



وزارت امور اقتصادی و دارایی
اداره کل امور اقتصادی و دارایی آذربایجان شرقی
معاونت اقتصادی

ویژگی های نقشه راه برای دستیابی به رقابت پذیری بین المللی کالا و خدمات - براساس توصیه های سازمان
تجارت جهانی



گروه مطالعه و تحلیل بخش های اقتصادی

شناسه گزارش

عنوان گزارش	ویژگی های نقشه راه برای دستیابی به رقابت پذیری بین المللی کالاها و خدمات - بر اساس توصیه های سازمان تجارت جهانی
تهیه و تنظیم	نسیم مهین اصلانی نیا، کارشناس اقتصادی
معاونت اقتصادی اداره کل امور اقتصادی و دارایی	Meco۱۳۸۰@chmail.ir
وب سایت اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان آذربایجان شرقی	As.mefa.ir

مقدمه:

از نظر تئوری‌های اقتصادی و تجارب تاریخی، اقتصادهای باز، غیرمتمرکز و رقابتی عملکرد بهتری نسبت به سایر دستگاه‌های اقتصادی داشته‌اند. به‌طورکلی رقابت در تمام ابعاد سبب بهبود عملکرد اقتصاد و افزایش کارایی آن می‌شود. رقابت به‌ویژه در بازارهای صنعتی موجب کاهش قیمت‌ها، ارائه کالاها با خصوصیت‌ها و کیفیت‌های مختلف و بهبود دسترسی مصرف‌کنندگان به کالاها و خدمات می‌گردد (صالحی، ۱۳۷۷). رقابت یکی از پیش‌شرط‌های اساسی برای اثربخشی توسعه اقتصاد ملی در شرایط جهانی‌شدن است. طبق نظر اقتصاددانان کلاسیک، رقابت‌پذیری کشورها با میزان برخورداری آن‌ها از نهاده‌های تولید، رابطه مستقیم دارد. در عصر مدرن جهانی‌شدن، علاوه بر عوامل کمی، عوامل کیفی یا نرم مانند ثبات سیاسی، سیاست‌های دولت، کیفیت آموزش و ... بر میزان رقابت‌پذیری اقتصادی کشورها تأثیر می‌گذارد (استوانس^۱، ۲۰۱۲).

از سوی دیگر در اقتصاد جهانی که با سرعت بالا به سمت جهانی‌شدن در حال حرکت می‌باشد، کشورهای در بازار جهانی موفق خواهند بود که در بازارهای داخلی خود توانسته باشند رقابت‌پذیری را تقویت کنند. در حقیقت بنگاه‌هایی که از یک سیستم رقابتی قوی داخلی وارد بازار جهانی می‌شوند به دلیل ارائه کالاهای دارای قیمت‌های پایین و کیفیت مناسب که از نتایج رقابت است، در بازارهای جهانی از شانس موفقیت بالایی برخوردارند (بهشتی و همکاران، ۱۳۸۸). برای دستیابی به رقابت‌پذیری بین‌المللی کالاها و خدمات تولید در داخل نیاز به برنامه راهبردی افزایش رقابت‌پذیری است که ایجاد استراتژی رقابت صادرات و برنامه اقدام باید با یک مطالعه تشخیصی ملی آغاز شود نقاط ضعف شناسایی شده و یک استراتژی اصلاحی را با سیاست‌ها و ابزارهای مناسب برای اجرا تعیین کند. مطالعه تشخیصی نه تنها باید سیاست‌ها و ابزارها، بلکه چارچوب سیاسی و نهادی را نیز پوشش دهد. نیاز به نظارت مستمر برای ایجاد تغییرات در پرتو تجربه اجرا و تغییر شرایط ملی و بین‌المللی وجود دارد. لذا در این مطالعه تلاش شده است تجربیات سازمان جهانی تجارت در طراحی استراتژی رقابت‌پذیری کالاهای صادراتی ارائه گردد.

^۱ Stevans

بیان مسئله و ضرورت موضوع:

از دوران انقلاب صنعتی، تجارت خارجی بخش قابل توجهی از کل تجارت کشورها را تشکیل داده و نقش آن در رشد و توسعه اقتصادی کشورها اهمیت روزافزونی یافته است. هم‌زمان با آزادسازی تجاری و در راستای همگرایی اقتصادی، اکثر کشورها به‌ویژه کشورهای در حال توسعه از جمله ایران به دلیل مشکلات ساختاری، حداقل در کوتاه‌مدت با مشکلاتی روبه‌رو بوده‌اند (مالک^۱، ۲۰۰۴) اما مسلماً تجارت آزاد بر انزوای گرای برتری دارد. پیشرفت و توسعه تجارت منجر به افزایش رفاه مردم می‌شود. به همین دلیل برای سال‌ها توسعه و پیشرفت تجارت به صورت یک آرمان مهم برای بسیاری از اقتصاددانان و سیاستمداران کشورها مطرح بوده است (طیبیان^۲، ۲۰۰۴) تجربه کشورهای موفق در امر توسعه اقتصادی نشان می‌دهد که تجارت خارجی نقش بسیار مهم و تعیین‌کننده‌ای در فرآیند توسعه این کشورها ایفا کرده و به‌طور قطع می‌توان گفت که هیچ کشور توسعه‌یافته و تازه صنعتی شده‌ای را نمی‌توان یافت که بدون توسعه تجارت و تکیه بر صادرات خود به این امر نائل شده باشد. با اتخاذ سیاست توسعه تجارت و تشویق صادرات، تخصیص منابع عمدتاً بر اساس مزیت‌های نسبی صورت می‌گیرد و این خود به بهره‌برداری بهینه از امکانات و منابع تولید منتهی می‌شود. با تقسیم کار، هزینه تولید کاهش می‌یابد و سود ناشی از آن تمامی طرف‌های تجاری را منتفع می‌سازد؛ درحالی‌که با بستن مرزها و اجتناب از ورود فعال به بازارهای جهانی، تخصیص منابع به‌ندرت بهینه خواهد بود و ضایعات منابع و تولید نیز بالطبع بالا خواهد رفت (زیبایی و ذوقی‌پور^۳، ۲۰۱۰)

لذا در حال حاضر پیوستن به بازارهای جهانی لازمه رشد اقتصادی و تحقق اهداف اقتصادی است به این منظور ضرورت دارد بخش‌های مختلف اقتصادی کشور آمادگی لازم را برای رقابت با کالاهای و خدمات خارجی داشته باشند تا با آزادسازی تجاری از چرخه اقتصادی حذف نشوند. به این منظور ضرورت دارد نقشه راه برای بخش‌های مختلف اقتصادی ترسیم گردد. در این خصوص استفاده از تجربیات کشورهای موفق و نهادهایی مانند سازمان تجارت جهانی می‌تواند مفید باشد. در ادامه گام‌های اساسی برای افزایش رقابت‌پذیری بین‌المللی

^۱ Malek

^۲ Tabibian

^۳ Zibaei and Zoghi-poor

بخش‌های مختلف اقتصادی شامل بخش کشاورزی، صنعتی و خدمات بر اساس نقشه راهی که توسط سازمان تجارت جهانی ترسیم شده است ارائه می‌گردد.

فراهم نمودن محیطی مناسب برای کسب و کار

محیط سیاسی و نهادی یک کشور (و همچنین ثبات اقتصادی) برای جذب و راه‌اندازی مشاغل داخلی و خارجی از اهمیت بسزایی برخوردار است. در این چارچوب، موضوعات کلیدی عبارت‌اند از: احترام به حاکمیت قانون، وجود سیستم قضایی شفاف، قابل احترام و در دسترس، قابلیت اجرایی قراردادهای، احترام به حقوق مالکیت، سهولت ثبت مشاغل از جمله سرمایه‌گذاری خارجی و عدم وجود فساد. اهمیت این موضوعات در گزارش سالانه بانک جهانی نیز در رابطه با انجام تجارت مورد تأکید قرار گرفته است. در برخی از کشورها، حمایت عمومی تحت شورای ملی رقابت‌پذیری انجام می‌گیرد. این موضوع کمک می‌کند تا اطمینان حاصل شود که مسائل منطقه‌ای در تدوین استراتژی و سیاست‌های ملی مورد توجه قرار می‌گیرد.

تحقق این موضوعات تلاشی اساسی در ارتقای فرهنگ تجارت را می‌طلبد که به‌سادگی و در کوتاه‌مدت قابل دستیابی نیست؛ اما اعلام اینکه تغییراتی در راه است و برداشتن گام‌های اولیه اجرایی می‌تواند تأثیر بسزایی در کوتاه‌مدت داشته باشد. اصلاحات سیاسی، قضایی و نهادی هرچند سیاست‌های تجاری و صادراتی محسوب نمی‌شوند اما تأثیر آن‌ها بر صادرات و انگیزه صادرات چشمگیر است.

رقابت‌پذیری مستلزم

محیط مناسب برای

کسب و کار، از جمله ثبات

سیاسی و نهادهای فعال

است. سیستم قضایی باید

شفاف، قابل احترام و در

دسترس باشد. قراردادهای باید

قابلیت اجرای داشته باشند.

ثبت کسب و کار و سرمایه

گذاری خارج باید تسهیل

گردد.

پیش‌نیازهای

رقابت‌پذیری

سیستم مالیاتی و نرخ‌های مالیات

فراهم کردن محیطی مناسب برای تجارت ممکن است به اصلاحات مالیاتی نیز نیاز داشته باشد. نتایج و مباحث مطرح شده در نشست‌ها با بخش خصوصی نشان می‌دهد که مالیات یکی از دغدغه‌های اصلی فعالان اقتصادی و صادرکنندگان محسوب می‌شود.

در بسیاری از کشورها، بخش غیررسمی (اقتصاد سایه) بزرگی وجود دارد که سهمی در پرداخت مالیات به دولت ندارد، به‌طوری‌که بار مالیاتی به‌طور نابرابر بر دوش بخش اقتصاد رسمی بوده و رقابت‌پذیری را در مقایسه با سایر کشورهای که بار مالیاتی به‌طور عادلانه بین فعالان اقتصادی توزیع شده است، کاهش می‌دهد. در حوزه مالیات دو مسئله مورد توجه است: نرخ مالیات و سیستم مالیاتی. این مسائل اغلب در برنامه اصلاحی با هدف بهبود رقابت‌پذیری یک اقتصاد به وجود می‌آیند، درآمدهای تعرفه‌ای ممکن است تحت عنوان اصلاحات تجاری کاهش یابد و نیاز به جایگزینی سایر منابع درآمد دولت داشته باشد که به‌منظور حفظ تعادل بودجه، ضرورت دارد کاهش درآمدهای تعرفه‌ای، بخشی از اصلاحات مالی هماهنگ باشد. به‌منظور اصلاح سیستم مالیاتی اغلب صاحب‌نظران، مالیات بر ارزش‌افزوده (VAT)^۱ را توصیه می‌کنند، ویژگی بارز مالیات بر ارزش‌افزوده، خود نظارتی بودن آن است چراکه معافیت و استرداد مالیاتی نیاز به مدرک و مستندات پرداخت مالیات بر ارزش‌افزوده به تأمین‌کنندگان کالا و خدمات دارد که منجر به شناسایی عرضه‌کنندگان کالا و خدمات و برآورد میزان فروش آن‌ها می‌شود. اخذ مالیات بر ارزش‌افزوده، مستلزم سیستم جمع‌آوری نسبتاً پیچیده مالیاتی است که ممکن است فراتر از توانایی‌های کشورهای کمتر

اصلاحات برای افزایش

رقابت‌پذیری بین‌المللی

اغلب مستلزم اصلاح سیستم و

نرخ‌های مالیات است. چنین

اصلاحات برای توزیع عادلانه‌تر

بار مالیات ضروری است.

نرخ‌های مالیات بر درآمد

شرکت‌ها باید پایدار، شفاف و

متعادل و یکسان برای فعالان

اقتصادی محلی و

سرمایه‌گذاران خارجی باشد.

برخه تخفیف‌های مالیات و

عوارض داخلی بر نهاده‌های

وارداتی می‌تواند برای کمک به

صادرکنندگان استفاده شود.

^۱ Value Added Tax

توسعه یافته باشد. استرداد مالیات بر ارزش افزوده به صادرکنندگان نوعی انگیزه صادراتی محسوب می شود.

تجربه نشان می دهد که نرخ های مالیات بر درآمد شرکت ها که پایدار، شفاف و متعادل و یکسان برای فعالان اقتصادی محلی و سرمایه گذاران خارجی باشد با افزایش رقابت پذیری همراه است. در گذشته، مشوق های مالیاتی به عنوان بخشی از سیاست توسعه صنعتی و صادراتی به ویژه در مراحل اولیه توسعه تلقی می گردید اما امروزه قوانین سازمان تجارت جهانی در این زمینه ها محدودتر شده است و تردیدهایی در مورد اثربخشی آنها وجود دارد.

سیاست های حمایتی از بخش های کشاورزی، معدن، صنعت و خدمات

تأثیر بین بخشی تجارت و سیاست های مرتبط

تمرکز و تأکید اصلی تحلیل سیاست های تجاری در دهه های اخیر، بر تعامل سیاست ها در بخش های مختلف اقتصاد بوده است. بسط و به کارگیری مدل های تعادل عمومی برای ارزیابی تأثیر سیاست های حمایتی از بخش های مختلف به وضوح نشان داد که سیاست های تک بعدی و حمایتی از یک بخش از اقتصاد می تواند تأثیر منفی بر سایر بخش ها داشته باشد. به عبارت دیگر طبق نتایجی که از مطالعات تعادل عمومی حاصل شد، سیاست های حمایتی نباید بین بخش های مختلف اقتصاد تبعیض قائل شود.

علی رغم اینکه هدف اصلی سیاست های مرتبط با تجارت امروزه بی طرف بودن در برابر بخش های مختلف اقتصادی است، در برخی موارد دخالت سیاست گذار امری پسندیده است مثلاً در مواردی که اثرات خارجی با صنایع خاصی مرتبط است نیاز به دخالت سیاست گذار وجود دارد. به عنوان مثال، ارتقای صنایع با فناوری پیشرفته ممکن است مزایایی را برای بقیه اقتصاد به همراه داشته باشد که فراتر از حمایت از آن بخش است. از سوی دیگر، برخی از صنایع آلودگی های زیست محیطی ایجاد می کنند که تأثیر منفی بر سایر صنایع دارد و ممکن است به نوعی مداخله برای اطمینان از پرداخت هزینه آلاینده نیاز باشد. مسئله مهم در این خصوص، شناسایی این عوامل خارجی یا غیراقتصادی، تعیین مقدار سود یا زیان برای جامعه و اعمال سیاست های حمایتی یا اصلاحی مناسب است.

سیاست‌های بخش کشاورزی

سیاست‌های مرتبط با بخش کشاورزی برای اکثر کشورهای در حال توسعه از اهمیت بالایی برخوردار است. چراکه بسیاری از جمعیت فقیر روستایی برای امرار معاش خود به کشاورزی وابسته هستند و جمعیت فقیر شهری نیز بیشتر درآمد خود را صرف غذا می‌کنند، بنابراین جمعیت فقیر به شدت در برابر تغییرات در قیمت کالاهای کشاورزی به ویژه مواد غذایی آسیب پذیر هستند. امروزه امنیت غذایی به عنوان یکی از دلایل اصلی حمایت از بخش کشاورزی در کشورهای در حال توسعه مطرح می‌شود، اگرچه گاهی اوقات استدلال می‌شود که تولید محصولات دارای ارزش تجاری سازی، می‌تواند درآمدهای بیشتری را ایجاد نماید که بخشی از آن صرف واردات مواد غذایی و بخش دیگر صرف سایر نیازهای توسعه‌ای کشور شود.

دلیل مداخله در بخش کشاورزی هرچه باشد، کشورهای مختلف توسعه یافته و در حال توسعه به این نتیجه رسیده‌اند که افزایش رقابت پذیری این بخش توأم با ایجاد اختلالات اجتماعی و اقتصادی خواهد بود. امروزه سیاست‌های اقتصاد کشاورزی به ابزاری با هدف توزیع مجدد درآمد به نفع بخش روستایی تبدیل شده است.

سیاست‌های مداخله‌ای کشورهای توسعه یافته در بخش کشاورزی، پیامدهای مهمی برای کشورهای در حال توسعه دارد چراکه بر توانایی آن‌ها برای تولید و فروش محصولات با بازده معقول تأثیر می‌گذارد. از جمله مهم‌ترین سیاست‌های حمایتی کشورهای توسعه یافته در بخش کشاورزی می‌توان به تعرفه‌های وارداتی، سهمیه‌های تعرفه‌ای، حمایت‌های داخلی و یارانه‌های صادراتی (همچنین شامل اعتبارات صادراتی و تسهیلات سوبسیددار با نرخ بهره کمتر از نرخ بهره بازار) اشاره کرد. سایر ابزارها در بخش کشاورزی عبارت‌اند از موانع فنی تجارت^۱، معیارهای بهداشتی و بهداشت گیاهی^۲، تجارت دولتی، کنترل قیمت و غیره که امروزه به عنوان موانع تجارت آزاد از اهمیت بسزایی برخوردار هستند.

با توجه به طیف وسیعی از سیاست‌ها در بخش کشاورزی، انتخاب طرح سیاست بهینه برای بهبود رقابت پذیری دشوار است، به ویژه از آنجایی که شرکای تجاری و رقبا ممکن است از مجموعه‌ای از سیاست‌های مشابه استفاده کنند به طوری که سیاست‌های یکدیگر را خنثی کنند. این بدان معناست که پیش‌بینی تأثیرات تغییر

^۱ Technical Barriers to Trade (TBT)

^۲ Sanitary and Phytosanitary (SPS)

سیاست‌های محدود در یک کشور می‌تواند بسیار دشوار باشد و این موضوع تا حدودی دلیل لزوم مذاکرات چندجانبه برای حل مسائل مربوط به تولید و تجارت کشاورزی را توضیح می‌دهد.

با این وجود، می‌توان برخی از عناصر کلیدی را که باید بخشی از یک استراتژی رقابتی کلی باشد، مشخص کرد. عناصر کلیدی عبارت‌اند از:

- بی‌طرفی بین بخش‌ها (در صورت نبود اثرات خارجی)
- حمایت از یک بخش ممکن است به‌طور ضمنی بر سایر بخش‌ها هزینه‌هایی را تحمیل کند؛
- حمایت از واردات = مالیات ضمنی بر صادرات؛
- مداخله باعث از بین رفتن رفاه اقتصادی می‌شود؛
- قیمت‌های تولیدکننده (مرجع، ماشه، حداقل قیمت‌ها)
- باید متناسب با قیمت‌های جهانی یا عدم تعادل عرضه/تقاضا باشد؛
- یارانه تولیدکننده باعث افزایش تولید و کاهش قیمت‌ها می‌شود؛
- طرح‌های تثبیت
- باید نیاز به ذخیره احتیاطی را محدود و متناسب با قیمت‌های بین‌المللی باشد؛
- کنترل قیمت مصرف‌کننده
- ممکن است اثر باعث کاهش تولید شود؛
- برنامه‌های تأمین غذایی برای فقرا می‌تواند یک جایگزین ارجح باشد؛
- قیمت نهاده‌ها
- کنترل قیمت بذر، کود، آب و تسهیلات سوبسیددار ممکن است منجر به تولید بیش‌ازحد شود.
- گاهی اوقات این سیاست موجب غیراقتصادی شدن تولید می‌گردد؛
- بسته آزادسازی
- حذف محدودیت‌های کمی و مالیات‌ها؛
- تثبیت‌کننده‌های قیمت واردات ممکن است در کوتاه‌مدت مفید باشد (تعرفه‌های خاص و غیره)؛

ضرورت دارد از سازگاری در اهداف

سیاست مجموعه وسیع از ابزارهای

سیاست کشاورزی و همچنین

سازگاری با سیاست‌های سایر

بخش‌ها اطمینان حاصل شود. در

اقدامات سیاست برای حمایت از

رقابت‌پذیری، باید توجه شود که

قیمت‌های داخلی عوامل تولید و

کالاهای نهایی با قیمت‌های بازار

بین‌المللی مرتبط است. لذا می‌توان

برنامه‌ریزی برای تأمین امنیت غذایی

فقر را جایگزین کنترل قیمت نمود.

اصلاحات ارضی نیز برای بهبود

بهره‌وری حیاتی است. کنترل کیفیت

محصولات برای دسترسی به بازارهای

خارجی مهم است. اصلاحات باید با

احتیاط لازم و در چارچوب برنامه‌های

چندجانبه برای جلوگیری از بدتر شدن

رفاه جامعه انجام شود.

▪ شرکت‌های تجاری دولتی ممکن است نیاز به خصوصی سازی داشته

باشند و/یا رقابت از سوی بخش خصوصی نیز باید مجاز باشد؛

▪ هیئت‌های بازاریابی در برابر شرکت‌های بزرگ بازاریابی بین‌المللی

می‌توانند مفید باشند، اما از سویی نیز می‌توانند منبع ناکارآمدی و فساد

باشند.

▪ مقررات زدایی

- ممکن است نیاز به بررسی محدودیت‌های نظارتی در بازاریابی،

تخصیص مجوزها و ... باشد؛

- کنترل قیمت باید به تدریج از بین برود؛

▪ اصلاحات ارضی

▪ باید به تأثیر سیاست‌های کشاورزی بر روی موارد زیر توجه شود:

- فقرزدایی

- محیط زیست

چندین حوزه سیاستی که برای کشاورزی مهم هستند برای سایر

بخش‌ها نیز حائز اهمیت هستند. این موارد عبارت‌اند از: در دسترس بودن

و هزینه تأمین منابع مالی، نیازهای زیرساختی، کنترل کیفیت، تسهیل

تجارت و غیره.

سیاست‌های بخش صنعت

سیاست صنعتی به تجارت و سیاست‌های مرتبط با صنعت اشاره

دارد که برای مقابله با شکست‌های بازار یا در مواردی که تضاد منافع

اجتماعی و فردی وجود دارد، طراحی می‌شود. از جمله سیاست‌های

صنعتی که امروزه مورد توجه است، سیاست‌هایی برای ترویج خوشه‌های

صنعتی است که امکان تبادل ایده‌ها را فراهم می‌کند و امکان پرداخت

سیاست‌های

بخشی کشاورزی

هزینه‌های زیرساختی را در گروهی از مشاغل در زمینه‌هایی مانند مونتاز و محصولات با فناوری پیشرفته فراهم می‌کند. سیاست‌های صنعتی برای اهداف توسعه منطقه‌ای نیز مورد استفاده قرار می‌گیرند، به‌طوری‌که برخی از دولت‌ها به‌جای مقابله با افزایش مهاجرت به مجتمع‌های بزرگ شهری، توسعه صنعت برای ایجاد شغل در مناطق دورافتاده را ترجیح می‌دهند؛ بنابراین، فراهم کردن زیرساخت‌ها برای ارتقای تولید و تجارت ممکن است به‌عنوان یک سیاست صنعتی مهم تلقی شود که برای سایر بخش‌های اقتصاد نیز مفید است. گرچه اجرای این سیاست‌ها گاهی توسط بخش خصوصی انجام می‌شود، برای مثال توسط شرکت‌های معدنی که به زیرساخت‌های ریلی و بندری در مناطق دورافتاده نیاز دارند، اما ماهیت اجرای چنین پروژه‌هایی به عهده دولت است و دولت باید نقش تأمین‌کننده اصلی زیرساخت‌ها را ایفا نماید.

در برخی موارد اهداف سیاست‌های صنعتی غیراقتصادی است توسعه صنایع دفاعی ازجمله این موارد است. درواقع، استدلال دفاعی ارجح بر اهداف اقتصادی است به‌عنوان مثال نروژ، زمین‌های خود را تا سرحد مرزها کشاورزی می‌کند تا ادعای خود را مطرح کند. استدلال مشابهی در خاورمیانه و سایر نقاط جهان به‌کاررفته است. توسعه صنایع سنگین نیز گاهی برای تحقق اهداف ارتقای جایگاه بین‌المللی، صرف‌نظر از هزینه انجام آن می‌باشد. برخی از سیاست‌های حمایتی نیز به‌عنوان سیاست‌های صنعتی تلقی می‌شوند که می‌توان به سیاست‌های افزایش بهره‌وری، سیاست‌های ترویج تحقیق و توسعه یا نوآوری، سیاست‌های آموزشی مهارت‌محور و هدف قرار دادن استانداردهای بهبودیافته اشاره کرد.

قوانین سازمان تجارت جهانی دامنه استفاده از تعدادی از ابزارهای سیاستی را که در گذشته برای حمایت از توسعه صنعتی استفاده می‌شد، محدود کرده است. استفاده از یارانه‌ها، محدودیت‌های کمی و ممنوعیت‌های واردات توسط قوانین سازمان تجارت جهانی محدود شده است. این امر باعث می‌شود که تعرفه گمرکی به‌عنوان ابزار کلیدی سیاست تجاری مورد استفاده برای حمایت از توسعه صنعتی باشد. علاوه بر این، موانع فنی برای تجارت - که ظاهراً به دلایل ایمنی اعمال می‌شود - ممکن است برای حمایت از صنایع مورد استفاده قرار گیرد.

توسعه صنعتی را می‌توان با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها از جمله در اطراف خوشه‌ها تقویت کرد. ایجاد صنایع در مناطق کمتر توسعه یافته نیز می‌تواند یک هدف سیاست صنعتی مؤثر باشد.

صنایع رقابتی همچنین می‌توانند با سیاست‌های منسجم در سرمایه‌گذاری، علم، آموزش (از جمله آموزش حرفه‌ای)، تنظیم استاندارد و مالیات که بهره‌وری عوامل را افزایش می‌دهد، حمایت شوند.

کاهش گستره تعرفه‌ها می‌تواند باعث افزایش کارایی و کاهش تخصیص نادرست منابع شود.

تعرفه پایین برای نهاده‌ها، از جمله طرح‌های بازپرداخت عوارض و پذیرش موقت، می‌تواند به جبران هزینه‌های بالای ورودی در حین اجرای اصلاحات کمک کند.

علاوه بر سیاست‌های صنعتی، تعرفه‌ها گاهی اوقات برای اهداف درآمدی یا همراه با عوارض مالیات غیرمستقیم به عنوان مالیات بر کالاهای مضر یا مالیات تجمعات استفاده می‌شوند - که بر روی الکل و تنباکو، عطر و غیره و همچنین کالاهای بادوام و خودروهای لوکس وضع می‌شوند. در سیاست صنعتی، برای ارتقای ارزش افزوده، افزایش تعرفه‌ها اغلب برای کالاهای نهایی اعمال می‌شود، در حالی که نهاده‌های فرآیند تولید با عوارض کم مواجه هستند. تعرفه‌ها منجر به تخصیص ناکارآمد منابع در اقتصاد داخلی و در نتیجه کاهش رفاه جامعه می‌شود. طرح‌های بازپرداخت و معافیت از عوارض می‌توانند هزینه بالای نهاده‌های وارداتی برای صنایع صادراتی را جبران کنند.

مالیات‌های صادراتی و محدودیت‌های صادراتی نیز برای کاهش هزینه‌ها و اطمینان از در دسترس بودن منابع برای صنایع داخلی وضع می‌شود، اگرچه استفاده از محدودیت‌ها به موارد خاصی تحت قوانین WTO محدود می‌شود. به عنوان مثال، استفاده از مالیات‌های صادراتی بر روی کنده‌های الوار گرمسیری می‌تواند به تضمین عرضه کم هزینه برای تولید تخته سه لا داخلی، پوست خام و پوست برای تولید کالاهای چرمی، دانه‌های روغنی برای تولید روغن نباتی و غیره کمک کند. چنین مالیات‌هایی می‌توانند حمایت از صنایع رقیب وارداتی تلقی شوند.

سیاست‌های بخش خدمات

خدمات بخش مهمی از تولید و تجارت هستند. آن‌ها نهاده‌هایی را برای بقیه اقتصاد فراهم می‌کنند. صادرات رقابتی محصولات کشاورزی و صنعتی نیز نیازمند دسترسی به خدمات با قیمت رقابتی هستند. علاوه بر این، خدمات در زمینه‌هایی مانند گردشگری نیز محصول نهایی هستند.

به‌طور کلی، با توسعه اقتصاد کشورها، اندازه بخش خدمات بزرگ‌تر می‌شود. در اقتصادهای توسعه‌یافته معمولاً بیش از ۷۰٪ تولید ناخالص داخلی سهم بخش خدمات است در حالی که در کشورهای فقیرتر این سهم ممکن است به ۳۰٪ هم برسد؛ اما در تجارت بین‌الملل سهم خدمات نسبتاً کوچک به نظر می‌رسد (تا ۲۰٪ برآورد شده است) که به دو دلیل امکان دارد این سهم کمتر از مقدار واقعی آن برآورد شده باشد. اولاً، همان‌طور که بحث شد، خدمات بخش بزرگی از قیمت کالاهای نهایی فروخته‌شده در یک بازار صادراتی را تشکیل می‌دهد (شاید تا ۹۰٪ بسته به محصول) به‌طوری که ۹۰ درصد تجارت جهانی کالا در عمل تجارت خدمات است که به‌راحتی نمی‌توان آن‌ها را در آمار تفکیک کرد. دوم، قیمت بین‌المللی خدمات از طریق تجارت به اقتصاد داخلی منتقل می‌شود، به‌طوری که خدمات تولیدشده در داخل باید برای رقابت در بازار داخلی خود با قیمت‌های بین‌المللی مطابقت داشته باشند - البته به شرطی که برای تأمین‌کنندگان خدمات خارجی دسترسی وجود داشته باشد.

همان‌طور که بررسی زنجیره‌های تأمین برای شناسایی مراکز هزینه در تجارت مفید است، در نظر گرفتن نحوه تجارت خدمات نیز مفید است. توافقنامه عمومی WTO در مورد تجارت خدمات (GATS) چهار روش عرضه را مشخص می‌کند:

- خدمات ارائه‌شده از یک کشور به کشور دیگر (مانند تماس‌های تلفنی بین‌المللی) که به‌طور رسمی به‌عنوان «تأمین فرامرزی»^۱ شناخته می‌شود (در اصطلاح WTO، «حالت ۱»).
- مصرف‌کنندگان یا شرکت‌هایی که از یک سرویس در کشور دیگری (مثلاً گردشگری) استفاده می‌کنند که به‌طور رسمی به‌عنوان «مصرف خارج از کشور»^۲ شناخته می‌شود («حالت ۲»).
- شرکت خارجی که شعبه‌ها یا شعبه‌هایی را برای ارائه خدمات در کشوری دیگر راه‌اندازی می‌کند (مثلاً بانک‌های خارجی) که به‌طور رسمی به‌عنوان «حضور تجاری»^۳ شناخته می‌شود («حالت ۳»).
- افرادی که از کشور خود برای ارائه خدمات در کشور دیگری سفر می‌کنند (مانند مدل‌های مد یا مشاوران) که به‌طور رسمی به‌عنوان «حضور افراد حقیقی»^۴ شناخته می‌شود («حالت ۴»).

^۱ cross-border supply

^۲ consumption abroad

^۳ commercial presence

^۴ presence of natural persons

این تفکیک شیوه‌های عرضه، روشن می‌سازد که ابزارهای اصلی سیاست در حوزه خدمات، نظارتی هستند: مجوز برای ارائه خدمات و شرایط عملیاتی.

در حالی که سیستم WTO آزادسازی را به‌طور کلی ترویج می‌کند، مهم است که توجه داشته باشیم که GATS تمایز واضحی بین مقررات داخلی و اقدامات مشمول آزادسازی تجاری قائل است؛ بنابراین، هدف آزادسازی تدریجی، شامل گسترش و/یا بهبود تعهدات موجود در مورد دسترسی به بازار و رفتار ملی را ترویج می‌کند. با این حال، همچنین حق اجرای اهداف سیاست داخلی را از طریق مقررات به رسمیت می‌شناسد. در واقع، مقررات مؤثر ممکن است پیش‌شرطی برای آزادسازی برای ایجاد دستاوردهای کارایی مورد انتظار بدون به خطر انداختن کیفیت و سایر اهداف سیاست باشد. به عنوان مثال، باز شدن بازار ممکن است به مکانیسم‌های صدور مجوز و تعهدات در زمینه کیفیت و سیاست اجتماعی نیاز داشته باشد. نیاز به حمایت نظارتی در ارائه خدمات پزشکی یک مثال است.

نمونه‌هایی از اهداف سیاست عمومی که ممکن است به حمایت نظارتی نیاز داشته باشند عبارت‌اند از:

- دسترسی عادلانه، صرف‌نظر از درآمد یا مکان، به یک سرویس داده شده.
- حمایت از مصرف‌کننده (از جمله از طریق اطلاعات و کنترل).
- ایجاد شغل در مناطق محروم.
- یکپارچه‌سازی بازار کار افراد محروم.
- کاهش اثرات زیست‌محیطی و سایر اثرات خارجی.
- ثبات اقتصاد کلان.
- پرهیز از تسلط بر بازار و رفتار ضد رقابتی.
- جلوگیری از فرار مالیاتی، کلاهبرداری و غیره.

در حالی که دولت‌ها ممکن است تحت GATS در تعقیب چنین اهداف سیاستی آزاد بمانند - حتی در مواردی که تعهداتی را در مورد دسترسی به بازار و رفتار ملی انجام داده‌اند - سازمان تجارت جهانی، مانند موارد تعرفه‌ها و اقدامات غیر تعرفه‌ای، رویه‌هایی برای مذاکره و ایجاد تعهدات الزام‌آور بین‌المللی در خدمات ارائه می‌کند که

دسترسی به خدمات کارآمد با

قیمت‌های بین‌المللی برای توسعه

رقابت بین‌المللی کشاورزی،

تولیدی و سایر صنایع خدماتی

ضروری است.

اما بخش‌های دیگر نیز

ورودی‌هایی را برای تولید برخی

خدمات فراهم می‌کنند.

از این رونیز به رویکردی جامع و

منسجم برای افزایش بهره‌وری و

رقابت وجود دارد. هرچند تدابیر

مناسب نظارتی برای بخش‌های

حساس مورد نیاز است، اما باز کردن

بازار و اصلاح قوانین ملی از عناصر

کلیدی ارتقای کارایی و بهره‌وری

بخش‌های مختلف است.

درواقع استفاده از سیاست‌های داخلی در بخش خدمات را محدود می‌کند، البته خدمات دولتی در این خصوص مستثنی هستند.

با تأسیس WTO در سال ۱۹۹۵ و معرفی خدمات به سیستم تجاری چندجانبه، بسیاری از کشورهای در حال توسعه در ابتدا نگران بودند که تجارت آزاد خدمات، به زیان خدمات نسبتاً ضعیف آن‌ها باشد؛ اما در عمل تعدادی از کشورهای در حال توسعه اکنون صادرکنندگان جدی طیف وسیعی از خدمات هستند. آن‌ها دریافته‌اند که فرصت‌های ویژه‌ای در گردشگری، ساخت‌وساز، حمل‌ونقل، بهداشت، خدمات حرفه‌ای و تجاری، خدمات سمعی و بصری و غیره وجود دارد. در حالی که هنوز محدودیت‌های زیادی برای جابجایی نیروی کار وجود دارد، کشورهای در حال توسعه تأمین‌کنندگان اصلی نیروی کار ماهر و غیر ماهر به بازارهای منطقه‌ای و جهانی هستند و پتانسیل قابل توجهی برای توسعه وجود دارد.

گشودن بازار داخلی به روی رقابت بین‌المللی در خدمات می‌تواند یکی از مهم‌ترین گام‌ها در کسب و حفظ رقابت در تجارت کالاهای کشاورزی و تولیدی باشد. این دستاوردها از طریق بهره‌وری، دسترسی به منابع مالی، انتقال فناوری و ایجاد ظرفیت‌های انسانی اتفاق می‌افتد. اقتصادهای میزبان از ایجاد اشتغال و تنوع، نرخ دستمزد بالاتر، افزایش امکانات برای سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک (شرکت‌های تابعه محلی، سرمایه‌گذاری مشترک، ایجاد مراکز تحقیق و توسعه) و سایر مزایای جانبی مانند انتقال و ارتقاء مهارت‌ها و فناوری و دستاوردها با ارائه خدمات به شرکت‌هایی که بخشی از امور خود را برون‌سپاری می‌کنند سود می‌برند.

توجه به این نکته که تولید و ارائه برخی خدمات مانند انرژی، آب، بنادر و غیره نیز نیازمند نهاده‌های بخش تولید است، این چرخه را کامل

سیاست‌های

بخش خدمات

می‌کند: تولید به خدماتی نیاز دارد که به محصولات تولیدی نیاز دارد. این امر بر اهمیت یک رویکرد جامع و منسجم برای افزایش بهره‌وری و رقابت بین‌المللی تأکید می‌کند.

ارتقای بهره‌وری عوامل تولید

صادرکنندگان با افزایش بهره‌وری هزینه‌ها و در نتیجه قیمت‌ها را کاهش می‌دهند، بهبود تخصیص منابع از طریق اتخاذ سیاست‌های بخشی خنثی‌تر، در غیاب عوامل خارجی بخشی از این استراتژی است؛ اما می‌توان از راه‌های دیگری نیز روی بهره‌وری عوامل کار کرد که شامل کمک به ایجاد عوامل فردی مانند سرمایه، نیروی کار و بهره‌وری بیشتر است.

سرمایه، تأمین مالی و سرمایه‌گذاری

در اینجا به معنای محدود، «سرمایه» به کالاهای سرمایه‌ای - عمدتاً ماشین‌آلات و تجهیزات اشاره دارد، درحالی‌که سرمایه‌گذاری به اضافه کردن سهام سرمایه اشاره دارد. چنین سرمایه‌گذاری در سرمایه می‌تواند با بهره‌وری بیشتر نیروی کار و زمین به افزایش رقابت‌پذیری کمک کند، اما مجموع هزینه‌های ترکیبی و ابزارهای مختلف تولید، ترکیب مناسبی را برای هر کشوری تعیین می‌کند. در کشورهایی نیروی کار ارزان است روش‌های کار فشرده‌تر و غیره مؤثر است. در انتخاب تجهیزات سرمایه‌ای نیز ممکن است گزینه‌هایی وجود داشته باشد که درنهایت بر اساس هزینه و کیفیت برای سطح تولید مطلوب انتخاب می‌شود.

یک مشکل در بسیاری از کشورهای درحال‌توسعه این است که هزینه سرمایه مالی - استقراض از بانک‌ها یا سایر مؤسسات مالی برای خرید سرمایه فیزیکی می‌تواند در مقایسه با هزینه‌های استقراض در کشورهای

گاهی ضرورت دارد

نارسیه های بازار در تامین وجوه

سرمایه گذاری برای افزایش

سرمایه با نرخ های بهره

معقول، به ویژه برای

شرکت های کوچک و

متوسط، بررسی شود.

باز کردن بازار خدمات

ماله برای مشارکت خارجه ویا

اقدام شورای رقابت در برابر تبا نه

برای حفظ نرخ های بهره بالا

مستلزم ایجاد یک بانک توسعه

ماله و یا صادرات برای مقابله با

شکست بازار است. از این طریق

می توان به بانک های خرد نیز

کمک کرد.

توسعه یافته بسیار بالا باشد، اما کسب و کارهای بزرگ اغلب از طریق شرکت های وابسته در خارج از کشور به وجوه ارزان تر دسترسی دارند.

در برخی برهه ها بانک های تجاری می توانند این نیاز را مرتفع کنند. با این حال، نرخ آن ها ممکن است به دلیل ریسک بالاتر همچنان بالا باشد. از سوی دیگر، ممکن است بین بانک های محلی نیز تبا نی برای حفظ نرخ های بهره بالا برای افزایش سودآوری وجود داشته باشد. باز کردن بخش مالی به روی بانک های خارجی ممکن است در بهبود کیفیت خدمات بانکی مفید باشد، اما هیچ تضمینی وجود ندارد که آن ها در هیچ تبا نی برای حفظ نرخ های سود بالا شرکت نکنند. شورای رقابت، در مقابل هرگونه اقدامات محدود کننده ای همانند این موارد اقدام می کند.

راه حل برای برخی از کشورهای در حال توسعه ایجاد یک بانک توسعه و/یا صادرات محلی (به ویژه با تأمین مالی فرآیند صادرات یا بیمه صادرات در ترانزیت) بوده است. چنین مؤسساتی با حمایت دولت، اغلب می توانند با نرخ های متوسط در بازارهای بین المللی، احتمالاً با انتشار اوراق قرضه، وام بگیرند و دوباره به بخش خصوصی وام دهند. مشروط بر اینکه این وام دهی با نرخ های بالاتر از نرخ استقراض باشد، این امر از نگرانی های احتمالی مبنی بر یارانه بودن این وام ها و مغایرت با قوانین سازمان تجارت جهانی در مورد یارانه های صادراتی ممنوع جلوگیری می کند. نمونه های مهم در مقیاس بزرگ بانک ملی برزیل (BNDES) و در مقیاس کوچک تر بانک توسعه موریس هستند.

گاهی اوقات ممکن است بودجه مستقیماً توسط بخش خصوصی از بانک های توسعه منطقه ای تأمین شود که ممکن است در ایجاد بانک های توسعه ملی نیز مشارکت داشته باشند. در مقیاسی کاملاً متفاوت، برخی از

کشورهای فقیر در تأسیس مؤسسات مالی خرد، مانند بانک گرامین بنگلادش، موفق بوده‌اند. بانک‌های ملی و برنامه‌های وام‌دهی نیز در بسیاری از کشورها در بخش کشاورزی رایج هستند، به کشاورزان برای خرید بذر یا کود در ابتدای فصل رشد وام می‌دهند و پس از فروش محصولات بازپرداخت می‌شوند. همچنین ممکن است در اعطای وام برای خرید تجهیزات مزرعه دخیل باشند.

یک منبع جایگزین سرمایه ممکن است سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) باشد؛ مانند سرمایه‌گذاری داخلی، این ممکن است کمک مفیدی به رشد و اشتغال و همچنین افزایش بهره‌وری داشته باشد. اگرچه در گذشته در برخی کشورها در مورد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اختلاف نظر وجود داشت. در حال حاضر بر این موضوع اتفاق نظر وجود دارد که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌تواند از طریق پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اضافی، ارز خارجی، فناوری‌ها و محصولات جدید، مهارت‌های جدید (از جمله مهارت‌های مدیریتی)، دسترسی به بازارهای خارجی و بازاریابی، منافع را برای اقتصاد میزبان به ارمغان بیاورد. در واقع، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ممکن است مهم‌ترین راه برای کشورهای در حال توسعه برای ورود به زنجیره‌های ارزش جهانی باشد.

ممکن است مهم‌ترین راه برای کشورهای در حال توسعه برای ورود به زنجیره‌های ارزش جهانی باشد. اگر یک کشور در حال توسعه بخواهد میزبان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باشد، نیاز به یک رویه ساده و شفاف برای پردازش درخواست‌های سرمایه‌گذاری وجود دارد. هر مکانیزم بررسی و تأیید باید با قوانین مشخص عمل کند. قوانین ممکن است نیاز به ساده‌سازی داشته باشند. قوانین بوروکراتیک غیرضروری ممکن است تصویری از ناکارآمدی یا فساد ایجاد کند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

می‌تواند از طریق پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اضافی، ارز خارجی، فناوری‌ها و محصولات جدید، مهارت‌های جدید (از جمله مهارت‌های مدیریتی)، دسترسی به بازارهای خارجی و بازاریابی، منافع را برای اقتصاد میزبان به ارمغان بیاورد. در واقع، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ممکن است مهم‌ترین راه برای کشورهای در حال توسعه برای ورود به زنجیره‌های ارزش جهانی باشد.

سرمایه‌گذاری

مستقیم خارجی

نیروی کار

به مانند سرمایه، بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیاز به بررسی عملکرد بازار کار خود دارند که از دو بعد هزینه نیروی کار و کیفیت کار قابل بررسی است.

قوانین کار یک موضوع سیاسی بسیار حساس در بسیاری از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه است و می تواند تأثیر زیادی بر هزینه نیروی کار داشته باشد. این نه تنها به نرخ دستمزد بلکه به سایر شرایط اشتغال نیز مربوط می شود. در برخی کشورها هزینه های اجتماعی برابر با صورت حساب دستمزد است و تضمین های شغلی مورد نیاز دولت، کسب و کارها را نسبت به استخدام کارگران جدید بی میل می کند. مزایایی که به کارکنان فعلی تعلق می گیرد می تواند علیه ایجاد مشاغل جدید مقابله کند. با این حال، مزایایی مانند مراقبت از کودک و مراقبت های پزشکی می تواند در جذب کارگران جدید، به ویژه زنان به نیروی کار مهم باشد. یک طرح ملی که امکان جابجایی حقوق بازنشستگی بین مشاغل را فراهم می کند نیز می تواند به تحرک نیروی کار کمک کند.

در مورد کیفیت نیروی کار، داشتن نیروی کار ماهر یکی از کلیدهای مشارکت در زنجیره ارزش جهانی است. در این راستا، نیاز به ادغام سیاست های آموزشی، علمی و نیروی انسانی با استراتژی رقابت پذیری کلی وجود دارد. وجود نیروی کار با تحصیلات خوب می تواند منجر به بهبود بهره وری نیروی کار و رقابت شود. سیاست ها و برنامه های آموزشی باید در جهت ارائه مهارت هایی باشد که برای اقتصاد در حال توسعه مورد نیاز است. چنین برنامه هایی ممکن است بازدهی مستقیم داشته باشند، زیرا کارگران ماهر می توانند در کشورهای دیگر شغل پیدا کنند تحت عنوان «جابجایی نیروی کار» منتفع شوند.

در برخی موارد امکان دارد

ایجاد رقابت بین المللی نیازمند

تلاش های در بازار کار برای

کاهش هزینه های استخدام و

ارائه تسهیلات باشد که زنان را به

نیروی کار جذب نماید.

بهبود مهارت های کاراز

طریق آموزش حرفه ای می تواند

بهره وری را افزایش داده و در

زنجیره های ارزش جهانی

گنجانده شود.

زمین

افزایش بهره‌وری در کشاورزی ممکن است نیازمند اصلاحات ارضی در تعدادی از کشورها باشد. به‌عنوان مثال، در برخی از کشورها قوانین مالکیت زمین به‌راحتی اجازه ترکیب املاک در واحدهای بزرگ‌تر را نمی‌دهد که این می‌تواند دوام کشاورزی در مقیاس بزرگ و اقتصادی‌تر را کاهش دهد.

در دسترس بودن زمین برای توسعه صنعتی نیز مهم است و همچنین به موضوعی در تعدادی از بحث‌های دوجانبه در مورد الحاق به WTO تبدیل شده است.

از نظر اقتصادی، اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در زمین به‌عنوان بخشی از بسته‌ای برای جذب FDI می‌باشد. از سوی دیگر، قابل‌درک است که می‌تواند روی مالکیت زمین، از جمله در مناطق مرزی یا در ساحل دریا، حساسیت‌هایی وجود داشته باشد. مسائل مشابهی ممکن است در رابطه با بستر دریا و سایر منابع فراساحلی ایجاد شود.

دسترسی به نهاده‌ها (مواد، کالاهای سرمایه‌ای و ...)

دسترسی به نهاده‌های وارداتی باقیمت‌های جهانی برای توسعه صادرات بسیار مهم است. با این حال، تعرفه‌ها و سایر اقدامات طراحی شده برای حمایت از صنایع داخلی نیز قیمت مواد خام، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای را افزایش می‌دهد و باعث کاهش سودآوری تولید صادراتی می‌شود که از این کالاها به‌عنوان نهاده استفاده می‌کنند. تعرفه‌ها همچنین بازده نسبی تولید را برای بازار داخلی در مقایسه با صادرات افزایش می‌دهد و باعث "سوگیری ضد صادرات" می‌شود.

افزایش بهره‌وری زمین نیاز به اصلاحات ارضی دارد تا امکان ایجاد واحدهای تجاری مناسب را فراهم کند.

از نظر اقتصادی، اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در زمین به‌عنوان بخشی از بسته‌ای برای جذب FDI می‌باشد.

مقررات مربوط به مالکیت خارجی ممکن است نیاز به در نظر گرفتن حساسیت‌های محلی داشته باشد.

اصلاحات

ارضی

یک رویکرد «ایده‌آل» ممکن است کاهش تعرفه‌ها، کاهش یا حذف تشدید تعرفه‌ها و اجتناب از استفاده از محدودیت‌های ضد دامپینگ و کمی باشد، اما چنین اصلاحاتی معمولاً طولانی و دشوار هستند و با مقاومت مواجه می‌شوند. با این حال، می‌توان از تعدادی از سیاست‌های متوازن کننده ارتقای صادرات برای کاهش رویه‌های ضد صادرات و رقابتی‌تر کردن صادرات استفاده کرد. این موارد شامل استفاده محدود از یارانه‌های صادراتی، تبلیغات مختلف صادراتی، سیاست‌های توسعه صنایع محلی و منابع منطقه‌ای می‌باشند.

بر اساس طرح‌های بازپرداخت عوارض، استرداد عوارض پرداختی برای نهاده‌های وارداتی، در حمل‌ونقل کالاهای صادراتی انجام می‌شود که دارای اجزای قابل پرداخت هستند. این طرح‌ها به‌ویژه در کشورهایی که تعرفه‌ها برای محصولات واسطه‌ای بالا است، به عنوان راه حل ترجیحی مفید است.

با این حال، باید اطمینان حاصل شود که سیستم‌های راستی آزمایی با مفاد قوانین سازمان تجارت جهانی مطابقت کامل دارند و ممکن است توصیه شود که این کشورها برای راه‌اندازی سیستم‌های راستی آزمایی مناسب از گمرکات کشورهای توسعه‌یافته یا کشورهای در حال توسعه کمک فنی بگیرند.

تحت فرایندهای پذیرش موقت، صادرکنندگان معمولی و شناخته‌شده مجاز به واردات نهاده‌های بدون عوارض گمرکی هستند. طرح‌های مشابه اجازه می‌دهد تا محصولات بدون عوارض گمرکی وارد شوند، مشروط بر اینکه در همان حالتی که در زمان واردات به کشور بودند، دوباره صادر شوند. این طرح‌ها اغلب با مناطق ویژه صادراتی مرتبط هستند.

تعدادی از کشورها ترجیح می‌دهند مناطق ویژه صادرات، مناطق ویژه صنعتی، مناطق آزاد تجاری یا مناطق ترویج صادرات ایجاد کنند. این مناطق می‌توانند هزینه‌های زیرساخت و خدمات را برای شرکت‌های فعال در مناطق کاهش دهند. آن‌ها می‌توانند قوانین تعرفه‌ای خاص را تسهیل کرده و به کاهش تشریفات اداری کمک کنند. آن‌ها می‌توانند اثرات خارجی مثبتی را از طریق انتقال فناوری و مهارت‌های مدیریتی و کارگری به نفع سایر شرکت‌ها در مناطق ایجاد کنند. آن‌ها گاهی اوقات در ایجاد شغل در مناطق کم برخوردار مؤثر بوده‌اند. در این مناطق از مشوق‌های مالیاتی ویژه استفاده شده است. با این حال، عواملی غیر از قوانین مالیاتی حیاتی‌تر هستند، از جمله: در دسترس بودن نیروی کار ماهر، ثبات سیاسی و سهولت انجام تجارت.

شرکت‌هایی که تحت این طرح‌ها فعالیت می‌کنند از پرداخت حقوق گمرکی برای واردات مواد خام و اغلب نهاده‌های واسطه‌ای و کالاهای سرمایه‌ای که برای تولید کالاهای صادراتی استفاده می‌شوند، معاف هستند. بسته به کیفیت مدیریت، امکانات و خدماتی که به شرکت‌ها ارائه می‌دهند، مناطق می‌توانند دولتی یا خصوصی یا مدیریت شوند.

مناطق ویژه اقتصادی می‌توانند در مراحل اولیه توسعه مفید باشند و سیاست‌های پولی و مالی (تورم پایین، مدیریت بودجه، سیاست پولی مستقل) سالم و پایدار داشته باشند. قوانین مالکیت خصوصی و سرمایه‌گذاری در این مناطق صریح است و شرکت‌ها در بازگرداندن درآمدها به نرخ بازار آزادند و هیچ محدودیتی برای ارزش خارجی وجود ندارد. این قبیل اقتصادها قصد دارند با ایجاد مناطق جدید، مشوق‌های مالی متفاوت در مقایسه با استانداردهای ملی وجود داشته باشد و تأثیر تحریف‌کننده آن‌ها بر اقتصاد میزبان به حداقل برسد و به‌عنوان پلی برای آزادسازی تجارت بلندمدت بر مبنای ملی عمل کند. آن‌ها با اجازه دادن به شرکت صادرکننده برای دسترسی به نهاده‌ها باقیمت‌های جهانی، رویکردهای ضد صادراتی تعرفه‌های بالا را کاهش می‌دهند و بنابراین ممکن است به ایجاد صنعت صادراتی و بهبود تراز تجاری کشور کمک کنند.

گزینه دیگر، ارائه تسهیلات برای اعتبارات صادراتی است که در حال حاضر این تسهیلات وجود ندارد. چنین تسهیلاتی می‌تواند به شکل اعتبار تأمین‌کننده یا خریدار با نرخ‌های تجاری باشد، اگرچه این موضوع مشروط به همان موضوع در دسترس بودن منابع مالی است که قبلاً در مورد هزینه سرمایه ذکر شد. استفاده از اعتبارات صادراتی زمانی اتفاق می‌افتد که خریدار یا عرضه‌کننده کالا یا خدمات صادراتی مجاز باشد پرداخت را برای مدت معینی به تعویق بیندازد.

در اکثر کشورها چنین حمایتی توسط بخش بانکی یا به‌طور مستقیم یا از طریق یک واسطه تخصصی انجام می‌شود. در سایر کشورها وجوه لازم برای اعتبارات صادراتی مستقیماً توسط سازمان‌های دولتی تأمین می‌شود. اعتبارات تأمین‌کننده توسط شرکت

فقدان آزادسازی کامل

تجارت، تعرفه‌ها و اقدامات

غیرتعرفه‌ای بر نهاده‌های

واردات، هزینه صادرکنندگان را

افزایش می‌دهد و یک سوگیری

ضد صادرات ایجاد می‌کند.

افزایش هزینه

صادرکنندگان را می‌توان تا حدی

با طرح‌های کاهش عوارض،

ایجاد مناطق پردازش صادراتی و

استفاده بسیار محدود از یارانه

های صادراتی جبران کرد.

طرح‌های اعتبار صادراتی

و تأمین مالی صادرات ممکن

است مفید باشند، مشروط بر

اینکه نرخ‌های بهره کمتر از نرخ

بهره بازار نباشد تا یارانه‌های

صادراتی ممنوع تلقی شوند.

صادرکننده تمدید می‌شود. اعتبارات صادراتی می‌تواند میان مدت (دو تا پنج سال) یا بلندمدت (حداقل پنج سال) باشد. هدف در هر دو مورد یکی است: ترویج کالاها و خدمات صادراتی در بازارهای خارجی.

باین‌حال، قوانین سازمان تجارت جهانی، اعتبارات صادراتی کمتر از نرخ‌های بهره معین و نیز پرداخت هزینه‌های دولتی را که توسط صادرکنندگان یا مؤسسات مالی برای اخذ اعتبارات به منظور تأمین مزیت مادی در شرایط اعتبار صادراتی متحمل شده‌اند، ممنوع می‌کند. از سوی دیگر، تأمین مالی با نرخ‌های تجاری برای کمک به صادرکنندگان به خودی خود یارانه صادراتی نیست و مغایر با قوانین سازمان تجارت جهانی نیست.

رقابت‌پذیری

طبق استدلال برخی از اقتصاددانان در اصل، اگر بازار داخلی برای تجارت کالا و خدمات باز باشد، نیاز چندانی به سیاست رقابت وجود نخواهد داشت. باین‌حال، در عمل موانع مختلفی برای ورود در حوزه‌های مختلف تولید وجود دارد که ممکن است به نوعی نیازمند مداخله دولت برای اطمینان از رقابت‌پذیری یا تنظیم بازارها داشته باشد؛ بنابراین، ممکن است برای تکمیل سایر اصلاحات به یک سیاست رقابت شدید نیاز باشد.

چندین منشأ احتمالی برای مشکل عدم رقابت وجود دارد. در یک سطح، موارد خاصی وجود دارد که به نظر می‌رسد انحصارات طبیعی در آن‌ها رخ می‌دهد: به عنوان مثال، زیرساخت‌های جاده، راه‌آهن، کانال‌ها، انرژی و مخابرات، جایی که منطقی به نظر نمی‌رسد که چندین ارائه‌دهنده خدمات داشته باشیم. به عنوان مثال، قبلاً احداث جاده یا خطوط راه‌آهن و این قبیل خدمات توسط دولت ارائه شده است، اما امروزه، اغلب در نتیجه سیاست‌های خصوصی‌سازی، این خدمات اغلب توسط شرکت‌های خصوصی ارائه می‌شوند که تحت مقررات سخت‌گیرانه برای یک دوره حق امتیاز ارائه می‌شوند. قیمت و سودآوری و یافتن تعادل مناسب بین قیمت‌گذاری منصفانه برای مصرف‌کنندگان و انگیزه‌های کافی برای تأمین‌کننده برای حفظ و بهبود زیرساخت پیچیده و بحث‌برانگیز است. معمولاً یک رابطه مستمر بین شرکت‌ها و تنظیم‌کننده نیاز دارد به عوامل متعددی نیاز دارد:

- جلوگیری از سوءاستفاده از قدرت انحصاری.
- محافظت از مصرف‌کنندگان در برابر عدم شفافیت اطلاعاتی.
- اطمینان از ارائه قیمت‌های منصفانه با سود معقول

▪ توجه به دغدغه‌های اجتماعی

▪ جلب پذیرش عمومی برنامه‌های خصوصی‌سازی

از سوی دیگر، در برخی موارد اقتصاد مقیاس مانعی برای ورود رقبای جدید ایجاد می‌کند که ممکن است مجبور شوند ریسک‌های قابل توجهی را متحمل شوند و هزینه‌ها را جذب کنند و درعین حال بازار به اندازه کافی بزرگ بسازند. در این اقتصادها برای محصول خود می‌توانند به حداقل مقیاس کارآمد عملیات دست یابند و یا بخش خصوصی از منابع داخلی خود یا قبل از بازیابی سرمایه‌گذاری از بانک سرمایه‌گذاری با افق‌های زمانی طولانی وام بگیرد. باین‌حال، همان‌طور که قبلاً ذکر شد، در بسیاری از کشورهای درحال توسعه بازار خدمات مالی ضعیفی وجود دارد و این مشکلی برای صنعتی شدن آن‌ها است.

موضوع دیگر زمانی مطرح می‌شود که شرکت‌ها از قدرت بازار خود سوءاستفاده می‌کنند یا با سایر شرکت‌ها تبانی می‌کنند تا قیمت‌ها را به ضرر صنایع مصرف‌کننده یا مصرف‌کننده بالا ببرند.

بنابراین، سیاست رقابت و یک چارچوب نظارتی کارآمد ممکن است برای اطمینان از موارد زیر امکان‌پذیر است:

▪ انتقال قیمت‌های بین‌المللی به بازار داخلی.

▪ کارآمدی بازارهای داخلی.

▪ انتفاع مصرف‌کنندگان از آزادسازی تجارت.

▪ تعهد دسترسی به بازار در کالاها و خدمات

باین‌حال، درحالی‌که بازارهای باز و رقابتی عموماً مساعدترین برای توسعه اقتصادی در نظر گرفته می‌شوند، ساختارهای مختلف بازار ممکن است به رقابت یا رویکردهای نظارتی متفاوتی نیاز داشته باشند. به‌عنوان مثال، یک انحصار دولتی ممکن است نیازی به مقررات نداشته باشد، درحالی‌که یک انحصار خصوصی ممکن است به یک چارچوب نظارتی نیاز داشته باشد که سیاست‌های قیمت‌گذاری را پوشش دهد. علاوه بر این، برخی از شیوه‌های تجاری ضد رقابتی ممکن است منجر به بهبود رفاه اقتصادی شود. برخی از این شیوه‌های تجاری شامل موارد زیر است:

- ادغام ممکن است باعث افزایش بهره‌وری شود (اما قیمت‌ها را افزایش دهد).
- حفاظت از مالکیت معنوی می‌تواند با ترویج اختراع به نفع جامعه باشد، اما ممکن است هزینه‌ها را افزایش دهد، به‌طوری‌که طبق قوانین سازمان تجارت جهانی استثنائاتی برای داروها برای کشورهای فقیر مجاز است.
- محدودیت‌های بازار عمودی ممکن است انتخاب محصول و خدمات پس از فروش را افزایش دهد.

این بدان معنی است که چنین اقداماتی نباید منع شوند، اما ممکن است در مورد تأثیرات احتمالی آن‌ها مورد بررسی قرار گیرند و ممکن است در موارد مهم‌تر تأیید قبلی نیز لازم باشد. از سوی دیگر، قیمت‌گذاری و تعیین افقی قیمت‌ها معمولاً به‌طور واضح برای جامعه مضر است و در صورت تخلف از قوانین مستوجب مجازات قابل توجهی است.

اساساً، یک سیاست نظارتی خوب مستلزم قوانین توسعه‌یافته فرآیند اداری و حمایت قانون اساسی است. همچنین از شفافیت و ثبات مکانیزم بهره می‌برد. با این حال، چارچوب دقیق نظارتی ممکن است نیاز داشته باشد که متناسب با قابلیت نهادی کشور باشد. یک بازار خوب، نشانگر رویکردهای مثبت رقابت، شفافیت است و با این حال، اگر قوانین رسمی برای اصلاح شکست بازار ضروری است، باید اراده سیاسی و نهادهای قضایی برای اجرای قوانین به شیوه‌ای شفاف و باثبات وجود داشته باشد.

باید توجه کرد که پس از خصوصی‌سازی‌های بزرگ در سال‌های اخیر، دولت‌ها همچنان مهم‌ترین مصرف‌کننده در بسیاری از کشورها هستند و به یک

ساختارهای مختلف بازار
ممکن است به رویکردهای رقابتی یا
نظارتی متفاوتی نیاز داشته باشند.
ادغام‌ها و محدودیت‌های بازار
عمودی ممکن است مزایای
اجتماعی به همراه داشته باشد.
حفاظت از مالکیت معنوی ممکن
است مطلوب باشد و اغلب تابع
قوانین سازمان تجارت جهانی
است. نقاب در مناقصه و تثبیت
قیمت افقی باید ممنوع گردد.
سیاست‌های نظارتی باید تعادلی
بین کیفیت خدمات و سودآوری
پیدا کنند.

سیاست‌های

نظارتی

ساختار بازار

دولت ها باید رویه

های مناقصه رقابتی را

برای تدارکات ایجاد کنند

تا اطمینان حاصل شود

که خدمات دولتی و

بخش خصوصی نیز با

قیمت های رقابتی در

دسترسی است.

سیستم تدارکات دولتی کارآمد و مقرون به صرفه نیاز دارند تا اطمینان حاصل شود که خدمات دولتی نیز با قیمت های رقابتی ارائه می شوند. به طور منطقی خرید های دولتی ممکن است با بهترین قیمت انجام شود (برای نجات مالیات دهندگان و مصرف کنندگان خدمات دولت)، اما گاهی اوقات رویکردهای تدارکاتی باعث افزایش هزینه ها می شود.

به طور کلی، عملکرد خوب در زمینه تدارکات دولتی مستلزم موارد ذیل است:

- برنامه ریزی به موقع و مؤثر.
- شفافیت و رقابت از طریق اعلانات که نشان دهنده تدارکات برنامه ریزی شده است
- محدود کردن روش های صلاحیت مناقصات به توانایی های کاملاً فنی، مالی و مدیریتی.
- تمرکز توضیحات فنی پروژه بر عملکرد و نتایج (استانداردهای بین المللی یا ملی).
- قوانین واضح و شفاف.
- انتشار آگهی انعقاد قراردادها
- ترجیح برای مناقصه آزاد، بر اساس کمترین قیمت.

در WTO، موافقت نامه تدارکات دولتی^۱ (GPA) تبعیض بین تأمین کنندگان خارجی و تأمین کنندگان داخلی را منع می کند. به طور کلی سایر کشورهای در حال توسعه به دلیل نگرانی برای اجتناب از هزینه های اطلاعات و انطباق با قرارداد مرتبط با روش های مناقصه بین المللی تحت GPA، به آن ملحق نشده اند. در برخی موارد شرکت های خارجی کم هزینه

می توانند از قدرت بازار استفاده کرده و شرکت های محلی را قبل از افزایش قیمت هایشان، مشابه دامپینگ غارتگرانه، بیرون کنند، در حالی که کشورهای کوچک ممکن است تصور کنند که شانس کمی برای برنده شدن در

^۱ Government Procurement Agreement

صادرات دارند. به‌طورکلی فشار کمی بر برخی کشورها برای پایبندی به GPA وجود دارد، زیرا بازارهای آنها اهمیت ناچیزی دارد و قراردادهای اغلب با کمک‌های خارجی مرتبط است.

پیشنهادهای سیاستی

ایجاد استراتژی رقابت صادرات و برنامه اقدام باید با یک مطالعه تشخیصی ملی آغاز شود. طی این مطالعه نقاط ضعف شناسایی شده و یک استراتژی اصلاحی باسیاست‌ها و ابزارهای مناسب برای اجرا تعیین می‌شود. مطالعه تشخیصی نه تنها باید سیاست‌ها و ابزارها، بلکه چارچوب سیاسی و نهادی را نیز پوشش دهد. نیاز به نظارت مستمر برای ایجاد تغییرات در پی تجربه‌ی اجرا و تغییر شرایط ملی و بین‌المللی وجود دارد. در تدوین استراتژی رقابت‌پذیری صادرات باید موارد زیر مورد توجه قرار گیرد:

- مطالعات استراتژی رقابت‌پذیری صادرات باید طیف وسیعی از سیاست‌های مربوط به تجارت و زیرساخت‌ها، مسائل نهادی و کلان اقتصادی را پوشش دهد که بر مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی تأثیر می‌گذارد.
- نیاز به یک نهاد ملی - برای سهولت ازاین‌پس "شورای رقابت ملی"، 'NCC' نامیده می‌شود- برای نظارت بر تجزیه و تحلیل و اجرای استراتژی رقابت وجود دارد. این نهاد باید در بالاترین سطح ایجاد شود تا از اختیارات و منابع لازم برای انجام کار برخوردار باشد.
- ضرورت دارد شورای رقابت ملی، از مشارکت بخش خصوصی برای به دست آوردن ایده‌ها، مشاوره و ایجاد اجماع منتفع گردد.
- شورای رقابت ملی، باید در چارچوب تقاضا برای صادرات ملی در بازارهای خارجی و هزینه‌های آن نسبت به رقبای خود کار کند.
- صادرکنندگان باید به روند تقاضا برای صادرات خود در بازارهای خارجی پاسخ دهند. وزارت صنعت، معدن و تجارت یا سایر مؤسسات حمایتی تجاری نیز باید تحلیل‌هایی از الگوها و تحولات بازار ارائه دهند. برای ارزیابی عملکرد تجاری می‌توان از شاخص‌های مختلفی استفاده کرد.

^۱ National Competitiveness Council

- رقابت بین‌المللی متأثر از هزینه‌های تولید نسبت به هزینه‌های رقبا و همچنین عواملی است که مقدم بر تولید است و متعاقباً خدماتی است که در رساندن کالاها و خدمات به بازارهای خارجی تا مصرف‌کننده نقش دارند.
- صادرکنندگان باید تغییرات نرخ ارز خود همچنین نرخ مبادله رقبا را نیز در نظر بگیرند. بانک‌های مرکزی باید تقاضای داخلی را از طریق سیاست‌های نرخ بهره و نرخ ارز مدیریت کنند.
- مراکز هزینه زیادی در زنجیره ارزش وجود دارد. تجزیه و تحلیل زنجیره‌های ارزش برای شناسایی چنین مراکز هزینه و کمک به طراحی سیاست‌هایی که کاهش هزینه‌ها را هدف قرار می‌دهند و ایجاد روابط تجاری در داخل و خارج از مرزهای ملی را تسهیل می‌کند، مفید است.
- مجموعه‌ای مؤثر از سیاست‌های مستقیم و غیرمستقیم برای ارتقای رقابت‌پذیری صادرات نیاز به بررسی تمام مراحل زنجیره ارزش دارد.
- رقابت نیاز به محیطی مناسب برای تجارت، از جمله ثبات سیاسی و نهادهای کارآمد دارد. سیستم قضایی باید شفاف، قابل احترام و در دسترس باشد. قراردادهای باید قابلیت اجرایی داشته باشند. فرآیند ثبت کسب و کار و سرمایه‌گذاری خارجی باید تسهیل شود.
- اصلاحات برای افزایش رقابت‌پذیری بین‌المللی اغلب مستلزم اصلاح سیستم و نرخ‌های مالیاتی است. چنین اصلاحاتی برای توزیع عادلانه‌تر بار مالیاتی ضروری است. نرخ‌های مالیات بر درآمد شرکت‌ها باید پایدار، شفاف و متعادل و یکسان برای فعالان اقتصادی محلی و سرمایه‌گذاران خارجی باشد. برخی تخفیف‌های مالیاتی و عوارض داخلی بر نهادهای وارداتی می‌تواند برای کمک به صادرکنندگان استفاده شود.
- ضرورت دارد از سازگاری در اهداف سیاستی مجموعه وسیعی از ابزارهای سیاست کشاورزی و همچنین سازگاری با سیاست‌های سایر بخش‌ها اطمینان حاصل شود. در اقدامات سیاستی برای حمایت از رقابت‌پذیری، باید توجه شود که قیمت‌های داخلی عوامل تولید و کالاهای نهایی باقیمت‌های بازار بین‌المللی مرتبط است. لذا می‌توان برنامه‌ریزی برای تأمین امنیت غذایی فقرا را جایگزین کنترل قیمت نمود. اصلاحات ارضی نیز برای بهبود بهره‌وری حیاتی است. کنترل کیفیت

- محصولات برای دسترسی به بازارهای خارجی مهم است. اصلاحات باید با احتیاط لازم و در چارچوب برنامه‌های چندجانبه برای جلوگیری از بدتر شدن رفاه جامعه انجام شود.
- توسعه صنعتی را می‌توان با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها از جمله در اطراف خوشه‌ها تقویت کرد. ایجاد صنایع در مناطق کمتر توسعه‌یافته نیز می‌تواند یک هدف سیاست صنعتی مؤثر باشد. صنایع رقابتی همچنین می‌توانند با سیاست‌های منسجم در سرمایه‌گذاری، علم، آموزش (از جمله آموزش حرفه‌ای)، تنظیم استاندارد و مالیات که بهره‌وری عوامل را افزایش می‌دهد، حمایت شوند. کاهش گستره تعرفه‌ها می‌تواند باعث افزایش کارایی و کاهش تخصیص نادرست منابع شود. تعرفه پایین برای نهاده‌ها، از جمله طرح‌های بازپرداخت عوارض و پذیرش موقت، می‌تواند به جبران هزینه‌های بالای ورودی در حین اجرای اصلاحات کمک کند.
 - دسترسی به خدمات کارآمد باقیمت‌های بین‌المللی برای توسعه رقابت بین‌المللی کشاورزی، تولیدی و سایر صنایع خدماتی ضروری است.
 - اما بخش‌های دیگر نیز ورودی‌هایی را برای تولید برخی خدمات فراهم می‌کنند. از این رو نیاز به رویکردی جامع و منسجم برای افزایش بهره‌وری و رقابت وجود دارد. هرچند تدابیر مناسب نظارتی برای بخش‌های حساس موردنیاز است، اما باز کردن بازار و اصلاح قوانین ملی از عناصر کلیدی ارتقای کارایی و بهره‌وری بخش‌های مختلف است.
 - گاهی ضرورت دارد نارسایی‌های بازار در تأمین وجوه سرمایه‌گذاری برای افزایش سرمایه با نرخ‌های بهره معقول، به‌ویژه برای شرکت‌های کوچک و متوسط، بررسی شود. باز کردن بازار خدمات مالی برای مشارکت خارجی و یا اقدام شورای رقابت در برابر تبانی برای حفظ نرخ‌های بهره بالا مستلزم ایجاد یک بانک توسعه ملی و/یا صادرات برای مقابله با شکست بازار است. از این طریق می‌توان به بانک‌های خرد نیز کمک کرد.
 - سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌تواند از طریق پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اضافی، ارزش خارجی، فناوری‌ها و محصولات جدید، مهارت‌های جدید (از جمله مهارت‌های مدیریتی)، دسترسی به بازارهای خارجی و بازاریابی، منافع را برای اقتصاد میزبان به ارمغان بیاورد. درواقع،

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ممکن است مهم‌ترین راه برای کشورهای در حال توسعه برای ورود به زنجیره‌های ارزش جهانی باشد.

■ در برخی موارد امکان دارد ایجاد رقابت بین‌المللی نیازمند تلاش‌هایی در بازار کار برای کاهش هزینه‌های استخدام و ارائه تسهیلاتی باشد که زنان را به نیروی کار جذب نماید. بهبود مهارت‌های کار از طریق آموزش حرفه‌ای می‌تواند بهره‌وری را افزایش داده و در زنجیره‌های ارزش جهانی گنجانده شود.

■ افزایش بهره‌وری زمین نیاز به اصلاحات ارضی دارد تا امکان ایجاد واحدهای تجاری مناسب را فراهم کند. از نظر اقتصادی، اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در زمین به‌عنوان بخشی از بسته‌ای برای جذب FDI می‌باشد. مقررات مربوط به مالکیت خارجی ممکن است نیاز به در نظر گرفتن حساسیت‌های محلی داشته باشد.

■ فقدان آزادسازی کامل تجارت، تعرفه‌ها و اقدامات غیرتعرفه‌ای بر نهاده‌های وارداتی، هزینه صادرکنندگان را افزایش می‌دهد و یک سوگیری ضد صادرات ایجاد می‌کند. افزایش هزینه صادرکنندگان را می‌توان تا حدی با طرح‌های کاهش عوارض، ایجاد مناطق پردازش صادراتی و استفاده بسیار محدود از یارانه‌های صادراتی جبران کرد. طرح‌های اعتبار صادراتی و تأمین مالی صادرات ممکن است مفید باشند، مشروط بر اینکه نرخ‌های بهره کمتر از نرخ بهره بازار نباشند تا یارانه‌های صادراتی ممنوع تلقی شوند.

■ ساختارهای مختلف بازار ممکن است به رویکردهای رقابتی یا نظارتی متفاوتی نیاز داشته باشند. ادغام‌ها و محدودیت‌های بازار عمودی ممکن است مزایای اجتماعی به همراه داشته باشد. حفاظت از مالکیت معنوی ممکن است مطلوب باشد و اغلب تابع قوانین سازمان تجارت جهانی است. تقلب در مناقصه و تثبیت قیمت افقی باید ممنوع گردد. سیاست‌های نظارتی باید تعادلی بین کیفیت خدمات و سودآوری پیدا کند.

■ دولت‌ها باید رویه‌های مناقصه رقابتی را برای تدارکات ایجاد کنند تا اطمینان حاصل شود که خدمات دولتی و بخش خصوصی نیز باقیمت‌های رقابتی در دسترس است.

منابع:

- بهشتی، محمدباقر؛ ناصر، صنوبر و فرزانه کجآباد (۱۳۸۸)، "بررسی عوامل مؤثر بر ورود و خروج خالص بنگاه‌ها در بخش صنعت ایران"، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، سال ۱۳، شماره ۳۸، صص ۱۵۷-۱۷۹.
- صالحی، حسین (۱۳۷۷)، "انحصار، رقابت و تمرکز در بازارهای صنعتی ایران (۱۳۶۷-۱۳۷۳)"، فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۸۵، صص ۱۸۷-۱۹۰.

- Malek, M. (۲۰۰۴), "Economic Globalization (from Fantasy to Reality)", Tehran: Danesh and Andisheh.
- Stevans, Lonnie K., et al. "The economic competitiveness of countries: a principal factors approach." International Journal of Economics and Finance ۴, ۱۲ (۲۰۱۲): ۷۶-۹۰.
- Tabibiyani, M. (۲۰۰۴), "Macroeconomic". Tehran: Baztab. First Edition
- Zoghipoor, A. and Zibaei, M. (۲۰۱۰), "The effects of agricultural trade liberalization on key variables", Economic Research Journal, ۳: ۱۳۸-۱۱۳.