

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

حمایت های تعرفه ای ایران در سیستم تجارتی دو وجهه جانبه

پدیدآورنده: حسن شاقب



موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

WWW.ITSR.IR

سرسامه	:	ثاقب، حسن، ۱۳۵۲ -
عنوان و نام پدیدآور	:	حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات تجاری دو و چند جانبه / پدیدآورنده: حسن ثاقب.
مشخصات نشر	:	تهران: موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	:	ع، ۲۱۱ ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک	:	۹۷۸-۹۶۴-۴۶۹-۳۶۷-۰ : ۳۵۰۰۰ ریال
بادداشت	:	کتابنامه: ص. ۲۰۹-۲۱۱.
موضوع	:	تعرفه — ایران
موضوع	:	تعرفه — مطالعات تطبیقی
موضوع	:	مذاکرات بازرگانی
موضوع	:	سیاست بازرگانی — ایران
شناسه افزوده	:	موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
رده بندی کنگره	:	۳۹۰.۸ ج ۲ / ۳۳۱.۰۲ / HF
رده بندی دیویی	:	۳۸۲/۷۰۹۵۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۲۳۸۷۴۲

شماره شابک: ISBN ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۹-۳۶۷-۰

نام کتاب: حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات تجاری دو و چند جانبه
پدیدآورنده: حسن ثاقب

همکار: ملیحه صادقی

ناظر علمی: دکتر محمدرضا رفعتی

صفحه آرایشی، ویرایش ادبی، طراح جلد: خانه گرافیک آکاد

چاپ اول: ۱۳۹۰

تیراژ: ۴۰۰ نسخه

قیمت: ۳۵۰۰۰ ریال

لینتوگرافی چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر بازرگانی

ناشر: موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

نشانی: تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از بلوار کشاورز، شماره ۱۲۰۴ تلفن: ۶۶۹۳۹۳۲۹

وب سایت: WWW.ITSR.IR

پست الکترونیکی: info@itsr.ir

تمام حقوق برای ناشر محفوظ است.

پیشگفتار

به طور کلی در عالم واقعی کشوری پیدانمی‌شود که به نوعی در جریان آزاد مبادلات تجاری محدودیت ایجاد ننماید و به دلایل مختلف از سیاست‌های مداخله‌جویانه در عرصه تجارت استفاده نکند. در اصطلاح به این نوع محدودیت‌های دولتی، سیاست‌های بازرگانی گفته می‌شود. محدودیت‌های تعرفه‌ای یکی از مهمترین سیاست‌های بازرگانی کشورها محسوب می‌شود این گونه سیاست‌های محدودکننده امروزه به عنوان مانعی بر سر راه تجارت آزاد و افزایش منافع کشورها و عامل کاهش رفاه عمومی مطرح می‌باشند. لذا کشورها به طرق مختلف از جمله پیوستن به سازمان جهانی تجارت و یا حضور در پیمان‌های منطقه‌ای چندجانبه و دوجانبه سعی در کاهش موانع می‌نمایند. اما مذاکرات تجاری همواره با چالش‌های گوناگونی روبرو بوده است. یکی از چالش‌هایی که در مذاکرات تجاری وجود دارد اندازه‌گیری و مقایسه سطح نسبی حمایت‌های تعرفه‌ای بین شرکای تجاری می‌باشد.

در این بین طراحی استراتژی مذاکره از اهمیت به سزایی برخوردار می‌باشد و لازم است مذاکره‌کننده قبل از شرکت در جلسات مذاکره، آن را مورد توجه قرار دهد. قدرت چانه‌زنی و اهداف مذاکره از عوامل اصلی موثر در طراحی استراتژی مذاکره است. قدرت چانه‌زنی عامل اصلی نحوه طراحی نوع

استراتژی محسوب می‌گردد. اهداف اصلی مذاکره نیز عامل مهم دیگری برای تبیین استراتژی مذاکره است. در مذاکرات تجاری بزرگترین هدف، تحصیل منفعت مادی است. این مذاکرات در حقیقت مسیری می‌باشد که با کمک گرفتن از آن، دولت‌ها می‌کوشند تا به توافق با یکدیگر دست یابند. اما در مذاکرات، فنون یا ابزارهایی نیز مورد نیاز مذاکره‌کننده می‌باشد که با استفاده از آن استراتژی مورد نظر را به نتیجه برسانند.

در مذاکرات تعرفه‌ای لازم است که مذاکره‌کننده از سطح واقعی حمایت‌ها از سوی کشور خود در مقایسه با شرکای تجاری و همچنین روند تغییرات حمایت‌ها در فرایند پیشرفت مذاکرات به منظور اتخاذ تصمیمات صحیح، مطلع باشد. در واقع بایستی یک ارزیابی از سطح حمایت‌های تعرفه‌ای کشور در مقایسه با شرکای تجاری داشته باشد. اندازه‌گیری آثار واقعی موانع مرزی بر تجارت، یک مسئله بسیار پیچیده است. برخی محاسبات و مقیاس‌ها مانند نرخ متوسط تعرفه یا میانگین وزنی تعرفه‌ها، در سطح کلی بوده و قادر به بیان سطح واقعی حمایت‌ها نیستند. از این رو به شاخص‌های کامل‌تر و جامع‌تری با توجه به داده‌ها و اطلاعات موجود نیاز است. در تحقیق حاضر شاخص‌هایی برای این منظور معرفی شده است. این شاخص‌ها علیرغم محدودیت‌هایی که دارند، می‌توانند در مذاکرات تجاری به عنوان یک روش مفید و منطقی در سنجش کالایی و توازن امتیازات در موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای مورد استفاده قرار گیرند. ماهیت ابزاری و کاربردی این شاخص‌ها باعث شده است که علیرغم برخی نقاط ضعف و محدودیت‌ها، بر معیارهای دانشگاهی تئوریکی صرف ترجیح داده شوند.

هدف موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی از تعریف موضوع و انجام مطالعه حاضر، ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در مقایسه با شرکای تجاری و کشورهای اسلامی عضو در بلوک‌های منطقه‌ای اکو، و شورای همکاری خلیج فارس می‌باشد. این کتاب به عنوان یک مطالعه کاربردی می‌تواند مورد بهره‌برداری دست‌اندرکاران مذاکرات تجاری در سطح دو و چندجانبه به ویژه با کشورهای عضو موافقت‌نامه‌های ECO، D8 و GCC (p) قرار گیرد. همچنین محققین، دانشجویان و علاقمندان به مطالعه مسائل سیاست‌های حمایتی در تجارت بین‌الملل می‌توانند از روش مطالعه و نتایج این کتاب بهره‌مند گردند.

در پایان لازم است از آقای حسن ثاقب مجری طرح، آقای دکتر محمد رضا رفعتی ناظر علمی، آقای

یحیی فتحی داور انتشار طرح و تمامی همکاران شرکت چاپ و نشر بازرگانی که در به ثمر رسیدن این اثر تلاش داشته‌اند، تقدیر و تشکر به عمل آید.

دکتر مهدی فتح‌اله

ریس مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

www.ketab.ir

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه	۵
فصل اول: تبادل امتیازات تعرفه‌ای در مذاکرات تجاری	۱
۱-۱- تئوری تعرفه و انواع آن	۲
۱-۱-۱- تعرفه ویژه	۳
۱-۱-۲- تعرفه بر حسب ارزش	۳
۱-۱-۳- تعرفه مرکب	۴
۱-۱-۴- تعرفه متغیر	۴
۱-۱-۵- تعرفه ضد قیمت شکنی	۵
۱-۱-۶- تعرفه تلافی	۵
۱-۱-۷- تعرفه‌های گمرکی متفرقه	۵
۱-۱-۸- تعرفه بینه	۶
۱-۱-۹- نرخ تعرفه موثر	۷
۱-۱-۱۰- مالیات بر صادرات	۸
۲-۱- روش‌های اصلاح و کاهش تعرفه‌ها	۸
۲-۱-۱- فرمول کاهش خطی تعرفه	۸

- ۹-۲-۲-۱- فرمول هماهنگ ۹
- ۹-۲-۳-۱- فرآیند پیشنهاد - درخواست ۹
- ۱۷-۲-۴-۱- معیارهای مقابله به مثل در مورد تعرفه‌ها ۱۷
- ۱۹-۳-۱- آیین مذاکرات تجاری ۱۹
- ۲۰-۳-۱- تعریف استراتژی و ابعاد آن ۲۰
- ۲۰-۳-۲- عوامل مؤثر در طراحی استراتژی مذاکره ۲۰
- ۲۱-۳-۳- انواع استراتژی مذاکره ۲۱
- ۲۳-۳-۴- انتخاب استراتژی‌های مذاکره ۲۳
- ۲۵-۴-۱- تاکتیک‌های مذاکره ۲۵
- ۲۶-۴-۱- قواعد اجرای تاکتیک‌ها ۲۶
- فصل دوم: ساختار تعرفه‌ای ایران در مقایسه با کشورهای عضو موافقت‌نامه ECO،
- ۲۹-۴-۱-۱- قواعد اجرای تاکتیک‌ها ۲۹
- ۳۰-۴-۱-۲- ساختار تعرفه‌ای کشورهای افغانستان ۳۰
- ۳۱-۴-۲-۲- ساختار تعرفه‌ای کشورهای آذربایجان ۳۱
- ۳۳-۴-۲-۳- ساختار تعرفه‌ای کشورهای بحرین ۳۳
- ۳۵-۴-۲-۴- ساختار تعرفه‌ای کشورهای بنگلادش ۳۵
- ۳۷-۴-۲-۵- ساختار تعرفه‌ای کشورهای مصر ۳۷
- ۳۹-۴-۲-۶- ساختار تعرفه‌ای کشورهای اندونزی ۳۹
- ۴۰-۴-۲-۷- ساختار تعرفه‌ای کشورهای ایران ۴۰
- ۴۲-۴-۲-۸- ساختار تعرفه‌ای کشورهای قزاقستان ۴۲
- ۴۴-۴-۲-۹- ساختار تعرفه‌ای کشورهای کویت ۴۴
- ۴۶-۴-۲-۱۰- ساختار تعرفه‌ای کشورهای قرقیزستان ۴۶
- ۴۸-۴-۲-۱۱- ساختار تعرفه‌ای کشورهای مالزی ۴۸
- ۵۰-۴-۲-۱۲- ساختار تعرفه‌ای کشورهای نیجریه ۵۰
- ۵۱-۴-۲-۱۳- ساختار تعرفه‌ای کشورهای عمان ۵۱
- ۵۳-۴-۲-۱۴- ساختار تعرفه‌ای کشورهای پاکستان ۵۳
- ۵۵-۴-۲-۱۵- ساختار تعرفه‌ای کشورهای قطر ۵۵

۵۷.....	۱۶-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور عربستان سعودی.....
۶۰.....	۱۷-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور تاجیکستان.....
۶۱.....	۱۸-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور ترکیه.....
۶۳.....	۱۹-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور ترکمنستان.....
۶۵.....	۲-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور امارات متحده عربی.....
۶۷.....	۲۱-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور ازبکستان.....
۶۹.....	۲۲-۲- مقایسه ساختار تعرفه‌ای کشورها در قالب بلوک‌های منطقه‌ای.....
	فصل سوم: مبانی نظری و معرفی روش ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای در موافقت
۷۹.....	نامه‌های دو و چند جانبه.....
۷۹.....	۱-۳- مبانی نظری.....
۸۳.....	۲-۳- معرفی متدولوژی.....
۸۶.....	۱-۲-۳- روش ارزیابی حمایت تعرفه‌ای در موافقت‌نامه‌های دو جانبه.....
۸۸.....	۲-۲-۳- روش ارزیابی حمایت تعرفه‌ای در موافقت‌نامه‌های چند جانبه.....
	فصل چهارم: تعیین سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در سطح موافقت‌نامه‌های
۹۳.....	دو جانبه با استفاده از شاخص RTR.....
۹۴.....	۱-۴- بررسی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای دو جانبه در سطح کل تجارت.....
۹۶.....	۲-۴- سطح حمایت‌های تعرفه‌ای در سطح دو جانبه به تفکیک قسمت‌های ۲۱ گانه SH.....
۹۹.....	۳-۴- سطح حمایت‌های تعرفه‌ای در سطح دو جانبه به تفکیک کدهای دو رقمی SH.....
	فصل پنجم: تعیین سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در سطح موافقت‌نامه‌های
۱۱۹.....	چند جانبه با استفاده از شاخص REST.....
۱۲۱.....	۱-۵- سطح حمایت‌های تعرفه‌ای چند جانبه در سطح کل تجارت.....
۱۲۱.....	۱-۱-۵- شاخص REST در سطح کشورهای عضو ECO.....
۱۲۷.....	۲-۱-۵- شاخص TSER در سطح کشورهای عضو DA.....
۱۳۲.....	۳-۱-۵- شاخص TSER در سطح کشورهای عضو GCC(p).....
	۲-۵- سطح حمایت‌های تعرفه‌ای در سطح چند جانبه به تفکیک قسمت‌های
۱۳۷.....	۲۱ گانه SH.....
۱۳۸.....	۱-۲-۵- شاخص TSER برای قسمت‌های ۲۱ گانه کالایی HS اعضای OCE.....

- ۵-۲-۲- شاخص TSER برای قسمت‌های ۲۱ گانه کالایی HS اعضای DA ۱۴۳
- ۵-۲-۳- شاخص REST برای قسمت‌های ۲۱ گانه کالایی HS ایران و اعضای
- ۱۴۸GCC (p)
- ۵-۳- سطح حمایت‌های تعرفه‌ای در سطح چند جانبه به تفکیک کدهای دو رقمی
- ۱۵۲HS
- ۵-۳-۱- شاخص REST گروه‌های کالای (کدهای دو رقمی HS) اعضای ECO ۱۵۲
- ۵-۳-۲- شاخص REST گروه‌های کالای (کدهای دو رقمی HS) اعضای DA ۱۶۱
- ۵-۳-۳- شاخص REST گروه‌های کالای (کدهای دو رقمی HS) ایران و اعضای
- ۱۷۰GCC (p)
- فصل ششم ۱۷۹
- ۶-۱- خلاصه مطالب ۱۷۹
- ۶-۱-۱- تبادل امتیازات تعرفه‌ای در مذاکرات تجاری ۱۷۹
- ۶-۱-۲- ساختار تعرفه‌ای کشورهای مورد مطالعه ۱۸۳
- ۶-۱-۳- روش مناسب برای ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ۱۸۴
- ۶-۱-۴- ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در سطح دو جانبه ۱۸۸
- ۶-۱-۵- ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در سطح چند جانبه ۱۹۰
- فهرست منابع ۲۰۹

فهرست جداول

صفحه

عنوان

جدول ۱-۱- کاهش تعرفه‌های گمرکی در چارچوب مذاکرات ادواری گات.....	۱۶
جدول ۲-۱- تکنیک‌ها و فرمول‌های مذاکره.....	۱۹
جدول ۱-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور افغانستان (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۳۰
جدول ۲-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور آذربایجان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۳۲
جدول ۳-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور بحرین (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۳۴
جدول ۴-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور بنگلادش (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۷).....	۳۶
جدول ۵-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور مصر (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۳۷
جدول ۶-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور اندونزی (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۷).....	۳۹
جدول ۷-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور ایران (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۴۱
جدول ۸-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور قزاقستان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۴۲
جدول ۹-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور کویت (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۴۴
جدول ۱۰-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور قرقیزستان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۴۷
جدول ۱۱-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور مالزی (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۷).....	۴۹
جدول ۱۲-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور نیجریه (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۵۰
جدول ۱۳-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور عمان (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۵۱
جدول ۱۴-۲- ساختار تعرفه‌ای کشور پاکستان (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸).....	۵۴

- جدول ۲-۱۵- ساختار تعرفه‌ای کشور قطر (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸)..... ۵۵
- جدول ۲-۱۶- ساختار تعرفه‌ای کشور عربستان سعودی (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸)..... ۵۸
- جدول ۲-۱۷- ساختار تعرفه‌ای کشور تاجیکستان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۶)..... ۶۰
- جدول ۲-۱۸- ساختار تعرفه‌ای کشور ترکیه (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸)..... ۶۲
- جدول ۲-۱۹- ساختار تعرفه‌ای کشور ترکمنستان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۲)..... ۶۴
- جدول ۲-۲۰- ساختار تعرفه‌ای کشور امارات متحده عربی (کدهای هشت رقمی HS سال ۲۰۰۸)..... ۶۵
- جدول ۲-۲۱- ساختار تعرفه‌ای کشور ازبکستان (کدهای ۱۰ رقمی HS سال ۲۰۰۸)..... ۶۸
- جدول ۳-۱- خلاصه‌ای از نقاط ضعف و قوت شاخص‌های RTR و TSER..... ۹۱
- جدول ۴-۲- شاخص RTR ایران و کشورهای اسلامی عضو بلوک‌های AD, OCE و GCC (p)..... ۱۰۲
- جدول ۴-۲- شاخص RTR ایران و کشورهای اسلامی عضو بلوک‌های AD, ECO و GCC (p) به تفکیک قسمت‌های ۲۱ گانه HS..... ۱۰۵
- جدول ۴-۳- شاخص RTR ایران و کشورهای اسلامی عضو بلوک‌های ECO, DA و GCC (p) به تفکیک کدهای دو رقمی HS..... ۱۰۸
- جدول ۵-۱- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) در سطح کشورهای عضو OCE..... ۱۲۲
- جدول ۵-۲- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) در سطح کشورهای عضو AD..... ۱۲۸
- جدول ۵-۳- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) در سطح کشورهای عضو GCC (p)..... ۱۳۳
- جدول ۵-۴- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) کشورهای عضو ECO به تفکیک قسمت‌های ۲۱ گانه..... ۱۳۹
- جدول ۵-۵- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) برای کشورهای عضو DA به تفکیک بخش‌های ۲۱ گانه..... ۱۴۴
- جدول ۵-۶- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) برای ایران و کشورهای عضو GCC (p) به تفکیک بخش‌های ۲۱ گانه..... ۱۴۹
- جدول ۵-۷- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) برای ایران و کشورهای عضو ECO به تفکیک کدهای دو رقمی HS..... ۱۵۳
- جدول ۵-۸- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) برای ایران و کشورهای عضو DA به تفکیک کدهای دو رقمی HS..... ۱۶۲
- جدول ۵-۹- شاخص حمایت تعرفه‌ای (REST) برای ایران و کشورهای عضو GCC (p) به تفکیک کدهای دو رقمی HS..... ۱۷۱

فهرست نمودارها

صفحه

عنوان

- نمودار ۱-۲- مقایسه ساختار تعرفه‌ای کشورهای عضو ECO ۶۹
- نمودار ۲-۲- درصد میانگین حسابی و وزنی تعرفه‌ها بین ایران و کشورهای عضو ECO برای کالاهای تجاری بالفعل (سال ۲۰۰۷) ۷۱
- نمودار ۳-۲- مقایسه ساختار تعرفه‌ای کشورهای عضو DA ۷۲
- نمودار ۴-۲- درصد میانگین حسابی و وزنی تعرفه‌ها بین ایران و کشورهای عضو DA برای کالاهای تجاری بالفعل ۷۴
- نمودار ۵-۲- مقایسه ساختار تعرفه‌ای کشورهای عضو GCC (p) برای کالاهای تجاری بالفعل ۷۶
- نمودار ۶-۲- درصد میانگین حسابی و وزنی تعرفه‌ها بین ایران و کشورهای عضو GCC (p) ۷۷
- نمودار ۱-۴- تعداد قسمت‌های ۲۱ گانه HS کالایی ایران برخوردار از سطح حمایت‌های تعرفه‌ای بالاتر (بر اساس شاخص RTR) در مقایسه با شرکای تجاری در سال ۲۰۰۷ ۹۸
- نمودار ۲-۴- تعداد گروه‌های کالایی برخوردار از سطح حمایت‌های تعرفه‌ای بالاتر در ایران (بر اساس شاخص RTR) در مقایسه با شرکای تجاری در سال ۲۰۰۷ ۱۰۱
- تفکیک قسمت‌های ۲۱ گانه HS ۱۰۵
- نمودار ۱-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کل کالاهای تجاری اعضای ECO (۲۰۰۰-۰۷) ۱۲۴
- نمودار ۲-۵- روند تغییرات شاخص REST در کالاهای کشاورزی اعضای ECO (۲۰۰۰-۰۷) ۱۲۵
- نمودار ۳-۵- روند تغییرات شاخص REST در کالاهای غیر کشاورزی اعضای ECO (۲۰۰۰-۰۷) ۱۲۶

- نمودار ۴-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کل کالاهای تجاری اعضای DA (۲۰۰۰-۲۰۰۷) ۱۳۰
- نمودار ۵-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کالاهای کشاورزی اعضای DA (۲۰۰۰-۲۰۰۷) ۱۳۱
- نمودار ۶-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کالاهای غیر کشاورزی اعضای DA (۲۰۰۰-۲۰۰۷) ۱۳۲
- نمودار ۷-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کل کالاهای تجاری ایران و اعضای GCC (p) ۱۳۵
- نمودار ۸-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کالاهای کشاورزی ایران و اعضای GCC (p) ۱۳۶
- نمودار ۹-۵- روند تغییرات شاخص REST برای کالاهای غیر کشاورزی ایران و اعضای GCC (p) ۱۳۷
- نمودار ۱۰-۵- وضعیت شاخص REST در قسمت‌های ۲۱ گانه HS برای اعضای ECO از لحاظ تعداد قسمت‌های دارای سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۴۲
- نمودار ۱۱-۵- وضعیت شاخص REST در قسمت‌های ۲۱ گانه HS برای اعضای DA از لحاظ تعداد قسمت‌های دارای سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۴۷
- نمودار ۱۲-۵- وضعیت شاخص REST در قسمت‌های ۲۱ گانه HS برای ایران و اعضای GCC (p) از لحاظ تعداد قسمت‌های کالایی با سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۵۱
- نمودار ۱۳-۵- وضعیت شاخص REST در گروه‌های کالایی (کدهای دو رقمی HS) اعضای ECO از لحاظ تعداد گروه‌های کالایی با سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۶۰
- نمودار ۱۴-۵- وضعیت شاخص REST در گروه‌های کالایی (کدهای دو رقمی HS) برای اعضای DA از لحاظ تعداد گروه‌های کالایی با سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۶۹
- نمودار ۱۵-۵- وضعیت شاخص REST در گروه‌های کالایی (کدهای دو رقمی HS) برای ایران و اعضای GCC (p) از لحاظ تعداد گروه‌های کالایی با سطح حمایت تعرفه‌ای بالا پایین و یا مشابه با منطقه (سال ۲۰۰۷) ۱۷۷

مقدمه

معمولاً کشورها به منظور رشد و توسعه اقتصادی و ادغام در اقتصاد جهانی با سایر کشورها وارد مذاکرات تجاری می‌شوند. هدف اصلی این گونه مذاکرات تأمین نیازهای داخلی کشور از طریق واردات و همچنین ایجاد شرایط مناسب برای صادرات کالاهای دارای مزیت رقابتی داخلی و در نهایت افزایش حجم تجارت می‌باشد که در مجموع افزایش درآمد کشور و رشد تولید و اشتغال را به دنبال خواهد داشت.

از ویژگی‌های بارز مذاکرات تجاری در مراحل اولیه، تمرکز مذاکرات بر موضوع حمایت‌های تعرفه‌ای و تلاش به منظور کاهش این موانع جهت افزایش حجم تجارت فی‌مابین می‌باشد. از این رو مذاکره‌کنندگان بایستی اطلاعات کاملی از ظرفیت‌ها، پتانسیل‌های موجود در کشور خود و همچنین توانمندی‌ها و پتانسیل‌های شریک تجاری جهت دریافت و یا اعطای امتیازات در اختیار داشته باشد. به‌طور معمول برای انجام مذاکرات، اطلاعاتی که مذاکره‌کنندگان می‌توانند در اختیار داشته باشند شامل طیف وسیعی از آمار و اطلاعات تجاری و تعرفه‌ای در مورد کشور خود و شرکای تجاری مذاکره‌کننده می‌باشد که این

اطلاعات گسترده را می‌توان در نهایت به صورت حجم کل صادرات و یا واردات، متوسط حسابی و وزنی تعرفه‌ها، تعداد ردیف‌های تعرفه‌ای و ... در اختیار گرفت؛ بررسی این اطلاعات گسترده و اتخاذ تصمیم مناسب در هنگام مذاکرات، کاری بس دشوار بوده و در شرایطی که تعداد کشورهای مذاکره‌کننده افزایش یافته و یا مذاکرات در سطح چندجانبه و منطقه‌ای انجام پذیرد، مشکلات دسترسی و سازماندهی این اطلاعات نیز بسیار بیشتر و بعضاً غیرممکن خواهد شد. به علاوه در بسیاری از مذاکرات تعرفه‌ای انجام شده و یا در حال انجام روشی مناسب برای ارزیابی عملکرد گذشته وجود ندارد تا از این طریق بتوان تصمیمات دقیق‌تر و مناسب‌تر برای مراحل بعدی مذاکرات اتخاذ نمود.

به طور کلی اندازه‌گیری اثر واقعی موانع و محدودیت‌های ایجاد شده بین دو کشور، موضوع بسیار پیچیده‌ای است. میانگین حسابی و یا وزنی تعرفه که هم اکنون معمول می‌باشد، نمی‌تواند معیار مناسبی برای نشان دادن میزان واقعی محدودیت‌های اعمال شده بر تجارت بین دو کشور باشد. به همین دلیل برخی از محققین به دنبال ارائه شاخص‌ها و معیارهایی بوده‌اند که برخی از این مشکلات را برطرف سازد و روش جامع و کامل‌تری را ارائه دهند.

ماحصل تحقیقات انجام شده در این زمینه منجر به ارائه شاخص‌هایی برای تعیین سطح حمایت‌ها تعرفه‌ای هر کشور در مقایسه با سایر کشورها در سطوح دو و یا چندجانبه شده است. این شاخص‌ها می‌تواند به صورت یک ابزار کاربردی به منظور تعیین وضعیت فعلی سطح حمایت‌های اتخاذ شده و ارزیابی پیشرفت در موافقت‌نامه‌های همگرایی منطقه‌ای مورد استفاده قرار گیرند و به عنوان یک نقطه شروع برای تشخیص بخش‌های دارای پتانسیل که نیاز به تمرکز مذاکره‌کننده بر روی آنها دارد، به کار برده شود.

در این کتاب شاخصی جدید که اخیراً توسط برخی کشورها جهت مذاکرات تجاری در سطح دو و چند جانبه به کار گرفته می‌شود، برای ایران در تجارت با کشورهای منتخب عضو سازمان کنفرانس اسلامی در سطح دو جانبه و همچنین و چند جانبه (بلوک‌های D8، ECO و GCC) (p) محاسبه و مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. برای دستیابی به شاخص‌های یاد شده، اطلاعات وسیعی از وضعیت تجارت و تعرفه کشورهای مورد نظر به کار رفته است.

کلیه بررسی‌ها و تجزیه و تحلیل‌های کتاب حاضر در قالب شش فصل مختلف ارائه می‌شود. فصل اول به موضوع تبادل امتیازات تعرفه‌ای در مذاکرات تجاری می‌پردازد. انواع تعرفه، روش‌های مرسوم کاهش تعرفه در مذاکرات تجاری، تجارب موجود، آیین مذاکرات تجاری و تاکتیک‌های مذاکره در این فصل مورد بررسی قرار می‌گیرد. در فصل دوم کتاب به بررسی ساختار تعرفه‌ای کشورهای مذکور پرداخته می‌شود. فصل سوم به مبانی نظری کتاب و ارائه روش‌های ارزیابی سطح حمایت‌های تعرفه‌ای اختصاص دارد. در فصل چهارم سطح حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در مقایسه با شرکای تجاری در قالب موافقت‌نامه‌های دو جانبه و در فصل پنجم نیز به این موضوع در قالب موافقت‌نامه چندجانبه پرداخته می‌شود و در نهایت، فصل ششم به جمع‌بندی و ارائه یافته‌های کتاب و پیشنهادات و توصیه‌های سیاستی اختصاص دارد.