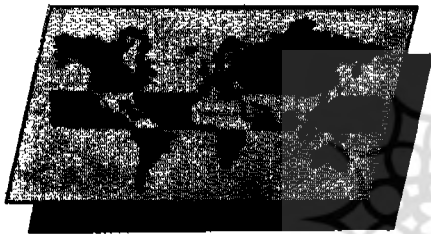


## بررسی اوضاع و احوال کلی



داده و بکار می‌گیرند. این مقاله در صدد است تا شناختی نسبت به موانع عمده در راه رقابت در کشورهای در حال صنعتی شدن بدست دهد و عناصر اصلی در سیاستهای رقابستی مؤثر برای این اقتصادها را بطور خلاصه بیان کند.

السته رقابت نباید به‌عنوان یک شرط کافی جهت توسعه صنعتی تلقی شود. کشورهای در حال توسعه قبل از آنکه بتوانند رقابت را با منافع کامل آن به‌عنوان ابزار سیاست صنعتی بکار ببرند، نیاز به ایجاد امکانات مطلوب صنعتی (نظیر منابع نیروی انسانی ماهر، زیربنای فیزیکی اساسی،

حجم فزاینده مطالعات موردی درباره شرکتها (چه در کشورهای توسعه یافته و چه در حال صنعتی شدن) نشان می‌دهد که رقابت کمک می‌نماید که مدیران از ضایعات بکاهند و منابع را بصورت کارآتری تخصیص دهند. علاوه بر آن شواهد مربوط به زیر بخش‌های صنعتی حاکی از آن است که رقابت، غالباً تجدید ساختار صنعتی را ناگزیر می‌سازد و شرکت‌ها ناچار به کنار گذاشتن شیوه‌های عمل قدیمی و بکارگیری خطوط جدید تولید و جستجوی بازارهای جدید می‌شوند. بنابراین، تأمین یک محیط رقابستی، ابزار مؤثری جهت تحرک بخشیدن به توسعه صنعتی و تغییرات ساختاری در اقتصادهای در حال توسعه می‌باشد. نیاز به رقابت و منافع حاصل از آن بستگی به ماهیت مالکیت دارایی‌ها ندارد. مؤسساتی که با رقابت روبرو باشند (اعم از دولتی و یا خصوصی) منابع را به نحو مؤثرتری تخصیص

شبکه‌های عرضه، حفاظت و تعمیرات صنعتی و تسهیلات خدماتی) بازارها و تشکیلات دارند. البته این بدان معنا نیست که کشورها باید اول امکانات خاصی را گرد آورند و سپس رقابت را بکار گیرند بلکه به منظور ایجاد زمینه‌های مؤثر جهت توسعه صنعتی لازم است همزمان با ایجاد امکانات صنعتی تدابیری که رقابت را تشویق می‌کند، در پیش گرفته شود.

ظرفیت‌های تولیدی جهت تنظیم و کنترل ورود شرکتها و تلاش به لحاظ تعادل عرضه و تقاضای داخلی بکار گرفته شد. مشوقهای سرمایه‌گذاری، بخش صنعت را سودآور ساخت و منابع را جذب آن بخش نمود. سیاست تدارکات دولتی از تولیدکنندگان داخلی حمایت نمود. سیاستهایی که مانع خروج شرکتها از میدان فعالیت می‌شد عبارت بودند از: قوانین محدودکننده کار، شیوه‌های

گذر به توسعه‌ای کارآمنوبه رفع موانع وتشویق رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی می‌باشد.

موانع رقابت:

پیچیده‌اعلام ورشکستگی و کمک مالی به شرکت‌های ناموفق.

همچنانکه بخش صنعت رشد می‌کرد برخی از دولتها بتدریج این موانع حمایتی را در کشور خود از میان برداشتند و رویارویی شرکتهای داخلی با نیروهای رقابتی را افزایش دادند. لیکن در اکثر کشورها موانع ورود و خروج در صنعت شدیدتر شد. دادن جواز به منظور ایجاد ظرفیت و سایر قوانین مربوط به تأسیس و گسترش شرکتها، در کشورهای کاملاً متفاوتی مانند هند و مکزیک مانع رشد ظرفیت داخلی و ورود شرکت‌های جدید شد. همچنین مشوقهای سرمایه‌گذاری و سیاستهای تهیه و توزیع که از تولیدکنندگان مسلط بر بازار حمایت می‌کرد (بطور مثال در آرژانتین) مانع از ورود شرکتهای جدید گردید.

موانع خروج از فعالیتت نظیر: قوانین

محیط رقابتی محیطی است که می‌باید در آن کارآئی در تخصیص و بکارگیری منابع بوسیله رقابت در بین تولیدکنندگان داخلی (رقابت داخلی)، بین تولیدکنندگان داخلی و صادرکنندگان خارجی به بازار داخلی (رقابت وارداتی)، و بین صادرکنندگان داخلی و رقبای خارجی آنها در بازارهای بین‌المللی (رقابت صادراتی) تشویق شود.

در مراحل اولیّه توسعه صنعتی، سیاست‌گذاران در کشورهای در حال توسعه به منظور تشویق توسعه صنعتی معمولاً متکی بر کنترل‌های قانونی، سیاست‌های تشویقی و محدودیت‌های تجاری بوده‌اند. این ابزارها جهت ایجاد ظرفیت در بخش‌های خاص و پیشبرد رشد شرکت‌های نوپا بکار گرفته شده است. دادن جواز به منظور ایجاد

پیچیده و رشکستگی، یک مانع اساسی در تغییرات ساختاری اکثر اقتصادها بوده است؛ برای مثال، در مجارستان، پاکستان و پرتغال این قوانین از سرعت جابجایی سرمایه و سایر منابع در بین زیربخش‌های صنعتی کاست. این موانع به منظور حمایت از کارگران در مقابل بیکاری و حفظ منابع نایاب سرمایه ایجاد شدند، مع‌هذا، وجود محدودیت در زمینه تعطیل و ادغام فعالیت‌ها منجر به تداوم فعالیت شرکت‌های زیانده شد و این در حالی بود که این امر مانع ورود و یا گسترش سایر شرکت‌ها می‌شد. بنابراین این موانع در اکثر اقتصادها مهمترین سد در مقابل تغییرات ساختاری بوده‌اند.

موانع رقابت وارداتی - چه بصورت محدودیت‌های تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای - نیز مانع تغییرات ساختاری می‌شوند، بطوریکه شواهد نشان می‌دهد، در بسیاری از کشورها (نظیر آرژانتین، اندونزی و بسیار دیگر) حمایت در مقابل رقابت واردات برای زیربخش‌های قدیمی‌تر و روبه‌زوال ادامه یافت، در حالیکه از فعالیت‌های جدید حمایت نشد. اگرچه در سالهای اخیر بسیاری از کشورها (نظیر آرژانتین، اندونزی، مکزیک، مراکش، نیجریه، تایلند، ترکیه و برخی دیگر) حمایت موثر از مصنوعات ساخته‌شده را به‌عنوان بخشی از تلاشهای خود جهت اصلاحات ساختاری کاهش دادند، اما محدودیت‌های تجاری هنوز در اکثر کشورهای در حال توسعه (و توسعه‌یافته) رواج دارد.

غالباً در محیط‌های حمایت‌شده (نظیر هندوستان) بازار داخلی بین سه تا پنج برابر بیش از بازار بین‌المللی سودآور بوده است. بنابراین شرکت‌های داخلی هیچ انگیزه‌ای برای رقابت در بازارهای صادراتی نداشته‌اند. سایر موانع برای شرکت‌های داخلی که بدنبال نفوذ در بازارهای صادراتی هستند عبارتند از: مشکل بدست آوردن واردات در سطح قیمت‌های بین‌المللی، عدم دسترسی به تأمین مالی قبل و بعد از صدور، بیمه اعتبارات و فقدان حمایت از جانب نمایندگی‌های بخش دولتی یا خصوصی در کسب دانش تکنولوژیکی، مدیریت و بازاریابی. این موانع هنوز برای بسیاری از کشورهای در حال صنعتی شدن - علی‌رغم تلاش‌هایشان در زمینه توسعه صادرات - بازدارنده بوده‌اند.

### سیاست‌های رقابتی:

اگر بنا باشد که کشورها بطور موثر به‌سوی مرحله‌ای فراتر از مراحل اولیه صنعتی شدن حرکت نمایند - چنانکه در ژاپن و سایر کشورهای موفق آسیای شرقی نشان داده شده است - رفع این موانع و ارائه یک ترکیب موثر و متوازن از سیاست‌های رقابتی لازم است.

### سیاست رقابت داخلی:

به منظور توسعه رقابت داخلی رفع موانع

تأمین یک محیط رقابتی، ابزاری موثر برای تحرک بخشیدن به توسعه صنعتی و تغییرات ساختاری است.

غیراقتصادی فعالیت‌های صنعتی، لازم است مشوق‌های مالی و اعتباری تا حد قابل ملاحظه‌ای کاهش یابند. بمنظور تشویق رقابت، دولت‌ها باید بطور جدی دوره‌های طولانی اعطای مشوق‌های مالی به سرمایه‌گذاران را کاهش دهند. این امر می‌تواند با غربال کردن خودکار و صریح پروژه‌ها و گزینش آنها انجام شود. اصلاح مشوق‌های سرمایه‌گذاری در کشورهای آرژانتین، برزیل و مکزیک در حال انجام است.

نظام‌های تهیه و توزیع عادلانه‌تر و آشکارتر، عملکرد رقابتی را در بازارهای دولتی افزایش خواهند داد. اطلاعات مربوط به حجم و ترکیب خریدهای دولتی باید بطور گسترده‌ای بین عرضه‌کنندگان بالفعل و بالقوه پخش شود. برای افزایش رقابت تحت سیستم تهیه و توزیع دولتی، ورود تازه‌واردین به بازار باید تشویق شود. قبلاً لازم است اهداف عملیات اعلام شود تا شرکت‌ها وقت کافی جهت کسب توانائی‌های مورد نیاز به منظور پیشنهاد قراردادهای رسمی داشته باشند.

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، شرکت‌هایی که بدهی‌های نپرداخته دارند، بدون موافقت طلبکاران خود نمی‌توانند به تعطیلی واحد خویش اقدام کنند. این عمل

ناشی از سیاست‌های ورود، رشد و خروج از صنعت (بوسیله اصلاح نظام‌های قانونی و توسعه سرمایه‌گذاری) جهت توسعه رقابت داخلی، یک امر اساسی بشمار می‌رود. این امر شامل موارد زیر می‌باشد: دادن جواز ظرفیت ساخت، انگیزه‌های سرمایه‌گذاری و برنامه‌های بخشی، تدارکات بخش دولتی، تجدید ساختار شیوه‌های تأمین مالی، ورشکستگی و تعدیل نیروی کار.

سیستم‌های اعطاء جواز ظرفیت ساخت غالباً بصورت موانع اجباری برای ورود و رشد عمل نموده‌اند.

اصلاح سیاست صنعتی نیاز به حذف جواز در کلیه صنایع - بجز معدودی فعالیت‌های خاص - را دارد، که آنها بطور موقت در یک لیست منفی آورده می‌شوند تا وقتی که ضوابط، روشها و ابزار مناسب جهت کنترل و اداره آنها پدید آید (این فعالیت‌ها ممکن است شامل صنایعی باشند که با خطرات محیط زیست همراه است یا بخش‌هایی که بطور مستقیم به امنیت ملی ارتباط دارند). حذف تدریجی جواز در کشورهایی نظیر هند و اندونزی در حال وقوع است.

بطور کلی بمنظور کمک در کسب مجدد توازن مالی در حساب‌های بخش دولتی و کاهش عدم کارائی‌های ناشی از وضعیت

می‌باید بیش از آنکه بر حفظ شیوه‌های غیراقتصادی یا غیرقابل دوام اشتغال تأکید ورزد، ایجاد اشتغال را تسهیل نماید. شرکت‌ها عموماً نیاز به انعطاف بسیار در

یک مانع اساسی جهت خروج از صنعت بوده است؛ زیرا بسیاری از مؤسسات وام‌دهنده نسبت به موافقت با تعطیلی، بی‌میل بوده‌اند. بانکها غالباً گسترش اعتبار اضافی را

در محیط‌های حمایت‌شده، نظیر هندوستان، بازار داخلی سه تا پنج برابر بیش از بازار بین‌المللی سودآور بوده است. این امر آینده‌ای برای صادرات باقی نمی‌گذارد.

تعدیل حجم و ساختار نیروی کار خود دارند. تا زمانی‌که شرکت‌ها در چهارچوب دستورالعمل‌های مربوط به پرداخت غرامت به منظور تغییر شغل یا از دست دادن کار عمل می‌کنند، اجازه دولت جهت مرخص کردن نیروی کار نباید لازم باشد. برای تعدیل هزینه‌های اجتماعی تعطیل کارخانه و کاهش نیروی کار، دولتها می‌باید تأمین مالی بیشتری را جهت فراهم آوردن اطلاعات و بازآموزی‌های مربوط به فرصت‌های شغلی خاص و مهارت‌های مورد نیاز مد نظر قرار دهند.

### سیاست رقابت وارداتی:

رقابت از سوی واردات، عامل مهمی در بهبود تخصیص و بکارگیری منابع است. این رقابت همچنین در جلوگیری از ایجاد نیروی انحصاری نیز موثر است، خصوصاً وقتی که تکنولوژی تولید به تولید انبوه نیازمند است، یا زمانی‌که یک تولیدکننده قوی داخلی بوسیله

انتخاب می‌کنند و امیدوارند که واحدهای زیانده بهبود یابند و نهایتاً وام‌های خود را بپردازند. دستورالعمل‌های بانکهای مرکزی می‌باید مورد تجدید نظر قرار گیرد بنحوی که بانکها را ملزم سازد که اگر بعد از طی یک دوره خاص، وامی عملکرد نداشته باشد، آن وام در طبقه بندی «دارائی در خطر»<sup>۱</sup> قرار گیرد و این بانکها طبق دستورالعمل بانک مرکزی، ذخایری جهت پوشش ضررهای احتمالی خود کنار گذارند. شیوه‌های ورشکستگی هم باید ساده گشته و همراه با قوانینی انعطاف‌پذیر در زمینه سلب مالکیت دارائی‌ها و پرداخت به اعتباردهندگان و سیاستی قوی در مقابل دخالت‌ها جهت حفظ مؤسسات غیراقتصادی باشد. خروج بموقع از صنعت همچنین به توسعه بازار سهام و نظام بانکداری رقابتی بستگی دارد که بتواند ابزاری انعطاف‌پذیر جهت تصفیه، خرید سهام و بازسازی ساختار مالی ارائه دهد.

سیاست‌های مربوط به نیروی کار و اشتغال

(1): Risk y asset.

رفع موانع ناشی از سیاستهای ورود، رشد و خروج از صنعت بوسیله اصلاح نظامهای قانونی و توسعه سرمایه گذاری جهت توسعه رقابت داخلی، یک امر اساسی بشمار می رود.

موقعیتی یکسان با رقبای بین المللی آنها قرار دهند. تجربه کشورهای آسیای شرقی (بخصوص کره جنوبی، هنگ کنگ و سنگاپور) در تشویق رقابت صادراتی آموزنده است. به منظور دستیابی به نرخ های بسیار بالای رشد صادراتی تعهدی بلندمدت، ثابت و قابل اعتماد در عملکرد آنها بسیار مهم و اساسی بوده است. گسترش صادرات این کشورها در متن یک جو اقتصاد کلان صورت گرفت که به آنها امکان داد که، تا همین اواخر، بتوانند یک سیاست رقابتی فعال و تهاجمی نرخ ارز را دنبال نمایند.

تعدادی از مکانیزمهای تشکیلاتی اساسی، واکنش های عرضه رقابتی را تسهیل کرده اند. در درجه اول این اقتصادها برای همه فعالیت هایی که ارزش افزوده صادراتی ایجاد می کردند، وضعیت تجارت آزاد فراهم آوردند. در درجه دوم صادرکنندگان کشورهای موفق آسیای شرقی حمایت هایی در بازارهای مالی — که هدف اصلی آنها تضمین دسترسی خود کار به اعتبار برای کلیه صادرکنندگان بود — بدست آوردند. بعلاوه مدیریت صادرات بر اساس رفتار یکسان نسبت به کلیه فعالیت های مولد ارزش افزوده، جلوگیری از سوء استفاده، سرعت عمل و خروج از حیطه نفوذ و حفظ استقلال عمل و کارآئی اداره کنندگان صادرات،

موانع زیاد ورود به فعالیت، حمایت می شود. واردات باید از کلیه محدودیتها بجز یک تعرفه معتدل معاف باشد. موانع غیرتعرفه ای می باید کنار گذاشته شوند و شیوه های واردات باید روشن و با اطلاع همگانی — و نه موضوع تغییرات اختیاری — باشند. آزادسازی تجارت باید به چه ترتیبی صورت گیرد؟ اگر اطلاعات مربوط به نرخهای موثر حمایت در دسترس باشند، کشورها باید اصلاحات را از زیربخش هایی که مورد بیشترین حمایت واقع می شوند شروع کنند و آنرا بتدریج تا زیربخش هایی با حداقل میزان حمایت ادامه دهند. در صورت فقدان اطلاعات کامل، ترتیب خاصی را نمی توان توصیه نمود. البته تعدادی از کشورها (شامل کره جنوبی و ژاپن) که قادر به حفظ اصلاحات در نظام تجاری خود بوده اند، آزادی واردات را از کالاهای واسطه ای شروع کرده اند؛ چرا که این کالاها غالباً از خصوصیات اشکال انحصاری تولید (بدلیل صرفه جوئی در مقیاس) و تأثیر گسترده اقتصادی برخوردارند.

### سیاست رقابت صادراتی:

سیاستها و نهادهای حمایت کننده صادرات لازم است که صادرکنندگان را در

هدایت می‌شد.

### شیوه عمل کلی:

آنچنانکه در سیاست‌های اصلاحی طرح ریزی شده بود بوقوع نپیوست و واکنش در زمینه سرمایه‌گذاری‌ها نه سریع و نه کافی بود. خروج به موقع مؤسسات غیر سودآور حلقه مفقوده این فرآیند اصلاحی بوده است.

وقتی بازارهای داخلی با رقابت بیشتر و سود کمتر روبرو می‌شوند، تولیدکنندگان به تقلا می‌افتند که به بازارهای بین‌المللی وارد شوند و یا تعهداتشان را نسبت به این بازارها بطور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهند (افزایش شدید و اخیر رقابت داخلی در هند در این زمینه آموزنده می‌باشد). اصلاح قوانین و مقررات موجب ورود قابل ملاحظه شرکت‌های جدید و محدود شدن سود

اگر قصد بر این باشد که اصلاحات نظام تجاری موثر و پایدار باشند، به همراه آن اصلاحات مرحله‌ای در قوانین و مقررات داخلی و نظام‌های تشویقی نیز امری ضروری است. تغییرات در قوانین و مقررات بهتر است با آزادسازی واردات آغاز شود تا به تولیدکنندگان قدرت انعطاف و انگیزه جهت ورود به بازارهای نویدبخش گسترش فعالیت‌های سودآور، تغییر خطوط تولید و خروج از فعالیت‌های رو به زوال را بدهد.

نظامهای تهیه و توزیع عادلانه‌تر و آشکارتر، عملکرد رقابتی را در بازارهای دولتی افزایش خواهد داد.

شرکت‌ها می‌شود. علاوه بر آن در نتیجه تشدید رقابت داخلی، شرکت‌ها ناگزیر به کاهش قیمت‌ها، تقلیل هزینه‌های تولید، استفاده از خطوط تولید مدرن و کارآ و افزایش تلاشهای خود در زمینه بازاریابی می‌شوند. محدود شدن سود فروشهای داخلی در هند موجب کاهش تمایلات مستمر و قوی ضد صادراتی شده است. رفع موانع ورود و گسترش فعالیت‌ها همراه با سیاستهای کارآمدتر توسعه صادرات و اصلاحات قابل توجه در نرخ تبدیل ارز موجب رشد سریع صادرات مصنوعات هند از نیمه دهه ۱۹۸۰ شده است.

تجربه ترکیه اهمیت هماهنگی بین سیاستهای مربوط به قوانین و مقررات و اصلاحات تجاری را نشان می‌دهد. در ابتدای دهه ۱۹۸۰، تنزل شدید ارزش پول این کشور همراه با اصلاحات تجاری موجب کاهش شدید سودآوری در بخش‌های صنایع جایگزین واردات شده اضطراب مالی حاصله موجب گشت که بانکداران (بخصوص بانکداران کوچک) بجای آنکه اجازه دهند وام گیرندگانشان ورشکست شوند به ضمانت و کفالت وام گیرندگان پرداختند که قادر به پرداخت دیونشان نبودند. بدین ترتیب تخصیص مجدد منابع

سیاستهای مربوط به نیروی کار و اشتغال می‌باید بیش از آنکه بر روی حفظ شیوه‌های غیراقتصادی یا غیرقابل دوام اشتغال تأکید ورزد، ایجاد اشتغال را تسهیل سازد.

تحرک بخشیدن به شکل‌گیری بازارها، کنترل قدرت‌های انحصاری و پیشبرد رقابت نیاز خواهد بود.

سیاست‌های طرح‌ریزی شده به منظور بهبود شرایط ورود - در صورت وجود سطح بالایی از تمرکز صنعتی - بویژه از اهمیت زیادی برخوردارند. تدابیر بهبود شرایط ورود شامل: ارائه خدمات زیربنایی، قادر ساختن شرکت‌ها به استفاده از تسهیلات ثابت (نظیر پایانه‌های حمل و نقل) و برقراری یک چهارچوب قانونی به منظور توسعه ترتیبات واگذاری و اجاره کالاهای بادوام (شامل کارخانجات و تجهیزات) می‌باشد. برای تازه‌واردین علاوه بر اطلاعات تکنیکی و بازاریابی، تأمین مالی بجهت کارآموزی مستخدمین نیز باید فراهم باشد.

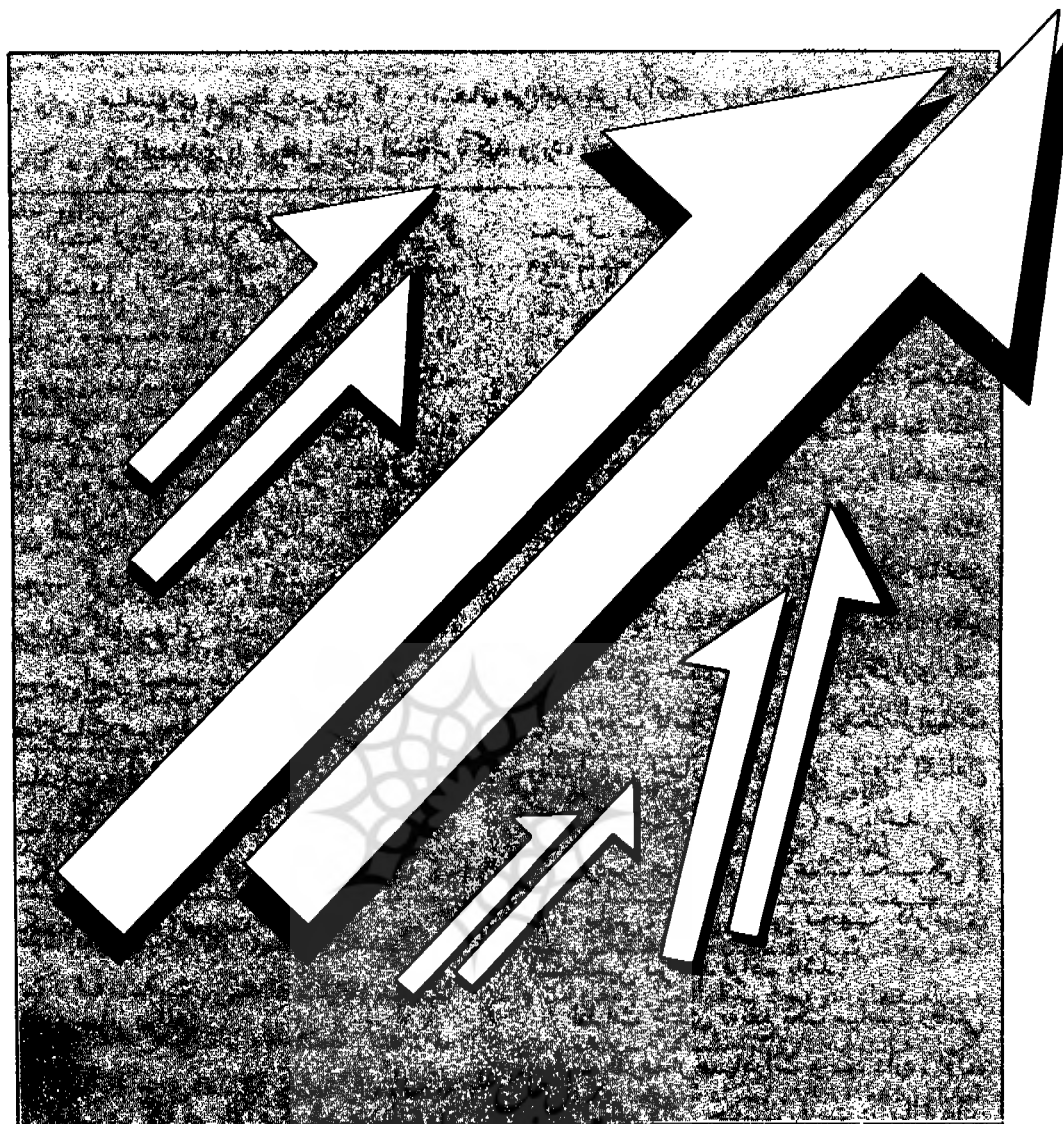
نظرات چندی به نفع یک سیاست رقابتی موقت طرفدار صادرات وجود دارد: اول، آنکه موانع ذاتی جهت رقابت در بازارهای صادراتی بیش از بازارهای داخلی است، نه تنها هزینه‌های حمل و نقل در این بازارها بیشتر است بلکه دانش بازاریابی پیچیده‌تر، و کسب آن برای صادرکنندگان گرانتر است تا برای شرکت‌های داخلی. دوم آنکه به همان اندازه که اکثر کشورهای در حال صنعتی شدن مدتهای مدید، تجربه نظامهای ضدصادراتی داشته‌اند، رفتار و عادات

البته لزومی ندارد که اصلاح قوانین و مقررات قبل از تلاشهای مربوط به آزادسازی تجارت و توسعه صادرات صورت گیرد. در اندونزی، سیاست‌های موفق صادراتی زمینه و محرکی جهت آزادسازی مرحله به مرحله تجارت و اصلاح مقررات داخلی بوده است. این اصلاحات در فاصله زمانی نسبتاً کوتاه صورت گرفته و منجر به واکنش قابل ملاحظه سرمایه‌گذارهای داخلی و خارجی شده است. این تجربه نشان می‌دهد که اصلاحات مربوط به نظام تجاری، توسعه صادرات و قوانین و مقررات می‌باید هماهنگ بوده و برای تأثیرگذاری بیشتر یا همگی با هم و یا با فاصله زمانی نسبتاً کم (یک یا دو سال) صورت گیرند.

### غلبه بر سایر موانع:

تدابیری که در بالا ذکر شد بسیاری از موانع کلیدی بر سر راه ایجاد رقابت و قابلیت تحرک منابع را مرحله به مرحله از میان خواهد برد. اما هنوز در صورت وجود موانع ذاتی (نظیر صرفه‌جوئی‌های مقیاس، یا عدم توسعه‌یافتگی یا ناقص بودن بازارهای مالی) و موانع مهم استراتژیک (نظیر قیمت‌های ثابت که مانعی برای ورود تازه‌واردین است) به سیاست‌ها و توانائی‌های اداری جهت





تشویق‌های مالی جبرانی در زمینه صادرات تنها برای یک مدت محدود، می‌توانند کمک کنند که تولیدکنندگان بصورت صادرکنندگانی دائمی درآیند. شاید پس از سه تا پنج سال یک ساختار بیطرف از مشوقها - که تبعیضی بین فروش داخلی و خارجی نگذارد - جهت حفظ و تداوم تلاش شرکت‌های صادراتی کافی باشد.

مدیران به درون‌گرایی در سیاستها تمایل دارند. نهایتاً این استدلال می‌تواند پیش آید که بازارهای صادراتی با درجه‌خطر بیشتری نسبت به بازارهای داخلی روبرو هستند. از آنجا که اکثر موانع ورود به بازارهای صادراتی موقتی هستند، توجیهی برای دائمی بودن انگیزه‌های صادراتی وجود ندارد. بالعکس دولتها با فراهم آوردن مالیاتها و

سیاست‌گذاران با درک این مسئله که ممکن است بازارها در جذب منابع کافی به زیربخش‌هایی که بیشترین منافع را برای اقتصاد داخلی فراهم می‌آورند، موفق نگردند، با حمایت و توسعه شرکتهای منفرد یا کل زیربخش‌ها به ایجاد ظرفیت‌ها توسل جسته‌اند. بر اساس این فرضیه که اندازه و قدرت مالی جهت بدست آوردن قابلیت رقابت بین‌المللی لازم می‌باشد، شرکت‌های معینی با هدف تحت حمایت قرار گرفتن انتخاب شدند. لکن، صرفه‌جویی‌های اندازه<sup>۱</sup> که از طریق چنین انتخاب‌هایی بدست آمده بود، بوسیله مدیریت اهمال‌کاری که بازارهای حمایت‌شده امکان‌پذیر ساخته بود، خنثی شد. با فقدان فشارهای قوی رقابتی، شرکت‌ها انگیزه‌ای برای عملکرد بسیار عالی ندارند. موارد موفق‌تری از این هدف قرار دادن بعضی از بخش‌ها (نظیر مورد کره جنوبی) بطور مرتب با رقابت‌های قابل ملاحظه بازار داخلی و تعهد قوی شرکت‌های انتخاب‌شده به رقابت بین‌المللی همراه بوده است.

هدف قرار دادن بعضی از بخش‌ها بطور موفقیت‌آمیز نیز کاری مشکل است، چرا که این امر نباید مانع رقابت داخلی و نه سدی

جهت خطر رقابت وارداتی باشد. علاوه بر اینها، انتخاب چنین بخش‌هایی باید موقتی بوده و با تعهدی صریح و معتبر در مورد تغییر وضعیت آنها همراه باشد. در کل، حمایت و تشویق باید از نظر شدت ملایم، از نظر مدت محدود به زمانی نسبتاً کوتاه (۳ تا ۵ سال)، نسبت به تازه‌واردین بدون تبعیض و بر اساس عملکرد شرکت‌های داخلی در بازارهای بین‌المللی مورد ارزیابی قرار گیرد.

دولتها در اکثر کشورها، ممکن است بجای هدف قرار دادن شرکت‌ها یا بخش‌های خاص موجود، بخواهند بر ساخت منابع انسانی، تکنولوژیکی و تشکیلاتی بعنوان ابزاری جهت تغییر مزیت‌های نسبی تأکید کنند. توسعه ابزارها و بازارهای مالی، حمایت در کسب توانائی‌های تکنولوژیکی و تعهدی محکم جهت تربیت و آموزش و پرورش، برخی از ابعاد یک نظام سیاستگذاری مؤثر را تشکیل می‌دهند.

\* لازم به ذکر است انتخاب این مقاله صرفاً به منظور آشنایی خوانندگان محترم با نقطه نظرات مطروحه انتخاب گردیده و الزاماً به معنای پذیرش و تأیید محتوای آن نمی‌باشد.

---

(1): Economies of Size.

مأخذ:

Claudio Frischtak, «Competition as a Tool of LDC Industrial Policy», *Finance & Development*, September 1989, PP. 27-29.