

# حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات تجاری دو و چند جانبه

پدیدآورنده: حسن ثاقب



موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی  
WWW.ITSR.IR

## حمایت‌های تعرفه‌ای ایران در ترتیبات تجاری دو و چند جانبه

پدیدآورنده: حسن ثاقب

ناشر: موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

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

تلفن: ۶۶۹۳۹۳۲۹

وب سایت: [www.itsr.ir](http://www.itsr.ir)

پست الکترونیکی: [info@itsr.ir](mailto:info@itsr.ir)

به طور کلی در عالم واقعی کشوری پیدا نمی‌شود که به نوعی در جریان آزاد مبادلات تجاری محدودیت ایجاد نماید 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 این‌گونه 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 چند جانبه 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 به‌سزایی 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 برساند.

در مذاکرات تعرفه‌ای لازم است که مذاکره‌کننده از سطح واقعی حمایت‌ها از سوی کشور خود در مقایسه با شریک یا 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 مساله 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 این‌رو 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 تئوریک 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.