

سیاست راهبردی (استراتژیک) تجاری و خلق مزیت در کشوری در حال توسعه

سید حسین میر جلیلی

(دکترای اقتصاد، عضو هیات علمی پژوهشکده اقتصاد- پژوهشگاه علوم انسانی)

روند و به پله‌های بالاتر نردبان رسیده و از صدور صرفاً محصولات اولیه مبتنی بر مزیت طبیعی نجات یابند.

سیاست‌های مداخله گرایانه مبتنی بر نظریه راهبردی تجاری برای خلق مزیت در موفقیت اقتصادی آسیای شرقی نقش تعیین کننده داشته است. ویژگی مرکزی این سیاست‌ها، هدف‌گیری صنایع راهبردی برای کمک ویژه بر منای پتانسیل مشاهده شده آن‌ها برای رشد اقتصادی، تحول تکنولوژیکی سریع و رقابت پذیری بین المللی بوده است. صنعتی شدن، معطوف به صادرات بوده و کنترل‌های وارداتی همراه با سایر شکل‌های کمک صنعتی لازم استفاده شده است. موفقیت چشمگیر آسیای شرقی شاهدهی است بر این که سیاست‌های صنعتی برای توسعه صنایع هدف‌گیری شده عملاً کار می‌کند.

برخی اقتصاددانان انتخاب برندگان را مشکل می‌دانند ولی باید توجه داشت که انتخاب برندگان دقیقاً آن چیزی است که کشورهایمانند: ژاپن، کره، تایوان و برزیل انجام داده‌اند. توسعه صنایع High-Tech و توسعه صادرات این قبیل صنایع در کشورهای در حال توسعه یاد شده با موفقیت انجام شده است.

بازار خارجی محصولات این صنایع نیز غیر رقابتی بوده است. (۱) در این فصل ابتدا "خلق مزیت" به عنوان فرایند کاربرد سیاست راهبردی تجاری برای کشورهای در حال توسعه مطرح می‌شود. پس از آن ابزارهای حمایتی برای خلق مزیت معرفی شده و در پایان، تجربه کره جنوبی در این زمینه ارایه می‌شود.

۲- خلق مزیت

مزیت نسبی ریکاردویی "ایستا" است و از سیاست اقتصادی تاثیر نمی‌پذیرد و از آنجا که فرض می‌شود بازدهی ثابت به مقیاس تولید وجود دارد، از این رو موجودی عوامل و فن شناختی، برون‌زا در نظر گرفته می‌شود. در روایت نئوکلاسیک مزیت نسبی (نظریه هکچر- اوهلین) تفاوت در هزینه‌های نسبی از تفاوت در موجودی عوامل ناشی می‌شود نه از تفاوت در فن شناختی موجود. در نظریه هکچر- اوهلین تفاوت در عرضه عوامل تولید به عنوان منبع مزیت نسبی است و الگوهای تجاری را شکل می‌دهد. بحث تعرفه بهینه استثنایی است که نظریه هکچر-

این مقاله، ضمن مروری بر مفهوم سیاست راهبردی (استراتژیک) تجاری در متون ذی ربط، تجربه برخی کشورها از جمله کره جنوبی در استفاده از سیاست صنعتی و خلق مزیت های رقابتی را به بحث گذاشته است.

۱- مقدمه

سیاست راهبردی تجاری، سیاست تجاری در شرایط الیگوبولی و در محصولات دارای فن شناختی پیشرفته است. کشورهای پیشرفته (ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا و ژاپن) سه بازیگر اصلی سیاست‌های راهبردی تجاری بوده‌اند. برای اجرای این سیاست، دولت در تجارت مداخله می‌کند و با انتخاب صنایع راهبردی، از طریق ابزارهای این سیاست به حمایت از صنایع منتخب صادراتی برای توسعه صادرات می‌پردازد.

کشورهای در حال توسعه در بازارهای محصولات در شرایط انحصار چند جانبه و در محصولات دارای فن شناختی پیشرفته (High-Tech) سهم اندکی دارند، عمدتاً محصولات اولیه صادر می‌کنند و تجارت‌شان به طور عمده مبتنی بر مزیت نسبی طبیعی است. این کشورها می‌توانند سیاست راهبردی تجاری را به کار ببرند و براساس نگرش نظریه جدید تجارت، صادرات خود را توسعه دهند.

در این مقاله خلق مزیت به عنوان فرآیند کاربرد نظریه سیاست راهبردی تجاری برای کشورهای در حال توسعه تبیین می‌شود. بر طبق ادبیات اقتصاد

توسعه، کشورها در پله‌های مختلف نردبان مزیت قرار دارند. پله اول نردبان، تولید و صدور محصولات اولیه و پله آخر نردبان، تولید و صدور محصولات دانش بر است. کشورهای در حال توسعه یافته در پله آخر قرار دارند. سیاست راهبردی تجاری نیز مربوط به سیاست تجاری برای محصولات High-Tech و در شرایط الیگوبولی است. از این رو کشورهای در حال توسعه باید همانند سیاست راهبردی تجاری، به انتخاب صنایع راهبردی خود بپردازند. معیارهای انتخاب نیز طبق شرایط کشورهای در حال توسعه تغییر خواهد کرد. پس از انتخاب چند صنعت، با حمایت از آن‌ها به خلق مزیت در آن محصولات پرداخته و از نردبان مزیت بالا



اولهین می‌پذیرد. به عبارت دیگر مداخله دولت را در موارد استثنایی قبول دارد. (۲)

در عمل مشاهده می‌کنیم که برخی کشورها موفق به تغییر مزیت نسبی‌شان شده‌اند (مانند بهرهای آسیا، ترکیب صادرات کشورهای ایالات متحده، ژاپن و اروپا به دلیل رهبری تکنولوژیک آن‌ها است) و نه موجودی عوامل تولید سنتی) و نظریه چرخه زندگی محصول بر همین اساس الگوهای تجاری را تفسیر می‌کند. اگر انتقال فن‌شناختی به قدر کافی آهسته باشد که فاصله فن‌شناختی تعیین‌کننده جریان‌های تجاری باشد، حمایت دولت از گسترش فن‌شناختی نقش تعیین‌کننده در تغییر مزیت نسبی یک کشور دارد. (۳)

با وجود بازدهی فراینده پویا، تولید در حجم زیاد محصول در سال جاری منجر به کاهش هزینه‌ها در سال بعد خواهد شد که ناشی از ارزش یادگیری و تجربه است. مزایای یادگیری موقتی می‌تواند منجر به مزیت دراز مدت شود. از سوی دیگر ساختار غیررقابیتی تجارت بین‌الملل دلالت بر آن دارد که تولیدکنندگان می‌توانند فروش خود را با کاهش دادن قیمت‌ها، افزایش دهند و وجود بازارهای تقسیم شده باعث می‌شود تصمیم‌گیری در مورد میزان عرضه محصول یا قیمت در هر بازار با بازار دیگر تفاوت داشته باشد.

به دلیل آنکه قیمت کالای رقابیتی ناقص، بالای هزینه‌نهایی است، تجارت سبب فروش محصول به طور سودآور می‌شود. در چنین ساختاری، فشار رقابیتی خود یک دلیل برای تجارت است. (۴)

سیاست راهبردی تجاری و صنعتی، نوعی سیاست مداخله‌گرایی به صورت "هدف‌گیری هماهنگ" است که در آن یک صنعت، یک بنگاه یا کالای مشخصی از طریق یک برنامه منسجم مورد حمایت قرار می‌گیرد تا توانایی لازم برای ورود به بازار صادراتی را پیدا کند.

سیاست راهبردی تجاری به دنبال کاهش دادن هزینه‌نهایی بنگاه داخلی از طریق:

- اعطای یارانه به صادرات هدف‌گیری شده.

- اعطای یارانه به تحقیق و توسعه در یک صنعت.

- اعطای اعتبارات ترجیحی و ضمانت صادرات است.

روش‌های یاد شده با کاهش دادن هزینه‌نهایی بنگاه، باعث می‌شود منحنی واکنش بنگاه دریافت‌کننده یارانه به بیرون منتقل شود. در این صورت تعادل جدید کورنو در سطح بالاتری از محصول برای بنگاه داخلی در تعادل جدید به موقعیتی جابه‌جا می‌شود که معادل راه حل استاکبرگ باشد و بتواند به عنوان

نمودار ۱. نردبان مزیت نسبی



Source: Gerald Meier (1995), Leading Issues in Economic Development, p.158

رهبر در غیاب دریافت حمایت، عمل کند. با توجه به اینکه کشورهای در حال توسعه در بازارهای الیگوپولی جهانی و محصولات High-Tech بازیگران مهمی نیستند، لذا می‌توانند از طرق دیگری به کاهش هزینه‌های تولید خود پرداخته و برای خود مزیت "خلق" کنند.

تفاوت‌های تکنولوژیکی میان کشورها توضیحی از درجه بالای تخصص یافتن است. بسیاری از کالاهای صادراتی ژاپن، آلمان و ایالات متحده در ردیف فن‌شناختی پیشرفته (High-Tech) قرار دارد که به خاطر حجم زیاد R&D انجام شده توسط آن صنعت یا تعداد زیاد دانشمندان و مهندسان شاغل در آن صنعت می‌باشد. هر یک از سه اقتصاد بزرگ ژاپن، آلمان، و ایالات متحده اکنون بالغ بر حدود ۵٪ صادرات دارای فن‌شناختی پیشرفته جهان را دارند و درجه بالایی از تخصص یافتن در این صادرات را حائز شده‌اند. (۵)

خلق مزیت توسط تفاوت‌های فن‌شناختی ناشی از ماهیت دانش است که یک عامل مولد می‌باشد. دانش یک نهاد نسل بعدی R&D می‌باشد. به همین لحاظ نهادهایی که تولیدکننده فن‌شناختی جدید هستند می‌توانند به طور مداوم مزیت جدید برای خود ایجاد نمایند. این موضوع در مورد فن‌شناختی پیشرفته (High-Tech) مصداق بارز دارد. در واقع فن‌شناختی در حال حاضر یک نهاد برای تولید نسل بعدی فن‌شناختی است. (۶)

البته تجارت مبتنی بر تفاوت‌های فن‌شناختی با تجارت مبتنی بر موجودی عوامل تولید، مانع‌الجمع (۷) نیستند و با یکدیگر همزیستی دارند. فن‌شناختی به عنوان یک منبع بالقوه مزیت که از موجودی دانش هر کشور ناشی می‌شود می‌تواند با جریان عوامل تولید منتقل شود و بر موجودی عوامل تولیدی (کار و سرمایه) کشورهای دیگر بیافزاید. از این رو این دو منبع قابل جمع با یکدیگرند.

کشورهای در حال توسعه موفق، با انتقال فن‌شناختی از کشورهای پیشرفته و بهبود آن توانسته‌اند در ایجاد تفاوت فن‌شناختی تا اندازه‌ای موفقیت به دست آورند. از مزایای عقب ماندگی آن است که از حاصل پیشرفت فن‌شناختی در کشورهای صنعتی، بهره‌برداری می‌کنند. باز بودن اقتصاد این انتقال را تسهیل می‌کند و تجارت، پیشرفت فن‌شناختی را شتاب می‌بخشد و انتشار فن‌شناختی از کشورهای نوآور به کشورهای کمتر توسعه یافته را تسریع می‌کند.

۳- خلق مزیت و مزیت نسبی طبیعی

کشورها ابتدا کالاهایی صادر می‌کنند که در آن مزیت نسبی طبیعی دارند.

صادرات کالاهای متکی بر منابع طبیعی (نفت، محصولات کشاورزی، کلوخه‌های معدنی) و محصولات متکی به نیروی کار غیر ماهر (مانند: منسوجات) از این دسته‌اند.

با خلق مزیت، کشورها اقدام به صادرات محصولات متکی به نیروی کار نیمه ماهر و ماهر (مانند: الکترونیک) و محصولات سرمایه‌بر (ماشین‌آلات) و نهایتاً محصولات دانش‌بر (کامپیوتر، تجهیزات روبات، فن‌شناختی اطلاعات، نیمه‌هادی‌ها، هوش مصنوعی و بیوفن‌شناختی) می‌نمایند.

برای خلق مزیت در محصولات متمایز و خلق مزیت در فن‌شناختی تولید قابل اختصاص می‌توان از طریق سرمایه‌گذاری در سرمایه‌انسانی و فیزیکی و تحقیق و توسعه بدان دست یافت. صنایع دانش‌بر و سرمایه‌بر غالباً در شرایط رقابت ناقص و در معرض صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس هستند.

وقتی کشورهای پیشرو صنعتی به مراحل بالاتر دست یافتند، مراحل پایین‌تر می‌تواند توسط کشورهای بعدی اشغال شود و پا جای پای آن‌ها بگذارند. همان‌طور که کره و تایوان پا جای پای ژاپن گذاشتند و ببرهای نسل دوم جا پای ببرهای نسل اول در آسیا گذاشتند. (۸)

البته باید توجه داشت که نردبان مزیت نسبی، دتر مینیستیکی و مسیر محتوم نیست.

۴- ویژگی‌های کشورهای در حال توسعه

ویژگی‌های کشورهای در حال توسعه مویده آن است که خلق مزیت کاربرد مناسب نظریه برای کشورهای در حال توسعه است. مهم‌ترین ویژگی‌های کشورهای در حال توسعه عبارتند از:

۱-۴- اندازه کوچک: هر چند تعداد اندکی از کشورهای توسعه‌نیافته دارای جمعیت زیادی هستند، بسیاری از آن‌ها جمعیت کمی دارند و تولید ناخالص ملی آن‌ها نسبت به کشورهای پیشرفته، کوچک است. حتی کشورهای در حال توسعه‌های مانند برزیل، تولید ناخالص ملی‌اش تنها حدود ۵ درصد تولید ناخالص ملی آمریکا یا اروپاست.

اندازه کوچک بازارهای داخلی مانع بهره‌برداری از صرفه‌های مقیاس در بازار داخلی می‌شود و باعث می‌شود بحث حمایت وارداتی به عنوان توسعه صادرات، نامناسب شود.

اندازه کوچک، توانایی دولت‌های کشورهای در حال توسعه برای بازیگر بودن در بازی‌های راهبردی را کاهش می‌دهد. زیرا کشورهای کوچک نوعاً انبساط‌های صنایع جهانی نیستند تا تصاحب رانت‌های آن‌ها از طریق بازی‌های راهبردی آن‌طور که نقطه تمرکز سیاست راهبردی تجاری است، انجام شود. حتی اگر این‌گونه صنایع جهانی در یک کشور کوچک استقرار یافته باشند، آنگاه اندازه کوچک باعث کاهش شدید توانایی آن کشور برای عمل به عنوان نخستین اقدام‌کننده معتبر می‌شود.

بدلیل اندازه کوچک کشورهای در حال توسعه، این کشورها در مقابل تلافی خارجی بیشتر زیان می‌کنند. البته به این انتقاد چنین پاسخ داده شده است که

اندازه کوچک کشورهای در حال توسعه عملاً سبب می‌شود کشورهای بزرگتر بیشتر به آن‌ها امتیاز بدهند چون هزینه آن‌ها کوچک‌تر است و احتمال کمتری دارد که علیه آن‌ها تلافی شود. (۹)

بازار کالاهای صنعتی در اغلب کشورهای توسعه نیافته بسیار کوچک است. حتی در کشورهایی که جمعیت زیاد دارند چون جمعیت آن‌ها فقیر هستند هنوز در بخش‌های اولیه منحنی انگل می‌باشند. اندازه کوچک بر اهمیت سیاست تجاری به عنوان ابزار دست‌یابی به صرفه‌های مقیاس از طریق صادرات تأکید می‌کند.

ویژگی خاص اقتصادهای کوچک، وجود تمرکز صنعتی است که در آن تعداد اندکی شرکت بزرگ در صنایع خاصی حاکمیت (برتری) دارند. ویژگی انحصار چند جانبه برخی صنایع در کشورهای در حال توسعه با مباحث نظریه راهبردی تجاری خصوصاً برای انتخاب برندگان، تناسب دارد. شرکت‌های یاد شده نامزد مناسبی برای "هدف‌گیری" هستند.

حمایت دولت از این شرکت‌های بزرگ می‌تواند باعث نفوذ موفقیت‌آمیز در بازارهای صادراتی شود.

در عین حال کشورهای کوچک از این جهت دارای دو مزیت هستند: اول: توانایی ایجاد سیاست‌های تجاری متناسب در یک شیوه متمرکز در مورد کشورهای کوچک که اقتصاد نسبتاً ساده‌ای دارند، بیشتر از کشورهای پیشرفته بزرگ است. دوم: بنگاه‌های خارجی ممکن است خواهان اعطای امتیازات بیشتری به مذاکره‌کنندگان کوچک نسبت به کشورهای بزرگ باشند. چون امتیازات اعطایی به یک کشور کوچک هزینه زیادی ندارد.

اندازه کوچک کشورهای در حال توسعه از نظر اقتصادی دلالت بر آن دارد که بر خلق مزیت تأکید کنیم نه بر حرکت‌های راهبردی علیه رقبای خارجی چون تلافی رقیب خارجی، بار زیادی بر تأمین مالی کشوری تحمیل می‌کند که نتواند سیاست حمایتی خود را ادامه دهد. (۱۰)

۲-۴- ویژگی تکنولوژیکی صادرات: صادرات کشورهای در حال توسعه که منعکس‌کننده مزیت نسبی‌شان است، نوعاً محصولات اولیه، محصولات کاربر و منابع بر است و فن‌شناختی تولیدشان به ندرت منوط به بازدهی فزاینده به مقیاس می‌باشد. علاوه بر آن کشورهای در حال توسعه، صادرکننده کالاهای دانش‌بر نیستند. این کالاها دارای سرایت‌های دانش از فعالیت تحقیق و توسعه هستند که در ادبیات نظریه راهبردی تجاری به عنوان مهم‌ترین دلیل الزام‌کننده برای مداخله مطرح می‌شود. تالیسون (۱۹۹۲) صنعت دانش - بر را صنعتی تعریف می‌کند که دانش، منبع اصلی مزیت رقابتی برای تولیدکنندگان است که به نوبه خود سرمایه‌گذاری‌های بزرگتری در خلق دانش ایجاد می‌کند. این صنایع عبارت از: مواد شیمیایی و محصولات دارویی، ماشین‌آلات الکتریکی، تجهیزات الکترونیک، تجهیزات ارتباطات دور و ابزارهای علمی هوا - فضا است.

سهام صادرات کشورهای در حال توسعه از صنایع دانش‌بر در جهان طی سال‌های ۱۹۸۹-۱۹۸۸ تنها شش درصد از صادرات جهان بوده است. لذا با

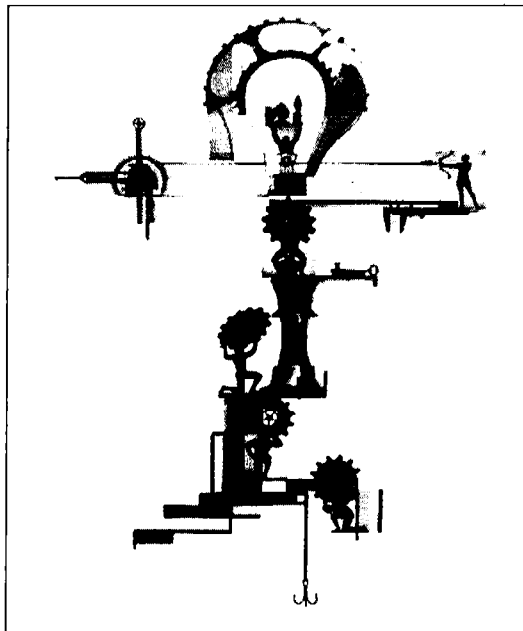
نوع مزیت	ترکیب صادرات مرحله اول	ترکیب صادرات مرحله دوم	ترکیب صادرات مرحله سوم
مزیت نسبی (صادرات از نوع ریکاردو هکجر - اوهلین)	محصولات متکی بر منابع طبیعی	محصولات کاربر غیر ماهر	
خلق مزیت (نظریه جدید تجارت)	محصولات کاربر ماهر	محصولات سرمایه‌بر	محصولات دانش‌بر

۵- صادرات صنعتی کشورهای در حال توسعه، افزایش سهم خلق مزیت

کشورهای در حال توسعه به سرعت در حال افزایش سهمشان از تجارت کالاهای صنعتی مبتنی بر خلق مزیت در محصولات سرمایه بر، مهارت بر و دانش بر هستند.

برخی کشورهای در حال توسعه طی سال های اخیر به عنوان صادرکنندگان مهم محصولات صنعتی پدیدار شده اند و از نقش سنتی شان که فراهم کننده منابع طبیعی فراوری شده و اولیه بوده اند، دور شده اند.

سهم فن شناختی پایین در صادرات صنعتی جهان^(۱۴) به طور یکنواخت در حال کاهش است و تا حد زیادی با افزایش در فن شناختی پیشرفته جایگزین می شود. با ادامه روند کنونی، فن شناختی پیشرفته و از



فن شناختی متوسط نیز بیشتر خواهد شد. در سال ۱۹۹۶ کشورهای در حال توسعه ۲۳ درصد از بازار صادرات صنعتی را داشته اند.

چهار ببر (هنگ کنگ، سنگاپور، تایوان و کره)، سه ببر جدید (اندونزی، مالزی و تایلند)، هند، چین، آرژانتین، برزیل و مکزیک صادرکنندگان صنعتی پیشتاز در حال توسعه هستند. این کشورها بالغ بر ۹۲ درصد از کل صادرات صنعت کشورهای کمتر توسعه یافته را در سال ۱۹۹۶ را داشته اند. (در مقایسه با ۷۸ درصد در سال ۱۹۸۵)^(۱۵) سه کشور بالاترین، بالغ بر ۴۳ درصد و چهار کشور بالاترین ۵۶ درصد و پنج کشور بالاترین بالغ بر ۶۵ درصد و ده کشور برتر ۸۸ درصد از صادرات را تشکیل داده اند. از این رو درجه تمرکز کشوری در صادرات صنعتی کشورهای در حال توسعه بالاست. عملکرد گروه های عمده صادرکننده از کشورهای در حال توسعه عبارتند از:

ببرها: نخستین کشورهای که توسعه صادرات مبتنی بر خلق مزیت را در پیش گرفتند ببرهای آسیایی بودند که سیاست های مداخله گرایی را در اوایل دهه ۱۹۶۰ اتخاذ کردند و نخستین موج صادرات دارای فن شناختی پایین یعنی: پوشاک، نساجی، اسباب بازی، کفش، موارد مشابه را رهبری کردند. طی دهه ۸۰ - ۱۹۷۰ آن ها ساختارهای صادراتی خود را به طرق مختلف بهبود بخشیدند و به محصولات پیچیده تر حرکت کردند. (بیمودن نردبان مزیت)

سنگاپور به سرعت از فن شناختی پایین به پتروشیمی و سپس به تولیدکننده تجهیزات و الکترونیک های تولیدی منتقل شد و به طور همزمان سطح فن شناختی آن را از خط تولید ساده به صنعت پیشرفته بهبود بخشید. طراحی و توسعه این فرآیند تحت سیطره شرکت های چند ملیتی صورت گرفت که فن شناختی به روز را به آن ها دادند و دسترسی به شبکه های جهانی شان را برای آن ها امکان پذیر کردند. این اقدامات به سنگاپور ساختار صادراتی دارای پیشرفته ترین فن شناختی در دنیای در حال توسعه را داد.

کره و تایوان دارای بیشترین عمق تکنولوژیکی در میان کشورهای در حال توسعه هستند و صادرات این دو کشور متضمن بیشترین یادگیری است که با سرمایه گذاری انبوه در مهارت های فنی و تحقیق و توسعه به دست آمده است. دو شاخص این وضعیت را به خوبی نشان می دهد:

اول: تحقیق و توسعه تامین مالی شده توسط صنعت به عنوان نسبتی از تولید ناخالص داخلی: در سال ۱۹۹۵ کره در جهان بالاترین بود (۲/۲۷). در حالی که ژاپن (۲ درصد) و آمریکا (۱/۵ درصد) و آلمان (۱/۴) و سوئد (۱/۹ درصد) و

توجه به اینکه مزیت نسبی کشورهای در حال توسعه در صنایع دانش - بر قرار ندارنده از این رو امکان انتقال سود برای آن ها بسیار محدود است.^(۱۱)

کشورهای در حال توسعه نیازمند افزایش سطح فن شناختی تولیدات خود هستند تا همان محصولات با فن شناختی بالاتر تولید شده و سپس با انجام فرآوری به ارزش افزوده بیشتری دست یابند. این به معنای خلق مزیت جدید است.

۳-۴- دوگانگی اقتصادی: ویژگی اقتصادهای توسعه نیافته، دوگانگی اقتصادی است. دوگانگی موجب عدم تقارن در سازماندهی تولید در بخش های مختلف می شود. تفاوت سازماندهی و تولید میان بخش پیشرفته و بخش سنتی، مهم ترین ویژگی کشورهای توسعه نیافته است.

یکی از الگوهایی که به تبیین دوگانگی اقتصادی پرداخته است، الگوی نیروی کار مازاد است که توسط آرتور لویس ارائه شده است. وی اقتصاد را به دو بخش: پیشرفته (سرمایه داری) و سنتی (بومی) تقسیم می کند.

مهاجرت از روستا به شهر، مادامی که برابری میان دست مزد انتظاری در مناطق شهری و دستمزد واقعی در مناطق روستایی برقرار نشود، ادامه خواهد یافت. بخش پیشرفته آن بخش از اقتصاد است که از سرمایه تجدیدپذیر استفاده می کند و برای تامین اهداف سودآوری اش نیروی کار مزدبگیر استخدام می کند. محصول تولیدی بخش مدرن برای کسب سود مجدد به فروش می رسد. بنابراین وجه تمایز بخش مدرن، استخدام نیروی کار و فروش تولید آن برای کسب سود است. بخش سنتی از سرمایه تجدیدپذیر استفاده نمی کند. نیروی کار به این معنا نامحدود خواهد بود که هر گاه بخش مدرن فرصت های شغلی بیشتری طبق میزان دستمزد های موجود ارائه کند، عده افراد مایل به کار با این میزان دستمزد بیش از میزان تقاضا خواهد بود. بنابراین منحنی عرضه نیروی کار در سطح دستمزد های جاری، بی نهایت کشش پذیر خواهد بود. طبق نظر لویس، یکی از شرایط تحقق این وضعیت آن است که دستمزد های جاری در بخش مدرن از درآمد افرادی که در بخش سنتی زندگی می کنند و مایل به انتقال به بخش مدرن هستند بیشتر باشد.^(۱۲) دوگانگی دستمزد (سطح دستمزدها در بخش مدرن نسبت به بخش سنتی بالاتر است) به خاطر وجود بازار کار جدا جدا یا تفکیک شده است. دلیل تفاوت دستمزد میان دو بخش سنتی و مدرن می تواند ناشی از تفاوت در مهارت ها، تفاوت های کیفی در نیروی کار و سودآوری فعالیت باشد. دستمزد بالاتر نشانگر بهره وری بیشتر نیروی کار در بخش روستایی به اضافه مقداری بیشتر - برای کارگران غیر ماهر معمولاً حدود ۵۰ درصد بیش از درآمد بخش سنتی - است.

دوگانگی تکنولوژیکی که توسط هیگینز مطرح شده است عنوان می کند که در کشورهای در حال توسعه، کالاها با دو نوع فن شناختی تولید می شوند. به عبارت دیگر محتوای فن شناختی کالاها با یکدیگر تفاوت دارد. تفاوت فن شناختی منجر به تفاوت سرمایه بری، تفاوت دانش بری تولید، تفاوت بهره وری نیروی کار، تفاوت ارزش افزوده و سودآوری میان دو بخش دارای محتوای فن شناختی متفاوت می شود.^(۱۳)

بنابراین در بخش مدرن از اقتصادهای دو گانه کشورهای در حال توسعه، شرایط و معیارهای خلق مزیت قرار دارد.

سوئیس (۱/۸ درصد) و تایوان (یک درصد) بود. لذا تایوان در دنیای در حال توسعه، دوم بود (مساوی بریتانیا و جلوتر از دانمارک، کانادا، اسرائیل، هلند، اتریش و ایتالیا)

دوم: دانش آموزان سطح سوم که در رشته‌های فنی (علوم، ریاضیات، محاسبه و مهندسی) به عنوان درصدی از جمعیت ثبت نام کردند: کره بالاترین در جهان بود (۱/۵۵). پس از آن تایوان (۱/۹۰ درصد)، سپس آلمان (۰/۸۸ درصد)، اسپانیا (۰/۸۲ درصد)، اسرائیل (۰/۷۴) و آمریکا (۰/۷۲ درصد) بوده است. سایر کشورهای در حال توسعه دنبال تر بودند. سنگاپور در تامین مالی تحقیق و توسعه صنعت، سوم است (۰/۶۹ درصد).

چین در ثبت نام فنی سطح سوم، در رتبه سوم قرار داد (۰/۶۷ درصد). پس از آن سنگاپور (۰/۵۶ درصد) قرار دارد.

ببرهای جدید: مالزی، اندونزی و تایلند بیشتر صادرات دارای فن شناختی پیشرفته "ساده" (دانش - برهای ساده) از کشورهای در حال توسعه را انجام می دهند. آن‌ها سیاست خلق مزیت را یک دهه یا دو دهه بعد از بیره آغاز کردند. مداخله دولت به منظور خلق مزیت ابتدا در محصولات ساده و سپس در محصولات پیچیده صورت گرفت. مالزی در ابتدا صادر کننده مواد خام (قلع و کائوچو) بود، ولی با اتخاذ سیاست خلق مزیت به اوج خط تولید نیمه‌هادی در بالاترین سطح آن دست یافت و سپس به تولید محصولات الکترونیکی و الکترونیکی پرداخت. بدین ترتیب ساختار صادراتی دانش - بر مالزی شکل گرفت. (تامین مالی تحقیق و توسعه صنعت ۰/۷ درصد بود). شرکت‌های چند ملیتی در تسهیلات آموزشی نیمه هادی‌ها در مالزی سرمایه گذاری کردند. تایلند در رتبه بعدی و اندونزی که دیرتر از همه به این گروه پیوسته است، دارای پایین ترین محتوای فن شناختی در سبد صادراتی اش است. (ثبت نام فنی معادل ۰/۱۳ درصد و تامین مالی تحقیق و توسعه صنعت ۰/۰۴ درصد است.)

چین و هند (غول‌ها): چین و هند دارای تاریخ طولانی حمایت از استراتژی جایگزینی واردات هستند. اوج گیری صادرات چین توسط تولیدات کاربر در مناطق اقتصادی ویژه و بانویروی کار با سواد، منضبط، مولد و ارزان صورت گرفت. ساختار صادراتی چین تحت سیطره فن شناختی پایین است و ثبت نام فنی معادل ۰/۱۳ درصد و پایه فن شناختی صنعت (تحقیق و توسعه صنعت) معادل ۰/۱۱ درصد است. هند نیز دارای فن شناختی پایین، ساختار صادراتی راکد، سطوح مهارت معتدل (بی سوادی بالا و ثبت نام فنی سطح سوم به میزان ۰/۱۲ درصد) و تحقیق و توسعه پایین صنعت معادل ۰/۱۴ درصد است.

امریکای لاتین: صادرات مکزیکی از منطقه تجارت آزاد امریکایی شمالی (فتا) منتفع گردید. سهم امریکای لاتین در صادرات صنعتی با مکزیکی و بدون مکزیکی تفاوت قابل توجهی دارد و این نشانگر اهمیت مکزیکی خصوصاً در محصولات دارای فن شناختی پیشرفته است. تحقیق و توسعه صنعت در آرژانتین معادل ۰/۰۵ و در برزیل ۰/۰۸ درصد تولید ناخالص داخلی است. (۱۶)

۶- مداخله دولت و خلق مزیت در آسیای شرقی

به استثنای هنگ کنگ، مداخله دولت نقش مهمی در اقتصادهای آسیای شرقی داشته است. با درجات مختلفی، اقتصادهای آسیای شرقی موانع تعرفه‌ای

و غیر تعرفه‌ای قابل ملاحظه ای طی دوره‌های رشد سریع اولیه شان حفظ کردند. طی مرحله رشد سریع دهه ۱۹۵۰ و دهه ۱۹۶۰، ژاپن نرخ‌های تعرفه بالایی داشت. نرخ‌های اسمی تعرفه کره به طور متوسط تقریباً ۴۰ درصد در اواسط دهه ۱۹۶۰، ۲۱ درصد در آغاز دهه ۱۹۸۰ و حدود ۱۲ درصد در آغاز دهه ۱۹۹۰ بود. سطوح مشابه تعرفه برای تایوان ۳۵ درصد و ۳۱ درصد و ۱۰ درصد بوده است. موانع قابل ملاحظه غیر تعرفه‌ای نیز حفظ شده‌اند، هر چند بعداً کاهش یافته‌اند. به عنوان مثال در ژاپن تقریباً ۶۰ درصد از تمامی واردات مشروط به سهمیه‌های رسمی در ۱۹۶۰ بودند اما این محدودیت‌ها بعداً به طور چشمگیری کاهش یافتند. در کره ۴۰ درصد اقلام واردات در ۱۹۷۳ یا ممنوع بودند یا محدود شدند. در ۱۹۸۱ این نسبت کاهش یافت ولی هنوز در حد ۲۵ درصد بالا ماند.

اقتصادهای آسیای شرقی جهت حمایت از صنایع منتخب با درجات مختلفی سیاست‌های صنعتی اتخاذ کردند. به عنوان مثال در دوره اولیه پس از جنگ، ژاپن صنعت فولاد، کشتی سازی، زغال سنگ، نیرو و صنایع کود شیمیایی را هدف گرفت. نهاده‌های این صنایع می توانست بدون پرداخت عوارض وارد شود و بنگاه‌ها در این بخش‌ها از وام‌های ترجیحی بانک‌های دولتی استفاده کردند. در دهه ۱۹۵۰ صنعت اتومبیل و صنعت کامپیوتر هدف گیری شد. در دهه ۱۹۷۰، دولت ژاپن به ارتقای توسعه بخش‌های معین مانند: تلویزیون با کیفیت بالا و فن شناختی کامپیوتر تداوم بخشید.

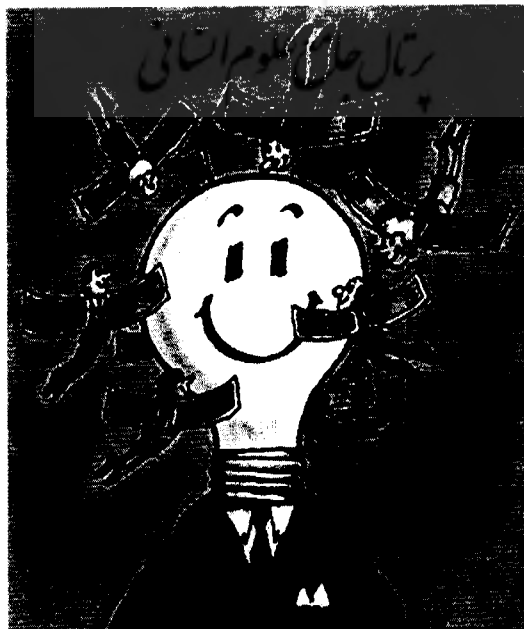
در اواخر دهه ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ دولت کره صنایع نو پا را هدف گرفت، نوعاً با حمایت از ایجاد شرکت‌های در مقیاس بزرگ که انحصارهای موقتی ایجاد می کرد. مثال‌های آن شامل: سیمان، کود شیمیایی و پالایش نفت در اوایل دهه ۱۹۶۰، فولاد و پتروشیمی در اواخر دهه ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ و کشتی سازی، کالاهای سرمایه‌ای و اقلام مصرفی با دوام در اواسط تا اواخر دهه ۱۹۷۰ است.

از اوایل دهه ۱۹۸۰ تایوان از صنایع "راهبردی" معینی، حمایت ترجیحی نمود. در آسیای شرقی انگیزه‌های زبان آور موانع وارداتی جهت تولید تنها برای بازارهای داخلی حمایت شده به وسیله توسعه صادرات از طریق دسترسی به اعتبار سهمیه بندی شده، معافیت‌های مالیاتی و سایر اقدامات ترجیحی برای صادر کنندگان، اجتناب شده است. همچنین حمایت دولت از بنگاه‌ها بر طبق موفقیت شان در بازارهای جهانی، اعطا شد.

موارد استثنای ورود آزاد یا اعطای یارانه به واردات، در واقع نهاده برای

بخش صادرات فراهم می کرد که بخش واردات را به رغم موانع تجاری به طور چشمگیر باز کرد. با متنوع شدن بخش صادرات دامنه کالاهای وارد شده نیز افزایش یافت. به عنوان مثال در کره تعداد اقلام وارداتی مصوب به طور خودکار از ۸۰۰ در اواخر دهه ۱۹۶۰ به ۵۶۰۰ در اوایل دهه ۱۹۸۰ و تقریباً ۱۰ هزار در اوایل دهه ۱۹۹۰ افزایش داد. همچنان که بخش صادرات در اوج رونق بود همچنان هم نهاده‌های وارداتی و کالاهای واسطه‌ای رشد کرد. این توضیح می دهد که چرا نسبت واردات ^{GDP} در اقتصادهای آسیای شرقی افزایش یافته است.

بنابر این سیاست‌های مداخله‌ای دولت به برخی بنگاه‌های کره‌ای و ژاپنی اجازه داد تا صنایع رقابتی ناقص مانند: فولاد،



$$I_0 = \frac{Y_i - C_i}{L_i}$$

ا: شاخص سودآوری

C: هزینه هر صنعت شامل هزینه‌های سرمایه‌گذاری و هزینه دستمزد

Y: ارزش تولیدات هر صنعت L: نیروی کار شاغل

با توجه به مشکلات آماری در کشورهای در حال توسعه، برای سنجش سودآوری نسبی صنایع، یونید و معیار ارزش افزوده صنعتی و شاخص‌های مستخرج از آن را توصیه می‌کند.

در مطالعه تجربی پیتر سون سون (۱۹۹۸) برای بررسی سیاست راهبردی تجاری از طریق اعطای یارانه به R&D از معیار بازدهی به سرمایه استفاده نموده است برای سنجش معیار یاد شده نیز از شاخص ارزش افزوده غیر دستمزدی استفاده نموده است که تقریب مناسبی از سودآوری است و در عین حال بعد راهبردی موضوع (وجود بازدهی فوق نرمال در صنعت منتخب) را نیز لحاظ نموده است. (۲۴)

معیار مواجهه بودن با رقابت جدی خارجی برای صادرکنندگان صنعتی کشورهای در حال توسعه نیز مطرح است. در شرایطی که درجه تمرکز در بازار صادراتی زیاد باشد، صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه با رقابت جدی خارجی مواجه‌اند. شاخصی که در این زمینه می‌توان استفاده کرد، درجه تمرکز در بازار صادراتی است. هر قدر درجه تمرکز چهار و هشت صادرکننده برتر، زیاده‌تر باشد، رقابت جدی‌تر است. در فصل پنجم درجه تمرکز در بازار صادرات صنعتی ایران محاسبه شده و ارائه می‌شود. در صورتی که درجه تمرکز (طبق معیار بین) زیاد، تا حدی زیاد و بسیار زیاد باشد، آنگاه صادرکنندگان صنعتی ایران با رقابت جدی خارجی مواجه‌اند و اتخاذ سیاست‌های حمایتی در صادرات صنعتی ضرورت می‌یابد.

درجه تمرکز صنعت به عنوان یک معیار برای انتخاب صنایع جهت خلق مزیت در کشورهای در حال توسعه مطرح نیست. زیرا تمرکز شکل گرفته کنونی در کشورهای در حال توسعه برای سودآوری و کارایی بیشتر نیست بلکه بدلیل نقش زیاد دولت در شکل دهی به فرآیند توسعه و اقتضای شرایط است و به همین لحاظ درجه تمرکز بالاتر در کشورهای در حال توسعه منجر به کارایی بیشتر و سودآوری نشده است و در حال خصوصی‌سازی هستند. از سوی دیگر در کشورهای نفتی، درجه تمرکز بالا بدلیل اختصاص ارز به صنایع خاص می‌باشد که براساس ارز تخصص یافته و اعتبار دریافت نموده، درجه تمرکز بالایی را ایجاد کرده‌اند. بنابراین درجه تمرکز صنعت نمی‌تواند به عنوان یک معیار برای انتخاب صنایع جهت خلق مزیت و دریافت حمایت باشد.

یکی از معیارهای اسپنسر برای انتخاب صنعت راهبردی آن است که در آن صنعت دستمزد بالاتری به کارگران پرداخت می‌شود و به عبارت دیگر نیروی کار، رانت می‌گیرد.

دیکنز (۱۹۹۵) به بررسی این موضوع در اقتصاد ایالات متحده آمریکا پرداخته است. باید توجه داشت که نظریه دستمزد کارایی (۲۶) موید انتخاب صنعت با دستمزد بالا به عنوان صنعت راهبردی است. نظریه دستمزد کارایی مطرح می‌کند که کارگران یکسان، در صنایع با دستمزد بالاتر مولدتر هستند و توسعه اشتغال در صنایع با دستمزد بالا می‌تواند GDP افزایش دهد. دیکنز (۱۹۹۵) مطرح می‌سازد که سیاست‌های به نفع صنایع با دستمزد بالا می‌تواند بهره‌وری را افزایش دهد. وی به دنبال یافتن پاسخ این پرسش است که: آیا تفاوت دستمزدها میان صنایع در کشورهای توسعه یافته می‌تواند سیاست راهبردی تجاری و صنعتی را توجیه کند؟

از دیدگان سیاست راهبردی تجاری و صنعتی، تفاوت‌های بزرگ میان

دولت تایوان از طریق اعمال محدودیت‌های وارداتی، الزام‌های ورود، الزام‌های محتوای داخلی، مشوق‌های سرمایه‌گذاری مالی و اعتبار امتیازی استفاده نموده است. دولت تایوان به گونه‌ای عمل کرده است که مزیت نسبی در: نساجی پنبه‌ای، پلاستیک، فلزات اساسی، کشتی‌سازی، اتومبیل و الکترونیک‌های صنعتی قبل از موعد به وقوع پیوسته است. (۱۸)

دولت کره از حمایت تجاری، یارانه‌های اعتباری منتخب تعیین اهداف صادراتی (برای هر یک از بنگاه‌ها)، مالکیت عمومی بخش بانکداری، یارانه‌های صادراتی و کنترل‌های قیمتی برای دستیابی به توانایی‌های تکنولوژیک و ایجاد صنایعی که در بازارهای جهانی رقابت کنند، استفاده نموده است. دولت کره موفق بوده است نه به خاطر اینکه قیمت‌ها را درست در نظر می‌گیرد بلکه به خاطر اینکه قیمت‌ها را تماماً غلط در نظر می‌گیرد. یک عنصر کلیدی سیاست کرده آن بوده است که در ازای یارانه‌های دولت و حمایت تجاری، دولت نیز استاندارد عملکرد سختی وضع کرده است. بنگاه‌ها جریمه می‌شدند وقتی دولت نیز استاندارد عملکرد سختی وضع کرده است. بنگاه‌ها جریمه می‌شدند وقتی عملکرد ضعیفی داشته‌اند یا آنکه مجبور به ادغام و کاهش ظرفیت می‌شدند وقتی گسترش بیش از حد داشتند. هنگامی که اهداف دولت را اجرا می‌کردند، پاداش می‌گرفتند و برای دستیابی به اهداف صادراتی نیز اعتبار یارانه‌ای دریافت می‌کردند. این انضباط، سیستم را از رانت‌جویی که ویژگی رژیم‌های حمایتی است، حفظ کرد. (۱۹) هر چند در تبیین موفقیت آسیای شرقی دو مکتب: نئوکلاسیک و توسعه با یکدیگر اختلاف نظر دارند ولی نتایج تجربه آسیای شرقی که هر دو مکتب: نئوکلاسیک و توسعه با آن موافقت و موید مداخله دولت برای خلق مزیت است عبارتند از:

۱- مداخله دولت و سیاست تجاری و صنعتی فعال در موارد زیادی وجود داشته است.

۲- مداخله دولت بالاتر از همه موارد در زمینه سیاست‌های اقتصاد کلان پایدار به شکل کسری بودجه کوچک و مدیریت واقع‌گرایانه نرخ ارز، تحقق یافته است.

۳- تاکید و تعهد دولت نسبت به صادرات، به حداقل سازی هزینه‌های صادرات و تشویق صادرات کمک کرده است.

۴- مداخله دولت به صورت نهادسازی تحقیق یافته است که ویژگی آن دولت منضبط و سختگیر و قوی برای بخش خصوصی بوده است. (۲۰)

۷- انتخاب صنایع راهبردی در کشورهای در حال توسعه (معیارها)

برای انتخاب صنایع راهبردی در کشورهای در حال توسعه جهت خلق مزیت، بررسی خود را از معیارهای اسپنسر (۱۹۸۶) آغاز می‌کنیم.

نخستین معیار اسپنسر، سودآوری است. این معیار در مورد کشورهای در حال توسعه نیز مصداق دارد. در انتخاب صنایع برای حمایت، صنایعی که سودآوری بیشتری دارند در اولویت بالاتری قرار می‌گیرند. حمایت از آن‌ها انگیزه گسترش تولید و صادرات را تقویت می‌کند و تولید و صادرات پایدارتری به همراه دارد.

معین نعمتی (۱۳۷۸) به بررسی مزیت ایران در تولیدات صنعتی پرداخته و تنها معیار اولویت‌بندی صنایع و تشخیص مزیت کشور در تولیدات صنعتی را سودآوری صنعت در نظر گرفته است. بدین منظور برای سنجش سودآوری از یازده شاخص سودآوری (۲۱) استفاده شده و به صورت یک شاخص مرکب درآمده است. (۲۲)

هاشیمان و همکاران (۱۳۷۹) برای تعیین اولویت‌های سرمایه‌گذاری صنعتی جهت تقویت مزیت‌های نسبی کشور در صادرات صنعتی از شاخص

دستمزدهای صنایع به طور کامل ناشی از تفاوت در توانایی کارگران یا مطلوب بودن مشاغل نیست، بلکه دستمزدهای بالاتر منعکس کننده رانتهای اقتصادی است. صناعی که دستمزدهای بالاتر می پردازند از نیروی کار کمتری استفاده می کنند در مقایسه با حالتی که همانند صنایع با دستمزد پایین به کارگران شان دستمزد می پرداختند، در نتیجه محصول درآمد نهایی کارگران مشابه در صنعت با دستمزد بالا نسبت به صنعت با دستمزد پایین بالاتر است و جابجایی کارگران از صنعت با دستمزد پایین به صنعت با دستمزد بالا می تواند بهره‌وری متوسط نیروی کار را افزایش دهد.

راه بهینه اول برای جابه‌جا شدن نیروی کار از صنعت با دستمزد پایین به صنعت با دستمزد بالا، اعطای یارانه به دستمزدها در صنعت با دستمزد بالا است تا به صناعی که کارگران با دستمزد بالا به کار می برند کمک کند. (۲۵)

از نظری چهار شرط ضروری برای آنکه رانتهای نیروی کار توجیه کننده سیاست راهبردی تجاری و صنعتی باشند عبارتند از:

۱- هنگامی که کارگران از صنایع با دستمزد پایین به صنایع با دستمزد بالا منتقل می شوند، بهره‌وری کارگران باید افزایش یابد.

۲- انتقال کارگران از صنایع با دستمزد پایین به صنایع با دستمزد بالا باید امکان پذیر باشد.

۳- رانتهایی که بواسطه مشاغل با دستمزد بالا، تصاحب می شود، نباید در فعالیت‌های رانت جوینه باشد.

۴- نفع حاصله در بهره‌وری باید بیشتر از هزینه‌های اجرای این سیاست باشد. (۲۶)

منطق پرداخت دستمزد متفاوت در صنایع مختلف به کارگران مشابه، تفاوت بهره‌وری آنها است و نه ناشی از چانه‌زنی اتحادیه‌های کارگری. در صورتی که تفاوت دستمزد میان صنایع ناشی از چانه‌زنی اتحادیه کارگری باشد، جابه‌جایی کارگران از صنایع با دستمزد پایین به صنایع با دستمزد بالا، نفعی برای بهره‌وری به دنبال ندارد. (۲۷)

برای اندازه‌گیری رانت صنایع می توان:

۱- تفاوت بهره‌وری کارگران در صنایع مختلف.

۲- تفاوت جبران خدمات نیروی کار در صنایع مختلف را در نظر گرفت. (۲۸)

در مورد قیمت عوامل تولید، برای کشورهای در حال توسعه نیز رانت حاصله به شکل دستمزدهای بالاتر کارگران ظاهر می شود. از این رو وجود تفاوت دستمزدها نشانه‌ای از آن است که صنعت مورد نظر نامزد خوبی برای انتخاب صنعت است. این در حالی است که در مزیت نسبی طبیعی، دستمزد پایین‌تر معیار انتخاب است. وجود منابع طبیعی وافر در کشورهای در حال توسعه باعث می شود در صناعی که نهاده اصلی تولید یک صنعت، مواد اولیه‌ای باشد که آن کشور به وفور در اختیار دارد، و فور نسبی مواد اولیه در آن کشور در حال توسعه می تواند قیمت این نهاده را در حد هزینه استخراج پایین نگه دارد مزیت هزینه‌ای برای کشور دارنده آن ایجاد می کند.

بنابراین رانت نیروی کار که به شکل دستمزدهای بالاتر در صنایع ظاهر می شود و انرژی بری صنایع دو شاخص برای سنجش جهت انتخاب صنایع راهبردی در کشورهای در حال توسعه مانند ایران است.

مزیت هزینه‌ای معیار دیگر انتخاب صنایع راهبردی است. در صورتی که صنعت کشور در حال توسعه دارای مزیت هزینه‌ای طبیعی نسبت به رقبای خارجی باشد، دریافت حمایت (یارانه یا حمایت تعرفه‌ای) مزیت صادرکننده کشور داخلی را افزایش می دهد. مزیت نسبی آشکار شده به خوبی این مزیت هزینه‌ای کشور در حال توسعه را نشان می دهد.

معیار سرمایه بری صنعت برای انتخاب صنایع در اغلب کشورهای در حال توسعه مناسب نیست. زیرا کشورهای در حال توسعه با کمبود سرمایه مواجهند. از سوی دیگر کشورهای در حال توسعه با جمعیت زیاد و مشکل بیکاری نیروی

کار دست به گریبان هستند. از اینرو انتخاب صنایع کاربر ساده و کاربر ماهر و دانش بر می تواند در انتخاب راهبردی در کشورهای در حال توسعه مدنظر قرار گیرد و شاخص‌های متناسب آن به کار برده شود.

معیار دیگر انتخاب صنایع راهبردی، دانش بری است. در صنایع دانش بر، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه می تواند برای کشورهای در حال توسعه مزیت ایجاد کند. اما هر قدر نقش R&D در هزینه‌های یک صنعت بیشتر باشد، حمایت از آن صنعت به شکل اعطای یارانه به R&D در کاهش هزینه‌های صنعت، موثرتر است. تحقیق و توسعه از عوامل خلق مزیت است.

دو شاخص سنجش دانش بری صنعت عبارت از:

۱- نسبت کارکنان لیسانس و بالاتر به کل شاغلان باسواد

۲- نسبت مهندسان و تکنسین‌ها به کل شاغلان تولیدی.

۸- ابزارهای خلق مزیت - مورد کره جنوبی

مهم‌ترین ابزارهای مورد استفاده توسط دولت کره برای خلق مزیت عبارت بودند از:

۸-۱- یارانه صادراتی: در میان ابزارهای استفاده شده جهت ایجاد صنایع

صادراتی، یارانه‌ها سهم مهمی داشتند. این یارانه‌ها شامل:

الف) کاهش مالیات‌های مستقیم وضع شده بر درآمد حاصل از صادرات

ب) تخفیف ویژه در استهلاک زودرس سرمایه به کار رفته در تولید صادراتی.

ج) تخفیف ویژه در واردات مواد خام برای کالاهای صادراتی.

د) برقراری نرخ‌های ترجیحی برای نهاده‌های بالاسری صادرات مانند: الکترونیسته و حمل و نقل توسط راه آهن.

ه) دسترسی ترجیحی به اعتبار کوتاه مدت و دراز مدت برای صادرکنندگان. بنابراین کره جنوبی در استراتژی برون‌گرای خود از یارانه صادراتی به عنوان ابزار مداخله راهبردی استفاده کرد. در دهه ۱۹۶۰ به صنعت نساجی پنبه‌ای که در رقابت با ژاپن بود، یارانه داده شد. همچنین بعداً به صنایع فولاد و کشتی‌سازی یارانه اعطا گردید. در واقع کره جنوبی از یارانه برای توسعه صنایع نوپا و تشویق صادرات استفاده کرد. شواهد تایید می کند که این گونه سیاست‌های راهبردی دارای اثر بازدارنده بر صنایع کشتی‌سازی خارجی، سازندگان اتومبیل و تولیدکنندگان نیمه‌هادی خارجی بوده است. به عنوان مثال با پشتیبانی و تعهد معتبر دولت جهت توسعه صنعت نیمه‌هادی، بنگاه‌های کره‌ای قادر به رقابت با ژاپنی‌ها در تراشه حافظه شدند که در آن زمان در این زمینه برتری داشتند.

شرکت‌های کره‌ای با یارانه‌ای که دریافت کردند، قیمت‌رم‌های پویای یک مگابایتی سامسونگ کاهش یافت و در نتیجه شرکت‌های ژاپنی برای خروج از بازار در فشار قرار گرفتند. در فولاد، کشتی‌سازی و اتومبیل‌سازی بنگاه‌های کره‌ای با دریافت کمک بلاعوض اقدام به ایجاد ظرفیت اضافی نمودند تا بازار برای ژاپنی‌ها و غربی‌ها ایجاد نشود.

۸-۲- اعمال محدودیت‌های وارداتی: حمایت، انگیزه تشویقی اصلی

برای صنایع نوپای انتخاب شده بود. در برنامه اقتصادی پنج سال اول (۶۶-۱۹۶۲) صنایع نوپای حمایت شده شامل: سیمان، کودشیمیایی، الیاف مصنوعی و پالایشگاه نفت بود. به دنبال اینها در اواخر دهه ۱۹۶۰ فولاد و پتروشیمی مشمول حمایت شدند. در دهه ۱۹۷۰ در برنامه تشویق خودکفایی در صنایع شیمیایی و صنایع سنگین و برای ارتقای پتانسیل صادراتی کره در کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، حمایت در مقابل واردات به فلزات غیر آهنی، کشتی‌سازی، ماشین‌آلات سنگین، تجهیزات حمل و نقل و وسایل نقلیه موتوری گسترش یافت. هر چند حمایت از صنایع شیمیایی و سنگین در ۱۹۷۹

جدول شماره (۱): معیارها و شاخص‌های انتخاب صنایع در کشورهای در حال توسعه برای خلق مزیت

شماره	معیارهای انتخاب صنایع برای خلق مزیت در کشورهای در حال توسعه	شاخص‌های انتخاب صنایع برای خلق مزیت در کشورهای در حال توسعه
۱	سودآوری	۱- ارزش افزوده غیر دستمزدی ۲- نسبت ارزش ستانده به ارزش داده
۲	رانندگی نیروی کار (تفاوت دستمزدها و بهره‌وری)	۳- جبران خدمات سرانه سالانه ۴- بهره‌وری نیروی کار
۳	انرژی ببری (کشورهای نفت خیز)	۵- ارزش انرژی مصرف شده صنعت ۶- متوسط ارزش انرژی مصرف شده هر کارگاه
۴	مزیت هزینه‌ای	۷- مزیت نسبی آشکار شده
۵	دانش فنی و مهارت نیروی کار	۸- کارکنان لیسانس و بالاتر کل شاغلان با سواد ۹- مهندسان و تکنسین‌ها کل شاغلان تولیدی

کنار گذاشته شد ولی حمایت از صنایع اتومبیل و الکترونیک‌ها ادامه یافت. محدودیت‌های وارداتی تا اواخر سال ۱۹۸۸ جهت حمایت از محصولات High-Tech مانند: کامپیوتر، آمپلی فایر الکترونیک، انواع دوربین، مدارهای ادغام شده، چاپگرهای پیشرفته و انواع تلویزیون رنگی استفاده شدند. (۲۹)

حمایت عموماً به شکل سهمیه‌های وارداتی بود که سقفی بر واردات وضع می‌کند.

این قبیل محدودیت‌های کمی طراحی شدند تا به صنایع هدف گیری شده یک سطح قابل قبولی از فروش داخلی و نرخ رضایت بخشی از بازدهی به سرمایه‌گذاری بدهند. سهمیه‌های وارداتی در نسبت بزرگی از واردات به کار گرفته شدند. در سال ۱۹۸۷ نسبت اقلام محدود شده معادل ۴۰ درصد تمام اقلام وارداتی بود. البته صنایع خاصی که برای توسعه مورد حمایت قرار می‌گرفتند سهم اقلام محدود شده غالباً بسیار بالا بود. به عنوان مثال نسبتی از محصولات آهن و فولاد که مواجه با محدودیت بودند از ۲۸ درصد در سال ۱۹۶۷ به ۷۵ درصد در ۱۹۷۸ افزایش یافت. (۳۰) سهمیه‌های وارداتی غالباً حمایت مطلق از صنایع جدیداً هدف‌گیری شده اعطا کردند و تنها وقتی بر طرف شدند که آن صنعت از لحاظ بین‌المللی رقابتی شده بود. حمایت در مقابل واردات نیز شکل

تعرفه، الزامات اکید محتوای داخلی، خرید دولت بر اساس "از کره‌ای بخر"، الزامات بازرسی بهداشتی و ایمنی، و به کاربردن "قانون موارد مشابه" (مجوز عدم ساخت) که بر اساس آن مجوز واردات در صورتی صادر می‌شود که وارد کننده بتواند نشان دهد که نمی‌تواند در داخل تولید شود.

۳-۸- اعمال کنترل بر سرمایه‌گذاری خارجی: اضافه بر حمایت

کردن، دولت کره توسعه صنایع منتخب داخلی را بوسیله محدود کردن و تنظیم جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، تشویق کرد. صنایع برای استفاده از فن شناختی دارای لیسانس و استفاده از وام‌های سرمایه‌ای خارجی به جای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تشویق شدند. بدین طریق دولت به طور مؤثری سرمایه و فن شناختی خارجی را از کنترل خارج کرد. به سرمایه‌گذاری خارجی در صورتی اجازه ورود و سرمایه‌گذاری داده می‌شد که اهداف توسعه‌ای دولت را تامین می‌کرد. دو شرط اساسی دولت کره برای اجازه داده به سرمایه‌گذاری خارجی عبارت بود از:

- ۱- در صورتی که برای صادرات تولید می‌کردند.
- ۲- در مواردی که فن شناختی نمی‌توانست از داخل یا تحت لیسانس

به دست آید، سرمایه گذار خارجی باید فن شناختی لازم برای صنایع جایگزین واردات (که به طور خاص هدف گیری شده بود) را فراهم می کرد. در نتیجه، بیشتر سرمایه گذاری مستقیم خارجی در صنعت کره به بخش هایی جریان یافت که برنامه ریزان دولت برای هدف گیری انتخاب کرده بودند. برای افزایش انتقال مهارت های مدیریتی و فن شناختی به بنگاه های داخلی و جهت کمک به انباشت سرمایه داخلی، دولت معمولاً پافشاری می کرد که سرمایه گذاری خارجی شکل سرمایه گذاری مشترک با بنگاه های کره ای به خود بگیرد. به شرکت های دارای مالکیت کاملاً خارجی تنها در مواردی اجازه داده می شد که تولید به طور انحصاری برای صادرات باشد. (منطق کره ای ها آن بود که بدین وسیله کره از دانش سرمایه گذار خارجی بهره برداری می کرد و به بازارهای خارجی دست می یافت.) از سوی دیگر در مواردی نیز که برای جذب فن شناختی پیچیده لازم بود، سهم بزرگتری به سرمایه گذار خارجی داده می شد. نتیجه عملکرد دولت کره جذب سرمایه گذاری خارجی آن بود که نسبت بنگاه های در مالکیت کامل خارجی، پایین بود.

۴-۸- تخصیص گزینشی اعتبار: از میان تمامی ابزارهای مورد استفاده برای تشویق صنعت نوپا، تخصیص گزینشی اعتبار بیشترین تأثیر را بر ساختار صنعتی کره داشته است. از طریق کنترل کل نظام اعتباری (بانک ها تا دهه ۱۹۸۰ خصوصی نشدند)، دولت کره توانست از طریق بانک های تجاری به صنایع منتخب وام های با نرخ های بهره کاملاً یارانه ای اعطاء نماید.

به عنوان مثال طی دوره اجرای برنامه صنایع سنگین و صنایع شیمیایی، هزینه سرمایه برای بخش صنایع سنگین و صنایع شیمیایی به میزان ۲۰ تا ۳۰ درصد زیر هزینه سرمایه برای صنایع سبک قرار داشت. (۳۱)

بدین طریق و به خاطر ماهیت و قدرت نفوذ بالای صنعت کره، دولت کره قادر بوده است نه تنها سطح و نرخ سرمایه گذاری صنعتی را تعیین کند بلکه همچنین جهت گیری آن را تعیین نماید. در دهه ۱۹۷۰ تخصیص تبعیض آمیز وام های یارانه ای به بخش های هدف گیری شده شاهد جریان سرمایه گذاری به بخش صادراتی، صنایع سنگین و صنایع شیمیایی و شرکت های مختلط بود (که در کره به نام chaebol معروفند). دولت کره از نظام اعتباری برای افزایش مالکیت کره ای ها و کنترل در بخش های کلیدی استفاده کرد. صنایع نوپای هدف گیری شده وام های یارانه ای جهت خرید فن شناختی خارجی و باز خرید سهام بنگاه های خارجی، دریافت کردند.

۵-۸- حمایت برای دستیابی به صرفه های مقیاس ایستا و پویا: با فراهم ساختن بازار داخلی حمایت شده برای بنگاه ها و با استفاده از یارانه جهت اجتماعی کردن ریسک سرمایه گذاری های در مقیاس بزرگ، دولت کره بنگاه ها را قادر ساخت که به صرفه های مقیاس و صرفه های یادگیری دست یابند. این به نوبه خود به بنگاه ها اجازه داد تا از منحنی هزینه در حال نزول شان جهت تسخیر بازارهای صادراتی رقبای خارجی شان استفاده نمایند. حمایت تا زمانی ادامه می یافت که صنعت هدف گیری شده از لحاظ بین المللی رقابتی می شد. اجبار به صادرات به نوبه خود باعث شد منافع حاصل از صرفه های مقیاس به دست آید. بدلیل صرفه های مقیاس، کاهش بیشتری در هزینه های هر واحد تولید صورت گرفت و منجر به قیمت های داخلی پایین تر از آنچه در غیر این صورت تحقق می یافت گردید. (۳۲)

۹- جمع بندی و نتیجه گیری

از آنجا که کشورهای در حال توسعه در بازار محصولات دارای شرایط الیگوبولی و در محصولات دارای فن شناختی پیشرفته نقشی ندارند و عمدتاً محصولات اولیه صادر می کنند و تجارت شان به طور عمده مبتنی بر مزیت

نسبی طبیعی است، لذا کشورهای در حال توسعه می توانند از طریق خلق مزیت که کاربرد سیاست راهبردی تجاری برای کشورهای در حال توسعه است، صادرات خود را توسعه دهند. خلق مزیت، پیمودن نردبان مزیت در صادرات است که با حمایت قابل انجام خواهد بود و کشورهای در حال توسعه را از پله نخست به پله های بعدی سوق می دهد. اندازه کوچک کشورهای در حال توسعه امکان اتخاذ سیاست های متناسب را فراهم می کند و چون در حرکت های راهبردی امکان تلافی رقیب وجود دارد که بار مالی غیر قابل تحملی برای کشورهای در حال توسعه به همراه دارد، تأکید بر خلق مزیت ترجیح دارد. ویژگی فن شناختی صادرات کشورهای در حال توسعه نوعاً فن شناختی ساده و صدور محصولات اولیه است. تأکید بر خلق مزیت می تواند فن شناختی محصولات صادراتی کشورهای در حال توسعه را ارتقاء بخشد. دوگانگی اقتصادی شرایطی برای کشورهای در حال توسعه فراهم کرده است که بخش مدرن در این کشورها با شرایط و معیارهای خلق مزیت تناسب دارد. صادرات صنعتی تحقق یافته کشورهای در حال توسعه (بهره های آسیایی، چین و هند و آمریکای لاتین) نیز موبد افزایش سهم خلق مزیت می باشد. تجربه آسیای شرقی (به عنوان کشورهای در حال توسعه موفق در توسعه صادرات) موبد آن است که مداخله دولت عامل اصلی خلق مزیت در آسیای شرقی بوده است این دیدگاه از سوی اقتصاد توسعه جانبداری می شود و شواهد زیادی در تایید آن ذکر می شود. معیارهای انتخاب صنایع برای خلق مزیت در کشورهای در حال توسعه عبارتند از: سودآوری، رانت نیروی کاری، انرژی بری (کشورهای نفت خیز)، مزیت هزینه ای و دانش و مهارت نیروی کار. شاخص های سنجش معیارهای یاد شده عبارتند از: ارزش افزوده غیر دستمزدی، نسبت ارزش ستانده به ارزش داده، جبران خدمات سرانه سالانه، بهره وری نیروی کار، ارزش انرژی مصرف شده، صنعت، متوسط ارزش انرژی مصرف شده هر کارگاه، مزیت نسبی آشکار شده، نسبت کارکنان لیسانس و بالاتر به کل شاغلان با سواد و نسبت مهندسان و تکنسین ها به کل شاغلان تولیدی. ابزارهای خلق مزیت در کره جنوبی عبارتند از: یارانه صادراتی، محدودیت های وارداتی، کنترل سرمایه گذاری خارجی و تخصیص گزینشی اعتبار. بنابراین کشور ما به عنوان یک کشور در حال توسعه می تواند برای توسعه صادرات صنعتی خود از نظریه سیاست راهبردی تجاری الهام گرفته و به خلق مزیت در صنایع منتخب بپردازد.

پی نوشت ها:

- 1- Ronald Ramiksson, "Strategic Trade Theory in the context of Small, Less Developed Countries: Some Consideration", Journal of World Trade. Vol.26, No.3, June 1992, p.79.
- 2- Edward Leamer, "Factor- supply differences as a source of comparative Advantage", American Economic Review, Vol.83, 1993, pp.437-439.
- 3- James Brander, "Shaping comparative Advantage: Trade Policy, Industrial Policy and Economic Performance", 1987, pp.9-11.
- 4- Ibid, pp.13-16.
- 5- David Dollar, "Technological Differences as a source of comparative Advantage", American Economic Review, Vol.83, No.2, 1993, p.431.
- 6- Ibid, p.432.
- 7- Ibid, p.433.
- 8- Gerald Meier, "Leading Issues Economic Development", 1995, p.458.

30- Ibid, p.59.

31- Ibid, World Bank, Vol.2, Chapters

32- Trevor Matthews and John Ravenhill. "Strategic Trade Policy: The East Asian Experience". 1993. PP.31-37.

9- Asad, Alam, "The New Trade Theory and its Relevance to the Trade Policies of Developing Countries" The World Economy, Vol 18, No.3, May 1995, pp.381.

10- Ibid, p.382.

11- Frances Stewart, "Recent Theories of International Trade: Some Implications for the South", 1984, p.

12- W. Arthur Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", The Manchester School, May 1954, pp.441-443.

13- Gerald Meier, "Leading Issues in Economic Development", p.

منابع:

۱۴- صادرات صنعتی را می توان بر اساس ویژگی های تکنولوژیکی به چهار دسته تقسیم کرد:

(۱) مبتنی بر منابع (B.R): شامل مواد غذایی فراوری شده و تنباکو، محصولات چوبی ساده، فرآورده های نفتی پالایش شده، رنگ، چرم (نه مصنوعات چرمی)، محصولات سلولزی، کائوچو و محصولات شیمی آلی است.

(۲) فن شناختی پایین (L.Tech): شامل محصولات صنعتی کاربر مانند نساجی، پوشاک، کفش، اسباب بازی، فلزات ساده و محصولات پلاستیکی، مبلمان منزل و شیشه آلات.

(۳) فن شناختی متوسط (M-tech): مانند: محصولات خودرو، مواد شیمیایی، ماشین آلات صنعتی و الکترونیک های مصرفی ساده.

(۴) فن شناختی پیشرفته (High-tech): شامل: مواد شیمیایی، محصولات دریایی، ماشین آلات الکترونیکی و الکتریکی پیچیده، هواپیما و ابزارهای دقیق.

15- Sanjaya Lall, "Exports of manufactures by Developing Countries: Emerging Patterns of trade and Location", Oxford Review of Economic Policy, 1998, P.68.

16- Sanjaya Lall, "Exports of manufactures by Developing Countries: Emerging Patterns of trade and Location", Oxford Review of Economic Policy Vol. 14., 1998, P.72.

17- Reuven Click and Ramon Moreno, "Government Intervention and The East Asian Miracle", Federal Reserve Bank of Sanfrancid\asco Economic Reseaech, No.9720, jily 1997, PP.3-5.

18- Dani Rodrik, Trade and Industrial Policy Reform", in: Handbook of Development Economic, Vol.3B, Edited by: Jere Behaman and T.N.Srinivasan, Elsevier

19- Ibid, pp.2945-46.

19- Science, 195, P.2947.

20- Ibid, p.2948.

۲۱- شاخص های یازده گانه عبارتند از: ۱- شاخص سود نیروی کار ۲- شاخص ارزش افزوده نیروی کار. ۳- شاخص نسبت درآمدها به هزینه ها ۴- شاخص صرفه های تجمع ۵- عکس شاخص متوسط دستمزد سرانه سالانه ۶- شاخص بهره روی انرژی ۷- عکس شاخص O.R.L. - ۸۱ - عکس شاخص O.R.C. - ۹۱ - شاخص نسبت ستانده ها به داده ها ۱۰ و ۱۱ - دو شاخص صرفه های ناشی از مقیاس.

۲۲- حسین معین نعمتی، مزیت ایران در تولیدات صنعتی، مجله تحقیقات اقتصادی، شماره ۵۴، تابستان ۱۳۷۸، ص ۲۰۵-۱۷۷.

۲۳- مسعود هاشمیان و دیگران: تعیین اولویت های سرمایه گذاری صنعتی جهت تقویت مزیت های نسبی کشور موسسه مطالعات و پژوهش ها بازرگانی، ۱۳۷۹، ص ۲۳۵.

24- Peter Sevansson, "Strategic Trade Policy and Endogenous R&D Subsidies: An Empirical Study", KYKLOs, Vol.51, 1998. P.263

25- William T. Dickens, "Do Labor Rents justify Strategic Trade and industrial Policy?" N. B. E. R working paper Series No.5137, May 1995, P.2.

26- Ibid, p.3.

27- Ibid, p.5.

28- Ibid, p.17.

29- World Bank, "Korea: Managing the Industrial

1) Alam, Asad, "The New Trade Theory and its Relevance to the Trade Policies of Developing Countries" The World Economy, Vol 18, No.3, May 1995.

2) Brander, James "Shaping Comparative Advantage: Trade Policy and Economic Performance" in: Lipsey, R.G and W. Dobson (ed.), Shaping Comparative Advantage, Toronto: C.D Howe Institute, 1987.

3) Dickens, "Do Labor Rents Justify Strategic Trade and Industrial Policy?" N.B.E.R Working Paper Saper Series No.5137, May 1995.

4) Dollar, David "Technological Differences as a Source of Comparative Advantage" American Economic Review, Vol.83, No.2, May 1993.

5) Glick, Reuven and Roman Moreno "Government Intervention and The East Asian Miracle" Federal Reserve Bank of Sanfrancisco Economic Letter, No.97, July 1997.

6) Http://www.Intracem. Org/itc/services/mas/trademap. Htm. Iran.

7) Hughes, Alan, "Conglomerates", in: The New Palgrave, A Dictionary of Economics, Edited By: John Fatwell and Murray Milgate and Peter Newman, Macmillan Press, Vol.1.1.1987.

8) Lall, Sanjaya, "Exports of Manufactures by Developing Countries: Emerging Patterns of Trade and Location" Oxford Review of Economic Policy, Vol.14, No.2, 1998. Oxford University Press.,

9) Lall, Sanjaya, "Learning from the Asian Tigers", London, Macmillan Press, 1996

10) Leamer Edward, "Factor-supply Differences as a Source of Comparative Advantage" American Economic Development with unlimited supplies of Labour", The Manchester school, May 1954.

12) Matthews Trevor and John Ravenhill, "Strategic Trade Policy: The East Asian Experience", Australian National University, Working Paper 1993/2, May 1993.

13) Meier, Gerald, "Leading Issues in Economic Development" Oxford University Press, sixth Edition, 1995.

14) Ramkissin, Ronald, "Strategic Theory in The Context of Small, Less Developed Countris: Some Consideration" Journal of World Trade, Vol.26, No.3, June 1992.

15) Rodrik, Dani. (1995). "Tread and Industrial Policy Reform" in: Handbook of Development Economics, Vol.3B, Edited By: Jere Behrman and T.N.Srinivasan, Elsevier Science, 1995.

16) Stewart, Frances, "Recent Theories of International Trade: Some Implications for the south" in: H.kierzkowski (ed), Monopolistic Competition and International Trade, Oxford University Press, 1984.

17) Wade, Robert, "Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization", 1990, Princeton University Press.

18) Weston, J. Fres, (1994), "Conglomerates", The McGraw_Hill Encyclopedia of Economics, 2nd Edition, Edited by: Douglas Greenwald, McGraw_Hill, 1994.

19) World Bank, "Korea Managing the Industrial Transition", Vol.1, 1987.