

مجموعه مطالعات دیپلماسی اقتصادی: ۵. شناخت اتحادیه اروپا و رویکرد بدیل تعامل



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تاریخ انتشار:
۱۴۰۲/۱۰/۲۰



مرکز پژوهش‌های
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۹۵۵۲
کد موضوعی: ۲۲۰

عنوان گزارش:
مجموعه مطالعات دیپلماسی اقتصادی:
۵. شناخت اتحادیه اروپا و رویکرد بدیل تعامل

نام دفتر:
مطالعات اقتصادی (گروه اقتصاد بین‌الملل و گروه بازرگانی)

تهیه و تدوین:
مینو خانزاده

همکار:
حسین هرورانی

ناظران علمی:
مهدی رزم‌آهنگ، میثم خسروی، سیدمهدی بنی‌طبا

گرافیک و صفحه‌آرایی:
نرجس امیراحمدی

ویراستار ادبی:
سیده مرضیه موسوی راد

واژه‌های کلیدی:
۱. سیاست تجاری
۲. اتحادیه اروپا
۳. روابط تجاری
۴. چین
۵. ایران



فهرست مطالب

۶	چکیده.....
۷	خلاصه مدیریتی.....
۸	۱. مقدمه.....
۹	۲. شناخت اجمالی اتحادیه اروپا.....
۱۵	۳. روابط اتحادیه اروپا با کنشگران اصلی جهانی.....
۱۹	۴. تجارت اتحادیه اروپا با کشورهای منتخب.....
۲۶	۵. نسبت ایران و اتحادیه اروپا؛ مسیری طی شده و رویکرد بدیل تعامل.....
۳۶	۶. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری.....
۳۷	منابع و مآخذ.....

فهرست نمودارها

۱۶	نمودار ۱. سری زمانی تجارت چین و اتحادیه اروپا (۲۰۲۲ - ۲۰۰۳) (میلیارد یورو).....
۱۷	نمودار ۲. سرمایه‌گذاری چین - اتحادیه اروپا (۲۰۲۲ - ۲۰۰۳) (میلیارد یورو).....
۱۸	نمودار ۳. تجارت کالایی اتحادیه اروپا با آمریکا ۲۰۲۲ - ۲۰۱۲ (میلیون یورو).....
۲۰	نمودار ۴. بررسی روند رشد واردات و صادرات و تراز تجاری اتحادیه اروپا (درصد).....
۲۱	نمودار ۵. مقایسه روند صادرات اروپا به کشورهای عضو و کشورهای غیر عضو (میلیارد یورو).....
۲۱	نمودار ۶. مقایسه روند واردات اروپا از کشورهای عضو و کشورهای غیر عضو (میلیارد یورو).....
۲۳	نمودار ۷. سری زمانی واردات اروپا از کشورهای چین، روسیه، ترکیه و ایران (میلیارد یورو).....
۲۳	نمودار ۸. سری زمانی واردات اروپا از کشورهای ترکیه، عربستان سعودی، امارات متحده و ایران (میلیارد یورو).....
۲۷	نمودار ۹. سری زمانی صادرات نفت خام ایران ۲۰۲۲ - ۲۰۰۰ (میلیون بشکه).....
۲۸	نمودار ۱۰. سری زمانی تجارت کالایی بدون نفت ایران و اتحادیه اروپا ۱۴۰۰ - ۱۳۷۱ (میلیارد دلار).....
۳۵	تصویر ۱. مسیرهای عبوری ابتکار کمربند و راه از کشورها.....

فهرست جدول‌ها

جدول ۱. ترتیب اعضای اتحادیه اروپا و شرح کوتاهی از زمان عضویت در اتحادیه.....	۹
جدول ۲. مقایسه واردات و صادرات سه بازیگر مهم حوزه تجارت کالا در سال ۲۰۲۲ (میلیارد یورو).....	۱۰
جدول ۳. سهم سه بازیگر مهم جهان در حوزه تجارت در سال ۲۰۱۴.....	۱۰
جدول ۴. سهم سه بازیگر مهم جهان در حوزه تجارت در سال ۲۰۲۲.....	۱۰
جدول ۵. حساب جاری و حساب سرمایه اتحادیه اروپا (میلیارد یورو).....	۱۹
جدول ۶. اقلام عمده وارداتی اتحادیه اروپا ۲۰۲۲-۲۰۱۸ (میلیون یورو).....	۱۹
جدول ۷. اقلام عمده صادراتی اتحادیه اروپا ۲۰۲۱-۲۰۱۷ (میلیون یورو).....	۲۰
جدول ۸. بررسی شرکای تجاری اتحادیه اروپا.....	۲۲
جدول ۹. بررسی صادرات چین به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲.....	۲۴
جدول ۱۰. بررسی صادرات ترکیه به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲.....	۲۴
جدول ۱۱. بررسی صادرات محصولات با پیچیدگی بالای ترکیه به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲.....	۲۵
جدول ۱۲. بررسی صادرات عربستان سعودی به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲.....	۲۵
جدول ۱۳. بررسی صادرات امارات متحده به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲.....	۲۶
جدول ۱۴. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۳-۲۰۰۱ (میلیون یورو).....	۲۹
جدول ۱۵. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۴ (میلیون یورو).....	۲۹
جدول ۱۶. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۱۱-۲۰۰۷ (میلیون یورو).....	۳۰
جدول ۱۷. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۲ (میلیون یورو).....	۳۰
جدول ۱۸. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷ (میلیون یورو).....	۳۱
جدول ۱۹. بررسی عمده اقلام وارداتی ایران از اتحادیه اروپا در سال‌های قبل از تحریم (۲۰۱۲-۲۰۰۳) (میلیون یورو).....	۳۱
جدول ۲۰. بررسی عمده اقلام وارداتی ایران از اتحادیه اروپا در سال‌های قبل از تحریم (۲۰۲۲-۲۰۱۳) (میلیون یورو).....	۳۲
جدول ۲۱. شاخص اقبال تجاری بین صادرات ایران و واردات اعضای اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۲۰-۲۰۰۱.....	۳۳
جدول ۲۲. پتانسیل بالقوه صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۲۰-۲۰۰۱ (میلیارد دلار).....	۳۳



مجموعه مطالعات دیپلماسی اقتصادی: ۵. شناخت اتحادیه اروپا و رویکرد بدیل تعامل

چکیده



است. طی ارتباط مستقیمی که سال‌ها برقرار بوده ایران نیازهای خام این اتحادیه را تأمین و نیاز خود به کالاهای صنعتی را برطرف می‌کرد. اگرچه تعامل اقتصادی مستقیم ایران و اتحادیه اروپا در شرایط فعلی بسیار دشوار و حداقلی خواهد بود؛ لکن ایران می‌تواند به گونه‌ای متفاوت با اتحادیه اروپا در تعامل باشد و برای برقراری این تعامل جدید منتظر رفع تحریم‌ها نماند. در این چارچوب ایران می‌تواند در زنجیره‌های ارزش به مقصد اروپا نقش آفرینی کند. توضیح اینکه اهمیت جغرافیای ایران در کریدور شرقی-غربی و در مسیر ابتکار کمربند و راه چین، بعد از جنگ روسیه و اوکراین افزایش یافته است.

در سال‌های اخیر، روابط تجاری اتحادیه اروپا با محور چین و ترانس آتلانتیک دستخوش تحولاتی شده است. جنگ روسیه و اوکراین نیز باعث افزایش وابستگی اتحادیه اروپا به آمریکا شده است. از طرف دیگر، اتحادیه اروپا در عین تعامل گسترده با چین، تلاش می‌کند از طریق رویه‌های تجاری از اقتصاد اتحادیه اروپا در مقابل چین محافظت کند.

ایران و اتحادیه اروپا از دیرباز با هم در ارتباط بوده‌اند که این ارتباط قبل از تحریم به صورت مستقیم در جریان بوده، اما در دوران تحریم این ارتباط، به صورت غیرمستقیم و در سطوح پایین تری در جریان

خلاصه مدیریتی



بیان / شرح مسئله

سازمان تجارت جهانی، در موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای و در موافقت‌نامه‌های دوجانبه پرداخته است؛ علاوه بر این، سیاست‌های جدید تجارت دیگر در منطقه‌گرایی متمرکز نیست.

امروزه با ظهور برخی کشورهای آسیایی، ترکیب قدرت اقتصادی در جهان به ضرر قدرت‌های قدیمی از جمله ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا تغییر یافته است که این امر مهم‌ترین دلیل برای بازنگری در سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا در سال‌های اخیر بوده و بر این اساس از سال ۲۰۱۵ به بعد این اتحادیه رویکردهای سختگیرانه‌ای را درباره روابط اقتصادی با چین در پیش گرفته است. از جمله مهم‌ترین اقدامات اتحادیه اروپا در قبال چین عبارتند از: عدم شناسایی اقتصاد چین به عنوان اقتصاد آزاد، توجه به حقوق بشر به شکل موازی در کنار توافقات تجاری با این کشور، فشار برای کاهش نقش دولت در زمینه‌هایی از جمله انتقال دانش تخصصی، قانون‌گذاری‌های سختگیرانه در حوزه امنیت غذایی و قانون‌گذاری سهل‌گیرانه در مسائل محیط زیستی. اروپا از این روش به دنبال رقابت با چین و دستیابی به سهم بیشتر در اقتصاد این کشور است. بنابراین در آخرین بازنگری در سیاست‌های تجاری در سال ۲۰۲۱، مهم‌ترین چالش‌های پیش‌رو به شرح زیر برشمرده شده‌اند: افزایش درون‌گرایی کشورها در مقابل جهانی‌سازی، ظهور سریع چین، تسریع تغییرات اقلیمی و تحولات دیجیتال؛ به موجب چالش‌های فوق، در طراحی سیاست جدید، اهدافی شامل: حمایت از گذار سبز، حمایت از زنجیره ارزش مسئولیت‌پذیر، حمایت از گذار دیجیتال، اصلاح برخی رویه‌های سازمان تجارت جهانی، تقویت روند اجرایی‌سازی موافقت‌نامه‌های تجاری، تقویت مشارکت اتحادیه با همسایگان، با کشورهای بالکان غربی و سایر کشورهای مهم جهان مورد تأکید قرار گرفته‌اند.

در این پژوهش در راستای فهم عمیق‌تر تغییرات سیاست تجاری اروپا، روابط اتحادیه اروپا با چین و ترانس‌آتلانتیک که از بازیگران اصلی جهان محسوب می‌شوند، بررسی شد. چین و اروپا از سال ۱۹۹۸ تا سال ۲۰۱۵ روابط تجاری عمیقی با هم برقرار کردند. از سال ۲۰۱۵ تنش‌هایی میان این دو پدیدار شد و اروپا (عمدتاً اروپای غربی) صراحتاً چین را رقیب خود خطاب کرد^۱ که این تنش در سال‌های اخیر تشدید شده است. از طرف دیگر مهم‌ترین شریک تجاری اتحادیه اروپا، آمریکا است که یافته‌ها نشان می‌دهد در آینده احتمال افزایش همکاری میان آنها وجود دارد. بعد از چین، روسیه،

اتحادیه اروپا جزء قوی‌ترین اتحادیه‌های اقتصادی در جهان محسوب می‌شود که تاکنون عملکرد نسبتاً موفق داشته است. اندیشه ایجاد اتحادیه اروپا از دیرباز در ذهن متفکران بوده، اما پس از جنگ جهانی دوم برای بازسازی اقتصادی، مهار ناسیونالیسم افراطی و مواجهه با تهدیدات جنگ سرد ضرورت پیدا کرد. بعد از تشکیل این اتحادیه عوامل مختلفی موجب تدوین سیاست‌های تجاری شد که این سیاست‌ها هر ساله نیز مورد بازنگری قرار می‌گیرند. از آنجا که ایران حتی در شرایط تحریم نیز می‌تواند جزء شرکای غیرمستقیم اتحادیه اروپا باشد، بررسی سیاست‌های تجاری از گذشته تا به امروز این اتحادیه می‌تواند برای تدوین دیپلماسی اقتصادی مناسب، نکات درخور توجهی به همراه داشته باشد.

نقطه نظرات / یافته‌های کلیدی

یافته‌ها نشان می‌دهد که تجارت منشأ اصلی قدرت اتحادیه اروپاست و به طور میانگین حدود ۶۰ درصد تجارت کشورهای اتحادیه اروپا به صورت درونی با کشورهای عضو و ۴۰ درصد با کشورهای غیر عضو است. آمارهای تجارت این اتحادیه نشان می‌دهد که در طول زمان ترکیب تجارت این اتحادیه از کالا به خدمات در حال تغییر بوده و احتمالاً این روند در آینده نیز ادامه خواهد داشت. بنابراین تدوین سیاست‌های تجاری برای این اتحادیه مهم است و شامل سیاست‌هایی برای کشورهای عضو به جهت استمرار قدرت و سیاست‌هایی برای افزایش قدرت چانه‌زنی در مقابل کشورهای غیر عضو می‌شود. از این رو سیاست‌های تجاری این اتحادیه هر چند سال یک‌بار برای حفظ قدرت این اتحادیه توسط اعضا مورد بازبینی قرار می‌گیرد؛ کمیسیون اروپا، در سیاست تجاری خود از همان ابتدا به طور گسترده آزادسازی تجارت را هم از نظر تعرفه‌ها و هم از نظر موانع غیر تعرفه‌ای (به استثنای تجارت در زمینه امور دفاعی) دنبال کرده است، اما در حال حاضر، سیاست تجاری چیزی فراتر از محدودیت‌های مرزی بر تجارت کالا است. اکنون تجارت خدمات و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به نفع اتحادیه، اهمیت فزاینده‌ای پیدا کرده است؛ همچنین موافقت‌نامه‌ها در سیاست‌های تجاری اروپا، شامل استانداردها و مقررات فنی و قوانین مربوط به حقوق مالکیت معنوی است که اتحادیه اروپا به این موضوعات در سطح چندجانبه در

۱. شایان ذکر است که در میان کشورهای اتحادیه اروپا و به طور خاص کشورهای اروپای شرقی، مخالفت‌های جدی در مورد این انگاره وجود دارد؛ به طور خاص کشورهایی که ذی‌نفع حضور در ابتکار کمربند و جاده چین هستند راغب به افزایش تعامل با اقتصاد چین بوده و این کنش کربدورری را در راستای تقویت اقتصاد خود تلقی می‌کنند.

صنعتی است و ایران نیز صادر کننده مواد خام و وارد کننده کالاهای صنعتی است، آمارها اکمال تجاری نسبتاً خوبی را بین ایران و اروپا نشان می‌دهند، اما چنین تکمیل‌کنندگی در بلندمدت به نفع ایران نیست. پتانسیل تجاری نیز بین ایران و اروپا طی سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۲۰ نوسانی بوده است. بررسی موافقت‌نامه‌های بین ایران و اروپا نیز نشان داد که اتحادیه اروپا سعی در برقراری تجارت آزاد یک طرفه به نفع خود داشته است که این موضوع می‌تواند منافع ایران را در تعاملات تجاری کاهش دهد.

■ پیشنهاد راهکار تقنینی، نظارتی یا سیاستی

اگرچه در شرایط فعلی برقراری تعامل مستقیم با اتحادیه اروپا بسیار دشوار و حداقلی است، اما با توجه به گذر کریدور شرق به غرب از ایران، می‌توان نقش مشخصی در این کریدور مهم ایفا کرد، به این صورت که کنشگران صنعتی ایران می‌توانند با مشارکت در ابتکار کمربند و راه چین، در زنجیره‌های ارزش کالاهای صنعتی خصوصاً ماشین‌آلات و تجهیزات مکانیکی و مواد شیمیایی صادر شده از چین به اروپا ایفای نقش کنند و بخشی از ارزش افزوده ایجاد شده در این زنجیره را از آن خود کنند.

ترکیه، عربستان سعودی و امارات کشورهای هستند که چون هم برای ایران مهم هستند و هم جزء شرکای اروپا شناسایی شده‌اند در این پژوهش مورد بررسی بیشتر قرار گرفتند. این بررسی‌ها نشان داد که عمده واردات اروپا نفت و مشتقات آن و وسایل کامپیوتری، الکترونیکی-نوری، ماشین‌آلات و تجهیزات است و عمده صادراتش ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، وسایل نقلیه و تجهیزات برقی هستند که کشور چین نیاز به کالاهای صنعتی خصوصاً وسایل برقی، ماشین‌آلات مکانیکی، مواد شیمیایی و وسایل نقلیه را تأمین می‌کند. ترکیه نیز اخیراً به صادرات کالاهای پیچیده‌تر از جمله وسایل نقلیه روی آورده است، اما کشورهای عربستان و امارات همچنان به تأمین نیازهای خام اروپا از جمله نفت و مواد خام معدنی مشغول هستند. روسیه نیز قبل از جنگ اوکراین، نفت، گاز و غلات اروپا را تأمین می‌کرد.

در گام آخر این پژوهش نیز روابط ایران با اروپا در گذشته تا به امروز بررسی شد. شواهد حاکی از آن است که قبل از سال ۲۰۱۲ ایران جزء ۱۰ کشور برتر تأمین‌کننده نفت و مواد خام مورد نیاز اروپا بوده و از اروپا کالاهای صنعتی مورد نیاز خود را وارد می‌کرد. به دلیل اینکه عمده واردات اروپا مواد خام و صادراتش کالاهای

۱. مقدمه

بدون تردید اتحادیه اروپا رami توان جزء بلوک‌های اقتصادی مهم دانست و اذعان داشت که از مهم‌ترین شرکای تجاری سایر کشورهای تأثیرگذار در عرصه تجارت بین‌الملل است. از این رو شناخت این اتحادیه و اطلاع از آخرین تغییرات روابط تجاری و سیاست‌های تجاری آن، شناخت شرکای تجاری مهم، کالاهای وارداتی و صادراتی این اتحادیه، برای ایران قطعاً نکات درخور توجهی خواهد داشت. ایران و اتحادیه اروپا از گذشته تا امروز روابط تجاری پرفرازونشیب داشته‌اند که بررسی این تعامل در طول زمان می‌تواند دید بهتری به سیاستمداران در راستای اتخاذ رویکرد در مقابل این اتحادیه بدهد. بنابراین این گزارش برای این منظور در ۴ بخش تهیه شده که در بخش اول، ابتدا به شناخت اجمالی اتحادیه اروپا پرداخته خواهد شد، در بخش دوم، روابط اتحادیه اروپا با کنشگران اصلی جهان بررسی خواهد شد، در بخش سوم، تجارت این اتحادیه با کشورهای منتخب بیان شده و در بخش آخر به نسبت ایران و اتحادیه اروپا در مسیر طی شده و رویکرد بدیل اشاره خواهد شد.



۲. شناخت اجمالی اتحادیه اروپا



بزرگ‌ترین بلوک‌های اقتصادی جهان محسوب می‌شود. جمعیت این اتحادیه حدود ۴۴۴ میلیون نفر و تولید ناخالص داخلی آن در سال ۲۰۲۲ بیش از ۱۶ تریلیون دلار است.^۱ کشورهای عضو عمدتاً در اروپا قرار دارند.^۲ تاریخچه مختصری از عضویت اعضا به شرح زیر است:

در این بخش ذیل چند محور به بررسی اجمالی اتحادیه اروپا خواهیم پرداخت.

۱-۲. شناخت اجمالی کشورهای عضو

اتحادیه اروپا یک اتحادیه سیاسی و اقتصادی است که یکی از

جدول ۱. ترتیب اعضای اتحادیه اروپا و شرح کوتاهی از زمان عضویت در اتحادیه

اعضای اتحادیه اروپا	تاریخچه کوتاهی از عضویت در اتحادیه
بلژیک	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
فرانسه	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
آلمان	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
هلند	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
لوکزامبورگ	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
ایتالیا	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۵۸، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۷
ایرلند	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۷۳، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، انصراف از منطقه شنگن
انگلیس	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۷۳ و خروج از آن در سال ۲۰۲۰
دانمارک	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۷۳، انصراف از یورو، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۱
پرتغال	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۸۶، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
یونان	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۸۱، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۰۱، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۰
اسپانیا	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۸۶، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۵
اتریش	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۹۵، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۱۹۹۷
فنلاند	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۹۵، عضو منطقه یورو از سال ۱۹۹۹، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۱
سوئد	عضو اتحادیه اروپا از سال ۱۹۹۵، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۱
اسلوواکی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۰۹، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
اسلوونی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۰۷، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
مالتا	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۰۸، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
قبرس	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۰۸
جمهوری چک	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
استونی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۱۱، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
مجارستان	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
لهستان	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
لتونی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۱۴، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
لیتوانی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۴، عضو منطقه یورو از سال ۲۰۱۵، عضو منطقه شنگن از سال ۲۰۰۷
رومانی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۷
بلغارستان	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۰۷
کرواسی	عضو اتحادیه اروپا از سال ۲۰۱۳

Source: European-Union, Country Profiles³

1. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/16249744/2-08032023-AP-EN.pdf>.

۲. اعضای این اتحادیه با خروج انگلیس در سال ۲۰۲۰، به ۲۷ کشور کاهش یافت.

3. https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles_en.

۲-۲. جایگاه اتحادیه اروپا در روابط تجارت جهانی

با توجه به آمارهای تجاری سال ۲۰۲۲ (جدول زیر)، اتحادیه اروپا هم به لحاظ واردات و هم به لحاظ صادرات نسبت به کشورهای آمریکا و چین رتبه بالاتری را به خود اختصاص داده است.

بملاحظه جدول ۱ می‌توان دریافت که اغلب کشورهای قدرتمند جهان در اتحادیه اروپا قرار دارند. به همین دلیل این اتحادیه قوی‌ترین اتحادیه در جهان است که عملکرد نسبتاً موفق نیز دارد و اکنون به صورت الگو و نماد همکاری و هم‌گرایی منطقه‌ای برای سایر مناطق جهان تبدیل شده است (امیدی و اصلانی، ۱۳۸۸) و (شیرازی، ۱۳۹۲).

جدول ۲. مقایسه واردات و صادرات سه بازیگر مهم حوزه تجارت کالا در سال ۲۰۲۲ (میلیارد یورو)

کشور - تجارت	واردات	صادرات	کل تجارت
اتحادیه اروپا	۷۱۲۵	۶۸۱۹	۱۳۹۴۴
ایالات متحده آمریکا	۳۲۲۵	۱۹۷۰	۵۱۹۶
چین	۲۵۹۴	۳۴۳۳	۶۰۲۸

Source: Trademap.

گرفته‌اند؛ این مقایسه به جهت اهمیت ترکیب تجارت در عرصه بین‌الملل انجام شده است.

در جداول ۳ و ۴، سهم تجارت کالا و خدمات در دو سال ۲۰۱۴ و ۲۰۲۲ برای اتحادیه اروپا، چین و آمریکا مورد مقایسه قرار

جدول ۳. سهم سه بازیگر مهم جهان در حوزه تجارت در سال ۲۰۱۴

کشور - تجارت	سهم در تجارت کالا	سهم در تجارت خدمات	سهم در کل تجارت
اتحادیه اروپا	۱۸ درصد	۲۶ درصد	۲۰ درصد
ایالات متحده آمریکا	۱۳ درصد	۱۵ درصد	۱۴ درصد
چین	۱۴ درصد	۸ درصد	۱۲ درصد

Source: WTO, International Trade Statistics, 2015.

جدول ۴. سهم سه بازیگر مهم جهان در حوزه تجارت در سال ۲۰۲۲

کشور - تجارت	سهم در تجارت کالا	سهم در تجارت خدمات	سهم در کل تجارت
اتحادیه اروپا	۱۴ درصد	۳۲ درصد	۱۸ درصد
ایالات متحده آمریکا	۸ درصد	۲۳ درصد	۱۴ درصد
چین	۱۳ درصد	۷ درصد	۱۵ درصد

Source: WTO, International Trade Statistics, 2023 & Trademap.

که سهم تجارت کالایی اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۱۴ کاهش و سهم تجارت در خدمات آن افزایش یافته است.

با توجه به حجم بالای تجارت، مقامات اتحادیه اروپا اهتمام ویژه‌ای به موضوع تجارت دارند و هر چند سال یک‌بار سیاست‌های

بر اساس جدول ۳، اتحادیه اروپا بیشترین سهم از تجارت کالا و خدمات را به نسبت آمریکا و چین دارد، اما سهم تجارت خدمات این اتحادیه از سهم تجارت کالایی بیشتر است. در تجارت کالایی، چین در رتبه دوم و در تجارت خدمات آمریکا در رتبه دوم بعد از اتحادیه اروپا قرار دارد؛ همچنین مقایسه جداول ۳ و ۴، بیان می‌کند

۱. به دلیل بروز شوک‌های تجاری ناشی از رکود اقتصادی اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۱۲-۲۰۲۸ و تغییر سیاست‌های اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۵، سال ۲۰۱۴ به عنوان سال پایه بررسی انتخاب شد.



می‌کرد و شفافیت قیمت را تضمین می‌کرد. سپس با معاهده «جامعه اقتصادی اروپا»^۲ و اجرای آن در ۱۹۵۸ بازار مشترک فراتر از زغال سنگ و فولاد ایجاد شد که به معاهده رم معروف است. این معاهده بر ۴ اصل استوار بود: جابه‌جایی آزادانه افراد، کالاها، خدمات و سرمایه. تمام این معاهده‌ها در راستای موافقت‌نامه عمومی تعرفه‌ها و تجارت^۳ (که یک توافق‌نامه چندجانبه در مورد تجارت کالا بود) تنظیم شد. GATT در سال ۱۹۴۸ لازم‌الاجرا شده بود و اتحادیه اروپا را ملزم می‌کرد تعرفه‌های گمرکی و محدودیت کمی در تجارت کالاها بین اعضا را حذف کند.^۴

بعد از تشکیل اتحادیه اروپا و طراحی و اجرای موافقت‌نامه‌هایی بین اعضا، تدوین سیاست‌های تجاری در مقابل کشورهای غیر عضو ضرورت پیدا کرد. هدف از تعریف سیاست تجاری،^۵ افزایش قدرت چانه‌زنی و به‌دست آوردن اهرم قدرت بین‌المللی در مقابل کشورهای غیر عضو بود. تعریف سیاست تجاری پس از گسترش تجارت بین‌المللی در دهه ۱۹۷۰ و به‌واسطه توسعه و تثبیت بازار اتحادیه اروپا در سال ۱۹۸۶ حیاتی‌تر شد؛ هدف آن بود که سطح رقابت اتحادیه اروپا در جهان تضمین شود. همچنین تحولات قابل توجهی در سطح تجارت چندجانبه در دهه ۱۹۹۰ رخ داد و تمرکز تجارت خارجی از کالاها (به‌ویژه محصولات صنعتی) به حوزه‌های بیشتری معطوف شد و ارتباط اتحادیه اروپا با کشورهای دیگر افزایش یافت؛ در این شرایط WTO تأسیس شد که مهم‌ترین تفاوتش با GATT، در نحوه حل اختلاف تجاری بین شرکا بود. همچنین بعد از فروپاشی شوروی و پیدایش بحران‌هایی در منطقه بالکان و دیگر بحران‌های مشابه، ضعف امنیتی نظامی اتحادیه اروپا بیش از گذشته نمایان شد. از این رو پیمان ماستریخت (که در واقع همان معاهده رم به لحاظ کردن مقداری تغییرات است) به جهت پوشش این ضعف در بین کشورهای اتحادیه اروپا بسته شد که تعهدآور نیز بود. این پیمان در سال ۱۹۹۱ تدوین و در سال ۱۹۹۳ میلادی لازم‌الاجرا شد. این معاهده ابعاد اقتصادی (تجاری، پیمان پولی و...)، سیاسی و امنیتی در اتحادیه را در داخل و خارج هم‌گرا کرده و برخی از کشورهای جدا شده از شوروی که مایل به پیوستن به اتحادیه اروپا بودند را به این اتحادیه الحاق کرد و در نهایت منجر به ایجاد اتحادیه اروپا به شکل امروزی شد (امیری گیرنده و ملکی، ۱۳۸۸).

در سال ۲۰۰۷ به دنبال برخی ناکارایی‌هایی در قانون اساسی اتحادیه اروپا، پیمان لیسبون بین اعضای اتحادیه اروپا امضا و از

تجاری اتحادیه را مورد بازبینی قرار می‌دهند و براساس ارزیابی تحولات جهانی، منطقه‌ای و چالش‌های پیش‌روی اتحادیه اروپا، سیاست‌های جدیدی برای حل این چالش‌ها تدوین می‌کنند (مسعودی، ۱۴۰۰).

۲-۲. سیر تاریخی سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا

به‌طور کلی می‌توان بیان کرد اتحادیه اروپا از ابعاد مختلفی از جمله ابعاد سیاسی، دفاعی - امنیتی، فرهنگی، تجاری و... تشکیل شده است که سیاست تجاری آن نیز در راستای ایجاد هماهنگی با ابعاد دیگر تدوین می‌شود تا در نهایت همه با هم، هم‌گرا شوند. در بررسی سیر تاریخی اتحادیه اروپا تمرکز این پژوهش بر روی سیاست تجاری خواهد بود، زیرا با وجود اینکه همواره حدود ۶۰ درصد از تجارت اروپا مربوط به روابط درون اتحادیه با کشورهای عضو است،^۱ اما به دلیل اثرگذاری سیاست تجاری اتحادیه اروپا بر سایر کشورها، اطلاع از تغییرات سیاست تجاری این اتحادیه، می‌تواند مفید باشد. سیر تغییرات سیاست تجاری را می‌توان از زمان ایجاد اتحادیه مورد بررسی قرار داد؛ اندیشه ایجاد اروپای واحد از دیرباز ذهن متفکران و سیاستمداران این قاره را به خود مشغول ساخته بود، اما زمینه‌های تحقق این اندیشه تنها پس از جنگ جهانی دوم فراهم شد. در آن دوران و پس از اتمام جنگ سرد، دولت‌های اروپایی مصمم شدند تا به یک وحدت اقتصادی - سیاسی برسند. آنچه در صدر اولویت‌های دولت‌های اروپایی قرار داشت، عبارت بود از بازسازی اقتصادی، مهار ناسیونالیسم افراطی و مقابله با عوارض ناشی از جنگ سرد. یکی از الزامات تحقق این اهداف نیز مهار آلمان قلمداد شد؛ راه‌حلی که توسط ژان مونه، بازرگان، اقتصاددان و متفکر فرانسوی ارائه و بنای همکاری حول محور زغال سنگ و فولاد به‌عنوان زیربنای توسعه صنعتی شد. بنابراین، در سال ۱۹۵۱ با امضای معاهده پاریس، جامعه زغال سنگ و فولاد اروپا (ECSC) تأسیس شد (ایزدی، ۱۳۸۷). سیاست تجاری مشترک جامعه زغال سنگ و فولاد اروپا اولین گامی بود که به سمت یکپارچگی اروپا برداشته شد و این طرح در راستای ایجاد زمینه حرکت آزادانه محصولات بدون عوارض گمرکی یا مالیات بین قلمرو امضاکنندگان تدوین گردید. این معاهده عوارض واردات و صادرات، محدودیت‌های کمی، اقدامات تبعیض‌آمیز و همچنین یارانه‌های دولتی را لغو و ممنوع کرد. همچنین کمیسیون تشکیل شد که بر بازارها نظارت

1. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

2. European Economic Community.

3. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

4. Trade Policy Review, an open, Sustainable and Assertive Trade Policy, 2021.

5. Common Commercial Policy.

حمایت می‌کند. در نتیجه باز بودن رژیم تجاری، اتحادیه اروپا به بزرگ‌ترین تاجر کالاها و خدمات کشاورزی و تولیدی در جهان تبدیل شده است و در سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی رتبه اول را دارد. سیاست تجاری مشترک، اهرم منحصر به فرد اتحادیه اروپاست. امروزه این اتحادیه با چالش‌های داخلی و خارجی مختلفی روبه‌رو است که در صورت تمایل به حفظ جایگاه در عرصه بین‌المللی، باید به این چالش‌ها نگاه ویژه‌ای داشته باشد.^۲

سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا اکنون به طور قابل توجهی با زمانی که اتحادیه اروپا در دهه ۱۹۵۰ به وجود آمد متفاوت است. به استثنای کشاورزی و منسوجات و پوشاک، تعرفه‌ها و محدودیت‌های کمی در تجارت کالا به سطوح بسیار پایین کاهش یافته است، اما سیاست تجاری در حال حاضر چیزی فراتر از محدودیت‌های مرزی بر تجارت کالا است. تجارت خدمات و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی^۳ به نفع اتحادیه، اهمیت فزاینده‌ای پیدا کرده است. علاوه بر این، سیاست اتحادیه اروپا در تجارت، دیگر در منطقه‌گرایی متمرکز نیست؛ توافقات اخیر با آفریقای جنوبی و مکزیک نیز نشان از این تغییر رویکرد دارد و توجه به طیف وسیعی از سیاست‌های غیر مرزی معطوف شده است. همچنین موافقت‌نامه‌ها در سیاست‌های تجاری اروپا، شامل استانداردها و مقررات فنی و قوانین مربوط به حقوق مالکیت معنوی است. اتحادیه اروپا به این موضوعات در سطح چندجانبه در سازمان تجارت جهانی، در موافقت‌نامه‌های تجاری منطقه‌ای و در موافقت‌نامه‌های دوجانبه پرداخته است (همان).

هر توافق‌نامه‌ای جهت‌گیری خاص منوط به اهداف سیاسی خود را دارد، اما در دهه‌های اخیر، اغلب سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا به سمت تجارت بازتر و آزادتر حرکت کرده است تا منجر به رشد و ایجاد مشاغل شود. از دهه ۱۹۸۰، کمیسیون اروپا، به طور گسترده آزادسازی تجارت را هم از نظر تعرفه‌ها و هم از نظر موانع غیر تعرفه‌ای (به استثنای تجارت در زمینه امور دفاعی) دنبال کرده است.^۴

امروزه با ظهور برخی کشورهای آسیایی ترکیب قدرت اقتصادی در جهان به ضرر قدرت‌های قدیمی از جمله ایالات متحده آمریکا و اتحادیه اروپا تغییر یافته، اما در این بین اتحادیه اروپا به عنوان یک نهاد فوق ملی در صدد است ارزش‌های مبنایی خود را در قالب رویه‌های تجاری از جمله منوط کردن دسترسی به بازارهای اروپا

سال ۲۰۰۹ لازم‌الاجرا شد. این پیمان قدرت قابل ملاحظه‌ای در سیاست تجاری به پارلمان اروپا اعطا کرد که از جمله مهم‌ترین آن، اعطای صلاحیت تصمیم‌گیری به صورت انحصاری به اتحادیه اروپا به نمایندگی از همه کشورهای عضو در زمینه تجارت، قوانین مرتبط با تجارت و موافقت‌نامه‌های تجارت بین‌الملل است. موارد زیر نمونه‌هایی است که سیاست تجاری اتحادیه اروپا می‌تواند در زمینه آن تصمیم‌گیری کند:

- تغییر در نرخ‌های تعرفه.
 - انعقاد قراردادهای تعرفه‌ای و تجاری.
 - اقدامات مرتبط با آزادسازی.
 - سیاست صادراتی.
- اقداماتی برای حمایت از تجارت از جمله اقداماتی علیه دامپینگ و یارانه‌های حمایتی.

اغلب کشورهای اتحادیه اروپا جزء اقتصادهای بزرگ جهان هستند و تولید انبوه رسیده‌اند و دوفاکتور **مقیاس و تنوع** در این کشورها سبب اتخاذ رویکرد تجارت آزاد شده است. آزادسازی تجاری به دنبال حذف موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای برای تجارت است. رفع موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای می‌تواند تجارت فرامرزی را در این کشورها تسهیل کند. همچنین نظریه مزیت نسبی در تجارت این کشورها، به درستی پیش‌بینی می‌کند که کشورها از تجارت سود می‌برند. زیرا در بهترین تولید خود به تخصص می‌رسند و آنچه را که با کارایی کمتری تولید کرده، وارد می‌کنند. سطوح بالاتر بهره‌وری به دلیل صرفه‌جویی در مقیاس به دست می‌آید و گفته می‌شود که تجارت منجر به دستاوردهای اقتصادی از نظر تولید ناخالص داخلی، رشد اشتغال و در نهایت ایجاد تنوع برای انتخاب مصرف‌کننده می‌شود. از این رو تجارت آزاد، نقش بزرگی در کل تجارت اتحادیه اروپا ایفا می‌کند. همچنین به دلیل اینکه سیاست تجاری اروپا یک سیاست به نمایندگی از چندین کشور است، علاوه بر قدرت اقتصادی بیشتر، به قدرت سیاسی و منطقه‌ای بالاتری منجر شده که تمامی کشورهای عضو اتحادیه از آن منتفع می‌شوند^۱ (Brenton, 2000).

۲-۴. بررسی اجمالی جدیدترین سیاست تجاری اتحادیه اروپا

تجارت در مرکز شکوفایی و رقابت اقتصادی اروپا قرار دارد و این اتحادیه از بازار داخلی با رویکرد اقدامات لازم خارجی قاطعانه

1. EU Trade Policy, European Parliamentary Research Service, 2019.

2. Trade Policy Review, an open, Sustainable and Assertive Trade Policy, 2021.

۳. با تأکید بر این موضوع که سرمایه‌گذاری به طور کلی جزء سیاست‌های تجاری نیست، اما در سیاست‌های تجاری اتحادیه اروپا خصوصاً در مقابل کشورهای غیر عضو ابزار سیاستی مهمی است که با استفاده از آن ارزش‌های مورد نظر اتحادیه اشاعه پیدا می‌کند.

4. EU Trade Policy, European Parliamentary Research Service, 2019.



کاهش قدرتِ قدرتمندان باسابقه از جمله اتحادیه اروپا شود.

۲- ظهور سریع چین: وجود دولت متمرکز در چین سبب قدرتمندی این کشور در مقابل اتحادیه اروپا شده است؛ این دولت با اتخاذ انواع حمایت‌های اصولی و مؤثر از صنایع داخلی و وضع تعرفه‌های گوناگون بر کالاها و... موجبات رشد بیشتر و سریع‌تر چین در مقابل اتحادیه اروپا را فراهم آورده است. اتحادیه اروپا این شرایط را مطلوب تلقی نمی‌کند و به جهت افزایش قدرت خود و جلوگیری از قدرتمندی بیش از حد چین، قوانین سختگیرانه‌ای را بر دولت چین اعمال می‌کند؛ قوانینی شامل ضرورت آزادسازی تجارت، عبور از اقتصاد دولتی، کاهش حمایت‌ها و...

۳- تسریع تغییرات اقلیمی، همراه با از دست دادن تنوع زیستی و تخریب محیط زیست: توضیح اینکه اتحادیه اروپا شرکای تجاری خود را ملزم به رعایت قیود محیط زیستی می‌کند؛ این قیود محدودیت‌هایی بر تولید اعمال می‌کند و طبیعی است که عدم رعایت آنها، هزینه‌های تولید را کاهش داده و سود تولیدکنندگان را افزایش می‌دهد. این در حالی است که کشورهای اروپایی به دلیل الزام به رعایت این قوانین، سود کمتری به دست می‌آورند و در نتیجه، اتحادیه اروپا، شرکای خود را به رعایت این قیود محیط زیستی الزام می‌کند.

۴- تحول دیجیتال: تحول دیجیتال یکی دیگر از عوامل کلیدی توسعه پایدار اتحادیه اروپاست. حمایت از تحول دیجیتال اروپا یک اولویت اساسی در سیاست‌های داخلی و خارجی این اتحادیه است. با افزایش نقش تجارت خدمات در مقایسه با کالاها و همچنین با حمایت و حفاظت از مالکیت معنوی (IP¹)، نوآوری، محور رشد خواهد شد. اهمیت این بخش از آن جهت است که صادرات خدمات متکی بر حوزه دیجیتال، جایگاه مهمی در تجارت اتحادیه اروپا دارد؛ لذا عدم استقبال سایر کشورها از تحولات دیجیتال می‌تواند مزیت‌های اروپا در زمینه تجارت دیجیتال را تضعیف کند.

این اتحادیه برای حفظ ارزش‌های خود به طراحی و اجرای یک سیاست تجاری برای جهان تا سال ۲۰۳۰ نیاز دارد. این به معنای در نظر گرفتن تغییرات اخیر سیاسی، اقتصادی، فناوری، زیست محیطی و اجتماعی و روندهای جهانی ناشی از آنها بر این اتحادیه است.^۲ اتحادیه اروپا در طراحی سیاست جدید خود اهداف زیر را در نظر می‌گیرد:

به شروطنی مانند تغییر سیاست‌های داخلی کشورهای دیگر ترویج کند (Young and Peterson, 2006). بر این اساس اتحادیه اروپا از سال ۲۰۱۵ به بعد رویکردهای سختگیرانه‌ای را درباره روابط اقتصادی با چین در پیش گرفته است. از جمله مهم‌ترین اقدامات اتحادیه اروپا در قبال چین عبارتند از: عدم شناسایی اقتصاد چین به عنوان اقتصاد آزاد، توجه به حقوق بشر به شکل موازی در کنار توافقات تجاری با این کشور، فشار برای کاهش نقش دولت در اقتصاد و انتقال دانش تخصصی و تجارب در زمینه قانونگذاری در حوزه امنیت غذایی و مسائل محیط زیستی. اروپا از این طریق به دنبال رقابت با چین و دستیابی به سهم بیشتر در اقتصاد این کشور است (Brugier, 2017).

اتحادیه اروپا برای حفظ قدرت خود در جهان به عنوان یک جامعه اقتصادی فرادست، مبنای اصلی خود را رویکرد قدرت از طریق تجارت انتخاب کرده است. پیشینه این نگاه به عملکرد جامعه اقتصادی اروپا از اوایل دهه ۱۹۹۰ برمی‌گردد که شروط حقوق بشری را به توافقات تجاری با کشورهای ثالث اضافه کرد. بعد از ارتقا، جامعه اقتصادی اروپا به اتحادیه اروپا، این رویکرد ادامه یافت. فرض این رویکرد در ظاهر امر این است که روابط تجاری در بستر ارزش‌های بنیادین اتحادیه اروپا مانند دموکراسی، حقوق بشر، توسعه متوازن و حکومت قانون می‌تواند منجر به یادگیری اجتماعی کنشگران بین‌المللی و اجتماعی شدن آنها با این ارزش‌ها شود، اما در واقع، یکی از ابزارهای قدرت ژئوپلیتیکی اتحادیه اروپا، استفاده از تجارت برای رسیدن به اهداف غیر تجاری است. در این الگوی رفتاری، اتحادیه اروپا، به جای سلطه تجاری صرف، به دنبال تثبیت ارزش‌های بنیادین خود در کشورهای شریک است. بسیاری از کشورهای آفریقایی، حوزه کارائیب و اقیانوس آرام برای به دست آوردن امتیازات تجاری از اروپا، این شروط را پذیرفته‌اند (مسعودی، ۱۴۰۰).

۵-۲. مهم‌ترین چالش‌های تجاری پیش‌روی اتحادیه اروپا

مهم‌ترین چالش‌های تجاری پیش‌روی اتحادیه اروپا عبارتند از:

۱- جهانی شدن و تحولات تکنولوژیکی و ایجاد زنجیره‌های ارزش جهانی: امروزه دولت‌ها به درون‌گرایی توجه بیشتر و به تجارت آزاد توجه کمتری نشان می‌دهند که این امر منجر به فراخوان‌هایی برای جهانی‌زدایی و افزایش واکنش‌های درون‌نگر و انزواطلبی شده است. درون‌گرایی در یک کشور دارای یک نهاد با کیفیت بالا، می‌تواند منجر به رشد شده و در نتیجه باعث

1. Intellectual Property.

2. Trade Policy Review, an open, sustainable and assertive trade policy, 2021.

تجاری این اتحادیه با شرکای تجاری اتحادیه است.

■ **تقویت مشارکت اتحادیه اروپا با همسایگان** (غرب آسیا (کشورهای عربی) و آفریقا): در این بخش تقویت تعاملات اتحادیه اروپا با جهان عرب در راستای گسترش روابط اقتصادی در حوزه انرژی، تقویت روابط تجاری با شورای همکاری خلیج فارس و شروع مذاکرات موافقت‌نامه تجارت آزاد روابط با اتحادیه مدیترانه برای حمایت از کسب و کارهای کوچک در دستور کار است. همچنین اتحادیه اروپا گسترش روابط با کشورهای آفریقایی را از طریق گفتگو و همکاری برای اجرای موافقت‌نامه تجارت آزاد و سرمایه‌گذاری پایدار، در دستور کار قرار داده است.

■ **تقویت مشارکت اتحادیه اروپا با کشورهای بالکان غربی** (مونتنگرو، مقدونیه، صربستان و آلبانی) و **گرجستان، مولداوی و اوکراین**: این کشورها، جزء کشورهای هستند که با اتحادیه اروپا «موافقت‌نامه جامع تجارت آزاد» منعقد کرده‌اند و خواهان عضویت در اتحادیه اروپا هستند. از محورهای همکاری اتحادیه با این کشورها، تنظیم قواعد و ضوابط تجارت سبز و تجارت دیجیتال است.

■ **تقویت مشارکت با سایر کشورهای مهم در جهان**: همچنین اتحادیه اروپا با آمریکا، کانادا، هند و چین در راستای حفظ نهادهای چندجانبه بین‌المللی، گفتگو و همکاری فشرده خواهد داشت و در عین حال، خود را برای ورود به نظم جهانی چندقطبی همراه با تنش بین بازیگران کلیدی آماده خواهد کرد. از سال ۲۰۱۹ اتحادیه اروپا به‌طور فزاینده‌ای بر روی یک سیاست تجاری متمرکز شده که در چارچوب محافظت از تهدیدات تجاری بوده و به دنبال همسطح کردن زمین بازی جهانی و بهبود روابط متقابل است. بنابراین در سیاست تجاری سال ۲۰۲۱ بازسازی و تحکیم روابط آسیب‌دیده فراتلانتیک یکی از ضرورت‌های اروپاست در این سیاست جدید، اروپا به تعمیق و گسترش روابطش با آمریکا به‌عنوان اولین شریک تجاری‌اش اشاره کرده است.

■ **حمایت از گذار سبز**: اروپا از اوایل قرن ۲۱ در تلاش برای جایگزین کردن انرژی حاصل از سوخت‌های فسیلی با انرژی حاصل از منابع تجدیدپذیر از جمله انرژی بادی، آبی، خورشیدی و بازآوری گازهای فاضلاب (بیوگاز) بوده است که این امر در سیاست ۲۰۲۱ نیز دنبال می‌شود. تحقق این هدف، تاب‌آوری زنجیره‌های ارزش اروپایی در حوزه تولید و تجارت را تضمین خواهد کرد.

■ **حمایت از زنجیره ارزش مسئولیت‌پذیر**: علی‌رغم فواید ناشی از پیوستن سایر کشورها به زنجیره ارزش جهانی، تغییر چشمگیر در ترکیب زنجیره مبنی بر ارتقای کشورهای در طول آن، می‌تواند ناطمینانی‌هایی را در شرایط بحرانی بر اروپا تحمیل کند و تأثیر منفی بر پایداری و تاب‌آوری اقتصاد اروپا داشته باشد. از این رو اتحادیه اروپا کشورهای شریک خود را ترغیب می‌کند که ترکیب سبب صادراتی‌شان را حفظ کنند و در موضوع حفظ زنجیره ارزش، مسئولانه برخورد کنند. به عبارت بهتر ضرورت دارد نظم زنجیره‌های بالادست و پایین دست با رشد صنایع در کشورها به هم نخورد.

■ **حمایت از گذار دیجیتال**: اتحادیه اروپا برای حفظ و ارتقای مزیت رقابتی خود در حوزه دیجیتال، محور حمایت را در این بخش پررنگ‌تر کرده است که همکاری با ایالات متحده آمریکا در این راستا یکی از اولویت‌های آن در آینده خواهد بود.

■ **اصلاح رویه سازمان تجارت جهانی**: از نظر سیاست‌گذاران اتحادیه اروپا، سازمان تجارت جهانی با برخی مشکلات کارکردی مواجه است. همچنین فاقد ضوابط تجاری ناظر بر موضوعات چالش‌برانگیز و جدید از جمله تجارت دیجیتال و پایداری محیط زیست است. از این جهت این اتحادیه توصیه‌هایی برای اصلاح ضوابط سازمان تجارت جهانی دارد.

■ **تقویت روند اجرایی‌سازی موافقت‌نامه‌های تجاری**: هدف از این بخش رفع موانع غیر تعرفه‌ای موجود در موافقت‌نامه‌های



۳. روابط اتحادیه اروپا با کنشگران اصلی جهانی

در این بخش، روابط اتحادیه اروپا با مهم‌ترین کنشگران جهانی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۳-۱. روابط اتحادیه اروپا و چین

همان‌طور که بیان شد روابط اتحادیه اروپا و چین عامل مهمی در تغییر سیاست‌های تجاری چند دوره اخیر اروپا بوده است. از این رو بررسی عمیق‌تر آن می‌تواند نکات درخور توجهی داشته باشد. در سال ۱۹۷۵ که اتحادیه اروپا به‌عنوان جامعه اقتصادی اروپا (EEC) شناخته می‌شد چین و اتحادیه اروپا روابط دیپلماتیک برقرار کردند. در آن زمان، اقدام چین ارتباطی به امضای یک توافق تجاری با اتحادیه اروپا نداشت؛ زیرا اقتصاد چین در آن زمان به‌طور کامل بسته تلقی می‌شد و برقراری روابط اقدامی کاملاً سیاسی بود. سپس در سال ۱۹۸۵، در پی اولین دوره اصلاحات اقتصادی چین (پس از سال ۱۹۷۸) دو طرف، قرارداد تجارت و همکاری امضا کردند. هنوز هم این سند قانونی بوده و روابط تجاری - اقتصادی دوجانبه بر آن استوار است. پس از آغاز گفتگوهای سیاسی دوجانبه در سال ۱۹۹۲، روابط چین و اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۸، زمانی که نشست‌های سالیانه آغاز شد، ارتقا یافت. در سال ۲۰۱۳، چین و اتحادیه اروپا «برنامه راهبردی چین و اتحادیه اروپا ۲۰۲۰ برای همکاری» را در راستای تحقق هدف بلندمدت ایجاد مشارکت استراتژیک برای «صلح، رشد، اصلاحات و تمدن» تدوین کرده و از این طریق مسیری جدید و شتاب یافته را برای مشارکت دوجانبه ترسیم کردند که حاصل آن در سال ۲۰۲۱ به حجم تجاری بالغ بر ۶۹۵ میلیارد یورو رسیده است. (۴۷۲ میلیارد یورو واردات اروپا از چین و ۲۲۳ میلیارد یورو صادرات به چین که سبب تراز تجاری منفی اروپا در مقابل چین شده است).^۱

پس از بحران مالی ۲۰۰۸، اقتصادهای چین و اتحادیه اروپا به‌طور فزاینده‌ای به یکدیگر وابسته شدند و پیامدهای مهمی را برای تجارت بین‌الملل، حکومت جهانی و ساختار قدرت جهانی ایجاد کردند. همچنین دلایل دیگر اهمیت فزاینده روابط چین و اتحادیه اروپا عبارتند از: افزایش عدم اطمینان جهانی و عقب‌نشینی ایالات متحده از امور چندجانبه؛ عقب‌نشینی‌ای که بسیاری از رویه‌های تجاری و توافق‌نامه‌های بین‌المللی موجود را به چالش کشید و معکوس کرد تا وعده «اول آمریکا» را عملیاتی کند. از این رو چین و اروپا خواستار همکاری نزدیک‌تر در مورد مجموعه‌ای از موضوعات از جمله اصلاح WTO، هماهنگی از طریق ابتکار کمربند و جاده

(BRI) و تعامل در زمینه راه‌حل‌های تغییرات آب‌وهوایی هستند. از دیدگاه چین، اتحادیه اروپا می‌تواند به‌عنوان یک قدرت تجاری بزرگ و شریک با ثبات سیاسی در رویارویی با چالش‌های ناشی از جوامع منطقه‌ای و جهانی نقش کلیدی ایفا کند.^۲

روابط چین و اروپا از سال ۲۰۱۵ دستخوش تغییر شد و این تنش در استراتژی تجاری اتحادیه اروپا (EU) در همان سال منعکس شد؛ امتناع اتحادیه اروپا نسبت به اعطای وضعیت «اقتصاد بازار» به چین مصادیقی از آن تغییر رویکرد بود. این ارتباط از سال ۲۰۱۹ پر تنش‌تر شده است. در مارس سال ۲۰۱۹، یک طرح ۱۰ ماده‌ای منتشر شده توسط کمیسیون اروپا به‌صراحت چین را به‌عنوان «رقیب اقتصادی در تعقیب رهبری فناوری و رقیب سیستمی که مدل‌های جایگزین حکومت‌داری را ترویج می‌کند» توصیف کرد. معرفی چین به‌عنوان یک «رقیب سیستمی اقتصادی» و «رقیب استراتژیک» نشان‌دهنده نگرانی فزاینده اتحادیه اروپا از افزایش رقابت با چین است. نگرانی اتحادیه اروپا عمدتاً از عدم دسترسی متقابل به بازار برای شرکت‌های اروپایی در چین و حرکت فعال شرکت‌های دولتی چین و شرکت‌های فناوری در بخش‌های استراتژیک اروپا ناشی می‌شود. اتحادیه اروپا در مواجهه با مقایسه شدید بین توسعه سریع اقتصادی چین و توسعه اقتصادی اتحادیه اروپا، بیش از حد تحت فشار قرار گرفته و اقدامات دفاعی تجاری را اتخاذ کرده است. علاوه بر ممانعت از دسترسی اتحادیه اروپا به صورت مستقیم به بازار داخلی چین، دولت چین برای مناطق ویژه و آزاد تجاری نیز لیست منفی محدودکننده سرمایه‌گذاری تعیین کرده و از سرمایه‌گذاری خارجی در بخش کشاورزی، صنایع غذایی و اغلب صنایع دانش‌بنیان چین ممانعت می‌کند که این امر با برخورد شدید اتحادیه اروپا مواجه شده است. می‌توان بیان کرد که حساب سرمایه در چین یک روند تدریجی و دوگانه ترکیبی از ابزارهای مختلف دستوری و بازاری را تجربه کرده است.^۳ اتحادیه اروپا معتقد است که شرکت‌های چینی تا به امروز از دسترسی نسبتاً رایگان به بازار داخلی اتحادیه اروپا برخوردار بوده‌اند؛ این امر به‌صورت متقابل برای شرکت‌های خارجی در چین اعمال نمی‌شود. علی‌رغم برخی اصلاحات در چین، هنوز ممنوعیت‌های سرمایه‌گذاری، سقف سرمایه‌گذاری یا الزام به راه‌اندازی سرمایه‌گذاری‌های مشترک در چندین بخش وجود دارد. علاوه بر این، چین همچنان بسیاری از تعرفه‌های صنعتی را در سطح قابل توجهی بالاتر از رویه معمول حفظ می‌کند. موانع

1. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

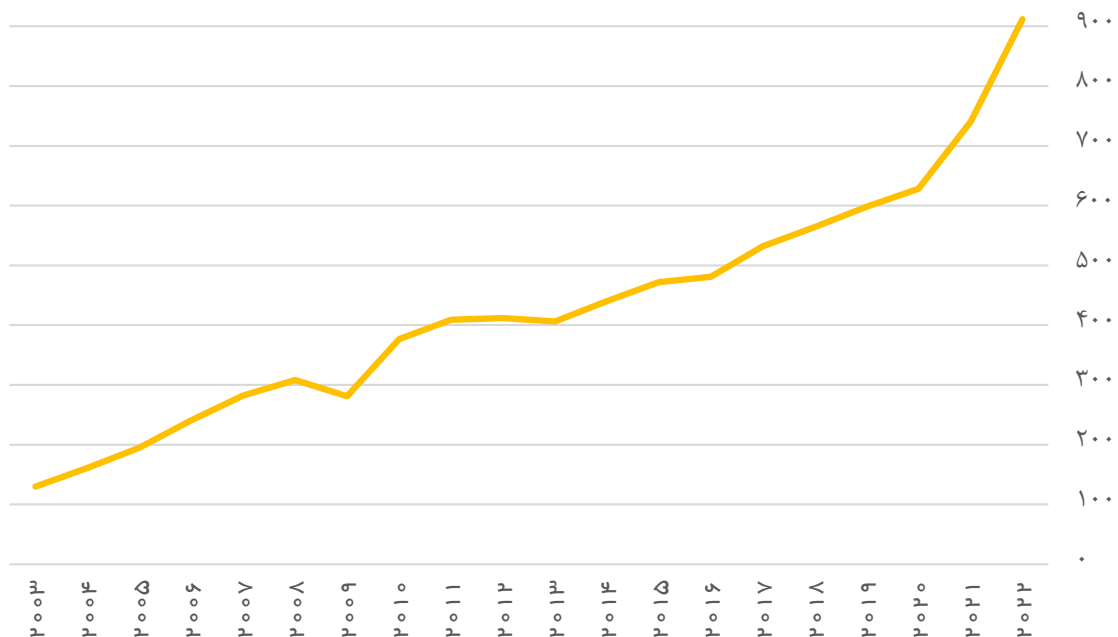
2. European University Institute, China's Trade Policy Towards the Eu: Characteristics and Prospects, 2020.

۳. جهت مطالعه بیشتر به گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس با عنوان «تحولات سیاستگذاری ارزی و پولی در چین» مراجعه کنید.

استراتژی چین تضعیف اتحادیه اروپا از طریق تقسیم آن به مناطق پیشرفته و کمتر توسعه یافته است، اما با همه این اوصاف در مرکز روابط اقتصادی چین و اتحادیه اروپا، تجارت از جایگاه مهمی برخوردار است که موتور رشد اقتصادی چین است. تجارت، حجم عظیمی از منابع را در چین و اتحادیه اروپا ایجاد کرده و به بهبود رفاه هر دو طرف کمک کرده است. همچنین تجارت پایه دوجانبه محکمی برای روابط نزدیک تر بین مردم و دولت ها فراهم کرده است. چین به همکاری های تجاری موجود بین دو طرف، گسترش تجارت دوجانبه از کالا به خدمات و غیره اهمیت زیادی می دهد. اکنون روابط اقتصادی چین و اتحادیه اروپا فراتر از تجارت است و به تدریج به حوزه های جدیدی مانند سرمایه گذاری، علم و فناوری و همکاری های اقتصادی گسترش یافته است. یعنی با وجود تنش های زیاد بین چین و اروپا از سال ۲۰۱۵ به بعد، عمق روابط در تجارت فی مابین همچنان قابل توجه بوده و روند آن صعودی می باشد که این روند در نمودار زیر قابل مشاهده است؛ همچنین در نمودار ۲، سری زمانی سرمایه گذاری چین در اروپا و اروپا در چین نمایش داده شده است و بررسی ها حاکی از روند کاهشی سرمایه گذاری متقابل در سال های اخیر است. (Brattberg et al., 2021)، (Goulard, 2020)، (Yilmaz, 2020) و (Brugier, 2017).

غیر تعرفه ای متعددی نیز برای تجارت با چین وضع شده است. هنوز درجه بالایی از عدم تقارن در دسترسی به بازار بین چین و اتحادیه اروپا وجود دارد. اتحادیه اروپا خواهان ایجاد روابط اقتصادی با چین بر اساس باز بودن، عدم تبعیض و رقابت منصفانه است. علاوه بر آن، مورد دیگری که به تنش بین چین و اتحادیه اروپا دامن می زند گسترش سرمایه گذاری چین در اروپای شرقی و مرکزی و توسعه ابتکار کمربند و راه چین است. اتحادیه اروپا از این واقعیت آگاه است که چین رقیب سرسختی است و نه تنها اقتصاد جهانی را باز طراحی می کند، بلکه اروپا را تحت ابتکار ۱+۱۷ و ابتکار کمربند و جاده به چالش می کشد. استدلال می شود که چین به طور فزاینده ای از قدرت اقتصادی خود استفاده می کند و مقادیر زیادی ذخایر رسمی (حدود ۳ تریلیون دلار) را از طریق سرمایه گذاری های بزرگ (مانند پروژه های زیرساختی) برای دستیابی به اهداف سیاسی خود جمع آوری کرده است. برخی از اروپایی ها معتقدند که چین از استراتژی «تفرقه بینداز و تسخیر کن» پیروی می کند. در واقع، چین با استفاده از وزن اقتصادی خود در اروپای شرقی، جنوب شرقی و مرکزی و در اتحادیه اروپا در حال گسترش نفوذ سیاسی خود است. چین با تمام ۱۷ کشور اروپای مرکزی و شرقی (CEEC)، ۱۲ عضو اتحادیه اروپا و پنج کشور بالکان تفاهم نامه امضا کرده است. تلقی آن است که هدف

نمودار ۱. سری زمانی تجارت چین و اتحادیه اروپا (۲۰۲۲-۲۰۰۳) (میلیارد یورو)

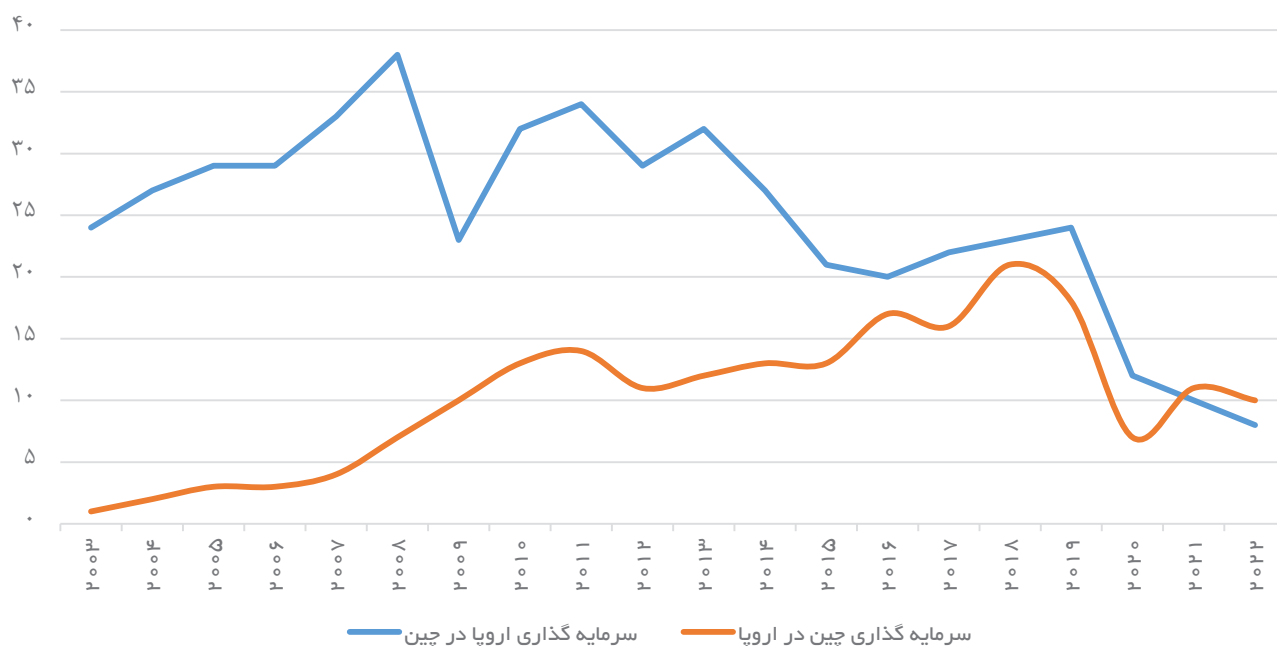


Source: Trademap.

۱. این ابتکار مکانیسمی برای همکاری چین با کشورهای اروپای مرکزی و شرقی در سال ۲۰۱۲ با ۱۲ کشور اتحادیه اروپا (مجارستان، لهستان، لیتوانی، لتونی، استونی، جمهوری چک، اسلواکی، اسلوانی، بلغارستان، کرواسی و رومانی) به اضافه ۵ کشور بالکان طراحی شد و در سال ۲۰۱۹-۲۰۱۸ یونان نیز به آن پیوست.



نمودار ۲. سرمایه‌گذاری چین - اتحادیه اروپا (۲۰۲۲ - ۲۰۰۳) (میلیارد یورو)



Source: FDI Markets

۲-۳. روابط اتحادیه اروپا در محور ترانس آتلانتیک^۱

بررسی سیاست‌های تجاری سال ۲۰۲۱ اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که احتمال کاهش ارتباط اروپا و چین موجب قوت گرفتن روابط این اتحادیه با منطقه ترانس آتلانتیک خصوصاً آمریکا خواهد شد. از این رو بررسی اجمالی ارتباط اروپا با این منطقه نیز می‌تواند به کامل‌تر شدن بحث کمک کند.

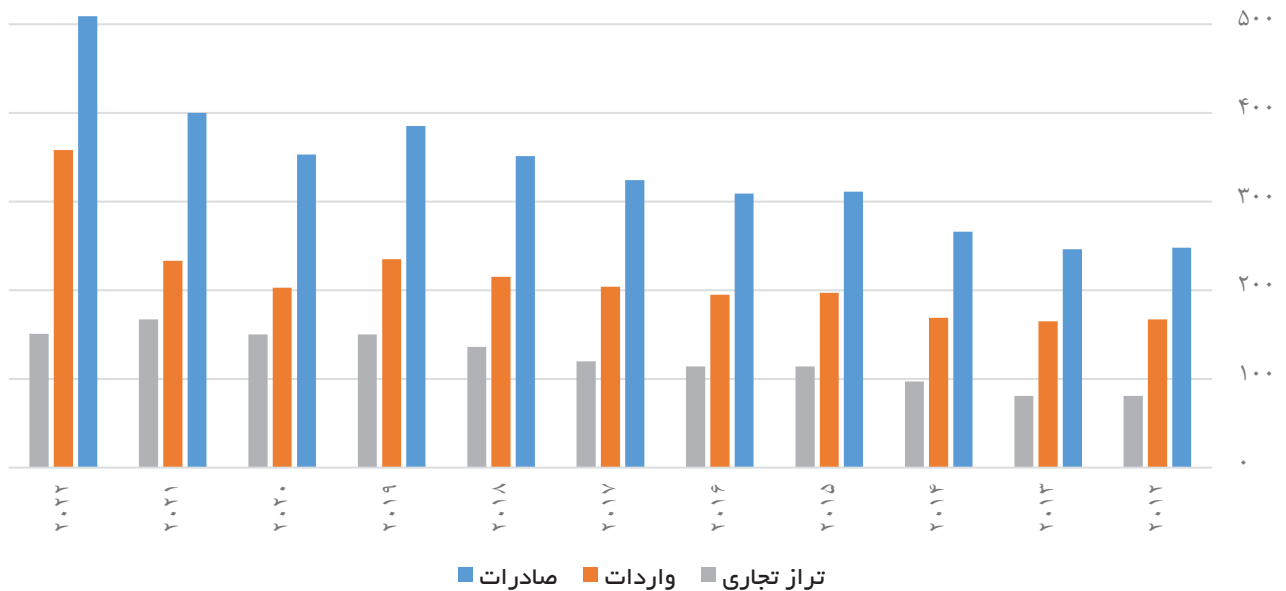
اتحادیه اروپا و ایالات متحده بزرگ‌ترین رابطه تجاری و سرمایه‌گذاری دوجانبه را دارند و از یکپارچه‌ترین روابط اقتصادی در جهان برخوردار هستند، به حدی که روابط تجاری منطقه اروپا و منطقه ترانس آتلانتیک می‌تواند توضیح‌دهندگی نسبتاً کاملی از اقتصاد جهانی داشته باشد. حجم تجارت کالایی اتحادیه اروپا و ایالات متحده آمریکا در منطقه ترانس آتلانتیک به صورت نمودار زیر است.

بررسی تجربه رابطه تجاری چین با اتحادیه اروپا مشخصاً چند دلالت مهم خواهد داشت:

- ۱) اتحادیه اروپا نسبت به آمریکا، ارزش بیشتری برای تجارت و ایجاد رابطه پایدار تجاری قائل است تا حدی که می‌تواند سایر شروط را در قالب‌های دیگری بررسی کند.
- ۲) طراحی یک تجارت راهبردی موفق با اتحادیه اروپا می‌تواند در تسریع زمینه حمایت از گذار دیجیتال و توسعه اقتصاد سبز با استفاده از تجارب و دانش فنی این اتحادیه یاری‌گر باشد.
- ۳) صرف برقراری رابطه تجاری با اتحادیه اروپا باعث رشد اقتصادی در چین نشده است. کشور چین با هدف تداوم رشد اقتصادی به ایجاد بسترهای لازم پرداخته و به وسیله تجارت از میزان رفاهی که امر تجارت فراهم می‌نماید، استفاده می‌کند. کما اینکه در بسیاری از حوزه‌ها کشورهای خارجی را از سرمایه‌گذاری منع می‌کند.

۱. منطقه ترانس آتلانتیک شامل کشورهای اروپایی، آمریکا و کاناداست، اما به دلیل پررنگ‌تر بودن نقش آمریکا، در متن منظور ارتباط اتحادیه اروپا با آمریکاست.

نمودار ۳. تجارت کالایی اتحادیه اروپا با آمریکا ۲۰۲۲-۲۰۱۲ (میلیون یورو)



Source: Eurostat – Data Base, Statistics on Production Goods.

تعیین کننده‌ای برای آمریکا و اتحادیه اروپا بود؛ پیشروی ناتو به سمت شرق و بروز جنگ روسیه و اوکراین، باعث بروز زنجیره‌ای از حوادث شد که خروجی آن وابستگی بیشتر سیاسی و اقتصادی (به‌طور خاص در حوزه انرژی) اتحادیه اروپا به آمریکا بود. این رویدادها باعث شده‌اند روابط ترانس‌آتلانتیک برای آینده اروپا محوری باشد. روابط اتحادیه اروپا و ایالات متحده با وجود نوساناتی که در چند سال اخیر داشته، همچنان قدرتمندترین، جامع‌ترین و از نظر استراتژیک مهم‌ترین رابطه در جهان است.^۲

همچنین تجارت در خدمات و سرمایه‌گذاری‌های اتحادیه اروپا و ایالات متحده محرک واقعی روابط ترانس‌آتلانتیک است که به رشد و ایجاد مشاغل در دو سوی اقیانوس اطلس کمک می‌کند. شایان ذکر است که اقتصادهای اتحادیه اروپا و ایالات متحده با هم، حدود نیمی از تولید ناخالص داخلی جهان و تقریباً یک‌سوم جریان تجارت جهانی را تشکیل می‌دهند.^۱ در چند سال اخیر روابط اقتصادی و سیاسی اتحادیه اروپا به دلیل وجود برخی مناقشات در مورد چین و اجرای برنامه‌های اقتصادی «اول آمریکا» توسط دونالد ترامپ دستخوش تغییراتی شد. به‌علاوه سال ۲۰۲۲

1. <https://policy.trade.ec.europa.eu>.

2. https://www.epc.eu/content/PDF/2022/Outlook_Paper_2022.pdf.

۴. تجارت اتحادیه اروپا با کشورهای منتخب

و سرمایه است که معاملات را به دو حساب جاری و سرمایه تقسیم می‌کند. در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳، حساب جاری تراز پرداخت‌های تعدیل شده فصلی اتحادیه اروپا مازاد ۵۸,۳ میلیارد یورویی را ثبت کرد. علی‌رغم روند نزولی در فصول دوم و سوم سال ۲۰۲۲، فصل چهارم ۲۰۲۲ و فصل اول ۲۰۲۳ روند صعودی از خود نشان داده است. روند تراز حساب جاری در بخش کالا در چهار فصل سال ۲۰۲۲ روندی منفی داشته، اما در فصل اول ۲۰۲۳ جهش چشمگیری داشته است. روند حساب جاری در بخش خدمات علی‌رغم مثبت بودن، نوسان زیادی داشته است. نوسان زیاد در حساب سرمایه هم مشاهده می‌شود.

علی‌رغم اینکه از سال ۲۰۱۸ با وضع مجدد تحریم‌ها، ارتباط ایران با اتحادیه اروپا به کمترین سطح ممکن رسیده است، اما به دلیل اینکه اتحادیه اروپا شریک تجاری بسیاری از کشورها در جهان می‌باشد و همچنین این اتحادیه جزء بزرگ‌ترین واردکننده‌ها و بزرگ‌ترین صادرکنندگان جهان است، لذا ایران قطعاً به‌طور غیرمستقیم با این اتحادیه در ارتباط است. از این رو بررسی اقلام عمده وارداتی، صادراتی و مهم‌ترین شرکای تجاری این اتحادیه می‌تواند مفید باشد.

۴-۱. تراز پرداخت‌ها و اقلام عمده تجاری اتحادیه اروپا
تراز پرداخت‌ها (BOP) شامل واردات و صادرات کالا، خدمات

جدول ۵. حساب جاری و حساب سرمایه اتحادیه اروپا (میلیارد یورو)

	۲۰۲۲ Q۱	۲۰۲۲ Q۲	۲۰۲۲ Q۳	۲۰۲۲ Q۴	۲۰۲۳ Q۱
حساب جاری	۱۵,۷	-۳۳,۴	-۷۰,۷	۲۳,۵	۵۸,۳
کالا	-۲۵,۱	-۶۱,۹	-۶۹,۴	-۹,۱	۴۴,۴
خدمات	۴۹,۳	۴۵,۴	۲۱,۶	۶۶,۰	۳۰,۶
سهم حساب جاری از GDP	% ۰,۴	% -۰,۹	% -۱,۸	% ۰,۶	% ۱,۴
حساب سرمایه	-۳,۰	۹۳,۰	-۴,۸	۱,۰	-۹,۲

Source: ECB.¹

اروپا نفت و مشتقات آن و وسایل کامپیوتری، الکترونیکی - نوری، ماشین‌آلات و تجهیزات هستند. بقیه اقلام نیز به شرح زیر است.

در جدول ۶ اقلام عمده وارداتی اتحادیه اروپا از دیگر کشورهای بررسی شده است. نتایج حاکی از آن است که عمده اقلام وارداتی

جدول ۶. اقلام عمده وارداتی اتحادیه اروپا ۲۰۲۲-۲۰۱۸ (میلیون یورو)

کد HS میلیارد یورو	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲
سوختهای معدنی، روغن‌های معدنی، مواد قیری	۵۵۲	۵۱۹	۳۳۱	۵۸۴	۱۲۲۵
ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی، اجزا و قطعات آنها	۴۹۹	۵۱۸	۵۱۰	۶۰۱	۷۸۲
ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی و قطعات	۵۵۳	۵۶۹	۵۲۸	۶۰۶	۷۲۲
وسایل نقلیه زمینی غیر از راه‌آهن، اجزا و قطعات آنها	۴۸۴	۵۰۶	۴۲۹	۴۷۴	۵۵۶
محصولات دارویی	۲۱۴	۲۳۰	۲۵۴	۲۹۸	۳۶۷
مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از این مواد	۱۹۲	۱۸۸	۱۷۶	۲۳۰	۲۷۴
مواد شیمیایی آلی	۱۴۵	۱۴۰	۱۳۲	۱۶۵	۲۳۲
چدن، آهن و فولاد	۱۳۸	۱۲۴	۱۰۰	۱۶۶	۲۱۲
دستگاه‌های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی و...	۱۴۱	۱۵۰	۱۴۵	۱۶۲	۱۸۸
مصنوعات چدن، آهن و فولاد	۹۰	۹۰	۸۱	۱۰۴	۱۲۸
محصولات گوناگون صنایع شیمیایی	۶۴	۶۶	۷۳	۹۳	۱۲۰
آلومینیوم و مصنوعات آلومینیوم	۶۳	۶۰	۵۳	۷۴	۱۰۸

Source: Trademap (ITC)

1. <https://www.ecb.europa.eu>.

جدول ۷. اقلام عمده صادراتی اتحادیه اروپا ۲۰۲۲-۲۰۱۷ (میلیون یورو)

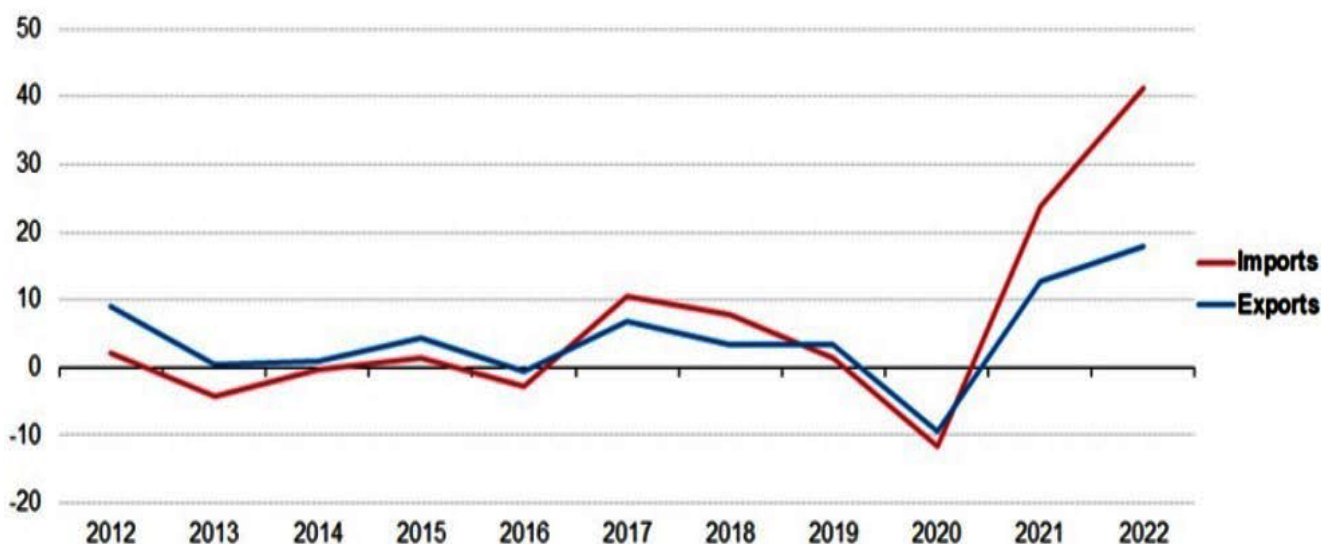
کد HS میلیارد یورو	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲
ماشین آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی و قطعات	۶۸۹	۷۰۶	۶۳۵	۷۱۰	۸۲۷
وسایل نقلیه زمینی غیر از راه آهن، اجزا و قطعات آنها	۶۰۱	۶۱۰	۵۲۸	۵۸۱	۶۸۱
ماشین آلات و دستگاه های برقی، اجزا و قطعات آنها	۴۵۸	۴۷۳	۴۵۸	۵۲۲	۶۵۴
ساخت های معدنی، روغن های معدنی، مواد قیری	۲۵۷	۲۴۴	۱۶۲	۲۸۰	۶۰۰
محصولات دارویی	۳۰۳	۳۳۶	۳۷۲	۴۲۱	۵۳۶
مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از این مواد	۲۱۰	۲۰۵	۱۹۳	۲۴۸	۲۸۶
دستگاه های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی و ...	۱۸۲	۱۹۳	۱۷۹	۲۰۱	۲۲۹
چدن، آهن و فولاد	۱۲۹	۱۱۸	۹۸	۱۵۲	۱۹۱
مواد شیمیایی آلی	۱۳۴	۱۳۰	۱۲۵	۱۴۰	۱۸۰
مصنوعات چدن، آهن و فولاد	۱۰۸	۱۰۹	۹۷	۱۱۷	۱۴۱
محصولات گوناگون صنایع شیمیایی	۷۷	۸۰	۸۴	۱۰۴	۱۳۰

Source: Ibid.

۲-۴. شرکای تجاری اتحادیه اروپا

همان طور که بیان شد تجارت برای اتحادیه اروپا بسیار مهم است و نمودار ۴ روند رشد واردات، صادرات این کشور را در طی سال های ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۲ نشان می دهد. بعد از آن بررسی ترکیب شرکای تجاری و کالای تجاری این اتحادیه ضرورت می یابد.

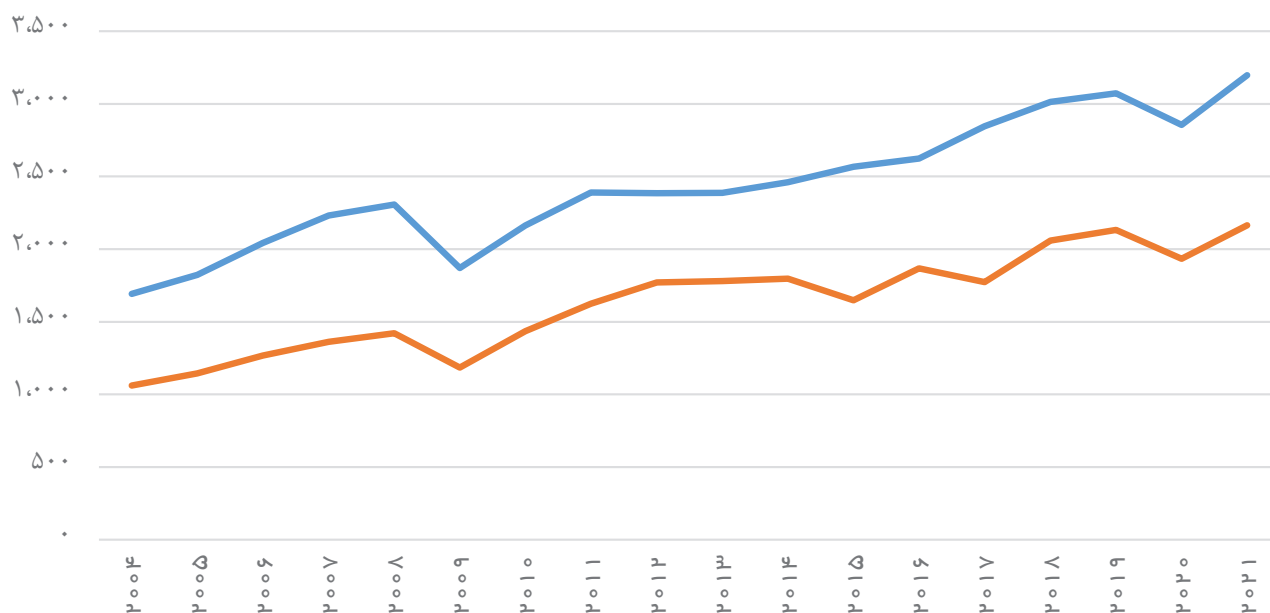
نمودار ۴. بررسی روند رشد واردات و صادرات و تراز تجاری اتحادیه اروپا (درصد)



Source: Eurostat – Statistic Explained, International Trade.

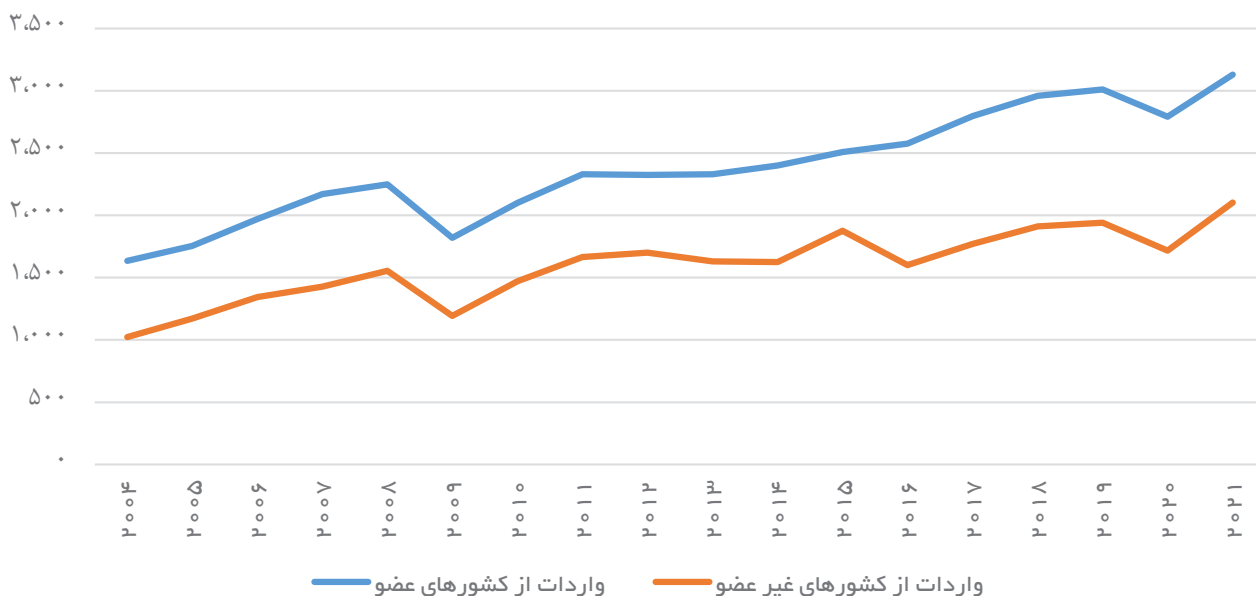


نمودار ۵. مقایسه روند صادرات اروپا به کشورهای عضو و کشورهای غیر عضو (میلیارد یورو)



Source: Ibid.

نمودار ۶. مقایسه روند واردات اروپا از کشورهای عضو و کشورهای غیر عضو (میلیارد یورو)



Source: Eurostat – Statistic Explained, International Trade.

اعضای اتحادیه و ۴۰ درصد با کشورهای غیر عضو می‌باشد و این نسبت در طی دو دهه اخیر تقریباً ثابت باقی مانده است.^۱ مقایسه روند تجارت

بررسی داده‌های تجاری اتحادیه اروپا در نمودارهای ۵ و ۶، نشانگر این است که حدود ۶۰ درصد از تجارت اروپا به صورت تجارت مشترک با

شریک برتر اتحادیه است. در ادامه، کشور عربستان سعودی هفدهمین شریک و امارات متحده، بیست و دومین شریک تجاری اتحادیه اروپا هستند. این در حالی است که در این سال، ایران پنجاه و پنجمین شریک تجاری اروپا بوده است.

اتحادیه اروپا با سایر کشورها نشان دهنده این است که هم روند واردات اتحادیه و هم روند صادرات آن با شیب نسبتاً قابل ملاحظه‌ای صعودی می‌باشد. در جدول ۸، ۱۰ شریک اول تجاری اتحادیه اروپا بررسی شده است. نکته قابل توجه در این جدول، حضور کشور ترکیه در بین ۱۰

جدول ۸. بررسی شرکای تجاری اتحادیه اروپا

اتحادیه اروپا ۲۷ عضو (سال ۲۰۲۱)									
تجارت کل کالایی اتحادیه اروپا			واردات کالایی اتحادیه اروپا			صادرات کالایی اتحادیه اروپا			
	کشور	میلیارد یورو	درصد	کشور	میلیارد یورو	درصد	کشور	میلیارد یورو	درصد
۱	چین	۶۹۷	۲۴	چین	۴۷۳	۳۳	آمریکا	۴۰۰	۲۸
۲	آمریکا	۶۳۲	۲۲	آمریکا	۲۳۲	۱۶	انگلیس	۲۸۴	۲۰
۳	انگلیس	۴۳۱	۱۵	انگلیس	۱۴۷	۱۰	چین	۲۲۴	۱۶
۴	سوئیس	۲۸۱	۱۰	سوئیس	۱۲۴	۹	سوئیس	۱۵۷	۱۱
۵	روسیه	۲۵۱	۹	روسیه	۱۶۲	۱۱	روسیه	۸۹	۶
۶	ترکیه	۱۵۷	۵	ترکیه	۷۸	۵	ترکیه	۷۹	۵
۷	ژاپن	۱۲۴	۴	نروژ	۷۵	۵	ژاپن	۶۲	۴
۸	نروژ	۱۳۲	۴	ژاپن	۶۲	۴	نروژ	۵۷	۴
۹	کره جنوبی	۱۰۷	۴	کره جنوبی	۵۵	۴	کره جنوبی	۵۲	۴
۱۰	هند	۸۸	۳	هند	۴۶	۳	هند	۴۲	۲

Source: Eurostat – Statistic Explained, International Trade¹

دارد. صادرات روسیه به اتحادیه اروپا اغلب محصولات کشاورزی و نفت و گاز است که پیچیدگی چندان بالایی ندارند، اما به دلیل تأمین امنیت غذایی و امنیت انرژی، صادرات روسیه به اتحادیه اروپا از اهمیت خاصی برخوردار است. ترکیه هم به عنوان ششمین شریک تجاری اتحادیه اروپا و یکی از رقبای اصلی ایران در منطقه بسیار در خور توجه می‌باشد. بیشترین صادرات این کشور به اتحادیه اروپا در جدول ۱۰ درج شده است. بررسی ترکیب سبد صادراتی ترکیه نشان دهنده این است که ۵۳ درصد از محصولات صادراتی این کشور در حال تغییر جهت به سمت افزایش پیچیدگی در محصولات تولیدی است (www.trademap.org). در نمودار ۸ و جداول ۱۲ و ۱۳ نیز تعامل تجاری عربستان سعودی و امارات متحده با اتحادیه اروپا مورد بررسی قرار گرفته است.

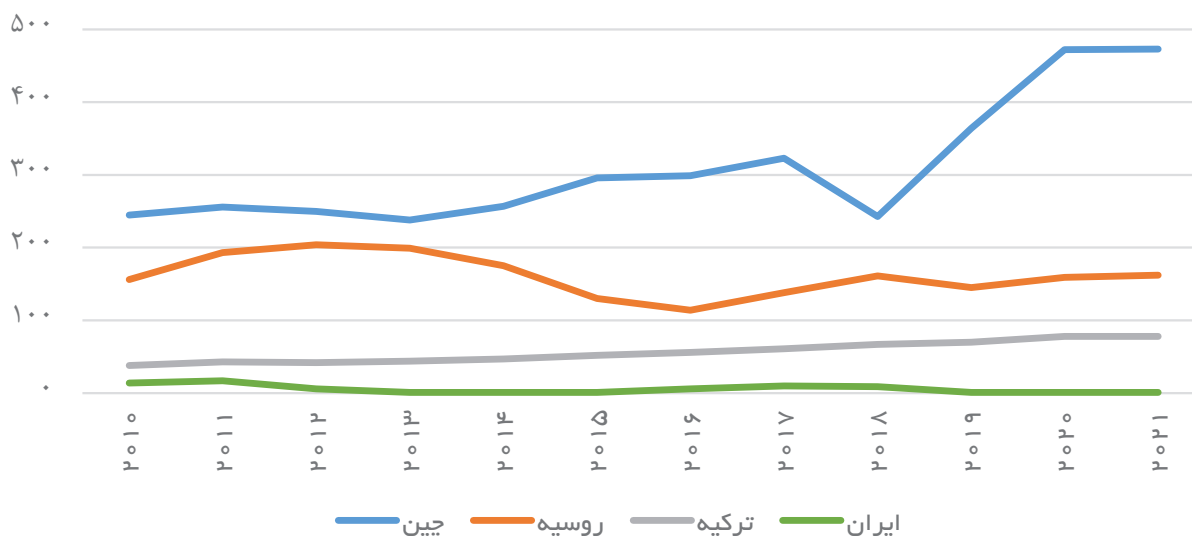
علی‌رغم وجود تحولاتی در روابط بین کشورها از سال ۲۰۲۲ (با شروع جنگ روسیه و اوکراین)، کشورهای چین، روسیه و ترکیه در سال ۲۰۲۱ جز ۱۰ شریک برتر اتحادیه اروپا بودند که به عنوان شرکای تجاری ایران نیز شناخته می‌شوند. ارتباط تجاری اتحادیه اروپا و چین با شیب قابل توجهی در حال افزایش است. بررسی واردات و صادرات دوجانبه بین چین و اتحادیه اروپا خصوصاً در طی همه‌گیری کووید-۱۹ نشانگر این است که سهم کالاهای واسطه‌ای اروپا در واردات چین کاهش، اما سهم کالاهای واسطه‌ای چینی در واردات اروپا افزایش یافته که این به معنای کاهش قدرت رقابت اتحادیه اروپا در مقابل چین است (Garcia-Herrero and Turegano, 2020). در بین شرکای تجاری مشترک ایران و اروپا، روسیه بعد از چین بیشترین صادرات را به اتحادیه اروپا

1. <https://ec.europa.eu/eurostat>.

2. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_partner.

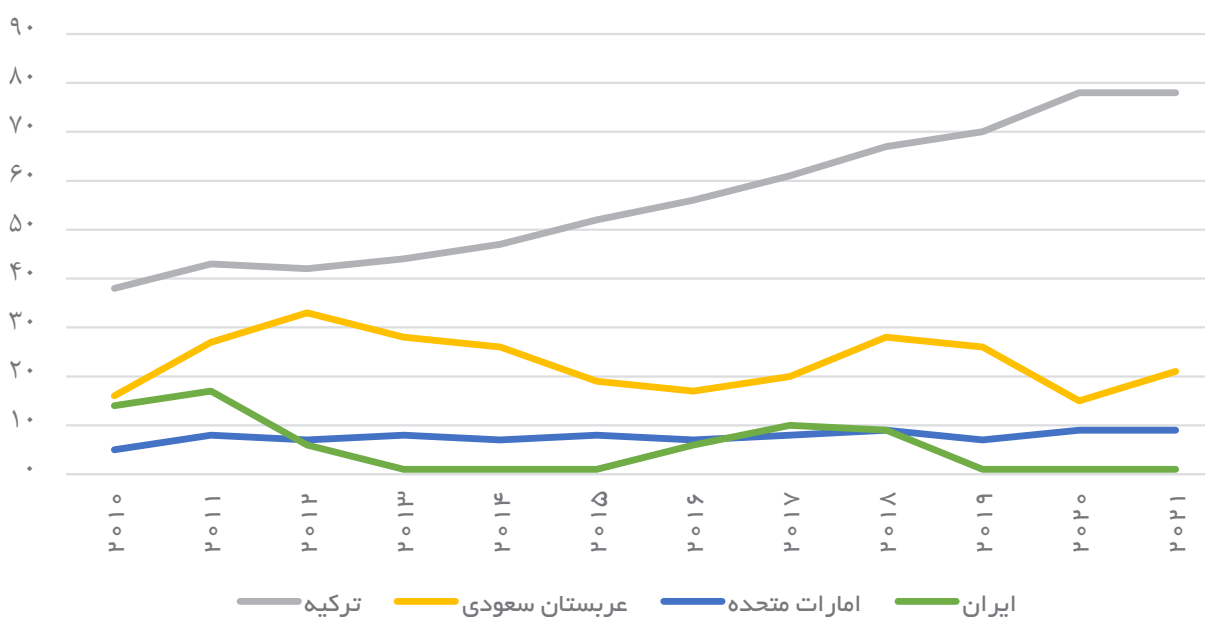


نمودار ۷. سری زمانی واردات اروپا از کشورهای چین، روسیه، ترکیه و ایران (میلیارد یورو)



Source: Trademap.

نمودار ۸. سری زمانی واردات اروپا از کشورهای ترکیه، عربستان سعودی، امارات متحده و ایران (میلیارد یورو)



Source: Ibid.

نیز رابطه صادراتی بالاتر و کم‌نوسان تری نسبت به ایران با اتحادیه اروپا داشته‌است. این امر گویای این است که محصولات عمده صادراتی ایران به اروپا (نفت و برخی مواد معدنی) کشش جانشینی بالایی دارند که این امر به شدت بر قدرت اقتصادی و سیاسی ایران تأثیر گذار است.

نمودار ۸ دارای اطلاعات مهمی است. در سال ۲۰۱۰، صادرات ایران به اروپا با صادرات عربستان سعودی به اروپا تقریباً برابر و از امارات متحده بالاتر بوده است، اما از سال ۲۰۱۲ که موعد باز وضع تحریم‌ها علیه ایران است، صادرات عربستان سعودی جهش بیشتری داشته و امارات متحده

جدول ۹. بررسی صادرات چین به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲

عمده محصولات صادراتی	کد HS	میلیارد یورو
ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی صوتی و تصویری و اجزا و قطعات آنها	۸۵	۲۲۶
ماشین‌آلات و وسایل مکانیکی، اجزا و قطعات آنها	۸۴	۱۳۸
مواد شیمیایی آلی	۲۹	۴۵
وسایل نقلیه زمینی (غیر از راه‌آهن یا تراموا)، اجزا و قطعات آنها	۸۷	۲۷
مبل (خانگی، طبی و جراحی)، اسباب تختخواب و...	۹۴	۲۶
اسباب بازی و لوازم ورزشی	۹۵	۲۲
مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از این مواد	۳۹	۱۹
دستگاه‌های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی و...	۹۰	۱۸
لباس و متفرعات لباس، کشباف یا قلاب‌باف	۶۲	۱۷/۵
لباس و متفرعات لباس، غیر کشباف یا غیر قلاب‌باف	۶۱	۱۷

Source: Trademap.

جدول ۱۰. بررسی صادرات ترکیه به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲

عمده محصولات صادراتی	کد HS	میلیارد یورو
وسایل نقلیه غیر از راه‌آهن یا تراموا و قطعات و لوازم جانبی آنها	۸۷	۱۷
ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها	۸۴	۹
سوختهای معدنی	۲۷	۸
محصولات پوشاک و لوازم جانبی پوشاک، بافتنی یا قلاب‌بافی	۶۱	۶
ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها	۸۵	۶
لباس و متفرعات لباس	۶۲	۵
آهن و فولاد	۷۲	۵
مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از آن	۳۹	۵
مصنوعات آهن و فولاد	۷۳	۴/۵
آلومینیوم و محصولات آن	۷۶	۴

Source: Ibid.

پیچیدگی در محصولات صادراتی خود است. بررسی پیچیده‌ترین محصولات صادراتی آن می‌تواند برای ایران مفید باشد. از این رو کدهای ۸۷، ۸۴ و ۸۵ با جزئیات بیشتری در جدول ۱۱ معرفی شده‌اند.

همان‌طور که از جدول ۱۰ مشخص است، صادرات ترکیه به اتحادیه اروپا ترکیبی از محصولات نسبتاً پیچیده (۵۳ درصد) و محصولات با ارزش افزوده پایین (۴۷ درصد) است، اما ترکیه در صدد تغییر جهت به سمت افزایش



جدول ۱۱. بررسی صادرات محصولات با پیچیدگی بالایی ترکیه به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲

توضیحات	کد رقمی HS
اتومبیل‌های موتوری و سایر وسایل نقلیه موتوری	۸۷۰۳
قطعات و لوازم جانبی تراکتور و وسایل نقلیه موتوری	۸۷۰۸
وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل کالا	۸۷۰۴
انواع تراکتورها	۸۷۰۱
وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل بیش از ۱۰ نفر	۸۷۰۲
تریلر و نیمه‌تریلر، سایر وسایل نقلیه بدون پیشرانه مکانیکی	۸۷۱۶
قطعات مناسب برای استفاده برای موتور پیستونی احتراق داخلی	۸۴۰۹
یخچال، فریزر و سایر تجهیزات برودتی یا انجماد، برقی یا غیره	۸۴۱۸
لباس شویی	۸۴۵۰
ماشین ظرفشویی	۸۴۲۲
دستگاه‌های تهویه مطبوع	۸۴۱۵
پمپ برای مایعات	۸۴۱۳
میله انتقال	۸۴۸۳
سایر ماشین‌های لباس‌شویی که در کد ۸۴۵۰ نباشند	۸۴۵۱
دیگ‌های حرارت مرکزی، غیر برقی	۸۴۰۳
عایق و سیم کابل	۸۵۴۴
مانیتورها و پروژکتورها	۸۵۲۸
انواع آبگرمکن‌ها	۸۵۱۶
ترانسفورماتورهای الکتریکی، مبدل‌های استاتیک	۸۵۰۴
دستگاه‌های الکتریکی برای محافظت از مدارهای الکتریکی	۸۵۳۶
قطعات مناسب برای استفاده موتورهای الکتریکی و ژنراتورهای الکتریکی	۸۵۰۳
تجهیزات احتراق الکتریکی	۸۵۱۱
تخته‌ها، پنل‌ها، کنسول‌ها و...	۸۵۳۷
تجهیزات روشنایی یا سیگنال الکتریکی، برف‌پاک‌کن‌ها و...	۸۵۱۲

Source: Ibid.

جدول ۱۲. بررسی صادرات عربستان سعودی به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲

عمده محصول صادراتی	میلیارد یورو
سوختهای معدنی، روغن‌های معدنی	۳۶
مواد شیمیایی آلی	۳
پلاستیک و مصنوعات از آن	۳

Source: Ibid.

بررسی صادرات عربستان سعودی به اتحادیه اروپا، گویای پیچیده نبودن اقتصاد این کشور و تمرکز شدید محصولات صادراتی آن است. به طوری که ۹۷ درصد از صادرات این کشور محدود به ۳ قلم محصول اولیه است.

جدول ۱۳. بررسی صادرات امارات متحده به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۲

عمده محصول صادراتی	میلیارد یورو
سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی	۶
آلومینیوم و مصنوعات آن	۲/۵
مروارید طبیعی یا پرورشی، سنگ‌های قیمتی یا نیمه قیمتی	۲

Source: Ibid.

کشور امارات نیز در موضوع صادرات به اتحادیه اروپا مشابه عربستان سعودی است. از این نظر که اولاً ۸۰ درصد محصولات صادراتی آن به اتحادیه اروپا در سه قلم عمده متمرکز شده و همچنین صادرکننده محصولات خام با پیچیدگی پایین است.

۵. نسبت ایران و اتحادیه اروپا؛ مسیر طی شده و رویکرد بدیل تعامل

تحریم‌های جدیدی علیه بانک مرکزی ایران و شرکت‌های وابسته به کشتیرانی ایرانی اعمال کرد. همچنین در ژانویه سال ۲۰۱۲ اتحادیه اروپا با ممنوعیت واردات نفت از ایران موافقت کرد و کنگره آمریکادر سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ تحریم‌های ثانویه بیشتری علیه تجارت کالا، نفت و انرژی با ایران وضع کرد. در ژانویه سال ۲۰۱۲ نیز انجمن ارتباطات جهانی بین‌بانکی (سوئیفت) خدمات‌دهی به ایران را متوقف کرد (کاتزمن، ۲۰۲۲).

در ۲۴ نوامبر سال ۲۰۱۳ در دیدار ایران و گروه ۵+۱ در ژنو، برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) امضا شد. در سال ۲۰۱۴ آژانس بین‌المللی انرژی اتمی اعلام کرد که ایران به تعهدات خود پایبند بوده و گام‌هایی برای رفع تحریم‌ها برداشته شد. در سال ۲۰۱۵ ایران و گروه ۵+۱ شامل ایالات متحده، بریتانیا، فرانسه، روسیه، چین و آلمان برنامه جامع اقدام مشترک را امضا کردند. تا قبل از آن یعنی طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵، تحریم‌های ثانویه ایالات متحده صادرات نفت خام ایران را بیش از ۵۰ درصد کاهش داد و متعاقب آن، دسترسی به دارایی‌های ارزی با دشواری زیادی روبه‌رو بود. در سال ۲۰۱۶ آژانس تعهدات ایران را تأیید و برخی از تحریم‌های ثانویه آمریکا رفع شد، اما

در محور اول از این بخش توضیح داده می‌شود که کشورهای عضو اتحادیه اروپا از گذشته تا امروز چه سطحی از روابط را یا یکدیگر داشته و این روابط چه ویژگی‌هایی داشته است؛ در محور دوم، شاخص اكمال تجاری و شاخص پتانسیل تجاری میان ایران و اروپا محاسبه شده و مورد بررسی قرار می‌گیرد؛ در محور سوم توضیح داده می‌شود که روند انعقاد توافقنامه میان ایران و اتحادیه به چه صورتی بوده است؟ و در نهایت در بخش چهارم رویکردی بدیل در نسبت با اتحادیه اروپا معرفی می‌شود.

۱-۵. روابط تجاری اتحادیه اروپا با ایران از گذشته تا امروز

همان‌طور که ذکر شد در سال ۲۰۲۲، ایران شصت و چهارمین شریک تجاری اتحادیه اروپا بوده است.^۱ این در حالی است که ایران تا سال ۲۰۱۲ همواره در لیست ۱۰ تأمین‌کننده برتر حوزه انرژی اتحادیه اروپا قرار داشته است.^۲ در سال‌های اخیر، رویدادهای متعددی از جنس تحریم، رفع تحریم و مذاکره در روابط میان ایران و اتحادیه اروپا جریان داشته است که در ادامه به اختصار به مهم‌ترین محورها اشاره می‌شود. از ۲۶ ژوئن سال ۲۰۱۰ اتحادیه اروپا با مجموعه‌ای هدفمند از تحریم‌ها علیه ایران موافقت کرد. در ۳۱ دسامبر سال ۲۰۱۱ نیز کنگره آمریکا

1. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/iran_en.

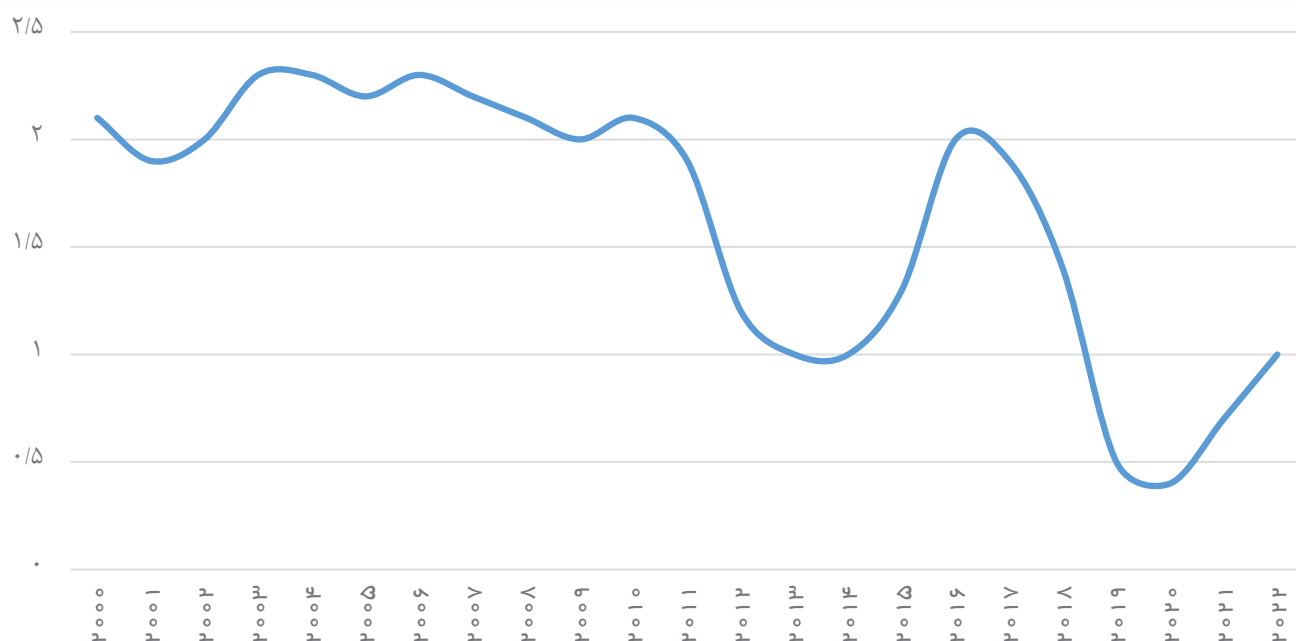
2. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/Oil_and_Petroleum_Products_a_Statistical_Overview.



به تقاضا و مصرف خارج از مرزهای ملی، نیاز به سرمایه‌گذاری‌های کلان برای کشف و استخراج سبب شده تا این بخش به‌عنوان نقطه هدف تحریم از سوی ایالات متحده و اتحادیه اروپا انتخاب شود. تحریم‌های نفتی از نظر شدت تأثیرگذاری سهم زیادی از تحریم‌های آمریکا علیه ایران را به‌خود اختصاص داده است. براساس مفاد تحریم‌های بانکی، دریافت و هزینه‌کرد آزادانه منابع حاصل از فروش نفت خام با استفاده از سازوکارهای رسمی ممکن نیست و منابع مذکور باید در فرایند خاص و تحت نظر هزینه شود. از سوی دیگر تحریم حمل‌ونقل و تحریم بیمه از موارد مهمی است که به فروش نفت مرتبط است (رصاف و همکاران، ۱۴۰۰). اکنون با علم به انواع تحریم‌های اجرا شده علیه ایران و سیر تاریخی آنها، به بررسی آماری سطح اختلال ایجاد شده ناشی از تحریم در روابط تجاری ایران و اروپا می‌پردازیم:

تحریم‌های اولیه که فعالیت‌های تجاری بین ایالات متحده و ایران را در برمی‌گرفت (از جمله صادرات کالا و خدمات از آمریکا به ایران و بالعکس) همچنان ممنوع ماند، البته استثناهایی برای هواپیماهای مسافربری بوئینگ و ایرباس و برخی شرکت‌های چندملیتی ایالات متحده در نظر گرفته شد. در ۸ می سال ۲۰۱۸، دولت آمریکا به‌صورت یک‌جانبه از برنامه جامع اقدام مشترک خارج شد و از آن زمان تاکنون هنوز توافق مجددی بین ایران و گروه ۱+۵ منعقد نشده است (همان). شایان ذکر است که متعاقب باز وضع تحریم‌های آمریکا علیه ایران، شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی به تدریج تعامل خود با اقتصاد ایران را قطع کردند. قوام فرایند اقتصادی کشورهای نفتی از جمله ایران، وابسته به درآمدهای نفتی است. برخی از مشخصه‌های این صنعت از قبیل وابستگی به تکنولوژی‌های پیچیده کشورهای صنعتی، وابستگی

نمودار ۹. سری زمانی صادرات نفت خام ایران ۲۰۰۰-۲۰۲۲ (میلیون بشکه)

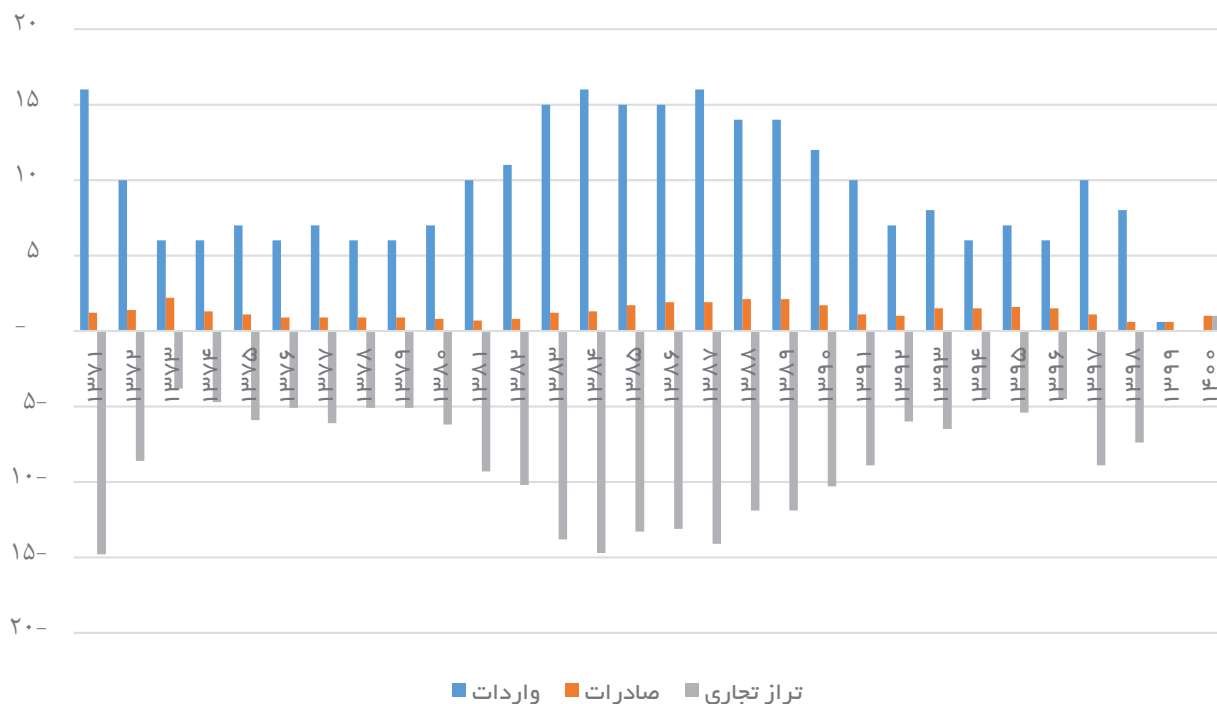


Source: Federal Reserve Bank, Iran Crude Oil Export.

شده است و بعد از مذاکرات پر جام (قبل از خروج یک جانبه توسط آمریکا) که فروش نفت مجدداً افزایش یافت مقاصد صادرات ایران، بیشتر هند، کره جنوبی و ترکیه بوده است.^۱

صادرات نفت ایران در سال ۲۰۱۱ (قبل از تحریمها) به ترتیب به چین، ژاپن، هند، کره جنوبی، ترکیه، اتحادیه اروپا (ایتالیا، اسپانیا، یونان، فرانسه، بلژیک، هلند و آلمان) و آفریقای جنوبی گزارش

نمودار ۱۰. سری زمانی تجارت کالایی بدون نفت ایران و اتحادیه اروپا ۱۴۰۰-۱۳۷۱ (میلیارد دلار)



مأخذ: گمرک جمهوری اسلامی ایران (<https://irica.gov.ir>).

بررسی نمودارهای ۶ و ۷ نکات زیر را در بردارد:

- تحریم نفتی در سال ۲۰۱۲ باعث کاهش شدید در صادرات نفت ایران شده است.
- با بازگشت مجدد تحریمها، صادرات نفت در سال ۲۰۱۹ مجدداً کاهش یافته است.

1. <https://www.statista.com/iranian-crude-oil-exports/>.



جدول ۱۴. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۱-۲۰۰۳ (میلیون یورو)

HS Code	عنوان محصول	ارزش صادراتی در ۲۰۰۱	ارزش صادراتی در ۲۰۰۲	ارزش صادراتی در ۲۰۰۳
کل	تمامی محصولات	۴۰۰۰	۳۶۰۰	۴۲۰۰
۲۷	سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها مواد قیری؛ معدنی	۳۱۰۰	۲۹۰۰	۳۵۰۰
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌های نساجی	۳۰۰	۲۲۰	۲۱۰
۰۸	میوه و آجیل خوراکی؛ پوست مرکبات یا خربزه	۲۲۰	۲۲۰	۲۰۰
۴۱	چرم و پوست خام (غیر از پوست خز)	۱۳۰	۱۰۰	۷۰
۷۲	آهن و فولاد	۸۰	۵۰	۶۰
۲۹	مواد شیمیایی آلی	۵۰	۴۰	۵۰

Source: <https://www.trademap.org/>.

جدول ۱۵. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۴-۲۰۰۶ (میلیون یورو)

HS Code	عنوان محصول	ارزش صادراتی در ۲۰۰۴	ارزش صادراتی در ۲۰۰۵	ارزش صادراتی در ۲۰۰۶
کل	تمامی محصولات	۵۰۰۰	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰
۲۷	سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها مواد قیری؛ معدنی	۴۱۰۰	۹۲۰۰	۸۷۰۰
۰۸	میوه و آجیل خوراکی؛ پوست مرکبات یا خربزه	۲۵۰	۲۴۰	۴۰۰
۷۲	آهن و فولاد	۲۵۰	۲۵۰	۲۰۰
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌های نساجی	۲۰۰	۱۶۰	۷۰
۴۱	چرم و پوست خام (غیر از پوست خز)	۵۰	۳۰	۶۰
۰۵	محصولات با منشأ حیوانی	۴۰	۴۰	۵۰
۸۴	ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها	۳۰	۲۰	۲۰
۲۹	مواد شیمیایی آلی	۳۰	۹۰	۱۰

Source: Ibid.

جدول ۱۶. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی ۲۰۱۱-۲۰۰۷ (میلیون یورو)

HS Code	عنوان محصول	ارزش صادراتی در ۲۰۰۷	ارزش صادراتی در ۲۰۰۸	ارزش صادراتی در ۲۰۰۹	ارزش صادراتی در ۲۰۱۰	ارزش صادراتی در ۲۰۱۱
کل	تمامی محصولات	۷۳۰۰	۷۲۰۰	۱۴۰۰	۱۴۰۰	۱۱۰۰
۲۷	سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها مواد قیری؛ معدنی	۶۰۰۰	۶۰۰۰	۱۳۰	۱۶۰	۵۰
۰۸	میوه و آجیل خوراک؛ پوست مرکبات یا خربزه	۲۳۰	۲۵۰	۲۰۰	۲۴۰	۲۵۰
۷۲	آهن و فولاد	۲۶۰	۲۰۰	۴۰	۱۱۰	۱۴۰
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌های نساجی	۱۲۰	۱۰۰	۷۰	۸۰	۸۰
۴۱	چرم و پوست خام (غیر از پوست خز)	۵۰	۵۰	۴۰	۴۰	۴۰
۰۵	محصولات با منشأ حیوانی	۳۰	۳۰	۳۰	۳۰	۵۰
۸۴	ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، رآکتورهای هسته‌ای، بویلرها	۴۰	۵۰	۶۰	۴۰	۳۰
۲۹	مواد شیمیایی آلی	۳۲۰	۶۰۰	۲۰۰	۰,۳۰	۳۰۰
۷۴	مس و مصنوعات آن	۲۰۰	۶۰	۱۴۰	۱۴۰	۱۰
۳۹	پلاستیک و مصنوعات از آن	۵۰	۱۰۰	۲۰۰	۵۰۰	۳۰۰
۲۶	سنگ معدن، سرباره و خاکستر	۴۰	۴۰	۱۰	۲۰	۱۰
۰۹	قهوه، چای، و سایر ادویه‌جات	۴۰	۶۰	۱۰۰	۷۰	۵۰
۸۵	ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها ضبط و تولیدکننده صدا، تلویزیون	۴۰	۳۰	۲۰	۲۰	۱۰
۸۷	وسایل نقلیه غیر از راه‌آهن یا تراموا و قطعات و لوازم جانبی آنها	۳۰	۲۰	۱۰	۱۰	۱۰

Source: Ibid.

جدول ۱۷. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۱۶-۲۰۱۲ (میلیون یورو)

HS Code	عنوان محصول	ارزش صادراتی در ۲۰۱۲	ارزش صادراتی در ۲۰۱۳	ارزش صادراتی در ۲۰۱۴	ارزش صادراتی در ۲۰۱۵	ارزش صادراتی در ۲۰۱۶
کل	تمامی محصولات	۸۱۰	۷۰۰	۱۱۰۰	۱۴۰۰	۱۴۰۰
۰۸	میوه و آجیل خوراک؛ پوست مرکبات یا خربزه	۱۶۰	۱۳۰	۱۶۰	۲۳۰	۲۴۰
۰۹	چایی، قهوه و سایر ادویه‌جات	۱۲۰	۵۰	۵۰	۵۰	۸۰
۷۲	آهن و فولاد	۱۱۰	۱۲۰	۴۰۰	۷۲۰	۵۰۰
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌های نساجی	۱۱۰	۹۰	۸۰	۹۰	۷۰
۰۵	محصولات با منشأ حیوانی	۷۰	۷۰	۸۰	۶۰	۷۰
۴۱	چرم و پوست خام (غیر از پوست خز)	۶۰	۴۰	۴۰	۴۰	۳۰
۲۸	مواد شیمیایی معدنی؛ ترکیبات آلی یا معدنی	۳۰	۲۰	۲۰	۲۰	۱۰
۸۵	ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها ضبط و تولیدکننده صدا، تلویزیون	۲۰	۲۰	۱۰	۳۰	۲۰
۳۰	محصولات دارویی	۲۰	۲۰	۱۰	۲۰	۳۰
۳۹	پلاستیک و مصنوعات آن	۱۰	۰	۱۰	۴۰	۱۲۰

Source: Ibid.



جدول ۱۸. بررسی کدهای کالایی صادراتی HS از ایران به اتحادیه اروپا در بازه زمانی سال‌های ۲۰۲۱-۲۰۱۷ (میلیون یورو)

HS Code	عنوان محصول	ارزش صادراتی در ۲۰۱۷	ارزش صادراتی در ۲۰۱۸	ارزش صادراتی در ۲۰۱۹	ارزش صادراتی در ۲۰۲۰	ارزش صادراتی در ۲۰۲۱
کل	تمامی محصولات	۱۳۰۰	۸۸۰	۶۰۰	۵۰۰	۸۰۰
۷۲	آهن و فولاد	۳۰۰	۱۳۰	۱۰۰	۴۰	۱۲۰
۰۸	میوه و آجیل خوراکی؛ پوست مرکبات یا خربزه	۳۰۰	۱۰۰	۱۴۰	۱۹۰	۱۵۰
۳۹	پلاستیک و مصنوعات آن	۲۳۰	۲۰۰	۸۰	۷۰	۲۰۰
۵۷	فرش و سایر کفپوش‌های نساجی	۱۰۰	۶۰	۲۰	۲۰	۲۰
۰۹	چایی، قهوه و سایر ادویه‌جات	۸۰	۷۰	۷۰	۴۰	۳۰
۰۵	محصولات با منشأ حیوانی	۶۰	۴۰	۳۰	۴۰	۴۰
۲۷	سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها مواد قیری؛ معدنی	۴۰	۱۰	۰	۰	۰
۳۰	محصولات دارویی	۳۰	۳۰	۳۰	۴۰	۴۰
۲۸	مواد شیمیایی معدنی؛ ترکیبات آلی یا معدنی	۲۰	۱۰	۰	۰	۱۰
۸۵	ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها ضبط و تولیدکننده صدا، تلویزیون	۲۰	۱۰	۱۰	۰	۱۰

Source: Ibid.

جدول ۱۹. بررسی عمده اقلام وارداتی ایران از اتحادیه اروپا در سال‌های قبل از تحریم (۲۰۱۲-۲۰۰۳) (میلیون یورو)

توضیحات	ارزش واردات	کد HS
ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها بخش‌هایی از آن	۴۰۰۰	۸۴
وسایل نقلیه غیر از راه‌آهن یا تراموا و قطعات و لوازم جانبی آنها	۱۳۰۰	۸۷
ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها	۹۵۰	۸۵
محصولات حاصل از آهن و فولاد	۶۰۰	۷۳
کالاهایی که در جای دیگر مشخص نشده‌اند	۵۰۰	۹۹
آهن و فولاد	۴۳۰	۷۲
نوری، عکاسی، فیلمبرداری، اندازه‌گیری، بررسی، دقیق، پزشکی یا جراحی...	۴۲۰	۹۰
محصولات دارویی	۳۶۰	۳۰
پلاستیک و محصولات پلاستیکی	۳۱۰	۳۹
محصولات شیمیایی متفرقه	۲۰۰	۳۸
مواد شیمیایی آلی	۲۰۰	۲۹

Source: Ibid.

جدول ۲۰. بررسی عمده اقلام وارداتی ایران از اتحادیه اروپا در سال‌های قبل از تحریم (۲۰۲۲-۲۰۱۳) (میلیون یورو)

توضیحات	ارزش واردات	کد HS
ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها بخش‌هایی از آن	۱۷۰۰	۸۴
ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آنها	۶۵۰	۸۵
محصولات حاصل از آهن و فولاد	۵۴۰	۷۳
کالاهایی که در جای دیگر مشخص نشده‌اند	۴۵۰	۹۹
وسایل نقلیه غیر از راه‌آهن یا تراموا و قطعات و لوازم جانبی آنها	۴۰۰	۸۷
کاغذ و مقوا؛ محصولات از خمیر کاغذ، کاغذ یا مقوا	۳۰۰	۴۸
آهن و فولاد	۱۷۰	۷۲

Source: Ibid.

- محصولات کشاورزی.
 - کک و محصولات پتروشیمی تصفیه شده.
 - رزین و محصولات پلاستیکی با ارزش افزوده کم.
 - سنگ معدن، محصولات معدنی و سوخت‌های معدنی.
 - و سایر محصولات با ارزش افزوده پایین.
- ترکیب سبد صادراتی فوق، ایران را در دام درآمد و مشارکت در سطوح پایین زنجیره ارزش جهانی گرفتار خواهد کرد.

۲-۵. بررسی شاخص اکمال و شاخص پتانسیل تجاری بین ایران و کشورهای اتحادیه اروپا

در این بخش برای شناخت چگونگی رابطه تجاری ایران و اتحادیه اروپا از منظر شاخص‌های حوزه بازرگانی خارجی، دو شاخص اکمال تجاری و پتانسیل تجاری بررسی خواهند شد که نتایج در زیر تبیین می‌شوند:

۱-۲-۵. شاخص اکمال تجاری

شاخص اکمال تجاری^۳ یکی از اصلی‌ترین شاخص‌ها برای بررسی امکان گسترش همکاری‌های تجاری است که نشان

بررسی جداول فوق بیانگر این است که در تمامی سال‌ها بیشترین صادرات کالایی ایران به اروپا سوخت‌های معدنی^۱ (کد کالایی ۲۷) شناسایی شده و اقتصاد ایران در صادرات غیر نفتی به اروپا توفیقی نداشته است. ذکر این نکته نیز ضروری است که تنوع صادراتی ایران به‌مرور از سال ۲۰۰۱ تا سال ۲۰۱۱ در حال افزایش بوده، اما کالاهای با ارزش افزوده چندانی در بین آنها مشاهده نمی‌شود؛ یعنی با اینکه در سبد صادراتی تنوع ایجاد شده، اما این تنوع به‌موجب اضافه شدن کالاهای خام کشاورزی و معدنی ایجاد شده که این اقلام ارزش افزوده زیادی ندارند. از طرف دیگر عمده واردات ایران از این اتحادیه شامل کالاهایی با ارزش افزوده بالاست که این گزاره در بررسی کدهای ۴ رقم و ۶ رقمی HS به‌صورت دقیق‌تری قابل مشاهده است. در صورت رفع تحریم‌ها و برقراری رابطه تجاری مجدد با اتحادیه اروپا، چنانچه تغییری در محصولات تولیدی و صادراتی ایران به‌وجود نیاید احتمالاً این اتحادیه همچنان محصولات زیر را از ایران وارد خواهد کرد:

- نفت خام و گاز طبیعی.
- مواد شیمیایی و محصولات با ارزش افزوده پایین.
- آهن و فولاد.

۱. مصادیق آن شامل نفت و روغن حاصل از مواد معدنی قیری، گازهای نفتی و سایر هیدروکربورهای گازی، کک نفت، قیر و آسفالت و ... هستند.

2. Trade Complementarity Index (TCI)

۳. برای مطالعه بیشتر در مورد شاخص اکمال تجاری به پژوهش‌های زیر مراجعه کنید:

- سعیدی و همکاران، امکان‌سنجی ایجاد موافقت‌نامه تجارت ترجیحی ایران با کشورهای بریکس، فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، سال بیست‌ودوم، شماره ۶۹، ۱۳۹۳، صص ۱۱-۱۲.
- ناقب، حسن (۱۳۹۲)، امکان‌سنجی انعقاد موافقت‌نامه تجارت آزاد بین ایران و شرکای تجاری (مطالعه موردی اندونزی)، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی.



شاخص در سطح کدهای ۲، ۴ و ۶ رقمی HS و همچنین بین دو کشور به صورت دوجانبه، بین یک کشور و یک منطقه و برای سال‌های مختلف قابل محاسبه است. در جدول ذیل به عنوان نمونه اعداد این شاخص بین صادرات ایران و واردات اتحادیه اروپا در سطح کدهای ۶ رقمی HS برای سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۲۰ محاسبه و ارائه شده است:

می‌دهد تا چه اندازه ترکیب کالاهای صادراتی یک کشور با ترکیب کالاهای وارداتی کشور شریک تجاری مطابقت دارد یا مکمل آن است. مقادیر بالای این شاخص، نشان می‌دهد دو کشور از افزایش تجارت سود می‌برند و بدین ترتیب نشان دهنده پتانسیل بالای همکاری تجاری میان دو کشور است. این شاخص به ویژه در ارزیابی موافقت‌نامه‌های تجاری دوجانبه یا منطقه‌ای سودمند است. این

جدول ۲۱. شاخص اکمال تجاری بین صادرات ایران و واردات اعضای اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۰۱-۲۰۲۰

سال	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰
مقدار	۲۲	۳۰	۲۵	۲۸	۲۶	۲۶	۲۷	۲۶	۲۶	۲۷	۲۷	۲۷	۲۸	۳۰	۳۰	۲۹	۲۹	۳۱	۳۸	۳۰	

مأخذ: مرکز تجارت بین‌الملل به نشانی: <https://www.trademap.org> و محاسبات محقق.

صادرات ایران به اروپا، نفت و مواد خام کشاورزی و معدنی است و اروپا واردکننده مواد خام است، شاخص اکمال تجاری رقم بالایی را نشان می‌دهد، اما برای ترسیم یک روند مناسب باید سبب صادراتی در عین متنوع شدن ارزش افزوده بیشتری به خود بگیرد.

در بررسی روند اکمال تجاری در خصوص اتحادیه اروپا مشاهده می‌شود که مقادیر عددی شاخص بیانگر سطح نسبتاً متوسط رو به پایین اکمال تجاری بین ایران و ۲۷ کشور اتحادیه اروپا طی سال‌های مورد بررسی بوده است؛ به عبارتی چنانچه عدد ۱۰۰ نمره ایدئال اکمال تجاری باشد، برای نمونه در سال ۲۰۱۹ اکمال تجاری بین صادرات ایران و واردات اعضای اتحادیه اروپا حدود ۳۸ درصد بوده که نسبت به بقیه سال‌ها بالاتر بوده است. اگرچه مشاهده روند شاخص طی سال‌های ۲۰۲۰-۲۰۰۱ در مقایسه با سایر کشورهای همسایه نشان می‌دهد میزان تکمیل‌کنندگی تجاری بین صادرات ایران و اعضای اتحادیه اروپا نسبت به کشورهای فوق بالاتر است، اما علی‌رغم بالا بودن رقم این شاخص طی سال‌های فوق‌الآمار تجارت بین ایران و اعضای اتحادیه اروپا حاکی از آن است که روند مناسب و رضایت‌بخشی در جهت افزایش میزان تطابق مستمر کالاهای متنوع صادراتی ایران با نیازهای متنوع وارداتی اعضای این اتحادیه طی سال‌های مورد بررسی شکل نگرفته که نیازمند توجه بیشتر برای افزایش مبادلات تجاری است. به این معنا که چون عمده

۲-۲-۵. شاخص پتانسیل تجاری^۱

یکی از روش‌های معمول محاسبه پتانسیل تجاری بین دو کشور یا میان یک کشور با اعضای یک اتحادیه استفاده از شاخص پتانسیل ساده است. با استفاده از شاخص پتانسیل ساده تجاری، میزان بالقوه توان صادراتی یک کشور به کشور دیگر و یا اعضای یک اتحادیه اندازه‌گیری می‌شود. این شاخص برای تجارت بین یک کشور و شرکای تجاری در سطح کدهای ۶ رقمی HS قابل محاسبه است و اطلاعات در سطح دو رقمی (فصول کالایی) و در سطح کل تجارت قابل ارائه است. در جدول ذیل ارزش پتانسیل صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا در سطح کدهای ۶ رقمی HS با استفاده از رابطه فوق‌الذکر برای سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۲۰ محاسبه و ارائه شده است:

جدول ۲۲. پتانسیل بالقوه صادراتی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی سال‌های ۲۰۰۱-۲۰۲۰ (میلیارد دلار)

سال	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰
مقدار	۷	۷	۹	۱۲	۱۷	۱۸	۲۲	۲۹	۲۰	۲۸	۳۴	۳۳	۲۲	۲۱	۱۳	۱۹	۲۳	۲۴	۹	۹	

مأخذ: همان.

1. Trade Potential Index.

دسته موافقت‌نامه‌های غیر ترجیحی قرار می‌گیرند. بررسی سیر تحولات مذاکرات به منظور انعقاد موافقت‌نامه «تجارت و همکاری» ایران و اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که نخستین دور مذاکرات در سال ۱۳۸۱ شروع و تا دور هشتم آنکه در سال ۱۳۸۴ برگزار شد، ادامه یافت. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد که این مذاکرات تنها در زمینه تجارت نبوده و دامنه‌ای از گفتگوهای سیاسی و اقتصادی را شامل می‌شد و در دور هشتم، اتحادیه اروپا صراحتاً اعلام کرده که مذاکرات مربوط به انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت و همکاری بیش از هر چیز متأثر از موضوعات سیاسی و چالش‌های موجود بین ایران و غرب به‌ویژه مسائل مربوط به موضوعات هسته‌ای بوده است. همچنین در دور چهارم مذاکرات، اتحادیه اروپا تأکید کرد که کاهش نرخ‌های تعرفه باید یک‌جانبه بوده و بیشتر جنبه آزادسازی داوطلبانه داشته و نمی‌توان انتظار کاهش در نرخ‌های تعرفه توسط اتحادیه اروپا را داشت؛ همان‌طور که گفته شد اتحادیه اروپا اساساً این موافقت‌نامه‌ها را از نوع غیر ترجیحی تلقی می‌کرد. بنابراین می‌توان گفت که در فرایند مذاکرات مربوط به انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت و همکاری، اتحادیه اروپا تاکنون بهره‌برداری مناسب در جهت تأمین منافع اقتصادی و تجاری بلندمدت خود و بهبود دسترسی به بازار ایران به عمل آورده است (زاهدطلبان و حسینی، ۱۳۸۶). به دلیل تفاوت ترکیب کالاهای تولیدی ایران و اتحادیه اروپا، چنانچه نرخ تعرفه تجارت بین ایران و اروپا کاهش یابد (حرکت به سمت تجارت آزاد) میزان افزایش واردات از اروپا بسیار بیشتر از افزایش صادرات خواهد بود؛ این رقم در مطالعه حسینی و زاهدطلبان (۱۳۸۵) حدود ۴۵ برابر تخمین زده شده است.

پس می‌توان به این صورت خلاصه کرد که ایجاد تعامل مستقیم با اتحادیه اروپا به دو پیش‌نیاز رفع تحریم‌ها و تغییر در الگوی تولید و تجارت در ایران وابسته است. بدون تغییر در الگوی تولید و تجارت حتی در صورت رفع تحریم‌ها، تعامل با شرایط فعلی مجدداً نفت در برابر کالاهای سرمایه‌ای واسطه‌ای خواهد بود. زیرا سابقه نشان داده اروپا به‌جز نفت و مشتقات آن تمایلی به واردات کالایی از ایران ندارد. این شیوه از تعامل در نهایت مجدداً وابستگی تولید به واردات و عقب‌ماندگی بیشتر را در پی خواهد داشت. همچنین در ظاهر امر مهم‌ترین شرط اتحادیه اروپا برای ایجاد ارتباط عمیق با کشورهای غیر عضو، آزادسازی تجارتی است که البته بررسی موافقت‌نامه‌های تجارت و همکاری بین ایران و اتحادیه اروپا نشان‌دهنده این است که امر آزادسازی تجارت بیشتر یک طرفه و از سوی ایران باید باشد. بنابراین اولاً، آزادسازی تجارتی پیش‌شرط‌های به‌خصوصی دارد و

مطابق با جدول فوق بالاترین میزان پتانسیل صادراتی ایران به اعضای اتحادیه اروپا به ترتیب مربوط به سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ بوده است. براساس نتایج محاسبات، حداکثر ظرفیت صادراتی اسمی ایران به کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی سال‌های مورد بررسی روند نامنظمی داشته و از ۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ به ۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ افزایش یافته است. تغییر در پتانسیل صادراتی به موجب تغییر در تنوع و میزان نیازهای کالایی بازار شرکای تجاری و همچنین متعاقب افزایش تنوع و توان صادرات ایران به جهان حاصل می‌شود. با توجه به اینکه در سال ۲۰۲۰ میلادی پتانسیل صادراتی ایران به اعضای اتحادیه اروپا حدود ۹ میلیارد دلار و در حالت بالفعل نیز رقم صادرات ایران به این کشور نیز حدود هفت میلیارد دلار بوده^۱ می‌توان بیان کرد جمهوری اسلامی ایران در حوزه عمل، صرفاً از حدود ۷۷ درصد از پتانسیل واقعی صادراتی خود به کشورهای عضو اتحادیه اروپا بهره‌مند شده است. لذا شایسته است مبتنی بر پتانسیل صادراتی کشور به طرف‌های عمده تجاری در گام اول و سایر کشورها در گام دوم، دیپلماسی اقتصادی و تجاری کشور به کمک بخش بازرگانی آمده و افزایش صادرات بالفعل ایران به طرف‌های عمده تجاری و سایر کشورها در دستور کار قرار گیرد. از طرفی نیز ملاحظه می‌شود پتانسیل صادراتی بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اروپا طی سال‌های مورد بررسی بالای ۷ میلیارد دلار بوده و در برخی سال‌ها به بالای ۳۰ میلیارد دلار رسیده است. از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۲ این شاخص افزایش پتانسیل تجاری بین ایران و اروپا را نشان می‌دهد، اما از ۲۰۱۲ به بعد با آغاز تحریم‌ها این شاخص کاهش یافته است.

۳-۵. موافقت‌نامه‌های منعقدشده میان ایران و اتحادیه اروپا

اتحادیه اروپا به‌رغم آنکه یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین شرکای تجاری ایران از گذشته‌های دور بوده، اما در حال حاضر به دلیل وجود تحریم‌های گسترده، فاقد هرگونه روابط قراردادی در قالب قرارداد و یا موافقت‌نامه دوجانبه با ایران است. پیشینه روابط اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا به قبل از انقلاب اسلامی برمی‌گردد که دارای روابط تجاری دول کامله الوداد^۲ (MFN) بودند، اما این قرارداد از سال ۱۹۷۷ عملاً به حالت تعلیق درآمد. بعد از انقلاب نیز با وجود روابط نوسانی، روابط تجاری به قوت خود باقی بود و بخشی از نیازهای صنعتی و تکنولوژیک ایران از کشورهای عضو اتحادیه اروپا تأمین می‌شد. همچنین اتحادیه اروپا شریک مهمی برای صادرات ایران در زمینه صادرات انرژی خصوصاً نفت خام به‌شمار می‌رفت. از نظر اروپا موافقت‌نامه‌های منعقد شده از نظر ماهیت، در

1. <https://www.trademap.org>.

۲. شرطی است که در بسیاری از معاهدات بین‌المللی و بیشتر در پیمان‌های بازرگانی به چشم می‌خورد. وجود این شرط در معاهده باعث می‌شود تا هر معاهده‌ای که یکی از آن دولت‌ها با دولت ثالثی منعقد کند و در قالب آن، حقوق و امتیازاتی را به کشور دیگری بدهد، طرف قرارداد اول نیز از همان امتیازات بهره‌مند شود. این امتیازات به‌طور خودکار منتقل شده و نیاز به تصویب موافقت‌نامه جدید یا تشریفات دیگری ندارد.



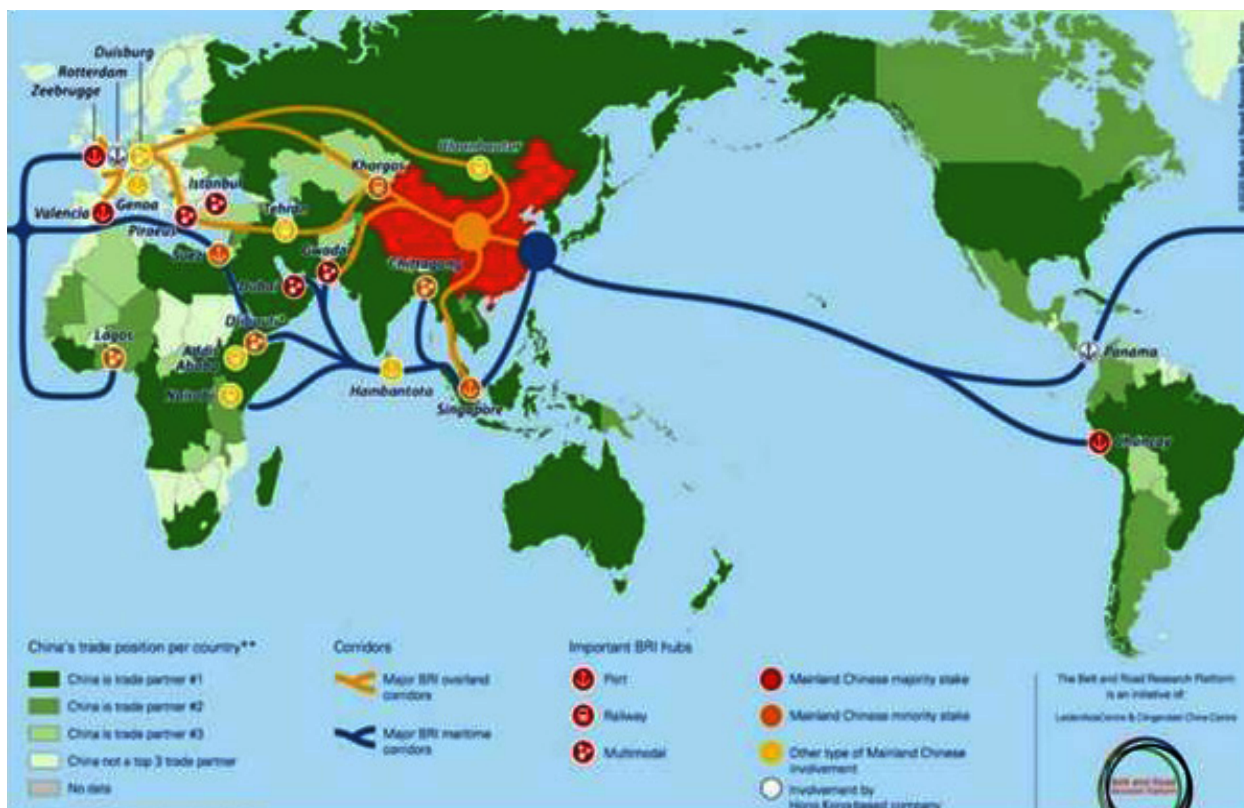
تضعیف تولید در اقتصاد منجر می‌شود و ایران از آزادسازی تجاری
نفع نخواهد برد.

۴-۵. رویکرد بدیل در تعامل میان ایران و اتحادیه اروپا

حسب بررسی‌ها، تعامل اقتصادی مستقیم ایران و اتحادیه اروپا در
شرایط فعلی بسیار دشوار و حداقلی خواهد بود؛ از این منظر و با
فرض ماندگاری تحریم، باید رویکردی بدیل جهت تعامل
میان ایران و اتحادیه اروپا طراحی شود.
ایران در رویکرد بدیل می‌تواند به گونه‌ای متفاوت با اتحادیه
اروپا در تعامل باشد و برای برقراری این تعامل جدید منتظر
رفع تحریم‌ها نماند؛ به طوری که این تعامل، توسط کشورهای
ثالث مانند چین که هم مراودات عمیق با اتحادیه اروپا دارند و هم
با ایران تجارت می‌کند، صورت پذیرد. عامل دیگری که می‌تواند
در شکل‌گیری تعامل غیرمستقیم مؤثر باشد تمایل چین برای
رسیدن به اتحادیه اروپا در ابتکار کمربند و راه با استفاده از مزیت
جغرافیایی ایران در کریدور شرق به غرب است که بعد از جنگ
روسیه و اوکراین نیز ارزندگی بیشتری پیدا کرده است.^۱

نمی‌توان در هر دوره زمانی و به صورت حساب نشده دست به این
اقدام زد. ثانیاً، آزادسازی تجاری باید دو طرف باشد و یا حداقل
ترکیبی از توافقات ترجیحی و غیرترجیحی باشد که منافع ایران را
نیز تأمین کند. ثالثاً، باید کاهش نرخ‌های تعرفه به گونه‌ای باشد که
منجر به پیشی گرفتن واردات از صادرات و نابودی صنایع داخلی
نشود. با اینکه به طور کلی اثر آزادسازی بر تجارت مثبت است و هم
صادرات را افزایش می‌دهد و هم واردات را و همچنین اثر آزادسازی
تجاری بر صادرات بیشتر از واردات است (اپریشمی و همکاران،
۱۳۸۵)، (بختیاری و سالم، ۱۳۸۷)، اما چون اولاً حجم واردات
ایران از اتحادیه اروپا بیشتر از صادرات آن است و عموماً تراز تجاری
ایران منفی است و هم واردات ایران مواد واسطه‌ای و سرمایه‌ای
است و تولید ایران به واردات این محصولات وابسته است و با افزایش
صادرات و آزادسازی تجاری تقاضای واردات در تمامی گروه‌های
کالایی افزایش می‌یابد (حسینی و زاهدطلبان، ۱۳۸۵)، (محسنی،
۱۳۸۵) و همچنین به دلیل اینکه ارزش افزوده کالاهای وارداتی در
ایران بیش از ارزش افزوده کالاهای صادراتی است و حجم واردات
از اروپا بسیار بیشتر از صادرات به اروپاست، این امر در نهایت به

تصویر ۱. مسیرهای عبوری ابتکار کمربند و راه از کشورها



Source: The Diplomat, What Will Russia's Invasion of Ukraine Mean for China's Belt and Road? March 18, 2022.

1. Forough, Mohammadbagher (2022), What Will Russia's Invasion of Ukraine Mean for China's Belt and Road?, The Diplomat, March 18, 2022.

ارزش افزوده اقلام فوق از مسیر چین به اروپا مشارکت کند؛ این اقدام به ارتقا زنجیره‌های فوق نیز کمک خواهد کرد. استفاده از شهرک‌های صنعتی موجود در کریدور شرق به غرب ایران (سرخس تا رازی) یا ایجاد شهرک‌های جدید در این مسیر به منظور پذیرش نقش صنعتی و ایجاد ارزش افزوده بر روی کالاهای عبوری از مبدأ چین به مقصد کشورهای اروپایی، پیشنهادی قابل بحث در این زمینه است.

در این شکل از تعامل، ایران به‌موجب داشتن منابع و انرژی سرشار و همچنین مزیت‌های فناورانه در برخی صنایع و نیروی کار ارزان‌تر ایرانی نسبت به نیروی کار چینی می‌تواند به‌عنوان بخشی از زنجیره‌های ارزش محصولات صادراتی چین به اروپا (خصوصاً در کالاهای صنعتی) ایفای نقش کند؛ این محصولات می‌تواند شامل کالاهای صنعتی مانند ماشین‌آلات مکانیکی و تجهیزات و مواد شیمیایی باشد؛ نکته مهم آن است که زنجیره این محصولات، تا حدودی در ایران شکل گرفته‌اند و ایران می‌تواند در مسیر افزایش

۶. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

از ایجاد زیرساخت‌های تولیدی از منافع تجارت با اروپا به‌حدی بهره برده که در حال پیشی گرفتن از اروپا به‌لحاظ اقتصادی است و اکنون یکی از مهم‌ترین دلایل تغییر سیاست‌های اخیر اتحادیه اروپا جلوگیری از قدرت گرفتن روزافزون چین و کشورهای آسیایی می‌باشد. همچنین بررسی‌ها نشان داد که کشورهای ترانس‌آتلانتیک نیز از شرکای مهم اروپا هستند که در آینده نیز احتمال افزایش روابط بین آنها زیاد است. با تحلیل آمارهای تجاری نیز مشخص شد که ترکیه از بین رقبای ایران مهم‌ترین شریک تجاری اتحادیه اروپاست و در راستای افزایش پیچیدگی در صادرات محصولات خود به اروپا عمل می‌کند. کشورهای عربستان و امارات نیز بعد از تحریم‌ها جایگزین ایران در تأمین محصولات مورد نیاز اروپا شده‌اند، اما همچنان خام‌فروش هستند و نیازهای اروپا به مواد خام را تأمین می‌کنند. در خصوص تعامل اقتصادی ایران و اروپا، اگرچه در سال‌های اخیر تعاملات مستقیم و تراز تجاری فی‌مابین کاهش یافته است، اما برقراری تعامل غیرمستقیم دور از دسترس نیست؛ توضیح اینکه ایران با استفاده از مزیت جغرافیایی خود و با مشارکت در زنجیره ارزش کالاهای صنعتی کشوری مانند چین که مایل به برقراری تعامل اقتصادی سطح بالا با اتحادیه اروپا در ابتکار کمربند و راه است می‌تواند به‌صورت غیرمستقیم با این اتحادیه تعامل کند. ایران می‌تواند از مزیت جغرافیایی و صنعتی خود در کریدور شرق به غرب استفاده کرده و حلقه‌ای از زنجیره ارزش چینی در ابتکار یک کمربند و راه باشد.

اغلب درگیری‌های منطقه‌ای و جهانی به‌جهت افزایش قدرت از طریق بر خورداری از موقعیت‌های ژئوپلیتیکی به نیت افزایش تجارت و درآمد است. به‌دلیل ظهور قدرت‌های آسیایی (خصوصاً چین)، قدرت اتحادیه اروپا در جهان کاهش یافته است. به همین دلیل اتحادیه اروپا که همواره جزء بازیگران مهم در جهان بوده، تلاش کرده است با بازنگری در سیاست‌های تجاری خود از کاهش قدرت خود جلوگیری کند؛ در این راستا سیاست تجاری جدیدی اتخاذ کرده تا نقاط ضعف را رفع کرده و نقاط قوت را تقویت کند؛ این سیاست‌ها عبارتند از:

- حمایت از گذار سبز (در جهت تقویت نقاط قوت).
 - حمایت از زنجیره ارزش مسئولیت‌پذیر (در جهت کاهش نقاط ضعف).
 - حمایت از گذار دیجیتال (در جهت تقویت نقاط قوت).
 - اصلاح سازمان تجارت جهانی (در جهت تقویت نقاط قوت).
 - تقویت روند اجرایی‌سازی موافقت‌نامه‌های تجاری (در جهت تقویت نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف).
 - تقویت مشارکت اتحادیه اروپا با همسایگان (در جهت تقویت نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف).
 - تقویت مشارکت اتحادیه اروپا با کشورهای بالکان غربی (در جهت تقویت نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف).
 - تقویت مشارکت با سایر کشورهای مهم در جهان (در جهت تقویت نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف).
- بررسی تجربه تجاری چین و اتحادیه اروپا نشان داد که چین پس



۱. ابریشمی، حمید و محسن، مهرآرا و رضا، محسنی. (۱۳۸۵). تأثیر آزادسازی تجاری بر رشد صادرات و واردات، پژوهشنامه بازرگانی، ۱۰(۴۰)، ۹۵-۱۲۶.
۲. ابوالحسن شیرازی، حبیب‌اله. (۱۳۹۲). آینده گسترش اتحادیه اروپا و چالش‌های آن، فصلنامه مطالعات روابط بین‌الملل، ۶(۲۳)، ۴۶-۹.
۳. امید، علی و عابد، اصلانی، (۱۳۸۸). درس‌های هم‌گرایی اتحادیه اروپا برای آکو، فصلنامه برنامه‌ریزی و بودجه، ۱۴(۱۰۹)، ۳.
۴. ایزدی، پیروز. (۱۳۸۷). معاهده لیسبون؛ گامی دیگر در وحدت اروپا، فصلنامه راهبرد، ۱۵(۴۷)، ۴۴۲-۴۲۹.
۵. بختیاری، صادق و بهنام، سالم. (۱۳۸۷). اثرات آزادسازی تجاری بر تجارت محصولات زیربخش‌های صنعتی ایران، پژوهشنامه اقتصادی، ۸(۳۱)، ۱۵-۲۷.
۶. امیری جیرنده، فرزاد و محمدرضا، ملکی. (۱۳۸۸). از هلسینکی تا لیسبون: شکل‌گیری یک سیاست خارجی - امنیتی و دفاعی مشترک اتحادیه اروپا، فصلنامه تخصصی علوم سیاسی، ۱۲(۴)، ۳۳-۵.
۷. حسامی، عباس (۱۴۰۲). تحولات سیاست‌گذاری ارزی و پولی در چین، مرکز پژوهش‌های مجلس، شماره مسلسل: ۱۹۲۷۵.
۸. حسینی، میرعبدالله و علی، زاهدطلبان. (۱۳۸۵). برآورد آثار کمی موافقت‌نامه تجارت و همکاری ایران و اتحادیه اروپا بر توسعه تجارت خارجی ایران، پژوهشنامه بازرگانی، ۱۰(۴۰)، ۵۳-۹۴.
۹. رصاف، مرضیه و پرویز، رستم‌زاده و کریم، اسلاملوئیان و ابراهیم، هادبان. (۱۴۰۰). اثرات جهانی تحریم نفتی ایران: کاربردی از نظریه بازی‌ها، فصلنامه تحقیقات مدل‌سازی اقتصادی، ۱۱(۴۳)، ۱۳۳-۱۷۵.
۱۰. زاهدطلبان، علی و میرعبدالله، حسینی. (۱۳۸۶). مطالعه تطبیقی موافقت‌نامه تجارت و همکاری ایران و اتحادیه اروپا با موافقت‌نامه‌های مشابه آن اتحادیه، پژوهشنامه بازرگانی، ۱۱(۴۳)، ۶۳-۹۱.
۱۱. عزتی، مرتضی و حسن، حیدری و پروین، مریدی. (۱۳۹۹). بررسی اثر تحریم‌های اقتصادی بر تولید و اشتغال بخش صنعت ایران، فصلنامه سیاست‌های راهبردی و کلان، ۸(۲۹)، ۳۸-۶۵.
۱۲. محسنی، رضا، (۱۳۸۵). تأثیر آزادسازی تجاری بر تقاضای واردات در ایران: مطالعه کالایی، پژوهشنامه بازرگانی، ۱۰(۴۱)، ۱۲-۱۸۱.
۱۳. مسعودی، حیدرعلی. (۱۴۰۰). تعامل قدرت و تجارت در سیاست تجاری ۲۰۲۱ اتحادیه اروپا و پیامدهای آن بر روابط تجاری ایران، فصلنامه روابط خارجی، ۱۳(۵۱)، ۴۳۵-۴۶۹.
۱۴. حسینی، میرعبدالله و زورار پرمه، (۱۳۸۸). ارزیابی و برآورد ظرفیت‌های تجاری کالایی دوجانبه ایران با کشورهای عضو اتحادیه اروپا، مجله دانش و توسعه، ۱۶(۲۸)، ۱۲۶-۹۵.
۱۵. منظور، داوود و منوچهر، مصطفی‌پور. (۱۳۹۲). بازخوانی تحریم‌های ناعادلانه: ویژگی‌ها، اهداف و اقدامات، فصلنامه سیاست‌های مالی و اقتصادی، ۱(۲)، ۲۱-۴۲.
۱۶. مهرگان، علی و حمید، کردبچه. (۱۳۹۶). بررسی آثار کوتاه‌مدت و بلندمدت تحریم کالاهای سرمایه‌ای وارداتی بر تولید ناخالص داخلی، فصلنامه مطالعات اقتصادی کاربردی ایران، ۶(۲۲)، ۱۹۷-۲۰۹.
۱۷. سایت گمرک جمهوری اسلامی ایران.
18. Brattberg, E., Le Corre, P., Stronski, P., & de Waal, T. (2021). China's Influence in Southeastern Central, and Eastern Europe.
19. Brenton, P. (2000). The changing nature and determinants of EU trade policies. October.
20. Brugier, C. M. (2017). The EU's trade strategy towards China: lessons for an effective turn. *Asia Europe Journal*, 15(2), 199-212.
21. Borges de Castro, R. (2022). Europe in the world in 2022: The transatlantic comeback? *European Policy Centre*, 2022 Outlook Paper. 21 January.
22. Congressional Research Service, *Iran Sanctions*, 2022.
23. European Parliamentary Research Service, *EU Trade Policy*, 2019.
24. Europe's Political Economy Programme, *Updating the European industrial strategy for the postpandemic world*, 2021.
25. European Commission (2021): *Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*.
26. García-Herrero, A., & Turégano, D. M. (2020). Europe is losing competitiveness in global value chains while China surges. *Bruegel-Blogs*.
27. Goulard, S. (2020). The impact of the US-China trade war on the European Union. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 12(1), 56-68.
28. Hoeller, P., Girouard, N., & Colecchia, A. (2000). The European Union's trade policies and their economic effects.
29. Wu, Z., Hou, G., & Xin, B. (2020). Has the Belt and Road Initiative brought new opportunities to countries along the routes to participate in global value chains?. *Sage Open*, 10(1), 2158244020902088.
30. WTO, *International Trade Statistics*, 2015.
31. WTO, *International Trade Statistics*, 2021.
32. Yılmaz, B. (2020). China-EU trade relations: Is China an economic partner, competitor or rival? (No. 2010).
33. Young, A. R., & Peterson, J. (2006). The EU and the new trade politics. *Journal of European Public Policy*, 13(6), 795-814.
34. www.Trademap.Org
35. www.imf.org/external/datamapper/profile/EU
36. www.appso.eurostat.ec.europa.eu/2021.

گزیده سیاستی

اگرچه در شرایط حاضر امکان برقراری رابطه تجاری مستقیم با اتحادیه اروپا میسر نیست، اما ایران می‌تواند با مشارکت در زنجیره‌های ارزش گذرکننده از ایران در قالب ابتکار کمربند و راه (کمربند اقتصادی شرق به غرب)، ارتباط غیرمستقیم با این اتحادیه برقرار کند.



مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

تهران، خیابان پاسداران، روبروی پارک نیاوران (ضلع جنوبی، پلاک ۸۰۲)

تلفن: ۷۵۱۸۳۰۰۰ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۵۸۵۵ پست الکترونیک: mrc@majles.ir

وبسایت: rc.majles.ir