فصلنامه
سیاست‌نامهٔ علم و فناوری
دورهٔ ۱۶، شمارهٔ ۲، تابستان ۱۴۰۵

مقالهٔ پژوهشی
صفحات ۷۷-۹۳

تأثیر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی: نقش عمق و محتوا

: 20.1001.1.24767220.1405.16.2.5.0

نجم‌الدین یزدی[۱]
فاطمه صفار[۲]
محمدصادق صارمی[۳]

چکیده

در دهه‌های اخیر، توسعهٔ زنجیره‌های ارزش جهانی و گسترش موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی اثر چشمگیری بر اقتصاد جهانی داشته‌اند. این موافقت‌نامه‌ها علاوه بر کاهش موانع تجاری و تسهیل مشارکت کشورها در زنجیرهٔ ارزش جهانی، سازوکاری برای بهبود حکمرانی اقتصادی و سیاست‌های داخلی فراهم می‌کنند. با این حال، پرسش اصلی این است که عمق و محتوای این موافقت‌نامه‌ها چگونه بر میزان ادغام کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی اثرگذار است. پژوهش حاضر بر پایهٔ رویکرد کیفی ـ اکتشافی و با بهره‌گیری از مرور نظام‌مند ادبیات علمی در پایگاه دادهٔ اسکوپوس طراحی شده است. در این چارچوب، مطالعات کلیدی شناسایی شدند. مقالات تکمیلی مرتبط نیز به روش گلوله‌برفی افزوده شدند و در نهایت طی دو مرحله پالایش، از ۳۲ اثر اولیه به ۱۰ اثر اصلی رسیدند. غربالگری مقالات بر اساس زبان (انگلیسی)، حوزهٔ موضوعی و ارتباط با پرسش پژوهش صورت گرفت. مضامین اصلی نیز استخراج و در سه دستهٔ مفهومی «ابعاد محتوایی موافقت‌نامه‌ها»، «شاخص‌های عمق و تنوع» و «پیامدها برای زنجیرهٔ ارزش جهانی» سازمان‌دهی شدند. یافته‌ها نشان می‌دهد هر چه موافقت‌نامه‌ها عمیق‌تر باشند، اثر آن‌ها بر افزایش تجارت در زنجیره‌های ارزش جهانی چشمگیرتر است. این اثر، به‌ویژه در کشورهای درحال‌توسعه
که امکان تخصص‌گرایی در بخش‌های خاص زنجیره را دارند، بیشتر است. بر اساس نتایج، موافقت‌نامه‌های عمیق نه تنها می‌توانند به ادغام سریع‌تر در شبکه‌های تولید جهانی کمک کنند، بلکه جایگاه کشورها را نیز در زنجیرهٔ ارزش بهبود می‌بخشند. با این حال، این موافقت‌نامه‌ها ممکن است محدودیت‌هایی را برای سیاست‌های داخلی کشورها ایجاد کنند. این یافته‌ها برای کشورهای درحال توسعه، از جمله ایران، پیام روشنی دارند: تنها افزایش تعداد موافقت‌نامه‌ها کافی نیست، بلکه محتوای آن‌ها و میزان تعهدات صریح و دقیق نقشی تعیین‌کننده در موفقیت راهبردی ادغام در زنجیرهٔ ارزش جهانی دارند.

واژگان کلیدی: زنجیرهٔ ارزش جهانی، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، سیاست تجاری، عمق موافقت‌نامه‌های تجاری، ایران

تاریخ دریافت: ۰۲ مهر ۱۴۰۴ **تاریخ بازنگری: ۲۰ آبان ۱۴۰۴** **تاریخ پذیرش: ۰۷ آذر ۱۴۰۴**

۱. پژوهشگر پژوهشکدهٔ سیاست‌گذاری دانشگاه صنعتی شریف، تهران، ایران (نویسندهٔ مسئول)؛ najmoddin.yazdi@gmail.com
۲. پژوهشگر پژوهشکدهٔ سیاست‌گذاری دانشگاه صنعتی شریف، تهران، ایران.
۳. عضو هیئت‌علمی پژوهشکدهٔ مطالعات فناوری، تهران، ایران.

مقدمه

از اوایل دههٔ ۱۹۹۰ دو پدیدهٔ کلیدی (موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و زنجیره‌های ارزش جهانی) چشم‌انداز تجارت و سیاست تجاری جهان را شکل دادند. در بعد سیاستی، تعداد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی میان کشورها افزایش یافته و محتوای آن‌ها نیز عمیق‌تر شده است (Ruta, 2017). موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی دسته‌ای از موافقت‌نامه‌های تجاری‌اند که هدف آن‌ها ارتقای یکپارچگی اقتصادی کشورهای عضو از طریق اعطای تعرفهٔ ترجیحی به برخی محصولات آن کشورهاست (Zeng et al., 2021). همهٔ اعضای سازمان تجارت جهانی حداقل یک موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی را امضا کرده‌اند (Mattoo et al., 2020)؛ همچنین تجارت میان اعضای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی ۶۰ درصد تجارت جهان را تشکیل می‌دهد (Limão, 2016).

در بعد تجاری، تقویت زنجیره‌های ارزش جهانی یا همان غیرملی شدن[1] تولید ماهیت تجارت بین‌الملل را تغییر داده است (Ruta, 2017). اصطلاح زنجیرهٔ ارزش جهانی به بازهٔ وسیعی از فعالیت‌ها اشاره می‌کند که شرکت‌ها، کشاورزان، مهندسان، کارگران و... در سراسر جهان انجام می‌دهند تا کالا یا خدمتی از ایدهٔ اولیهٔ آن‌ها به محصول نهایی تبدیل شود و به دست مصرف‌کنندهٔ نهایی برسد؛ حتی در صورت لزوم بازیافت شود و بتوان آن را دوباره مصرف کرد. این فعالیت‌ها شامل طراحی، تولید، پردازش، مونتاژ، توزیع، نگهداری و تعمیرات، بازیافت، بازاریابی و خدمات پس از فروش می‌شوند. در زنجیرهٔ ارزش جهانی، این فعالیت‌ها را شرکت‌هایی انجام می‌دهند که در سراسر دنیا پراکنده‌اند (Antràs and Chor, 2022).

در دهه‌های اخیر، فرصت‌های کشورهای درحال‌توسعه برای مشارکت در زنجیرهٔ ارزش جهانی به میزان چشمگیری افزایش یافته است. قطعه‌قطعه شدن[2] فرایندهای تولید در طول زنجیرهٔ ارزش یا همان «تخصص‌گرایی عمودی[3]» موجب جایگزینی فزایندهٔ تجارت کالاهای نهایی با «تجارت فعالیت‌ها[4]» شده است (Grossman et al., 2008)؛ در نتیجه، کشورها برای ادغام شدن در تجارت جهانی لازم نیست توانایی تولید کالاهای نهایی را داشته باشند، بلکه کافی است در انجام وظایف خاصی در فرایند تولید تخصص داشته باشند. این موضوع موجب می‌شود کشورهای درحال‌توسعه بتوانند بدون نیاز به تشکیل زنجیره‌های ارزش کامل برای تولید محصولات تنها با تخصص در وظایف خاص و پیوستن به زنجیرهٔ ارزش جهانی مسیر صنعتی‌شدن را طی کنند (Baldwin, 2011). به همین دلیل می‌توان گفت زنجیره‌های ارزش جهانی با فراهم کردن امکان دستیابی به شبکه‌های تولید، بازار، سرمایه، دانش و فناوری نقش کاتالیزورهای تولید را ایفا می‌کنند (Nicita et al., 2013; OECD, 2013; Bruhn, 2014).

البته باید بدانیم برای رشد و ایجاد اشتغال در یک کشور تنها مشارکت در زنجیرهٔ ارزش جهانی کافی نیست، بلکه میزان ارزش‌افزوده‌ای که آن کشور تولید کرده است و موقعیت آن در زنجیرهٔ ارزش جهانی نیز اهمیت دارد (Banga, 2014). کشوری که در کنار افزایش مشارکت به دنبال بهبود موقعیت خود در زنجیرهٔ ارزش جهانی باشد، باید در زمینهٔ سیاست تجاری از حالت سنتی فراتر رود؛ همچنین باید در رفع موانع درون‌مرزی، که موجب کاهش جذابیت آن کشور به منزلهٔ عضوی از زنجیرهٔ ارزش جهانی می‌شوند، کوشا باشد؛ بنابراین، می‌توان گفت ظهور زنجیره‌های ارزش جهانی و نیاز متعاقب آن‌ها به اصلاح مقررات درون‌مرزی در گسترش موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق تأثیرگذار بوده است (Horn et al., 2010; Bruhn, 2014).

در زمینهٔ مطالعات ایران، محدودیت‌های پژوهشی بسیار است و تنها چند مقالهٔ فارسی به بررسی جایگاه ایران در زنجیره‌های ارزش جهانی پرداخته‌اند؛ از جمله نجارزاده[5] و همکاران (2020) نشان داده‌اند ادغام پسین اقتصاد ایران در زنجیره‌های جهانی ارزش افزایش یافته است، اما ادغام پیشین کم شده و اقتصاد ایران بیشتر به سمت بالادست زنجیره حرکت کرده است. یعقوبی منظری[6] و همکاران (2022) نیز با تحلیل کشورهای اسلامی نشان دادند افزایش پیچیدگی محصولات، شاخص جذب فناوری و سهم تحقیق و توسعه تأثیر مثبت بر مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی دارند. این مطالعات نشان‌دهندهٔ اهمیت تمرکز بر پیچیدگی محصول، فناوری و سیاست صنعتی ـ تجاری برای ارتقای جایگاه کشورها در زنجیره‌های ارزش است.

با توجه به خلأ مطالعاتی، همچنین اهمیت روزافزون زنجیره‌های ارزش جهانی و موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی سؤال اصلی پژوهش حاضر این است که چگونه موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی از نظر عمق و محتوا بر جایگاه کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی تأثیر می‌گذارند. در پاسخ به این سؤال، در بخش اول، پیشینهٔ پژوهش ارائه شده است و اهمیت، تاریخچه و تعاریف مربوط به موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی تشریح شده‌اند؛ همچنین محتوای موافقت‌نامه‌ها، انواع بندهای آن‌ها و نقش آن‌ها در تجارت و مشارکت در زنجیره‌های ارزش

1. De-nationalization
2. Fragmentation
3. Vertical Specialisation
4. Trade in Tasks
5. Najarzadeh
6. Yaghoubi Monzari

جهانی تحلیل شده‌اند. بخش دوم به روش پژوهش اختصاص دارد و شامل رویکرد تحقیق، روش تحقیق، داده‌های مورد استفاده و معرفی مدل‌های جاذبه است. در بخش سوم، ابتدا پایگاه‌های دادهٔ مورد استفاده از جمله Desta و WIOD و TiVA و CEPII-BACI معرفی شده‌اند. در ادامه نیز روش‌های اندازه‌گیری جریان تجارت میان کشورها، روش‌های اندازه‌گیری عمق موافقت‌نامه‌های تجاری و تنوع جغرافیایی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی ارائه شده‌اند. در بخش بعد تأثیر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر جریان تجارت و مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی ارائه شده و در نهایت، جمع‌بندی یافته‌ها و پیشنهادهای سیاستی ارائه شده‌اند.

۱. پیشینهٔ پژوهش

۱-۱. اهمیت و تاریخچهٔ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی

موافقت‌نامه‌های تجاری یکی از مهم‌ترین ابزارهای سیاستی‌اند که برای تحقق یکپارچگی اقتصادی در سطح بین‌الملل استفاده می‌شوند (Dhingra et al., 2023). موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی می‌توانند اشکال مختلفی داشته باشند؛ مانند موافقت‌نامه‌های تجارت منطقه‌ای[1]، موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد[2] و اتحادیه‌های گمرکی[3] (Zeng et al., 2021). یکی از پژوهش‌های جدید در سال ۲۰۲۵ را بوندی[4] و همکاران انجام دادند که نقش زنجیره‌های ارزش جهانی را در طراحی موافقت‌نامه‌های تجاری بررسی کردند. این پژوهش به روش تحلیلی و نظری انجام شده و از داده‌های جریان‌های تولید و تجاری دوجانبه استفاده کرده است. براساس پژوهش مذکور، شرکت‌هایی که در زنجیرهٔ ارزش حضور دارند، فشار زیادی برای ادغام عمیق‌تر موافقت‌نامه‌های تجاری وارد می‌کنند. جریان‌های تولید بین‌المللی نیز نقش مؤثری در شکل‌دهی محتوا و شدت این موافقت‌نامه‌ها دارند. این یافته‌ها نشان می‌دهند زنجیره‌های ارزش عامل مهمی در تعیین عمق و دامنهٔ تعهدات توافقات ترجیحی‌اند (Bondi et al., 2025). با توجه به ناتوانی کشورها در دستیابی به راه‌حل‌های چندجانبه برای مسائل مختلف تجاری تلاش‌ها برای آزادسازی تجارت بین‌الملل در قالب موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی دوجانبه یا منطقه‌ای نهادینه شده‌اند (Lee and Kim, 2022).

موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی از ۵۰ عدد در سال ۱۹۹۰ به ۲۸۰ عدد در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته‌اند (Ruta, 2017). در سال ۲۰۲۳ نیز حدود ۳۰۰ موافقت‌نامه تجارت ترجیحی در حال اجرا بودند (Dhingra et al., 2023). ایگر و ماسلورنس[5] (2024) در پژوهش خود نشان دادند اثر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق بر مشارکت در زنجیره‌های ارزش، به کیفیت نهادهای داخلی کشورها وابسته است. این مطالعه با تحلیل داده‌های بنگاه‌ها و جریان‌های ارزش‌افزوده و استفاده از شاخص عمق موافقت‌نامه‌ها و داده‌های دوجانبه صادرات ارزش افزوده از پایگاه EORA و تخمین‌گر PPML نشان داده است بدون ظرفیت نهادی مناسب، مزایای موافقت‌نامه‌های عمیق محدود می‌شود (Egger and Masllorens, 2024). با وجود تعداد زیاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی مهم‌ترین تحول این حوزه نه در تعداد موافقت‌نامه‌ها، بلکه در عمق و گستره محتوای این موافقت‌نامه‌هاست؛ به طوری که موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی نوین علاوه بر کاهش تعرفه‌ها، در حوزه‌هایی مانند تنظیمگری سرمایه‌گذاری، حقوق مالکیت معنوی، سیاست‌های رقابتی و تدارکات دولتی وارد می‌شوند. کیم[6] و همکاران (2024) نیز با تمرکز بر بخش کشاورزی و غذایی عمق موافقت‌نامه‌های ترجیحی و مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش بخش کشاورزی را با استفاده از داده‌های بخش کشاورزی ـ غذایی و مدل رگرسیونی با آثار ثابت تحلیل کرده‌اند. نتایج نشان می‌دهد موافقت‌نامه‌های ترجیحی عمیق با پوشش وسیع‌تر مقررات، اثر مثبت و معناداری بر مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش این بخش دارند؛ همچنین بر نقش حیاتی عمق توافقات در افزایش ادغام اقتصادی در بخش‌هایی با زنجیرهٔ ارزش پیچیده را تأکید می‌کنند (Kim et al., 2024). در واقع این موافقت‌نامه‌ها موانع مرزی و درون‌مرزی را از بین می‌برند و موجب یکپارچگی عمیق[7] کشورها می‌شوند (Lawrence, 1996).

یکی از مسائل مهم یافتن عواملی است که در وجود موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی میان کشورها نقش دارند. براساس تحقیقات مختلف، بزرگ بودن و تشابه GDP دو کشور، نزدیکی جغرافیایی دو کشور به یکدیگر (و در نتیجه کم بودن هزینهٔ حمل و نقل) و دور بودن آن‌ها از سایر کشورهای جهان احتمال وجود موافقت‌نامه تجاری را بین آن‌ها افزایش می‌دهد. این عوامل همچنین موجب افزایش حجم تجارت بین دو کشور می‌شوند. همچنین مکمل بودن تولیدات و بازار مصرف دو کشور نیز از دیگر عواملی‌اند که وجود موافقت‌نامه تجارت ترجیحی بین دو کشور را معنادار می‌کند (Schiff and Winters, 2003). علاوه بر آن، میلنر و منسفیلد[8] (2012) از

1. Regional Trade Agreements (RTAs)
2. Free Trade Agreements (FTAs)
3. Customs union
4. Bondi
5. Egger and Maslloren
6. Kim
7. Deep integration
8. Milner and Mansfield

دیدگاه سیاسی موضوع را بررسی و ادعا می‌کنند احتمال انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی از سوی کشورهای دموکراتیک بیش از کشورهای استبدادی است.

گسترش موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق می‌تواند فرصت‌ها و ریسک‌هایی را به همراه داشته باشد. از یک سو، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی با در نظر گرفتن اهمیت روزافزون شبکه‌های تولید منطقه‌ای و جهانی و با حذف موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای موجود بر سر راه تجارت و سرمایه‌گذاری موجب یکپارچگی بیشتر با زنجیره‌های ارزش جهانی می‌شوند. علاوه بر این، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق محیط تجارت و سرمایه‌گذاری را باثبات‌تر و مطمئن‌تر می‌کنند. کشورهای درحال‌توسعه نیز در چنین محیطی می‌توانند با حرکت به سمت فعالیت‌هایی با ارزش افزودهٔ بیشتر جایگاه خود را در زنجیرهٔ ارزش جهانی ارتقا دهند. از سوی دیگر، پوشش گستردهٔ مقررات درون‌مرزی در این موافقت‌نامه‌ها بر بسیاری از حوزه‌های سیاستی (از جمله حوزه‌هایی که ارتباط مستقیم با تجارت ندارند) اثر می‌گذارد و این موضوع ممکن است محدودیت‌هایی را برای دولت در تلاش برای پیگیری راهبرد توسعهٔ ملی ایجاد کند (Bruhn, 2014).

۱-۲. محتوای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی

به طور کلی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی می‌توانند شامل ۵۲ بند مختلف باشند که می‌توان آن‌ها را به بندهای ذیل +WTO[۱] و WTO-X[۲] تقسیم کرد. بندهای ذیل +WTO حوزه‌هایی مانند مقررات گمرکی، مالیات بر صادرات، ضد قیمت‌شکنی[۳]، اقدامات جبرانی[۴]، موانع فنی تجارت، استانداردهای بهداشتی و بهداشت گیاهی[۵] را شامل می‌شوند. بندهای ذیل WTO-X شامل حوزه‌های سیاستی وسیعی از سرمایه‌گذاری تا قوانین زیست‌محیطی و امنیت اتمی است (Ruta, 2017). هر یک از این بندها تنها زمانی لازم‌الاجرا[۶] است که زبان به‌کاررفته در آن‌ها به اندازهٔ کافی صریح، دقیق و تعهدآور باشد (Dhingra et al., 2023).

بسیاری از موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، که در سال‌های اخیر منعقد شده‌اند، نه تنها شامل کاهش تعرفه‌ها و نظارت‌های موجود در فرمان[۷] WTO می‌شوند (ذیل +WTO)، بلکه حوزه‌های سیاستی فراتری را نیز در بر می‌گیرند؛ مانند خدمات، سیاست رقابت، قوانین زیست‌محیطی، اقدامات سرمایه‌گذاری[۸] و حمایت از حقوق مالکیت معنوی (Lee and Kim, 2022; Horn et al., 2010). در واقع موافقت‌نامه‌های عمیقی که در سال‌های اخیر منعقد شده‌اند مقرراتی جدید را وضع می‌کنند که بر هماهنگ‌سازی مقررات ملی تأکید دارند و با کاهش عدم قطعیت در قراردادها موجب تسهیل تولید فرامرزی و افزایش دوام شرکت‌های مشارکت‌کننده در زنجیرهٔ ارزش جهانی می‌شوند (Antràs and Staiger, 2021; Baldwin, 2012; Delera Ruta, ;۱۹۹۶ and Foster-mcgregor, 2020; Lawrence 2017).

در ادبیات نیز بندهای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی به دو دستهٔ «اصلی[۹]» و «غیر اصلی[۱۰]» تقسیم می‌شوند. بندهای اصلی آن‌هایی‌اند که از نظر اقتصادی اهمیت بیشتری دارند و شامل همه بندهای ذیل +WTO و چهار بند ذیل WTO-X (سیاست رقابت، سرمایه‌گذاری، جابه‌جایی سرمایه و حمایت از حقوق مالکیت معنوی) می‌شوند. سایر بندها نیز دستهٔ بندهای «غیر اصلی» را تشکیل می‌دهند (Hofmann et al., 2017; Baldwin, 2008; Damuri, 2012). حدود ۹۰ درصد موافقت‌نامه‌ها حداقل یک بند اصلی ذیل WTO-X دارند. دوسوم موافقت‌نامه‌ها نیز شامل همهٔ بندهای اصلی ذیل WTO-X می‌شوند (Ruta, 2017).

۱. WTO+: World Trade Organization Plus؛ بندهایی که موضوعات اصلی سازمان تجارت جهانی (WTO) را با جزئیات و الزام‌آوری بیشتر پوشش می‌دهند.

۲. WTO-X: World Trade Organization Extra؛ بندهایی که فراتر از تعهدات پایه WTO به شمار می‌آیند و حوزه‌های سیاستی گسترده‌تری مانند سرمایه‌گذاری، حقوق مالکیت فکری و محیط زیست را شامل می‌شوند.

3. Anti-Dumping

4. Countervailing Measures

5. Phytosanitary

6. Legally Enforceable

7. Mandate

8. Investment Measures

9. Core

10. Non-Core

جدول ۱: دسته‌بندی بندهای ذیل WTO+ و WTO-X (منبع: Hofmann et al., 2017)

WTO-X		WTO+
• مبارزه با فساد	• کمک مالی[۴]	• تعرفه بر کالاهای صنعتی
• سیاست رقابت	• سلامتی	• تعرفه بر محصولات کشاورزی
• قوانین زیست‌محیطی	• حقوق بشر	• ادارهٔ گمرک
• حمایت از حقوق مالکیت معنوی	• مهاجرت غیرقانونی	• مالیات صادرات
• اقدامات مربوط به سرمایه‌گذاری[۱]	• قاچاق مواد مخدر	• استانداردهای بهداشتی و بهداشت گیاهی (SPS)
• مقررات بازار کار	• همکاری صنعتی	• شرکت‌های تجاری دولتی
• حرکت سرمایه	• جامعهٔ اطلاعاتی	• اقدامات رفع موانع فنی تجارت (TBT)
• حمایت از مصرف‌کننده	• معدن‌کاوی	• حقوق گمرکی جبرانی[۸]
• حفاظت از داده‌ها	• پول‌شویی	• ضد قیمت‌شکنی[۹]
• کشاورزی	• ایمنی هسته‌ای	• کمک‌های دولتی[۱۰]
• نزدیک‌سازی قوانین[۲]	• جامعهٔ سیاسی[۵]	• تدارکات عمومی
• حفاظت مدنی[۳]	• مدیریت عمومی[۶]	• اقدامات TRIMS[۱۱] (اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت)
• سیاست‌های نوآوری	• همکاری منطقه‌ای	• GATS
• همکاری فرهنگی	• پژوهش و فناوری	• TRIPS
• آموزش و پرورش	• بنگاه‌های کوچک و متوسط[۷]	
• انرژی	• مسائل اجتماعی	
	• آمار	
	• مالیات	
	• تروریسم	
	• ویزا و پناهندگی	

1. Investment measures
2. Approximation of legislation
3. Civil protection
4. Financial assistance
5. Political society
6. Public Administration
7. SMEs
8. Countervailing measures
9. Antidumping
10. State Aid
11. Trade-related Investment Measures

۲. روش پژوهش

روش پژوهش حاضر بر مبنای رویکرد کیفی ـ اکتشافی و با بهره‌گیری از راهبرد مرور نظام‌مند ادبیات طراحی شده است. هدف این پژوهش شناسایی و تحلیل ارتباط موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و زنجیره‌های ارزش جهانی از خلال پژوهش‌های معتبر بین‌المللی است. بدین منظور، ابتدا با جست‌وجوی هم‌زمان دو عبارت "Global Value Chain" و "Preferential Trade Agreement" و قرار دادن عملگر AND میان آنان در موتور جست‌وجوی پایگاه دادهٔ علمی اسکوپوس برای بازهٔ زمانی (بدون محدودیت ابتدای بازهٔ زمانی) تا تیر ۱۴۰۲ تعداد ۳۲ مقاله استخراج شدند. سپس با محدود کردن زبان مقالات به انگلیسی و حوزه‌های موضوعی Economics, Econometrics and Finance و Business, Management and Accounting در نهایت ۲۳ مقاله پیشنهاد داده شدند. مجموعهٔ اولیه به ۲۳ مقاله کاهش یافت. پس از غربالگری محتوایی و حذف مطالعاتی که ارتباطی مستقیم با پرسش پژوهش نداشتند یا به موضوعات بسیار جزئی پرداخته بودند، در نهایت ۱۰ مقاله به منزلهٔ هستهٔ اصلی مرور انتخاب شدند. برای غنای بیشتر مرور از روش نمونه‌گیری گلوله‌برفی استفاده شد تا مقالات ارجاع‌شده یا پرارجاع مرتبط شناسایی و به مجموعه نهایی افزوده شوند. تحلیل داده‌ها به شیوهٔ ترکیب و مقایسهٔ نظام‌مند یافته‌ها صورت گرفت؛ به این معنا که مضامین اصلی از مقالات منتخب استخراج و سپس در قالب سه دستهٔ مفهومی «ابعاد محتوایی موافقت‌نامه‌ها»، «شاخص‌های عمق و تنوع» و «پیامدها برای زنجیرهٔ ارزش جهانی» سازمان‌دهی شدند. این رویکرد امکان ارائهٔ تصویری جامع و منسجم از وضعیت دانش موجود و شکاف‌های پژوهشی را فراهم می‌کند.

۳. یافته‌ها

۳. ۱. پایگاه‌های داده موافقت‌نامه‌ها

گسترده‌ترین پایگاه داده دربارهٔ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی Desta است که شامل همهٔ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی تا سال ۲۰۲۲ می‌شود (Dür et al., 2014). این پایگاه داده، اطلاعات بیش از ۶۲۰ موافقت‌نامه را شامل می‌شود. در این پایگاه، دادهٔ عمق و انعطاف‌پذیری (میزانی که کشورها می‌توانند از تعهدات خود بگریزند) موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی اندازه‌گیری شده‌اند. پایگاه داده‌های دیگر تعداد محدودتری از این موافقت‌نامه‌ها را در بر می‌گیرند؛ مانند پایگاه‌های دادهٔ سازمان تجارت جهانی یا پایگاه‌های دادهٔ پژوهشی باچینی، هورن و استوادئوردال (Estevadeordal et al., 2009; Horn et al., 2010; WTO dataset on PTAs 2013[1]; Baccini, 2019). پایگاه دادهٔ دیگری را نیز بانک جهانی تهیه کرده است که ۲۷۹ موافقت‌نامهٔ تجاری را از سال‌های ۱۹۵۸ تا ۲۰۱۵ شامل می‌شود. در این پایگاه داده، مشخص شده است هر یک از موافقت‌نامه‌ها شامل کدام بندها از ۵۲ بند ممکن موجود در موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی‌اند. این پایگاه داده در پژوهش هافمن[2] و همکاران (2017) معرفی شده است.[3]

برای یافتن مقادیر صادرات دوجانبهٔ کالاها و خدمات از پایگاه‌های دادهٔ متفاوتی استفاده می‌شود؛ برای مثال پایگاه دادهٔ جهانی داده ـ ستانده[4]، که دانشگاه گرونینگ تهیه کرده و در پژوهش تیمر[5] و همکاران (2015) معرفی شده است از منابع ارزشمند در این زمینه به شمار می‌آید؛ همچنین پایگاه دادهٔ TiVA داده‌های مرتبط با تجارت ارزش‌افزوده در ۶۶ کشور و ۴۵ بخش صنعتی را در سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۸ شامل می‌شود.[6] پایگاه دادهٔ CEPII-BACI نیز داده‌های جریان تجاری دوجانبه بین ۲۰۰ کشور را با احتساب ۵ هزار کالا در سیستم HS۶ در اختیار ما قرار می‌دهد.[7]

۳. ۲. روش‌های اندازه‌گیری جریان تجارت میان کشورها

یکی از مسائل کلیدی در اقتصاد بین‌الملل یافتن ابزارها و مدل‌هایی برای سنجش و تبیین جریان‌های تجاری میان کشورهاست. در این میان، مدل جاذبه، به دلیل سادگی، دقت و قابلیت انطباق با شرایط مختلف، یکی از پرکاربردترین چارچوب‌ها در تحلیل تجارت دوجانبه و آثار موافقت‌نامه‌های تجاری است. اولین بار مدل جاذبه در حوزهٔ تجارت بین‌الملل را تینبرگ[8] (1962) برای تخمین و توضیح جریان تجارت بین کشورهای شریک استفاده کرد. در این مدل اولیه، جریان تجارت بین دو کشور به اندازهٔ اقتصادی آن‌ها و فاصلهٔ جغرافیایی میان آن‌ها بستگی دارد. این مدل در قانون جاذبهٔ نیوتن ریشه دارد که در آن نیروی گرانشی بین دو جسم با حاصل‌ضرب جرم آن‌ها نسبت مستقیم و با مجذور فاصلهٔ آن‌ها نسبت معکوس دارد. طبق مدل جاذبهٔ ساده، جریان تجاری میان دو کشور با تولید ناخالص داخلی (GDP) آن‌ها نسبت مستقیم و با فاصلهٔ آن‌ها نسبت معکوس دارد؛ در نتیجه پیش‌بینی می‌شود کشورهای بزرگ‌تر جریان تجاری بیشتر و آن‌هایی که از یکدیگر دورترند جریان تجاری کمتری داشته باشند. مبانی نظری مدل‌های

1. WTO. "Dataset on the Content of PTAs," 2013. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_dataset_e.htm

2. Hofmann

3. https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0039575

4. World Input- Output Database (WIOD)

5. Timmer

6. https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm

7. http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd_modele_item.asp?id=37

8. Tinberg

جاذبه را بعدها اندرسون[1] (1979) و لینمن[2] (1966) ارائه کردند. در سال‌های بعد نیز مدل جاذبه تکامل یافت. برای توضیح تفاوت جریان تجاری کشورها از متغیرهایی همچون وجود موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی میان دو کشور، داشتن مرز مشترک، زبان مشترک، تشابه فرهنگی و... استفاده شد (Tokas, 2021).

در بیشتر مدل‌های جاذبه، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی به صورت «جعبهٔ سیاه»[3] در نظر گرفته می‌شوند. برای تخمین اثر آن‌ها بر تجارت نیز از متغیری ساختگی[4] استفاده می‌کنند که در صورت وجود موافقت‌نامه میان دو کشور مقدار ۱ و در غیر این صورت مقدار صفر می‌گیرد (Bruhn, 2014). سه نوع اثر ثابت در این مدل‌ها در نظر گرفته می‌شوند: اثرات ثابت مربوط به دو کشور[5]، اثرات ثابت مربوط به صادرکننده در هر سال[6] و اثرات ثابت مربوط به واردکننده در هر سال.[7] اثرات ثابت مربوط به دو کشور ویژگی‌های خاص دو کشور، مانند فاصلهٔ جغرافیایی بین دو کشور، داشتن زبان مشترک و مرز مشترک، را بررسی می‌کند. اثرات ثابت مربوط به صادرکننده در هر سال و اثرات ثابت مربوط به واردکننده در هر سال ویژگی‌هایی از واردکننده و صادرکننده را نشان می‌دهند که در طول زمان تغییر می‌کنند؛ مانند تولید ناخالص داخلی و جمعیت (Tokas, 2021).

در مطالعاتی که هدف آن‌ها یافتن تأثیر عمق موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر جریان تجارت است، از متغیرهای نشان‌دهندهٔ عمق استفاده می‌شود. بدین ترتیب دیگر اثرات موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی همچون «جعبه سیاه» بررسی نمی‌شود و سعی می‌شود با دخیل کردن چنین متغیرهایی به بررسی اثرات محتویات موافقت‌نامه‌ها پرداخته شود (Tokas, 2021). بدین منظور متغیرهایی مانند عمق کلی و عمق اصلی موافقت‌نامه نیز به مدل جاذبه اضافه می‌شوند (Mattoo et al., 2022). البته ممکن است مقدار این متغیرها در نهایت بین ۰ و ۱ نرمال شود؛ به گونه‌ای که ۱ نشان‌دهندهٔ موافقت‌نامه‌ای با بیشترین بندهای ممکن و صفر نشان‌دهندهٔ نبود موافقت‌نامه میان دو کشور باشد (Dhingra et al., 2023). برخی پژوهشگران سعی کرده‌اند درک دقیق‌تری از محتویات موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و اثرات آن‌ها بر تجارت به دست آورند؛ برای مثال دور[8] و همکاران (2014) با استفاده از پایگاه دادهٔ خود دریافته‌اند بندهای مربوط به مقررات درون‌مرزی اهمیت ویژه‌ای دارند و موافقت‌نامه‌های عمیق تأثیر به مراتب بیشتری بر تجارت می‌گذارند (Bruhn, 2014). متغیر وابسته در مدل‌های جاذبه می‌تواند مشارکت (پیشین، پسین یا کلی) در زنجیرهٔ ارزش جهانی، واردات کل بین دو کشور، واردات قطعات و کالاهای نیم‌ساخته میان دو کشور، تجارت ارزش‌افزوده یا تجارت مربوط به زنجیرهٔ ارزش جهانی و... باشد.

۳. ۳. روش‌های اندازه‌گیری عمق موافقت‌نامه‌های تجاری

برای درک بهتر محتوای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی از شاخص‌هایی برای اندازه‌گیری عمق استفاده می‌شود. شاخص اول «عمق کلی» است که حاصل جمع تعداد بندهای لازم‌الاجرا در موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی است:

$$\text{Total depth} = \sum_{k=1}^{52} Provision_k$$

میانگین این شاخص از حدود ۸ در دههٔ ۱۹۹۰ به بیش از ۱۷ در سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۵ افزایش یافته است. شاخص بعدی «عمق اصلی» است که با جمع تعداد بندهای اصلی لازم‌الاجرا در موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی به دست می‌آید:

$$\text{Core depth} = \sum_{c=1}^{18} Provision_c$$

میانگین این شاخص در دههٔ ۱۹۹۰ نزدیک ۷ بوده که در سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۵ به حدود ۱۴ رسیده است. شاخص دیگری از عمق با نام «عمق PCA» وجود دارد که حاصل جمع موزون تعداد بندهاست که اوزان آن از طریق روش تحلیل مؤلفه‌های اصلی[9] به دست می‌آید:

$$\text{PCA depth} = \sum_{k=1}^{52} \omega_k Provision_k$$

میانگین این شاخص در دههٔ ۱۹۹۰ حدود ۱ بوده که در سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۱۵ به ۲٫۸ رسیده است (Ruta, 2017; Hofmann et al., 2017).

۳. ۴. تنوع جغرافیایی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی

بسیاری از موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی میان کشورهایی در یک منطقهٔ جغرافیایی مشترک منعقد شده‌اند. آسیا با ۴۵ و اروپا با ۴۱ موافقت‌نامه درون‌منطقه‌ای بیشترین تعداد این توافق‌ها را دارند. کشورهای قارهٔ امریکا نیز ۳۸ موافقت‌نامه درون‌منطقه‌ای را منعقد کرده‌اند. در مقابل، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی فرامنطقه‌ای به‌طور کلی کمتر از موافقت‌نامه‌های درون‌منطقه‌ای است. به طور خاص، تعداد موافقت‌نامه‌های میان کشورهای آسیایی و اروپایی ۵۰ و میان کشورهای آسیایی و امریکایی ۳۰ مورد است (Hofmann et al., 2017).

1. Anderson
2. Linnemann
3. Black Box
4. Dummy Variable
5. Country-Pair Fixed Effects
6. Exporter-Year Fixed
7. Importer Year Fixed Effects
8. Dür
9. Principle Component Analysis

اروپا نه تنها بیشترین تعداد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی را با سایر کشورها منعقد کرده است، بلکه این موافقت‌نامه‌ها در زمرهٔ عمیق‌ترین نمونه‌ها قرار می‌گیرند و میانگین «عمق کلی» آن‌ها ۲۵ است. عمیق‌ترین موافقت‌نامه نیز به اتحادیهٔ اروپایی تعلق دارد که شامل ۴۴ بند لازم‌الاجراست. اعضای انجمن تجارت آزاد اروپا[1]، ژاپن و جمهوری کره نیز موافقت‌نامه‌های به‌نسبت عمیقی را امضا کرده‌اند که میانگین «عمق کلی» آن‌ها به ترتیب ۲۳، ۲۱ و ۲۰ است. در مقابل، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی میان کشورهای توسعه‌یافته و درحال‌توسعه (موسوم به موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب) دارای میانگین «عمق کلی» با ۲۰ برابرند؛ در حالی که این شاخص برای موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال ۲۲ است.

با این حال، سطح اجراپذیری قانونی در موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب ضعیف‌تر گزارش شده است. موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب سطحی‌ترند و «عمق کلی» آن‌ها ۱۳ است.

موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی شمال ـ شمال و شمال ـ جنوب در مقایسه با دیگر موافقت‌نامه‌ها تعداد بیشتری از بندهای ذیل WTO-X را دارند. در موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال نیز تعداد بیشتری از این بندها لازم‌الاجرا تلقی می‌شوند. در مقابل، موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب بیشتر بر حوزه‌های سیاستی سنتی و بر موضوعات ذیل WTO+ متمرکزند (Ruta, 2017; Hofmann et al., 2017). با این حال، برخی مطالعات مانند پژوهش برون[2] (2014) استدلال می‌کنند که موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب به طور میانگین عمیق‌تر از موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال‌اند. کمترین سطح عمق نیز به موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب تعلق دارد. دلیل این تفاوت توانایی بیشتر کشورهای توسعه‌یافته در فرایند چانه‌زنی است؛ به گونه‌ای که آن‌ها در ازای اعطای دسترسی به بازار امتیازاتی دربارهٔ محتوای موافقت‌نامه دریافت می‌کنند.

جدول ۲: توزیع تعداد و عمق موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (منبع: Hofmann et al., 2017)

	دسته‌بندی / منطقه	آمار / ویژگی‌ها
تعداد موافقت‌نامه‌های درون‌منطقه‌ای	آسیا	۴۵ موافقت‌نامه
	اروپا	۴۱ موافقت‌نامه
	قارهٔ امریکا	۳۸ موافقت‌نامه
تعداد موافقت‌نامه‌های فرامنطقه‌ای	آسیا و اروپا	۵۰ موافقت‌نامه
	آسیا و امریکا	۳۰ موافقت‌نامه
عمق موافقت‌نامه‌ها (میانگین)	اتحادیه اروپا	۴۴ بند (عمیق‌ترین)
	اروپا (به طور کلی)	۲۵
	اعضای EFTA	۲۳
	ژاپن	۲۱
	جمهوری کره	۲۰
	موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال	۲۲
	موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب	۲۰
	موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب	۱۳ (کم‌عمق‌ترین)

1. European Free Trade Association (EFTA)

2. Bruhn

به طور کلی، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق برای هر دو گروه از کشورها ــ توسعه‌یافته و درحال‌توسعه ــ به دلایل گوناگون مهم‌اند. از آنجا که تجارت میان کشورهای توسعه‌یافته تا حد زیادی آزادسازی شده است و نهادهای داخلی آن‌ها نیز قدرتمندند، هدف اصلی موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال، درونی‌سازی سرریزهای سیاستی است؛ به این معنا که کشورها با انعقاد چنین موافقت‌نامه‌هایی تلاش می‌کنند تأثیرات سیاست‌ها و استانداردهای فرامرزی خود بر کشور شریک را داخل آن کشور در نظر بگیرند و سازوکارهای نهادی و مقرراتی را هماهنگ کنند؛ به طوری که سیاست‌های داخلی و اقدامات نظارتی کشورهای شریک پیامدهای جانبی مثبت یا منفی فعالیت‌های اقتصادی را منعکس کند و از تضاد یا ناکارآمدی جلوگیری شود. در مقابل در کشورهای درحال‌توسعه، این نوع موافقت‌نامه‌ها به رفع مشکلاتی مانند موانع تجاری و ضعف نهادی کمک می‌کنند و نشانه‌ای از تعهد کشور به شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌ها به شمار می‌آیند؛ عواملی که در نهایت موجب افزایش جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ارتقای تجارت می‌شوند (Bruhn, 2014). همچنین موافقت‌نامه‌های عمیق شمال ـ جنوب ابزاری برای متعهد کردن کشورها به اجرای سیاست‌های صحیح مرزی و فرامرزی به شمار می‌روند و می‌توانند زمینهٔ مشارکت گسترده‌تر در زنجیره‌های ارزش جهانی را فراهم کنند (Ruta, 2017). خلاصه‌ای از مجموعهٔ این ویژگی‌ها در جدول ۳ آمده است.

جدول ۳: تمرکز محتوایی، اهداف و اجراپذیری موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی (منبع: Bruhn, 2014; Hofmann et al., 2017; Ruta, 2017)

	دسته‌بندی / منطقه	آمار / ویژگی‌ها
تمرکز محتوایی	موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال و شمال ـ جنوب	تعداد بیشتر بندهای WTO-X (حوزه‌های فراتر از موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی)
	موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب	تمرکز بر بندهای WTO+ (حوزه‌های سنتی سازمان تجارت جهانی با جزئیات بیشتر)
سطح اجراپذیری قانونی	موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب	ضعیف‌تر
اهداف و پیامدهای اصلی	موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال	درونی‌سازی سرریزهای سیاستی و هماهنگی نهادی
	موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب و جنوب ـ جنوب	رفع موانع تجاری و ضعف نهادی، افزایش جذب سرمایه‌گذاری، متعهد کردن کشورها به سیاست‌های صحیح برای مشارکت در زنجیرهٔ ارزش جهانی

۴. بحث

رابطهٔ زنجیره‌های ارزش جهانی و موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی ماهیتی دوطرفه دارد (Ruta, 2017). از یک سو، گسترش فزایندهٔ زنجیره‌های ارزش جهانی می‌تواند تقاضا برای انعقاد موافقت‌نامه‌های عمیق‌تر را افزایش دهد تا از این طریق تجارت کالاهای واسطه‌ای میان کشورها تسهیل شود (Law-rence, 1996; Antràs and Staiger, 2012). از سوی دیگر، شواهد پژوهشی متعددی تأثیر مثبت این موافقت‌نامه‌ها بر رونق تجارت، به ویژه تجارت مبتنی بر ارزش‌افزوده، را تأیید کرده‌اند (Gonzalez, 2012; Noguera, 2012).

موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق، با هدف کاهش آثار منفی ناشی از موانع مرزی، تعرفه‌های ترجیحی را برای اعضا فراهم می‌کنند و از این طریق به خنثی‌سازی کارآمد رابطهٔ مبادله کمک می‌کنند؛ بنابراین، بر مبنای نظریه‌های اقتصادی، این نوع موافقت‌نامه‌ها نه تنها بر جریان کلی تجارت، بلکه بر جریان‌های مرتبط با زنجیرهٔ ارزش جهانی اثر مثبت دارند (Bacchetta, 2011). افزون بر این، به دلایلی، مانند ضرورت درونی‌سازی سرریزهای سیاستی فرامرزی و تعهد به سیاست‌های مؤثر بر مشارکت در زنجیرهٔ ارزش جهانی، این موافقت‌نامه‌ها نقشی کلیدی در تقویت پیوندهای تجاری دارند (Ruta, 2017). کشورها با انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی صادرات اعضای آن را به صادرات سایر کشورها ترجیح می‌دهند و این به نفع رونق تجارت میان آن‌هاست.

علاوه بر انگیزه‌های اقتصادی، کشورهای مختلف ممکن است به دلایل غیر اقتصادی، همچون تقویت روابط بین‌المللی

یا تشکیل بلوک‌های سیاسی، به امضای این موافقت‌نامه‌ها اقدام کنند. این امر نیز به صورت غیرمستقیم می‌تواند بر مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی اثرگذار باشد (Ruta, 2017). همچنین با توجه به اینکه در زنجیره‌های ارزش جهانی کالاها پیش از رسیدن به مقصد نهایی باید بارها از مرزهای کشورهای مختلف عبور کنند، جمع تعرفه‌ها می‌تواند هزینهٔ تجاری بسیاری داشته باشد. بدین ترتیب می‌توان گفت موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی با آزادسازی موانع تعرفه‌ای موجب رونق مشارکت در زنجیرهٔ ارزش جهانی می‌شوند (Bruhn, 2014).

این موافقت‌نامه‌ها می‌توانند مشارکت پیشین یک کشور در زنجیره‌های ارزش جهانی را ارتقا دهند. شرکت‌هایی که به شدت به واردات مواد اولیه یا قطعات کلیدی از کشورهای عضو وابسته‌اند بیشترین سود را از چنین توافق‌هایی می‌برند؛ همچنین این موافقت‌نامه‌ها با آزادسازی تعرفه‌ای و کاهش هزینهٔ صادرات می‌توانند رقابت‌پذیری تولیدات یک کشور را در بازار کشورهای عضو افزایش دهند (Gonzalez, 2012).

لی و کیم[1] (۲۰۲۲) با بررسی جریان کلی واردات در بازهٔ زمانی ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۵ نشان دادند جریان کلی واردات در کشورهایی که موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی نداشته‌اند تا حدودی با همان نرخی رشد کرده که در کشورهای دارای چنین موافقت‌نامه‌هایی مشاهده شده است، اما جریان واردات قطعات و کالاهای نیم‌ساخته در کشورهایی با موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی رشد بسیار سریع‌تری داشته است. این یافته تأکیدی بر نقش کلیدی موافقت‌نامه‌ها در تسهیل تجارت کالاهای واسطه‌ای است که نقطهٔ اتصال حیاتی زنجیره‌های ارزش جهانی محسوب می‌شوند. افزون بر این، مقایسهٔ موافقت‌نامه‌های سطحی و عمیق نشان می‌دهد در دورهٔ مذکور، کشورهای دارای موافقت‌نامه‌های عمیق رشد واردات کلی و واردات قطعات نیم‌ساختهٔ بیشتری را داشته‌اند (Dhingra et al., 2023; Lee and Kim, 2022; Hoffmann, 2017; Orefice and Rocha, 2014).

از طرفی، یافته‌های دینگرا[2] و همکاران (2023) نشان می‌دهد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق موجب افزایش حدود ۳۰ درصدی صادرات کل خدمات و ۲۵ درصدی صادرات کالاها می‌شوند. این نتایج مبتنی بر تحلیل تجربی داده‌های دوجانبهٔ ۲۷۹ موافقت‌نامه تجارت عمیق[3] گزارش‌شده به سازمان تجارت جهانی بین سال‌های ۱۹۵۸ تا ۲۰۱۵ مبتنی بر پایگاه بانک جهانی[4] در این باره بوده است؛ همچنین شامل اطلاعات مربوط به تعرفه‌های اعمال‌شده، مفاد غیرتعرفه‌ای و صادرات دوطرفه کشورهای عضو است. در این مطالعه، موافقت‌نامه‌ها بر اساس مفاد «WTO+» و «WTO-X» همچنین مفاد «اصلی» و «غیراصلی» طبقه‌بندی شده‌اند تا نتایج هر دسته از مفاد بر تجارت کالا و خدمات جداگانه بررسی شوند؛ بنابراین، جامعهٔ آماری این پژوهش شامل کشورهای عضو موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی جهان است. تحلیل‌ها نیز روند تجارت دوجانبهٔ کالا و خدمات در طول دورهٔ ۱۹۵۸ تا ۲۰۱۵ را ارزیابی کرده‌اند؛ از این‌رو تأثیر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر خدمات بیش از کالاهاست. به طور کلی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی موجب افزایش ۳۳٫۸ درصدی صادرات دوجانبه می‌شوند. اثر عمق اصلی معادل ۳۸٫۴ درصد و اثر عمق کلی معادل ۴۳٫۹ درصد گزارش شده است. امضای موافقت‌نامه‌ای با بیشترین عمق موجب افزایش ۲۹٫۶ درصد تجارت خدمات می‌شود. این موضوع نشان‌دهندهٔ اهمیت بندهای غیرتعرفه‌ای بر تجارت خدمات است. به کمک همین نتیجه می‌توان گفت موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی عمیق ابزاری سیاستی برای افزایش صادرات خدمات‌اند.

از سوی دیگر لی و کیم (2022) نشان دادند هر موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی به طور میانگین موجب افزایش ۷٫۷ درصدی واردات کل و افزایش ۱۰٫۴ درصدی واردات قطعات و کالاهای نیم‌ساخته می‌شود. این نتایج مبتنی بر تحلیل داده‌های پانل دوجانبهٔ کشورهای عضو موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی در بازهٔ زمانی ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۵ است. داده‌های استفاده‌شده شامل اطلاعات جدید در زمینهٔ مفاد سیاستی موجود در موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی است که امکان بررسی پیامدهای موافقت‌نامه‌های عمیق و سطحی را فراهم می‌کند.

دلرا و فاستر-مک‌گرگور[5] (2021) نیز ادعا می‌کنند انعقاد موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی موجب افزایش ۴ درصدی تجارت کل و ۷ درصدی جریان قطعات و کالاهای نیم‌ساخته میان دو کشور می‌شود. این نتایج مبتنی بر تحلیل داده‌های تجارت دوجانبه در بازهٔ زمانی ۱۹۹۵-۲۰۱۵ است؛ همچنین از جدول‌های ورودی ـ خروجی چندمنطقه‌ای[6] پایگاه دادهٔ EORA برای استخراج اطلاعات مربوط به صادرات نهایی ناخالص و صادرات کالاهای واسطه استفاده شده است. بوفا[7] و همکاران (۲۰۱۹) نیز نشان دادند هر موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی با توجه به نحوهٔ اندازه‌گیری تجارت در زنجیرهٔ ارزش جهانی سبب افزایش ۰٫۸ تا ۲٫۸ درصدی تجارت مبتنی بر ارزش افزوده می‌شود. این نتایج بر پایهٔ تحلیل اقتصادسنجی داده‌های پانل مربوط به ۱۸۹ کشور و ۲۶ صنعت طی دورهٔ ۱۹۹۵-۲۰۱۵ به دست

1. Lee and Kim
2. Dhingra
3. Deep Trade Agreements (DTAs)
4. World Bank Content of Deep Trade Agreements (WB DTA)
5. Delera and Foster-McGregor
6. Multi-regional Input-Output (MRIO) Tables
7. Boffa

آمده است. برای اندازه‌گیری مشارکت کشورها در زنجیرهٔ ارزش جهانی از جدول‌های ورودی ـ خروجی چندمنطقه‌ای EORA استفاده شده است که پوشش گسترده‌ای از اقتصادهای توسعه‌یافته و درحال‌توسعه را ارائه می‌دهد.

بنا بر یافته‌های لی و کیم (2022) هر بند لازم‌الاجرا در موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی به طور میانگین موجب افزایش ۰٫۵ درصد واردات کل و افزایش ۰٫۴ درصدی واردات قطعات و کالاهای نیم‌ساخته می‌شود؛ همچنین یافته‌های دلرا و فاستر-مک‌گرگور (2021) نشان می‌دهد هر بند «اصلی» موجب افزایش ۰٫۳ درصدی صادرات کل و ۰٫۵ درصدی صادرات کالاهای واسطه می‌شود. علاوه بر آن، لاگت[1] و همکاران (۲۰۱۸) نشان دادند هر یک از بندهای «اصلی» موافقت‌نامه‌های ترجیحی با توجه به نحوهٔ اندازه‌گیری تجارت در زنجیرهٔ ارزش جهانی موجب افزایش ۰٫۵ تا ۰٫۸ درصدی تجارت دوجانبهٔ ارزش‌افزوده می‌شود.

نحوهٔ تأثیرگذاری بندهای «اصلی» با توجه به میزان توسعه‌یافتگی کشورهای عضو موافقت‌نامهٔ تجارت ترجیحی متفاوت است؛ برای مثال دلرا و فاستر-مک‌گرگور نشان می‌دهند هر بند «اصلی» ۰٫۳۶ درصد تجارت ارزش‌افزوده را در زنجیرهٔ ارزش جهانی در موافقت‌نامه‌های جنوب ـ جنوب افزایش می‌دهد که این عدد ۳ برابر تأثیر آن در موافقت‌نامه‌های شمال ـ شمال و ۱۰ برابر تأثیر آن بر موافقت‌نامه‌های شمال ـ جنوب است. این موضوع اهمیت و تأثیرگذاری بیشتر آزادسازی تجاری میان کشورهای جنوب جهانی را نشان می‌دهد.

جریان تجارت در زنجیرهٔ ارزش جهانی میان کشورهای درحال‌توسعه، به‌ویژه از بندهایی تأثیر می‌پذیرد که ذیل تعهدات[2] فعلی سازمان تجارت جهانی (WTO+) قرار می‌گیرند (Lee and Kim, 2022)؛ زیرا این کشورها با مشکلاتی مانند تعرفه‌های زیاد و موانع مرزی قابل‌توجه مواجهند (Baier et al., 2018). در مقابل، بندهایی که در چارچوب WTO-X قرار نمی‌گیرند، تأثیر عمده‌ای بر جریان تجارت زنجیرهٔ ارزش جهانی میان کشورهای توسعه‌یافته دارند. این کشورها، با توجه به اینکه تجارت میان آن‌ها تا حد زیادی آزادسازی شده است، با موانع تعرفه‌ای کمتری روبه‌رو می‌شوند. بندهای WTO-X نیز این امکان را به آن‌ها می‌دهد تا نهادهای خود را با یکدیگر هماهنگ کنند تا در نتیجه تجارت زنجیرهٔ ارزش جهانی میان کشورهای توسعه‌یافته افزایش یابد. به علاوه، همین بندهای WTO-X بخش عمده‌ای از تأثیر مثبت موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر تجارت میان کشورهای شمال ـ جنوب را توضیح می‌دهند (Lee and Kim, 2022).

در این میان، برخی پژوهشگران تلاش کرده‌اند درک دقیق‌تری از محتوای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و پیامدهای آن‌ها بر جریان تجارت را به دست بیاورند؛ برای نمونه دور و همکاران (2014) با بهره‌گیری از پایگاه دادهٔ خود نشان دادند بندهای مرتبط با مقررات درون‌مرزی اهمیتی ویژه دارند. موافقت‌نامه‌های عمیق نیز نتایج به مراتب بیشتری بر تجارت اعمال می‌کنند (Bruhn, 2014). داده‌های اخیر دربارهٔ محتوای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی و میزان مشارکت کشورها در زنجیره‌بستگی مثبت و قوی میان این دو متغیر را نشان می‌دهند؛ به گونه‌ای که هرچه عمق موافقت‌نامه‌ها بیشتر باشد، شدت این هم‌بستگی نیز افزایش می‌یابد (Ruta, 2017). با این حال، رابطهٔ میان تجارت در زنجیرهٔ ارزش جهانی و تعداد حوزه‌های تحت پوشش موافقت‌نامه خطی نیست و می‌توان آن را به صورت منحنی کوهانی[3] نمایش داد؛ به طوری که پس از حد مشخصی، افزایش تعداد بندهای موجود در موافقت‌نامه به کاهش تجارت در زنجیرهٔ ارزش جهانی منجر می‌شود (Delera and Foster-McGregor, 2021).

در پایان باید توجه داشت که بیشتر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی در بازه‌های زمانی طولانی موضوع مذاکره‌اند و پس از امضا، دوره‌های اجرای پنج تا ده‌ساله دارند (Bacci-ni, 2019). در طول این دوره، بندهای مختلف ممکن است در زمان‌های متفاوتی اجرایی شوند؛ بنابراین پیامدهای آن‌ها هم‌زمان ظاهر نمی‌شود (Falvey and Foster-McGregor, 2019). براساس یافته‌های دلرا[4] و فاستر-مک‌گرگور (2021) موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی در کوتاه‌مدت تأثیرات چشمگیری بر جریان تجارت کلی و ارزش‌افزوده نشان می‌دهند؛ همچنین در بلندمدت، به‌ویژه پنج سال پس از لازم‌الاجرا شدن، نتایج مثبت و پایداری بر تجارت دارند.

نتیجه‌گیری

مطالعهٔ حاضر نشان می‌دهد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی طی سه دههٔ گذشته بسیار افزایش یافته و به ابزاری مهم برای یکپارچگی اقتصادی کشورها بدل شده‌اند. بر اساس شواهد به‌دست‌آمده تنها تعداد موافقت‌نامه‌ها تعیین‌کننده نیست، بلکه عمق و گسترهٔ تعهدات مندرج در آن‌ها (دامنهٔ سیاست‌های پوشش‌یافته و سطح الزام‌آوری) نیز نقش کلیدی در شکل‌گیری و گسترش مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی دارند. در این میان، عواملی مانند شباهت در سطح تولید ناخالص داخلی، نزدیکی جغرافیایی و دوری از سایر اقتصادها در گرایش کشورها به انعقاد این موافقت‌نامه‌ها اثرگذار است.

البته محتوای همهٔ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی یکسان

1. Boffa
2. mandate
3. Hump-shaped
4. Delera

نیست. بندهایی از این موافقت‌نامه‌ها، که همان موضوعات اصلی سازمان تجارت جهانی را پوشش می‌دهند، ولی با جزئیات و سخت‌گیری بیشتر (WTO+) به حوزه‌های سنتی تجارت مانند مقررات گمرکی، مالیات بر صادرات، ضد قیمت‌شکنی، اقدامات جبرانی، موانع فنی تجارت و استانداردهای بهداشتی و بهداشت گیاهی مربوط می‌شوند. در مقابل، بندهایی از این موافقت‌نامه‌ها دامنهٔ وسیع‌تری از سیاست‌ها، از سرمایه‌گذاری گرفته تا قوانین زیست‌محیطی و حتی امنیت هسته‌ای، را شامل می‌شوند (WTO-x). از این منظر، موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بیشتر به دو گروه «عمیق» و «سطحی» تقسیم می‌شوند؛ همچنین هرچه تعداد و تنوع بندهای تحت پوشش بیشتر باشد، موافقت‌نامه عمیق‌تر است.

بر اساس یافته‌ها، عمق بیشتر موافقت‌نامه‌ها تأثیر معناداری بر تقویت تجارت در زنجیره‌های ارزش جهانی دارد. افزون بر این، کیفیت نگارش و صراحت زبان موافقت‌نامه‌ها (اینکه مفاد آن‌ها کافی، دقیق و تعهدآور باشند) در میزان اثرگذاری آن‌ها نقش تعیین‌کننده دارد؛ همچنین موافقت‌نامه‌های عمیق، به‌ویژه آن‌هایی که علاوه بر تعرفه‌ها، حوزه‌هایی مانند سرمایه‌گذاری، حقوق مالکیت فکری و استانداردهای نهادی را نیز در بر می‌گیرند، می‌توانند موقعیت کشورها در زنجیرهٔ ارزش جهانی را بهبود بخشند. برای کشورهای درحال‌توسعه از جمله ایران، این امر بدین معناست که امضای موافقت‌نامه‌های جامع و عمیق با کشورهای همسایه و شریکان راهبردی می‌تواند زمینهٔ ادغام مؤثرتر در شبکه‌های جهانی تولید و تجارت را فراهم کند.

با وجود این، باید توجه کرد که چنین موافقت‌نامه‌هایی ممکن است در برخی حوزه‌ها محدودیت‌هایی برای سیاست‌های توسعهٔ صنعتی یا استقلال در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی ایجاد کنند؛ از این‌رو، تدوین راهبردی ملی برای انتخاب و مذاکره دربارهٔ موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، همراه با در نظر گرفتن توازن میان فرصت‌ها و محدودیت‌ها ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. این رویکرد می‌تواند امکان بهره‌گیری حداکثری از مزایای اقتصادی و نهادی موافقت‌نامه‌های عمیق را فراهم کند و در عین حال مانع تحمیل هزینه‌های بلندمدت ناخواسته شود.

پیشنهادهای سیاستی

با توجه به مجموعه‌ی یافته‌های مرورشده می‌توان نتیجه گرفت تأثیر موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی بر مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی تابعی از سه عامل کلیدی است: عمق نهادی موافقت‌نامه‌ها، سطح توسعه‌یافتگی اعضا و ظرفیت نهادی داخلی برای اجرای تعهدات. هر چند در بیشتر مطالعات، اثر مثبت و معنادار موافقت‌نامه‌های عمیق بر تجارت کالاهای واسطه‌ای و ارزش‌افزوده تأیید شده است، شواهد نشان می‌دهد این اثرات به طور یکنواخت میان کشورها توزیع نمی‌شوند. کشورهایی با ساختار نهادی منسجم‌تر، زیرساخت‌های تجاری پیشرفته‌تر و سیاست‌های مکمل داخلی (مانند حمایت از ارتقای کیفیت بنگاه‌های داخلی یا تسهیل جریان سرمایه و فناوری) بیشترین بهره را از عمق موافقت‌نامه‌ها می‌برند. در مقابل، در کشورهایی که ظرفیت نهادی یا فنی کافی برای اجرای مفاد پیچیدهٔ موافقت‌نامه‌ها وجود ندارد، ممکن است تعهدات گسترده بدون منافع متقابل شکل گیرد و در عمل، حتی به خروج صنایع حساس از زنجیرهٔ ارزش جهانی بینجامد. یافته‌های این مطالعه نشان می‌دهد عمق موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی شرط لازم برای گسترش مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی است، اما تحقق کامل منافع آن‌ها در گرو ظرفیت نهادی و تنظیمگری کشورها در ترجمه، انطباق و اجرای تعهدات مندرج در موافقت‌نامه‌هاست. در واقع، هر موافقت‌نامهٔ عمیق زمانی می‌تواند به تسهیل واقعی تجارت بینجامد که در سطح ملی، سازوکارهای حقوقی، اجرایی و نظارتی لازم برای تحقق آن ایجاد شده باشد.

به عبارت دیگر هر چند عمق موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی شرط لازم برای گسترش مشارکت کشورها در زنجیره‌های ارزش جهانی است، تحقق کامل منافع آن‌ها در گرو ظرفیت نهادی و تنظیمگری کشورها در ترجمه، انطباق و اجرای تعهدات مندرج در موافقت‌نامه‌هاست. در واقع، هر موافقت‌نامه عمیق زمانی می‌تواند به تسهیل واقعی تجارت بینجامد که در سطح ملی، سازوکارهای حقوقی، اجرایی و نظارتی لازم برای تحقق آن ایجاد شده باشد؛ از این‌رو از منظر نهادی می‌توان سه سطح کارکردی را برای بهره‌برداری مؤثر از موافقت‌نامه‌ها در نظر گرفت:

۱. سطح تنظیمگری و قاعده‌گذاری: این سطح شامل نهادهایی است که چارچوب‌های قانونی و مقرراتی را برای تطبیق با تعهدات بین‌المللی بازتعریف می‌کنند. وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان ملی استاندارد، سازمان محیط زیست و سازمان دامپزشکی و حفظ نباتات از جمله نهادهایی‌اند که وظیفهٔ تدوین و به‌روزرسانی مقررات مرتبط با تعرفه‌ها، موانع فنی تجارت و الزامات مختلف را بر عهده دارند. کارآمدی این سطح در گرو هماهنگی افقی میان دستگاه‌های مقررات‌گذار و سازگاری عمودی میان قواعد داخلی و الزامات موافقت‌نامه است.

۲. سطح اجرایی و عملیاتی: این سطح ناظر بر نهادهایی است که مسئول اجرای قواعد در عرصهٔ تجارت واقعی‌اند. گمرک جمهوری اسلامی ایران در اعمال قواعد ترجیحی و تشخیص مبدأ کالا، سازمان بنادر و دریانوردی و سازمان راهداری در تسهیل جریان فیزیکی کالا و بانک مرکزی در تنظیم تبادلات مالی نقش محوری دارند. ناهماهنگی یا ضعف کارکردی در هر یک از این حلقه‌ها می‌تواند پیامدهای مثبت موافقت‌نامهٔ عمیق را تا حد زیادی خنثی کند.

۳. سطح توسعه‌ای و تسهیلگر: نهادهایی مانند سازمان توسعهٔ تجارت، اتاق بازرگانی و صندوق ضمانت صادرات در این سطح جای دارند و نقش آن‌ها بیشتر معطوف به انتقال دانش، کاهش خطر مبادله و ارتقای توان بنگاه‌ها در بهره‌برداری از فرصت‌های ناشی از موافقت‌نامه‌هاست. این سطح حلقهٔ پیوند میان سیاست‌گذار و فعال اقتصادی محسوب می‌شود.

در مجموع، اثرگذاری واقعی موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی به میزان انسجام و هم‌افزایی میان این سطوح بستگی دارد؛ از این‌رو، کشورهای موفق بیشتر ساختارهای هماهنگ‌کننده‌ای همچون «دبیرخانهٔ ملی موافقت‌نامه‌های تجاری» یا «شورای سیاست تجاری» را ایجاد می‌کنند تا اینکه اجرای تعهدات، رصد نتایج و رفع موانع نهادی را به صورت متمرکز دنبال کنند.

در این راستا، در سطح کلان تدوین سند راهبردی ملی برای موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی، که اولویت‌ها و حداقل‌های مطلوب را بر اساس «نقشهٔ راه ادغام در زنجیرهٔ ارزش جهانی» تعریف می‌کند، توصیه می‌شود. این راهبرد باید بر انتخاب هوشمندانهٔ شرکای راهبردی مانند اوراسیا برای ایجاد کریدورهای لجستیک و تولید منطقه‌ای یا اقتصادهای مکمل مانند عراق و پاکستان برای توسعهٔ زنجیرهٔ تأمین در صنایع پتروشیمی و کشاورزی متمرکز شود، نه فقط بر افزایش تعداد موافقت‌نامه‌ها.

در سطح محتوایی، ایران باید با در نظر گرفتن منافع ملی، به گنجاندن تعهدات دقیق و اجراشدنی در موافقت‌نامه‌ها اقدام کند؛ برای نمونه، هماهنگ‌سازی استانداردهای کالاهای کشاورزی با شرکایی مانند اوراسیا می‌تواند موانع غیرتعرفه‌ای صادرات محصولاتی چون پسته و زعفران را کاهش دهد و به ارتقای موقعیت کشور در زنجیرهٔ ارزش کمک کند.

در سطح نهادی، ایجاد دبیرخانهٔ ملی با مشارکت تمام ذی‌نفعان، از جمله وزارتخانه‌های مرتبط، اتاق بازرگانی و اتحادیه‌های صنفی برای هماهنگی و ارزیابی دقیق پیامدهای مذاکرات تجاری پیشنهاد می‌شود. این نهاد می‌تواند با شفاف‌سازی متن موافقت‌نامه‌ها و برگزاری کارگاه‌های آموزشی بخش خصوصی را برای بهره‌برداری از فرصت‌ها و رعایت تعهدات جدید آگاه و توانمند کند. از سوی دیگر با برقراری جریانی پیوسته از بازخوردها از سمت بخش خصوصی و صنعت به اصلاح و ارتقای مداوم متن موافقت‌نامه‌ها کمک کند و این فرایند را بر اساس نیازهای حقیقی کنشگران از طریق آگاهی‌بخشی به مدیران دولتی و سیاسیون و نیز اعمال فشار مردمی و اجتماعی انجام دهد.

منابع

Anderson, J. E. (1979). "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation". *The American Economic Review*, 69(1), pp. 106-116.

Antràs, P., and Staiger, R. W. (2012). "Offshoring and the role of trade agreements". *American Economic Review*, 102(7), pp. 3140-3183.

Antràs, P., and Chor, D. (2022). "Global Value Chains". *Handbook of International Economics*, 5, pp. 297-376.

Bacchetta, M., Beverelli, C., Hancock, J., Keck, A., Nayyar, G., Nee, C., … and Yanovich, A. (2011). *The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*. WTO World Trade Report.

Baccini, L. (2019). "The Economics and Politics of Preferential Trade Agreements". *Annual Review of Political Science*, 22, pp. 75-92.

Baier, S. L., Bergstrand, J. H., and Clance, M. W. (2018). "Heterogeneous Effects of Economic Integration Agreements". *Journal of Development Economics*, 135, pp. 587-608.

Baldwin, R. (2008). *Big-think regionalism: a critical survey* (No. w14056). National Bureau of Economic Research.

Baldwin, R. (2011). "Trade and Industrialization after Globalization's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters". In *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral economic cooperation in the twenty-first century*, pp. 165-212. University of Chicago Press.

Baldwin, R. E. (2012). *Global Supply Chains: why They Emerged, why they Matter, and Where They are Going.*

Banga, R. (2014). "Linking into Global Value Chains is not Sufficient: do you Export Domestic Value Added Contents?" *Journal of Economic Integration*, pp. 267-297.

Boffa, M., Jansen, M., and Solleder, O. (2019). "Do We Need Deeper Trade Agreements for GVCs or Just a BIT?" *The World Economy*, 42(6), pp. 1713-1739.

Bondi, A., Baccini, L., Fiorini, M., Hoekman, B., Altomonte, C., and Colantone, I. (2025). "Global Value Chains and the Design of Trade Agreements". *The Review of International Organizations*, pp. 1-33.

Bruhn, D. (2014). *Global Value Chains and Deep Preferential Trade Agreements: Promoting Trade at the Cost of Domestic Policy Autonomy?* Available in: SSRN 2464136.

Damuri, Y. R. (2012). *21st Century Regionalism and Production Sharing Practice* (No. BOOK). Graduate Institute of International and Development Studies.

Delera, M., and Foster-McGregor, N. (2020). "On PTAs and Bilateral Trade: Is GVC Trade Sensitive to the Breadth of Trade Policy Cooperation?" *Economies*, 8(4), p. 84.

Dhingra, S., Freeman, R., and Huang, H. (2023). "The Impact of Non-tariff Barriers on Trade and Welfare". *Economica*, 90(357), pp. 140-177.

Dür, A., Baccini, L., and Elsig, M. (2014). "The design of international trade agreements: Introducing a new dataset". *The Review of International Organizations*, 9, pp. 353-375.

Egger, P. H., & Masllorens, G. (2024). Deep Trade Agreements and Firm Ownership in GVCs. *The World Bank Economic Review*, 38(4), pp. 691-707.

Estevadeordal, A., Suominen, K., and Teh, R. (Eds.). (2009). *Regional rules in the global trading system*. Cambridge University Press.

Falvey, R., and Foster-McGregor, N. (2022). "The Breadth of Preferential Trade Agreements and the Margins of Exports". *Review of World Economics*, 158(1), pp. 181-251.

Grossman, G. M., and Rossi-Hansberg, E. (2008). "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring". *American Economic Review*, 98(5), pp. 1978-1997.

Hofmann, C., Osnago, A., and Ruta, M. (2017). "Horizontal Depth: a New Database on the Content of Preferential Trade Agreements". *World Bank Policy Research Working Paper*, (7981).

Horn, H., Mavroidis, P. C., and Sapir, A. (2010). "Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements". *The World Economy*, 33(11), pp. 1565-1588.

Kim, D., Steinbach, S., and Zurita, C. (2024). "Deep Trade Agreements and Agri-Food Global Value Chain Integration". *Food Policy*, 127, p. 102686.

Laget, E., Osnago, A., Rocha, N., and Ruta, M. (2020). "Deep Trade Agreements and Global Value Chains. *Review of Industrial Organization*, 57, pp. 379-410.

Lawrence, R. Z. (1996). *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Brookings Institution Press.

Lee, S., and Kim, C. S. (2022). "The Impact of Deep Preferential Trade Agreements on (Global Value Chain) Trade: Who Signs Them Matters". *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(6), pp. 1629-1638

Limão, N. (2016). "Preferential trade agreements". In *Handbook of commercial policy*, Vol. 1, pp. 279-367. North-Holland.

Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows* (No. 42). Amsterdam, North-Holland.

Mansfield, E. D., and Milner, H. V. (2012). *Votes, Vetoes, and the Political Economy of International Trade Agreements*. Princeton University Press.

Mattoo, A., Mulabdic, A., and Ruta, M. (2022). "Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements". *Canadian Journal of Economics/ Revue canadienne d'économique*, 55(3), pp. 1598-1637.

Mattoo, A., Rocha, N., and Ruta, M. (2020). *The evolution of deep trade agreements*. Washington, DC: World Bank.

Najarzadeh, R., Dargahi, H., Aghili, L., and Biabani-Khamaneh, K. (2020). "Measuring Indicators of Iran's Economic Position in Global Value Chains and Comparison with Selected Countries". *Economic Research and Policies Quarterly*, 28(94), pp. 101–129. https://doi.org/10.52547/qjerp.28.94.101. {In Persian}

Nicita, A., Ognivtsev, V., and Shirotori, M. (2013). *Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries*. UNCTAD.

OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing.

Orefice, G., and Rocha, N. (2014). "Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis". *The World Economy*, 37(1), pp. 106-136.

Ruta, M. (2017). "Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: Theory, Evidence, and Open Questions". *World Bank Policy Research Working Paper*, (8190).

Schiff, M. W., and Winters, L. A. (2003). *Regional integration and development*. World Bank Publications.

Timmer, M. P., E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, and G. J. Vries (2015). "An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: The Case of Global Automotive Production". *Review of International Economics*, 23 (3), pp. 575–605

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*.

Tokas, K. (2021). "New-Age'Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: An Empirical Analysis". *Global Business Review*, 09721509211006867.

WTO (2013). "Dataset on the Content of PTAs, 2013". https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_dataset_e.htm.

Yaghoubi Monzari, P., Khosravinejad, A., Amini, A., and Ghazinoory, S. (2022). "Product Complexity and Participation in the Global Value Chain: A Case Study of Iran and OIC Countries". *Journal of Trade Studies*, 26(104), pp. 1–46. https://doi.org/10.22034/ijts.2022.549208.3606. {In Persian}

Zeng, K., Lu, Y., and Li, Y. W. (2021). "Trade Agreements and Global Value Chain (GVC) Participation: Evidence from Chinese Industries". *Economics and Politics*, 33(3), pp. 533-582.

Science and Technology Policy Letters
Volume 16, Issue 2, Summer 2026

The Impact of Preferential Trade Agreements on Countries' Participation in Global Value Chains: The Role of Depth and Content

Najmoddin Yazdi[1]
Fatemeh Saffar[2]
Mohammad Sadegh Saremi[3]

Abstract

In recent decades, the expansion of global value chains (GVCs) and the proliferation of preferential trade agreements (PTAs) have had a significant impact on the global economy. These agreements not only reduce trade barriers and facilitate countries' participation in global value chains, but also provide mechanisms for improving economic governance and domestic policy frameworks. However, the central question remains: how do the depth and content of these agreements influence the extent of countries' integration into global value chains? This study adopts a qualitative–exploratory approach, employing a systematic literature review based on the Scopus database. Within this framework, key studies were identified and additional relevant papers were collected through the snowball sampling method. Following a two-stage screening process, the initial pool of 32 papers was narrowed down to 10 core studies. Screening was conducted based on language (English), thematic relevance, and conceptual alignment with the research question. The extracted themes were organized into three conceptual categories: (1) content dimensions of trade agreements, (2) indicators of depth and diversity, and (3) implications for global value chains. The findings indicate that the deeper the trade agreements, the stronger their impact on enhancing trade within global value chains. This effect is particularly pronounced in developing countries, where opportunities for specialization within specific segments of the chain are greater. The results suggest that deep agreements can not only accelerate integration into global production networks but also improve countries' positions within the value chain. Nevertheless, such agreements may impose constraints on domestic policy autonomy. For developing countries such as Iran, these findings carry a clear message: it is not merely the number of agreements that matters, but their content and the precision of their commitments—factors that play a decisive role in the strategic success of integration into global value chains.

Keywords: Global value chains, Preferential trade agreements, Trade policy, Depth of trade agreements, Iran

---

1. Researcher at Sharif Policy Research Institute (SPRI), Sharif University of Technology, Tehran, Iran; najmoddin.yazdi@gmail.com

2. Researcher at Sharif Policy Research Institute (SPRI), Sharif University of Technology, Tehran, Iran.

3. Faculty member at Technology Studies Institute, Tehran, Iran.

نقش‌نامه و فرم تعارض منافع

الف) نقش نامه

پدیدآورندگان	نجم‌الدین یزدی	فاطمه صفار	محمدصادق صارمی
نقش	نویسندهٔ مسئول	نویسنده	نویسنده
نگارش متن	نگارش متن اصلی	نگارش متن اصلی	نگارش متن اصلی
ویرایش متن و ...	ویرایش متن و کامنت‌دهی	ویرایش متن و کامنت‌دهی	ویرایش متن و کامنت‌دهی
طراحی / مفهوم‌پردازی	طراحی و مفهوم‌پردازی	طراحی و مفهوم‌پردازی	طراحی و مفهوم‌پردازی
گردآوری داده	گردآوری داده‌ها	گردآوری داده‌ها	گردآوری داده‌ها
تحلیل / تفسیر داده	تفسیر داده‌ها	تفسیر داده‌ها	تفسیر داده‌ها
سایر نقش‌ها	—	—	—

ب) اعلام تعارض منافع

در جریان انتشار مقالات علمی تعارض منافع به این معنی است که نویسنده یا نویسندگان، داوران و یا حتی سردبیران مجلات دارای ارتباطات شخصی و یا اقتصادی می‌باشند که ممکن است به طور ناعادلانه‌ای بر تصمیم‌گیری آن‌ها در چاپ یک مقاله تأثیرگذار باشد. تعارض منافع به خودی خود مشکلی ندارد بلکه عدم اظهار آن است که مسئله‌ساز می‌شود.

بدین وسیله نویسندگان اعلام می‌کنند که رابطه مالی یا غیرمالی با سازمان، نهاد یا اشخاصی که موضوع یا مفاد این تحقیق هستند ندارند، اعم از رابطه و انتساب رسمی یا غیررسمی. منظور از رابطه و انتفاع مالی از جمله عبارت است از دریافت پژوهانه، گرنت آموزشی، ایراد سخنرانی، عضویت سازمانی، افتخاری یا غیررسمی، اشتغال، مالکیت سهام، و دریافت حق اختراع، و البته محدود به این موارد نیست. منظور از رابطه و انتفاع غیرمالی عبارت است از روابط شخصی، خانوادگی یا حرفه‌ای، اندیشه‌ای یا باورمندانه، و غیره.

چنانچه هر یک از نویسندگان تعارض منافعی داشته باشد (و یا نداشته باشد) در فرم زیر تصریح و اعلام خواهد کرد:

مثال: نویسندهٔ الف هیچ‌گونه تعارض منافعی ندارد. نویسندهٔ ب از شرکت فلان که موضوع تحقیق بوده است گرنت دریافت کرده است. نویسندگان ج و د در سازمان فلان که موضوع تحقیق بوده است سخنرانی افتخاری داشته‌اند و در شرکت فلان که موضوع تحقیق بوده است سهامدارند.

اظهار (عدم) تعارض منافع: با سلام و احترام؛ به استحضار می‌رساند نویسندگان مقاله هیچ‌گونه تعارض منافعی ندارد.

نویسندهٔ مسئول: نجم‌الدین یزدی

تاریخ: ۱۴۰۵/۰۷/۱۵