

شاخص‌های جهانی شدن اقتصاد و موقعیت ایران

دکتر یداله دادگر* علی‌اکبر ناجی میدانی**

جهانی شدن / شاخص / جهانی شدن اقتصاد / ایران

چکیده

پدیده جهانی شدن یکی از بحث‌انگیزترین موضوعات فراروی کشورها در عصر کنونی است که درمورد آن اختلاف نظرهای بسیاری وجود دارد و بررسی آثار و پیامدهای گسترده این فرآیند بر ابعاد مختلف حیات انسانی از جمله آثار سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی آن توجه خاص اندیشمندان، سیاستمداران، اقتصاددانان و متولیان فرهنگی جهان را به خود جلب کرده است. این بررسی‌ها، قبل از همه نیازمند کمی کردن این پدیده و ساخت و به کارگیری شاخص‌های مناسب برای اندازه‌گیری آن می‌باشد. در این مقاله برآنیم که شاخص‌های مختلف جهانی شدن را که در ادبیات اقتصادی تجربی کاربرد دارد، معرفی نماییم. در بخش اول به مقدمه و طرح موضوع پرداخته و در بخش‌های دوم و سوم به ترتیب شاخص‌های ترکیبی و غیر ترکیبی جهانی شدن ارائه خواهد گردید. در بخش پایانی، فرآیند جهانی شدن را در آینه شاخص‌ها نظاره گر خواهیم بود.

* عضو هیأت علمی دانشکده مفید قم

** دانشجوی دکتری علوم اقتصادی، دانشگاه تربیت مدرس

مقدمه و طرح موضوع

جهانی شدن - واژه رایج دهه ۱۹۹۰ میلادی - یکی از مناقشه‌آمیزترین موضوعات در علوم اجتماعی است که هرچند در مورد آن بحث‌های زیادی صورت گرفته است، ولی هنوز تعریفی جامع و فراگیر - که دربردارنده کلیه جوانب این پدیده باشد - ارائه نشده است و همچنان پیرامون تعریف آن مشاجرات و ابهامات فراوانی مشاهده می‌شود.

برخی نویسندگان جهانی شدن را "مرحله‌ای از سرمایه‌داری" و یا "مدرنیته جدید" خوانده و برخی آن را "یک راه جدید تفکر" معرفی کرده‌اند. در عین حال گاه با تعاریفی نسبتاً دقیق مواجه می‌شویم که آنها نیز نمی‌توانند ابهامات پیرامون این کلمه را کاملاً بزدایند و ضمناً علیرغم برخی همپوشانی‌ها، بسیار متفاوت و مختلفند.^۱

"پراتون"^۲، جهانی شدن را فرآیندی از تحول می‌داند که مرزهای سیاسی و اقتصادی را کم‌رنگ کرده، ارتباطات را گسترش داده و تعامل فرهنگ‌ها را افزون می‌نماید. به نظر وی جهانی شدن پدیده‌ای چند بعدی است که آثار آن قابل تسری به فعالیت‌های اجتماعی، اقتصادی، سیاسی، حقوقی، فرهنگی، نظامی و فناوری است و همچنین فعالیت‌های اجتماعی همچون محیط زیست را متأثر می‌کند^۳ و به نظر "مالکوم واترز"^۴ جهانی شدن فرآیندی اجتماعی است که در آن قید و بندهای جغرافیایی که بر روابط اجتماعی و فرهنگی سایه افکنده است، از بین می‌رود و مردم به طور فزاینده از کاهش این قید و بندها آگاه می‌گردند.^۵ برخی دیگر جهانی شدن را معادل "غربی سازی" یا "تجدد"^۶ بویژه در شکل آمریکایی آن دانسته‌اند. در این معنا جهانی شدن پویایی است که طی آن ساختارهای اجتماعی مدرنیته (سرمایه‌داری، عقلگرایی، صنعتی شدن، دیوان‌سالاری و ...) در سرتاسر جهان گسترش می‌یابد و فرهنگ‌های قدیمی و پایبست‌های بومی نابود می‌گردند. در این

1. Jan Aart Scholte (2000), p.15

2. Perraton

۳. بهکیش (۱۳۸۰)، ص ۲۴.

4. Malcom Waters

۵. مالکوم واترز (۱۳۷۹)، ص ۱۲.

6. Modernization

معنا است که گاهی جهانی شدن را امپریالیسم "مک دونالد"، "هالیوود" و "سی ان ان" نام نهاده‌اند. البته این تعابیر بیشتر در مباحث مربوط به امپریالیسم استعماری مطرح می‌گردد، که در این زمینه جهانی شدن را با فرآیند همگون‌سازی مرتبط می‌دانند. "مارتین خور"^۱ معتقد است که جهانی شدن در این معنا، همان چیزی است که چندین قرن در جهان سوم "مستعمره‌سازی" خوانده می‌شد.^۲

۱. جهانی شدن اقتصاد

یکی از پدیده‌های بسیار قابل توجه دهه‌های اخیر در اقتصاد جهانی، درهم آمیزی و ادغام متزاید اقتصادهای ملی در اقتصاد جهانی است که آثار آن را می‌توان در افزایش بازرگانی بین‌المللی، جهانی شدن تولید و جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) ملاحظه کرد. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ متوسط رشد سالانه مبادله کالا در سطح جهان دو برابر رشد تولید جهانی بوده که این نسبت در نیمه اول دهه ۱۹۹۰ به سه برابر افزایش یافته است. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز شاهد رشدی چشمگیر بوده است و در سال ۱۹۹۷ به ۴۰۰ میلیارد دلار بالغ گردیده که هفت برابر میزان آن در دهه ۱۹۷۰ است. انتقالات پرتفوی^۳ و دیگر اشکال کوتاه مدت سرمایه‌های نیز از رشدی اساسی برخوردار گردیده و هم‌اکنون میزان ناخالص این جریانات سرمایه‌ای به بیش از ۲ تریلیون دلار در سال رسیده است که تقریباً ۳ برابر مقدار آن در دهه ۱۹۸۰ می‌باشد.^۴ متعاقب مقررات‌زدایی در بازارهای مالی در سراسر جهان و تحول رو به گسترش تکنولوژی اطلاعات، بازارهای مالی نیز به سرعت آزادسازی شده‌اند و با بین‌المللی شدن روز افزون خدماتی چون بانکداری، بیمه، تبلیغات، حسابداری، ارتباطات و رسانه‌های همگانی الگوهای مصرف و تقاضا در سراسر جهان دگرگون گشته و با حضور گسترده شرکت‌های چندملیتی، وسایل ادغام هرچه بیشتر در اقتصاد جهانی فراهم گردیده است.^۵

1. Martin Khor
2. Scholte (2000), p. 16
3. Portfolio
4. UNDP (1999), p.25

در این قسمت به برجسته‌ترین بعد جهانی شدن یعنی مفهوم جهانی شدن اقتصاد می‌پردازیم. درباره این مفهوم نیز همانند جهانی شدن، به تعاریف و برداشت‌های گوناگونی برمی‌خوریم. اولین برداشت معمول از جهانی شدن اقتصاد، معنایی مترادف با "بین‌المللی شدن" است که رشد مبادلات و تعاملات بین‌المللی را مد نظر قرار می‌دهد.^۱ در دومین کاربرد، جهانی شدن (اقتصاد) معادل "آزادسازی"^۲ ملاحظه شده است. در این نگرش، جهانی شدن به "فرآیند حذف محدودیت‌های تحمیل شده از ناحیه دولت بر روابط خارجی کشورها به منظور دستیابی به یک اقتصاد جهانی باز و بدون مرز اشاره دارد. به عبارتی دیگر، در این کاربرد، منظور از جهانی شدن فرآیند ادغام^۳ در اقتصاد بین‌الملل می‌باشد. شواهدی از چنین جهانی شدن در دهه‌های اخیر را می‌توان در کاهش گسترده یا حتی حذف کامل موانع بر سر راه تجارت، محدودیت‌های ارزهای خارجی، کنترل سرمایه و نیز حذف روادید برای شهروندان برخی کشورها مشاهده نمود.^۴

صندوق بین‌المللی پول (IMF)، جهانی شدن را "رشد وابستگی متقابل اقتصادی کشورها در سراسر جهان از طریق افزایش حجم و تنوع مبادلات کالا و خدمات و جریان سرمایه در ماوراء مرزها و همچنین از طریق پخش گسترده‌تر و سریع‌تر تکنولوژی" می‌داند.^۵ با توجه به تعاریف پیش گفته، جهانی شدن اقتصاد را می‌توان فرآیندی در نظر گرفت که در آن مرزهای اقتصادی میان کشورها هر روز کمرنگ‌تر می‌شود و تحرک روزافزون منابع، تکنولوژی، کالا، خدمات، سرمایه و حتی نیروی انسانی در ماوراء مرزها، آسان‌تر صورت می‌گیرد و در نتیجه به افزایش تولید و مصرف در کشورها می‌انجامد^۶ و آنگاه تعریف ذیل را می‌توان تعریفی جامع و رسا از جهانی شدن اقتصاد در نظر گرفت: «جهانی شدن اقتصاد، فرآیند ادغام اقتصادهای ملی در یک اقتصاد فراگیر جهانی است که در آن عوامل تولید (نیروی کار و سرمایه)، تکنولوژی و اطلاعات، آزادانه از مرزهای

1. Scholte (2000), p.16
 2. Liberalization
 3. Integration
 4. Ibid

۵. بهکیش (۱۳۸۰)، ص ۲۵.

۶. همان منبع، ص ۲۶.

جغرافیایی عبور می‌کند و محصولات تولیدی (اعم از کالاها و خدمات) نیز آزادانه به بازارهای کشورهای مختلف وارد می‌شود. از مشخصه‌های اصلی این فرآیند اتکا بیشتر به نظام بازار و خصوصی‌سازی و آزادسازی در ابعاد مختلف آن اعم از آزادسازی تجاری، بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌باشد.»

۲. شاخص‌های جهانی شدن

جهانی‌شدن مفهومی است چند بعدی که ابعاد مختلف حیات انسانی از جمله ابعاد اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و زیست محیطی را شامل می‌شود. بنابراین در یک معنای کلی می‌توان جهانی‌شدن را افزایش وابستگی متقابل اجزاء دور از هم (اعم از انسان‌ها، کشورها، شرکت‌ها و غیره) دانست. اما چگونه می‌توان این سطوح وابستگی متقابل را اندازه‌گیری کرد و پیامدهای گوناگون آن را مورد ارزیابی قرار داد؟ میزان مشارکت یک کشور خاص از جنبه‌های مختلف در فرآیند جهانی شدن چگونه مشخص می‌شود؟ و از چه راهی می‌توان مطمئن شد که جهانی شدن پدیده‌ای است واقعی و در حال وقوع و نه انگاره‌ای ذهنی و افسانه‌ای؟ و بالاخره چگونه می‌توان دریافت که آیا در دنیای واقعی، جهانی‌شدن در حال گسترش و پیشرفت است یا بر عکس. بدون تردید، ارائه پاسخ منطقی به اینگونه سؤالات مستلزم در اختیار داشتن شاخص مناسب از جهانی شدن می‌باشد.

البته همانگونه که در مفهوم جهانی‌شدن گذشت، جهانی‌شدن اقتصاد تنها به تجارت، سرمایه‌گذاری و مالیه بین‌الملل منحصر نمی‌شود بلکه شامل جریان‌های خدمات، تکنولوژی، و اندیشه‌ها در ماوراء مرزهای ملی نیز می‌گردد. بنابراین منطقی است که شاخص‌های مختلفی از جهانی‌شدن وجود داشته باشد که هر یک ابعاد مختلفی از این فرآیند را پوشش دهد. از طرفی دیدیم جهانی‌شدن اقتصاد را می‌توان مترادف با آزادسازی اقتصادی در سطوح ملی و بین‌المللی دانست. منظور از آزادسازی ملی، خصوصی‌سازی، کاهش مداخله دولت در اقتصاد و حرکت به سوی بازار آزاد است و مراد از آزادسازی بین‌المللی کاهش موانع بر سر راه تجارت کالاها و خدمات، جریان‌های سرمایه و انتقال تکنولوژی می‌باشد. با این تعریف از جهانی‌شدن، تمامی شاخص‌های آزادی اقتصادی و نیز شاخص‌های باز بودن

تجاری و مالی در شمار شاخص‌های جهانی شدن قرار می‌گیرند. تاکنون شاخص‌های زیادی از جهانی شدن و آزادسازی تعریف و ارائه گردیده است که برخی نسبتاً جامع و مرکب از چندین شاخص فرعی و برخی دیگر شاخص‌هایی ساده می‌باشند. در بخش بعد، شاخص‌هایی از جهانی شدن که در ادبیات تجربی اقتصادی شیوع و کاربرد فراوان دارد، در دو طبقه‌بندی کلی با نامهای شاخص‌های ترکیبی و شاخص‌های غیر ترکیبی ارائه می‌گردد.

۳. شاخص‌های ترکیبی

در این بخش به تعدادی از مهمترین شاخص‌های جهانی شدن اشاره می‌شود که به ترتیب توسط نشریه فارین پالیسی^۱، بنیاد هریتیج^۲ و مؤسسه فریزر^۳ طراحی و معرفی شده‌اند. در اوایل سال ۲۰۰۱، نشریه مشهور "فارین پالیسی" و "دفتر مشاوره بین‌المللی کرنی"^۴، برای اولین بار شاخصی از جهانی شدن ارائه نمودند^۵ که در آن تلاش شده است مؤلفه‌های قابل اندازه‌گیری این فرآیند چند بعدی، و نه فقط بعد اقتصادی آن تا حد ممکن منظور نظر قرار گیرد. این شاخص ترکیبی از چهار مؤلفه کلیدی از ادغام جهانی به شرح زیر می‌باشد:

(۱) جهانی شدن تجارت کالاها و خدمات: که با نسبت تجارت خارجی به تولید ناخالص داخلی و نیز همگرایی قیمت‌های جهانی و داخلی اندازه‌گیری شده است.

(۲) جهانی شدن مالی: که برای اندازه‌گیری آن از نسبت‌های جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و نیز جریان پرتفوی سرمایه به تولید ناخالص داخلی استفاده شده است. این دو مؤلفه ابعاد اقتصادی جهانی شدن را ارزیابی می‌کند.

(۳) جهانی شدن تماس‌های شخصی^۶: برای این شاخص فرعی معیارهایی چون نسبت جهانگردان و مسافران بین‌المللی به جمعیت هر کشور و طول تماس‌های تلفنی ساکنان هر

-
1. Foreign Policy
 2. Heritage Foundation
 3. Fraser Institute
 4. A. T. Kearney

۵. نگاه کنید به: مجله فارین پالیسی، (Foreign Policy)، شماره ژانویه - فوریه، سال ۲۰۰۱

6. Globalization of Personal Contacts

کشور با خارج از مرزها به صورت سرانه (به ازاء هر فرد به دقیقه) مورد استفاده قرار گرفته است.

۴) اتصال اینترنتی: که برای محاسبه این مؤلفه، معیارهایی چون تعداد کاربران اینترنت، تعداد میزبانان و سرورهای خدمات دهنده اینترنتی در کشور، مورد توجه قرار گرفته است. این دو مؤلفه نیز ابعاد ارتباطاتی و تکنولوژیک جهانی شدن را مد نظر قرار می‌دهد.

این شاخص براساس اطلاعات و آمار پنجاه کشور صنعتی و چند نماینده کلیدی از اقتصادهای نوظهور که روی هم رفته ۸۰ درصد جمعیت جهان و بیش از ۹۵ درصد تولید جهانی متعلق به آنهاست، محاسبه شده است که کشورهای ذیل به ترتیب بالاترین رتبه‌ها را در آن حائز گردیده‌اند. سنگاپور، هلند، سوئد، سوئیس، فنلاند، ایرلند، استرالیا، انگلستان، نروژ، کانادا، دانمارک، آمریکا، ایتالیا، آلمان، پرغال، فرانسه، مجارستان، اسپانیا، اسرائیل و مالزی.

دومین شاخص، شاخص آزادی اقتصادی بنیاد هریتیج می‌باشد که نخستین بار در اواخر دهه ۱۹۸۰ در این بنیاد آمریکایی مورد بحث قرار گرفت. هدف از این کار بسط یک شاخص برای اندازه‌گیری تجربی سطح آزادی اقتصادی در کشورهای سراسر دنیا بوده است. بدین منظور مجموعه‌ای از معیارهای عینی اقتصادی در نظر گرفته شد و از سال ۱۹۹۴ این معیارها برای مطالعه و درجه‌بندی کشورهای مختلف در انتشار سالانه "شاخص آزادی اقتصادی" مورد استفاده قرار گرفت. به زعم تهیه‌کنندگان، این شاخص تنها فهرست تجربی امتیازات نیست، بلکه تحلیلی دقیق از عواملی است که بیشترین نقش را در نهادینه کردن رشد اقتصادی دارند و بسیاری از نظریه‌های موجود درباره ریشه‌ها و عوامل توسعه اقتصادی در نتایج مطالعه لحاظ شده‌اند. برای مثال در گزارش سال ۱۹۹۹ آمده است که کشورهایی که بیشترین آزادی اقتصادی را دارند، با داشتن بالاترین نرخ‌های رشد اقتصادی بلند مدت موفق‌تر از دیگر کشورها عمل کرده‌اند. همچنین این گزارش، عامل اصلی فقر منطقه زیر صحرای آفریقا را نبود آزادی اقتصادی می‌داند که در بطن سیاست‌های به کار رفته در این کشورها نهفته است. تهیه‌کنندگان این شاخص با تعریف آزادی اقتصادی به "نبود تحمیل یا محدودیت بر تولید، توزیع و مصرف کالاها و خدمات" شاخص آزادی اقتصادی را

براساس مقادیر ۵۰ متغیر مستقل اقتصادی که در ۱۰ طبقه اصلی تقسیم شده‌اند، برای کشورهای مختلف محاسبه و ارائه نموده‌اند. بدیهی است کمی کردن این ۵۰ متغیر اقتصادی مستلزم گردآوری داده‌های فراوان از کشورهای گوناگون (۱۶۱ کشور در گزارش سال ۱۹۹۹) است که تهیه‌کنندگان شاخص ادعا می‌کنند این اطلاعات را در اختیار دارند. با استفاده از این اطلاعات در هر گروه اصلی از متغیرها برای هر کشور نمره‌های از یک تا ۵ که نشانگر سطح حمایت‌گرایی خیلی کم، کم، متعادل، زیاد و خیلی زیاد است، تعیین شده و میانگین این نمره‌ها، نمره نهایی هر کشور را در فهرست نهایی به دست می‌دهد. کمترین نمره یعنی یک، بیانگر حداکثر آزادی اقتصادی و بالاترین نمره، یعنی ۵، نشان دهنده نبود آزادی اقتصادی در یک کشور است.^۱

شاخص بعد شاخص آزادی اقتصادی است که توسط مؤسسه فریزر طراحی و ارائه شده است. بیش از یک دهه جلوتر، مایکل واکر^۲ (مدیر اجرایی مؤسسه فریزر) و میلتن فریدمن (برنده جایزه نوبل اقتصاد) کنفرانس‌هایی را برای تعریف و اندازه‌گیری آزادی اقتصادی ترتیب دادند که در آن افراد برجسته‌ای چون گری بکر^۳، داگلاس نورث^۴، پیتر باوئر^۵ و... شرکت می‌کردند. این نشست‌ها^۶ به انتشار گزارش "آزادی اقتصادی جهان: ۱۹۹۵-۱۹۷۵" انجامید و نیز شبکه "آزادی اقتصادی"^۷ سازمان یافت که در آن گروهی از مؤسسات بیش از ۵۰ کشور به جستجو و تحقیق درباره تهیه بهترین شاخص آزادی اقتصادی پرداختند. از آن زمان گزارش‌های سالانه آزادی اقتصادی جهان، به طور مرتب تهیه و منتشر شده است.^۸ تهیه‌کنندگان شاخص بر این باورند که اصلی‌ترین اجزاء آزادی اقتصادی را "انتخاب شخصی"^۸، "حمایت از دارایی‌های خصوصی" و "آزادی مبادله" تشکیل می‌دهد. بنابراین شهروندان یک جامعه در صورتی از آزادی اقتصادی برخوردارند

۱. جانسون و هولمز و پاتریک، (۱۳۷۹)

2. Michael Ealker
3. Gary Becker
4. Douglass North
5. Peter Bauer
6. Economic Freedom Network
7. Fraser Institute (2001)
8. Personal choice

که لااقل، دارایی‌هایی را که غیر از راه زور، فریب و سرقت به دست آورده‌اند از تعرض دیگران در امان باشد، آنگاه آزادانه از این دارایی‌ها استفاده کنند، آنها را مبادله نمایند و یا به دیگران ببخشند، مادامی که با این آزادی متعرض حقوق مشابه دیگر شهروندان نشوند. شاخص آزادی اقتصادی، شاخصی موزون و مرکب از ۲۱ متغیر مختلف است که در ۷ شاخه اصلی با وزنهای متفاوت، به صورت ذیل طراحی گردیده‌اند:

- ۱) اندازه دولت ۱۱ درصد
- ۲) ساختار اقتصادی و استفاده از بازارها ۱۴/۲ درصد
- ۳) سیاست پولی و ثبات قیمتها ۹/۲ درصد
- ۴) آزادی استفاده از پول دیگر کشورها ۱۴/۶ درصد
- ۵) ساختار قانونی و حقوق مالکیت ۱۶/۶ درصد
- ۶) آزادی تجارت با خارجیان ۱۷/۱ درصد
- ۷) آزادی مبادله در بازارهای مالی و سرمایه ۱۷/۲ درصد

اجزاء مختلف این شاخص به گونه‌ای انتخاب شده‌اند که ضمن پوشش دادن به ابعاد مختلف آزادی اقتصادی، امکان جمع‌آوری نسبتاً آسان داده‌های مربوط به کشورهای مختلف جهان را داشته باشند. برای هر یک از این متغیرها بر اساس رابطه زیر عددی بین صفر و ده به دست می‌آید.

$$\frac{V_i - V_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}} * 10$$

که در آن :

V_i : مقدار متغیر برای کشور i

V_{\max} : بالاترین مقدار متغیر در بین کشورها

V_{\min} : کمترین مقدار متغیر در بین کشورها، می‌باشد.

از آنجا که در این شاخص اعداد بزرگتر نشانگر آزادی اقتصادی بیشتر است، برای متغیرهایی چون تورم که رابطه عکس با آزادی اقتصادی دارند از رابطه زیر استفاده می‌گردد.

$$\frac{V_{\max} - V_i}{V_{\max} - V_{\min}} * 10$$

با محاسبه میانگین وزنی اعداد به دست آمده از ۲۱ متغیر مختلف، شاخص آزادی اقتصادی برای هر کشور به دست می‌آید که مقداری بین صفر تا ده خواهد داشت. هر قدر این عدد بزرگتر و به ده نزدیکتر باشد نشان از وجود آزادی اقتصادی بیشتر در آن کشور دارد.

مؤسسه فریزر، علاوه بر طراحی و محاسبه شاخص آزادی اقتصادی، شاخص باز بودن تجاری^۱ (TOI) را نیز برای اندازه‌گیری میزان مداخلات سیاسی دولت‌ها در مبادلات بین‌المللی طراحی کرده است.^۲ این شاخص دارای چهار جزء اصلی به شرح زیر می‌باشد:

(۱) نرخ‌های تعرفه

(۲) اضافه بهاء نرخ ارز در بازار سیاه^۳

(۳) محدودیت‌های انتقال سرمایه

(۴) اندازه واقعی بخش تجاری در مقایسه با اندازه مورد انتظار

هر یک از این اجزاء اصلی، به نوبه خود از چند جزء فرعی ترکیب یافته‌اند. به‌طور نمونه، برای محاسبه جزء اول این شاخص از ۳ عامل فرعی: مقدار مالیات بر تجارت بین‌المللی (به صورت درصدی از بخش تجاری)، میانگین نرخ‌های تعرفه و انحراف معیار نرخ‌های تعرفه استفاده شده است. داده‌های مربوط به هر یک از این عوامل سه‌گانه، به مقیاس از صفر تا ده، تبدیل می‌گردند. هر قدر مقدار این شاخص‌های فرعی سه‌گانه در کشوری پایین‌تر باشد، اعداد بزرگتری برای جزء اول شاخص (TOI) به دست خواهد آمد که دلالت بر آزادتر بودن تجارت در آن کشور خواهد داشت. با کنترل نرخ ارز و در نتیجه محدودیت در تبدیل پول داخلی، بازار سیاه نرخ ارز شکل می‌گیرد مقدار بالاتر اضافه بهاء نرخ ارز در بازار سیاه، نشانه محدودیت آزادی تجارت در یک کشور است و مقدار

1. Trade Openness Index (TOI)

2. Ibid, p. 71-72.

3. The Black Market Exchange Rate Premium

شاخص را کوچک‌تر می‌نماید. وجود محدودیت‌های بازار سیاه نیز از حجم مبادلات بین‌المللی می‌کاهد و بنابراین مقدار شاخص را کوچک‌تر می‌کند. علاوه بر سیاست‌های تجاری که دولت‌ها برای کنترل تجارت خارجی طراحی می‌نمایند، عوامل دیگری نیز اندازه بخش تجاری یک کشور را متأثر می‌نمایند. هر قدر جمعیت یا مساحت جغرافیایی کشوری بزرگتر باشد، فرصت تحقق صرفه‌های ناشی از مقیاس در داخل کشور فراهم‌تر است و انتظار می‌رود که چنین کشورهایی تجارت خارجی کوچک‌تری نسبت به حجم اقتصادشان داشته باشند. کشورهای دارای مرزهای آبی گسترده نیز، به علت داشتن هزینه‌های حمل و نقل کمتر، حجم مبادلات بین‌المللی بیشتری خواهند داشت. موقعیت نسبی و فاصله کشورها از بازارهای جهانی نیز بر اندازه بخش تجاری تاثیر می‌گذارد. با در نظر گرفتن چنین متغیرهایی در یک معادله رگرسیونی بین کشوری^۱ اندازه مورد انتظار بخش تجاری کشورها به دست می‌آید. با مقایسه مقدار واقعی بخش تجاری هر کشور با مقدار مورد انتظار آن جزء چهارم شاخص (TOI) محاسبه می‌گردد^۲. هر قدر مقدار واقعی نسبت به مقدار انتظاری، بزرگتر باشد، معلوم می‌شود که موانع بر سر راه تجارت در آن کشور کمتر بوده و بنابراین رتبه این جزء شاخص بالاتر خواهد بود. میانگین این چهار جزء اصلی، مقدار کل شاخص (TOI) را به دست می‌دهد.

مؤسسه فریزر در سال ۱۹۹۸ مقدار این شاخص را برای ۱۰۹ کشور جهان محاسبه نموده است. بالاترین رتبه شاخص به ترتیب به اقتصادهای هنگ‌کنگ، سنگاپور، استونی، بلژیک، ایرلند، هلند، آلمان، لوکزامبورگ و بریتانیا تعلق دارد. در طرف دیگر این طیف کشورهای میانمار، سیرالئون، ایران، الجزایر، سوریه، گینه جدید، بنگلادش، کرواسی و آلبانی قرار دارند که دارای کمترین درجه باز بودن تجاری می‌باشند. در این سال ایران با رقم ۱/۷ رتبه ۱۰۷ را در بین ۱۰۹ کشور به خود اختصاص داده است.

1. Cross-Country

۲. برای آشنایی مفصلتر با روش‌شناسی ساخت این شاخص و منابع جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز آن

J. Gwartney and C. Skipton and R. Lawson, (2000)

نگاه کنید به :

۴. شاخص‌های غیر ترکیبی

این شاخص‌ها نیز به دو دسته شاخص‌های باز بودن تجاری و باز بودن مالی قابل تقسیمند.

۴-۱. شاخص‌های "باز بودن تجاری"

به رغم سادگی نظری مفهوم باز بودن تجاری^۱، مشکلات و اختلاف نظرهای زیادی در اندازه‌گیری آن وجود دارد، به طوری که نمی‌توان روشی قابل اعتماد برای اندازه‌گیری این مفهوم پیدا نمود که از مقبولیت گسترده‌ای بین اقتصاددانان بین‌الملل برخوردار باشد. با مراجعه به ادبیات موضوع و پژوهش‌های تجربی موجود به شاخص‌های مختلفی از "باز بودن تجاری" برمی‌خوریم که به تبع (بالدوین، ۱۹۸۹) می‌توان آنها را در دو گروه کلی جای داد: شاخص‌های وقوعی^۲ و شاخص‌های پیامدی^۳.

۴-۱-۱. شاخص‌های وقوعی

این شاخص‌ها معیارهای مستقیم اندازه‌گیری باز بودن تجاری هستند که سیاست‌های تجاری را با مشاهده مستقیم ابزارهای سیاستی اندازه‌گیری می‌کنند. اگرچه این شاخص‌ها را می‌توان نزدیک‌ترین معیار و شاخص برای اندازه‌گیری سیاست‌های تجاری کشورها دانست، اما دو ایراد و نقص در آنها دیده می‌شود. اولاً: این شاخص‌ها جامع نیستند و تنها به بخشی از موانع تجاری دلالت دارند. آنگاه داده‌های سازگار و مناسب از این شاخص‌ها برای بسیاری از کشورها و برای سالهای کافی وجود ندارد^۴. مهم‌ترین شاخص‌های این گروه عبارتند از: متوسط نرخ تعرفه‌ها، متوسط نرخ تعرفه وصولی و نسبت شمول موانع غیر تعرفه‌ای، که در اینجا به شرح مختصر آنها می‌پردازیم.

۱. به‌طور کلی مفهوم باز بودن (openness) به معنای غیاب محدودیت‌ها بر سر راه جریانات فرامرزی اعم از کالاها، سرمایه و ... می‌باشد. در ادبیات اقتصادی گاه به جای باز بودن تجاری و باز بودن مالی از دو اصطلاح جهانی شدن تجاری و جهانی شدن مالی استفاده می‌شود.

2. Incidence-Based

3. Outcome-Based

4. Antonio Splimbergo & Luis J.Londono & M. Szekely (1999), p.96.

۱) متوسط نرخ تعرفه‌ها^۱: میانگین نرخ تعرفه‌های قانونی وضع شده بر واردات کالاها و خدمات، یکی از شاخص‌های کلاسیک و معمول استفاده شده در ادبیات تجربی برای اندازه‌گیری باز بودن تجاری است. این میانگین را می‌توان به صورت معمولی و یا موزون محاسبه نمود. در میانگین موزون نرخ تعرفه‌ها، از رابطه $T = \sum_i \frac{M_i t_i}{M}$ استفاده می‌شود. در این رابطه M_i و t_i به ترتیب میزان واردات و نرخ تعرفه اعمال شده بر کالای i و M حجم کل واردات را نشان می‌دهد. به جای سهم از واردات، از سهم از تولید نیز می‌توان استفاده نمود.^۲

۲) متوسط نرخ تعرفه وصولی^۳ (CTR): این شاخص به صورت نسبت کل مالیات بر واردات به حجم واردات تعریف می‌شود. در نگاه اول این شاخص به نظر جذاب‌تر از شاخص قبل می‌آید، زیرا در صورت وجود معافیت‌های گسترده و یا قاچاق فراوان، نرخ‌های قانونی تعرفه، زیاد با معنا نخواهد بود. با وجود این ممکن است نرخ تعرفه وصولی غلط‌انداز و گمراه‌کننده نیز باشد، بویژه زمانی که معافیت‌ها در کالاهایی تمرکز یافته باشند که رقیب تولیدات داخلی نباشند و یا شامل نهاده‌های وارداتی باشند - آنگونه که در کشورهای در حال توسعه معمول است - چنین مواردی، این ساختار پلکانی (نرخ‌های بالا در واردات رقیب کالاهای داخلی و نرخ‌های اندک در واردات نهاده‌ها) می‌تواند نرخ‌های وصول اندک یا معتدلی را باعث شود، در عین حالی که حمایت مؤثر بالا باشد. بدین لحاظ نرخ متوسط تعرفه‌ها و بویژه به صورت موزون به سهم تولید، شاخص تعرفه‌ای بهتری است. اما نقطه ضعف تمامی شاخص‌های تعرفه‌ای این است که نوع رژیم‌های تجاری حاکم بر کشورهای در حال توسعه، بیشتر از موانع غیرتعرفه‌ای برای محدودسازی واردات استفاده می‌نمایند. بنابراین در این کشورها مقادیر تعرفه‌ها شاخص خوبی برای سیاست تجاری محسوب نمی‌شود. برای رفع این نقص می‌توان شاخص موانع غیرتعرفه‌ای را به کاربرد.^۴

1. Average Tarrif Rate
 2. Kevin H. O'Rourke (1997), p.169.
 3. Collected Tarrif Ratio
 4. Shuby Andriamananjara and Nash (1997).

۳) نسبت شمول موانع غیر تعرفه‌ای^۱: این شاخص که گاه "نسبت شمول محدودیت‌های مقداری"^۲ نیز خوانده می‌شود، به صورت درصدی از ردیف‌های تعرفه‌ای که به نحوی مشمول موانع غیر تعرفه‌ای (سهمی، ممنوع و یا تابع شرایط مجوز) قرار گرفته‌اند، تعریف می‌شود. گاه این نسبت موزون به سهم واردات یا سهم تولیدات داخلی می‌گردد. روش دیگر برای محاسبه این شاخص، برآورد نسبت واردات مشمول موانع غیر تعرفه‌ای به کل واردات می‌باشد.^۳

۲-۱-۴. شاخص‌های پیامدی

این شاخص‌ها معیارهای غیر مستقیم اندازه‌گیری "باز بودن تجاری" هستند و به‌طور گسترده در ادبیات تجربی مورد استفاده قرار گرفته و می‌گیرند و به‌طور ضمنی تمامی انواع اختلالات تجاری را شامل شده و اطلاعات و آمار آنها نیز راحت‌تر در دسترس می‌باشد از مهمترین شاخص‌های این گروه به موارد ذیل می‌توان اشاره نمود:

۱) شاخص‌های نسبت نفوذ واردات^۴: این شاخص‌ها محدودیت‌های برسر راه واردات را در نظر می‌گیرند و به دو صورت می‌باشند: الف) نسبت واردات به تولید ناخالص داخلی (M/GDP) و ب) نسبت واردات کالاهای مصرفی به مصرف کل (CM/C). از این دو شاید شاخص دوم، برای کشورهای در حال توسعه قابل اعتمادتر باشد، زیرا در این کشورها، غالباً کالاهای مصرفی هدف محدودسازی واردات قرار می‌گیرند ولی با استفاده از کل واردات برای محاسبه این شاخص، نتیجتاً چنین فرض می‌شود که نسبت واردات کالاهای مصرفی در کل واردات در طول زمان در کشورهای مختلف یکسان است. به‌طوری که کاهش این نسبت ممکن است به تشدید محدودیت‌های وارداتی نسبت داده شود با آنکه ممکن است این کاهش ناشی از تغییر در ترکیب کالاهای وارداتی باشد. نسبت واردات کالاهای مصرفی به کل واردات (CM/C) را نیز می‌توان شاخصی از این دست در نظر گرفت.^۵

-
1. Coverage Ratio of Non-Tariff Barriers
 2. Import Penetration of Quantitative Restriction
 3. Ann Harrison (1996), p.421.
 4. Import Penetration Ratios
 5. Andriamanjara (1997), p.3.

۲) شاخص شکاف قیمتی^۱: که از مقایسه قیمت‌های داخلی و جهانی کالاها خاص مشابه و از رابطه $P_G = \frac{P_d - P_w}{P_w}$ به دست می‌آید. (PG) شاخص شکاف قیمتی، (Pd) قیمت عمده فروشی در بازار داخلی و (PW) قیمت سیف (CIF) محصول وارداتی (قیمت بازار جهانی + هزینه حمل و نقل) را نشان می‌دهد. مزیت این شاخص بر، برخی دیگر مثل متوسط نرخ تعرفه‌ها این است که این شاخص موانع غیرتعرفه‌ای را نیز دربرمی‌گیرد البته محاسبه این شاخص در عمل کمی مشکل است. مهمترین علت را می‌توان در ناهمگون بودن محصولات داخلی با مشابه خارجی خود و جنبه‌های کیفی و طبقه‌بندی محصولات دانست. از این رابطه برای کمی کردن موانع غیرتعرفه‌ای نیز می‌توان بهره گرفت.^۲

۳) شاخص اضافه بهاء نرخ ارز در بازار سیاه^۳: این شاخص که میزان جیره‌بندی ارز خارجی را نشان می‌دهد به عنوان یکی از شاخص‌های خوب برای اندازه‌گیری محدودیت تجاری کشورها معرفی شده است. از آنجا که در شرایط معین، محدودیت عرضه ارزهای خارجی به عنوان یک مانع برسر راه واردات عمل می‌کند، این شاخص را می‌توان نماینده^۴ قابل قبولی از مازاد تقاضا برای ارز خارجی دانست که از رابطه زیر قابل محاسبه است:

$$BMP = \frac{\text{نرخ ارز رسمی} - \text{نرخ ارز در بازار سیاه}}{\text{نرخ ارز رسمی}} * 100$$

البته باید در نظر داشت که تقاضای خارج از کانال‌های رسمی برای واردات تنها یک منشأ مازاد تقاضا برای ارز خارجی است. منشأ دیگر فرار سرمایه است که در صورت باز نبودن حساب سرمایه، باعث تشدید اضافه بهاء نرخ ارز می‌شود حتی زمانی که حساب بازرگانی با داشتن موانع تجاری اندک، نسبتاً باز باشد.

۴) شاخص شدت تجاری (X+M) / GDP: ساده‌ترین و معمول‌ترین شاخص اندازه‌گیری باز بودن تجاری، نسبت تجارت یک کشور (مجموع صادرات و واردات) به

1. Price Gap

۲. بهکیش و پرهیزگار (۱۳۷۹)

3. Black Market Premium

4. Proxy

تولید ناخالص داخلی آن می‌باشد. مهمترین مزیت این شاخص سادگی محاسبه آن و در اختیار بودن داده‌های لازم کشورهای مختلف برای محاسبه آن در مطالعات بین کشوری است. از این شاخص در مقالات بسیاری استفاده شده است.^۱ ایراد وارد به این شاخص آن است که نماینده ناقصی برای سیاست تجاری می‌باشد، زیرا علاوه بر نوع سیاست تجاری انتخاب شده، عوامل دیگری چون مساحت کشور، موجودی منابع و نهاده‌ها، فاصله کشورها تا بازارهای جهانی و... نیز بر سطح تجارت یک کشور و در نتیجه بر مقدار شاخص شدت تجاری اثر می‌گذارند. ^۲ اکثر کشورهای وسیعتر (به دلیل بازارهای وسیع داخلی) ^۳ سهم تجاری کوچکتری نسبت به کشورهای کوچکتر دارند. برای رفع این نقیصه و استفاده از این شاخص به عنوان یک شاخص باز بودن سیاستی، باید آنرا نسبت به عوامل غیرسیاستی تعدیل نمود. چهار شاخص بعد، نمونه‌هایی از این شاخص تعدیل شده می‌باشند.^۲

۵) شاخص شدت تجاری تعدیل شده بر حسب ساختار^۳ (SATI): که همان نسبت تجارت به GDP است که بر اساس مشخصه‌های ساختاری خاص مانند میزان GDP سرانه، مساحت و جمعیت کشور، هزینه‌های حمل و نقل و موجودی منابع تعدیل شده است. پسماندهای حاصل از اجرای یک رگرسیون بین کشوری که متغیر مستقل آن نسبت تجارت به تولید ناخالص داخلی و متغیرهای توضیحی آن، همان متغیرهای ساختاری پیش گفته باشد شاخص (SATI) را به دست می‌دهد. در واقع مقادیر این شاخص نشان می‌دهد که نسبت تجاری هر کشور چقدر از مقادیر مورد انتظار برای کشوری با مشخصه‌های مشابه انحراف دارد. ضعف خاص این شاخص (ad hoc) بودن آن است یعنی چنین شاخصی بر مبنای نظری استوار نیست.^۴

۶) شاخص لیمر: ادوارد لیمر^۵، یک مدل تجربی هکشر-اوهلین-وانک (HOV) تعدیل شده را برای برآورد شدت تجاری برای ۱۸۳ کالا در سطح کد SITC سه رقمی در

1. Andriamananjara (1997), p.4
 2. Lant Pirtchet (1996)
 3. Structure Adjusted Trade Intensity
 4. Ibid.
 5. Edward Leamer

۵۳ کشور به کار برده است. وی مقدار خالص صادرات کشورها از کالاهای فوق را بر متغیرهای موجودی سرمایه، زمین، نیروی کار، نفت، زغال سنگ و مواد معدنی، فاصله کشورها تا بازارها و مقدار تراز تجاری، رگرس کرده و مجموع پسماندهای حاصل از این مدل رگرسیونی را - که نشانگر انحراف مقادیر واقعی صادرات خالص از مقادیر پیش‌بینی شده است - برای هر کشور به عنوان شاخص باز بودن تجاری در نظر گرفته است.^۱ به رغم نویدبخش بودن این شاخص، پرشیت (۱۹۹۶)، نشان داده است که شاخص لیمر با برخی دیگر از شاخص‌ها چون نرخ تعرفه‌ها و سهمیه‌ها و نیز شاخص‌های نفوذ واردات همبستگی منفی دارد. به عبارت دیگر اگر کشوری طبق این شاخص امتیاز معرفی شود، **الاً** محتمل است که چنین کشوری از نرخ‌های بالای تعرفه و سهمیه‌بندی نیز استفاده نماید.^۲ رتبه‌بندی غیرعادی کشورها از دیگر انتقادات وارده به این شاخص است. به طور مثال این شاخص، کشورهای مراکش و اندونزی و ساحل عاج را دارای اقتصادهایی بازتر از کانادا و آمریکا معرفی می‌نماید. جالب است بدانیم، خود لیمر نسبت به مفید بودن این شاخص ابراز تردید نموده است.^۳

۷) شاخص ولف^۴: در این شاخص، هالگر ولف با استفاده از مجموعه بزرگتری از عوامل، مجموعه تفکیک شده‌تر کالاها و سه سال پایه مختلف روش لیمر را توسعه داده است.^۵

۸) شاخص لی^۶: در این شاخص نیز پسماندهای حاصل از اجراء یک مدل رگرسیونی بین کشوری برای هر کشور محاسبه و به عنوان شاخص باز بودن تجاری آن کشور به کاررفته است.^۷

1. Ibid, p. 313.

2. Ibid, p.314.

۳. لیمر علاوه بر این شاخص، ۳ شاخص دیگر نیز معرفی نموده است که به شاخص‌های اختلال تجاری لیمر موسومند.

4. Wolf Index

۵. به نقل از : Sebastian Edwards (1997).

6. Lee Index

7. Spilimbergo & Others (1999), p.97.

۹) شاخص‌های اختلال قیمتی دلار: دیوید دلار^۱، در مقاله معروف خود (دلار، ۱۹۹۲) در بررسی باز بودن رابطه تجاری و رشد اقتصادی از دو شاخص قیمتی استفاده نموده است. وی با به‌کارگیری این دو شاخص در یک رگرسیون بین کشوری مشتمل بر داده‌های ۹۵ کشور در حال توسعه طی سالهای ۱۹۷۶ - ۱۹۸۵ به رابطه‌ای منفی بین این شاخص‌ها و رشد اقتصادی رسیده است. دلار برای ساختن شاخص اول، که شاخص اختلال نرخ ارز واقعی^۲ نام دارد، از داده‌های جمع‌آوری شده، سامرز و هستون (۱۹۸۸)، که بر مقایسه بین‌المللی سطح قیمت‌ها استوار است، استفاده کرده است. آنها سبد معینی از کالاهای مصرفی را در کشورهای مختلف بر حسب پول داخلی آن کشورها قیمت‌گذاری کرده و سپس این قیمت‌ها را با استفاده از نرخ رسمی ارز به دلار آمریکا تبدیل نموده‌اند. با در نظر گرفتن آمریکا به عنوان کشور مبنای مقایسه، شاخص سطح قیمت نسبی هر کشور مانند i به صورت ذیل خواهد بود.

$$RPL_i = \frac{eP_i}{P_{u.s.}}$$

در این رابطه e نرخ ارز است (یعنی دلار بر حسب واحد پول داخلی) و $P_{u.s.}$ و P_i به ترتیب شاخص قیمت کالاهای مصرفی در کشور i و کشور آمریکا است. اگر تمام کالاها قابل مبادله باشند و هیچ مانع تجاری وجود نداشته باشد، تمامی این شاخص‌ها برابر عدد ۱۰۰ می‌شوند. بنابراین اگر هیچ کالای غیرمبادله‌ای وجود نداشته باشد، مقادیر این شاخص برای کشورهای مختلف را می‌توان مقیاسی از باز بودن و بسته بودن اقتصاد دانست^۳. برای پاک‌سازی آثار سیستماتیک ناشی از حضور کالاهای غیرتجاری، نویسنده، شاخص RPL را بر مقدار و مربع GDP سرانه کشورها (تبدیل شده بر حسب دلار PPP) در کنار چند متغیر مجازی برای آمریکای لاتین و آفریقا و نیز متغیر مجازی برای سال ۱۹۷۶ رگرس کرده و پسماندهای حاصل را به عنوان شاخص اختلال قیمتی به دست آورده

1. David Dollar
2. Index of Real Exchange Rate Distortion

۳. دیوید دلار (۱۳۷۱)، ص ۹۴.

است. دومین شاخص دلار با نام شاخص تغییرات نرخ ارز واقعی^۱ با استفاده از مقادیر شاخص قبل و به صورت تغییرات سالانه $\frac{RPLi}{RPLi}$ به دست می‌آید.^۲ رود ریگز و رودریک (۱۹۹۹)، در انتقاد از شاخص اول، تغییرات سطح قیمتها را در یک رگرسیون بین کشوری، بیشتر ناشی از سیاست‌های پولی و ارزی و هزینه‌های حمل و نقل می‌دانند تا سیاست‌های تجاری و شاخص دوم را نیز بیشتر شاخص "بی‌ثباتی اقتصادی" معرفی می‌نمایند.^۳

۱۰) شاخص محدودیت تجارت^۴ (TRI): این شاخص که توسط اندرسون و نیری^۵ معرفی و بسط داده شده است، نرخ تعرفه یکسانی است که \bar{Y} یقیناً رفاه ایستایی را در جامعه ایجاد می‌کند که ساختار واقعی تعرفه‌ها و سهمیه‌ها بوجود می‌آورند. این شاخص که گاه "شاخص معادل رفاه"^۶ نیز خوانده می‌شود، شاخصی تئوریک است که در یک مدل تعادل عمومی خاص (CGE)^۷ قابل اندازه‌گیری است.^۸

۱۱) شاخص بانک جهانی: در گزارش توسعه سال ۱۹۸۷ بانک جهانی، ۴۱ کشور در حال توسعه - یعنی همه کشورهای در حال توسعه‌ای که در مورد آنها اطلاعات کافی وجود داشته است - بر حسب جهت‌گیری تجاری و براساس شاخص‌های کمی و کیفی از جمله نرخ حمایت مؤثر، اعمال کنترل‌های مستقیم - مانند طرح‌های سهمیه‌بندی صدور مجوز برای واردات - به کارگیری انگیزه‌های صادراتی، میزان ارزش‌گذاری اضافی نرخ ارز و برای دو دوره زمانی (۱۹۶۳-۱۹۷۳) و (۱۹۷۳-۱۹۸۵) رده‌بندی شده‌اند. این رده‌بندی تحت عناوین \bar{Y} برون‌نگرا، برون‌نگرای معتدل، درون‌نگرای معتدل و \bar{Y} درون‌نگرا انجام شده است. معرفی کره جنوبی به عنوان \bar{Y} برون‌نگرا در هر دو دوره و به رغم محدودتر بودن رژیم تجاری این کشور در دوره اول نسبت به دوره دوم از جمله انتقادات وارد به این شاخص می‌باشد.^۹

1. Index of Real Exchange-Rate Variability
2. Rodriguez & Rodrik (1999)
3. Ibid, p. 276.
4. Trade Restrictiveness Index
5. Anderson and Neary
6. Welfare Equivalent
7. Computable General Equilibrium
8. O'Rourke (1997), p. 171-173.
9. Sebastian Edwards (1993)

۱۲) شاخص ترکیبی ساچز - وارنر: جفری ساچز^۱ و اندرو وارنر^۲ در مقاله معروف ۱۹۹۵ خود با نام "اصلاح اقتصادی و فرایند درهم آمیزی جهانی"^۳ از یک شاخص ترکیبی برای اندازه گیری باز بودن تجاری یک کشور استفاده کرده اند که اطلاعات مربوط به ابعاد گوناگون سیاست تجاری را با هم ترکیب می نمایند. این شاخص، دو حالت است با مقادیر صفر و یک که بر اساس آن اقتصادهای مختلف به دو گروه باز و بسته تقسیم می شوند. عدد صفر نشانگر یک اقتصاد بسته است که بر مبنای حداقل یکی از ۵ معیار زیر شناسایی می گردد:

۱) میانگین نرخ تعرفه ها بالاتر از ۴۰ درصد باشد.

۲) متوسط شمول موانع غیر تعرفه ای بیش از ۴۰ درصد واردات باشد.

۳) کشور یک نظام اقتصادی سوسیالیستی داشته باشد.

۴) اقلام عمده صادراتی کشور در انحصار دولت باشد.

۵) اضافه بهاء نرخ ارز در بازار سیاه بیش از ۲۰ درصد باشد.

بنابراین اقتصادی که هیچ یک از شرایط بالا را تأمین نکند، به عنوان یک اقتصاد باز شناخته می شود.

ساچز و وارنر با استفاده از داده های دهه های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ تعداد زیادی از کشورهای جهان، در یک تحلیل رگرسیونی بین کشوری، رابطه مثبت و معنی داری بین این شاخص ترکیبی و رشد بلندمدت کشورها پیدا کرده اند. مزیت خاص این شاخص در تحلیل های رگرسیونی بین کشوری این است که ابعاد مختلف "سیاست تجاری" را بدون بروز مشکل هم خطی در نظر می گیرد و نقص بزرگ آن دوتایی بودن آن است که بر اساس آن اقتصادها یا باز هستند و یا بسته و شاخص امکان قرار گرفتن کشورها در موقعیت های میانی نه آلاً باز و نه آلاً بسته را فراهم نمی سازد. ایراد دیگر آنکه، همانگونه که سازندگان این شاخص خود نیز اظهار نموده اند، در بسیاری از موارد، اضافه بهاء نرخ ارز، متغیر

1. Jeffrey Sachs
 2. Andrew Warner
 3. Economic Reform and the Process of Global Integration
 4. Jeffrey Sachs & Andrew Warner (1995)
 5. Ibid, p. 106.

تعیین‌کننده باز و بسته بودن اقتصادها بوده است. فقدان توجه نظری و اختیاری و دلبخواهی بودن سطح آستانه‌ای در معیارهای ۱، ۲ و ۵ را نیز می‌توان از دیگر اشکالات این شاخص دانست.^۱

۲-۴. شاخص‌های باز بودن مالی

در دهه‌های اخیر مختلف اشکال مختلف جریان‌های بین‌المللی سرمایه نیز از رشد بالایی برخوردار بوده است از جمله می‌توان به سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی (FDI)^۲ و نیز سرمایه‌گذاری خارجی در اوراق بهادار، وام‌های بانکی، اوراق قرضه و سهام و... که از آن به سرمایه‌گذاری پرتفوی خارجی تعبیر می‌شود، اشاره نمود. به طور نمونه در سال ۱۹۹۷ میزان سرمایه‌گذاری خارجی ۴۰۰ میلیارد دلار یعنی ۷ برابر مقدار واقعی آن در دهه ۷۰ بوده و مقدار ناخالص سرمایه‌گذاری پرتفو و دیگر جریان‌ات کوتاه مدت سرمایه نیز به بیش از ۲ تریلیون دلار که تقریباً ۳ برابر مقدار آن در دهه ۱۹۸۰ است، افزایش یافته است.^۳

این افزایش در سرمایه‌گذاری و تجارت را می‌توان تا حد زیادی ناشی از سیاست‌های گسترده آزادسازی تجاری و مالی در کشورهای مختلف دنیا دانست. برای اندازه‌گیری باز بودن مالی از شاخص‌های مختلفی همچون: گردش روزانه ارز خارجی، ذخائر اعتبارات

۱. گرچه تمامی شاخص‌های پیش‌گفته به عنوان شاخص‌های باز بودن تجاری معرفی شده‌اند، اما به علت رابطه معکوس مقادیر برخی از این شاخص‌ها — هر سه شاخص وقوعی و شماره‌های ۲، ۳، ۹ و ۱۰ از شاخص‌های پیامدی — با باز بودن تجاری، چنین شاخص‌هایی در واقع شاخص‌های بسته بودن تجاری (trade closeness) محسوب می‌شوند. علاوه بر شاخص‌های پیش‌گفته گاه از نرخ رشد صادرات و واردات، نرخ رشد تجارت، سهم صادرات در تولید ناخالص داخلی، سهم صادرات کالاهای صنعتی از کل صادرات (یا از کل تجارت)، نیز به عنوان شاخص‌های جهانی شدن تجارت در متون اقتصادی نام برده می‌شود.

نگاه کنید به: Harrison (1996), p.421 و Rao (1998), p.4.

2. Foreign Direct Investment

3. UNDP (1999), p.25.

بانکی فرامرزی، دارایی‌های بانکی فرامرزی^۱، خالص جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) و نیز خالص جریان سرمایه خصوصی (PCF)^۲ به صورت درصدی از (GDP) استفاده می‌شود.^۳

۵. فرآیند جهانی شدن در آئینه شاخص‌ها

گذشت سالها از اجرای سیاست‌های آزادسازی در کشورها این انتظار را ایجاد کرده است که افزایش معنی‌داری در شاخص‌های جهانی شدن قابل مشاهده باشد. اما این انتظار چقدر با واقعیات منطبق است؟

برای پاسخ به این سؤال از مطالعه بین‌کشوری راثو (۱۹۹۸)، کمک می‌گیریم.^۴ در ابتدا کشورهای جهان به سه گروه کم درآمد، میان درآمد و پر درآمد گروه‌بندی شده و زمانبندی این مطالعه نیز به سه دوره مختلف تقسیم می‌گردد. دوره اول از ۱۹۷۰ تا ۱۹۷۹ که دهه دوران عصر طلایی با نرخ‌های رشد بالا را شامل می‌شود، دوره دوم - ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۷ - که شامل سالهای از دست رفته رشد می‌شود و دوره سوم از ۱۹۸۸ تا ۱۹۹۵ که دوران جدید آزادسازی و جهانی‌شدن را در برمی‌گیرد. در این مطالعه سهم تجارت، صادرات، صادرات کالاهای اولیه، از تولید ناخالص داخلی کشورها و نیز سهم مالیات بر تجارت از کل تجارت به عنوان شاخص‌های جهانی شدن استفاده شده‌اند.

همانگونه که جدول (۱) نشان می‌دهد، بنابر تمامی شاخص‌ها، دنیا در ربع آخر قرن بیستم جهانی‌تر شده است. اگرچه این روند برای تمامی کشورها یکسان نیست. شاخص‌های سهم تجارت و صادرات از تولید ناخالص داخلی کشورها، برای کشورهای کم درآمد و میان درآمد در هر سه دوره زمانی افزایش نشان می‌دهد، اما در کشورهای پر درآمد مقدار این شاخص‌ها طی دوره سوم نسبت به دو دوره قبل کمی کاهش یافته است. شاخص سوم یعنی سهم مالیات بر تجارت از کل تجارت که مبین سیاست‌های محدودکننده تجاری در

۱. مائورو گیلن (۱۳۸۰)، ص ۲۸.

2. Private Capital Flows
3. Mohan Rao (1998), p.4.
4. Ibid.

کشورهاست و در واقع میزان بسته بودن اقتصادی کشورها را اندازه می‌گیرد، برای تمامی کشورها در طی دوره‌های مورد مطالعه روندی کاهشی را نشان می‌دهد، اگرچه مقدار این شاخص در کشورهای پر درآمد نسبت به دو گروه دیگر، به طور قابل ملاحظه‌ای پایین تر است.

جدول ۱ - چند شاخص جهانی شدن در جهان

گروه کشورها	تجارت			صادرات			مالیات بر تجارت			صادرات کالای اولیه		
	درصد از GDP			درصد از GDP			درصد از تجارت			درصد از GDP		
	۹۵-۸۸	۸۷-۸۰	۷۹-۷۰	۹۵-۸۸	۸۷-۸۰	۷۹-۷۰	۹۵-۸۸	۸۷-۸۰	۷۹-۷۰	۹۵-۸۸	۸۷-۸۰	۷۹-۷۰
کم درآمد	۵۴	۵۶/۵	۵۲/۸	۲۳/۳	۲۱/۷	۲۲/۸	۱۴	۱۳/۳	۱۲/۶	۷۲/۲	۶۹/۴	۵۴/۲
میان درآمد	۶۷/۷	۷۲/۸	۷۵/۴	۳۳/۳	۳۰/۸	۳۰/۸	۹	۳۵/۳	۶/۴	۶۴/۳	۵۷/۴	۴۷/۹
پر درآمد	۷۶/۱	۸۸/۱	۸۴/۱	۴۳/۷	۳۶/۹	۳۶/۹	۲/۸	۴۲/۷	۰/۸	۰/۷	۲۸/۷	۲۵/۹
کل جهان	۶۴/۲	۶۹/۳	۷۰/۵	۳۱/۳	۲۹/۴	۲۹/۴	۸/۴	۳۲/۷	۷/۵	۶/۳	۵۶/۹	۴۱/۵

مأخذ: Rao (1998), p. 28-29

شاخص چهارم یعنی سهم صادرات کالاهای اولیه از تولید ناخالص داخلی، در هر سه گروه از کشورها طی سه دوره زمانی مورد مطالعه روندی کاهشی دارد. این روند کاهشی به معنای افزایش سهم صادرات کالاهای ساخته شده، از کل تولید ناخالص داخلی در تمامی کشورها است که خود شاخصی از جهانی شدن محسوب می‌گردد. البته اتکاء بیشتر کشورهای کم درآمد و میان درآمد به صادرات کالاهای اولیه در مقایسه با کشورهای پردرآمد نشان از ادغام نامتقارن کشورها در اقتصاد جهانی دارد.

۶. ایران و فرآیند جهانی شدن اقتصاد

برای درک موقعیت ایران در فرآیند جهانی شدن و مقایسه آن با دیگر کشورها و نیز بررسی چگونگی روند این فرآیند طی دهه‌های اخیر از چند شاخص معروف استفاده می‌نماییم که در جدولهای (۲) و (۳) گزارش شده اند.

بنا بر مقادیر هر سه شاخص مشهور که در جدول (۲) ارائه گردیده است، ایران با داشتن یکی از بسته‌ترین اقتصادها، از فرآیند جهانی شدن TOI برکنار مانده و در انتهای صف کشورهای جهان قرار گرفته است.

جدول ۲ - شاخص‌های هریتیج، فریزر و TOI در چند کشور منتخب

نام کشور	آزادی اقتصادی هریتیج ۲۰۰۲		آزادی اقتصادی فریزر			شاخص باز بودن تجاری فریزر (۸۰-۸۲) ۱۹۹۸	
	رتبه	مقدار	رتبه	مقدار	مقدار	رتبه	مقدار
سنگاپور	۲	۱/۵۵	۲	۹/۳	۹/۵	۱۰	۱
انگلستان	۹	۱/۸۵	۴	۸/۸	۸/۵	۸/۴	۸
آرژانتین	۳۸	۲/۵	۱۱	۸/۳	۱/۵	۷/۳	۳۷
ژاپن	۳۵	۲/۴۵	۲۰	۷/۹	۶/۲	۶/۵	۶۴
فرانسه	۴۵	۲/۷	۳۴	۷/۵	۵	۷/۲	۳۸
ترکیه	۱۰۵	۳/۳۵	۷۲	۶/۲	۲/۸	۵/۸	۷۹
چین	۱۲۱	۳/۵۵	۸۱	۵/۸	۳/۱	۷/۹	۲۲
هند	۱۲۱	۳/۵۵	۹۲	۵/۳	۳	۴/۸	۹۱
ایران	۱۵۱	۴/۵۵	۱۰۲	۴/۷	۱/۷	۱/۷	۱۰۷

Sources: 1) <http://www.heritage.org>

2) Economic Freedom of the World: 2001 Annual Report

در سال ۲۰۰۲ شاخص هریتیج با دادن نمره ۴/۵۵، رتبه ۱۵۱ را در بین ۱۵۶ کشور جهان به ایران داده است. در سال ۱۹۹۹ بنا بر شاخص آزادی اقتصادی فریزر، کشورمان با به دست آوردن نمره ۴/۷ از کل ۱۰ نمره شاخص در بین ۱۲۳ کشور جهان رتبه ۱۰۲ را حائز گردیده است که از نظر مقدار در مقایسه با سال ۱۹۹۰ موقعیت بهتری را نشان می‌دهد. شاخص باز بودن تجاری فریزر (TOI)، در سال ۱۹۹۸ نمره ۱/۷ از ۱۰ را برای ایران ثبت نموده است که با مقدار آن در دوره (۱۹۸۰-۱۹۸۲) تفاوتی ندارد. بنابراین شاخص، کشور ما یکی از بسته‌ترین اقتصادها را داشته و در بین ۱۰۹ کشور جهان در ردیف ۱۰۷ قرار گرفته است و تنها دو کشور سیرالئون و میانمار اقتصادهای بسته‌تر از ایران

داشته‌اند. با توجه به هر سه شاخص، کشور سنگاپور، جزو آزادترین اقتصادهای دنیا به شمار می‌رود. شاخص (TOI) رتبه اول و دو شاخص دیگر رتبه دوم را - بعد از هنگ‌کنگ - برای این کشور گزارش نموده است. موقعیت نسبی غالب کشورهای گزارش شده در جدول، طی دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ بهبود یافته است. در این میان کشورهای آرژانتین، چین، ترکیه و تا حدودی هند، با سرعت بیشتری فرآیند جهانی شدن اقتصاد را طی کرده‌اند. چند شاخص دیگر از جهانی شدن را برای کشورهای پیش‌گفته، در جدول (۳) می‌توان دید. ستون دوم این جدول نسبت تجارت به تولید ناخالص داخلی کشورها (برحسب دلار PPP) را نشان می‌دهد که شاخصی از جهانی شدن تجاری است. بنابر این شاخص، طی دوره (۸۶-۹۶) تمامی کشورهای گزارش شده در جدول جز ایران، در فرآیند جهانی شدن تجارت چند گام به پیش رفته‌اند. اما موقعیت ایران تقریباً بدون تغییر باقی مانده است. ستون چهارم و پنجم جدول (۳) مقادیر ناخالص سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و نیز جریان ناخالص سرمایه خصوصی را برحسب درصدی از تولید ناخالص داخلی کشورها (برحسب دلار PPP) ارائه می‌نماید که هر دو از شاخص‌های جهانی شدن مالی محسوب می‌گردند. نتیجه به دست آمده از این دو شاخص نیز - گویا مشابه نتیجه حاصل از شاخص سهم تجارت از GDP می‌باشد.

جدول ۳ - چند شاخص دیگر از جهانی شدن

نام کشور	تجارت		FDI ناخالص		جریان ناخالص سرمایه خصوصی		نرخ درهم - آمیزی تجاری
	درصد از GDP (PPP \$)	درصد از GDP (PPP \$)	درصد از GDP (PPP \$)	درصد از GDP (PPP \$)	درصد از GDP (PPP \$)	درصد از GDP (PPP \$)	
	سال ۱۹۸۶	سال ۱۹۹۶	سال ۱۹۸۶	سال ۱۹۹۶	سال ۱۹۸۶	سال ۱۹۹۶	(۹۶ - ۸۶)
سنگاپور	۱۹۱	۳۱۶	۷/۵	۱۷/۵	۳۱/۹	۶۱	۴/۸
انگلستان	۳۳/۳	۴۶/۳	۳/۶	۶/۶	۳۸/۷	۵۹/۹	۲/۶
آرژانتین	۵/۹	۱۴	۰/۳	۱/۳	۳/۴	۷/۹	۸
ژاپن	۲۱/۵	۲۶/۱	۰/۹	۰/۹	۱۲/۷	۱۵/۸	۲/۸
فرانسه	۳۳/۷	۴۵/۴	۰/۱	۳/۷	۷/۳	۱۷/۲	۲/۵
ترکیه	۱۰/۳	۱۷/۵	۰/۱	۰/۲	۳	۵/۱	۵/۷
چین	۶/۶	۷/۱	۰/۲	۱	۱/۴	۱/۵	۲/۱
هند	۳/۹	۴/۵	۰	۰/۲	۰/۹	۰/۶	۳
ایران	۹/۷	۹/۶	۰	۰	۲	۱/۵	۱/۲

Source : World Development Indicator (1998) , Table : 6.1

ستون آخر این جدول، نرخ درهم آمیزی و ادغام تجاری کشورها را در اقتصاد جهانی طی سالهای ۸۶ تا ۹۶ نشان می دهد. این شاخص که در واقع از تفاضل رشد تجارت واقعی و رشد تولید ناخالص داخلی واقعی به دست می آید، نشان دهنده آن است که اقتصاد کشورها با چه سرعتی به سمت اقتصاد جهانی به پیش می رود. علامت این شاخص برای تمامی کشورها گزارش شده مثبت است و مقدار آن برای ایران (۱/۲) می باشد که حکایت از حرکت بطیء کشورمان به سوی جهانی شدن دارد.

برای بررسی چگونگی تغییرات شاخص های جهانی شدن ایران در طی زمان از اطلاعات جدول (۴) - که مقدار چند شاخص را در سالهای مختلف برای ایران نشان می دهد - استفاده می کنیم. مقدار شاخص فریزر و نیز رتبه ایران براساس این شاخص نشان می دهد که در سالهای ۱۹۷۰ و ۱۹۷۵ ایران دارای اقتصادی نسبتاً باز بوده است. با وقوع انقلاب و جنگ تحمیلی و استفاده گسترده از اقتصاد دولتی و بسته، مقدار این شاخص در سالهای بعد، کاهش یافته و اقتصاد ایران به اقتصادی بسته و غیرآزاد تبدیل شده است. بهبود مقدار این شاخص در سال ۲۰۰۰، نشان از حرکتی هرچند آهسته به سوی اقتصادی بازتر و ادغام بیشتر در اقتصاد جهانی دارد.

جدول ۴ - چند شاخص جهانی شدن در ایران

سال	نام شاخص						
	۲۰۰۰	۱۹۹۵	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۸۰	۱۹۷۵	۱۹۷۰
مقدار	۴/۶	۴/۶	۴/۱	۴	۶/۱	۶/۵	آزادی اقتصادی
رتبه	۱۲۳ از ۱۰۹	۱۱۳ از ۹۲	۱۱۱ از ۹۳	۱۰۵ از ۹۱	۷۲ از ۱۶	۵۴ از ۱۸	فریزر
	-	۳۷/۲	۴۵/۵	۱۶	۲۹/۷	۷۶	سهم تجارت از GDP
	-	۱۳۱/۷	۲۱۷۹/۴	۶۲۶/۴	۲۳۲/۴	۱۰/۱	اضافه بهاء نرخ ارز

Sources : 1) <http://www.fraserinstitute.org>
 2) World Development Indicators 1998 on CD-ROM
 3) <http://www.isu.ac.ir>

دو شاخص نسبت تجارت در تولید ناخالص داخلی و اضافه بهاء نرخ ارز در بازار سیاه نیز کم و بیش این نتیجه‌گیری را تأیید می‌نمایند.

جمع‌بندی و ملاحظات

یکی از برجسته‌ترین تحولات بسیار قابل توجه دهه‌های اخیر در اقتصاد جهانی، درهم‌آمیزی و ادغام رو به تزاید اقتصادهای ملی در اقتصاد جهانی است که آثار آن را می‌توان در افزایش بازرگانی بین‌الملل، جهانی‌شدن تولید و جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ملاحظه کرد. اگرچه تاکنون تعاریف متعددی از مفهوم جهانی شدن ارائه گردیده، اما هنوز تعریفی جامع و فراگیر و مورد قبول همگان حاصل نشده است و هر یک از محققان و صاحب‌نظران زیادی که در این مقوله به بررسی و کنکاش پرداخته‌اند، با تکیه بر برخی از ابعاد گوناگون فرآیند جهانی شدن، تعریفی خاص از آن ارائه نموده‌اند که در این مقاله به برخی از آنها اشاره گردیده است.

به‌طور کل می‌توان چنین گفت که جهانی شدن واقعتی کلی است که ابعاد مختلف سیاسی، فرهنگی اقتصادی و... را شامل می‌شود و در واقع باید آن را به مثابه یک نظام اجتماعی نوین دید که کارکردهای مختلفی در ابعاد گوناگون دارد. بسیاری از صاحب‌نظران بر این باورند که جهانی شدن بیشتر صبغه اقتصادی دارد و یکی از برجسته‌ترین

تحولاتی که در سالهای اخیر به وقوع پیوسته همگرایی و ادغام اقتصادهای ملی در اقتصادهای جهانی بوده است که در پی پیشرفت‌های تکنولوژیک و فناوری اطلاعات و در بستری از سیاست‌های آزاد سازی به پیش رفته است.

از آنجا که جهانی شدن فرآیندی چندبعدی است، منطقی است که شاخص‌های مختلفی نیز برای آن وجود داشته باشد که هر یک، ابعاد مختلفی از آن را پوشش دهد. در این مقاله چندین شاخص مختلف از جهانی شدن اقتصاد معرفی و تا حدودی نقد گردید که برخی چون شاخص‌های فارین پالیسی، بنیاد هریتیج و مؤسسه فریزر نسبتاً جامع و مرکب از چندین شاخص فرعی و برخی نیز شاخص‌هایی غیر ترکیبی و ساده‌اند.

آمارهای موجود از کشورهای جهان و استفاده از چندین شاخص مختلف جهانی شدن، حکایت از آن دارد که به طور کل، کشورها طی سه دهه گذشته به سوی درهم آمیزی و ادغام هرچه بیشتر در اقتصاد جهانی پیش رفته‌اند و فرآیند جهانی شدن در غالب کشورها در حال وقوع است. البته این روند برای تمامی کشورها یکسان نیست و اتکاء بیشتر کشورهای کم درآمد و میان درآمد، به صادرات کالاهای اولیه، در مقایسه با کشورهای پردرآمد، نشان از ادغام نامتقارن کشورها در اقتصاد جهانی دارد. مقادیر برخی از این شاخص‌ها نشان می‌دهد که کشورمان با داشتن یکی از بسته‌ترین اقتصادها، تا حدود بسیار زیادی از فرآیند جهانی شدن به دور مانده و گُدر انتهای صف کشورها قرار گرفته است. به طور مثال، در سال ۱۹۹۸ مؤسسه فریزر، شاخص آزادی اقتصادی را برای ۱۰۹ کشور جهان محاسبه نموده است که در آن میان، کشور ما رتبه ۱۰۷ را حائز گردیده و نیز شاخص هریتیج در سال ۲۰۰۲، در بین ۱۵۶ کشور جهان رتبه ۱۵۱ را به ایران داده است.

البته روال این شاخص‌ها در طول زمان و نیز مقدار شاخص نرخ درهم آمیزی تجاری کشورها در اقتصاد جهانی که نشان‌دهنده سرعت حرکت اقتصادها به سوی جهانی شدن است، حکایت از آن دارد که طی سالهای اخیر، ایران گامهایی هرچند کند و کوتاه در جهت جهانی تر شدن و ادغام بیشتر در اقتصاد جهانی برداشته است، که با برنامه‌ریزی دقیق و آماده‌سازی‌های لازم، باید بر سرعت این گامها افزود، زیرا سرعت شکل‌گیری این پدیده

روز به روز بیشتر شده و امکان اینکه خود را از این جریان کنار بکشیم، وجود نخواهد داشت. در جهان امروزی انزوا نه مطلوب است و نه ممکن.

اما جهانی شدن برای یک اقتصاد نیمه دولتی و حمایت شده و غیر رقابتی، چون ایران، کار ساده‌ای نیست و در صورت ورود به عرصه جهانی شدن، ممکن است با مشکلات قابل ملاحظه‌ای در عرصه رقابت با محصولات خارجی، روبرو شویم و همزمان، افزایش فقر و بیکاری و فشار بر گروه‌های آسیب‌پذیر نیز، حداقل در کوتاه‌مدت، متصور خواهد بود. لکن راه برخورد صحیح با این مشکلات، نه فرار از آنها بلکه فراهم‌سازی تمهیدات لازم، با تأکید بر مدیریتی قوی، علمی و آینده‌نگر و بهره‌گیری از تجربه دیگر کشورها، از جمله کشورهای آسیای شرقی، چین و ... می‌تواند باشد.

منابع

۱. ادواردز، سباستین (۱۳۷۸)؛ "سیاست تجاری، رشد و توزیع درآمد"، مترجم: شاپور محمدی، پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۱۳.
۲. بهکیش، محمد مهدی (۱۳۸۰)؛ اقتصاد ایران در بستر جهانی شدن، تهران، نشر نی.
۳. بهکیش و پرهیزگار (۱۳۷۹)؛ "چگونگی محاسبه تعرفه معادل در حذف موانع غیرتعرفه‌ای و یکسان‌سازی حمایتها"، مجله برنامه و بودجه، ۵۷ - ۵۶.
۴. جانسون و هولمز و پاتریک (۱۳۷۹)؛ "شاخص اقتصادی سال ۱۹۹۹"، مترجم: محمد ابراهیم امین، مجله برنامه و بودجه، شماره ۴۸.
۵. دادگر، یداله (۱۳۷۹)؛ "جهانی شدن اقتصاد و موضع ما"، هفته‌نامه عصرما، ۲۳، ۱۵ و ۲۹ بهمن.
۶. دلار، دیوید (۱۳۷۱)؛ "اقتصادهای در حال توسعه برون‌گرا"، لئوسریعتر رشد می‌کند: شواهدی از ۹۵ کشور در حال توسعه ۱۹۷۶-۱۹۸۵"، مترجم: یداله ابراهیمی‌فر، گزیده مسائل اقتصادی - اجتماعی، شماره ۱۳۰.
۷. گیلن، مائورو (۱۳۸۰)؛ "جهانی شدن، تمدن‌ساز، مخرب یا ناتوان"، مترجم: محمود دیبایی، ماهنامه آفتاب، شماره ۱۲.

۸ واترز، مالکوم (۱۳۷۹)؛ جهانی شدن، مترجمان: اسماعیل مردانی گیوی و سیاوش مریدی، سازمان مدیریت صنعتی.

9. Andriamananjara , Shuby and John Nash (1997); “Have Trade Policy Reforms Led to Greater Openness in Developing Countries?”, **World Bank Policy Research, Working Paper**, No. 1730, Feb.
10. Baldwin,R (1989); ”Measuring Nontariff Trade Policies”, **NBER Working Paper**, No.2978.
11. Dollar , David (1992); “Outward – Oriented Developing Economics Really Do Grow More Rapidly: Evidences from 95 LDCs, 1976–1985”, **Economic Development and Cultural Change**, pp. 523 –544.
12. Edwards, Sebastian; “Openness, Productivity and Growth: What Do Really Know?”, **NBER Working Paper**, No.5973, < <http://www.nber.org> >.
13. Edwards, Sebastian (1993); “Openness , trade liberalization and Growth in Developing Countries”, **Journal of Economic Literature**, Vol. XXXI, Sep.
14. Fraser Institute (2001); “Economic Freedom of the World”, **2001 Annual Report**, <<http://www.fraserinstitute.org>>.
15. Gwartney, J and C. Skipton and R.Lawson (2000); “Openness and Economic Growth”, **Working paper Presented at 2000 Southern Economics Association Annual Meeting**.
16. Harrison , Ann (1996); “Openness and Growth: A Time Series Cross – Country Analysis for Developing Coutries”, **Journal of Development Economics**, Vol.48.
17. O’Rourke, Kevin H (1997); “Measurng Protection: A Cautionary Tale”, **Journal of Development Economics**, Vol. 53.
18. Pirtchet , Lant (1996); “Measuring Outward Orientation in LDCs: Can It Be Done”, **Journal of Development Economics**, Vol. 49.
19. Rao,Mohan (1999); “Openness, Poverty and Inequality in Globalization with a Human Face”, **Human Development Report**, < <http://www.fao.org/es/seminar/mohanrao.pdf> >.

20. Rodriguez and Rodrik(1999); “Trade Policy and Economic Growth : a Skeptic’s Guide to the Cross – National Evidence”, **NBER , Working Paper**, No. 7081, < <http://www.nber.org> >.
21. Sachs Jeffrey and Andrew Warner (1995); “Economic Reform and The Process of Global Integration”, **Brooking in Economic Activity**.
22. Scholte,Jan Aart (2000); **Globalization : A Critical Introduction**, U.S.A, ST.Martin’s press inc.
23. Splimbergo , Antonio and Luis J. Londono and M. Szekely (1999); “Income Distribution , Factor Endowments and Trade Openness”, **Journal of Development Economics**, Vol.59 .
24. Summers,R. and A. Heston (1988); “A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels: Estimators for 130 Countries,1950-1985”, **Review of Income and Wealth**, 34, March.
25. UNDP (1999); **Human Development Report**.
26. World Bank (1998); **World Development Indicator**, Washington D.C., USA.
27. _____(1998), **World Development Indicator**; on CD_ROM ; < <http://www.isu.ac.ir> >.