

# ۵- سیاستها و ضوابط دولتها برای بهبود صادرات

(۱)

## \* جایگزینی واردات

بعد از پایان جنگ دوم جهانی، تقریباً "در تمام کشورهای در حال توسعه، فشار عمده سیاستهای تجاری بر روی گسترش صنایعی متمرکز بود که تولیدات آنها جایگزین واردات میشود. با فرض اینکه تولیدات جایگزین واردات میتواند به تقاضای داخلی شناخته شده متکی باشد، تا حدی وابستگی اقتصادی را کاهش دهد و بر احتیاج از طریق تعرفه‌های بالا، یا انواع سهمیه‌ها و سوبسیدها در مقابل رقابت خارجی حمایت‌گردهد، این یک خط مشی منطقی و طبیعی بود. بطور کلی، صنایع نوپای جایگزین واردات از چنین حمایت یا سوبسیدی که معمولاً "بعنوان یک سیاست موقت توجیه میشود و در خلال دوره‌ها زماندهی مناسب، تنظیم شبکه‌های بازاریابی و عرضه و کسب شهرت تجاری، اجرا میشود بهره‌مند بوده‌اند. البته غالباً"، این ضابطه موقت بصورت یک تعهد سیاسی دائمی درآمد و در اکثر اقتصادهای صنعتی رشد یافته، بمنظور تقویت صنایع قدیمی، حمایت‌گرایی مجدداً "مورد دفاع قرار گرفته‌است.

در جهان در حال توسعه، این عقیده ترویج یافته‌است که، چنانچه روند صنعتی شدن عمدتاً "بر اساس یک بازار داخلی بشدت حمایت شده قرار گرفته باشد، ممکن است بدلائل مختلف، محدودیتهایی جدی برای رشد اقتصادی و رفاه ملی ایجاد نماید. برای تقویت یک اقتصاد مدرن، پویا و متفاد بر اساس خودکفایی (از خودیاری متمایز شود)، محدودیتهای بسیاری از نظر بازارهای ملی، سطح درآمدها و منابع وجود دارد. حتی در اقتصادهای گسترده‌ای نظیر هندیا برزیل با منابع فراوان و متنوع،

رشد برخی از بخشهای اقتصادی، خصوصاً "بخشهایی که از نظر تکنولوژیکی یویا تر هستند، با محدودیتهای بازار داخلی مواجه میشود. حمایت یی کمی که قیمت کالاهای صنعتی را بطرز غیرقابل رقابتی بالا نگاه میدارد، یک فشار اقتصادی را بر مصرف کنندگان، خصوصاً "در مناطق روستایی، تحمیل میکند و باعث انتقال منابع از روستا به بخشهای شهری - صنعتی میشود. این امر همچنین بطرز فزایندهای موجب کاهش قدرت خرید و ظرفیت تولید عمومی شده و بنا بر این پایگاه اقتصادی صنایع را تضعیف مینماید. زمانیکه نهایتاً "رکود در تقاضای فشارهای دولت این صنایع را تشویق نماید که بدنبال بازارهای جدید خارجی باشند، ممکن است دریا بند که بدلیل اثرات تضعیف کننده عادت به محیط غیر رقابتی داخل، تجهیزات کافی برای ورود به آن بازارها را در اختیار ندارند.

از سوی دیگر، رهبران جهانی رشد اقتصادی طی دوده اخیر (با حذف صادر کنندگان عمده نفت) کشورهای بی بوده اند که پس از یک دوره کوتاه سیاست جایگزینی واردات، از طریق انواع ضوابط کمی و تشویقی و با تامین صادرات از ساختار با ثبات داخلی (نه به قیمت از دست دادن بازار داخلی)، بشدت و بطور مؤثر بدنبال بهبود صادرات بوده اند. موضوع اصلی این مقاله همان ضوابط کمی است که بسیاری از آنها برای کشورهای قبلاً "اولویت زیادی برای جایگزینی واردات قائل بودند، بصورت ابزاری سیاسی مهمی درآمده است.

مطالعات مختلفی که تحت نظر بانک جهانی انجام در سال ۱۹۸۲ در یک جلد خلاصه شد، تجربه بعد از جنگ جهانی دوم و سیاستهای توسعه ۱۱ کشور در حال صنعتی شدن (آرژانتین، برزیل، شیلی، کلمبیا، هند، رژیم اشغالگر قدس، کره جنوبی، مکزیک، سنگاپور، تایوان و



سازی آتی و انتفاع از تجارت، حمایت اولیه بنظر اساسی می آید. در سنگاپور، برخلاف بسیاری از کشورهای در حال توسعه، حمایت بصورت موقت در نظر گرفته می شود با تجدیدنظرهای دوره ای، تعرفه ها جایگزین سهمیه بندی ها شده و نهایتاً "کاهش یافته و حذف شدند و در سال ۱۹۶۷، دوره جایگزینی واردات بسر آمد. در کشورهای که حمایت شدیداً زبعضی صنایع ادامه دارد، قیمت بالایی که تولیدکنندگان داخلی در بازار حمایت شده می توانند برای فروششان مطالبه نمایند، ممکن است آنها را قادر سازد که با قیمتهایی بالاتر از هزینه نهایی ولی پایین تر از هزینه متوسط، صادرات سودآوری را انجام دهند. چنین اقدامی اجازه می دهد که بخش کوچکی از تولید آنها به رقابت بین المللی بپردازد. این گونه قیمت گذاری بر پایه هزینه نهایی، تنها در صورتیکه با زار داخلی نزدیک به حد اشباع باشد، جاذب خواهد بود. مورد استفا ده مناسب تر از حمایت می تواند دورود بدون عوارض (یا با زیپرداخت تعرفه) داده های لازم برای صادرات مصنوعات باشد. چنین صادراتی از نظر هزینه، به نسبت میزبان عوارضی که به اجزاء وارداتی تولید نهایی تعلق می گیرد، بر فروش در بازار داخلی مزیت دارد.

## ۲- مالیات های صادراتی :

.....

مالیات های صادراتی، عموماً "بطور مستقیم و منفی بر روی قدرت فروش تولید مورد نظر اثر می گذارند. البته در شرایط خاصی، برقراری چنین مالیاتی صادرات را به میزان زیادی کاهش نخواهد داد و اگر کشور صادرکننده قادر باشد برای کسب حداکثر درآمد صادراتی، تأثیر قابل توجهی بر روی قیمت تولید مورد نظر بگذارد، (برای مثال اگر کالا لایک موقعیت انحصاری واقعی بهره مند باشد یا اگر کشش تقاضا برای

آن کمتر از بی نهایت باشد) ،چنین مالیاتی سودآور نیز خواهد بود. این سودآوری در صورتی است که مالیات در آمدنهای صادرات را حداکثر تا حد هزینه‌های بلندمدت در صنعت مربوطه پائین آورد. (یک مثال نسبتاً کوچک ولی روشن، صادرات یک نوع گیاه داروئی بنام " ginseng " از کره جنوبی می باشد). البته در صورتیکه تولیدکنندگان دیگری نیز وجود داشته باشند باید عکس العمل بالقوه آنها در نظر گرفته شود که پیش بینی آن مشکل است، مگر اینکه بنوعی هماهنگی و سازش وجود داشته باشد یا حتی ترتیباتی بصورت کارتل وجود داشته باشد، در صورتیکه نرخ مالیات صادراتی بسیار بالا باشد یا مدت زیادی ثابت بماند، میتواند باعث افزایش سودخالص رقیب شده و به آنها اجازه در اختیار گرفتن سهم قابل توجهی از بازار را بدهد. این عاملی بود که آشکارا به کاهش صادرات کاکائو از غنا، که در دهه ۱۹۵۰ آغاز شد، کمک نمود.

### \* نرخهای برابری ارز

یک نرخ متعادل برابری پول ملی، نسبت به فروشهای داخلی و صادرات بیطرف است و هیچکدام را بدیگری ترجیح نمیدهد. البته اکثر کشورهای در حال توسعه به بازار آزاد اجازه برقراری نرخ متعادل برای پول خارجی را نمیدهند. در سالهای اخیر، هرگاه به نرخهای اجازه شناوری داده شده، نوسانات ایجاد شده بحدی بوده که بسیاری از دولتها دچار مشکل گردیده و سعی در تثبیت نرخ ارز و بکارگیری آن به عنوان ابزاری در سیاستهای خود نموده اند. اگر نرخ ارز در سطحی نسبتاً "بالا" از نرخ تعادل ثابت بماند - در صورت ثابت بودن سایر عوامل - باعث کاهش قیمت کالاهای وارداتی در مقابل صادرات میشود و تجارتی را بیشتر به نفع واردات متمایل می سازد. بهمین ترتیب، تثبیت نرخ ارز در

سطحی پائین تر از نرخ تعادل، برای صادرات مفید خواهد بود. در خلال ا غالب سالهای دهه گذشته، با وجود افزایش بیشتر قیمت‌های داخلی نسبت به تورم جهانی، ارزش برابری پول بسیاری از کشورهای در حال توسعه — رسماً "با لاترا ز نرخ تعادل حفظ شده است و دولت‌ها در برابر تعدیلات نزولی نرخ ارز، مقاومت نموده اند. افزایش قیمت‌های داخلی، تا حد زیادی مربوط به عوامل خارجی بوده ولی تا حدی نیز بر اثر شهرنشینی، صنعتی شدن، افزایش سطح دستمزدها، گسترش خدمات اجتماعی و دولتی و سایر پی آمدهای توسعه بوده، در حالی که رشد کارآئی و تولید ملی غالباً " کند بوده است. برای دولتی که در محاصره چنین مشکلاتی باشد، جلوگیری از بالاتر رفتن ارزش ارز، بی تردید راهی برای جلوگیری از وخیم تر شدن اوضاع، حداقل برای یک مدت کوتاه می باشد. بعلاوه، کاهش ارزش پول داخلی به ندرت یک حرکت مردم پسند است. این عمل باعث گرانتر شدن کالاهای وارداتی، مواد خام و لوازم یدکی، تحصیلات در خارج از کشور و مسافرت‌های خارجی می شود، هزینه با ز پرداخت بدهی خارجی را افزایش میدهد (که برای بسیاری از کارخانجات صنعتی دارای اهمیت روزافزونی می باشد)، مانع سرمایه‌گذاریهای خارجی می شود و ارزش بین المللی تمام سرمایه‌گذاریهای با پول داخلی را کاهش میدهد، اعتبار بین المللی پول داخلی را کاهش می دهد که به مفهوم کسرا اعتبار کشور نیز می باشد و تا حد زیادی دال بر شکست اقتصادی است.

حفظ بلند مدت یک نرخ برابری ارز با لا و غیر واقعی، همان‌طور که اکثر ناظران ارزیابی می کنند و شواهدی مانند کوشش‌های انگلیس بعد از جنگ جهانی اول و دوم و سیاست عملی آمریکا از اواسط دهه ۶۰ تا ۱۹۷۲ نیز نشان می دهد، احتمالاً "یک موفقیت پوچ و غیر حقیقی است. برعکس تعدادی از کشورهای در حال توسعه و مناطقی که به نرخ رشدی

بهتر از متوسط نرخ رشد تولید ناخالص ملی و صادرات دست یافتند (شامل کره، تایوان و چند کشور آمریکای جنوبی)، سیاست کاهش ارزش اتوماتیک واقعی و متناوب را پیاپی ده کردند که عموماً "برای حفظ ارزش پول خود در سطح کمی پائین تر از ارزشهای عمده بین المللی طراحی شده بود. بنا بر این تعدیلات ارزی دوره‌ای آنها بصورت یک جریان عادی است (برای تجار آنها تقریباً "لازمه روابط ارزی بین المللی است) و هیچگونه مفاهم متضادی را در بر ندارد.

### ۱- نرخ ارز چندگانه :

oooooooooooooooooooooooooooo

برخی از کشورها که ما یلندا زیک کاهش ارزش آشکارا اجتناب ورزند، لکن ضررها و مشکلات حفظ نرخ بسیار بالاتر از ارزش تعادل پول خود را تشخیص می دهند، معمولاً "به نوعی سیستم نرخ ارز مرکب متوسط می شوند. ارزش رسمی با (نسبت به سایر پولها) برای دریافت های صادراتی کالاهایی که کشور در ارتباط با آنها موقعیت مستحکمی در بازار اردویا برای کمک نسبت به واردات خاصی نظیر، مواد غذایی عمده، کالاهای سرمایه‌ای یا داده‌های جاری برای صنایع در اولویت بالا، بکار می رود. یکسری از ارزشهای پائین تر ممکن است برای واردزیر بکار رود: جهت افزایش بازدهی پول داخلی برای گروههای خاص صادراتی با یک قیمت خارجی معین، برای افزایش قیمت موثر واردات کالاهای لوکس، یا جلوگیری از کاهش ذخایر و اجتناب از مصرف بیبوده و حداکثر استفاده از منابع مالی در مبادلاتی که بشدت تحت کنترل دولت است، نظیر مسافرت خارج و نقل و انتقالات بین المللی منابع مالی.

نرخهای متفاوتی که برای مقاصد فوق برقرار میشود منعکس کننده برآورد مقامات کنترل کننده در زمینه تخفیف لازم در نرخ رسمی

جهت تشویق برخی از انواع صادرات و حفظ حجم و ترکیب مناسب واردات و سایر مبادلات می باشد، ضمن اینکه از نوسانات بی مورد تراز پر داختها اجتناب شده و حساب دقیقی از ارجحیت های سیاسی یا اجتماعی مبادلات مختلف بدست آمده و کل سیستم نیز تحت کنترل قرار می گیرد .

موارد فوق نیاز به فضا و تهای بسیار ظریف و پیچیده و هماهنگی مکرر دارد که غالباً "بسیار مشکل بدست می آید .

## ۲- پاداش های ارزی :

oooooooooooooooooooooooooooo

یکی از انواع نرخ ارز چندگانه، اعطای پاداش های ارزی برای فروش صادرات است که معمولاً "به نسبت های مختلفی به تولیدات یا خدمات گوناگون تعلق میگیرد. بنا بر این صادرکننده کالای X ممکن است گواهی پاداشی معادل ۲۰ درصد ارزش صادرات و صادرکننده کالای Y، معادل ۴۰ درصد ارزش صادرات دریافت نماید. یک کشتیرانی ملی یا یک شرکت توریستی ممکن است گواهی پاداشی معادل ۲۵ درصد درآمد ارزی سالانه خود دریافت نمایند و کلیه این گواهی ها ممکن است در بازار آزاد قابل معامله باشند. برای مثال، اگر بازار پول ملی را بر حسب ارزهای قابل تبدیل، فقط به میزان نصف نرخ رسمی آن ارزش گذاری نماید، دریافت کننده یک پاداش ارزی ۴۰ درصدی، می تواند افزایشی بمیزان ۸۰ درصد دریافت های اسمی خود بر حسب پول محلی بدست آورد، که اثر آن مانند ۴۴ درصد کاهش ارزش پول است. این امر، جدا از تمایز بین گروه های عمده کسب کنندگان و مصرف کنندگان ارز، نقش دولت را محدود می کند و نیاز به هماهنگی نرخها را میان می برد و آنرا بـسه نیروهای بازار و گذار رسمی کند که نتیجه آن (در داخل گروه های اصلی مذکور) نزدیکی به تجارت آزاد است. بازار گواهی های ارزی، شاخصی



دقیق و حساسی از ارزش نسبی پول در هر زمان و نوعی در چیه اطمینان برای فشارهای ناشی از بورس بازی را فراهم می سازد .

بهر حال تجربه نشان میدهد که این شیوه ها ، هر چند که مبتکرانه باشد ، در دراز مدت عملکردشان مانع یک مدیریت اقتصادی کارآ می شود .

اختلاف بین نرخ رسمی و نرخ تعادل ثابت نمی ماند ، بلکه تمایل به گسترش دارد و پیچیدگی قوانین و تشکیلات اداری و مشکلات اجرایی نیز افزایش می یابد . تخصیص نادرست منابع و سودهای کوتاه مدت به سرمایه گذاری تولیدی صحیح تر ترجیح داده می شود و نهایتاً " رکود اقتصادی و عدم تعادل به نقطه ای می رسد که تغییرات شدید ، ( یک کاهش ارزش اساسی و اصلاح سیستم نرخ ارز ) اجتناب ناپذیر می شود . واضح است که یک روند تعدیل تدریجی و مداوم مناسب تر است .

### \* مشوقهای مالی

تقریباً " کلیه کشورها از مالیاتهای داخلی برای تکمیل و جایگزین کردن تعرفه ها یا تعدیلات نرخ ارز جهت جذاب تر نمودن صادرات نسبت به فروشهای داخلی و افزایش قابلیت رقابت آن در بازارهای بین المللی ، استفاده گسترده ای می کنند . حتی سیستمهای نسبتاً ناقص و ابتدایی نیز انواع مالیاتها را با اهداف و آثار متفاوت شامل می گردند . بحث در مورد اصلاح مالیات - مگر بطور کلی و در رابطه با مقاصد صادراتی بطور خاص مشکل تر و پیچیده تر از آن است که در اینجا مطرح گردد .

۱- عوارض وارداتی :

oooooooooooooooooooo

همانطور که اشاره شد ، داده های خارجی برای تولید کالاهای

صادراتی عموماً "از عوارض گمرکی معافند یا بعداً زانجا صادرات عوارض آنها با زپرداخت میشود. برای واژه "داده" تعاریف مختلفی وجود دارد. (۱) مثلاً "مواد خام قطعاً جزء داده‌ها بحساب می‌آیند ولی در مورد مواد نفتی یا لوازم این قطعیت وجود ندارد. در کره جنوبی، بطور اتمیک به صادرات کنندگان حق معافیت از پرداخت عوارض وارداتی در مورد برخی از مواد خام یا واسطه‌ای خاصی که در کالاهای ساخته شده بکار می‌رود به عنوان جبران ضایعات، داده شده است. غرض از این اقدام این است که ضایعات تولیدی جبران شود، ولی در حقیقت میزان مجاز واردات بمیزان قابل توجهی بیشتر از ضایعات معمول می‌باشد. از آنجا که قلام مورد نظر مشمول عوارض سنگین یا سهمیه‌های محدود قرار دارند، این واردات اضافی قانوناً می‌تواند در بازار داخلی یا سودبایی بفروش رسد.

اگرچه معافیت‌های تعرفه‌ای (یا با زپرداخت آنها) برای داده‌های وارداتی که در تولید صادراتی بکار می‌روند، کمتر از عوارض قابل پرداخت بر روی تولید نهایی است، معیناً، صادرات را در مقایسه با فروش در بازار داخلی - بر اساس ارزش افزوده و سودآوری - بی‌صرفه نگاه می‌دارد. دلیل این امر این است که معافیت یا با زپرداخت، فقط مربوط به قلام وارداتی می‌باشد که بخشی از کل داده‌های مربوط به تولید نهایی را تشکیل می‌دهند. بعلاوه بر اساس نظریه حمایت صنعتی، ساختار تعرفه‌ای معمول، بر روی مواد خام و کالاهای واسطه‌ای، در مقایسه با کالاهای ساخته شده، نرخ عوارض پایین‌تری را قرار می‌دهد. بنا بر این، در حالی که کالاهای ساخته شده، نرخ عوارض را افزایش می‌دهند که توسط عوارض برای جزای وارداتی کالاهای صادراتی ایجاد می‌شود از بین برود، لکن بعید است که این امر بتنها می‌تواند گرایش معمول نسبت به بازار داخلی را خنثی نماید، و احتمال نمی‌رود که سطحی از باز -

(۱): Input.

پرداخت که برای این منظور کافی باشد، براحتی از نظر داخلی یا خارجی قابل قبول باشد. روش جبران ضایعات در کره جنوبی، بکارگیری معمول اصل معافیت یا با زپرداخت عوارض را با موفقیتی نسبی بسط داده است، لکن بدون شک ضوابط تکمیلی دیگری نیز لازم است.

## ۲- مالیات غیرمستقیم و مالیات فروش : oo

این مالیاتها بطوریکسان بر روی کالاهای وارداتی و کالاهای تولید داخلی وضع می شوند. مالیاتهای غیرمستقیم به مقادیر درصدی متفاوتی از ارزش، بر روی اقلام خاصی نظیر تنباکو، عطریات یا محصولات نفتی و مالیاتهای فروش عموماً "بصورت درصد واحدی برای تمام کالاهای (احتمالاً) جزء بعضی مواد ضروری نظیر مواد غذایی و دارویی) وضع میشوند. مالیات بر عملکرد، درصدی از فروش ناخالص است که در همین گروه کلی قرار میگیرد، ولی بیشتر برای فروشنده وضع میشود تا خریدار. در اینجا نیز مانند عوارض گمرکی، هر وارداتی که برای تولیدات صادراتی بکار میرود ممکن است مشمول با زپرداخت شود و از آنجا نیکه مالیات نهایی تا "به تولیدات نهایی در سطح عمده فروشی و یا خرده فروشی تعلق میگیرد و صرفاً "مربوط به داده های خاصی نمیشود، اثر با زپرداخت آنها بر فروش داخلی، در مقایسه با صادرات، ضعیف تر و کم مزیت تر است.

(۱)

مالیات بر ارزش افزوده ( VAT ) نوع پیشرفته تر مالیات بر فروش است که درصد مشخصی از افزایش ارزش یک کالا در هر مبادله از زنجیره تولید تا فروش نهایی میباشند (مثلاً) از مرحله خرید مواد خام یا سایر داده ها تا تغییر آن به کالاهای واسطه ای، مصنوعات و فروش به عمده فروشی، خرده فروشی و نهایی "مصرف کننده). بنا بر این، مالیات بر ارزش افزوده

(۱)

مالیاتی "جمع شونده" است و ممکن است بر روی فروش صادراتی بگونه مناسبی بخشیده شود. از آنجا که این مالیات بر ارزش افزوده بسته میشود، نه بر ارزش کل تولید در هر مرحله، میزان واقعی مالیات در سطح خرده فروشی باید با میزان مالیات فروش رایج معادل باشد. لکن مالیات "جمع شونده" در هر مرحله واسطه‌های نیز می‌تواند تعیین شده و برای صادرات بخشیده شود.

مالیات بر ارزش افزوده یک منبع اساسی درآمد برای اعضاء جامعه اقتصادی اروپا و معافیت از آن یکی از خصوصیات مهم مشوقهای صادراتی آنهاست. مالیات بر معاملات (مثلاً "عوارض تمیر") برای تشویق یا منع صادرات چندان مهم نیستند، مگر در مواردی که برای مقاصدی نظیر انتقال زمین یا ثبت شرکت به مبالغ نسبتاً زیادی نیاز باشد. این موارد عمومیت ندارند و برای صنایع صادراتی باید بخشیده یا باز پرداخت گردند.

### ۳- مالیات بردرآمد:

oooooooooooooooooooooooooooo

در سیستم مالی بعضی از کشورهای در حال توسعه، و نه اکثریت آنها، مالیات بردرآمد دارای اهمیت بسیاری است که البته برای بخشهای بزرگ صنعتی - تجاری اقتصاد بیش از کشاورزی قابل توجه است. در کشورهای در حال توسعه، دولت غالباً "سرمایه‌گذاریهای تولیدی خصوصاً" در زمینه مصنوعات، توریسم و گاهی محصولات کشاورزی یا دامداری را با برخی ضوابط از مالیات شرکت یا درآمد، معاف می‌نماید. یکی از معیارها برای معافیت ممکن است میزان کمک‌آن سرمایه‌گذاریها به درآمدهای ارزی (صادرات کالا یا خدمات) باشد. آرژانتین، کلمبیا، هند،

(۱): Cumulative Tax

رژیم اشغالگر قدس، کره جنوبی و پاکستان از جمله کشورهایی بوده‌اند که انواع مشوقهای مالیات بردرآمد را بکار برده‌اند. معافیت ممکن است کلی یا جزئی و معمولاً "برای یک مدت محدود، مثلاً ۵ ساله باشد. یا ممکن است بصورت مستهلک نمودن تعاضدی سرمایه‌ها شد که در سالهای اول مالیات را بحدزیادی کاهش داده یا حذف می‌نماید و اثر مالیات‌ها را تا زمانیکه موسسه یا پروژه مورد نظر خوبی راه‌اندازی شود، به تأخیر می‌اندازد. سیستم‌های مختلف مالیات بردرآمدچنان متفاوت و مشسروح و بحدی مکرراً اصلاح شده است که امکان تشریح آنها در اینجا وجود ندارد. بهرحال معافیت‌های مالیات بردرآمد معافیت‌های مالیاتی دوره‌ای برای سرمایه‌گذاریهایی تصویب شده، به‌عنوان شیوه بهبود صادرات دارای سه ضعف می‌باشد. اولاً، اگرچه ممکن است بکارگیری این شیوه‌ها را به سرمایه‌گذاریهایی صادراتی (یا سایر شیوه‌های کسب درآمد ارزی) محدود نمود، لکن صنایع مطلوب جایگزین واردات عموماً "واجد شرایط هستند و عملاً" بدلیل تقاضای آشکاری که برای تولیدات آنها وجود دارد و بازار نسبتاً "مطمئن و تضمین شده" آنها، دارای ارجحیت می‌شوند. ثانیاً، معافیت مالیات بردرآمد مخصوصاً "از نوع موقت"، جاذبه کمتری دارد، مگر اینکه دورنمای خوبی از سود اولیه که قابل مقایسه باشد، با آنچه بعد از مالیات، از فروش داخلی انتظار می‌رود، وجود داشته باشد و تشخیص این مسئله برای یک موسسه صادراتی نوپا مشکل می‌باشد. ثالثاً، با فقدان استانداردهای صحیح حسابداری و گزارشهای مالی، ارزیابی و جمع‌آوری عادلانه مالیات بردرآمد مشکل است. بنابراین، درحالی‌که ضوابط معافیت از مالیات بردرآمد در کشورهای بی‌گانه این مالیات یک منبع قابل توجه درآمد است، مفید می‌باشند، لکن بعید است که در فائق آمدن بر موانع اولیه صادرات که برای بسیاری از تولید-

کنندگان کشورهای در حال توسعه بسیار دشوار بنظر میرسد، کمک قابل -  
توجهی نمایند .

۴ سایر مالیاتها :  
oooooooooooooooooooo

در جائیکه مالیات بر اموال واقعی، غیر عینی یا بر ثروت وضع  
شود، ممکن است مالیاتهای مذکور به عنوان مشوقی برای سرمایه گذاری -  
های مورد علاقه دولت که شامل پروژه های صادراتی نیز میباشد، بخشوده  
شده یا کاهش یابد. آرژانتین، کلمبیا و رژیم اشغالگر قدس از جمله  
کشورهایی هستند که چنین مشوقهایی را ارائه داده اند. این مزایا  
به سودآوری بستگی ندارد و (حداقل در ارتباط با اموال عینی) -  
ارزیابی آنها نسبتاً آسان می باشد.



---

ماخذ :

The Financing of Exports From Developing Countries,  
International Trade Centre UNCTAD /GATT.