

ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های تجاری دوجانبه ایران با جمهوری آذربایجان*

مهران نصیرزاد*

عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد آستارا

میر عبدالله حسینی

عضو هیئت علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

(تاریخ دریافت: ۲۴ اردیبهشت ۱۳۹۱ - ۴ دی ۱۳۹۱)

چکیده

این نوشتار با هدف ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های تجاری کالایی دوجانبه بین ایران و جمهوری آذربایجان با استفاده از چهار شاخص^۱ در دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷ تدوین شده است. برآورد ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان نشان می‌دهد بیشترین ظرفیت صادراتی ایران به این کشور در دوره مورد بررسی به ارزش ۸۸۶ میلیون دلار در سال بوده است. ظرفیت معمولی صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان ۲۶۶ میلیون دلار است که فقط ۱۹,۷ درصد از این ظرفیت استفاده شده است. محاسبه شاخص درایسدل در جریان مبادلات تجاری ایران به جمهوری آذربایجان نشان می‌دهد که دو کشور تشابه تجاری کمتری دارند. شاخص کسینوس صادرات ایران و واردات جمهوری آذربایجان به علت نزدیک بودن مقدار آن به صفر بیانگر آن است که دو کشور، کمترین ظرفیت همکاری تجاری را دارند. شاخص کسینوس واردات ایران و صادرات جمهوری آذربایجان نیز وضعت مشابهی دارد که نشان دهنده کمترین ظرفیت همکاری تجاری بین دو کشور است. کالاهای دارای برتری نسبی صادراتی این دو کشور در مجموع بالغ بر ۷۸۹ کالا است که از این تعداد ۱۳۶ کالا (۱۷ درصد) به جمهوری آذربایجان و ۶۵۳ کالا (۸۳ درصد) به ایران تعلق دارد.

کلید واژه‌ها

توسعه تجارت، امکان مبادله، ظرفیت تجاری دوجانبه، ایران، جمهوری آذربایجان

* مقاله حاضر برگرفته از فصل دوم از رساله دوره دکتری در دانشگاه دولتی باکو، با عنوان «روابط تجاری ایران و جمهوری آذربایجان و چشم‌انداز توسعه آن» است.

* Email: m.nasirzad@iau-astara.ac.ir

۱. درایسدل، کسینوس، ظرفیت تجاری و برتری نسبی

مقدمه

امروزه بسیاری از کشورها به اهمیت موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای پی برده و هم‌زمان با جهانی‌شدن و آزادسازی تجاری، شاهد گسترش همگرایی‌های اقتصادی در نواحی مختلف جهان هستیم. برای کشورهایی که در یک منطقه قرار گرفته‌اند، عواملی مانند نزدیکی جغرافیایی، برخورداری از بازارهای بزرگ‌تر و کسب درآمدهای ناشی از مقیاس سبب توجه به موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای^۱ (RTAs) شده است. افزون بر آن حتی کشورهایی که در یک منطقه جغرافیایی قرار ندارند نیز ممکن است به دلایل مختلف مانند برخورداری از آثار پویای تجارت در رشد بهره‌وری اقدام به بستن این موافقت‌نامه‌ها کنند. در عین حال برای کشورهای در حال توسعه همگرایی منطقه‌ای می‌تواند از ابعاد دیگری نیز اهمیت داشته باشد. لزوم جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارج^۲ (FDI)، برخورداری از منافع تجارت در جهت رشد اقتصادی، لزوم کسب آمادگی در مقابله با تهدیدهای جهانی‌شدن و ارتقای قدرت چانه‌زنی در گفت‌وگوهای تجاری چندجانبه، افزایش برتری نسبی و رقابتی، انگیزه‌های قابل توجهی را برای بستن این‌گونه موافقت‌نامه‌ها فراهم کرده است (وثوقی و همکاران، ۱۳۹۰، صص ۱۳۵-۱۳۸).

بررسی ظرفیت‌های اقتصادی منطقه عضو اکو از جمله جمهوری آذربایجان در یک دهه اخیر، موفقیت نسبی این اقتصاد را در مؤلفه‌های اقتصادی - سیاسی نشان می‌دهد. این شکوفایی موجب افزایش روزافزون اندازه بازار منطقه و حجم مبادلات تجاری درون منطقه‌ای می‌شود و این‌راه به بستری مناسب برای توسعه منطقه‌ای و تحکیم روابط تجاری دوجانبه می‌انجامد (شهابی، ۱۳۸۹، ص ۷۷). در این میان، روابط ایران و جمهوری آذربایجان با وجود زمینه‌های متعدد همکاری، از ابتدای سال ۱۳۷۰ که آذربایجان به استقلال دست یافت تا به امروز با چالش‌هایی روبرو بوده است. چالش اصلی روابط، نگرش امنیتی دو کشور نسبت به یکدیگر است (چابکی، ۱۳۸۸، ص ۶۳). زیرا در دو دهه بعد از استقلال جمهوری آذربایجان، در این دو کشور نگاه بدبینانه‌ای نسبت به یکدیگر وجود داشته است. هرچند بدبینی اولیه بیشتر از میان‌رفته و فهم واقع‌بینانه‌ای از منافع و سیاست‌های متقابل جایگزین شده است؛ اما روابط این دو کشور همچنان با حد مطلوب فاصله دارد. با وجود تاریخ و مذهب مشترک، این دو کشور همسایگانی دور از هم باقی مانده‌اند (عطایی، ۱۳۹۱، ص ۱۲۰).

1. Regional Trade Agreement

2. Foreign Direct Investment

بی‌تردید یکی از گام‌های لازم قبل از پیوستن به سازمان جهانی تجارت^۱، توسعه تجارت دوجانبه و منطقه‌ای در قالب شریک‌های تجاری اصلی و ترتیبات اقتصادی منطقه‌ای به‌ویژه با کشورهای همسایه است. شایسته است امکانات بالقوه در بخش‌های مختلف تولیدی دو کشور مورد ارزیابی دوباره واقع شده و با دیدی روشن نسبت به گرفتن و اعطای امتیازهای تجاری و توسعه تجارت اقدام شود. شناخت بازار جمهوری آذربایجان از نظر توان وارداتی و صادراتی آن می‌تواند در برنامه‌ریزی‌های آینده به برنامه‌ریزان کشور در زمینه توسعه صادرات کمک‌کند. بنابراین با سیاست‌های مناسب باید به دنبال توسعه همکاری اقتصادی-بازرگانی با کشورهای منطقه به‌ویژه جمهوری آذربایجان بود. با این مقدمه، در ادامه مبانی و چارچوب نظری موضوع ارائه می‌شود. سپس روش تحقیق در ارتباط با برآورد و ارزیابی ظرفیت بالقوه تجاری دوجانبه ارائه می‌شود. آنگاه بخش مهمی از شاخص‌های در ارتباط با امکان مبادله، ظرفیت و فرصت‌های تجاری برای ارزیابی ظرفیت تجاری بالقوه دوجانبه بین این دو کشور محاسبه شده است. سرانجام این نوشتار با جمع‌بندی، نتیجه و توصیه‌های سیاستی خاتمه یافته است. دوره مطالعه سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۳ بوده است.

چارچوب نظری و روش مطالعه

برای اولین بار اقتصاددان کانادایی واینر (۱۹۵۰) نظریه اتحادیه گمرکی را به صورت ایستا مطرح و نگرانی خود را در مورد ترتیبات تجاری - ترجیحی بیان کرد. او نوشت که وقتی دو کشور بر اساس توافق، تعرفه‌های خود را برای کالاهای یکدیگر حذف می‌کنند، ولی همین تعرفه‌ها را برای کالاهایی که از کشورهای دیگر وارد می‌شود حفظ می‌کنند، سبب بهبود سود دهی مبادله برای تاجران دو کشور می‌شود. زیرا هر دو کشور محصولات همسایگان خود را که می‌توانند ارزان‌تر تولید کنند، وارد می‌کنند. اما باید توجه داشت که در این حال تجارت منحرف می‌شود؛ چون اکنون دو کشور کالاهایی را از یکدیگر خریداری می‌کنند که گذشته بر این از سایر کشورها که در تولید آنها کارآمدتر بودند، وارد می‌کردند. پیام روشن واینر این بود که مناطق تجاری ترجیحی با تبعیض در آزادسازی تجارت می‌توانند به تجارت اعضای خود و رفاه جهانی آسیب وارد کنند (Viner, 1950). نظریه واینر توسط بسیاری از اقتصاددان‌های معاصر مورد نقد و مطالعه دوباره قرار گرفته

1 . World Trade Organization

است. در مقابل نظریه واینر، نظریه «شرکای تجاری طبیعی»^۱ ارایه شده است. این نظریه بر مبنای وجود حجم تجارت بالا در میان دو یا چند کشور با کمترین فاصله جغرافیایی تعریف می‌شود. اقتصاددانانی مانند ووناکوت و لوتز (Wonnacott & Lutz, 1989) و سامیرز (Summers, 1991) بر این باور هستند که ترتیبات تجاری ترجیحی^۲ به این دلیل که شرکای تجاری طبیعی هستند آثار ایجاد تجارت بیش از انحراف تجارت آن است. از سوی دیگر، کروگمن (Krugman, 1991) معتقد است اگرچه تجارت بر مبنای برتری نسبی استوار است، ولی زیر تأثیر مسایلی مانند جغرافیا نیز قرار دارد و حذف فاصله جغرافیایی هزینه‌های حمل و نقل را کاهش می‌دهد.

از این رو همسایه‌ها در چنین مناطقی در گستره وسیعی با یکدیگر به داد و ستد می‌پردازند و انحراف تجارت بسیار اندک خواهد بود. این نظریه‌ها، مورد بحث دیگر اقتصاددانان از جمله باگواتی (Bhagwati, 1996) قرار گرفته است. او معتقد است که اقتصاددانان پیش گفته، موضوع ترتیبات تجاری منطقه‌ای را به صورت ایستا در نظر می‌گیرند و اثرهای پویای این ترتیبات را که در نظر گرفتن عامل زمان که تسریع کاهش موانع تجاری در تجارت جهانی ارزیابی می‌شود، در نظر نگرفته‌اند. باگواتی دو مفهوم بلوک‌های بازدارنده^۳ و بلوک‌های سازنده^۴ را مطرح می‌کند. این دو اصطلاح به دو مفهوم انحراف تجارت و ایجاد تجارت که توسط واینر مطرح شده بود، بسیار نزدیک است. در متون تجارت بین‌الملل، ترتیبات منطقه‌ای نوعی سیاست تجاری در راستای کاهش یا حذف موانع و محدودیت‌های تجاری میان اعضا است. این ترتیبات شکل‌ها و سطح‌های مختلفی دارند که ترتیبات تجاری ترجیحی از جمله این ترتیبات است. بر اساس این ترتیبات باید اقلام کالا/گروه کالاهایی و بخش‌های مشمول موافقت‌نامه تجاری در کشور عضو بنا به مقتضیات اقتصادی و تجاری مشخص شوند. ترجیح‌های تعرفه‌ای وقتی حجم تجارت بین اعضا را افزایش می‌دهد که درجه تکمیل‌کنندگی تجاری میان آنها بالا باشد. همین‌گونه ظرفیت تجاری میزان تجارتی است که کشورها به صورت بالقوه می‌توانند با توجه به عوامل تعیین‌کننده جریان تجارت با یکدیگر داشته باشند. برای تعیین ظرفیت تجاری بین کشورها روش‌های متعددی وجود دارد. بیشتر این روش‌ها در مواردی که

-
1. Natural Trading Partners
 2. Preferential Trade Agreements :PTAs
 3. Stumbling Blocks
 4. Building Blocks

کشورها در ابتدا هیچ‌گونه سیاست تجاری هماهنگی بکار نگرفته‌اند و روابط تجاری پایینی دارند، مناسب هستند. مجموعه روش‌های برآورد ظرفیت تجاری را می‌توان در سه گروه:

الف- روش برآورد ساده ظرفیت تجاری،

ب- روش برآورد ظرفیت تجاری با استفاده از آزمون مشابهت از جمله شاخص کسینوس^۱،

ج- روش برآورد ظرفیت تجاری با استفاده از مدل جاذبه، دسته‌بندی کرد.

الف- معیار کسینوس

بیشتر اقتصاددان‌ها معتقد هستند که حجم تجارت بین دو کشور زمانی افزایش می‌یابد که درجه تکمیل‌کنندگی تجاری بین آنها بالا باشد. یعنی ساختار صادرات یک کشور با ساختار واردات کشور دیگر مشابه باشد. اما درجه تکمیل‌کنندگی تجاری بالا دلیل کافی برای برقراری روابط تجارت بالا بین دو کشور نیست. بلکه عوامل دیگری مانند تشابه مطلوبیت، نزدیکی جغرافیایی، مسائل سیاسی و موارد دیگر در توسعه روابط تجاری مؤثر هستند (Baldwin, 1997). در مطالعات تجربی برآورد شدت تجارت (صادرات و واردات) بین کشورها از روش‌های مختلفی استفاده می‌شود که محاسبه کسینوس زاویه بین دو بردار صادرات کشور i و واردات کشور j یکی از آنها است. معیار کسینوس اولین بار توسط آلن (Roy Allen, 1970) به شکل زیر تعریف شد:

$$\cos_{ij} = \frac{e_i \cdot m_j}{|e_i| |m_j|} \Rightarrow \cos_{ij} = \frac{\sum E_{ik} \cdot M_{jk}}{\sqrt{\sum E_{ik}^2 \cdot \sum M_{jk}^2}} \quad k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n$$

E_{ik} = صادرات کشور i از کالای k به جهان و M_{jk} = واردات کشور j از کالای k از جهان. در این رابطه i ، j و k به ترتیب مربوط به کشور صادرکننده، کشور واردکننده و گروه کالا است. X_{ijk} جریان تجاری کالای k از کشور i به کشور j است. اگر تمام واردکننده‌های کالای k از کشور i را با هم در نظر بگیریم، $E_{ij} = \sum_{i \neq j} X_{ijk}$ است که کل صادرات کشور i به جهان است و اگر تمام صادرکنندگان کالای k به کشور j را در نظر بگیریم،

صادرات کشور، ترکیبی از n قلم کالا است: $E_{ik} : (k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n)$ که با حرف e_i نشان داده می‌شود. به همین ترتیب m_j نیز بردار واردات کشور Z با n قلم کالا $M_{ik} : (k = 1, 2, 3, \dots, n-1, n)$ است.

با تعیین زاویه دو بردار در فضای کالای n بعدی می‌توان این دو بردار را باهم مقایسه کرد. زاویه کوچک نشان می‌دهد که ترکیب کالای صادرات کشور A (برای تمام هدف‌ها یا جهان) شبیه به ترکیب کالایی واردات کشور Z (از تمام مبادی یا جهان) است و زاویه بزرگ نشان می‌دهد که ساختار صادرات کشور A و ساختار واردات کشور Z غیرمشابه است (یعنی قابلیت انطباق ندارند). بزرگی زاویه بین این دو بردار بر حسب کسینوس اندازه‌گیری می‌شود (Lineman, 1988, p. 445). با توجه به فرمول ارائه شده اگر ترکیب کالایی صادرات کشور A با واردات کشور Z یکسان باشد، درجه تکمیل کامل را نشان می‌دهد، یعنی الگوهای کالایی کشور صادرکننده و واردکننده دقیقاً شبیه به هم است. اگر برای تمام k ها، E_{jk} یا M_{jk} یا هر دو صفر باشد، روشن است که تجارت از A به Z ممکن نیست و بردارهای e_i و m_j برهم عمود هستند و به این ترتیب $\cos_{ij} = 0$ است و درجه تکمیل تجاری وجود ندارد. معیار کسینوس تنها شدت مشابهت جریان تجاری متقابل مورد انتظار را از کشور صادرکننده A به کشور واردکننده Z نشان می‌دهد و درباره تشخیص ظرفیت واقعی چیزی نمی‌گوید. به عبارت دیگر ممکن است تجارت دو کشور کاملاً مشابه هم باشند، درحالی‌که معلوم نیست آنها واقعاً با یکدیگر تجارت کرده باشند.

ب- برآورد ساده ظرفیت تجاری

در این روش ابتدا باید به کل ساختار تجارت دو کشور توجه شود. بر این اساس کالاهای موجود صادراتی و وارداتی را مشخص کرد. واردات کالایی کشور A را به تفکیک بر اساس کد HS یا SITC در نظر می‌گیرند، سپس در مقابل آن کلیه صادرات کشور B از همان کالا (به جهان) را مشخص می‌کنند. برای کالاها دو ستون به وجود می‌آید که یکی مربوط به واردات کالای A (از جهان) و دیگری مربوط به صادرات کشور B از آن کالاها (به جهان) است. با جمع کردن حداقل هر سطر (در مقابل هر کد) بیشتر ظرفیت تجاری محاسبه می‌شود و ظرفیت معمولی حدود ۲۰ الی ۳۰ درصد حداقل مقدار تعیین شده خواهد بود (Arnon, Sprick & Weinblatt, 1996).

ج- شاخص برتری نسبی آشکارشده

بالاسا مقاله‌ای با استفاده از محاسبه برتری نسبی آشکار شده در سال ۱۹۶۵ به چاپ رساند (Balassa, 1965). این معیار در پژوهش‌های مختلفی استفاده شد، از جمله بانک جهانی (World Bank, 1994) و سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (UNIDO, 1986) و انتشارات کاربرد از جمله آکینو (Aquino, 1981) و کرفت و توماس (Crafts and Thomas, 1986) که به‌عنوان معیار تخصصی تجارت بین‌الملل است (ITC UNCTAD/WTO, 1995). به کارگیری شاخص برتری نسبی تحت تأثیر محدودیت‌ها و امکانات پیش‌آمده در فرایند تحقیق است. با نگاهی گذرا به شاخص‌های ارائه شده توسط اقتصاددان‌ها در محدوده تجارت و برتری‌ها می‌توان دید که شاخص‌های اولیه لیزنر-بالاسا دارای نقص‌ها و اشکال‌های زیادی است که باعث شده محققین از بکارگیری این شاخص‌ها فاصله بگیرند. برتری نسبی آشکار شده کالای صادراتی کشور j آرایه شده توسط بالاسا به این شرح است:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iw}}{X_j / X_w}$$

صورت کسر بیانگر درصد سهم صادرات کشور j در گروه کالای i از صادرات جهانی آن و مخرج کسر بیانگر درصد سهم صادرات کل کشور j از کل صادرات جهان است. دامنه این شاخص به‌گونه‌ای است که مقادیر آن بین صفر و بی‌نهایت قرار می‌گیرد. چنانچه این شاخص در فاصله صفر و یک واقع شود حاکی از آن است که کشور j در صادرات کالای i تخصص نداشته و برتری نسبی ندارد. قرار گرفتن این شاخص در فاصله یک تا بی‌نهایت نشان می‌دهد که کشور j در صادرات کالای i برتری نسبی صادراتی دارد. روند صعودی - نزولی شاخص، حرکت کشور به‌سوی تخصص‌گرایی (از دست‌دادن تخصص) در صادرات کالاها را نشان می‌دهد. بدین ترتیب، برای همه کالاهای دو یا چند کشوری که امکان تجارت بین آنها بررسی می‌شود، برتری نسبی آشکار شده محاسبه شود. هرچه تعداد کالاهای مشابه که هر دو کشور در آن برتری نسبی آشکار شده بیشتر از یک دارند کمتر باشد، امکان تجارت بین دو کشور بیشتر خواهد بود. البته محاسبه برتری نسبی آشکار شده هر کشور در صادرات کالاهای مختلف اطلاعات مفیدی در مورد تعداد و تنوع محصولات با برتری نسبی در هر کشور، رقابت یا نبود رقابت کشورها را برای صدور کالاها در دوره نشان می‌دهد.

د- شاخص درایسدل

درایسدل (Drysdale, 1967) شاخصی را معرفی کرد که تا حدود بسیار زیادی ظرفیت تجاری میان زوج کشورها را نشان می‌دهد. رابطه کلی شاخص درایسدل به صورت زیر است:

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

اجزای رابطه به شرح زیر است: C_{ij} = شاخص امکان تجارت بین دو کشور i و j ، X_{iw}^k = ارزش صادرات کالای k از کشور i به جهان، X_{iw}^t = ارزش کل صادرات کشور i به جهان، $M_{ww}^t =$ 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 از کالای k و $M_{iw}^k =$ ارزش واردات کالای k از کشور i از جهان. درایسدل معتقد است که شاخص مکمل بودن به نوعی بیانگر تخصص‌ها و برتری‌های کشورها است، به شرط آنکه الگوی واردات و صادرات، نشان دهنده فراوانی عوامل تولید باشد. بدین ترتیب این شاخص ظرفیت تجاری را اندازه می‌گیرد نه رقابت در تجارت را. این شاخص همواره بزرگتر از صفر بوده و مقادیر بزرگتر از یک، نشان‌دهنده تشابه در الگوهای صادراتی کشور i با واردات کشور j و وجود ظرفیت تجاری بین زوج کشورها است.

ارزیابی و برآورد ظرفیت تجارت کالایی دوجانبه ایران با جمهوری آذربایجان

بنابر گزارش سالانه کنفرانس توسعه و تجارت ملل متحد (UNCTAD, 2010) وضعیت کلی تجارت دو کشور به این شرح بوده است: ج. آذربایجان در دوره ۲۰۰۸-۲۰۰۱، به صورت متوسط ۰,۰۹۷ درصد صادرات جهانی را تشکیل می‌دهد. در این دوره سهم صادرات آن از ۰,۰۳۷ درصد به ۰,۲۹۸ درصد افزایش یافت. ارزش صادرات آن ج. در دوره از ۲,۳ میلیارد دلار به ۴۷,۷ میلیارد دلار رسید (نرخ رشد سالانه ۵۴,۱ درصد). نرخ رشد صادرات آن در دوره پیوسته روند افزایشی داشته است و بیشترین نرخ رشد سالانه در طول دوره در سال ۲۰۰۸ است که نرخ رشد صادرات در آن سال نسبت به سال قبل ۱۲۴ درصد افزایش نشان می‌دهد. ارزش صادرات ایران از ۲۳,۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ با نرخ رشد سالانه ۲۴,۱۲

درصد در سال‌های ۸-۲۰۰۲ به ۱۰۸,۴۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ افزایش یافت. نرخ رشد صادرات در طول دوره پیوسته مثبت بوده است.

بررسی نسبت‌های تمرکز کالایی جمهوری آذربایجان نشان می‌دهد که کدکالایی ۲۷۰۹۰۰ به تنهایی ۶۰ درصد کل صادرات آن را تشکیل می‌دهد. نسبت تمرکز ۴، ۸ و ۲۰ کالایی نیز به ترتیب ۸۱,۸، ۸۷,۳ و ۹۲,۹ درصد است. بررسی نسبت‌های تمرکز کالایی ایران نشان می‌دهد که کد کالایی ۲۷۰۹۰۰ به تنهایی ۷۸,۸ درصد کل صادرات ایران را تشکیل می‌دهد. نسبت تمرکز ۴، ۸ و ۲۰ کالایی نیز به ترتیب ۸۱,۹، ۸۳,۷ و ۸۶,۴ درصد است. ارزش واردات جمهوری آذربایجان از ۱,۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ با نرخ رشد سالانه ۲۵,۸۸ درصد طول دوره به ۷,۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ افزایش یافته است. نرخ رشد واردات آن در طول دوره، پیوسته مثبت بوده است و بیشترین نرخ رشد سالانه در این دوره مربوط به سال ۲۰۰۳ است که نرخ رشد واردات در آن سال نسبت به سال قبل ۵۷,۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. ارزش واردات ایران از ۱۸,۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ با نرخ رشد سالانه ۲۰,۵۶ درصد در طول دوره به ۶۷,۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ افزایش یافته است. نرخ رشد واردات ایران در طول دوره پیوسته مثبت بوده است و بیشترین نرخ رشد سالانه در این دوره مربوط به سال ۲۰۰۴ است که نرخ رشد واردات در آن سال نسبت به سال قبل ۳۳,۱ درصد افزایش نشان می‌دهد.

بررسی نسبت‌های تمرکز کالاهای وارداتی ج. آذربایجان نشان می‌دهد که کد کالایی ۲۷۱۱۲۱ به تنهایی ۷,۸ درصد کل واردات این کشور را تشکیل می‌دهد. نسبت تمرکز ۴، ۸ و ۲۰ کالایی نیز به ترتیب ۲۰,۵، ۲۷,۹ و ۴۱,۲۷ درصد است. بنابراین ۲۰ قلم کالای وارداتی ۴۱ درصد واردات این کشور را تشکیل می‌دهد. همین‌گونه، بررسی نسبت‌های تمرکز کالاهای وارداتی ایران نشان می‌دهد که کد کالایی ۲۷۱۰۱۱ به تنهایی ۵,۷ درصد کل واردات این کشور را تشکیل می‌دهد. نسبت تمرکز ۴، ۸ و ۲۰ کالایی نیز به ترتیب ۹,۷، ۱۳,۳ و ۲۱,۳ درصد است. بنابراین ۲۰ قلم کالای وارداتی ایران ۲۱,۳ درصد کل واردات را تشکیل می‌دهد. حال آنکه واردات جهانی در این دوره از رشد ۴,۲۹ درصدی برخوردار بوده و از ۶۴۲۲ میلیارد دلار به ۱۶۳۴۰ میلیارد دلار رسید. مقایسه نسبت‌های تمرکز واردات و صادرات هر دو کشور نشان داد که شاخص تمرکز صادرات آنها بیش از واردات است.

شاخص کسینوس در مبادلات تجاری ایران و جمهوری آذربایجان

شاخص کسینوس بین صادرات ایران و واردات جمهوری آذربایجان: در جدول شماره ۲ معیار کسینوس برای جریان کالاهای مبادله‌ای ایران با جمهوری آذربایجان در دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷ محاسبه شده است. در طول دوره بالاترین مقدار مربوط به سال ۲۰۰۷ است که پیوسته در طول دوره رو به بهبود گذاشته است، با توجه به این محاسبات، دارای کمترین درجه تکمیل‌کنندگی تجاری با ایران است. دامنه شاخص کسینوس بردار صادرات ایران و واردات ج. آذربایجان در طول دوره نوسان اندکی دارد و نزدیک به صفر بودن این شاخص، گویای این است که امکان افزایش صادرات ایران به جمهوری آذربایجان بر اساس این شاخص ضعیف ارزیابی می‌شود. دلیل مهم رقم پایین این شاخص جایگاه مسلط نفت‌خام در ساختار صادراتی هر دو کشور است که اجازه آشکارشدن برتری سایر کالاهای دارای تکمیل‌کنندگی را در جریان تجاری دوجانبه نداده است.

جدول ۲ - شاخص کسینوس تجارت متقابل ایران و جمهوری آذربایجان در سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۷

شاخص کسینوس بین صادرات ایران و واردات جمهوری آذربایجان در دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷						
کشور	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	متوسط ۵ سال
ج. آذربایجان	۰,۰۱۰۹	۰,۰۱۳۳	۰,۰۴۲۲	۰,۰۷۶۸	۰,۱۳۷۷	۰,۱۰۵۲
شاخص کسینوس بین واردات ایران و صادرات ج. آذربایجان در دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷						
کشور	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	متوسط ۵ سال
ایران	۰,۰۰۲۷	۰,۰۶۷۱	۰,۰۵۶۳	۰,۰۰۵۹	۰,۶۴۰۸	۰,۰۶۴۷

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

شاخص کسینوس بین واردات ایران و صادرات جمهوری آذربایجان: در جدول شماره ۲ کسینوس بین بردار واردات ایران و صادرات جمهوری آذربایجان در طول دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷ محاسبه شده است. در این سال‌ها بالاترین مقدار مربوط به سال ۲۰۰۷ است که پیوسته در طول دوره روبه بهبود گذاشته است، با توجه به این محاسبات، دارای کمترین درجه تکمیل‌کنندگی تجاری با ایران است. دامنه شاخص کسینوس بردار واردات ایران و صادرات جمهوری آذربایجان

در طول دوره نوسان اندکی دارد و نزدیک به صفر بودن این شاخص، گویای این است که امکان افزایش صادرات جمهوری آذربایجان به ایران بر اساس این شاخص وجود ندارد و ایران نمی‌تواند بازار مناسبی برای صادرات جمهوری آذربایجان باشد. این موضوع نشان دهنده آن است که این دو کشور همسایه با اشتراک‌های فراوان تاریخی و فرهنگی و با توجه به ساختار فعلی اقتصادشان درجه تکمیل‌کنندگی تجاری کمتری دارند.

برتری نسبی آشکار شده کالاهای صادراتی جمهوری آذربایجان و ایران

در جدول ۳ تعداد کالاهای صادراتی با برتری بر حسب کد ۶ رقمی HS ایران و ج. آذربایجان در سال‌های ۷-۲۰۰۳ ارائه شده است. با دقت در نتیجه‌های محاسبه‌ها، تحلیل‌های زیر ارائه می‌شود: اقلام کالاهای مبادله‌ای صادراتی جمهوری آذربایجان ۵۸۰ کد کالا و اقلام کالاهای وارداتی ۲۵۵۵ کد کالا بوده است. از سوی دیگر اقلام کالاهای صادراتی ایران ۱۹۲۳ کد کالا بوده و اقلام کالاهای وارداتی ۳۷۹۴ کد کالا است که در مقایسه با کالاهای صادراتی جمهوری آذربایجان نشان دهنده آن است که تنوع کالاهای صادراتی ایران بیشتر از تعداد کالاهای صادراتی جمهوری آذربایجان است. بررسی تعداد کالاهای صادراتی دارای برتری نسبی ج. آذربایجان نشان می‌دهد که از ۶۲۴ کد کالاهای صادراتی این کشور ۱۳۶ کد کالا دارای برتری نسبی صادراتی است. تعداد کالاهای صادراتی دارای برتری نسبی ایران نشان می‌دهد که از ۲۴۱۰ کد کالاهای صادراتی ۶۵۳ کد کالا دارای برتری نسبی صادراتی است. از مقایسه کالاهای صادراتی و کالاهای صادراتی با برتری نسبی این دو کشور در طول دوره نتیجه می‌شود که تنوع کالاهای صادراتی و با برتری نسبی ایران نسبت به جمهوری آذربایجان بیشتر است و در واقع، این دو کشور باید دو اصل تنوع‌بخشی و تخصص‌گرایی در توسعه صادرات توجه نمایند.

جدول ۳ - تعداد کالاهای مبادله‌ای و صادراتی با مزیت ایران و جمهوری آذربایجان: ۲۰۰۷-۲۰۰۳

شرح	تعداد کالاهای صادراتی	تعداد کالاهای دارای برتری	% کالاهای دارای برتری
ج. آذربایجان	۶۲۴	۱۳۶	۲۲
ایران	۲۴۱۰	۶۵۳	۲۷

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

کالاهای صادراتی دارای برتری نسبی آشکار شده ایران و جمهوری آذربایجان را در سه دسته می‌توان طبقه‌بندی کرد:

الف- کالاهای صادراتی که هم ایران و هم جمهوری آذربایجان دارای برتری نسبی است،

ب- کالاهای صادراتی که تنها ایران دارای برتری نسبی است و

ج- کالاهای صادراتی که جمهوری آذربایجان دارای برتری نسبی است.

جدول ۴ - کالاهای صادراتی دارای مزیت نسبی صادراتی آشکار شده مشترک جمهوری آذربایجان و ایران

کد کالا	شرح کالا	مزیت نسبی جمهوری آذربایجان	مزیت نسبی جمهوری اسلامی ایران
۰۸۰۸۱۰	سیب، تازه	۹,۱۸	۶,۲
۰۸۱۰۹۰	سایر میوه، تازه	۷۳,۹۴	۱۸,۶۷
۱۵۱۶۲۰	چربی‌ها و روغن‌های نباتی و اجزای آنها	۲۰,۵	۳,۴۹
۱۶۰۴۳۰	خاویار و بدل خاویار	۲۵,۸۵	۴۴,۴۱
۲۰۰۸۱۹	میوه و سایر اجزای خوراکی نباتات	۳,۳۴	۲,۱۲
۲۰۰۹۸۰	آب هریک از میوه‌ها و سبزیجات	۱۷,۷۹	۱۱,۱۱
۲۵۰۹۰۰	گل سفید	۹,۲۴	۶,۲۸
۲۷۱۳۲۰	قیر نفت	۲,۷۸	۲۰,۴۹
۶۳۰۵۳۳	سایر، بدست آمده از نوار یا اشکال همانند	۱۷,۵۸	۱۶,۲۸

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

جدول ۵ - مزیت نسبی صادراتی جمهوری آذربایجان به تفکیک کدهای کالایی طی سالهای ۲۰۰۳-۲۰۰۷

کد کالا	شرح کالا	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۳-۷
۰۷۰۱۹۰	سیب زمینی تازه و سرد کرده	۴,۷۵	۶,۹۳	۱۴,۶۳	۱۱,۱۷	۱۴,۲۷	۱۱,۱
۰۷۰۲۰۰	گوجه‌فرنگی، تازه یا سرد کرده	۱,۵	۳,۳۱	۷,۰۴	۵,۴۱	۴,۰۹	۴,۴۸
۰۸۰۹۲۰	آلبالو، تازه	۱,۶	۱,۳۲	۶,۷۱	۶,۱۲	۴,۷۲	۴,۵۱
۰۹۰۲۳۰	چای سیاه در بسته‌های کمتر از ۳ کیلوگرم	۱۲,۶۷	۴۸,۲۴	۲۹,۵۵	۴۴,۹۱	۴۹,۰۵	۳۶,۴۶
۱۲۰۷۲۰	دانه پنبه ...	۱,۵۱	۳,۱۷	۴,۴	۵,۱۵	۱۶,۳۳	۶,۷۶
۱۴۰۴۲۰	لیستر پنبه ...	۱,۲۹	۲,۵۳	۲,۵۸	۲,۴۹	۵,۱۵	۲,۷۸
۲۲۰۸۲۰	عرق حاصل از تقطیر شراب انگور یا تفاله انگور	۳,۷۳	۳,۶۱	۷,۰۳	۹,۳۹	۸,۷۷	۷,۲
۲۳۰۶۱۰	کنجاله و سایر آخال‌های جامد از پنبه دانه	۳,۱۲	۱۳,۶	۲۴,۵۸	۵۱,۹۲	۴۰,۱۴	۲۶,۰۸

کد کالا	شرح کالا	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۳-۷
۲۵۰۸۱۰	بتونیت	۳	۵,۶۳	۶,۱۶	۵,۹۳	۸,۱	۶,۰۵
۲۷۱۳۱۱	کک نفت تکلیس نشده	۳,۸۵	۳,۷۶	۱,۱۶	۴,۴۸	۶,۹۷	۴,۴
۲۹۱۰۲۰	متیل اکسیران (اکسید پروپیلن)	۴,۲۱	۵,۲۴	۷,۸۸	۶,۱۲	۴,۳۹	۵,۷۳
۳۹۱۱۹۰	پلی سولفورها، پلی سولفون‌ها و سایر محصولات	۵,۰۴	۵,۹۲	۶,۷۸	۷,۱۴	۷,۷۶	۶,۷۵
۵۴۰۷۲۰	پارچه‌های تارو بود باف از نوار و اشکال همانند	۱,۷۲	۶,۴۳	۱۲,۹۷	۱۵,۵۷	۱۸,۴۶	۱۲,۵۹
۶۳۰۵۳۹	جوال و کیف برای بسته‌بندی ...	۱,۴۴	۳,۱۲	۱,۲۹	۲,۲۴	۳,۷۵	۲,۳۹
۷۲۱۶۳۱	پروفیل یا مقطع U ...	۲	۱۲,۲۷	۲۱,۶۵	۱,۴۸	۲۹,۱۱	۱۸,۲۳
۷۶۰۱۲۰	آلیاژهای آلومینیوم	۶,۶۳	۸,۵۴	۷,۷۲	۶,۰۸	۸,۵	۷,۵۳
۸۴۱۳۸۲	بالایرهای آبگونی‌ها	۵,۷۶	۴,۹۶	۹,۵۱	۳۲,۷۲	۱۳,۴۹	۱۶,۴۴
۹۰۲۸۹۰	اجزاء و قطعات و متفرعات	۱,۱۹	۱,۱۹	۱,۱۲	۱,۲۹	۴,۴۴	۲,۰۷

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

جدول ۶ - مزیت نسبی صادراتی ایران به تفکیک کدهای ۶ رقمی HS در سالهای ۲۰۰۳-۲۰۰۷

کد کالا	شرح نوع کالا	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۳-۷
۰۸۱۳۴۰	سایر میوه‌های خشک کرده	۳,۶۶	۳,۵۹	۶,۹۶	۱۲,۰۴	۴,۴۸	۶,۵۶
۰۹۱۰۲۰	زعفران	۵۵۳,۸۱	۶۲۳,۵۱	۴۸۴,۲۷	۳۹۸,۵۴	۷۷۱,۲۱	۵۱۸,۱
۱۳۰۱۹۰	صمغ‌ها، رزین‌ها، صمغ‌های رزینی و ...	۱۶,۷۶	۱۵,۳۶	۸,۳۵	۲۱,۳۶	۳۹,۴۳	۱۹,۴۲
۱۴۰۴۹۰	سایر محصولات نباتی	۲,۳۲	۵,۲۳	۴,۹۶	۵,۱۵	۳,۱۹	۳,۷۵
۲۵۱۵۱۱	سنگ مرمر و سنگ تراورتن و ... کارنشده یا ...	۵۸,۳۵	۶۱,۱۷	۴۵,۸۵	۴۴,۸۷	۱۰۶,۸۵	۶۶,۳۷
۲۵۱۵۱۲	سنگ مرمر و سنگ تراورتن و ... فقط بریده شده ...	۴,۷	۶,۰۷	۳,۳	۲,۸۶	۱۱,۲۵	۵,۷
۲۵۱۵۲۰	سنگ‌های اکوسین و سایر سنگ‌های آهکی ساختمانی	۱,۱۹	۴,۴	۷۴,۰۱	۱۹,۴	۲,۶۵	۲۲,۹۳
۲۵۳۰۹۰	سایر مواد معدنی گفته نشده	۱,۶۶	۱,۶۷	۴,۴۷	۶,۴۸	۵,۶۵	۴,۳۷
۲۶۰۱۱۱	سنگ آهن و کنسانتره آن به هم فشرده نشده	۱,۴۴	۱,۷۳	۳,۲۹	۲,۳۷	۱۳,۳۹	۵,۸۴
۲۶۰۷۰۰	سنگ سرب و کنسانتره‌های آن	۴,۰۹	۲,۳۳	۲	۱۰,۱۷	۱۱,۹۶	۸,۳۶
۲۶۰۸۰۰	سنگ روی و کنسانتره‌های آن	۴,۳۴	۵,۱۱	۲,۶۱	۱,۴۴	۵,۱۸	۳,۵۲
۲۷۱۱۱۲	پروپان مایع	۱۶,۷۵	۱۳,۷۸	۱۰,۵۳	۲۱,۰۸	۴۳,۶۳	۲۲,۴
۲۷۱۱۱۳	پوتان مایع	۲۳,۸۷	۲۱,۶۲	۱۶,۳۳	۱۹,۱۵	۳۸,۵	۲۵,۱۲
۲۷۱۲۱۰	وازلین	۲۸,۹۵	۵۳,۸۸	۴۴,۹۹	۴۹,۳۴	۵۰,۶	۴۷,۵۱
۲۷۱۲۲۰	موم پارافین یا کمتر از ۰,۷۵ درصد وزنی روغن	۱۹,۸۱	۲۷,۰۹	۱۳,۵۹	۱۵,۷۱	۳۲,۷۳	۲۱,۳
۲۷۱۴۹۰	قیر و آسفالت ...	۹,۷۳	۱۴,۵۵	۱۱,۳۸	۷,۱۶	۷۲,۵۱	۲۸,۱
۲۸۱۴۱۰	آمونیاک بدون آب	۱۱,۹۲	۱۲,۴۹	۱۰,۰۳	۱۶,۶۹	۲۱,۸۸	۱۵,۰۸
۲۸۳۶۵۰	کربنات کلسیم	۳,۶	۶,۵۶	۵,۸۴	۴,۷۹	۴,۸۶	۵,۰۸
۲۹۰۱۲۱	اتیلن	۱,۴۳	۱,۸۷	۴,۰۷	۸,۰۸	۲۷,۶۳	۱۰,۹۹
۲۹۰۲۲۰	بنزن	۳۳,۵۹	۲۳,۶۸	۲۴,۸۸	۱۳,۸۵	۴۲,۶	۲۶,۹۲
۲۹۰۲۳۰	تولونین	۸,۲۲	۹,۵۷	۳,۷۸	۵,۱۳	۱۱,۶۸	۷,۵۲
۲۹۳۹۱۱	تغلیظ شده اورفین، کودئین ...	۵,۹۸	۸,۶۴	۳,۸۶	۱۷,۰۵	۱۹,۵۹	۱۰,۵۳
۳۹۱۷۳۳	لوله، شیلنگ، یا لوازم و ملحقات	۵,۱۸	۱,۱۹	۱,۵۲	۴,۱۶	۹,۰۵	۴,۶

کد کالا	شرح نوع کالا	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۳-۷
۴۱۰۲۲۱	پوست گوسفند و بره بدون پشم اسیدشویی شده	۵۶,۰۸	۱۴,۶۹	۱۱,۹۳	۲۲,۴۸	۲۳۲,۹	۶۶,۸
۴۱۰۶۲۲	چرم بز و بزغاله خشک شده	۱۷,۴۷	۲۲,۱۶	۴۵,۴۳	۵۰,۰۸	۵۹,۶۵	۳۴,۹۸
۷۴۰۳۱۱	کاتود مس و قطعات آن	۲,۹۶	۳,۳۱	۱,۰۴	۶,۰۵	۵,۱۱	۴,۶۴

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

در یک ارزیابی کلی با توجه به دسته‌بندی بالا نتایج زیر بدست می‌آید: کالاهای صادراتی که هم ایران و ج. آذربایجان برتری نسبی دارد، فقط ۹ کد کالایی است. بدین ترتیب اندازه، تنوع، گستره کالای صادراتی دارای برتری نسبی ایران در مقایسه با ج. آذربایجان به نسبت ۵ به ۱ است. ترکیب کالاهای صادراتی دو کشور هرچند جایگاه ضعیف دو کشور در توسعه صادرات را بیان می‌کند ولی از دید دیگر اندازه کوچک اقتصاد، درون‌گرا بودن و بسته بودن آن را آشکار می‌کند. در واقع می‌توان نتیجه گرفت که امکانات مبادلاتی و فرصت‌های تجاری دست نخورده‌ای در اقتصاد و تجارت دو کشور وجود دارد که در یک تعامل همه جانبه ثمربخش و همکاری‌های اقتصادی متقابل امکان شکوفایی و توسعه آن میسر است.

برآورد ظرفیت تجاری دوجانبه بین ایران و جمهوری آذربایجان

در این بخش برای آنکه بتوان هم میزان ظرفیت و هم کالاهای ظرفیت‌دار را معین کرد، از روش برآورد ساده ظرفیت تجاری استفاده شده است. آمار اقلام کالاهای صادراتی و وارداتی هر دو کشور بر اساس کد شش رقمی نظام هماهنگ و کدگذاری کالا HS برای دوره ۲۰۰۳-۲۰۰۷ از بانک آماری تحلیل سیستم تجاری (PC_TAS 2008)، استفاده شده است. سپس با استفاده از الگوی مورد نظر، اطلاعات پردازش شده و ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان و ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران تعیین شده است. برای محاسبه ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان، لازم است کد کالاهایی که ایران در خصوص آن کدها برای دوره بالا، صادرکننده به جهان بوده است، شناسایی شوند. سپس از بین این کدها، مواردی انتخاب می‌شوند که کشور مورد نظر وارد کننده آن کد از جهان باشد. سرانجام بر اساس این کدهای کالایی، ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان محاسبه شده است.

ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در دوره ۲۰۰۷-۲۰۰۳							
تعداد کالاها	واردات ۵ سال ایران از جهان	صادرات ۵ سال جمهوری آذربایجان به جهان	متوسط سالانه: حداقل دو ستون قبلی	صادرات سالانه موجود جمهوری آذربایجان به ایران	پتانسیل صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران		% استفاده از ظرفیت صادراتی
					۱۰ درصد	۳۰ درصد	
۵۰۲	۹۲۸۴۹۹۵۰	۲۱۸۹۸۴۸۶	۱۲۳۲۳۱۲,۶	۲۷۳۴۰۰,۴	۱۲۳۲۳۱,۳	۳۶۹۶۹۳,۸	۲۲۱
							۳۰ درصد
							۷۴,۸

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

بررسی ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان نشان می‌دهد بیشتری ظرفیت صادراتی ایران به این کشور در طول دوره به ارزش ۸۸۶ میلیون دلار و صادرات سالانه تحقق یافته به صورت متوسط ۵۲ میلیون دلار در سال بوده است. بر مبنای ۱۰ درصد و ۳۰ درصد ظرفیت معمولی صادراتی ایران به آن در طول دوره به ترتیب ۸۹ میلیون دلار و ۲۶۶ میلیون دلار است، که از ظرفیت معمولی صادراتی ایران به آن بر مبنای ۱۰ درصد، ۵۹ درصد از این ظرفیت استفاده شده است و از ظرفیت معمولی صادراتی ایران به آن بر مبنای ۳۰ درصد فقط ۱۹,۷ درصد از این ظرفیت استفاده شده است. همین‌گونه، بررسی ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در طی دوره بیانگر آن است که بیشترین ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران به ارزش ۱,۲ میلیارد دلار و صادرات سالانه تحقق یافته ۲۷۳ میلیون دلار بوده است. بر مبنای ۱۰ درصد و ۳۰ درصد ظرفیت معمولی صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در طی دوره به ترتیب ۱۲۳ میلیون دلار و ۳۷۰ میلیون دلار است که از ظرفیت معمولی صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران بر مبنای ۳۰ درصد از این ظرفیت استفاده شده است

بررسی تکمیل‌کنندگی تجاری جمهوری آذربایجان با ایران

یکی از شاخص‌های مناسب برای بررسی امکان تجارت بین زوج کشورها شاخص درایسدل است. درایسدل (۱۹۶۹) شاخصی را معرفی کرد که ظرفیت تجاری میان زوج کشورها را نشان می‌دهد. در این مطالعه با استفاده از این شاخص تکمیل‌کنندگی تجاری بین جمهوری آذربایجان و ایران بر اساس کدهای شش‌رقمی HS در طول سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۷ و مجموع دوره ۵ ساله بررسی شده است. برای محاسبه آن مراحل زیر انجام شده است: صادرات

ایران به جهان بر حسب کدهای HS شش رقمی و همین‌طور واردات ج. آذربایجان از لوح فشرده PC-TAS استخراج شد. سپس بین واردات کشور مورد نظر و صادرات ایران (کالاهای مشترکی که ایران به جهان صادر می‌کند و کشور مورد بررسی نیز واردکننده آن از جهان است) تناظر برقرار شد. سهم کالاهای صادراتی ایران از کل صادرات و سهم واردات کالاهای مشترک وارداتی کشور مورد نظر از کل واردات آن محاسبه شد. کالاهای مشترک بین کالاهای صادراتی جهان و محاسبه سهم آنها از کل صادرات، و کالاهای مشترک بین کالاهای وارداتی جهان و محاسبه سهم آنها از کل واردات، استخراج شد. از تقسیم مراحل فوق، برتری نسبی صادراتی ایران در آن کالاها (RXS_i^k) و همین‌طور برتری نسبی وارداتی این کشور در آن کالا (RMS_i^k) بدست آمد. آنگاه از حاصلضرب مراحل سه‌گانه اخیر، شاخص درایسدل محاسبه شد (حسینی، ۱۳۸۶، صص ۱۹۰-۱۹۲). در جدول ۸ نتایج محاسبه شاخص درایسدل بین ایران و ج. آذربایجان ارائه شده است. با توجه به محاسبات بر اساس وضعیت موجود دو کشور ایران و ج. آذربایجان از تشابه تجاری کمتری برخوردار هستند. البته در طول دوره، تکمیل‌کنندگی تجاری ایران با ج. آذربایجان رشد کاهشی داشته است. بدین ترتیب سه عامل اساسی این شاخص: برتری نسبی آشکار شده، ساختار سهم نسبی واردات کشور مورد نظر و سهم کالاهای مورد نظر از کل صادرات جهانی تعیین‌کننده است.

جدول ۸. شاخص درایسدل بین ایران و جمهوری آذربایجان طی سالهای ۲۰۰۳-۲۰۰۷

سال	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	کل دوره
شاخص درایسدل	۰,۲۵۲۸	۰,۲۲۰۴	۰,۱۱۹۳	۰,۱۷۲۶	۰,۱۴۵۸	۰,۱۶۰۵

ماخذ: نتایج حاصل از محاسبات نگارنده

نتیجه

۱- کالاهای دارای برتری نسبی صادراتی جمهوری آذربایجان و ایران در مجموع بالغ بر ۷۸۹ کالا است که از این تعداد ۱۳۶ کالا (۱۷ درصد) به جمهوری آذربایجان و ۶۵۳ کالا (۸۳ درصد) به ایران تعلق دارد که اندازه، تنوع، گستردگی کالای صادراتی با برتری نسبی ایران در مقایسه با آن جمهوری ۴,۹ برابر است. افزون بر آن، کالاهای صادراتی که این دو کشور به صورت مشترک برتری نسبی داشته‌اند، ۹ کد کالا است و کالاهای

صادراتی که تنها ایران در مقایسه با آن جمهوری برتری نسبی دارد، ۶۴۴ کد کالایی است. این موضوع هرچند جایگاه قوی‌تر ایران در توسعه صادرات را نسبت به آن جمهوری بیان می‌کند؛ اما از دیدی دیگر با توجه به ترکیب کالاهای دارای برتری دو کشور، نشان دهنده این واقعیت است که هر دو اقتصاد وضعیت مناسبی ندارند و تک محصولی بودن، درون‌گرا بودن آن را آشکار می‌کند. در واقع می‌توان نتیجه گرفت که امکانات مبادلاتی و فرصت‌های تجاری دست نخورده‌ای در اقتصاد و تجارت این دو کشور وجود دارد که در یک تعامل همه‌جانبه ثمربخش و همکاری‌های اقتصادی متقابل امکان شکوفایی و توسعه آن میسر است.

۲- بیشترین ظرفیت صادراتی ایران به جمهوری آذربایجان در طول دوره به ارزش ۸۸۶ میلیون دلار و صادرات سالانه تحقق‌یافته ۵۲ میلیون دلار بوده است. بر مبنای ۳۰ درصد ظرفیت معمولی صادراتی ایران به آن جمهوری در طول دوره ۲۶۶ میلیون دلار است که از ظرفیت معمولی صادراتی ایران به آن جمهوری بر مبنای ۳۰ درصد فقط ۱۹,۷ درصد از این ظرفیت استفاده شده است.

۳- بررسی ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در دوره مورد بررسی بیانگر آن است که بیشترین ظرفیت صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در طی دوره به ارزش ۱,۲ میلیارد دلار و صادرات سالانه تحقق‌یافته ۲۷۳ میلیون دلار در سال بوده است. بر مبنای ۳۰ درصد ظرفیت معمولی صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران در دوره مورد بررسی ۳۷۰ میلیون دلار است که از ظرفیت معمولی صادراتی جمهوری آذربایجان به ایران ۷۵ درصد از ظرفیت بالا استفاده شده است.

۴- با استفاده از جدول‌ها ظرفیت تجاری (وارداتی و صادراتی) بین ایران و جمهوری آذربایجان افزون بر ظرفیت تجاری کل، کالاهایی نیز معرفی شده‌اند که ایران در مورد آن کالاها ظرفیت صادراتی و وارداتی خوبی دارد، ولی در عمل مبادله‌ای صورت نگرفته است. جدول‌های کالایی که همه کالاهای مبادله صادراتی و وارداتی ایران به / از جمهوری آذربایجان را بر اساس کد شش رقمی HS نشان می‌دهد، می‌توانند به‌عنوان مبنایی برای اعمال کاهش تعرفه‌ها و دسترسی به بازار قرار گیرند و در نهایت با استفاده از جدول‌ها ظرفیت تجاری اعم

از وارداتی و صادراتی ایران از/ به جمهوری آذربایجان می‌توان در مورد ظرفیت‌های بالقوه، میزان صادرات و واردات تحقق یافته و ظرفیت‌های استفاده شده اطلاعات مفیدتری کسب کرد که در توسعه تجارت ایران با جمهوری آذربایجان تأثیر دارد.

منابع

الف - فارسی

۱. حسینی، میرعبدالله (۱۳۸۶)، «آثار ترتیبات تجاری ترجیحی در بین کشورهای عضو اکو بر توسعه تجارت خارجی ایران»، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، تهران: صص ۲۰۰-۱۸۰. #
۲. حسینی، میرعبدالله (۱۳۹۰)، «توسعه روابط تجاری ایران و اتحادیه اروپا»، پژوهشکده تحقیقات راهبردی، پژوهشنامه ۲۱. #
۳. چابکی، ام‌البنین (۱۳۸۹)، چالش‌های روابط ایران و جمهوری آذربایجان، مطالعات اوراسیای مرکزی، سال دوم، شماره ۴، تابستان و پاییز، صص ۸۴-۶۳. #
۴. عطایی، فرهاد (۱۳۹۱)، ایران و کشورهای قفقاز جنوبی، مطالعات اوراسیای مرکزی، سال پنجم، شماره ۱۰، بهار و تابستان، صص ۱۳۶-۱۱۹. #
۵. شهابی، سهراب و محمد حسن شیخ‌الاسلامی (۱۳۸۹)، ابزارها و ظرفیت‌های اکو در مسیر توسعه ایران، مطالعات اوراسیای مرکزی، سال سوم، شماره ۷، پاییز و زمستان، صص ۱۰۴-۷۷. #
۶. کریمی، حسین (۱۳۸۲)، جهانی شدن، یکپارچگی اقتصادی و مناسب‌ترین ترتیبات تجاری - منطقه‌ای برای اقتصاد ایران (فرصت‌ها و چالش‌ها)، پایان‌نامه دکتری دانشگاه اصفهان. #
۷. وثوقی، سعید و همکاران (۱۳۹۰). امکان سنجی ایجاد ترتیبات تجاری منطقه ای بین ایران و کشورهای منطقه آسیای مرکزی، پژوهشنامه بازرگانی، سال ۱۵، شماره ۶۰، پاییز، صص ۱۶۳-۱۳۵. #

ب - انگلیسی

1. Allen, Roy. G. D (1970), **Mathematical Economics**, London. #
2. Arnon, Arie, Sprick and Weinblatt (1996) "The Potential for Trade between Israel, the Palestinians and Jordan", **the World Economy**, Vol. 19, No. 7, pp. 113-134. #
3. Atai, Farhad (2006), "The Ethic Issue in the Relations between Iran and the Republic of Azerbaijan", **Regional Security Issues**, No.2. pp:61-66. #
4. Balassa, B. (1977), **Revealed Comparative Advantage Revisited**, The Manchester School. #
5. Baldwin, R (1997), the Causes of Regionalism. **The World Economy** .Vol. 20, No.7, pp. 865-888. #

6. Bhagwati, J. and Panagariya, Arvind, eds. “**the Economics of Preferential Trade agreements**”, Washington: American Enterprise INST Press, 1996.#
7. Crafts, N. F. R. & Thomas, M (1986), Comparative Advantages in UK Manufacturing trade, 1910-1935. **The Economic Journal**, Vol. 96, PP. 629-645.#
8. Drysdale, P. (1967), **Australian– Japanese Trade**, Canberra, Australian National University. PhD. Thesis.#
9. ITC (International Trade Center) UNCTAD/WTO (1995), **National Export Performance and International Demand**, Research paper.#
10. Krugman, P.(1991), Increasing Returns and Economic Geography. **The Journal of Political Economy**, Vol. 99, No. 3, pp. 483-499.#
11. Lineman, H, **Measures of Export-import Similarity the Linter Hypothesis once Again**. 1988.#
12. Meade, J. (1955). **The Theory of Customs Unions**. Amsterdam, North-Holland.#
13. UNCTAD, Hand book of International Trade (2000-2010), <http://www.UNCTAD.Org> (accessed on 4/8/2012).#
14. Viner, J. (1950). **The Customs Union Issue**. New York. Carnegie Endowment for International Peace.#
15. Wonnacott, R.I., and Mark Lutz. 1989. **Is there a Case for Free Trade Areas**. In **Jeffrey Schott**, ed., **Free Trade Areas and US Trade Policy**. Washington, D.C.: Institute for International Economics.#

