

ساختار حمایت و تجارت جنوب - جنوب در تولیدات صنعتی

مقدمه :

توسعه است که بعنوان سیستم جهانی ترجیحات تجاری (GSTP)^۲ معروف است که بطور جدی و فعال، از همان آغاز تشکیل (۱۹۸۶) توسط آنکتاد (UNCTAD) مورد حمایت بوده است.

گرایش اخیر سیاستها به بهبود و گسترش تجارت جنوب - جنوب بر مبنای این ایده متداول است که «موتور رشد» تجارت شمال - جنوب در نتیجه کاهش رشد اقتصادی و افزایش حمایت گرایی در کشورهای شمال در حال تضعیف است، ولذا تجارت جنوب - جنوب باید بعنوان منبع دیگری جهت حفظ رشد خود - اتکا در بین کشورهای در حال توسعه شمرده شود.

اقدامات کشورهای در حال توسعه جهت تحکیم همکاری اقتصادی در میان خود، به دهه ۱۹۶۰ برمی گردد. کوششهای اولیه، عمدتاً در جهت ایجاد یکپارچگی اقتصادی منطقه ای بوده است.

با اینهمه در سال ۱۹۷۶، گروه ۷۷، اصل کلی خوداتکایی جمعی^۱ را بعنوان یک استراتژی کلی توسعه تصویب کرد و بدینوسیله قلمرو همکاریها را تا سطح بین مناطق گسترش داد. یک عامل عمده در مفهوم خوداتکایی جمعی ایجاد یک طرح تجاری ترجیحی در میان کشورهای در حال

(1): General Principle of Collective Self Reliance.

(2): Global System of Trade Preferences.

یکی از ساده‌ترین راه‌های کسب مالیات بعنوان بخشی از درآمد دولت در کشورهای کمتر توسعه یافته که دارای سیستم مالیاتی عقب‌مانده و غیرکارآمی باشند، اعمال مالیات بر واردات و صادرات است.

۱۹۸۷ آغاز و بدو حدود ۷۰ کشور در آن شرکت نمودند. نخستین دور مذاکرات با یک حالت محتاطانه و اهدافی اعتدال‌گونه انجام شد و اولین اقدام، کاهش یکسری تعرفه‌ها بین ۱۰ تا ۲۰ درصد بود. لکن، این رویکرد اولیه توسط تعدادی از مقررات و تعدیلات اصلاح شد (آنکتاد، ۱۹۸۰).

مقررات عمومی، بنفع کشورهای کمتر توسعه یافته تدوین گردیده در حالی که مقررات ویژه‌ای برای تولیدات حساس، مشکلات پیش‌بینی نشده و یا مشکلات ناشی از تراز پرداختها در نظر گرفته شده است.

مذاکرات تکمیلی جهت دستیابی به تعادلی در امتیازات داده شده ضروری بنظر می‌رسد. در این ارتباط، موانع غیرتعرفه‌ای (NTBs) باید با مذاکرات مربوط به تعرفه‌ها، ارتباط نزدیک داشته باشد، همانطور که «GSTP» نباید صرفاً متکی به امتیازات تعرفه‌ای باشد. در واقع، اولین دور مذاکرات تنها به کاهش یکنواخت تعرفه‌ها و تماسها و مذاکرات پیچیده و طولانی در مورد تک تک محصولات ختم گردید. برای

در اینجا نقش مهمی برای بخش کالاهای سرمایه‌ای در نظر گرفته شده است. انتظار می‌رود که کشورهای پیشرفته‌تر در حال توسعه، تکنولوژی‌ها و تولیدات مناسبتر و احتمالاً ارزانتر را نسبت به منابع سنتی عرضه آنها در کشورهای شمال، برای کشورهای در حال توسعه فراهم آورند. با سرمایه‌گذاری در فرآیند جانشینی واردات برای کالاهای سرمایه‌ای در جنوب، بخش کالاهای سرمایه‌ای ممکن است بعنوان یک مولد و انتقال‌دهنده مهارتها و تکنولوژی در میان کشورهای در حال توسعه عمل کند. باید توجه داشت که کارایی این فرآیند جانشینی واردات در نتیجه تخصیص گرانی و فراترفتن سطوح تولید از یک حداقل مقیاس تولید، بدست می‌آید. این امر می‌تواند با افزایش تجارت جنوب-جنوب در کالاهای سرمایه‌ای تحقق پذیرد. یک سیستم جهانی ترجیحات تجاری (GSTP) در میان کشورهای در حال توسعه، می‌تواند به تجارت کالاهای سرمایه‌ای مزیتی رقابتی ببخشد.

اولین دور مذاکرات درباره سیستم جهانی ترجیحات تجاری (GSTP) در سال

اجتناب از بی اعتبار کردن امتیازات تعرفه ای، دست کم، عدم افزایش موانع غیرتعرفه ای پیشنهاد شده است.

با توجه به سیستم جهانی ترجیحات تجاری، این مقاله به حیطه و ساختار رویه های محدودکننده تجارت در کشورهای در حال توسعه در مقابل واردات محصولات صنعتی می پردازد. بخصوص، هزینه های تعرفه ای، تعرفه های ویژه^۱ و محدودیتهای کمی در منتخبی از کشورهای در حال توسعه، تحت بررسی قرار می گیرد.

عوامل تعیین کننده حمایت در کشورهای در حال توسعه:

از زمان جنگ جهانی دوم، کشورهای توسعه یافته، در چهارچوب مذاکرات تجاری چند جانبه تحت نظر گات (GATT)، به گونه ای روزافزون، تجارت فی مابین خود را از رویه های محدودکننده تجارت، -بخصوص در مورد تعرفه- رها نمودند. با اینهمه، اخیراً با گسترش محدودیتهای وارداتی، کشورهای توسعه یافته به یک نقطه عطف در سیاستهای تجاری خود رسیدند. این محدودیتهای عموماً ناشی از موانع غیرتعرفه ای جهت حمایت از تولیدات داخلی در مقابل رقابت فزاینده واردات تولیدات صنعتی از ژاپن -بالاخص- و کشورهای تازه

صنعتی شده -بالاعم- می باشد.

از سرگیری اقدامات حمایتی در کشورهای توسعه یافته، به گونه ای فزاینده توجه اقتصاددانان را به آنچه که بعنوان اقتصاد سیاسی حمایت^۲ شناخته شده، جلب نموده است.

در این ارتباط، ساختار درون -صنعتی و سطح حمایت در یک اقتصاد، بعنوان نتیجه بازی درونی نیروهای بازار در بازار سیاسی حمایت دیده می شوند. از یکطرف دست- اندرکاران این بازار گروههای ذی نفع ویژه و گروههای رأی دهنده وابسته به آنها و از طرف دیگر سیاستمداران و مسئولین اموری هستند که درصدد به حداکثر رساندن حمایت عمومی از خود در هنگام انتخابات می باشند. بررسی تجربی جهت مطالعه ساختارهای حمایتی درون -صنعتی رایج در کشورهای توسعه یافته بیانگر آن است که صنایع رقیب واردات -که دارای عدم مزیت نسبی هستند- احتمالاً حمایت بیشتری را دریافت می کنند.

دلایل متعددی در تأیید این موضوع وجود دارد که ساختار درون -صنعتی و میزان حمایت رایج در کشورهای در حال توسعه تنها از طریق مدل بازار سیاسی نمی تواند توضیح داده شود. می توان اهم این دلایل را بشرح ذیل بیان داشت: اولاً، این حقیقت قبل از هر

(1): Specific Tariffs

(2): Political Economy of Protection.

چیزی به تفاوت اساسی بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه از نظر فشارهایی که توسط طرفداران سیاستهای حمایتی^۱ انجام گیرد، نسبت داده می شود.

حمایتگرانی جدید سالهای اخیر در کشورهای توسعه یافته اساساً ماهیتی تدافعی دارد. از جنگ جهانی دوم به بعد، کشورهای در حال توسعه، موانع حمایتی را پیرامون بازارهای داخلی اشان، جهت برپایی صنایع تولیدی - که تا آن زمان توسعه نیافته بودند - ایجاد کردند.

این استراتژی صنعتی شدن مبتنی بر جانشینی واردات می توانست در مورد صنایع نوزاد^۲ دارای توجیه باشد. این نوع از حمایت بسادگی می تواند به عنوان حمایتی با ماهیت تهاجمی تلقی گردد. البته صحیح نیست گفته شود که امروزه هیچکدام از نیروهای تدافعی در بخشهای حمایت شده جانشین واردات (در کشورهای در حال توسعه) وجود ندارند. بعد از رشد قابل قبول تولیدات صنعتی در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، توسعه بیشتر صنایع سبک بدلیل محدود بودن بازار داخلی بخصوص در کشورهای در حال توسعه کوچکتر - با موانعی مواجه شد. این امر تجدیدنظر در استراتژی صنعتی را ضروری ساخت. در بعضی از کشورهای در حال

توسعه هم به تقاضای سطح بالاتری از حمایت و هم به نظامی با حمایت بیشتر از کالاهای طبق استاندارد جواب گفته شد (حال چه این امر با سطح بالاتری از حمایت در مورد مواد واسطه ای و سرمایه ای همراه بوده باشد یا نه). حمایت از تولیدات کالاهای استاندارد شده به معنی وسعت بخشیدن استراتژی جانشینی واردات به دومین مرحله آن بود، خط مشی ای که از نظر اقتصادی فقط برای کشورهای بزرگتر - از نقطه نظر صرفه جوئی های مقیاس تولید که از مشخصه های مهم فرآیند تولید این نوع کالاهاست - ممکن می باشد.

تعداد روزافزون تری از کشورهای در حال توسعه بویژه کوچکترها در صد بوده اند که استراتژی صنعتی شدن مبتنی بر توسعه صادرات را در پیش گیرند. مع هذا، در بیشتر موارد تا بحال این تغییر خط مشی ناقص بوده است. تولیدات صنعتی برای بازار داخلی هنوز به تولید در تحت شرایط جانشینی واردات^۳، ادامه می دهند، در حالیکه تبعیضات ذاتی علیه صادرات، توسط سوبسیدها و واردات بدون عوارض گمرکی کالاهای واسطه ای و سرمایه ای کاهش یافته است.

(1): Protectionist .

(2): Infant Industry

(3): Import - Substitution Conditions



دو شاخص جهت سنجش تأثیر محدودیت‌های کمی (QR) بر واردات کشورهای در حال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرند:

الف - شاخص فراوانی ساده که نمایانگر فراوانی یک محدودیت کمی ویژه در میان کل تعرفه‌های یک طبقه تولیدی معین است.

ب - شاخص پوششی که با محدودیت آشکار شاخص فراوانی همراه است، یعنی هیچ اطلاعی را دربارهٔ حجم یا ارزش تجاری واردات که در واقع تحت تأثیر یک محدودیت کمی است، ارائه نمی‌دهد.

حمایت برای فعالیتهای صنعتی را فراهم آورند. وقتی استراتژی توسعه صنعتی بطور آشکار تعیین شده باشد مجموعه‌ای از تدابیر مربوط به کنترل‌های تجاری نیز معمولاً جزء لاینفکی از آن را تشکیل می‌دهند.

ثالثاً، برخلاف کشورهای توسعه یافته، درآمدهای حاصل از تعرفه، دربرگیرنده جزء مهمی از درآمدهای عمومی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه می‌باشد. در سطوح پایین‌تر توسعه یافتگی، اعمال مالیات بر واردات و صادرات عموماً ساده‌ترین راه کسب مالیات توسط سیستم اخذ مالیات در نظامهای مالیاتی عقب مانده و یا غیرکارا- است. بنابراین حکومتها، در چنین کشورهایی ممکن است یک خط مشی تجاری ویژه را فقط برای اهداف درآمدی یا حداقل با توجه کمتر به عواقب اقتصادی تدابیر مداخله تجاری تعقیب نمایند.

رابعاً، دولت‌ها در کشورهای در حال توسعه، اغلب سطح تجارت را به لحاظ یکی از دلایل استراتژیک، سیاسی،

بطور کلی در دوران بعد از جنگ جهانی دوم سیاستهای حمایتی در کشورهای در حال توسعه گرایش به قوی‌تر شدن، فراگیرتر گشتن، و متنوع‌تر شدن داشته‌اند. وقتی یک بازار داخلی حمایت شده بوجود می‌آید از همان ابتدا، گروههایی بوجود می‌آیند که در طول زمان منافع اشان وابسته به تداوم این سیاست‌های حمایتی است. بنابراین اگر از عمر سیاست‌های حمایتی به اندازه کافی گذشته باشد، یک سیاست ابتدا تهاجمی در این زمینه می‌تواند به سمت یک سیاست تدافعی تغییر جهت دهد.

ثانیاً، چه بسا در یک کشور در حال توسعه، اعمال تدابیر محدودکننده واردات جهت سازگاری با یک کسری هشداردهندهٔ تراز پرداختها - بخصوص از طریق کاهش واردات کالاهای غیرضروری یا لوکس - اساس آنچه را که بعداً سیاست تفصیلی گسترش توسعه صنعتی خواهد گشت، پایه گذاری کند. البته این امر در ابتدا منظر نبود ولی کنترل‌های تجاری باقیمانده تا

ایدئولوژیکی و اقتصادی کاهش می‌دهند. «مباحث به اصطلاح غیراقتصادی برای حمایت»^۱ بدون شک تنها ویژه کشورهای درحال توسعه نمی‌باشد. اما در واقع برخی از این سیاستها برای رفع مشکلات آنها موثر است. برای مثال، بسیاری از کشورهای درحال توسعه بدنبال افزایش خودکفایی جهت کاهش وابستگی خارجی بوده و هستند تا اثر شوکهای خارجی را بر اقتصاد داخلی به حداقل برسانند و به توسعه تکنولوژی بومی فرصت بیشتری دهند و یا با توجه به اهداف بیشتر ایدئولوژیکی تا حدودی در صدد فاصله گرفتن از اقتصاد جهانی باشند. بعلاوه تولید در بخشهای معینی ممکن است با حمایت بیشتری در چهارچوب یک استراتژی ملی مواد غذایی همراه باشد (مانند تولید داخلی انواع کود شیمیایی یا ماشین آلات کشاورزی). همین مورد درباره صنایعی که درگیر تولید کالاهای نظامی به منظور دفاع ملی هستند، نیز مصداق دارد.

سرانجام و بطور عموم در کشورهای در حال توسعه، کاهش مصرف کالاهای تجملی از طریق اعمال مالیات بر مصرف یا برقراری موانع وارداتی و یا هر دو متداول است. محرک این اقدامات اغلب ناشی از

وضعیت تراز پرداختها می‌باشد، البته معمولاً زمینه‌های ایدئولوژیکی یا مذهبی نیز در این موارد دارای نقش هستند بطوری که مالیاتهای سنگین بر دخانیات و نوشابه‌های الکلی دلیلی بر این مدعاست.

در مجموع، ملاحظات فوق نشان می‌دهند که زمینه‌های حمایتی در کشورهای درحال توسعه متفاوت از چنین زمینه‌هایی در کشورهای توسعه یافته است. در حقیقت بحث‌هایی که به طرفداری از حمایت در کشورهای در حال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد حتی می‌تواند با زمینه‌های موردنظر ناسازگار باشد.

اندازه‌گیری «کنترل‌های تجاری»^۲

کنترل‌های تجاری عموماً بر مبنای نوع تدبیر اتخاذ شده مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرند، طبقه‌بندیهای مختلفی توسط سازمانهای بین‌المللی و برای هدفهای تحلیلی مورد استفاده قرار می‌گیرند و همه آنها به آسانی قابل مقایسه با یکدیگر نیستند. در این بررسی، طبقه‌بندی طراحی شده توسط «سیستم اطلاعات تجاری»^۳ آنکتاد مورد استفاده قرار خواهد گرفت که در آن ۲۲ نوع کنترل تجاری عمده - که هم واردات و هم

(1): Non - Economic Arguments For Protection.

(2): Trade Control Measures (TCMS)

(3): Trade Information System

صادرات را در برمی‌گیرد- تمیز داده شده است.

در این مقاله، تنها بخشی از آشکارترین محدودیتهای تجاری که در سیستم اطلاعات تجاری آنکتاد وجود دارد، مورد بررسی قرار خواهد گرفت که این خود به معنی بررسی گروه هزینه‌های تعرفه‌ای و محدودیتهای کمی می‌باشد.^۱ این گروه‌ها شامل تدابیری هستند که در زیر مشخص شده است.

در ابتدا، میانگین عوارض تعرفه‌ای بر اساس ارزش کالا^۲ برای واردات تولیدات صنعتی مورد محاسبه قرار می‌گیرند. دو نوع اصلی از تعرفه‌های وارداتی وجود دارند؛ نوع اول، نرخ تعرفه بر مبنای ارزش کالا است که قیمت واردات را در بازار داخلی به میزان نرخ تعرفه که معمولاً بعنوان یک درصد ثابت از قیمت واردات است، بالا می‌برد. نوع دوم، نرخ تعرفه ویژه‌ای است که همان اثر نرخ تعرفه بر مبنای ارزش کالا را داراست، اما بصورت نرخ ثابتی برای هر واحد فیزیکی از واردات اخذ می‌گردد.

در اکثر کشورها، هر دو نوع تعرفه

وارداتی مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین در برخی از کشورها، تعرفه‌ها حتی متشکل از دو جزء است، یعنی یک تعرفه ویژه که معمولاً به نرخ تعرفه بر مبنای ارزش کالا اضافه می‌شود. تمام گروههای کالائی که تحت تأثیر یک نرخ تعرفه ویژه قرار دارند با مشمول هر دو نوع تعرفه بر حسب ارزش نرخ تعرفه ویژه می‌شوند از محاسبه میانگین مستثاء می‌گردند، این نوع از تعرفه‌ها با روش اندازه‌گیری بکار برده شده در مورد محدودیت‌های کمی (QRS)^۳ بررسی می‌شوند که در زیر توضیح داده شده‌اند.

موقعی که میانگین تعرفه ناموزون و تعرفه ناموزون شده با واردات^۴ مورد محاسبه قرار می‌گیرند، شرایط کاملاً شناخته شده‌ای باید رعایت شود. در استفاده از میانگین ناموزون تعرفه‌ها، یک وزن مساوی به همه اقلام تعرفه داده می‌شود، ترجیح داده می‌شود که میانگین‌ها بر حسب ترکیب تولیدات خود کشور یا ارزش افزوده، موزون گردند. اما این امر عملاً ممکن نیست که علت آن فقدان آمار و اطلاعات در چنین سطح خردی

(۱): در میان سایر کنترل‌های تجاری دیگر، «سیستم اطلاعات تجاری» برای هر کشور، هزینه‌های تعرفه و محدودیتهای کمی را در سطح مجموعه‌ای از تعرفه‌های کالائی طبق طرح طبقه‌بندی شده نامانکلا تور تعرفه بروکسل (The CCCN Code)، فراهم می‌کند، در همین سطح غیرکلی سیستم مذکور اقلام زیادی را در برمی‌گیرد که تنها برای محصولات کارخانه‌ای در هر کشور بین ۱۶۰۰ تا ۷۷۰۰ کالا را شامل می‌شود.

(2): Ad Valorem Tariff Charges.

(3): Quantitative Restrictions (QR.)

(4): Unweighted Average Tariff (UAT) & Import - Weighted Average Tariff (IWAT)

— هر چه سطح توسعه اقتصادی کمتر باشد، متوسط زیانهای بهره‌وری کشور از طریق بازار جهانی بیشتر خواهد شد و از اینرو احتیاج برای تعرفه حمایتی بیشتر احساس می‌گردد.

دومین شاخص جوابگوی محدودیت آشکار شاخص فراوانی است، که هیچ اطلاعاتی دربارهٔ حجم یا ارزش وارداتی که واقعاً تحت تأثیر یک محدودیت کمی قرار می‌گیرند را، ارائه نمی‌دهد. موقعی که همه اقلام تعرفه تحت یک محدودیت کمی، با جریان تجاری^۲ مربوطه اش [حجم و ارزش] مرتبط شود یک شاخص پوششی^۳ بدست می‌آید که آن درصدی از واردات یک گروه کالائی معین را که تحت پوشش محدودیت کمی قرار می‌گیرند مشخص می‌سازد.

میانگین موزون تعرفه‌ها و شاخصهای پوششی تنها موقعی بطور کامل می‌تواند مورد محاسبه قرار گیرد که آمار واردات طبقه بندی استاندارد تجارت بین الملل در سطح ۴ و ۵ رقمی در دست باشد تا امکان انطباق نزدیک طبقه بندیهای شورای همکاریهای گمرکی (CCCN) و طبقه بندی استاندارد تجارت بین الملل (SITC) فراهم باشد. چنین شرطی اساساً تعداد کشورهایایی را که در آن میانگین های موزون می‌تواند مورد

(برحسب تعرفه) است. شق دیگر موزون کردن، توسط ترکیب واردات کشور نیز امکان پذیر است، اما برآوردهائی با تورش نقصانی در بر دارد. در این روش بطور ضمنی به نرخهای تعرفه بالا، و زندهای کوچک و به نرخهای تعرفه پایین، و زندهای بزرگی داده می‌شود، چرا که تعرفه های بالا عموماً در ارتباط با واردات کمتری می‌باشند و برعکس.

دو شاخص جهت سنجش تأثیر محدودیتهای کمی بر تجارت وارداتی کشورهای در حال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد:

اولین آن شاخص فراوانی ساده^۱ است که نمایانگر فراوانی موارد یک محدودیت کمی خاص در میان کل تعرفه‌های یک گروه کالائی معین می‌باشد. این شاخص بعنوان درصدی بیان می‌شود که سهم کل تعرفه‌هایی که در یک گروه کالائی معین از یک محدودیت کمی متأثر می‌شوند را به دست می‌دهد.

(1): A Simple Frequency Index.

(2): Trade Flow

(3): A Coverage Index.

محاسبه قرار گیرد، کاهش می‌دهد. تدابیر مذکور اساساً توصیف‌گر میانگین میزان نرخهای تعرفه و فراوانی موارد آنها و میزان تجارتی است که تحت پوشش محدودیت‌های کمی قرار می‌گیرد. این تدابیر در چنین صورتی هیچ اطلاعاتی درباره

منتخبی از تعرفه‌ها و محدودیت‌های کمی در نظر گرفته شده در سیستم اطلاعاتی کنترل‌های تجاری آنکتاد (TCMIS)

(a) هزینه تعرفه‌ای

I - حقوق و عوارض گمرکی

II - عوارض مالی

(b) محدودیت‌های کمی

I - محدودیت اعطای مجوز

a - مجوز استثنائی برای کالاهایی که معمولاً "مصنوع اعلام شده‌اند"

b - مجوزی که مربوط به کالاهای معین می‌شود و در صورتی که شرایط اداره مربوطه را دارا باشد، اعطا می‌گردد.

c - مجوزی که مربوط به کالاهای معین می‌شود و به اقتضای مورد خصاص تک به تک اعطا می‌گردد.

d - مجوزی که مشروط به خرید کالاهای داخلی است.

e - مجوزی که برای واردات از کشورهای طرف تجاری تعیین شده.

f - مجوزی که مشروط به وجود تانس مالی از خارج است.

II - سهمیه‌ها

a - سهمیه‌های کالائی

b - سهمیه‌های کشوری

c - سهمیه‌های تعرفه‌ای

d - سهمیه‌های مرتبط با عملکرد صادرات

e - سهمیه‌های فصلی

f - سهمیه‌هایی که در جای دیگر ذکر شده است.

- a - ممنوعیت کلی
- b - ممنوعیت فصلی (محصولات کشاورزی)
- c - ممنوعیت موقتی
- d - ممنوعیت با استثنائی برای کشورهای منتخب
- e - ممنوعیت برای هدف‌های تجاری
- f - ممنوعیت برای مناطق مخصوص کشورهای واردکننده
- g - ممنوعیت واردات از کشورهایی معین^۱

تجزیه و تحلیل تجربی

- (I) کالاهای مصرفی بی دوام
- (II) نوشیدنی‌ها و دخانیات
- (III) کالاهای مصرفی بادوام
- (IV) کالاهای واسطه‌ای
- (V) کالاهای سرمایه‌ای

برای روشنتر شدن بحث دو سطح کلی از اطلاعات آماری تشخیص داده می‌شود: اول، آنکه کل تجارت تولیدات صنعتی، بعنوان مجموعه‌ای مرکب از همه تولیدات (مشمول در بخش اصلی ۳ طبقه‌بندی صنعتی استاندارد بین‌المللی ISIC) تعریف می‌شود. بنابراین، کالاهای قابل تجارت برحسب منشأ صنعتی خود تقسیم‌بندی می‌شوند.

ثانیاً، کل تجارت محصولات صنعتی به ۵ بخش طبقه‌بندی می‌شود که این طبقه‌بندی براساس ماهیت و کاربرد نهایی تولیدات صورت می‌گیرد تا یک گروه‌بندی از فعالیت‌هایی که دارای مفهوم اقتصادی هستند بدست آید. این طبقه‌بندی پنج‌گانه عبارت است از:

متغیرهای زیر در تجزیه و تحلیل رگرسیون سراسری کشورها مورد استفاده قرار خواهد گرفت تا تفاوت در میزان تعرفه‌ها در هر کشور مفهوم‌گردد. ابتدا سطح توسعه‌یافتگی که بطور تقریب بوسیله تولید ناخالص ملی سرانه^۱ بیان می‌شود بعنوان عاملی در نظر گرفته می‌شود که به دو طریق در افزایش تعرفه‌های حمایتی اثر می‌گذارد:

(الف) هر چه سطح توسعه اقتصادی کمتر باشد، متوسط عدم مزیت بهره‌وری کشور در قیاس با بازار جهانی بیشتر خواهد شد و از اینرو احتیاج بیشتری برای اعمال تعرفه‌های حمایتی احساس می‌گردد.

(1): Gross National Product Per Capita

تعرفه‌های بالا در آسیا بیشتر جنبه حمایت از صنایع داخلی دارند و در افریقا بیشتر بعنوان ابزاری در جهت افزایش درآمد دولت بکار می‌روند.

صرفه جوئی‌های ناشی از مقیاس می‌گردد و اگر حمایت کافی از تولیدات صنعتی انجام گیرد، تعرفه‌ها بطور نسبی بالا خواهد بود تا کشور قادر باشد اختلاف قیمت بیشتر با رقبای خارجی را جبران کند. بعلاوه اقتصادهای کوچکتر، از مزایای حمایت طبیعی به شکل هزینه‌های بالای حمل و نقل داخلی برخوردار نمی‌باشند. این مسئله دوباره حمایت تعرفه‌ای بیشتری را می‌طلبد، بنابراین در این زمینه، انتظار می‌رود متغیر جمعیت در معادله رگرسیون ضریب منفی داشته باشد.

همچنین بوسیله تجزیه و تحلیل رگرسیون سراسری کشورها، ما آزمون خواهیم کرد که آیا میانگین سطوح تعرفه برای ۵ گروه اصلی از تولیدات صنعتی - که قبلاً ذکر گردید - بطور معنی داری با یکدیگر تفاوت دارند یا نه؟

نرخهای حمایت اسمی

هزینه‌های تعرفه‌ای مورد بررسی در این بخش شامل حقوق و عوارض گمرکی و مالی بر واردات است که قبلاً ذکر گردید. بعنوان تعرفه‌های وارداتی، هیچ اختلافی بین حقوق و عوارض گمرکی و مالی وجود ندارد. با اینهمه، در تعدادی از کشورها، هر دو نوع

(ب) هر چه توسعه اقتصادی کمتر باشد، زیرساخت مالی و اداری کشور ضعیف‌تر خواهد بود و تعرفه‌ها بعنوان یک منبع درآمد دولت اهمیت بیشتری خواهند داشت. علامت مورد انتظار برای هر دو مورد فوق در معادله رگرسیون منفی است.

ثالثاً، متغیر جمعیت، اندازه بازار داخلی یک کشور را تعیین می‌کند. تأثیر این متغیر نیز بر سطح تعرفه‌ها می‌تواند دوگانه باشد، اما در این حالت، چنین تأثیری در دو جهت متضاد عمل می‌کند: از یکطرف، بزرگ بودن اندازه بازار داخلی، کشور را قادر می‌سازد تا به مدت طولانی تری به استراتژی جانشینی واردات یا حرکت به سمت مرحله دوم آن، ادامه دهد، در حالی که کشورهای کوچکتر زودتر با محدودیتهای بازارهای داخلی شان برخورد پیدا می‌کنند. از اینرو کشورهای بزرگتر توانایی تقبل سطح حمایتی بالا تری را برای دوره‌ای طولانی‌تر دارند و همچنین نسبت به کشورهای کوچکتر بهتر می‌توانند از تولیدات داخلی کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای (مولد) حمایت کنند. با توجه به این استدلال، رابطه مورد انتظار بین حمایت تعرفه‌ای و اندازه بازار داخلی مثبت می‌باشد. از طرف دیگر یک بازار داخلی با اندازه کوچکتر بندرت باعث تحقق

حقوق و عوارض گمرکی و عوارض مالی بر واردات اعمال می‌شود. در چینین مواردی، هر دو نوع حقوق و عوارض گمرکی و عوارض مالی به هم اضافه شده و تنها بعنوان یک تعرفه وارداتی نسبت به آن عمل می‌شود.

کل تولید کالاهاى صنعتی: (کارخانه‌ای)

ابتدا اجازه دهید به برآوردهای تعرفه حمایتی اسمی برای کل بخش تولید کالاهاى صنعتی - که در جدول ۱ ارائه شده است - توجه نمایم. در اولین نگاه، شواهد حاکی از آن است که این شکل از حمایت در هر کشور بطور قابل ملاحظه‌ای تفاوت می‌کند (حال خواه بعنوان میانگین ناموزون و یا موزون تعرفه‌ها اندازه‌گیری شده باشند). همانطور که انتظار می‌رفت میانگین موزون نرخهای تعرفه وارداتی معمولاً کمتر می‌باشد بجز در کشورهای جماهیر عربی لیبی، موریس، نیجر، سومالی، عربستان سعودی و اندونزی.

عربستان سعودی و سنگاپور پایین‌ترین میانگین ناموزون تعرفه‌های حمایتی اسمی را به ترتیب بانرخهای ۲/۶ و ۰/۵ درصد و پاکستان، بنگلادش و هندوستان بالاترین میانگین را با نرخهای ۷۳ تا ۸۰ درصد دارا می‌باشند. نکته جالب توجه آنکه میانگین‌های نسبتاً بالائی برای تعرفه‌ها در تعدادی از کشورهای افریقایی وجود دارد. در این کشورها، بخصوص هم حقوق و عوارض گمرکی و هم عوارض مالی بر واردات اعمال می‌شود.

البته تعبیر و توجیه چنین سطوح بالائی از تعرفه‌ها مشکل می‌باشد. آیا آنها عمدتاً ابزاری برای به حداکثر رساندن درآمد دولت هستند یا حمایتی برای تولیدکنندگان داخلی؟ نرخهای تعرفه بالا در به حداکثر رساندن درآمد تنها وقتی می‌توانند مؤثر باشند که تقاضا جایگزین نزدیکی نداشته باشد و بی‌کشش باشد. از آنجا که بخش‌های مربوط به تولیدات صنعتی در کشورهای بزرگتر آسیائی، پیشرفته‌تر و متنوع‌تر از چنین بخش‌هایی در کشورهای کوچکتر افریقایی می‌باشند معقول‌تر است که تعرفه‌های بالا در آسیا را عمدتاً به عنوان حمایت‌های تعرفه‌ای محض مدنظر قرار دهیم، در حالیکه در کشورهای افریقایی از تعرفه‌های بالا در درجه اول به عنوان ابزاری جهت به حداکثر رساندن درآمد استفاده می‌شود.

این برداشت با این یافته که در تعدادی از کشورهای افریقایی، میانگین موزون تعرفه‌ها نزدیک و یا حتی بیش از میانگین ناموزون تعرفه‌ها می‌باشند تأیید می‌شود. این کشورها عبارتند از: جماهیر عربی لیبی، تانزانیا، اتیوپی، غنا، کنیا، لیبیریا، موریس، نیجر، سومالی و توگو.

شناخت بهتر از این موضوع را موقعی می‌توان بدست آورد که حمایت تعرفه‌ای برای گروههای مختلف کالائی در بخش بعدی مورد بررسی قرار گیرد.

جملول شماره (۱): میانگین ناموزون و موزون نرخهای تعرفه بر مبنای ارزش برای کل بخش تولیدات صنعتی در منتخبی از کشورهای در حال توسعه.

کشور	(۱) میانگین ناموزون (UAT)	(۲) میانگین موزون (IWAT)	کشور	(۱) میانگین ناموزون (UAT)	(۲) میانگین موزون (IWAT)
الجزایر	۲۵/۵	۱۰/۴	توگو	۱۲/۵	۱۳/۸
جم‌الجمیر عربی لیبی	۱۶/۱	۱۹/۲	جمهوری متحده آفریقای جنوبی	۲۲/۵	۱۳/۶
مراکش	۵۷/۲	۴۲/۹	مکزیک	۲۵/۴	۲۰/۹
سودان	۵۲/۵	۳۳/۴	باراگوئه	۱۱/۶	۹/۵
تونس	۲۹/۷	۲۸/۷	باهاما	۲۰/۲	د.ن
مصر	۵۸/۳	۲۹/۱	هائیتی	۳۲/۱	د.ن
بوروئندی	۳۳/۵	د.ن	قمرس	۲۰/۰	۱۸/۵
زئیر	۲۲/۷	د.ن	جمهوری اسلامی ایران	۲۴/۰	د.ن
اتیوپی	۳۴/۳	۲۱/۳	عمان سعودی	۲/۶	۳/۰
کامبوجا	۱۷/۲	د.ن	جمهوری عربی سوره	۱۸/۲	۱۳/۸
غنا	۴۲/۳	۲۲/۷	بنگلادش	۸۰/۱	۵۱/۷
گینه	۷۹/۲	د.ن	سريلانكا	۲۱/۲	۲۶/۰
ساحل عاج	۴۱/۲	د.ن	هندوستان	۷۳/۰	د.ن
کوبا	۴۵/۰	۴۳/۵	اندونزی	۳۲/۹	۲۶/۵
لمبیریا	۲۸/۸	۲۷/۰	جمهوری کره	۳۴/۲	۲۴/۶
موریتانی	۵۸/۸	د.ن	مالزی	۱۶/۸	۱۲/۳
مورس	۲۴/۰	۵۰/۲	نیپال	۲۸/۰	د.ن
نیجر	۱۸/۳	۲۲/۰	پاکستان	۸۱/۱	د.ن
نیجریه	۳۲/۷	۲۳/۳	فیلیپین	۳۲/۳	۲۳/۴
رواندا	۲۵/۱	د.ن	سنگاپور	۰/۵	۰/۲
سیرالئون	۳۰/۲	د.ن	تایلند	۳۲/۸	۲۴/۷
سومالی	۳۴/۹	۲۹/۴	بوکلاوی	۱۳/۰	د.ن
زیمبابوه	۱۱/۹	د.ن			

میانگین ناموزون تعرفه

(1) UAT: Unweighted Average Tariff

میانگین تعرفه وزن دار شده بر حسب واردات.

(2) IWAT: Import - Weighted Average Tariff

د.ن. : در دست نیست



جدول شماره (۲): عوامل تعیین کننده سطح حمایت اسمی برای بخش تولیدات صنعتی در کشورهای در حال توسعه^۱

(آماره ۱ در برانتزها درج شده است)

متغیر واسطه	مقدار ثابت	تولید ناخالص ملی براسه	جمعیت	تعداد کشورها	R ^۲	F
IAT	۷۵/۳۷	-۷/۶۲	۳/۳۲	۲۵	-۰/۳۳	۱۰/۱۲
اساسیون موزون تعرفه‌ها	(۲/۶۱)	(-۳/۳۵)	(۲/۰۹)			

(۱): تعداد کشورهای در حال توسعه مورد مطالعه در این مقاله ۴۵ کشور است که اسامی آنها در جدول (۱) ارائه شده است.

مقایسه با کشورهای کوچکتر - علی رغم تأثیر کاهنده اندازه بزرگ بازار داخلی بر تعرفه‌ها در نتیجه صرفه‌جویی ناشی از مقیاس تولید و هزینه‌های نسبتاً بالای حمل و نقل - بهتر می‌تواند تقبل شود. گروه‌هایی که منافعیشان وابسته به وجود حمایت است در کشورهای بزرگتر به روشنی بیشتر از کشورهای کوچکتر رشد می‌کنند. نتایج رگرسیون در مورد میانگین موزون تعرفه‌های وارداتی (IWAT) بعنوان متغیر وابسته در اینجا ارائه نمی‌گردد. البته رابطه برقرار شده در این مورد نیز معتبر است ولی متغیرها تا اندازه‌ای ضعیف تر عمل می‌کنند.

درصد تغییرات میانگین نرخهای تعرفه که در اینجا قابل توضیح می‌باشد، تقریباً پایین است.

انتظارات در مورد سطوحی [دامنه‌هایی که توسط معادلات بدست آمده] توضیح داده می‌شود، با توجه به اینکه تنها تعرفه‌های

این موضوع ما را به اولین سری از تجزیه و تحلیل‌های رگرسیونی هدایت می‌کند تا بررسی کنیم که تا چه حدودی این تغییرات در سطح حمایت‌های تعرفه‌ای اسمی بین کشورها ناشی از تفاوت مشخص بین سطوح توسعه اقتصادی و اندازه بازار داخلی می‌باشد. نتیجه تحلیلها در جدول (۲) بطور خلاصه ارائه شده است و تأییدکننده آن است که کشورهای با سطح پایین‌تری از توسعه اقتصادی و با اندازه بزرگتری از بازار داخلی، دارای بخشهای تولیدی صنعتی با بیشترین میزان حمایت می‌باشد.

واضح است که تولید ناخالص ملی سرانه بیشترین تأثیر را دارد. ضریب مثبت برای متغیر جمعیت تردیدی درباره اثر غالب این متغیر بر بالا بودن تعرفه در کشورهای در حال توسعه نمی‌گذارد. این موضوع از این استدلال حمایت می‌کند که نرخهای تعرفه بالا در کشورهای در حال توسعه بزرگتر در

از آنجا که علی‌رغم اعمال تعرفه‌های حمایتی، منافع ناشی از تولید کالاهای مصرفی وارداتی بیشتر از کالاهای سرمایه‌ای است، لذا کشورهای در حال توسعه تمایل چندانی به ایجاد صنایع تولید کالاهای سرمایه‌ای از خود نشان نمی‌دهند و در نتیجه جهت واردات این کالاهای همچنان به کشورهای شمال وابسته خواهند بود.

نشان دهندهٔ اتکاء زیاد کشورهای در حال توسعه به واردات کالاهای بادوام و سرمایه‌ای می‌باشد. چنین موردی بخصوص دربارهٔ کشورهایی که در جدول (۱) ارائه شده‌اند، و میانگین‌های موزون تعرفه‌های (IWT) آنها در مقایسه با میانگین ناموزون تعرفه‌هایشان (UAT) بیشتر است، صدق می‌کند.

ثانیاً، همانطور که در شرح عوامل تعیین‌کنندهٔ حمایت در کشورهای در حال توسعه ذکر شد می‌توان انتظار داشت که متوسط نرخهای تعرفه برای نوشیدنی‌ها [چای، قهوه، کاکائو] و دخانیات اختلاف چشمگیری را در میان کشورها نمایان سازد. دامنه این اختلاف به گونه‌ای است که از صفر در سنگاپور و گامبیا تا بیش از ۱۵۰ درصد در مصر، ۵۵۰ درصد در سودان و بین ۱۵۰ تا ۲۰۰ درصد در مراکش، گینه، موریس، سومالی، بنگلادش، هند و پاکستان در تغییر می‌باشد.

نرخ تعرفه صفر و نرخهای تعرفه خیلی پائین ضرورتاً بدان معنا نیستند که واردات نوشیدنی‌ها و دخانیات آزاد می‌باشد. برعکس، همانطور که در بخش بعدی نشان

اسمی برای اندازه‌گیری حمایت بکار رفته‌اند می‌باید در حد متوسط باشد، چرا که بدلیل کمبودهای آماری تنها دو عامل تعیین‌کنندهٔ حمایت در کشورهای در حال توسعه می‌توانستند بکار گرفته شوند که این نیز در میزان توضیح نتایج بدست آمده مؤثر است.

طبقه‌بندی پنج بخشی:

در جدول (۳) برآورد تعرفه‌های حمایتی اسمی برای پنج زیر گروه از واردات کالاهای کارخانه‌ای در کشورهای مورد مطالعه خلاصه شده است. قبل از اینکه تفاوت تعرفه‌های حمایتی بین گروههای کالائی، مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد، دو موضوع باید خاطر نشان گردد:

اولاً، با توجه به اختلافات مشهود بین سطوح ناموزون و موزون تعرفه‌ها، قابل ذکر است که میانگین ناموزون تعرفه‌ها عموماً در مورد کالاهای بی دوام مصرفی، از میانگین موزون تعرفه‌ها بیشتر است، در حالی که عکس آن در مورد کالاهای مصرفی بادوام و سرمایه‌ای صادق می‌باشد. این امر

داده خواهد شد، نوشیدنی‌ها و دخانیات اغلب کاملاً مشمول نرخهای ویژه تعرفه و محدودیتهای کمی هستند. بهرحال، باید توجه داشت که برآوردهای ما شامل اکثر مالیاتهای ویژه برنوشیدنی‌ها و دخانیات نمی‌شود، زیرا این مالیاتها صرفاً بعنوان ابزار محدودکننده تجارت محسوب نمی‌شوند. باید توجه داشت گروه کالائی II را بعلمت تأثیرات متغیر و نامعقول، در تجزیه و تحلیل بعدی خود حذف نموده ایم.

تفاوتهای موجود بین سطوح تعرفه هر گروه کالائی بطور آشکار توسط نتایج رگرسیون ارائه شده در جدول (۴) بدست می‌آید. با فرض یک ضریب مشترک برای متغیرها در ۴ گروه کالائی باقیمانده و تعیین متغیرهای مجازی^۱ برای سه گروه کالائی (از چهار گروه)، تأثیرات متفاوت هر گروه کالائی توسط ضریب متغیر مجازی مربوطه در مقایسه با ارزش ضریب ثابت (عرض از مبدأ)^۲ - که مقرف تأثیر گروه کالائی است که برای آن هیچ متغیر مجازی تعیین نشده است - آشکار می‌گردد. بنابراین، رگرسیون جدول (۴) بیانگر آن است که با تعیین سطح توسعه اقتصادی و اندازه بازار داخلی، میانگین

سطوح تعرفه برای گروه‌های کالائی I و III بطور معنی داری از یکدیگر متفاوت نیستند. همچنین اختلاف معنی داری بین سطوح میانگین تعرفه برای گروه‌های کالائی IV و V وجود ندارد.

در مقابل، سطوح میانگین تعرفه برای گروه‌های کالائی IV و V نشان می‌دهند که بطور معنی داری پایین‌تر از میانگین تعرفه برای گروه‌های کالائی I و III می‌باشند. بطور متوسط، تعرفه‌ها برای گروه کالائی IV، حدود ۲۰ درصد و برای گروه کالائی V حدود ۳۰ درصد پایین‌تر از چنین تعرفه‌هایی برای گروه‌های I و III می‌باشند. علاوه بر این، نتایج مندرج در جدول (۴)، بیانگر آن است که سطح کلی توضیح^۳ و با معنی بودن دو متغیر توضیح دهنده، هرگاه تفاوت تأثیرات گروه کالائی در مقایسه با یک میانگین کلی برای همه تولیدات صنعتی در نظر گرفته شود، بهبود می‌یابد.

در نتیجه، ساختار حمایت اسمی، در کشورهای در حال توسعه بطور آشکار با ویژگی تمایز بین کالاهای مصرفی و سرمایه‌ای مشخص می‌گردد. در نهایت کالاهای مصرفی بی دوام اساساً از بیشترین

(1): Dummy Variables.

(2): Intercept Value

(3): Level of Explanation منظور میزانی است که معادله بدست آمده میزان تغییر در متغیر وابسته را بازگو می‌کند.

جدول شماره (۳): میانگین ناموزون و موزون تعرفه‌ها بر حسب ارزش برای گروههای عمده تولیدات صنعتی درمنتخبی از کشورهای درحال توسعه.

کشور	I		II		III		IV		V		گروه کالاشی
	(1) UAT	(2) IWA1	IWA1	IIA1	IWA1	IIA1	IWA1	UIA1	IWA1	UIA1	
الجزایر	۵۱/۷	۲۱/۳	۸۳/۵	۲۶/۰	۲۸/۹	۲۷/۰	۱۶/۳	۹/۳	۶/۶	۶/۰	
جماهر عربی لیبی	۲۶/۱	۲۳/۳	۵۰/۰	۱/۳	۲۴/۹	۳۲/۱	۱۱/۱	۱۵/۳	۱۱/۲	۱۲/۸	
مراکش	۹۸/۲	۹۴/۲	۱۶۴/۵	۱۹۸/۱	۸۱/۹	۶۶/۹	۴۵/۵	۴۰/۳	۳۲/۷	۳۷/۲	
سودان	۸۰/۳	۶۴/۸	۵۵۸/۵	۶۰/۹	۹۰/۶	۱۱۴/۰	۳۸/۶	۲۰/۹	۳۱/۸	۲۷/۴	
تونس	۵۲/۵	۳۰/۶	۷۴/۰	۲۳/۹	۶۱/۶	۹۵/۱	۲۱/۸	۲۸/۴	۱۶/۵	۲۰/۲	
مصر	۹۲/۲	۵۵/۵	۱۵۰/۱/۳	۱۱۳/۶	۹۳/۵	۱۰۸/۳	۳۵/۳	۲۷/۵	۱۸/۲	۲۵/۸	
سوروندی	۵۸/۷	د.ن	۱۱۵/۵	د.ن	۵۸/۹	د.ن	۲۵/۱	د.ن	۲۵/۲	د.ن	
زئیر	۳۸/۰	د.ن	۱۰۸/۹	د.ن	۲۸/۲	د.ن	۲۲/۶	د.ن	۱۲/۰	د.ن	
اتسویی	۵۲/۷	۴۲/۵	۵۵/۰	۳۳/۷	۳۲/۰	۵۱/۴	۳۲/۸	۱۸/۲	۱۶/۹	۳۶/۳	
کامبیا	۲۲/۵	د.ن	-	-	۳۰/۰	د.ن	۱۵/۶	د.ن	۱۳/۲	د.ن	
فنا	۶۵/۵	۵۱/۶	۱۱۰/۰	۱۱۴/۶	۷۲/۶	۷۳/۴	۳۹/۶	۳۴/۵	۳۴/۷	۳۰/۸	
کینه	۱۲۱/۲	د.ن	۱۷۶/۵	د.ن	۱۱۴/۶	د.ن	۶۵/۴	د.ن	۵۹/۱	د.ن	
ساحل عاج	۵۳/۳	د.ن	۵۹/۶	د.ن	۵۰/۸	د.ن	۲۱/۳	د.ن	۲۸/۳	د.ن	
کینا	۶۳/۷	۵۳/۷	۹۹/۳	۱۰۴/۰	۵۹/۸	۹۹/۰	۴۱/۶	۳۲/۵	۲۹/۱	۳۰/۷	
لیبریا	۴۲/۲	۳۱/۸	۵۳/۲	۶۰/۸	۳۹/۲	۲۹/۵	۲۱/۷	۲۸/۳	۱۹/۶	۱۸/۱	
موریتانی	۷۷/۹	د.ن	۱۰۲/۹	د.ن	۷۰/۰	د.ن	۵۶/۰	د.ن	۴۳/۰	د.ن	
موریتانی	۶۴/۷	۱۹/۸	۱۸۴/۸	۲۳۳/۷	۱۰۰/۸	۱۵۹/۴	۲۶/۰	۳۴/۸	۴۵/۲	۷۵/۵	
ساجر	۲۵/۸	۱۷/۲	۳۳/۰	۴۱/۵	۲۱/۹	۳۱/۵	۱۷/۲	۲۲/۶	۱۲/۰	۲۰/۸	
سیچریه	۲۸/۱	۴۲/۰	۱۰۲/۶	-/۰	۴۸/۴	۳۷/۰	۳۰/۷	۲۵/۲	۲۰/۵	۱۸/۴	
روآندا	۴۴/۸	د.ن	۹۶/۳	د.ن	۳۵/۳	د.ن	۲۱/۱	د.ن	۱۳/۱	د.ن	
سیرالئون	۴۲/۸	د.ن	۵۱/۱	د.ن	۴۲/۵	د.ن	۲۴/۸	د.ن	۱۹/۴	د.ن	
سومالی	۵۰/۳	۴۵/۵	۱۸۹/۰	۲۹۸/۵	۲۴/۲	۶۲/۶	۲۸/۷	۲۶/۰	۱۷/۴	۹/۲	



گروه کالایسی										کشور
V		IV		III		II		I		
IWAT	UAT	IWAT	UAT	IWAT	UAT	IWAT	UAT	(۲) IWAT	(۱) UAT	
د.ن	۶/۹	د.ن	۹/۵	د.ن	۲۱/۲	د.ن	۲۸/۰	د.ن	۲۲/۱	زمبابوه
۶/۷	۶/۵	۱۳/۰	۱۵/۹	۱۱/۱	۱۹/۰	۲۸/۲	۱۹/۶	۱۶/۶	۱۸/۰	توگو
۱۴/۲	۱۴/۲	۹/۷	۲۱/۲	۲۷/۴	۱۸/۱	۹۸/۵	۸۷/۵	۲۲/۷	۲۲/۲	جمهوری سحده تانزانیایا
۲۰/۹	۱۷/۸	۱۷/۹	۲۱/۸	۶۲/۵	۶۰/۷	۵۳/۹	۵۳/۱	۵۰/۵	۵۴/۵	مکریک
۵/۶	۶/۶	۹/۹	۱۱/۸	۱۲/۲	۱۲/۱	۱۲/۱	۱۳/۸	۱۶/۱	۱۴/۶	باراکوته
د.ن	۳۱/۲	د.ن	۳۰/۸	د.ن	۳۷/۰	د.ن	۲۲/۶	د.ن	۲۷/۰	ساحاما
د.ن	۱۵/۳	د.ن	۳۳/۶	د.ن	۲۸/۶	د.ن	۲۶/۵	د.ن	۲۱/۲	هائیتی
۱۷/۰	۱۲/۲	۱۱/۵	۱۱/۸	۳۶/۶	۲۹/۲	۲۲/۷	۳۱/۵	۲۷/۰	۲۱/۹	تونس
د.ن	۱۲/۳	د.ن	۱۹/۶	د.ن	۲۵/۲	د.ن	۷۰/۲	د.ن	۲۲/۶	جمهوری اسلامی ایران
۲/۲	۱/۲	۲/۷	۲/۴	۳/۰	۳/۵	۳/۹	۲/۸	۳/۸	۲/۸	ترستان سعودی
۱۴/۷	۱۳/۵	۱۱/۴	۱۲/۲	۱۹/۶	۳۱/۱	۹۷/۲	۱۰۱/۹	۲۰/۲	۲۹/۵	جمهوری عربی سوریه
۵۴/۸	۵۶/۳	۳۵/۲	۶۹/۲	۷۶/۹	۹۳/۰	۳۱۰/۶	۱۵۹/۷	۵۲/۰	۱۴۰/۶	سنگلادش
۲۰/۶	۲۰/۵	۲۵/۳	۳۲/۴	۳۹/۹	۵۹/۵	۳۱۳/۳	۲۷۱/۲	۲۵/۹	۷۲/۷	سريلانکا
د.ن	۵۷/۷	د.ن	۷۱/۲	د.ن	۷۶/۹	د.ن	۱۶۸/۱	د.ن	۹۲/۶	هندوستان
۴۰/۷	۲۲/۷	۲۰/۵	۲۸/۰	۷۶/۰	۵۲/۷	۵۸/۱	۵۵/۲	۲۵/۱	۵۲/۲	اندونزی
۱۸/۰	۲۰/۶	۲۷/۷	۳۰/۹	۴۸/۷	۶۰/۹	۱۲۹/۹	۱۳۲/۸	۳۹/۰	۵۲/۷	جمهوری کره
۱۲/۷	۹/۷	۹/۳	۱۴/۸	۳۳/۷	۳۳/۲	۲۶/۵	۲۲/۹	۱۸/۹	۲۲/۲	مالزی
د.ن	۱۴/۴	د.ن	۱۸/۳	د.ن	۷۶/۰	د.ن	۱۵۳/۵	د.ن	۲۸/۳	نپال
د.ن	۴۵/۷	د.ن	۸۰/۱	د.ن	۱۲۶/۶	د.ن	۱۷۶/۹	د.ن	۱۱۵/۰	پاکستان
۲۲/۲	۲۰/۳	۲۲/۶	۲۸/۶	۳۳/۰	۲۶/۸	۵۰/۰	۴۸/۶	۳۰/۵	۵۲/۱	فلسپین
۰/۰	۰/۲	۰/۳	۰/۱	۰/۰	۱/۷	۰/۰	۰/۰	۰/۷	۱/۳	سنگاپور
۲۰/۵	۱۷/۸	۱۹/۸	۲۷/۹	۷۵/۲	۲۹/۷	۵۲/۲	۵۵/۲	۳۵/۸	۶۰/۱	سالمند
د.ن	۱۳/۸	د.ن	۱۱/۵	د.ن	۱۷/۲	د.ن	۲۱/۱	د.ن	۱۶/۱	سوکلاوی

(1): UAT: میانگین ناموزون تعرفه ها در دست نیست

(2): IWAT: میانگین تعرفه ها و وزن دار شده بر حسب واردات

جدول شماره (۴): عوامل تعیین کننده سطح حمایت اسمی برای بخش تولیدات صنعتی در کشورهای در حال توسعه.

(اعداد داخل پرانتز آماره ۴ هستند)

آماره ۱	ضریب تخصیص R ²	تعداد کشورها	جمعیت	تولید نا- خالص ملی سرانه	D _۵	D _۴	D _۳	ضریب ثابت	متغیر وابسته
۲۶/۸۲	۰/۴۴	۱۸۰	۳/۵۸	۸/۰۱	۲۹/۶۲	۲۲/۵۶	۱/۱۷	۹۲/۸۷	(الف) UAI
			(۳/۶۳)	(۵/۶۸)	(۶/۹۵)	(۵/۳۱)	(۰/۲۷)	(۹/۰۷)	

الف: بجز گروه کالائی II
D_۳ و D_۴ و D_۵: متغیرهای مجازی

تعرفه‌های حمایتی اسمی هنوز کمترین انگیزه را برای صنایع کالاهای سرمایه‌ای ایجاد می‌کرد. در واقع، با توجه به تعرفه‌های حمایتی مؤثر، این انگیزه در بین بسیاری از کشورهای در حال توسعه کاملاً ضعیف و یا حتی منفی بوده است. یک توضیح آشکار این وضعیت آن است که گروه‌های دارای منافع در صنایع کالاهای مصرفی بطور موفقیت آمیزی در مقابل یک ساختار حمایتی متعادل‌تر از خود مقاومت نشان می‌دهند.

نتیجه چنین ساختار حمایتی آن است که از یکطرف واردات کالاهای سرمایه‌ای مورد تشویق قرار می‌گیرد، و از طرف دیگر انگیزه اندکی برای تولید داخلی چنین کالاهایی وجود دارد و یا در برخی از موارد، اصلاً انگیزه‌ای برای این امر وجود ندارد. در نتیجه، وابستگی به کشورهای شمال بعنوان عرضه‌کنندگان کالاهای سرمایه‌ای، توسط خط‌مشی حمایتی خود کشورهای در حال توسعه، دائمی شده است.

حمایت و کالاهای واسطه‌ای، ماشین‌آلات و سایر کالاهای مولد از کمترین میزان حمایت برخوردار می‌گردند. بسیاری از مطالعات کشوری، این ساختار حمایتی ویژه را در کشورهای در حال توسعه آشکار می‌سازد.

این وضعیت بخصوص به اولین یا ساده‌ترین مرحله جاننشینی واردات مرتبط می‌گردد. این تجزیه و تحلیل، همچنین بیانگر آن است که گرچه بسیاری از کشورهای در حال توسعه، بتدریج به دومین مرحله جاننشینی واردات - صرف‌نظر از اینکه با اولین مرحله از سیاست توسعه صادرات همراه باشد یا خیر - گام نهاده‌اند، مع‌هذا این پیشرفت هنوز منجر به تعدیل کلی ساختار حمایتی نشده است. چنین تعدیلی می‌تواند مورد انتظار باشد، چرا که با توجه به پیشرفت صنعتی شدن، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای می‌باید از سطوح حمایتی نسبتاً بالاتری برخوردار گردند.

با این همه در اوایل دهه ۱۹۸۰، ساختار