنی و فلزی، مواد شیمیایی، چوب، کاغذ و غیره، منسوجات، پوشاک، چرم، کفش و غیره، ماشین‌های غیرالکتریکی، ماشین‌های الکتریکی، ادوات حمل‌ونقل و محصولات صنعتی.

البته باید میان طبقات تعرفه‌ای مانند محصولات معدنی و فلزی، مواد شیمیایی و ماشین‌های غیرالکتریکی با دیگر طبقات تعرفه‌ای این گروه تمایز قائل شویم؛ زیرا در مورد این طبقات، تعرفه کنونی کمی بالاتر از متوسط تعرفه تثبیتی کشورهای عمده تجاری است ولی فاصله آنها از تعرفه‌های مورد عمل زیاد است. اما در مورد دیگر طبقات تعرفه‌ای این گروه مانند پوشاک، پنبه یا محصولات صنعتی، تعرفه کنونی ایران از تعرفه‌های تثبیتی این کشورها نیز بسیار بالاتر است.

۱۰. در حال حاضر نوعی سیاست حمایت تجاری نانوشته در کشور وجود دارد که از طریق سیاست تعرفه‌ای می‌توان به آن پی برد. با توجه به تعرفه‌های اعمالی در مورد گروه سوم می‌توان این نتیجه را گرفت که محصولات این گروه محصولاتی هستند که ایران، از آنها حمایت می‌کند و در نتیجه اولویت نانوشته تجاری ایران این دسته از محصولات هستند.

۷ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

به نظر می‌رسد اساسی‌ترین مشکلات سیاست‌های حمایتی تجاری کشور را بتوان به عدم پیش‌بینی نظام تعرفه‌ای ناشی از عدم تبیین اولویت صنعتی و عدم پیش‌بینی نظام ارزی و نرخ ارز نسبت داد. البته تلاش‌های پراکنده و آکادمیک برای معرفی اولویت صنعتی در راستای سیاست راهبردی تجاری و هدفمند کردن سیاست‌های تجاری صورت گرفته است اما این مطالعات دارای رویکردهای گذشته‌نگر و یا مبتنی بر وضعیت فعلی بوده‌اند و کمتر به آینده‌پژوهی توجه داشته‌اند و تاکنون موفق به اخذ مهر تأیید نیز نشده‌اند.

هرچند می‌توان اولویت نانوشته تجاری ایران را محصولات گروه سوم دانست. اما به هر حال باید سیاست راهبردی تجاری کشور به نحوی تدوین شود که پاسخ‌گوی سؤالات زیر باشد:

۱. با توجه به نزدیک شدن به آغاز فرایند مذاکرات الحاق ایران به سازمان جهانی

تجارت کدام محصولات گروه سوم محصولات راهبردی ایران و بیانگر بخش‌های پیش رو صنعت کشور در آینده است؟

۲. براساس اصول آینده‌پژوهی، کدام صنایع و بخش‌ها می‌توانند راهبرد حمایتی کشور را تشکیل دهند؟

۳. در صورتی که بعضی از صنایع و بخش‌های مشمول حمایت تعرفه‌ای مورد تأیید کارشناسی نیست و یا توان کسب مزیت مقایسه‌ای در تولید و بهره‌وری را ندارند، چه زمانی و به چه شیوه‌ای به اصلاح نظام تعرفه‌ای آنها دست خواهیم زد؟

۴. با توجه به ضرورت اتخاذ سیاست راهبردی تجاری و تأکید برنامه چهارم توسعه بر آن و آغاز قریب‌الوقوع فرایند الحاق به سازمان جهانی تجارت، تعیین این اولویت‌ها جزء ضرورت‌های اقتصادی است که باید دولت و مجلس با تدوین سیاست‌های شفاف ابهام‌زدایی کنند و زمان را از دست ندهند.

پیوست‌ها

جدول ۱ میانگین تعرفه‌های تنبیتی

متوسط تعرفه‌های تنبیتی	سوئیس	مانری	چین	ژاپن	قزاقستان	آذربایجان	عربستان	ترکیه	امارات	تایلند	روسیه	کره	هند	چین	اندونزی	نوع تعرفه
۴۵/۱۵	۱۶۴/۲	۲۶/۴	۱۶	۱۷/۶	۱۲/۹	۱۳/۲	۱۳	۱۳۸/۵	۳۷/۸	۳۰/۵	۲۲/۳	۲۷/۳	۱۰۵	۱۴/۸	۲۶/۸	محصولات حیوانی
۵۵/۰۸	۱۶۸/۴	۲۹/۴	۱۵/۳	۱۲۶/۸	۱۶/۶	۱۵	۱۰/۹	۱۶۵/۸	۱۵	۳۳	۱۶/۲	۶۹/۸	۶۵	۱۷/۲	۶۶/۸	محصولات لبنی
۳۷/۲۹	۳۲/۵	۱۴۸/۱	۲۰/۹	۱۰/۳	۱۷/۹	۱۳/۸	۱۲/۲	۶۸/۴	۱۵	۵۳/۲	۱۲/۲	۶۴/۳	۱۰۰/۸	۱۵	۱۰/۷	میوه، سبزیجات و گیاهان
۳۱/۹۷	۱۲/۱	۱۹/۱	۸/۵	۱۴/۳	۸/۹	۱۴/۶	۹/۳	۸۰/۲	۱۵	۵۵/۵	۱۰/۱	۷۲/۱	۱۳۳/۱	۱۴/۸	۶/۹	قهوه و چای
۴۶/۹۹	۵۲/۱	۱۶	۴۲/۱	۷۹/۵	۱۲/۱	۱۲/۱	۱۲/۹	۶۷/۶	۱۵	۳۲/۶	۱۴/۸	۱۸۰	۱۱۹/۳	۲۲/۷	۲۲/۴	غلات
۳۲/۹۱	۷۸/۳	۳۲/۱	۱۹/۳	۹/۸	۹/۱	۸/۴	۱۱/۴	۳۴/۵	۱۹/۹	۲۸/۳	۹/۶	۴۶/۸	۱۶۸/۹	۱۱/۶	۵/۶	دانه‌های روغنی، حبوبات و روغن‌ها
۴۰/۲۰	۴۹	۷۸/۴	۴۹/۵	۳۸/۷	۱۰/۲	۱۳/۳	۱۲/۴	۱۱۴/۸	۱۳۵/۵	۴۷/۸	۲۰/۲	۳۲/۲	۱۲۴/۷	۳۷/۴	۲۹/۵	شکر و شیرینی
۷۷/۵۶	۳۳	۳۳۷/۶	۱۴/۷	۱۴/۸	۶۸/۳	۳۴/۸	۱۶۸/۱	۸۳/۴	۱۵	۶۰/۴	۴۰	۴۲/۵	۱۲۷/۵	۲۴/۱	۲۳/۲	نوشیدنی‌ها و دخانیات
۱۲/۹۷	۰	۴	۰	۰	۰	۱۳	۱۳/۲	۱۰/۹	۱۵	۴/۵	۰	۲	۱۱۰	۲۳	۰	پنبه
۱۹/۳۳	۱۷/۸	۸/۸	۲/۵	۴/۵	۶/۶	۱۲	۱۲/۲	۳۰/۳	۱۵	۷۸/۱	۶/۷	۲۰/۸	۱۰۴/۱	۱۱/۹	۵/۱	دیگر محصولات کشاورزی
۲۰/۲۲	۱/۸	۷/۹	۲۳/۹	۵	۱۱/۶	۱۱/۳	۱۰/۸	۵۱/۵	۱۵	۱۳/۸	۱۲/۸	۱۵	۱۰۰/۷	۱۱	۱۱/۳	ماهی و محصولات دریایی

جدول ۱ میانگین تعرفه‌های تنبیتی

نوع تعرفه	اتحادیه	چین	هند	کره	روسیه	تایلند	امارات	ترکیه	عربستان	آذربایجان	قزاقستان	ژاپن	چین	مالزی	سوئیس	متوسط	تعرفه‌های تنبیتی
مواد معدنی و فلزات	۲	۸	۳۸/۳	۷/۶	۱۰/۳	۲۳/۸	۱۳/۸	۱۸/۵	۱۳/۱	۸/۳	۸/۱	۱	۳	۱۷/۹	۱/۷	۱۱/۸۳	
نفت خام	۲	۲/۳	۰	۱۲/۳	۴/۵	۰	۱۵	۱۱/۷	۶/۱	۱۰/۷	۵	۶۰/۹	۶/۳	۵	۱۲/۳	۱۰/۴۰	
مواد شیمیایی	۴/۶	۶/۷	۳۹/۵	۵/۹	۷	۳۹/۷	۷/۱	۱۶/۸	۵/۴	۴/۳	۵/۸	۲	۲/۸	۱۱/۹	۱/۲	۱۰/۰۵	
چوب، کاغذ و غیره	۰/۹	۵	۲۶/۵	۲/۸	۱۵/۳	۲۳/۴	۱۲	۳۷	۹	۱۱	۸/۶	۰/۹	۰/۵	۱۸/۵	۴/۱	۱۱/۷۷	
منسوجات	۶/۵	۹/۷	۴۰/۳	۱۵/۹	۱۲	۷۸/۳	۱۳	۲۴/۴	۱۴/۱	۱۲/۸	۱۰/۳	۵/۳	۷/۵	۱۸/۹	۶/۴	۱۵/۱۵	
پوشاک	۱۱/۵	۱۶/۲	۴۲/۵	۷۸/۳	۳۴/۶	۲۰	۱۵	۲۷/۳	۱۱/۲	۱۵	۷/۱	۹/۲	۱۱/۷	۲۰/۷	۶/۴	۱۸/۵۱	
چرم، کفش و غیره	۴/۲	۱۲/۷	۳۵/۲	۱۲/۲	۱۰/۹	۳۰/۳	۱۵	۲۲/۳	۱۲/۵	۱۲/۴	۱۰/۴	۸/۶	۵/۳	۲۱/۵	۷/۷	۱۴/۲۹	
ماشین‌های غیرالکتریکی	۱/۷	۸/۴	۷۸/۲	۹/۵	۴/۶	۱۸/۷	۱۳/۳	۱۰/۸	۱۰/۷	۳/۴	۲/۴	۰	۳/۷	۹/۱	۰/۸	۸/۵۲	
ماشین‌های الکتریکی	۲/۴	۸/۸	۲۶/۸	۹	۸/۹	۲۰/۲	۱۵	۱۱	۸	۹	۲/۳	۰/۳	۴/۱	۱۳/۶	۱	۹/۲۶	
ادوات حمل‌ونقل	۴/۱	۱۱/۵	۳۵/۸	۸/۳	۱۰/۷	۴۸/۳	۱۳/۸	۱۷/۸	۱۱	۴	۵/۲	۰	۷/۸	۱۴/۲	۲/۶	۱۳/۰۰	
محصولات صنعتی	۲/۵	۱۲/۳	۲۱/۴	۱۰/۱	۱۳/۶	۳۵/۱	۱۴/۳	۱۴/۳	۱۰/۹	۹/۹	۸/۷	۱	۳/۳	۹/۹	۱/۵	۱۱/۲۶	

ماخذ: سایت رسمی سازمان جهانی تجارت به آدرس www.wto.org

جدول ۲ میانگین تعرفه‌های مورد عمل

نوع تعرفه	انحصاریه	چین	هند	کره	روسیه	تایلند	امارات	ترکیه	عمریستان	آن. بلیجان	قره‌آفستان	ژاپن	چین	مالزی	سوئیس	متوسط تعرفه‌های مورد عمل
محصولات حیوانی	۲۵/۹	۱۲/۸	۳۱/۶	۲۲/۱	۲۲/۳	۷۸/۱	۲/۳	۱۳۷/۵	۱۳۷/۵	۲/۳	۱۲/۹	۱۲/۹	۱۴/۸	۰/۵	۱۴/۶	۳۲/۰۶
محصولات لبنی	۶۲/۴	۱۲/۲	۳۳/۵	۶۷/۵	۱۶/۲	۱۵/۸	۵	۱۳۳/۱	۵	۲/۳	۱۴/۶	۱۵۴/۷	۱۶	۲/۳	۱۴۹	۲۷/۰۹
میوه، سبزیجات و گیاهان	۱۱/۶	۱۴/۹	۳۰/۸	۵۷/۸	۱۲/۲	۳۷/۶	۲/۳	۳۴/۹	۲/۳	۲/۳	۱۱/۹	۱۲/۳	۲۰/۳	۴/۲	۲۳/۷	۱۸/۸۴
قهوه و چای	۶/۹	۱۴/۹	۵۵/۹	۵۳/۹	۱/۸	۳۲/۱	۲/۱	۲۶/۴	۴/۴	۱۴/۶	۸/۹	۱۵/۵	۸/۵	۹	۶/۲	۱۸/۰۹
غلات	۱۹/۸	۲۳/۵	۳۱/۱	۱۳۳	۱۰/۳	۱۹/۳	۲/۵	۳۹/۲	۲/۵	۱۲/۱	۱۲/۱	۶۳/۳	۴۰/۸	۵/۱	۲۹/۱	۳۰/۳۷
دانه‌های روغنی	۶	۱۱/۳	۳۸/۸	۴۰	۹/۶	۱۹/۱	۴/۹	۱۶/۲	۴/۹	۸/۳	۹/۱	۱۰/۹	۱۸/۹	۱/۷	۳۵/۳	۱۶/۳۳
چربی‌ها و روغن‌ها	۲۹/۸	۲۷/۴	۳۳/۳	۱۷/۸	۲۰/۲	۳۲/۳	۲/۸	۱۰۲/۲	۴/۳	۱۲/۲	۱۰/۲	۲۳/۲	۱۶	۲/۸	۳۷/۳	۲۵/۰۶
شکر و شیرینی	۲۰	۲۳	۶۳/۳	۳۱/۷	۴۰	۳۳/۳	۴۸/۶	۲۵/۷	۷/۶	۳۳/۸	۳۸/۳	۱۳/۹	۱۶/۱	۱۳۶/۶	۳۸/۹	۴۳/۳۵
نیشابه و نباتات	۰	۲۲	۱۷	۰	۰	۰	۵	۰	۵	۱۳	۰	۰	۰	۰	۴/۱۳	۴/۱۳
دیگر محصولات کشاورزی	۵/۶	۱۱/۷	۲۲	۱۶/۶	۶/۷	۱۰/۳	۴/۳	۱۰/۷	۴/۳	۱۲	۶/۶	۵/۳	۲/۳	۰/۶	۱۰/۳	۸۸/۱
ماهی و محصولات دریایی	۱۰/۶	۱۰/۹	۳۹/۶	۱۵/۸	۱۲/۸	۱۴/۵	۲/۳	۳۳/۳	۲/۳	۱۱/۳	۱۱/۶	۵/۵	۲۳/۸	۲/۲	۰/۵	۱۲/۵۳
مواد معدنی و فلزات	۲	۷/۹	۸/۳	۴/۶	۱۰/۳	۵/۹	۴/۹	۲/۷	۴/۹	۸/۳	۸/۱	۱	۲/۷	۱۰/۹	۱/۴	۵/۶۰

جدول ۲ میانگین تعرفه‌های مورد عمل

نرخ تعرفه	اتحادیه	چین	هند	کره	روسیه	تایلند	امارات	ترکیه	عربستان	آذربایجان	ترانزاقستان	ژاپن	چین	مالزی	سویس	متوسط تعرفه‌های مورد عمل
تخت خام	۲/۳	۵/۱	۸/۹	۲/۶	۲/۵	۹/۴	۵	۲/۱	۵	۱۰/۷	۵	۰/۶	۲/۹	۱/۱	۰	۲/۶۱
مواد شیمیایی	۲/۸	۶/۹	۸	۵/۹	۷	۲/۸	۲/۴	۲/۶	۲/۴	۴/۳	۵/۸	۲/۵	۲/۸	۲/۳	۱	۴/۵۷
چوب، کاغذ و غیره	۰/۹	۴/۶	۲۰/۹/۹/۱	۲/۲	۱۵/۳	۶/۸	۴/۷	۰/۹	۴/۷	۱۱	۸/۶	۰/۸	۰/۵	۱۰/۷	۲/۹	۵/۶۵
منسوجات	۶/۶	۹/۷	۲۲/۲	۹/۱	۱۲	۸/۱	۵	۶/۶	۵	۱۲/۸	۱۰/۲	۵/۵	۷/۴	۱۰/۵	۵/۸	۹/۰۱
پوشاک	۱۱/۵	۱۶	۱۰/۱	۱۲/۶	۲۴/۵	۲۴/۵	۵	۱۱/۵	۵	۱۵	۷/۱	۹/۳	۱۹/۷	۱۶	۵/۲	۱۳/۱۴
چرم، کفش و غیره	۴/۱	۱۳/۵	۷	۷/۹	۱۰/۹	۱۲/۷	۵	۴/۱	۵/۴	۱۲/۴	۱۰/۴	۱۱/۲	۵/۲	۱۳/۹	۱/۸	۸/۵۷
ماشین‌های الکتریکی	۱/۷	۸/۳	۶/۶	۶	۴/۶	۴/۷	۴/۸	۱/۸	۴/۸	۲/۴	۲/۴	۰	۳/۱	۲/۶	۰/۵	۳/۷۸
غیرالکتریکی	۲/۶	۹	۲۰/۸	۶/۲	۸/۹	۸/۳	۴	۲/۶	۴	۹	۲/۴	۰/۲	۴	۶/۵	۰/۸	۵/۰۱
ماشین‌های الکتریکی	۴/۱	۱۱/۵	۸/۷	۵/۵	۱۰/۷	۲۰/۷	۴	۴/۳	۴	۴	۵/۲	۰	۸/۴	۱۹/۴	۱/۳	۷/۷۳
ادوات حمل و نقل	۲/۵	۱۲/۲		۶/۷	۱۳/۶	۱۱	۴/۷	۲/۶	۴/۷	۹/۹	۸/۷	۱/۲	۲/۲	۲/۹	۱/۳	۶/۳۹
محصولات صنعتی																

ماخذ: همان.

منابع و مأخذ

- امیدبخش، اسفندیار (۱۳۸۵). *از موافقت‌نامه عمومی تعرفه و تجارت تا سازمان جهانی تجارت*، سازمان جهانی تجارت (ساختار، قواعد و موافقت‌نامه‌ها)، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- امیدبخش، اسفندیار (۱۳۸۴). *اقتصاد سیاسی نظام تجارت جهانی و تجارت خارجی ایران*، مؤسسه انتشارات روزنامه ایران.
- اطلاعات مندرج در لوح فشرده پیوست نامه گمرک جمهوری اسلامی ایران، مورخ ۱۳۸۸/۱/۲۹ به شماره ۲۲/۷۳/۲۵۳/۱۰۲۰۳.
- تاری، فتح‌اله و سعید غلامی باغی (۱۳۸۷). *نقش تعرفه‌ها در واردات و نظام مناسب در تعیین تعرفه کالاهای وارداتی*، تهران، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
- جداول آماری وزارت بازرگانی ضمن بررسی لایحه بودجه ۱۳۸۹ کل کشور، کمیسیون تلفیق.
- حسینی، میرعبدا... (۱۳۸۴). *سیاست تجاری کشاورزی ایران و تعیین معادل‌های تعرفه‌ای در قالب ضوابط سازمان جهانی تجارت*، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- درگاهی، حسن (۱۳۸۳). «گزارش‌های تفصیلی استراتژی توسعه صنعتی کشور» (جلد دوم: نقش دولت در فرایند توسعه صنعتی)، تهران، دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف.
- دژم‌خوی، غزاله (۱۳۸۵). *نظام حل‌وفصل اختلافات در سازمان جهانی تجارت*، سازمان جهانی تجارت (ساختار، قواعد و موافقت‌نامه‌ها)، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.
- رازینی رحمانی، ابراهیم علی (۱۳۸۱). *سیاست‌های حمایتی و پیامدهای آن در ایران*، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
- رضوی، محمدرضا (۱۳۸۳). *برای تدوین استراتژی توسعه صنعتی هنوز در ابتدای راه هستیم*، از سیاست اقتصادی تا سیاست صنعتی، تهران، مرکز مطالعات فناوری دانشگاه صنعتی شریف.
- زاهدطلبان، علی (۱۳۸۵). «تحول در سیاست تجاری ایران (حرکت به سوی حاکم شدن ابزارهای تعرفه‌ای)»، فصلنامه پژوهش‌های تجارت جهانی، ش ۲ و ۳.

سایت رسمی سازمان جهانی تجارت به آدرس: www.wto.org

«سیاست استراتژیک تجاری چیست و چه مزایایی دارد»، بررسی‌های بازرگانی، ش ۱۳۸، ۱۳۷۷.

شاهمیرزایی، علیرضا (۱۳۸۳). «سه خطای کتاب مطالعات استراتژی صنعتی و تأثیر آن در تخذیر مدیریت کشور»، از سیاست اقتصادی تا سیاست صنعتی، تهران، مرکز مطالعات فناوری دانشگاه صنعتی شریف.

صادقی یارندی، سیفا... و مسعود طارم‌سری (۱۳۸۵). تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

عابدین مقانکی، محمدرضا (۱۳۸۵). اولویت‌بندی صنایع ایران براساس رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی با هدف منطقی نمودن سیاست‌های حمایتی تجاری، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

عسگری، منصور (۱۳۸۵). تأثیر سیاست‌های تجاری و ارزی بر بخش صنعت ایران، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۸۳/۶/۱۱ مجلس شورای اسلامی، مصوب ۱۳۸۳/۷/۱۶ مجمع تشخیص مصلحت نظام.

کروگمن، پل آر. (۱۳۷۸). تفکری جدید درباره سیاست تجاری، سیاست استراتژیک تجاری و اقتصاد بین‌الملل جدید، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

گروه نویسندگان (۱۳۸۵). سازمان جهانی تجارت (ساختار، قواعد و موافقت‌نامه‌ها)، تهران، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.

معصوم‌زاده، سیدمحسن و اقدس تراب‌زاده (۱۳۸۳). رتبه‌بندی تولیدات صنعتی کشور، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، ش ۳۰.

میرجلیلی، سیدحسین (۱۳۸۰). «نظریه سیاست استراتژیک تجاری و کاربرد آن در توسعه صادرات صنعتی ایران»، پایان‌نامه دکتری، دانشگاه امام صادق (ع)، دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد.

_____ (۱۳۷۸). «سیاست راهبردی تجاری و انتخاب برندگان (مورد ایران)»، مجموعه مقالات دومین

همایش سالانه سیاست‌های بازرگانی و تجارت بین‌الملل، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

نیلی، مسعود و همکاران (۱۳۸۲). خلاصه مطالعات طرح استراتژی توسعه صنعتی کشور، تهران، دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه شریف.

ولدبیگی، حسن (۱۳۸۶). سیاست‌های توسعه تولید و صادرات بخش‌های پویا در کشورهای منتخب و مقایسه با ایران، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

Gamberoni, Elisa and Newfarmer Richard (2009). "*Trade protection: incipient but Worrisome trends*", World Bank.

مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران

با کشورهای منتخب

دکتر خشایار سیدشکری*

تاریخ پذیرش ۸۹/۲/۷

تاریخ دریافت ۸۸/۱۰/۲

این مقاله به بررسی نظام جوایز صادراتی ایران با سه کشور منتخب (کانادا، استرالیا و زلاندنو) می‌پردازد. ابتدا، ادبیات نظری یارانه‌های صادراتی بررسی می‌شود. در قدم بعد با مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران با کشورهای منتخب، نقاط قوت و ضعف جوایز صادراتی در ایران بررسی و راه‌حل‌های لازم ارائه می‌شود.

کلیدواژه‌ها: نظام جوایز صادراتی؛ صادرات غیرنفتی

طبقه‌بندی JEL: F13

* عضو هیئت علمی دانشکده اقتصاد و حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکز؛

E-mail: ksshokri@yahoo.com

مقدمه

اهمیت زیاد صادرات غیرنفتی در ارتقای رشد اقتصادی، بهره‌وری و اشتغال بر هیچ کس پوشیده نیست، تا جایی که بسیاری از محققان، راهبرد توسعه صادرات را الگوی مناسب پیشرفت در جهان می‌دانند. در این راستا بسیاری از کشورها با در نظر گرفتن ابزارهای تشویقی می‌کوشند تا هزینه‌های صادرات را برای صادرکننده کاهش دهند و او را به انجام صادرات بیشتر تشویق کنند. هرچند سازمان‌های بین‌المللی نظیر سازمان جهانی تجارت، مخالف پرداخت انواع یارانه به تولیدکنندگان است لیکن کشورهای عضو این سازمان نیز در حال حاضر، نظیر اتحادیه اروپا، برای بسیاری از کالاهای خود یارانه در نظر می‌گیرند (پیشرو، ۱۳۸۶: ۱۳-۱۲). در کشور ما نیز اعطای یارانه صادراتی در قانون بودجه سال ۱۳۸۱ در قالب یک ردیف بودجه‌ای در نظر گرفته شد و مصارف آن نیز طبق قانون مشخص گردید. بند «ب» ماده (۳۳) قانون برنامه چهارم توسعه نیز دولت را مکلف ساخته است تا نسبت به هدفمندسازی و سامان‌دهی یارانه‌ها و جوایز صادراتی در قالب حمایت‌های مستقیم و غیرمستقیم اقدام کند. با این حال باید بدانیم که صادرات غیرنفتی در کشور ما همچنان با مشکلات متعددی مانند مسائل بنیادی و ساختاری اقتصاد ملی، ساخت تولید معیشتی، شفاف نبودن و بی‌ثباتی قوانین و مقررات، عملکرد ضعیف نهادهای متولی در امر صادرات و ... روبه‌رو است.

در این تحقیق سعی می‌شود تا ضمن مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران با تعدادی از کشورهای مختلف، به بررسی فواید و معایب این نظام پرداخته شود. ساختار مقاله به شرح ذیل است:

ابتدا تأثیر صادرات بر اقتصاد کشور بررسی می‌شود. قسمت بعدی مقاله به مروری بر ادبیات نظری مربوط به یارانه‌های صادراتی می‌پردازد. بررسی و مقایسه نظام جوایز صادراتی در ایران و چند کشور دیگر قسمت‌های بعدی مقاله را تشکیل می‌دهد و در پایان به خلاصه مطالب گفته شده و نتیجه‌گیری پرداخته می‌شود.

۱ اهمیت صادرات در اقتصاد کشورها

در طول دو قرن گذشته اقتصاددانان تأکید فراوانی بر اهمیت صادرات در رشد اقتصادی کرده‌اند. از کلاسیک‌ها آدام اسمیت^۱ تجارت خارجی را وسیله‌ای برای گسترش بازار داخلی، تقسیم کار و افزایش تولید دانسته است. نئوکلاسیک‌ها^۲ نیز از تأثیر آن بر رشد اقتصادی غافل نبوده‌اند. آلفرد مارشال^۳ در نوشته‌های خود به اهمیت بازرگانی بین‌المللی در رشد اشاره کرده است (Marshall, 1959: 255). رابرتسون^۴ تجارت را موتور رشد عنوان می‌کند (Robertson, 1938: 1-14). نرکس^۵، کیندلبرگر^۶ و بسیاری دیگر به مطالعه رابطه بین رشد صادرات و افزایش تولید ناخالص ملی پرداخته‌اند و وجود چنین رابطه‌ای را تأیید کرده‌اند (Michaely, 1977: 49-53). نرکس بازرگانی خارجی را در اروپای قرن نوزدهم موتور رشد نامیده است. به نظر کیندلبرگر زمانی که تقاضای داخلی کافی برای جذب تولیدات در حال افزایش نباشد، صادرات می‌تواند به تعادل اقتصادی کمک کند؛ یعنی افزایش تقاضای برون‌مرزی به رونق درون‌مرزی دامن می‌زند. مطالعاتی که در کشور پرو انجام شده است، نشان می‌دهد صادرات مانند ضریب تکاثر کینز در رونق اقتصادی آن کشور عمل کرده است. مطالعات اقتصادی هم که در مورد برخی ممالک انجام پذیرفته، رابطه صادرات با رشد اقتصادی را تأیید می‌کند (Medina, 2001: 6-9).

علاوه بر نظریه‌های مذکور، اکنون شواهد تاریخی فراوانی در دست است که نشان می‌دهد رشد صادرات در ممالک صنعتی، رشد اقتصادی را به همراه داشته است. البته عکس آن نیز می‌تواند درست باشد؛ یعنی رشد اقتصادی سبب افزایش صادرات شده است. از کشورهای اروپایی، انگلستان با صدور آهن، زغال‌سنگ و تولیدات نساجی به رشد صنعتی خود ادامه داد. سوئد انبار چوب اروپا بود. دانمارک کره و تخم‌مرغ و هلند گوشت صادر کرد و آمریکا عرضه‌کننده عمده کتان به بازارهای جهان بود. تجربه‌های ژاپن در اوایل قرن

-
1. Adam Smith
 2. Neoclassic
 3. Alfred Marshall
 4. Robertson
 5. Nurks
 6. C. P. Kindleberger

بیستم مثال نزدیک‌تری از تأثیر صادرات در رشد اقتصادی و صنعتی است. اما موفقیت یک ربع قرن گذشته ممالک شرق آسیا در تشدید رشد اقتصادی از طریق صادرات تأکید مجدد نظریه‌های گذشتگان به‌شمار می‌آید و می‌تواند بیش از همه سرمشق خوبی برای کشورهای کمتر توسعه‌یافته باشد (مدنی، ۱۳۷۰: ۴۱-۳۹).

با این حال همه محققان نظریه‌های مثبت ذکر شده را بی‌چون‌وچرا قبول ندارند. به‌نظر مایکل تودارو^۱ تجربه تاریخی رشد اقتصادی غرب ارزش محدودی برای توسعه کشورهای عقب‌مانده دارد و به اصطلاح موتور بین‌المللی رشد که در نیمکره شمالی قرن نوزدهم با غرش حرکت می‌کرد، در قرن بیستم برای اکثر تازه‌واردشدگان به بازی رشد، به دلیل فقدان نیروی سوخت کافی و نیاز به تعمیر از صدا افتاده است و لک‌ولک می‌کند (تودارو، ۱۳۷۸: ۱۳۱).

این نظر نیز وجود دارد که جریان آزادانه تجارت می‌تواند به صنایع داخلی و فرهنگ بومی صدمات زیادی وارد سازد. بحران آسیای جنوب شرقی و بحران فعلی اقتصاد جهانی مواضع طرف‌داران اقتصاد بسته را تقویت کرده است.

با این حال باید دانست که در زمان حاضر منظور از سیاست توسعه صادرات، افزایش صادرات محصولات اولیه کشاورزی و معدنی نمی‌باشد که می‌تواند اقتصاد را دچار وضعیت نفرین منابع طبیعی^۲ سازد.^۳

۲. یارانه‌های صادراتی در ادبیات نظری

یارانه‌های صادراتی، کمک‌ها و هرگونه مزیت مالی است که دولت به منظور تشویق صادرات محصولات خاص و گسترش یا حفظ بازار صادراتی پرداخت می‌کند. یارانه صادراتی شامل پرداخت‌های مستقیم، اعطای معافیت‌های مالیاتی، پرداخت وام به صادرکنندگان و اعطای

1. M. Todaro

2. Natural Resources Curse

۳. نفرین منابع طبیعی در اقتصاد به وضعیتی گفته می‌شود که در آن افزایش قیمت یک منبع طبیعی مثل نفت به جای خلق فرصت، اقتصاد را دچار گرفتاری‌هایی چون اقتصاد دوگانه، بیماری هلندی، نوسانات شدید درزمینه مبادله، رشد استبداد سیاسی، تقویت جنگ‌سالاران و گروه‌های شورش می‌کند.

وام‌های کم‌بهره به خریداران خارجی است که به‌منظور رونق و شکوفایی صادرات در یک بخش راهبردی پرداخت می‌شود (صادقی، ۱۳۸۵: ۹).

بعضی از محققان نگاه مساعدی به یارانه‌های صادراتی ندارند. به‌عنوان مثال روی (U. Roy, 2006) یارانه صادراتی را بدتر از تعرفه بر واردات می‌داند. به‌نظر او وضع تعرفه با وجود همه هزینه‌هایش چون تجارت را محدود و نه کاملاً تعطیل کرده است بهتر از وضعیت خودبستگی می‌باشد. اما یارانه صادراتی بدتر از وضعیت خودبستگی است؛ زیرا یارانه‌های صادراتی هزینه‌های دولت را به‌جای درآمدهایش افزایش می‌دهد. در نهایت به‌نظر او یارانه‌های صادراتی به ضرر مصرف‌کنندگان داخلی می‌باشد و علایق ملی را نادیده می‌گیرد (<http://myweb.liu.edu/~uroy/eco41>).

یارانه‌های صادراتی عموماً در مورد کالاهای کشاورزی مشاهده می‌شود. بدین ترتیب که دولت برای حمایت از کشاورزان حداقل قیمتی بالاتر از میزان قیمت تعادلی وضع می‌کند. در این قیمت مازاد عرضه‌ای در بازار وجود خواهد داشت که بالطبع دولت باید آن را خریداری کند. محصول خریداری شده می‌تواند برای مصارف سال‌های بعد انبار شود. این امکان وجود دارد که مقدار محصول خریداری شده بیشتر از ظرفیت انبارهای موجود باشد که در این حالت دولت مجبور به تخصیص منابع برای ساخت تسهیلات ذخیره‌سازی خواهد شد. یارانه‌های صادراتی می‌تواند ابزاری برای سامان دادن به این وضعیت باشد، بدین ترتیب که یارانه مذکور عرضه داخلی را کاهش می‌دهد و دیگر دولت نیازی به خریداری محصول مازاد ندارد. صادرات گندم توسط عربستان سعودی و برنج توسط ژاپن نمونه‌های واضحی از این پدیده می‌باشد (http://en.wikipedia.org/wiki/export_subsidy).

یارانه صادراتی می‌تواند تشدیدکننده تورم در کشور نیز باشد، صرف‌نظر از افزایش کسر بودجه دولت، کارگران صنایع دریافت‌کننده یارانه دستمزد بالاتری را مطالبه خواهند کرد که می‌تواند به تمامی بخش‌های اقتصادی تعمیم داده شود و به افزایش کلی قیمت‌ها در اقتصاد منجر گردد (Ibid.).

از نظر توزیع برابرتر درآمدها نیز به‌سختی می‌توان از یارانه‌های صادراتی دفاع کرد؛

زیرا عموماً این یارانه‌ها به مصرف‌کنندگان خارجی و صادرکنندگان تعلق می‌گیرد که هیچ‌کدام در ردیف اقشار محروم و مستحق دریافت یارانه قرار ندارند. نهایتاً یارانه‌های صادراتی فقط می‌توانند در مورد کشورهای بزرگ کارایی داشته باشند؛ زیرا در غیر این صورت کشور دیگر می‌تواند به‌سادگی با وضع تعرفه و دیگر ابزارهای محدودکننده تأثیرات وضع یارانه را خنثی کند.

علی‌رغم همه این نقض‌ها یارانه‌های صادراتی هنوز در بسیاری از کشورهای جهان وجود دارد. به‌نظر می‌رسد ملاحظات خودبستگی و امنیت ملی و دیگر موضوعات اقتصاد سیاسی عوامل مهم در تداوم سیاست اعطای یارانه‌های صادراتی می‌باشد.

بررسی تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که هرچند پرداخت یارانه‌های صادراتی توسط سازمان جهانی تجارت^۱ محدود شده است، لیکن کشورهای عضو این سازمان در حال حاضر یارانه‌های زیادی را برای افزایش رقابت تولیدکنندگان خود در بازارهای جهانی پرداخت می‌کنند. هرچند با توجه به این موضوع سهم یارانه‌های غیرمستقیم، نسبت به کل یارانه‌ها افزایش پیدا کرده است. برای مثال می‌توان به کشور چین اشاره نمود. در این کشور محصولات گندم، ذرت و برنج تا سال ۲۰۰۱ دارای یارانه صادراتی مستقیم بوده‌اند که میزان یارانه برابر با ۴۶ دلار (معادل ۳۸۷ یوان) در هر تن در سال ۲۰۰۱ بوده است. این یارانه با امضای موافقت‌نامه سازمان جهانی تجارت در سال ۲۰۰۲ کاملاً حذف شد، لیکن این یارانه‌ها تبدیل به یارانه‌های غیرمستقیم شامل تخفیف در هزینه‌های بندری، حمل با کشتی و معافیت‌های مالیاتی برای کالاهای صادراتی شده‌اند (پیشرو، ۱۳۸۶: ۱۶).

۳ شیوه‌های پرداخت جوایز صادراتی و ارقام مشمول آن در ایران

۳-۱ نحوه پرداخت جوایز صادراتی قبل از برنامه چهارم توسعه

ایرانیان باستان از اولین اقوامی بودند که سیاست تشویق صادرات را به اجرا درآوردند، بدین ترتیب که در زمان اشکانیان از کالاهای صادراتی عوارضی مطالبه نمی‌کردند (سیدشکری، ۱۳۷۸: ۴۲).

1. WTO

برای اولین بار در سال ۱۳۴۳ در کشور به منظور تشویق صادرات، برای صدور کالاهای سنگ آهن، سنگ سرب، کرومیت و سالامبور و صدف ۲۰ درصد و برای صدور سنگ روی حداکثر ۱۰ درصد قیمت فوب آنها جایزه تخصیص یافت (پارسامنش، ۱۳۸۵: ۱۴۸).

از آن سالها تا سال ۱۳۷۹ توجه لازم به این ابزار حمایتی از صادرات صورت نگرفت تا در سال ۱۳۸۰ به پنج کالا شامل کشمش، محصولات نساجی و چرم، چای، میوه و تره بار و مرغ و تخم مرغ با تصویب شورای اقتصاد برای حمایت از تولیدکننده داخلی و صادرات و با هدف تنظیم بازار داخلی و حفظ وضع موجود تولید، اشتغال و صادرات یارانه صادراتی به شیوه های ذیل پرداخت شد.

کشمش: به میزان مابه التفاوت قیمت جهانی و قیمت تمام شده محصول آماده صدور (براساس قیمت تضمینی اعلام شده به علاوه سود متعارف).

چای: ۲۰ درصد ارزش چای صادراتی.

مرغ و تخم مرغ: یارانه صادراتی برای تخم مرغ به میزان هر کیلو ۱۰۰۰ ریال و برای مرغ ۲۰۰۰ ریال. محصولات نساجی و چرم: یارانه صادراتی به میزان ۲۰ درصد ارزش صادرات محصولات نساجی و چرم (همان).

جدول ۱ میزان یارانه و جوایز صادراتی بین سالهای ۱۳۸۰-۱۳۸۳

(میلیون دلار)

سال	کشمش	تخم مرغ	میگو	نساجی و چرم	چای	جوایز صادراتی	جمع کل	نرخ رشد (درصد)
۱۳۸۰	۲/۱۲	۱/۸		۴۳/۴۱	۱/۴۴		۴۸/۵۷	
۱۳۸۱			۱/۲۳	۴۴/۷۱		۴۳/۹	۸۹/۸۴	۸۵
۱۳۸۲		۶/۳۲	۲/۸	۳۷/۸۳	۱/۲۶	۹۶/۶	۱۱۷/۸۱	۳۱/۱
۱۳۸۳			۴	۴۰	۵/۷	۷۵	۱۲۴/۷	۵/۷

مأخذ: محسن صادقی (۱۳۸۵)، آثار حقوقی الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت بر ...، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی.

ملاحظه می‌شود که جمع کل یارانه و جوایز صادراتی از ۴۸/۵۷ میلیون دلار در سال ۱۳۸۰ به ۱۲۴/۷ میلیون دلار در سال ۱۳۸۳ افزایش یافته است و بیشترین نرخ رشد آن نیز مربوط به سال ۱۳۸۱ با ۸۵ درصد می‌باشد. گفتنی است تنها بخش صنعتی که از یارانه‌های صادراتی استفاده کرده بخش صنایع نساجی، پوشاک و چرم است. به‌رحال تخصیص جایزه صادراتی به ارزش این محصولات می‌تواند بعضی صادرکنندگان را به صادرات انبوه مواد بی‌کیفیت تشویق کند و اعتماد مشتریان خارجی را به کالای ایرانی از بین ببرد.

جدول ۲ نسبت وزنی و ارزشی کالاهای صادر شده مشمول جوایز به کل صادرات

غیرنفتی برای سال ۱۳۸۰

نام کالاها	نسبت وزنی (درصد)	نسبت ارزشی (درصد)
کشمش	۰/۷	۱/۳
چای	۰/۰۵	۰/۰۱
مرغ و تخم مرغ	۰/۱	۰/۴۳
محصولات نساجی و چرم	۰/۶	۲
کل	۱/۴۵	۳/۷۴

مأخذ: محاسبات نویسنده مقاله براساس سالنامه آمار بازرگانی خارجی جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۳۸۰.

ملاحظه می‌شود که کالاهای فوق درصد ناچیزی از کل صادرات غیرنفتی را براساس وزن و ارزش تشکیل می‌دهد.

۲-۳ نحوه پرداخت جوایز صادراتی در دوره برنامه چهارم توسعه

بند «ب» ماده (۳۳) قانون برنامه چهارم توسعه دولت را مکلف ساخته تا برای هدفمندسازی و سامان‌دهی یارانه‌ها و جوایز صادراتی در قالب حمایت‌های مستقیم و غیرمستقیم اقدام نماید. در همین راستا هیئت دولت در سال ۱۳۸۵ دستورالعمل پرداخت جوایز صادراتی را

بدین شرح اعلام کرد: مبلغ یک هزار و دویست و هفتاد و پنج میلیارد (۱/۲۷۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰) ریال از بودجه سال ۱۳۸۶ کل کشور (از محل ردیف ۱۴۷۱۰۰) به پرداخت جوایز و مشوق‌های صادرات غیرنفتی در سال ۱۳۸۵ و تعهدات سال‌های قبل برای زمینه‌سازی تحقق استراتژی جهش صادراتی قانون برنامه چهارم توسعه، پرداخت جوایز و مشوق‌های صادراتی متناسب با سهم صادرات کالاها و خدمات در سبد صادرات غیرنفتی کشور، حفظ و ماندگاری در بازارهای هدف، ارزش افزوده، مزیت رقابتی، رعایت استانداردهای کیفیت، رعایت استانداردهای زیست‌محیطی، توسعه تجارت الکترونیک، حتی‌المقدور پرداخت یارانه‌های غیرمستقیم به منظور کاهش هزینه‌های صادراتی و کمک‌هزینه سود تسهیلات بانکی و بیمه، تبلیغات و بازاریابی محصولات و خدمات صادراتی، آموزش، کمک به توسعه صادرات خدمات به خصوص صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، توسعه زیرساخت‌های صادراتی کشور، گسترش خدمات اطلاع‌رسانی، تهیه، تولید و توزیع انواع نرم‌افزارهای تجاری، اجرای پروژه‌های تحقیق و توسعه در سطوح ملی و منطقه‌ای در راستای خلق مزیت‌های رقابتی جدید در عرصه صادرات، اعمال مشوق‌های ویژه به منظور توسعه صادرات، پرداخت بخشی از هزینه‌های هیئت‌های تجاری و بازاریابی اعزامی به بازارهای هدف، کمک به ایجاد و توسعه شرکت‌های بزرگ و توانمند صادراتی، کمک به ایجاد و توسعه شرکت‌های مدیریت صادرات، کمک به ایجاد و توسعه خوشه‌های صادراتی، کمک به ایجاد دفاتر و مراکز تجاری شکل‌های صادراتی و یا بنگاه‌های خصوصی و تعاونی در خارج از کشور، کمک به اجرای برنامه‌های کارگروه‌های توسعه صادرات استان‌ها و فعال کردن توانمندی‌های منطقه‌ای در فرایند توسعه صادرات، کمک به صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات و شکل‌های صادراتی و دیگر طرح‌ها و برنامه‌های مربوط به توسعه صادرات غیرنفتی کشور اختصاص می‌یابد.

به همین ترتیب در زیربرنامه جوایز صادراتی مطابق جدول‌های ۳ و ۴ تعیین شده است:

جدول ۳ رابطه جوایز صادراتی با ارزش افزوده

ارزش افزوده		
درصد جایزه صادراتی	درصد	ردیف
۰/۵	$۱۰ \leq$ ارزش افزوده	۱
۰/۷۵	$۲۰ \leq$ ارزش افزوده	۲
۱/۵	$۴۰ \leq$ ارزش افزوده	۳
۲	۵۰٪ به بالا	۴

Source: <http://fa.tpo.ir/default.aspx>

جدول ۴ رابطه جوایز صادراتی با مزیت رقابتی

مزیت رقابتی		ردیف
درصد جایزه صادراتی	وضعیت	
۰	ضعیف	۲
۰/۲۵	متوسط	۳
۰/۵	خوب	۴
۱	عالی	۵

Source: Ibid.

در یکی از تبصره‌های این دستورالعمل ذکر شده است که صادرکنندگان محصولات نساجی، پوشاک، چرم طبیعی و مصنوعات آن ۲ درصد جایزه اضافی نسبت به میزان جایزه تعیین شده در جدول ارزش افزوده و مزیت رقابتی دریافت خواهند کرد. مقدار عملی جوایز پرداخت شده در جدول ۴ ذکر شده است (<http://fa.tpo.ir/default.aspx>).

جدول ۵ وضعیت بودجه جوایز صادراتی

خلاصه وضعیت بودجه جوایز صادراتی تا تاریخ ۱۳۸۶/۱/۳۰			
اعتبارات پرداخت شده (ارقام به میلیون ریال)			عنوان گروه فعالیت
جمع کل	ابلاغ به استانها	توسط مرکز	
۱/۳۵۵/۶۶۶	۱/۱۰۵/۷۲۹	۲۴۹/۹۳۷	۱ پرداخت جوایز، کمک‌ها و تشویق‌های صادراتی کالا و خدمات
۳۴/۸۱۰	۳۴/۸۱۰	-	۲ کمک به طرح‌های استانی
۱۷/۹۱۰	۱/۲۴۰	۱۶/۶۷۰	۳ کمک به حضور بنگاه‌های صادراتی در نمایشگاه‌ها و اعزام هیئت‌های تجاری
۱۲/۴۵۱	۹/۳۷۵	۳/۰۷۶	۴ کمک به توانمندسازی تشکل‌های صادراتی و صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات
۶/۰۵۸	۵/۵۶۵	۴۹۳	۵ کمک به تحقیقات مرتبط با توسعه صادرات غیرنفتی و بررسی پرونده‌ها
۱۰/۷۵۰	۷/۸۰۰	۲/۹۵۰	۶ کمک به اجرای برنامه‌های جهش صادراتی از طریق تدوین برنامه‌های آموزشی و برگزاری دوره‌های تخصصی
۲۱/۸۵۵	۲۱/۰۰۰	۸۵۵	۷ پرداخت یارانه صادراتی و خسارت به صادرکنندگان
۱/۴۵۹/۵۰۰	۱/۱۸۵/۵۱۹	۲۷۳/۹۸۱	جمع کل (براساس اصلاحیه موافقت‌نامه)

Source: Ibid.

جدول فوق نشان می‌دهد که بیشترین بودجه تشویقی صادرات (۹۲ درصد کل بودجه) به پرداخت جوایز، کمک‌ها و تشویق‌های صادراتی کالا و خدمات اختصاص دارد. دیگر موارد مانند کمک به حضور بنگاه‌های صادراتی در نمایشگاه‌ها، کمک به توانمندسازی تشکل‌های صادراتی و صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات، کمک به تحقیقات مرتبط با توسعه صادرات غیرنفتی و ... که در بلندمدت با تقویت صادرکنندگان واقعی می‌تواند در توسعه صادرات و

کاهش مشوق‌هایی چون جوایز صادراتی نقش مهمی را ایفا کند از نسبت بودجه‌ای ناچیزی بهره‌مند شده‌اند.

۳-۳ مزایای نظام جوایز فعلی صادراتی ایران

نظام جوایز صادراتی بر مبنای تشویق صادرکنندگان به کالاهایی با ارزش افزوده و مزیت رقابتی بیشتر تنظیم شده است. با توجه به آنکه بسته‌بندی مناسب هر محصولی می‌تواند ارزش افزوده بالایی (حتی تا ۹۰ درصد) ایجاد کند جوایز صادراتی می‌تواند تولیدکنندگان را به این امر تشویق کرده و مانع از بهره‌مندی دیگر کشورها در خرید اقلام صادراتی ایران به صورت فله و بسته‌بندی مجدد آنها و کسب سودهای بالا برای کشورهای دیگر شود. حسن دیگر نظام جوایز صادراتی طبقه‌بندی کم آن (۴ ردیف) است که موجب اجرای آسان‌تر آن خواهد شد.

۳-۴ نواقص و ضعف‌های نظام فعلی جوایز صادراتی ایران

- تشویق صادرکنندگان به صدور کالاهای بسته‌بندی شده همیشه منطقی نیست، برای مثال از آنجا که تقاضای عمده برای کشمش و خرما توسط مصرف‌کنندگان صنعتی که عمدتاً کارخانجات شیرینی‌پزی و کیک‌سازی هستند، صورت می‌گیرد، اصلاً نیاز نیست که خرما و کشمش در بسته‌بندی‌های کوچک و شیک عرضه شود بلکه خریداران تمایل دارند که کالایی با کیفیت خوب و قیمت مناسب خریداری کنند و چون عرضه کالا در بسته‌بندی‌های کوچک و شیک نسبت به کالا در کارتن گران‌تر است لذا آنها که ۹۰ درصد مصرف‌کنندگان کشمش و خرما را تشکیل می‌دهند ترجیح می‌دهند کالای خود را در کارتن خریداری کنند (دنیای اقتصاد، ۱۳۸۶: ۲).

- هیچ حمایت خاصی از صادرکنندگان کوچک وجود ندارد و به نظر می‌رسد که قسمت اعظم جوایز نصیب صادرکنندگان بزرگ می‌شود. ضمن آنکه به نظر می‌رسد در تعیین جوایز هیچ توجهی به مسئله کشش تقاضا برای صادرات کشور نشده است.

- در بند دیگری از نظام جوایز صادراتی آورده شده است که مبنای پرداخت جوایز صادراتی، قیمت‌های پایه صادراتی تعیین شده از سوی کارگروه قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی معتبر در زمان خروج کالا خواهد بود و در ادامه آمده است در صورتی که قیمت اظهار شده در اظهارنامه صادراتی کمتر از قیمت پایه صادراتی باشد، مبنای پرداخت جوایز صادراتی قیمت درج شده در اظهارنامه صادراتی خواهد بود. امری که می‌تواند باعث تشویق بعضی از صادرکنندگان در بیش‌اظهاری ارزش کالای صادراتی خود برای کسب جایزه صادراتی شود.

- در قانون جداگانه‌ای ۸ درصد جایزه صادراتی برای صدور انواع نرم‌افزارهای رایانه‌ای و ۳ درصد برای صدور محصولات و خدمات فرهنگی در نظر گرفته شده است. از آنجا که صادرات نرم‌افزار به علت ویژگی‌های آن، قابل کنترل دقیق نیست، احتمال تقلب بعضی صادرکنندگان برای کسب جایزه صادراتی وجود خواهد داشت.

- دامنه گسترده کالاهای مشمول دریافت جوایز می‌تواند انگیزه‌ای برای سوءاستفاده‌های مختلف به وجود آورد. مهم‌ترین سوءاستفاده رخ داده مسئله صادرات صوری یا کاغذی می‌باشد. این پدیده ناپسند خود را به اشکال گوناگونی چون بیش‌اظهاری کالای صادراتی (چه براساس قیمت و چه براساس مقدار) و صدور کالا از طریق قانونی و ورود مجدد آن از طریق غیرقانونی به داخل کشور نشان داده است.

- کم‌توجهی به مسائلی چون کیفیت کالای صادر شده و پایداری در بازارهای صادراتی و تمرکز صرف بر کمیت کالاهای صادراتی که در کوتاه‌مدت می‌تواند باعث ورود اشخاص کم‌اطلاع در زمینه صادرات به صف صادرکنندگان شود که باعث تخریب بازارهای صادراتی کشور در بلندمدت می‌شود.

در حالت کلی یارانه‌های صادراتی را می‌توان تا اندازه‌ای مشابه تعرفه‌ها و دیگر موارد محدودکننده تجارت خارجی دانست. ایران مانند بسیاری دیگر از کشورهای در حال توسعه در مواجهه با کشورهای پیشرفته با این سؤال آزاردهنده مواجه شد: چرا کالاهای خارجی از کالاهای داخلی ارزان‌تر و بهتر است؟

با این حال جامعه ایرانی ترجیح داد تا به جای حل این مسئله اقدام به پاک کردن صورت مسئله و وضع سیاست‌های متناقض و مقطعی کند. پدیده‌ای که به نظر می‌رسد در مورد صادرات غیرنفتی کشور در حال تکرار باشد و به جای حل مشکلات اساسی صادرات که ناشی از مشکلات کلان اقتصادی مانند بی‌ثباتی مقررات و قوانین، تورم بالا و ثبات نرخ ارز می‌باشد، با مسکن‌های موقتی مانند جوایز صادراتی که خود به وجود آورنده مسائل دیگری می‌باشد، سعی در پاک کردن صورت مسئله شده است.

۴ جوایز صادراتی در گروهی از کشورهای منتخب

۴-۱ استرالیا

نظام جوایز صادراتی استرالیا یک برنامه ملی است که در آن صادرکنندگانی که رشد مناسب صادراتی را از طریق نوآوری و تعهد به دست آورده باشند، شناسایی شده و مورد تشویق قرار می‌گیرند. مروری بر عملیات برندگان این جوایز می‌تواند اهداف نظام جوایز صادراتی این کشور را تبیین کند. برای مثال مرکز اداره حقوق و عوارض گمرکی^۱ دانشگاه کانبرا (برنده جایزه صادراتی در سال ۲۰۰۸) اولین نوع از چنین نهادهایی در جهان می‌باشد که رسماً از طرف سازمان گمرک جهانی به عنوان مرکز پیشتاز برتر شناخته شده است. گروه کرایگ موستین^۲ (برنده دیگر جایزه صادراتی در سال ۲۰۰۸) یک شرکت خانوادگی استرالیایی است که هشتاد سال سابقه کاری دارد و گروه وسیعی از محصولات کشاورزی استرالیا را به بیشتر از شصت کشور دنیا صادر می‌کند.

نظام جوایز صادراتی را کمیسیون تجارت استرالیا^۳ و دفتر تجارت و صنعت استرالیا^۴ اداره می‌کنند. جایزه صادراتی استرالیا عمری ۴۷ ساله دارد و قدیمی‌ترین جایزه تجارتي در استرالیا می‌باشد. ایالت‌ها و استان‌های استرالیا هر کدام جوایز صادراتی مستقل خود را داشته

1. Center for Customs and Excise Studies

2. Craig Mostyn

3. Austration Trade Commisison (Austrade)

4. Austration Chamber of Commerce and Industry (ACCI)

و برندگان آنها وارد رقابت جایزه صادراتی ملی می‌شوند. با فرض اهمیت بالای صادرات برای استرالیا، هدف برنامه جوایز صادراتی معرفی گسترده صادرکنندگان برجسته کشور می‌باشد. برندگان سال‌های گذشته بیان کرده‌اند که این جایزه اعتبار آنها را در بازارهای آن سوی دریاها افزایش داده است. جایزه صادراتی حوزه گسترده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی (کشاورزی، معدن، صنعت، هنر، جهانگردی، آموزش و ...) را بدون توجه به اندازه آنها دربرمی‌گیرد. اهداف برنامه جایزه صادراتی استرالیا عبارت است از:

- معرفی و تشویق موفق‌ترین و مبتکرترین صادرکننده استرالیا،

- تشویق دیگر صادرکنندگان برای اخذ جایزه صادراتی،

- گسترش دانش مردم درباره اهمیت صادرات برای اقتصاد کشور.

در طول عمر ۴۷ ساله این نهاد، ۵۸۳ فعالیت تجاری با آن در ارتباط بوده و در کل ۱۷۴۴ جایزه صادراتی اعطا شده است. (<http://www.exportawards.gov.au/home-awards/default.aspx>)

۲-۴ کانادا

شرایط اخذ جایزه صادراتی در این کشور عبارت است از:

- شرکت باید حداقل ۱۵۰ هزار دلار و ۱۰ درصد درآمدش از طریق فروش کالاها و خدمات در بازارهای خارجی به‌دست آمده باشد.

- کالاها و خدمات مورد نظر باید در دو سال اخیر صادر شده باشند.

- درآمد ناشی از فروش شرکت باید کمتر از ۲۵ میلیون دلار در سال مالی آخر باشد.

- مرکز اصلی شرکت باید در کانادا باشد، در همین کشور باید به ثبت رسیده باشد و

فعالیت‌های مهم آن باید در کانادا صورت پذیرد.

- اتباع کانادا باید مالک شرکت باشند.

- شرکت باید مستقل از سایر شرکت‌های بزرگ باشد.

- متغیرهای زیر با وزنهای متفاوت در محاسبه فرمول جایزه صادراتی وارد می‌شوند:
- کیفیت و نحوه اجرای استراتژی صادراتی شرکت (۲۵ درصد)،
 - مقدار و نرخ رشد صادراتی شرکت (۲۵ درصد)،
 - سطح خلاقیت و نوآوری به کار رفته شرکت در هر زمینه فرایند صادراتی (۳۰ درصد)،
 - توان مالی شرکت (۱۰ درصد)،
 - اهمیت صادرات در توسعه برنامه شرکتها (۱۰ درصد) (http://www.exportawards.ca/export_awards/index.html)

۳-۴ زلاندنو

- جوایز تجاری بین‌المللی زلاندنو سابقاً فقط جوایز صادراتی نامیده می‌شد. این جوایز به شیوه‌های متعددی تجارت‌های بین‌المللی این کشور را پوشش می‌دهد: تولید مستقیم کالاها و خدمات، اقدامات مخاطره‌آمیز مشترک بنگاه‌ها در دیگر کشورها، سرمایه‌گذاری، بازاریابی و ...
- جوایز صادراتی به گروه‌های عمومی، مخصوص، سطح بالا و اعلی^۱ تقسیم می‌شوند. تمامی فعالیت‌ها ابتدا وارد گروه عمومی براساس کل درآمد سالیانه می‌شوند و سپس می‌توانند برحسب گروه‌های بالاتر و جایزه ارشد که صد هزار دلار پول نقد می‌باشد، کاندید شوند.
- شرایط جایزه گروه عمومی عبارت است از:
- بهترین مؤسسه بین‌المللی با کل درآمد کمتر از ۱۰ میلیون دلار،
 - بهترین مؤسسه بین‌المللی با کل درآمد بین ۱۰ تا ۵۰ میلیون دلار،
 - بهترین مؤسسه بین‌المللی با کل درآمد بیشتر از ۵۰ میلیون دلار.
- شرایط جایزه گروه مخصوص عبارت است از:
- بیشترین ابتکار در بازار بین‌المللی،
 - بهترین استفاده از برنامه‌ریزی در بازار بین‌المللی،

- بهترین راه تجاری کردن^۱ دارایی عقلی^۲ در بازار بین‌المللی،

- بهترین راه به کارگیری تحقیق و توسعه در بازار بین‌المللی.

شرایط عمومی داوطلبان در این دو گروه عبارت است از اینکه دفتر شرکت باید در زلاندنو باشد، حداقل سه سال با موفقیت در عرصه تجارت بین‌الملل فعالیت کرده باشد و حداقل یک میلیون دلار در بازار بین‌المللی به دست آورده باشد.

علاوه بر آن همه داوطلبان باید مطالبی چون استراتژی‌های تجاری‌شان، کیفیت کالاها و خدماتشان و ... را شرح دهند.

جایزه سطح بالا اختصاص به موفقیت‌های بزرگ در بازار بین‌المللی دارد. بالاترین سطح جایزه اختصاص به گروه‌های عالی دارد که تمامی برندگان گروه‌های عمومی و مخصوص می‌توانند در آن شرکت کنند. این جایزه اختصاص به موفقیت‌های بزرگ در عرصه صادرات با نتایج مستمر دارد (<http://www.nzte.govt.nz>).

۵. مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران با کشورهای منتخب

بررسی جوایز صادراتی در هر سه کشور خارجی نشان می‌دهد که جوایز صادراتی یک رویه عمومی برای صادرات نمی‌باشد و حتی در بعضی موارد به شدت محدود شده است. برای مثال نظام جوایز صادراتی در استرالیا علی‌رغم عمر طولانی ۴۷ ساله اش فقط ۱۷۴۴ جایزه صادراتی اعطا کرده است؛ یعنی به طور متوسط در هر سال ۳۸ جایزه صادراتی داده شده است. بالطبع نظارت‌های مربوط به این پدیده برای جلوگیری از تقلب بسیار آسان می‌باشد. علاوه بر آن نظام جوایز صادراتی در هر سه کشور می‌کوشد تا میل به ابتکار و نوآوری را در صادرکنندگان تشویق کند.

نظام جوایز صادراتی در زلاندنو و کانادا عموماً صادرکنندگان کوچک را مورد هدف قرار داده است، اما این نظام در استرالیا توجهی به اندازه صادرکنندگان ندارد.

1. Commercialisation
2. Intellectual Property

مقایسه نظام جوایز صادراتی ایران با این سه کشور نشانگر تفاوت‌های عمده‌ای است. در ابتدای کار تنها به صادرات پنج کالای مشخص بدون در نظرگیری هیچ عامل دیگری جایزه صادراتی تعلق گرفت و سپس نظام جوایز صادراتی ایران دامنه بسیار گسترده‌ای (تقریباً همه صادرکنندگان) را بدون توجه به معیارهایی مانند میزان ابتکار یا اندازه صادرکنندگان، کیفیت کالاهای صادراتی و ماندگاری در بازارهای صادراتی را دربرگرفت، به نحوی که شاید اطلاق نام جایزه بر آن صحیح نباشد (باور عمومی از واژه جایزه مفهومی را دربرمی‌گیرد که تنها عده معدودی و نه همه بازیگران درگیر را شامل شود).

۶ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

تأثیرات انکارنشدنی صادرات بر رشد اقتصادی، تأمین ارز خارجی، بهره‌برداری بهتر از واحدهای بزرگ تولیدی، بهره‌وری و انتقال تکنولوژی باعث شده تا کشورهای بسیاری راهبرد توسعه صادرات را انتخاب کنند. در کشور ما این راهبرد عمدتاً با سیاست اعطای یارانه و جوایز صادراتی تعقیب شده است. برای مثال ۹۲ درصد بودجه تشویقی صادرات تا تاریخ ۱۳۸۶/۱/۳۰ به پرداخت جوایز، کمک‌ها و مشوق‌های صادراتی کالا و خدمات اختصاص دارد.

بخش اول این مقاله اختصاص به بررسی مبانی نظری یارانه‌های صادراتی داشت. در موارد بسیاری یارانه‌های صادراتی نتیجه سیاست کف قیمت در مورد محصولات کشاورزی هستند که در آن دولت‌ها مازاد عرضه این محصولات را به جای انبار کردن یا نابود ساختن، صادر می‌کنند. با این حال یارانه‌های صادراتی با وجود همه نواقص و کمبودهای نظری (افزایش کسری بودجه دولت، نابرابر کردن بیشتر توزیع درآمدها در کشور و امکان مقابله به مثل کشورهای خارجی) و مخالفت‌های سازمان جهانی تجارت، هنوز به طور گسترده‌ای به کار گرفته می‌شوند. هرچند احتمالاً به علت مخالفت‌های این سازمان سهم یارانه‌های غیرمستقیم نسبت به مستقیم افزایش پیدا کرده است.

قسمت بعدی این مقاله به شیوه‌های پرداخت جوایز صادراتی و اقلام مشمول آن در ایران اختصاص داشت. جایزه صادراتی اولین بار در سال ۱۳۴۳ و برای کالاهای سنگ آهن، سنگ سرب، کرومیت، سالامبور، صدف و سنگ روی تخصیص یافت. در سال ۱۳۸۰ مجدداً توجه به جوایز صادراتی جلب شد و به کشمش، محصولات نساجی و چرم، چای، میوه و تره‌بار و مرغ و تخم‌مرغ جوایز صادراتی تعلق گرفت. در سال ۱۳۸۵ نظام جوایز صادراتی گسترده‌تر شد و تقریباً همه کالاهای صادراتی را شامل شد. هرچند کالاهای با ارزش افزوده بالاتر جوایز بیشتری را دریافت می‌کردند.

فواید نظام جوایز صادراتی کشور به شرح زیر است:

- اعطای جوایز صادراتی بیشتر به کالاهایی با ارزش افزوده بالاتر که می‌تواند مانع از صادرات محصولات صادراتی به صورت فله‌ای و بسته‌بندی نشده باشد.

- طبقه‌بندی کم جوایز صادراتی (۴ ردیف) که موجب اجرای آسان‌تر آن خواهد شد.

- عیوب احتمالی نظام جوایز صادراتی کشور به شرح زیر است:

- دامنه گسترده کالاهای مشمول دریافت جوایز که می‌تواند انگیزه‌ای برای سوءاستفاده‌های مختلف به وجود آورد.

- فقدان هرگونه حمایت خاص از صادرکنندگان کوچک که در مقایسه با صادرکنندگان بزرگ احتیاج به حمایت بیشتری دارند.

- وارد شدن اشخاص کم‌اطلاع در زمینه صادرات به صف صادرکنندگان که می‌تواند باعث تخریب بازارهای صادراتی کشور شوند.

- کم‌توجهی به مسائلی چون کیفیت کالای صادر شده، پایداری در بازارهای صادراتی و کشش تقاضا برای محصولات صادراتی.

قسمت بعدی این مقاله به بررسی نظام جوایز صادراتی در کشورهای استرالیا، کانادا و نیوزلند اختصاص داشت. وجه مشترک هر سه کشور در جوایز صادراتی محدود بودن و تعیین دقیق گیرندگان جوایز می‌باشد به نحوی که ابتکار و کارایی را در صادرکنندگان

تشویق کند. نکاتی که در نظام جوایز صادراتی ایران وجود ندارد و می‌تواند برای اصلاح مورد توجه قرار گیرد. ضمن آنکه می‌توان جوایز صادراتی را به صورتی طراحی کرد که بیشتر صادرکنندگان کوچک را که نیاز بیشتری به حمایت دارند، پوشش دهد.

حذف تدریجی دامنه گسترده جوایز صادراتی و جایگزینی آن با روش‌هایی چون کمک به حضور بنگاه‌های صادراتی در نمایشگاه‌ها و اعزام هیئت‌های تجاری، کمک به توانمندسازی تشکل‌های صادراتی و صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات، کمک به تحقیقات مرتبط با توسعه صادرات غیرنفتی، تدوین برنامه‌های آموزشی و برگزاری دوره‌های تخصصی برای صادرکنندگان نه تنها می‌تواند صادرات را افزایش دهد، بلکه فاقد اشکالات نظام فعلی جوایز صادراتی است. و در آخر باید دانست که بخش صادراتی کشور مجزا از بخش‌های دیگر اقتصاد و مشکلات آنها نیست که بتوان با اعمال سیاست‌هایی مانند جوایز گسترده صادراتی که به دلیل کسر بودجه دولت و مخالفت‌های سازمان جهانی تجارت قابلیت تداوم در بلندمدت را ندارند، مشکلات آن را حل کرد.

منابع و مأخذ

پارسامنش، مهرداد (۱۳۸۵). *ارزیابی شیوه‌های پرداخت یارانه صادراتی در ایران و اثرات لغو آن*، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

پیشرو، حمدا... (۱۳۸۶). «بررسی تجارب کشورهای مختلف در خصوص پرداخت یارانه‌های صادراتی و ...»، *بررسی‌های بازرگانی*، شماره ۲۵.

تودارو، مایکل (۱۳۷۸). *توسعه اقتصادی در جهان سوم*، ترجمه غلامعلی فرجادی، تهران، مؤسسه عالی پژوهش در توسعه و برنامه‌ریزی.

دنیای اقتصاد (۱۳۸۳). «ثبات نرخ ارز بازار جهانی را از ما می‌گیرد»، چهارشنبه ۲ آبان.

روزنامه آسیا (۱۳۸۴). «اقدامات گمرک برای مقابله با صادرات صوری»، ۲۸ آذر.

سیدشکری، خشایار (۱۳۷۸). «تأثیر سیاست‌های حمایتی بر صادرات غیرنفتی»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشگاه تهران.

صادقی، محسن (۱۳۸۵). *آثار حقوقی الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت بر یارانه‌های صادراتی بخش صنعت*، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

گمرک جمهوری اسلامی ایران (۱۳۸۱). *سالنامه آمار بازرگانی خارجی جمهوری اسلامی ایران*، سال ۱۳۸۰.

مدنی، امیرباقر (۱۳۷۰). *استراتژی‌های توسعه اقتصادی*، تهران، شرکت باورداران.

مرکز آمار ایران (۱۳۸۶). *سالنامه آماری* ۱۳۸۵ ایران.

Export subsidy, (http://en.wikipedia.org/wiki/export_subsidy)

<http://fa.tpo.ir/default.aspx>

<http://www.exportawards.ca/exportawards/index.html>

<http://www.exportawards.gov.au/home-awards/default.aspx>

<http://www.nzte.govt.nz>

<http://www.nzte.govt.nz>

Marshal, A. (1959). *Principales of economics*, Macmillan.

Medina-Smith, E. J. (2001). *Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid for Developing Countries? A Case Study Of Costa Rica*, Unctad, Study Series No. 7.

Michaely, M. (1977). Export and Growth: *an Empirical Investigation*, *Journal of Development Economics*, vol 4.

Robertson (1938). "The Future of International Trade", *Economic Journal*, Vol. 48.

Roy, U. (2006). *Export subsidy: Small Countries*, (<http://myweb.liu.edu/~uroy/eco41>).

www.tccim.ir

بررسی آثار تحریم بر اقتصاد ایران با تأکید بر تجارت خارجی

صمد عزیزنژاد*، دکتر سیدمحمد رضا سیدنورانی**

تاریخ دریافت ۸۸/۱۱/۱۲ تاریخ پذیرش ۸۹/۲/۲۸

هدف اصلی این مقاله بررسی آثار تحریم اقتصادی بر تجارت خارجی ایران در سه حوزه انرژی، کالا و خدمات بانکی است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که ایالات متحده در فاصله سال‌های ۱۹۷۹ تا ۲۰۰۸، با برگزیدن سیاست خصومت با ایران سعی در تضعیف اقتصاد کشور ما داشته و بعد از اعمال تحریم‌های مختلف، در حوزه‌های مذکور آثار زیر ظاهر شده است.

۱. علی‌رغم تحریم‌های اقتصادی ایران، بخش انرژی چندان از این تحریم‌ها اثرپذیر نبوده و همچنان به رشد و توسعه خود ادامه می‌دهد.
۲. از سال ۲۰۰۷ به بعد و با تشدید تحریم‌ها قیمت کالاهای سرمایه‌ای (ماشین‌آلات و تجهیزات) از سوی فروشندگان اروپایی بین ۷ الی ۱۰ درصد افزایش یافته است.
۳. هرچند اعمال تحریم‌های پی‌درپی و در فواصل زمانی کوتاه، موجب اثرپذیری نظام بانکی از این تحریم‌های مالی شده است، اما به مرور زمان بانک‌های ایرانی با برنامه‌ریزی و مدیریت بهینه این تحریم‌ها را پشت سر گذاشته و به تعهدات خود عمل کرده‌اند و اجازه ندادند وجهه بین‌المللی آنها دچار آسیب شود. به این منظور و براساس بهره‌گیری از تجربه‌های سال‌های گذشته و اخیر و همچنین مقابله با آثار تحریم‌های احتمالی توصیه‌های سیاستی لازم نیز ارائه شده است.

کلیدواژه‌ها: تحریم؛ انرژی؛ تجارت؛ نظام بانکی

طبقه‌بندی F59؛ F51؛ JEL

* پژوهشگر گروه بازارهای مالی دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی؛

E-mail: aziznejad.samad@gmail.com

** دانشیار دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی؛

E-mail: nourani@atu.ac.ir

مقدمه

تحریم عبارت است از عمل هماهنگ به وسیله گروهی که متضمن امتناع از داشتن روابط تجاری یا هرگونه رابطه‌ای با شخص یا گروه دیگر با هدف مجازات و یا جبران زیان‌ها باشد؛ تحریم اقتصادی نیز عبارت است از موضع‌گیری‌هایی که تعدادی از کشورها با هدف ایجاد محدودیت در تجارت و رابطه رسمی با کشوری که از نظر آنها قوانین بین‌المللی را نادیده می‌گیرد، اتخاذ می‌شود (صادقی‌یارندی و طارم‌سری، ۱۳۸۵: ۵۳). اغلب این تحریم‌ها علیه یک کشور برای مقابله با سیاست‌ها و برنامه‌های آن تفسیر می‌شود. در واقع تحریم از موضع‌گیری شروع و سپس عملیاتی می‌شود.

با آنکه جمهوری اسلامی ایران سال‌ها هدف تحریم‌های اقتصادی بوده، با این حال تاکنون اغلب مباحثی که در زمینه تحریم اقتصادی انجام شده، توصیفی و یا به صورت تحلیل خبری بوده است. در حالی که تحریم‌های اقتصادی مسئله تازه‌ای نیست و حداقل از جنگ جهانی اول به بعد، تحریم اقتصادی ابزاری قوی در سیاست خارجی کشورها مطرح شده است. سازوکار عملی تحریم‌های اقتصادی و عوامل دخیل در موفقیت یا شکست آن به حدی متنوع است که کشورهای تحریک‌کننده نمی‌توانند پیش‌بینی درستی داشته باشند. به همین دلیل توجه به اخبار روزمره و اظهارنظرهای سیاست‌مداران و دولت‌مردان کشورهای تحریم‌کننده یا تحریم‌شونده نیز در موارد زیاد گمراه‌کننده است. از این رو دقت و مطالعه بحث‌های نظری که براساس تجارب گذشته به دست آمده است، می‌تواند مفید و مؤثر باشد (زهرائی، ۱۳۷۶: ۱۲۶).

بنا به موارد فوق ضرورت توجه و مطالعه خبرهای مختلف تحریم اقتصادی نمایان می‌شود که در این مقاله اثر تحریم‌های اقتصادی بر تجارت خارجی ایران بعد از دهه ۱۹۹۰ میلادی بحث و ارزیابی می‌شود. در قسمت اول ابتدا مبانی نظری تحریم ارائه می‌شود، در قسمت دوم تاریخچه تحریم‌های اعمال شده علیه جمهوری اسلامی ایران بحث می‌شود، در قسمت سوم محتوای تحریم‌های اعمال شده علیه ایران ارزیابی می‌گردد، در قسمت چهارم روند تجارت خارجی ایران قبل و بعد از تحریم تجزیه و تحلیل می‌شود، در قسمت پنجم اثر

تحریم‌های اقتصادی بر تجارت خارجی مستندسازی و در قسمت ششم بحث و نتیجه‌گیری و راهکارهای مقابله با تحریم‌ها ارائه می‌شود.

۱ مبانی نظری تحریم

نظریه‌های تحریم رابطه مستقیمی با به‌کارگیری قدرت اقتصادی دارد. و بنا به تعریف رابرت ژیلپین تحریم اقتصادی یعنی «دست‌کاری روابط اقتصادی به منظور اهداف سیاسی» (Jil Meron, 1990: 10).

برخی تحریم اقتصادی را جزئی از مهارت‌های دیپلماتیک می‌دانند. این برداشت بیشتر به قرن‌های پیشین مربوط بوده است. در اوضاع کنونی، استراتژی برای بر پا کردن جنگ اقتصادی در جریان خصومت‌های جاری عصر نوین دارای اهدافی بسیار گسترده‌تر از مفهوم سنتی است. مخصوصاً بعد از دهه ۱۹۹۰ الگوی تحریم دچار تغییر شده است؛ به طوری که از تحریم اقتصادی به عنوان سیاست برتر یا جایگزین ابزار نظامی با هزینه کمتر یاد می‌شود (Lopez and Cortright, 1995: 18).

از دید طرف‌داران تحریم، پایه نظری ابزار اقتصادی در سیاست خارجی محکم است. این بحث دارای دو فرض اساسی است: اول قطع رابطه تجاری و تحریم اقتصادی، کشور تحت تحریم را از بعضی منافع که از تجارت عاید آن کشور می‌شود، محروم می‌کند و در نتیجه از رفاه می‌کاهد. دوم، استفاده نکردن از سود تجاری، بر کشور تحریم‌شونده تأثیر می‌گذارد و این را می‌توان یکی از پایه‌های اصول اقتصادی محسوب کرد. تصور این است که قطع رابطه تجاری موجب تغییر رفتار می‌شود. با وجود این، در زمینه موفقیت تحریم اقتصادی، به دلیل تجارب گذشته که با یکدیگر دارای تناقض است، بحث فاقد وضوح و پایه تجربی لازم است. همان‌گونه که کوپر می‌گوید، نظریه تحریم اقتصادی اگرچه دارای سابقه طولانی است، ولی سؤال درباره موفقیت آن به دهه ۱۹۳۰ برمی‌گردد (Bergelljk, 1989: 404).

با شناسایی ابهامات موجود در زمینه تحریم اقتصادی، مطالعات موجود یافته‌هایی تجربی

در مورد تحریم‌های اقتصادی پیشنهاد می‌کنند که به هنگام مقایسه با دیگر انتخاب‌های سیاسی، مانند مداخله نظامی احتمال موفقیت تحریم را آشکار می‌کند. به لحاظ تاریخی، زمانی تحریم‌ها به هدف اقتصادیشان دست می‌یابند (برای مثال، تأثیر آنها باعث تخریب اقتصاد کشور هدف می‌شود) که:

۱. هزینه‌های تحریم بر اقتصاد کشور هدف بیش از ۲ درصد تولید ناخالص ملی^۱ آن را کاهش دهد؛
 ۲. تفاوت زیادی در توانایی اقتصادی بین فرستنده اولی و هدف موجود باشد (نسبت تولید ناخالص ملی ده به یک)؛
 ۳. کشور هدف، تمرکز تجاری بالایی بر اعمال‌کننده داشته باشد (بیشتر از ۲۵ درصد از کل تجارت کشور هدف)؛
 ۴. تحریم‌ها سریع، با بالاترین شدت و با همکاری کامل آن دسته از شرکای تجاری که ممکن است در چنین سازوکاری خلل وارد کنند، تحمیل شود؛
 ۵. هزینه تداوم تحریم‌ها بر کشور تحمیل‌کننده پایین باشد (لاپز و کارت‌وایت، ۱۳۷۶: ۲۵).
- جهات دیگر منافع درخصوص موارد فوق تجربی است. تحریم‌هایی که در ابتدا با تحدیدات مالی همراه است، مانند انسداد دارایی‌ها و وام‌های موجود در بانک‌های خارجی، درجه موفقیت سیاسی بالاتری (۴۱ درصد) نسبت به تحریم‌هایی دارند که به‌طور گسترده بر تجارت تحمیل می‌شوند (۲۵ درصد) (همان).

۱-۱ طبقه‌بندی تحریم‌های اقتصادی

تحریم‌های اقتصادی اغلب در دو شکل اساسی ذیل اعمال می‌شود:

۱-۱-۱ ممنوعیت‌های تجاری

مهم‌ترین موارد ممنوعیت‌های تجاری عبارت‌اند از:

1. Gross National Product (GNP)

۱. سهمیه‌بندی، تحدید و توقف کلی صادرات و واردات؛
۲. سیاست تبعیض آمیز تعرفه‌ای، شامل رد همکاری بیشتر با کشور هدف و پذیرش امتیاز تعرفه‌ای عمومی؛
۳. تعلیق و لغو موافقت‌نامه‌های تجاری و پروژه‌های مشترک و ممنوع کردن صادرات تکنولوژی؛
۴. تهیه لیست سیاهی از معاملات تجاری در حال انجام توسط کشور هدف؛
۵. قطع، تعلیق و لغو کمک‌های فنی و برنامه‌های آموزشی.

۱-۱-۲ ممنوعیت‌های مالی

ممنوعیت مالی نیز جنبه دیگری از تحریم‌های مالی بوده و به یکی از اشکال ذیل اعمال شدنی است:

۱. ممنوعیت بیمه‌ها و سایر خدمات مالی؛
۲. مالیات بر صادرات کشور؛
۳. ایجاد محدودیت‌های مالی و بانکی؛
۴. تحریم نقل و انتقالات مالی؛
۵. مسدود کردن دارایی‌های خارجی کشور؛
۶. ایجاد ممنوعیت در فروش نفت خام و واردات و فرآورده‌های نفتی؛
۷. ایجاد اختلال در گشایش اعتبار اسنادی برای تجار کشور؛
۸. ایجاد موانع در جذب سرمایه‌گذاری خارجی (مؤسسه تدبیر اقتصاد، ۱۳۸۷: ۱۰-۷).

۱-۲ اهداف تحریم‌های اقتصادی

در این بخش از مطالعه اهداف تحریم‌های اقتصادی در دو بخش اهداف کلی تحریم و اهداف تحریم اقتصادی ایران بررسی می‌شود.

به‌رغم آنکه تحریم‌های اقتصادی با هدف وادار ساختن کشور تحریم شده به تغییر رفتار

و خط‌مشی سیاسی، از طریق تحمیل فشارهای اقتصادی، به‌ندرت موفقیت‌آمیز بوده‌اند، اما همچنان به‌صورت گسترده به‌کار گرفته می‌شوند. به‌طوری‌که درصد موفقیت تحریم‌های اقتصادی در طول سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، در بهترین وضعیت، حدود ۳۴ درصد بوده است (لاپز و کارت‌وایت، ۱۳۷۶: ۱۲). با این حال تحریم‌های اقتصادی ابزاری برای مجازات، تنبیه و ترغیب کشورها و افراد به تمکین در انجام رفتاری خاص است. بنابراین اهداف مختلفی را می‌توان از اجرای تحریم در نظر گرفت. به‌طورکلی کشورهای تحریم‌کننده با تحریم‌های اقتصادی کشورهای هدف، اهداف زیر را دنبال می‌کنند:

۱. بازدارندگی: ^۱ تهدید به تحریم به‌منظور جلوگیری از نقض تحریم؛
۲. پیروی: ^۲ تغییر برخی از جنبه‌های سیاست داخلی و خارجی کشور هدف؛
۳. تنبیه: ^۳ هنگامی که برای به‌وجود آوردن تغییر بسیار دیر است یا این امر بسیار مشکل به‌نظر می‌رسد، تنها هدف اعمال تحریم می‌تواند تغییر رفتار نادرست باشد؛
۴. بی‌ثباتی: ^۴ این هدف معمولاً با تحریم‌های یک‌جانبه و در برخی موارد تحریم‌های چندجانبه به‌دست می‌آید؛
۵. محدود کردن اختلاف: ^۵ تحریم‌های تسلیحاتی نمونه‌ای از تحریم‌هایی است که به دنبال این هدف اعمال می‌شوند؛
۶. یکپارچگی: ^۶ هدف برخی فرستنده‌های تحریم، تقلید از کشورهای دوست است تا بتوانند از طریق آن حمایت خود را از این کشورها نشان دهند؛
۷. نمادگری: ^۷ مقصود از این هدف، ارائه شواهدی دال بر نارضایتی فرستنده به مخاطبان و همچنین طرف دریافت‌کننده است، اما هیچ‌گونه خسارت مالی جدی به همراه ندارد؛

-
1. Compliance
 2. Deterrence
 3. Punishment
 4. Destabilization
 5. Limitation of Conflict
 6. Solidarity
 7. Symbolism

۸. سیگنال دادن^۱: این نوع هدف به دنبال نشان دادن تصمیم قطعی بر ایجاد خسارت مادی به وجود می آید؛

۹. تحمیل: موقعیت‌هایی که در آن به هدف فشار می‌آورد تا به منظور تغییر وضع موجود، کار خاصی را انجام دهد مانند اعمال فشار به رئیس حکومت برای پذیرش نتیجه انتخابات؛

۱۰. ممانعت: در اینجا هدف تحت فشار قرار می‌گیرد تا عمل خاصی را به منظور تغییر وضعیت موجود انجام ندهد. مانند استفاده از سلاح‌های کشتار جمعی (همان: ۲۷-۲۵).

۳-۱- درجه‌بندی موفقیت تحریم

در خلاصه کردن موفقیت تعدادی از رخدادهای مربوط به تحریم، بین درجه‌بندی بر مبنای اثباتی و سطحی و درجه‌بندی با به کارگیری تفسیر عمیق‌تر، نوعی تبادل نابرابر وجود دارد. مطابق گزارش‌های موجود، معمولاً کشورهای سلطه‌طلب برای «در خط» نگه داشتن کشورهای کوچک مخصوصاً کشورهایی که به طور سنتی «دوست» و دست‌نشانده بودند، تحریم‌ها را به کار گرفته‌اند. تقریباً یک‌سوم از این رخدادهای معیار خودشان با موفقیت پایان یافته‌اند، بدین معنا که کشورها اهداف اولیه و اعلان شده از تحریم را به دست آورده‌اند. چه این اهداف عاقلانه یا غیرعاقلانه انتخاب شده باشد (همان: ۱۲۸، ۱۳۰، ۱۳۹، ۱۴۱ و ۱۴۲).

در بسیاری از موارد تحریم‌ها موجب تضعیف هنجارهای تثبیت شده اقتصادی، مالی و حقوقی رژیم بین‌المللی موجود شده‌اند. اعمال دسته‌جمعی تحریم‌ها موجب تقویت سیستم همکاری بین‌المللی بر اساس ارزش‌ها، استانداردها و نهادهای مشترک شده‌اند همان‌طور که در بعضی موارد دیگر رد کردن تحریم‌های دسته‌جمعی آن را تضعیف کرده است. به طور کلی ابزار نفوذ دولت‌ها به ترتیب افزایش اجبار، عبارت‌اند از:

۱. متقاعدسازی و تبلیغات؛

۲. دیپلماسی (شامل چانه‌زنی، مصالحه و بده بستان)؛

۳. تحریم‌های اقتصادی؛

۴. اقدام نظامی اعم از آشکار و پنهان.

در مورد چگونگی کارایی ابزارها و نفوذ، پرسش‌هایی وجود دارد. در این زمینه هافباور، اسکات و بالدوین تا حدودی تجدیدنظرطلب‌اند و با این دیدگاه که تحریم‌های اقتصادی کارایی خوبی ندارند، مخالف هستند. آنها نتیجه گرفته‌اند که اگر به همه موارد تحریم‌های اقتصادی توجه شود، ملاحظه می‌گردد که تحریم‌ها بیش از آنچه گفته می‌شود، مؤثر بوده‌اند. در هجده مورد از ۴۴ مورد که گفته می‌شود دولت تحریم‌کننده در پی تغییر یک خط‌مشی سیاسی نسبتاً متوسط در دولت تحریم‌شونده، نظیر گسترش تسلیحات اتمی و حقوق بشر، بوده است، هافباور و اسکات بیشترین نمره موفقیت یعنی ۹ را تعیین می‌کنند (همان: ۱۴).

همچنین نتایج سایر مطالعات، فقدان هرگونه همبستگی آماری قابل توجه بین موفقیت و میزان همکاری بین‌المللی در تحمیل تحریم‌هاست. در بسیاری از تحریم‌های موفق، دولت تحریم‌کننده در صدد جلب همکاری دولت‌های دیگر برنیامده است.

این مطالعات نشان می‌دهد که در زمینه‌های بسیار محدودی موفقیت حاصل شده است. بیشتر تحریم‌هایی که موفق به تغییر «خط‌مشی‌های سیاسی متوسط» یک دولت شده‌اند، شامل تحریم‌هایی است که علیه دولت‌های دوست یا بی‌طرف اعمال شده است، نه دولت‌های دشمن. در مقولات دیگر، موفقیت زمانی حاصل شده که هدف دولت تحریم‌کننده بی‌ثبات کردن حکومت تحریم شده - همراه با به‌کارگیری ابزارهای دیگر مثل اقدام پنهان - بوده است، و همچنین در تلاش‌هایی که برای قطع ماجراجویی کوچک نظامی متحدین با دولت‌های بی‌طرف صورت پذیرفته، موفقیت حاصل شده است.

براساس اندازه‌گیری‌هایی که هافباور و اسکات به‌عمل آورده‌اند، تلاش‌هایی که برای تغییر دادن خط‌مشی‌های اصلی سیاسی دولت‌های تحریم شده است، تضعیف توان بالقوه نظامی این‌گونه دولت‌ها و قطع ماجراجویی نظامی دولت‌های متخاصم صورت پذیرفته عملاً

ناموفق بوده است. موفقیت بیشتر زمانی حاصل شده است که دولت یا حکومت تحریم شده از لحاظ سیاسی و اقتصادی ضعیف بوده‌اند. به نظر می‌رسد میزان موفقیت تحریم‌های اقتصادی در سی سال گذشته به مراتب کاهش یافته است، به‌ویژه در موارد تغییر خط‌مشی‌های سیاسی متوسط که از دهه ۱۹۷۰ بخشی از سیاست خارجی ایالات متحده بوده است.

آثار و کارکردهای تحریم، طیف گسترده‌ای از اهداف را شامل می‌شود که حد‌اعلای آن تغییر دولت‌ها و حد پایین آن خنثی بودن تحریم است. مطالعات در مورد کاربردهای تحریم اقتصادی در قرن بیستم نشان می‌دهد که از آغاز به کارگیری ابزار تحریم، حدود یک‌سوم تحریم‌ها با موفقیت همراه بوده که مهم‌ترین دلیل آن محدود بودن اهداف تحریم نظیر تغییرات اندک سیاسی بوده است؛ یعنی اساساً در چنین وضعیتی احتمال موفقیت تحریم افزایش می‌یابد. در خصوص زمان، نحوه و شدت تحریم، راهبردهای متعددی وجود دارد که در این مورد، برخی از مهم‌ترین گزاره‌های راهبردی را که متأثر از تجارب اعمال تحریم بوده است، می‌توان به شرح زیر برشمرد:

۱. هرچه اعتبار کشور هدف بیشتر باشد، عاملی تهدیدکننده برای تحریم محسوب می‌شود و در صورت کاهش آن، اعمال تحریم راحت‌تر انجام می‌شود؛
 ۲. هر چقدر کشور هدف به کالای خاص در تجارت بین‌الملل وابسته‌تر باشد، احتمال تحریم آن کشور و آن بخش بیشتر است؛
 ۳. هرچه به دلیل تحریم، نظام سیاسی در داخل کشور بیشتر مورد تهدید و چالش قرار گیرد، احتمال بیشتری برای اعمال و موفقیت تحریم وجود دارد.
 ۴. هرچه توافق منطقه‌ای و بین‌المللی پیرامون وجود تهدیدی خاص بیشتر باشد، امکان بیشتری وجود دارد که همان موضوع منبع و منشأ آن تحریم قرار گیرد (همان: ۲۲-۲۳).
- مؤثرترین و گسترده‌ترین مطالعه بر کارایی تحریم‌ها مربوط به مؤسسه اقتصاد بین‌الملل^۱ است که ۱۱۶ مورد تحریم را در فاصله سال‌های ۱۹۱۴-۱۹۹۰ عنوان کرده است و با استفاده

از سیستم درجه‌بندی، سعی بر تعیین این نکته دارد که آیا تحریم‌ها در کشور هدف، مقاصد کشور تحریم‌کننده را برآورده ساخته و آیا سبب اصلی تغییرات در کشور هدف بوده است؟ طبق نتایج این مطالعه، میزان موفقیت کلی برای ۱۱۶ مورد، تنها ۳۴ درصد بوده است. به این ترتیب این تحریم‌ها به‌طور متوسط در یک‌سوم حد انتظار ظاهر شده‌اند. همچنین ۵۳ مورد از آنها، تحریم‌های یک‌جانبه اعمال شده از سوی ایالات متحده علیه کشورهای مختلف بوده که تنها ۶ مورد از آنها موفق تشخیص داده شده است (حدود ۱۲ درصد موفقیت) و پنج مورد از آنها، شامل قطع کمک‌های مالی، وام‌ها و سرمایه‌گذاری تجاری بوده‌اند (همان: ۲۵). اگرچه در هیچ‌یک از موارد تحریم، تسلیم کامل و فوری کشور هدف رخ نداده است، اما بررسی نتایج یازده مورد تحریم سازمان ملل در دهه ۱۹۹۰ نشان می‌دهد که در سه مورد عراق، یوگسلاوی و لیبی موفقیت متوسط به بالایی حاصل شده است. در چهار مورد هائیتی، آنگولا، سیرالئون و سومالی تحریم‌ها دارای اثرهای بسیار محدود و موقتی برای ایجاد گفت‌وگو بودند، و هیچ‌گونه فشار شدید یا تغییر در سیاست‌های دولت هدف به‌وجود نیامد. لذا بررسی سه تحریم موفق از یازده فقره تحریم، مؤید ۲۷ درصد نرخ کارایی تحریم‌هاست. اگر مورد کامبوج هم اضافه شود کارایی آنها به ۳۶ درصد نیز می‌رسد (همان: ۳۶-۳۱).

۲ بررسی تقویم زمانی تحریم‌های اقتصادی علیه ایران بعد از دهه ۱۹۹۰
در این بخش تحریم‌های اقتصادی که از دهه ۱۹۹۰ به بعد علیه ایران اعمال شده است به همراه جزئیات آنها معرفی و تبیین می‌شود.

۲-۱ دوران بازسازی (دوره بوش پدر: ۱۹۹۲-۱۹۸۹)

در سال ۱۹۹۲ قانون «منع گسترش تجهیزات نظامی ایران و عراق»^۱ تصویب شد. این قانون

صادرات کلیه ماشین‌آلات و تجهیزاتی را که به‌طور غیرمستقیم دارای کاربرد نظامی هستند، منع کرد و به تمام کمک‌های اقتصادی به ایران پایان داد.

۲-۲ مهار دوجانبه و قانون تحریم ایران - لیبی (دوره کلینتون: ۲۰۰۱-۱۹۹۳)

۱. سال ۱۹۹۳: تدوین سیاست مهار دوجانبه توسط دولت کلینتون.
۲. مارس ۱۹۹۵: دولت کلینتون، به‌دلیل حمایت ایران از تروریسم و مخالفت با صلح خاورمیانه، هرگونه مشارکت شرکت‌های آمریکایی را در توسعه صنعت نفت ایران منع کرد.
۳. مه ۱۹۹۶: کلینتون همه مبادلات اقتصادی با ایران را تحریم کرد.
۴. آوریل ۱۹۹۶: قانون «ضد تروریسم و مجازات مرگ» تصویب و هرگونه مبادلات مالی با ایران منع شد و از کمک‌های مالی به کشورهایی که تجهیزات و خدمات در اختیار ایران قرار می‌دهند، جلوگیری به‌عمل آمد.
۵. اوت ۱۹۹۶: تصویب قانون «تحریم ایران - لیبی»^۱ این قانون دولت آمریکا را موظف کرد تا هر شرکت خارجی را که بیشتر از بیست میلیون دلار در صنعت نفت ایران سرمایه‌گذاری کند، تحریم و مجازات کند.

کلینتون، رئیس‌جمهور وقت آمریکا در ۲۹ شهریور ۱۳۷۴ (۲۰ سپتامبر ۱۹۹۵) با تصویب طرح داماتو اجازه یافت شرکت‌های غیرآمریکایی را که فناوری صنعت نفت را در اختیار ایران قرار می‌دادند، تحریم کند. قانون داماتو پس از ادغام با طرح «بنیامین گیلمن» رئیس صهیونیست کمیسیون روابط بین‌الملل مجلس نمایندگان آمریکا که محتوایی مشابه قانون داماتو داشت در قالب قانون مجازات ایران و لیبی در ۱۴ مرداد ۱۳۷۵ (۵ اوت ۱۹۹۶) در کنگره آمریکا تصویب شد و سپس به امضای کلینتون رسید و برای مدت پنج سال اجرا شد (اسماعیلی، ۱۳۸۷: ۲). تحریم‌های احتمالی تعامل عدم صدور مجوز صادراتی، ممنوعیت دریافت وام و اعتبار از مؤسسات مالی آمریکا، امتناع از ارائه فرصت‌های خرید دولتی توسط

1. Iran-Libya Sanction Act (ILSA), 1996.

آمریکا و ممنوعیت واردات از شرکت متخلف به آمریکا از مفاد این طرح بوده است (صادقی یارندی و طارم‌سری، ۱۳۸۵: ۱۱۲).

۶. اوت ۱۹۹۷: بخش‌نامه ۱۳۰۵۹ دولت کلینتون صادرات به کشورهایی که قصد صدور مجدد کالاهای آمریکایی به ایران را داشتند، منع کرد.

۷. مه ۱۹۹۸: دولت کلینتون اعلام کرد شرکت‌های توتال فرانسه و شرکای آن به سبب سرمایه‌گذاری در پروژه پارس جنوبی تحریم نخواهند شد و از تحریم مربوط به «قانون تحریم ایران - لیبی» مستثناست.

۸. ژوئن ۱۹۹۸: دولت کلینتون قانون تحریم «منع گسترش توانایی موشکی ایران» را وتو کرد.

۹. ژوئیه ۱۹۹۸ و ژانویه ۱۹۹۹: دولت کلینتون ۱۰ مؤسسه روسی را به دلیل مشارکت در توسعه صنعت موشک‌سازی ایران تحریم کرد.

۱۰. آوریل ۱۹۹۹: کلینتون با صدور بخش‌نامه‌ای صادرات مواد غذایی و دارویی را به ایران، لیبی و سودان آزاد کرد.

۱۱. سپتامبر و نوامبر ۱۹۹۹: دولت آمریکا تحریم‌های جدیدی علیه ایران صادر کرد و کلینتون شرکت بوئینگ را در مورد صدور قطعات برای هواپیماهایی که پیش از تحریم به ایران فروخته شد و هنوز ضمانت دارند، از قانون تحریم مستثنا کرد.

۱۲. نوامبر ۲۰۰۰: «قانون منع گسترش قوه نظامی ایران»^۱ تصویب شد که هدف آن جلوگیری از صدور تکنولوژی نظامی به ایران بود. به‌ویژه این قانون پرداخت کمک مالی به روسیه را منوط به رعایت قوانین تحریم آمریکا کرد.

۱۳. مارس ۲۰۰۰: آلبرایت وزیر خارجه آمریکا، تحریم برخی از صادرات غیرنفتی از جمله فرش، خاویار و پسته را لغو کرد.

۱۴. اکتبر ۲۰۰۰: تصویب «قانون اعتبارات کشاورزی»؛ این قانون کشورهایی را که در لیست کشورهای تروریستی بودند، از دریافت ضمانت‌نامه‌های صادراتی آمریکا محروم کرد.

1. Iran Nonproliferation Act, 2000.

۲-۳ از سال ۲۰۰۱ تاکنون (دوره بوش پسر و باراک اوباما)

۱. ژانویه ۲۰۰۱: تحریم شرکت کره‌ای (با استفاده از قانون منع گسترش قوه نظامی ایران) به سبب فروش قطعات صنعتی به ایران.

۲. ژوئن ۲۰۰۱: تحریم شرکت کره‌ای و دو شرکت چینی به سبب فروش قطعات صنعتی به ایران.

۳. اوت ۲۰۰۱: تمدید قانون تحریم ایران - لیبی برای یک دوره پنج‌ساله.

۴. مه ۲۰۰۳: تحریم چند شرکت مالدیوایی، ارمنی و چینی به سبب فروش قطعات و کالاهای صنعتی به ایران.

۵. دستور اجرایی ۱۳۳۸۲ ژوئن سال ۲۰۰۵: براساس این قانون، جورج بوش دستور^۱ مسدود کردن دارایی افرادی که در فعالیت هسته‌ای و سلاح‌های کشتار جمعی همکاری داشته‌اند و عضوی از شبکه حامیان چنین فعالیت‌هایی هستند، صادر کرد (مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۷: ۸). این اقدام با صدور دستور اجرایی ۱۳۲۲۴ در دسامبر سال ۲۰۰۱ به منظور مسدود کردن دارایی اشخاص مظنون به حمایت و ارتکاب اعمال تروریستی به اجرا درآمد.^۲

۶. ژوئیه ۲۰۰۶ (قطعنامه ۱۶۹۶ شورای امنیت سازمان ملل): شورای امنیت سازمان ملل روز ۳۱ ژوئیه ۲۰۰۶ با چهارده رأی موافق در برابر یک رأی ممتنع (اندونزی) قطعنامه ۱۶۹۶ را علیه ایران صادر کرد که طی آن از ایران خواست غنی‌سازی اورانیوم را تعلیق کند.

در بند «۵» این قطعنامه عنوان شده است: «از تمام دولت‌ها می‌خواهد که براساس اختیارات قانونی و قوانین خود با هوشیاری از انتقال هرگونه اقلام، مواد اجناس و فناوری که بتواند به فعالیت‌های ایران در زمینه‌های مربوط به غنی‌سازی، فراوری و برنامه‌های موشکی بالستیک کمک کند، جلوگیری نماید».

همچنین در بند «۸» این قطعنامه عنوان شده است در صورتی که ایران مفاد قطعنامه را به

1. Executive Order 13382 (June 28, 2005).

2. Executive Order 13224 (December 23, 2001).

اجرا نگذارد، مفاد ماده (۴۱)^۱ فصل هفتم منشور سازمان ملل متحد به منظور ترغیب ایران به رعایت مفاد مذکور اعمال شود (مؤسسه تدبیر اقتصاد، ۱۳۸۷).

۷. دسامبر ۲۰۰۶ (قطعنامه ۱۷۳۷ شورای امنیت علیه ایران): این قطعنامه که در ادامه قطعنامه ۱۶۹۶ به تصویب رسید ضمن تأکید بر عدم تعلیق غنی‌سازی ایران و همکاری نکردن با آژانس، ایران را ملزم می‌کند که باید بدون تأخیر اقدامات مقرر شده در قطعنامه ۱۶۹۶ را اعمال نماید و اقداماتی را برای ایجاد اعتماد نسبت به مقاصد صرفاً صلح‌آمیز انجام دهد.

در بند «۳» این قطعنامه عنوان شده است: «تصمیم می‌گیرد که همه کشورها باید اقدامات لازم را به منظور ممانعت از عرضه، فروش یا انتقال مستقیم یا غیرمستقیم از سرزمینشان یا به وسیله اتباعشان، یا با استفاده از کشتی‌ها و هواپیماهای تحت پرچمشان و یا استفاده در ایران و به کارگیری در راستای منافع آن - اعم از اینکه منشأ آن در قلمروشان بوده یا نباشد - نسبت به کلیه اقلام، مواد، تجهیزات، کالاها و فناوری که می‌تواند به فعالیت‌های مرتبط با غنی‌سازی، بازفراوری یا آب سنگین ایران، یا به توسعه سیستم‌های پرتاب سلاح هسته‌ای کمک نماید، به مورد اجرا گذارند». همچنین در بند «۶» قطعنامه عنوان شده است که همه کشورها باید اقدامات مورد نیاز به منظور جلوگیری از فراهم آوردن هرگونه مشارکت فنی یا آموزشی، کمک مالی، سرمایه‌گذاری و واسطه‌گری یا سایر خدمات و انتقال منابع مالی یا خدمات مرتبط با عرضه فروش، انتقال تولید یا استفاده از اقلام، مواد، تجهیزات، کالاها و فناوری ممنوع تعیین شده را اجرا کنند.

همچنین در بند «۱۲» قطعنامه عنوان شده است که دولت‌ها باید تمام اعتبارات، دارایی‌های مالی و سایر منابع اقتصادی که در تاریخ پذیرش این قطعنامه و یا هر زمان دیگری پس از آن در قلمروشان قرار دارد و متعلق یا در کنترل اشخاص یا نهادهایی هستند

۱. ماده (۴۱) فصل هفتم منشور سازمان ملل: «شورای امنیت می‌تواند تصمیم بگیرد که برای اجرای تصمیمات آن شورا انجام کدام اقدامات متضمن به کارگیری نیروهای مسلح نباشد و می‌تواند از اعضای سازمان ملل متحد بخواهد که به این قبیل اقدامات مبادرت ورزند. این اقدامات ممکن است متوقف ساختن تمام یا قسمتی از روابط اقتصادی، ارتباطات ریلی، دریایی، هوایی، پستی، تلگراف، رادیویی و سایر وسایل ارتباطی و قطع روابط سیاسی را شامل شود».

که در پیوست قطعنامه مشخص شده است،^۱ یا دیگر اشخاص و نهادهایی که شورای امنیت یا کمیته تشخیص دهد که ... مسدود کنند و در صورتی که شورای امنیت یا کمیته نام آنها را از پیوست حذف نماید، تدابیر این بند با این افراد یا نهادها اجرا نخواهد شد.

در بند «۱۴» قطعنامه نیز دولت‌ها مجاز شده‌اند تا بهره یا سایر عواید متعلقه یا پرداخت‌های مربوط به قراردادهای، توافق‌نامه‌ها یا تعهدات مالی تنظیم شده از تاریخ توقیف دارایی‌ها طبق بند «۱۲» که موضوع این قطعنامه قرار گرفته‌اند، به حساب‌های مزبور واریز کنند، مشروط بر آنکه تمام این عواید و سودها نیز مسدود بمانند (همان).

۸. مارس سال ۲۰۰۷ (قطعنامه ۱۷۴۷ شورای امنیت علیه ایران): پیش‌نویس این قطعنامه را که توسط کشورهای فرانسه، آلمان و انگلستان و در سند ۱۷۰/۲۰۰۷ ارائه شده بود در ۲۴ مارس ۲۰۰۷ به تصویب شورای امنیت رسید.

طبق بند «۶» این قطعنامه از همه کشورهای خواسته شده است تا در تأمین، فروش یا انتقال مستقیم یا غیرمستقیم مواد یا سلاح مربوط از خاک خود یا از طریق اتباع، کشتی، ناو هواپیمابر، خودرو جنگی، تانک، سیستم‌های آتش‌بار سنگین، ناو جنگی، هلیکوپتر جنگی، موشک، سیستم‌های موشکی که ... و همچنین در مورد هرگونه کمک یا آموزش فنی، کمک مالی، سرمایه‌گذاری یا خدمات دیگر و انتقال منابع، خدمات یا کمک مالی در تأمین فروش، انتقال، ساخت یا استفاده از این قطعنامه برای جلوگیری از انباشت ویرانگرانه تسلیحات مراقب باشند.

بند «۷» قطعنامه تأکید دارد که کشورها هیچ تعهدی را درباره هرگونه کمک مالی و وام جدید به جمهوری اسلامی ایران را، جز اهداف بشردوستانه و توسعه، نپذیرند (همان).

۹. دسامبر ۲۰۰۶ و ژانویه، ژوئن و اکتبر ۲۰۰۷: در تاریخ‌های یاد شده تحریم‌هایی علیه بانک‌های سپه، صادرات، سپاه پاسداران و وزارت دفاع اعمال شد. که براساس ادعای

۱. نهادها و افراد درگیر در برنامه هسته‌ای و موشک‌های بالستیک ایران عبارت‌اند از: ۱. سازمان A؛ ۲. شرکت انرژی B؛ ۳. کالا-الکترونیک C؛ ۴. شرکت پارس D؛ ۵. شرکت فرایند E؛ ۶. سازمان F؛ ۷. گروه هفت G؛ ۸. گروه صنعتی H؛ ۹. گروه صنایع I و ۹. گروه صنایع J همچنین افراد درگیر در این برنامه‌ها عبارت‌اند از: ۱. محمد K؛ ۲. بهمن L؛ ۳. داود M؛ ۴. احسان N؛ ۵. جعفر O؛ ۶. علی P؛ ۷. محمد Q؛ ۸. حسین R؛ ۹. احمد S؛ ۱۰. رضا T؛ ۱۱. مرتضی U و ۱۲. یحیی V.

شورای امنیت، دلیل اصلی آن حمایت مالی از تروریسم و حزب... لبنان و همچنین تلاش برای دستیابی به سلاح کشتار جمعی و حمایت از آن بود. براساس این ۲۷ تن از افراد عضو سپاه پاسداران، نیروی قدس سپاه پاسداران و شرکت‌های ایرانی نیز براساس دستور اجرایی ۱۳۲۲۴ که مدعی بود نیروی قدس سپاه پاسداران تجهیزات لازم را برای طالبان، حزب... لبنان، حماس و دیگر گروه‌ها فراهم می‌کند، تحریم کرد.

از این رو، در ژوئن ۲۰۰۷ خزانه‌داری (بانک مرکزی) آمریکا چهار شرکت ایرانی (پارس تراش، فرایند تکنیک، گروه صنعتی فجر و گروه ماشین‌سازی میزان) را که بنابر ادعای شورای امنیت در فعالیت‌های تولید و تکثیر سلاح‌های هسته‌ای ایران نقش داشتند، شناسایی کرد و در ژانویه ۲۰۰۷ نیز بانک سپه را به ادعای آنکه از حامیان تولید و تکثیر سلاح‌های هسته‌ای بود، تحریم کرد. طبق دستور اجرایی ۱۳۳۸۲ دسترسی این بانک به سیستم مالی ایالات متحده قطع شد و توانایی این بانک برای انجام مبادلات با ارز دلار کاهش یافت. همچنین براساس گزارش خزانه‌داری آمریکا در دسامبر ۲۰۰۶، خزانه‌داری قوانین منع تجارت را به منظور توقف انتقال میلیون‌ها دلار به حزب...، حماس و جهاد اسلامی فلسطین را از طریق بانک صادرات ایران اعمال کرده است.

۱۰. مارس سال ۲۰۰۸ قطعنامه شورای امنیت علیه ایران^۱: این قطعنامه نیز در ۳ مارس سال ۲۰۰۸ میلادی (۱۳۸۶/۱۲/۱۳) با چهار رأی مثبت و یک رأی ممتنع (اندونزی) به تصویب رسید. ضمن تنفیذ بندهای «۳»، «۶» و «۱۲» قطعنامه ۱۷۳۷ و بندهای «۶» و «۷» قطعنامه ۱۷۴۷ در بند «۹» این قطعنامه عنوان شده است، شورا از تمامی کشورها می‌خواهد در پذیرفتن تعهدات

۱. در این قطعنامه علاوه بر شرکت‌ها و افرادی که در قطعنامه ۱۷۳۷ مشخص شده‌اند، شرکت‌ها و افراد ذیل اضافه شده‌اند:
الف) شرکت‌ها: ۱. شرکت ابزار A؛ ۲. شرکت‌های بازرگانی B؛ ۳. شرکت الکترونیکی C؛ ۴. گروه فنی D؛ ۵. کارخانجات صنعتی E؛ ۶. آزمایشگاه F؛ ۷. شرکت صنعتی G؛ ۸. صنایع متالوژی H؛ ۹. شرکت تولیدی I؛ ۱۰. صنایع انرژی J؛ ۱۱. شرکت تهیه تجهیزات K و ۱۲. شرکت L.
ب) افراد: ۱. امیر M؛ ۲. محمد N؛ ۳. عباس O؛ ۴. هاله P؛ ۵. مرتضی Q؛ ۶. محمد R؛ ۷. حسین S؛ ۸. محمدجواد T؛ ۹. حمیدرضا U؛ ۱۰. محمدرضا V؛ ۱۱. هوشنگ W؛ ۱۲. عباس X؛ ۱۳. قاسم Y؛ ۱۴. بهنام Z؛ ۱۵. جابر A و ۱۶. امیر B.

جدید عمومی برای کمک‌های مالی به تجارت با ایران، از جمله ارائه اعتبارنامه‌های صادرات، ضمانت‌نامه‌ها یا بیمه‌نامه‌ها، به اتباع خود یا سازمان‌هایی که در چنین تجارت‌هایی دست دارند، هوشیار باشند تا از اعطای چنین کمک‌های مالی اجتناب ورزند که ممکن است به تولید و تکثیر فعالیت‌های حساس هسته‌ای، توسعه سیستم‌های پرتابی و حمل تسلیحات هسته‌ای منجر شود.

همچنین در بند «۱۰» این قطعنامه عنوان شده است، شورا از تمامی کشورها می‌خواهد بر فعالیت‌های مؤسسات مالی خود با تمامی بانک‌های موجود در ایران، خصوصاً بانک‌های ملی و صادرات و شعب زیرمجموعه‌های آنها در خارج از این کشور، هوشیار باشند تا چنین اقداماتی به گسترش فعالیت‌های حساس هسته‌ای یا توسعه سیستم‌های پرتابی تسلیحات هسته‌ای منجر نشود.

۱۱. سپتامبر ۲۰۰۸ (قطعنامه ۱۸۳۵ شورای امنیت علیه ایران): تمامی موارد مطروحه در قطعنامه ۱۸۰۳ شورای امنیت در این قطعنامه (۱۳۸۵) نیز تنفیذ شد و شورا اعلام کرد که مصمم است این مسئله را همچنان در دستور کار خود قرار دهد.

۱۲. سپتامبر ۲۰۰۸: در این تاریخ شرکت کشتی‌رانی و شرکت هواپیمایی کشوری را آمریکا تحریم کرد. که این امر به دلیل دستیابی ایران به مواد لازم برای تولید سلاح‌های شیمیایی و بیولوژیکی صورت گرفت.

۱۳. اکتبر ۲۰۰۸: در این تاریخ بانک توسعه صادرات ایران به دلیل کمک به برنامه تسلیحاتی و هسته‌ای ایران از جانب آمریکا تحریم شد.

۱۴. ژوئن ۲۰۱۰ (قطعنامه ۱۹۲۹ شورای امنیت علیه ایران): این قطعنامه در ۱۹ ژوئن ۲۰۱۰ با دوازده رأی مثبت، دو رأی منفی (برزیل و ترکیه) و یک رأی ممتنع (لبنان) به تصویب رسید.^۱

۱. با اشاره به نگرانی جدی که، بنابر گزارش‌های مدیرکل آژانس بین‌المللی انرژی اتمی به تاریخ‌های ۲۷ فوریه ۲۰۰۶، ۸ ژوئن ۲۰۰۶، ۳۱ اگوست ۲۰۰۶، ۱۴ نوامبر ۲۰۰۶، ۲۲ فوریه ۲۰۰۷، ۲۳ مه ۲۰۰۷، ۳۰ اگوست ۲۰۰۷، ۱۵ نوامبر ۲۰۰۷، ۲۲ فوریه ۲۰۰۸، ۲۶ مه ۲۰۰۸، ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۸، ۱۹ نوامبر ۲۰۰۸، ۱۹ فوریه ۲۰۰۹، ۵ ژوئن ۲۰۰۹، ۲۸ اگوست ۲۰۰۹، ۱۶ نوامبر ۲۰۰۹، ۱۸ فوریه ۲۰۱۰ و ۳۱ مه ۲۰۱۰، ایران تعلیق کامل و مداوم تمام فعالیت‌های مرتبط با غنی‌سازی و بازفراوری و پروژه‌های مرتبط با آب سنگین را به اجرا درنیاورده است. موارد مذکور در قطعنامه‌های ۱۶۹۶ (۲۰۰۶)، ۱۷۳۷ (۲۰۰۶)، ۱۷۴۷ (۲۰۰۷) و ۱۸۰۳ (۲۰۰۸) درخواست شده است.

به‌طور کلی فرایند و دلایل تصمیم‌گیرندگان و ماهیت تحریم‌های اقتصادی علیه جمهوری اسلامی ایران از دهه ۱۹۹۰ تاکنون در جدول ۱ ارائه شده است:

جدول ۱ روند تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

تاریخ	دلایل اعمال تحریم	تصمیم‌گیرندگان	ماهیت تحریم
۱۹۸۹ تا ۱۹۹۱	دستیابی ایران به مواد لازم برای تولید سلاح‌های شیمیایی و بیولوژیکی	وزارت بازرگانی	تحریم صادرات موادی که بتوانند در تولید سلاح‌های شیمیایی و بیولوژیکی به کار روند
۱۹۹۲	تمایل اروپا به ایجاد روابط اقتصادی گسترده با ایران	آمریکا از اروپا خواست تا خلأ ایجاد شده را برطرف کند	توتال اولین قرارداد خارجی نفت را با ایران منعقد کرد
۲۳ اکتبر ۱۹۹۲	دستیابی ایران به فناوری کاربرد سلاح‌های نظامی	بوش پدر، قانون‌کنگره در خصوص دفاع و امنیت ملی را به امضا رساند	تحریم صادرات کالاهای دومنظوره به ایران و لغو قرارداد کونوکو
مه ۱۹۹۳	منافع ایالات متحده در خلیج فارس	بدنه وزارت امور خارجه آمریکا و مخزن‌های اندیشه	مهار دوجانبه ایران و عراق
۵ مه ۱۹۹۵	مخالفت ایران با برقراری صلح خاورمیانه، حمایت از تروریسم و تلاش برای کسب سلاح‌های کشتار جمعی	کلینتون به استناد ماده (۲۰۲) و (۲۰۳) قانون بین‌المللی اعمال قدرت اقتصادی در وضعیت فوق‌العاده	اعمال تحریم‌های جامع در تمامی زمینه‌های بازرگانی و سرمایه‌گذاری
۵ اوت ۱۹۹۶	حمایت و تأمین مالی تروریسم و سرمایه‌گذاری	قانون تحریم‌های ایران و لیبی (قانون داماتو)	ایالات متحده هر شرکت خارجی را که بیش از بیست

جدول ۱ روند تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

تاریخ	دلایل اعمال تحریم	تصمیم‌گیرندگان	ماهیت تحریم
	شرکت‌های اروپایی در ایران		میلیون دلار در بخش نفت ایران سرمایه‌گذاری کند، مجازات خواهد کرد.
۲۸ آوریل ۱۹۹۹	انتخاب سیدمحمد خاتمی و دولت آمریکا به دنبال ایجاد رابطه با ایران	وزیر امور خارجه وقت آمریکا	لغو تحریم صادرات غذا و دارو
مارس ۲۰۰۰	تشکیل مجلس ششم در فوریه سال ۲۰۰۰ و احتمال برقراری رابطه بین ایران و آمریکا	دولت آمریکا	آزادسازی واردات پسته و فرش از ایران
اوت ۲۰۰۱	تشدید روابط خصمانه با روی کار آمدن دولت جدید (بوش پسر)	در پی تصمیم کنگره، بوش پسر تحریم‌های مصوب ۱۹۹۶ را علیه ایران پنج سال دیگر تمدید کرد	شرایط ذکر شده در تحریم داماتو
ژانویه ۲۰۰۲	اتهام پناه دادن به تروریست‌ها	بوش پسر	معرفی ایران به عنوان محور شرارت
فوریه ۲۰۰۴	انتخاب مجلس محافظه کار (اصولگرا) در دوره هفتم	رئیس‌جمهور (بوش پسر) و برخی دیگر از مقامات آمریکا	سخت‌تر شدن سیاست آمریکا در قبال ایران
ژانویه ۲۰۰۵	متهم کردن ایران به داشتن سلاح هسته‌ای	دولت آمریکا و برخی دولت‌های اروپایی	تلاش برای جهت‌دهی افکار جهانی به سمت ایرانی با سلاح هسته‌ای
ژانویه ۲۰۰۶	تداوم متهم کردن ایران به تلاش برای دستیابی به سلاح	تلاش آمریکا، انگلستان، فرانسه و	پشتیبانی بوش پسر از مردم ایران در سخنرانی کنگره،

جدول ۱ روند تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

تاریخ	دلایل اعمال تحریم	تصمیم‌گیرندگان	ماهیت تحریم
	هسته‌ای	آلمان برای ارجاع پرونده ایران به شورای امنیت	تصمیم به گزارش پرونده هسته‌ای ایران به شورای امنیت در جلسه گروه (۵+۱) لندن
سپتامبر ۲۰۰۶	حمایت از تروریسم و حمایت از حزب...	وزارت دارایی آمریکا	تحریم بانک صادرات
ژانویه ۲۰۰۷	حمایت از سلاح کشتار جمعی	وزارت دارایی آمریکا	تحریم بانک سپه
ژوئن ۲۰۰۷	تلاش برای دستیابی به سلاح کشتار جمعی	وزارت دارایی آمریکا	۲۷ تن از افراد و شرکت‌های ایرانی از جمله سپاه پاسداران و بانک ملی
اکتبر ۲۰۰۷	مقابله با تروریسم	وزارت دارایی آمریکا	نیروهای قدس سپاه پاسداران و بانک صادرات
مارس ۲۰۰۸	عدم تبعیت از قطعنامه‌های قبلی و عدم تعلیق	شورای امنیت	افزایش لیست شرکت‌ها و افراد تحت تحریم
۳۰ سپتامبر ۲۰۰۸	عدم تبعیت از قطعنامه‌های قبلی و عدم تعلیق	شورای امنیت	افزایش لیست شرکت‌ها و افراد تحت تحریم
یازده سپتامبر ۲۰۰۸	کمک به برنامه تسلیحاتی و هسته‌ای ایران	دولت و کنگره آمریکا	تحریم معامله با کشتی‌رانی و هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران
۲۳ اکتبر ۲۰۰۸	کمک به برنامه تسلیحاتی و هسته‌ای ایران	دولت و کنگره آمریکا	تحریم بانک توسعه صادرات ایران
۱۹ ژوئن ۲۰۱۰	عدم الزام ایران به تعهدات عدم گسترش تأسیسات هسته‌ای و راه‌اندازی	شورای امنیت	افزایش تحریم بانک‌های ایرانی، تفتیش کشتی‌های حامل بار ایرانی و افزایش لیست

جدول ۱ روند تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

تاریخ	دلایل اعمال تحریم	تصمیم‌گیرندگان	ماهیت تحریم
	تأسیسات در قم		شرکت‌ها و افراد تحت تحریم

مأخذ: مؤسسه تدبیر اقتصاد، ۱۳۸۷، ص ۳۶-۳۵.

۳ بررسی نقش اتحادیه اروپا در اثرگذاری تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

براساس قانون سیاست خارجی و امنیتی مشترک^۱ اجازه داده شده است تا اتحادیه اروپا تمام یا بخشی از روابط خود با کشورهای غیرعضو را کاهش دهد یا قطع کند که شامل جلوگیری از صدور کالاهای اروپایی به کشور تحریم شده و واردات کالا از کشور هدف به اروپاست. تنظیم «اصول اساسی» کاربرد معیارهای بازدارنده در سال ۲۰۰۴ به‌عنوان نخستین سند سیاست تحریم اتحادیه اروپا به‌شمار می‌رود. براساس این اصول زمینه‌هایی که اتحادیه اروپا می‌تواند از اهرم تحریم استفاده کند، مشخص شده‌اند:

- حمایت از فعالیت‌های مبارزه با تروریسم - مقابله با گسترش سلاح‌های کشتار جمعی؛

- حمایت از احترام به حقوق بشر و ... به‌عنوان عوامل بازدارنده.

به‌علاوه در اصول اساسی علاوه بر اهداف تحریم، نوع تحریم‌هایی که اتحادیه اروپا می‌تواند از آنها استفاده کند مشخص شده‌اند؛ بنابراین سیاست تحریم اتحادیه اروپا باید شامل برنامه‌های هدفمند مانند سه مورد زیر باشد:

۱. تحریم‌های تسلیحاتی؛

۲. ممنوعیت سفر و صدور ویزا؛

۳. مسدود کردن دارایی‌های اقتصادی.

براساس سه مورد فوق، سه اتحادیه اروپا در دو سال اخیر اقدام به مسدود کردن

دارایی‌های برخی بانک‌های کشور کرده است.

۴ نقش لابی صهیونیست در تحریم‌های اعمال شده

برخی روش‌های اعمال نفوذ لابی‌های صهیونیستی بر مراکز انباشت قدرت، ثروت و دانش برای فشار غیرمستقیم بر جمهوری اسلامی ایران عبارت‌اند از (فردی‌پور و دلاورپور اقدام، ۱۳۸۸: ۱۳-۱۲):

۴-۱ دعوت از چهره‌های سیاسی، نظامی و امنیتی کشورهای تأثیرگذار در نظام بین‌الملل در این خصوص می‌توان به اظهارات «سیلویو برلوسکونی»^۱ نخست‌وزیر ایتالیا در کنست در تاریخ ۳ فوریه ۲۰۱۰ علیه فعالیت‌های هسته‌ای ایران اشاره کرد که بر چهار بخش ضرورت ارسال سوخت هسته‌ای جمهوری اسلامی ایران به خارج کشور، تهدیدزا بودن توانمندی هسته‌ای ایران، انتقاد از موضع دولت جمهوری اسلامی ایران در قبال هولوکاست و لفاظی علیه رهبران نظام متمرکز شده بود (www.washingtonpost.com).

۴-۲ اثرگذاری بر جامعه علمی آمریکا

مخازن تولید فکر به دلیل تأثیرگذاری بر مهندسی افکار عمومی، نقش مهمی را در مدیریت عملیات روانی ایفا می‌کنند. به همین منظور یکی از تدابیر لابی‌های صهیونیستی، نفوذ بر مراکز انباشت دانش با کاربری روش‌های زیر است:

- اعمال نفوذ بر دستور جلسات برخی کنفرانس‌های معتبر که از مصادیق آن می‌توان به تلاش صهیونیست‌ها برای در دستور جلسه قرار دادن موضوع هسته‌ای ایران در «کنفرانس امنیتی مونیخ»^۲ اشاره کرد (www.csmonitor.com).

- درج مقاله در نشریه‌های معتبر علمی، بخشی از پازل سناریوی عملیات روانی لابی‌های صهیونیستی از طریق مالکیت ابزار دیپلماسی عمومی مانند رسانه‌ها، مطبوعات، سینما و نشریه‌های معتبر علمی - تخصصی سازمان‌دهی می‌شود.

1. Silvio Berlusconi

2 Munich Security Conference, 2010

۳-۴ ارائه گزارش‌های هدفمند به کنگره یا کاخ سفید

مانند گزارش لابی آپیک^۱ در سال ۲۰۰۹ به کنگره با تمرکز بر شائبه‌سازی نقش محوری و انحصاری سپاه پاسداران در ۴۰ درصد طرح‌های اقتصادی ایران.

۴-۴ نفوذ در میان کمیسیون‌ها، کمیته‌های تخصصی، چهره‌های تأثیرگذار و رهبران

فراکسیون‌های پارلمانی

لابی‌های صهیونیستی با نفوذ میان رؤسای کمیته‌های تخصصی کنگره یا پارلمان اروپا از طریق حمایت‌های مالی - تبلیغاتی از کاندیدایی مشخص یا اثرگذاری بر افکار عمومی از طریق ایجاد سازمان‌های غیردولتی نقش مهمی را در جذب حمایت‌های پارلمانی اروپا و آمریکا برای تحریم جمهوری اسلامی ایران ایفا می‌کنند.

۴-۵ تداعی نقش تأثیرگذار درآمدهای نفتی در توسعه صنایع هسته‌ای و موشکی

این امر به منظور تسریع روند تحریم انرژی جمهوری اسلامی ایران صورت می‌گیرد.

۴-۶ تنش‌زایی میان ایران و آمریکا

تنش‌زایی میان ایران و آمریکا با ترفندهای کاریکاتوریسم تبلیغاتی مانند انعکاس تصاویر مجازی از نقش غیرمستقیم سپاه پاسداران در حمله به منافع منطقه‌ای و جهانی آمریکا مانند انفجار پایگاه تفنگ‌داران دریایی آمریکا در بیروت (۱۹۸۲)، حمله به برج خبیر در عربستان سعودی (۱۹۹۶) و نقش سپاه قدس در قاچاق بمب‌های کنار جاده‌ای و یا آر.پی.جی. ۷ به شبه‌نظامیان افغانستان و عراق (www.aipac.org).

۵ مفهوم هدفمندی تحریم‌های اقتصادی

مفهوم هدفمندی به مجموعه‌ای از اقدامات با پتانسیل کافی برای ضربه زدن به رهبران معین

یا برگزیدگان خاص اطلاق می‌شود. چهار اقدام زیر را می‌توان برای تحریم‌های هدفمند اقتصادی متصور شد:

۱. محدودیت‌های مسافرتی اشخاص؛

۲. مسدود کردن دارایی‌ها در خارج از کشور؛

۳. محدود کردن خطوط هوایی؛

۴. محدودیت‌های فرهنگی و سازمانی.

لذا تحریم‌های اقتصادی هدفمند اقداماتی نظیر ضبط کردن دارایی‌های دولتی (در خارج از کشور)، محدود نمودن دسترسی به بازارهای مالی و مشخص ساختن وام و اعتبارات، محدود کردن پرداخت‌های انتقالی بین‌المللی و خرید و تجارت دارایی‌ها را در خارج از کشور شامل می‌شود؛ تحریم‌های اقتصادی هدفمند همچنین شرکت‌های مربوط به دولت هدف و به‌طور بالقوه شرکت‌ها و اتباع یک دولت مشخص را هدف قرار می‌دهند، این نوع تحریم‌های مالی، را شورای امنیت اعمال می‌کند.

۶ بررسی آثار تحریم‌های اقتصادی علیه ایران

در این قسمت تأثیرات تحریم‌های اقتصادی که در بخش تجارت خارجی به دلیل ماهیت متفاوت آنها بر بخش‌های مختلف سنجیده می‌شود، البته بخش تجارت خارجی در همه تحریم‌های اقتصادی که از ابتدای دهه ۱۹۹۰ در بخش‌های مختلف علیه ایران وضع شده است، تأثیر بارزی داشته است. در مجموع اثرهای تحریم را می‌توان در بخش‌های اصلی ذیل جست‌وجو کرد:

۱. صنعت انرژی؛

۲. تجارت خارجی؛

۳. صنعت بانکداری.

ذکر این نکته ضروری است که بخش تجارت خارجی در داخل سایر بخش‌ها مستتر است اما به دلیل حساسیت این بخش، وضعیت آن به صورت مستقل نیز بررسی خواهد شد.

۱-۶ بررسی تأثیرات تحریم اقتصادی بر بخش انرژی

بزرگ‌ترین قرارداد نفتی ایران در سال ۱۳۵۲ با کنسرسیومی بود که شامل کمپانی‌های عظیم نفتی خارجی متشکل از ۲۸ شرکت نفتی آمریکایی و انگلیسی بود. فعالیت این شرکت در سال ۱۳۵۶ به اوج رسید و سرمایه‌ای به میزان ۲۰/۷ میلیارد دلار برای ایران به ارمغان آورد (زهرائی، ۱۳۷۶: ۱۳۳). اما با تیره شدن روابط ایران و ایالت متحده، از سال ۱۳۵۷ (۱۹۷۹) میلادی به بعد این کشور به ضربه زدن به اقتصاد ایران از روش‌های مختلف خصوصاً تحریم سرمایه‌گذاری در بخش انرژی اقدام کرد. تحریم جدی در دهه ۱۹۹۰ مربوط به طرح سناتور آلفانسو داماتو رئیس کمیسیون بانکداری سنا در سال ۱۹۹۵ بود. براساس، این طرح در وهله اول تحریم‌های تجاری علیه ایران اجرا و در مرحله بعد، شرکت‌های خارجی از معامله با ایران منع شدند. هدف اصلی به غیر از این طرح قانونی، این بود که تحریم واحدهای خارجی که در زمینه محصولات انرژی با ایران وارد معامله می‌شدند، روشی مؤثر در جلب همکاری بین‌المللی برای منزوی کردن کشور به‌شمار می‌رفت؛ زیرا نفت رگ حیاتی ایران بود.

براساس این قانون شرکت‌های آمریکایی و غیرآمریکایی از سرمایه‌گذاری سالیانه بیش از چهل میلیون دلار در صنایع نفت و گاز ایران منع می‌شدند که در سال ۱۹۹۷ این مبلغ به بیست میلیون دلار کاهش یافت (دلیری، ۱۳۸۳: ۴). البته عمده واردات ایالات متحده از ایران تا قبل از سال ۱۹۹۵ مربوط به نفت خام و عمده صادرات آن نیز رآکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار، اقلام فرهنگی، محصولات دارویی، تنباکو و ماشین‌آلات بوده است اما در سال ۲۰۰۶ عمده صادرات ایالات متحده به ایران فقط کتاب و عمده واردات آن فرش و کاشی بوده است (Iran Sanctions, 2007: 6).

اما نکته جالب اینکه در همان ایام که طرح داماتو در حال بررسی بود، شرکت فرانسوی توتال برای توسعه میدان‌های نفتی «سیری» قراردادی به ارزش ششصد میلیون دلار با ایران منعقد کرد. این قرارداد در اصل به شرکت آمریکایی کونوکو پیشنهاد و براساس

بیع متقابل^۱ منعقد شده بود، اما در مارس ۱۹۹۵ این شرکت تحت فشار دولت آمریکا مجبور به برهم زدن این معامله شد. چند سال بعد با امضای قراردادی به ارزش دو میلیارد دلار برای توسعه میدان پارس جنوبی با کنسرسیومی متشکل از شرکت‌های توتال فرانسه، گاز پروم روسیه و پتروناس مالزی، اولین اقدام مؤثر و اساسی برای شکستن تحریم آمریکا و ابزار بی‌توجهی به قانون فرامرزی تحریم ایران بود. پس از آن شرکت‌های «الف و آجیب» ایتالیا قراردادی به ارزش ۹۹۸ میلیون دلار با شرکت ملی نفت ایران امضا کردند (Ibid.: 5).

جدول ۲. توافقات بین ایران و سرمایه‌گذاران خارجی در بخش انرژی

تاریخ	نوع قرارداد	کشور/ سرمایه‌دار	مبلغ	وضعیت
مارس ۲۰۰۳	قرارداد تعهد شده	فرانسه، شرکت تکنیک کوف فلکزیپ ^۲	۲۳۲ میلیون دلار	تکمیل شده
مه ۲۰۰۳	قرارداد تعهد شده	کره جنوبی، شرکت دائلیم ^۳	۶۰۰ میلیون دلار	در سال ۲۰۰۸ به اتمام رسید
ژانویه ۲۰۰۴	قرارداد تعهد شده	ژاپن، شرکت اینپکس ^۴	۴/۴۵ میلیارد دلار	اینپکس در سال ۲۰۰۶ این پروژه را به‌علت اوضاع سیاسی ایران منحل کرد از آن زمان شرکت ملی نفت ایران این پروژه را بین شرکت‌های داخلی به مناقصه گذاشته است.

1. Buyback
2. Technich-Coflexip (France)
3. Daelim (South Korea)
4. INPEX (Japan)

جدول ۲ توافقات بین ایران و سرمایه‌گذاران خارجی در بخش انرژی

تاریخ	نوع قرارداد	کشور/ سرمایه‌دار	مبلغ	وضعیت
آوریل ۲۰۰۴	قرارداد تعهد شده	ژاپن، کنسرسیومی متشکل از شرکت مهندسی تویو و شرکت چیودا ^۱	۲۲۰ میلیون دلار	در سال ۲۰۰۷ به اتمام رسید
آگوست ۲۰۰۴	قرارداد تعهد شده	برزیل، شرکت پتروبراس ^۲	۳۴ میلیون دلار	رو به اتمام
ژانویه ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	—	۲۴۲ میلیون دلار	در سال ۲۰۰۸ به پایان رسید
مارس ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	تایلند، سازمان نفت تایلند، ^۳ کشف و تولید پلی‌استیلن کم‌ضخامت ^۴ توسط این سازمان	حداقل مبلغ قرارداد: ۵/۵ میلیارد دلار	در حال انجام
مه ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	چین، شرکت ملی نفت چین ^۵	حداقل مبلغ قرارداد: ۱۸ میلیون دلار	در حال انجام
جولای ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	کنسرسیوم: شرکت نفت و گاز کوستین انگلستان، دراگادوس اسپانیا ^۶	۱/۴۲ میلیارد دلار	بین سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۱ به اتمام خواهد رسید
جولای ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	کره جنوبی، کنسرسیوم شرکت ساخت و مهندسی تویوتا و شرکت لیند آلمان ^۷	۱/۳ میلیارد دلار	بین سال‌های ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ به اتمام خواهد رسید

1. Japans Toyo Engincering Corp and Chiyoda Corp
2. Petrobras (Brazil)
3. Petroleum Authority of Thailand (PAT)
4. Low-Density Poly Ethylene (LDPE)
5. China National Petroleum Corporation (CNPC)
6. Contain Oil and Gas Process (UK) and Dragados (Spain)
7. Hyundai Engineering and Construction Co (South Korea) and Linde (Germany)

جدول ۲ توافقات بین ایران و سرمایه‌گذاران خارجی در بخش انرژی

تاریخ	نوع قرارداد	کشور/ سرمایه‌دار	مبلغ	وضعیت
آگوست ۲۰۰۵	قرارداد تعهد شده	ایتالیا، شرکت تکنیمونت ^۱	۲۹۲ میلیون دلار	بین سال‌های ۲۰۰۹ و ۲۰۱۰ به اتمام خواهد رسید
ژانویه ۲۰۰۷	تفاهم‌نامه تعهد نشده	مالزی، شرکت ونتورز اس.کا.اس	۱۶ میلیارد دلار	در حال مذاکره
فوریه ۲۰۰۷	قرارداد تعهد شده	هلند، شل و اسپانیا، رپسول	۴/۳ میلیارد دلار	در حال مذاکره
فوریه ۲۰۰۷	قرارداد تعهد شده	کره جنوبی، شرکت دائلیم	۵۰۰ میلیون دلار	بین سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ به اتمام خواهد رسید
مارس ۲۰۰۷	قرارداد تعهد شده	کره جنوبی، کنسرسیوم: شرکت دائلیم، شرکت لورگی و یو.اچ.دی.ایی	۱/۷۲ میلیارد دلار	در سال ۲۰۱۰ به پایان خواهد رسید
آوریل ۲۰۰۷	قرارداد تعهد شده	اندونزی، شرکت استار پتروگاز ^۲	به ارزش تقریبی ۲ میلیارد دلار	در سال ۲۰۱۰ اتمام خواهد یافت
مه ۲۰۰۷	قرارداد تعهد نشده موافقت‌نامه اولیه	اتریش، شرکت او.ام.وی ^۳	-	در حال مذاکره
مه ۲۰۰۷	تفاهم‌نامه، تعهد نشده	ایران و عمان (تفاهم بین دول)	-	در حال مذاکره
مه ۲۰۰۷	تفاهم‌نامه، تعهد نشده	ایران و عمان (توافق بین‌المللی)	-	در حال مذاکره
مه ۲۰۰۷	تفاهم‌نامه، تعهد نشده	ایران و عراق (توافق بین دول)	-	در حال مذاکره

مأخذ: همان، ص ۸۶-۸۵

1. Tecnimont (Italy)
2. Star Petro-Gas Corporation (Indonesia)
3. Norsk Hydro ASA (Austria)

در نوامبر ۱۹۹۹ شرکت رویال داچ شل قراردادی به ارزش ۴۵۱ میلیون دلار برای توسعه میدان‌های سروش و نوروز به امضا رساند و بدین ترتیب قرارداد جدید دیگری به امضا رسید. از سال ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۷ نیز دولت ایران قراردادهایی را تقریباً به مبلغ بیست میلیارد دلار برای گسترش و توسعه منابع انرژی با شرکت‌های خارجی به امضا رسانده است، اگرچه براساس گزارش اداره حسابرسی کل ایالات متحده ابهاماتی از به اجرا در آمدن این قراردادها وجود دارد. همچنین تقاضای روزافزون جهانی نفت، همراه با افزایش شدید قیمت نفت و ذخایر گسترده و غنی ایران موجب شده است که ایران در سال ۲۰۰۶، سود نفتی بالغ بر پنجاه میلیارد دلار به دست آورد. به طور کلی توافقاتی بین ایران و سرمایه‌گذاران خارجی در بخش انرژی با وجود تحریم‌های اقتصادی از سال ۲۰۰۳ به بعد در جدول ۲ ارائه شده است.

ملاحظه می‌شود که با وجود تحریم‌های اقتصادی ایران، بخش انرژی چندان از این تحریم‌ها اثرپذیر نبوده است و همچنان به رشد و توسعه خود ادامه می‌دهد. به طوری که طی سال‌های اخیر ایران توانسته است قرارداد توسعه ۱۰ میدان نفت و گاز و صادرات گاز به کشورهای مختلف به ارزشی بیش از ۶۱ میلیارد دلار را به امضا برساند (اسماعیلی، ۱۳۸۷).

۲-۶ بررسی اثرهای تحریم در بخش تجارت کالا

جدول سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی در ایران طی سال‌های ۱۹۷۸-۱۹۷۰ در وزارت اقتصاد و دارایی بیانگر این است که آمریکا، کشورهای صنعتی اروپا و ژاپن سهم عمده و قابل توجهی در سرمایه‌گذاری خصوصی در کشور ما داشته‌اند و تا سال ۱۹۷۳ آمریکا پیشتاز کشورهای یاد شده می‌باشد. یکی از قراردادهای بزرگ در زمان ریاست جمهوری فورد در ژوئن ۱۹۷۴ سفارش خرید تسلیحات نظامی از آمریکا بود. در اواخر سال ۱۹۷۴ پنتاگون تقریباً نیمی از صادرات اسلحه جهانی خود را به ایران فروخته بود (سجادپور، ۱۳۷۶: ۲۶). اما آمریکایی‌ها در فاصله سال‌های ۱۹۷۹ تا ۲۰۰۸، با برگزیدن سیاست خصومت با

ایران سعی در تضعیف اقتصاد کشور داشته‌اند. اولین مورد این خصومت‌ها به اوایل سال ۱۹۷۹ برمی‌گردد که جیمی کارتر با فرمان اجرایی ۱۲۱۷۰ توانست دوازده میلیارد دلار از اموال ایرانیان را در ایالت متحده مسدود و واردات از این کشور را ممنوع کند که به قطع تمام روابط تجاری و سفرها به ایران انجامید. مصادره اموال طبق فرمان مذکور تبدیل به اهرم فشار مهمی در مذاکرات قرارداد ۱۹۸۱ الجزایر و به آزادسازی گروگان‌های آمریکایی منجر شد (استوارت، ۱۳۸۸: ۱۰-۹).

همچنین بعد از تحریم سال ۱۹۹۵ و اعمال قانون داماتو، ایران به منظور کاهش مخاطرات ناشی از سیاست مهار دوجانبه موفق شد روابط بازرگانی خود را با غرب بهبود بخشد. به همین دلیل ایالات متحده درصدد برآمد تا با ترغیب صادرات کالاهای مصرفی به ایران، موجبات تضعیف نظام و به هدر دادن ارز کشور را فراهم آورد و این دقیقاً همان سیاستی بود که در طول جنگ سرد بر ضداتحاد جماهیر شوروی سابق به کار گرفته شد. استفان گرومون، یکی از مقامات وزارت خارجه آمریکا در این باره گفته بود: «با اجرای این سیاست، تلاش می‌کنیم تا در تجارت واردات (صادرات) به ایران، پرداخت‌های سریع نقدی را نسبت به کمک‌های بلندمدت و اعتباری برجسته کنیم. تجارت مبتنی بر پرداخت‌های نقدی مؤثرتر است؛ چرا که از یک سو رژیم ایران را مجبور می‌کند تا از ذخیره پولی اندک خود استفاده کند و در نتیجه اقتصاد ایران به تدریج زایل می‌گردد» (همان: ۱۳۹).

کلینتون نیز در فرمان اجرایی شماره ۱۲۹۵۹ خود در تاریخ ۱۵ اردیبهشت ۱۳۷۴ (۶ مه ۱۹۹۵)، با استناد به اتهام‌های گذشته علیه ایران، تحریم‌هایی را وضع کرد و اجرای آن را الزامی کرد که موارد آن عبارت بودند از: ممنوعیت صادرات کالا، تکنولوژی و خدمات به ایران ممنوعیت هرگونه معامله نظیر واسطه‌گری یا به هر نحو دیگری از سوی اشخاص آمریکایی در مورد کالا و خدمات با منشأ ایرانی، ممنوعیت صادرات مجدد و معاملات بازرگانی که افراد آمریکایی از انجام آنها برحذر شده بودند. به این ترتیب افراد و شرکت‌های آمریکایی از انجام هر نوع تجارت با ایران اعم از نفتی و غیرنفتی برحذر شدند

و برای شرکت‌های مختلف تا ۵۰۰ هزار دلار جرائم کیفری تعیین شد. از این گذشته صادرات کالاها و خدمات آمریکایی به ایران، حق واسطه‌گری و تأمین اعتبار این گونه معاملات نیز ممنوع اعلام شد. سیاست تحریم و مجازات اقتصادی آمریکا علیه ایران اگرچه به‌طور چشمگیری موجب تحدید دسترسی ایران به فناوری، تدارکات و اعتبارات غربی شد و وضعیت سخت اقتصادی (افزایش تورم، بیکاری و تنزل ارزش ریال) را برای ایران فراهم آورده بود، ولی در عمل نتوانسته بود به هدف اصلی خود دست یابد. در سال ۱۳۷۲ (۱۹۹۳) آمریکا درخواست شرکت بوئینگ را برای فروش هواپیمای غیرنظامی به ایران به‌منظور گسترش فعالیت‌های پروازی هواپیماهای ایران رد کرد. در نتیجه این تصمیم، بوئینگ قرارداد نهمصد میلیون دلاری را از دست داد و شرکت هواپیمایی ایران از این زمان، درخواست خود را به کنسرسیوم هوا و فضا اروپایی ایرباس ارائه کرد. به این ترتیب در سال ۱۳۷۲ (۱۹۹۳) شرکت بی.پی. آمریکا، مذاکره برای فروش تولیدات این کارخانه را رد کرد به‌دلیل اینکه فناوری آن ممکن است دارای ماهیت دومنظوره باشد و در نتیجه به کاهش صد میلیون دلاری فروش این شرکت انجامید.

این مجازات‌ها ایران را تشویق می‌کرد که راهبردهایی را برای متنوع کردن مسیرهای بازرگانی، پیدا کردن شرکای جدید اقتصادی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی و تجارت با آمریکا ترغیب کند. صادرات آمریکا به ایران در سال ۱۹۹۳ برابر با ۶/۶ میلیون دلار و در سال ۱۹۹۴ برابر با ۲۲۶ میلیون دلار بود (مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۸۷: ۲۰). کل منافع از دست‌رفته در این زمینه سالیانه صدها میلیون دلار برآورد شده است. ضمن آنکه ایران به آن دسته از کالاهای مورد نیاز خود که منحصراً در آمریکا تولید شده‌اند، از طریق صادرات مجدد از دبی دسترسی داشته است. تحریم‌های اقتصادی در سال‌های گذشته موجب شد تا کشاورزان آمریکایی سهم بزرگی را در بازارهای جهانی محصولات کشاورزی از دست بدهند؛ درحالی‌که کشورهای تحریم شده توانستند محصولات مورد نیاز خود را از سایر بازارهای جهان تأمین کنند. تحریم صادرات مواد کشاورزی به ایران،

عراق، لیبی، سودان و کره شمالی سالیانه پانصد میلیون دلار به آمریکا زیان وارد کرده است. از طرفی به دنبال تصویب قانون منع واردات از ایران در سال ۱۹۸۷ و قانون منع صادرات و سرمایه‌گذاری در ایران در سال ۱۹۹۵، تجارت ایالات متحده با ایران شدیداً کاهش یافت. قبل از سال ۱۹۸۷ (قانون منع واردات) تجارت ایالات متحده ۱۶ درصد از صادرات ایران را شامل می‌شد و پس از این ممنوعیت، سهم ایالات متحده به کمتر از ۱ درصد رسید. براساس اطلاعات تجزیه و تحلیل شده تجارت بین‌الملل، ایران دو میلیارد دلار در سال ۱۹۸۷، ۱۰ میلیون دلار در سال ۱۹۸۸ و یک میلیون دلار در سال ۱۹۹۰ به ایالات متحده صادرات داشت. علاوه بر این واردات ایران از ایالات متحده تا قبل از قانون منع صادرات سال ۱۹۹۵، ۲ درصد و بعد از اجرای این ممنوعیت، به صفر رسید و کل صادرات ایالات متحده به ایران از مبلغ ۲۸۲ میلیون دلار به کمتر از چهارصد دلار در سال ۱۹۹۶، کاهش یافت. بررسی اطلاعات خزانه‌داری ایالات متحده حاکی است که کاهش صادرات و واردات با تغییرات چشمگیری در نوع کالاها همراه بوده است. برای مثال، اغلب صادرات ایالات متحده به ایران تا قبل از قانون منع صادرات ۱۹۹۵ حاوی رآکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار، اقلام فرهنگی، محصولات دارویی، تنباکو و ماشین‌آلات بود و این در حالی است که پس از اجرای این قانون عمده صادرات ایالات متحده تنها به کتاب، خلاصه می‌شود. عمده واردات این کشور از ایران قبل قانون منع واردات ۱۹۸۷، نفت و در سال ۲۰۰۶ فرش و کاشی بوده است. از سال ۱۹۸۷ تا سال ۲۰۰۶ صادرات ایران از ۸/۵ میلیارد دلار به هفتاد میلیارد دلار افزایش یافته است، در صورتی که واردات ایران نیز از هفت میلیارد دلار به ۴۶ میلیارد دلار رسیده است. رشد واقعی سالیانه صادرات ایران بین سال‌های ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۶ حدود ۹ درصد بوده؛ در حالی که نرخ رشد صادرات ایران بین سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۶، در واکنش به افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۰۲، ۱۹ درصد برآورده شده است.

دفتر کنترل دارایی‌های خارجی خزانه‌داری^۱، قانون منع سرمایه‌گذاری و تجارت علیه

1. Office of Foreign Assets Control (OFAC) Department of the Treasury

ایران را از سال ۱۳۷۶ به بعد اجرا کرده است و مسئولیت بازنگری و مجوز صادرات کالا به ایران را به عهده دارد. این دفتر می‌تواند مجازات‌های مدنی بالغ بر ۲۵۰ هزار دلار یا مبالغی برابر با مبلغ نقض تحریم را اعمال کند. تحریم‌های ایران شامل ۹۴ مورد از ۴۲۵ مورد مجازات مدنی است که این دفتر بین سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۷ بررسی کرده است. مجازات‌های مدنی نقض قانون منع سرمایه‌گذاری و تجارت می‌تواند از یک میلیون دلار برای گروه‌ها و بیست سال زندان برای افراد حقیقی اعمال شود.^۱

جدول ۳ تحریم‌های اعمال شده براساس قانون جلوگیری از فعالیت‌های هسته‌ای

ایران، کره شمالی و سوریه (۲۰۰۲-۲۰۰۷)

تعداد دفعات تحریم	ملیت کشورها
۵۲	چینی
۹	کره شمالی
۸	سوری
۷	روسی
۶	هندی
۳	مالزیایی
۳	سودانی
۱۱۱	جمع

مأخذ: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ص ۲۳.

قانون منع سرمایه‌گذاری و تجارت فوق‌الذکر، اشخاص (حقیقی و حقوقی) خارجی را که فناوری کالا و خدمات مندرج در لیست کنترل چندجانبه صادرات (ممنوعه) را به ایران انتقال می‌دهند شناسایی و تنبیه کرده است. از سال ۲۰۰۰ تقریباً نیمی از موارد تنبیهی (۵۲ مورد از ۱۱۱

1. International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) (قانون اختیارات فوق‌العاده اقتصاد جهانی)

مورد) مربوط به گروه‌های چینی و به ترتیب ۹ و ۷ مورد به گروه‌های کره شمالی و روس اختصاص دارد. در سال ۲۰۰۷ شرکت‌های سوری نیز در هشت مورد، تحریم شده‌اند (جدول ۳). بررسی‌ها نشان می‌دهد که صادرات دیگر کشورها به ایران مشتمل بر کالاهای دو منظوره و حساس از جمله جنگ‌افزار، هواپیما و تجهیزات و فناوری هسته‌ای است (کالاهایی که طبق قانون ایالات متحده صادرات آنها به ایران ممنوع است). طبق اطلاعات تجاری سازمان ملل، روسیه و اسپانیا از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۵ حدود ۲۸/۹ میلیون دلار قطعات رآکتور هسته‌ای (که سهم روسیه بالغ بر ۸۹ درصد است) به ایران صادر کرده‌اند. این در حالی است که ایران قطعات یدکی جت‌های جنگنده F-16 را به عنوان قطعات مازاد، به فروش می‌رساند.

همچنین از سال ۲۰۰۷ به بعد و با تشدید تحریم‌ها قیمت کالاهای سرمایه‌ای (ماشین‌آلات و تجهیزات) از سوی فروشندگان اروپایی بین ۷ الی ۱۰ درصد افزایش یافته، در حالی که نرخ تورم در این کشورها بین ۱ الی ۳ درصد بوده است و با وجود کاهش وزن واردات کشور، متوسط ارزش واردات افزایش یافته است. برای مثال در سال ۱۳۸۷ متوسط قیمت هر تن واردات نسبت به سال ۱۳۸۶ به میزان ۸/۵ درصد رشد کرده که بالاتر از متوسط نرخ تورم کشورهای اروپایی است. همچنین ارزش واردات طی دوره مذکور ۱۷ درصد رشد داشته اما از لحاظ وزنی ۴/۱ درصد کاهش یافته است. از این رو متوسط قیمت تمام شده هر تن واردات نیز در سال ۱۳۸۷ نسبت به سال ۱۳۸۶ به رغم رکود جهانی حدود ۱۴ درصد رشد داشته است. لذا تحریم‌های اقتصادی موجب افزایش هزینه واردات شده است.^۱

۳-۶ بررسی تأثیرات تحریم اقتصادی بر نظام بانکی ایران

اغلب شعب بانک‌های ایرانی در خارج از کشور وظیفه تسهیل امور تجاری و خدمات‌رسانی

۱. در سال ۱۳۸۶ ارزش واردات معادل ۴۸۴۳۹ میلیون دلار بوده که نسبت به سال ۱۳۸۵، ۱۷ درصد رشد کرده اما وزن واردات معادل ۴۱۶۹۶ هزار تن بوده که نسبت به سال ۱۳۸۵ به میزان ۴/۱ درصد کاهش یافته است. همچنین متوسط قیمت هر تن کالای وارداتی در سال ۱۳۸۷ معادل ۱۲۶۹/۸ دلار و در سال ۱۳۸۶ معادل ۱۱۶۱/۷ دلار بوده است.

به تجار ایرانی و کشورهای طرف معامله با ایران را ایفا می‌کنند. این بانک‌ها تا قبل از سال ۲۰۰۶ تأثیر کمتری نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی از تحریم اعمال شده بر اقتصاد ایران پذیرفته بود. اما از دسامبر ۲۰۰۶ به بعد با صدور قطعنامه ۱۷۳۷ شورای امنیت علیه ایران، دولت‌های فرانسه، آلمان و ایتالیا، به برکناری رؤسای شعبه‌های بانک سپه در این کشورها و انتصاب رؤسای جدید اقدام کردند. کمیته بانکی اداره سرپرستی بانک‌های فرانسوی، در اقدامی خودسرانه، با برکناری «محمد A» رئیس بانک سپه شعبه فرانسه، شخصی به نام «آلن باشلو» را به جای وی منصوب کردند- <http://www.centralcubs.com/forum-f72/topic-t24047-108.html>.

براساس اطلاعیه منتشر شده در روزنامه رسمی لوموند فرانسه در تاریخ ۱۳۸۶/۰۱/۲۸، باشلو از ۱۶ مارس ۲۰۰۷ (۲۵ اسفند ۱۳۸۵) تا ۳۰ ژوئن ۲۰۰۷ (۹ تیر ۱۳۸۶) با انتقال تمامی اختیارات رئیس پیشین به وی، ریاست این شعبه را برعهده داشته است. بانک مرکزی ایتالیا نیز در اقدامی مشابه، با برکناری رئیس ایرانی شعبه بانک سپه در ایتالیا و جایگزینی دو کمیسر ایتالیایی به جای وی، ریاست آن را به اداره‌ای خصوصی منتقل کرد.

دولت آلمان نیز با مسدود کردن همه اعتبارنامه‌های جاری و انتقالی بانک سپه در این کشور، رئیس آن را برکنار کرده است. پیش از این نیز وزارت خزانه‌داری آمریکا با مسدود کردن حساب‌های بانک سپه در این کشور، هرگونه معامله بین مؤسسات آمریکایی با این بانک ایرانی را به اتهام حمایت این بانک از خریدهای نظامی ممنوع اعلام کرده بود. شورای امنیت سازمان ملل متحد با صدور قطعنامه ۱۷۳۷ علیه برنامه هسته‌ای ایران، دو مؤسسه «بانک سپه» و «بانک بین‌المللی سپه» را به علت آنچه حمایت از برنامه هسته‌ای، موشکی و فضایی ایران خوانده بود، تحریم کرد (Ibid.).

همچنین وزارت دارایی آمریکا به بهانه حمایت از تروریسم و حزب... لبنان، بانک صادرات ایران را در سپتامبر ۲۰۰۶ تحریم کرد، همچنین وزارت دارایی آمریکا در ژانویه ۲۰۰۷ نیز به بهانه حمایت از سلاح کشتار جمعی تحریم بانک سپه را آغاز کرد. براساس

قطعه‌نامه ۱۷۴۷ نیز که در مارس ۲۰۰۷ به تصویب شورای امنیت رسید، وزارت دارایی آمریکا در ژوئن همان سال بانک ملی ایران را تحریم اقتصادی کرد. در نهایت براساس قطعه‌نامه ۱۸۰۳ شورای امنیت علیه ایران در یازده سپتامبر ۲۰۰۸ دولت و کنگره آمریکا در ۲۳ اکتبر همان سال تحریم بانک توسعه صادرات ایران را تصویب کرد.

مجموعه تحریم‌های متعدد و مکرر فوق در فاصله زمانی کوتاه‌مدت ابتدا باعث شد دارایی‌های بانک‌های ایرانی در بانک‌های خارجی حدود یک میلیارد دلار ضبط شود (خصوصاً وجوه اعتبارات اسنادی، حواله‌های ارزی و ...). اما بانک‌های ایرانی با درایت و با طرح دعوی حقوقی کم‌کم خود را نسبت به اثرهای این تحریم‌ها پوشش دادند.

برای مثال کشورهای اروپایی که ابتدا با استناد به دستورالعمل شماره ۴۲۳/۲۰۰۷ شورای اتحادیه اروپا ضمن انتخاب یک نفر ناظر بر امور جاری شعب بانک ملی رسماً توقف عملیات و مسدود شدن دارایی‌های این بانک را صادر کرده بودند، با پیگیری حقوقی بانک ملی در مراحل بعدی بی‌گناهی این بانک ثابت شد و دولت بریتانیا و اتحادیه اروپا با اذعان به اشتباهات خود موافقت خود را با آزادی بیش از ۵۰ درصد دارایی‌های توقیف شده ملی بانک لندن اعلام کردند.

از طرفی بانک صادرات ایران نیز با وجود اعمال تحریم‌های متعدد بر این بانک، با درایت مدیریت بهینه توانسته است تعهدات بین‌المللی خود را ایفا کند، هرچند طی سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۹ برخی از دارایی‌های این بانک که عمدتاً حواله‌های ارزی، اعتبارات اسنادی و سفته‌های ارزی است، در بانک‌های فرانکفورت، سیتی بانک لندن و بانک پی.ال.سی لندن توقیف شده است.

بانک توسعه صادرات نیز جزء بانک‌هایی است که از تحریم اقتصادی در امان نماند و تعدادی از حواله‌های مشتریان این بانک به هنگام ارسال و دریافت در بانک‌های واسط آمریکایی در سال ۱۳۸۶ توقیف شد.

بررسی ریسک بخش بانکی ایران در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸، نشان می‌دهد که رتبه

ریسک این بخش از اقتصاد طی دوره مذکور تغییر نکرده است (عباسی، ۱۳۸۷: ۱۸) و تحریم‌های اعمال شده اثرگذاری کمتری داشته‌اند.

در مجموع می‌توان گفت هرچند اعمال تحریم‌های پی‌درپی و در فاصله زمانی کوتاه، موجب اثرپذیری نظام بانکی از این تحریم‌های مالی شده است، اما به‌مرور زمان بانک‌های ایرانی با برنامه‌ریزی و مدیریت بهینه این تحریم‌ها را پشت سر گذاشته و به تعهدات خود عمل کرده‌اند و اجازه نداده‌اند وجه بین‌المللی آنها دچار آسیب شود.

۷ جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

آمریکایی‌ها در فاصله سال‌های ۱۹۷۹ تا ۲۰۰۸، با برگزیدن سیاست خصومت با ایران سعی در تضعیف اقتصاد ایران داشتند. اولین مورد این خصومت‌ها به اوایل سال ۱۹۷۹ برمی‌گردد که جیمی کارتر به فرمان اجرایی ۱۲۱۷۰ توانست دوازده میلیارد دلار از اموال ایرانیان را در ایالت متحده مسدود و واردات از این کشور را ممنوع کند که به قطع تمام روابط تجاری و سفرها به ایران انجامید. مصادره اموال طبق فرمان مذکور تبدیل به اهرم فشار مهمی در مذاکرات قرارداد ۱۹۸۱ الجزایر و منجر به آزادسازی گروگان‌های آمریکایی شد.

همچنین بعد از تحریم سال ۱۹۹۵ و اعمال قانون داماتو، ایالت متحده درصدد برآمد تا با ترغیب صادرات کالاهای مصرفی به ایران، موجبات تضعیف نظام و به هدر دادن ارز کشور را فراهم آورد و این دقیقاً همان سیاستی بود که در طول جنگ سرد بر ضداتحاد جماهیر شوروی سابق به کار گرفته شد.

کلینتون نیز در فرمان اجرایی شماره ۱۲۹۵۹ خود در تاریخ ۱۵ اردیبهشت ۱۳۷۴ (۶ مه ۱۹۹۵)، با استناد به اتهام‌های گذشته علیه ایران، تحریم‌هایی را وضع کرد و اجرای آن را الزامی نمود که موارد آن عبارت بودند از:

ممنوعیت از صادرات کالا، تکنولوژی و خدمات به ایران، ممنوعیت هر نوع معامله نظیر واسطه‌گری یا به هر نحو دیگری از سوی اشخاص آمریکایی در مورد کالا و خدمات

با منشأ ایرانی، ممنوعیت صادرات مجدد و معاملات بازرگانی که افراد آمریکایی از انجام آنها برحذر شده بودند. به این ترتیب افراد و شرکت‌های آمریکایی از انجام هر نوع تجارت با ایران اعم از نفتی و غیرنفتی برحذر شدند و برای شرکت‌های مختلف تا پانصد هزار دلار جرائم کیفی تعیین شد.

از این گذشته صادرات کالاها و خدمات آمریکایی به ایران، حق واسطه‌گری و تأمین اعتبار این گونه معاملات نیز ممنوع اعلام شد. سیاست تحریم و مجازات اقتصادی آمریکا علیه ایران اگرچه به طور چشمگیری موجب تحدید دسترسی ایران به فناوری، تدارکات و اعتبارات غربی شد و وضعیت سخت اقتصادی (افزایش تورم، بیکاری و تنزل ارزش ریال) را برای ایران فراهم آورده بود، ولی در عمل نتوانسته به هدف اصلی خود دست یابد.

در سال ۱۳۷۲ (۱۹۹۳) آمریکا درخواست شرکت بوئینگ را برای فروش هواپیمای غیرنظامی به ایران به منظور گسترش فعالیت‌های پروازی هواپیماهای ایران رد کرد. در نتیجه این تصمیم، بوئینگ قراردادی نهصد میلیون دلاری را از دست داد و شرکت هواپیمایی ایران از این زمان، درخواست خود را به کنسرسیوم هوا و فضا اروپایی ایرباس ارائه کرد. به همین ترتیب در سال ۱۳۷۲ (۱۹۹۳) شرکت بی. پی آمریکا، مذاکره برای فروش تولیدات این کارخانه، به دلیل اینکه فناوری آن ممکن است دارای ماهیت دو منظوره باشد را رد کرد و در نتیجه به کاهش ۱۰۰ میلیون دلاری فروش این شرکت انجامید.

این مجازات‌ها ایران را تشویق می‌کرد که از راهبردهایی برای متنوع کردن مسیرهای بازرگانی، پیدا کردن شرکای جدید اقتصادی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی و تجارت با آمریکا استفاده کند. صادرات آمریکا به ایران در سال ۱۹۹۳ برابر با ۶/۶ میلیون دلار در سال ۱۹۹۴ برابر با ۲۲۶ میلیون دلار بود. کل منافع ازدست‌رفته در این زمینه سالیانه صدها میلیون دلار برآورد شده است. ضمن آنکه ایران به آن دسته از کالاهای مورد نیاز خود که منحصراً در آمریکا تولید شده‌اند، از طریق صادرات مجدد از طریق دبی دسترسی داشته است. تحریم‌های اقتصادی در سال‌های گذشته موجب شد تا کشاورزان آمریکایی سهم بزرگی را در بازارهای

جهانی محصولاتشان از دست بدهند؛ درحالی که کشورهای تحریم شده توانستند محصولات مورد نیاز خود را از سایر بازارهای جهان تأمین کنند. تحریم مواد کشاورزی علیه ایران، عراق، لیبی، سودان و کره شمالی سالانه پانصد میلیون دلار به آمریکا زیان وارد کند.

همچنین به دنبال تصویب قانون منع واردات از ایران در سال ۱۹۸۷ و قانون منع صادرات و سرمایه‌گذاری در سال ۱۹۹۵، تجارت ایالات متحده با ایران شدیداً کاهش یافت. قبل از سال ۱۹۸۷ (قانون منع واردات) تجارت ایالت متحده ۱۶ درصد از صادرات ایران را شامل می‌شد و پس از این ممنوعیت، سهم ایالات متحده به کمتر از ۱ درصد رسید. براساس اطلاعات تجزیه و تحلیل شده تجارت بین‌الملل، ایران دو میلیارد دلار در سال ۱۹۸۷، ۱۰ میلیون دلار در سال ۱۹۸۸ و یک میلیون دلار در سال ۱۹۹۰ به ایالت متحده صادر کرد. علاوه بر این واردات ایران از ایالات متحده تا قبل از قانون منع صادرات سال ۱۹۹۵، ۲ درصد و بعد از اجرای این ممنوعیت، به صفر رسید و کل صادرات ایالات متحده به ایران از مبلغ ۲۸۲ میلیون دلار به کمتر از چهارصد دلار در سال ۱۹۹۶، کاهش یافت. بررسی اطلاعات خزانه‌داری ایالات متحده حاکی از این است که کاهش صادرات و واردات با تغییرات چشمگیری در نوع کالاها همراه بوده است. برای مثال، اغلب صادرات ایالات متحده به ایران تا قبل از قانون منع صادرات ۱۹۹۵ حاوی رآکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار، اقلام فرهنگی، محصولات دارویی، تنباکو و ماشین‌آلات بود و این در حالی است که پس از اجرای این قانون عمده صادرات ایالات متحده فقط کتاب بود. عمده واردات این کشور از ایران (قبل قانون منع واردات) در سال ۱۹۸۷، نفت و در سال ۲۰۰۶ فرش و کاشی بوده است. از سال ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۶ صادرات ایران از ۸/۵ به هفتاد میلیارد دلار افزایش یافته، در صورتی که واردات ایران نیز از ۷ به ۴۶ میلیارد دلار رسیده است. رشد واقعی سالانه صادرات ایران بین سال‌های ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۶ حدود ۹ درصد بوده است؛ درحالی که نرخ رشد صادرات ایران بین سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۶، در واکنش به افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۰۲، ۱۹ درصد بوده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که صادرات دیگر کشورها به ایران مشتمل بر کالاهای دومانظوره و حساس از جمله جنگ‌افزار، هواپیما و تجهیزات و فناوری هسته‌ای است (کالاهایی که طبق قانون ایالات متحده صادرات آنها به ایران ممنوع است). طبق اطلاعات تجاری سازمان ملل، روسیه و اسپانیا از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۵ حدود ۲۸/۹ میلیون دلار قطعات رآکتور هسته‌ای (که سهم روسیه بالغ بر ۸۹ درصد است) به ایران صادر کرده‌اند. درحالی‌که ایران قطعات یدکی جت‌های جنگنده F-۱۶ را به‌عنوان قطعات مازاد، به فروش می‌رساند.

درمجموع بررسی‌های انجام‌شده در دهه ۱۹۹۰ نشان می‌دهد که در سه مورد که مربوط به عراق، یوگسلاوی و لیبی بوده، موفقیت متوسط به بالایی حاصل شده است. در چهار مورد که مربوط به هائیتی، آنگولا، سیرالئون و سومالی بوده، تحریم‌ها دارای اثرهای بسیار محدود و موقتی برای ایجاد گفت‌وگو بوده‌اند و هیچ‌گونه فشار شدیدی یا تغییر در سیاست‌های دولت هدف به‌وجود نیامده است. لذا بررسی سه تحریم موفق از یازده فقره تحریم، مؤید موفقیت و اثربخشی ۲۷ درصد از کل تحریم‌هاست. اگر مورد کامبوج هم اضافه شود این نرخ به ۳۶ درصد نیز می‌رسد. در مورد ایران نیز در سه حوزه مورد بررسی می‌توان نتایج زیر را ارائه کرد:

۱. علی‌رغم تحریم‌های اقتصادی ایران، بخش انرژی چندان از این تحریم‌ها اثرپذیر نبوده است و همچنان به رشد و توسعه خود ادامه می‌دهد. به‌طوری‌که طی سال‌های اخیر ایران توانسته قرارداد توسعه ۱۰ میدان نفت و گاز صادرات گاز به کشورهای مختلف به ارزشی بیش از ۶۱ میلیارد دلار را به امضا برساند و در سال ۲۰۱۰ نیز توافق‌نامه خط لوله صلح را با پاکستان امضا کرده است.

۲. پس از سال ۲۰۰۷ با تشدید تحریم‌ها قیمت کالاهای سرمایه‌ای (ماشین‌آلات و تجهیزات) از سوی فروشندگان اروپایی بین ۷ الی ۱۰ درصد افزایش یافته است، درحالی‌که نرخ تورم در این کشورها بین ۱ الی ۳ درصد بوده و علی‌رغم کاهش وزن واردات کشور، متوسط ارزش واردات افزایش یافته است. برای مثال در ۱۳۸۷ متوسط قیمت هر تن

واردات نسبت به ۱۳۸۶ به میزان ۸/۵ درصد رشد کرده که بالاتر از متوسط نرخ تورم کشورهای اروپایی است. همچنین ارزش واردات طی دوره مذکور ۱۷ درصد رشد داشته اما از لحاظ وزنی ۴/۱ درصد کاهش یافته است. همچنین متوسط قیمت تمام شده هر تن واردات نیز در سال ۱۳۸۷ نسبت به سال ۱۳۸۶ علی‌رغم رکود جهانی دارای ۱۴ درصد رشد بوده، از این رو تحریم‌های اقتصادی موجب افزایش هزینه واردات شده است.

۳. هرچند اعمال تحریم‌های پی‌درپی و در فاصله زمانی کوتاه، موجب اثرپذیری نظام بانکی از این تحریم‌های مالی شده است، اما به مرور زمان بانک‌های ایرانی با برنامه‌ریزی و مدیریت بهینه این تحریم‌ها را پشت سر گذاشته و به تعهدات خود عمل کرده‌اند و اجازه نداده‌اند وجه بین‌المللی آنها دچار آسیب شود؛ هرچند تجار و بازرگانان ایرانی به دلیل وجود محدودیت در اعتبارات اسنادی، حواله‌ها و ضمانت‌نامه‌ها دچار مشکلات فراوانی شده‌اند، اما تجارت ایران هرگز از فعالیت خود باز نایستاده است.

۸ توصیه‌های سیاستی

به‌منظور بهره‌گیری از سال‌های گذشته و اخیر و همچنین مقابله با اثرهای تحریم‌های احتمالی توصیه‌های سیاستی زیر ارائه می‌شود:

۱. واکاوی نقش لابی‌های صهیونیستی در جهت‌گیری دورنمای تحریم‌های احتمالی: رصد و ظرفیت‌سنجی میزان نفوذ لابی‌های اسرائیل در لایه‌های قدرت نزدیک به مراکز تقنینی و اجرایی آمریکا و اتحادیه اروپا یکی از مؤلفه‌های مختصات‌سنجی دورنمای تحریم‌های احتمالی است.

۲. شناسایی، رصد و طبقه‌بندی کانون‌های آسیب‌پذیر: یکی از شاخص‌های طراحان عملیات روانی گزینه تحریم، تصویب «تحریم‌های هوشمند» با تمرکز بر کانون‌های آسیب‌پذیر است. در این راستا تدوین نقشه ریسک تحریم‌های بالفعل، بالقوه و راهبردی براساس الگوی

اسوات^۱ که در آن پدافند استراتژیک نظام براساس چهار مؤلفه نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها تعریف می‌شود، نقش مهمی را ایفا می‌کند.

۳. بهره‌گیری از فرصت‌های دیپلماسی پارلمانی با رویکرد ظرفیت‌سازی استراتژیک: یکی از اصول مدیریت راهبردی گزینه تحریم، هم‌افزایی مؤثر و بهینه ظرفیت‌هاست. در همین زمینه مجلس شورای اسلامی از طریق رایزنی‌های بین‌المجالسی با بازیگران تأثیرگذار مانند پارلمان اروپا، مذاکره رؤسای کمیسیون‌ها و کمیته‌های تخصصی با هم‌تایان خود در کشورهای همسایه است.

۴. تهیه نقشه جامع تحریم‌ها: یکی از روش‌های مدیریت تهدیدات احتمالی گزینه تحریم، تهیه نقشه جامع تحریم‌ها و تأثیرسنجی آن بر شاخص‌های امنیت ملی در قالب رویکرد موزاییکی است که در آن دامنه، عمق و جهت‌گیری تحریم‌ها در سه بخش بند «۴۱» فصل هفتم منشور ملل متحد، تحریم‌های ائتلافی و یک‌جانبه مورد واکاوی قرار گیرند. تحریم‌های ائتلافی نیز می‌تواند در ابعاد ذیل پیگیری شود:

جدول ۴ بررسی ابعاد احتمالی تحریم‌های ائتلافی علیه جمهوری اسلامی ایران

نوع تحریم	ابعاد تحریم
تحریم‌های مالی و پولی	<ul style="list-style-type: none"> - مخالفت نهادهای مالی و پولی بین‌المللی مانند بانک جهانی یا صندوق بین‌المللی پول با دادن وام‌های بانکی - ضبط حساب مالی بانک‌های ایرانی - جلوگیری از تداوم فعالیت بانک‌های ایرانی - انسداد حساب‌های بانکی اشخاص و شرکت‌های وابسته به سپاه پاسداران، وزارت دفاع و سازمان انرژی اتمی
تحریم‌های تجاری - بازرگانی	<ul style="list-style-type: none"> - جلوگیری از عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت - تعیین محدودیت کمی و مالی حجم صادرات مجاز به ایران

جدول ۴ بررسی ابعاد احتمالی تحریم‌های ائتلافی علیه جمهوری اسلامی ایران

نوع تحریم	ابعاد تحریم
تحریم‌های ارتباطی	- جلوگیری از عبور هواپیماهای جمهوری اسلامی ایران از آسمان سایر کشورها - جلوگیری از پهلوگیری ناوگان کشتی‌رانی جمهوری اسلامی ایران در بنادر خارجی
تحریم رسانه‌ای	- تحریم ایمیل‌های ایران مانند اعمال برخی محدودیت‌ها توسط دو شرکت گوگل و یاهو - حذف ایران از شبکه‌های ماهواره‌ای - لغو پخش و فروش برنامه‌های ماهواره‌ای به ایران - قطع ارتباط ایران با اینترنت - ممنوعیت پخش ماهواره‌ای شبکه‌های برون‌مرزی صدا و سیما
تحریم سیاسی	- لغو عضویت ایران در سازمان‌های بین‌المللی - ممنوعیت صدور روادید برای برخی کارگزاران نظام - قطع یا محدودسازی روابط سیاسی - کنسولی با جمهوری اسلامی ایران از طریق فراخوانی برخی اعضای هیئت سیاسی
تحریم انرژی	- ممنوعیت سرمایه‌گذاری شرکت‌های فراملیتی در صنایع نفت و گاز ایران - قطع صادرات نفت و گاز - قطع واردات ایران

مأخذ: مؤسسه تحقیقاتی تدبیر، ۱۳۸۷، ص ۲۲۱-۲۱۸.

۵. تلاش برای گسترش روابط تجاری و اقتصادی با کشورهای نوظهور: تلاش برای گسترش روابط تجاری و اقتصادی با کشورها و اقتصادهای نوظهور نظیر برزیل، هند و چین در راستای تنوع‌بخشی به کشورها در تأمین نیازهای اقتصادی کشور و کاهش وابستگی به اتحادیه اروپا.

۶. رهایی از وابستگی به صادرات محصولات خام: تلاش به رهایی از وابستگی به صادرات محصولات خام و بومی‌سازی تکنولوژی‌های تولید کالاها و محصولات واسطه‌ای و سرمایه‌ای به منظور کاهش واردات این نوع کالاها.

۷. مشارکت فعال در سازمان‌ها و کنفرانس‌های بین‌المللی: تلاش برای ارائه تصویری غیر از آنچه که ایالات متحده، لابی صهیونیستی و متحدین غربی آنها درباره ایران مطرح می‌کنند، با برگزاری و مشارکت در سازمان‌ها و کنفرانس‌های بین‌المللی و امضای توافق‌نامه‌ای اقتصادی و تجاری با کشورهای شرکت‌کننده.

منابع و مأخذ

استوارت ای. ایزنشتات (۱۳۸۸). آیا تحریم‌های اقتصادی اثربخش هستند؟، ترجمه سپیده ابراهیمی و مهسا دادار، مؤسسه مطالعاتی تدبیر اقتصاد، سلسله گزارش‌های بررسی تحریم، شماره ۱۲.

اسماعیلی، بابک (۱۳۸۷). شکست تروریسم مالی غرب علیه ایران؛

<http://www.bazyab.ir/index.php?option=com-content&task->

دلیری، جواد (۱۳۸۳). «ارزیابی سیاست تحریم اقتصادی دولت آمریکا علیه ایران (چهار سال دیگر بر مدار تحریم)»، روزنامه ایران، ۱۳۸۳/۱۱/۱۴.

زهرائی، مصطفی (۱۳۷۶). «تحریم اقتصادی از نظر تا عمل»، مجله سیاست خارجی، سال یازدهم، شماره ۱.

سجادپور، سیدمحمد کاظم (۱۳۷۶). «ارزیابی مهار دوگانه: چهارگانه متفاوت»، مجله سیاست خارجی، سال یازدهم، شماره ۱.

صادقی یارندی، سیف‌اله و مسعود طارم‌سری (۱۳۸۵). فرهنگ توصیفی اصطلاحات تجاری بین‌الملل و سازمان جهانی تجارت، تهران، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، انتشارات چاپ و نشر بازرگانی.

عباسی، منصوره (۱۳۸۷). «بررسی برآورد ریسک ایران در گزارش دسامبر سال ۲۰۰۸ مؤسسه اکونومیست»، فصلنامه اکونومیست، تهران، مؤسسه تحقیقاتی تدبیر اقتصاد، شماره ۴۱.

فردی‌پور، سعید و مصطفی دلاورپور اقدم (۱۳۸۸). «مختصات ابعاد عملیات روانی تحریم جمهوری اسلامی ایران»، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، دفتر مطالعات سیاسی، گزارش شماره ۱۰۱۵۷.

لاپز جرج و دیوید کارت‌وایت (۱۳۷۶). عصر تحریم جایگزینی برای مداخله نظامی: نظریه‌های تحریم اقتصادی، ترجمه علی‌اکبر رضایی، وزارت امور خارجه، دفتر مطالعات سیاسی و بین‌الملل.

مؤسسه تدبیر اقتصاد (۱۳۸۷). تحریم اقتصادی، آثار و پیامدها، سیاست‌ها و راهکارها.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۸۷). «مشخص نبودن تأثیر تحریم‌های ایالات متحده علیه جمهوری اسلامی ایران و لزوم بازبینی آن»، ترجمه نجمه رضایی نیک، گزارش شماره ۸۹۳۴.

Designation IRGC Important Step in pressuring Iran, www.aipac.org, 17oct, 2007.

<http://www.csmonitor.com>, February 5, (2010). Miunich Security Conference: Fresh focus on Afghanistan, Nuclear Weapons.

<http://www.washingtonpost.com>, February 3, 2010. Italys Prime Minister kinks Gaza war to Holocaust.

Iran Nonproliferation Act, (2000).

Iran Sanctions: Impact in Furthering U.S. "Objectives in Unclear and Should be Reviewed", the Government Accountability Office, (2007).

Iran-Libya Sanction Act (ILSA), (1996).

Meron, Jil (1990). "Democraey, Dendency, and Destabilization: The Shaking of Alendes Regim", *Political Science Quarterly*, Vol. 105, No. 1.

Lopez George and A. David (1995). *Cortright: Sanction Sava, An Alternative to Military Intervention*, The Flecher Foroum, Fase/3/385-404.

Petter A. G. and Ran, Bergelljk (1989). "Success and Failure of Economic Sanction", *Kyros*, Vol. 42, 1989, Fase/3/385.

چگونگی تفکیک صادرات نفتی و غیرنفتی

رضا بنایی*

تاریخ دریافت ۸۸/۱۰/۱۹ تاریخ پذیرش ۸۹/۲/۴

صادرات به تنهایی دارای آثار مثبت و فواید فراوانی در اقتصاد کشور است. با این حال به دلیل آثار متفاوت صدور کالاها، مختلف، تقسیم‌بندی‌های گوناگونی در این خصوص انجام می‌گیرد، اهم این تقسیم‌بندی‌ها، تفکیک صادرات به دو بخش نفتی و غیرنفتی است که از اهمیت بسزایی در تحلیل روند رو به رشد صادرات غیرنفتی برخوردار است.

اهمیت این تفکیک از چند منظر قابل تأمل است: نخست آنکه نتیجه آثار اقتصادی هر یک از انواع صادرات نفتی و غیرنفتی، متفاوت است و از اهمیت بسیاری برخوردار است؛ دوم اینکه قرار گرفتن کالاها در دو بخش نفتی و غیرنفتی به سبب وجود تفاوت‌ها از جمله در زمینه معافیت‌های مالیاتی و یا مشوق‌های صادراتی است.

مقاله حاضر ضمن بررسی ایرادهای تعاریف فرآورده‌های نفتی، ابتدا به تعاریف و مفاهیم علمی و صنعتی در این خصوص می‌پردازد و سپس با توجه به نظام هماهنگ طبقه‌بندی و کدگذاری کالا^۱ فصول اصلی این قسمت را بررسی و بیان می‌کند.

نتایج حاصل از این بررسی نشان می‌دهد تعاریفی که مبنای تهیه آمار بازرگانی خارجی کشور در مورد صادرات فرآورده‌های نفتی را تشکیل می‌دهد، چندان مطمئن نیست. به همین دلیل پیشنهاد می‌شود با کمک و هم‌فکری استادان دانشگاه، صاحب‌نظران و مراجعه به منابع علمی نظیر آنچه در این مقاله به‌عنوان مرجع بدان اشاره شده است، تعریفی از اقلام نفتی ارائه شود که به فرآورده‌های دست اول نفت و گاز که اختصاصاً در فصل ۲۷ نمانکلاتور نظام هماهنگ طبقه‌بندی و کدگذاری کالا طبقه‌بندی می‌شود، محدود نگردد.

* پژوهشگر ارشد و مشاور معاونت بازرگانی خارجی وزارت بازرگانی؛

E-mail: banaee.reza@yahoo.com

1. The Harmonized Commodity Description and Coding System (HS)

کلیدواژه‌ها: صادرات نفتی و غیرنفتی؛ سیستم نظام هماهنگ طبقه‌بندی و کدگذاری کالا؛

فصول کالایی

طبقه‌بندی JEL: F19

مقدمه

پیش از اینکه تعریف یا طبقه‌بندی خاصی که مبنای آمار صادرات به تفکیک نفتی و غیرنفتی است ارائه شود - یعنی تا حدود سال ۱۳۸۰^۱ که به اعتبار صورت جلسه‌ای در مقدمه تحلیل‌های آماری گمرک غیر از نفت خام، گاز طبیعی، نفت کوره، نفت سفید و میعانات گازی که شرکت ملی نفت ایران و شرکت ملی گاز ایران صادر می‌کنند، ماده معدنی، شیمیایی یا فراورده‌های نفتی و پتروشیمی را نیز در زمره صادرات غیرنفتی گزارش می‌کردند - هرچند از صادرات غیرنفتی سخن به میان می‌آمد، عمدتاً هر آنچه به نفت، گاز و فراورده‌های پالایشگاه‌های نفت و گاز دولت محدود می‌شد، از این طبقه‌بندی خارج بود، بدون اینکه صراحتاً فراورده‌های نفتی را به اعتبار صدور آن به وسیله شرکت‌های مذکور یا غیر آنها در دو بخش قرار داده باشند، که در نتیجه، با این طبقه‌بندی (صورت جلسه مذکور) زمانی که بحث صادرات غیرنفتی به میان می‌آید، عملاً برخی فراورده‌های نفتی که سهم آنها از کل صادرات غیرنفتی به معنای اخص بسیار است، با همین تلقی در زمره غیرنفتی‌ها قلمداد می‌شوند.

همان گونه که کارنامه صادرات سال‌های متمادی نشان می‌دهد (به‌طور مشخص از دهه ۱۳۳۰ تا کنون) صرف نظر از نحوه تفکیک اقلام نفتی از غیرنفتی، جز نفت، گاز و محصولات پالایشگاهی همین مواد، غیر از یکی دو سال نخست دهه ۱۳۳۰، موازنه منفی در تجارت خارجی همواره خودنمایی می‌کند، هرچند از شروع نخستین برنامه توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی تا این اواخر، تحلیل آمار بازرگانی خارجی بدون نفت و گاز به شرحی که در صورت جلسه مذکور آمده است، حکایت از تحقق اهداف کمی برنامه‌های توسعه‌ای، قریب صددرصد، یا اندکی بیشتر و کمتر در بعضی مقاطع از ارقام پیش‌بینی شده در برنامه‌ها دارد.

۱. در همه موارد در گزارش‌های آماری گمرک جمهوری اسلامی ایران تذکری بدین شرح داده شده است: براساس صورت جلسه تعیین تکلیف ثبت آمار صادرات فراورده‌های نفتی مورخ ۱۳۸۰/۱/۲۸، به جز اقلام نفت خام، گاز طبیعی، نفت کوره، نفت سفید، مایعات گازی که شرکت ملی نفت ایران و شرکت ملی گاز ایران صادر می‌شود، بقیه اقلام فراورده‌های نفتی، جزء آمار صادرات غیرنفتی ثبت می‌شود و در همه عبارات و جداول منظور از صادرات یا صادرات غیرنفتی، صادرات کالاهای غیرنفتی فراورده‌های نفتی بدون احتساب موارد ذکر شده است.

تعریف نشدن «فراورده‌های نفتی» برای تمیز آن از غیرنفتی به‌طور شفاف و مبتنی بر منابع علمی و اتکا به تعریف صورت‌جلسه مذکور و صورت‌جلسه‌های بعدی که درخصوص تفکیک و طبقه‌بندی کالاهای نفتی و غیرنفتی برای تعیین موارد مشمول معافیت از مالیات موجب می‌شود اقلامی که از لحاظ علمی یا اصول طبقه‌بندی‌های بین‌المللی فراورده‌های نفتی محسوب می‌شوند، در زمره آمار فراورده‌های غیرنفتی به‌شمار آیند و به همین عنوان در آمار بازرگانی خارجی نمایش داده شوند و حتی آن بخش از کالاهای مذکور در صورت‌جلسه ۱۳۸۰/۱/۲۸ نیز در صورت صدور به‌وسیله غیر از شرکت‌های ملی نفت و گاز ایران نیز در آمار صادرات کالاهای غیرنفتی وارد شوند، که به این ترتیب افزون‌بر احتمال بزرگ‌نمایی صادرات اقلامی که در همین آمار نمایش داده می‌شوند، چه از لحاظ وزن و چه از نظر ارزش که متضمن وجود منافعی برای صادرکننده در غیاب روش پیمان‌سپاری ارزی است (تسهیلات، امتیاز واردات در مقابل صادرات، جوایز صادراتی و غیره) نتایجی را پیش روی صاحب‌نظران، کارشناسان و تحلیلگران قرار می‌دهد که در نتیجه موجب می‌شود، در اتخاذ سیاست‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای و ارزیابی توفیق یا عدم توفیق هر یک دچار انحراف شوند.

در این مقاله کوشش شده است، ضمن بیان نارسایی‌ها در تعریف موجود؛ برای ثبت آمار فراورده‌های غیرنفتی که اساس آمار بازرگانی خارجی قرار می‌گیرد، طبقه‌بندی‌های کالایی برای اهداف بازرگانی، گمرکی و آمار و طبقه‌بندی علمی ارائه شود که چگونگی تفکیک فراورده‌های نفتی و غیرنفتی را مشخص می‌کند.

۱ نارسایی و ایراد در تعریف فراورده‌های نفتی

۱-۱ ایراد شکلی

احصای چند قلم فراورده به‌شرح نفت خام، گاز طبیعی، نفت کوره، نفت سفید و میعانات گاز بدون تفکیک به صورتی که معلوم کند، مشتقات و ترکیبات این مواد که عموماً از هیدروکربورها تشکیل می‌شوند، آیا براساس مبانی علمی، فراورده‌های نفتی یا غیرنفتی

محسوب می‌شوند یا خیر؟ و اینکه شرط پذیرش این اقلام به‌عنوان فراورده نفتی که محدود به موارد مذکور بوده، صدور آنها به‌وسیله شخص معین است (شرکت ملی نفت ایران و شرکت ملی گاز ایران) برخلاف تعاریف علمی و طبقه‌بندی‌های معمول و پذیرفته شده است؛ نظیر طبقه‌بندی «نظام هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا». این طبقه‌بندی مبنای مناسبی برای تفکیک اقلام موضوع صادرات و واردات در استخراج آمار بازرگانی است.

کدهای ۶ و ۸ رقمی^۱ معرف نوع و گروه کالا در هر زمینه از جمله در مورد فراورده‌های نفتی و غیرنفتی است، که برخلاف صورت‌جلسه مذکور، به‌درستی مبنای تفکیک اقلام نفتی و غیرنفتی است.

۱-۲ ایراد ماهیتی

در بیان هر اصطلاح که دربرگیرنده گروهی کالا یا موجب تفکیک آنها از کالای دیگر است، برای پرهیز از اشتباه در طبقه‌بندی به هر منظور معینی، نظیر همین موردی که در این تفکیک مبنای آمار صادرات کالاهای نفتی از غیرنفتی بوده است، قاعدتاً نباید برخلاف متون علمی یا قراردادی مبتنی بر تعاریف علمی توصیه دیگری به‌عمل آمده باشد. ولی ملاحظه می‌شود که بنا به دلایلی این قاعده رعایت نشده است، یعنی در مقطعی برای هماهنگی با برنامه‌های اصلی و اطمینان از تحقق اهداف کمی برنامه‌ها به اعتبار صادرات به‌وسیله بخش خصوصی، صرف نظر از ماهیت بعضی اقلام که اتفاقاً از لحاظ کمی در نمایش صادرات مؤثر است، برای اینکه بتوان آن محصول یا اقلام خاص را جزء صادرات غیرنفتی قلمداد کرد، مبنای را دخالت بخش خصوصی در صادرات آنها قرار داده‌اند، غافل از اینکه چنین معیاری موجب انحراف از نتایج و نمایش آماری می‌شود که با همین گرایش به‌دست آمده است.

بنابراین، تعریف فراورده نفتی بدون در نظر گرفتن مآخذی مثل فرهنگ واژه‌های

۱. ۶ رقمی بین‌المللی، ۸ رقمی به اعتبار ۶ رقم اول از سمت چپ بین‌المللی و منطبق با همان است و دو رقم بعدی زیر تعرفه داخلی خاص هر کشور با حفظ اصل طبقه‌بندی مبتنی بر ۶ رقم اول است.

علمی، صنعتی و منابع دانشگاهی و براساس سلیقه یا مصلحت و هر بهانه دیگر همچون تعریف موضوع صورت جلسه مذکور اعتبار چندانی ندارد. مخصوصاً وقتی ملاحظه می شود این طبقه بندی در عین حال بر حسب اینکه صادر کننده شرکت ملی نفت و گاز ایران باشد یا غیر آن، می تواند فراورده نفتی محسوب شود یا نشود.

۲ تعاریف و مفاهیم علمی مربوط به فراورده های نفتی^۱

۲-۱ واژه نامه های علمی و صنعتی

فراورده های نفتی به هر آنچه از نفت، گاز طبیعی، رسوبات معدنیات قیری مثل گازولین^۲، روغن های روان کننده معدنی، گریس، کک نفت^۳، روغن های مواد قیری و سولفور گفته می شود.

فراورده های نفتی ترکیباتی هیدروکربنی شامل موادی مرکب از هیدروژن و کربن در اشکال مولکولی گوناگون است که بسیاری از آنها در طبیعت موجود است و برخی نیز به دلیل امکان جابه جایی در روند تجاری از تغییر یک ماده به ماده دیگر تبدیل می شود بدون اینکه هریک از مواد، خواص شیمیایی و فیزیکی خود را از دست دهند، مثل تبدیل حالت گازی به مایع در حمل و نقل.

خواصی همچون غلظت و درجه اشتعال معیاری است برای اطمینان از کاربرد این فراورده ها به عنوان فراورده نفتی، از جمله:

- گاز طبیعی متان با پایین ترین نقطه جوش و کمترین پیچیدگی در ساختار شیمیایی؛ در میان تمام هیدروکربورها از شاخص ترین اشکال گازی بین فراورده های نفتی است؛
- گازولین (سوخت موتور) که ترکیبی از هیدروکربورها با درجه جوش زیر ۲۰۰ درجه سانتیگراد یا ۳۹۰ درجه فارنهایت و مورد مصرف در موتورهای پیستونی درون سوز جرقه ای است؛
- کروزین^۴ (نفت چراغ)؛

1. Petroleum Products
2. Gasoline
3. Petroleum Coke
4. Kerosine

- سوخت دیزل،^۱ مایعی با درجه احتراق بالاتر از گازولین و نفتا؛
 - نفت خانگی^۲ شامل کروزین؛
 - آسفالت طبیعی^۳؛
 - کک نفت، پسماند سیاه‌رنگ و جامدی است که از طریق تجزیه و ترقیق یا تقطیر نفت یا روغن معدنیات مواد قیری به دست می‌آید و در ساخت الکتروود زغالی و همچنین برای سوخت استفاده می‌شود؛
 - گاز مایع^۴؛
 - روغن‌های روان‌کننده^۵؛
 - موم پارافین^۶؛
 - قیر^۷.
- و فراورده‌های پایین‌دستی نفت که شامل:
- پروپان؛
 - سوخت‌های مایع مخلوط؛
 - فراورده‌های پتروشیمی^۸، ترکیبات شیمیایی است که از نفت یا گاز طبیعی (آخال یا یا گازهای هیدروکربنی سبک) به عنوان مواد اولیه ساخته یا بازیافت می‌شود، این مواد عموماً در گازهای طبیعی یافت می‌شود.

۲-۲ برخی دیگر از تعاریف محصولات نفتی

- از نظر بین‌المللی، تعریف سازمان اطلاعات انرژی^۹ از فراورده‌های نفتی به شرح زیر است:

-
1. Diesel Fuel
 2. Domestic Fuel OIL
 3. Asphalt
 4. Liquefied Petroleum Gas (LPG)
 5. Lubricating Oil
 6. Paraffin Wax
 7. Tar
 8. Petro Chemical-products
 9. Energy Information Administration (EIA)

«محصولات نفتی به سه گروه اصلی طبقه‌بندی می‌شود: سوخت مانند بنزین موتور و نفت کوره، محصولات نهایی غیرسوختی مثل حلال‌ها و روغن‌های روان کار و خوراک صنایع پتروشیمی (مواد اولیه مصرفی) مثل انواع گازهای پالایشگاهی» (وزارت نفت، نامه شماره ۱۵۷۳۱-۳۰/۴ مورخ ۱۳۸۶/۶/۱۸).

مطابق تعریف فوق، محصولات پتروشیمی جزء مواد نفتی محسوب نمی‌شوند. در واقع، به دلیل تغییرات شیمیایی که در فرایندهای پتروشیمی رخ می‌دهد، محصولات پتروشیمی که از گاز و مواد نفتی تولید می‌شود از نظر ماهیت کاملاً متمایز از مواد نفتی هستند.

بر اساس پیشنهاد ارائه شده در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی مواد نفتی را می‌توان چنین تعریف کرد: کالاهایی که فقط از نفت خام یا گاز طبیعی طی یک فرایند فیزیکی تولید شوند و در زمره مواد سوختی باشند، در سبد مواد نفتی قرار می‌گیرند. بنابراین، سه شرط اساسی در تعریف مذکور وجود دارد که عبارت است از:

- نفت خام یا گاز طبیعی باشد و یا ماده اولیه آن کالا نفت یا گاز باشد؛
- تحت یک فرایند فیزیکی تولید شوند؛

- به‌عنوان یک سوخت در مقیاس بالا قابل تولید باشد (مرکز پژوهش‌های مجلس، ۱۳۸۷، شماره مسلسل ۹۰۰۵).

تبصره «۱» - هرگاه دو شرط از سه شرط فوق برقرار باشد، آن ماده شامل نتیجه تعریف فوق خواهد بود.

تبصره «۲» - محصولات مشابهی که از منابع غیرنفتی مثل زغال‌سنگ و ضایعات کشاورزی تولید شوند، در سبد مواد نفتی قرار نمی‌گیرند. برای مثال، اتانول و متانول را می‌توان از محصولات و در برخی موارد ضایعات کشاورزی تولید کرد، ولی چون فرایند تبدیل آنها یک فرایند شیمیایی است و ماده اولیه آنها غیر از نفت یا گاز است، آن محصولات شامل قوانین حاکم بر سبد نفتی کشور نمی‌شوند.

تبصره «۳» - محصولاتی که از برج تقطیر حاصل می‌شوند و به‌صورت ماده پایه یا

خوراک در یکی از واحدهای پتروشیمی استفاده می‌شوند با دارا بودن دو شرط از شرایط مذکور در سبد نفتی جای می‌گیرند.

براساس تعریف فوق، همه محصولات پالایشگاهی که از برج تقطیر گرفته می‌شوند و دارای ارزش سوختی است، در سبد مواد نفتی قرار می‌گیرند. محصولات پایینی برج تقطیر و همچنین نفت خام و گاز طبیعی نیز با داشتن دو شرط از سه شرط اساسی فوق در این سبد قرار می‌گیرند. حال با توجه به شرط سوم از شرایط سه‌گانه مذکور، تعریف به گونه‌ای تکمیل می‌شود که ضمن برقراری حداقل دو شرط از سه شرط مورد نظر، مواد دیگری نیز به این سبد اضافه شوند. بدیهی است مطابق مطالب قبلی، این مواد در طیف مواد پالایشگاهی نیست و باید از دسته دوم فرآورده‌های نفتی یعنی محصولات پتروشیمی انتخاب شوند.

تعریف تکمیلی: فرآورده‌های نفتی (معمولاً محصولات پتروشیمی) که طی سال‌های آینده به‌عنوان سوخت فراگیر استفاده می‌شوند، به سبد نفتی کشور وارد می‌گردد.

در توضیح این تعریف تکمیلی باید اذعان داشت که برخی محصولات پتروشیمی هم‌اکنون در سبد سوختی تعدادی از کشورهای جهان قرار دارند و برخی دیگر از محصولات پتروشیمی پتانسیل ورود به بازار سوخت و انرژی را دارند. در ایران نیز چنین محصولاتی پس از انجام سرمایه‌گذاری‌های لازم برای تولید انبوه و امکان جذب آنها در بازارهای داخلی، باید در زمره سبد نفتی کشور قرار گیرند.

این بدان معناست که کل آمارهای موجود صنعت پتروشیمی را نباید در گروه مواد غیرنفتی دانست، بلکه پیرو تعریف تکمیلی فوق بخشی از این آمارها به سبد نفتی اختصاص می‌یابد و در کل موجب کاهش ارقام موجود در صادرات مواد غیرنفتی می‌شود.

۲-۳ نظام هماهنگ طبقه‌بندی و کدگذاری کالا

نمانکلاتور گمرکی شامل تعرفه‌ها،^۱ شماره‌های فرعی (کدهای ۶ رقمی)، یادداشت‌های

قسمت‌ها، یادداشت‌های فصل‌ها، قواعد عمومی برای تفسیر این نظام طبقه‌بندی و کدگذاری کالا در سطح بین‌المللی است که سازمان جهانی گمرک^۱ تدوین کرده و الزاماً به‌عنوان مبنای طبقه‌بندی کشورهای عضو سازمان جهانی تجارت قرار گرفته است.

این نمانکلاتور که اساس آن به سال‌های قبل از ۱۸۵۳ برمی‌گردد، با پیشرفت علوم و فناوری، کشف عناصر در طبیعت، صنایع نوین، برق و الکترونیک و به‌طور کلی کالاهای مورد مبادله جهانی تحول یافته و قادر است با تخصیص کد ۶ رقمی که بعضاً با توسعه زیرتعرفه‌های ملی در کشورها به هشت رقمی یا بیشتر ارائه‌شدنی است، برای شناسایی در مورد اهداف آماری، گمرکی، تجارت، صنعت، حتی کاربرد در حمل‌ونقل و بیمه به کار رود و از این نظر به یک نمانکلاتور چندمنظوره موسوم است.

تدوین این نمانکلاتور نتیجه تلاش صدها متخصص و استاد علوم مختلف است که متناسب با سرفصل‌های آن در سازمان جهانی گمرک از دهه ۱۹۷۰ شروع شده است و کشورهای عضو نیز در روند تنظیم آن تا به آخر قرار گرفته‌اند.

گروه‌های مختلف کالایی، مواد، صنایع، ماشین‌آلات و نظایر آن در تعاریف، جزئیات ویژگی‌ها، خواص و کاربرد، وجوه مشترک و تمایز آنها از یکدیگر مبتنی بر منابع علمی است که در هر مورد مراجعه به این منابع امکان دسترسی به اطلاعات راجع به آنها را میسر می‌کند. از جمله فراورده‌های معدنی و محصولات براساس این مواد به‌ویژه نفت، معدنیات قیری، فسیل‌های معدنی، گازها و دیگر مواد خالص، یا مخلوط، خام، تصفیه شده و مشتقات نفتی و گازها را می‌توان نام برد که در قسمت مواد معدنی و به‌طور مشخص در فصل ۲۷ از مجموع ۹۷ فصل این نمانکلاتور در بخش‌ها و زیربخش‌های مختلف طبقه‌بندی شده است که فارغ از هرگونه طبقه‌بندی غیرمتعارف که بنا به ملاحظات نظیر آنچه مبنای آمار بازرگانی خارجی قرار گرفته‌اند، که اقلام کالاهای نفتی را اختصاص به صادرات آنها به‌وسیله شرکت ملی نفت و شرکت گاز دانسته‌اند، معمولاً باید همین نمانکلاتور را به‌عنوان مبنا و ضابطه تفکیک اقلام نفتی از غیرنفتی دانست.

1. World Customs Organization (WCO)

علاوه بر فصل ۲۷ در فصل های ۲۹، ۳۲، ۳۴، ۳۶، ۳۸ و ۳۹ نیز برحسب درجه خلوص و تهیه فراورده ها براساس فرایند شیمیایی محصولاتی با ساختار شیمیایی مشخص، یا بنا به کاربرد آنها به ترتیب در فصل ۲۹ و دیگر فصول مذکور در بالا فراورده های قابل احصا در ذیل عنوان فراورده های نفتی که در حقیقت محصولاتی تحت عنوان پتروشیمی است، طبقه بندی می شوند.

۱-۳-۲ فراورده های نفتی فصل ۲۷ طبقه بندی نظام هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا
عنوان این فصل: سوخت های معدنی، روغن های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها، مواد قیری و موم های معدنی است که تحت عنوان مذکور، شامل زغال سنگ و دیگر سوخت های معدنی طبیعی، و نفت یا روغن معدنیات قیری و محصولاتی است که از تقطیر این مواد به دست می آید، محصولات مشابه که از راه های دیگر به دست می آید نیز شامل همین فصل است؛ راه هایی مثل ترکیب دوباره، از طریق شیمیایی یا سنتز، تجزیه یا تریقیق^۱ اکسیداسیون، موم های معدنی و مواد قیری طبیعی از دیگر فراورده های این فصل است.
محصولات فصل ۲۷ ممکن است خام یا تصفیه شده باشند، در صورتی که مشابه محصولات این فصل که طبق جدول (الف) پیوست مشخص شده اند، به صورت ترکیبات آلی با ساخت شیمیایی مشخص جداگانه عرضه شوند اعم از اینکه به حالت خالص یا از نظر تجاری خالص باشند، در فصل ۲۹ موضوع جدول (ب) پیوست طبقه بندی می شوند که در هر حال فراورده های نفتی محسوب می شوند.

متان و پروپان از این قاعده مستثنا هستند. در مورد بعضی ترکیبات که هم در جدول (الف) پیوست و هم جدول (ب) پیوست ملاحظه می شوند مثل: اتان، بنزن، فنل، پیریدین دلیل این طبقه بندی در دو فصل ضوابط مربوط به خلوص ویژه ای است که موجب متمایز شدن آنها می شود. بعضی محصولات مندرج در جدول (الف) پیوست از تقطیر (کربونیزه کردن یا تبدیل به گاز کردن) زغال سنگ، لینییت یا تورب در خلأ یا کوره ها به دست می آیند.

گاز کوره‌های بلند، مخلوط‌های گازی، گازهای نفتی و دیگر هیدروکربورهای گازی شکل طبق اقلام جدول (الف) به شکل خام، (گاز طبیعی، گاز حاصل از عمل آوردن نفت)، گاز تهیه شده به طریقه شیمیایی، هرچند گاز متان و پروپان که از لحاظ شیمیایی دارای ساختار مشخصی است، نیز مشمول این جدول است.

هیدروکربورهای این فصل (گازهای نفتی و گازی شکل) که در ۱۵ درجه سانتیگراد تحت فشار ۱/۰۱۳ میلی‌بار (۱۰۱/۳ کیلو پاسکال) جیوه، گازی شکل است ممکن است به حالت مایع در ظروف فلزی عرضه شوند.

نفت و روغن‌های حاصل از مواد قیری ممکن است به صورت خام یا غیرخام باشند، که در مواد نوع غیرخام آنها که شامل بعضی روغن‌ها و فراورده‌های دارای کمتر از ۷۰ درصد وزنی یا بیشتر نفت یا روغن حاصل از مواد معدنی قیری است، در این فصل باقی می‌مانند در غیر این صورت مشمول جدول (ج) خواهند بود.

۲-۳-۲ فراورده‌های نفتی مشمول فصل ۲۹، طبقه‌بندی نظام هماهنگ شده توصیف و کدگذاری

کالا

از ویژگی‌های محصولات مشمول این فصل این است که:

- ترکیبات آلی با ساخت شیمیایی مشخص را که جداگانه عرضه می‌شوند، تشکیل می‌دهند؛ چه خالص باشد یا نباشد. این محصولات ممکن است در آب حل شده باشند و به صورت مایع باشند یا در حلال‌های دیگر که این عملیات صرفاً برای ایمنی در حمل و نقل این محصولات است، به طوری که حلال‌های به کار گرفته شده برای مایع کردن فراورده، آن را به صورت محصول ثانوی که مناسب مصرف خاص دیگری است تبدیل نکرده باشد. همچنین اضافه شدن مواد تثبیت کننده برای نگهداری و انبار کردن یا حمل و نقل و یا تسهیل شناسایی که با افزودن ماده ضد گردوغبار یا رنگ کننده یا یک ماده بودار صورت می‌گیرد تأثیری در طبقه‌بندی آنها نخواهد گذاشت و همچنان در جدول (ب) پیوست طبقه‌بندی می‌شوند.

محصولات مشمول جدول (ب) پیوست مثل متالیدها، هگزا متیلن تترامین و محصولات مشابه، به اشکال گوناگون قرص و نظایر آن به عنوان سوخت مصرف می شوند. سوخت های این جدول به صورت سوخت های آبگون و گازهای سوختی مایع شده عرضه می شوند.

- فراورده های نفتی شیمیایی مشمول جدول (ب) پیوست هیدرو کربورهای غیر حلقوی است؛ خواه اشباع شده یا اشباع نشده باشند که حاوی کربن و هیدروژن است منتهی در ساختار آنها حلقه وجود ندارد. این هیدرو کربورها از مشتقات نفت یا به طریق ستر به دست می آیند.

نوع اشباع شده آنها دارای فرمول کلی (C_nH_{2n+2}) است که به طور طبیعی وجود دارد و از مشتقات نفت محسوب می شوند و نوع دیگر یعنی اشباع نشده ها از طریق تجزیه حرارتی مواد آلی متعددی مثل گاز روشنایی و محصولات حاصل از شکستن ملکول های نفت به دست می آید.

همه هیدرو کربورهای اشباع شده، گازی شکل یا مایع و عموماً جامدند و حل نشدنی در آب. هیدرو کربورهای اشباع شده غیر حلقوی این جدول ممکن است از تصفیه نفت یا گازهای طبیعی و یا ستر به دست آید.

در فصل ۲۹، بر حسب اینکه فراورده جزء هیدرو کربورهای غیر حلقوی اشباع شده یا اشباع نشده باشد، در ردیف ۲۹۰۱ و اگر حلقوی باشد در ردیف ۲۹۰۲ نظام طبقه بندی هماهنگ کد گذاری کالا قرار می گیرند.

دوسوم دیگر فراورده های نفتی که به طریق شیمیایی به دست می آید و به طور مشخص محصول یا کالای فصل های ۳۲، ۳۳، ۳۴، ۳۶، ۳۸ و ۳۹ طبقه بندی را تشکیل می دهند، در جدول (ج) پیوست مشخص شده است.

به طور کلی کدهای ۸ رقمی به شرح جدول (ه) پیوست متعلق به همه محصولات و فراورده های نفتی است که عمدتاً عنوان هریک در جدول (الف)، (ب) و (ج) ذکر شده است.

۳ سهم فصول عمده نفتی از کل صادرات غیرنفتی

نگاهی به روند صادرات اقلام عمده صادرات غیرنفتی از سال ۱۳۸۰، تا پنج ماهه ۱۳۸۸

مشخص می کند که سهم اقلام عمده صادرات در فصل ۲۷، ۲۹، ۳۸ و ۳۹ نسبت به کل صادرات غیرنفتی به ترتیب:

- فصل ۲۷ از ۹/۵۵ درصد تا ۲۰/۷ درصد،

- فصل ۲۹ از ۱/۴۹ درصد تا ۱۳/۲۵ درصد،

- فصل ۳۸ از ۰/۸۷ درصد تا ۱/۹ درصد،

- فصل ۳۹ از ۱/۵۴ درصد تا ۴/۹۸ درصد، در نوسان است که در مجموع با توجه به

اینکه این اقلام عمده در عین حال به تمام محصولات فصل ۲۷، ۲۹، ۳۲، ۳۳، ۳۴، ۳۶، ۳۸ و ۳۹ که در اولی (فصل ۲۷) تماماً فراورده های نفتی و در بقیه فصول بعضاً محصولات نفتی را تشکیل می دهند، منتهی نمی شود در هریک از چهار فصل مذکور به شرح جدول (د) پیوست سهم صادرات غیر از آنچه وزارت نفت (شرکت ملی نفت ایران و شرکت ملی گاز ایران) صادر می کند در مورد اقلام عمده صادراتی برای سال های ۱۳۸۰ لغایت ۱۳۸۸ به ترتیب:

۱. سال ۱۳۸۰ معادل ۱۶/۵۵ درصد؛

۲. سال ۱۳۸۱ معادل ۱۲/۹۴ درصد؛

۳. سال ۱۳۸۲ معادل ۱۴/۴۲ درصد؛

۴. سال ۱۳۸۳ معادل ۱۵/۹۳ درصد؛

۵. سال ۱۳۸۴ معادل ۲۱/۰۲ درصد؛

۶. سال ۱۳۸۵ معادل ۱۶/۳۲ درصد؛

۷. سال ۱۳۸۶ معادل ۲۹/۱۸ درصد؛

۸. سال ۱۳۸۷ معادل ۳۰/۵۵ درصد؛

۹. سال ۱۳۸۸ (پنج ماهه) معادل ۲۷/۸۷ درصد کل اقلام صادرات کشور است.

۴ جمع بندی و نتیجه گیری

با توجه به مطالب یاد شده، نباید محصولات یا فراورده های نفتی را برخلاف آنچه در آمار

بازرگانی خارجی کشور مبتنی بر تعاریف به عمل آمده برای فراورده‌های نفتی، فارغ از هرگونه مبنای علمی نشان داده می‌شود، دانست؛ بلکه باید پذیرفت که رقم صادرات غیرنفتی در صورت محاسبه ارزش صادراتی اقلامی که به موجب جداول پیوست در فصول مختلف طبقه‌بندی کالا به طور اخص فراورده نفتی یا بعضاً براساس نفت و قطران‌های فصل ۲۷ تعرفه گمرکی نظام هماهنگ توصیف و کدگذاری کالا از همین دست محسوب می‌شوند، به مراتب کمتر از آن ارقامی است که در آمارها منتشر و با استناد به آنها رشد صادرات غیرنفتی توجیه می‌شود.

از این رو بسیار حائز اهمیت است که در تعریف فراورده‌های نفتی با استناد به منابع و تعاریف علمی، مخصوصاً طبقه‌بندی مورد عمل در تمام کشورهای عضو ناتو^۱ که جمهوری اسلامی ایران نیز بر همان اساس طبقه‌بندی را انجام می‌دهد (نظام هماهنگ توصیف و کدگذاری کالا) تجدیدنظر کنند و اجازه دهند کار استخراج آمار بازرگانی خارجی مبتنی بر قاعده و اصولی قرار گیرد که تصمیم‌سازی بر اعداد و ارقام درست به نتایج مطلوب‌تری منجر شود.

بر اساس مطالب یاد شده پیشنهاد می‌شود با کمک و هم‌فکری دانشگاه‌ها و صاحب‌نظران، مراجعه به منابع علمی و آنچه در این مقاله به‌عنوان مرجع بدان اشاره شده است - بدون اینکه خواسته باشند صرف نمایش آمار و ارقام برای عملکرد و مدیریت سازمان یا وزارتخانه‌های متولی به همان مبانی نظری گذشته تکیه و تأکید داشته باشند - تعریف و تفکیک اقلام نفتی، فراورده‌های دست اول نفت و گاز و حتی مصنوعات و محصولاتی را ارائه دهند که منشأ نفتی دارند و با ارزش افزوده اندکی فراوری و احتمالاً در زمره صادرات قرار می‌گیرند تا از این پس ابهامی در گزارش‌های آماری مربوط به روند صادرات غیرنفتی و نفتی به وجود نیاید. اتفاقاً در این مقاله این فراورده‌ها و محصولات که عمدتاً پلیمرهای فصل ۳۹ تعرفه گمرکی را تشکیل می‌دهند و در مواردی محصولات نیمه تمام قسمت منسوجات از لیاف و نظایر آن منظور نشده است.

پیوست‌ها

جدول الف فهرست فراورده‌های نفتی مشمول فصل ۲۷ جدول طبقه‌بندی مبنای استخراج آمار بازرگانی (ضمیمه قانون و مقررات صادرات و واردات)

گاز طبیعی	نفت خام	کینولئیک	زغال سنگ
پروپان	اترها	اکریدینیک	سوخت‌های جامد
بوتان	اسانس‌های نفت	روغن‌های کرئوزوت	انتراسیت
اتیلن	وایت اسپریت	زفت	لینیت
پروپیلن	نفت چراغ	کک زفت	تورب
بوتیلن	نفت کوره	روغن‌های مواد معدنی قیری خام	کک زغال سنگ
بوتادین	روغن‌های چرب کردن	قیر نفت	نیمه کک
متان	روغن‌های سفید	کک نفت	زغال قرع (گرافیت قرع)
اتان	الکیل‌های مخلوط	صمغ نفت	گاز زغال سنگ
پروپن	تری پروپیلن	قیر طبیعی	قیر زغال سنگ
	تترا پروپیلن	آسفالت طبیعی	قطران زغال سنگ
	دی‌ایزو بوتیلن	پلمه سنگ‌های قیری	قطران لینیت (قیر لینیت)
	تری ایزو بوتیلن	ماسه‌های قیردار	قیر تورب
	اوکتیلن‌ها	آسفالت	بنزول
	نونیلن‌ها	سنگ آسفالت‌دار	تولوئول
	روغن مخصوص ترانسفورماتورها	سنگ‌های آهکی قیری	کسیلول
	روغن‌های برش	کات بکرها	نفتالین
	روغن‌های شستشو	تارما کادام	فنل‌ها
	مایعات برای انتقال هیدرولیکی	ماستیک‌های آسفالت	روغن کرئوزوت
	وازلین	اسکال واکس	حلال نفتا
	موم پارافین	موم تورب	روغن نفتالئیک
	موم نفتی	اوزوکریت	روغن‌های آنتراسنیک
	موم اسلاک	اوزوکریت	محصولات فنلیک
		موم لینیت	محصولات پریدیک

جدول ب فهرست فراورده‌های نفتی دارای ساخت شیمیایی مشخص فصل ۲۹

سیکلوبوتان (گاز)	هگزن‌ها: (مایع) (۵ تا ۱۵ اتم کربن) (جامد) (بیش از ۱۵ اتم کربن)	اتان و اتیلن (درجه خلوص برابر یا بیشتر از ۹۵ درصد)
سیکلوپنتان (مایع)	هپتن‌ها: (مایع) (۵ تا ۱۵ اتم کربن) (جامد) (بیش از ۱۵ اتم کربن)	پروپیلن (با درجه خلوص برابر یا بیشتر از ۹۰ درصد)
دکاهیدرو نفتالین (مایع)	اوکتن‌ها: (مایع) (۵ تا ۱۵ اتم کربن) (جامد) (بیش از ۱۵ اتم کربن)	بوتان (حاوی حداقل ۹۵ درصد N-Butane یا ایزو بوتان)
سیکلوبوتن (گاز)	پروپادین (آلن)	بوتن‌ها، بوتادین‌ها (با درجه خلوص بیش از ۹۰ درصد)
سیکلونپتن (مایع)	بوتا ۱ و ۲ دی یین	هیدروکربورها با ساخت شیمیایی مشخص (غیر از متان و پروپان)
سیکلو اوکتاترائن (مایع)	دو متیل بوتان	
آزولن (جامد)	استیلن	اترها، اسانس‌های نفت، وایت اسپریت، نفت گاز، روغن‌های چرب کردن، وازلین، پارافین (حاصل عملیات جداگانه با ساختار شیمیایی مشخص به‌حالت خالص یا از لحاظ تجاری خالص)
بنزن (با درجه خلوص بیش از ۹۵ درصد حجمی)	پروپین	گاز اتان (با ۲ اتم کربن)
پاراسی من (مایع)	بوتین	گاز بوتان (با ۴ اتم کربن)
تترا هیدرو نفتالین (مایع)	متیل استیلن	پنتان‌ها (مایع) (با ۵ اتم کربن)
بی فنیل متان (مایع)	اتیل استیلن	هگزان‌ها (مایع) (با ۶ اتم کربن)

جدول ب فهرست فراورده‌های نفتی دارای ساخت شیمیایی مشخص فصل ۲۹

تری فنیل متان (جامد)	آیلین	هپتان‌ها (مایع) (با ۷ اتم کربن)
ترفنیل متان (جامد)	تولوئن‌ها	اوکتان‌ها (مایع) (با ۸ اتم کربن)
فنانترون (جامد)	اکسیلین‌ها	نونان‌ها (مایع) (با ۹ اتم کربن)
آنتراسن (جامد)	سیکلو هگزان‌ها (مایع)	دکان‌ها (مایع) (با ۱۰ اتم کربن)
اسفتنن (جامد)	اورتواکسیلین‌ها	پنتادکان‌ها (مایع) (با ۱۵ اتم کربن)
متیل آنتراسن	پارا اکسیلین‌ها	تریاکنتان‌ها (جامد) (با ۳۰ اتم کربن)
فلوئورون	استیرین	هگزا کنتان‌ها (جامد) (با ۶۰ اتم کربن)
فلوتورانش	اتیل بنزن	آمیلین‌ها (پنتن‌ها) (مایع) (۵ تا ۱۵ اتم کربن)
پیرن	کومن	آمیلین‌ها (جامد) (بیش از ۱۵ اتم کربن)
	سیکلو پروپان (گاز)	

جدول ج فهرست فراورده‌های نفتی پتروشیمی دیگر فصول طبقه‌بندی نظام هماهنگ

توصیف و کد گذاری کالا

ورنی‌های قیری (۳۲۱۰)	نفتنات‌ها و سولفونات‌های نفت غیرقابل حل در آب (۳۸۲۳)
فراورده‌های روان‌کننده (۳۴۰۳)	اسیدهای نفتیک خام یا خالص (۳۸۲۳)
روغن‌های برش (۳۴۰۳)	الکیل بنزن‌ها و الکیل نفتالین‌های مخلوط حاصل از الکیلاسیون بنزن یا نفتالین دارای زنجیره‌های جانبی نسبتاً طولانی (۳۸۱۷)
سوسپانسیون‌های پایدارشده بی‌سولفورمولیدن در روغن معدنی (۳۴۰۳)	پولی اولفین‌های سنتتیک مایع با مشخصات معینی (فصل ۳۹)
سولفات‌های نفت (۳۴۰۲)	پلیمرهای اتیلن (۳۹۰۱)
الکیل پلی‌اتر سولفات‌ها الکیل سولفات‌ها - دودسیل بنزن سولفونات‌های صنعتی - الکیل فنیل اتر سولفونات‌ها (۳۴۰۲)	پلیمرهای پروپیلن (۳۹۰۲)
نفتنات‌ها و سولفونات‌های نفت (۳۴۰۲)	پلی پروپیلن (۳۹۰۲)
بوتان مایع شده در ظروف ۳۰۰ سی‌سی (۳۶۰۶)	پلی ایزوبوتیلن (۳۹۰۲)
فراورده‌های نفتی که از لحاظ وزن کمتر از ۷۰ درصد حاوی نفت یا روغن‌های نفتی است (۳۴۰۳)	پلیمرهای استیرن (۳۹۰۲)
موم‌های مصنوعی که از تبدیل شیمیایی موم لینیت یا سایر موم‌های معدنی به دست می‌آید (۳۴۰۴)	کوپلیمرهای استیرن، اکریلونیتریل (۳۹۰۳)
هیدروکربورهای اشباع نشده مخلوط (۳۳۰۱، ۳۳۰۲، ۳۸۰۵)	کوپلیمرهای اکریلونیتریل بوتادین استیرن (۳۹۰۳)
موم‌های پارافینی، موم‌های نفتی و سایر موم‌های معدنیات نفتی مخلوط با موم‌های حیوانی (۳۴۰۴)	پلیمرهای کلرووینیل (۳۹۰۴)

جدول د سهم فصول عمده مرتبط به نفت از کل صادرات غیرنفتی

(درصد)

سال	دوازده ماهه	پنج ماهه	فصل ۲۷	فصل ۲۹	فصل ۳۸	فصل ۳۹	جمع
۱۳۸۰	×		۱۲/۲۹	۳/۳	۰/۹۶		۱۶/۵۵
۱۳۸۱	×		۹/۵۵	۱/۴۹	۱/۹		۱۲/۹۴
۱۳۸۲	×		۱۱/۴۳	۲/۱۲	۰/۸۷		۱۴/۴۲
۱۳۸۳	×		۱۱/۷۸	۳/۰۴	۱/۱۱		۱۵/۹۳
۱۳۸۴	×		۱۵/۵۸	۵/۴۴			۲۱/۰۲
۱۳۸۵	×		۱۳/۸۷	۲/۴۵			۱۶/۳۲
۱۳۸۶	×		۱۹/۶۳	۹/۵۵			۲۹/۱۸
۱۳۸۷	×		۱۷/۳۰	۱۳/۲۵		۱/۵۴	۳۰/۵۵
۱۳۸۸		×	۲۰/۷۰	۷/۱۵		۴/۹۸	۲۷/۸۷

جدول هـ فهرست کد تعرفه اقلام عمده مرتبط به نفت در فصول طبقه‌بندی و کدگذاری کالا

فصل ۳۹ به صورت مایع	فصل ۳۸	فصل ۳۶	فصل ۳۴	فصل ۳۳	فصل ۳۲	فصل ۲۹	فصل ۲۷	
۳۹.۱۱.۱۹	۳۸.۵۹۰۰۰	۳۶.۶۱۰۰۰	۳۴.۳۱۱۰۰	۳۳.۱۹۰۹۰	۳۲.۱۰۰۰۰	۲۹.۱۱۰۰۰	۲۷.۹۹۰۰	۲۷.۱۱۱۱۰
۳۹.۱۱.۲۹	۳۸.۱۷۰۰۱۰		۳۴.۳۹۱۰۰	۳۳.۲۹۰۹۰		۲۹.۱۲۱۰۰	۲۷.۱۱۱۱۱۰	۲۷.۱۱۱۹۰
۳۹.۱۱.۳۹	۳۸.۱۷۰۰۹۰		۳۴.۳۹۹۱۰			۲۹.۱۲۲۰۰	۲۷.۱۱۱۱۹۰	۲۷.۱۱۲۰۰
۳۹.۱۱.۴۹	۳۸.۱۹۰۰۱۰		۳۴.۳۹۹۹۰			۲۹.۱۲۳۰۰	۲۷.۱۱۱۲۱۰	۲۷.۱۱۹۰۰
۳۹.۱۱.۵۹	۳۸.۱۹۰۰۹۰					۲۹.۱۲۴۰۰	۲۷.۱۱۱۳۱۰	۲۷.۱۲۰۰۰
۳۹.۱۱.۶۹						۲۹.۱۲۹۰۰	۲۷.۱۱۱۳۹۰	۲۷.۲۱۰۰۰
۳۹.۱۱.۹۹						۲۹.۲۱۱۰۰	۲۷.۱۱۱۴۱۰	۲۷.۲۲۰۰۰
۳۹.۱۲.۱۹						۲۹.۲۱۹۰۰	۲۷.۱۱۱۴۹۰	۲۷.۳۰۰۰۰
۳۹.۱۲.۲۹						۲۹.۲۲۰۰۰	۲۷.۱۱۱۹۱۰	۲۷.۴۰۰۱۰
۳۹.۱۲.۳۹						۲۹.۲۳۰۰۰	۲۷.۱۱۱۹۹۰	۲۷.۴۰۰۲۰
۳۹.۱۲.۴۹						۲۹.۲۴۱۰۰	۲۷.۱۱۲۱۱۰	۲۷.۴۰۰۹۰
۳۹.۱۲.۵۹						۲۹.۲۴۲۰۰	۲۷.۱۱۲۱۹۰	۲۷.۵۰۰۰۰
۳۹.۱۲.۹۹						۲۹.۲۴۳۰۰	۲۷.۱۱۲۹۱۰	۲۷.۶۰۰۰۰
۳۹.۱۹۰۰۰						۲۹.۲۴۴۰۰	۲۷.۱۱۲۹۹۰	۲۷.۷۱۰۰۰
۳۹.۲۱.۰۹۰						۲۹.۲۵۰۰۰	۲۷.۱۲۱۰۱۰	۲۷.۷۲۰۰۰
۳۹.۲۱.۰۹۱						۲۹.۲۶۰۰۰	۲۷.۱۲۱۰۲۰	۲۷.۷۳۰۰۰
۳۹.۲۱.۰۹۹						۲۹.۲۷۰۰۰	۲۷.۱۲۱۰۹۰	۲۷.۷۵۰۰۰
۳۹.۲۳.۰۱۰						۲۹.۲۹۰۰۰	۲۷.۱۲۲۰۱۰	۲۷.۷۹۱۰۰
۳۹.۲۳.۰۲۰							۲۷.۱۲۲۰۹۰	۲۷.۷۹۹۰۰
۳۹.۲۳.۰۹۰							۲۷.۱۲۹۰۱۰	۲۷.۸۱۰۰۰
۳۹.۲۳.۰۹۱							۲۷.۱۲۹۰۲۰	۲۷.۸۲۰۰۰
۳۹.۲۳.۰۹۹							۲۷.۱۲۹۰۹۰	۲۷.۹۰۰۰۰
۳۹.۲۹۰۰۰							۲۷.۱۳۱۱۰۰	۲۷.۱۱۱۰۰

جدول ۵- فهرست کد تعرفه اقلام عمده مرتبط به نفت در فصول طبقه‌بندی و کدگذاری کالا

فصل ۲۷	فصل ۲۹	فصل ۳۲	فصل ۳۳	فصل ۳۴	فصل ۳۶	فصل ۳۸	فصل ۳۹ به صورت مایع
۲۷۱۳۱۲۰۰	۲۷۰۱۱۹۰						
۲۷۱۳۲۰۰۰	۲۷۰۱۹۱۰						
۲۷۱۳۹۰۰۰	۲۷۰۱۹۲۰						
۲۷۱۴۱۰۰۰	۲۷۰۱۹۳۰						
۲۷۱۴۹۰۰۰	۲۷۰۱۹۴۰						
۲۷۱۵۰۰۱۰	۲۷۰۱۹۵۰						
۲۷۱۵۰۰۹۰	۲۷۰۱۹۹۰						
	۲۷۰۱۹۹۱						

منابع و مأخذ

بنایی، رضا. *الفبای شیمی*، تهران، چاپ و نشر بازرگانی.

راهنمای محصولات شیمیایی آلی، فصل ۲۹، (General Catalogue, PANREAC Quimica) (SA, 1996).

نمانکلاتور *HS* (۱۹۸۸). سازمان جهانی گمرک.

سازمان جهانی گمرک (۱۹۸۸). *یادداشت‌های توضیحی نمانکلاتور HS*.

_____ (۱۹۸۸). *یادداشت‌های توضیحی نمانکلاتور HS*.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۸۷). «مبانی تفکیک مواد نفتی و غیرنفتی»، شماره مسلسل ۹۰۰۵.

وزارت نفت (۱۳۸۶). نامه شماره ۱۵۷۳۱-۳۰/۴ هجدهم شهریور، دریافتی از معاونت حقوقی و امور مجلس ریاست جمهوری طی نامه شماره ۲۴۴۳/۱۳۷۷۳۶ مورخ ۱۳۸۶/۹/۶.

آسیب‌شناسی جایگاه و عملکرد اتاق بازرگانی در توسعه نقش بخش خصوصی در تجارت خارجی

حسین حشمتی مولایی*

تاریخ دریافت ۸۸/۱۰/۱۶ تاریخ پذیرش ۸۹/۳/۳

به‌طور کلی می‌توان مهم‌ترین آسیب‌ها و چالش‌ها در خصوص اتاق‌های بازرگانی را به دو دسته تقسیم کرد: درون‌سازمانی و برون‌سازمانی.

به این ترتیب نبود برنامه مشخص و تعامل قوی و مستمر میان اعضا، تشکل‌ها و فعالان اقتصادی کشور با اتاق‌ها از مسائل درونی تلقی می‌شود در حالی که عدم همکاری و همفکری لازم بخش‌های تصمیم‌گیر دولتی با اتاق‌ها، از عوامل برونی است که باید مهم‌ترین مورد از عوامل چالشی تلقی شود.

در هر حال با توجه به اینکه ساختار اقتصادی کشور بیشتر دولتی است، پس باورها و دیدگاه‌های حاکم، در راستای توسعه بخش خصوصی قرار ندارد. از این رو، هنوز فضای مناسب کسب و کار در کشور تحت تأثیر تصدیگری وسیع دولتی است و نبود مشارکت مؤثر موجب شده است تا عملکرد اتاق‌های بازرگانی ضعیف باشد و تقریباً احساس مسئولیت جدی در این میان مشاهده نشود.

شاید به همین دلیل این اتاق‌ها نتوانسته یا نخواسته‌اند از اختیاراتی که حتی در قانون ضعیف فعلی به آنها داده شده است، استفاده کنند و در واقع به‌طور جدی در تجارت خارجی اثرگذار باشند. شورای عالی نظارت بر اتاق‌ها که بالاترین رکن از ارکان اتاق است، می‌تواند وظیفه و مسئولیت مؤثری در زمینه بررسی مشکلات به وجود آمده و حل قانونی و منطقی آن ایفا کند؛ در این صورت، اختلافات دامنه‌گسترده‌تری پیدا نخواهد کرد و از این طریق می‌توان مشارکت اتاق‌ها را بیش از پیش تداوم بخشید.

* پژوهشگر و مدرس مؤسسات عالی آموزشی و پژوهشی؛

E-mail: hmolai@yahoo.com

کلیدواژه‌ها: اتاق بازرگانی بین‌المللی؛ اتاق ایران؛ اتاق تهران؛ اتاق‌های مشترک؛
تشکل‌های وابسته؛ انجمن‌ها
طبقه‌بندی *JEL*: F190

مقدمه

امروزه اتاق‌های بازرگانی یک عامل اصلی در هماهنگی بخش خصوصی شناخته شده‌اند. این اتاق‌ها به‌منابه دیگر نهادهای خصوصی و نظام‌های وابسته به آنها باید دارای اصول، اهداف و شیوه‌های ویژه‌ای برای برنامه‌ریزی اجرایی و در نهایت حضور فعال در توسعه تجارت خارجی باشند.

نقش اتاق‌های بازرگانی در زمینه توسعه و ارتقای فعالیت‌های اقتصادی از جمله توسعه تجارت خارجی می‌تواند با استفاده از نیروهای بازار و خصوصی‌سازی مؤسسات دولتی (Beesly, M and Littlechild, 1983: 1) یا از طریق تقویت چارچوب سازمانی نهادهای بازاری برای انتقال مؤسسات اقتصادی عمومی به بخش خصوصی (Schwartz, 1994: 173)، و همچنین با تشویق کارآفرینانی که قادر به تشکیل مؤسسات اقتصادی کوچک و خودکفا می‌باشند (Draker, 1998) مورد تأکید قرار گیرد.

طبق تجربه دهه ۱۹۹۰ تقویت نوآوری در شکل‌های خصوصی می‌تواند در جنبه‌های متعددی مثل تولید، فرایند تولیدی، تشکیلات داخلی و تجارت خارجی صورت گیرد (Shaker and Hansen, 2000) بدیهی است اتاق‌ها به‌عنوان مهم‌ترین شکل بخش خصوصی می‌توانند در این راستا مؤثر باشند.

آسیب‌شناسی برای مدیران اتاق‌ها در تمامی زمینه‌های فعالیت اعم از اتاق‌های صنعت، اتاق‌های منابع طبیعی، اتاق‌های بازرگانی و ... اصطلاحی بسیار آشناست. آسیب‌شناسی، بازخورد لازم برای پیشرفت طرح‌ها و برنامه‌ها را تأمین می‌کند. با توجه به اینکه طرح‌ها و برنامه‌ها باید چه در طول مراحل اجرا و چه پس از آن همواره آسیب‌شناسی شوند، پیگیری به‌صورت بازخورد^۱ امری ضروری است. شاید انجام پاره‌ای اصلاحات براساس این نوع بازخورد به‌منظور حصول اطمینان از مطابقت داشتن نتایج حاصل از برنامه‌های اتاق‌ها با نتایج پیش‌بینی شده ضرورت پیدا کند، ولی آنچه قبل از آسیب‌شناسی لازم است بدان توجه شود، نقش اتاق‌ها در توسعه تجارت خارجی است.

به طور کلی تجارت خارجی نقطه اتصال اقتصاد هر کشور با دنیا و آینه توانمندی کشور در تولید و تدبیر دولت‌ها و بخش خصوصی برای تعامل سازنده و هوشمندانه با دنیا به منظور تأمین منافع شهروندان است، از چهار سال پیش تاکنون، تجارت خارجی کشورمان، دورانی پرتنش داشته است و متأسفانه بیان واقعیت‌ها چندان خبر خوبی از پیروزی و موفقیت در این عرصه نمی‌دهد.

با توجه به افزایش لجام‌گسیخته قیمت نفت در سال‌های اخیر، مشکلات صادرات غیرنفتی در پرتو دلارهای نفتی پنهان شد و این اجازه را به دولت نهم داد تا افزایش چند برابری قیمت محصولات پتروشیمی و فراورده‌های نفتی را به‌عنوان رشد صادرات غیرنفتی قلمداد کند، ولی صادرات واقعی حاصل از تولید و تلاش بخش خصوصی با چالش چندجانبه‌ای مواجه بوده است. تحریم‌های اقتصادی بار سنگینی بر دوش تجارت خارجی کشور گذاشته و موجب افزایش هزینه‌های تجارت بین‌المللی کشور شده است؛ هزینه‌هایی که به حساب بانک‌های اماراتی و اریز می‌گردید، نتیجه‌ای جز گرانی برای شهروندان و افزایش قیمت مواد اولیه برای صنایع داخلی نداشت.

به همین دلیل نقش‌پذیری اتاق‌های بازرگانی با توجه به روند ناکارآمد بخش دولتی در تجارت خارجی، می‌تواند تکیه‌گاهی باشد که با تأکید بر آن راهی پایدار را در توسعه تجارت خارجی جست‌وجو کرد.

۱ ضرورت نقش‌پذیری اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن

به طور کلی اولین ویژگی اتاق‌های بازرگانی این است که از واحدهای خصوصی تشکیل می‌شوند، هر چند واحدهای بخش دولتی نیز می‌توانند به عضویت اتاق‌ها درآیند. در این حال نخستین ضرورت اتاق‌های بازرگانی آن است که تمامی بخش‌ها (بازرگانی، بانکداری، بیمه، حمل‌ونقل و خدمات) و واحدهای گوناگون را از نظر اندازه و وضعیت حقوقی دربرمی‌گیرند؛ زیرا این تنها راه مطمئنی است که هر اتاق بازرگانی می‌تواند از طریق آن نماینده واقعی اقتصاد باشد. به همین دلیل، از آغاز سده بیستم، نام اتاق بازرگانی

در تمام کشورها در سطحی گسترده به اتاق بازرگانی و صنعت تبدیل شد.^۱ علاوه بر این دومین ویژگی اساسی اتاق‌های بازرگانی، منطقه‌ای بودن ساختار آنهاست؛ زیرا فقط در یک محیط دقیقاً مشخص است که یک اتاق می‌تواند برای تضمین و تشویق تماس مستقیم میان اتاق و اعضای آن، ابتکارهای لازم را بروز دهد. همچنین وجود اتاق موجب می‌شود قابلیت‌ها و ویژگی‌های منطقه‌ای کاملاً در نظر گرفته شوند. در غیر این صورت، این ویژگی‌ها ممکن است تحت الشعاع دیدگاه دیگر سازمان‌های بزرگ کشور قرار گیرند. اتاق‌های بازرگانی در دیگر کشورها با مطبوعات، رسانه‌های صوتی، تصویری و سایر رسانه‌ها ارتباط تنگاتنگ دارند. هدف از چنین ارتباطاتی، پخش اطلاعات، اعلام مواضع اتاق‌ها در مورد بعضی مسائل و تفهیم مشکلات بخش بازرگانی به مسئولان و مردم می‌باشد. به این ترتیب، با بررسی دقیق آسیب‌ها و شناخت موانع (که تحرک اتاق‌ها را تضعیف می‌کند) می‌توان به ارتقای تجارت خارجی امید بست.

۲ پیشینه قانونی اتاق‌های بازرگانی

براساس قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران، مصوب پانزدهم اسفند ۱۳۶۹ با توجه به اصلاحات پانزدهم آذر ۱۳۷۳، به منظور کمک به فراهم آوردن موجبات رشد و توسعه اقتصاد کشور، تبادل افکار و بیان آرا و عقاید مدیران صنعتی، معدنی، کشاورزی و بازرگانی به موجب وظایف و اختیارات این قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران تأسیس شده است.

به این ترتیب، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران مؤسسه‌ای غیرانتفاعی است که دارای شخصیت حقوقی و استقلال مالی می‌باشد.

طبق همین قانون مرکز اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران که در این قانون اتاق ایران نامیده شده است، در تهران می‌باشد.

در این حال حوزه فعالیت اتاق شهرستان محدود به حدود تعیین شده در قانون تقسیمات کشور است و اتاق شهرستان‌ها دارای شخصیت حقوقی است و در امور اداری و مالی خود براساس مقررات مربوط مستقل می‌باشد، لکن لازمه تأسیس اتاق در شهرستان‌ها منوط به داشتن حداقل پنجاه عضو است.

این در حالی است که تهران مانند دیگر شهرستان‌ها دارای اتاق مستقل است و حوزه فعالیت و شرح وظایف آن با بقیه اتاق‌ها یکسان است.

به‌طور کلی و براساس قانون، وظایف و اختیارات اتاق ایران عبارت است از:

- ایجاد هماهنگی و همکاری بین بازرگانان و صاحبان صنایع و معادن و کشاورزی در اجرای قوانین مربوط و مقررات جاری مملکتی،

- ارائه نظر مشورتی در مورد مسائل اقتصادی کشور اعم از بازرگانی، صنعتی و معدنی و مانند آن به قوای سه‌گانه،

- همکاری با دستگاه‌های اجرایی و دیگر مراجع ذی‌ربط به‌منظور اجرای قوانین و مقررات اتاق،

- ارتباط با اتاق دیگر کشورها و تشکیل اتاق‌ها و کمیته‌های مشترک با آنها براساس سیاست‌های کلی نظام جمهوری اسلامی ایران،

- تشکیل نمایندگی‌های تخصصی و بازرگانی داخلی و خارجی با کسب مجوز از وزارت بازرگانی و شرکت در سمینارها و کنفرانس‌های مربوط به فعالیت‌های بازرگانی، صنعتی، معدنی و کشاورزی اتاق در چارچوب سیاست‌های نظام جمهوری اسلامی ایران،

- کوشش در راه شناسایی بازار کالاهای صادراتی ایران در خارج از کشور و تشویق و

کمک به مؤسسات مربوط برای شرکت در نمایندگی‌های بازرگانی داخلی و خارجی،

- تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاری داخلی در امور تولیدی بالاخص تولید کالاهای

صادراتی که دارای مزیت نسبی هستند،

- تلاش برای بررسی و حکمیت در مورد مسائل بازرگانی داخلی و خارجی اعضا و

دیگر متقاضیان از طریق تشکیل مرکز داوری اتاق ایران طبق اساسنامه‌ای که دستگاه قضایی تهیه می‌کند و به تصویب مجلس شورای اسلامی می‌رساند،

- ایجاد و اداره مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی به منظور انجام وظایف و فعالیت‌های اتاق،
- صدور کارت عضویت طبق آیین‌نامه اتاق ایران به منظور تکمیل مدارک صدور کارت بازرگانی،

- تشکیل اتحادیه‌های صادراتی و وارداتی و سندیکاها و تولیدی در زمینه فعالیت‌های بازرگانی، صنعتی، معدنی و خدماتی طبق مقررات مربوط،
- دائر کردن دوره‌های کاربردی در رشته‌های مختلف بازرگانی، صنعتی، معدنی و خدماتی متناسب با احتیاجات کشور،

- تهیه، صدور، تفریغ و تأیید اسنادی که طبق مقررات بین‌المللی به عهده اتاق ایران می‌باشد با هماهنگی وزارت بازرگانی،

- تشکیل اتاق‌های مشترک با کشورهای دوست با هماهنگی وزارت بازرگانی و امور خارجه.

طبق قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران، مصوب پانزدهم اسفند ۱۳۶۹ ارکان اتاق ایران عبارت است از:

- شورای عالی نظارت،
- هیئت نمایندگان،
- هیئت‌رئیس.

در این حال ارکان اتاق شهرستان‌ها عبارت است از: هیئت نمایندگان و هیئت‌رئیس. به این ترتیب شورای عالی نظارت بر اتاق ایران از اشخاص زیر تشکیل می‌شود:
وزیران بازرگانی، امور اقتصادی و دارایی، کشاورزی، صنایع، معادن و فلزات، رئیس مؤسسه استاندارد همراه با رئیس و دو نایب رئیس اتاق ایران و ریاست شورای عالی نظارت با وزیر بازرگانی می‌باشد.

به طور کلی وظایف شورای عالی نظارت عبارت است از:

- بررسی و تصویب آیین‌نامه نحوه عضویت در هریک از اتاق‌ها و تعیین حدود آن به پیشنهاد هیئت‌رئیس،
- سیاست‌گذاری و تعیین خط‌مشی‌های کلی اتاق‌ها و نظارت عالی بر اجرای صحیح آنها در قالب قوانین و مقررات مربوط،
- رسیدگی به پیشنهادهای و شکایت‌های اتاق‌ها در خصوص کیفیت فعالیت و نحوه بهبود امور آنها،
- انحلال اتاق‌ها طبق ماده (۱۰)،
- تعیین هیئت‌رئیس موقت حداکثر به مدت سه ماه برای اتاق‌هایی که قادر به انجام وظایف خود نیستند با اعلام تاریخ انتخابات جدید،
- استماع گزارش عملکرد و اخذ تصمیم درباره نظرهای ارائه شده توسط اتاق ایران، طبق این قانون، شورای عالی نظارت حداقل سالی دو بار تشکیل جلسه می‌دهد. نحوه تشکیل جلسات و رسمیت یافتن آنها طی آیین‌نامه‌ای خواهد بود که به تصویب شورای عالی نظارت می‌رسد.
- در این قانون اتاق‌ها به دلایل ذیل با اعلام شورای عالی نظارت به صورت موقت یا دائم تعطیل و یا منحل می‌شوند:
- از دست دادن حدنصاب اعضای اتاق،
- شرکت نکردن اعضا در کاندیدا شدن و قبول مسئولیت در اتاق.
- براساس این قانون هیئت نمایندگان اتاق ایران از منتخبان اتاق‌های سراسر کشور و نمایندگان اتحادیه‌ها و سندیکاهای وابسته به اتاق تشکیل می‌شود.
- در اولین جلسه، هیئت نمایندگان اتاق مربوط برای مدت چهار سال انتخاب و به اتاق ایران معرفی می‌شوند و در این حال هر اتاقی که کمتر از ۱۵۰ عضو داشته باشد، یک نفر نماینده و اتاقی که بیش از ۱۵۰ عضو داشته باشد، برای هر صد عضو یک نفر نماینده خواهد داشت.

به‌طور کلی از هر اتحادیه و سندیکای وابسته به اتاق ایران یک نفر انتخاب و معرفی می‌شود و این در حالی است که عضویت در هیئت نمایندگان اتاق ایران افتخاری است. طبق قانون تعداد هیئت نمایندگان اتاق تهران شصت نفر می‌باشد که به ترتیب ذیل برای مدت چهار سال انتخاب می‌شوند:

بیست نفر به انتصاب وزیران با ترکیب ده نفر از وزارت بازرگانی، هشت نفر از وزارت صنایع و دو نفر از وزارت معادن و فلزات، چهل نفر از بین اعضای اتاق تهران با ترکیب بیست نفر از بخش بازرگانی، شانزده نفر از بخش صنعتگران و چهار نفر از بخش معدن. تعداد هیئت نمایندگان اتاق دیگر شهرستان‌ها پانزده نفر می‌باشد که شش نفر از بخش بازرگانی، شش نفر از بخش صنعت و سه نفر از بخش معدن اتاق مربوطه برای مدت چهار سال انتخاب می‌شوند.

براساس قانون فعلی وظایف و اختیارات هیئت نمایندگان اتاق ایران عبارت است از:

- انتخاب اعضای هیئت‌رئسه،

- بررسی و تصویب بودجه اتاق و تفریح بودجه،

- بررسی و اظهارنظر نسبت به گزارش‌ها و پیشنهادهای کمیسیون‌ها و دیگر واحدهای

اتاق و اتخاذ تصمیم نسبت به آنها در محدوده اختیارات محول شده،

- تشکیل کمیسیون‌های مشورتی به تعداد مورد نیاز و نیز انتخاب اعضای آنها از بین خود،

- تهیه و پیشنهاد آیین‌نامه‌های اجرایی این قانون به شورای عالی نظارت به منظور اتخاذ

تصمیم حداکثر به مدت دو ماه پس از تشکیل اتاق ایران و نیز پیشنهاد اصلاحات بعدی آیین‌نامه با رعایت دیگر ضوابط قانونی.

اعضای هیئت‌رئسه اتاق ایران هفت نفر و از شهرستان‌ها پنج نفر می‌باشد که در اولین

جلسه هیئت نمایندگان برای مدت چهار سال انتخاب می‌شوند.

به‌منظور اداره امور اجرایی اتاق براساس قوانین و مقررات و آیین‌نامه‌های مربوط،

رئیس اتاق یک نفر را به‌عنوان دبیرکل به هیئت‌رئسه پیشنهاد می‌کند که پس از تصویب

هیئت‌رئسه، زیر نظر رئیس انجام وظیفه نماید.

در این حال وظایف و اختیارات هیئت‌رئیس اتاق ایران عبارت است از:

- اجرای مصوبات شورای عالی نظارت و هیئت نمایندگان،
- بررسی و تأیید پیشنهادهای و گزارش‌های کمیسیون‌های اتاق و گزارش آن به هیئت نمایندگان و شورای عالی نظارت حسب مورد،
- انتخاب نمایندگان اتاق برای شرکت در مجامع رسمی داخلی یا بین‌المللی و تعیین حدود کار و فعالیت‌های آنان و هزینه‌های مربوط،
- بررسی و تأیید بودجه و تفریغ بودجه سالیانه که از طرف دبیر کل تهیه می‌شود و پیشنهاد آن به هیئت نمایندگان برای تصویب.

این در حالی است که وظایف و اختیارات هیئت‌رئیس اتاق شهرستان‌ها به شرح ذیل می‌باشد:

- اجرای مصوبات هیئت نمایندگان و شورای عالی نظارت،
- بررسی و تأیید پیشنهادهای و گزارش‌های کمیسیون‌ها و ارائه آن به هیئت نمایندگان،
- انتخاب نمایندگان اتاق شهرستان‌ها برای شرکت در مجامع رسمی داخلی،
- بررسی گزارش بودجه و تفریغ بودجه سالیانه و پیشنهاد آن به هیئت نمایندگان برای تصویب.

نکته مهم در این قانون تأمین درآمد اتاق است به نحوی که پیش‌بینی شده است درآمد اتاق ایران از محل‌های زیر تأمین خواهد شد:

- حق عضویت سالیانه طبق آیین‌نامه‌ای که به پیشنهاد هیئت‌رئیس و به تصویب هیئت نمایندگان اتاق خواهد رسید،
 - از محل اجرای قانون نحوه تأمین هزینه‌های اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران مصوب یازدهم آبان‌ماه یک‌هزار و سیصد و هفتاد و دو مجلس شورای اسلامی.
- درآمد اتاق طبق ضوابطی که به پیشنهاد هیئت‌رئیس و به تصویب هیئت نمایندگان می‌رسد به مصرف خواهد رسید.

به‌طور کلی در تمامی قوانین و مقرراتی که ذکری از اتاق بازرگانی تهران یا اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران شده باشد، اتاق ایران جانشین آن خواهد بود و به این ترتیب

آیین‌نامه‌های اجرایی این قانون در کشور و نیز ضوابط و مقررات کلی ناظر بر وظایف و اختیارات اتاق شهرستان‌ها یا هیئت نمایندگان اتاق ایران و تصمیماتی که به این ترتیب تصویب می‌شود، برای هیئت‌رئیس و دیگر ارکان لازم‌الاجرا می‌باشد.

اکنون آنچه می‌توان درباره آسیب‌شناسی اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن مطرح کرد یک مورد عملکرد نهادهای بیرونی مثل مسائل ناشی از قوانین و مقررات، روابط اتاق با نهادهای دولتی است، و دسته دیگر از چالش‌ها مربوط به سازمان داخلی خود اتاق‌هاست که در مورد هر یک حتی الامکان در این مقاله بحث خواهیم نمود.

۳ چالش‌های ناشی از نارسایی قوانین و مقررات

به‌طور کلی قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران، مصوب پانزدهم اسفند ۱۳۶۹ که در پانزدهم آذر ۱۳۷۳ مورد اصلاح قرار گرفته است، اگرچه طبق بند «و» ماده (۵) آن، کوشش در راه شناسایی بازار کالاهای صادراتی ایران در خارج از کشور و تشویق و کمک به مؤسسات مربوط به منظور شرکت در نمایشگاه‌های بازرگانی داخلی و خارجی را مطرح کرده است و نیز طبق بند «ز» همان ماده، تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاری داخلی در امور تولیدی بالخصوص تولید کالاهای صادراتی را که دارای مزیت نسبی باشند، مورد تأکید قرار داده است، لکن موقعیت و فرایند تشکلهایی که از درون بخش خصوصی باید این مهم را پیگیری نمایند، چندان مشخص نیست.

در اینجا مسئله‌ای که باید بدان توجه شود، عدم شفافیت بین کارکرد تشکلهایی است که دارای تعریف مشخصی با توجه به دیگر قوانین و مقررات هستند ولی در قانون اتاق به‌نحو دیگری با آن برخورد شده است.

برای مثال طبق ماده (۲۵) قانون کار سال ۱۳۳۷ و اصلاحیه سال ۱۳۴۲، سندیکا سازمانی است که کارگران یا کارفرمایان یک حرفه، یا کارگاه می‌توانند برای حفظ منافع حرفه‌ای و بهبود وضع مادی و اجتماعی خود، تشکیل دهند، و براساس این تعریف:

- سندیکا، اجتماعی از افراد برای حفظ یا بهبود حرفه و منابع اقتصادی خود است.
- کارفرمایان نیز می‌توانند تشکیل سندیکا بدهند، مشروط بر اینکه وابسته به یک حرفه معین باشند.

- سندیکا می‌تواند دارای شعبه باشد یا چند سندیکا با هم جمع شوند که در این صورت اتحادیه به وجود می‌آورند. چند اتحادیه نیز یک کنفدراسیون تشکیل می‌دهند. همان‌طور که در سیر تاریخی شکل‌گیری تشکلهای صنفی بیان شده است، فلسفه تشکیل سندیکا ارتباطی با ماشینی شدن و محرومیت کارگران نداشته است. در فلسفه وجودی این تشکلهای سه نکته اساسی قابل ذکر است:

- همبستگی، اتحاد و توسعه تشکلهای در حرف و صنایع مختلف و ایجاد اتحادیه‌ها و کنفدراسیون‌ها،

- داشتن هدف اقتصادی و توجه به تأمین منافع مادی اعضا،

- اجتناب از دخالت مستقیم در سیاست، و عدم ورود به گروه‌ها و احزاب سیاسی و صرفاً رأی دادن به کاندیداهای احزابی که حمایت از کارگران یا کارفرمایان را سرلوحه فعالیت‌های حزبی یا انتخاباتی خود قرار داده‌اند.

بنابراین با توجه به قانون کار و اصول مدیریت اقتصادی سلسله‌مراتب تأثیربخشی این سلول‌های خصوصی برای رسیدن به اهداف چندان مشخص نیست و به همین دلیل طبق نمودار ۱ می‌توان مشاهده کرد که اولاً، برخی تشکلهای مثل انجمن‌ها و نقش آنها در قانون مشخص نشده و ثانیاً، ارتباط تشکیلاتی این تشکلهای با کنفدراسیون‌ها، شوراها و مجامع ملی غیرشفاف و در نتیجه با کاهش اثربخشی در اهداف والای اتاق و مهم‌ترین آن یعنی توسعه تجارت خارجی اجتناب‌ناپذیر است. همان‌گونه که در نمودار ۱ مشاهده می‌شود تشکلهای فعلی وابسته به اتاق را می‌توان در چهار دسته طبقه‌بندی کرد:^۱

۱. دسته چهارم از تشکلهای در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تحت عنوان‌های دوگانه شوراها و سایر، طبقه‌بندی شده است.

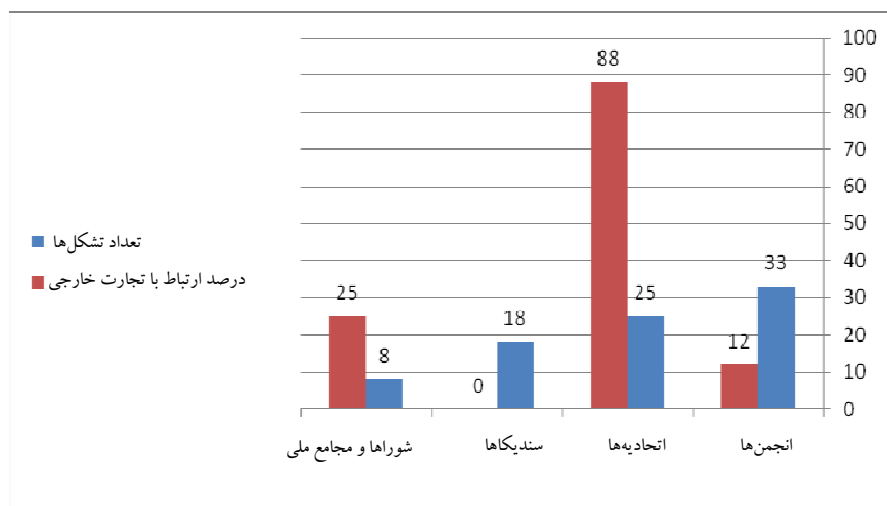
۱. انجمن‌ها،

۲. اتحادیه‌ها،

۳. سندیکاها،

۴. شوراها و مجامع ملی.

در حال حاضر تعداد انجمن‌ها، اتحادیه‌ها، سندیکاها، شوراها و مجامع ملی که در طبقه‌بندی اتاق با عنوان «سایر» مطرح شده است، به ترتیب به ۳۳، ۲۵، ۱۸ و ۸ مورد بالغ می‌گردد.



مأخذ: پایگاه اطلاعاتی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران؛ www.iccim.org.

نمودار ۱ تعداد تشکل‌های اتاق و درصد ارتباط آنها با تجارت خارجی

در نمودار اگرچه ممکن است به‌طور بالقوه تشکل‌های مختلف با تجارت خارجی سروکار داشته و مسلماً بر آن تأثیرگذار باشند لکن آنچه تحت عنوان رابطه این تشکل‌ها با تجارت خارجی بررسی شد، صرفاً عنوان و هدف اساسی نام‌های این تشکل‌ها بود که براساس آن تشکل‌هایی که در رابطه با تجارت خارجی عنوانی را ذکر کرده بودند، محاسبه شده‌اند.

همان‌طور که ملاحظه می‌شود فقط ۱۲ درصد انجمن‌ها در خصوص تجارت خارجی فعال می‌باشند، در حالی که ۸۸ درصد اتحادیه‌ها و فقط ۸ درصد شوراهای و مجامع ملی وابسته به اتاق با رویکرد تجارت خارجی تأسیس شده‌اند. نکته مهم در این نمودار نبود هیچ‌گونه رابطه سازمانی عنوان شده در زمینه تجارت خارجی برای سندیکاهاست. اگرچه به نظر می‌رسد رویکرد سندیکاهای بیشتر متوجه تولیدات داخلی است اما مشخص نیست که کدام مجموعه میان‌تشکلی عهده‌دار هماهنگ‌سازی سندیکاهای، انجمن‌ها و حتی دیگر تشکلهای با اهداف تجارت خارجی است. طبق اظهارات عضو هیئت‌مدیره یک انجمن مهم صنفی کشور:

«این حرف درست است که انجمن اصلاً خروجی خوبی نداشته چون اصولاً انجمن‌ها یک سازمان غیردولتی^۱ محسوب می‌شوند که دولت آنها را به رسمیت نمی‌شناسد و تعریف انجمن نیز در کشور ما مثل انجمن اسلامی است که کاری از دستش بر نمی‌آید و فقط وجود خارجی دارد» (شیخ‌عطار، ۱۳۸۳/۷/۲۶).

اگرچه نمی‌توان اظهارات فوق را کلاً تأیید کرد، لکن آنچه زمینه نقش‌پذیری تجارت خارجی از طریق تشکلهای را فراهم می‌سازد در مرحله اول ضوابط قانونی است که باید صریح و شفاف وظایف و ارتباط تشکلهای در قوانین و مقررات مشخص شده باشد. طبق بند «ک» از ماده (۵) قانون، تشکیل اتحادیه‌های صادراتی و وارداتی و سندیکاهای تولیدی در زمینه فعالیت‌های بازرگانی، صنعتی، معدنی و خدماتی طبق مقررات مربوط از وظایف اتاق تلقی شده است لکن رابطه این دو تشکل و دیگر تشکلهای در زمینه تجارت خارجی در قانون و مقررات مربوط شفاف نیست.

۴ نقش نهادهای دولتی در اتاق‌های بازرگانی

یکی از عوامل مهم خارجی در توسعه پایدار تجارت خارجی نقش و عملکرد نهادهای دولتی است.

1. Non-Governmental Organization (NGO)

این نهادها می‌توانند در عین حال که در تشویق بخش خصوصی عاملی مؤثر و ارتقا‌آفرین باشند، نقشی مخرب نیز در زمینه نابودسازی فعالیت و نوآوری بخش خصوصی هم داشته باشند.

طبق اظهارات رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن یکی از استان‌های مهم کشور: «مشکل عمده و چالش اساسی محیطی اتاق‌ها، به عدم همکاری و همفکری لازم بخش‌های تصمیم‌گیر دولتی با اتاق‌ها برمی‌گردد. متأسفانه ساختار اقتصادی کشور یک ساختار به تمام معنا دولتی است، لذا باورها و دیدگاه‌های حاکم، در راستای توسعه بخش خصوصی قرار ندارد. از این رو، هنوز نتوانسته‌ایم فضای مناسب کسب و کار را در کشور ایجاد نموده و توسعه دهیم» (رنجبران، ۱۳۸۳).

مسلماً تا زمانی که اندازه دولت نسبت به بخش خصوصی به مراتب بیش از حد متعارف اقتصادی باشد نمی‌توان به رابطه مؤثر نهادهای دولتی بسیار تکیه کرد.

طبق جدیدترین گزارش بانک جهانی؛ شرکت‌های بزرگ دولتی، اقتصاد ایران را در تسلط خود در آورده‌اند (World Bank Report About Iran, June 2009). شرکت‌های شبه‌دولتی نیز حضور فراگیر و گسترده‌ای در صنعت و فعالیت‌های تجاری و بازرگانی دارند. بیش از ۶۰ درصد تولیدات صنعتی ایران توسط شرکت‌های دولتی عرضه می‌شود. بخش مالی نیز تحت سیطره و نفوذ بانک‌های دولتی است. هرچند چهار بانک خصوصی از اوایل دهه ۲۰۰۰ پا به عرصه فعالیت در نظام بانکی ایران گذاشتند.

طبق گزارش بانک جهانی، طی سال‌های گذشته روند خصوصی‌سازی و آماده کردن زمینه برای گسترش فعالیت بخش خصوصی کند بوده است.

براساس این گزارش، در جولای سال ۲۰۰۶ دولت ایران طرح عظیمی برای خصوصی‌سازی صنایع استراتژیک و بزرگ اعلام کرد که براساس آن بخشی از سهام شرکت‌های بزرگ دولتی مطابق اصل (۴۴) قانون اساسی باید به بخش خصوصی واگذار شود. اجرایی شدن این برنامه به علت پایین بودن تقاضای بخش خصوصی برای خریداری

بخش زیادی از سهام شرکت‌های بزرگ دولتی، تا حدی به تأخیر افتاده است.

طبق اظهارات نایب‌رئیس اتاق ایران «بزرگ‌ترین چالش پیش روی دولت دهم معضلات اقتصادی است و توجه جدی به این چالش‌ها از سوی دولت یک اصل انکارناپذیر است، ما اعتقاد داریم که اصل (۴۴) براساس اهداف تعیین شده حرکت نمی‌کند. خصوصی‌سازی که مطرح است بیشتر شبیه روضه‌خوانی برای خصوصی‌سازی است. اجرای سیاست اصل (۴۴) در حد تغییر مالکیت تنزل پیدا کرده است. درحالی‌که این اصل یک هدف نیست بلکه اجرای این سیاست‌ها بستری برای رسیدن به سند چشم‌انداز است». طبق همین اظهارات: «در خصوصی‌سازی شرکت‌ها از انتقال مدیریت بنگاه‌ها مغفول مانده و این در حالی است که حتی خصوصی‌ها در حال دولتی شدن است به طوری که بسیاری از سرمایه‌های خصوصی وارد عرصه‌ای می‌شود که مدیریت آن با دولتی‌هاست». وی اضافه کرد: «در بسیاری از موارد همان‌طور که در قانون اصل (۴۴) ذکر شده دولت حق سرمایه‌گذاری ندارد اما آنچه که دیده می‌شود بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های کلان را بخش خصوصی انجام نمی‌دهد. از سال ۱۳۸۰ تاکنون بخش تولید با تورم ۲۰۰ درصدی مواجه بوده‌اند، این در حالی است که رقبای خارجی با تورم ۳۵ درصدی مواجه بوده‌اند بنابراین قیمت تمام شده کالای داخلی نزدیک به ۱۳۰ درصد اختلاف با کالای مشابه خارجی دارد». «اگر کشور از دکتین اقتصادی مشخص و مدون برخوردار باشد قوانین اقتصادی می‌تواند لازم‌الاجرا باشد بنابراین اگرچه نمی‌توان منکر افزایش بهره‌وری در تمام شقوق آن و همچنین استفاده از فناوری روز و مدیریت قوی بخش خصوصی برای کاهش هزینه‌ها شد اما تأثیرپذیری این شاخص‌ها تنها چند درصد است ... اصل (۴۴) قانون اساسی توجه جدی به بحث مدیریت دارد و نه مالکیت، درعین حال مقدار اندکی از مالکیت به بخش خصوصی واگذار شده است» (پایگاه اطلاعاتی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن کشور، ۱۳۸۸).

مطالب فوق نشان‌دهنده چالشی جدی بین دیدگاه‌های اتاق به‌عنوان نماینده بخش خصوصی با عملکرد دولت در زمینه تعامل با سیاست‌های اصل (۴۴) و نیز سند چشم‌انداز

بیست‌ساله است و این مسئله می‌تواند نگرانی‌ها را نسبت به تحقق هدفمند تعامل با اتاق‌ها را به‌خصوص در زمینه تحقق ابلاغیه اصل (۴۴) افزایش دهد.

برای فعال شدن اتاق‌ها و تحقق نقش واقعی آنها در اولین گام باید رابطه اتاق‌ها با دولت بیشتر غیرسیاسی باشد و به موازات آن، دولت باید لزوم وجود اتاق‌های بازرگانی فعال و کارآمد را بپذیرد و شرایط را برای افزایش نقش اتاق‌ها در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی کشور فراهم کند.

در حال حاضر به نظر می‌رسد این رابطه با دولت چندان رضایت‌بخش و در نتیجه کارآمد نیست، این در حالی است که در کشورهای توسعه‌یافته و صنعتی، دولت‌ها نه تنها در برابر بخش خصوصی و اتاق‌ها موضع‌گیری نمی‌کنند، بلکه اتاق‌های بازرگانی به‌عنوان مشاوره متخصص در امور تجارت و بازرگانی، همواره مورد نظرخواهی و مشورت قرار می‌گیرند. بدیهی است در تجارت خارجی، کشورهایی بیشتر موفق خواهند بود که ارتباط منسجمی بین دولت و بخش خصوصی در راستای تجارت خارجی فراهم کرده باشند.

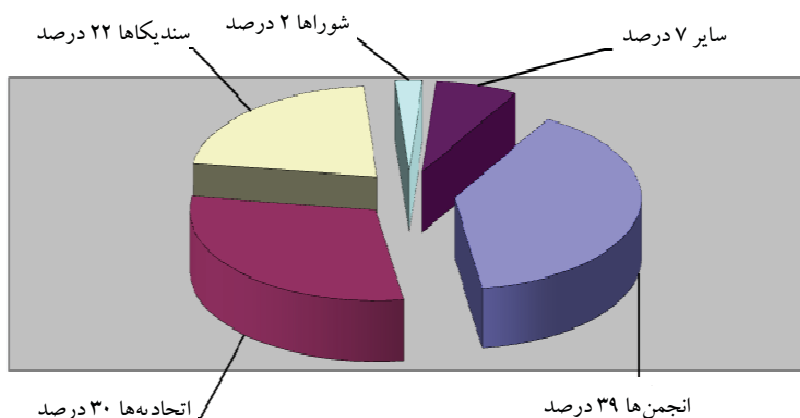
۵ چالش‌های درونی اتاق‌های بازرگانی

یک مسئله مهم، مشکلات ناشی از ساختار درونی اتاق‌هاست و شاید بتوان گفت که این آسیب در واقع مهم‌ترین چالشی است که بخش خصوصی یک نظام اسلامی را تهدید می‌نماید. چالش‌های درونی اتاق را می‌توان از دو جنبه مورد ملاحظه قرار داد: نخست چالش‌های تشکیلاتی و دوم چالش‌های ساختاری که در ادامه به بحث در مورد آنها می‌پردازیم.

۵-۱ چالش‌های تشکیلاتی

به‌طور کلی تشکل‌های وابسته به اتاق از نظر وظایف و قدرت تأثیربخشی در سیاست‌های اتاق که باید نقش سازنده و مفیدی در راستای سیاست‌های کلی کشور داشته باشد، هنوز تعریف و جایگاه مشخصی از اتاق جز یک انتخابات موردی ندارد. با نگاهی به نمودار ۱

می‌توان تعداد تشکل‌های اتاق را برحسب عناوین: انجمن، سندیکا، اتحادیه، شورا و سایر بررسی کرد و طبق نمودار ۲ نسبت هریک از تشکل‌ها را به کل در نظر گرفت.

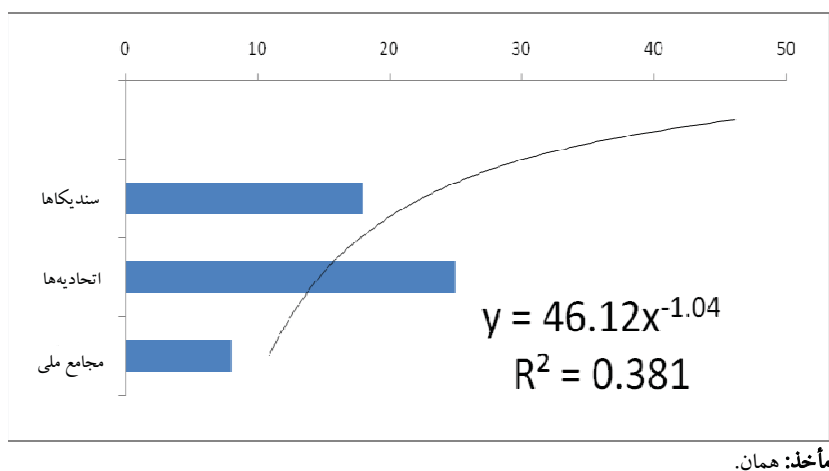


مأخذ: همان.

نمودار ۲ وضعیت نسبی تشکل‌های اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در سال ۱۳۸۸

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود در نمودار ۲ تعداد انجمن‌ها و اتحادیه‌ها به مراتب از سندیکاها بیشتر است و این مسئله با توجه به بند «۳» ماده (۲۵) قانون کار سال ۱۳۳۷ و اصلاحیه سال ۱۳۴۲ که مقرر است: «سندیکا می‌تواند دارای شعبه باشند و یا چند سندیکا با هم جمع شوند که در این صورت اتحادیه به وجود می‌آورند. چند اتحادیه نیز یک کنفدراسیون تشکیل می‌دهند»، چندان هماهنگ نیست.

در صورتی که طبق این قانون یا برحسب ضرورت تشکیلاتی، اتحادیه‌ها را ملخصی از سندیکاها و کنفدراسیون‌ها را ملخصی از اتحادیه‌ها در نظر بگیریم در این صورت طبق نمودار ۳ نمی‌توان رابطه معناداری بین تشکل‌ها از نظر سازمانی برقرار کرد.



نمودار ۳ تعداد شکل‌های صنفی وابسته به اتاق و بررسی روابط راهبردی در آنها

در نمودار ۳ تعداد شکل‌ها (x) و نوع شکل (y) از نظر رابطه سازمانی که معمولاً براساس رابطه‌نمایی تجزیه و تحلیل می‌شود و براساس آنچه در قانون مشخص شده است، می‌توان گفت که این رابطه ($R^2 = .۳۸$) بسیار ضعیف است، اگرچه ممکن است گفته شود که ارتباط میان شکل‌های اتاق بازرگانی مطابق مفاد قانون کار نیست، که البته این مسئله بحث‌برانگیز خواهد بود لکن در هر صورت این ضرورت وجود دارد که سلسله‌مراتب تشکیلاتی از نظر علمی و مدیریتی باید بتواند هماهنگی لازم را با هر شکل و نیز هر شکل با شکل دیگر برقرار سازد.

براساس اظهار رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اصفهان: «شاید بتوان مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات اتاق‌ها را به دو دسته درونی و محیطی تقسیم کرد. در قسمت درونی، می‌توان از نبود تعامل قوی و مستمر میان اعضا و فعالان اقتصادی کشور با اتاق‌ها را نام برد. متأسفانه بسیاری از فعالان اقتصادی از نقش، وظایف، رسالت و مأموریت‌های اتاق‌های بازرگانی بی‌اطلاع‌اند و عموماً کسانی که درگیر فعالیت‌های بازرگانی خارجی هستند، فقط

به دلیل دریافت کارت بازرگانی، با اتاق‌ها در تعامل اند. برعکس، در کشورهای توسعه یافته عضویت در اتاق‌های بازرگانی امری لازم و اجباری است و با این عضویت‌ها، هم‌اندیشی و هم‌افزایی توانمندی‌ها و ظرفیت‌ها برای انجام فعالیت‌های بزرگ اتفاق می‌افتد و گام‌های بلندی به منظور رشد و توسعه اقتصادی برداشته می‌شود».

«متأسفانه عملکرد اتاق‌های بازرگانی ضعیف بوده است. البته این اتاق‌ها نتوانسته یا نخواسته‌اند از اختیاراتی که حتی در قانون ضعیف فعلی به آنها داده شده است، استفاده کنند. اتاق‌های شهرستان‌ها باید پیش‌قراول حرکت‌ها و فعالیت‌های اقتصادی استان‌ها باشند و در یک تعامل سازنده با تصمیم‌گیران محلی، در سیاستگذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های استان‌ها دخیل باشند. این امر در گذشته اتفاق نیفتاده و اتاق‌ها بیشتر به فعالیت‌های روزمره مانند صدور و تمدید کارت‌های بازرگانی و صدور گواهی مبدأ پرداخته‌اند» (رنجبران، ۱۳۸۳).

این اظهارات را که معمولاً بسیاری از اعضای دلسوز اتاق بیان می‌کنند ناشی از نبود یک مهندسی سازمانی است که براساس آن تعامل بین تشکل‌ها و سیاستگذاران باید تأمین شود.

۲-۵ چالش‌های ساختاری

نکته دیگری که می‌تواند نقش عمده‌ای در بهبود عملکرد اتاق داشته باشد وظایف موازی و متداخل سازمانی است.

به‌طور کلی اتاق‌ها به دلیل اینکه ضمانت اجرایی در قبال دستگاه‌ها ندارند و دچار بی‌توجهی و کمبود تخصیص اعتبارات برای تمام فعالیت‌های خود می‌باشند، با مشکلات فراوانی مواجه‌اند. یکی از مشکلات اساسی اتاق‌ها روزمرگی و درگیری با کارهای عادی و جاری است. این امر باعث می‌شود اتاق‌ها از برنامه‌ریزی‌های کلان و استراتژیک غافل شوند. متأسفانه اکثر اتاق‌ها با کمبود کارشناس متخصص در علوم تخصصی مواجه‌اند. مشکل دیگر، ناآگاهی مدیران ارشد تشکل‌ها از نقش مؤثر اتاق‌ها در اقناع و جلب مشارکت دولت و مردم است که این امر مستلزم آموزش‌های لازم برای تغییر نگرش مدیران ارشد است. دلیل اینکه

اتاق‌ها در کشورمان جایگاه واقعی خود را ندارند آن است که مدیران دولتی نگرش مثبتی به نقش مدیریتی اتاق ندارند و آن را واحد تشریفاتی تلقی می‌کنند. در جامعه ایران نگرش به اتاق‌ها صرفاً تبلیغاتی است که این امر سبب تحریف افکار و دورشدن اتاق‌ها از رسالت اصلی خود شده است. مهم‌ترین این آسیب‌ها عبارت‌اند از:

۱. جابه‌جا شدن وظایف،

۲. گسترش کنترل نشدنی وظایف،

۳. ناهمگون بودن وظایف،

۴. قابل پیش‌بینی نبودن وظایف،

۵. موازی بودن وظایف.

به همین دلیل پیشنهاد می‌شود برای رفع این آسیب‌ها و کاستی‌ها، ساختار سازمانی مناسب برای اتاق‌ها طرح‌ریزی شود. به این معنا که وظایف هم‌سنخ با یکدیگر ترکیب شود، وظایف جابه‌جا شده به مسئولان مربوط سپرده شود، وظایف گسترش‌یافته غیرضروری با ارکان مربوط تعویض شود و وظایف گسترش‌یافته ضروری در قالب شرح وظایف جدید قرار گیرد و وظایف پیش‌بینی نشده در قالب ساختار جدید رسمیت یافته و وظایف موازی ادغام شود.

براساس اظهارات دبیر کل اتاق ایران و ایتالیا: «اختلاف یا بهتر بگوییم رودرویی دو اتاق بازرگانی ایران و تهران در ماه‌های گذشته، واقعاً قابل تأسف است. هرچه بوده، به صلاح هیچ کدام نیست و آسیب آن به مردم و در نهایت به اقتصاد کشور می‌رسد. عاقلانه این است که طرفین با سعه صدر و به دور از القانات احساسی سعی کنند مسئله را دوستانه فیصله دهند. متأسفانه این اختلافات و موازی کاری و تقابل، کم‌وبیش در برخی دستگاه‌های دولتی همسان، رایج است که نتیجه آن خنثی کردن نیرو و کارایی یکدیگر بوده و بزرگ‌ترین ضربه را به اقتصاد و چه بسا به امنیت کشور می‌زند، اتاق بازرگانی ایران به‌عنوان اتاق مادر و اتاق بازرگانی تهران به‌عنوان بزرگ‌ترین اتاق بازرگانی شهرستان، باید در

امتداد هم قرار گیرند و مکمل هم باشند، نه در عرض هم و رقیب هم. این نوع رودرویی و موازی هم قرار گرفتن، موجب اتلاف وقت و ناکارایی هر دو شده و به صلاح هیچ کس نیست. جایگاه هر دو اتاق مشخص است و وظایف هر دو در قانون اتاق تعریف شده است. منطقی ترین راه حل با در نظر گرفتن معیار منافع ملی، گفت و گوی سازنده و قرار گرفتن هر دو اتاق در جایگاه قانونی خود می باشد» (حق گو، ۱۳۸۳).

۶ پویا نبودن در نهادهای بین المللی

اتاق های بازرگانی را از لحاظ حمایت منطقه ای می توان به دو دسته تقسیم کرد: یک دسته اتاق های ایران و شعب آن در سراسر کشور و دسته دیگر، شامل اتاق های مشترکی می شوند که زیر نظر اتاق ایران کار می کنند.

این نکته قابل ذکر است که اعضای فعال اتاق ایران عمدتاً در یک یا چند اتاق مشترک نیز عضو هستند و در زمینه بازرگانی بین المللی فعالیت می کنند. بدین ترتیب، کمتر عضوی را می توان یافت که فقط برای حفظ منافع و ارتباط با دولت، عضو اتاق ایران شده باشد. شاید دلیل این امر این باشد که اتاق ها تاکنون نتوانسته اند مسائل و مشکلات اعضای خود را به خوبی حل کنند. معمولاً شرکت ها و افرادی که تجارت خارجی نمی کنند، به عضویت اتاق در نمی آیند. اما شرکت ها و افرادی که تجارت خارجی انجام می دهند، مجبور به عضویت اند؛ زیرا در غیر این صورت مجاز به انجام فعالیت های صادراتی یا وارداتی نخواهند بود. در واقع، اگر شرکت ها مجبور نباشند برای گرفتن کارت بازرگانی از مسیر اتاق بگذرند، تعداد اعضا بسیار کاهش خواهد یافت. تجربه اختیاری کردن عضویت در اتاق ایران در مجلس سوم و کاهش شدید تعداد اعضای اتاق در آن دوره، شاهدی بر این مدعاست. در نهایت، به گزارش ماهنامه *اقتصاد ایران*، در حال حاضر در کشورمان بیش از ۱۵۰ هزار شرکت به ثبت رسیده است. اما مجموع اعضای اتاق های بازرگانی به بیست هزار شرکت نمی رسد (*اقتصاد ایران*، ۱۳۸۳).

در نهایت باید گفت که گسترش بازرگانی خارجی مهم‌ترین وظیفه روزمره اتاق‌های بازرگانی است. اتاق‌های بازرگانی مجازند برای واحدهای تولیدی که درزمینه بازرگانی خارجی فعالیت دارند، گواهی مبدأ صادر کنند و دیگر مدارک بازرگانی آنها را تأیید نمایند. اما وظیفه اصلی اتاق‌های بازرگانی در بازرگانی خارجی، تأمین اطلاعات و ارائه مشاوره است که فعالیتی مهم و دشوار به حساب می‌آید؛ زیرا که نه فقط مقررات داخلی، بلکه مقررات شرکای اصلی بازرگانی در عرصه‌های گمرک، مبادلات پولی، بازرگانی خارجی، تأسیس بنگاه‌های اقتصادی، مقررات روادید و ویژگی‌های اصلی نظام‌های اقتصادی و قانونی آنها را نیز دربرمی‌گیرد.

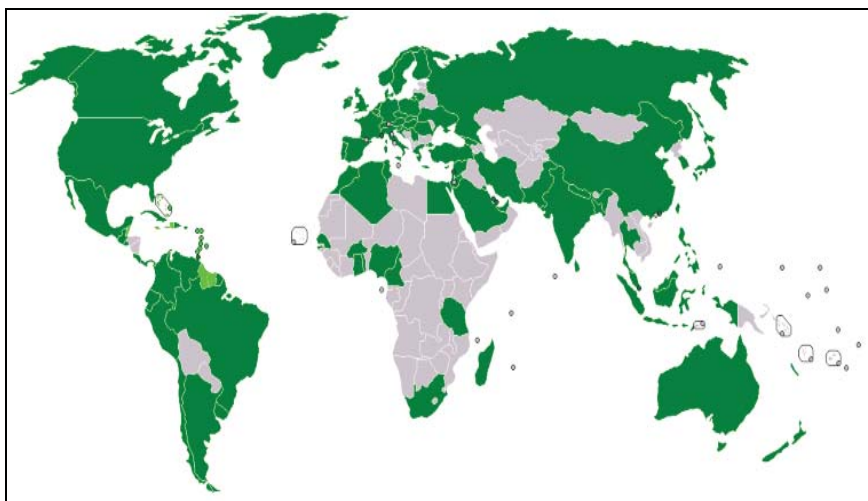
در این حال اتاق‌های بازرگانی با ارائه مشاوره به اعضای که دچار اختلاف شده‌اند و نیاز به داوری دارند، می‌توانند در مورد چگونگی انعقاد موافقت‌نامه‌های داوری به طرفین کمک کند. جالب آنکه برخی اتاق‌ها (برای مثال هامبورگ) دیوان‌ها یا مؤسسه‌های داوری ویژه خود را تأسیس کرده‌اند تا به سرعت و با کارایی، اختلافات را حل و فصل نمایند (همان).

به‌طور کلی، بازرگانان علاقه‌مند، در دو کشور مبدأ و مقصد می‌توانند از اتاق‌های بازرگانی به‌عنوان محل تبادل نظر و مذاکره استفاده کنند. در واقع، دفتر بین‌المللی اتاق‌ها، شبکه‌ای بین‌المللی ایجاد کرده است که همکاری میان اتاق‌های بازرگانی آن سوی مرزها را تضمین می‌کند.

اتاق بازرگانی بین‌المللی را عده‌ای از بازرگانان و تجار بخش خصوصی بعد از جنگ جهانی اول در سال ۱۹۱۹ تأسیس کرده‌اند. این اتاق بزرگ‌ترین و مهم‌ترین شکل سازمان‌یافته بخش خصوصی اقتصادی است که به‌صورت یک سازمان بین‌المللی غیردولتی تشکیل گردیده است و با بیش از صدها هزار عضو خصوصی در بیش از ۱۳۰ کشور دنیا طبق شکل ۱ در صحنه بازرگانی بین‌المللی حضور و نقش مؤثرتری داشته است.

این اتاق، امروزه طرف مشورت و همکاری و هماهنگی با سازمان‌های بین‌المللی

تخصصی مانند سازمان جهانی تجارت^۱ سازمان همکاری و توسعه اقتصادی اروپا،^۲ شورای تجارت و توسعه سازمان ملل متحد^۳ و امثال آنها می باشد.



Source: Wikipedia

شکل ۱ توزیع جغرافیایی کشورهایی که عضو اتاق بازرگانی بین المللی هستند

۷ نتیجه گیری و توصیه های سیاستی

به طور کلی اتاق های بازرگانی در صورتی می توانند به هدف های خود دست یابند که نه به عنوان جزئی از سازمان اداری دولت بلکه با تکیه بر استقلال لازم بتوانند عقاید و منافع جامعه بازرگانی مربوط به خود را طرح نمایند. بنابراین، اتاق ها باید بتوانند در مورد اولویت های خود در زمینه تأمین نیازهای منطقه زیر حمایت تصمیم بگیرند. دولت نباید نفوذی نابه جا بر سازمان اتاق داشته باشد؛ زیرا جامعه بازرگانی باید بتواند با استقلال کامل،

1. World Trade Organization
2. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)
3. United Nation Conference on Trade And Development (UNCTAD)

نمایندگان خود را در اتاق و به‌ویژه در مجمع عمومی و ارکان دیگر آن انتخاب کند. این ارکان نیز باید مورد اعتماد کامل اعضا و نماینده رشته‌های تخصصی و ساختار اقتصادی منطقه باشد.

نکته دیگر با توجه به اهمیت اتاق در زمینه تجارت خارجی استقلال مالی برای اتاق است که از ضرورت اجتناب‌ناپذیری برخوردار است. یک اتاق در صورتی می‌تواند به هدف‌های خود دست یابد که وجوه کافی در اختیار داشته باشد و بتواند بودجه خود را تنظیم کند.

کارایی اتاق‌های بازرگانی به ساختار سازمانی اتاق، همکاری نزدیک میان مدیران رشته‌های تخصصی و بازرگانی عضو و کارکنان اتاق‌ها و همچنین وجود رهبران بازرگانی قدرتمند بستگی دارد. در این اوضاع اتاق قادر خواهد بود از وضعیت اقتصادی منطقه و میزان توانایی و صلاحیت خود برای کمک به تصمیم‌گیری‌های مقامات دولتی در زمینه تجارت خارجی درک کاملی به‌دست آورد.

با تأکید به اهداف اصلی اتاق‌های بازرگانی، آگاه کردن حکومت‌های ملی، منطقه‌ای و محلی از مشکلات و مسائل اقتصادی منطقه و مشورت‌دهی به آنها برای اتخاذ سیاست‌های اقتصادی امری ضروری است که به رشد اقتصادی کمک می‌کند. در کشورهایی که اتاق‌های بازرگانی با پیروی از قوانین عمومی تأسیس می‌شوند، دولت‌ها اغلب ملزم هستند پیش از تصمیم‌گیری‌های اقتصادی خاص، با این اتاق‌ها مشورت کنند.

نکته دیگر در مورد ارتقای تجارت خارجی وظیفه مهم و اصلی اتاق‌های بازرگانی به‌عنوان ابزارهای خودیار، تخصیص خدمات مناسب به بنگاه‌ها و واحدهای بازرگانی منطقه خود است. در اتاق‌هایی که تحت قانون خصوصی تأسیس شده‌اند، این فعالیت‌ها نسبت به دیگر فعالیت‌ها اولویت دارند. به این منظور مهم‌ترین وظیفه اتاق، تأمین اطلاعات کلی در مورد وضعیت اقتصادی، قوانین جدید داخلی و خارجی و موضوع‌های مهمی است که بر فعالیت‌های روزمره بنگاه‌ها مؤثرند. آموزش رؤسای شرکت‌ها و مدیران اجرایی از طریق

دوره‌های آموزشی و تأسیس کلاس‌های تخصصی، با توجه به تازه‌های تجارت خارجی از دیگر برنامه‌های اتاق‌هاست که باید پیگیری شود. در این حال استفاده از تجارب نهادهای بین‌المللی و توسعه اتاق‌های مشترک می‌تواند نقش مثبتی در ارتقای تجارت خارجی داشته باشد.

منابع و مأخذ

- پایگاه اطلاعاتی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن.
- پایگاه اطلاعاتی روابط عمومی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن کشور (۱۳۸۸).
- حق‌گو، جمشید (۱۳۸۳). ماهنامه اقتصاد ایران.
- رنجبران، سیدرسول (۱۳۸۳). ماهنامه اقتصاد ایران.
- شیخ‌عطار، حسین (۱۳۸۳). اخبار فناوری اطلاعات.
- قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران، مصوب پانزدهم ۱۳۶۹.
- Beesly, M. and Stephen Littlechild (1983). Privatization: "Principles, Problems and priorities", *Lloyds Bank Review*.
- Draker, P. (1998). "Report of the Committee on Job Creation in Small and Medium-sized Enterprises", International Labour Conference 86th Session Geneva.
- Schwartz, G. (1994). "Privatization: Possible Lesson From the Hungarian Case" World Development.
- Shaker, A. Zahra and Carol Dianne Hansen (2000). "Privatization, Ntrepreneurship, and Global Competiveness in the 21st Century?" *Competiveness Review*, ABI /Inform Global.
- The International Chamber of Commerce (ICC).
- World Bank Report About Iran (2009).

قابل توجه محققان، استادان و نویسندگان

فصلنامه مجلس و پژوهش آماده دریافت مطالب و مقالات علمی شماسست.

لطفاً در نوشتن مقاله نکات ذیل را رعایت کنید:

۱. ساختار مقاله طبق روش علمی شناخته شده‌ای باشد و چکیده، کلیدواژه‌ها، مقدمه، متن ساختارمند، نتیجه‌گیری و منابع و مآخذ داشته باشد.
۲. روش تحقیق شامل موضوع تحقیق، اهداف تحقیق، فرضیه‌ها یا سؤالات تحقیق و ادبیات موضوع به صورت مختصر ولی روشن و در حد امکان در بخش مقدماتی (مقدمه مقاله) ارائه شود.
۳. چکیده بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ کلمه به زبان فارسی تهیه شود و ترجمه انگلیسی عنوان مقاله و چکیده آن نیز الزامی است.
۴. در پایان چکیده، آوردن کلیدواژه‌های مربوط به آن مقاله الزامی است.
۵. ذکر عنوان شغلی به همراه نشانی الکترونیکی الزامی است.
۶. حجم مقاله تایپ شده از ۲۵ صفحه A4 بیشتر نشود.
۷. در مقابل اطلاعات، آمار و هرگونه ادعایی، منبع به صورت دقیق ذکر شود. این بند شامل جداول و نمودارها نیز می‌شود.
۸. ذکر معادل غیرفارسی واژه‌های تخصصی، اسامی افراد یا مکان‌ها در پایین هر صفحه (در قسمت زیرنویس) ضروری است.
۹. منابع مورد استفاده در مقاله باید درون‌متنی و به شکل زیر نوشته شود:
الف) برای کتاب: نام خانوادگی نویسنده، سال انتشار: شماره صفحه. مثال: سمیر، ۱۳۸۲: ۷۵.
ب) برای مقاله: نام خانوادگی نویسنده، سال انتشار: شماره صفحه. مثال: نازپرور، ۱۳۸۱: ۴۸-۴۵.
لازم به ذکر است که در صورت تکرار پی‌درپی (بدون فاصله) منابع، کلمه همان با شماره صفحه و در لاتین نیز به «Ibid.» و شماره صفحه اکتفا شود.
- ج) منبع لاتین:** ذکر منابع لاتین نیز همانند منابع فارسی است، یعنی اگر از منبعی به شکل مستقیم استفاده شد، لازم است با مشخصات کامل قید شود.
۱۰. هرگونه توضیح اضافی و ضروری به صورت زیرنویس آورده شود.
۱۱. در پایان مقاله، فهرست الفبایی منابع مورد استفاده فارسی و لاتین جداگانه به شکل زیر ارائه شود:
الف) کتاب: نام خانوادگی، نام، سال. **عنوان کتاب**، نام و نام خانوادگی مترجم (در صورت لزوم)، محل انتشار، ناشر.
مثال: امین، سمیر، ۱۳۸۲. **سرما یه‌داری در عصر جهانی شدن**، ناصر زرافشان، تهران، آگه.
ب) مقاله: نام خانوادگی، نام، سال. «عنوان مقاله»، نام و نام خانوادگی مترجم (در صورت لزوم)، نام مجله، سال یا دوره، شماره. **مثال:** نازپرور، بشیر، ۱۳۸۱. «خشونت علیه زنان و عوامل مؤثر در آن»، فصلنامه پژوهش زنان، دوره ۱، شماره ۵۳.

برگ اشتراک

خوانندگان محترمی که مایل به اشتراک هستند می توانند حق اشتراک خود را به شماره حساب سیبا ۲۰۰۸۰۰۲۹۰۴۲۹۰۲۱۷، به نام تمرکز وجوه درآمد عمومی مرکز پژوهش‌ها نزد بانک ملی شعبه بلوار کشاورز کد ۱۹۰ واریز و اصل سند بانکی را به همراه برگ تکمیل شده اشتراک به نشانی دفتر فصلنامه ارسال فرمایند.

بهای اشتراک: ۶ شماره ۹۰,۰۰۰ ریال + هزینه پستی هر شماره ۲۰۰۰ ریال.

ضمناً برای مشترکین قبلی تا اتمام حق اشتراک آنها فصلنامه به نرخ سابق ارسال خواهد شد.

نشانی: تهران، خیابان شهید قرنی، بعد از چهارراه طالقانی، پلاک ۱۳۱، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، دفتر امور مشترکین.

برگ درخواست اشتراک

به پیوست حواله بانکی به مبلغ ریال ارسال می شود، خواهشمند است

به تعداد ۶ یا ۱۲ شماره فصلنامه مجلس و پژوهش را به نام به

نشانی زیر ارسال فرمایید:

نام و نام خانوادگی: شغل: تحصیلات:

نشانی:

کد پستی: تلفن: دورنگار:

E-mail:

خلاصہ لاتین مقالات

English Abstracts

The Effects of Trade and Financial Sanctions on Iranian Economy: A Historical Analysis

Kazem Yavari, Reza Mohseni

Economic sanctions are known as a tool for political objectives. After the victory of Islamic Revolution of Iran in 1979, the United States has applied different sanctions against Iran frequently. This paper assesses the effects of trade and financial sanction on Iranian economy in 2000. Results show that the US sanctions have had some economic successes because of damaging Iranian economy.

Trade sanctions effects on Iranian non-oil exports and capital goods imports have been more serious than its oil exports sanctions effects. Iran can find other buyers for its oil in a short time because of oil is a fungible commodity and world oil market is a comparative and expansive market.

Financial sanctions have more effects on Iran than trade sanctions. By virtue of financial sanctions, Iran pays higher rates of interest on its loans and has guaranteed excessively high rates of return for the investment in its oil buyback projects. In final analysis, Iranian trade and financial sanctions costs have been estimated about 1.1 percent of Iran's GDP by consumer surplus approach. In this case, it shows that unilateral sanctions on crude oil imports are ineffective because of its fungible nature and comparative market.

So it can be concluded that financial sanctions and export sanctions of some Iranian commodities can cause the same conditions like comprehensive sanctions. If sanctions apply smartly and with the cooperation of other countries, Iranian economy will be incurred politically and economically.

Keywords: *Sanction; United States; Non-oil Exports; Imports; Oil; Financial Markets; Iran*

The Relationship between Development Plans and Policy Making in Foreign Commercial Section

Saeed Gholami Baghi

Importance of the relationship between development plans and policy making in commercial sector is reinforced this year that is policy making year for next five years. By studying the previous commercial policies (the first to fourth development plans) and the next plan (by using general policies of the fifth development plans), we can take strategy.

This article surveys the relationship between policy making in commercial sector and economic growth. By studying these four development plans Acts, Iranian commercial policies are divided into three sections: exports, imports and infrastructures.

Results of studies show that the change of imports substitution trade policy of the first and second development plans into exports development policy of the third and fourth development plans indicate good trend of Iranian planning system. Some of these policies are repeated in next plans without changes, reforms, and giving reasons for their unsuccessfulness. Some policies weren't implemented and other transferred or changed into the standing orders or certain laws were ratified for them that all of them shows to discuss it better.

Keyword: *Development Plan; Policy Making; Exports; Imports; Infrastructures*

The Study of Iranian Trade Protective Policy and its Comparison with Main Trade Partners

Fathollah Tari, Seyed Mohsen Alavimanesh

Today, most of protective policies would be limited and defined under certain framework as a country join to WTO. Under WTO regulation, tariff is the most principal accepted tools of protection.

Ignorance of the necessity to have a detailed and comprehensive study about an optimum tariff regime and its effects on economic variables will incur to unstable and unpredictable tariff regime, which in turn, incur to economic instability (national production, employment, and economic instability).

One of the main reasons of tariff fluctuations in Iran is the lack of national agreement on industrial policy and preferences.

In this article, we study the role of protective policies in economics literature and the ways they are calculated; then we, specifically, refer to protective trade policies (both accepted and prohibited under WTO agreements).

Reviewing the history of tariff and non-tariff policies of Iran and comparing tariff regime of this country with those of its main trade partners, we conclude the main problems and challenges of its trade protective policy.

Keywords: *Tariff; Protection Policy; World Trade Organization; Industrial Policy; Industrial Priority; Trade Policy; Exchange Rate*

The Comparison of Iranian Export Awards with the Chosen Countries

Khashayar Seyedshokri

This paper discusses the comparison of Iranian export awards with Canada, Australia, and New Zealand. At first, theoretical literature of export subsidies is considered. Then, cons and pros of Iranian export awards are explained and good solutions are found by comparing the mentioned countries' export awards systems with Iranian export awards.

Keyword: *Export Awards; Non-oil Exports*

The Study of Sanctions Effects on Iranian Economy; Especially Foreign Trade

Samad Aziznejad, Seyed Mohammad Reza Seyednourani

Main objective of the paper is studying economic sanctions effects on Iranian foreign trade; especially three sections: energy, goods, and banking services. Studies show that the US always tries to weaken Iranian economy by applying different sanctions as a political tool against Iran from 1979 to 2008 that their effects are as follows:

1. Although different sanctions have been applied against Iranian economy, energy section has not so affected by them and it is being developed.

2. By applying effective sanctions against Iranian economy from 2007, capital goods prices (equipment and machinery) have increased 7 to 10 percents by European sellers.

3. Nevertheless Iranian banking system has been affected by applying these financial sanctions frequently in a short time, Iranian banks could have undertaken their assigned duties successfully by optimum planning and management and Iran didn't lose international prestige.

Consequently, good political recommendations have been taken on probable sanctions by using previous and recent experiences.

Keywords: *Sanction; Energy; Trade; Banking System*

Differentiation between Oil and Non-oil Exports

Reza Banaee

Exports have more benefits for the economy. However, due to different effects of exporting various commodities, they should be classified. The most of them is divided into oil and non-oil exports sections that its importance is reinforced to analyze growing trend of non-oil exports. The differentiation is so important: first, oil and non-oil exports has different effects on the economy that it is so important and second, dividing them into two oil and non-oil sections because of some differences such as tax exemptions and export incentives.

First, the article discuss problems of oil and non-oil products definitions, the article explains industrial and scientific definitions and concepts of oil and non-oil products as well as then it studies main chapters regarding harmonized commodity description and coding system.

Results of studies show that definitions which are used as the basis of Iranian foreign trade statistics of oil products exports are not much accurate. Therefore, it is proposed to define oil products which not limited to primary gas and oil products that particularly classified in chapter 27 of the HS nomenclature by using university professors' views and experts, and references such as discussed in this article.

Keywords: *Oil and Non-oil Exports; HS Classification; Commodities Chapters*

The Pathology of Chambers of Commerce Role in Developing Private Sector Existence in Foreign Trade

Hossein Heshmati Molaee

Generally speaking, challenges of chambers of commerce can be divided into two categories: internal and external challenges. So lack of a certain planning or increased interaction.

among economic organizations, members, and economists with chambers of commerce are internal challenges while lack of cooperation of governmental decision makers with chambers of commerce is external factors that they should be known as the most serious challenges.

However, as Iranian economic structure is more related to the state sectors so existing views and beliefs don't play a major role in private sector development. Therefore, Iranian doing business is still much influenced by the government and lack of effective participation causes that chambers of commerce can't play a major role in Iranian economy and indeed, they can't be held fully responsible for these cases.

Perhaps these conditions cause chambers of commerce couldn't or didn't want to use only their powers which are delegated by laws to play major roles in foreign trade. High supervision council is as the highest element of chamber of commerce can play a major role to remove or solve these problems legally and logically for their participation more and more.

Keywords: *International Chamber Commerce; Iran Chamber of Commerce; Tehran chamber of Commerce; Joint Chambers of Commerce; Relative Organizations; Associations*