

# مروری بر مباحث مربوط به حمایت از صنایع نوزاد و آزادسازی تجاری: تجربه برخی از کشورها\*

حسن ولی بیگی

(فوق لیسانس اقتصاد، عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی)

سمیه صفوی

(دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی)

## ۱- نظریه صنایع نوزاد

یکی از نظریات مشهور بر علیه تجارت آزاد، در کشورهای در حال توسعه، معتقد است که صنایع نوزاد قادر به رقابت با هم‌تایان خارجی خود نمی‌باشند مگر اینکه مورد حمایت قرار گیرند. طرفداران این نظریه، بر دستاوردهای ایستا و پویایی که این اعمال حمایت می‌تواند در کارایی و بهره‌وری (حداقل در حد تئوری) صنایع نوزاد بوجود آورد، متمرکز می‌شوند. تحقیق کردن درباره این موضوع حوزه وسیعی را در بر می‌گیرد لیکن نتایج آن‌ها در مدل‌سازی فرضیات و انتقاد از نقاط آسیب‌پذیر، بسیار حساس و مهم می‌باشند. با مدل‌سازی متفاوتی از فرضیات می‌توان به این نتیجه رسید که بنگاه‌های تحت حمایت نسبت به بنگاه‌هایی که مورد حمایت واقع نشده‌اند، کارایی کمتری دارند و به نفع آن‌هاست که مقابل فشارهای تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی قرار گیرند.

### ۱-۱- نظریات ایستا

نظریات ایستای بسیاری در مورد این که چرا اعمال سیاست‌های حمایتی می‌تواند عملکرد بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه را متاثر سازد، وجود دارند. تیپوت<sup>(۱)</sup> این نظریات را به دو دسته تقسیم‌بندی نمود: آن دسته از نظریات که فشارهای رقابتی را که بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه با آن‌ها مواجه هستند را مورد بحث قرار می‌دهند و دسته دیگر، نظریاتی هستند که اندازه بازارهایی را که این بنگاه‌ها در آن‌ها فعالیت دارند را مورد توجه قرار می‌دهند. بر طبق آن گروه از نظریاتی که بر فشارهای رقابتی متمرکز می‌شوند،

این نوشتار ضمن مروری بر مباحث جدید و قدیم مربوط به سیاست‌های حمایتی و تاثیر آن در توسعه صنعتی، تجربه کشورهای برزیل، مالزی و کاستاریکا را در این باره به بحث می‌گذارد.

### مقدمه:

نظریات بسیاری وجود دارد مبنی بر این که بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه قدرت رقابت با هم‌تایان خارجی خود را بدون حمایت، چه در شکل تعرفه و چه در شکل محدودیت‌های غیر تعرفه‌ای ندارند. حداقل در حد تئوری، حمایت، به صنایع نوزاد این فرصت را می‌دهد تا از طریق عمل و فراگیری، تأسیس شبکه‌های عرضه محلی، سرمایه‌گذاری در بخش‌های حیاتی و به عهده گرفتن تحقیق و توسعه، خود را برای رقابت در تجارت آزاد آماده نمایند. در کل، یک بنگاه قدرتمند، راحت‌تر از یک

بنگاه آسیب‌پذیر می‌تواند وارد تجارت آزاد شود. با وجود این که نظریه فوق، بسیار شایع بوده و در بسیاری از کشورهای در حال توسعه متقاعدکننده به نظر می‌رسد، اما نباید به جنبه نظری آن اکتفا نمود بلکه باید به صورت تجربی نیز مورد آزمون قرار گیرد. تحقیقات اخیر که در سطح کشورها، صنایع و بنگاه‌های شخصی صورت گرفته است، به نتایجی دست یافته‌اند که با شواهد روز افزونی علیه نظریه صنایع نوزاد می‌باشند. بر این اساس در این گزارش ابتدا نظریات در خصوص حمایت از صنایع نوزاد مطرح و سپس تجربیات برخی کشورها در این زمینه آورده شده است.



### ۳-۱- آسیب پذیری فروض مدل

تئوری‌های بسیاری برای مدل سازی در زمینه چگونگی افزایش کارایی بنگاه‌ها در کشورهای در حال توسعه توسط حمایت تجاری از صنایع نوزاد، وجود دارد که بسیاری از آن‌ها حساسیت شدیدی بر فروض مدل دارند. بنابراین یکی از بخش‌های مهم این تئوری‌ها، به چگونگی شکست سیاست حمایت از صنایع نوزاد در افزایش کارایی آن‌ها می‌پردازد. به عنوان مثال، حمایت‌هایی که سبب افزایش سودآوری یا اندازه (یا هر دو) یک بنگاه می‌شوند، مدیران را در مقابل چند گزینه برای انتخاب قرار می‌دهند و مدیران صنایع‌ای که نیاز به واردات دارند، احتمالاً به سمت انتخاب گزینه کاهش تلاش می‌روند، به جای این که تلاش خود را مضاعف نموده و سرمایه‌گذاری و فن‌شناختی خود را افزایش دهند. بنابراین بنگاه تحت حمایت نه تنها کارا تر نخواهد شد بلکه کارایی خود را از دست خواهد داد. در حالی دیگر، تصور کنید، چه اتفاقی خواهد افتاد زمانی که در نظر گرفته نشود، تنها منبع مهم دانش فن آوری در داخل کشور وجود دارد (نظیر فراگیری در حین کار، صرفه‌های خارجی ناشی از مقیاس). در صورتی که بنگاه‌های داخلی، بخشی از دانش خود را از خارج تأمین نمایند، سیاست حمایتی به دلیل مسدود نمودن راه‌های ورود دانش مورد نیاز آن‌ها به دنبال محدودیت جریان‌های واردات، صادرات و FDI، باعث کند نمودن رشد بهره‌وری آن‌ها خواهد شد. واردات می‌تواند مشارکت چشمگیری در رشد بهره‌وری این بنگاه‌ها داشته باشد زیرا به تولید کنندگان کمک می‌کند تا مراحل تولید خود را بازبینی نمایند و به طور ساده، با گسترش واردات محصولات سرمایه‌ای و مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای، به آن‌ها امکان رشد تکنولوژیک را بدهد. البته صادرات هم می‌تواند در رشد بهره‌وری سهیم باشد.

صنایع نوزاد می‌توانند از مشتریان خارجی درباره کنترل کیفیت، خلاقیت و مدیریت عمومی نکته‌های مهمی را بیاموزند و سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی توسط بنگاه‌های چندملیتی می‌تواند یکی از مستقیم‌ترین راه‌های انتقال فن‌شناختی به حساب آید (این بنگاه‌ها مسایل مربوط به شریک تجاری خود در کشور مبدأ را مورد توجه قرار می‌دهند) بهترین راه برای گریز از نظریات مقابل و فروض صرفاً تئوریک، نگاهی بی‌طرف به شواهد تجربی است. بسیاری از پژوهش‌ها به نتایجی مشابه تیوبت دست یافته‌اند.

در کل، مهمترین نتیجه حاصل از نظریات تحلیلی این است که تقریباً زمانی که یک کشور از تولیدات کارخانه‌ای خود حمایت می‌کند، تقریباً اتفاق خاصی نمی‌افتد، بنابراین اغلب کسانی که به دنبال شواهد تجربی می‌باشند در تلاش برای اندازه‌گیری آن چه بوده‌اند که با توجه به الگوهای وابستگی بین سیاست تجاری، تغییرات قیمت، بهره‌وری و رشد بهره‌وری، در عمل رخ می‌دهد. (۲)

### ۲- صنایع نوزاد و مزیت نسبی پویا (۳)

یکی از مهمترین توجیه‌هایی که در زمینه اعمال سیاست‌های حمایتی وجود دارد، استدلال وجود صنایع نوزاد است که بیان می‌دارد، در مورد بنگاه‌های اقتصادی کوچک و جدیدالتأسیس بخصوص در کشورهای کمتر توسعه یافته، به کارگیری این گونه حمایت‌ها، الزامی است. به دلیل این که آن‌ها شانس اندکی برای رقابت پایاپای با بنگاه‌های

ترکیب تجارت بین‌المللی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، مانع از سرمایه‌گذاری بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه در بخش‌های سرمایه‌بر و فن‌شناختی بر گردیده و در نتیجه سودآوری آن‌ها را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد. ممکن است بنگاه‌ها برای انجام چنین سرمایه‌گذاری‌هایی به دنبال اخذ وام بروند اما در اکثر کشورهای در حال توسعه، بازارهای مهم و کلیدی، نمی‌توانند چنین وام‌هایی را تأمین نمایند، بنابراین بنگاه‌ها در سرمایه‌گذاری‌های مالی باید به درآمدهای کسب شده اکتفا نمایند. در چنین زمانی، اعمال یک سیاست حمایتی می‌تواند قیمت‌ها و سودآوری بنگاه‌های داخلی را افزایش داده و سبب تسهیل سرمایه‌گذاری آن‌ها در بخش‌های مهم و تکنولوژیک گردد که خود از اهمیت بسزایی برخوردار می‌باشد که سبب افزایش کارایی بنگاه‌ها شده و در هنگامی که محدودیت‌های تجاری حذف شوند، آن‌ها قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی را خواهند داشت.

نظریات مبتنی بر مقیاس بر این باورند که اعمال سیاست‌های حمایتی تجارت می‌تواند، اندازه بازار را برای بنگاه‌های داخلی افزایش دهد. از سوی دیگر در یک بازار بزرگ‌تر، بنگاه‌ها تمایل بیشتری برای گسترش مقیاس عملکرد خود، اغلب از طریق سرمایه‌گذاری در فن‌شناختی‌های تولید - که باعث تولید بازده فزاینده نسبت به مقیاس داخلی می‌شود- دارند. حتی بدون انجام چنین سرمایه‌گذاری‌هایی، بنگاه‌های کارا تر قادرند منحنی‌های هزینه موجود را به پایین منتقل نمایند و بنگاه‌های بزرگ‌تر در صورتی که یک ترکیب هزینه‌ای ثابت (نظیر تأسیس و حمایت از بخش‌های R&D) داشته باشند، می‌توانند سرمایه‌گذاری‌ها را نیز افزایش دهند بنابراین بنگاه‌ها نه تنها می‌توانند روی منحنی هزینه‌های خود حرکت نمایند بلکه قادرند به منحنی‌های هزینه پایین‌تر هم منتقل شوند. بنگاه‌های بزرگ‌تر به دلیل بازده فزاینده نسبت به مقیاس خارجی، می‌توانند منحنی‌های هزینه خود را بیشتر کاهش دهند. بهره‌وری یک بنگاه به تولیدات خود بنگاه و تولیدات تمامی رقبایش وابسته است.

### ۲-۱- نظریه پویا

علاوه بر بررسی این که چگونه سیاست‌های حمایتی تجارت می‌تواند باعث تحریک و برانگیخته شدن صرفه‌های کارایی صنایع نوزاد در کشورهای در حال توسعه، در یک زمان خاص گردد، محققین به بررسی اثر این سیاست‌ها بر منافع حاصل از کارایی و بهره‌وری به صورت پویا نیز پرداخته‌اند. نظریه پویا بر این باور است که بنگاه‌ها تنها بواسطه فراگیری مستقیم درباره کارایی، قادرند منافع حاصل از بهره‌وری را تشخیص دهند. حتی اگر مدیران یک بنگاه بدانند که از نظر تئوریک چطور می‌توان به کارایی دست یافت، باز هم به راحتی نخواهند توانست به آن دست یابند. در عوض آن‌ها در حین انجام کار، یاد می‌گیرند: ابتدا مرتکب فعالیت‌های غیرکارا می‌گردند و سپس آن‌ها را حذف می‌کنند. در چنین وضعیتی، حمایت تجاری، می‌تواند به بنگاه‌های تحت حمایت زمان مورد نیاز را برای اصلاح فعالیت‌های غیر کارا را بدهد و این امر زمانی چشمگیر خواهد بود که این تجربه عملی توسط سایر منابع کارایی (نظیر صرفه‌های خارجی ناشی از مقیاس در صنایع بزرگ) افزون گردد. مسلم است که این منافع بهره‌وری حاصل فراگیری در حین کار در صنایع مبتنی بر دانش، فزون‌تر خواهد بود.

قدرتمند موجود در کشورهای توسعه یافته دارند. بنگاه‌های کشورهای توسعه یافته مدت مدیدی در تجارت حضور داشته و در این مدت توانسته‌اند کارایی تولید خود را افزایش دهند. آن‌ها اطلاعات و دانش بهتری درباره روند تولید، عناصر بازار، بازار نیروی کار خود و در نهایت قادرند محصولات خود را در قیمت‌های پایین‌تر اما همچنان سودآور به بازارهای بین‌المللی عرضه نمایند.

از سوی دیگر، در کشورهای کمتر توسعه یافته (LDC)، بنگاهی که به تولید همان محصول می‌پردازد، به فن‌شناختی تولید مورد نیاز نیز دسترسی ندارد. کارگران و مدیریت فاقد آن تجربه و دانشی هستند که رقبا در کشورهای توسعه یافته بدان دست یافته‌اند و در نتیجه کارایی کمتری خواهند داشت و در شرایطی که در میدان رقابت با بنگاه‌های این کشورها قرار می‌گیرند، سودآور نبوده و ناگزیر از ترک بازار خواهند بود. ممکن است حمایت از چنین بنگاه‌هایی، در قالب تعرفه‌های وارداتی، بتواند واردات از سایر نقاط جهان را کاهش داده و قیمت داخلی محصول را افزایش دهد. بدین ترتیب بنگاه‌های مذکور قادر خواهند بود، هزینه‌های بالاتر تولید خود را جبران نموده و در بازار باقی بمانند. از این رو می‌توانند با گذشت زمان به تجربه تولید و مدیریتی دست یابند که هزینه‌های تولید را کاهش دهد. در واقع آن‌ها گام در راهی می‌گذارند که قبلاً توسط بنگاه‌های کشورهای توسعه یافته جهت بهبود کارایی تولید، طی شده است. بنابراین می‌توان بیان داشت که اعمال سیاست‌های حمایتی، به یک صنعت نوپا فرصت رشد می‌دهد.

علاوه بر این، با گذشت زمان که بنگاه‌های LDC توان افزایش کارایی تولید خود را می‌یابند، می‌توان به تدریج تعرفه‌ها را کاهش داد و تا زمانی که به کلی حذف شوند، بدین ترتیب بنگاه‌ها قادر خواهند بود که در سطحی برابر با بنگاه‌های کشورهای توسعه یافته رقابت نمایند.

بسیاری بر این باورند که این سیاست‌ها دقیقاً همان استراتژی گسترش صنعتی شدن است که در دوره گسترش سریع صنایع، قبل از آغاز قرن ۲۰م توسط کشورهایی چون آمریکا و آلمان به کار گرفته شد. هر دو کشور مذکور، در دوره‌های انقلاب صنعتی خود، تعرفه‌های سنگینی بر واردات وضع نمودند که به آن‌ها کمک نمود تا از صنایع نوپا در مقابل بنگاه‌های کارآتر انگلیسی حمایت کنند و شاید یکی از مهمترین ابزارهای محرک رشد اقتصادی آن زمان این کشورها بوده است.

یکی از انتقاداتی که به این نظریه وارد شده است، بر این باور است که حمایت از صنایع نوزاد باعث عدم تخصیص منابع بر مبنای مزیت نسبی در کوتاه‌مدت، می‌گردد. براساس مدل‌های تجارت ریکاردو و هکشر اوهلین، اگر کشورها به تولید کالاهایی بپردازند که قیمت تمام شده تجاری آن‌ها کمتر از سایر نقاط دنیا باشد، تخصیص منابع در آن‌ها به کارآترین صورت در خواهد آمد. بنابراین نظریه، آمریکا و آلمان برای رسیدن به حداکثر کارایی اقتصادی می‌بایست به سادگی به واردات کالاهای صنعتی ارزان‌تر انگلستان پرداخته و منابع خود را به سوی تولید کالاهایی سوق دهند که در تولید آن‌ها مزیت نسبی دارند. تناقضی که در توصیه به کارگیری سیاست‌های حمایتی حاصل می‌شود، ناشی از عدم توجه به تفاوت مزیت رقابتی پویا و ایستا می‌باشد. نظریه سنتی ریکاردو درباره مزیت نسبی، به شناسایی کارآترین تخصیص منابع تنها در یک لحظه از زمان می‌پردازد که در حقیقت ایستا بوده و سیاست پیشنهادی آن

تنها بر مبنای یک لحظه از زمان است.

از سوی دیگر، استدلال صنایع نوزاد بر پایه نظریه مزیت نسبی پویا است که در آن کارآترین وضعیت یک کشور در بلندمدت ممکن است کاملاً متفاوت از آن چه باشد که در ابتدا به نظر می‌رسد.

مشکلی که بسیاری از کشورهای LDC با آن مواجه شدند این بود که در بسیاری موارد، کالاهایی که در تولید آن‌ها مزیت نسبی دارند، شامل کالاهای کشاورزی و منابع طبیعی است که اتکای به تولید تنها این دو گروه کالا می‌تواند برای چنین کشورهایی مشکل ساز باشد. اولین دلیل این است که بر مبنای روند گذشته قیمت کالاهای کشاورزی و منابع طبیعی بسیار پر نوسان بوده است به طوری که برخی سال‌ها بسیار بالا و در برخی سال‌ها به شدت کاهش یافته است. این مسئله به سادگی نشان می‌دهد که تولیدکنندگان داخلی قادر به تولید این محصول در قیمت‌های قابل رقابت با بازارهای جهانی نمی‌باشند.

### ۳- گزارش تجربی درباره حمایت از صنایع نوزاد

زمانی که دولت‌های کشورهای در حال توسعه به حمایت از بنگاه‌های داخلی در مقابل رقبای خارجی می‌پردازند، آیا تضمینی برای محقق شدن اهداف آن‌ها وجود دارد؟ بر طبق موارد مطالعه شده و تحلیل‌های اقتصادسنجی، اکنون محققان قادر به ارائه شواهدی برای پاسخ به این سؤال می‌باشند.

مواردی که مورد مطالعه قرار می‌گیرند می‌توانند، اثرات حاصل از تغییرات سیاست‌های تجاری و یا جریان‌ات تجاری را بر عملکرد بنگاه‌ها، صنایع یا کشورهای خاصی را مورد آزمون قرار دهند. آن‌ها تمایل دارند که کمتر به موضوعات عمومی و استنتاجات غیر مهم (آیا درآمدهای مشاهده شده ناشی از تجارت بودند یا تحت فشار قرار دادن دیگران) بپردازند و بیشتر مؤسسات و کانال‌های تأثیرگذار را مورد بررسی قرار دهند. عمومیت مفهوم خاصی در تحلیل‌های سیاست‌های صنایع نوزاد دارد که سبب ایجاد ابهام در تئوری‌های مربوطه می‌گردد. برای یافتن محدودیت‌های امکان‌پذیر، محققان، موارد بسیاری را همراه یکدیگر توسط تکنیک‌های اقتصادسنجی، که در آن‌ها سهم تمامی نیروها به طور جداگانه تحت کنترل درمی‌آید، به آزمون گذارند. چنین مطالعاتی درباره آمار جامع در سطح خرد، به امکان تجزیه منافع حاصل از بهره‌وری در سطح بنگاه به ورودی، خروجی و توسط طرح‌های انفرادی را فراهم می‌آورد. اگر چه هنوز هم، مطالعات اقتصادسنجی، ممکن است نتوانند به اندازه کافی به تفاوت‌های میان موارد مختلف، توجه داشته باشند.

با توجه به مزایا و معایب حاصل از تضاد مطالعات اقتصادسنجی، بهتر است هر دو حالت را در نظر بگیریم. وجه مشترک مهم تمامی این تحقیقات این است که حمایت در مقابل تجارت و FDI، غالباً موجب آسیب رساندن به کشورهای در حال توسعه می‌گردد تا کمک به آن‌ها. در وضعیت ویژه‌تر، سیاست‌های صنایع نوزاد، با سه مشکل عملی زیر مواجه می‌باشند:

۱- غالباً مانع گسترش استعداد بنگاه‌ها در کارایی، بهره‌وری و رقابت‌پذیری می‌گردند؛

۲- هزینه‌های پیش‌بینی نشده دارند؛

۳- از حصول مزایای ناشی از رقابت بین تولیدکنندگان ممانعت می‌نمایند.

سبب ایجاد کارایی می‌گردد. اما شواهد تجربی حاکی از مطلب دیگری است. همان‌طور که در مورد ۲ بیان شد، هیچ مدرکی دال بر ایجاد تغییر مشخصی در مقیاس داخلی به سبب اعمال سیاست‌های حمایتی وجود ندارد و تخمین‌هایی که در مورد مقیاس خارجی زده شده است - چه بر پایه رگرسیون و چه در حالت کلی (مدل‌های تعادلی) - بسیار اندک می‌باشند و هیچ مدرکی وجود ندارد که نشان دهد، اعمال یک سیاست حمایتی، سبب افزایش قدرت مسئله فراگیری در حین انجام کار، شده است. به علاوه به نظر می‌رسد، فراگیری در حین انجام کار، مکمل (و نه جانشین) دانش بین‌المللی است که از طریق شرکت در تجارت و FDI جهانی در دسترس قرار می‌گیرد. افزون بر این‌ها، به دلیل اندازه کوچک تمامی کشورهای در حال توسعه در مقابل اقتصاد جهانی، اثرات چشمگیر ناشی از مقیاس بسیار دور از انتظار خواهد بود.

در نهایت می‌توان چنین نتیجه گرفت که حمایت از صنایع نوزاد موجب به تأخیر انداختن افزایش بهره‌وری و کارایی در بنگاه‌های کشورهای در حال توسعه می‌گردد. نتایج این مشاهدات شبیه آن چیزی است که تیوت بیان نمود: "احتمال این که بواسطه حمایت از صنایع نوپا بتوان رشد آن‌ها را تضمین نمود، بسیار ضعیف است."

### ۳-۲- مزیت نسبی فراموش شده

حتی اگر بخش‌های مورد حمایت، توسعه یابند، ممکن است رفاه ملی کل کاهش یابد. دلیل آن این است که، شاید بنگاه‌ها در سایر بخش‌ها می‌توانستند به نحو کاراتری از منابع تخصیص یافته برای توسعه استفاده نمایند. میزان موفقیت یک سیاست حمایتی از صنعت نوزاد را نمی‌توان تنها با نگاهی به وضعیت بنگاه تحت حمایت، ارزیابی نمود. زیرا منابعی که توسط این بنگاه‌ها مورد استفاده قرار گرفته‌اند، به تمامی نیروهای رانده شده از بازار تخصیص داده نشده‌اند. یکی از مناسب‌ترین ابزارها در جهت هدایت مفاهیم رفاهی برای باز نمودن مرزهای کشورها، توجه به مزیت نسبی است. تقریباً در همه موارد، تعرفه‌ها و سایر مالیات‌های تجاری سبب کاهش، درآمد ملی کل و در نتیجه رفاه می‌شوند. زمانی که بنگاه‌ها با قیمت‌های جهانی مواجه نمی‌شوند، یک کشور در زمینه مزیت‌های نسبی خود متخصص نخواهد شد و در نتیجه ارزش محصولات خود را در سطح قیمت‌های جهانی، به حداکثر نخواهد رساند. زمانی که افراد بدلیل وجود محدودیت‌های تجاری با قیمت‌های بالاتر مواجه می‌شوند، سطح مصرف خود را کاهش می‌دهند و اگر محدودیت‌ها بیشتر شوند، به طور کل مصرف خود را تقلیل می‌دهند. این کاهش‌ها در درآمد و رفاه تئوری نیست و واقعاً اتفاق می‌افتد.

توجه به مزیت نسبی در تجارت آزاد جهانی بویژه در کشورهای در حال توسعه از اهمیت بسیاری برخوردار

هنگامی که اکثر بنگاه‌های تحت حمایت کشورهای در حال توسعه عملاً به بهره‌وری مورد انتظار دست نمی‌یابند، فراگیری در حین انجام کار در مورد یک بازار بزرگ داخلی نمی‌تواند کارایی داشته باشد و سرمایه‌گذاری‌ها در جای مورد نیاز و صحیح صورت نمی‌گیرند و تحقیق و توسعه در چنین کشوری بهره‌وری نخواهد داشت. در سال‌های اخیر، چنین نتایجی حاصل مطالعات دقیق اقتصاد سنجی در مورد بنگاه‌های بسیاری از صنایع در بسیاری از کشورهای در حال توسعه می‌باشد. آن چه در ادامه می‌آید، مهمترین یافته‌های این مطالعات است.<sup>(۴)</sup>

۱- حمایت تجاری سبب افزایش قدرت بازار می‌گردد. بسیاری از مطالعات، متوجه وابستگی مثبتی میان محدودیت‌های تجاری و حاشیه‌های هزینه-قیمت در مورد بنگاه‌های تحت حمایت در کشورهای در حال توسعه شده‌اند که یکی از متداول‌ترین آن‌ها این است که کاهش اندکی در رقابت خارجی، سبب افزایش شدیدی در منافع حاصل از انحصار بنگاه‌های داخلی می‌شود. در مورد بسیاری از مکانیزم‌های صنایع نوزاد که در بخش‌های قبلی بررسی شد، کاهش رقابت یک پیش شرط اساسی برای رسیدن به بهره‌وری است. اما این سؤال مطرح می‌شود که آیا واقعاً کاهش رقابت سبب افزایش بهره‌وری می‌گردد؟ خیر.

۲- حمایت تجاری، سبب کاهش متوسط بهره‌وری بنگاه و کندی توسعه کارایی و انتشار آن میان بنگاه‌ها می‌گردد. این دقیقاً نتیجه معکوسی است که از نظریه صنایع نوزاد بدست می‌آید و در بسیاری از موارد مطالعاتی هم اثبات شده است. بنگاه‌ها و ادار می‌شوند تا هزینه‌ها را بواسطه رقابت با رقبای خارجی، نه حمایت شدن در برابر آن‌ها، کاهش دهند. تفسیر استاندارد می‌تواند در مورد چنین نتایجی ارائه داد، این است که حضور در میدان رقابت خارجی سبب می‌شود که تولیدکنندگان ناکارآمد داخلی یا به سوی بهره‌گیری از صرفه‌های اقتصادی، حذف اتلافات منابع و انطباق با بهترین فن‌آوری‌های عملی دنیا بروند یا این که کاملاً حذف شوند. یافته دیگری در این زمینه بیان می‌دارد که سهمیه‌بندی اثری به مراتب بدتر از تعرفه‌های مشابه آن‌ها بر کارایی دارد.

زیرا سهمیه‌ها، محدودیت‌های شدیدتری را علیه رقابت خارجی اعمال می‌نمایند و تقریباً همیشه امتیازات بیشتری برای بنگاه‌های داخلی قایل می‌گردند و در نتیجه وضعیت وخیم‌تری برای بهره‌وری ایجاد می‌نمایند. باز هم باید تأکید نمود که بسیاری از مطالعات تجربی نشان از صحت این مطلب دارد.

۳- حمایت تجاری سبب ایجاد صرفه‌های ناشی از مقیاس زیاد یا فراگیری در حین انجام کار نمی‌گردد. نظریه حمایت از صنایع نوزاد بیان می‌دارد که اعمال چنین سیاست حمایتی بواسطه صرفه‌های ناشی از مقیاس یا فراگیری در حین انجام کار،



است. اما گذشته از مباحث مربوط به صنایع نوزاد، بسیاری از نظریات شناخته شده قدیمی که طرفدار به کارگیری سیاست های تجاری در تجارت آزاد برای بهبود رفاه ملی می باشند، نیز در کشورهای در حال توسعه جایگاهی ندارند. برای دستیابی به "تعرفه های بهینه" نیاز مبرمی به یک خالص تقاضای بسیار بزرگ برای یک محصول که بتواند در بازار جهانی قیمتها را متأثر سازد وجود دارد. همچنین در جهت دستیابی به مسئله "جابه جایی سود"، بنگاه های یک کشور باید، قدرت بازار را در بازارهای رقابت ناقص، به خوبی به کار گیرند. اما به دلیل اندازه بسیار کوچک این کشورها در اقتصاد جهانی، مطمئناً دستیابی به هر یک از این موارد برای آنها امکان ناپذیر است.

سیاست گذاران باید تشخیص دهند که آیا حمایت از صنایع نوزاد می تواند در طول زمان سودآور باشد یا خیر. سودی که از این راه حاصل می شود باید برای شناسایی مزیت های نسبی کشور مورد استفاده قرار گیرد. طرفداران متعصب حمایت از صنایع نوزاد که تنها بر رشد بنگاه ها و صنایع هدف تأکید دارند، از این نکته مهم غافل می شوند.

#### ۴- آزادسازی و عملکرد بنگاه ها

همان طور که در بخش قبل مشاهده شد، شواهد تجربی که بر علیه مباحث حمایت تجاری وجود دارند نه تنها بسیار قابل توجه و چشمگیر می باشند بلکه باعث شکل گیری نظریه ای برخلاف آن نیز می شود. حمایت از صنایع نوزاد در قبال تجارت جهانی و FDI سبب کاهش توانایی رقابت این کشورها در بازارهای بین المللی می شود. این بدان معناست که بنگاه های کشورهای در حال توسعه از جهانی شدن سود خواهند برد. اما نباید از این نکته چشم پوشی کرد که شکست سیاست های حمایت از صنایع نوزاد به معنای موفقیت سیاست های جهانی شدن نمی باشد. در این بخش، به بررسی چگونگی اثرگذاری آزادسازی تجاری و FDI بر عملکرد بنگاه های کشورهای در حال توسعه در خلال سه کانال مهم پرداخته خواهد شد:

دسترسی به سرمایه، دسترسی به فن شناختی و نظم رقابت محصول - بازار. مدل های حمایت از صنایع نوزاد در بیشتر مواقع، از این کانال ها چشم پوشی می کنند در حالی که از اهمیت فراوانی برخوردار می باشند.

#### دسترسی به فن شناختی

بنگاه ها با سرمایه گذاری در بخش های فن شناختی و کالاهای سرمایه ای دارای بهره وری بالاتر، قدرت رقابتی خود را افزایش می دهند اما در بسیاری از کشورهایی که از سطح درآمد متوسط و پایین برخوردار می باشند، دسترسی به کالاهای سرمایه ای و فن شناختی های جدید در داخل کشور وجود ندارد و بنگاه های این کشورها باید از طریق واردات یا FDI یا هر دو به تأمین این منابع بپردازند که در این جا نقش بنگاه های چند ملیتی در واردات و مواد اولیه تولید در خلال جریانات موجود در شبکه تولید جهانی خود، پر رنگ تر می شود.

فن شناختی و تولید مستمر آنها در انحصار کشورهای توسعه یافته و بنگاه های چند ملیتی می باشد. تقریباً ۸۰ درصد تحقیق و توسعه در پنج کشور جهان یعنی آمریکا، انگلستان، فرانسه، آلمان و ژاپن صورت می گیرد و فن شناختی های جدید در بنگاه های چند ملیتی کشورهای در

حال توسعه با نفوذ کامل، تولید می شوند. در آمریکا بنگاه های چند ملیتی، بیش از نیمی از تمامی تحقیق توسعه انجام شده را به خود اختصاص داده اند که تقریباً معادل دو سوم تحقیق و توسعه انجام شده در کل بخش خصوصی می باشد. (۵) برای دستیابی به این فن شناختی های جدید، بنگاه های کشورهای در حال توسعه، نیازمند دسترسی به تجارت یا FDI یا هر دو می باشند. مطالعات تجربی نشان می دهد که هر دو مورد فوق، از مهمترین کانال های دسترسی به فن شناختی در این کشورها می باشند.

مطالعات هوفمایستر و هلپمن در خلال ۱۹۹۰ تا ۱۹۷۱ در کشورهای در حال توسعه نشان می دهد که بهره وری کل عوامل تولید (TFP) در این کشورها با وجود این که واردات آنها حاصل R&D کشورهای پیشرفته است، بالاتر می باشد. مطالعاتی که روی کشورهای در حال توسعه انجام گرفته است - در سطح صنایع نه کل کشور - نتایج مشابهی را بدست می دهد. تجارت می تواند در خلال کانال هایی که در سطح بنگاه ها وجود دارد، فن شناختی را منتقل نماید.

بنگاه هایی که در کشور میزبان حضور دارند می توانند، فن شناختی آورده شده توسط شرکت های چند ملیتی را براساس توافقنامه هایی نظیر اعطای گواهینامه و حق بهره برداری که در آن بنگاه ها به شرکت های چند ملیتی به ازای حق بهره برداری از فن شناختی آنها پرداخت می نمایند، مورد استفاده قرار دهند. از طریق کانال های غیر بازاری یا بهره وری فراگیر نظیر تبادلات بازار نیروی کار که در آن کارگران سابق شرکت های چند ملیتی وارد بنگاه های کشور میزبان می شوند، نیز این امر امکان پذیر است.

در تأیید این موضوع که شرکت های چند ملیتی، دانش را به کشورهای میزبان انتقال می دهند، سهم رو به رشد تحقیق و توسعه وسیع چند ملیتی است که توسط شرکای خارجی صورت می گیرد. در سال ۱۹۸۲، ۶/۴ درصد از تحقیق و توسعه در سطح جهانی توسط شرکای حاضر در شرکت های چند ملیتی آمریکا صورت گرفت که این سهم در سال ۱۹۹۹ دو برابر شد. بسیاری از مطالعات و تحقیقات موردی انجام شده حاکی از آن است که انتقال دانش از منابع چند ملیتی به شرکا، بستگی به میزان مالکیت این گونه شرکت ها دارد. در این خصوص مطالعات مانسفیلد و رومئو در آمریکا، بیانگر این موضوع است که آنها فن شناختی های قدیمی تر را به شرکایی که با آنها همکاری دارند و فن شناختی های جدیدتر را به شرکایی منتقل می کنند که کاملاً به آنها ملحق شده اند. (۶) موران در گزارشی در ارتباط با شبکه تولید جهانی که بر الکترونیک، ماشین آلات و حمل و نقل - صنایعی که به شدت درگیر شبکه تولید جهانی می باشند - تمرکز دارد دو دسته سیاست هایی را که توسط کشور میزبان اعمال می شود، را مشخص می نماید. یک سیاست، به متولیان، اختیار کنترل شدید بر عملکرد شرکا را می داده و در نتیجه به شرکا امکان ورود به شبکه تولید بنگاهی را می دهد. سیاست دیگر، استانداردهای عملکردی سخت و گسترده ای را به شرکا تحمیل می کند. مهمترین یافته موران این است که در زمینه به کارگیری مهارت های تکنولوژیک، شرکایی که توسط قوانین عملکردی کشور میزبان مقید نشده اند، بسیار پویاتر عمل کرده اند. تضاد بین این دو گروه قابل توجه است: آن دسته از شرکای تجاری که تابع استراتژی های متولیان در جهت گسترش و تکامل جایگاه بنگاه در بازارهای جهانی می باشند، در زمینه های صرفه های

می‌دهد که در آن‌ها شرکت‌های چند ملیتی در زمینه صنایع الکترونیک و حمل و نقل، اجازه انتقال دانش به بنگاه‌های داخلی را داده است (انتقال به عرضه کنندگان در جهت افزایش کیفیت محصول) بسیاری از این موارد در تجربه مالزی مورد بررسی قرار گرفته‌اند و موارد بیشتر در مورد کشور لیتوانی است که در آن بنگاه‌های داخلی بیشتری درگیر تأمین منابع شرکای خارجی می‌باشند و TFP بالاتری دارند.

### دسترسی به سرمایه

در سطح اقتصاد خرد، سرمایه‌گذاری که توسط شرکای بنگاه‌های چند ملیتی در کشور میزبان صورت می‌گیرد، مستقیماً وارد ذخایر سرمایه‌ای کشور مذکور می‌گردد.

در سال‌های اخیر، یکی از مهمترین منابع مالی بین‌المللی برای کشورهای در حال توسعه، FDI می‌باشد. شکل (۱)، رقابت جریان‌های خالص سرمایه را برای ورود به کشورهای در حال توسعه در دهه ۱۹۹۰ نشان می‌دهد. سهم کمک‌های رسمی از میزان ۶۰ درصد در سال ۱۹۹۰ به ۲۰ درصد در سال ۱۹۹۹ کاهش یافته است. در میان جریان‌های مالی خصوصی، FDI رشد چشمگیری داشته است بطوریکه در ۱۹۹۹ حدود دو سوم کل جریان‌های سرمایه را به خود اختصاص داده است که چیزی حدود ۸۰ درصد جریان‌های خصوصی است. همچنین FDI به اندازه سایر اشکال جریان‌های سرمایه ناپایدار نمی‌باشد. در مورد اغلب کشورهای در حال توسعه در دهه ۱۹۹۰، تغییرات سالانه جریان‌های FDI بسیار کمتر از تغییرات جریان‌های بدهی‌ها می‌باشد. شکل فوق نشان می‌دهد که این مسئله در نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ با افزایش شدید جریان‌های بدهکار و توسعه اندک جریان‌های چشمگیرتر می‌باشد. برعکس، جریان‌های FDI در طی این دوره رشد شایان توجهی داشته‌اند. به عنوان مثال، گزارش بانک جهانی (۱۹۹۹) بیان می‌دارد که در یک نمونه ۲۱ تایی از کشورهای در حال توسعه، از سال ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۷ جریان‌های FDI کمترین تغییر را نسبت به سایر جریان‌های سرمایه‌ای داشته‌اند.

علاوه بر این‌ها، بسیاری از کشورهای در حال توسعه از کمبود تولید داخلی کالاهای سرمایه‌ای مشخصی رنج می‌برند که ناگزیر از وارد نمودن آن‌ها می‌باشند. با در نظر گرفتن این حقیقت که اغلب کشورهای در حال توسعه بخش اعظم ماشین‌آلات و تجهیزات خود را وارد می‌کنند، مطالعات گسترده‌ای نیز وجود دارد که نشان‌دهنده وابستگی شدید میان میزان دسترسی به کالاهای واسطه‌آورداتی و چگونگی عملکرد بنگاه‌ها، می‌باشد.

### فشارهای رقابتی

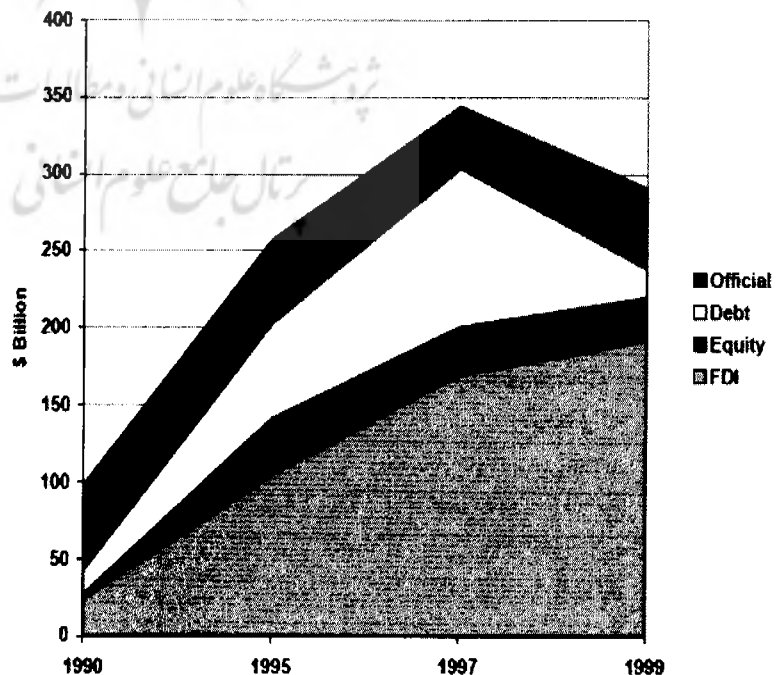
این یک امر بدیهی است که بنگاه‌های تحت حمایت از خود خلاقیتی به خرج نمی‌دهند و این نشان‌دهنده این است که نظم موجود در

ناشی از مقیاس کامل، صادرات بخش عمده‌ای از محصولات، به کارگیری همزمان بهترین روش‌های مدیریتی، کنترل کیفیت و فن‌شناختی تولید، مشارکت دارند و تقریباً دارای مالکیت کامل نیز می‌باشند. اگر از یک دیدگاه دینامیک به این موضوع نگاه شود، این نکته برجسته می‌شود که روش‌های مدیریتی، روندهای کنترل کیفیت و فن‌شناختی تولید، در این جا خیلی سریعتر از سایر انواع سرمایه‌گذاری‌های خارجی ارتقا می‌یابد. برخی یارانه‌هایی که صورت می‌گیرد بوسیله اشکال جدید اداری یا مدیریت منابع انسانی، مسؤولیت طراحی را نیز علاوه بر تولید اجزای فرعی و انجام آزمایشات را نیز واگذار می‌نماید. (۷)

مفاهیمی که در زمینه انتظارات توسعه کشور میزبان وجود دارد، خیلی مطلوب نمی‌باشد- زمانی که محدودیت‌هایی که از سوی دولت برقرار شده است بر عملکرد شرکا تحمیل می‌گردد نظیر محدودیت‌های مالکیت- در چنین شرایطی منابع به هدر می‌روند و نه تنها مصرف کنندگان در کشور میزبان تاوان این موضوع را پس می‌دهند بلکه تولید کنندگان این کشور را برای پیدا کردن جایگاهی در بازارهای رقابتی متکی به کالاها و خدمات وا می‌دارد و متضرر می‌سازد. در این حالت بنگاه‌ها از فن‌شناختی قدیمی‌تر استفاده می‌کنند و از عقب‌ماندگی برای ورود به فرایندهای تولید جدید و عرضه محصولات نوین رنج می‌برند. این که ماشین‌آلات در همان شرایط آغازین یک صنعت باقی می‌مانند در تضاد شدید با دیدگاه صنایع نوزاد پویا می‌باشد.

از آن جا که دانشی که بواسطه شرکت‌های چند ملیتی به بنگاه‌های کشورهای میزبان منتقل می‌شود، به عنوان موارد غیر بازاری می‌باشد، مشاهده و ارزیابی آن بسیار دشوار است. موران مواردی را مورد بحث قرار

شکل (۱): اهمیت نسبی FDI در جریان خالص سرمایه در کشورهای در حال توسعه



بازارهای رقابتی سبب تحریک خلاقیت می‌گردد. کشورهایی که بنگاه‌های داخلی آن‌ها در رقابت‌های بین‌المللی حضور ندارند، نیازمند نیروهای رقابت بین‌المللی هستند که این مسئله در کشورهای در حال توسعه که سابقه داشتن بنگاه‌های کوچک تحت حمایت داخلی را دارند، بسیار حیاتی‌تر است.

شواهدی که در سطح بنگاه - و صنعت - وجود دارند حاکی از برانگیخته شدن بهره‌وری بنگاه‌های داخلی توسط حضور در رقابت‌های بین‌المللی، می‌باشند. مؤسسه جهانی مک‌کیزی (MGI)، برخی از کاملترین مطالعاتی را که در این زمینه انجام شده است را سازماندهی نموده است که در آن صدها بنگاه و صنعت در چندین کشور از آمریکا گرفته تا هندوستان مورد مطالعه قرار گرفته‌اند. نتیجه آن است که حضور بنگاه‌ها در عرصه جهانی از طریق تجارت و FDI موجب برانگیخته شدن بهره‌وری بنگاه‌گشته و حمایت در مقابل رقابت جهانی سبب کاهش آن می‌گردد. چکیده‌ای از مطالعات MGI درباره ارتباط بهره‌وری و جهانی‌سازی در مقاله‌ای که توسط رابرت سولو<sup>(۸)</sup> و مدیر اسبق MGI (و عضو انجمن مشاوران اقتصادی آمریکا) مارتین نوشته شده، آمده است. آنها این بحث را به شواهد موجود در بخش صنعت - با نگاهی ویژه به صنایع نوزاد - اختصاص داده‌اند: (۹)

مهمترین نتیجه حاصل از مطالعات MGI درباره بهره‌وری بخش صنعت این است که زمانی که یک صنعت وارد عرصه جهانی شد، ناچار است که بهره‌وری خود را افزایش دهد. این نتیجه حاصل مطالعه نه صنعت کارخانه‌ای در آمریکا، آلمان و ژاپن می‌باشد که برای هر صنعت، کشور مربوطه دارای بیشترین بهره‌وری نیروی کار بود. ۱۸ کشور دیگر به عنوان دنباله رو در نظر گرفته شدند. برای هر یک از این صنایع دنباله رو، یک شاخص جهانی شدن محاسبه شد که بیانگر میزان حضور این صنعت در عرصه بین‌المللی (از راه تجارت و FDI) بود. سطوح بهره‌وری مربوطه این صنایع، بسیار وابسته به شاخص جهانی شدن دیده شد که این وابستگی به وضوح مثبت بود.

این ارتباط مثبت، مقارن است باین موضوع که حضور یک صنعت در عرصه جهانی سبب افزایش بهره‌وری آن می‌گردد. همچنین رقابت با صنایعی که در جهان بیشترین بهره‌وری را دارند و رهبر محسوب می‌شوند، موجب انگیزش تلاش بیشتر برای ارتقای بهره‌وری است.

قبل از ۱۹۸۳، دولت هندوستان از دو شرکت اتومبیل‌سازی حمایت می‌کرد. بدین ترتیب که تنها شرکت‌های این بخش همین دو کارخانه بودند، حجم تولیدات آن‌ها توسط دولت تعیین می‌شد و واردات این محصولات نیز به طور کامل ممنوع گشته بود. در سال ۱۹۸۳ اتفاق عجیبی رخ داد، دولت گواهینامه وارداتی را به یک شرکت الحاقی با یکی از کارخانجات مطرح اتومبیل‌سازی اعطا کرد. در نهایت در سال ۱۹۹۳، این بخش بدون هیچ محدودیتی به روی سرمایه‌گذاران خارجی گشوده شد و بسیاری از شرکت‌های اتومبیل‌سازی دنیا به هندوستان روانه شدند. در نتیجه بهره‌وری به سرعت افزایش یافت و این روند تا زمانی که حضور در رقابت تداوم داشته باشد، ادامه خواهد یافت.

**شبکه‌های تولید جهانی<sup>(۱۱)</sup>**

مباحث مربوط به FDI و تجارت می‌توانند کاملاً به صورت مجزا از یکدیگر بررسی شوند. اما در دهه‌های اخیر مسئله این نیز نبوده است و مسایل مربوط به جهانی‌شدن به دو بخش تقسیم شده‌اند: افزایش معاملات کالاهای واسطه‌ای و افزایش جریان‌های FDI کالاهای واسطه‌ای نقش مهمی را در رشد اخیر تجارت جهانی بازی کرده‌اند. پیتس<sup>(۱۲)</sup> به این نتیجه دست یافت که رشد تجارت کالاهای واسطه‌ای بسیار سریعتر از رشد تجارت کالاهای نهایی بوده است. وی تخمین زد که در آن زمان کالاهای واسطه‌ای ۳۰ درصد مبادلات جهانی را به خود اختصاص داده بودند.

هاملس و ایشی<sup>(۱۳)</sup> تخصص‌سازی عمودی را شناسایی کردند که در آن بنگاه‌ها به تولید محصول نهایی در خلال چندین مرحله که در کشوری

## جدول (۱): سهم کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه از کل صادرات در

### بخش‌های پویا

کد SITC	شرح محصول	کشورهای توسعه یافته (درصد)		کشورهای در حال توسعه (درصد)	
		۱۹۸۵	۲۰۰۲	۱۹۸۵	۲۰۰۲
۷۷۶	ترانزیستور و نیمه‌رساناها	۶۸،۵۵	۴۹،۱۷	۲۹،۷۶	۵۰،۷۴
۷۵۹	قطعات کامپیوتر و ماشین‌های اداری	۸۹،۰۷	۴۷،۰۷	۹،۹۰	۵۲،۹۰
۷۵۲	کامپیوتر	۸۵،۶۴	۵۱،۲۹	۱۲،۳۸	۴۸،۶۴

ماخذ: ولی‌یگی، حسن (۱۳۸۵)، شناسایی بخش‌های پویا در تجارت جهانی، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، ص ۳۰.

مختلفی صورت می گیرد، می پردازند. آن‌ها این مسئله را از ۹۰-۱۹۷۰ مورد بررسی و محاسبه قرار دادند. افزایش مشاهده شده در صادرات مرتبط با تخصص سازی عمودی، ۳۳ رشد جهانی صادرات محاسبه شد. در اوایل قرن ۲۰ مواد اولیه تولید در تجارت بسیاری از کشورها از جمله آمریکا نقش اندکی داشتند.

روند رو به افزایش سهم تشکیلات اقتصادی چند ملیتی در تولید جهانی، نیز زاینده جهانی شدن می باشد. امروزه آن‌ها سبب ارتقای چشمگیری در تجارت جهانی شده اند. در آمریکا بیش از نیمی از صادرات به این گونه تشکیلات اختصاص دارد و تخمین زده می شود که حداقل ۳۳ درصد جریانات تجاری را نیز از آن خود سازند. در بخش صنعت بیشتر آن‌ها صادر کنندگان کالاها و واسطه‌ای می باشند. در ۱۹۹۹، ۹۳ درصد صادرات بنگاه‌های متولی در آمریکا به مقصد شرکای خارجی شان، برای به کارگیری در تولید سایر محصولات بوده است. (۱۴)

در کل، گرایی که به کالاهای واسطه‌ای و FDI دیده می شود به معنای افزایش سهم تولیدات صنعتی جهانی در خلال شبکه‌های تولید جهانی بنگاه‌های چند ملیتی می باشد. اکثر این فعالیت‌ها شامل کشورهای در حال توسعه و ارتباط، بین آنها می باشد. به عنوان مثال، از ۱۹۸۴ تا ۱۹۹۶ سهم آسیای جنوب شرقی در صادرات ترکیبات واسطه‌ای به کشورهای همان منطقه از ۲۵ درصد به ۴۶ درصد افزایش یافت.

گسترش نقش شبکه‌های تولید جهانی به این معناست که کشورهای در حال توسعه مایل به بدست آوردن بهره‌وری، افزایش و ارتقای فن‌شناختی، سرمایه و رقابت، از طریق مشارکت در این شبکه‌ها می باشند. تحلیل‌های اقتصاد سنجی صورت گرفته در مورد بنگاه‌های چند ملیتی صنعتی که در سطح بنگاه‌ها توسط هاسون و دیگران (۱۵) در سال ۲۰۰۳ صورت گرفته است حاکی از آن است که تعرفه‌ها و سایر سیاست‌های تجاری نقش مهمی در اینگونه مشارکت‌ها ایفا می نمایند. با استفاده از آمارهای موجود درباره بنگاه‌های چند ملیتی، وارداتی که توسط شرکای متولیان آمریکایی در زمینه کالاهای واسطه‌ای صورت گرفته است، مورد پیگیری قرار گرفت. تحلیل‌های اقتصاد سنجی آن‌ها با میزان واردات کالاهای واسطه‌ای که توسط کشور میزبان همراه با اعمال نرخ‌های تعرفه‌ای صورت گرفته بود در ارتباط قرار داشت. نرخ‌های تعرفه از اهمیت فراوانی برخوردارند: کاهش یک درصدی در نرخ تعرفه مربوطه به واردات کالاهای واسطه‌ای سبب ۵-۳ درصد افزایش در مقدار کالاهای وارداتی مورد تقاضا می شود و نرخ‌های تعرفه کمتر، زمینه مشارکت در شبکه تولید جهانی بنگاه‌های چند ملیتی را فراهم می سازد.

## ۵- مطالعات تجربی در خصوص آزاد سازی محصولات پویا

### ۵-۱- کشورهای در حال توسعه

نقش کشورهای در حال توسعه در گسترش شبکه تولید جهانی ICT (شامل محصولات کامپیوتر و قطعات آن، ترانزیستور و نیمه رساناها، تجهیزات مخابراتی) چیست؟ شبکه تولید فوق باید گزینه‌های مختلفی از فاکتورهای فعالیت‌های اصلی را در اختیار بگذارد تا کشورها بتوانند از میان آن‌ها برای دستیابی به تخصیص منابع بهینه انتخاب نمایند. مشارکت در چنین شبکه‌هایی، کشورهای در حال توسعه را قادر می سازد که در جهت تخصصی سازی صنایع امکانات بیشتری

داشته باشند و به جای اینکه تمامی مراحل تولید یک محصول را خود انجام دهند می توانند تنها در بخشی فعالیت کنند که دارای مزیت هستند و باعث ارتقاء قدرت رقابت پذیری آن‌ها، به دلایلی که قبلاً به آن‌ها اشاره شد، می گردد.

سوالی که در این جا پیش می آید این است که آیا کشورهای در حال توسعه به اهمیت چنین تخصیص منابعی پی برده اند. جدول (۱) اطلاعاتی در این مورد ارائه می دهد.

این جدول نشان می دهد که در خلال ۲۰۰۲-۱۹۸۵ کدام محصولات سریعترین رشد در میزان صادرات خود را تجربه کرده اند که شامل سه گروه: ترانزیستورها و نیمه هادی‌ها، کامپیوترها و قطعات کامپیوتر و ماشین‌های اداری می باشند. هر سه گروه محصولات الکترونیکی می باشند. این خود تأکیدی بر نقش پر رنگ این بخش در شبکه تولید جهانی است.

جدول نشان گر سهم این صنایع در صادرات کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه می باشد. در هر یک از محصولات، سهم کشورهای در حال توسعه در حال افزایش قابل ملاحظه‌ای است که متناسب با افزایش شبکه‌های تولید محصولات الکترونیکی می باشد. در ۲۰۰۲، این سه گروه ۱۲/۵ درصد تجارت جهانی و ۱۶/۳ درصد تجارت کشورهای در حال توسعه را به خود اختصاص می دادند. این حاصل تغییر الگوی تجاری این کشورها (در حال توسعه) در ۱۹۸۵ می باشد، در آن زمان سهم آن‌ها کمتر از سهم جهانی ۲/۶ درصد بود. تمامی این موفقیت‌ها مرهون فعالیت آن‌ها در شبکه‌های تولید جهانی در دهه‌های اخیر است که نوید بخش آینده‌ای روشن تر هم می باشد.

سهم کشورهای در حال توسعه در صادرات کل ICT خود بیانگر اهمیت روز افزون این کشورها در شبکه‌های تولید جهانی ICT می باشد. در ۲۰۰۲، آن‌ها تنها ۵۰ درصد صادرات جهانی ترانزیستورها و نیمه رساناها، ۵۳ درصد صادرات جهانی قطعات کامپیوتر و ماشین‌های اداری و ۴۸ درصد صادرات جهانی کامپیوترها را در اختیار داشتند. این در حالی است که در ۲۰۰۲، بزرگترین صادرکننده کامپیوتر یک کشور در حال توسعه بود: سنگاپور با ۱۳ درصد سهم از صادرات جهانی. سایر کشورهای در حال توسعه که عملکرد چشمگیری در حوزه این سه صنعت داشتند عبارت‌اند از: مالزی، کره جنوبی و تایوان. (۱۶)

این مسئله بیانگر این عقیده است که در شبکه‌های تولید جهانی محصولات چون فرآورده‌های صنایع ICT، کشورهای در حال توسعه به گسترش مزیت‌های نسبی خود می پردازند- و در نتیجه مازاد تجاری- و در فعالیت‌های مشخصی که بیشترین مزیت تکنولوژیک و منابع طبیعی را در آن دارند، مشغول می گردند. آن‌ها کالاهای واسطه‌ای را وارد کرده بوسیله مزیت‌های نسبی خود، ارزش آن‌ها را افزون کرده و در نهایت محصولی را که بوجود آورده اند، صادر می نمایند. (۱۷)

برای اغلب کشورهای در حال توسعه، مشارکت در صنایع ICT فرصتی برای گسترش فعالیت‌هایی به شمار می رود که نیاز به نیروی کار ماهر و فن‌شناختی دارند. آمار صادرات کشورهای در حال توسعه حاکی از آن است که صادرات صنایعی که نیاز به مهارت و فن‌شناختی بالا دارند، سهم صادراتی کشورهای در حال توسعه در طی سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۲ در حال افزایش است. (۱۸)



مشارکت کشورهای در حال توسعه در پیشرفت‌های اخیر ICT، مرهون آزادسازی تجاری تحت توافقنامه ITA می‌باشد (و ربطی به سیستم کلی ترجیحات (GSP) ندارد). قدرت بنگاه‌های داخلی این کشورها در ورود به شبکه‌های تولید جهانی از طریق تجارت و FDI در حوزه صنایع پویا، نظیر ICT، پتانسیل خارق‌العاده‌ای در جهت رشد سراسری اقتصاد می‌باشد.

## ۲-۵- برزیل

آن دسته از کشورهای در حال توسعه که اقدام به آزادسازی تجاری و FDI در حوزه صنایع ICT نکرده‌اند، در واقع از حضور در شبکه‌های تولید جهانی ICT محروم گشته‌اند. یکی از مستندات این امر در سطح خرد، در تحلیل‌های لوزیو و گرین‌استین درباره صنعت میکرو کامپیوتر در برزیل مشاهده می‌شود. (۱۹)

در سال ۱۹۷۷، کشور برزیل به اعمال محدودیت‌های تجاری برای حمایت از رشد بنگاه‌های انفورماتیک خود، پرداخت. به نحوی که حضور شرکت‌های چند ملیتی با مالکیت خارجی در زمینه میکرو کامپیوترها ممنوع گشت، تعرفه‌ها یا سهمیه‌های شدید- یا هر دو- بر واردات میکرو کامپیوترها و قطعات اولیه آن‌ها وضع گردید، قوانین تولیدکنندگان را مجبور به استفاده از منابع داخلی در جهت تأمین مواد اولیه تولید کامپیوتر می‌ساخت، صادرات از رونق افتاد به دلیل اینکه بنگاه‌ها تقریباً به صورت انحصاری برای مصرف کنندگان داخلی تولید می‌کردند. هدف از تمامی این محدودیت‌ها، کمک به رشد صنعت کامپیوتر داخلی و رسیدن آن به سطح جهانی بود. اما در ۱۹۹۰ به دلایل متعدد سیاسی با روی کار آمدن دولت کالور (۲۰) بسیاری از این محدودیت‌ها لغو شد.

برای تحلیل موفقیت یا عدم موفقیت سیاست‌های حمایت از صنایع نوزاد در برزیل، این دو محقق به جمع‌آوری آمارهای قیمت و مشخصه‌های عملکردی تمام تولیدکنندگان برزیلی میکرو کامپیوتر در خلال سال‌های ۹۲-۱۹۸۴ پرداختند و سپس به تحلیل آمارهای فوق به تنهایی و همچنین در ارتباط با آمارهای مشابه بین‌المللی پرداختند که در

مقایسه با روند تجارت جهانی که همزمان در حال وقوع بود، این آمارها حاکی از شرایط وخیم عملکرد بنگاه‌های برزیلی بود. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که در طی دوران حمایت از صنایع نوپا در این کشور، صنعت کامپیوتر برزیل، با سه مشکل زیر مواجه گردید.

اول اینکه بنگاه‌ها چندین سال از عملکرد رقبای جهانی خود عقب ماندند: قیمت و عملکرد صنعت کامپیوترها خانگی برزیل، تقریباً گسترش یافت اما هیچ‌گاه بهترین نشد. قیمت‌های داخلی کامپیوترهای خانگی بسیار بالاتر از قیمت رقبای بین‌المللی آن‌ها در خارج از مرزها بود به طوری که

قیمت یک مدل مشابه کامپیوتر در برزیل ۷۰ تا ۱۰۰ درصد گران‌تر از بازارهای بین‌المللی بود و حداقل به مدت سه تا پنج سال این بنگاه‌ها از فرصت حضور در بازارهای بین‌المللی محروم ماندند. (۲۱)

حتی عرضه کنندگان مواد اولیه این صنعت با مشکلات مشابهی مواجه شدند: صنایع عرضه‌کننده مواد اولیه پایه محصولات میکرو الکترونیک نظیر ترانزیستورها، خازن‌ها و لوله‌های و فاقد قدرت رقابت بین‌المللی بودند به این دلیل که قیمت‌های آن‌ها ۲ تا ۵ برابر سطوح بین‌المللی بود و زمانی که دولت کالور بسیاری از محدودیت‌های تجاری ICT را در ۱۹۹۰ حذف نمود، بنگاه‌های این کشور به شدت عکس‌العمل نشان دادند و اعتراض نمودند.

روی کار آمدن رژیم کالور عملکرد بنگاه‌های برزیلی را به شدت تحت تأثیر قرار داد به طور کلی عرضه‌کنندگان و خریداران برزیلی به شدت به تغییر سیاست مذکور واکنش نشان دادند. بنگاه‌های داخلی قیمت‌ها را به شدت کاهش دادند، خطوط تولید ناکارآمد را حذف کردند و آن‌ها که باقی ماندند به سرعت به استانداردهای قیمتی و عملکردی بین‌المللی نزدیک شدند. (۲۲)

دوم، حمایت باعث بروز مشکلات اقتصاد سیاسی شد: تشکیل لابی‌ها توسط بنگاه‌های تولیدکننده کامپیوتر علیه حذف سیاست‌های حمایتی، هزینه‌های اجرایی فراوان و برخوردهای نامناسب و فاسد بر علیه مشکلاتی نظیر قاچاق کالا از جمله این موارد می‌باشند.

میزان اثرگذاری و قدرت اجرایی قوانین در طی زمان و در برابر انواع مختلف خریداران میکرو کامپیوترها متفاوت بود. خریداران بخش عمومی و معاملات کلان، به دلیل اینکه خیلی راحت هدف حملات قوانین قرار می‌گرفتند، نمی‌توانستند از محدودیت‌های تجاری وضع شده سرباز زنند. در حالی که قاچاقچیان بازار را در دست گرفته بودند. از این رو، خریداران در زمینه مشکلات تکنولوژیک ناگزیر از اعتماد نمودن به بخش خدمات غیر قانونی بودند. این شرایط تا حدی پیشرفته بود که گفته می‌شد، حجم گسترده‌ای از خریداران از کانال‌های قانونی خارج شده‌اند به دلیل اینکه واردات غیر قانونی از نظر تکنیکی بهتر است. (۲۳)

سوم، رفاه کلی اقتصاد با لطمه شدیدی مواجه شد. به دلیل اینکه هزینه‌های سرسام‌آوری که به سایر بنگاه‌ها بویژه بنگاه‌های مصرف‌کننده کامپیوتر، که تحمیل شد و هزینه‌های مشتریان بر درآمد تولیدکنندگان کامپیوتر پیشی گرفت. هزینه فرصت کاربران صنایع تحت حمایت بسیار بالا رفت. هزینه فرصت اجرای این سیاست حمایتی و رها کردن موضوع ورود به بازارهای بین‌المللی ۷۱۶/۴ میلیون دلار آمریکا یا به عبارتی سومین هزینه کلی بود که برای میکرو کامپیوترهای تولید داخل پرداخته شد. (۲۴)

شکست برزیل در حمایت از صنعت کامپیوتر خود، در پرتو دلایلی که در



بخش‌های قبلی مورد بحث قرار گرفت جالب توجه است. اول اینکه، صنعت کامپیوتر یک صنعت نیازمند دانش می باشد بنابراین فرصتی است برای بنگاه‌ها تا در حین انجام کار، آموزش ببینند یا از صرفه‌های خارجی در سطح صنعت یا هر دوی این‌ها بهره گیرند. دوم این که برزیل یک کشور در حال توسعه‌ای است که سطح علمی بالایی دارد در نتیجه قادر خواهد بود تا دستاوردهای علمی مورد نیاز را خود بدست آورد. سوم اینکه برزیل یکی از بزرگترین و ثروتمندترین کشورهای در حال توسعه است، بنابراین از طریق افزایش انگیزه‌های حمایتی در مقیاس بنگاه و صنعت می تواند کارایی را افزایش دهد.

عملکرد ناامید کننده برزیل را می توان در مقابل تجربه موفق مالزی و کاستاریکا قرار داد. دو کشور در حال توسعه‌ای که به خاطر داشتن تجارت آزاد و سیاست‌های FDI توانستند صنایع قدرتمندی در زمینه ICT داشته باشند.

### ۳-۵- مالزی

در دهه‌های اخیر سیاست تجاری مالزی با کاهش نرخ تعرفه آن از ۱۱ درصد در ۱۹۷۵ به ۴ درصد در ۱۹۹۵، آزاد شد. در آن سال، ۹۵ درصد واردات مالزی تحت تعرفه‌ای کمتر از ۱ درصد صورت گرفت و تمامی سهمیه‌ها حذف شدند. (۲۵) این موضوع تا حد زیادی تحت تأثیر نقش مالزی در سازمان‌های چند ملیتی نظیر انجمن ملت‌های جنوب شرقی آسیا (ASEAN) و WTO بود. پس از این دوره آزاد سازی، مالزی به خاطر این پیشرفت‌های روز افزون اقتصادی، تا حد زیادی از برنامه‌های GSP آمریکا (که در اکتبر ۱۹۹۶ اعلام شد) و اتحادیه اروپا (که در سال ۱۹۹۷ به سرعت دسترسی امتیازات مالزی در جهت دسترسی به بازار اروپا برای صادرات شاخص خود بویژه در زمینه پوشاک و محصولات الکترونیکی را محدود نمود) خارج شد.

این صرف نظر در امتیازات اعطا شده به مالزی در دسترسی به بازارهای بزرگ صادراتی، نه تنها توانایی‌های مالزی برای ورود به شبکه‌های تولید جهانی را دچار آسیب نکرد بلکه در حقیقت سبب افزایش قدرت این کشور نیز گشت. بر اساس پژوهش‌های صورت گرفته در سال ۱۹۹۶ در بین ۱۰ کشور آسیای جنوب شرقی، مالزی دارای یکی از وسیعترین و آماده‌ترین ظرفیت‌ها برای تولید قطعات بوده است. در آن سال مالزی سومین کشور صادر کننده قطعات در میان نه کشور در حال توسعه آسیای جنوب شرقی گشت. (۲۶)

آنکتاد در گزارش سال ۲۰۰۲ مالزی را به عنوان یکی از معدود کشورهای در حال توسعه نام برد که در افزایش سهم خود در صادرات جهانی مصنوعات و افزایش ارزش افزوده خود، از طریق مشارکت در زنجیره‌های تولید بین‌المللی، بسیار موفق عمل کرده است. یکی از مهمترین دلایل افزایش ارزش افزوده مصنوعات، گسترش شبکه‌های عرضه داخلی بود که بنگاه‌های خارجی را تأمین می کردند. عمده فعالیت‌های اخیر مالزی در شبکه‌های تولید صنایع ICT می باشد. در سال ۱۹۹۶ مالزی بزرگترین وارد کنندگان قطعات الکترونیکی در آسیای جنوب شرقی به میزان ۷/۱ میلیارد دلار بود. در سال‌های اخیر، این کشور تبدیل به تنها صادر کننده محصولات کلیدی ICT نظیر نیمه رساناها به آمریکا شده است. در ۱۹۹۸، پنجمین کشور صادر کننده ترانزیستورها و نیمه رساناها (۷ درصد) و قطعات کامپیوتر

و ماشین‌های اداری (۶ درصد) گشت.

چنین ساختار قدرتمندی حاصل نسخه‌های تجویزی GSP نمی باشد اما در خلال سیاست‌های GSP در صنایع ICT، تعرفه‌ها با WTO، ITA، حذف شدند. به عبارت دیگر نقش پر رنگ و مهم مالزی در سال‌های اخیر در شبکه‌های جهانی ICT تولید حاصل آزادسازی وسیع تجاری و نه حمایت تجاری بود.

### ۴-۵- کاستاریکا (۲۷)

برخلاف مالزی، کاستاریکا اخیراً دست به آزاد سازی تجاری زده است. از دهه ۱۹۶۰ تا اواسط ۱۹۸۰، سیاست‌های درون‌گرای سرمایه‌گذاری و تجارت در این کشور به شدت افزایش یافت و این حاصل تمایل دولت آن زمان به توسعه کشور از طریق جانشینی واردات صنعتی بود به طوری که از ۱۹۷۵ تا ۱۹۸۵ متوسط نرخ تعرفه تقریباً دو برابر شد اما چنین حمایت سنگینی منجر به رشد قابل توجهی در صادرات یا کل اقتصاد نشد. این مسایل توأم با شوک‌های اقتصاد خرد (شوک سنتی دهه ۱۹۷۰) منجر به وقوع یک بحران در سطح اقتصاد خرد در اوایل دهه ۱۹۸۰ گشت. در آن زمان نرخ بیکاری به ۱۲ درصد و نرخ تورم سالانه به ۱۰۰ درصد نزدیک شد.

به دنبال عدم موفقیت این سیاست‌ها، کاستاریکا در اواخر دهه ۱۹۸۰ دست به آزادسازی اقتصادی هم در بعد خرد و هم در بعد کلان زد. در ۱۹۹۱ به GATT پیوست، در ۱۹۹۴ با مکزیک یک توافقنامه تجارت آزاد را به امضا رسانید و درباره آزادسازی‌های متعاقب با جمهوری دومینیک، شیلی، کانادا و چین وارد مذاکره شده است. آزادسازی FDI در ۱۹۹۲، شامل حذف محدودیت‌هایی بود که در جهت بازگشت درآمد‌ها به وطن وجود داشت. امروزه، ارسال سرمایه، بهره، سود سهام و حق امتیازها، بدون پرداخت مالیات میسر است. از طرف دیگر، این کشور برای تحریک بیشتر تجارت و FDI، مناطق فرآوری صادرات (EPZs) را با خصوصیات نظیر واردات بدون محدودیت، برقرار کرد.

آزاد سازی تجاری در کنار نیروی کار تحصیل کرده، کاستاریکا را قادر ساخت تا تولیدات و محصولات خود را از طریق اولین موفقیت کاستاریکا با مشارکت اینتل (Intel)، تولید کننده قدرتمند میکروپروسسورها صورت پذیرفت. بعد از یک پژوهش جهانی در اواسط دهه ۱۹۹۰، این شرکت کاستاریکا را به عنوان مکان اجرای عملیات‌های مونتاژ خود انتخاب نمود. اولین طرح اینتل در این کشور، در سال ۱۹۹۷ بنیان گذاشته شد که با صادرات در آوریل ۱۹۹۸ آغاز به کار نمود. دومین طرح تولید در مقیاس کامل در ۱۹۹۹ بود که در طی یک سال، تولید میکروپروسسورها تبدیل به بزرگترین صنعت کارخانه‌ای کشور شد بطوری که صادرات اینتل از کاستاریکا از صفر به ۲/۸۸ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۹ رسید. در حالی که در آن سال باید کل درآمد صادراتی ملی کاهش می یافت اما با حضور اینتل درآمد‌ها به ۱/۱ میلیارد دلار یا ۲۳ درصد افزایش یافت و اولین مازاد تجاری کشور از ۱۹۸۶ به بعد، ثبت شد. بدین ترتیب حداقل ۱۵ شرکت چند ملیتی دیگر در زمینه فن‌شناختی‌های برتر از جمله Abbatt Laboratories و Care و Baxter Health عملیات خود را در این کشور آغاز نمودند. به طوری که در سال ۲۰۰۱ صادرات ملی تجهیزات پزشکی به ۲۵۰ میلیون دلار رسید. ورود کاستاریکا به شبکه‌های تولید جهانی، سبب ایجاد سودهای قابل توجه‌ای برای صنایع چند ملیتی شد. تولید محصولات در زمینه

## منابع:

\* این مطالب عمدتاً ترجمه و تلخیص از منابع زیر است:  
۱- ولی بیگی، حسن (۱۳۸۵)، شناسایی بخش‌های پویا و موقعیت ایران در آن بخش‌ها، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

2. Economist Intelligence Unit. 2003b. Costa Rica: Country Profile 2003.
3. Hanson, Gordon H., Raymond J. Mataloni, Jr., and Matthew J. Slaughter. 2003. Vertical Production Networks in Multinational Firms. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 9723.
4. Hummels, David, Jun Ishii, and Kei-Mu Yi. 2001. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics* 54:75-96.
5. Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. 1995. Measuring Performance of a Protected Infant Industry: The Case of Brazilian Microcomputers. *The Review of Economics and Statistics* 77 (4): 622-633.
6. Madani, Dorsati. 2001. Regional Integration and Industrial Growth among Developing Countries: The Case of Three ASEAN Members. World Bank Research Paper No. 2697.
7. Mansfield, Edwin and Anthony Romeo. 1980. Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms. *Quarterly Journal of Economics* 95 (4): 737-750.
8. McKinsey Global Institute. 2003. *New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economies*. Washington, D.C.: McKinsey and Company.
9. Moran, Theodore H. 2001. Parental Supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
10. Slaughter, Matthew J. 1998. *American Investments, Global Returns*. Washington, D.C.: Emergency Committee for American Trade.
11. Tybout, James R. 2000. Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why? *Journal of Economic Literature* 38: 11-44.
12. United Nations Conference on Trade and Development. 2003. *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences*. New York: United Nations.
13. United Nations Conference on Trade and Development. 2002. *Trade and Development Report, 2002*. New York: United Nations.
14. Yeats, Alexander J. and Francis Ng. 1996. Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause Its Marginalization in World Trade? World Bank Research Paper No. 1636.

فن‌شناختی‌های برتر (high-Tech) به معنای باقی ماندن ارزش افزوده بیشتر در کشور است که خود را در قالب دستمزدهای بالاتر، بهره‌وری بیشتر نشان خواهد داد و مشوقی خواهد بود برای دولت تا به ارتقاء استانداردهای علمی و آموزشی بپردازد.

نقش کلیدی آزادسازی تجاری و سرمایه‌گذاری در جلب پویای FDI غیر قابل چشم‌پوشی است. بخش تولید محصولات high-Tech به شدت به مواد اولیه وارداتی وابسته است و غالباً در مناطق آزاد اقتصادی مستقر می‌شوند تا قادر به وارد نمودن مواد خام و تجهیزات بدون پرداخت مالیات باشند. همانند مالزی، نقش پررنگ کاستاریکادر شبکه‌های جهانی تولید ICT و سایر صنایع، مرهون آزادسازی تجارت و سرمایه‌گذاری است نه اعمال حمایت و محدودیت.

## پی‌نوشت‌ها:

- 1- Tybout, James R. (2000), p.38.
- 2- Tybout, (2000), pp.33.
- 3- Dynamic Comparative Advantage
- 4- Tybout (2000), p.34.
- 5- Slaughter, Matthew j. (1998), " American Investments, Global Returns", Washington, D.C., Emergency Committee fir American Trade.
- 6- Mansfield, Edwin and Anthony Romeo, (1980), p.755.
- 7- Moran (2001).
- 8- Robert Solow
- 9- McKinsey Global Institute (2003).
- 10- William Lewis
- 11- Global Production Networks
- 12- Yeats (2001).
- 13- Hummels, David, Jun Ishii, and Kei-Mu Yi. (2001), p 54.
- 14- UNCTAD, (2002).
- 15- Hanson, Gordon H., Raymond J. Mataloni, Jr., and Matthew J. Slaughter (2003).
- ۱۶- ولی بیگی، حسن (۱۳۸۵)، ص ۳۰.
- ۱۷- همان منبع.
- ۱۸- همان منبع.
- 19- Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. (1995), p 622.
- 20- Callor
- 21- Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. (1995), p. 622.
- 22- Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. (1995), p 623.
- 23- Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. (1995), p 623.
- 24- Luzio, Eduardo and Shane Greenstein. (1995), p 632.
- 25- Madani, (2001).
- 26- Yeats, Alexander J. and Francis Ng. (1996).
- 27- Economist Intelligence Unit. 2003b. Costa Rica: Country Profile 2003.
- 28- Export Processing Zones (EPZs)