



پژوهشنامه‌ی علوم اقتصادی

علمی - پژوهشی

سال ششم، شماره‌ی ۱۲، نیمه‌ی دوم ۱۳۹۰

فرصت‌های تجاری میان ایران و هند*

محمود نعمتیان**

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۰/۳/۴

تاریخ دریافت: ۱۳۸۹/۴/۲

چکیده

هند در سال ۱۳۸۸ به عنوان هشتمین شریک وارداتی و چهارمین شریک صادراتی ایران، حجم تجارتی نزدیک به سه میلیاردی را با ایران رقم زده است. جریان مبادله‌ی کالایی میان این دو کشور همواره به نفع هند بوده و تراز تجاری منفی با ایران در سال‌های اخیر بیش تر نیز شده است. در هر صورت برای رهایی از اقتصاد نفتی و گسترش تجارت کالایی ایران، تنظیم تراز تجاری با کشورها می‌تواند در تحقق این هدف در کنار سایر ابزارها مؤثر باشد.

در این زمینه هدف مقاله، شناسایی فرصت‌های تجارت کالایی میان ایران و هند است تا با شناسایی آن‌ها بتوان گام مؤثری در گسترش صادرات غیر نفتی برداشت. به منظور دستیابی به این هدف از شاخص‌هایی که امکان توسعه‌ی صادرات و میزان آن را تعیین می‌کند استفاده خواهد شد. شاخص‌های مزیت نسبی آشکار شده، شاخص آلن، روش پیشنهادی آنکتاد، شاخص درایسدل برای دوره‌ی پنج سال اخیر که اطلاعات موجود بوده محاسبه و تحلیل شده است. نتایج محاسبات نشان می‌دهد که ایران تنها توانسته است از ۱۵/۳ درصد پتانسیل بازار کشور هند استفاده کند و امکان بهره‌گیری از پتانسیل استفاده نشده با ابزارهایی نظیر موافقت‌نامه‌ی ترجیحات تجاری وجود دارد.

واژه‌های کلیدی: صادرات، پتانسیل تجاری، فرصت‌های تجاری، شاخص مزیت نسبی آشکار شده، موافقت‌نامه‌ی ترجیحات تجاری، صادرات غیر نفتی

طبقه بندی JEL : F14

* این مقاله مستخرج از طرح تحقیقاتی «راه‌های گسترش همکاری‌های تجاری میان ایران و هند با تأکید

بر صادرات غیر نفتی به آن کشور» است که در دانشگاه آزاد اسلامی واحد امیدیه انجام شده است

** نویسنده‌ی مسئول - عضو هیات علمی تمام وقت دانشگاه آزاد اسلامی واحد امیدیه،

manematian@yahoo.com

مقدمه

موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای یکی از مراحل رشد و تکوین هم‌گرایی کامل به حساب می‌آید. رشد بی‌سابقه ی بلوک‌های تجاری منطقه‌ای یکی از روندهای مهم بین‌المللی طی سال‌های اخیر بوده؛ به طوری که در حال حاضر تقریباً همه ی کشورهای جهان عضو یک یا چند موافقت‌نامه ی تجارت منطقه‌ای هستند. علاوه بر این، طی دهه ی گذشته این موافقت‌نامه‌ها ناظر تحولات کیفی مهمی بوده‌اند. حرکت از مدل منطقه‌گرایی محدود و بسته به سمت منطقه‌گرایی باز و نگاه برون‌گرایانه به این پدیده، عبور از رویکرد سنتی کاهش تعرفه‌ها به رویکرد کاهش سایر موانع تجاری (ظهور پدیده ی منطقه‌گرایی عمیق) و بالاخره همکاری و نگرانی کشورهای شمال - جنوب در قالب موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای مهم‌ترین تحولات کیفی در این حوزه به حساب می‌آیند (ولی‌بیگی، ۱۳۸۹: ۲).

اما ایران تجربه ی چندان زیادی در این عرصه ندارد. حضور در موافقت‌نامه ی چند جانبه اکو و امضای موافقت‌نامه ی ترجیحات تجاری با چند کشور به صورت دوجانبه حاصل تجربه ی ایران در چند سال اخیر بوده است.

هند به عنوان یکی از شرکای تجاری ایران در سال ۱۳۸۸ معادل ۵/۹۲ درصد صادرات غیر نفتی ایران (بدون میعانات) و ۳/۲۵ درصد واردات ایران را به خود اختصاص داده است. یعنی در مجموع صادرات و واردات نزدیک به ۹/۲ درصد تجارت ایران با کشور هند است. با عنایت به جمعیت بالای هند این امکان وجود دارد که با دسترسی به بازار کالاها و خدمات این کشور امکان توسعه ی صادرات غیر نفتی برای ایران بیش از گذشته فراهم شود.

با این مقدمه کوتاه این مقاله به دنبال یافتن فرصت‌های تجاری میان ایران و هند است تا بستر لازم برای گسترش تجارت برای ایران فراهم شود.

در این زمینه، در ابتدا چارچوب نظری و مطالعات پیشین مرور می‌شود. در ادامه نگاهی گذرا به وضعیت اقتصادی و تجاری هند خواهیم داشت. سپس با استفاده از شاخص‌های مرتبط امکان توسعه ی تجارت میان ایران و هند بررسی خواهد شد. در ادامه میزان پتانسیل تجاری میان دو کشور ارائه و در انتها نیز فرصت‌های تجاری میان دو کشور ارائه می‌شود.

۱- مطالعات تجربی و روش تحقیق

کشورهای جهان در قالب پیمان‌های منطقه‌ای و بعضاً فرا منطقه‌ای به دنبال بهبود وضعیت اقتصادی و گسترش روابط اقتصادی و به ویژه تجاری بین هم هستند. این بحث در قالب نظریه‌ی هم‌گرایی اقتصادی مطرح می‌شود. این نظریه به بررسی سیاست‌های تجاری تبعیضی و سایر همکاری‌های اقتصادی پرداخته که مبتنی بر کاهش و حذف محدودیت‌های تجاری میان کشورهای عضو است. کشورهایی که از منافع اقتصادی مشترک و پیوندهای سیاسی برخوردارند، با ایجاد یک پارچگی، تجارت آزاد را با سیاست‌های حمایتی ادغام کرده و ضمن آن محدودیت‌های تجاری میان خود را به حداقل ممکن تقلیل می‌دهند (رحیمی بروجردی، ۱۳۷۴: ۲۰).

چنین سیاست‌های تجاری که باعث تسهیل تجارت و همکاری‌های اقتصادی بین دو یا چند کشور می‌شوند، دامنه‌ی وسیع و گسترده دارند. اگر چه در مراحل اولیه ممکن است این سیاست‌ها بسیار محدود باشند، در مراحل بعدی گسترش بیش‌تری می‌یابند؛ زیرا یک پارچگی اقتصادی مراحل مختلفی را در بر می‌گیرد. به طوری که هر مرحله نسبت به مراحل قبل تکمیل‌تر و طی آن موانع بیش‌تری از میان برداشته می‌شود. این طیف وسیع از مفاهیم باعث شده، تعریف دقیق و جامعی از مفهوم هم‌گرایی در دسترس نباشد. با این وجود می‌توان تعریف زیر را که تا حدودی تمام مراحل هم‌گرایی را در بر می‌گیرد، عنوان کرد: «افزایش مبادلات اقتصادی و یک کاسه شدن منابع دو یا چند سیستم مجزا که به افزایش توانایی سیستم بزرگ‌تر حاصل از این پیوند منجر می‌گردد» (ولی‌بیگی، ۱۳۸۹: ۲).

قبل از تشکیل یک پارچگی، هر کشور یک سیستم اقتصادی مجزا دارد که با یک پارچگی کشورها، مبادلات تجاری و همکاری اقتصادی بین کشورهای عضو افزایش می‌یابد. در این وضعیت منابع اقتصادی این کشورها یک کاسه می‌شود. بازار پیش‌روی بنگاه‌ها بزرگ می‌شود و کشورها می‌توانند از توانایی‌های هم‌دیگر بهره‌مند شوند (رحمانی، ۱۳۸۶: ۲۳).

با این وجود، نظریه‌ها و بحث‌های موافق و مخالف فراوانی در رابطه با نقش ترتیبات اقتصادی منطقه‌ای ابراز شده است. اقتصاددان کانادایی، جاکوب واینر^۱ (۱۹۵۰)، در

1-Jacob Viner

مقاله ی مشهور خود با عنوان «موضوع اتحادیه ی گمرکی^۱» به نگرانی خود در مورد این ترتیبات تجاری اشاره کرده است. وی بیان می کند که وقتی دو کشور براساس توافق، تعرفه های خود را در زمینه ی کالاهای یک دیگر حذف می کنند، اما همین تعرفه ها را برای کالاهایی که از کشورهای ثالث وارد می شود حفظ می نمایند، به بهبود سوددهی مبادله برای تاجران دو کشور می انجامد. زیرا هر دو کشور محصولات همسایگان شان را که قادر به تولید ارزان تر هستند وارد می کنند. اما باید توجه داشت که در این حالت، انحرافی در تجارت نیز رخ خواهد داد؛ زیرا اکنون دو کشور، کالاهایی از یک دیگر وارد می کنند که سابق بر این، از سایر کشورهایی که در تولید آن ها کارا تر بودند وارد می کردند. پیام واینر و طرفدارانش این است که، ترتیبات تجاری ترجیحی با تبعیض در آزادسازی تجاری به منافع اعضای خود و رفاه جهانی آسیب وارد می کند (رحمانی، ۱۳۸۶: ۲۴).

نظریه ی واینر از سوی بسیاری از اقتصاددانان معاصر مورد انتقاد قرار گرفته است. در مقابل این نظریه، نظریه ی «شرکای تجاری طبیعی^۲» مطرح می شود. شرکای تجاری طبیعی بر مبنای وجود حجم تجارت بالا در میان دو یا چند کشور تعریف می شود. اقتصاددانانی مانند پل وناکات و مارک لوتز (۱۹۸۹)^۳ و نیز لورنس سومرز (۱۹۹۱)^۴ بر این باورند که ترتیبات تجاری منطقه ای، بدین لحاظ که طبیعی می باشند، ایجاد تجارت شان بیش از انحراف تجارت است. از طرف دیگر، پال کروگمن (۱۹۹۱)^۵ نیز مطرح می کند که اگر چه تجارت بر مبنای مزیت نسبی استوار است، تحت تأثیر مسایلی از قبیل جغرافیا قرار دارد و حذف فاصله، هزینه های حمل و نقل را کاهش می دهد (رحمانی، ۱۳۸۶: ۲۵).

بسیاری از محققان از جمله بالاسا^۶ (۱۹۶۵) در مطالعات تجربی خود و باکمک گرفتن از تئوری های مختلف تجارت بین الملل به معرفی شاخص ها و معیارهایی پرداخته اند که پتانسیل های تجاری کشورها را در حوزه ی تجارت جهانی آشکار می کند. بر اساس

1- The Customs Union Issue
2-Natural trading partners
3-Paul wonnacott & Mark Lotez
4-Lawrence summers
5- Pual krugman
6-Balassa· Bella

دیدگاه وی میزان پتانسیل تجاری کشورها متأثر از تعدادی عوامل است که برخی از آن‌ها با توجه به منابع اطلاعاتی و آماری قابل دسترس و اندازه‌گیری است و برخی دیگر از عوامل غیر قابل اندازه‌گیری می‌باشد. بر این اساس بالاسا توانسته است پتانسیل تجاری کشورها را با بررسی الگوهای تجاری کشورها و در سطح بخشی و کالایی در تجارت بین‌المللی آشکار کند (رحمانی، ۱۳۸۶: ۲۵).

حال به منظور بررسی پتانسیل تجاری با تکیه بر عرضه ی عوامل تولیدی لازم است ابتدا ظرفیت و شدت دسترسی به عوامل تولید کالای صادراتی شناسایی شود که مطالعه مذکور در چارچوب مدل هکشر-اوهلین^۱ قابل بررسی است. در این ارتباط محاسبه ی پتانسیل تجاری با تکیه بر میزان ظرفیت عوامل تولیدی به چند دلیل مشکل می‌باشد. عمده ترین آن عدم دسترسی به اطلاعات به روز و قابل اعتماد، آن هم به صورت جزئی و در سطح کالایی در زمینه ی تولید کالا، منابع و امکانات تولیدی کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه است.

با توجه به محدودیت‌های موجود بسیاری از اقتصاددانان و محققان مطرح در حوزه ی تجارت بین‌الملل تلاش کرده‌اند پتانسیل تجاری را با استفاده از شاخص‌های متکی به داده‌های بعد از تجارت^۲ و به روش تحلیل عملکرد تجاری برآورد کنند.

در این زمینه می‌توان به عمده‌ترین مطالعات انجام شده در خارج کشور نظیر لینمان (۱۹۶۶)^۳، فینگرو کرینین (۱۹۸۸)^۴، درایسدل (۱۹۶۷)^۵، والراس (۲۰۰۱)^۶، و آنکتاد (۲۰۰۴) و داخل کشور به صادقی یارنندی، میرعبداله حسینی (۱۳۷۸)، صنایعی (۱۳۸۱)، کریمی (۱۳۷۹)، حسن‌پور (۱۳۸۳) و ولی‌بیگی (۱۳۸۹) اشاره کرد.

روش‌های مبتنی بر تشابه تجاری: در مواردی که هدف بررسی امکان تجارت و برآورد پتانسیل تجاری دوجانبه میان آن دسته از کشورهایی که در ابتدا هیچ‌گونه رابطه ی تجاری با یک دیگر ندارند و یا سطح مبادلات آن‌ها کم است از شاخص‌ها و روش‌های بسیار ساده‌تر استفاده می‌شود. در روش مذکور میزان و امکان تجارت بین

1-Hackschr and ohlin

2-EX-POST

3-linnemann

4-Finger and Kreinin

5-Drysdale

6-Vallrath

کشورها به طور به القوه در سطح کالایی و بخشی امکان پذیر می شود. در این روش ها عموماً متغیرهای اصلی ارزش صادرات و واردات زوج کشورها است. روش های فوق الذکر را می توان در دو دسته تقسیم بندی کرد. دسته ی اول شامل روش هایی می شود که صرفاً امکان تجارت میان دو کشور را نشان می دهد و دسته ی دوم شامل روش هایی است که میزان تجارت بالقوه را به تصویر می کشد. در زیر به دو روش که امکان تجارت میان دو کشور را مورد ارزیابی قرار می دهند و در این تحقیق از آن ها بهره خواهیم برد، پرداخته می شود:

معیار آلن: این معیار برای اولین بار از سوی روی آلن^۱ در سال ۱۹۵۷ در کتاب اقتصاد ریاضی مطرح شد. وی درجه ی تکمیل تجاری را با استفاده از اندازه گیری کسینوس زاویه دو بردار صادرات و واردات مشخص کرد.

چنان چه i, j, k به ترتیب مربوط به کشور صادرکننده، واردکننده و گروه کالا باشد؛ در این صورت برای اندازه گیری تشابه بردار صادرات کشور i و بردار واردات کشور j می توان از معیار آلن به صوت زیر کمک گرفت (ولی بیگی، ۱۳۸۹: ۱۱):

$$\cos_{ij}(\alpha) = \frac{X_i \cdot M_j}{|X_i| |M_j|} \Rightarrow \cos_{ij}(\alpha) = \frac{\sum X_{ik} \cdot M_{jk}}{\sqrt{\sum X_{ik}^2 \cdot \sum M_{jk}^2}} \quad k = 1, 2, 3, \dots, n$$

X_{ik} = ارزش صادرات کشور i از کالای k به جهان و M_{jk} = ارزش واردات کشور j از کالای k از جهان.

بر این اساس به لحاظ عددی، کسینوس زاویه ی نزدیک به صفر بودن این معیار نشان می دهد که امکان تجارت میان زوج کشورهای مورد بررسی کم است و نزدیک به یک بودن نشان می دهد که امکان تجارت بالقوه میان دو کشور مورد بررسی زیاد است.

- **شاخص درایسدل:** یکی از رایج ترین معیارهای شناخته شده در مطالعات تجربی در بررسی امکان تجارت میان کشورها شاخص درایسدل^۲ (۱۹۶۷) است. شاخص درایسدل، با اندازه گیری تجارت مکملی دوجانبه فیما بین کشورها به این سؤال پاسخ می دهد که تا چه حد تخصص گرایی یک کشور در صادرات، تکمیل کننده ی تقاضای وارداتی کشور دیگر است؟

1- Allen. R
2-Drysdale. P

برای اندازه‌گیری شاخص درایسدل در مطالعات تجربی از رابطه ی زیر استفاده می‌شود

(حسن‌پور، ۱۳۸۶: ۳۹):

$$C_{ij} = \sum_{k=1}^n \left[\frac{X_{iw}^k}{X_{iw}^t} \cdot \frac{M_{ww}^t - M_{iw}^t}{M_{ww}^k - M_{iw}^k} \cdot \frac{M_{jw}^k}{M_{jw}^t} \right]$$

البته شاخص فوق امکان تجارت را بر حسب تشابه صادرات کشور i با واردات کشور j

نشان می‌دهد.

در این رابطه C_{ij} شاخص تجارت مکملی بین دو کشور i و j (بر حسب ساختار صادرات

کشور i با واردات کشور j)، است و بقیه ی متغیرها عبارت‌اند از:

X_{iw}^t = ارزش کل صادرات کشور i به دنیا؛ M_{ww}^t = ارزش کل واردات جهانی؛ M_{iw}^t =

ارزش کل واردات کشور i از جهان؛ M_{jw}^t = ارزش کل واردات کشور j از جهان؛ M_{ww}^k = ارزش

واردات جهانی کالای k؛ M_{iw}^k = ارزش واردات کالای k توسط کشور i از جهان؛ X_{iw}^k =

ارزش کل صادرات کشور i به جهان از کالای k؛ M_{jw}^k = ارزش واردات کالای k توسط

کشور j از جهان.

شاخص فوق نشان می‌دهد که الگوی صادرات یک کشور تا چه حد به الگوی واردات

کشور دیگر نزدیک است. در واقع این شاخص با توجه به الگوی صادراتی کشور i و الگوی

وارداتی کشور j نشان می‌دهد که ساختار صادراتی کشور i تا چه اندازه مشابه ساختار وارداتی

کشور j می‌باشد. این شاخص همواره بزرگ‌تر از صفر است و مقادیر بزرگ‌تر از یک نشان دهنده

ی تشابه در الگوهای صادراتی کشور i با واردات کشور j می‌باشد و مقادیر کمتر از یک نشان

دهنده ی عدم وجود تشابه در الگوهای صادراتی و وارداتی زوج کشورها است (حسن‌پور،

۱۳۸۶: ۱۳).

در زیر به روشی که میزان پتانسیل تجاری میان دو کشور را مورد ارزیابی قرار می‌دهد و

در این مطالعه از آن‌ها استفاده خواهیم کرد، پرداخته می‌شود:

شاخص‌هایی که در بالا بدان‌ها اشاره شد تنها امکان تجارت را به صورت دوجانبه و در

سطح کشوری بیان می‌کند، صرف نظر از این که کشورها به صورت دوجانبه تجارت داشته‌اند

یا خیر؟ به عبارت دیگر وجود یا عدم وجود پتانسیل تجاری میان کشورها را به صورت دوجانبه

ارائه می‌کند، ولی میزان پتانسیل تجاری فی‌مابین کشورها را به صورت مقداری ارائه نمی‌کنند.

یکی از روش های معمول در تعیین میزان پتانسیل تجاری میان کشورها و با استفاده از داده های پس از تجارت، روش پیشنهادی آنکتاد است. این روش از سال ۲۰۰۰ در سلسله مطالعات مربوط به اندازه گیری پتانسیل تجاری ساده^۱ (IXP) دوجانبه، پتانسیل تجاری درون منطقه ای^۲ (IIRXP) و پتانسیل تجاری زیر منطقه ای^۳ (ISRXP) مورد استفاده قرار گرفته است.

این معیار ارزش پتانسیل صادراتی یک کشور را در تجارت با یک کشور دیگر به صورت دوجانبه در زمینه ی کالا نشان می دهد. چنان چه این معیار برای مجموعه ای از کالاها استفاده شود، پتانسیل صادراتی مجموع k گروه کالایی را نشان می دهد. بر این اساس، میزان پتانسیل تجاری کل به صورت دوجانبه را می توان از طریق رابطه ی زیر به دست آورد (حسن پور، ۱۳۸۶: ۴۷):

$$IXP_{ij} = \sum_{k=1}^n MIN(X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

که در آن داریم: IXP_{ij} : ارزش پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور j، X_{iw}^k : ارزش صادرات کشور i به جهان (w) از کالای k و M_{jw}^k : ارزش واردات کشور j از جهان (w) از کالای k و MIN: نمایش دهنده ی حداقل است.

برای اندازه گیری تخصص گرایی صادراتی و وارداتی و هم چنین تعیین کالاهای با فرصت های تجاری بالا از شاخص مزیت نسبی صادراتی استفاده خواهیم کرد.

شاخص مزیت نسبی آشکار شده^۴ (RCA): بالاسا برای اولین بار شاخص مزیت نسبی آشکار شده را در سال ۱۹۶۷ مورد استفاده قرار داد. از آن پس از این شاخص در گزارش ها و مقالات علمی معتبر به طور مرتب استفاده شد. شاخص فوق از طرف بالاسا به صورت زیر تعریف شد (ولی بیگی، ۱۳۸۶: ۱۲۸):

$$RCA_{ij} = (X_{ij} / X_j) / (X_{iw} / X_w)$$

در این رابطه:

-
- 1- Identifying Trade Potential (IXP)
 - 2- Identifying Intra-Regional Trade Potential (IIRXP)
 - 3- Identifying Sub-Regional Trade Potential (ISRXP)
 - 4- Revealed Comparative Advantage (RCA)

RCA_{ij} : شاخص مزیت نسبی آشکار شده کالای i در کشور j ، X_{ij} : ارزش صادرات کالای i توسط کشور j ، X_j : ارزش کل صادرات کشور j ، X_{iw} : ارزش صادرات کالای i در جهان و X_w : ارزش کل صادرات جهان است. در این رابطه صورت کسر سهم کالای i در کشور j را در کل صادرات کشور j نشان می‌دهد. مخرج رابطه سهم همان کالا را از صادرات کل جهان به تصویر می‌کشد. داده‌ها:

برای اندازه‌گیری امکان توسعه ی تجارت، از طریق شاخص‌های آلن و درایسدل، و مقدار پتانسیل تجاری از طریق شاخص آنکتاد، میان ایران و هند از آمارهای پس از تجارت و عملکردی صادرات (غیر نفتی) و واردات دو کشور استفاده شده است. هم‌چنین محاسبه ی شاخص‌ها بر اساس کل دوره ۲۰۰۲-۲۰۰۸ در جاهایی که آمار سال ۲۰۰۹ وجود داشته باشد در نظر گرفته می‌شود- و متوسط دوره انجام شده است. آمارهای صادرات و واردات کشورها از اطلاعات گمرک و مرکز تجارت بین‌الملل (ITC) که اطلاعات خود را در قالب نرم افزار ارائه می‌دهد، استخراج شده است.

۲- وضعیت اقتصادی و تجاری هند

عملکرد اقتصادی کشور هند از سال ۲۰۰۱ تاکنون چشمگیر بوده و رشد اقتصادی آن نیز خصوصاً در سال‌های ۲۰۰۳ و ۲۰۰۴ با میانگین بالای ۸/۵ درصد رشد کرده است. این میانگین در سال‌های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ به بیش از ۹ درصد رسید. عملکرد چشمگیر اقتصاد هند ناشی از اصلاحات یکجانبه تجاری به خصوص در بخش خدمات بوده است. رشد اقتصادی سریع به بهبود شاخص‌های اجتماعی چون کاهش مرگ و میر کودکان، کاهش درصد جمعیت زیر خط فقر، بهبود سطح بی سوادی، بهداشت عمومی و دستیابی به آب پاکیزه انجامیده است (WTO، ۲۰۰۸: ۳-۱۰).

هند با در نظر گرفتن اهمیت تداوم اصلاحات اقتصادی و به ویژه اصلاحات تجاری به کاهش بیشتر تعرفه‌ها روی آورده است. برخلاف افزایش تدریجی درآمد مالیاتی طی چند سال گذشته، نسبت مالیات به تولید ناخالص ملی هند نسبتاً پایین بوده و به نظر می‌رسد برای تحقق نیازمندی‌های توسعه‌ای ناکافی باشد. نرخ‌های بهره ی واقعی بالا نیز مانعی بر سر راه سرمایه‌گذاری خصوصی در این کشور است؛ در حالی که

سرمایه گذاری مستقیم خارجی هم با سهم یک درصد از تولید ناخالص ملی چندان امیدوارکننده نیست (WTO، ۲۰۰۸: ۳-۱۰).

نظام تجاری هند طی چند سال گذشته تغییر چندانی نکرده است. به دنبال ساده سازی فرآیندهای واردات و کاهش موانع وارداتی و از سوی دیگر با هدف اصلی افزایش صادرات و به کارگیری تجارت در ایجاد اشتغال بوده است (WTO، ۲۰۰۸: ۳-۱۰).

در سال ۲۰۰۸ بخش صنایع کارخانه ای، کشاورزی و خدمات به ترتیب ۱۵/۶، ۲۳/۴ و ۵۴/۴ درصد کل تولید ناخالص ملی را در اختیار داشتند. بخش صنعت هند با موانع تعرفه ای نسبتاً بالا مواجه است به خصوص در بخش منسوجات و پوشاک (۲۲/۵ درصد) و خودرو (۳۳/۶ درصد) هنوز مورد حمایت دولت است.

بر اساس گزارش سازمان جهانی تجارت (سال ۲۰۰۸)، در سال ۲۰۰۷ هند صادراتی به ارزش ۱۴۵/۳ میلیارد دلار داشته که رشد ۲۰/۲ درصدی را نسبت به سال پیش از آن نشان می دهد. رشد صادرات این کشور طی دوره ی ۲۰۰۰-۲۰۰۷ در حدود ۱۹ درصد، حاکی از پیشی گرفتن از رشد جهانی است. در مقابل، این کشور برای تأمین نیازهای داخلی خود در سال ۲۰۰۷ معادل ۲۱۶/۶ میلیارد دلار کالا وارد کرده است که نسبت به سال پیش از آن رشد ۲۳/۶ درصد را نشان می دهد. رشد واردات این کشور در دوره ی ۲۰۰۰-۲۰۰۷ برابر با ۲۲/۸ درصد است که نزدیک به دو برابر رشد جهانی است. صادرات هند در سال ۲۰۰۷ سبب شد رتبه ی این کشور در جهان ۲۶ شود و ۱ درصد صادرات جهانی در اختیار این کشور باشد. هم چنین ۱/۵ درصد واردات جهانی نصیب این کشور شده که رتبه ی ۱۸ را برای این کشور رقم زده است (WTO، ۲۰۰۸: ۳-۱۰).

۳- روابط تجاری دوجانبه ی ایران و هند

بر اساس آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران، هند در سال ۱۳۸۸ بالغ بر ۱۱۲۵ میلیون دلار کالا از ایران وارد کرده و در مقابل ۱۷۸۰ میلیون دلار کالا به ایران صادر کرده که تراز تجاری منفی ۶۶۵ میلیون دلاری را رقم زده است. مقایسه ی آمارها نشان می دهد که رشد صادرات ایران طی دوره ی ۱۳۸۰-۱۳۸۸ (۳۴/۶ درصد) بیش تر از رشد واردات ایران از این کشور (۲۱/۲۴ درصد) بوده است. البته به دلیل صادرات کم ایران

در سال ۱۳۸۰، هر چند رشد صادرات ایران بیش تر بوده، لیکن نتوانسته است واردات را از این کشور را در سال ۱۳۸۸ پوشش دهد (جدول شماره ی یک). بررسی آمار بازرگانی خارجی گمرک نشان می‌دهد که بخش زیادی از واردات ایران از هند در سال ۱۳۸۸ مربوط به سه قلم بنزین، برنج و لوله از آهن (۴۶ درصد واردات) بوده است. در مقابل در همین سال عمده ترین کالاهای صادراتی ایران آمونیاک بدون آب، گرید نساجی، اوره، متانول و اتیلن گلیکول (۳۳ درصد کل صادرات) بوده است.

جدول شماره ی یک - روابط تجاری میان ایران و هند(غیر نفتی) طی ۱۳۸۰-۱۳۸۸
(میلیون دلار)

جریان تجارت	۱۳۸۰	۱۳۸۲	۱۳۸۴	۱۳۸۶	۱۳۸۷	۱۳۸۸	نرخ رشد سالانه
صادرات	۱۸۷	۲۹۵	۷۶۴	۸۳۷.۵	۱۰۸۸	۱۱۲۵	۳۴.۶
واردات	۵۶۰.۸	۸۸۳	۱۱۲۹	۱۴۵۷.۳	۱۷۰۷	۱۷۹۰	۲۱.۲۴
تراز تجاری	-۳۷۳.۸	-۵۸۸	-۳۶۵	-۶۱۹.۹	-۶۱۹	-۶۶۵	-

مأخذ: سال نامه ی آمار گمرک ج.ا.ایران در سال‌های مختلف.

۴- برآورد و تحلیل نتایج تجارت مکملی و پتانسیل تجاری

در این قسمت در ابتدا الگوی صادرات غیر نفتی ایران و هند و سپس پتانسیل تجاری میان دو کشور (امکان توسعه ی تجارت و میزان آن) ارائه شده است.

۴-۱- وضعیت تخصص‌گرایی صادراتی ایران و هند

جدول شماره ی دو تغییرات تخصص‌گرایی بین‌المللی ایران را در صادرات جهانی بر مبنای شاخص مزیت نسبی آشکار شده به تفکیک قسمت‌های ۲۱ گانه سیستم هماهنگ برای دوره ی ۲۰۰۲-۲۰۰۸ نشان می‌دهد.

بر اساس اطلاعات مندرج در این جدول، هم چنان که مشاهده می‌شود ایران در صادرات کالاهای مبتنی بر منابع طبیعی، کاربر و کالاهای مبتنی بر سطح فناوری پایین تخصص (دارای مزیت نسبی صادراتی) دارد. ساختار صادرات ایران در سال ۲۰۰۲ و ۲۰۰۸ تغییرات چندانی به خود نمی‌بیند. با این تفاوت که در سال ۲۰۰۲ ایران که در صادرات فلزات معمولی و مصنوعات از آن‌ها دارای مزیت نبوده، در سال ۲۰۰۸ به مزیت نسبی صادراتی دست یافته است.

جدول شماره ی دو - روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده ی صادراتی (غیر نفتی)
ایران

متوسط دوره	۲۰۰۸	۲۰۰۷	۲۰۰۶	۲۰۰۵	۲۰۰۴	۲۰۰۳	۲۰۰۲	توضیح	قسمت HS
۵.۸۵	۶.۷۶	۵.۳۴	۷.۶۷	۶.۳۶	۴.۶۴	۶.۱۴	۴.۰۵	محصولات نباتی	۲
۲.۴۶	۳.۳۴	۲.۸۹	۲.۷۹	۲.۳۵	۱.۹۸	۲.۲۳	۱.۶۵	محصولات معدنی	۵
۲.۰۵	۲.۵۸	۲.۲۳	۲.۷۸	۲.۳۹	۱.۶۵	۱.۶۸	۱.۰۴	مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان	۱۳
۱.۶۸	۱.۷۴	۱.۲۵	۱.۵	۱.۵۹	۱.۶۸	۲.۲۸	۱.۷	مواد نسجی	۱۱
۱.۷۱	۲.۴۵	۲.۴۳	۲.۱	۱.۷	۱.۳۸	۱.۰۲	۰.۸۶	فلزات معمولی و مصنوعات از آنها	۱۵
۱.۶۹	۲.۱۷	۲.۶۷	۱.۹۱	۱.۰۵	۰.۹۵	۱.۴۶	۱.۶۳	چربی ها و روغن های حیوانی	۳
۱.۳۱	۱.۴۵	۱.۶۷	۱.۳۶	۱.۱	۱.۲۲	۱.۳۱	۱.۰۸	پوست خام، چرم و پوستهای نرم	۸

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹. نکته: سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ برآوردی است زیرا آمار ایران در سال های مذکور در آمار مرکز تجارت بین الملل نیامده است و از آمار گمرک که به صورت ماهانه در اختیار بوده تبدیل به میلادی شده است.

بر اساس اطلاعات مندرج در جدول شماره ی سه، هند همان طوری که ملاحظه می شود در حوزه های مواد نسجی و مصنوعات از آن ها (کدهای ۵۰، ۵۷، ۵۲ و ۶۳)، محصولات نباتی (کدهای ۱۳، ۱۴ و ۹)، محصولات معدنی (کد ۲۶)، مروراید طبیعی (کد ۷۱) و پر و پر نرم آماده (کد ۶۷) دارای تخصص صادراتی است. مقایسه ی سال ۲۰۰۵ و ۲۰۰۹ در خصوص شاخص RCA نشان می دهد این ساختار در اکثر حوزه ها با کاهش تخصصی گرایی صادراتی مواجه شده، به جز کد ۱۴ و ۶۷ که با اندکی افزایش همراه بوده است.

جدول شماره ی سه - شاخص مزیت نسبی آشکار شده ی صادراتی هند در دو سال ۲۰۰۵ و

۲۰۰۹

کد HS	شرح	سهام از صادرات کشور (درصد)		سهام از صادرات جهان (درصد)		خالص صادرات (هزار دلار)		شاخص مزیت نسبی آشکار شده	
		۲۰۰۹	۲۰۰۵	۲۰۰۹	۲۰۰۵	۲۰۰۹	۲۰۰۵	۲۰۰۹	۲۰۰۵
۷۱	مرورید طبیعی یا پرورده، سنگ	۱۶	۱۸.۴۴	۸	۱۰.۸۴	-۱۰۰۵۱۶۶۹	۸.۶	۷.۳	
۵۰	ابریشم	۰.۴	۰.۱۵	۱۲.۴	۱۰.۳۱	-۱۲۲۲۹۳	۱۳.۳	۷.۵	
۵۷	فرش و سایر کف پوش ها از مو	۱	۰.۵۵	۹.۲	۸.۸۴	۹۳۰۹۵۱	۹.۵	۶.۱	
۱۳	انگم ها، رزین ها و سایر...	۰.۴	۰.۱۲	۱۲	۸.۶۲	۲۷۸۱۲۲	۱۳.۴	۵	
۵۲	پنبه	۲.۶	۱.۱۸	۵.۴	۷.۶۱	۲۷۸۶۰۷۲	۵.۷	۵.۲	
۱۴	مواد قابل بافت، سایر...	۰.۰۳	۰.۰۲	۵	۶.۰۸	۲۷۹۷۴	۴.۷	۵.۲	
۶۳	سایر اشیای نسجی دوخته و...	۲.۴	۱.۳۲	۷	۵.۷۵	۲۹۷۷۵۹۰	۷.۴	۳.۹	
۹	قهوه، چای، ماته و ادویه	۰.۹	۰.۸۶	۴.۷	۵.۴۸	۱۲۴۲۶۴۱	۵	۳.۷	
۲۶	سنگ فلز، جوش و خاکستر	۴.۸	۳.۲۸	۷	۵.۳۷	۲۳۵۵۱۵۵	۷.۳	۳.۸	
۶۷	پر و پر نرم آماده	۰.۱	۰.۱۱	۳.۴۳	۵.۱	۱۸۱۳۹۰	۳.۳	۳.۷	

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.

۲-۴- الگوی وارداتی هند

بر اساس اطلاعات مندرج در جدول شماره ی چهار، سهم واردات ۱۵ گروه (از ۹۹ گروه) در سال ۲۰۰۸ تقریباً ۸۵/۵۱ درصد بوده، در سال ۲۰۰۵ نیز همین وضعیت حاکم بوده است که حاکی از تمرکز صادراتی بالای این کشور است. این در حالی است که در سال ۲۰۰۸ در حدود ۶۵/۶ درصد واردات این کشور در اختیار پنج گروه اول بوده است. این وضعیت آسیب‌پذیری تجارت خارجی این کشور را نشان می‌دهد.

جدول شماره ی چهار - الگوی وارداتی هند طی دو سال ۲۰۰۵ و ۲۰۰۸

کد HS	شرح	ارزش واردات (هزار دلار)		سهم از واردات کشور (درصد)		سهم از واردات آن کالا در جهان (درصد)	
		۲۰۰۸	۲۰۰۵	۲۰۰۸	۲۰۰۵	۲۰۰۸	۲۰۰۵
۲۷	سوخت های معدنی ، روغن های...	۱۱۵,۸۸۰,۴۳۳	۳۲,۸۹	۳۶,۷	۲,۹۸	۳,۸۶	
۷۱	مروارید طبیعی یا پرورده، سنگ	۳۵,۰۹۳,۲۸۶	۱۶,۵۶	۱۱,۱۲	۱۱,۴۵	۱۰,۶۶	
۸۴	راکتورهای هسته ای، دیگ بخار	۲۷,۸۹۰,۰۲۹	۹,۱۴	۸,۸۳	۰,۹۳	۱,۴۳	
۸۵	ماشین الات و دستگاه های برقی	۱۶,۰۹۷,۵۱۱	۷,۸۶	۵,۱	۰,۷۵	۰,۸۱	
۳۱	کودها	۱۲,۲۸۳,۸۵۳	۱,۱۸	۳,۸۹	۴,۹۶	۱۳,۴۱	
۸۸	وسائط نقلیه ی هوایی ،فضایی..	۱۲,۱۷۲,۰۴۷	۱,۳۹	۳,۸۶	۱,۷۵	۷,۰۲	
۷۲	چدن ، یا آهن و فولاد	۱۰,۷۷۲,۴۰۶	۳,۷۷	۳,۴۱	۱,۷۷	۱,۹۸	
۲۹	محصولات شیمیایی الی	۸,۸۸۰,۹۲۵	۳,۶۲	۲,۸۱	۱,۷۵	۲,۲۳	
۲۶	سنگ فلز ، جوش و خاکستر	۵,۲۵۰,۲۳۱	۰,۸۲	۱,۶۶	۱,۳۳	۲,۵۹	
۲۸	محصولات شیمیایی غیر الی...	۴,۸۸۱,۰۳۰	۱,۶۷	۱,۵۵	۲,۹۵	۳,۴۱	
۸۹	کشتی ها ، قایق ها و شناورها	۴,۸۰۸,۴۶۹	۱,۳۲	۱,۵۲	۳,۶۷	۵,۴۲	
۹۰	آلات و دستگاه های اپتیک و عکاسی	۴,۶۴۸,۲۰۷	۱,۸۲	۱,۴۷	۰,۷۷	۱,۰۴	
۳۹	مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده	۴,۴۶۸,۳۰۰	۱,۷۲	۱,۴۲	۰,۷۱	۰,۹۱	
۷۳	مصنوعات از چدن ، آهن یا..	۳,۶۷۱,۰۴۵	۰,۸۸	۱,۱۶	۰,۷۲	۱,۱۸	
۸۷	وسائط نقلیه ی زمینی غیر از...	۳,۱۸۴,۵۳۷	۰,۷۱	۱,۰۱	۰,۱۱	۰,۲۶	
	جمع بالا	۲۶۹,۹۸۲,۳۰۹	۸۵/۳۵	۸۵/۵۱	-	-	

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.

۳-۴- نتایج شاخص‌های پتانسیل تجاری (امکان توسعه ی تجارت)

نتایج محاسبات بر اساس شاخص آلن (درجه ی اکمال تجاری میان ایران و هند) نشان می‌دهد که این شاخص از ۰/۱۲۴ در سال ۲۰۰۲ به ۰/۴۳۶ در سال ۲۰۰۸ افزایش یافته است. علی‌رغم پایین بودن شاخص در اول دوره در انتهای دوره ی تشابه میان صادرات ایران و واردات هند افزایش یافته است. این شاخص شدت را نشان می‌دهد، وجود و یا عدم وجود تشابه را بیان نمی‌کند. اما شاخص درایسدل این ویژگی را دارد که وجود و یا عدم وجود را نیز نشان دهد. بر اساس این شاخص امکان توسعه ی تجارت بین ایران و هند وجود دارد (جدول شماره ی پنج).

جدول شماره ی پنج - اکمال تجاری بین صادرات ایران و واردات هند

کشور	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۸-۲۰۰۲
بر اساس روش آلن	۰/۱۲۴	۰/۱۴	۰/۱۷۲	۰/۲۳۲	۰/۳۹۵	۰/۴۲۵	۰/۴۳۶	۰/۲۷۶
بر اساس شاخص درایسدل	۱/۲۰	۱/۴۲	۱/۲۳	۱/۴۱	۱/۷۹	۱/۸۹	۱/۹۳	۱/۵۵

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.
نکته: آمار سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ برآوردی است.

البته در ادامه سعی خواهد شد امکان توسعه ی تجارت در حد کالایی بحث و فرصت‌های توسعه ی تجارت کالایی ایران با این کشور استخراج شود.
نتایج محاسبات درجه ی اکمال تجاری میان واردات ایران و صادرات هند بر اساس شاخص آلن نشان می‌دهد که شاخص اکمال تجاری از ۰/۱۰۵ در سال ۲۰۰۲ به ۰/۸۱۵ در سال ۲۰۰۸ افزایش یافته است. مقدار متوسط دوره ۰/۶۰۶ به دست آمده است که مقدار نسبتاً بالایی را نشان می‌دهد. آمار سال ۲۰۰۸ حکایت از تشابه بالای واردات ایران با صادرات هند است. نتایج شاخص درایسدل طی دوره ی ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۵ حکایت از وجود تشابه میان واردات ایران و صادرات هند است. لیکن در سال های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ این شاخص به زیر یک رسیده است که حکایت از عدم وجود تشابه صادراتی بوده لیکن در سال ۲۰۰۸ به مرز یک رسیده است. این شاخص به جهت در

برگرفتن صادرات و واردات جهانی و کشورها، گرایش و جهت ها را بهتر از شاخص آلن نشان می دهد (جدول شماره ی شش).

جدول شماره ی شش - اکمال تجاری بین واردات ایران و صادرات هند

کشور	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۸-۲۰۰۲
بر اساس شاخص آلن	۰/۱۰۵	۰/۲۵۵	۰/۴۳۴	۰/۵۸۸	۰/۷۸۵	۰/۸۰۲	۰/۸۱۵	۰/۶۰۶
بر اساس شاخص درایسدل	۱/۳۵	۱/۵۲	۱/۵۰	۱/۴۲	۰/۶۸	۰/۸۵	۱/۰۲	۱/۱۹

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.

نکته: آمار سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ برآوردی است.

۴-۴- برآورد ظرفیت های صادراتی ایران به هند

در بند قبلی از طریق شاخص تشابه تجاری امکان توسعه ی تجارت میان دو کشور بررسی شد. در ادامه میزان پتانسیل صادراتی و وارداتی ایران با هند بررسی می شود.

بررسی صادرات بالقوه میان ایران و هند

متوسط پتانسیل صادراتی ایران (بدون نفت) به هند طی دوره ی زمانی ۲۰۰۲-۲۰۰۸ در جدول شماره ی هفت به تصویر کشیده شده است. بر اساس اطلاعات مندرج در این جدول می توان دریافت که:

تعداد اقلام قابل مبادله ی ایران با هند ۲۴۲۳ قلم کالا است. بر اساس مقایسه ی زوج صادرات ایران و واردات هند به تفکیک کدهای HS شش رقمی و در نظر گرفتن کمترین مقدار صادرات و واردات و در نهایت جمع آن ها (روش پتانسیل تجاری ساده)، پتانسیل صادراتی ایران به هند محاسبه شد. در مجموع، ایران پتانسیل صادرات ۴۲۱۳ میلیون دلار کالا را به هند دارد.

به منظور بررسی عملکرد صادراتی ایران از شاخص درصد پتانسیل استفاده شده است؛ یعنی نسبت صادرات ایران به پتانسیل موجود بهره گرفته شده است. محاسبه ی این نسبت برای هند نشان می دهد که ایران تنها از ۱۵/۳ درصد پتانسیل تجاری خود

استفاده کرده است؛ بر عکس پتانسیل تحقق نیافته ی ایران در مورد این کشور ۸۴/۷ درصد است.

از سوی دیگر کشورها برای کاهش آسیب‌های احتمالی هیچ‌گاه کل و یا بخش عمده‌ای از سهم بازار خود را در اختیار یک کشور قرار نمی‌دهند. بدین جهت هدف قرار دادن ۱۰۰ درصد پتانسیل تجاری چندان منطقی نخواهد بود. برای این منظور در این جا دو برنامه ی ۱۰ و ۳۰ درصدی از پتانسیل تجاری مد نظر قرار می‌گیرد. به عنوان مثال درصد پتانسیل استفاده شده ی ۱۵۳ درصدی در برنامه ی ۱۰ درصد بدان مفهوم است ایران از ۱۰ درصد پتانسیل تجاری، توانسته است که از ۱۵۳ درصد آن بهره ببرد که عملکرد مناسبی را نشان می‌دهد. در برنامه ی ۳۰ درصد، ایران توانسته است ۵۰/۹ درصد آن را تحقق ببخشد که باز هم عملکرد خوبی را به نمایش گذاشته است.

جدول شماره ی هفت - پتانسیل صادراتی ایران به هند متوسط دوره ی ۲۰۰۲-۲۰۰۸ (میلیون دلار-درصد)

مقادیر	شاخص‌ها	
۲۴۲۳	پوشش کلایی	
۷۴۸۶۲	واردات سالیانه ی هند از جهان	
۱۱۲۵۷	صادرات سالیانه ی ایران به جهان	
۴۲۱۳	پتانسیل صادراتی ایران (سالیانه)	
۶۴۴	صادرات ایران به کشور هند (متوسط سالیانه)	
۴۲۱	۱۰ درصد	پتانسیل صادراتی ایران به هند
۱۲۶۳	۳۰ درصد	
۱۵/۳	میزان استفاده از پتانسیل (درصد)	
۱۵۳	۱۰ درصد	درصد پتانسیل استفاده شده
۵۰/۹	۳۰ درصد	

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.

فرصت‌های صادراتی کالایی ایران به هند

در این بخش فرصت‌های تجاری ایران استخراج و وضعیت ایران در صادرات آن اقلام و میزان پتانسیل استفاده نشده، برای تحقق توسعه ی صادرات مشخص می‌شود.

برای این منظور از شاخص پتانسیل ساده و یا روش پیشنهادی آنکتاد استفاده شده است. در این شاخص برای محاسبه ی پتانسیل صادراتی ایران در هر کد، حداقل صادرات ایران و واردات هند استخراج شده و از صادرات بالفعل کسر شده و به عنوان پتانسیل صادراتی ایران در آن کد در نظر گرفته شده است.

جدول شماره ی هشت پانزده قلم عمده، دارای بالاترین پتانسیل صادراتی ایران به هند به همراه صادرات بالفعل ایران به هند و درصد پتانسیل استفاده نشده را نشان می‌دهد. نتایج نشان می‌دهد که بالاترین پتانسیل‌های صادراتی در کالاهای صادراتی به هند تبلور یافته، لیکن پتانسیل استفاده نشده مبین استفاده ی کم از این پتانسیل‌ها است.

هم چنین گروه سوخت‌های معدنی (کد ۲۷ سیستم هماهنگ) از جمله بخش‌های با پتانسیل بالا محسوب می‌شود. همان طوری که از الگوی وارداتی هند ملاحظه شد این گروه در زمره ی کالاهای عمده وارداتی این کشور نیز است. کدهای ۲۷۱۰۱۹ (سایر فرآورده‌های نفتی)، ۲۷۱۰۱۱ (روغن‌های سبک و فرآورده‌ها)، ۲۷۱۱۱۳ (بوتان مایع شده)، ۳۹۰۱۲۰ (پلی اتیلن با وزن مخصوص کمتر از ۹۴ درصد) و ۲۷۱۱۱۲ (پروپان مایع شده)، ۲۹۰۵۳۱ (اتیلن گلیکول) و ۳۹۰۱۱۰ (پلی اتیلن با وزن مخصوص ۹۴ درصد و بیش تر) در رده‌های اول قرار دارند. این هفت محصول تقریباً ۲۰ درصد صادرات ایران به هند را تشکیل می‌دهند. در این محصولات نیز علی‌رغم صادرات ایران، هنوز درصد پتانسیل استفاده نشده ی بالایی وجود دارد.

با نگاهی به کلیه ی کالاها می‌توان دریافت که در اکثر موارد پتانسیل استفاده نشده ی بالای ۸۸ درصد وجود دارد. این امر نشان می‌دهد که توسعه ی صادرات برای ایران در خصوص این بازار امکان‌پذیر است.

جدول شماره ی هشت - پتانسیل صادراتی ایران به هند در اقلام دارای پتانسیل بالا
(متوسط ۲۰۰۲-۲۰۰۸)

پتانسیل		سهم تجمعی از صادرات به هند	صادرات ایران به هند	پتانسیل صادراتی ایران	صادرات ایران به جهان	واردات هند از جهان	کد محصول
استفاده نشده	استفاده شده						
درصد		میلیون دلار					
۹۶.۰۸	۳.۹۲	۵.۱۱	۵۸.۸	۱۵۰.۱	۱۵۶۰.۳	۳۳۰۱.۴	۲۷۱۰۱۹
۱۰۰.۰۰	۰.۰۰	۵.۱۱	۰.۰	۵۸۷.۷	۵۸۷.۷	۱۲۶۰.۸	۲۷۱۰۱۱
۹۹.۴۴	۰.۵۶	۵.۸۴	۸.۴	۴۲۵.۹	۴۳۴.۴	۹۰۵.۹	۲۷۱۱۱۳
۹۸.۵۷	۱.۴۳	۷.۷۰	۲۱.۴	۳۹۰.۴	۵۷۲.۹	۴۱۱	۳۹۰۱۲۰
۹۹.۰۶	۰.۹۴	۸.۹۳	۱۴.۱	۳۳۰.۳	۸۵۶.۲	۳۴۴.۴	۲۷۱۱۱۲
۹۲.۷۱	۷.۲۹	۱۸.۴۵	۱۰۹.۵	۲۶۹.۲	۳۷۸.۷	۴۲۵	۲۹۰۵۳۱
۹۸.۹۱	۱.۰۹	۱۹.۸۷	۱۶.۳	۲۴۲.۲	۲۵۸.۶	۶۱۰.۴	۳۹۰۱۱۰
۹۹.۶۷	۰.۳۳	۲۰.۳۱	۵.۰	۲۲۷.۹	۲۳۲.۹	۲۸۱.۳	۷۶۰۱۱۰
۹۸.۹۸	۱.۰۲	۲۱.۶۳	۱۵.۲	۲۲۳.۶	۴۸۸.۵	۲۳۸.۹	۲۹۰۲۴۳
۸۸.۱۱	۱۱.۹	۳۷.۱۵	۱۷۸.۵	۱۵۴.۲	۳۳۲.۷	۳۰۲۱	۲۶۰۳۰۰
۹۵.۳۱	۴.۶۹	۴۳.۲۷	۷۰.۴	۱۱۵	۵۹۳.۹	۱۸۶.۰	۲۹۰۵۱۱
۹۳.۲۴	۶.۷۶	۵۲.۱۰	۱۰۱.۶	۹۴.۱	۱۹۵.۷	۴۸۴.۱	۲۸۱۴۱۰
۹۹.۴۳	۰.۵۷	۵۲.۸۴	۸.۵	۸۱.۲	۸۹.۷	۱۱۱.۵	۲۵۰۳۰۰
۹۹.۶۷	۰.۳۳	۵۳.۲۷	۵.۰	۶۴.۸	۶۹.۷	۴۴۴.۸	۳۹۰۲۱۰
۹۹.۸۴	۰.۱۶	۵۳.۴۸	۲.۴	۶۲.۳	۶۴.۷	۱۰۸.۹	۳۹۰۱۹۰

مأخذ: محاسبات تحقیق بر اساس آمارهای منتشره ی مرکز تجارت بین الملل، سال ۲۰۰۹.

جمع‌بندی و ملاحظات

کشور هند به جهت برخورداری از نرخ رشد اقتصادی بالا در طی سالیان گذشته و بازار بزرگ به جهت برخورداری از جمعیت بالا، به عنوان یکی از شرکای تجاری کشور، می‌تواند در رهایی اقتصاد ایران از تک محصولی بودن کمک شایانی کند. این در حالی است که در بخش صادرات غیر نفتی ایران با تراز تجاری منفی با این کشور مواجه بوده است. با عنایت به این که رشد واردات این کشور در دوره ی ۲۰۰۰-۲۰۰۷ برابر با ۲۲/۸ درصد است (نزدیک دو برابر رشد جهانی) فرصت مناسبی می‌تواند برای ایران باشد، این در حالی است که ایران تنها توانسته است از ۱۵/۳ درصد پتانسیل بازار بزرگ هند استفاده کند. طبق برآوردهای انجام شده ایران پتانسیل صادرات ۴/۲ میلیارد دلار کالا به این کشور را دارد. البته بخشی از این میزان باید در قالب گسترش ظرفیت‌های صادراتی کشور به وقوع بپیوندد. با وجود ظرفیت‌های خالی در بخش‌های تولیدی کشور این امر دور از ذهن نیست که در کوتاه‌مدت حتی بخشی از گسترش ظرفیت‌ها اتفاق بیفتد.

به نظر می‌رسد حرکت به سمت امضای موافقت‌نامه ترجیحات تجاری میان ایران و هند در تحقق تبدیل فرصت‌های معرفی شده بالقوه تجارت کالایی به بالفعل را عملی سازد. از طرف دیگر مشکلات احتمالی را نیز از میان خواهد برد.

یادداشت‌ها:

۱- برای اطلاعات بیش تر به وب سایت WWW.INTRACEN.ORG مراجعه شود.

منابع و ماخذ:

- Hassnpoor, Yousof (1384), *Measuring Trade Perfection of OIC Countries*, Institute for Trade and Research, (in Persian).
- Hassanpoor, Yousof (1386), *Estimation and Analysis of the Trade Perfection of Iran And South West Asian Countries* Institute for Trade and Research, (in Persian).
- Karimi, Zohrea (1377), *Estimating the Completion Level and Trade Similarity among Members of ECO and PGCC*, M.A. Thesis, Alzahra University, Tehran,(in Persian).
- Rahmani, Mitra (1386), *Reciprocal Trade Analysis of Iran with Trading Partners and Ranking the Trading Partners*,Institute for Trade and Research, (in Persian).
- Sadeghi Yarandi, Seifolla, Hossini, Mirabdolla, (1378), *A Study of the Possibilities of Selected Agricultural Trade between Iran, Central Asia, and the Caucasian Countries*,Iranian Journal of Trade Studies No.11,(in Persian).
- Sanayei, Ali (1381), *Export Similarity and Comparative Advantage of OIC Countries*, Institute for Trade and Research, (in Persian).
- Valibeghi, Hassan (1384), *Determining the Potential and Promotion of Cooperation in the Field of Trade between Iran and South Korea* Iranian Journal of Trade, Studies No.28,(in Persian).
- Valibeghi, Hassan (1389), *The Economic Effects on Iran by Joining the Bangkok Agreement*,Institute for Trade Studies and Research, (in Persian).
- Balassa B.,(1965), Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage, Manchester School 33 (2),99-123
- Drysdale,P.(1988),*International Economic Pluralism, Economic Policy in East Asia and the Pacific*, Columbia University Press,New York,
- Drysdale, P., Garnaut, R."The Pacific: An Application of General Theory of Economic Integration", in F. Bergsten and M. Noland (editors), *Pacific Dynamism and International Economic System*, Institute for International Economics, Washington, 1993.
- VAN BEERS C. and G. BIESSEN (1996), “Trade possibilities and structure of foreign trade: The case of Hungary and Poland”, *Comparative Economic studies*, Vol. 38, n. 2/3, Summer Fall, pp. 1-19.19

۲۲۸ پژوهشنامه ی علوم اقتصادی، سال ششم، شماره ی ۱۲، نیمه ی دوم ۱۳۹۰

- VAN BEERS C. and H. LINNEMANN (1991), “Commodity Composition of trade in Manufactures and South-South Trade Potential”, *Journal of Development Studies*, 27, 4, pp. 102-122.