

فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۵۸، بهار ۱۳۹۰، ۲۳۵-۲۱۱

ارزیابی تطبیقی درجه موفقیت یکپارچگی‌های تجاری منطقه‌ای منتخب

محمدرضا عابدین مقانکی* احمد اخوی**

مسعود کمالی اردکانی*** میترا رحمانی****

پذیرش: ۸۹/۴/۳۰

دریافت: ۸۸/۱۱/۵

هم‌پیوندی‌های منطقه‌ای / موفقیت / رتبه‌بندی / مرکوسور / اتحادیه اروپا / آسه‌آن / نفتا
/ سادک / اکو / سارک

چکیده

تلاش کشورهای درحال توسعه برای ادغام و یکپارچه شدن با اقتصاد جهانی با انتظار کمک به افزایش سطح بهره‌وری در اقتصاد داخلی، بهبود چشم‌انداز رشد و افزایش معیارهای (استانداردهای) زندگی شهروندان از طریق افزایش جریان تجارت، فناوری و سرمایه صورت می‌پذیرد. اما تمامی یکپارچگی‌ها لزوماً موفق نبوده‌اند یا حداقل درجه موفقیت آن‌ها یکسان نبوده، در این مقاله به بررسی درجه موفقیت نسبی چند هم‌پیوندی منتخب در قیاس با یکدیگر پرداخته‌ایم.

این هم‌پیوندی‌ها شامل نفتا و مرکوسور در آمریکا، سادک در آفریقا، اتحادیه اروپا در اروپا و نیز آسه‌آن، سارک و اکو در آسیا می‌شود که با استفاده از شاخص‌های اقتصادی، تجاری و تسهیل تجاری به‌لحاظ کسب موفقیت رتبه‌بندی شده‌اند. براساس نتایج به‌دست آمده

* عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی و مدرس دانشگاه پیام نور

** عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، مشاور سرپرست مؤسسه

*** عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، رایزن بازرگانی ایران در چین

**** عضو هیأت علمی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

■ محمدرضا عابدین، مسئول مکاتبات.

abedin.reza@gmail.com

رتبه یکپارچگی‌های تجاری منتخب به ترتیب مرکوسور، اتحادیه اروپا، آسه‌آن، نفتا، سادک، اکو و سارک است. براساس نتایج حاصل از پژوهش، هم‌پیوندی‌های موفق به‌طور نسبی، به ترتیب عبارت‌اند از مرکوسور، اتحادیه اروپا، آسه‌آن، نفتا، سادک، اکو و سارک. این رتبه‌بندی موفقیت نسبی هر یک از هم‌پیوندی‌ها در قیاس با یکدیگر را به نمایش می‌گذارد.

طبقه‌بندی JEL : F13, F15

مقدمه

کشورهای در حال توسعه در پی ادغام و یکپارچه شدن با اقتصاد جهانی هستند. تلاش این کشورها با انتظار کمک به افزایش سطح (میزان) بهره‌وری در اقتصاد داخلی، بهبود چشم‌انداز رشد و افزایش معیارهای (استانداردهای) زندگی شهروندان از طریق افزایش جریان تجارت، فناوری و سرمایه صورت می‌پذیرد. البته براساس مشاهدات، نیل به منافع حاصل از یکپارچگی تجاری، مشروط به شرایطی چند محتمل است؛ این پیش‌شرط‌ها مواردی چون برخورداری کشور از سطح مشخصی از ظرفیت تولید داخلی، مهارت‌های انسانی و فناوریانه، ترکیبی از سازمان‌های حمایت از (رقابت در) بازار و زیرساخت‌های مناسب را دربرمی‌گیرد. فراهم کردن چنین پیش‌شرط‌هایی به مقدار زیادی به فرایند یکپارچگی بازارهای داخلی با بازارهای خارجی و افزایش تقسیمات نیروی کار صنعتی موجب شبکه متراکم پیوندهای داده‌ستاده‌ای بین بخشی (که نشان‌دهنده گستردگی ارتباط میان صنایع داخلی می‌باشد) گره خورده است. هرچند ادعا می‌شود که موافقتنامه‌های منطقه‌ای لزوماً تنها راه چاره نیستند، لیکن این موافقتنامه‌ها طی سال‌های اخیر نقش ارزنده‌ای در زمینه افزایش تجارت و سرمایه‌گذاری منطقه‌ای ایفا کرده‌اند؛ لذا بسیاری از کشورها در پی ایجاد چنین همکاری‌هایی هستند. به طوری که حتی برخی کشورهای شمال اقدام به پذیرش کشورهای جنوب در موافقتنامه‌های موجود کرده‌اند و یا با آن‌ها موافقتنامه‌های جدیدی منعقد کرده‌اند.

منطقه‌گرایی عموماً با ایجاد ترتیبات تجاری منطقه‌ای میان کشورهای همسایه شناخته می‌شود. چنین ترتیباتی عمدتاً از نظر شکل، اندازه و دامنه ترجیحات اعطایی میان اعضا و درجه هماهنگی سیاستی میان آن‌ها با یکدیگر متفاوتند. ارزیابی چنین ترتیباتی به طور سنتی بر این نکته تمرکز می‌کنند که آیا آزادسازی یا تبعیض بر رفاه اقتصادی ناشی از ایجاد و انحراف تجاری کشورها تأثیر می‌گذارد؟ و این تأثیر چگونه است؟ براساس نظریه سنتی تجارت، رفاه اقتصادی تحت شرایط تجارت آزاد جهانی که باعث تقسیم کار بین‌المللی مبتنی بر مزیت نسبی و استفاده بهینه از منابع می‌شود، به حداکثر می‌رسد. بر این مبنای، حتی کشورهای عقب‌مانده اقتصادی نیز منتفع خواهند شد. در طرف مقابل، تعرفه‌ها و دیگر موانع تجاری منطقی برد - برد و الگوی استفاده از منابع را خدشه‌دار کرده و منافع حاصل

از تجارت را کاهش خواهد داد. بنابراین حرکت به سمت شکل ایده‌آلی تجارت آزاد، ایجاد موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای است. هرچند در موافقتنامه‌های منطقه‌ای، کشورها مجبور خواهند بود تجارت با اعضای صادرکننده کالاهای گران‌تر را جایگزین کشورهای غیرعضو صادرکننده کالاهای ارزان‌تر کنند. ضمن آن که دولت‌ها بخشی از درآمد تعرفه‌ای خود را از دست خواهند داد. اما با این وجود، اغلب کشورها چه در گام‌های نخستین توسعه تجارت آزاد و چه در گام‌های پیشرفته‌تر، مایل به ایجاد چنین هم‌پیوندی‌های تجاری هستند. اما سؤالی که معمولاً وجود دارد آن است که در چه شرایطی می‌توان یک ترتیب تجاری منطقه‌ای را در مقایسه با دیگر ترتیبات تجاری منطقه‌ای مشابه، موفق و کارآمد ارزیابی کرد و اصولاً ملاک‌های موفقیت یک ترتیب تجاری منطقه‌ای چیست؟

از آنجایی که تمامی یکپارچگی‌ها لزوماً موفق نبوده‌اند یا حداقل درجه موفقیت آن‌ها یکسان نبوده، در این مقاله به بررسی درجه موفقیت چند هم‌پیوندی منتخب در قیاس با یکدیگر پرداخته‌ایم. این هم‌پیوندی‌ها شامل نفتا (NAFTA) و مرکوسور (MERCOSUR) در آمریکا، سادک (SADC) در آفریقا، اتحادیه اروپا (EU) در اروپا و نیز آسه‌آن (ASEAN)، سارک (SAARC) و اکو (ECO) در آسیا می‌شود.^۱ شاخص‌های مورد استفاده برای رتبه‌بندی هم‌پیوندی‌ها به‌لحاظ کسب موفقیت شامل یک شاخص اقتصادی (سهم تولید ناخالص داخلی منطقه از جهان)، شاخص‌های تجاری (شاخص درجه ادغام تجاری و شاخص هم‌پیوندی تجاری) و شاخص‌های تسهیل تجاری (بهبود در دسترسی درون منطقه‌ای و بهبود در دسترسی به بازار منطقه) است.

برای ارزیابی وضعیت موفقیت یکپارچگی‌های تجاری منطقه‌ای در قیاس با یکدیگر، از یکی از معیارهای رتبه‌بندی چندمتغیره، روش تاکسونومی عددی، استفاده می‌شود. دلیل این امر آن است که اولاً نمی‌توان به راحتی موفق بودن یا نبودن مناطق در نیل به اهداف خود در ایجاد یکپارچگی منطقه‌ای را معین کرد، زیرا اغلب نیل به اهداف به‌طور کامل صورت نمی‌گیرد، اما درجه نیل به آن‌ها نیز متفاوت است، ثانیاً معیاری یک‌متغیره برای نشان دادن

۱. سازمان همکاری‌های اقتصادی اکو (ECO) از آن جهت انتخاب شده است که ایران یکی از اعضای آن محسوب می‌شود. هرچند ایران در هم‌پیوندی‌های دیگری چون OIC و D8 نیز عضویت دارد، اما فرایند مذاکرات هیچ‌یک از آن‌ها به اندازه فرایند مذاکراتی اکو پیش نرفته است. همچنین اکو دارای ویژگی مهم واقع بودن اعضای آن در یک منطقه جغرافیایی مشخص بوده و عمده کشورها به‌لحاظ فاصله جغرافیایی نزدیک به یکدیگر هستند.

وضعیت نسبی موفقیت مناطق وجود ندارد، لذا لازم است از معیارهای چندمتغیره برای مقایسه مناطق با یکدیگر بهره جست.

رشد بی‌سابقه بلوک‌های تجاری منطقه‌ای یکی از روندهای مهم بین‌المللی طی سال‌های گذشته بوده به طوری که در حال حاضر تقریباً همه کشورها عضو یک یا چند موافقتنامه تجاری منطقه‌ای هستند. علاوه بر این، طی دهه گذشته این موافقتنامه‌ها شاهد تحولات کیفی مهمی هم بوده‌اند، همگرایی‌های منطقه‌ای اثرات مختلف اقتصادی بر کشورهای عضو و همچنین بر نظام تجاری چندجانبه برجای می‌گذارند.

بخش‌بندی مقاله پیش‌رو به این صورت است که پس از ارائه مقدمه، شاخص‌های ارزیابی هم‌پیوندی‌های تجاری ارائه می‌شود و سپس شاخص‌های محاسبه شده یکایک مورد بررسی قرار می‌گیرند. روش‌شناسی و نتایج رتبه‌بندی یکپارچگی‌های منطقه‌ای قسمت بعدی مقاله را شکل می‌دهد. در انتها نیز جمع‌بندی مقاله آورده شده است.

۱. مبانی نظری

در بحث منطقه‌گرایی عمدتاً دو گروه تئوری قابل شناسایی‌اند. تئوری‌های سنتی و جدید منطقه‌گرایی. تئوری‌های سنتی در بحث منطقه‌گرایی عمدتاً بر سه موضوع ایجاد تجارت، انحراف تجارت و رابطه مبادله (قیمت) در خصوص کالاهای اولیه متمرکز است. این تئوری‌ها صرفاً در خصوص تحلیل موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای به کار می‌رود که موانع تعرفه‌ای کالاهای اولیه را حذف کرده یا کاهش می‌دهند. این نوع منطقه‌گرایی موسوم به منطقه‌گرایی سنتی یا یکپارچگی سطحی است. در مقابل، تئوری‌های منطقه‌گرایی جدید صرفاً به مکانیزم‌های تخصیص عوامل تولید (کاهش یا حذف بخشی از تعرفه‌های کالاهای اولیه) نمی‌پردازند، بلکه به ارتباط بین تجارت و بهره‌وری (تئوری‌های جدید رشد)، رقابت ناقص و رفتار رانت‌جویانه و همچنین موضوعات بحث‌انگیز منطقه‌گرایی در مقابل چند جانبه‌گرایی می‌پردازد.

به‌طور عمومی و خلاصه همکاری‌های اقتصادی بین کشورها در مراحل مختلفی قرار داشته و صورت می‌گیرند که نشان‌دهنده درجه همکاری اقتصادی بین اعضا است. اشکال همکاری را می‌توان به دو شکل عمده تقسیم کرد:

الف - همکاری‌هایی که منجر به آزادی حرکت کالا، خدمات و عوامل تولید بین کشورهای عضو بشود.

ب - همکاری‌هایی که علاوه بر آزادی تجارت و عوامل تولید، همکاری در زمینه‌های سیاست پولی و مالی را نیز به وجود آورد.

یکپارچگی اقتصادی طی پنج مرحله اصلی گسترش می‌یابد که کاهش موانع تعرفه‌ای اولین مرحله آن می‌باشد. یک طرح یکپارچگی در نهایت ممکن است تا آنجا پیش رود که کشورهای عضو سیاست‌های اقتصادی مشترکی را اتخاذ نمایند. در واقع هر مرحله، علاوه بر آنکه در برگیرنده مراحل قبل است، تسهیلات بیشتری را نیز برای همکاری بین کشورها فراهم می‌کند. موافقت‌نامه تجاری ترجیحی، منطقه تجارت آزاد، اتحادیه گمرکی، بازار مشترک و اتحادیه اقتصادی مراحل مختلف یکپارچگی اقتصادی محسوب می‌شوند.

آمار نشان می‌دهد که شایع‌ترین نوع موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای را موافقتنامه‌های تجارت آزاد تشکیل می‌دهند. این نوع موافقتنامه‌ها حدود ۷۰ درصد کل موافقتنامه‌ها را شامل می‌شوند. موافقتنامه‌های آزادسازی محدود (مانند موافقتنامه‌های ترجیحات تجاری) و همچنین اتحادیه‌های گمرکی بقیه موافقتنامه‌های تجارت منطقه‌ای را تشکیل می‌دهند.

در حال حاضر نیز وضعیت فعلی موافقتنامه‌های تجاری منطقه‌ای در جهان به قرار ذیل است. تا کنون بیش از ۳۰۰ موافقتنامه تجارت منطقه‌ای به سازمان جهانی تجارت اعلام شده که از این میان ۲۰۸ مورد در حال حاضر لازم‌الاجرا هستند. مطابق آخرین آمار منتشره از سوی دبیرخانه سازمان جهانی تجارت، در حال حاضر ۲۸ اتحادیه منطقه‌ای در جهان فعالیت می‌کنند که در مجموع بیش از ۲۰۰ کشور در آن‌ها عضو هستند. در بین این ۲۸ اتحادیه، هفت اتحادیه در آسیا، شش اتحادیه در اروپا، شش اتحادیه در آمریکا، سه اتحادیه در آفریقا، سه موافقتنامه در اقیانوسیه و بقیه بین کشورهای مختلف در حال توسعه به صورت بین‌قاره‌ای منعقد شده‌اند. مسلم است با اختلاف سطحی که بین میزان تولید و تجارت در مناطق مختلف جهان وجود دارد میزان تولید، تجارت و عملکرد اقتصادی اتحادیه‌های مختلف هم متفاوت است. ارقام ارزش صادرات درون منطقه‌ای (که از نسبت تجارت بین‌اعضا بر تجارت کل اعضا با دنیا به دست می‌آید) اتحادیه‌های چهار قاره در ۲۰ سال گذشته نشان می‌دهد اتحادیه‌های منطقه‌ای عمدتاً از سال ۱۹۸۰ به تدریج سهم بیشتری از

صادرات جهان رابه‌دست آورده‌اند. اطلاعات و آمار تجاری نیز در ظاهر حاکی از افزایش تجارت درون منطقه‌ای این اتحادیه‌ها و در نتیجه ایجاد تجارت است، اما تجزیه و تحلیل دقیق‌تر داده‌ها لزوماً بیانگر ایجاد تجارت در این مناطق نیست.

۲. روش‌شناسی رتبه‌بندی

برای تعیین رتبه‌بندی عموماً از روش‌های تصمیم‌گیری چند متغیره استفاده می‌شود که هر یک معایب و محاسنی دارد. در این قسمت متدولوژی‌های مرتبط با رتبه‌بندی بحث خواهند شد. اکثر این متدولوژی‌ها شامل یک مدل، الگوریتم و یا تکنیک دارد می‌باشد که در بعضی از آن‌ها با تصمیم‌گیرندگان تعامل وجود دارد که این تعامل قبل از حل مدل و یا در حیل حل مدل می‌باشد. به عبارت دیگر در این متدولوژی‌ها از تصمیم‌گیرندگان برای رسیدن به تصمیم صحیح نظرخواهی می‌شود. اما در بعضی دیگر از آن‌ها تنها با استفاده از فرمول‌ها به حل مدل اقدام می‌شود و تعاملی با تصمیم‌گیرندگان وجود ندارد. برخی متدولوژی‌های رتبه‌بندی عبارت‌اند از:

تحلیل عاملی، فرایند تحلیل سلسله مراتبی، تحلیل خوشه‌ای، تاکسونومی عددی، تحلیل پوششی داده‌ها، انحراف از اپتیمم و روش موریس. در اینجا چهار مورد نخست از این متدولوژی‌ها بررسی می‌شوند.^۱

۲-۱. روش تحلیل عاملی

تحلیل عاملی روشی آماری است که بین مجموعه‌ای فراوان از متغیرهایی که به ظاهر بی‌ارتباط هستند رابطه خاصی را تحت یک مدل فرضی برقرار می‌کند. کاربرد اصلی این روش، کاهش تعداد متغیرها به عواملی می‌باشد که ممکن است در ظاهر وجود نداشته باشند؛ ولی درنهایت به شکل غیر وابسته باعث ایجاد اختلافات مکانی می‌شوند. از طرف دیگر می‌توان با استفاده از این روش تعیین کرد که هر یک از عامل‌ها چه اندازه در ایجاد این اختلاف، نقش دارند. تفاوت بین این روش و رگرسیون چندگانه در این است که اولاً، متغیرها به صورت مستقیم در ساختار مدل ارتباطی ظاهر نمی‌شوند، ثانیاً تعداد عامل‌ها (که

۱. توسعه روستایی و کشاورزی، (۱۳۸۹).

ترکیبی خطی از متغیرهای اصلی هستند و ویژگی خاصی از ارتباط متغیرها را نشان می‌دهند) به مراتب کمتر از تعداد متغیرهای اصلی هستند. بنابراین یکی از اهداف اصلی روش تحلیلی عاملی کاهش ابعاد داده‌هاست.

برعکس روش تجزیه و تحلیل خوشه‌ای که متغیرها دارای ارزش مساوی هستند، در این روش ابتدا یک ماتریس همبستگی برای هر جفت از مناطق تشکیل می‌شود و با در نظر گرفتن اهمیت نقش هر یک در ایجاد عامل‌ها به ارزش آن‌ها بار ویژه‌ای داده می‌شود و در نهایت متغیرهایی که ویژگی برجسته‌تری نسبت به بقیه دارند، انتخاب می‌شوند و در دسته‌بندی مناطق مورد استفاده قرار می‌گیرند. البته باید توجه داشت که چگونگی انتخاب و کیفیت اطلاعاتی که به کار گرفته می‌شود، تأثیر قاطعی در نتیجه این روش خواهد داشت؛ اما با توجه به توسعه سریع عوامل نرم‌افزار کامپیوتری و روش‌های آماری مانند تحلیل‌های چند متغیره، روش یاد شده کاربرد مؤثرتری در برنامه‌ریزی‌ها دارد. برای تجزیه و تحلیل چهار مرحله وجود دارد.

مرحله اول: مطالعه تنوع و گوناگونی و مکان‌ها بر حسب هر یک از متغیرهای انتخابی.

مرحله دوم: بررسی ارتباط میان متغیرهای انتخابی با ایجاد یک ماتریس همبستگی.

مرحله سوم: تحلیل آماری اجزای اساسی برای به‌دست آوردن عامل‌های عمده‌ای که

برطبق آن‌ها مکان‌ها از یکدیگر متمایز می‌شوند. در این مرحله چند متغیر مستقل

جدید و عمده (عامل) از میان یک مجموعه بزرگ انتخاب می‌شود که براساس

امتیاز عامل در مرحله بعدی، طبقه‌بندی مکان‌ها انجام می‌شود.

مرحله چهارم: رتبه‌بندی مکان‌ها در یک نمودار پراکنندگی با استفاده از عوامل به‌دست

آمده به‌عنوان محور و جای‌گذاری مکان‌ها به‌عنوان نقاط. به‌طور واضح هر دو

منطقه‌ای که در نمودار به هم نزدیک‌تر هستند به یکدیگر شبیه‌تر بوده و در یک

گروه قرار می‌گیرند. به این ترتیب چند گروه از مکان‌ها تعیین می‌شود.

به‌هر حال روش تحلیلی عاملی مدعی است که در این روش مشکلات مربوط به مسائل

زیر را بر طرف می‌کند:

۱. یکسان نبودن واحد نماگرها؛
۲. تأثیر تعداد نماگرها به‌ویژه تجمع آن‌ها در زمینه‌ای خاص در نتیجه نهایی (وجود

همبستگی میان نماگرها)؛

۳. اهمیت نسبی یا وزن نماگرها در شاخص نهایی؛

۴. ذهنی و ارزشی بودن مفهوم و موضوع مورد بررسی (یعنی امکان‌پذیر نبودن تبیین مفهوم و سطح توسعه با یک و یا حتی مجموعه‌ای از نماگرها (توفیق، ۱۳۷۲).

۲-۲. فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی

فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی یکی از روش‌های تصمیم‌گیری است^۱. علت سلسله‌مراتبی خواندن این روش آن است که ابتدا باید از اهداف و استراتژی‌های سازمان در راس هرم شروع کرد و با گسترش آن‌ها معیارها را شناسایی کرد تا به پایین هرم برسیم. فرض کنید n رقیب و m معیار برای ارزیابی آن‌ها داشته باشیم. گام‌های این روش به شرح زیر است:

۱. تعیین معیارها.

۲. مقایسه زوجی هر دو رقیب $(n-1)/2$ (مقایسه n) برای هر معیار و تشکیل ماتریس $n \times n$ رقبا که درایه‌های آن اعدادی در فاصله‌ای مشخص‌اند و برتری نسبی یکی را بر دیگری بیان می‌کنند.

مثلاً: اگر طرح i از طرح j خیلی بهتر باشد به عنصر α_{ij} عدد ۵ نسبت می‌دهیم پس:

$$\alpha_{ij}=1.5$$

۳. به‌دست آوردن وزن هر رقیب برای این معیار (یعنی یک بردار x_n که این کار با انجام یک سری عملیات سطری - ستونی بر روی ماتریس گام قبل و استفاده از روش eigenvector انجام می‌شود و برداری به‌دست می‌آید که جمع عناصر آن یک و مقدار عنصر λ_m آن وزن رقیب λ_m را برای این معیار نشان می‌دهد.

۴. گام‌های ۱ تا ۳ را برای تمام معیارها انجام دهید تا در نهایت m بردار n تایی به‌دست آید و با در کنار هم گذاردن آن‌ها یک ماتریس $m \times n$ تشکیل شود.

۵. مقایسه زوجی خود معیارها و به‌دست آوردن وزن هر یک از آن‌ها از روی ماتریس

معیارها که برتری معیارها را نسبت به هم نشان می‌دهد (یک بردار x_m)

1. <http://fa.wikipedia.org/wiki>

۶. ضرب بردار وزن معیارها در ماتریس mxn و در نهایت به دست آوردن وزن نهایی هر رقیب.

۷. تست سازگاری برای نبود تناقض در تخصیص اعداد برتری طرحها در مقایسه با معیارها.

مسئله دیگری که در همین زمینه مطرح می شود AHP گروهی است که در آن عده ای از افراد نظرات خود را ارائه می کنند و در سیستم های خبره نیز کاربرد دارد.

۲-۳. تحلیل خوشه ای

تحلیل خوشه ای روشی است آماری که مجموعه ای از افراد را برحسب اندازه همانندی میان آنها گروه بندی می کند؛ بنابراین هر خوشه گروهی است که افراد تشکیل دهنده آن بیشترین همانندی و شباهت را با یکدیگر دارند^۱. تحلیل خوشه ای می تواند از نوع طبقاتی یا غیرطبقاتی باشد. در روش طبقاتی به مشخص شدن تعداد خوشه ها در پایان کار نیازی نیست و فرایند خوشه بندی با شناخت خوشه آغاز می شود و در ادامه با توجه به اهمیت همانندی و تجانس خوشه ها در هم ادغام می شوند تا سرانجام همه خوشه ها در یک خوشه جمع شوند^۲. اما در روش غیرطبقاتی، نخست افراد به گروه دلخواه تقسیم می شوند و سپس هر فرد در گروهی قرار می گیرد که معمولاً کمترین فاصله را تا میانگین آن گروه دارد.

آنچه بسیار مهم است شباهت و همانندی پایه اصلی و نحوه محاسباتی در هر تحلیل خوشه ای است^۳. روش های گوناگونی برای اندازه گیری همانندی پیشنهاد شده که هر یک از آنها با توجه به کاربرد و طرح مسئله مورد بررسی کاربرد پیدا می کند. در این مطالعه با توجه به اهمیت شاخص های موجود در بخش مالی و نیز مؤلفه های مشترک ورودی به تحلیل خوشه ای توسط تحلیل عاملی، برای محاسبه فاصله شاخص ها از روش مرسوم وارد استفاده می شود.

در روش وارد برای قراردادن هر یک از شرکت های انتخابی در گروه های پیشنهادی

۱. سید محمدرضا حاج سید جوادی و دکتر محسن صمدی (۱۳۸۸).

2. Gordon, (1981).

3. Hair & et al., (1998); 428.

4. Sharma, (1996); 186.

تلاش می‌شود از مجموع مربعات انحرافات درون گروهی مربوط به شرکت‌ها حداقل شود به گونه‌ای که شرکت‌هایی که در یک خوشه قرار می‌گیرند از نظر ارزشیابی شاخص‌ها (امتیاز عاملی) بسیار نزدیک به هم باشند و از حداقل واریانس گروهی برخوردارند. در ادامه پس از تعیین و نام‌گذاری خوشه‌های تشکیل شده به منظور اعتبارسنجی از صحت انتخاب درست و اهمیت مؤلفه‌های مشترک در تمامی خوشه‌ها از آزمون تشخیصی مانند روش آنالیز خوشه‌ای یکی از روش‌های (DA) استفاده می‌شود. تحلیل تشخیصی تقسیم‌بندی است، با این تفاوت که در این روش یک متغیر وابسته کیفی یا باینری برای تعریف بین گروه‌ها از ابتدا تعریف شده است. تفاوت بین گروهی از طریق حداکثر کردن واریانس بین گروه‌های شرکت‌های موردنظر نسبت به واریانس درون گروهی خوشه‌های شرکت‌ها محاسبه می‌شود. تحلیل تشخیصی بر پایه یک معادله خطی انجام می‌شود. یادآوری می‌شود که برای دستیابی به نتایج تجربی باید در صورت انتخاب شاخص‌های مهم، به جای مؤلفه‌های مشترک ابتدا متغیرها را نرمال کرد.

۴-۲. آنالیز تاکسونومی عددی

یکی از متداول‌ترین روش‌های رتبه‌بندی براساس تعدادی شاخص، آنالیز تاکسونومی عددی است که در این پژوهش نیز مورد استفاده قرار گرفته است. این روش که اولین بار توسط آندرسن (۱۷۶۳) پیشنهاد شده، در سال ۱۹۵۰ توسط تعدادی از ریاضی‌دانان لهستانی بسط داده شد. این روش قادر است، یک مجموعه را به زیرمجموعه‌های کم و بیش همگن تقسیم کرده و مقیاسی برای رتبه‌بندی ارائه دهد.

برخی منتقدان، براین روش ایراداتی وارد کرده‌اند، یکی از مهم‌ترین آن‌ها عبارت است از این که ممکن است برخی شاخص‌های مورد استفاده برای رتبه‌بندی با یکدیگر همخطی داشته و نتایج حاصله را تحت تأثیر انحرافی خود قرار دهند، اما روش مزبور، امکانی برای نمایش و یا حذف همخطی ندارد. در مطالعات تکمیلی برای پرهیز از بروز این مشکل، از روش مولفه‌های اصلی جهت به‌دست آوردن متغیرهای جدید که ضمن استفاده از اطلاعات شاخص‌های اصلی، مشکل مزبور را ندارند، استفاده می‌شود. در مرحله بعد و با استفاده از

روش تاکسونومی عددی، هم‌پیوندی‌های تجاری با توجه به متغیرهای مورد نظر، رتبه‌بندی خواهند شد.

همان‌طور که بیان شد، در صورت وجود همخطی چشمگیر میان شاخص‌های مورد بررسی، ماتریس مبدل شاخص‌ها (\bar{E}) که براساس روش مؤلفه‌های اصلی به دست می‌آید، برای نیل به شاخص‌های جدید که همخطی میان آن‌ها از بین رفته استفاده می‌شود. ماتریس جدید که با Y نشان داده شده عبارتست از حاصل ضرب ماتریس اولیه (X) در ماتریس مبدل شاخص‌ها \bar{E} ، برای رتبه‌بندی مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

$$Y = X \cdot \bar{E}$$

اما اگر در بررسی‌های آماری مشخص شود که بین شاخص‌های اولیه (ماتریس X) همخطی وجود نداشته یا قابل اغماض است، نیازی به استفاده از تکنیک مؤلفه‌های اصلی نبوده و ماتریس X (شاخص‌های اولیه) برای رتبه‌بندی مورد استفاده قرار خواهد گرفت. فرایند انجام رتبه‌بندی با استفاده از شاخص‌ها (ماتریس X) یا در صورت لزوم ماتریس Y ، عبارتست از:

مرحله اول: مؤلفه (شاخص)ها، تعیین و بر مبنای آن‌ها ماتریس استاندارد به صورت زیر تشکیل می‌شود.

$$\bar{y}_{0j} = \frac{\sum_{i=1}^k y_{ij}}{n} \quad i=1, 2, \dots, n \quad j=1, 2, \dots, n$$

$$S_{0j}^2 = \frac{\sum_{i=1}^k (y_{ij} - \bar{y}_{0j})^2}{n}$$

$$Z_{ij} = \frac{y_{ij} - \bar{y}_{0j}}{S_{0j}}$$

Z_{ij} : عناصر ماتریسی استاندارد.

$$Z = \begin{bmatrix} Z_{11} & Z_{12} & \dots & Z_{1k} \\ Z_{21} & Z_{22} & \dots & Z_{2k} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ Z_{n1} & Z_{r1} & \dots & Z_{nk} \end{bmatrix}$$

مرحله دوم: در این مرحله، ماتریس فاصله‌ها که عناصر آن (Dab) فاصله متغیرهای دو کشور a و b می‌باشد، به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$D_{ab} = \sqrt{\sum_{i=1}^k (Z_{ai} - Z_{bi})^2}$$

بدیهی است که $D_{ab} = D_{ba}$ یعنی ماتریس فاصله‌ها، ماتریس متقارن است. همچنین عناصر قطر اصلی آن، صفر می‌باشد.

مرحله سوم: در این مرحله با استفاده از اطلاعات ماتریس به دست آمده از مرحله پیشین، در هر سطر کوچک‌ترین عدد را انتخاب می‌کنیم. به این ترتیب ماتریسی تشکیل می‌شود که یک ستون آن کشورها و ستون دیگر آن کوتاه‌ترین فاصله کشورهاست.

مرحله چهارم: با استفاده از ماتریس نهایی مرحله سوم، میانگین و انحراف معیار کوتاه‌ترین فاصله‌ها را به دست می‌آوریم.

$$\bar{d} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j}{n} \quad S_d^2 = \frac{\sum_{j=1}^n (d_j - \bar{d})^2}{n}$$

فاصله اعتماد $(1 - \alpha)$ درصدی برای متغیر d_j می‌سازیم:

$$I_{d, 1-\alpha} (L = \bar{d} - 2.S_d \quad \cdot \quad \bar{L} = \bar{d} + 2.S_d)$$

کشورهایی که d_j آن‌ها در بین دو حد محاسبه شده و به عنوان کشورهای همگن در یک گروه طبقه‌بندی می‌شوند، در نظر می‌گیریم و کشورهایی که خارج از فاصله اعتماد قرار می‌گیرند، به عنوان کشورهای غیرهمگن از مجموعه حذف می‌شوند.

مرحله پنجم: در این مرحله اگر فاصله کشوری با بقیه کشورها تفاوت فاحشی داشته باشد، حذف می‌شود و دوباره تمام مراحل قبلی تکرار می‌شود (اگر کشوری از مجموعه حذف نشود کار را می‌توان ادامه داد).

مرحله ششم: در این مرحله ماتریس جدید بعد از حذف برخی کشورها، مجدداً بازنویسی می‌شود و همچنین ماتریس استاندارد شده از روی آن به دست می‌آید. در ماتریس استاندارد برای هر ستون بزرگترین مقدار را پیدا کرده و نام آنرا «مقدار ایده‌ال» و یا $Z_{i, \max}$ می‌نامیم. پس از یافتن مقادیر ایده‌ال در مورد هر یک از مولفه‌ها، برای هر یک از کشورها مقدار C_j (سرمشق جاذبه بازار) به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$C_b = \sqrt{\sum_{j=1}^n (Z_j - Z_b^{\max})^2}$$

در این رابطه، هر اندازه C_{ij} کوچک تر باشد، رتبه هم پیوندی بالاتر خواهد بود. پس از تعیین C_i ها، میانگین و انحراف معیار آنها نیز محاسبه می شوند.

$$\bar{C} = \frac{\sum_{i=1}^k C_b}{n} \quad S_c^2 = \frac{\sum_{i=1}^k (C_b - \bar{C})^2}{n}$$

و بر مبنای مقادیر فوق، حد مطلوب سرمشق جاذبه بازار (C^*) مطابق رابطه زیر تعیین می شود:

$$C^* = \bar{C} + 2S_c$$

در نهایت معیاری (ضریب اهمیتی) که بر اساس آن بتوان هم پیوندی های تجاری را رتبه بندی کرد، از رابطه زیر به دست می آید.

ضریب اهمیت کشور از حیث شاخص های جاذبه بازار

$$F_i = \frac{C_i}{C^*} = \frac{\text{سرمشق جاذبه بازار}}{\text{حد مطلوب سرمشق جاذبه بازار}}$$

با به دست آوردن F_i می توان هم پیوندی های تجاری را بر اساس F_i صعودی رتبه بندی کرد. در این رابطه هر چه شاخص F_i به صفر نزدیک تر باشد، هم پیوندی مزبور در مقایسه با سایر هم پیوندی ها از رتبه بهتری برخوردار خواهد بود.

شاخص های ارزیابی هم پیوندی های تجاری

در این مقاله، همان طور که پیش تر نیز اشاره شد، ارزیابی هم پیوندی های تجاری با استفاده از شاخص های مذکور صورت می گیرد.

شاخص اقتصادی تغییر در سهم اقتصادی منطقه (سهم تولید ناخالص داخلی منطقه از جهان). شاخص های تجاری همچون تغییر در شاخص درجه ادغام تجاری، تغییر در شاخص هم پیوندی تجاری (نسبت تجارت درون منطقه از کل تجارت منطقه)، تغییر در سهم منطقه از تجارت جهانی (نسبت کل تجارت منطقه از کل تجارت جهانی).

شاخص های تسهیل تجاری همچون تغییر در بهبود دسترسی درون منطقه ای (سهم تعرفه

درون منطقه‌ای از تعرفه منطقه با جهان خارج) و نیز تغییر در بهبود دسترسی به بازار منطقه (سهم تعرفه منطقه از تعرفه جهانی).

با توجه به آن که مطالعات مختلفی در زمینه هم‌پیوندی‌های منتخب صورت پذیرفته، در این مقاله بدون پرداختن به اینگونه اطلاعات و جزئیات، صرفاً به ذکر برخی منابع قابل مطالعه در این زمینه پرداخته می‌شود.

نتایج محاسبه شاخص‌ها

در ادامه پیش از رتبه‌بندی هم‌پیوندی‌ها برای ارزیابی میزان موفقیت نسبی آن‌ها در قیاس با یکدیگر، نتایج محاسبه شاخص‌ها ارائه شده است. البته لازم به ذکر است که مقدار عددی این شاخص‌ها در سطح منطقه‌ای (و حتی در حد کشوری) در هیچ منبعی قابل دسترسی نیست؛ بنابراین برای انجام مطالعه ملزم شدیم تا داده‌های خام را به دست آورده، آن‌ها را پردازش کرده و نتایج نهایی را محاسبه کنیم که نیازمند استحصال حجم گسترده‌ای از آمار و اطلاعات است. با توجه به گستردگی داده‌های خام مورد استفاده به جز در مورد شاخص نخست و به‌ویژه در مورد دو شاخص آخر، فرصت زمانی طولانی برای دستیابی به داده‌های پردازش شده صرف شد. البته در اینجا نیازی به بیان جزئیات این فرایند وجود نداشته و صرفاً به ارائه نتایج به دست آمده بسنده می‌شود. تمامی متغیرهای مورد استفاده براساس مقادیر جاری محاسبه و بررسی شده است.

تولید ناخالص داخلی یکپارچگی‌ها

یکی از مهم‌ترین عوامل مهم در یک هم‌پیوندی وضعیت تولید ناخالص داخلی^۱ در یک هم‌پیوندی است. ضمن آن که رشد این متغیر به‌نشانه کسب موفقیت در این هم‌پیوندی می‌باشد. براساس اطلاعات ارائه شده در جدول (۱) بیشترین تغییر در تولید ناخالص داخلی هم‌پیوندی‌های تجاری مورد بررسی در این مطالعه طی دوره ۲۰۰۶-۱۹۹۶ مربوط به اتحادیه سارک بوده است. متوسط تغییر این متغیر در اتحادیه مزبور طی این دوره سالانه معادل ۸/۴۳ درصد بوده است. نرخ رشد GDP اتحادیه در سال‌های آخر دوره مورد بررسی به شدت رشد کرده و دورقمی شده که در بالاترین مقدار به عدد ۱۷/۰۹ درصد.

جدول ۱- تولید ناخالص داخلی هم‌پیوندی‌های تجاری (دلار-درصد)

هم‌پیوندی‌های تجاری	۱۹۹۶	۲۰۰۰	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۶-۲۰۰۶
آسه آن	۷۲۰۵۹۸۶۳۰۵۲۸	۵۸۷۵۸۴۹۶۸۴۴۸	۸۷۷۴۰۵۹۱۷۴۴۰	۱۰۴۰۲۱۶۱۹۴۳۰۴	تغییر
اکو	۳۹۸۳۶۶۴۷۱۷۴۴	۴۱۶۴۵۴۰۱۳۶۳۲	۷۶۹۶۰۶۰۵۱۳۲۸	۸۹۳۳۶۸۱۹۲۲۵۶	تغییر
اتحادیه اروپا	۹۲۸۸۸۸۶۹۹۹۹۹۲	۸۳۸۱۲۴۵۲۴۱۳۴۴	۱۳۴۴۸۰۵۳۸۵۰۶۲۴	۱۴۲۴۶۴۵۵۲۵۴۰۱۶	تغییر
مرکوسور	۱۷۹۹۴۷۵۶۵۷۷۲۸	۱۸۹۱۶۱۶۴۸۹۹۸۴	۲۳۶۹۲۷۱۲۹۰۸۸۰	۲۷۵۸۳۹۱۱۰۲۴۶۴	تغییر
نفتا	۸۶۹۹۵۶۶۰۳۰۸۴۸	۱۱۰۶۰۶۸۴۷۱۸۰۸۰	۱۴۲۹۸۰۵۷۶۶۱۴۴	۱۵۲۹۲۴۶۴۶۲۷۷۱۲	تغییر
سارک	۵۰۸۵۴۷۹۹۸۱۷۶	۶۰۳۵۰۴۳۰۹۹۵۲	۱۰۱۶۸۲۴۱۰۵۶۰	۱۱۴۲۳۱۸۷۹۴۱۱۲	تغییر
سادک	۱۹۵۶۹۳۳۷۲۴۱۶	۱۸۸۴۶۶۷۰۶۴۳۲	۳۴۱۸۵۷۶۱۹۲۶۴	۳۷۴۱۳۰۷۱۶۴۱۶	تغییر

منبع: محاسبات پژوهش با استفاده از آمار منتشره توسط بانک جهانی

در سال ۲۰۰۳ رسیده است. تولید ناخالص داخلی در منطقه اکو نیز چشمگیر و با مقدار ۸,۴۱ درصد تغییر سالانه و پس از اتحادیه مزبور در رتبه دوم قرار گرفته است. کمترین میزان رشد تولید ناخالص داخلی در میان هم‌پیوندی‌های مورد بررسی مربوط به اتحادیه آسه آن با ۳,۷۴ درصد تغییر سالانه بوده است. گفتنی است تغییر در تولید ناخالص داخلی در اتحادیه‌های مورد مطالعه در برخی موارد منفی بوده و به کاهش ارزش تولیدات آن‌ها منجر گشته است.

۳. تغییر در نسبت تجارت درون منطقه از کل تجارت منطقه

سهم تجارت درون منطقه‌ای از تجارت منطقه با جهان، یکی از مشخصه‌هایی است که میزان درون‌گرایی مناطق اقتصادی جهان را به نمایش می‌گذارد. روند تغییرات این متغیر نیز گرایش هم‌پیوندی‌ها به توسعه تجارت درون منطقه‌ای را به نمایش می‌گذارد. براساس اطلاعات ارائه شده در جدول ۲، مناطق سادک، اکو، نفتا و آسه آن به ترتیب

بیشترین تمایل به توسعه تجارت درون منطقه‌ای یا منطقه‌گرایی را طی این دوره از خود نشان داده‌اند. در مقابل از میزان منطقه‌گرایی در اتحادیه‌های سارک، مرکوسور و اتحادیه اروپا کاسته شده است. البته یکی از دلایل منفی شدن تغییر در شاخص مزبور طی این دوره در برخی اتحادیه‌های مورد بررسی، این نکته است که در میان سال‌های مورد بررسی بخشی از آن‌ها اعضای جدیدی را درون خود پذیرفته‌اند. کشورهای جدید به دلیل آن که ممکن است تا پیش از پیوستن به اتحادیه و نیز در سال‌های اولیه پیوستن به اتحادیه هنوز تمایل به داشتن روابط تجاری بیشتر با دنیای خارج از هم‌پیوندی مورد بررسی داشته باشند، باعث کاهش سهم تجارت درون منطقه از کل تجارت منطقه شوند.

جدول ۲- تغییر در نسبت تجارت درون منطقه از کل تجارت منطقه (درصد)

هم‌پیوندی‌های تجاری	۱۹۹۶	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۶-۲۰۰۶
آسه‌آن	۲۱۳,۰	۰/۲۱۴	۰/۲۱۰	۰/۲۲۳	۰/۲۲۷	۰/۲۱۹	۰/۲۱۸	۰/۲۳۵	۰/۲۴۰	۰/۲۴۶	۰/۲۴۸	
آسه‌آن	تغییر	۰/۳۱	-۱/۸۳	۶/۲۳	۱/۵۹	-۳/۵۵	-۰/۱۶	۷/۷۱	۱/۸۴	۲/۵۵	۰/۸۲	۱/۵۰
اکو	۰/۰۳۵	۰/۰۳۹	۰/۰۳۹	۰/۰۴۹	۰/۰۴۹	۰/۰۴۳	۰/۰۵۴	۰/۰۵۴	۰/۰۵۴	۰/۰۵۵	۰/۰۶۳	
اکو	تغییر	۱۳/۷۵	-۰/۸۳	۲۵/۳۷	-۰/۶۳	-۱۰/۵۳	۲۴/۴۳	-۰/۳۷	-۰/۲۱	۲/۳۴	۱۴/۹۰	۶/۲۳
اتحادیه اروپا	۰/۶۳۷	۰/۶۳۲	۰/۶۴۱	۰/۶۶۰	۰/۶۴۰	۰/۶۴۲	۰/۶۳۸	۰/۶۴۷	۰/۶۴۱	۰/۶۲۹	۰/۶۲۴	
اتحادیه اروپا	تغییر	-۶۷	۱/۲۹	۳/۰۱	-۳/۰۲	۰/۴۰	-۰/۷۵	۱/۳۹	-۰/۸۳	-۱/۸۶	-۰/۸۹	-۰/۲۱
مرکوسور	۰/۱۷۰	۰/۱۷۴	۰/۱۶۵	۰/۱۳۵	۰/۱۳۶	۰/۱۳۶	۰/۱۲۲	۰/۱۲۹	۰/۱۴۴	۰/۱۵۵	۰/۱۶۰	
مرکوسور	تغییر	۲/۰۴	-۴/۹۷	-۱۸/۵۶	۱/۲۶	-۰/۴۰	-۱۰/۳۲	۶/۳۰	۱۱/۱۳	۷/۴۸	۳/۲۸	-۰/۶۵
نفتا	۰/۴۳۲	۰/۴۴۳	۰/۴۴۵	۰/۴۶۵	۰/۴۶۸	۰/۴۵۸	۰/۵۹۲	۰/۵۸۳	۰/۵۷۴	۰/۵۶۸	۰/۵۴۸	
نفتا	تغییر	۲/۴۹	۲/۶۵	۲/۱۵	۰/۸۰	-۲/۳۰	۲۹/۴۳	-۱/۵۹	-۱/۵۳	-۱/۱۲	-۳/۳۸	۲/۴۰
سارک	۰/۰۴۴	۰/۰۴۲	۰/۰۴۸	۰/۰۳۹	۰/۰۴۲	۰/۰۳۹	۰/۰۴۸	۰/۰۶۰	۰/۰۴۶	۰/۰۴۲	۰/۰۲۸	
سارک	تغییر	-۳/۷۷	۱۳/۷۲	-۱۸/۳۴	۸/۷۹	-۷/۷۸	۲۲/۰۱	۲۵/۳۸	-۲۲/۱۵	-۹/۶۹	-۳۳/۰۹	-۴/۲۹
سادک	۰/۰۱۰	۰/۰۱۴	۰/۰۱۳	۰/۰۴۵	۰/۱۶۴	۰/۱۹۱	۰/۱۹۱	۰/۱۶۲	۰/۱۴۳	۰/۱۲۹	۰/۱۱۲	
سادک	تغییر	۴۴/۶۱	-۳/۲۶	۲۳۴/۵۷	۲۶۶/۹۱	۱۶/۶۲	۱۰	-۱۵/۳۴	-۱۱/۲۲	-۹/۹۶	-۱۳/۴۳	۲۷/۹۳

منبع: محاسبات پژوهش با استفاده از آمار منتشره در نرم‌افزار PC/TAS

۴. تغییر در سهم تجارت منطقه از تجارت جهانی

یکی از اهداف ایجاد هم‌پیوندی‌های تجاری، افزایش سهم منطقه از تجارت جهانی^۱ است. لذا بررسی روند تغییر در این متغیر می‌تواند میزان نیل هر هم‌پیوندی به یکی از اهداف مورد نظر آن را به نمایش بگذارد.

آن‌چنان‌که از جدول (۳) مشخص است، اتحادیه سادک طی دوره مورد بررسی (۲۰۰۶-۱۹۹۶) بیشترین رشد در این شاخص را تجربه کرده‌است. هرچند تغییر در این شاخص برای منطقه مزبور با نوساناتی مواجه بوده و حتی گاهی روند کاهشی را طی کرده، لیکن توانسته در مجموع این سال‌ها با بیشترین افزایش مواجه شود. تغییر در سهم تجارت منطقه از تجارت جهانی در مناطق سارک، اکو، اتحادیه اروپا و مرکوسور مثبت و به لحاظ مقداری در مراتب بعدی قرار داشته است. اما هم‌پیوندی‌های نفتا و آسه‌آن با کاهش در سهم از تجارت جهانی مواجه شده‌اند.^۲

جدول ۳- تغییر در سهم تجارت منطقه از تجارت جهانی (درصد)

هم‌پیوندی‌های تجاری	۱۹۹۶	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۶- ۲۰۰۶
آسه‌آن	۷/۲۴	۷/۰۷	۵/۹۴	۵/۲۴	۶/۱۷	۵/۷۴	۵/۵۳	۵/۳۳	۵/۳۱	۵/۴۸	۵/۳۰	
	تغییر	-۲/۲۶	-۱۶/۰۸	-۱۱/۶۵	۱۷/۶۷	-۶/۹۷	-۳/۷۳	-۳/۵۲	-۰/۴۵	۳/۱۹	-۳۵/۲	-۳۷/۰
اکو	۰/۶۹	۰/۹۱	۰/۹۲	۰/۸۴	۱/۰۳	۱/۰۵	۰/۸۶	۱۳/۱	۱/۲۶	۱/۴۳	۱/۱۳	
	تغییر	۲۱/۳۱	۱/۵۰	-۹/۱۵	۲۳/۵۶	۱/۷۵	-۱۸/۲۷	۳۱/۸۰	۱۱/۱۲	۱۳/۵۷	۲۰/۸۶	۵/۱۲
اتحادیه اروپا	۴۱/۶۷	۰/۴۵۲	۴۲۲/۶	۴۲/۴۶	۳۷/۹۴	۳۸/۸۷	۴۷/۷۳	۴۸/۴۷	۴۸/۳۲	۴۷/۲۲	۴۶/۵۹	
	تغییر	-۲/۷۶	۵/۲۱	-۰/۳۹	-۱۰/۶۵	۲/۴۶	۲۲/۷۹	۱/۵۶	-۰/۳۲	-۲/۲۷	-۱/۳۳	۱۲/۱
مرکوسور	۴/۸۲	۵/۳۹	۵/۴۸	۵/۱۲	۵/۲۵	۵/۲۳	۵/۳۰	۴/۷۸	۴/۸۸	۵/۱۶	۵/۳۴	
	تغییر	۱۱/۸۰	۱/۶۲	-۶/۵۹	۲/۶۲	-۰/۳۶	۱/۳۸	-۹/۸۵	۲/۰۶	۵/۶۹	۳/۵۳	۱/۰۳
نفتا	۲۰/۷۰	۲۲/۱۹	۲۲/۹۶	۳۷/۲۰	۲۳/۸۱	۳۳/۲۲	۱۳/۳۶	۱۱/۹۰	۱۱/۲۷	۱/۱۲۹	۱۱/۰۶	
	تغییر	۷/۲۲	۳/۴۴	۰/۵۰	۳/۱۹	-۲/۴۴	-۴۲/۴۸	-۱۰/۹۱	-۵/۳۴	۰/۹۱	۲/۰۵	-۶/۰۸
سارک	۰/۰۸	۰/۸۴	۰/۹۰	۰/۹۳	۰/۶۷	۰/۷۶	۱/۰۱	۱/۲۴	۱/۲۹	۱/۳۴	۱/۵۷	
	تغییر	۳/۹۱	۸/۰۸	۳/۴۸	-۲۸/۳۷	۱۳/۱۸	۳۳/۰۴	۲۳/۲۰	۳/۸۳	۳/۷۴	۱۷/۳۶	۶/۹۲

1. Share of Regional Trade by World Trade.

۲. برخی اختلافات موجود میان ارقام ارائه شده و محاسبات (تغییر)، به دلیل گرد کردن ارقام می‌باشد.

هم‌پیوندی‌های تجاری	۱۹۹۶	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۶-۲۰۰۶
سادک	۰/۰۵	۰/۰۵	۰/۰۶	۰/۰۸	۰/۵۶	۰/۵۱	۰/۶۵	۰/۶۸	۰/۷۲	۰/۷۰	۰/۷۴	
	تغییر	۴/۴۳	۱۰/۳۱	۳۷/۱۷	۵۷۵/۶۴	-۸/۰۵	۲۶/۹۸	۴/۵۶	۵/۱۵	-۱/۹۱	۵/۴۹	۳/۳۷

منبع: محاسبات پژوهش با استفاده از آمار منتشره در نرم‌افزار PC/TAS

۵. بهبود در دسترسی درون منطقه‌ای

بهبود در دسترسی درون منطقه‌ای^۱ با استفاده از نسبت تعرفه موزون اعمالی برای واردات از درون منطقه به تعرفه اعمالی منطقه بر واردات از خارج منطقه مورد محاسبه و بررسی قرار می‌گیرد.^۲ نتایج محاسبات در جدول (۴) حکایت از آن دارد که مناطق تجاری سادک، مرکوسور و آسه آن طی این سال‌ها ترتیبات نسبتاً سخت‌گیرانه‌تری را در قبال واردات اعضا از یکدیگر اعمال کرده‌اند. به طوری که تعرفه موزون اعمالی برای واردات اعضای سادک از درون منطقه‌ای نسبت به تعرفه اعمالی منطقه بر واردات از خارج آن به طور متوسط ۷,۲۶ درصد در سال طی دوره ۲۰۰۶-۱۹۹۶ افزایش داشته است. اما اعضای اتحادیه اروپا، نفتا، اکو و سارک اقدام به ساده‌سازی دسترسی تجاری درون منطقه‌ای کرده‌اند. اتحادیه اروپا توانسته از میزان تعرفه‌های وارداتی درون منطقه‌ای را سالانه ۲۱/۲۳ درصد بیش از میزان تعرفه اعمالی این منطقه بر واردات از جهان خارج بکاهد.

۶. تغییر در بهبود دسترسی به بازار منطقه

تغییر در بهبود دسترسی به بازار منطقه با محاسبه تغییر در سهم تعرفه اعمالی منطقه بر کل واردات آن از تعرفه کل جهان بر واردات جهانیبه دست می‌آید. بهبود در دسترسی به بازار منطقه در واقع میزان آزادسازی تجاری منطقه را نسبت به تمامی کشورهای جهان مورد بررسی قرار می‌دهد. میزان موفقیت در دستیابی به این هدف که معمولاً یکی از اهداف منطقه‌گرایی نیز محسوب می‌شود، در واقع از دید قوانین سازمان جهانی تجارت نیز اهمیت

1. Intra-Regional Accessibility.

۲. تعرفه اعمالی (Applied Harmonized System)، عبارتست از نرخ تعرفه‌ای که هر کشور عملاً و به‌هنگام واردات کالا از سایر کشورها بر کالاها اعمال می‌کند که ممکن است با نرخ تعرفه مصوب آن کشور متفاوت باشد. متوسط نرخ تعرفه اعمالی در سطح کل، براساس ارقام نرخ‌های تعرفه در سطح کدهای شش‌رقمی HS محاسبه و مورد استفاده قرار گرفته است.

دارد، زیرا بروز چنین رویدادی در واقع میزان حرکت هم‌پیوندی‌ها در راستای اهداف این سازمان را مشخص می‌کند. تمامی منطقه‌گرایی‌های مورد بررسی به‌طور متوسط طی دوره مزبور نسبت به آزادسازی تجاری در قبال کشورهای جهان اقدام کرده‌اند. البته میزان موفقیت هریک از آن‌ها در این راستا متفاوت از یکدیگر بوده است. به‌طوری‌که دسترسی به بازار منطقه سارک بیش از سایرین تسهیل شده و شاخص مربوطه هر ساله ۲۶/۶۳ درصد رشد یافته است. در میان هم‌پیوندی‌های مورد بررسی، مرکوسور با کمترین بهبود در روند آزادسازی مواجه بوده و شاخص مربوطه سالانه ۱۴/۸۹ درصد افزایش داشته است.

جدول ۷- شاخص بهبود در دسترسی دورن منطقه‌ای (درصد)

هم‌پیوندی‌های تجاری	۱۹۹۰	۱۹۹۵	۱۹۹۶	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۶-۲۰۰۶
آسه‌آن	۰/۹۹	۸/۰۷	-۱۷/۶	۰/۷۲	۱/۳۱	۶/۷	۱/۴۰	۱/۰۵	۱/۶۸	۰/۲۶	۱/۲۶	۰/۹۰	۰/۷۷	تغییر
اکو	۱/۲۷	۱/۹۱	۵۰/۶	۰/۲۶	۰/۳۸		۰/۹۳	۰/۶۸	۰/۴۶	۰/۲۶	۰/۶۹	۹/۰۷	۰/۴۵	تغییر
اتحادیه اروپا	۱/۴۴	۰/۲۲	۱/۴۷	۱/۰۶	۰/۹۳	۴۵/۱	-۱۰۰/۰	۰/۵۰	۰/۶۰	۰/۲۹	۰/۳۰	۰/۲۱	۰/۱۳	تغییر
مرکوسور	۲/۳	-۸۴/۸	۱۳۶۱/۷	-۶۱/۶	۹۵/۹	-۶۵/۳	۱۳۴/۰	-۰/۶	۹۶/۶	-۴۷/۹	۰/۱۳۹	۳/۶	۷/۶	تغییر
نفتا	۰/۲۱	۰/۴۴	۰/۱۴	۰/۱۳	۰/۱۴	۰/۴۰	۰/۳	۰/۲	۰/۰۹	۰/۰۲	۰/۰۱	۰/۰۲	۰/۰۳	تغییر
سارک	۰/۱۸	۰/۷۳	۱۳۴/۱	-۱۰۰/۰	-۱۸/۷	-۳۵/۸	۳۱/۷	۰/۲۹	۱۲/۴	-۲۹/۹	-۲۱/۳	۷/۲	۳/۱	تغییر
سادک	۱/۰۸	۰/۲۳	۰/۲۱	۲/۲۶	۰/۴۷	۲/۹۲	۱/۰۷	۰/۲۳	۰/۱۳	۰/۰۳	۰/۱۳	۰/۱۳	۰/۲۴	تغییر
	۶۷/۴	-۴۸/۶	۱۸۰۴/۸	-۷۹/۰	۵۱۵/۶	-۳/۶۲	-۷۸/۴	-۴۵/۱	-۷۴/۷	۹۶/۲۱	۳/۲	۱/۸۱	۷/۲۶	

منبع: محاسبات پژوهش با استفاده از آمار منتشره در پایگاه آماری Wits

جدول ۵- شاخص بهبود دسترس به بازار منطقه (درصد)

هم پیوندی های تجاری	۱۹۹۱	۱۹۹۰	۱۹۹۵	۱۹۹۶	۱۹۹۷	۱۹۹۸	۱۹۹۹	۲۰۰۰	۲۰۰۱	۲۰۰۲	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۱۹۹۱-۲۰۰۶
	۷/۲۲	۱۴/۱	۰/۲۰	۰/۲۰	۱/۰۰	۱/۴۸	۱/۶۹	۱/۵۶	۰/۸۲	۰/۸۸	۱/۰۱	۰/۸۳	۱/۰۱	۱/۰۵	۱/۰۵
آسمان	تغییر	-۷/۳	-۴۰/۲	-۸۲/۴	۹۸/۳۳	۴۸/۳	۱۴/۱	-۷/۷	-۴۷/۴	۶/۷	۱۴/۷	-۲۷/۷	۵۱/۴	-۴/۴	۱۸/۰۴
		۷/۷۵	۷/۷۵	۱/۰۵	۱/۰۵	۷/۵۵	۱۱/۱	۵/۰۹	۵/۰۹	۳۵/۲	۳/۳۹	۱/۸۹	۷/۹۸	۱۵/۱	۱/۵۹
اگر	تغییر			-۱/۹۱	۳۷/۸/۶	۶۱۸/۳	-۸۵/۲	-۳۶/۲	۳۵۷/۱	۰/۴۸	۰/۵۳	۵۷/۸	-۶۱/۳	۳۷/۷	۲۰/۵۳
		۹/۰۷	۹/۰۷	۹/۰۷	۰/۶۷	۰/۶۸	۰/۷۵	۰/۴۸	۰/۵۹	۰/۵۳	۰/۵۳	۰/۵۵	۰/۶۰	۰/۶۵	۰/۶۵
اتحادیه اروپا	تغییر	۲۷/۸	۲۷/۸	۵۵/۱	۷۷/۴۹	۱/۱	۱۰/۷	-۳۶/۴	۲۴/۰	-۱۰/۵	-۰/۶	-	-	-	۱۸/۸۱
		۷/۹۶	۷/۹۶	۱/۴۹	۰/۳۸	۷/۴۲	۷/۸۵	۱/۸۹	۳۴/۰	۲/۵۸	۱/۹۱	۱/۳۸	۱/۶۴	۱/۵۱	۱/۵۱
مرکوسور	تغییر		-۴۳/۴	۷/۸	۷۴/۷	۱۷/۸	-۳۳/۸	۶۰/۷	-۱۵/۱	۲۵/۷	۹۰/۰	-۲/۶۱	۱۹/۰	-۷/۹	۱۴/۸۹
		۰/۶۲	۰/۶۲	۰/۶۰	۰/۷۴	۰/۷۴	۰/۴۸	۰/۴۸	۰/۷۰	۰/۶۵	۰/۵۷	۰/۴۸	۰/۵۵	۰/۵۷	۰/۵۷
فتا	تغییر		-۱۷/۷		-۸۵/۲	۶۱/۸/۲	۱۶/۱	-۳۵/۴	۴۷/۱	-۷/۰	-۱۷/۷	-۴۲/۷	۱۶/۰	۷/۲	۲۰/۴۳
		۷/۹۷	۶/۷۵	۰/۴۲	۰/۴۲	۷/۹۷	۷/۹۷	۱/۵۵	۳۳/۰	۴/۵۶	۴/۰/۲	۵/۴۳	۴۵/۳	۴/۴۸	۲۶/۶۳
سازگ	تغییر				۳۸۲/۵	۵۰/۱۵	-۶۹/۹	۱۷۲/۰	-۶۸/۸	۳۳۷/۱	-۱۴/۵	-۴۹/۹	۳۳/۸	۰/۲	۹۵/۱۵
		۱/۵۷	۲/۶۶	۰/۳۳	۳/۹۸	۳/۹۸	۱/۲۰	۳۵/۲	۱/۰۱	۳/۴۲	۷/۹۲	۱/۴۶	۱/۹۶	۱/۹۶	۱/۹۶

منبع: محاسبات پژوهش با استفاده از آمار منتشره در پایگاه آماری Wits

نتایج رتبه‌بندی یکپارچگی‌های منطقه‌ای

با عنایت به آن‌که شاخص‌های مورد نظر برای تعیین وضعیت نسبی نیل به موفقیت در هم‌پیوندی‌های اقتصادی جهت نمایش درجه موفقیت، دارای جهتی همسان نمی‌باشند، لذا از برآیند این شاخص‌ها در قالب روش تاکسونومی عددی جهت رتبه‌بندی و نمایش موفقیت نسبی اتحادیه‌های تجاری، استفاده خواهد شد. ضمناً ذکر این نکته ضروری است که شاخص‌هایی که بیشتر بودن مقدار آن‌ها به معنی بهتر بودن وضع یکپارچگی است را به همان شکل مورد استفاده قرار می‌دهیم. اما شاخص‌هایی که کمتر بودن مقدار آن‌ها به معنی بهتر بودن وضع یکپارچگی است را به طور معکوس مورد استفاده قرار می‌دهیم، دلیل این امر هم جهت کردن سمت و سوی تأثیرگذاری شاخص‌ها در رتبه‌بندی نهایی است. در این بررسی، یک شاخص اقتصادی و شاخص‌های تجاری (تغییر در شاخص درجه ادغام تجاری، تغییر در شاخص هم‌پیوندی تجاری و تغییر در سهم منطقه از تجارت جهانی) به همان شکل ولیکن شاخص‌های تسهیل تجاری (تغییر در بهبود دسترسی درون منطقه‌ای و تغییر در بهبود دسترسی به بازار منطقه) به طور معکوس مورد استفاده قرار خواهند گرفت.

جدول ۶- رتبه‌بندی هم‌پیوندی‌های تجاری

(درصد نرخ رشد طی دوره ۲۰۰۶-۱۹۹۶)

رتبه	شاخص Fi	تغییر در بهبود دسترسی به بازار منطقه	تغییر در بهبود دسترسی درون منطقه‌ای	تغییر در سهم تجارت منطقه از تجارت جهانی	تغییر در نسبت تجارت درون منطقه از کل تجارت منطقه	تغییر در تولید ناخالص داخلی	هم‌پیوندی تجاری/ شاخص
۱	۰/۳۷	۱۴/۸۹	۴/۸۲	-۱/۰۳	-۰/۶۵	۴/۳۶	مرکوسور
۲	۰/۴۰	۱۸/۸۱	-۲۱/۲۳	۱/۱۲	-۰/۲۱	۴/۳۷	اتحادیه اروپا
۳	۰/۵۳	۱۸/۰۴	۰/۷۴	-۳/۰۷	۱/۵۰	۳/۷۴	آسه‌آن
۴	۰/۵۳	۲۰/۳۴	-۱۴/۴۰	-۶/۰۸	۲/۴۰	۵/۸۰	نفتا
۵	۰/۵۶	۱۹/۵۵	۷/۲۶	۳۰/۳۷	۲۷/۹۳	۶/۷۰	سادک
۶	۰/۸۴	۲۰/۵۳	-۱۵/۳۵	۵/۱۲	۶/۲۳	۸/۴۱	اكو
۷	۰/۹۰	-۲۶/۶۳	-۶/۰۷	۶/۹۲	-۴/۲۹	۸/۴۳	سارک

همان‌طور که در قسمت روش‌شناسی نیز توضیح داده شد، مبنای رتبه‌بندی یکپارچگی‌های

منطقه‌ای در تحقیق حاضر، روش تاکسونومی عددی است که نتایج آن در جدول ۶ ارائه شده است. به عبارت دیگر این رتبه‌بندی عملکرد هم‌پیوندی‌های مورد بررسی را طی دوره ۲۰۰۶-۱۹۹۶ با یکدیگر مقایسه و نیل به موفقیت هر یک را با سایر هم‌پیوندی‌ها مقایسه می‌کند. همان‌طور که مشاهده می‌شود، مرکوسور و اتحادیه اروپا به‌عنوان موفق‌ترین هم‌پیوندی تجاری عمل کرده‌اند. آسه‌آن و نفتا در مراتب بعدی قرار داشته و در نهایت سه هم‌پیوندی سادک، اکو و سارک قرار دارند.

جمع‌بندی و ملاحظات

به‌طور کلی هدف این مقاله، ارزیابی وضعیت موفقیت یکپارچگی‌های تجاری منطقه‌ای (هفت اتحادیه منتخب) در قیاس با یکدیگر بوده است. روش مورد استفاده برای انجام این رتبه‌بندی چندمتغیره، روش تاکسونومی عددی، بوده است. معیارهای مورد استفاده برای تعیین موفقیت نسبی یکپارچگی‌ها، سه دسته شاخص‌های اقتصادی، تجاری و تسهیل تجاری بوده‌اند که در مجموع پنج متغیر را دربرمی‌گیرند. براساس محاسبات زمانبر انجام‌شده، هم‌پیوندی‌های موفق در نیل به اهداف به‌ترتیب مرکوسور، اتحادیه اروپا، آسه‌آن، نفتا، سادک، اکو و سارک می‌باشند. نام‌بردن اینگونه از هم‌پیوندی‌ها نشانگر آن نیست که اتحادیه‌ای موفق و یا اتحادیه‌ای دیگر، ناموفق است؛ بلکه صرفاً بدین معناست که رتبه‌این اتحادیه‌ها در قیاس با یکدیگر چگونه بوده است. به عبارت دیگر مرکوسور بیشترین موفقیت را از لحاظ شاخص‌های مورد نظر کسب کرده و سارک از این نظر کمترین موفقیت نسبی را از آن خود کرده است.

در پایان نیز به برخی توصیه‌ها برای افزایش سطح موفقیت ترتیبات منطقه‌ای اشاره می‌شود. هنگام ایجاد یک بلوک منطقه‌ای تبعیض بین غیراعضا را به حداقل رسانده و کم‌ترین حد حمایت را در برابر کشورهای غیرعضو در نظر گرفته شود؛ پوشش موافقت‌نامه حداکثر و استثنائات آن حداقل شود، از حذف موانع رسمی تجاری پافراتر گذارده و موانع نامرئی که با الزامات رویه‌ای و قانونی همراه است کاهش یابد.

کشورهای در حال توسعه برای برقراری ترتیبات منطقه‌ای باید به‌دنبال کشورهای بزرگ و ثروتمند باشند، چرا که شرکای ثروتمندتر بسته به اندازه اقتصاد یا درجه کارایی آن‌ها

می‌تواند رقابت داخلی را افزایش دهند و منبع بهتری برای تجارت یا انتقال فناوری مرتبط با سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باشند.

هیچ ترتیب منطقه‌ای منجر به تحرک سرمایه‌گذاری نمی‌شود، مگر آن‌که اصول اساسی نظیر امنیت حقوق مالکیت و سیاست‌های مناسب اقتصاد کلان در جای خود درست عمل کنند.

در این موافقت‌نامه‌ها نظام حل اختلاف قابل اعتماد و اتکایی را که در اصل دیپلماتیک یا مشروط به ملاحظات سیاست خارجی نباشد تنظیم نمایند.

از آنجایی که قوانین سازمان جهانی تجارت از جامعیت لازم جهت هدایت و راهنمایی کشورها به منظور ایجاد ترتیبات تجاری منطقه‌ای برخوردار نبوده و در حال تکامل است، لذا لازم است کشورها در این امر براساس اهداف و معیارهای توسعه ملی خود ارزیابی شوند و نه براساس همخوانی و هماهنگی صرف با قوانین و مقررات سازمان جهانی تجارت.

در ادامه به منظور ارزیابی وضعیت موفقیت یکپارچگی‌های تجاری منطقه‌ای (هفت اتحادیه منتخب) از یک روش شناخته‌شده رتبه‌بندی چندمتغیره، روش تاکسونومی عددی، استفاده شده است. معیارهای مورد استفاده برای تعیین موفقیت نسبی یکپارچگی‌ها، سه دسته شاخص‌های اقتصادی، تجاری و تسهیل تجاری بوده‌اند که در مجموع پنج متغیر را دربرمی‌گیرند. براساس محاسبات زمانبر انجام‌شده، هم‌پوندی‌های موفق در نیل به اهداف به ترتیب مرکوسور، اتحادیه اروپا، آسه‌آن، نفتا، سادک، اکو و سارک می‌باشند. نام‌بردن اینگونه از هم‌پوندی‌ها نشانگر آن نیست که اتحادیه‌ای موفق و یا اتحادیه‌ای دیگر، ناموفق است؛ بلکه صرفاً بدین معناست که رتبه‌این اتحادیه‌ها در قیاس با یکدیگر چگونه بوده است. به عبارت دیگر مرکوسور بیشترین موفقیت را از لحاظ شاخص‌های مورد نظر کسب کرده و سارک از این نظر کمترین موفقیت نسبی را از آن خود کرده است.

مطالعه موافقت‌نامه‌های منتخب نشان می‌دهد که اولاً همه موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای به‌طور یکسان توفیق نداشته‌اند بلکه مجموعه‌ای از شرایط سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و از همه مهم‌تر اقتصادی اعضای یک موافقت‌نامه است که در موفقیت یا عدم موفقیت آن نقش ایفا می‌کند. مهم‌ترین نکته در این خصوص آن است که عضویت در موافقت‌نامه‌های منطقه‌ای به خودی خود موجب ایجاد موفقیت و افزایش رفاه و منافع

اقتصادی برای اعضا نمی‌شود بلکه نوع سیاست‌های اصلاح داخلی اعضاست که می‌تواند شرایط را برای آن کشورها در بهره‌گیری از منافع عضویت در ترتیبات تجارت منطقه‌ای تعیین کند. برخی از مطالعاتی که در زمینه موافقت‌نامه‌های جنوب-جنوب انجام شده، پیشنهاد می‌کند کشورهای در حال توسعه به دنبال ادغام منطقه‌ای خاص شرایط خود باشند که این امر می‌تواند با همکاری یک یا چند کشور در حال توسعه منتخب با چند کشور پیشرفته اتفاق بیافتد. در زیر به تفکیک، مهم‌ترین عوامل موفقیت و عدم موفقیت موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای ذکر می‌شوند که لازم است مسئولین اجرایی آکو به‌ویژه نمایندگان ایران موارد ذیل را در ارائه راهکارها و نقشه راه خود به‌منظور پیشبرد اهداف این یکپارچگی حتماً آن‌ها را مدنظر قرار دهند.

مهم‌ترین عوامل موفقیت عبارت‌اند از: اتخاذ سیاست‌های داخلی مناسب برای جذب سرمایه؛ هماهنگ‌سازی قوانین رقابت اعضا به‌طوری‌که امکان مقابله و جلوگیری با اقدامات و رویه‌های ضدانحصار مؤثر بر تجارت خارجی فراهم آید؛ کاهش تعرفه‌ها برای همه شرکا؛ کاهش هزینه‌های مرتبط با سیاست‌های رسمی تجاری؛ رژیم تجاری باز و گسترش آزادسازی از تجارت کالا به تجارت خدمات، سرمایه‌گذاری و آزادسازی جابجایی نیروی کار؛ امکان ادغام تدریجی در اقتصاد منطقه فراخور سطح توسعه اقتصادی اعضا؛ مشارکت نزدیک بخش خصوصی و دولت؛ ایجاد ارتباط میان سرمایه‌گذاری و تجارت؛ اصلاح یک‌جانبه سیاست‌های داخلی توسط اعضا؛ آزادسازی اقتصادی مستمر در کنار تقویت همکاری‌ها و هماهنگ‌سازی سیاست‌های کلان اقتصادی؛ تحکیم روابط سیاسی میان اعضا و تلاش برای رفع اختلافات و تهدیدات میان اعضا و اتکا به روابط غیررسمی در روابط.

مهم‌ترین عوامل عدم موفقیت نیز عبارت‌اند از: فقدان ساز و کار مشخص بازتوزیع متقارن منافع میان اعضا؛ ضعف نظارت و اجرای مؤثر بر مفاد موافقت‌نامه؛ فقر، جمعیت فراوان، اصلاحات اقتصادی کند و در بیشتر مواقع بی‌نتیجه؛ عدم وجود اراده سیاسی و بی‌ثباتی سیاسی؛ عدم وجود اکمال اقتصادی؛ سوء مدیریت در سیاست‌های کلان اقتصادی؛ وجود زیرساخت ضعیف، نبود چارچوب قانونی قوی، دخالت شدید دولت و ضعیف بودن بخش خصوصی؛ وجود قواعد مبدأ پیچیده و محدودکننده.

منابع

- بانک جهانی، آمار منتشره، سال‌های مختلف (۲۰۰۸-۲۰۰۳).
- توسعه روستایی و کشاورزی (۱۳۸۹)؛ چالش‌ها و فرصت‌های توسعه روستایی و کشاورزی در ایران؛ <http://dehati59.blogfa.com/post-30.aspx>
- حاج سید جوادی، سید محمدرضا و دکتر محسن صمدی (۱۳۸۸)؛ توسعه یک مدل آماری چندمتغیره به منظور رتبه‌بندی شرکت‌های کشت و صنعت تحت پوشش وزارت جهاد کشاورزی براساس عملکرد مالی سال‌های ۱۳۸۴ و ۱۳۸۵؛ اقتصاد کشاورزی و توسعه، سال هفدهم، شماره ۶۸، زمستان ۱۳۸۸.
- حائریان، محمود؛ (۱۳۸۱)؛ «منطقه‌گرایی از تئوری تا عمل با نگاهی به چند اتحادیه تجاری در آسیا»، دفتر امور بین‌الملل و سازمان‌های تخصصی وزارت بازرگانی.
- دانشنامه آزاد ویکی‌پدیا. اکو، نفتا، اتحادیه اروپا.
- عابدین مقانکی، محمدرضا و همکاران (۱۳۸۵)؛ اولویت‌بندی صنایع ایران براساس رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی با هدف منطقی کردن سیاست‌های حمایتی تجاری.
- _____ (۱۳۸۸)؛ عوامل موفقیت و عدم موفقیت همکاری‌های منطقه‌ای منتخب: شناسایی بسترهای لازم برای موفقیت سازمان همکاری‌های اقتصادی اکو، مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، تهران.
- Anyarath Kitwiwattanachai a, Doug Nelson a,b, Geoffrey Reeda, (2009); Quantitative Impacts of Alternative East Asia Free Trade Areas: A Computable General Equilibrium (CGE) Assessment, *Journal of Policy Modeling*.
- Emanuel Ornelas (2004); Trade creating Free Trade Areas and The Undermining of Multilateralism, *European Economic Review*.
- ITC, PC/TAS (2003-2007), 2008.
- Jong-Wha Lee a,b, Kwanho Shin, (2006); Does Regionalism Lead to More Global Trade Integration in East Asia?, *The North American Journal of Economics and Finance*.
- World Bank, WITS, 2008.