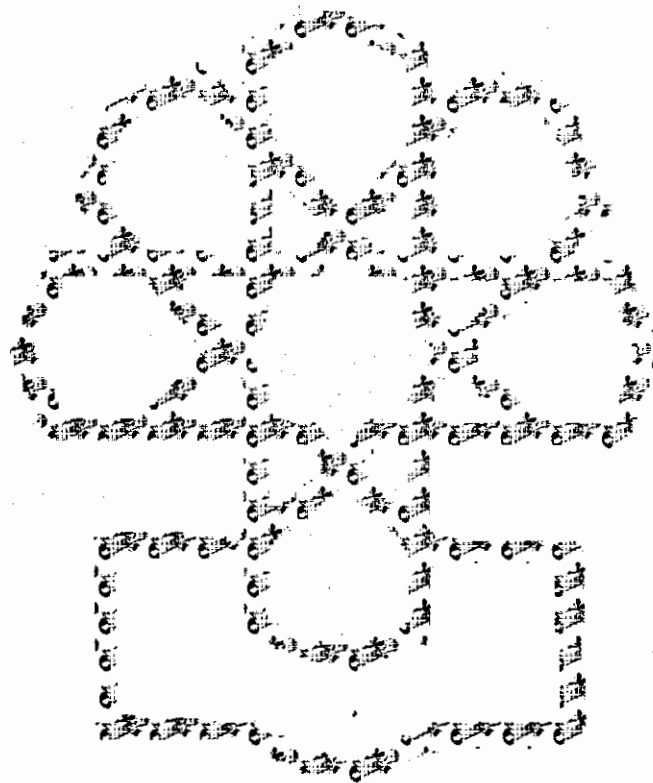


گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۶

دبیر خانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل متحد (آنکتاد)



معاونت پژوهشی
آذر ۱۳۷۶

کار: دفتر بررسی‌های سیاسی و اجتماعی

مترجم: حامد حبیب زاده

ویراستار: کاظم فرهادی (دفتر بررسی‌های اقتصادی)

Trade and Development Report, 1996. Report by the secretariat of the United Nations

Conference on Trade and Development. (New York: United Nations, 1996).

کد گزارش: ۴۱۰۲۴۷۶

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی
کتابخانه و واحد اسناد و اطلاع‌رسانی
شماره: ۷۶۹۷
تاریخ: ۱۵ / ۱۱ / ۷۶

فهرست مطالب

۴	توضیحات.....
۵	بخش اول: گرایش های جهانی.....
۵	فصل اول: اقتصاد جهانی: عملکرد جاری، چشم انداز آینده.....
۵	الف) نگاهی گذرا.....
۵	۱- تجارت و تولید جهانی.....
۸	۲- قیمت کالا.....
۱۲	ب) اقتصاد جهانی: رشد نامتعادل و ناموزون.....
۱۴	۱- کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار.....
۲۰	۲- آمریکای لاتین.....
۲۲	۳- کشورهای آسیایی در حال توسعه.....
۲۵	۴- آفریقا.....
۲۷	۵- اروپای شرقی و مرکزی.....
۲۹	پ) چشم انداز کوتاه مدت.....
۳۱	ت) عدم قطعیت در پیش بینی های کوتاه مدت.....
۳۴	یادداشت ها.....
۳۶	فصل دوم: بازارهای مالی بین المللی و بدهی های خارجی کشورهای در حال توسعه.....
۳۶	الف) گرایش های اخیر در تأمین مالی از محل منابع خارجی خصوصی.....
۴۲	ب) تأمین مالی خصوصی خارجی برای چند کشور انتخابی: شباهت ها و تفاوت ها.....
۴۲	۱- مقدمه.....
۴۳	۲- جریان های ورود و خروج سرمایه: چند موضوع منتخب و سیاست های واکنشی.....
۵۰	پ) شرایط اعتبارات صادراتی و برنامه های تأمین مالی تجاری.....
۵۷	ت) توافق مجدد و کاهش بدهی بانکی.....
۵۹	ث) بدهی رسمی.....
۵۹	۱- بدهی [به نهادهای] چند جانبه.....
۷۶	۲- بدهی [به نهادهای] دوجانبه.....
۸۱	یادداشت ها.....
۸۷	ضمیمه فصل دوم.....
۸۷	بدهی کشورهای جنوب صحرای آفریقا به بستانکاران رسمی غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی.....
۹۳	بخش دوم: بازنگری راهبردهای توسعه: درس هایی از تجربه شرق آسیا.....
۹۳	مقدمه.....
۹۵	فصل اول: اتحاد و صنعتی شدن در شرق آسیا.....
۹۵	الف) الگوی گازهای پرنده.....
۱۰۰	ب) نقش سیاست گذاری و بازارها در روند [الگوی] گازهای پرنده.....
۱۰۱	پ) هماهنگی، رقابت و تعارض در روند [الگوی] گازهای پرنده.....
۱۰۴	ت) سرمایه گذاری مستقیم خارجی و اتحاد منطقه ای.....
۱۰۹	ث) تجارت درون منطقه ای.....
۱۱۰	۱- تجارت ژاپن.....
۱۱۵	۲- تجارت میان کشورهای در حال توسعه شرق آسیا.....
۱۱۷	ج) تأثیر اقتصاد کلان بر سرمایه گذاری مستقیم خارجی و تجارت شرق آسیا.....
۱۲۱	ج) «تهی سازی درونی» در ژاپن؟.....
۱۲۴	ح) چشم انداز میان مدت و تغییر سیاست های ژاپن.....
۱۲۴	۱- رشد اقتصادی و اشتغال به کار.....

۱۲۵	۲- چالش های سیاست گذاری
۱۲۸	خ) آینده کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا
۱۳۰	یادداشت ها
۱۳۴	فصل دوم: صادرات، تشکیل سرمایه و رشد
۱۳۴	الف) مقدمه
۱۳۵	ب) اتصال صادرات - سرمایه گذاری
۱۳۵	۱- چرا صادرات؟
۱۳۷	۲- پس انداز، سرمایه گذاری و صادرات در شرق آسیا
۱۴۰	پ) تغییرات ساختاری در الگوی صادرات شرق آسیا
۱۴۰	۱- بویش شناسی صادرات
۱۴۳	۲- بهره برداری از امتیازات اولیه
۱۴۴	۳- ارتقای (توسعه) صنعتی و مزیت نسبی پویا (محرک)
۱۵۳	۴- سرمایه گذاری مستقیم خارجی، صادرات و ارتقای (توسعه)
۱۵۷	ت) ارتقای صنعتی و قدرت رقابت بین المللی
۱۶۳	ث) راهبردهای توسعه صادرات محور در کشورهای تازه صنعتی شونده آسیا
۱۶۳	۱- سیاست های سرمایه گذاری
۱۶۵	۲- سیاست های تجاری و صنعتی
۱۶۸	۳- سرمایه گذاری مستقیم خارجی و سیاست های مربوط به فن آوری
۱۷۰	ج) درس هایی برای سیاست [گذاران]
۱۷۳	یادداشت ها
۱۷۹	ضمیمه فصل دوم: منابع طبیعی، فراوری و گوناگون سازی صادرات
۱۸۴	فصل سوم: واکنش به محیط جدید جهانی
۱۸۴	الف) مقدمه
۱۸۶	ب) تکرار فرایند صنعتی شدن صادرات محور شرق آسیا
۱۸۶	۱- تکرار و همانند سازی یعنی چه؟
۱۸۸	۲- گرایش های جدید شرایط تجارت کالاهای تولیدی
۱۹۲	۳- صادرات کالاهای کاربر و اشتباه ترکیب
۱۹۶	۴- گوناگون سازی و نفوذ در بازار
۲۰۱	پ) توسعه صادرات بعد از گردهمایی اوروگونه
۲۰۳	یادداشت ها
۲۰۵	ضمیمه: مدیریت اقتصاد کلان، اداره امور مالی و توسعه: مسائل برگزیده سیاستی
۲۰۵	الف) مقدمه
۲۰۵	ب) نرخ ارز شناور و آزاد سازی جابه جایی سرمایه بین المللی
۲۰۶	پ) مشکلات ناشی از ناپایداری مالی برای کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه
۲۰۷	ت) نظام های بین المللی و قلمرو سیاست گذاری
۲۰۹	ث) بازارهای مالی بین المللی و کشورهای در حال توسعه: دستیابی به مدیریت اقتصاد کلان و چالش های آن
۲۱۳	ج) سایر اقدامات سیاستی جهانی
۲۱۳	۱- مقدمه
۲۱۳	۲- اتحاد پولی و ادغام مالی
۲۱۴	۳- سیاست های اتحاد اقتصاد کلان
۲۱۴	۴- وام دهنده آخرین بین المللی
۲۱۵	۵- تدارکات منظم تر برای حل مشکلات حادث در پرداخت خارجی
۲۱۶	۶- استانداردهای بین المللی نظارت احتیاطی
۲۱۷	۷- نیاز به سرمایه و محدود کردن سفته بازی ارزی
۲۱۸	۸- روش های جدید مداخله در بازارهای ارز
۲۱۹	۹- مالیات بندی بر معاملات ارزی
۲۲۱	۱۰- راه های دیگر به جز مالیات توبین
۲۲۲	۱۱- نتیجه گیری
۲۲۴	یادداشت ها

گزارش تجارت و توسعه، گزارشی است مفصل از دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل که سالانه منتشر می شود و چنان که از نام آن پیداست به بررسی روند تجارت و توسعه در سطح جهان می پردازد. گزارش حاضر - گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۶ - مطالعه تعامل بین گرایش های موجود در اقتصاد جهانی با توجه ویژه به وضعیت کشورهای در حال توسعه است که در آن عملکردهای اقتصادی جاری با عملکردهای سال های پیشین مقایسه و آینده اقتصادی در سطوح منطقه ای و جهانی بررسی می شود. البته از آنجا که گزارش ۱۹۹۶ به دنبال نهمین اجلاس کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل در ماه مه در افریقای جنوبی تهیه و تنظیم شده، کانون توجه آن عوامل و عناصر اساسی راهبردهای نتیجه بخش توسعه است.

در طول چند دهه گذشته نرخ رشد اقتصادی کشورهای شرق و جنوب شرق آسیا بسیار بیشتر از نرخ رشد اکثر کشورهای جهان بوده است. طبیعتاً این امر پرسش هایی در ذهن ایجاد می کند که چگونه می توان بهترین سیاست ها را در جهت بهبود رشد اقتصادی و توسعه کشور اتخاذ کرد. این گزارش به تفصیل و با شیوه ای روش مند تجربه کشورهای شرق آسیا را مورد نظر قرار داده، تکرار پذیری و قابلیت اجرای سیاست های اتخاذ شده این کشورها را در دیگر کشورهای در حال توسعه بررسی می کند. بی تردید این گزارش، دست کم، می تواند برای سیاست گذاران سیاسی و اقتصادی و کسانی که به هر روی در تعیین خطوط اصلی و چارچوب های توسعه کشور نقشی ایفا می کنند، مفید و راهگشا باشد.

گزارش حاضر در دو بخش، پنج فصل (که بخش اول دو فصل و بخش دوم سه فصل دارد) و یک ضمیمه تنظیم شده است. عنوان بخش اول گرایش های جهانی است که در فصل اول آن عملکرد جاری و چشم انداز آینده اقتصاد جهانی با نگاهی گذرا به تجارت و تولید جهانی، قیمت کالاها و مطالعه موردی وضعیت اقتصادی کشورهای توسعه یافته، امریکای لاتین، کشورهای آسیایی در حال توسعه، افریقا و اروپای شرقی و مرکزی مورد بررسی قرار گرفته و در این خصوص آمار و ارقامی در جداول مختلف ذکر شده است. در فصل دوم، کانون توجه کشورهای در حال توسعه و به ویژه وضعیت بدهی های خارجی این کشورها به بازارهای مالی بین المللی است. بدهی های رسمی کشورها به دو گونه بدهی [به نهادهای] چند جانبه و بدهی [به نهادهای] دو جانبه تقسیم شده و چگونگی توافق های مجدد کشورهای مختلف بر سر تجدید مهلت بازپرداخت و احتمالاً کاهش بدهی ها بررسی و باهم مقایسه شده است. در ضمیمه فصل دوم به طور مشخص بدهی چند کشور افریقایی به بستانکاران رسمی غیر عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه مطالعه شده که شامل بدهی به روسیه فدراتیو و بدهی به دول و نهادهای مالی عربی است.

بخش دوم بازخوانی راهبردهای توسعه و درس هایی است که می توان از تجربه موفق شرق آسیا فراچنگ آورد. این که چگونه چنین نرخ رشد اقتصادی بالا و مداومی در گروه بزرگی از کشورها به دست آمده، مبحثی است که در این بخش مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرد و استدلال می شود که پیوندهای موجود میان تجارت منطقه ای و سرمایه گذاری تاچه حد به ایجاد جنبه ای نو در تجربه رشد شرق آسیا کمک کرده اند. از سوی دیگر، نقش سیاست های اقتصادی در ایجاد پیوند میان صادرات و سرمایه گذاری و تأثیرشان در ارتقا و ایجاد تنوع در ساختار صادرات مورد بررسی قرار گرفته است. تقابل توسعه درونزا و توسعه برونزا از دیگر مباحث این بخش است.

فصل اول جنبه منطقه ای رشد و روند صنعتی شدن شرق آسیا را با تأکید بر پیوندهای سرمایه گذاری و تجاری میان کشورهای این منطقه مورد بررسی قرار می دهد. در این زمینه، توجه ویژه ای به فشارهای کلان اقتصادی و سیاست های دولتی برای شکل بخشیدن به روند اتحاد منطقه ای شده است. این فصل همچنین پیامدهای تحولات تازه در کارایی و قدرت رقابت در اقتصاد جهانی را برای رشد و اشتغال زایی در ژاپن و روند صنعتی شدن و توسعه کشورهای روبه رشد این منطقه ارزیابی می کند.

فصل دوم به دنبال یافتن دلیل موفقیت کشورهای شرق آسیا در پیوند دادن شتاب بالای سرمایه‌گذاری و رشد صنعتی به صادرات است. نقش سیاست‌های تجاری و سرمایه‌گذاری برای تحرک بخشیدن به اتصال صادرات - سرمایه‌گذاری مورد تأکید قرار گرفته و تفاوت عملکرد صادراتی کشورهای این منطقه با تفاوت درجهت‌گیری سیاست‌های مربوط به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و شرکت‌های چندملیتی مرتبط دانسته شده است. ضمیمه این فصل نیز به این مسئله می‌پردازد که تفاوت منابع طبیعی و کیفیت نیروی کار کشورها تا چه حد بر میزان موفقیت کشورهای در حال توسعه در گوناگون سازی صادرات‌شان تأثیرگذار است.

فصل سوم به بررسی موضوع و دنباله‌روی از عملکرد صادراتی شرق آسیا در مقیاسی گسترده می‌پردازد. به‌ویژه خطر «اشتباه ترکیب» به دلیل تلاش‌های گسترده به منظور افزایش صادرات کالاهای صنعتی ساده ارزیابی شده و مشکلات احتمالی که چنین صادراتی برای کشورهای پیشرفته به بار می‌آورند مورد بررسی قرار گرفته است. این موضوع که آیا نظام تجاری پس از گردهمایی اوروگونه بر سیاست‌هایی که مبنای موفقیت شرق آسیا بوده‌اند. تأثیر منفی داشته یا خیر نیز مطالعه شده است. ضمیمه گزارش چندین و چند مسئله برگزیده سیاستی را در مدیریت اقتصاد کلان، اداره امور مالی و توسعه تحلیل می‌کند. توجه به سیاست‌های ملی و بین‌المللی لازم برای امکان‌پذیر ساختن بهره‌برداری کامل از فرصت‌های رشد و توسعه در شرایط نوین جهانی در عین به حداقل رساندن خطر عدم تعادل‌ها و ناپایداری‌های جدید در بازارهای مالی بین‌المللی از این جمله است.

طبقه‌بندی کشورها یا گروه کالاها

طبقه‌بندی کشورها در این گزارش همانی است که در راهنمای آمار بین‌المللی تجارت و توسعه ۱۹۹۴ آنکتاد* به کار گرفته شده است. هدف از این تقسیمات فقط و فقط تسهیل بررسی‌های آماری یا تحلیلی است و لزوماً هیچ‌گونه قضاوتی در مورد مرحله توسعه کشور یا منطقه‌ای خاص مدنظر نیست. چنان که در مقدمه کتاب راهنما نیز اشاره شده این طبقه‌بندی با طبقه‌بندی پیشین، به ویژه در تعیین گروه‌های کلی و منطقه‌ای کشورهای در حال توسعه، تفاوت دارد.

در متن گزارش یا جداول «امریکای لاتین» نیز شامل کشورهای حوزه کارائیب می‌شود، در غیر این صورت به طور مشخص ذکر شده است.

طبقه‌بندی گروه کالاها در این گزارش عموماً همانی است که در راهنمای آمار بین‌المللی تجارت و توسعه ۱۹۹۴ آنکتاد به کار رفته، در غیر این صورت مشخص شده است. اصطلاح «دلار» به دلار امریکا اشاره دارد، در غیر این صورت مشخص شده است. اصطلاح «تُن» به تُن در نظام متریک اشاره دارد.

نرخ‌های سالانه رشد و تغییر، نرخ‌های مرکب است.

صادرات f.o.b (قوب: تحویل روی عرشه کشتی) و واردات c.i.f (سیف: قیمت کالا، بیمه و حمل تا بندر مقصد) ارزش‌گذاری می‌شود، در غیر این صورت مشخص شده است. دو نقطه (...) یعنی این که اطلاعات در دسترس نبوده، یا به صورت جداگانه گزارش نشده است.

یک نقطه (.) یعنی این که آمار و ارقامی نمی‌تواند وجود داشته باشد، مثلاً صادرات ژاپن به ژاپن علامت به علاوه (+) قبل از یک رقم نشان‌دهنده افزایش و علامت منها (-) قبل از یک رقم نشان‌دهنده کاهش است.

کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج اول = کشورهای موج اول توسعه: جمهوری کره (کره جنوبی)، تایوان (چین نایبه)، سنگاپور، هنگ‌کنگ.

کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج دوم = کشورهای موج دوم توسعه: اندونزی، مالزی، تایلند.

*UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics 1994, United Nation Publication, Sales, No. E/F. 95.II.D.15.

فصل اول: اقتصاد جهانی: عملکرد جاری، چشم انداز آینده**الف) نگاهی گذرا****۱- تجارت و تولید جهانی**

در پی بهبود اوضاع در سال ۱۹۹۴ بعد از سه سال رشد اقتصادی اندک با میانگین متوسط تنها ۱ درصد در سال، تولید جهانی در سال ۱۹۹۵ به ۲/۴ درصد افزایش یافت (جدول ۱). اما، این میزان، عملکرد ضعیف تری نسبت به عموم پیش بینی های آغاز سال بود که به دنبال رشد اقتصادی فزاینده از ۱/۱ درصد در سال ۱۹۹۳ به ۲/۸ درصد در سال ۱۹۹۴ انجام گرفته بود. انتظار نمی رود که روند کاهش میزان رشد اقتصاد جهانی که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ (TDR) پیش بینی شده بود، در سال ۱۹۹۶ تغییری یابد.

در کشورهای توسعه یافته، بهبود پایاپای پیش بینی شده در نیمه دوم سال ۱۹۹۵ جای خود را به نشانه های فراوان کاهش فعالیت های اقتصادی، به ویژه در کشورهای اتحادیه اروپا، داد. در حالی که ژاپن در اواخر سال ۱۹۹۵ بعد از یک دوره طولانی رکود به پیشرفت قابل ملاحظه ای دست یافت، نرخ رشد اقتصادی امریکا اندک بود و در واقع به کمترین میزان خود از سال ۱۹۹۱ رسیده بود. درجه اطمینان مصرف کننده در اروپای غربی به دلیل آینده نامطمئن اشتغال به کار تضعیف شده، نتیجه نهایی سقوط قابل ملاحظه تولید در اقتصاد مبتنی بر بازار کشورهای توسعه یافته، از ۲/۸ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۲ درصد در سال ۱۹۹۵ بود. اگر بهبود اوضاع در اروپا باز به تأخیر بیفتاد، علی رغم ادامه انبساط پولی ضد تورمی در ایالات متحده امریکا و بهبود بیش از حد انتظار ژاپن، شاید سال ۱۹۹۶ با کاهش رشد اقتصادی بیشتری همراه باشد. احتمال چنین پیشامدی بسیار زیاد است مگر آن که با آرام سازی سیاست پولی، نرخ واقعی بهره آنقدر کاهش یابد تا تأثیر ضد تورمی کاهش بودجه را متوازن کند.

رشد اقتصادی ۴ درصدی کل کشورهای در حال توسعه (منهای چین) در سال ۱۹۹۵ همچنان آهنگی سریع تر از رشد اقتصادی کشورهای توسعه یافته داشت، و این فاصله در سال جاری (۱۹۹۶) با پیش بینی حفظ یا بهبود عملکرد رشد اقتصادی اکثر مناطق احتمالاً بیشتر نیز می شود. تنها در امریکای لاتین بهبود نسبتاً اندکی پیش بینی می شود، چرا که پیامد بحران پزو [واحد پول] مکزیک در سال ۱۹۹۵ حتی از بدبینانه ترین پیش بینی ها نیز بسیار عمیق تر بود و تقریباً توسعه منطقه را متوقف ساخت. به عکس، رشد اقتصادی کشورهای آفریقایی در حال توسعه نه تنها بسیار گسترده بود، بلکه به بالاترین میزان خود از آغاز این دهه رسید و پیش بینی می شود که در سال ۱۹۹۶ باز هم بیشتر شود. رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه آسیا در سراسر سال ۱۹۹۵ همچنان چشمگیر بود و به ۶/۳ درصد (منهای چین) افزایش پیدا کرد که سه برابر کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار آزاد بود. کشور چین همچنان یکی از کشورهای بود که سریع ترین رشد اقتصادی را در جهان داشت و برای چهارمین سال پیاپی نرخ بیش از ۱۰ درصد را حفظ کرد. در سال ۱۹۹۶ نیز نرخ رشد بسیار بالا پیش بینی می شود.

سرانجام این که سال ۱۹۹۵ شاهد بهبود درخور توجه عملکرد اقتصاد در حال گذار کشورهای اروپای شرقی و میانه بوده ایم، به طوری که میانگین کاهش تولید تنها ۲/۶ درصد بوده است؛ در حالی که از سال ۱۹۹۰، منهای یک سال، همیشه این منطقه با کاهش دو رقمی تولید مواجه بود. پیش بینی می شود که این بهبود در

سراسر سال ۱۹۹۶ ادامه یابد، چراکه در مجموع اولین نشانه‌های احیای تولید در این گروه از کشورها دیده می‌شود. هرچند تفاوت‌های عملکرد رشد اقتصادی این کشورها حتی از قبل نیز بارزتر گشته است.

جدول ۱: تولید جهانی، ۱۹۹۱-۱۹۹۶ (درصد تغییر)

منطقه	کشور	۱۹۹۱	۱۹۹۲	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵*	۱۹۹۶**
جهان		۰/۶	۱/۴	۱/۱	۲/۸	۲/۴	۲/۴
کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار آزاد		۰/۹	۱/۶	۰/۷	۲/۸	۲	۱/۹
شامل:							
ایالات متحده آمریکا		-۱	۲/۷	۲/۲	۳/۵	۲	۲/۲
ژاپن		۴	۱/۱	۰/۱	۰/۵	۰/۹	۲/۱
اتحادیه اروپا		۱/۵	۱	-۰/۶	۲/۸	۲/۵	۱/۳
شامل:							
آلمان		۵	۲/۲	-۱/۲	۲/۹	۱/۹	۰/۵
فرانسه		۰/۸	۱/۲	-۱/۳	۲/۸	۲/۲	۰/۹
ایتالیا		۱/۲	۰/۷	-۱/۲	۲/۲	۳	۱/۵
بریتانیای کبیر		-۲	-۰/۵	۲/۳	۳/۸	۲/۴	۲/۲
اروپای شرقی و میانه***		-۱۱/۷	-۱۳/۴	-۸/۳	-۱۰/۱	-۲/۶	۰/۳
کشورهای در حال توسعه		۲/۹	۳/۶	۳/۷	۴/۷	۴	۴/۵
شامل:							
امریکا		۳/۵	۲/۵	۳/۴	۴/۹	۰/۷	۲/۴
آفریقا		۱/۹	۰/۷	۰/۱	۲/۶	۲/۸	۳/۱
آسیا		۲/۸	۵	۴/۶	۵/۱	۶/۳	۶/۱
چین		۸/۴	۱۴/۳	۱۴	۱۱/۸	۱۰/۲	۹
Memo item							
صادرات جهانی (حجم)		۳	۴/۵	۳/۱	۸/۹	۸	۷/۳

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل UNCTAD.

* برآورد.

** پیش بینی.

*** از جمله کشورهای حوزه باتیک و کشورهای مستقل مشترک المنافع (CIS).

میزان حجم تجارت جهانی تا حدی کاهش یافت (جدول ۲) و بر صادرات همه مناطق به استثنای صادرات امریکای لاتین (که در آنجا واردات به شدت کاهش پیدا کرد) تأثیر گذاشت. با این همه، حجم مبادلات تجاری میزان دو برابر حجم تجارت در رکود اقتصادی اوایل دهه ۱۹۹۰ گسترش یافت. از نظر ارزشی، رشد صادرات و واردات عمدتاً به دلیل ضعف دلار در نیمه اول سال و دوام قیمت فراورده‌های اولیه از جمله نفت و فلزات غیر آهنی بسیار بیشتر بود.

از همه مهم‌تر این‌که ارزش تجارت جهانی برای ششمین سال پیاپی از تولید جهانی بیشتر بود. این پیشرفت در ارتباط دیرینه نرخ رشد تولید و تجارت را می‌توان براساس چهار جنبه جدید تجارت جهانی که نتیجه تلفیق بیشتر بازارها باهم هستند، توضیح داد:

... ظهور و گسترش تجارت داخلی (intra - trade)، تجارت کالاهای مشابه بین کشورهای مشابه؛ توانایی تولیدکنندگان برای قطعه قطعه کردن زنجیره تولید، پراکنده ساختن جغرافیایی مراحل جداگانه تولید؛ پیدایش ابرتاجران، کشورهایی با نسبت بسیار بالای تجارت به تولید ناخالص داخلی؛ و اتفاق تازه‌ای که نگرانی بسیاری را ایجاد کرد، صادرات عظیم کالاهای تولیدی از کشورهای با دستمزد پایین به کشورهای با دستمزد بالا.^(۱)

کشورهای در حال توسعه همچنان در تعیین عملکرد و روند تجارت جهانی اهمیت بیشتری می‌یابند. تجارت بین کشورهای در حال توسعه نسبت به تجارت بین کشورهای توسعه یافته با سرعت بسیار بیشتری در جریان است. به علاوه، تجارت بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته نسبت به تجارت بین خود کشورهای توسعه یافته از پویایی بیشتری برخوردار است.

همچنان‌که در بخش دوم، فصل اول، با جزئیات بیشتری به این مسئله پرداخته شده، تحرک و پویایی تجارت کشورهای در حال توسعه آسیایی اکنون چنان است که این کشورها نه تنها قادرند شدت رشد اقتصادی خود را حفظ کنند، بلکه همچنین از طریق اتحاد و یکپارچگی بازار جهانی تأثیر آشکاری بر دیگر کشورها، از جمله کشورهای توسعه یافته، می‌گذارند. سهم ۱۰ اقتصاد در حال توسعه آسیایی^(۲) در تجارت جهانی (صادرات و واردات)، به استثنای تجارت مابین کشورهای عضو اتحادیه اروپا، در سال ۱۹۹۵ بیشتر از ۱۹ درصد بوده که این رقم بسیار نزدیک به سهم اتحادیه اروپا (۱۹/۵ درصد) و بیشتر از سهم ایالات متحده (۱۷/۷ درصد) یا ژاپن (۱۰/۲ درصد) بوده است. در سال ۱۹۹۴ مبادلات تجاری ایالات متحده با کشورهای در حال توسعه آسیایی (در حدود ۲۷۲ میلیارد دلار) بیشتر از مبادلات تجاری اش با اتحادیه اروپا (۲۱۸ میلیارد دلار) یا ژاپن (۱۷۶ میلیارد دلار) بود.^(۳) به نحوی مشابه، تجارت کشورهای اتحادیه اروپا و ژاپن با کشورهای در حال توسعه آسیایی (به ترتیب، در حدود ۲۲۹ میلیارد دلار و ۲۸۳ میلیارد دلار) بیش از مبادلات تجاری مابین خودشان (۹۴ میلیارد دلار) بوده است.

صادرات جهانی خدمات نیز در سال ۱۹۹۵ - گرچه بسیار کمتر از صادرات کالاها - به سرعت افزایش یافت، به ویژه خدماتی چون بیمه، امور بانکی و ارتباطات.^(۴) تجارت بخش خدمات در آسیا از همه جا پویاتر بود، اما به هر حال در غرب اروپا نیز اوضاع تجارت خوب بود. تجارت کالاهای اساسی اولیه نیز در سال ۱۹۹۵ به دلیل افزایش مطلوب قیمت‌ها، به ویژه قیمت نفت و فلزات به خوبی گسترش یافت. با وجود این، پرتحرک‌ترین بخش تجارت جهانی همچنان تولیدات کارخانه‌ای به ویژه در زمینه ارتباطات و ماشین‌های اداری (لوازم التحریر، فتوکپی، ماشین تحریر) بود.

جدول ۲: صادرات و واردات گروه‌های اقتصادی و مناطق عمده، ۱۹۹۳-۱۹۹۵
(درصد تغییر در حجم مبادلات نسبت به سال گذشته)

گروه / منطقه	صادرات			واردات		
	۱۹۹۳	۱۹۹۴	*۱۹۹۵	۱۹۹۳	۱۹۹۴	*۱۹۹۵
جهان	۳/۱	۸/۹	۸	۱/۲	۱۰/۲	۸/۵
کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار آزاد	-۱/۲	۹/۱	۸/۴	-۲/۹	۱۰/۲	۸/۳
شامل:						
ایالات متحده	۴/۶	۱۱/۴	۱۳/۷	۱۱/۷	۱۵	۱۲
ژاپن	-۱/۹	۱/۹	۴/۶	۳/۸	۱۳/۸	۱۳/۱
فرانسه	-۱	۶/۶	۸/۴	-۳/۸	۷/۲	۵/۳
آلمان	-۱/۷	۱۰/۲	۵/۳	-۶/۳	۶	۳/۱
ایتالیا	۱۱/۶	۱۰/۵	۹/۴	-۹/۱	۱۰/۵	۵/۶
بریتانیای کبیر	۰/۲	۱۱/۷	۶/۱	۰/۴	۶/۴	۱/۵
کشورهای در حال توسعه**	۱۰/۲	۹/۸	۱۲/۷	۷/۹	۸/۹	۱۱/۷
شامل:						
امریکا	۱۱/۸	۹/۹	۱۰/۵	۷/۳	۱۴/۴	۲/۸
افریقا	۵/۲	۰	۳/۷	۳/۳	-۴/۳	۴/۶
غرب آسیا	۱۱/۴	-۲/۳	۴/۸	-۱/۶	-۵/۸	۵/۹
بقیه آسیا	۱۰/۳	۱۴/۱	۱۴	۱۱/۴	۱۴/۹	۱۵

منبع: دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل UNCTAD، براساس منابع ملی و بین‌المللی
* اولیه

** کشور چین را نیز شامل می‌شود

۲- قیمت کالا

به دلیل کاهش مستمر فعالیت‌های اقتصادی، به ویژه در کشورهای توسعه یافته، افزایش اخیر قیمت کالاهای غیرنفتی، که از سال ۱۹۹۳ شروع شد، نشان‌دهنده پایان یافتن کم‌ترکی در عرصه اقتصادی بود.^(۵) بسیاری از قیمت‌ها، از جمله قیمت مواد معدنی و فلزات در نیمه اول سال ۱۹۹۵ کاهش یافت و در ماه دسامبر قیمت کالاهای اساسی غیرنفتی در مجموع به طور میانگین ۲ درصد کمتر از ماه ژانویه بود و در سه ماه اول سال ۱۹۹۶ نسبتاً ثابت ماند. بهبود در قیمت نوشیدنی‌های مناطق گرمسیری، عمدتاً قهوه، با کاهش قیمت دیگر کالاها، از جمله روغن و دانه‌های روغنی نباتی، انواع روغن، مواد خام کشاورزی، مواد معدنی و فلزات (نمودار ۱ و جدول ۳) همراه بود. قیمت مواد غیرغذایی، به ویژه به نظر می‌رسد که در ماه‌های اخیر به بالاترین حد خود رسیده باشد؛ این امر نه تنها در مورد مواد خام کشاورزی، نظیر پشم، که قیمت‌هایشان از دو جهت، هم تقاضای اندک و هم فروش مواد ذخیره شده تحت فشار بوده، بلکه برای فلزات که با تقاضای پایین روبه‌رو بوده‌اند، روی داده است. حتی قیمت پنبه که اوایل سال ۱۹۹۵ مدام افزایش می‌یافت، در مابقی سال ثابت ماند.

نمودار ۱: قیمت جهانی کالاها، ۱۹۹۵ - ۱۹۹۶
(شماره‌های شاخص، ۱۹۹۴=۱۰۰)

ژانویه ۱۹۹۵ - فوریه - مارس - آوریل - مه - ژوئن - ژوئیه - اوت - سپتامبر - اکتبر - نوامبر - دسامبر - ژانویه ۱۹۹۶ - فوریه - مارس

— نوشیدنی‌های گرم (مناطق گرمسیری)
— مواد اولیه کشاورزی
— غذا
— مواد معدنی، سنگ معدن، فلزات
— روغن و دانه‌های روغن نباتی
— همه کالاها (به جز نفت)

منبع: UNCTAD، (آنگاد) خبرنامه ماهانه قیمت کالاها.

جدول ۳: قیمت‌های جهانی کالاهای اساسی ۱۹۹۳ - ۱۹۹۶

(درصد تغییر نسبت به سال پیش)

کالاها	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	مارس ۱۹۹۶*
همه کالاها**	-۳/۵	۱۷/۱	۱۰	۰/۷
غذا و نوشیدنی‌ها	۱/۹	۱۹/۳	۵/۴	۴/۳
نوشیدنی‌های گرم منطقه گرمسیری	۶/۱	۷۵	۱/۱	۹/۷
قهوه	۱۰/۳	۱۱۲/۳	۰/۷	۱۳/۷
کاکائو	۱/۹	۲۴/۸	۲/۷	-۲/۹
چای	-۴/۹	-۴/۴	-۱۰/۳	-۳/۷
غذا	۰/۷	۱۰/۱	۵/۹	۴/۷
شکر	۱۰/۶	۱۹/۷	۱۰/۸	۴/۹
گوشت گاو	۶/۶	-۱۰/۹	-۱۸/۲	-۱۰/۴
ذرت	۳/۷	۱/۳	۲۳/۵	-۵/۵
گندم	۱/۷	۴/۹	۳۰/۵	۱۳/۹
برنج	-۶/۶	۳۳/۶	-۱۰/۱	۶/۲
موز	-۷/۴	-۰/۵	۰/۱	۴۲/۹
روغن و دانه‌های روغنی نباتی	۰	۲۴/۴	۱۰/۳	-۶/۸
مواد خام کشاورزی	-۳/۲	۱۴/۲	۱۳/۱	-۰/۷
پوست و پوسته	۲۸/۶	۳۰/۶	۴/۳	۰
پنبه	۰	۳۷/۵	۲۲/۳	-۵/۷
توتون	-۲۱/۷	-۲	-۱/۲	۰
کائوچو	-۳/۸	۳۹/۳	۳۸/۶	-۲/۱
کنده درخت	-۵	۲/۸	-۵/۲	-۲/۷
مواد معدنی، سنگ معدن و فلزات	-۱۴/۷	۱۳/۶	۲۰	-۵/۴
آلومینیم	-۹/۲	۲۹/۶	۲۲/۳	-۲/۷
سنگ فسفات	-۱۰/۶	۰	۰	۰
سنگ آهن	-۱۱	-۹/۵	۵/۸	۶
قلع	-۱۵/۴	۵/۹	۱۳/۷	-۱/۵
مس	-۱۶/۲	۲۰/۶	۲۷/۲	-۱۲/۵
نیکل	-۲۴/۴	۱۹/۸	۲۹/۸	-۰/۹
سنگ تنگستن	-۳۹/۹	۲۴/۱	۴۹/۶	-۰/۶
نفت خام	-۱۱/۴	-۴/۱	۹/۳	۸/۱
Memo item				
تولیدات صنعتی***	-۵/۸	۲/۱	۸/۱	۰۰

منبع: UNCTAD، بولتن (خبرنامه) ماهانه قیمت کالاها، سازمان ملل، خبرنامه ماهانه آمار.

* تغییر نسبت به دسامبر ۱۹۹۵.

** به جز نفت خام.

*** شاخص واحد ارزش صادرات تولیدات کارخانه‌ای از کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار.

افزایش سریع قیمت مواد اولیه صنعتی (۲۰ درصد بیش از سطح سال ۱۹۹۴) به ویژه قیمت آلومینیم، مس، سرب، نیکل، روی و نیز قیمت مواد اولیه کشاورزی (۱۳ درصد) و روغن و دانه های روغنی نباتی و (۱۰ درصد) بازتاب شدت تقاضا بود. پایین ترین میزان افزایش قیمت، از آن مواد خوراکی و نوشیدنی بود که علتش عمدتاً مربوط به عرضه این مواد بوده است. قیمت مواد غذایی مناطق معتدل فوق العاده خوب بود. ذخیره جهانی غله حدوداً به کمترین میزان در ۲۰ سال گذشته رسید، قیمت ها، به ویژه در غرب اروپا که توان تولید کاهش یافته بود به میزان بی سابقه ای رسید. در ایالات متحده خشک سالی و پرداخت اندک یارانه، عرضه گندم و ذرت را به ویژه کاهش داد. برداشت غله در اروپای مرکزی و شرقی نیز پایین بود، اما در استرالیا افزایش محسوسی مشاهده شد. تقاضای جهانی، به خصوص در آسیای شرقی که بالا رفتن سطح زندگی منجر به مصرف بیشتر غله برای دام شده، به سرعت در حال افزایش بود.

به عکس، قیمت مواد غذایی تولید شده در کشورهای در حال توسعه پایین قیمت نوشیدنی های مناطق گرمسیری تقریباً در سراسر سال در حال کاهش بود. مشکلات [اجرایی] برنامه حفظ ذخیره مجمع کشورهای تولیدکننده قهوه* و مصرف پایین منجر به کاهش قیمت قهوه شد. با این که قیمت کاکائو تا حدی پایدار تر بوده، اما آینده اش همچنان نامطمئن است. وضعیت شکر هم با توجه به مازاد (مصرف) فعلی چنین ارزیابی می شود. استثنای این روند کلی در کشورهای در حال توسعه، برنج است که قیمت آن به دلیل کاهش صادرات ویتنام و چین که با افزایش تقاضای داخلی رو به رو بوده اند، افزایش یافت. چین بعد از سال ها برای اولین بار واردکننده خالص برنج شد. می توان پیش بینی کرد که تغییرات قیمت کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه در بلندمدت نسبتاً آرام باشد؛ علت این امر توسعه بهره وری در کشاورزی، میزان رو به کاهش مواد اولیه با تولید صنعتی و پایین بودن کشش تقاضا نسبت به درآمد** برای اکثر مواد غذایی است. (۶) به دلیل افزایش تقاضا به دلیل زمستان سخت شمال، قیمت نفت در سال ۱۹۹۵ بهبود قابل توجهی نشان داد. اما با وجود این، در کمترین سطح خود در شرایط واقعی در طول ۲۰ سال گذشته باقی ماند. در حالی که اوپک، سازمان کشورهای صادرکننده نفت، بر آن شد تا برای دومین سال پیاپی سطح تولید را ثابت نگه دارد، دیگر کشورها، به ویژه عرضه کنندگان نفت دریای شمال، کانادا و مکزیک تولیدات شان را افزایش دادند. مشکلات اجرایی تعیین سهمیه تولید برای اعصاب اوپک که اقتصادشان به شدت به درآمدهای نفتی وابسته است و موافقت با فروش محدود عراق با نظارت سازمان ملل حاکی از یک دوره طولانی رکود (ضعف) در بازار نفت است.

در مجموع، تغییرات قیمت در سال ۱۹۹۵ برای کشورهای در حال توسعه نسبت به سال ۱۹۹۴ کمتر رضایت بخش بوده است. به ویژه، قیمت صادرات اکثر تولید کنندگان کوچک افریقا و امریکای لاتین نظیر تولید کنندگان نوشیدنی های گرم در سال ۱۹۹۵ آشکارا تضعیف شد؛ از طرف دیگر، افزایش قیمت غله صورت حساب واردات را در اکثر کشورهای افریقایی کم درآمد که واردکننده خالص هستند، بالا برد.

* Association of Coffee Producing Countries (ACPA)

** Income Elasticity of Demand:

تقاضا برای یک کالا بستگی به درآمد مصرف کننده دارد. اما تغییر این مصرف در برابر تغییر درآمد ناشی از کشش تقاضای کالای مورد نظر در برابر تغییر درآمد است - م.

ب) اقتصاد جهانی: رشد نامتعادل و ناموزون

نقطه عطف دور فعلی رشد اقتصاد جهانی اکنون به نظر می‌رسد که سال ۱۹۹۴ بوده باشد. هم در سال ۱۹۹۴ و هم سال ۱۹۹۵ پیش‌بینی‌های رسمی مبنی بر این که اقتصاد جهانی وارد دوره جدیدی از رشد پایدار اقتصادی به رهبری بازار و به میزان ۳ درصد می‌شود، به وقوع نپیوست و طبقاً امید به کاهش نرخ بیکاری در کشورهای توسعه یافته و بالا رفتن درآمد سرانه در کشورهای در حال توسعه به شرط ثبات قیمت‌ها از میان رفت. یکی از انگیزه‌های اصلی ارائه سیاست‌های تثبیتی در بسیاری از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه پیش‌بینی این امر بوده که تورم کمتر و موازنه بهتر اقتصاد کلان، شرایط اولیه را برای بازگشت به رشد بالا و پایدار اقتصادی فراهم می‌کند. این سیاست‌ها عموماً در ایجاد ثبات اقتصاد کلان موفق بوده است. برای مثال، تورم حادی که امریکای لاتین را فرا گرفته بود، از بین رفته است. در کشورهای توسعه یافته، نرخ همیشه بالای تورم که زمانی تصور می‌شد مشخصه ابدی اقتصاد پسا صنعتی مدرن باشد، برطرف شده و اکنون به حد مطلوب ثبات قیمت‌ها رسیده است. عدم توازن تجاری، علی‌الخصوص ما بین ایالات متحده و ژاپن و کسری بودجه در ایالات متحده که دلایل عدم ثبات در دهه ۱۹۸۰ فرض شده بودند، نه تنها به سرعت کاهش می‌یابد، بلکه پیش‌بینی می‌شود که به کلی از بین برود. پیش از این موازنه مالی در بسیاری کشورها که دچار کسری تورم و تضعیف پولی ادواری بوده‌اند دوباره برقرار شده و در دیگر کشورها، به ویژه در اروپا، تأکید افزونی بر تثبیت و تحکیم بودجه وجود داشته است.

علی‌رغم موفقیت در کاهش عدم توازن‌های اقتصاد کلان، بیشتر کشورها به رشد بالا و پایدار اقتصادی دست نیافته‌اند. در کشورهای عمده صنعتی نرخ تورم با معیارهای تاریخی به غایت پایین و ثابت - در کمترین سطح در ۳۰ سال گذشته - نگه داشته شده است. در مقابل، نرخ رشد اقتصادی نامنظم‌تر و ناموزون‌تر شده و در سطوحی است که برای بهره‌گیری کامل از نیروی کار و سرمایه همیشه کافی نیستند. در ایالات متحده که عملکرد از دهه ۱۹۶۰ تاکنون در بهترین وضعیت بوده نوسان‌های سه ماه یکبار در تولید موجب بلا تکلیفی و بی‌ثباتی دائمی در بازارهای مالی شده است. در اروپا، از سال ۱۹۹۱ تاکنون دو بهبود در حال شکل‌گیری عملاً قبل از آن که اتفاق بیفتند، از دست رفتند. در ژاپن هم ژرفای کساد بعد از سال ۱۹۹۰ و هم سرعت بهبود در اوایل سال ۱۹۹۶ بی‌سابقه بود.

این تضاد و اختلاف بین تورم و رشد اقتصادی به‌طور عمده ناشی از اختلاط و برخورد سیاست‌های اقتصاد کلان است. در حالی که سیاست مالی مصلحتی (اختیاری)* عموماً گرایشی انقباضی** دارد، سیاست پولی همچنان بر پایین نگه داشتن نرخ تورم متمرکز است. همچنان که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ (TDR 1995) با جزئیات بیشتری بحث شد، نرخ بهره واقعی کوتاه مدت و بلندمدت در کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) به طرز نامعمولی بالا رفته است. به علاوه، بی‌ثباتی بیشتر نرخ بهره منجر به نوسان‌های بیشتر در تقاضای مؤثر و تولید واقعی شده است. سیاست اقتصادی قادر نبوده تا قیمت‌های ثابت را با رشد پایای تولید، آن میزان که سطح بالا و ثابت اشتغال به کار را فراهم کند، ترکیب نماید؛ بیکاری در کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه به سطحی رسیده که از زمان جنگ تاکنون سابقه نداشته است.

اگر سیاست پولی همچنان تنها بر تورم متمرکز باشد، خطر تقلیل اعتبارات و پول در گردش جدی است.

این در حالی است که کوشش‌هایی برای بهبود موازنه‌های مالی از طریق محدود ساختن تقاضا انجام گرفته. با توجه به این که «تعدیل محدودیت‌های مالی... می‌تواند ضد تورم می‌باشد». بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی* استدلال کرده است که: (۷)

نظر به تجربه تورم کشورهای صنعتی در طول سه دهه گذشته، عجیب نیست که عبارت «ثبات قیمت» عموماً به معنای سطح بسیار پایین تورم تعبیر می‌شود. با این معیار، ثبات قیمت در بسیاری از کشورها اعم از صنعتی و در حال توسعه به دست آمده، یا حدوداً به دست آمده است... این موضوع البته به معنی انکار وجود تهدید تورم نیست... با وجود توازن این درست آن است که بگوئیم نیروهای مؤثر بر سطح قیمت اکنون از توازن بیشتری برخوردارند تا چند دهه قبل. بنابراین، شاید اکنون آن لحظه تاریخی فرارسیده باشد که توصیه کینز و ویکسل** را در اوایل دهه ۱۹۲۰ فرایاد آوریم... که معقول و مناسب آن است که بانک‌های مرکزی چه در برابر تورم و چه در برابر ضد تورم*** [انقباض پولی، تقلیل اعتبارات و پول در گردش] مقاومت کنند. در زمان تغییرات سریع اجتماعی و اقتصادی، با معنای تلویحی نظم اجتماعی و قیمت‌های نسبی، مهم‌تر از همه چیز آن است که ثبات قیمت به منزله تکیه گاهی برای تصمیم‌گیری‌های آینده‌نگر و در همه زمینه‌ها پیگیری شود.

اما رشد اقتصادی اندک و نامتعادل تنها محدود به کشورهای توسعه یافته نیست. به استثنای درخورد توجه کشور شیلی و به میزان کمتری بعضی اقتصادهای کوچک‌تر حفظ و تداوم رشد اقتصادی اوایل دهه ۱۹۹۰ در امریکای لاتین ممکن نبوده است. به نظر می‌رسد که تنها آسیا و آفریقا از این الگو گریخته باشند. دلایل توفیق نسبی کشورهای در حال توسعه آسیایی در رسیدن به شکوفایی و ثبات پایدار در بخش دوم به تفصیل بررسی می‌شود. در آفریقا، اما، عملکرد سالیان اخیر گداگرد روند رشدی بوده که تنها نسبتاً مثبت بوده است.

از این گذشته معضل بیکاری تنها گریبانگیر کشورهای توسعه یافته نبوده و در بسیاری از کشورهای امریکای لاتین و آفریقا نیز نمود داشته است. البته این امر در آفریقا غالباً به شکل بیکاری پنهان**** بروز یافته و می‌یابد. به نظر می‌رسد که در اکثر کشورها هنوز ظرفیت بهره‌برداری نشده‌ای برای دستیابی به رشد اقتصادی بالاتر بدون هیچ‌گونه خطر محسوسی از بابت تشدید تورم وجود دارد.

علل بروز بیکاری در کشورهای مختلف هرچه باشد، این امر درست و صحیح است که هرگاه تولید بسط و توسعه یابد، انطباق با فن‌آوری (تکنولوژی) همیشه در تغییر و با بازارهای بین‌المللی و به گونه‌ای فزاینده رقابتی بسیار ساده‌تر است. عواملی که سد راه بسط و توسعه است، انطباق با شرایط متغیر بازارهای پویای رقابتی را نیز مشکل‌تر می‌سازد. برای رسیدن به توسعه پایدار، دولت‌ها هنوز مجبورند در طرح‌ریزی سیاست‌های شان موازنه درست بین ثبات و رشد اقتصادی را بیابند تا منافعی را که عادلانه ما بین و درون کشورها عاید می‌شود تضمین کنند. حمایت پیوسته از اقتصاد بازار و نظام پرداخت‌ها و تجارت آزاد منوط به یافتن این توازن است.

* The Bank for International Settlements

** Keynes & Wicksell

*** Deflation

**** Disguised Unemployment: اشتغال ظاهری نیروی کار است بی‌آنکه نقشی در جریان تولید داشته باشد.

۱- کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار

بهبود اقتصادی اقتصادهای صنعتی در سال ۱۹۹۵ رو به ضعف گذاشت و میزان رشد اقتصادی از ۲/۸ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۲ درصد رسید. در واقع، بهبود جاری به دلیل اولویت داشتن بهبود وضعیت مالی و تأکید سیاست پولی بر مهار تورم آرام‌تر از دو گشایش (بسط و توسعه) ادواری گذشته بوده است. کشورهای اتحادیه اروپا، رسیدن به تثبیت مالی را در راستای تحقق اهداف پیمان ماستریخت برای خود معین نموده‌اند. تنها در ژاپن که دوره نامعمول طولانی ضعف اقتصادی را طی می‌کرد انگیزه‌ای قوی برای اتخاذ سیاست انبساطی (افزایش و گسترش فعالیت‌ها) با هدف خروج اقتصاد از حالت کساد وجود داشته است.

در دور کنونی همچنین عدم افزایش مزد واقعی هماهنگ با تولید و فراوری قابل توجه است. در حالی که این امر عامل مهمی در پایین نگه داشتن سطح تورم است. مخارج مصرف کننده را نیز محدود می‌کند که در نتیجه موجب رشد اقتصادی کمتر می‌شود. سود و منفعت در بیشتر کشورها روندی رو به رشد داشته، اما سرمایه‌گذاری خصوصی با کندی و تأخیر همراه بوده است.

ایالات متحده آمریکا

انبساط جاری اقتصاد ایالات متحده که از سال ۱۹۹۱ شروع شده، سومین آن در دوره بعد از جنگ است. اگر چه میزان رشد اقتصادی در سال ۱۹۹۵ کاهش یافته و پیش‌بینی می‌شود که سرتاسر سال ۱۹۹۶ در سطوح متوسط باقی بماند، عملکرد اقتصادی به نحو چشمگیری بهتر از دیگر کشورهای صنعتی بوده است.

در طول انبساط کنونی، افزایش دستمزد متعادل و متوسط باقی مانده، منافع پایدار بهره‌وری به ویژه در ساخت و تولید کالا فشار هزینه‌ها را مهار کرده است. افزایش قیمت در بخش خدمات نیز محدود شده است. در نتیجه، تورم بسیار پایین‌تر از سطوح به دست آمده در مراحل قابل مقایسه از ادوار تجاری گذشته بوده و پیش‌بینی می‌شود که برای پنجمین سال پیاپی زیر ۳ درصد باقی بماند. کسری بودجه دولت تا حدود ۲ درصد تولید ناخالص داخلی تنزل یافته و آخرین بودجه موافقت شده برای سال مالی جاری باید کسری بودجه را به زیر ۲ درصد برساند. اگر این توافق به طور کامل به اجرا درآید، پیش‌بینی می‌شود که برای سومین سال متوالی بودجه دارای مازاد، خالص هزینه بدهی، باشد و کل کسری تا سال ۲۰۰۲ به صفر برسد.

میزان بیکاری - در حدود ۵/۵ درصد - از میزان بیکاری همه کشورهای عمده صنعتی به جز ژاپن کمتر است. تنها در سال ۱۹۹۵، بیش از ۲ میلیون موقعیت شغلی جدید ایجاد شد که بیشتر از تعداد شغل‌های از دست رفته به خاطر تجدید سازمان بود. [این مشاغل جدید] افزایش خالصی در تعداد مشاغل ایجاد کرده و میزان بیکاری را کاهش داده‌اند. بیش از ۵۰ درصد مشاغل ایجاد شده در طول ۱۹۹۵ در بخش خصوصی و در صنایع «با دستمزد بالا» بوده، جایی که میانگین دستمزد بالاتر از دستمزد متوسط سال ۱۹۹۳ همه صنایع است.^(۸) این نشان می‌دهد که ایالات متحده وارد مرحله «تخریب خلاق»^{*} شده است و فن‌آوری جدیدی عرضه می‌شود که موقعیت‌های شغلی جدیدی ایجاد می‌کند؛ سریع‌تر از آن‌که این مشاغل جدید با تجدید سازمان و کاهش کارکنان از میان برود.

سقوط ارزش دلار کمک بزرگی به این نحوه تطبیق و تعدیل بوده است. علی‌رغم تغییر کامل در موازنه تجاری ایالات متحده با امریکای لاتین، بعد از بحران پولی مکزیک، حجم صادرات در سال ۱۹۹۵ اندکی افزایش یافت. الگوی واردات نیز تغییرات چشمگیری پیدا کرد؛ به ویژه، تولیدات کارخانجات ژاپنی در

* "Creative Destruction"

امریکای شمالی به گونه‌ای فزاینده جایگزین واردات اتومبیل از ژاپن شد. بنابراین، کسل کسری تجاری همچنان رو به کاهش بوده که نشان دهنده کاهش واردات از ژاپن و بهبود موازنه تجاری با اروپای غربی، چین و دیگر کشورهای آسیایی است.

انبساط اقتصادی با نوسان‌های ادواری شدیدتری همراه بوده است. بعد از سه سال شتاب، میزان رشد اقتصادی در سه ماهه اول سال ۱۹۹۵ معادل ۵/۵ درصد در مبنای سالانه کاهش داشته که دو علت برای آن متصور است. یکی این که به دنبال بحران پزو صادرات به امریکای لاتین شدیداً کاهش یافت. دوم این که سیاست پولی همچنان سخت و بسته باقی ماند، گو این که میزان رشد اقتصادی در نتیجه تأثیر تراکم کالا بر تولید کاهش یافت. فدرال رزرو* (بانک مرکزی) سیاست خود را که حمله «پیشگیرانه»** بر فشارهای تورمی بالقوه می‌نامید، ادامه داد و میزان بودجه فدرال (مرکزی) را در فوریه سال ۱۹۹۵ بالا برد تا بتواند میزان انبساط را به مقدار برآورد شده پتانسیل رشد غیر تورمی برساند.^(۹) اما زمانی که میزان اشتغال به کار شروع به تنزل نمود، بودجه دوبار در، جولای و دسامبر کاهش یافت؛ دستگاه اقتصادی در اواسط سال ۱۹۹۵ که صادرات و مصرف مصرف‌کننده به سطوح سال ۱۹۹۴ رسید بهبود یافت. اما در مجموع رشد اقتصادی در سال ۱۹۹۵ بر مبنای آمار و ارقام قابل مقایسه کمتر از سه سال گذشته بود.^(۱۰) با میانگین ۵/۹ درصد، میزان وجوه (بودجه) مرکزی در سال ۱۹۹۵ تقریباً دو برابر سال ۱۹۹۳ بود، در حالی که میزان تورم قیمت مصرف‌کننده در حدود نیم واحد درصد پایین‌تر بود.

در آغاز سال ۱۹۹۶، اقتصاد کشور بار دیگر در آستانه کساد*** قرار گرفت. نرخ‌های بهره در ماه ژانویه کاهش یافت و عملاً اقتصاد در سه ماه اول ۲/۳ درصد رشد داشت. مع هذا بازارهای مالی در آغاز ماه مارس با شدت به اعلام ایجاد موقعیت‌های فراوان شغلی در ماه فوریه واکنش نشان دادند و بهره‌های بلند مدت بیشتر از ۷ درصد را تبلیغ نمودند؛ زمانی که توقع کاهش بیشتر نرخ‌های رسمی به سرعت جای خود را به توقع سیاست پولی سخت و بسته می‌داد.

افزایش نرخ‌های بهره بلندمدت همراه با تثبیت مالی می‌توانست تأثیر نزولی بر میزان تقاضا بگذارد و به تدریج تا پایان سال مانع رشد اقتصادی شود. زمانی که بدهی مصرف‌کننده به منزله سهمی از درآمد شخصی در سطح رکورد است، مصرف شدید مصرف‌کننده که تاکنون عامل اصلی انبساط بوده است، نمی‌تواند ادامه یابد. چشم‌انداز عمومی این است که رشد اقتصادی ایالات متحده در سال ۱۹۹۶ نسبتاً ثابت باقی می‌ماند.

ژاپن

بعد از چهار سال رکود، با متوسط رشد سالانه ۰/۵ درصد، اقتصاد ژاپن در سال ۱۹۹۵ توسعه یافت. این بسط و توسعه در سه ماه آخر سال شتاب گرفت و به حدود نرخ سالانه ۳ درصد رسید. در سه ماه اول سال ۱۹۹۶ بهبود بیشتری حاصل آمد و به نرخ سالانه بیشتر از ۱۲ درصد رسید که سریع‌ترین میزان رشد در ۲۳ سال اخیر است.

عوامل بسیاری این بهبود سریع‌تر از پیش‌بینی را توجیه می‌کند. اول این که دولت یک رشته مصارف عمومی ویژه را شروع کرد که آخرینش، معادل ۲/۵ درصد تولید ناخالص داخلی، در سپتامبر سال ۱۹۹۵ به

* Federal Reserve
** Pre - emptive
*** Recession

بار نشست تا از طریق امور عام المنفعه (کارهای عمومی)، خرید زمین و [پرداخت] وام‌هایی با بهره اندک اقتصاد کشور را تقویت کند. گزارش‌ها حاکی از آن است که سرمایه‌گذاری‌های عمومی در سه ماهه اول سال ۱۹۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال ۱۹۹۵ معادل ۲۷/۲ درصد و در همین مدت مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی به ترتیب ۵/۱ درصد و ۷/۴ درصد افزایش یافته است.

عامل دوم، تداوم کاهش ارزش ین نسبت به دلار بود که از برکت مداخله هماهنگ مقامات پولی ژاپن و ایالات متحده به دست آمد. نرخ واقعی ارز، در اواسط سال ۱۹۹۶، بیش از ۲۰ درصد کمتر از میزان اوج آوریل سال ۱۹۹۵ بود. نتیجه، ازدیاد قابل توجه منافع معاملات تجاری بوده است، در حالی که قیمت‌های صادراتی تنظیم نشده و اجرای لایحه‌های کاهش هزینه که در واکنش به ترقی قیمت سال ۱۹۹۵ ارائه شد، پیش از این شروع شده بود.

سرانجام این که، میزان تنزیل* در سپتامبر سال ۱۹۹۵ از ۱/۷۵ درصد به ۰/۵ درصد کاهش یافت. سیاست حفظ میزان تنزیل اندک، نظام بانکی را قادر ساخت تا از گستره وسیع واسطه‌ای سود جوید و از این رهگذر قسمت اعظم وام‌های غیر قابل وصول را از دفاتر حساب بانک‌ها پاک کند. به نحوی مشابه، به شرکت‌ها نیز در امر تغییر ساختار ترانزنامه‌های شان و ایجاد فضا برای گشایش (بسط و توسعه) کمک کرد.

با وجود این، احتمال رشد اقتصادی در سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ در هاله‌ای از شک و ابهام است. بهبود اخیر در سطحی بسیار پایین بود؛ در سه ماه اول سال ۱۹۹۵ عملاً هیچ رشدی صورت نگرفت. مهم‌تر این که، این بهبود بر پایه یکی از بزرگ‌ترین تقویت‌های پولی و مالی عرضه شده در ژاپن بود. اخیراً یک رشته پیشنهاد جدید ارائه شد، چرا که محرک مالی قبلی به نظر می‌رسید که تضعیف شده باشد. پیش‌بینی می‌شود که امسال کسری بودجه عمومی دولت از ۵ درصد تولید ناخالص داخلی فراتر رود، وزارت دارایی پیش از این اعلام کرده که در سال ۱۹۹۷ بازسازی مالی با کاهش مخارج دولتی و افزایش مالیات‌ها شروع می‌شود.

بنابراین، سرعت بهبود بسته به این است که تقاضای بخش خصوصی چه میزان افزایش می‌یابد تا انگیزه مالی کوچک‌تر را خنثی کند که این به نوبه خود بستگی بسیار به سیاست پولی دارد. تورم قاعدتاً نباید نگرانی ایجاد کند. قیمت‌های خرده‌فروشی سراسر سال ۱۹۹۵ پیوسته کاهش یافت و گرچه ارزش رو به کاهش ین موجب افزایشی در قیمت‌های وارداتی شد، قیمت‌های عمده‌فروشی همچنان در آغاز سال ۱۹۹۶ تنزل می‌یافتند. از پایان سال ۱۹۹۵ به بعد، نرخ‌های بهره واقعی بلندمدت رو به افزایش گذاشت و تا بهار ۱۹۹۶ به نرخ‌های ایالات متحده که شرایط داخلی نسبتاً متفاوتی دارد نزدیک شد. این نگرانی وجود دارد که وقتی آینده گشایش مداوم اقتصادی چنین نامطمئن است، محدود ساختن اعتبارات کاروی نامناسب و بی‌مورد باشد. به علاوه، افزایش نرخ‌های بهره شاید جریان سفته‌بازی بین‌المللی را - استقراض به صورت ین و سرمایه‌گذاری در دارایی‌های پربازده تر دلاری و در نتیجه فشار مضاعف بر ین - عوض کند. مضاف بر این، از آنجا که هنوز سهم عظیمی از وام‌های جبران‌ناپذیر به‌ویژه در بانک‌های کوچک‌تر و مؤسسات غیربانکی وجود دارد، تداوم سیاست نرخ‌های بهره پایین برای ثبات نظام بانکی نیز سودمند خواهد بود. دست آخر، تعدیل مازاد تجاری رشد اقتصادی را کاهش می‌دهد و پیش‌بینی می‌شود که علی‌رغم کاهش ارزش واقعی ین این امر ادامه یابد. در این شرایط، مصرف خصوصی تنها منبع ممکن ایجاد انگیزه است.

سرعت بهبود ادواری کنونی را، بنابراین، تعارض بین بازسازی مالی که تقاضا را کاهش خواهد داد و

* Discount Rate: اندازه بهره‌ای است که بانک‌ها بربروات و سفته به هنگام خرید آن‌ها اعمال می‌کنند.

سیاست تحدید پولی شدیدتر که خطر معکوس کردن روند رو به کاهش ارزشی بین را دارد، تعیین می‌کند. اما همچنان که در بخش دوم، فصل اول، بررسی می‌شود، سیاست ادواری ممکن است برای بازگرداندن ژاپن به مسیر رشد اقتصادی پایدار با اشتغال به کار ثابت کافی نباشد. در واقع، علی‌رغم بهبود، پیش‌بینی می‌شود که بیکاری در سال ۱۹۹۶ افزایش یابد.

چالش‌های کشور را باید در بافت تنظیم ساختاری نگریست که به هر روی اقتصاد را از وابستگی به صادرات برای رشد اقتصادی که بیشتر مناسب یک کشور در حال توسعه است به نظام متوازن‌تری که مشخصه یک اقتصاد پخته صنعتی است سوق می‌دهد. دولت نیاز به انجام اقداماتی برای تغییر تمرکز از تقاضای خارجی به داخلی را تشخیص داده و تصمیم‌گیری‌های اخیر پولی و مالی مطمئناً در حل این معضل سودمند بوده‌اند. از آنجا که تورم و تراز خارجی هیچ‌یک جای نگرانی ندارند، سیاست‌های پولی و مالی باید همچنان مشکلات ساختاری را نیز در کنار مشکلات ادواری در نظر داشته باشند.

اتحادیه اروپا

رشد آهسته‌تر اقتصادی در اتحادیه اروپا علت اصلی عملکرد ضعیف کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار در سال ۱۹۹۵ است که نتیجه نزول شدید دوره‌ای در آلمان و فرانسه و کشورهای با پول به شدت مرتبط با مارک آلمان بود. این دومین بار است که بهبود در دستگاه‌های اقتصادی اروپایی بدل به گشایش پایا و مستمر نشده است. در سال ۱۹۹۳، گشایش در اقتصاد آلمان، به دنبال سرمایه‌گذاری داخلی، زمانی که نرخ‌های بهره در ایالات متحده افزایش و بازار بین‌المللی اوراق قرضه اضمحلال یافت، متوقف شد. بهبود اخیر با گشایش بی‌سابقه سرمایه‌گذاری و صادرات آلمان در طول پاییز سال ۱۹۹۴ شروع شد. اگرچه شرایط پیش از این در سه ماهه سوم سال ۱۹۹۵ رو به ضعف گذاشت، اوضاع با افزایش نرخ‌های بهره که از بازار اوراق قرضه ایالات متحده انتقال یافته بود وخیم‌تر شد.

زمانی که تجارت پیوند غالب بین اقتصادهای مختلف بود، الگوهای رشد ادواری ناهمزمان نیرویی برای برقراری ثبات بودند و اقتصادهای رو به گشایش، برای اقتصادهایی که دوران رخوت را از سر می‌گذراندند بازارهای صادراتی و تقاضای افزون‌تر نشان می‌دادند. به عکس، اکنون بازارهای مالی بین‌المللی یکپارچه‌تر شده‌اند، نرخ‌های در حال افزایش بهره که با گشایش‌های ادواری همراه هستند به کشورهای که عقب مانده‌اند انتقال می‌یابد و بهبودشان را دشوارتر می‌سازد. این اتفاقی است که به نظر می‌رسد در آن کشورهای اروپای غربی که از رشد اقتصادی امریکای شمالی و بریتانیای کبیر عقب افتاده‌اند، رخ داده است.

اقتصاد آلمان خیلی زود اولین نشانه‌های ضعف را در اوایل سال ۱۹۹۵ نشان داد و در سه ماهه آخر سال تولید کاهش یافت. دلیل این امر این بود که رونق بازسازی که بعد از اتحاد نیروی محرک اقتصاد کشور شد، به پایان رسیده بود. بسیاری از یارانه‌ها که در «سرزمین» غربی به کار بسته شده، مسیر خود را تا به انتها طی کرده‌اند و اکثر تبدیل و تسعیرهای ضروری در «سرزمین» شرقی انجام گرفته است.

رشد اقتصادی که به شکل غیرمنتظره‌ای اندک بود، موجب کاهش درآمدهای دولت در سال ۱۹۹۵ و کسری بودجه‌ای (۳/۶ درصد تولید ناخالص داخلی) گردید که بیشتر از میزان پیش‌بینی شده بود. برای رسیدن به رشد ۳ درصدی پیش‌بینی شده در پیمان ماستریخت، لازم است مخارج از مقدار طرح‌ریزی شده کمتر شود و بعضی کاهش‌های مالیاتی که در برنامه بود، به تأخیر بیفتد. در واکنش به تضعیف مداوم اقتصاد

کشور، بوندس بانک* (بانک مرکزی آلمان) نرخ‌های بهره را در سراسر سال ۱۹۹۵ کاهش داد. این امر در سال ۱۹۹۶ تاکنون ادامه یافته و در ماه آوریل میزان تنزیل به سطح بی سابقه ۲/۵ درصد رسیده است. همچنان که اشاره شد، این امر مانع افزایش نرخ‌های بهره بلندمدت داخلی همسان با نرخ‌های بهره جهانی نشده است؛ در شرایط واقعی آن‌ها از نرخ‌های بهره ایالات متحده و ژاپن بیشتر هستند. از آنجا که نرخ‌های بلندمدت برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری بسیار اهمیت دارند، تأثیر اقدام بانک مرکزی آلمان محدود شده است. در شرایطی که رشد پولی از دامنه مطلوب بیرون است، بانک مرکزی تمایلی به کاهش نرخ‌ها ندارد، علی‌رغم این واقعیت که: تولید رو به کاهش است؛ استفاده از ظرفیت [نسبت تولید واقعی به تولید بالقوه] هم از میانگین بلندمدت و هم از اوجی که در بحبوحه فراگرد اتحاد مجدد تجربه شد، کمتر است؛ میانگین نرخ گشایش (انبساط) پولی در دو سال گذشته تنها ۴ درصد بوده است؛ عموماً مورد توافق است که حرکت به سوی اجرای مرحله سوم [اتحاد پولی اروپا] نمایانگر فشار بالقوه تورمی نیست و نرخ تورم به نظر می‌رسد که در حدود ۱/۵ درصد ثابت شده باشد.

باتوجه به این محدودیت‌ها، بهبود اقتصاد متکی به مصرف خصوصی و صادرات خواهد بود. با ۴ میلیون نفر بیکار، مصرف کنندگان محتاط و بیشتر به فکر پس انداز هستند. گشایش صادرات به تغییرات نرخ ارز و هزینه‌های کار بستگی دارد که هر دو اکنون به سرعت در حال تعدیل هستند. با آن که این تعدیل‌ها مانع وقوع کساد می‌شود، آسانگیری بیشتر سیاست پولی لازم است تا تأثیر سیاست‌های محدود کننده مالی را متوازن و حمایت دوره‌ای از اقتصاد را فراهم کند.

عملکرد ضعیف اقتصاد آلمان نه تنها رشد اقتصادی را در بعضی کشورهای اتحادیه اروپا، نظیر اتریش، بلژیک، لوکزامبورگ، هلند و فرانسه، که از طریق نظام پولی اروپا** با آن ارتباط تنگاتنگی دارند، بلکه در دیگر کشورهای اتحادیه نظیر ایتالیا و بریتانیای کبیر نیز که وقتی در سال ۱۹۹۲ مشارکت‌شان را در نظام پولی اروپا به حال تعلیق درآوردند و در نتیجه کاهش ارزش پول به رشدی در سایه صادرات دست یافتند، آهسته کرده است.

رشد کند اقتصادی در فرانسه، همچون آلمان، کسری مالی ادواری را افزایش داد و آن را به ۵ درصد تولید ناخالص داخلی رساند. برنامه‌هایی برای تشدید کاهش بودجه اعلام شده تا شرایط وحدت سومین مرحله اتحاد پولی اروپا برآورده شود، اما کسری کلی پیش‌بینی می‌شود که در حوالی ۴ درصد باقی بماند. بانک [مرکزی] فرانسه دقیقاً سیاست‌های بوندس بانک را دنبال کرده و قادر بوده تا تفاوت نرخ بهره کوتاه‌مدت را به نحو چشمگیری کاهش دهد و عملاً آن را در بهره‌های بلندمدت از بین ببرد. در بازارهای مالی این موفقیت به منزله نشانه حضور دست کم آلمان و فرانسه در مرحله سوم اتحاد پولی اروپا تعبیر شده است. تورم در حدود ۲ درصد باقی مانده، اضافه ظرفیت*** همچنان بالاست و هیچ فشار آشکاری بر دستمزدها و تقاضا وجود ندارد. بنابراین مطمئناً، همچون آلمان، محدودیت تقاضایی برای گشایش (انبساط) نیست.

بازتاب تفاوت ایتالیا و بریتانیای کبیر با اکثر کشورهای اتحادیه اروپا در رقابت‌پذیری فزاینده‌ای که به دلیل خروج از نظام پولی اروپا در سال ۱۹۹۲ کسب کردند، دیده می‌شود. هر دو کشور موفق شدند علی‌رغم تضعیف عظیم پولی میزان تورم را ثابت نگه دارند. اما، در هر دو کشور در سال ۱۹۹۵ نرخ تورم

* Bundes Bank

** European Monetary System (EMS)

*** Excess Capacity

شروع به افزایش کرد و اقداماتی برای محدود کردن سیاست پولی انجام شد، نرخ‌های بهره در اوایل سال در بریتانیای کبیر افزایش یافت که این افزایش در ایتالیا حتی بیشتر بود. تقاضا در بریتانیای کبیر به سرعت کاهش یافت و تورم تقریباً در راستای اهداف دولت باقی ماند و این امکان را فراهم ساخت که در پایان سال سیاست پولی انبساطی تری اتخاذ شود. در ایتالیا تورم از میزان اوج حدود ۶ درصد پایین آمد، ولی در میانه سال هنوز بالاتر از ۴ درصد مورد نظر بانک مرکزی بود. تا پایان سال رشد تولید در هر دو کشور به نرخ سالانه حدود ۲ درصد سقوط کرد. پیش‌بینی می‌شود که در بریتانیا در همین حد ثابت بماند، ولی در ایتالیا همچنان کاهش یابد، چون دولت می‌خواهد مازاد بودجه اولیه را به میزان ۲ تا ۳ درصد تولید ناخالص داخلی برساند. کشورهای عضو اتحادیه اروپا به رویارویی با چالش به وجود آمده به دلیل نزدیک‌تر شدن موعد مرحله سوم اتحاد پولی که کاهش هزینه‌های مالی را حیاتی ساخته است، ادامه می‌دهند. همه کشورهای اصلی اروپایی کاهش بیشتر هزینه‌ها را به منظور رساندن کسری بودجه به ۳ درصد تولید ناخالص داخلی اعلام نموده‌اند. مشکل بیشتر کشورها، اما، در رسیدن به این هدف دو چندان است، چرا که در نتیجه سقوط نرخ رشد و افزایش بیکاری هزینه‌های جاری‌شان به طور خودکار رو به افزایش است و مالیات‌های دریافتی رو به کاهش. برای مثال در فرانسه نشانه‌ها حاکی از آن است که بهبود یک درصدی در نسبت کسری بودجه موجب می‌شود رشد تولید ناخالص داخلی ۱ درصد از میزان مورد پیش‌بینی کاهش یابد.^(۱۱) اگر این ارتباط صحیح و در عموم موارد صادق باشد، بدین معنی است که سیاست‌هایی که صرفاً کسری بودجه را در نظر داشته باشند موجب سکون موقتی رشد اقتصادی می‌شوند. بنابراین، به طور کلی و تقریبی معلوم می‌شود که تضمین تداوم رشد اقتصادی چه فشاری را بر دیگر سیاست‌های کشور (در بیشتر کشورها به طور عمده سیاست پولی) تحمیل می‌کند.

جدا از عوامل مختص به هر کشور، دلیل عمده ناکامی در بهبود پایدار تصمیم بر استفاده از سیاست مالی به منظور تضمین مهیاسازی شرایط مورد نظر سومین مرحله اتحاد پولی بوده است، بدون آن که سیاست پولی آن قدر آسان شود تا تأثیر کاهش مالی را جبران کند. وقتی رشد کند است، کسری بودجه به دلیل عوامل ادواری رو به افزایش می‌گذارد. کسری بیشتر بودجه، به نوبه خود، به صورت یک تثبیت‌کننده خودکار عمل می‌کند. تحت چنین شرایطی تلاش برای بالابردن مالیات‌ها یا پایین آوردن مخارج خاصیت خودکار و طبیعی تثبیت‌کنندگی بودجه را از میان می‌برد و از این رهگذر رشد اقتصادی کاهش می‌یابد، کسری بودجه بیشتر می‌شود و برای رسیدن به معیارها کم کردن بیشتر بودجه ضروری می‌نماید. به کارگیری فعال‌تر سیاست پولی در حمایت از رشد اقتصادی، کشورها را قادر می‌سازد تا از چنین خطراتی دوری گیرند.

مشکل دیگر سیاست‌گذاری کشورهای عضو قرارداد برای مبارزه با تورم، نرخ‌های بهره بسیار بالایی است که به کار گرفته می‌شود اما پرداخت بهره‌ها قسمت اعظم کسری بودجه بخش عمومی را موجب می‌گردد. در چنین موقعیتی بین اقداماتی که برای برخورد با تورم (نرخ‌های بهره بالا) و اقداماتی که برای مواجهه با کسری بودجه (نرخ‌های بهره پایین‌تر) لازم است، تعارض بالقوه‌ای وجود دارد.

چنان‌که پیداست، برآورده کردن شرایط اتحاد مطابق با برنامه زمانی رسمی مرحله سوم اتحاد پولی چالش دشوار و رعب‌انگیزی را برای کشورهای عضو اتحادیه اروپا به وجود آورده است. در نتیجه، اصلاً عجیب نیست که در بعضی مناطق پرسش‌هایی مطرح شده که آیا در تصمیم‌گیری درباره مهیاسازی همه شرایط اتحاد و نیز در تعیین تاریخ شروع مرحله سوم یا در ارتباط با هر دو پرسش نرمش و انعطاف‌پذیری

لازم است یا خیر. موفقیت به مواجه شدن با این چالش بستگی دارد که به نوبه خود مستلزم این است که دریافت راهبردهای ملی برای دست یافتن به اهداف کشور، همه سیاست‌ها به سوی حمایت از رشد اقتصادی سوق داده شود. همچنان که پیشتر اشاره شد، در بعضی کشورها اکنون شریاطی ایجاد شده تا سیاست‌های پولی با این هدف تنظیم شود.

ممکن است شرایط در طول سال ۱۹۹۶ که تطبیق و تعدیل پول و رشد اقتصادی در ایالات متحده صادرات اتحادیه اروپا و دیگر کشورهای اروپای غربی را حفظ می‌کند، بهبود یابد. اما همچنان که کشورها تلاش می‌کنند تا واجد شرایط سومین مرحله اتحاد پولی که برای سال ۱۹۹۹ برنامه‌ریزی شده است شوند، هر بهبود پایداری عمدتاً به واکنش سیاست پولی به محدودیت‌های مالی ضد تورمی بستگی دارد.

۲- امریکای لاتین

تأثیر بحران ماه دسامبر سال ۱۹۹۴ مکزیک بر بازارهای مالی بین‌المللی با اقدامات تعدیلی سریع دولت مکزیک و عملیات نجات بین‌المللی به رهبری ایالات متحده و صندوق بین‌المللی پول که از گسترش سقوط شدید قیمت پزو و تبدیل آن به بحران مالی فراگیر جهانی جلوگیری کرد، به سرعت مهار شد. برخلاف مشکلات مالی طولانی که به دنبال بحران سال ۱۹۸۲ مکزیک ایجاد شده بود، مکزیک و دیگر کشورهای امریکای لاتین همه باوجود سقوط شدید در انتقال سرمایه در اکثر موارد در پاییز سال ۱۹۹۵ به بازارهای مالی بازگشتند.

اما به هر حال عواقب بحران برای عملکرد اقتصادی منطقه بسیار وخیم‌تر بوده است. خالص انتقال سرمایه به منطقه شدیداً کاهش یافت و برای نخستین بار بعد از اوایل دهه ۱۹۹۰، کل منطقه یک مازاد تجاری را از سر گذراند و به خالص انتقال منابع به خارج دست یافت؛ برطبق برآوردهای اولیه کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب (ECLAC) خالص جریان سرمایه در سال ۱۹۹۵ در حدود ۲۲ میلیارد دلار بود، در حالی که حاصل پرداخت سود و بهره تقریباً ۴۰ میلیارد دلار بود.^(۱۲) بعد از افزایش ناگهانی نسبتاً شدید در فعالیت‌های اقتصادی منطقه که از سال ۱۹۹۱ آغاز گشت، رشد اقتصادی در سال ۱۹۹۵ از ۴/۹ درصد در سال پیشین (نگاه کنید به جدول ۱) به تنها ۰/۷ درصد سقوط کرد.

بحران مالی بر کشورهای منطقه به اندازه‌های مختلف تأثیر گذاشت و تنوع و تفاوت در عملکرد به نحو چشمگیری گسترش یافت. در مکزیک، تولید ۷ درصد کاهش یافت که حتی از پیش‌بینی نسبتاً بدبینانه دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ بیشتر بود. بیکاری شهری (در شهرها) به ۶/۴ درصد رسید.^(۱۳) در نتیجه، درآمد سرانه به سطح قبل از سال ۱۹۸۰ بازگشت. نوسان تولید در آرژانتین نیز زیاد بود، تولید ناخالص داخلی بعد از افزایش بیشتر از ۷ درصد در سال قبل، ۲/۵ درصد تنزل کرد و بیکاری به ۱۸/۶ درصد رسید.^(۱۴) اوروگوئه نیز به دلیل ارتباطات تنگاتنگ اقتصادی با آرژانتین از این اتفاقات مصون نماند و بعد از یک رشد ۵/۱ درصدی در سال ۱۹۹۴، با کاهش ۱/۵ درصدی در تولید مواجه شد.

رشد اقتصادی در بسیاری از کشورهای دیگر نیز کاهش یافت. این امر نه به دلیل کاهش جریان سرمایه و محدودیت‌های سفت و سخت پرداخت، نظیر آرژانتین و مکزیک، بلکه به این دلیل بود که بحران مکزیک

• Net Capital Inflow

خطرهای احتمالی در اتکا به ورود سرمایه* برای تأمین مالی کسری معمول و فراوان خارجی را که افزایش مصرف و واردات به وجود آورده است، آشکار ساخت. از آنجا که اولویت قائل شدن برای تورم موجب نادیده گرفته شدن کاهش ارزش پول به مقیاس وسیع شد، کشورهای نظیر برزیل، کلمبیا و پرو به منظور تعدیل رشد اقتصادی و رساندن کسری خارجی خود به سطوح پایدار، سیاست‌های تحدید پولی سخت‌تری اتخاذ کردند. در نتیجه، نرخ تورم تقریباً همه جا، از جمله برزیل، پایین آمد. برزیل موفق شد که نرخ تورم را در سال ۱۹۹۵، از بیش از ۲۰ درصد در ماه در سال‌های پیش به حدود ۲۰ درصد در سال برساند. اما استثنای مهم مکزیک بود که کاهش شدید ارزش پول موجب افزایش چشمگیر قیمت‌ها شد.

رشد اقتصادی در همه کشورهای عمده جز شیلی پایین بود، در شیلی تولید ناخالص داخلی ۸ درصد افزایش یافت، موازنه تجاری‌اش به دلیل تکامل مطلوب قیمت‌های جهانی صادراتش بهبود پیدا کرد. شیلی، بنابراین، توانسته است چیزی در حدود ۱۲ سال میانگین نرخ رشدی را که به نرخ رشد آسیای شرقی پهلوی می‌زند، حفظ کند، در حالی که نرخ تورم خود را نیز یک رقمی کرده است. اقتصادهای مرکزی امریکا نیز نتوانستند نرخ رشد خود را با کسب منفعت در صادرات و سرمایه‌گذاری بیشتر در سال ۱۹۹۵ حفظ کنند یا افزایش دهند.

در مکزیک و آرژانتین بهبود در موجودی پرداخت‌ها عمدتاً به دلیل صادرات بود. مانده تجاری مکزیک از سال ۱۹۹۴ تا سال ۱۹۹۵ بالغ بر ۲۵ میلیارد دلار تغییر یافت که بیشتر نتیجه افزایش ۳۳ درصدی درآمد صادرات به دلیل سقوط شدید ارزش خارجی پزو و تقاضای داخلی بود. صادرات آرژانتین نیز به نحو چشمگیری افزایش یافت؛ در حالی که نرخ اسمی ارز (دلار امریکا) ثابت بود، نرخ واقعی ارز در سال ۱۹۹۵ کاهش یافت که علل آن عبارت بودند از نرخ پایین تورم در آرژانتین نسبت به شرکای تجاری‌اش، ضعف دلار و افزایش زیاد ارزش رئال (real) برزیل، شریک عمده تجاری آرژانتین در بازار مشترک جنوب** (MERCOSUR). درآمد بالاتر صادرات ناشی از افزایش در قیمت و حجم صادرات بود، تقاضای واردات در بعضی کشورهای منطقه، به ویژه برزیل، پر رونق بود، برداشت محصولات کشاورزی خوب بود. به عکس، برای نخستین بار بعد از سال‌ها، در سال ۱۹۹۵ برزیل با کسری تجاری مواجه شد؛ به رغم این که اقدامات فراوانی برای وضعیت حاد پرداخت‌ها، از جمله اعلام تعرفه‌های جدید بعضی کالاهای با دوام مصرفی، انجام شده بود. زمانی که ورود سرمایه در سال ۱۹۹۵ دوباره جریان یافت و فشارهای صعودی بر پول وارد کرد، اقدامات زیادی به منظور کاهش آن‌ها اعلام گردید (به بخش اول، فصل دوم رجوع کنید). اما با بسته کردن سیاست پولی برای آرام کردن اقتصاد، نرخ‌های واقعی بهره افزایش یافت و تقریباً به ۴۰ درصد رسید و محرک دیگری برای ورود سرمایه شد. در نتیجه، خالص ورود سرمایه دو برابر سال ۱۹۹۴ بود. ادامه استفاده از نرخ اسمی ارز به عنوان تکیه‌گاه، منتج به افزایش ارزش واقعی پول و ازدیاد کسری خارجی شد. موازنه پرداخت‌ها در کلمبیا و پرو نیز بدتر شد.

بحران‌های پرداختی موجب آسیب‌پذیری آشکار اقتصاد کلان در دو زمینه شد که مفصلاً در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ درباره آن بحث شد: موازنه‌های مالی*** و نظام مالی****. در کشورهایی که برداشتن محدودیت‌های خارجی در اوایل دهه ۱۹۹۰، سهم عمده‌ای در تشییت سازی مالی داشت،

* Capital Inflow

** Southern Common Market

*** Fiscal Balances

**** Financial System

عدم توازن بودجه دوباره با تغییر کامل در وضعیت پرداخت‌ها، انقباض در فعالیت‌های اقتصادی و یا تضعیف پولی پدیدار گشت. این مشکلات غالباً با مشکلات مالی دوچندان شد. بخش مالی نه تنها به دلیل شدت تقلیل میزان پول و اعتبارات و نرخ‌های بهره واقعی خیلی بالا، بلکه همچنین به دلیل پرداخت‌های خارجی ناپایدار که دقیقاً با ترازنامه‌های خارجی ناپایدار شرکت‌ها در بسیاری از بخش‌ها تداعی می‌شود، آسیب‌پذیرترین جزء در امر تعدیل اقتصادی امریکای لاتین شده است. در مکزیک، نرخ‌های بالای بهره، تقلیل میزان پول و اعتبارات و تضعیف شدید پولی مشکلات مالی فراگیری را به وجود آورد، به خصوص گذار مخاطرات احتمالی نرخ ارز به وام‌گیرنده‌های بانکی به سرعت خطر احتمالی اعتبار (سوخ‌ت اعتبار اعطایی)* را افزایش داد. در آرژانتین، از دست رفتن سپرده‌های دلاری و افزایش نرخ‌های بهره با کاهش شدید اندوخته‌های داخلی، مشکلاتی جدی برای بانک‌ها ایجاد کرد. حمایت دولت ضروری بود؛ اما هیچ برنامه (توافق) رسمی نهادینی وجود نداشت که بانک مرکزی نقش وام‌دهنده آخرین** را بازی کند. در نتیجه، به منظور فراهم کردن نقدینگی کوتاه‌مدت برای اقتصاد کشور باید یک رشته اقدامات موردی که بر محدودیت‌های ایجاد پول غلبه کند، اعلام می‌شد. از جمله این اقدامات ایجاد بانک خصوصی برای تجدید ساختار صندوق و وجوه امانی*** بود که ۲ میلیارد دلار از بودجه آن از طریق اوراق قرضه دولتی**** و ۵۰۰ میلیون دلار از وام صندوق بین‌المللی پول تأمین شد.^(۱۵) به نحوی مشابه در برزیل هم عملیات نجات مالی و هم فشار روزافزون بهره‌دهی‌های دولتی نقش اصلی را در وخامت شدید مالی عمومی***** ایفا کردند. چشم‌انداز کوتاه‌مدت رشد اقتصادی امریکای لاتین نشان از بهبودی دارد و امید می‌رود رشد مثبتی در مکزیک و آرژانتین و رشد مختصری در برزیل حاصل شود. در شیلی پیش‌بینی می‌شود که رشد با کاهش مواجه شود؛ افت اخیر قیمت مس ممکن است وضعیت پرداخت‌های خارجی را بدتر کند، چرا که مس بیش از ۴۰ درصد درآمدهای صادراتی را تشکیل می‌دهد. از این گذشته، کسری فزاینده بودجه و پرداخت‌ها ممکن است در کلمبیا و پرو منجر به کاهش میزان رشد شود. با وجود این، همان‌طور که به تفصیل در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ مورد بحث و بررسی قرار گرفت، به نظر می‌رسد این پرسش بنیادین که چگونه هم ثبات قیمت و هم وضعیت پایای پرداخت‌ها حفظ شود، در حالی که نرخ رشد آن‌قدر بالا رود که به نرخ رشد کشورهای پیشرفته‌تر برسد و فقر کاهش یابد، همچنان در اکثر مناطق لاینحل باقی مانده است.

۳- کشورهای آسیایی در حال توسعه

چین در دیگر انتهای طیف رشد اقتصادی قرار داشت. نرخ رشد چین در سال ۱۹۹۵ از قرار ۱۰/۲ درصد، برای چهارمین سال متوالی دو رقمی بود. با این همه، به دلیل سیاست‌های انقباضی اقتصاد کلان که برای حفظ رشد اقتصادی در نرخ‌های پایا و تصحیح عدم توازن‌های داخلی و خارجی طراحی شده بود، نرخ رشد به نحو چشمگیری از سال پیش کمتر بود. تداوم ادغام چین در اقتصاد جهانی تأثیر خود را بر الگوهای تجاری منطقه گذاشته است. برای مثال، تقاضای شدید داخلی همچنان موجب واردات بیشتر از کشورهای

* Credit Risk

** Lender of the last resort: مرجع یا منبعی که وام‌خواه به عنوان آخرین نقطه امید در نظر می‌گیرد.

*** Trust Fund

**** Government Bonds

***** Public Finances

همسایه، به ویژه تایوان [چین تایپه] (از طریق هنگ کنگ) شده است. در نتیجه این صادرات مجدد^{۱۶}، اکنون هنگ کنگ جای ایالات متحده را گرفته و مهم ترین شریک تجاری تایوان شده است.

رشد شدید صادرات و محدودسازی تقاضای واردات همراه با کاهش قابل توجه ارزش پول، که در ابتدا تا ۴۰ درصد هم رسیده بود، کسری تجاری سال ۱۹۹۴ را به مازاد قابل توجه سال ۱۹۹۵ بدل کرد. رشد سریع صادرات با گوناگون سازی بیشتر تولیدات همراه شد. البته هنوز هم صادرات عمدتاً اقلام با ارزش افزوده^{۱۷} کم را، از جمله اسباب بازی، منسوجات، کفش و پوشاک شامل می شود.

نرخ تورم همچنان بالاست؛ قیمت های خرده فروشی از سال ۱۹۹۳ با نرخ های دو رقمی افزایش یافته که اوجش ۲۱/۷ درصد در سال ۱۹۹۴ بود، قبل از آن که به ۱۴/۸ درصد در سال ۱۹۹۵ سقوط کند.^(۱۷) برنامه تثبیت که در اواسط سال ۱۹۹۳ آغاز شد، عمدتاً از اقداماتی شکل یافته که رشد عرضه پول را کاهش می دهد و از نظارت های اجرایی اداری بر قیمت ها می کاهد تا کسری بودجه را در محدوده قابل مهار نگه دارد و نظارت بر سرمایه گذاری را تشدید کند.^(۱۸)

اگرچه دیگر کشورهای در حال توسعه آسیایی در مجموع عملکردی چون عملکرد چین نداشتند، میانگین نرخ رشد ۶/۳ درصدی شان تقریباً ۲ برابر بهترین نرخ رشد به دست آمده در کشورهای صنعتی و کمی بیشتر از نرخ ۵/۱ درصدی سال ۱۹۹۴ بود.^(۱۹) البته، نوسان و تنوع فراوانی هم در سطح کشور و هم منطقه وجود داشت. در اقتصادهایی که به تازگی در حال صنعتی شدن هستند (NIES موج اول) میانگین افزایش کم - از ۷/۵ درصد به ۷/۷ درصد - بود؛ تنها در جمهوری کره (کره جنوبی) شتابی در رشد (از ۸/۴ درصد به ۹/۲ درصد) دیده می شد که بیشتر به دلیل بهبود شدید کشاورزی بود. در سه اقتصاد دیگر (هنگ کنگ، سنگاپور و چین تایپه) کاهش اندکی مشاهده شد. به عکس، همه کشورهای عضو مجمع کشورهای جنوب و شرق آسیا^{***} آسه آن - ۴ و اکثر کشورهای جنوب آسیا توانستند نرخ های رشدشان را حفظ کنند و یا حتی افزایش دهند.^(۲۰) اقتصادهای سریعاً رشد یابنده شرق و جنوب شرقی آسیا، به ویژه چهار کشور آسه آن موفق شده اند نرخ های بالا و روزافزون سرمایه گذاری داخلی را حفظ کنند، هنگ کنگ و سنگاپور صادر کنندگان ویژه سرمایه شده اند. در سال ۱۹۹۵، در اندونزی، مالزی و تایلند سهم سرمایه گذاری ناخالص داخلی در تولید ناخالص داخلی در حدود ۴۰ درصد و سهم پس اندازهای داخلی ۳۵ درصد بود.^(۲۱) همچنان که با تفصیل بیشتر در بخش دوم مورد بررسی قرار گرفته است، سرمایه گذاری مستقیم خارجی، به ویژه برای کشورهای آسه آن - ۴ همراه با جابه جایی تولید از ژاپن و کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول بوده، که علتش افزایش ارزش ین و هزینه های روزافزون دستمزد در کشورهای اخیر است.

تجارت، به ویژه واردات، همچنان پررونق بوده که نشان دهنده سرمایه گذاری فراوان در زیر ساخت و متعاقباً نیاز به کالاهای سرمایه ای است. برای چهارمین سال متوالی نرخ رشد واردات در منطقه نه تنها از رشد صادرات بیشتر بود، بلکه به طور کلی از رشد واردات جهانی، با اختلاف فاحشی، فراتر رفت. میزان گسترش واردات در طول سال کاهش یافت که بازتاب گسترش (انبساط) اقتصادی کندتر اندونزی و سنگاپور بود.

به استثنای ویتنام، بودجه های دولتی در بیشتر کشورها تعادل داشته است. هنگ کنگ، سنگاپور و

Entrepot Trade: منظور کالاهایی است که از خارج وارد و مجدداً صادر می گردد.

•• Value-added

••• ASEAN-4 (Association of South-East Asian Nations)

تایلند، برای مثال، چندین سال و بسیاری از کشورها دو سال گذشته مازاد بودجه داشته‌اند. دست یافتن فیلیپین به بودجه متعادل، به رغم بار سنگین پرداخت هزینه‌های بدهی، در اینجا قابل ذکر است.

در بعضی کشورها، نظیر جمهوری کره، اندونزی، مالزی، تایلند، فیلیپین و ویتنام، رشد سریع درآمد فشارهای تورم‌زا ایجاد کرده است. کسری‌های رو به گسترش حساب اقلام نامریی - به علت هزینه بدهی‌ها و پرداخت‌های مربوط به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی - کسری‌های حساب جاری را افزایش داده،^(۲۲) که در مالزی و تایلند، به ترتیب، ۱۰ درصد و ۸ درصد تولید ناخالص داخلی است. این امر نگرانی‌هایی را درباره پایایی تولید ناخالص داخلی این کشورها پدید آورده است. از طرف دیگر، در سنگاپور، بهبود قابل ملاحظه‌ای در تراز حساب‌های جاری وجود داشته است. بسیاری از کشورها سیاست‌های پولی انقباضی تری را برای تصحیح این عدم توازن‌های رو به ازدیاد داخلی و خارجی اتخاذ کرده‌اند. سیاست‌های پولی عمده‌ابزاری بوده که برای کاهش فشارهای تورمی به کار رفته، گرچه سطح تورم (محدوده ۴ درصد تا ۱۵ درصد) نسبتاً پایین بوده است.

حفظ سیاست پولی انقباضی در چندین کشور دشوارتر شده است، چرا که جریان‌های عظیم وجوه کوتاه مدت که به علت نرخ‌های بهره بالای داخلی نسبت به نرخ‌های بین‌المللی جذب شده‌اند، موجب رشد اضافی عرضه پول شده است.^(۲۳) اقدامات گوناگونی، از جمله نیازهای اندوخته^{*} بالاتر بانک‌ها، محدودیت‌های مستقیم بر اعتبارات و نظارت بر محدود ساختن جریان‌های مالی، در بعضی موارد انجام شد. گرچه نتایج متفاوت بوده، اما مثبت‌ترین آن را مالزی به دست آورده است. در بعضی کشورها، نظیر جمهوری کره، سیاست‌ها به شکل اقداماتی برای محدود ساختن برنامه‌های سرمایه‌گذاران خارجی مبنی بر ایجاد مجتمع‌های تولید (Chaebols) درآمده است. آن‌ها ملزم شده‌اند تا ۲۰ درصد بودجه را از منابع داخلی فراهم آورند.

رقابت‌پذیری صادراتی کشورهای در حال توسعه آسیا با افزایش بهای بن در نیمه اول سال ۱۹۹۵ بسیار تقویت شده (هرچند همان‌طور که در صفحات بعد اشاره می‌شود، بعداً ورق برگشت) و تأثیر آن بیش از همه در جمهوری کره - شریک عمده تجاری ژاپن - هویدا گشت. در آن کشور کل درآمد صادرات نزدیک به $\frac{1}{3}$ در سال ۱۹۹۵ افزایش یافت که بیش از دو برابر افزایش سریع به دست آمده در سال ۱۹۹۴ بود. صادرات به کشورهای در حال توسعه منطقه نیز به سرعت گسترش یافت. صادرات به کشورهای آسیایی در حال توسعه در سال ۱۹۹۳ تقریباً بالغ بر ۱۸ درصد کل صادرات سال بود. این رقم در سال ۱۹۸۰ حدود ۱۰/۴ درصد و در سال ۱۹۹۰ حدود ۱۱/۲ درصد بود. از این گذشته، این کشورها نه تنها به علت ظرفیت‌شان به عنوان پایه‌های تولید برای شرکت‌های ژاپنی، بدل به بازارهای مهم صادرات ژاپن می‌شدند بلکه مصرف‌فراینده نیز این بازارها را برای صادرکنندگان ژاپنی جذاب می‌ساخت.

در جنوب آسیا، اصلاحات اقتصادی به عمل آمده در بعضی کشورها به نسبت‌های مختلف در شتاب بخشیدن به رشد صادرات، جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بیشتر، افزایش اندوخته‌های ارزی و کاهش تورم موفق بودند. چشمگیرترینش تداوم بهبود بعد از سه سال رشد اندک به علت ویرانی محصول پنبه در پاکستان بود؛ در سال ۱۹۹۵ رشد ۴/۷ درصد بود، در حالی که در سال پیش ۳/۸ درصد. در بیشتر کشورهای منطقه، اما، به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاری را کد مانده است. در هندوستان و پاکستان که

* Reserve Requirements

سرمایه گذاری در سطح نسبتاً بالایی ثابت مانده بود، به رغم تلاش هایی برای افزایش درآمد از طریق اصلاحات عمده مالیاتی و محدود ساختن هزینه های دولتی، کسری های عظیم مالی ادامه داشته است. در هر دو کشور صادرات به شدت افزایش یافت. در بنگلادش و سری لانکا که شدیداً به صادرات پوشاک متکی هستند، درآمد از این منبع به ترتیب ۲۰ و ۳۵ درصد در سال ۱۹۹۵ افزایش یافت. اما در هر دو کشور، همچون شرق آسیا، افزایش در صورت حساب واردات بیشتر بود. چندین کشور کوچک تر، از جمله، کشورهای در کمترین سطح توسعه* (کشورهای توسعه نیافته) جنوب آسیا نیز رشد سریعی را در صادرات ثبت کرده اند، گرچه با توجه به تمرکزشان بر کالاهای صادراتی محدود و در سطحی پایین.

به طور کلی عملکرد اقتصادی هندوستان در سال ۱۹۹۵ همچنان سالم و محکم بود. بادهای موسمی و موسم بارندگی برای هشتمین سال پیاپی مطلوب بود، در نتیجه تولید ناخالص داخلی حدود ۶ درصد رشد نشان داد. دوره قبل از انتخابات عمومی در میانه سال ۱۹۹۶ وقفه ای در تلاش های انجام گرفته برای تقویت اصلاحات جاری و شروع اصلاحات جدید ایجاد کرد؛ به ویژه زمانی که قیمت های نظارتی تورم را کاهش داد. نتیجه، کسری عظیم تر مالی بود. نیمه دوم سال ۱۹۹۵ نشان آشوب و اغتشاش در بازارهای ارز و پول داخلی بر خود داشت که با اجرای چندین سیاست کوتاه مدت با آن مقابله شد.

تولید در غرب آسیا، بعد از کسادى خفیف سال گذشته، در سال ۱۹۹۵ بهبود یافت. قیمت ها و درآمدهای بالاتر نفتی به کاهش عدم توازن های مالی و خارجی کمک کرد و سهم چشمگیری در بهبود اقتصادی داشت. قیمت های رو به کاهش نفتی در سال های گذشته منجر به تقلیل شدید هزینه های دولتی شد و تلاش هایی را برانگیخت تا سرمایه گذاری منطقی و تولید متنوع شود که کم کم به بار خواهد نشست. بعضی کشورهای منطقه، به طور مشخص عراق، کویت و یمن، همچنان تحت تأثیر پیامدهای ناگوار جنگ ۱۹۹۱ خلیج [فارس] بودند. تحریم های سازمان ملل علیه عراق و روابط سیاسی ناپسند عراق و دیگر کشورها، به طور جدی فعالیت های اقتصادی داخلی و گردش مالی و تجارت را مختل کرد. از سوی دیگر، پیشرفت روند صلح خاورمیانه در تحریک سرمایه گذاری های جدید و امر بازسازی نقش بسزایی داشت. برای مثال، به دنبال امضای معاهده صلح با اسرائیل، اردن شاهد افزایش سرمایه گذاری خصوصی و درآمدهای حاصل از توریسم (جهانگردی) بود.

۴- آفریقا

رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه آفریقایی در سال ۱۹۹۵ از رشد کشورهای توسعه یافته فراتر رفت و به رکورد ۲/۸ درصدی برای این دهه دست یافت که فقط اندکی کمتر از نرخ رشد جمعیت بود. اکثر کشورها از نرخ های بالای گسترش بر خوردار بودند که در بعضی موارد به ۵ درصد رسید یا از آن هم فراتر رفت. عوامل مؤثر به طور عمده عبارت بودند از: شرایط نسبتاً مطلوب خارجی، محیط بهتر سیاست های داخلی و در بعضی موارد ثبات بیشتر سیاسی.

برآورد می شود که درآمدهای صادراتی منطقه بیش از ۱۰ درصد افزایش یافته که این رقم بیش از دو برابر نرخ ثبت شده در سال ۱۹۹۴ است. گرچه بیشتر این افزایش به علت قیمت های بالاتر صادراتی بوده، حجم صادرات نیز، بعد از یک سال رکود، افزایش یافت. قیمت های بالاتر به طور عمده از آن صادرات مواد نفتی،

* LDC: Least Developed Country

مواد معدنی، فلزات و مواد اولیه کشاورزی بود. قیمت قهوه و کاکائو تنها اندکی بالاتر از قیمت‌های سال ۱۹۹۴ بود و حتی در طول سال به نحو قابل توجهی روبه کاهش نهاد، قیمت چای هم به شدت سقوط کرد. بهبود قیمت‌های نفتی موجب شد درآمدهای صادراتی کشورهای صادرکننده نفت منطقه در سال ۱۹۹۵ افزایشی ۱۰/۵ درصدی یابد و کاهش سال گذشته را جبران کند. به نحوی مشابه افزایش نسبتاً بیشتر قیمت‌های مواد معدنی، سنگ معدن و فلزات نسبت به دیگر کالاهای اساسی، صادرات مواد معدنی را در زیمبابوه به تحریک واداشت، اما زئیر و زامبیا به علت شرایط عرضه نتوانستند از این روند قیمت به نحو اکمل سود جویند. درآمدهای حاصل از صنعت جهانگردی نیز در بسیاری از کشورها، از جمله مصر، کنیا، تونس، اوگاندا و زیمبابوه، در سال ۱۹۹۵ افزایش یافت.

به دنبال تجدید قدرت رقابت‌پذیری، زمانی که فرانک CFA در ژانویه سال ۱۹۹۴ کاهش ارزش یافت، بهبود در بیشتر کشورهای منطقه فرانسوی* تداوم پیدا کرد.^(۲۴) تضعیف پولی نه تنها منجر به جریان بیشتر منابع دولتی و خصوصی شد، بلکه کشورهای مشارکت‌کننده را قادر ساخت تا از شرایط مطلوب بازار برای صادرات کالاهای اولیه‌شان بهره کامل ببرند. این امر در ساحل عاج نیز موجب تولید و ساخت کالا و سرمایه‌گذاری بیشتر شد. در مجموع، پیشرفت در بخش غربی منطقه فرانسوی سریع‌تر از بخش مرکزی بود. خشکسالی در افریقای شمالی و جنوب صحرای افریقا منجر به کاهش در تولید ناخالص داخلی مراکش، زامبیا و زیمبابوه شد. خشکسالی در مراکش، که سومین آن در چهار سال گذشته است، موجب کسری بیشتر بودجه و حساب جاری و همچنین نرخ تورم بالاتر شد. بعضی کشورها، نظیر آنگولا و موزامبیک بعد از سال‌ها درگیری‌های سیاسی و داخلی (درون مرزی) از ثبات نسبی برخوردار شدند. رشد تولید ناخالص داخلی در آنگولا در سال ۱۹۹۵ بالغ بر ۴ درصد بود، برخلاف سال پیشتر که با کاهش ۵/۹ درصدی مواجه شد.^(۲۵) از طرف دیگر، ناآرامی اجتماعی، کشمکش‌های داخلی یا بحران‌های سیاسی همچنان تولید و دیگر فعالیت‌های اقتصادی را مختل و از انجام اصلاحات در کشورهای مختلف، از جمله الجزایر، بروندي، رواندا، سیرالئون، سومالی و سودان جلوگیری می‌کرد. تولید در سودان، برای مثال، بعد از یک افزایش ۱/۷ درصدی در سال ۱۹۹۴، در سال ۱۹۹۵ به ۲/۸ درصد سقوط کرد. عدم ثبات سیاسی، بیش از هر عامل دیگری، مسئول عملکرد ضعیف اقتصادی نیجریه و زئیر در سال‌های اخیر بوده است. در زئیر تولید ناخالص داخلی که ۷/۴ درصد در سال ۱۹۹۴ سقوط کرده بود، در سال ۱۹۹۵ نیز ۲/۳ درصد کاهش یافت.

از سال ۱۹۹۳ تا سال ۱۹۹۵، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و دیگر انتقالات خصوصی سرمایه به کشورهای جنوب صحرای آفریقا به عنوان سهمی از تولید ناخالص داخلی به ترتیب تنها ۰/۹ درصد و ۰/۱ درصد بود و در همین زمان برای امریکای لاتین به ۱/۱ درصد و ۲ درصد و شرق آسیا ۳/۱ درصد و ۲/۵ درصد بالغ می‌شد.^(۲۶) ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و سرمایه‌گذاری در دارایی اسنادی (خرید اوراق بهادار)** به کشورهای جنوب صحرای آفریقا (به استثنای افریقای جنوبی) ۱/۲ میلیارد دلار کاهش یافت. به علاوه، چنین جریان‌های سرمایه‌ای (که شامل جریان سرمایه به کشور تولیدکننده نفت، نیجریه، نیز می‌شود) شدیداً محدود به بخش‌های انرژی و استخراج معدن کشورهایی چون الجزایر، نیجریه و تونس می‌شوند.

در بسیاری از کشورها، صورت حساب‌های واردات با قیمت‌های گران غلات سنگین شده و استفاده از

* Franc Zone

** Portfolio Investment

منابع کمیاب ارز را در دیگر موارد ناممکن ساخته است. کمبود غذا در مناطق خشکی زده به ویژه کشورهای ساحل (Sahel) ادامه یافت. به علاوه، همچنان که قبلاً اشاره رفت، روند اخیر قیمت کالاها نشان می‌دهد که بهبود اخیر قیمت‌ها ممکن است برای بیشتر کالاهای صادره منطقه پایان یابد.

۵- اروپای شرقی و مرکزی

عملکرد اقتصادی اروپای شرقی و مرکزی^(۲۷) به طور کلی در سال ۱۹۹۵ بهبود یافت. اکثر کشورها نسبت به سال ۱۹۹۴ یا نرخ‌های بالاتر رشد تولید را تجربه کردند یا کاهش کمتر را. تولید کل منطقه ۲/۶ درصد کاهش یافت که به نحو چشمگیری کمتر از سقوط ۱۰/۱ درصدی سال ۱۹۹۴ است. اما در سال ۱۹۹۵ گوناگونی بیشتری میان کشورها به چشم می‌خورد که به دلیل تفاوت در شرایط اولیه و میزان پیشرفت به دست آمده از طریق به کارگیری سیاست‌های اقتصادی، اصلاحات بازار و راهبردهای مختلف برای پرداختن به مشکلات و دشواری‌های خاص بود. نکته قابل ذکر شتاب رشد اروپای مرکزی از ۴ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۵/۳ درصد بود. میانگین رشد کشورهای حوزه بالتیک، چون سال پیش، کمتر از ۱ درصد بود. تولید در کشورهای مستقل مشترک المنافع با میانگین نرخ تنها حدود ۵ درصد، در مقابل تقریباً ۱۵ درصد در سال ۱۹۹۴، همچنان به کاهش ادامه داد.^(۲۸)

بهبود اکنون در بسیاری از اقتصادهای اروپای شرقی به خوبی در جریان است. به استثنای مجارستان، که به علت محدود ساختن تقاضا با هدف تنظیم عدم توازن‌های عظیم اقتصاد کلان، نرخ رشد از تقریباً ۳ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۲ درصد در سال ۱۹۹۵ کاهش یافت، تولید در کشورهای عضو قرارداد تجارت آزاد اروپای مرکزی* (جمهوری چک، مجارستان، لهستان و اسلواکی) در نرخ‌های مختلفی از ۵ درصد تا ۷ درصد افزایش یافت که عمده دلیلش گسترش تقاضای داخل بود. با نرخ رشد نسبتاً شدت یافته در دو سه سال گذشته، این کشورها گروه مرکزی را شکل دادند که پیشرو و پیش‌تاز دیگر کشورهای اروپایی در گذار به اقتصاد بازار بوده‌اند. شتاب قابل توجهی در رشد آلبانی و رومانی وجود داشت و نرخ رشد تقریباً دو برابر شد و به ترتیب به بیش از ۱۳ درصد و ۷ درصد در سال ۱۹۹۵ رسید. در رومانی، اما، این دستاورد به قیمت توسعه اضافی اعتبارات بانکی، تورم فزاینده، اندوخته خارجی رو به کاهش و کسری فزاینده حساب جاری که اقدامات اصلاحی اقتصاد کلان را ضروری نمود. بهبود در یوگسلاوی متعاقب اجرای برنامه فوریه سال ۱۹۹۴ برای پایان بخشیدن به تورم حاد موجود نیز قابل ذکر است. در دیگر کشورهای اروپای مرکزی بنابر داده‌های در دسترس میزان تولید تنها در کرواسی و جمهوری سابق یوگسلاو مقدونیه کاهش یافت.

اگرچه تجارت مابین کشورهای اروپای مرکزی در حال احیاست، آن‌ها هنوز برای صادرات‌شان به بازارهای عمده اتحادیه اروپا وابسته‌اند. به رغم رشد اندک این بازارها، بیشتر کشورها همچنان از رشد بالای صادرات، میانگین نرخ برآورد شده ۲۸ درصد در سال ۱۹۹۵ برخوردار بودند که برای سومین سال پیاپی از نرخ رشد تجارت جهانی بیشتر بود. با این حال، علی‌رغم عملکرد خوب صادرات، هم تراز حساب جاری و هم تراز تجارت رو به وخامت نهاد، چرا که افزایش واردات‌شان در حدود یک سوم بیشتر از میزان افزایش صادرات‌شان بود. کسری جاری ۹ میلیارد دلار برآورد شد که بیش از آنی بود که در حساب سرمایه** باخالص ورود سرمایه بالغ بر ۳۱ میلیارد دلار که سه برابر خالص جریان سرمایه (۱۰ میلیارد دلار) سال

* Central European Free Trade Agreement

** Capital Account

گذشته بود، متوازن شود.

به عکس، تجارت بین کشورهای مستقل مشترک المنافع هیچ روند صعودی نشان نداده است. گرچه اقتصاد این کشورها به اندازه اروپای مرکزی باز نیست، اما عملکرد خوب صادراتشان با عملکرد کشورهای اروپای مرکزی در سال ۱۹۹۵ برابری می‌کند. در روسیه فدراتیو، افزایشی در مازاد حساب جاری برابر با ۱۰ میلیارد دلار در سه فصل اول سال ۱۹۹۵ نسبت به مدت مشابه در سال ۱۹۹۴ وجود داشت که به کلی به علت صادرات فزاینده کالا بود.

فراشد گذار در کشورهای حوزه بالتیک تاکنون بسیار کم‌تر از اکثر کشورهای اروپای مرکزی پیشرفت داشته که این امر به علت آغاز دیر هنگام‌تر فراشد تغییرات نظام دارشان و شرایط اولیه دشوارتر که ریشه در نیاز به سازگاری با تغییرات روابط اقتصادی‌شان با دیگر جمهوری‌های سابق شوروی داشته، بوده است. بهبود اقتصادی البته با سرعت ناچیزی در استونی و لیتوانی در طول سال ۱۹۹۵ ادامه یافت، اما لتونی با مانع مواجه بود که یک دلیلش بحران بزرگ بخش بانکی بود.

در سال ۱۹۹۵، گوناگونی چشمگیری در عملکرد اقتصادی کشورهای مستقل مشترک المنافع مشاهده شد. برای مثال، در حالی که ارمنستان و گرجستان نرخ‌های رشد مثبت تولید ناخالص داخلی داشتند، تولید در آذربایجان، بیلوروسی (روسیه سفید) و اوکراین با نرخ‌های ۱۰ درصد یا بیشتر به سقوط ادامه داد که یا به علت تأخیر در اجرای سیاست‌ها بود و یا سیاست‌هایی هم که اجرا شده بود هنوز تأثیر کامل خود را نگذاشته بودند. با این همه، پیشرفت و ترقی اقتصادی همراه با ثبات در طول سال ۱۹۹۵ در بسیاری از کشورها و به طور مشخص در روسیه فدراتیو که چیزی در حدود ۷۰ درصد کل تولید کشورهای مستقل مشترک المنافع را در اختیار دارد، کاهش زیاده از حد تولید را متوقف ساخت. بعد از چندین بار شروع کاذب و ناموفق، سیاست تثبیت اقتصادی روسیه به نظر می‌رسد که به موفقیت‌هایی دست یابد؛ سقوط در تولید به شدت کاهش یافته و از تقریباً ۱۳ درصد در سال ۱۹۹۴ به تنها ۴ درصد در سال ۱۹۹۵ رسید.

در سال ۱۹۹۵، اکثریت اقتصادهای در حال گذار اروپای مرکزی و شرقی شاهد کاهش شدید نرخ تورم بودند که دقیقاً با بهبود اقتصادی‌شان مرتبط بود. در بیشتر کشورها، افزایش در قیمت مصرف‌کننده و قیمت تولیدکننده اندک‌تر از سال گذشته بود؛ استثنای عمده یکی یوگسلاوی بود که موفقیت برنامه تثبیت اقتصادی سال ۱۹۹۴ خود را تکرار نکرد و دیگری تاجیکستان که تورم سرسام آور دوباره در آنجا برقرار شد. در مجارستان نیز به دنبال ارائه یک برنامه تثبیت اقتصادی در مارس سال ۱۹۹۵ که شامل تضعیف شدید پولی و وضع مالیات سنگین بر واردات به منظور مقابله با تأثیرات مصرف زیاد کالاهای وارداتی می‌شد، نرخ تورم افزایش یافت. در بعضی کشورها، کاهش نرخ تورم بسیار چشمگیر بود.^(۲۹) نرخ تورم در بیشتر کشورهای مستقل مشترک المنافع نیز که در سال ۱۹۹۴ افزایش داشت پایین‌تر آمده بود. اما در بیشتر این کشورها همچنان نرخ تورم دو رقمی و در بعضی موارد حتی سه رقمی بود. نرخ تورم در بعضی از اقتصادهای کشورهای اروپای مرکزی نیز بالا (۲۵ تا ۴۰ درصد) باقی ماند، اما در بسیاری از کشورها نرخ سالانه در پایان سال ۱۹۹۵ به زیر ۱۰ درصد کاهش یافت.

هم در سیاست‌های اتخاذ شده در قبال تثبیت قیمت و هم در عوامل مؤثر در فراشد تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای وجود داشت. در مجارستان، لهستان، رومانی و کشورهای حوزه بالتیک و نیز در بعضی کشورهایی که مسیر تغییر را بیشتر کرده‌اند و پیشرفت‌شان با نرخ‌های اسمی ارز نسبتاً ثابت و بهره‌وری

فراوان نیروی کار تسهیل شده، در عمل معلوم گشته که پایین آوردن تورم از نرخ جاری سالانه ۲۵ تا ۴۰ درصد دشوار است. از سوی دیگر، در کشورهای مستقل مشترک المنافع به نظر می‌رسد تجربه ملی با تجربه کشورهایایی که تثبیت اقتصاد کلان را زودتر شروع کرده بودند، مشابه است. نتایج در بیشتر موارد دلگرم کننده بود، گرچه تثبیت قیمت‌ها هنوز بسیار دور از دسترس است. برنامه تثبیت اقتصادی روسیه فدراتیو ارائه شده در سال ۱۹۹۵، هم در طرح و هم ابزار اجرایی به نحو چشمگیری توجه را به خود جلب کرده است. به منظور انطباق با شرایط وام کمکی ۶/۲۵ میلیارد دلاری صندوق بین‌المللی پول و نظر به مراقبت صندوق از اقتصاد کشور، اقدامات پولی و مالی سفت و سختی انجام شده تا ثبات نسبی روبل حفظ شود، از جمله ارائه دامنۀ نوسان تجاری از قرار ۴۳۰۰ تا ۴۹۰۰ روبل در برابر هر دلار آمریکا (به عبارت دیگر، نرخ ارز در این محدوده می‌تواند نوسان داشته باشد. در نتیجه، فشار بر قیمت‌های واردات به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت، اما صادرات قدرت رقابت‌پذیری خود را بیشتر از دست داد.

به رغم پیشرفت‌هایی که تا کنون به دست آمده، تولید در همه کشورهای همچنان به نحو چشمگیری کمتر از سطوح جاری در پیش از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی است. در اروپای مرکزی و شرقی در مجموع در سال ۱۹۹۵، تولید کمتر از ۶۵ درصد سال ۱۹۸۹ بود. میزان کاهش، اما، به نحو قابل ملاحظه‌ای بین این سه گروه از کشورها متفاوت است و از ۱۵/۲ درصد برای اروپای مرکزی تا ۵۳/۴ درصد برای کشورهای حوزه بالتیک نوسان دارد. در کشورهای مستقل مشترک المنافع، زیان تولید در سال ۱۹۹۵ بالغ بر تقریباً ۴۴ درصد بود (به عبارت دیگر، تولید، چیزی در حدود ۵۶ درصد سطح سال ۱۹۸۹ بوده است) که بیشتر از همه شرایط روسیه فدراتیو را نشان می‌دهد که آنجا تولید ۴۰ درصد پایین‌تر از سال ۱۹۸۹ بود. (۳۰) تنها در لهستان تولید در سال ۱۹۹۵ به سطح سابق خود نزدیک شد.

ب) چشم‌انداز کوتاه مدت

کاهش میزان رشد در اقتصاد جهانی احتمالاً در باقی سال ۱۹۹۶ ادامه می‌یابد. پیش‌بینی می‌شود گسترش حجمی رشد تجارت جهانی به نرخی در حدود ۷ درصد برای کل سال، در مقایسه با ۸ درصد در سال ۱۹۹۵، کاهش یابد؛ اما تجارت همچنان سریع‌تر از تولید افزایش می‌یابد. نقطه روشن چشم‌انداز کوتاه مدت تداوم انعطاف ناپذیری کشورهای در حال توسعه نسبت به ضربه‌ها (شوکه‌های خارجی، از جمله رکود بسیاری از اقتصادهای صنعتی و توانایی‌شان در حفظ روند اخیر رشد در تولید و تجارت‌شان است. اما بحران پول مکزیک، پزو، یادآور مخاطراتی است که بی‌ثباتی جریان‌های بین‌المللی سرمایه ایجاد کرده است.

در حالی که پیش‌بینی می‌شود نرخ رشد ایالات متحده تقریباً همان نرخ سال ۱۹۹۵ باشد، انبساط در ژاپن احتمالاً بعد از رشد بالای سه ماهه اول کاهش می‌یابد و نیز غیرممکن است که اتحادیه اروپا بهبود بسیار پیش‌بینی شده را در سال ۱۹۹۶ تجربه کند. نرخ رشد در اقتصادهای مبتنی بر بازار کشورهای توسعه یافته احتمالاً باز هم کمتر از سال ۱۹۹۴ خواهد بود و شاید حتی به نرخ ۲ درصد سال پیش (۱۹۹۵) نیز نرسد. نرخ رشد اتحادیه اروپا بیش از ۱ درصد کمتر از سال ۱۹۹۵ و در حدود ۱/۳ درصد خواهد بود که علتش نصف شدن میزان رشد ایتالیا و فرانسه و سقوط شدیدتر در آلمان است؛ در کشور اخیر، بهبود بسیار دیر هنگام و در انتهای سال به دست می‌آید و نرخ سالانه را در سال ۱۹۹۶ در حدود ۰/۵ درصد نگه می‌دارد. تورم، که زمانی مانع انبساط سریع‌تر می‌شد، همچنان از نظر گاهی تاریخی در سطوح پایین باقی می‌ماند، حتی در آن دسته از

کشورهایی که رشد سریع‌تر از آنی بوده که تصور می‌شد با ثبات قیمت و دستمزد سازگار باشد. در میان اقتصادهای بازارگرای کشورهای توسعه یافته، تنها ایالات متحده و بریتانیای کبیر توانسته‌اند ثبات قیمت و دستمزد را با بیکاری‌زوی به کاهش ترکیب کنند. در جاهای دیگر در اروپای غربی، سطح بیکاری از سطح دوره بحران بزرگ گذشته و اگر رشد اقتصادی سریع‌تر از آنچه در پیش‌بینی‌های کوتاه مدت مشخص شده نباشد، همچنان ادامه خواهد داشت. در نتیجه، کشورهای که، درست یا غلط از دست رفتن مشاغل را به اجرای سیاست‌هایی که باید برای رسیدن به شرایط اتحاد مرحله سوم انجام شود نسبت می‌دهند، حمایت‌شان از اتحاد پولی تضعیف شده است.

همچنان‌که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ مشخص شد، این خطر نیز وجود دارد که گناه از دست رفتن مشاغل و دستمزدهای واقعی پایین‌تر، به ویژه در حرفه‌های نیازمند به مهارت کمتر که تولید مستقیماً با واردات رقابت می‌کند، به گردن واردات فزاینده از کشورهای در حال توسعه انداخته شود. بدین ترتیب، نرخ بالای بیکاری خطر افزایش مقاومت در برابر سیاست‌هایی که به منظور دست یافتن به اهدافی بزرگ - اتحاد پولی اروپا و ادغام کامل کشورهای در حال توسعه، از طریق تجارت، در اقتصاد جهانی - در جریان است در پی دارد.

پیش‌بینی می‌شود که رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه، در مجموع، در سال ۱۹۹۶ شتاب اندکی بیابد اگرچه انبساط در آسیا به میزان ناچیزی پایین‌تر از سال گذشته خواهد بود، در آمریکای لاتین بهبودی تا حدی سریع‌تری پیش‌بینی می‌شود. به دنبال انبساط شدید در بعضی کشورهای افریقایی، پیش‌بینی می‌شود که افریقا برای اولین بار بعد از سال ۱۹۸۵ شاهد افزایشی در تولید ناخالص داخلی سرانه شود. محیط بین‌المللی باید برای چنین نتیجه‌ای مطلوب باشد، چرا که انتظار می‌رود قیمت کالاهای غیر نفتی نسبتاً ثابت بماند. به علاوه، در شمال و جنوب افریقا، عموماً بارندگی خوب بوده است و برای سال ۱۹۹۶ دو سرتاسر قاره برداشت محصول خوبی پیش‌بینی می‌شود. در چندین کشور، تلاش‌ها برای بازسازی و بازگشت ثبات سیاسی بعد از مدت‌ها آشوب سیاسی و داخلی ادامه می‌یابد. اما، چون همیشه، برای اکثر کشورهای، نتیجه امر بستگی به نوسان‌های قیمت کالاها، وضع هوا، تقاضا در اقتصادهای بازارگرای توسعه یافته، ثبات سیاسی و اصلاحات سیاستی دارد.

پیش‌بینی می‌شود که عملکرد اقتصادی در آمریکای لاتین تا حدی بهبود یابد، گرچه احتمال دارد میزان رشد به ۳ درصد هم نرسد. سیاست بر تقویت بخش مالی و بازگرداندن جریان‌های سرمایه و در عین حال بر تداوم فراشد آزادسازی تأکید دارد. انتظار می‌رود در پایین آوردن نرخ تورم و کاهش عدم توازن‌های تجاری و مالی پیشرفت بیشتری حاصل آید. شیلی، کلمبیا و پرو همچنان رشد بسیار سریعی خواهند داشت، در حالی که برزیل شاید در نتیجه نرخ‌های بهره واقعی بالا شاهد کاهش باشد. تأثیرات نامطلوب بحران ارزی مکزیک همچنان بر عملکرد آرژانتین، مکزیک، اوروگوئه و ونزوئلا ادامه خواهد داشت. به رغم نشانه‌های بهبود و احیای اعتماد به نظام بانکی، آرژانتین همچنان گرفتار مشکل بزرگ بیکاری است. در خود مکزیک، مشکلات شدیدی که نظام بانکی با آن‌ها دست و پنجه نرم می‌کند، حل نشده باقی می‌ماند و مانع بهبود می‌شود.

• Great Depression: دوره تزلزل اقتصادی و بیکاری فراوان که فاصله زمانی میان دو جنگ جهانی به خصوص سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۳۵ میلادی را دربرمی‌گیرد.

پیش‌بینی می‌شود که میزان رشد در آسیا، در سال ۱۹۹۶، بیشتر به دلیل لزوم اجرای سیاست‌های ضد تورمی در واکنش به اقتصاد دو آتشه* در چندین کشور، اندکی تعدیل یابد. سرمایه‌گذاری همچنان منبع مهم رشد اقتصادی است. علاوه بر تداوم روند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال‌های اخیر، در چندین مورد، به‌طور مشخص هنگ کنگ، اندونزی، مالزی، سنگاپور و تایلند، به منظور رهایی از تنگناهای موجود در امور زیربنایی، سرمایه‌گذاری‌های عمومی بیشتری انجام می‌شود. به رغم معکوس شدن افزایش قیمت بن در اوایل سال ۱۹۹۵، نرخ ارز احتمالاً در سطوح رقابتی باقی می‌ماند و اصلاحات ساختاری برای کمک به امر صادرات تداوم خواهد یافت. با این همه، نگرانی‌هایی درباره کسری‌های عظیم حساب‌های جاری در آسیای جنوب شرقی وجود دارد، به ویژه به علت کاهش صادرات در ماه‌های اخیر.

در اوایل ماه مارس سال ۱۹۹۶ هشتمین کنگره ملی مردم چین،^{۲۲} نهمین برنامه پنج ساله اقتصادی (۲۰۰۰-۱۹۹۶) کشور را تصویب کرد که اهداف عمده زیر را برای سال ۱۹۹۶ در بر دارد: رشد تولید ناخالص داخلی به میزان ۸ درصد، نرخ تورم به میزان ۱۰ درصد و سرمایه‌گذاری ثابت معادل ۳۲ درصد تولید ناخالص داخلی. دولت می‌داند که در سیاست اقتصاد کلان باید کاملاً هوشیار باشد تا نتایج تثبیت اقتصادی را حفظ کند و بسط دهد. در بخش خارجی، آزادسازی بیشتری رخ خواهد داد، چرا که کشور در تلاش است عضو سازمان تجارت جهانی (W.T.O) شود. احتمال دارد اهداف تعیین شده بر رشد اقتصادی بدبینانه از کار درآید، چنان‌که چندین بار قبلاً اتفاق افتاده است. به شرط آن‌که سیاست اقتصاد کلان مسیر خود را طی کند و تورم تحت کنترل باشد، نتیجه به احتمال فراوان یک رشد ۹ درصدی خواهد بود.

پیش‌بینی می‌شود که نرخ رشد اروپای شرقی و مرکزی در سال ۱۹۹۶ مثبت باشد، بعد از آنچه که به نظر می‌رسد کمترین میزان ممکن در سال ۱۹۹۵ بوده است، ناترازی‌های چشمگیر اقتصاد کلان، اما، در همه کشورها باقی خواهد ماند. از آنجا، که هنوز برای تأمین مالی نسبت قابل ملاحظه‌ای از هزینه‌های دولتی، اعتبارات بانکی و خلق پول به کار گرفته می‌شود، می‌توان انتظار داشت تورم، گرچه با میزانی پایین‌تر، به‌طور کلی در سطوح نسبتاً بالایی ادامه یابد. سال ۱۹۹۶ شاید سال آغاز احیای میزان تولید در روسیه فدراتیو بعد از چندین سال کاهش عمده باشد. معلوم گشته که قابلیت تبدیل روبل عامل کلیدی در این زمینه است. با توجه به حد و اندازه و اهمیت اقتصاد در روسیه، توسعه این اقتصاد، به نوبه خود، تکیه‌گاه مهمی برای بهبود در دیگر کشورهای این گروه است.

ت) عدم قطعیت در پیش‌بینی‌های کوتاه‌مدت

با فراگیرتر شدن بیشتر اقتصاد جهانی، کشورها در داخل و خارج از مرزهای شان، به اسم تجارت، سرمایه‌گذاری و انتقالات مالی، روز به روز بیشتر به یکدیگر وابسته می‌شوند. بالطبع، پیش‌بینی‌های اقتصادی درباره کشوری مفروض قضاوت‌هایی را می‌طلبد که به تأثیر مستقیم و بلافصل متغیرهای اقتصادی آن کشور بر متغیرهای اقتصادهایی که با آن‌ها شدیداً ارتباط دارد، توجه شده باشد. به علاوه، ماهیت این ارتباط‌ها به نظر تغییراتی کرده است، تا آنجا که اکنون ظاهراً ضربه‌ها (شوک‌ها)ی اقتصادی یا عواقب و پیامدهای آن با سرعت نسبتاً بیشتری از گذشته انتقال می‌یابد.

این ملاحظات تا حدود زیادی در جدول شماره ۴ انعکاس یافته است. این جدول پیش‌بینی‌های رشد تولید ناخالص داخلی را برای سال ۱۹۹۵ که به وسیله سازمان‌های مختلف بین‌المللی و نهادهای پژوهشی در

* Overheated Economy: رشد اقتصادی به میزانی است که حفظ نتواند شد.

مورد چند کشور منتخب سازمان همکاری اقتصادی و توسعه ارائه شده است، با نتایج واقعی مقایسه می‌کند. در مجموع، با این که پیش‌بینی زود هنگامی صورت گرفته است، چشم‌انداز خوشبینانه‌تری دارد. (برای مثال، مقایسه کنید پیش‌بینی‌هایی سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) را که در دسامبر سال ۱۹۹۴ منتشر شده یا پیش‌بینی‌های انجمن ملی پژوهش‌های اجتماعی و اقتصادی بریتانیای کبیر (NIESR) را در فوریه سال ۱۹۹۵ با دیگر پیش‌بینی‌ها که دیرتر انجام شده است) بیشتر پیش‌بینی‌ها حتی کاهش فعالیت اقتصادی را در آلمان، فرانسه و دیگر کشورهای اتحادیه اروپا مشخص نکردند که البته در نیمه دوم سال نشانه‌های آشکاری در این باره وجود داشت.

نرخ واقعی ۲ درصدی رشد تولید ناخالص داخلی در ایالات متحده در سال ۱۹۹۵ اساساً به طور مستقیم با پیش‌بینی‌های جدول مقایسه کردنی نیست، زیرا روش محاسبه تغییر پیدا کرده است.^(۳۱) با این همه، حتی با حساب این تغییر، معلوم شد که همه پیش‌بینی‌ها درباره ایالات متحده، جز پیش‌بینی‌های دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (UNCTAD) و مرکز پیش‌بینی LINK بسیار خوشبینانه بوده و همه پیش‌بینی‌های بریتانیای کبیر، آلمان و فرانسه همچنین است. تنها در ژاپن و ایتالیا نتایج واقعی در محدوده پیش‌بینی‌ها بوده است.

عدم قطعیت مشابهی در پیش‌بینی‌های همین نهادها درباره سال ۱۹۹۶ نیز قابل تشخیص است. چنان‌که در جدول شماره ۵ پیداست، پیش‌بینی‌های سازمان همکاری اقتصادی و توسعه و اتحادیه اروپا، که در اواخر سال ۱۹۹۵ انجام شده‌اند، آشکارا خوشبینانه‌تر از بقیه است. در میان بقیه، تنها بین پیش‌بینی‌های مربوط به ایالات متحده، همگرایی آشکاری دیده می‌شود که در آنجا انتظار بهبود و توسعه تولید قطعی‌تر است، همچنان‌که در بریتانیای کبیر.

میان پیش‌بینی‌های جدیدتر در مورد آلمان نیز تفاوت چشم‌گیری وجود دارد که از ۰/۵ درصد (UNCTAD) تا ۲ درصد (LINK) در نوسان است. این امر برداشت‌های گوناگون از موقعیت‌های جاری اقتصادی را با توجه به رفتار احتمالی مصرف‌کننده یا تغییرات نرخ ارز بازتاب می‌دهد. پیش‌بینی‌های فرانسه نیز، شاید به دلیل ارتباطات تنگاتنگ با آلمان، در محدوده مشابهی (۰/۹ تا ۱/۶ درصد) نوسان دارد، اما در ژاپن محدوده ۱/۵ تا ۲/۷ درصدی را در بر می‌گیرند، زیرا تأثیر اقداماتی که پی‌درپی برای تحریک اقتصاد انجام می‌گیرد در حاله‌ای از شک و ابهام است. وابستگی بیشتر به همدیگر و ارتباطات نزدیک‌تر درون و میان گروه‌های مختلف کشورها ما را به این موضوع رهنمون می‌شود که ممکن است اشتباه‌های موجود در پیش‌بینی‌ها، به ویژه در مورد کشورهای اتحادیه اروپا، بسیار با هم مربوط باشد.

جدول ۴: رشد تولید ناخالص داخلی در چند کشور منتخب سازمان همکاری اقتصادی و توسعه در سال ۱۹۹۵:

درصد

مقایسه نرخ رشد واقعی با پیش‌بینی‌های نهادهای مختلف

کشور	LINK (آوریل ۹۵)	ECE (ژوئن ۹۵)	OECD (دسامبر ۹۴)	OECD (ژوئن ۹۵)	EU (آوریل ۹۵)	IMF (مه ۹۵)	NIESR (فوریه ۹۵)	NRI (مه ۹۵)	UNCTAD (ژوئن ۹۵)	واقعی
ایالات متحده	۲/۸	۳/۰	۳/۱	۲/۲	۳/۲	۳/۲	۳/۵	۳/۳	۲/۷	۲/۰
ژاپن	۱/۲	۲/۵	۲/۵	۱/۳	۱/۶	۱/۸	۰/۸	۰/۷	۰/۵	۰/۹
آلمان	۲/۹	۳/۰	۲/۸	۲/۹	۳/۰	۳/۲	۲/۸	۲/۸	۲/۵	۱/۹
فرانسه	۳/۲	۳/۰	۳/۱	۳/۰	۳/۱	۳/۲	۲/۸	۲/۷	۲/۵	۲/۲
ایتالیا	۲/۸	۳/۰	۲/۷	۳/۰	۳/۳	۳/۰	۳/۴	۲/۶	۳/۰	۳/۰
بریتانیای کبیر	۳/۰	۳/۰	۳/۴	۳/۴	۳/۱	۳/۲	۳/۵	۲/۸	۲/۸	۲/۴

منبع: نرخ‌های واقعی رشد، جدول ۱: پیش‌بینی‌ها، TDR ۱۹۹۵، جدول ۴ و OECD Economic Outlook: June ۱۹۹۵

LINK

ECE: Economic Commission for Europe

مرکز پیش‌بینی

OECD: Organisation for Economic Cooperation and Development

کمیسیون اقتصادی اروپا

EU: European Union

IMF: International Monetary Fund

سازمان همکاری اقتصادی و توسعه

NIESR: National Institute of Economic and Social Research (London)

NRI: Nomura Research Institute (Tokyo)

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

اتحادیه اروپا

انجمن ملی پژوهش‌های اقتصادی و اجتماعی

موسسه تحقیقاتی نومورا

جدول ۵: پیش‌بینی‌های نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۱۹۹۶ در کشورهای انتخابی سازمان همکاری

(درصد)

اقتصادی و توسعه

کشور	LINK	ECE	OECD	EU	IMF	NIESR	NRI	UNCTAD
ایالات متحده	۲/۰	۲/۰	۲/۷	۲/۳	۱/۸	۲/۲	۲/۰	۲/۲
ژاپن	۲/۰	۲/۰	۲/۰	۲/۳	۲/۷	۲/۴	۱/۵	۲/۱
آلمان	۲/۰	۱/۰	۲/۴	۲/۴	۱/۰	۱/۰	۰/۸	۰/۵
فرانسه	۰/۹	۱/۵	۲/۲	۲/۴	۱/۳	۱/۶	۱/۲	۰/۹
ایتالیا	۲/۲	۲/۰	۲/۵	۳/۰	۲/۴	۱/۴	۲/۱	۱/۵
بریتانیای کبیر	۲/۲	۲/۰	۲/۷	۲/۷	۲/۲	۲/۴	۲/۰	۲/۲
Memo item								
OECD	*۲/۰	**۲/۰	۲/۸	*۲/۶	*۱/۸	۲/۱	۱/۹	۱/۹

منبع: United Nations, University of Pennsylvania and University of Toronto, "Project Link World Outlook", (mimeo), Post-LINK meeting forecast (May ۱۹۹۶); ECE, Economic Survey of Europe in ۱۹۹۵-۱۹۹۶ (United Nations Publication, Sales No.E.96.11.E.1); OECD Economic Outlook (December ۱۹۹۵); Commission of the European Communities, European Economy, Supplement A (December ۱۹۹۵); IMF, World Economic Outlook (April ۱۹۹۶); National Institute of Economic and Social Research (London), National Institute Economic Review (May ۱۹۹۶); Nomura Research Institute (NRI), Quarterly Economic Review (May ۱۹۹۶); an table 1

* اتحادیه اروپا.

** به جز استرالیا، ایسلند، نیوزیلند.

1. Paul Krugman, "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brooking Papers on Economic Activity*, No.1, 1995, P.332.

۲- چین، هنگ‌کنگ، هندوستان، اندونزی، مالزی، فیلیپین، جمهوری کره (کره جنوبی)، سنگاپور، تایوان، و تایلند.

۳- ارقام مربوط به کشورهای در حال توسعه آسیایی، استرالیا و نیوزیلند را نیز دربرمی‌گیرند. اما تجارت ایالات متحده، اتحادیه اروپا و ژاپن با این دو کشور ناچیز است.

۴- نگاه کنید به

"Overview of world trade in 1995 and outlook for 1996" in *WTO Focus*, No. 10, May 1996 (table .1).

۵- بعضی قیمت‌ها، اما، همچنان در ماه‌های اخیر به علت عوامل موقتی بالا باقی مانده است.

۶- برای بحث درباره کاهش احتمالی بلندمدت‌تر تجارت کالاهای اولیه، برای مثال، نگاه کنید به

World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1996 (Washington, D.C.: The World Bank, 1996).

۷- بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی

Bank for International Settlements, *66th Annual Report*, Basle, June 1996. pp. 164-165.

8. *Economic Report of the President*, 1995 (Washington, D.C.: US Government Printing Office, 1995), p.54.

TDR-1995. Part Two, chap. I, sect.B.1

۹- برای بحثی کامل‌تر نگاه کنید به

۱۰- دفتر بررسی‌های اقتصادی وزارت بازرگانی امریکا اخیراً از شیوه زنجیره وزنه‌ها (chain-weighted) برای اندازه‌گیری رشد تولید ناخالص داخلی استفاده می‌کند تا بدین طریق از برآورد اضافی که در روش سنتی - استفاده از قیمت‌های سال پایه برای ارزشگذاری تولید در طول دوره‌ای با تغییرات بسیار زیاد اقتصادی، نظیر سقوط چشمگیر قیمت در همین مثال کامپیوتر - وجود دارد، اجتناب کند. در همین مثال، تغییر دوره پایه به سال‌های جدیدتر موجب افت قابل توجه سهم صنعت کامپیوتر در تولید ناخالص داخلی واقعی و سهم این صنعت سریعاً رشد یافته در میزان رشد تولید ناخالص داخلی و در نتیجه افت چشمگیر در رشد تولید ناخالص داخلی سالیان اخیر می‌شود. رویکرد جدید محاسبه شاخصی است که میانگین هندسی ارزش کالاها و خدمات تولید شده بر پایه قیمت‌های جاری و قیمت‌های سال پیشین است. شیوه زنجیره وزنه‌ها اما محدودیت‌ها و معایب خود را دارد. برای مقاصد عملی، قیمت‌های جاری خیلی به آسانی در دسترس نیست و نیاز به اصلاح دارد. بنابراین داده‌های ماهانه یا سه ماه یکبار تولید ناخالص داخلی به اندازه زمانی که قیمت‌های یک دوره پایه استفاده می‌شود معتبر و به روز نیستند. به علاوه، هر گونه خطایی در هر یک از بخش‌های زنجیره تصحیح نشده باقی می‌ماند. در نتیجه ممکن است چنین خطاهایی در طول زمان روی هم انباشته شوند. مشکل جدی‌تر این است که مؤلفه‌های تولید ناخالص داخلی دیگر به کل آن افزوده نمی‌شوند.

11. ING Bank Notes, France, 26 April 1996.

12. ECLAC, *Preliminary Overview of the Latin American and Caribbean Economy 1995* (United Nations publication. Sales NO.E.95 II.G.18), table A.14.

(برای بحث مفصل انتقال سرمایه به امریکای لاتین رجوع کنید به بخش اول، فصل دوم)

13. Ibid., table A.4.

14. *Latin American Weekly Report*, No. 18, 16 May 1996, p. 212.

15. M. Carrizosa, D. M. Leipziger and H. Shah. "The Tequila Effect and Argentina's Banking Reform." *Finance and Development*, Vol. 33, No.1, March 1996.

البته چنین اقداماتی به کاهش نسبت اندوخته‌های نقدینه به پایه پولی زیرکمیته (حداقل) قانونی ۸۰ درصدی منجر نشد.

۱۶- کاهش اخیر تخفیف مالیات بر ارزش افزوده عوامل به کار رفته در کالاهای صادراتی ممکن است تأثیر نامطلوبی بر عملکرد آینده صادرات بگذارد.

۱۸- کارهای ابتکاری عمده‌ای در سال ۱۹۹۵ دربارهٔ بانکداری و مقررات سرمایه‌گذاری انجام گرفت. قانون جدید بانک‌های بازرگانی در اول ژوئیه سال ۱۹۹۵ به اجرا درآمد که قرار است تبدیل عمده بانک‌های گوناگون تخصصی و دیگر بانک‌های کوچک‌تر را به بانک‌های بازرگانی تمام عیار پایه‌ریزی کند. مقررات جدید حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی که اولویت‌های سرمایه‌گذاری خارجی را مشخص کرده در ژوئن سال ۱۹۹۵ انتشار یافت. اولویت‌ها عبارت‌اند از: کشاورزی به طور کلی، زیرساخت و تولید نیرو، استخراج معدن، فن‌آوری برتر، حفظ محیط‌زیست و انرژی. هدف این است که از سرمایه‌گذاری در ساخت ساختمان‌های مجلل و بخش‌های با فن‌آوری آسان جلوگیری شود.

۱۹- برای بحثی جامع‌تر از اقتصادهای رو به توسعه شرق آسیا به بخش دوم رجوع کنید.

۲۰- اقتصادهای تازه صنعتی شونده موج اول: هنگ‌کنگ، جمهوری کره (کره جنوبی)، سنگاپور و تایوان (چین تایپه)؛ آسه‌آن: مجمع کشورهای جنوب شرق آسیا؛ اندونزی، مالزی، فیلیپین و تایلند.

21. *Asian Development Outlook 1996 and 1997* (Hong Kong: Oxford University Press for the Asian Development Bank, 1996), appendix tables A.7 and A.8.

۲۲- جریان عظیم سرمایه، اما بیش از جبران کسری‌ها بوده و منجر به انباشت اندوخته‌های ارزی در اکثر کشورها شده است. به علاوه، افزایش عظیم واردات مالزی در سال ۱۹۹۵، برای مثال، عمدتاً به دلیل واردات فوق‌العاده هواپیما و کشتی بوده است.

۲۳- رجوع کنید به بخش اول، ضمیمه نخست فصل دوم.

۲۴- برای جزئیات تضعیف فرانک CFA (فرانک منطقه) نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ چارگوش ۱.

25. Economic Commission For Africa, "Report on the Economic and Social Situation in Africa, 1995", (E/ECA/CM/ 21/3), Addis Ababa, March 1995, table A-2, and *ibid.*, 1996 (E/ECA/CM. 22/4), Addis Ababa, April 1996, table A-2.

26. World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1996 (Washington, D.C., 1996), table 1-1.

۲۷- در بررسی این منطقه سه گروه کشور از هم متمایز شده‌اند: کشورهای مستقل مشترک‌المنافع (CIS) که بعضی کشورهای آسیای مرکزی را در برمی‌گیرد. کشورهای حوزه بالتیک (استونی، لتونی، لیتوانی) و بقیه کشورهای منطقه (آلبانی، بوسنی و هرزگوین، بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، مجارستان، لهستان، رومانی، اسلوواکی، اسلونی، جمهوری سابق یوگسلاو مقدونیه و یوگسلاوی) که مجموعاً کشورهای «اروپای مرکزی» نامیده می‌شوند. این تقسیم‌بندی به طور کلی همانی است که دبیرخانه کمیسیون اقتصادی اروپا به کار برده و با آنچه در راهنمای آمار بین‌المللی تجارت و توسعه UNCTAD (*Handbook of International Trade and Development Statistics*) استفاده شده متفاوت است.

۲۸- برای آگاهی از جزئیات بیشتر در مورد هر کشور نگاه کنید به

United Nations Economic Commission for Europe, *Economic Survey of Europe in 1995-1996* (United Nations Publication, Sales No. E.96.E.1), tabel 3.1.1.

۲۹- برای مثال در کرویسی میزان افزایش قیمت‌های مصرفی از ۹۷/۵ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۲ درصد در سال ۱۹۹۵، در ارمنستان از تقریباً ۵۰۰ درصد به ۱۷۶ درصد و در جمهوری مولداوی از حدود ۵۰۰ درصد به ۳۰ درصد کاهش یافت. نگاه کنید به:

Economic Commission For Europe, *op.cit.*, table 3.4.1.

۳۰- نگاه کنید به:

Economic Commission for Europe, *op.cit.*, appendix Table. B.1.

در روسیه فدراتیو، اکنون زیان تولید از سال ۱۹۸۹ تا سال ۱۹۹۴ رسماً اعلام می‌شود نه آنکه سابق بر این تنها براساس داده‌های تولید اعلام شده بود. نگاه کنید به

TDR 1995, Part one, chap. I, sect. A.4.

۳۱- به یاد داشت شماره ۱۰ رجوع شود. براساس روش جدید، نرخ رشد حدود ۰/۵ درصد کمتر از میزان محاسبه شده به روش سابق است.

IMF, *World Economic Outlook*, May 1996, box2.

فصل دوم: بازارهای مالی بین‌المللی و بدهی‌های خارجی کشورهای در حال توسعه

الف) گرایش‌های اخیر در تأمین مالی از محل منابع خارجی خصوصی

در طول سال ۱۹۹۵ در بیشتر مقوله‌های اصلی تأمین مالی از بازارهای بین‌المللی مالی، افزایش‌های چشمگیری وجود داشت و استثنای عمده سهام منتشره جدید بین‌المللی^{*} بود. همان‌طور که در جدول ۶ نشان داده شده، این افزایش‌ها همراه با تغییرات عمده در اهمیت نسبی مقوله‌های متفاوت بوده است. در درجه اول شرایط کشورهای توسعه یافته حرکت انبساطی کلی را تعیین کرده است. برای مثال، افزایش عظیم در اعتبارات منتشره بانکی انعکاس تأثیر فعالیت‌های شدید تملک و ادغام در ایالات متحده و بریتانیای کبیر، توسل بیشتر شرکت‌های اروپای غربی برای تأمین مالی بدین شکل (که به نظر می‌رسد اتکای سستی‌شان را به استقرار از منابع داخلی کم می‌کند) و عملیات تأمین مالی مجدد به علت نرخ‌های بهره رو به کاهش پول‌های عمده (که با آمار و ارقام در جدول ۷ نشان داده شده) و گسترش کمتر وام‌های پول‌های اروپایی بود. حفظ سهم کشورهای در حال توسعه در اعتبارات منتشره بانکی به علت استقرار واحدهای مستقل در جنوب و جنوب شرقی آسیا بود. استثنای تعمیم تأثیر بارز توسعه در منطقه زیر پوشش سازمان همکاری اقتصادی و توسعه بر روند تأمین مالی، و سهام منتشره بین‌المللی است. سهام منتشره بین‌المللی شکلی از اشکال تأمین مالی است که سهم کشورهای در حال توسعه در آن در دهه ۱۹۹۰ افزایش یافته است. صدور سهام در بازارهای خارجی به نام واحدهای مستقل در کشورهای در حال توسعه بعد از بحران مالی مکزیک دشوارتر شد و در سال ۱۹۹۵ را کد ماند.

گسترش اخیر تأمین مالی بین‌المللی با از بین رفتن تدریجی وجوه تمایز بین مقوله‌های متفاوت چنین مالی‌ای همراه بوده است. همچنان‌که در گزارش تجارت و توسعه سال پیش اشاره شد، این اتفاق به ویژه در مورد اوراق قرضه خارجی از یک سو و سفته‌های میان مدت اروپایی^{**} از سوی دیگر آشکار شده است. اوراق قرضه خارجی اسناد بدهی^{***} هستند که اتحادیه‌های بانک‌ها تضمین و بر مبنایی معلوم با سررسیدهای میان مدت و بلندمدت منتشر می‌کنند. به عکس، سفته‌های میان مدت اروپایی در وقفه‌های حین انجام توافق «برنامه» [اوراق بهادار] یا اعطای تسهیلات با نهادهای مسئول توزیع به طور پیوسته منتشر می‌شوند. در اصل سفته‌های میان مدت اروپایی سررسیدهای نسبتاً کوتاه مدتی داشتند و تضمین نمی‌شدند، بنابراین منبع ضمانت شده‌ای برای تأمین بودجه نبودند. اما با گسترش کاربرد، سررسید سفته‌های میان مدت اروپایی در بسیاری موارد بسیار طولانی‌تر شده است و اکنون غالباً توسط اتحادیه‌های نشر سهام^{****} تضمین می‌شوند. مزایای بسیار سفته‌های میان مدت اروپایی در مقایسه با اوراق قرضه - از جمله هزینه‌های ابتدایی کمتر و انعطاف‌پذیری بیشتر مراحل نشر - افزایش اهمیت نسبی‌شان را به منزله منبع تأمین مالی که در جدول ۶ نشان داده شده است، روشن می‌سازد.

میزان رشد کل مطالبات بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی (BIS)^(۲) از کشورهای در حال توسعه (از جمله اقتصادهای در حال گذار اروپایی) برای دومین سال پیاپی، چنان‌که در جدول ۸ پیداست (بعد از انطباق با تغییرات نرخ ارز) افزایش یافت. منطقه‌ای که بیشترین سهم را در این گسترش

* New International Equity Issues

** Euro-Medium-Term Notes (EMTNs)

*** Debt Instruments

**** Issuing Syndicates

داشت، جنوب و جنوب شرقی آسیا بود که در حال حاضر مسئول تقریباً ۵۰ درصد کل مطالبات چنین بانک‌هایی از دنیای در حال توسعه است. این سهم نه تنها شایستگی اعتباری* (خوش حسابی) واحدهای وام‌گیر منطقه، بلکه مشارکت تمام عیار مراکز مالی (درون مرزی و برون مرزی) جدیدش را در بازارهای مالی جهانی نشان می‌دهد. برخلاف افزایش مطالبات بانکی از دیگر مناطق مشخص شده در جدول ۸، آفریقا بار دیگر کاهش عمده‌ای را ثبت رساند.

جدول ۶: مقوله‌های مختلف انتخابی تأمین مالی بین‌المللی و سهم کشورهای در حال توسعه و کشورهای اروپایی با اقتصاد در حال گذار آن‌ها، ۱۹۹۱-۱۹۹۵

(میلیارد دلار، سهم بر حسب درصد)

مقوله	۱۹۹۱	۱۹۹۲	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵
اوراق قرضه خارجی external bond offerings	۳۰۸/۷	۳۳۳/۷	۴۸۱/۰	۴۲۸/۶	۴۶۰/۶
کل (میلیارد دلار)					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۳/۹	۵/۹	۱۱/۸	۱۱/۹	۱۰/۳
اعتبارات متشره syndicated credits	۱۱۶/۰	۱۱۷/۹	۱۳۶/۷	۲۳۶/۲	۳۶۸/۴
کل (میلیارد دلار)					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۲۵/۲	۱۶/۶	۱۶/۷	۱۰/۷	۱۱/۸
اوراق بهادار بازرگانی اروپایی eurocommercial	۲۵/۹	۲۸/۹	۳۸/۴	۳۰/۸	۴۴/۶
کل (میلیارد دلار) paper programmes					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۲/۸	۱۱/۸	۷/۸	۶/۵	۱۹/۱
تسهیلات استقراضی تعهد شده ^۲ committed borrowing facilities	۷/۷	۶/۷	۸/۲	۴/۹	۳/۱
کل (میلیارد دلار)					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۵۸/۴	۲۵/۴	۱۸/۳	۵۹/۲	۲۹/۰
دیگر تسهیلات (وام‌های تضمین نشده) ^۳ other non-underwritten facilities	۴۴/۳	۹۹/۰	۱۱۳/۶	۲۲۲/۱	۳۴۰/۶
کل (میلیارد دلار)					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۱/۸	۴/۵	۶/۲	۵/۴	۵/۳
سهم بین‌المللی ^۴ international equities	۲۳/۴	۲۳/۵	۴۰/۷	۴۴/۹	۴۱/۰
کل (میلیارد دلار)					
سهم کشورهای در حال توسعه ^۱	۲۰/۰	۱۷/۹	۱۸/۷	۲۴/۱	۲۵/۹

منبع: OECD روند بازار مالی، فوریه ۱۹۹۶؛ برآوردهای دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل.

۱. اقتصادهای در حال گذار اروپای شرقی و مرکزی رانیز شامل می‌شود.

۲. تسهیلات چند جزئی، تسهیلات نشر اسکناس و دیگر تسهیلات بین‌المللی با تضمین بانکی.

۳. تسهیلات استقراضی متشره تضمین نشده از جمله سفته‌های میان‌مدت (MTN) اما به استثنای اوراق بهادار بازرگانی اروپایی.

۴. از جمله فروش بین‌المللی سهام به منظور خصوصی‌سازی.

جدول ۷: نرخ‌های بهره بین‌المللی (انتخابی) (میانگین مدت، درصد در سال)

پول	نرخ‌های بلندمدت ^۱			نرخ‌های کوتاه‌مدت ^۲		
	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶
			(ژانویه-مارس)			(ژانویه-مارس)
دلار ایالات متحده	۷/۴۱	۶/۸۱	۶/۰۷	۵/۰۷	۶/۱۰	۵/۳۳
فرانک فرانسه	۷/۵۲	۶/۹۳	۶/۳۵	۵/۹۵	۶/۶۱	۴/۵۳
مارک آلمان	۶/۹۴	۷/۶۵	۶/۹۰	۵/۳۵	۴/۵۷	۳/۳۸
ین ژاپن	۴/۵۰	۳/۳۷	۳/۳۰	۲/۳۶	۱/۲۶	۰/۷۲
پوند استرلینگ	۸/۰۵	۸/۲۵	۸/۰۷	۵/۸۰	۶/۹۱	۶/۱۹

منبع: صندوق بین‌المللی پول. آمار مالی بین‌المللی، مه ۱۹۹۶. O.E.C.D. آمار ماهانه مالی، شماره‌های مختلف.

۱. ایالات متحده: اوراق قرضه دولتی («در جمع» در طول ۱۰ سال)؛ فرانسه: اوراق قرضه بخش عمومی و نیمه عمومی؛ آلمان: اوراق قرضه عمومی با سرسیدهای ۷ تا ۱۵ ساله؛ ژاپن: اوراق قرضه دولت مرکزی (معیار ۱۰ ساله)؛ بریتانیای کبیر: اوراق قرضه ۲۰ ساله.
۲. نرخ پیشنهادی بین بانکی لندن (LIBOR) بر سربرده‌های شش ماهه.

همچنان که در جدول ۹ مشاهده می‌شود، رشد شدید اعتبارات صادراتی به کشورهای در حال توسعه در سال ۱۹۹۴، که با کاهش چشمگیر درصد کشورهای مناطق مختلف که خالص خروج چنین مالی‌ای داشتند همراه بود، در نیمه اول سال ۱۹۹۵ ادامه نیافت. این افزایش آرام‌تر به شدت تحت تأثیر خالص خروج چشمگیر سرمایه از امریکای لاتین بود؛ تعداد کشورهایی که چنین خروج سرمایه‌ای را تجربه می‌کردند از نیمه دوم سال ۱۹۹۴ تا نیمه اول سال ۱۹۹۵ تقریباً دو برابر شد (عوامل مؤثر در هزینه اعتبارات صادراتی در قسمت پ بیشتر مورد بحث قرار می‌گیرد).

نه تنها مقوله‌های سستی وام‌های بانکی بین‌المللی، اعتبارات صادراتی و اوراق بهادار* خارجی بلکه سرمایه‌گذاری خارجی در اسناد مالی** منتشره در بازارهای مالی داخلی و جریان‌های درون منطقه‌ای سرمایه‌گذاری در دارایی اسنادی*** (خرید اوراق بهادار) و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (که در مقوله‌های تأمین مالی ذکر شده در جداول ۹.۸، ۹.۶ منعکس نشده‌اند) به نحو فزاینده‌ای بر دسترسی به منابع خصوصی خارجی برای تأمین مالی کشورهای در حال توسعه تأثیر گذار می‌گذارند. برای مثال خرید سهام بین‌المللی توسط واحدهای کشورهای در حال توسعه و کشورهای اروپایی با اقتصاد در حال گذار (جدول ۶) در سال ۱۹۹۵ حدود ۱۰/۵ میلیارد دلار بود. در حالی که برآوردهای اولیه نشان می‌دهد که کل سرمایه‌گذاری خارجی در دارایی اسنادی (اوراق بهادار) در بازارهای مالی در حال تکوین بالغ بر ۲۵ میلیارد دلار بود.^(۳) جریان‌های مالی درون منطقه‌ای اخیراً نه تنها به شکل سرمایه‌گذاری مستقیم بلکه به صورت سرمایه‌گذاری در دارایی اسنادی نیز روبه‌گسترش بوده است. در سال ۱۹۹۴ بیش از ۱۷ درصد رقم خالص سرمایه‌گذاری خارجی در دارایی اسنادی در بازارهای مالی در حال تکوین - برابر با ۳۹/۹ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴ - نیز در چنین بازارهایی به وجود آمد.^(۴) در اوایل دهه ۱۹۹۰ خرید مستقیم اوراق بهادار توسط صندوق‌های تعاونی بازارهای در حال تکوین که در کشورهای در حال توسعه (از جمله اقتصادهای در حال گذار) سرمایه‌گذاری می‌کردند به کمتر از ۱۰ میلیارد دلار در سال رسید، امادر سال ۱۹۹۳ چنین خریدهایی به ۱۸ میلیارد دلار و در سال ۱۹۹۴ به ۶۴ میلیارد دلار بالغ شد.^(۵)

* Securities
 ** Financial Instruments
 *** Portfolio Investment

همچنان که در شماره‌های قبلی گزارش تجارت و توسعه نقل شد، دسترسی به بازارهای مالی بین‌المللی برای تأمین مالی همچنان بین تعداد نسبتاً اندکی از کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار متمرکز شده است. برای مثال، سه کشور امریکای لاتین (آرژانتین، برزیل و مکزیک) ۴۲ درصد خالص اوراق قرضه بین‌المللی را به دست آوردند و شش کشور جنوب و جنوب شرقی آسیا (چین، هند، جمهوری کره، مالزی، فیلیپین و تایلند) ۴۵ درصد را.^(۶) صرف نظر از فیلیپین، بقیه کشورها به اضافه اندونزی مسئول ۶۰ درصد استقراض به شکل اعتبارات منتشره بانکی بین‌المللی و سه کشور از امریکای لاتین و جنوب و جنوب شرقی آسیا (آرژانتین، برزیل و جمهوری کره) مسئول بیش از ۱۰۰ درصد خالص سفته‌های اروپایی بودند.^(۷)

پیامد بحران مالی مکزیک به طور نامساوی بر دریافت‌کنندگان این وجوه تأثیر گذاشت. چنان که در گزارش سال گذشته آمد، تأثیرات اولیه بحران نه تنها در دیگر کشورهای امریکای لاتین بلکه دورتر در بازارهای مالی در حال تکوین آسیایی نیز احساس شد. اما، تأثیرات ماندگارتر عمدتاً وام‌گیرندگان امریکای لاتین را درگیر کرد. برای مثال، خالص خرید اوراق قرضه توسط این کشورها به شدت سیر نزولی پیمود و در سه ماه اول سال ۱۹۹۵ هم برای اوراق قرضه و هم سفته اروپایی منفی شد.^(۸) بهبود دوم عمدتاً حاصل خرید برزیل و آرژانتین بود؛ از سرگیری خرید واحدهای مستقل کشور مکزیک خیلی دیر در سه ماهه سوم سال آغاز شد. چنان که در جدول ۱۰ مشخص است، تجربه سال ۱۹۹۵ وام‌گیرندگان عمده امریکای لاتین در مورد بازده اوراق قرضه بین‌المللی گوناگون بود، آرژانتین و برزیل شاهد افزایشی چند بودند.

جدول ۸: دارایی‌های خارجی بانک‌های زیر نظر تسویه حساب‌های بین‌المللی^۱ در ارتباط با

کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار اروپایی ۱۹۹۳-۱۹۹۵

۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	سهم پایان ۱۹۹۵
افزایش به درصد ^۲			
میلیارد دلار			
۲/۷	۷/۴	۱۲/۹	۷۴۵
۱/۱	۰/۹	۳/۰	۲۳۷
-۷/۷	-۶/۴	-۷/۵	۴۱
۱/۴	-۲/۷	۴/۵	۹۱
۸/۹	۲۰/۵	۲۹/۷	۳۶۸
۰۰	۱۰۲/۰	۳۰/۶	۱
-۸/۰	-۴/۶	۸/۰	۶
-۴/۰	-۱۵/۵	۳/۳	۸۶
۵/۱	۴/۲	۹/۲	۷۹۲۶

منبع:

BIS, International Banking Statistics 1977-1991 (Basle, 1993) and International Banking and Financial Market Developments, various Issues.

۱. از جمله چند شعبه برون مرزی بانک‌های ایالات متحده.
۲. براساس داده‌های آخر ماه دسامبر بعد از انطباق با تغییرات نرخ ارز.
۳. به جز مراکز بانکی دور دست، در امریکای لاتین: پاناما، باربادوس، باهاماس، برمودا، آنتیل هلند، جزایر سلیمان در افریقا؛ لیبیا؛ در غرب آسیا: بحرین و لبنان؛ و در جنوب شرقی آسیا: هنگ کنگ، سنگاپور و وانواتو.
۴. جزایر اقیانوسیه رانیز شامل می‌شود.
۵. ارمنستان، آذربایجان، گرجستان، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان.
۶. مالت و یوگسلاوی سابق در سال ۱۹۹۳؛ بنابرین، بوسنی و هرزگوین، کرواسی، جمهوری سابق یوگسلاو مقدونیه و اسلوونی.
۷. نهادهای چند جانبه رانیز شامل می‌شود.

جدول ۹: کل اعتبارات صادراتی^۱ اعطایی به کشورهای در حال توسعه و کشورهای اروپایی با اقتصاد در حال گذار، بر حسب منطقه

الف) عمومیت جریان های منفی بر حسب درصد، تعدادی از کشورهای منطقه با گروهی ^۲									
کشور	۱۹۹۱		۱۹۹۲		۱۹۹۳		۱۹۹۴		۱۹۹۵
	نیمه اول	نیمه دوم	نیمه اول	نیمه دوم	نیمه اول	نیمه دوم	نیمه اول	نیمه دوم	نیمه اول
همه کشورهای در حال توسعه ^۳	۴۲	۴۰	۴۱	۳۹	۳۵	۴۶	۴۵	۳۰	۴۳
دو:									
افریقا	۴۶	۳۶	۴۲	۴۸	۵۲	۶۰	۶۴	۴۴	۵۲
امریکا	۴۱	۴۱	۵۱	۴۶	۳۸	۴۳	۳۸	۲۴	۴۶
غرب آسیا	۷۱	۳۶	۵۷	۳۶	۱۴	۵۰	۵۷	۳۶	۵۷
جنوب و جنوب شرقی آسیا ^۴	۲۴	۴۸	۱۷	۱۷	۳۰	۴۵	۲۷	۱۵	۳۶
آسیای مرکزی ^۵	-	-	-	-	-	-	۱۲	۱۲	-
اروپای مرکزی و شرقی ^۶	۰	۵۷	۴۳	۲۹	۴۳	۲۹	۲۹	۴۳	۴۳
ب) خالص جریان و سهم در میانه ۱۹۹۵ (میلیون دلار)									
کشور	۱۹۹۱	۱۹۹۲	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	سهام آخر ژوئن ۱۹۹۵			
همه کشورهای در حال توسعه ^۳	۵۹۰۰	۱۷۲۰۱	۱۳۱۵۴	۱۸۵۹۲	۴۶۵۸	۲۸۱۸۴۵			
دو:									
آفریقا	۱۳۶۱	۲۵۸۳	-۴۴۴	-۳۹	۹۴۴	۶۶۸۳۳			
امریکا	۳۷۱۲	۴۶۴۱	۴۶۵۷	۲۶۴۲	-۱۹۳۵	۷۲۴۳۵			
غرب آسیا	۲۴۷۲	۱۶۸۷	۲۱۷۳	۴۸۷	۱۱۴۰	۴۶۸۱۵			
جنوب و جنوب شرقی آسیا ^۴	-۱۲۴۴	۸۳۴۸	۶۰۵۸	۱۵۵۶۰	۴۲۹۹	۹۰۳۶۶			
آسیای مرکزی ^۵	-	-	-	۵۳۳	۱۰۷	۱۳۱۶			
اروپای مرکزی و شرقی ^۶	۱۰۴۰۶	۸۰۱۵	۵۹۲۵	-۲۰۷۴	۳۷۰	۵۳۴۹۳			

منبع: بانک تسویه حساب های بین المللی و سازمان همکاری اقتصادی و توسعه.

Statistics On External Indebtedness, Bank and Trade- related Non- bank Claims on Individual Borrowing Countries and Territories, new series, various issues.

۱. بعد از انطباق با تأثیر تغییرات قیمت ارز

۲. به جز کشورهایی که داده های شان در دسترس نبود.

۳. به یادداشت ۱ در جدول ۶ رجوع شود.

۴. جزایر اقیانوسیه را نیز شامل می شود و از سال ۱۹۹۳ چین، جمهوری دموکرات خلق کره، مغولستان و ویتنام.

۵. ارمنستان، آذربایجان، گرجستان، قزاقستان، قرقیزستان، ترکمنستان، ازبکستان.

۶. تا سال ۱۹۹۳، آمار چکسلواکی و اتحاد جماهیر شوروی سابق را نیز شامل می شود؛ بعد از آن، بیلوروسی، جمهوری

چک، استونی، لتونی، لیتوانی، مولداوی، روسیه فدراتیو، اسلواکی و اوکراین.

تأخوردی به علت شرایط دشوارتر، از میانه سال ۱۹۹۵، شمار اندکی از کشورهای برای نخستین بار و یا بعد از غیبتی طولانی در بازارهای مالی بین‌المللی اقدام به خرید اوراق بهادار قرضه کرده‌اند. موريس نخستین اوراق قرضه بین‌المللی خود را در پاییز سال ۱۹۹۵ خریداری کرد. تازه‌واردان اصلی دیگر از کشورهای اروپای شرقی و مرکزی بودند، از جمله اسلونی در اواخر سال ۱۹۹۵، و رومانی در بهار سال ۱۹۹۶ بعد از ورود مجدد به بازار در اوایل سال ۱۹۹۵، اخیراً بهبودهای چندی در ارزیابی اعتبار* مؤسسات بزرگ Standard, Moody's, Poor's نسبت به بدهی‌های ارزی کشورهای در حال توسعه و کشورهای با اقتصاد در حال گذار وجود داشته است. این بهبودها^(۹) انتساب «درجه سرمایه‌گذاری»** توسط مؤسسه Moody's به بدهی‌های کشورهای کلمبیا (که پیش از این چنین درجه اعتباری را از Standard, Poor's دریافت کرده بود)، اسلوواکی، تونس، لهستان و لهستان واسلوونی را (که دو تای آخری از Standard Poor's نیز «درجه سرمایه‌گذاری» را دریافت داشتند) شامل می‌شود. برای سه کشور اروپایی ذکر شده این بهبودها جزئی از تاریخچه تعیین درجه [اعتباری] هستند که از سال ۱۹۹۲ با پیشرفت ثابت و منظم اقتصاد در حال گذار به نام‌های جمهوری چک، مجارستان، لهستان، اسلوواکی و اسلوونی مشخص شده است (در سال ۱۹۹۲ از این ۵ کشور تنها مجارستان بود که برای بدهی‌هایش درجه اعتبار دریافت کرده بود).^(۱۰) اکنون بدهی‌های ارزی همه این کشورها دست کم از یکی از دو مؤسسه «درجه سرمایه‌گذاری» دریافت کرده است.

جدول ۱۰: دامنه بازده اوراق قرضه بین‌المللی، بر حسب نوع وام‌گیرنده، کشورهای منتخب
امریکای لاتین ۱۹۹۴-۱۹۹۶

دامنه بازده* (واحدهای مبنا)			
کشور	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ (زانویه - مه)
آرژانتین			
عمومی (دولتی)	۳۰۳	۴۵۱	۴۳۷
خصوصی	۳۹۶	۴۱۹	۵۱۹
برزیل			
عمومی (دولتی)	**۴۳۳	۴۱۹	۴۷۱
خصوصی	۳۹۵	۴۳۵	۴۵۱
مکزیک			
عمومی (دولتی)	**۲۴۰	**۴۰۷	۴۰۸
خصوصی	۴۳۶	۳۹۷	۵۱۴

منبع: برآوردهای دبیرخانه کفترانس تجارت و توسعه سازمان ملل.

* دامنه بازده تفاوت بین بازده اوراق قرضه هنگام نشر و بازده جاری اوراق قرضه کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه با همان ارزش و با سرسیدهای تطبیق‌پذیر است.

** برآورد براساس انتشار دو قسمتی اوراق قرضه با انتشار یک مرتبه.

* Credit Ratings
** Investment Grade

ب) تأمین مالی خصوصی خارجی برای چند کشور انتخابی: مشابهت‌ها و تفاوت‌ها

۱- مقدمه

همچنان که در قسمت الف اشاره شد، حتی میان کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار که دریافت‌کنندگان اصلی و جوه بانک‌های مالی بین‌المللی بودند، در الگوی مقوله‌های عمده تأمین مالی شان در سال ۱۹۹۵ گوناگونی چشمگیری وجود داشت. چنین گوناگونی بیش از این، چنان که شاید در جدول ۱۱ آشکار باشد، در اوایل دهه ۱۹۹۰ موجود بود. به‌طور کلی، سهم وام‌دهی بانک‌های بین‌المللی در مجموع مقوله‌های مختلف تأمین مالی بین‌المللی که در جدول از هم متمایز شده برای کشورهای آسیایی بیشتر از کشورهای امریکای لاتین بوده است (به استثنای فیلیپین که سهم آن کشور به گونه‌ای غیر معمول کم بود) علت اصلی این واقعیت است که منطقه آسیا خیلی کمتر تحت تأثیر پیامدهای بحران بدهی دهه ۱۹۸۰ بوده است. بنابراین، اگر فیلیپین نادیده گرفته شود، سهم وام‌دهی بانک‌های بین‌المللی برای کشورهای آسیایی از ۱۸ درصد تا ۶۵ درصد نوسان دارد، در حالی که در کشورهای امریکای لاتین تنها شیلی و ونزوئلا سهمی بالاتر از ۲۰ درصد دارند و سهم چهار کشور دیگر در دامنه ۸ تا ۱۵ درصد است. با در نظر گرفتن سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، دامنه سهم کشورهای آسیایی گسترده‌تر از سهم امریکای لاتین است. آمار کشورهای امریکای لاتین بین ۲۸ تا ۶۵ درصد و آمار کشورهای آسیایی بین ۹ تا ۷۰ درصد است. در سهم کشورهای آسیایی نیز پراکندگی بیشتری موج می‌زند که نمونه‌اش سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی در دارایی اسنادی (خرید اوراق بهادار) است که از ۷ درصد تا بیش از ۵۰ درصد می‌باشد.

اطلاعات در دسترس امکان ارائه شمای کامل‌تری از دریافت مقوله‌های متفاوت تأمین مالی خارجی کشورها، که سرمایه‌گذاری اسناد مالی منتشره در بازارهای مالی داخلی را نیز در بر می‌گیرد، نمی‌دهد. چنان‌که در قسمت الف ذکر شد، چنین سرمایه‌گذاری‌ای اخیراً توسط صندوق تعاون بازارهای در حال تکوین به سرعت افزایش یافته و مثلاً می‌دانیم نسبت عظیمی از اسناد بدهی کوتاه مدت که جدیداً دولت مکزیک منتشر کرده، در دست سرمایه‌گذاران خارجی است.^(۱۱) به علاوه، منطقی است که تصور شود شراکت روبه رشد چندین کشور در حال توسعه در شبکه جهانی بازارهای مالی با افزایش خرید اسناد مالی منتشره داخلی توسط شرکت‌های مالی و بزرگ غیر مالی با هدف سرمایه‌گذاری و مهار مخاطرات همراه بوده است. بنابراین، میزان آسیب‌پذیری کشورها را در برابر خروج ناگهانی سرمایه به علت سرمایه‌برداری خارجی (تخریب سرمایه) در دارایی اسنادی* (اوراق بهادار) نمی‌توان صرفاً از روی سهم مقوله‌هایی نظیر آنچه در جدول ۱۱ آمده در کل منابع مالی شان در بازارهای سرمایه بین‌المللی دریافت، بلکه چنین میزان آسیب‌پذیری با شایستگی اعتباری و عملکرد اقتصادی کشورها، امکان رفتار جمعی سرمایه‌گذاران خارجی (نظیر آنچه در اوایل سال ۱۹۹۵ نه تنها در قبال کشورهای امریکای لاتین جز مکزیک، بلکه دیگر بازارهای مالی در حال تکوین اتفاق افتاد) و دیگر ضرورت‌های مدیریت موجودی اوراق بهادار بین‌المللی** (که ملاحظات مربوط به مخاطرات نرخ ارز و بازده سرمایه‌گذاری‌ها*** رابه شکل پول ملی شان در بر می‌گیرد) پیوند دارد.

• Portfolio Disinvestment
•• Portfolio Management
••• Return on Investment

۲- جریان‌های ورودی و خروجی سرمایه: چند موضوع منتخب و سیاست‌های واکنشی

در قسمت پیشین توجه خود را به وجوه تمایز آشکار بین الگوهای تأمین مالی خارجی از بازارهای مالی بین‌المللی برای دریافت‌کنندگان عمده آسیا و امریکای لاتین در اوایل دهه ۱۹۹۰ معطوف داشتیم. جدول ۱۲ (که ارقام سه کشور اروپای مرکزی رانیز در بر می‌گیرد) بررسی مقدماتی روندهای جدیدتر را ممکن می‌سازد. اما با توجه به کمبود شدید داده‌ها در ارتباط با خالص جریان سرمایه‌گذاری در دارایی اسنادی روزآمد کردن آمار و ارقام سهم مقوله‌های عمده تأمین مالی خارجی (نظیر جدول ۱۱) هنگام نوشتن این گزارش مقدور نبوده است.^(۱۲)

جدول ۱۱: تأمین منابع مالی خارجی برای چند کشور در حال توسعه - برحسب مقوله‌های عمده، ۱۹۹۱-۱۹۹۴

کشور	کل	وام‌های بانکی	اوراق بهادار سرمایه‌گذاری بین‌المللی*	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
	(میلیارد دلار)		(درصد)	
امریکای لاتین				
آرژانتین	۳۱/۴	۸	۴۷	۴۵
برزیل	۲۱/۴	۸	۶۴	۲۸
شیلی	۷/۹	۲۵	۲۵	۴۹
کلمبیا	۴/۷	۹	۲۶	۶۵
مکزیک	۶۳/۰	۱۵	۵۱	۳۴
ونزوئلا	۹/۰	۲۷	۳۶	۳۸
جنوب و جنوب شرقی آسیا				
چین	۱۱۰/۲	۱۸	۱۳	۷۰
هند	۹/۱	۳۰	۵۶	۱۴
اندونزی	۳۷/۷	۶۵	۱۴	۲۱
مالزی	۳۲/۲	۳۵	۷	۵۷
فیلیپین	۷/۲	۱۳	۵۳	۳۵
جمهوری کره	۳۴/۰	۳۹	۵۲	۹
سنگاپور	۲۵/۶	۲۴	۷	۷۰
تایلند	۳۹/۰	۶۲	۱۶	۲۲

منبع: بانک جهانی، Financial Flows and the Developing Countries

صندوق بین‌المللی پول، Private Market Financing for Developing Countries, November 1995

بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی، International Banking and Financial Market Developments

* اوراق قرضه بین‌المللی و سهام بین‌المللی

سه کشور (چین، تایوان، و ونزوئلا) دست‌کم دو سال از سال‌های ۱۹۹۳ تا ۱۹۹۵ در حساب جاری مازاد داشتند. در دیگر کشورهای ارائه شده در جدول چنین مازادهایی نسبتاً نادر بود. با توجه به پیوند سستی بین

سرمایه گذاری مستقیم خارجی و تعهد پایدارتر سرمایه گذاران به اقتصاد دریافت کننده، قابل توجه است که نسبت چنین جریان های سرمایه ای در موازنه های حساب جاری در دامنه وسیعی نوسان دارد.^(۱۳) در یک کرانه، مازاد حساب جاری کشور چین با جریان های عظیم ورود سرمایه گذاری مستقیم خارجی همراه بود. کشورهای آسیایی که کسری های حساب جاری شان با سرمایه گذاری مستقیم نسبتاً عظیم خارجی پیوند داشت، یکی اندونزی بود که سرمایه گذاری مستقیم خارجی از ۵۸ درصد تا ۹۵ درصد کسری متفاوت داشت و دیگری مالزی بود که از ۶۹ درصد تا ۱۷۹ درصد کسری داشت. این نسبت برای تایلند پایین تر، بین ۱ تا ۲۱ درصد بود. در کشورهای امریکای لاتین ارائه شده در جدول ۱۲ گوناگونی بیشتری به چشم می خورد که نوسان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی و موازنه های حساب جاری را باز می تاباند.^(۱۴) بنابراین، در شیلی، سرمایه گذاری مستقیم خارجی به عنوان نسبتی از کسری حساب جاری از ۱۹ درصد تا ۷۶۷ درصد نوسان داشت، و این نسبت در آرژانتین از ۱۲ تا ۱۱۸ درصد و در پرو از ۲۴ تا ۱۰۰ درصد بود.

کشور مکزیک در دو سالی که کسری های قابل توجهی در حساب جاری داشت، نسبت هایش نسبتاً پایین بود (۱۹ و ۲۸ درصد). نسبت های کسری کشورهای اروپای مرکزی ارائه شده در جدول ۱۲ در دامنه وسیعی نوسان داشت؛ به عنوان مثال، کسری مجارستان بین ۲۷ تا ۱۴۰ درصد و کسری لهستان بین ۲۹ تا ۷۵ درصد بود.

خالص جریان منفی سرمایه گذاری مستقیم خارجی تایوان (چین تایپه) در طول سال های ۱۹۹۳-۱۹۹۵ و جمهوری کره در ۱۹۹۳-۱۹۹۴ خروج های چشمگیر سرمایه را نشان می دهد. برای مثال، جریان سرمایه گذاری مستقیم خارجی از شرکت های تایوان به کشورهای همسایه بخشی از گسترش سریع سرمایه گذاری مستقیم خارجی درون منطقه ای آسیا در سال های ۱۹۹۳-۱۹۹۵ بود، که برینگ سیکوریتیز* برآورد کرده از ۱۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۲ به ۴۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۳ و ۵۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴ و شاید به ۶۰ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۵ برسد.^(۱۵) ارقام متناظر سرمایه گذاری مستقیم خارجی درون منطقه ای در امریکای لاتین بسیار کمتر، تنها ۴ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۳ و ۱۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴ است.^(۱۶)

آمار و ارقام مقدماتی امریکای لاتین امکان بررسی روشن تر و دقیق تر بعضی جریان های عمده مالی مؤثر بر حساب سرمایه در سال ۱۹۹۵ را فراهم می کند. بحثی که در پی می آید به ویژه بر چندین کشور منتخب منطقه متمرکز شده که اخیراً مبالغ چشمگیری پول از بازارهای مالی بین المللی فراهم کرده اند.

بر طبق برآوردهای اولیه کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب (ECLAC)،^(۱۷) خالص جریان سرمایه به کشورهای امریکای لاتین در سال ۱۹۹۵ بالغ بر ۲۲/۴ میلیارد دلار بود.^(۱۸) علت عمده کاهش رقم ۴۴/۹ میلیارد دلاری سال گذشته، خالص خروج سرمایه به میزان ۲۰/۵ میلیارد دلار از مکزیک و ونزوئلا بود. چنان که پیش از این در قسمت الف اشاره شد، جریان سرمایه از بازارهای بین المللی سرمایه به بیشتر دریافت کنندگان مالی امریکای لاتین به جز مکزیک نیز در طول سال ۱۹۹۵ تحت تأثیرات نامطلوب بحران مکزیک بود. اما این تأثیر منفی بر بسیاری از مقوله های تأمین مالی خارجی، عمدتاً در سه ماهه اول سال متمرکز بود و نه ماه بعدی بازگشت به سطوح بالاتر وام دهی دیده می شد.

جدول ۱۲: ویژگی های تراز پرداخت ها و تأمین منابع مالی خارجی چندین کشور منتخب در آسیا، اروپای مرکزی و امریکای لاتین، ۱۹۹۳-۱۹۹۶
(میلیارد دلار، موارد دیگر مشخص شده است)

آسیا															
چین				اندونزی				جمهوری کره				مالزی			
۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)
تراز حساب جاری	-۱۱/۷	۶/۵	۱۷/۲	۰۰	-۲/۱	-۲/۸	-۷/۸	۰۰	۱/۰	-۳/۹	-۹/۰	-۴/۱	-۲/۸	-۴/۱	-۸/۴
درصد تولید ناخالص داخلی	-۲/۱	۱/۳	۲/۶	۰۰	-۱/۳	-۱/۶	-۴/۰	۰۰	۰/۳	-۱/۰	-۲/۰	۰۰	-۴/۴	-۵/۹	-۱۰/۰
خالص سرمایه گذاری مستقیم	۲۳/۱	۳۱/۸	۳۸/۰	۰۰	۲/۰	۲/۱	۴/۵	۰۰	-۰/۸	-۱/۷	۱/۵	۰۰	۵/۰	۴/۳	۵/۸
خالص سرمایه گذاری در اوراق بهادار ^۱	۳/۰	۳/۵	۰۰	۰۰	۱/۸	۱/۱	۰۰	۰۰	۱۰/۵	۶/۹	۰۰	۰۰	-۰/۷	-۱/۶	۰۰
مطالبات و وثیقه دار (درصد از کل بدهی خارجی)	۸/۸	۱۱/۰	۰۰	۰۰	۲/۳	۳/۶	۰۰	۰۰	۲۱/۰	۲۱/۳	۰۰	۰۰	۱۶/۹	۱۵/۵	۰۰
مطالبات بانکی (درصد از کل بدهی خارجی) ^۲	۵۴/۶	۵۱/۶	۰۰	۰۰	۴۲/۲	۴۱/۷	۰۰	۰۰	۶۸/۴	۶۱/۱	۰۰	۰۰	۵۷/۷	۵۳/۵	۰۰
آسیا (ادامه)															
تایوان				تایلند				جمهوری چک				مجارستان			
۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)
تراز حساب جاری	۶/۷	۶/۲	۵/۰	۱/۵	-۷/۰	-۸/۴	-۱۳/۵	۰/۷	-۰/۱	-۲/۱	-۰/۵	-۴/۳	-۴/۱	-۳/۰	-۰/۸
درصد تولید ناخالص داخلی	۳/۰	۲/۶	۱/۹	۰۰	-۵/۶	-۵/۹	-۸/۳	۲/۲	-۰/۲	-۴/۶	۰۰	-۱۱/۱	-۹/۸	-۶/۹	۰۰
خالص سرمایه گذاری مستقیم	-۱/۵	-۱/۱	-۱/۱	۰۰	۱/۵	۰/۱	۲/۳	۰/۶	۰/۸	۱/۰	۰/۳	۲/۳	۱/۱	۴/۲	۰/۴
خالص سرمایه گذاری در اوراق بهادار ^۱	۱/۱	۰/۹	۰/۵	۰۰	۵/۵	۲/۵	۰۰	۱/۶	۰/۸	۰۰	-۰/۱	۳/۹	۲/۵	۰۰	۰/۲
مطالبات و وثیقه دار (درصد از کل بدهی خارجی)	۲/۲	۸/۸	۰۰	۰۰	۵/۵	۵/۴	۰۰	۳۰/۸	۳۱/۰	۰۰	۰۰	۴۳/۷	۵۰/۰	۰۰	۰۰
مطالبات بانکی (درصد از کل بدهی خارجی) ^۲	۹۰/۲	۸۴/۴	۰۰	۰۰	۶۶/۳	۷۱/۴	۰۰	۵۸/۸	۶۷/۶	۰۰	۰۰	۳۲/۰	۲۹/۳	۰۰	۰۰

ادامه جدول ۱۲

اروپای مرکزی (ادامه)																امریکای لاتین							
لهستان				آرژانتین				برزیل				شیلی											
۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)								
-۵/۸	-۲/۵	-۲/۴	۰/۱	-۷/۵	-۱۰/۲	-۳/۳	۰۰	-	-۱/۲	-۱۷/۹	۰۰	-۲/۱	-۰/۸	-۰/۳	۰۰	تراز حساب جاری							
-۶/۷	-۲/۸	-۲/۱	۰۰	-۲/۹	-۳/۶	-۱/۱	۰۰	-	-۰/۲	-۲/۵	۰۰	-۴/۶	-۱/۵	-۰/۵	۰۰	درصد تولید ناخالص داخلی							
۱/۷	۱/۸	۱/۸	-۰/۳	۶/۳	۱/۲	۳/۹	۰۰	۰/۸	۲/۰	۳/۱	۰۰	۰/۴	۰/۹	۲/۳	۰۰	سرمایه گذاری مستقیم							
-	-۰/۶	۰۰	۰/۲	۸/۰	۰۰	۰۰	۰۰	۱۲/۳	۴۴/۷	۰۰	۰۰	۰/۷	۱/۰	۰۰	۰۰	سرمایه گذاری در اوراق بهادار ^۱							
-	-	-	۰۰	۱۱/۵	۱۷/۴	۰۰	۰۰	۸/۷	۱۲/۸	۰۰	۰۰	۴/۵	۳/۵	۰۰	۰۰	مطالبات و وثیقه دار (درصد از کل بدهی خارجی)							
۲۴/۶	۱۸/۲	۰۰	۰۰	۴۲/۵	۴۲/۲	۰۰	۰۰	۶۳/۶	۶۲/۸	۰۰	۰۰	۵۸/۰	۶۲/۵	۰۰	۰۰	مطالبات بانکی (درصد از کل بدهی خارجی) ^۲							
امریکای لاتین (ادامه)																							
کلمبیا				مکزیک				پرو				ونزوئلا											
۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)	۱۹۹۳	۱۹۹۴	۱۹۹۵	۱۹۹۶ ^(۳)								
-۲/۱	-۳/۰	-۳/۸	۰۰	-۲۳/۴	-۲۸/۸	-۰/۲	-۰/۵	-۱/۷	-۲/۳	-۰/۹	۰۰	-۲/۰	۲/۵	۱/۷	۰۰	تراز حساب جاری							
-۴/۰	-۴/۹	-۵/۰	۰۰	-۶/۴	-۷/۶	-۰/۱	۰۰	-	-	-۱/۶	۰۰	-۳/۳	۴/۲	۲/۲	۰۰	درصد تولید ناخالص داخلی							
۰/۹	۱/۰	۱/۲	۰۰	۴/۴	۸/۰	۴/۱	۰۰	۰/۴	۲/۳	۰/۶	۰۰	-۰/۵	۰/۲	۰/۲	۰۰	سرمایه گذاری مستقیم							
۰/۱	۰/۳	۰۰	۰۰	۲۸/۴	۷/۶	۰۰	۰۰	۰/۲	۰/۶	۰۰	۰۰	۰/۶	۰/۳	۰۰	۰۰	سرمایه گذاری در اوراق بهادار ^۱							
۳/۵	۵/۹	۰۰	۰۰	۱۷/۰	۲۰/۰	۰۰	۰۰	-	-	۰۰	۰۰	۱۱/۰	۱۱/۵	۰۰	۰۰	مطالبات و وثیقه دار (درصد از کل بدهی خارجی)							
۴۶/۰	۴۸/۶	۰۰	۰۰	۶۲/۸	۶۱/۴	۰۰	۰۰	۱۹/۲	۲۱/۸	۰۰	۰۰	۶۱/۲	۵۷/۶	۰۰	۰۰	مطالبات بانکی (درصد از کل بدهی خارجی) ^۲							

منبع: داده‌های بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی، کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و جزایر کارائیب، صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی، سازمان همکاری اقتصادی و توسعه و J.P.Morgan. برای جزییات بیشتر به صفحه پایانی یادداشت‌های این فصل رجوع کنید.

۱. اوراق قرضه منتشره خارجی، دیگر سهام و اسناد بدهی وثیقه‌دار.

۲. در پایان سال

۳. سه ماهه اول

توضیح: دو نقطه (...) یعنی این که اطلاعات در دسترس نبوده، یا به صورت جداگانه گزارش نشده است. -م.

خالص جریان در حساب سرمایه مکزیکی (بدون در نظر گرفتن تأمین مالی استثنایی، عمدتاً به صورت یکجا در واکنش به بحران) ۱۶/۹ میلیارد دلار کاهش یافت که علتش بیشتر، به نظر، انقباض سرمایه گذاری خارجی در اوراق بهادار به مبلغ ۲۷/۵ میلیارد دلار بود.^(۱۹) کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب در سال ۱۹۹۵، به دنبال ورود ۱۰/۹ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴، خالص خروج اندک سرمایه آرژانتین را برابر با ۰/۴ میلیارد دلار برآورد می کند. اما این برآورد باید با آمار جدیدتر دیگر منابع تطبیق داده شود که به ورود چشمگیر سرمایه در مقوله های عمده تأمین مالی خارجی که داده های شان در دسترس هست، اشاره دارد.^(۲۰) تضاد آشکار بین این برآورد مجموع خالص جریان ورود سرمایه آرژانتین و دیگر برآوردها نشان می دهد که ممکن است کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب خالص نشر اوراق بهادار بدهی بین المللی (که در سه ماهه چهارم به ۳/۷ میلیارد دلار، سطحی بیش از دو برابر سه ماهه دوم افزایش یافت) و احتمالاً خالص سرمایه گذاری مستقیم خارجی را کمتر از حد برآورد کرده است.^(۲۱) تراز کلی حساب سرمایه برزیل در سال ۱۹۹۵ معادل ۲۸ میلیارد دلار بود. این رقم منتج از خالص جریان عظیم ورود سرمایه نه تنها به صورت اوراق بهادار بین المللی و وام های بانکی بین المللی بلکه همچنین به صورت خالص خرید اسناد منتشره داخلی است.^(۲۲) نسبت قابل توجهی (دست کم ۶۵ درصد) از خالص نشر اوراق بهادار بین المللی و خالص وام های بانکی بین المللی از آن بانک های کشور برزیل بود. چنان که در شماره های اخیر گزارش تجارت و توسعه اشاره شده، این خالص جریان ورود نتیجه استفاده بانک های کشور برزیل از مالیه نسبتاً ارزان در دسترس بازارهای مالی بین المللی به منظور وام دهی پرسود با پول ملی است. فرصت های چنین سوداگری هایی بانرخ بهره برای وام گیری و وام دهی کوتاه مدت در جدول ۱۳ نشان داده شده است، اما بانک ها در عملیاتی از این دست از طریق وام گیری بلندمدت تر در شکل هایی نظیر اوراق قرضه بین المللی نیز مشغول بودند.

برآورد کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب از خالص جریان سرمایه به شیلی در سال ۱۹۹۵ معادل ۰/۳ میلیارد دلار بود.^(۲۳) با توجه به دیگر شواهد که در سال ۱۹۹۵ خالص سرمایه گذاری چشمگیری را در اوراق بهادار در بازارهای مالی شیلی نشان می دهد،^(۲۴) رقم کلی فوق الذکر در مورد خالص جریان ورودی سرمایه شاید برآوردی کمتر از حد باشد، که یکی از دلایلش در دسترس نبودن بعضی داده ها هنگام برآورد بوده است. خالص تراز حساب سرمایه کلمبیا ۴/۲ میلیارد دلار^(۲۵) و کل خالص ورود سرمایه پرو در سال ۱۹۹۵ معادل ۴/۶ میلیارد دلار بود،^(۲۶) که احتمالاً خالص خریدهای چشمگیر اسناد مالی منتشره داخلی (عمدتاً سهام) توسط خارجیان را در بر می گرفت. ونزوئلا تراز منفی در حساب سرمایه از قرار ۳/۷ میلیارد دلار داشت.^(۲۷)

چنان که در ضمیمه این گزارش نیز اشاره شده است، جریان های ورودی عظیم سرمایه می تواند مشکلاتی را برای سیاست اقتصاد کلان ایجاد کند، همچنان که تجربه کشورهای امریکای لاتین، آسیا و (جدیدترین شان) اروپای شرقی و مرکزی نشان داده است. بعضی کشورهای دریافت دارنده واکنش هایی عمدتاً یا کاملاً غیرمداخله ای اتخاذ کرده اند، بدین معنی که اجازه داده اند تا این جریان ها موجب تغییر در نرخ ارزشان یا عرضه پول (و یا هر دو) بشود. بسیاری از اوقات، اما، تلاش برای غلبه بر مشکلات منجر به تغییر در سیاست اقتصاد کلان (از جمله سیاست پولی انقباضی تر، عقیم سازی مالی و نیازهای اندوخته بالاتر بانکی) و اقدامات مستقیم تری شده، که تراز پرداخت ها را در حساب سرمایه به بار آورده است. اقدامات

اخیر به صورت مالیات‌ها و محدودیت‌هایی چون مالیات بر معاملات سرمایه^{*} به منظور افزایش هزینه‌های شان و در نتیجه کاهش سودشان، نظارت بر چنین جریان‌های ورود سرمایه و گاهی آسان‌گیری در نظارت بر خروج سرمایه بوده است.

در میان دریافت‌کنندگان خالص جریان عظیم سرمایه آمریکای لاتین، برای مثال، آرژانتین، موضعی غیرمداخله‌ای اتخاذ کرده است، در حالی که دیگر کشورها در مراتب مختلف به اقدامات جبرانی سیاست اقتصاد کلان و به اعمال مؤثر بر حساب‌های سرمایه توسل جسته‌اند. اعمال اخیر در سال ۱۹۹۵ هم شامل ارائه اقدامات جدید و هم تعدیل و اصلاح اقدامات سال‌های پیشین بود.

برای مثال، پرو برای نخستین بار چنین اقداماتی را به شکل نیازهای اندوخته^{**} قابل تنظیم و تعدیل بانکی به کار گرفت. برزیل حوزه مالیات‌های عمومی را بر خریدهای خارجی اسناد مالی به مقوله‌های دیگر بدهی و سرمایه‌گذاری در صندوق‌های خصوصی سازی گسترش داد. حداقل موعد پرداخت اوراق قرضه خارجی شرکت‌های برزیلی از دو سال به سه سال افزایش یافت و بر برداشت‌های سرمایه‌گذاران خارجی از بعضی انواع صندوق‌های تعاونی ظرف ۱۸ ماه ۲۰ درصد مالیات تعلق گرفت. برزیل همچنین خرید و فروش خارجیان را در معاملات سلف (ناظر به آینده) و معاملات انتخابی^{***} ممنوع کرد، با این هدف که از ایجاد موقعیت‌های ترکیبی در اسناد مالی کشور که فرار از مالیات عمومی معاملات را ممکن می‌سازد جلوگیری کند. شیلی، کشوری که به منبع مهم سرمایه‌گذاری و دیگر اشکال تأمین مالی برای همسایگانش بدل می‌شود، همچنان به گسترش حوزه اقدامات خود برای مهار سرعت خالص ورود سرمایه ادامه داد. نیازهای اندوخته به انواع سرمایه‌گذاری‌ها در اوراق بهادار، از جمله خرید در بازار ثانوی قبض‌های سپرده آمریکایی^{****} (ADRs)، بسط داده شد. با هدف کاهش سوداگری ارز، استفاده بانک‌ها از بازار رسمی ارز محدود شد. هدف از این محدودیت‌ها کاهش نقدینگی در بازار معاملات نقدی و بی‌ثبات کردن آن و در نتیجه افزایش مخاطرات (ریسک) معاملات ارزی بود. این اقدامات با کاهش حداقل میزان صدور قبض‌های سپرده آمریکایی به وسیله شرکت‌های کشور شیلی همراه شد. در ضمن، سیاست آزادسازی گزینشی محدودیت‌های خروج سرمایه تداوم یافت. دامنه انتخاب سرمایه‌گذاری خارجی مجاز برای بانک‌های کشور شیلی و سرمایه‌گذاران نهادی خارج از کشور وسیع‌تر و بنابراین تنوع در دارایی اسنادی و مدیریت خزانه تسهیل شد.

سیاست‌های تایلند و اندونزی مثال‌هایی از سیاست‌های واکنشی کشورهای آسیایی در قبال جریان‌های عظیم ورود سرمایه از میانه سال ۱۹۹۵ هستند. در تایلند ورود سرمایه خارجی در طول سه ماهه اول سال ۱۹۹۶ با گسترش دارایی‌های خارجی که از ۵۰ درصد پایه پولی کشور کمتر نبودند، پیوند داشت. هنگام نوشتن این گزارش واکنش تایلند شکل اقداماتی ویژه ورود سرمایه به خود نگرفته بود بلکه به صورت نظارت بر اعتبارات، واداشتن بانک‌ها برای حرکت به سوی سپرده‌های نقدی و بانک مرکزی برای نیازهای اندوخته که تا آن زمان به صورت دارایی‌های نقدینه نگه داشته می‌شد و نیازهای سرمایه عظیم‌تر (ناشی از کمی عرضه پول) نمود یافته بود.^(۲۸) در اندونزی ورود سرمایه در اوایل سال ۱۹۹۵ منجر به این امر شد که

* Capital Transaction
** Reserve Requirements
*** Financial Futures and Options
**** American Depository Receipts

نظام مالی اعتبارات را به نحو چشمگیری اضافه بر اهداف سیاست پولی گسترش دهد. تاکنون واکنش به صورت افزایش در نیازهای اندوخته و گسترش دامنه مداخله بانک مرکزی در نرخ ارز بوده است. اقدام اخیر سیاست انعطاف پذیر دیگری را در اختیار مقامات قرار می دهد و مخاطرات مبادله ارز خارجی در پیوند با ورود سرمایه را نیز افزایش می دهد.^(۲۹) دیگر کشور آسیایی که جریان خالص ورود سرمایه را به صورت گسترده در اوایل سال ۱۹۹۵ تجربه کرد، فیلیپین است. این جریان ورودی در افزایش ۳۰ درصدی اندوخته ها در پنج ماهه اول انعکاس یافته، اما هنوز سیاستی واکنشی از سوی دولت برنیانگیخته است.^(۳۰)

جدول ۱۳: نرخ های بهره بازار پول برزیل بعد از تنظیم با نرخ ارز و بازده های متفاوت در مقایسه با نرخ های ایالات متحده

(بازده ها و بازده های متفاوت، به صورت درصد بعد از تنظیم با تغییرات نرخ ارز - دلار)

بازده	۱۹۹۴	۱۹۹۵
میانگین ماهانه	۴/۶۹	۲/۴۳
میانگین ماهانه سالانه شده	۷۳/۳۶	۳۳/۴۶
بازده متفاوت**		
میانگین ماهانه	۴/۳۴	۱/۹۹
میانگین ماهانه سالانه شده	۶۶/۵۶	۲۶/۶۲

منبع: برآوردهای دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل براساس داده های صندوق بین المللی پول، شماره های مختلف، International Financial Statistics و Instituto de Economia do Sector Publico (برزیل).
تذکر: نرخ های بهره برزیل مربوط به «پول قرار» (hot money) است.
* تنظیم با نرخ ارز بر پایه نرخ ارز در آخر ماه است.
** تفاوت بین بازده و بازده اسناد خزانه کوتاه مدت ایالات متحده است.

رویدادی جالب که اخیراً بروز نموده این است که بسیاری از کشورهای اروپای مرکزی و شرقی برای نخستین بار مشکلات مشابهی را که ورود سرمایه ایجاد کرده، در مدیریت اقتصاد کلان تجربه می کنند و بعضی کشورها سیاست های واکنشی مشابه سیاست هایی که پیش از این در امریکای لاتین و آسیا آزمایش شده، اتخاذ کرده اند. در آغاز سال ۱۹۹۶ اسلوواکی دامنه مداخله در نرخ ارز کشور را از ۳ درصد تا ۶ درصد افزایش داد.^(۳۱) در ماه فوریه جمهوری چک دامنه مداخله ارزی خود را از ۱ درصد به ۱۵ درصد افزایش داد، این اقدام در واکنشی به ورود ۸/۴ میلیارد دلاری سرمایه در اولین ماه های سال ۱۹۹۶ انجام گرفت. ۳۳ خالص ورود سرمایه به لهستان نیز اخیراً به نحو چشمگیری افزایش یافته است.^(۳۲) برآورد می شود که در دو ماه اول سال ۱۹۹۶ به ۲/۱ میلیارد دلار رسیده، که حدود ۰/۵ میلیارد دلار آن سرمایه گذاری مستقیم خارجی و در حدود ۱ میلیارد دلار کوتاه مدت بوده است. واکنش به این افزایش در اندوخته ها تاکنون به شکل عقیم سازی بوده است، اما چنین سیاستی احتمالاً بالاخره با هدف دولت مبنی بر تشویق سرمایه گذاری از طریق نرخ های پایین بهره تعارض پیدا می کند.

پ) شرایط اعتبارات صادراتی و برنامه‌های تأمین مالی تجاری

چنان‌که در قسمت الف ذکر شد، گرچه خالص جریان‌های اعتبارات صادراتی به کشورهای در حال توسعه در سال ۱۹۹۴ و نیمه اول سال ۱۹۹۵ افزایش یافت، تجربه مناطق مختلف کاملاً متفاوت بود؛ در کشورهای جنوب صحرای افریقا در سال ۱۹۹۴ و در کشورهای امریکای لاتین در نیمه اول سال ۱۹۹۵ منفی بود. به علاوه، کشورهای اروپای شرقی و مرکزی در سال ۱۹۹۴، خالص خروج سرمایه چشمگیری به ثبت رساندند. اهمیت نسبی اعتبارات صادراتی به منزله منبع تأمین مالی خارجی نیز در مناطق عمده تفاوت می‌کند. برای مثال، سهم اعتبارات صادراتی در بدهی خارجی کشورهای جنوب صحرای افریقا در پایان سال ۱۹۹۴ حدود ۲۸ درصد بود، در حالی که در آسیا و امریکای لاتین به ترتیب ۱۳ درصد و ۱۸/۵ درصد بود.^(۳۲) شرایطی که براساس آن، این مقوله از تأمین مالی خارجی در دسترس قرار می‌گیرد شاخص شایستگی اعتباری کشورها در نظر گرفته می‌شود و این موضوع در مورد شرایط بیمه اعتباری از بازار خصوصی نیز صحیح است. بنابراین، برای مثال، این شرایط عموماً با هزینه‌های تأمین مالی و برنامه پرداخت‌ها مرتبط است و نه بیمه اعتباری واردات، نظیر هزینه اعتبارنامه‌ها. عمومیت داشتن هزینه‌های گران و شرایط محدودکننده بیمه اعتباری برای کشورهای در حال توسعه به طریقی دیگر موجب همان نتیجه عمومی می‌شود که پیش از این در قسمت الف ذکر شد؛ علی‌رغم احیای اخیر تأمین مالی خارجی برای بعضی کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار، دسترسی به چنین منابع مالی برای بیشتر این کشورها همچنان بسیار محدود است.

اعتبارات صادراتی با تعامل بین عرضه و تقاضا تعیین می‌شود. بنابراین نه تنها به هزینه‌ها بلکه به اوضاع اقتصادی کشورهای دریافت‌دارنده و به ویژه به سرعت سرمایه‌گذاری - با توجه به نقش اعتبارات صادراتی در تأمین مالی کالاهای سرمایه‌ای - واکنش نشان می‌دهند. اما بحث بعدی عمدتاً بر جنبه هزینه‌ها و ارتباط آن با تأمین مالی و برنامه پرداخت‌ها متمرکز است.

هزینه‌های اعتبارات صادراتی بخش خصوصی^(۳۵) مشتمل است بر بهره، حق بیمه رسمی و دیگر هزینه‌های معاملاتی که به شرایط محدودکننده‌ای که براساس آن چنین پوشش بیمه‌ای در دسترس قرار می‌گیرد مرتبط است. نرخ‌های بهره تأمین مالی صادرات به کشورهای در حال توسعه یا نرخ‌های بازرگانی‌اند (مرتبط با نرخ‌هایی که تأمین‌کنندگان مالی می‌توانند وام بگیرند) یا نرخ‌های حداقل وام‌دهی در پول‌های ملی مختلف تحت برنامه تنظیمی رهنمودهای اعتبارات صادراتی با حمایت رسمی سازمان همکاری اقتصادی و توسعه،^{*} به اصطلاح توافق‌نامه سازمان.^(۳۶) حق بیمه عموماً از یک نرخ پایه تشکیل می‌شود که با توجه به ویژگی‌های اعتبار نظیر برنامه پرداخت‌ها و سررسید وام متفاوت است.^(۳۷) حق بیمه مکمل ممکن است بعد به نرخ پایه اضافه شود در سطوحی که شایستگی اعتباری کشور و توان بازپرداخت‌های اخیر بین‌المللی را نشان می‌دهد.^(۳۸) برای وام‌گیرندگانی که از شایستگی اعتباری کمتری برخوردارند بیمه رسمی عموماً تنها با شرایط محدودکننده متعددی اعطا می‌شود. این شرایط مربوطند به سهم و مقدار اعتباری که پوشش آن موجود است، حد و حدود مبلغ پول که کمتر از آن صادرکننده یا بانک می‌تواند در اعطای اعتبار بسته به صلاح دید عمل کند، طول مدتی که بعد از عدم پرداخت مطالبات پرداخته شود (دوره انتظار مطالبات) و انواع وثیقه‌های لازم (که ممکن است ضمانت نامه‌ای از یک مؤسسه عمومی

* OECD Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits. OECD Consensus

ملی در کشور واردکننده باشد یا اعتبارنامه‌ای که یکی از بانک‌های صادر کرده و بانکی در یکی از کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه تأیید کرده باشد). اگر چه تأثیرات بر هزینه‌های اعتبارات صادراتی را شاید نتوان با عدد نشان داد (کمی کرد)، چنین محدودیت‌هایی مسلماً موجب افزایش می‌شوند. اگر شایستگی اعتباری کشوری بسیار نامساعد ارزیابی شود، بیمه اعتبارات صادراتی شاید حتی با حق بیمه زیاد و شرایط بسیار محدود نیز در دسترس قرار نگیرد. اما، همه مؤسسات اعتبارات صادراتی* لزوماً پوشش بیمه‌ای یک کشور را در یک زمان قطع نمی‌کنند. این نکته نیز باید مورد تأکید قرار گیرد که در دسترس بودن بیمه اعتبارات صادراتی رسمی و تعهدات [مربوط به] بهره نباید در حکم عوامل مستقل مؤثر در هزینه اعتبارات صادراتی در نظر گرفته شود. حق بیمه خطر احتمالی** که در نرخ‌های بهره تأمین مالی تجاری به حساب می‌آید و می‌تواند نسبت چشمگیری از کل نرخ را شامل شود، ممکن است برای اعتباراتی که بیمه رسمی یا ضمانت‌نامه همراه دارند به نحو چشمگیری کاهش یابد.

* Export Credit Agencies (ECAs)

** Risk Premiums

جدول ۱۴: نرخ‌های مرجع بهره بازرگانی^(۱)

۱۹۹۶ (تامامه)		۱۹۹۵		پول
پایین	بالا	پایین	بالا	
۸/۷	۹/۶	۹/۱	۱۱/۳	دلار استرالیا
۶/۳	۶/۹	۷/۱	۸/۳	شیلینگ اتریش
۷/۲	۷/۷	۷/۸	۹/۳	فرانک بلژیک
۶/۸	۷/۶	۸	۱۰/۲	دلار کانادا ^(۱) (۲)
۷/۵	۸/۱	۸/۴	۱۰/۲	(۳)(۲)
۷/۹	۸/۵	۸/۵	۱۰/۳	(۴)(۳)
۶/۸	۷/۵	۷/۹	۹/۱	کرون دانمارکی
۷/۱	۷/۸	۷/۹	۱۰/۶	مارکا فنلاند
۶/۹	۷/۵	۷/۸	۹	فرانک فرانسه
۶	۶/۶	۶/۷	۸/۳	مارک آلمان
۷/۵	۸/۱	۸/۵	۹/۸	پونت ایرلند
۹/۴	۱۰/۸	۱۰/۳	۱۲/۳	لیره ایتالیا
۲/۴	۳/۴	۲/۵	۴/۷	ین ژاپن
۵/۶	۶/۲	۶/۴	۸/۳	گیلدر هلند ^(۱) (۲)
۶/۳	۶/۹	۷	۸/۵	(۳)(۲)
۷/۳	۷/۸	۷/۹	۹/۱	(۴)(۳)
۸/۱	۹/۹	۸/۲	۱۰	دلار نیوزلند
۶/۷	۷	۷/۴	۸/۷	کرون نروژ
۹/۶	۱۱/۶	۱۱/۵	۱۳/۱	پزوتا اسپانیا
۸/۷	۹/۷	۱۰	۱۱/۹	کرونا سوئد
۴/۹	۵/۲	۵/۲	۶/۵	فرانک سوئیس
۷/۹	۸/۵	۸/۵	۹/۷	پوند استرلینگ
۶/۱	۷/۱	۶/۸	۸/۷	دلار آمریکا ^(۱) (۲)
۶/۴	۷/۳	۶/۹	۸/۸	(۳)(۲)
۶/۵	۷/۵	۷	۸/۸	(۴)(۳)
۶/۶	۷/۲	۷/۴	۸/۹	واحد پول اروپا (ECU)
۰۰	۰۰	۶/۶	۷/۴	حق برداشت ویژه (SDR) ^(۵) Special drawing right

منبع: اطلاعاتی‌های رسمی و نشریات سازمان همکاری اقتصادی و توسعه.

۱. نرخ حداقل بهره اعتبارات صادرات با حمایت رسمی در واحدهای پولی مشخص یا میانگین‌های وزن‌دار پول‌های وام داده شده توسط شرکت‌کنندگان در برنامه تنظیمی رهنمودهای اعتبارات صادرات با حمایت رسمی سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (توافق‌نامه سازمان).

۲. سررسید کمتر از پنج سال.

۳. سررسید از پنج تا هشت سال و نیم.

۴. سررسید بیش از هشت سال و نیم.

۵. این نرخ از ۳۱ اوت سال ۱۹۹۵ لغو شد.

تذکر: SDR نوعی پول بین‌المللی است که صندوق بین‌المللی پول ایجاد کرده و به کشورهای عضو تخصیص داده است. - م.

جدول ۱۵: شرایط^(۱) پوشش بیمه‌ای در دسترس چندین منطقه انتخابی از طرف

چند مؤسسه اعتبارات صادراتی انتخابی^(۲) تعداد نمونه‌های^(۳)

شرایط محدودکننده		بدون پوشش ^(۱)		شرایط طبیعی ^(۱)		منطقه / دوره
میان مدت و بلند مدت ^(۵)	کوتاه مدت ^(۴)	میان مدت و بلند مدت ^(۵)	کوتاه مدت ^(۴)	میان مدت و بلند مدت ^(۵)	کوتاه مدت ^(۴)	
۱۶	۴۳	۴۵	۲۰	۱۱	۹	افریقا اواخر ۱۹۹۴ / اوایل ۱۹۹۵
۱۶	۴۵	۴۵	۱۸	۱۱	۹	اواخر ۱۹۹۵ / اوایل ۱۹۹۶
۲۱	۴۰	۱۸	۴	۱۳	۸	امریکای لاتین اوایل ۱۹۹۵
۲۳	۳۹	۱۶	۵	۱۳	۸	اوایل ۱۹۹۶
۲۱	۳۳	۱۵	۴	۱۸	۱۷	جنوب و جنوب شرقی آسیا ^(۶) اوایل ۱۹۹۵
۲۲	۳۳	۱۱	۴	۲۱	۱۷	اوایل ۱۹۹۶
۸	۱۳	۱۳	۸	۳	۳	اروپای شرقی و مرکزی اواخر ۱۹۹۴
۵	۱۳	۱۳	۸	۶	۳	اواخر ۱۹۹۵

منبع: Exporter's regional guides and credit surveys in Project and Trade Finance

۱. شرایط طبیعی زمانی به کار می‌رود که پوشش بیمه‌ای بدون شرایطی محدودکننده در دسترس وام‌گیرنده هست. چنین شرایطی هزینه‌های اضافه و محدودیت‌های دسترسی به پوشش بیمه‌ای را در بر می‌گیرد و عمدتاً نتیجه مخاطرات احتمالی تأمین مالی وام‌گیرنده مورد نظر است. تعداد، شدت و حدت شرایط متفاوت است. برای بعضی وام‌گیرندگان هیچ پوششی در هیچ شرایطی در دسترس نیست.
۲. بانک صادرات - واردات ایالات متحده (EXIM) سازمان ضمانت اعتبارات صادرات بریتانیای کبیر (ECGD) و (Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij (NCM)
۳. هر کشوری که اطلاعاتش در دسترس هست برابر است با دو نمونه برای شرایط موجود پوشش بیمه‌ای اعتبارهای کوتاه مدتش، یکی برای (EXIM) و یکی برای (NCM) و نیز دو نمونه برای شرایط موجود پوشش بیمه‌ای اعتبارهای میان مدت و بلند مدتش، یکی برای (EXIM) و یکی برای (ECGD).
۴. پوشش بیمه‌ای اعتبارات با سرسیدهای تا ۱۸۰ روز، به جز در مورد اعتبارات بانک صادرات - واردات ایالات متحده (EXIM) برای بعضی کالاهای تجهیزاتی و کالاهای عمده کشاورزی که در مورد آنها سرسیدهای تا ۳۶۰ روز نیز کوتاه مدت به حساب می‌آید.
۵. پوشش بیمه‌ای اعتبارات به جز کوتاه مدت.
۶. شامل اقیانوسیه.

چنان که در جدول ۱۵ نشان داده شده، برای اکثریت کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار پوشش بیمه‌ای اعتبارات از سوی EXIM, ECGD, NCM (به یادداشت ۲ زیر جدول ۱۵ رجوع کنید) یا با شرایط بسیار محدودکننده در دسترس هست یا اصلاً در دسترس نیست. حتی برای کشورهای جنوب و جنوب شرقی آسیا در اوایل سال ۱۹۹۶ پوشش بیمه‌ای با شرایط طبیعی تنها تقریباً در $\frac{1}{3}$ نمونه‌ها در دسترس بود.^(۳۹) برای کشورهای امریکای لاتین نسبت در حدود ۱۵ درصد برای کوتاه مدت و ۲۵ درصد برای میان مدت و بلند مدت بود، در حالی که در آفریقا به ترتیب ۱۳ و ۱۵ درصد و برای اروپای شرقی و مرکزی نسبت‌ها ۱۳ و ۲۵ درصد بوده است (رقم اخیر از اوایل سال ۱۹۹۵ دو برابر شده است). پوشش بیمه‌ای بیشتر در مورد اعتبارات میان مدت و بلند مدت کاملاً دور از دسترس بوده تا اعتبارات کوتاه مدت، نسبت موارد برای کشورهای آفریقایی تقریباً $\frac{2}{3}$ بود (در مقایسه با ۲۵ درصد اعتبارات کوتاه مدت) برای اروپای شرقی و مرکزی ۵۴ درصد (۳۳ درصد اعتبارات کوتاه مدت)، برای کشورهای امریکای لاتین ۳۱ درصد (۱۰ درصد اعتبارات کوتاه مدت) و برای کشورهای

جنوب و جنوب شرقی آسیا ۲۰ درصد (۷ درصد اعتبارات کوتاه مدت).

جدول ۱۶: تغییرات شرایط^(۱) پوشش بیمه‌ای در دسترس چند منطقه
انتخابی از سوی چند مؤسسه اعتبارات صادراتی^(۲) (تعداد نمونه‌ها)

از اواخر ۱۹۹۴/اوایل ۱۹۹۵ تا اواخر ۱۹۹۵/اوایل ۱۹۹۶		
شرایط نامطلوب‌تر	شرایط مطلوب‌تر ^(۱)	
۰	۳	افریقا
۹	۱۰	امریکای لاتین
۱	۷	جنوب و جنوب شرقی آسیا ^(۳)
۰	۳	اروپای شرقی و مرکزی

منبع: Exporter's regional guides and credit surveys in Project and Trade Finance

۱. تمامی نمونه‌هایی که در شرایط پوشش بیمه‌ای صادراتشان - بین مقوله‌های «پوشش طبیعی»، «بدون پوشش» و «شرایط محدودکننده» - تغییری صورت گرفته است. (در مورد «نمونه‌ها» و این سه مقوله نگاه کنید به یادداشت‌های ۱ و ۳ زیر جدول ۱۵) چنین تغییری برای اعتبارات کوتاه مدت و میان مدت و بلند مدت جداگانه ثبت می‌شود.

۲. بانک صادرات - واردات ایالات متحده (EXIM)، سازمان ضمانت اعتبارات صادراتی بریتانیای کبیر (ECGD)، (NCM) Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij، شامل اقیانوسیه.

به طور کلی، شرایط در دسترس بودن بیمه‌نامه اعتبارات به میزان نسبتاً زیادی بی‌تغییر و بی‌حرکت مانده است. اما، چنان که در جدول ۱۶ نشان داده شده، در طول سال ۱۹۹۵، چندین جابه‌جایی بین سه مقوله‌ای که بر طبق آن‌ها این شرایط طبقه‌بندی می‌شوند، وجود داشته است. این تنوع و تغییرپذیری به ویژه در امریکای لاتین قابل توجه است، برای مثال، بانک صادرات - واردات ایالات متحده به برزیل «شرایط طبیعی» داده، اما، ونزوئلا هم از سوی سازمان ضمانت اعتبارات صادراتی بریتانیای کبیر و هم NCM (هلند) جابه‌جایی نامطلوبی را [در شرایط اعطایی] تجربه کرده است. شرایط مربوط به بیمه‌نامه اعتباری خصوصی نیز به آرامی تغییر می‌کند و سال ۱۹۹۵ از این امر مستثنی نبوده است. تغییرات اصلی این بازار به کشورهای اروپای شرقی و مرکزی مربوط بوده که برای دوتای شان (بلغارستان و لهستان) شرایط اعطای بیمه‌نامه اعتباری این منبع بهبود یافت.

عمومیت شرایط محدودکننده برای پوشش بیمه‌ای اعتبارات خصوصی و دولتی نه تنها نشان‌دهنده میزان شایستگی اعتباری وام‌گیرندگان است بلکه همچنین محدودیت‌های عرضه را که نتیجه قید و بندهای نهادهای بیمه‌گر است، نشان می‌دهد. قید و بندهای بیمه‌گران خصوصی را نمی‌توان به آسانی با سند و مدرک نشان داد، اما قید و بندهای مؤسسات اعتبارات صادراتی، تا اندازه‌ای به علت تعهدات بلند مدت‌شان است مبنی بر این که در فعالیت‌های بازرگانی‌شان باید خود را تأمین کنند. از اواسط دهه ۱۹۸۰ و قهقه‌های فراوان در [پرداخت] هزینه‌های بدهی در میزان سود مؤسسات اعتبارات صادراتی بازتاب یافته است. اما، همچنان که در جدول ۱۷ آمده، این میزان از سال ۱۹۹۲ بهبود یافته است، پس منطقی است تصور شود که فشار بر مؤسسات اعتبارات صادراتی برای وضع شرایط محدودکننده به تدریج کاهش می‌یابد.

جدول ۱۷: سهم مؤسسات اعتبارات صادراتی* در چند کشور منتخب سازمان همکاری اقتصادی و توسعه که متحمل کسری های جریان وجوه نقد شدند، ۱۹۸۵-۱۹۹۴ (درصد)

۱۹۸۵	۱۹۸۶	۱۹۸۷	۱۹۸۸	۱۹۸۹	۱۹۹۰	۱۹۹۱	۱۹۹۲	۱۹۹۳	۱۹۹۴
۷۴	۷۰	۸۳	۶۵	۶۵	۷۱	۸۳	۸۳	۵۴	۳۳

منبع: Berne Union

* ۱۹۸۵-۱۹۸۹ حدود ۲۳ مؤسسه در ۱۹ کشور؛ ۱۹۹۰-۱۹۹۱ حدود ۲۵ مؤسسه در ۲۰ کشور؛ ۱۹۹۲

۱۹۹۴ حدود ۲۴ مؤسسه در ۲۰ کشور.

میزان شایستگی اعتباری کشورهای وام گیر و ارتباط شان با هزینه های معامله در تجارت از داده هایی جز شرایط مربوط به بیمه نامه رسمی اعتبارات صادراتی نیز آشکار است، نظیر ارزیابی شرایط ترجیحی پرداخت اعتبارات صادراتی در خبرنامه دو هفته یک بار *Financial Times* به نام *International Trade Finance*. شرایط ترجیحی پرداخت در این بررسی ها عبارت اند از: «حساب مفتوح»^{*}، «برات دیداری»^{**} یا «نقد در مقابل تحویل اسناد»^{***} (CAD)، «اعتبار نامه تأیید نشده»^{****}، «اعتبار نامه تأیید شده»^{*****} و «پرداخت نقدی از پیش»^{*****}.

در پرداخت [به صورت] حساب مفتوح صورت حساب برای واردکننده فرستاده می شود و در همان زمان حمل کالا با کشتی [نحوه] پرداخت در مدتی از پیش تعیین شده، مشخص می شود. این تنظیم برنامه به واسطه نیازی ندارد، بنابراین هزینه های مربوط حداقل است. اما، «حساب مفتوح» بر پایه امانت است و عمدتاً در تجارت بین واحدهایی (نظیر شرکت هایی با روابط متقابل) با سابقه ای رضایت بخش در معامله به کار می رود. اصطلاحات «برات دیداری» و «نقد در مقابل تحویل اسناد» به معاملاتی اشاره دارد که در آن ها اسناد مالکیت کالا تنها در مقابل پرداخت به صورت برات دیداری یا پذیرش حواله مدت دار^{*****} به واردکننده واگذار می شود. برات مبادله ای یا برات دیداری یک حواله بی قید و شرط است از یک طرف قرارداد به طرف مقابل، که از فرد اخیر می خواهد تا مبلغ مشخصی را عندالمطالبه یا در تاریخی معلوم در آینده بپردازد. از آنجا که چنین براتی سندی قابل معامله و انتقال است (که می توان آن را بلافاصله نقد کرد)، صادرکننده نسبت به پرداخت [به صورت] حساب مفتوح تضمین بیشتری به دست می آورد. این برنامه به وساطت بانک نیاز ندارد و هزینه های مربوط اندک است. در مورد حواله مدت دار پرداخت باید در موعدی مشخص در آینده صورت گیرد (بنابراین خطر دیگری وجود دارد که حواله پذیرفته شده در موعد مقرر پرداخت نشود). اعتبارنامه تضمینی کتبی است که بانک به درخواست متقاضی (واردکننده) برای انجام پرداخت به ذی نفع (صادرکننده) در مقابل اسناد مقرر شده صادر می کند. بدین ترتیب، صادرکننده در مقابل خطر عدم پرداخت واردکننده بیمه می شود، چراکه اعتبار آن مستقل از معامله واقعی است. با این حال، زمانی که به خصوص بانک صادرکننده اعتبارنامه نهادی محلی در کشور واردکننده است، صادرکننده از خطرات

* Open Account

** Sight Draft

*** Cash Against Documents

**** Unconfirmed Letter of Credit

***** Confirmed Letter of Credit

***** Cash in Advance

***** Time Deaft

سیاسی منتج از وقایع کشور واردکننده نظیر عدم دسترسی به ارز خارجی یا نظارت بر ارز که تحقق تعهدات قراردادی را ناممکن می‌سازد، مصون نمی‌ماند. این خطر با اعتبارنامه تأیید شده از بین می‌رود. در اعتبارنامه اخیر بانکی دیگر، معمولاً در کشور صادرکننده، تعهد خود را در قبال پرداخت به تعهد بانک صادرکننده اضافه می‌کند. تأیید اعتبارنامه علاوه بر هزینه‌های مربوط به اعتبارنامه تأیید نشده (حق الزحمه بانک صادرکننده و دیگر مسائل مربوط به تنظیم پرداخت‌ها) حق الزحمه بانک تأیید کننده را نیز دربردارد. در مورد «پرداخت نقدی از پیش» تحویل کالاها را صادر کننده تنها بعد از دریافت واقعی پول از وارد کننده مجاز می‌داند. این توافق برای معاملاتی به کار می‌رود که خطر عدم پرداخت در آن‌ها بسیار بالاست. دو مورد نخست از شرایط ترجیحی پرداخت در بررسی‌های خبرنامه *International Trade Finance* برای معاملاتی مناسب است که به میزان کمتری با خطر عدم پرداخت مواجه‌اند و سه مورد بعدی به ترتیب برای معاملاتی با خطرات بیشتر.^(۲۰)

پراکندگی کشورهای مناطق مختلف بر اساس شرایط پیشنهادی پرداخت در جدول ۱۸ نشان داده شده است. چنان‌که پیداست، ۸۵ درصد کشورهای توسعه یافته از شرایطی سود می‌جویند که کمترین خطر [عدم] پرداخت و هزینه‌های معامله را داراست، اما این نسبت برای کشورهای در حال توسعه و اقتصادی در حال گذار از ۲۵ درصد (جنوب و جنوب شرقی آسیا) تا صفر متغیر است. در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار بیشترین تراکم شرایط ترجیحی پرداخت در مقوله‌های اعتبارنامه تأیید شده و تأیید نشده وجود دارد. درجه‌بندی شایستگی اعتبار کشورها بر پایه شرایط پیشنهادی پرداخت در خبرنامه *International Trade Finance* از یک سو و محدودیت‌های شرایط مربوط به بیمه‌نامه رسمی اعتبارات، از سوی دیگر، با هم کاملاً همخوانی ندارد، با این همه، پراکندگی کشورها بر طبق اولی به طور کلی عمومیت داشتن برداشت‌های نامطلوب مشهود در دومی را تأیید می‌نماید.^(۲۱)

جدول ۱۸: برنامه‌های پیشنهادی پرداخت برای چندین کشور منتخب در حال توسعه و کشورهای اروپای شرقی و مرکزی با اقتصاد در حال گذار (درصد برآیندگی)*

برنامه تنظیمی منطقه	حساب مفتوح	براث دیداری	CAD** اعتبارنامه تأیید نشده	اعتبارنامه تأیید شده	پرداخت نقدی از پیش
امریکای لاتین	—	۱۲	۶۸	۲۰	—
آفریقا	—	—	۴۸	۴۱	۱۰
جنوب جنوب شرقی آسیا	۶	۱۹	۴۴	۳۱	—
اروپای شرقی و مرکزی	—	—	۴۲	۵۰	۸
Memo item					
کشورهای توسعه یافته	۳۱	۵۴	۱۵	—	—

International Trade Finance, 19 January 1996

منہم:

• داده‌ها مربوط به موقعیت اوایل سال ۱۹۹۶ است

*** نقد در مقابل تحویل استاد

(ت) توافق مجدد و کاهش بدھی بانکی

از نیمه سال ۱۹۹۵ مذاکره مجدد و تجدید ساختار بدهی‌های کشورهای منطقه مختلف به بانک‌های بازرگانی ادامه یافته است. بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین و یک کشور عمده با اقتصاد در حال گذار در مراحل مختلف تجدید ساختار [بدهی‌های] ۸۰۰۰ که طیفی از اختیارات گوناگون را برای بستن کار بر حسب رهیافت اتخاذ شده در مذاکرات مجدد از اوایل دهه ۱۹۹۰ تاکنون در بر می‌گیرد. بعضی کشورهای کم‌درآمد عملیات‌های خرید باز یافتی (بای-بک) را با حمایت رسمی [نهادهای] دو جانبه و چند جانبه متعهد شده‌اند. به علاوه، پیشرفت‌هایی در امر توزیع دیون بر حسب بدهی‌های خارجی بین کشورهای جدید اروپای شرقی و مرکزی صورت گرفته است. این توافق بدهی‌های اتحاد جماهیر شوروی سابق و دارایی‌های خارجی و دیون جمهوری سابق یوگسلاوی را (در مورد اخیر مسائلی نیز هستند که درباره‌شان توافق قطعی حاصل نشده است) در بر می‌گیرند.

در اکتبر سال ۱۹۹۵، پرو به منظور تجدید ساختار ۴/۲ میلیارد دلار اصل بدهی و ۳/۵ میلیارد دلار بهره‌های معوقه به یک موافقت اصولی دست یافت. فهرست انتخاب بانک‌های بستانکار خرید باز یافتی (خرید متقابل محصول)* و سند قرضه تخفیفی ۴۵ درصدی را در بر می‌گیرد. در همان ماه، پاناما برای تجدید ساختار ۲ میلیارد دلار اصل و ۱/۵ میلیارد دلار بهره‌بدهی‌های معوقه به بانک‌ها به توافق رسید. راه‌های در اختیار بانک‌های بستانکار سند قرضه تخفیفی ۴۵ درصدی با سررسید ۳۰ ساله و سند قرضه به قیمت رسمی بانرخ بهره فزاینده هستند (هر دو تا آغاز بازپرداخت وام مهلت** دارند). بحران مکزیکی که در اواخر سال ۱۹۹۴ شروع شد، روند کاهش قطعی مشکلات [پرداخت] بدهی کشورهای عمده امریکای لاتین را به تعویق انداخت. همچنان که قبلاً نشان داده شد، در عمل محرومیت کشورهای عمده این منطقه به دنبال این بحران- از بازارهای بین‌المللی اوراق بهادار (بورس) کوتاه مدت بود. اکنون تصور می‌شود که ونزوئلا ممکن است مذاکراتی را برای زمان‌بندی مجدد (تجدید مهلت) آن قسمت از بدهی‌هایش به بانک‌های بازار گانی که جزو توافق تجدید ساختار سال ۱۹۹۰ نبود، آغاز کند.

- **Buy-Back**

•• Grace Period : مدت زمانی که میان دریافت وام و بازپرداخت نخستین قسط وجود دارد.

روسیه فدراتیو، به دنبال تکمیل مذاکرات طولانی در مورد وضعیت بدهی هایش به بانک های بازرگانی بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، در نوامبر سال ۱۹۹۵ برای زمان بندی مجدد ۲۵/۵ میلیارد دلار اصل و ۷ میلیارد دلار بهره های عقب افتاده به توافق دست یافت. اصل بدهی قرار است، بعد از یک مهلت ۷ ساله، در حاشیه نرخ وام دهی بین بانکی، در طول ۲۵ سال، بازپرداخت شود. ۵۰۰ میلیون دلار از بدهی های عقب افتاده هنگام بستن حساب و تهیه ترازنامه و ۱/۵ میلیارد دلار آن تا پایان سال ۱۹۹۶ پرداخت خواهد شد؛ بقیه با سفته های بهره* با سررسید ۲۰ ساله معاوضه می شود (که با همان مدت مهلت و نرخ بهره که برای اصل بدهی مجدداً زمان بندی شده به کار می رود).

در ژوئن سال ۱۹۹۵، الجزایر با بستن کارانش بر سر زمان بندی مجدد ۳/۲ میلیارد دلار از بدهی های بانک بازرگانی به توافق رسید، این رقم ۱/۵ میلیارد دلاری را که بیش از این در فوریه سال ۱۹۹۲ زمان بندی مجدد شده بود، نیز در برمی گیرد. میزان دوباره زمان بندی شده ۷۱ درصد کل بدهی های عقب افتاده، ۴/۵ میلیارد دلار، است. بدهی های دوباره زمان بندی شده قرار است مطابق با سررسیدهای جدید در حاشیه نرخ وام دهی بین بانکی پرداخت شود.

در مه سال ۱۹۹۶ ویتنام با کمیته مشورتی امور بانکی اش بر سر راه های تجدید ساختار ۹۰۰ میلیون دلار بدهی اش به بانک های بازرگانی به طور اصولی به توافق رسید. راه های در اختیار بستن کاران خرید باز یافتی (بای - بک) نقدی و اسناد قرضه تخفیفی به قیمت رسمی، و هر دو راه سررسیدهای ۳۰ ساله بودند. بهره های معوقه قرار است به صورت اسناد قرضه بهره موعده گذشته** [با موافقت قبلی] با سررسیدهای ۱۸ ساله درآید. این امور شامل ۵۰ درصد کاهش بدهی نیز می شود.

نیکاراگوئه، سیرالئون و آلبانی خرید باز یافتی (بای - بک) بدهی های بانک بازرگانی را در سال ۱۹۹۵ کامل کردند. در نوامبر سال ۱۹۹۵ نیکاراگوئه ۱/۱ میلیارد دلار از بدهی های معوقه بانکی بازرگانی خود را، (یا ۸۱ درصد کل ۱/۴ میلیارد دلار را) خرید باز یافتی (بای - بک) کرد؛ در معامله ای که با حذف بعضی مطالبات مربوط به بهره نیز همراه بود. وجوه خرید باز یافتی را کمک بلاعوض ۴۰ میلیون دلاری [واحد ایجاد] تسهیلات کاهش بدهی^(۲۲) مؤسسه بین المللی توسعه *** وام ۴۰ میلیون دلاری بانک توسعه بین امریکا**** و کمک های بلاعوض کشورهای هلند، سوئد و سویس تأمین کرد. قیمت خرید ۸ سنت در هر دلار بود. در اوت سال ۱۹۹۵ سیرالئون خرید باز یافتی ۲۳۴ میلیون دلار بدهی بانکی بازرگانی را به پایان رساند. ۱۶۰ میلیون دلار در مه سال ۱۹۹۵ از قرار ۱۵ سنت در هر دلار و بقیه ۷۴ میلیون دلار در ماه اوت از قرار ۸ سنت در هر دلار خرید باز یافتی شد. هزینه ۳۱/۵ میلیون دلاری را واحد ایجاد تسهیلات کاهش بدهی مؤسسه بین المللی توسعه و اهدا کنندگان دو جانبه اروپایی پرداخت کردند. در ژوئیه سال ۱۹۹۵، آلبانی، تحت ضمانت واحد ایجاد تسهیلات کاهش بدهی مؤسسه بین المللی توسعه، توافق نامه ای با بانک های بستن کار امضا نمود و ۱۳۰ میلیون دلار بدهی را به اوراق قرضه به قیمت رسمی با سررسید ۳۰ ساله تبدیل کرد که اصل بدهی با اسناد خزانه بلند مدت بدون بهره ایالات متحده با همین سررسید تضمین مضاعف شد و ۳۷۰ میلیون دلار از قرار ۲۶ سنت در هر دلار، نیز به صورت باز یافتی خریداری شد. بدهی ها بیشتر

* Interest Notes

** Past-due-interest Bonds: هنگامی که یک سازمان، با میزان مناسب بدهی، نقدینگی لازم برای پرداخت های بهره را در سررسید نداشته باشد، گاهی اسناد قرضه اضافی را می فروشد و عواید این فروش را به مصرف پرداخت بهره های بدهی اول می رساند.

*** IDA Debt Reduction Facility

**** Inter-American Development Bank

کوتاه مدت و مربوط به تجارت بودند و بهره های عقب افتاده را نیز در بر می گرفتند. به منظور هم ارزش کردن اسناد قرضیه به قیمت رسمی با خرید باز یافتی (بای-بک) دارنده اوراق قرضه این حق را داشته تا از سهم متناسبی در توزیع صندوق درآمد* که از اوراق بهادار نظارت شده اسناد بازارهای در حال تکوین تشکیل شده است، استفاده کند. غایدات صندوق با هدف ایجاد درآمد قابل مقایسه با ارزش پرداخت های بهره اسناد قرضه به قیمت رسمی سرمایه گذاری خواهد شد. هزینه این عملیات ۹۷ میلیون دلار برآورد شده که ۵۵ میلیون دلار آن را آلبانی، ۲۴ میلیون دلار را واحد ایجاد تسهیلات کاهش بدهی و بقیه را دیگر منابع تأمین کرده اند.

ث) بدهی رسمی

مشکلات جدی که کشورهای فقیر به شدت مقروض (HIPC's)^(۴۳) در پرداخت هزینه های بدهی شان با آن ها دست و پنجه نرم کرده و این برداشت که بدهی مانع جدی ای بر سر راه رشد اقتصادی و توسعه ایجاد کرده، موضوع بدهی [به نهادهای] چند جانبه** را مهم جلوه داده است. بدهی به نهادهای چند جانبه بخش مهم و فزاینده ای از کل دیون و حتی سهم عظیم تری از کل هزینه های بدهی این کشورها را تشکیل می دهد. امروزه روشن شده که روش های موجود کاهش بدهی برای سبک تر کردن بار بدهی بسیاری از این کشورها و رساندن آن به سطحی پایا کافی نیست. اکنون عموماً متفق القولند که حل کامل مشکلات بدهی نیاز به رویکردی جامع و هماهنگ دارد و اقداماتی محکم تر و سهیم بودن همه بستانکاران، از جمله نهادهای مالی چند جانبه (MFIs) را می طلبد. صندوق بین المللی پول و بانک جهانی برای حل مشکلات بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض چارچوب کاری پیشنهاد نمودند که کمیسیون انتریم*** و کمیسیون توسعه**** نیز در اجلاس بهار سال ۱۹۹۶ از آن استقبال کردند. شناسایی رسمی نیاز به راهبردی جامع دارد و نشان دهنده اعتقاد به اقدامی قاطعانه جهت سبک کردن بار بدهی چند جانبه است. این طرح در مورد ۲۹ کشور در کمترین سطح توسعه [LDCs] کشورهای توسعه نیافته] با بدهی فراوان اجرا می شود، این کشورها را صندوق بین المللی پول و بانک جهانی به عنوان کشورهای فقیر به شدت مقروض طبقه بندی نموده اند. طرح پیشنهادی نقطه امیدی است برای کشورهای در کمترین سطح توسعه [توسعه نیافته] و دیگر کشورهای فقیر با اصلاحات اقتصادی و تعدیل ساختاری آزمایش شده جهت دستیابی به ثبات و پایداری بدهی. رشد اقتصادی این کشورها به سود همه طرف های درگیر در ماجر است.

۱- بدهی [به نهادهای] چند جانبه

الف) پیشرفت های اخیر در وضعیت بدهی های چند جانبه کشورهای فقیر به شدت مقروض

در سال ۱۹۹۴، کل بدهی های چند جانبه کشورهای فقیر به شدت مقروض بالغ بر حدود ۶۲ میلیارد بوده که تقریباً ۷۰ درصد آن اعطایی - تخفیفی***** بوده است. از آنجا که بدهی های چند جانبه حجم زیادی از وام های جدید را تشکیل می دهد، سهم آن رو به فزونی داشته و بیشتر از ۲۵ درصد کل بدهی خارجی ۲۴۱

* Income Fund

** Multilateral Debt

*** Interim Committee

**** Development Committee

***** Concessional

میلیارد دلاری سال ۱۹۹۴ را شامل شده است. در آن سال هزینه‌های بدهی چند جانبه به بیشتر از ۴ میلیارد دلار رسید که بیشتر از ۴۶ درصد کل هزینه بدهی پرداخت اصل و فرع (نگاه کنید به جدول ۱۹) یا حدود ۹ درصد صادرات کالاها و خدمات را نمایان می‌ساخت.

مشکلات فراوان این کشورها در مواجهه با تأدیه بدهی در پرداخت واقعی اصل و فرع بدهی‌شان به همهٔ بستانکاران منعکس است که در سال ۱۹۹۴ موعد بیش از $\frac{1}{3}$ بازپرداخت بدهی‌های رسیده بود. (۴۴) در نتیجه، بدهی‌های عقب افتاده همچنان بر روی هم انباشته شده، و در پایان آن سال به ۷۴ میلیارد دلار رسیده است. اما، از آنجا که اولویت بازپرداخت اصل و فرع بدهی چند جانبه بوده، مشکل معوقه‌ها برای بدهی‌های دو جانبه نسبتاً بیشتر است. اگر چه عملاً همه کشورهای فقیر به شدت مقروض بدهی‌های عقب افتاده داشتند، تنها ۴ کشور بدهی‌های‌شان به بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول مدتی طولانی (شش ماه یا بیشتر) عقب افتاده بود. چنان که در جدول ۱۹ نشان داده شد، وضعیت بدهی‌ها میان کشورها به طور قابل ملاحظه‌ای متفاوت است؛ در ۱۳ مورد بدهی‌های چند جانبه بیش از ۵۰ درصد کل بدهی را در بر می‌گیرند.

با توجه به ساختار بدهی‌های چند جانبه بر اساس منبع، بانک جهانی در سال ۱۹۹۴ با ۵۵ درصد کل بدهی‌ها، بزرگ‌ترین بستانکار بود؛ بانک‌های توسعه منطقه‌ای (۲۲ درصد) و صندوق بین‌المللی پول (۱۲ درصد) بستانکارهای بعدی بودند. (۴۵) خالص انتقالات از نهادهای مالی چند جانبه به کل این گروه همیشه مثبت و چشمگیر بیش از ۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴، بوده است.

ب) سیاست‌های جاری تأثیرگذار بر فشار بدهی‌های چند جانبه (۴۶)

سه نهاد مالی چند جانبه - بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و بانک توسعه آفریقا - حاکم بر صحنه بدهی‌های چند جانبه‌اند. بر روی هم، بیش از ۸۲ درصد بدهی‌های چند جانبه کشورهای فقیر به شدت مقروض در سال ۱۹۹۴ به این نهادها بوده است. بنابراین اقدامات‌شان در حل مشکل بدهی چند جانبه بسیار مهم خواهد بود. علاوه بر اقدامات نهادهای مالی چند جانبه اخیراً برنامه‌ای ابتکاری در اوگاندا به اجرا درآمد که تأمین مالی آن به کلی بر عهده اهداکنندگان دو جانبه بوده است (به چارگوش ۱ رجوع کنید).

تخفیف بیشتر بدهی‌ها

روزنه‌های وام‌آسان نهادهای مالی چند جانبه به وجود آمد تا از روند توسعه در کشورهای کم درآمد حمایت کند. بحران بدهی اهمیت و نیاز به حمایت مالی را نه تنها برای اجرای پروژه‌های توسعه بلکه همچنین به منظور به انجام رساندن اصلاحات و غلبه بر مشکلات جدی‌تر از پرداخت‌ها دوچندان کرد. این اقدام، رویکردی خوب و پیشگیرانه بوده است و برای آن دسته از کشورهایی که پیش از این با مشکلات شدید پرداخت هزینه‌های بدهی مواجه بودند، با بهبود شرایط تخفیفی بدهی‌ها بارشان را سبک کرده است، چنان‌که در عمل منجر به تأمین مالی مجدد وام‌هایی شد که در شرایط نزدیک به بازگانی قراردادهای‌شان بسته شده بود؛ البته با وجوهی که با شرایط آسان‌تری تضمین شده بودند. این راهبردی اساسی بود که نهادهای برتن وودز^{۴۷} برای تسکین بدهی‌ها اتخاذ کردند.

مؤسسه بین‌المللی توسعه (IDA) روزنه وام آسان بانک جهانی، مهم‌ترین مجرای تأمین مالی با تخفیف بسیار برای کشورهای کم درآمد است؛ در سال ۱۹۹۴ حدود ۴۴ درصد بدهی‌های چند جانبه «کشورهای فقیر به شدت مقروض» به همین مؤسسه بوده است. قطع وام‌های غیر تخفیفی بانک ترمیم و توسعه

• Bretton Woods institutions

بین‌المللی* (وابسته به بانک جهانی) در تقریباً همه این کشورها و افزایش پایا در پرداخت‌های نقدی مؤسسه بین‌المللی توسعه منجر به خالص مثبت چشمگیر انتقالات از بانک [جهانی] شد. خالص انتقالات از بانک جهانی در سال ۱۹۹۴ به شدت (تا ۷۸ درصد) افزایش یافت و به ۱/۴ میلیارد دلار رسید. مؤسسه‌ای به نام تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری** (ESAF) را صندوق بین‌المللی پول هسته اصلی راهبردش برای حل مشکلات بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض می‌داند. بدهی اعطایی - تخفیفی کل این کشورها به صندوق در طول دو سال گذشته به نحو چشمگیری افزایش یافته است: ۲۴ درصد در سال ۱۹۹۴ و ۴۱ درصد بیشتر در سال ۱۹۹۵. این امر منجر به سهم خیلی بیشتر بدهی‌های اعطایی - تخفیفی در کل دیون صندوق بین‌المللی پول - ۷۲ درصد - در مقایسه با ۵۶ درصد در سال ۱۹۹۳ شد و نیز خالص منفی طولانی مدت انتقالات از صندوق را که یک دهه (۱۹۹۳ - ۱۹۸۴) دوام آورده بود، معکوس کرد. این کشورها سهم عظیمی از کل وام‌های اعطایی - تخفیفی صندوق بین‌المللی پول را که در سال ۱۹۹۵ به ۶۹ درصد رسید به خود اختصاص دادند. شرایط جاری وام‌های «ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل اقتصادی» از این قرار است: نرخ بهره ۰/۵ درصد، سررسید ۱۰ ساله و مهلت [تا آغاز بازپرداخت وام] پنج و نیم ساله. انتظار می‌رود در شرایطی که تلاش می‌شود تا بدهی‌های کشورهای فقیر به شدت مقروض به نوعی بازپرداخت شود، ویژگی اعطایی - تخفیفی وام‌های «واحد ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری» از طریق تمدید موعد پرداخت (سررسید) و مهلت آغاز بازپرداخت وام افزایش یابد.

به علت وجود محدودیت‌های جدی در بودجه کشورهای عمده اهداکننده، پرکردن مجدد روزنه وام آسان نهادهای مالی چندجانبه در معرض خطر قرار گرفته است. روند مذاکرات پرسیازی مجدد در یازدهمین اجلاس مجمع توسعه بین‌المللی که در مورد سال‌های مالی ۱۹۹۹-۱۹۹۷، طولانی و پیچیده بود. تصمیم‌کننده ایالات متحده آمریکا مبنی بر اختصاص تنها ۷۰۰ میلیون دلار برای سال مالی ۱۹۹۶ به جای ۱/۲۵ میلیارد دلار تخصیص سالانه برای دهمین اجلاس مؤسسه توسعه بین‌المللی توسعه منتج به تضاد بین روش سنتی تسهیم باربدهی پرسیازی مجدد به میزان کافی شد. این امر توافقی را حاصل آورد که به موجب آن در مارس سال ۱۹۹۶ در توکیو اقدامات فوق‌العاده‌ای انجام گرفت. از جمله ایجاد صندوق امانی اضطراری*** یک‌ساله برای سال مالی ۱۹۹۷ که قرار است تمامی اهداکنندگان، جز ایالات متحده آمریکا، بیش از ۲ میلیارد «حقوق برداشت ویژه» SDR**** به آن کمک کنند، و آمریکا نیز تعهدات عقب‌افتاده دهمین اجلاس مؤسسه بین‌المللی توسعه را سروسامان دهد. ایالات متحده آمریکا از تصمیم‌گیری‌ها و قراردادهای مربوط به فعالیت‌هایی که صندوق امانی اضطراری تأمین بودجه کند، کنار گذاشته خواهد شد. بدین ترتیب، منابع عمومی توسعه بین‌المللی به مدت دو سال مجدداً پر می‌شود. همه اعطاکنندگان در مجموع ۵ میلیارد SDR کمک می‌کنند. ۷/۵ میلیارد SDR دیگر از کمک‌های اهدایی سابق، تجدید جریان وجوه***** و انتقالات بانک ترمیم و توسعه بین‌المللی (IBRD) به دست خواهد آمد.

* International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)

** The Enhanced Structural Adjustment Facility

*** Emergency Trust Fund.

**** (SDR) Special Drawing Rights نوعی پول بین‌المللی است که صندوق بین‌المللی پول ایجاد کرده و به کشورهای عضو تخصیص داده است. در متن همه جا به عنوان SDR یاد می‌شود.

***** Reflows

جدول ۱۹: آمار بدهی‌های کشورهای فقیر به شدت مقروض، ۱۹۹۴

(میلیون دلار - درصد سهم)

کشور	بدهی			هزینه بدهی			هزینه بدهی موعده رسیده	موقوفه‌ها	خالص انتقالات در جریان‌های بدهی‌ساز	
	کل	چندجانبه	سهم چندجانبه (درصد)	کل	چندجانبه	سهم چندجانبه (درصد)			کل	چندجانبه
همه کشورهای فقیر به شدت مقروض	۲۴۰۷۲۵	۶۲۱۵۷	۲۵/۸	۹۰۸۵	۴۲۲۳	۴۶/۵	۲۶۶۵۴	۷۴۰۱۷	-۲۳۷۰	۴۱۷۴
آنغولا	۱۰۶۰۹	۱۵۹	۱/۵	۷۴	-	-	۱۰۸۵	۴۷۲۷	۶۹	۳۳
بنین	۱۶۱۹	۸۵۶	۵۲/۹	۴۱	۲۲	۵۳/۷	۵۲	۴۲	۸۶	۹۴
بولیوی	۴۷۴۹	۲۵۳۹	۵۳/۵	۳۴۳	۲۱۵	۶۲/۷	۴۲۶	۱۳۷	۱۳۱	۱۲۸
بورکینافاسو	۱۱۲۶	۹۲۷	۸۲/۳	۴۴	۳۷	۸۴/۱	۴۳	۴۷	۱۰۰	۸۸
بروندي	۱۱۲۶	۹۳۷	۸۳/۲	۴۱	۳۰	۷۳/۲	۴۱	۱۳	۱۶	۱۹
کامرون	۷۲۷۵	۱۶۶۴	۲۲/۹	۳۷۴	۲۳۷	۶۳/۴	۱۰۶۸	۹۸۳	۸۸	۷۱
جمهوری آفریقای مرکزی	۸۹۱	۶۳۲	۷۰/۹	۲۳	۲۰	۸۷	۸۰	۶۵	۲۰	۳۸
چاد	۸۱۶	۶۳۳	۷۷/۶	۱۵	۱۱	۷۳/۳	۲۵	۴۹	۵۵	۶۰
کنگو	۵۲۷۵	۷۱۷	۱۳/۶	۵۵۵	۱۷۴	۳۱/۴	۱۵۲۴	۱۰۷۶	-۲۶۲	۸۵
ساحل عاج	۱۸۴۵۲	۳۶۹۵	۲۰	۱۲۷۴	۶۰۶	۴۷/۶	۲۱۴۴	۳۶۴۶	-۹۱۹	۱۵۴
گینه استوایی	۲۹۱	۱۲۰	۴۱/۲	۲	۲	۷۵	۲۲	۱۱۰	۱۵	۵
اتیوپی	۵۰۵۹	۲۱۹۶	۴۳/۴	۹۲	۵۰	۵۴/۳	۴۱۴	۱۰۲۲	۱۷۸	۲۱۶
غنا	۵۳۸۹	۳۳۷۰	۶۲/۵	۳۴۳	۱۶۵	۴۸/۱	۳۲۲	۱۵۰	۱۸۲	۲۷
گینه	۳۱۰۴	۱۳۷۶	۴۴/۳	۹۷	۳۶	۳۷/۱	۲۴۴	۵۵۹	۷۷	۱۱۵
گینه بیسائو	۸۱۶	۳۶۹	۴۵/۲	۷	۴	۵۷/۱	۶۹	۲۲۲	۱۹	۹
گویان	۲۰۳۸	۷۸۷	۳۸/۶	۹۷	۶۶	۶۸	۱۶۵	۱۴۸	-۵۱	-۲۰
هندوراس	۴۴۱۸	۲۱۷۱	۴۹/۱	۴۳۳	۲۸۳	۶۵/۴	۴۶۸	۲۱۷	۳۶	-۸۸
کنیا	۷۲۷۳	۳۱۵۹	۴۳/۴	۸۸۸	۲۵۱	۲۸/۳	۱۳۵۶	۱۰۰	-۵۹۷	-۶۲
جمهوری دموکراتیک خلق لائوس	۲۰۸۰	۵۷۶	۲۷/۲	۲۰	۷	۳۵	۲۰	-	۵۶	۵۹
لیبریا	۲۰۵۶	۷۶۹	۳۷/۴	۱۵	۱۵	۱۰۰	۱۶۰	۱۴۶۹	-۱۴	-۱۵
ماداگاسکار	۴۱۳۴	۱۶۸۳	۴۰/۷	۶۰	۴۹	۸۱/۷	۴۱۹	۱۴۲۵	-	۲۱
مالی	۲۷۸۱	۱۳۴۰	۴۸/۲	۱۳۰	۶۱	۴۶/۹	۱۹۸	۴۰۶	۲۱	۹۴
موریتانی	۲۳۲۶	۹۱۶	۳۹/۴	۱۰۵	۷۰	۶۶/۷	۱۸۸	۳۶۴	۴۲	۶۰
موزامبیک	۵۴۹۱	۱۲۶۶	۲۳/۱	۹۱	۳۶	۳۹/۶	۳۶۱	۱۱۵۹	۱۹۱	۲۲۶
میانمار	۶۵۰۲	۱۴۵۸	۲۲/۴	۱۷۳	۳۵	۲۰/۲	۵۷۷	۱۷۷۸	-۱۱۱	-۲۳
نیکاراگوئه	۱۱۰۱۹	۱۳۶۳	۱۲/۴	۱۸۳	۷۰	۳۸/۳	۱۴۶۳	۵۸۱۶	-۶۵	۱۳۳
نیجر	۱۵۷۰	۸۸۸	۵۶/۶	۶۶	۳۱	۴۷	۲۴۲	۶۵	۷	۴۹
نیجریه	۳۴۴۸۵	۴۸۰۷	۱۴/۴	۱۹۱۶	۸۱۲	۴۲/۴	۵۷۹۹	۱۰۲۳۸	-۱۸۱۸	-۲۰۱
رواندا	۹۵۴	۷۶۲	۷۹/۹	۶	۶	۸۵/۹	۳۲	۷۰	-۱۸	۱۴
سائوتوم و پرنسپ	۲۵۲	۱۶۷	۶۶/۳	۳	۲	۸۵/۲	۹	۵۸	۷	۱۲
سنگال	۳۶۷۸	۲۰۷۵	۵۶/۴	۱۹۷	۱۵۴	۷۸/۲	۴۶۵	۲۸۹	-۷۴	۲۸
سیرالئون	۱۳۹۲	۴۷۹	۳۴/۴	۱۴۶	۱۲۴	۸۴/۹	۱۸۶	۹۰	۳۸	۷۱
سومالی	۲۶۱۶	۹۳۸	۳۵/۹	-	-	-	۱۷۱	۱۵۱۹	-	-
سودان	۱۷۷۱۰	۳۰۱۶	۱۷	۱	-	-	۱۲۷۱	۱۳۳۹۰	۷	۷
توگو	۱۴۵۵	۷۶۴	۵۲/۵	۲۴	۲۱	۸۷/۵	۱۱۲	۱۹۶	۴۴	۳۵
اوگاندا	۳۴۷۳	۲۴۱۱	۶۹/۴	۱۵۲	۱۰۴	۶۸/۴	۱۷۳	۳۱۳	۱۸۶	۲۰۱
تانزانیا	۷۴۴۲	۲۸۵۵	۳۸/۴	۱۷۴	۱۱۴	۶۵/۵	۵۴۸	۲۴۷۲	۱۰۸	۹۱
ویتنام	۲۵۱۱۵	۵۱۲	۲	۳۰۰	۱۳	۴/۳	۲۴۵۶	۹۴۹۴	۸۸	۲۹۱
یمن	۵۹۵۹	۱۲۰۷	۲۰/۳	۱۴۵	۶۱	۴۲/۱	۳۶۰	۲۵۵۰	۱۳	۵۳
زئیر	۱۲۳۳۶	۲۸۰۴	۲۲/۷	۶۶	۷	۱۰/۶	۱۲۹۴	۵۵۳۹	-۲۰۱	-۵
زامبیا	۶۵۷۳	۲۷۹۴	۴۲/۵	۳۶۹	۲۲۳	۶۰/۴	۶۰۲	۱۹۸۴	-۱۲۰	۲

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل، براساس World Debt Tables 1996 (Washington, D.C., 1996), Vol. 2.

صندوق بدهی چندجانبه اوگاندا

حتی بعد از خرید باز یافتی (بای - بک) بدهی بازرگانی و عملیات حجم بدهی براساس قرارداد ناپل، وضعیت بدهی اوگاندا، به دلیل بار سنگین بدهی چندجانبه که تقریباً ۷۰ درصد کل بدهی و پرداخت اصل و فرع آن را در سال ۱۹۹۴ شامل می شد، همچنان ناپایدار ماند. صندوق بدهی چندجانبه اوگاندا (UMDF) با حمایت مالی چندین اعطا کننده (اتریش، دانمارک، هلند، سوئد و سوئیس) در ژوئیه ۱۹۹۵ تأسیس شد. ایجاد این صندوق موجب ارزیابی جامعی از پایداری بدهی شد که در آن دولت اوگاندا، با مشورت اعطا کنندگان و نهادهای برتن وودز (Bretton Woods) نقش اصلی را ایفا می کرد. این امر با سابقه خوب اوگاندا امکان پذیر گشت و کمک های اعطا کنندگان نیز مشروط به تلاش پی گیر در جهت تعدیل شد. برای جلوگیری از خطرات احتمالی، دولت در زمینه مدیریت مالی و اندوخته ها و نیز محدودیت هایی در دریافت وام های جدید مواردی را متعهد شده است.

راه اندازی صندوق تنها وثیقه های اصولی سه اعطا کننده عمده را در حدود ۳۰ میلیون دلار نیاز داشت که دریافت وثیقه از دیگر اعطا کنندگان را شتاب بخشید. هر چند تقاضای کمک از صندوق بین المللی پول و بانک جهانی بی جواب ماند، صندوق بدهی چندجانبه اوگاندا بخشی از اصل و فرع بدهی را که موعد آن فرا می رسد نامیزان ممکن با کمک پیشاپیش اعطا کنندگان در آغاز هر سال مالی خواهد پرداخت. صندوق را دولت اوگاندا اداره می کند. چنین مسئولیتی موجب شده است که مدیریت امور بدهی و مدیریت مالی و اندوخته ها بهبود یابد. همکاری و تشریک مساعی از طریق جلسه سالانه گروه مشورتی و اجلاس محلی که هر سه ماه یک بار دولت با مشارکت اعطا کنندگان و نهادهای برتن وودز تشکیل می دهد، به دست می آید.

صندوق بدهی چندجانبه اوگاندا اولین صندوق یک کشور است که بر تسکین بدهی چندجانبه متمرکز شده است. روش کارآمد پرداخت های این کشور حتی مانع وقوع تعویق های موقتی می شود. کارایی این روش در دیگر کشورهای توسعه نیافته و یا کشورهای فقیر نیازمند وجود همکاری جهانی است تا معیارهای روشنی از سابقه تعدیل و نیاز و صدا البته اعطا کنندگان راغب پدید آید. در بعضی کشورهای اعطا کننده، نظیر کشورهایی که این صندوق را راه اندازی کرده اند، روش تسکین بدهی به شدت مورد حمایت سیاسی است. چرا که چنین تلقی می شود که بار بدهی مانع اصلی بر سر راه توسعه کشورهای فقیر است و تسکین بدهی ارزشمندتر از دیگر شیوه های ارائه کمک است، به این دلیل که برداشتن بار بدهی چشم انداز رشد اقتصادی را برای بدهکاران و باز پرداخت را برای بستانکاران روشن تر می سازد.

چارچوب عملی را، صندوق بین المللی پول و بانک جهانی برای حل معضل بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض ترتیب داده اند که ایجاد صندوق امانی ویژه با (حضور چند کشور) و یا صندوق های امانی منفرد هر کشور را که بانک های چندجانبه توسعه و اعطا کنندگان دو جانبه می توانند در آنها مشارکت نمایند، به عنوان راه حل در بر می گیرد. بنابراین، صندوق هایی مشابه صندوق بدهی چندجانبه اوگاندا کاملاً متناسب این برنامه است.

منبع:

M.Martin, "A Multilateral Debt Facility: Global and National", Report to the Group of 24, 31 March 1996, to be reproduced in UNCTAD. International Monetary and Financial Issues for the 1990, Vol. VIII (forthcoming).

در نتیجه، در مجموع نزدیک به ۱۴/۵ میلیارد SDR برای سال‌های ۱۹۹۷ تا ۱۹۹۹ تهیه خواهد شد. این میزان کمتر از آنی است که در ابتدا امید می‌رفت، با این همه موجب تداوم فعالیت‌های مؤسسه بین‌المللی توسعه در سطوح طرح‌ریزی شده می‌گردد؛ گرچه نیازهای اتفاقی احتیاطی برآورده شده بدون بودجه مانده است. به هر حال، میزان پرسازی مجدد در یازدهمین اجلاس مؤسسه بین‌المللی توسعه نسبت به ۱۶ میلیارد SDR همین اجلاس که در دسامبر ۱۹۹۲ مورد توافق قرار گرفته بود کاهش چشمگیری نشان می‌دهد. تنزل در کمک اعطاکنندگان چشمگیر است و از ۱۳ میلیارد SDR به ۷ میلیارد SDR رسیده است. رقم اخیر به میزان قابل ملاحظه‌ای کمتر از آنی است که مؤسسه بین‌المللی توسعه احتمالاً در آینده نیاز دارد، حتی اگر تجدید جریان سرمایه نیز منظور شود.

«ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختار» (ESAF) نیز با مشکلات تأمین بودجه روبه‌روست. در نشست اکتبر ۱۹۹۵ کمیسیون‌انتریم همه متفق‌القول بودند که ESAF باید خودکفا شود. انتظار می‌رود منابع فعلی «ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری» تا سال ۱۹۹۹ موجود باشد و پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۰۵ منابع کافی بررسی تأمین بودجه برای وام‌دهی حدود ۰/۸ میلیارد SDR در سال به صورت خودکفا فراهم آید. اما، در سال‌های میانی یعنی ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۴، باید بودجه تعهدات وام‌های سالانه حدود ۱ میلیارد SDR و یارانه‌های مربوط در مجموع ۲/۱ میلیارد SDR به نوعی فراهم شود. در میان راه‌های پیشنهادی تأمین مالی بخش اصلی، استفاده از حساب دارایی‌های عمومی و وام‌گیری بیشتر صندوق امانی ESAF از منابع دو جانبه به چشم می‌خورد. در مورد یارانه به امکانات زیر، که می‌توانند با هم ترکیب شوند اشاره شده است: کمک‌های دو جانبه؛ درآمد سرمایه‌گذاری بر سودهای حاصل از فروش اندک طلای صندوق بین‌المللی پول، استفاده از منابع دومین حساب هزینه‌های اتفاقی ویژه* (SCA-2) که این دارایی‌ها ابتدا باید به کشورهای عضو پرداخت شود و سپس مجدداً به صندوق هدایت شود، و استفاده محدود و زودهنگام از مبالغی که در حساب اندوخته واحد ایجاد تسهیلات انباشته شده است که البته این کار سطحی پایین‌تر از عملیات خودکفایی این نهاد را نشان می‌دهد.^(۲۷)

بن‌بست مالی هفتمین پرسازی مجدد صندوق توسعه آفریقا، روزنه وام آسان بانک توسعه آفریقا (AFDB)، بالاخره در مه ۱۹۹۶ با توافق بر پرسازی مجدد حدود ۲/۶ میلیارد دلار که ۴۰۰ میلیون دلار کمتر از مبلغ درخواستی بود، به پایان رسید. از آنجا، که اهداکنندگان خواستار سیاست‌های محکم‌تر و انقباضی‌تر اعتباری و نظارت‌های مدیریتی بودند، این بن‌بست بیش از دو سال به طول انجامید. از سال ۱۹۹۴ هیچ وام جدیدی در صندوق توسعه آفریقا مورد تصویب قرار نگرفت. پرداخت مبالغ تعهد شده مشروط بر تجدید ساختار بانک [توسعه آفریقا] بود و اجرای اصلاحات پیشنهادی این بانک اخیراً سیاست اعتباری را بر اساس معیارهای بانک جهانی اتخاذ کرد که وام‌دهی به کشورهای کم‌درآمد را به وام‌های با شرایط آسان محدود می‌کند، و تنها ۱۲ کشور را واجد شرایط دریافت وام‌های غیر تخفیفی اعطایی می‌داند. گرچه پروژه‌های بخش خصوصی که دارای نرخ بازده بازرگانی ارزیابی شوند، در هر کشور آفریقایی که باشند می‌توانند با وام‌های غیر تخفیفی اعطایی تأمین مالی شوند. سیاست جدید اعتباری باید به حل عدم موازنه بین میزان تخفیف وام‌ها و سطح درآمد وام‌گیرندگان کمک کند.

سایر اقدامات

صندوق بین‌المللی پول در سال ۱۹۹۰ برای کشورهایی که در پایان سال ۱۹۸۹ بدهی‌های عقب‌افتاده طولانی مدتی به صندوق داشتند برنامه انباشت حقوق (RAP*) را ارائه کرد. یک کشور می‌تواند مطابق با برنامه‌ای زمان‌مند حقوق خود را در برداشت‌های آینده از منابع صندوق تا میزان بدهی‌های عقب‌افتاده در آغاز برنامه انباشته کند، درحالی‌که در عملکرد سیاستی برای خود سابقه می‌سازد. زامبیا سومین کشوری بود که به دنبال پرو و سیرالئون برنامه انباشت حقوق را در دسامبر ۱۹۹۵ با موفقیت به پایان رساند. زامبیا با استفاده از تأمین مالی تمدیدی** چندین اعطاکننده، ۱/۲ میلیارد دلار بدهی عقب‌افتاده خود را به صندوق پاک کرد و از این طریق کل بدهی‌های عقب‌افتاده به صندوق را به میزان قابل توجهی کاهش داد، چرا که زامبیا دومین کشور بدهکار به صندوق بود. امارد ژانویه ۱۹۹۶ هنوز چهار کشور توسعه نیافته (لیبریا، سومالی، سودان و زئیر) بدهی‌های عقب‌افتاده قابل توجهی دارند که تقریباً برابر با ۲/۸ میلیارد دلار است که عملاً کل بدهی‌های معوق صندوق را در بر می‌گیرد.

بدهی‌های معوق سودان بالغ بر ۱/۶ میلیارد دلار است که ۵۵ درصد کل بدهی‌های معوق است. بانک جهانی نیز برنامه مشابهی دارد، اما بدهی‌های معوق این چهار کشور به بانک بسیار کمتر است و در پایان سال مالی ۱۹۹۵ بالغ بر ۴۱۵ میلیون دلار بوده که ۱۷ درصد کل بدهی‌های معوق بانک را شامل می‌شود. بدهی‌های معوق به بانک توسعه آفریقا که در حال حاضر حدود ۸۰۰ میلیون دلار است، همچنان به صورت معضلی حاد باقی است. در مه سال ۱۹۹۶، ۲۴ کشور بدهی‌های خود را به موقع به بانک پرداخت نکردند که ۶ کشور زئیر، کنگو، کامرون، آنگولا، لیبریا و سومالی به تنهایی ۷۵ درصد از کل بدهی‌ها را به خود اختصاص می‌دادند. در تلاش برای مهار بدهی‌های عقب‌افتاده بانک توسعه آفریقا اخیراً انجام اقدامات زیر را به تصویب رسانده است. ضمانت اجرایی محکم‌تر به کارگیری نظام‌دار دستورات در لغو وام و هماهنگی بیشتر با نهادهای برتن وودز.

باید توجه داشت که تسویه بدهی‌های عقب‌افتاده طولانی چند جانبه از سال ۱۹۹۰ به حمایت مالی نهادهای دو جانبه از طریق وام‌ها، هدایا، زمان‌بندی مجدد کانون پاریس*** و تأمین مالی تمدیدی بسته بوده است که این موضوع در مورد کشورهایی که نیاز مالی شدید دارند و کشورهایی که بدهی‌های عقب‌افتاده خود را بدون توسل به برنامه انباشت حقوق پاک نموده‌اند، صادق است. گروه‌های حمایت‌کننده را معمولاً یک یا دو کشور بستانکار با روابط محکم با بدهکار رهبری می‌کنند. برای مثال، گروهی حمایتی در دسامبر ۱۹۹۴ حدود ۶۵ میلیون دلار در اختیار هایتی گذاشتند تا بدهی‌های عقب‌افتاده‌اش را به صندوق بین‌المللی پول و دیگر نهادهای چند جانبه پاک کند.

تسهیل بُعد پنجم**** بانک جهانی، که عمدتاً از طریق تجدید جریان سرمایه بین‌المللی توسعه تأمین مالی می‌شود، ۱۷۸ میلیون دلار دیگر در سال مالی ۱۹۹۵ به ۱۲ کشور فقیر به شدت مقروض اختصاص داد تا آن‌ها را در پرداخت بهره بدهی‌های عقب‌افتاده‌شان به بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه (بانک جهانی) یاری رساند.

* The Rights Accumulation Programme

** Bridging Finance

*** Paris Club

**** The Fifth Dimension Facility

ج) رویکردی جامع به معضل بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض^{*}

در آغاز بحران بدهی اوایل دهه ۱۹۸۰، نظر عموم بستانکاران رسمی این بود که مشکل، مشکل نقدینگی است. راهکار اتخاذ شده تداوم جریان‌های مالی و برنامه‌های تعدیلی برای بازگرداندن قدرت پرداخت هزینه‌های بدهی و رشد اقتصادی، همراه با تأمین مالی و زمان‌بندی مجدد از سوی بستانکاران دو جانبه بوده است. بالاخره مشخص شد که مشکل توانایی پرداخت بدهی است و تمديد بدهی حرکت به سوی توسعه را دشوار می‌سازد. گرچه در ابتدا بستانکاران دو جانبه مقاومت می‌کردند، بالاخره از سال ۱۹۸۸ کاهش بدهی اصل پذیرفته شده مذاکرات مربوط به بدهی در معاملات برنامه برادی^{*} برای بدهی بانک‌های بازرگانی و زمان‌بندی مجدد بر حسب شرایط تورنتو (Toronto) در چارچوب کانون پاریس در مورد بدهی‌های رسمی دو جانبه شد. این راهکار، همراه با تلاش‌های مستمر به منظور تعدیل در حل معضل بدهی کشورهای با درآمد متوسط کارساز بود، اما موقعیت کشورهای فقیر به شدت مقروض همچنان رو به وخامت نهاد. حتی در کشورهایی که اجرای این سیاست درست و منطقی شناخته شده بود، سطح پایین توسعه در بیشتر این کشورها که مشخصه‌های عبارت‌اند از: انعطاف‌ناپذیری ساختاری مدیریت‌ها و نهادهای ضعیف، بازارهای کم‌کار، و کاستی و کمبود در مهارت‌ها و زیرساخت‌ها مانع واکنش محکم و سریع به اصلاحات شده است. موانع دیگری نیز سدا راه رشد اقتصادی است، نظیر شرایط اقلیمی و شرایط نامطلوب تجارت و در بعضی کشورها اجرای ضعف برنامه‌های تعدیل و تأثیرات کمرشکن آشوب‌های داخلی، تداوم وضعیت اسفناک کشورهای فقیر منجر به لغو چشمگیر بدهی‌های (مربوط به) همیاری رسمی توسعه^{**} (ODA) توسط بعضی اعطاکنندگان و پذیرش شرایط لندن در دسامبر ۱۹۹۱ و شرایط ناپل در دسامبر ۱۹۹۴ (رجوع کنید به قسمت ۲ (الف) زیر عنوان شرایط کانون پاریس) توسط بستانکاران کانون پاریس شد. اما، بررسی تأثیرات شرایط ناپل، از جمله ارزیابی ارائه شده در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، نشان می‌دهد که در بسیاری از کشورها، علی‌رغم اجرای کامل شرایط ناپل، وضعیت بدهی عمدتاً به علت بار بدهی چند جانبه‌شان و بدهی دو جانبه به غیر از (بستانکاران) کانون پاریس همچنان ناپایدار است. فشار بیشتری برای اقدامات محکم‌تری از سوی نهادهای مالی چندجانبه وجود داشته است. تأمین مالی مجدد تلویحی بدهی‌های غیرتخفیفی با وام‌های تخفیفی، گرچه موجب کاهش ارزش کنونی بدهی شد، هیچ‌گونه راه خروجی را نشان نداد و این معضل را حل نکرد. به علاوه، وام‌دهی برای جلوگیری از انباشته شدن بدهی‌های عقب‌افتاده می‌تواند تصمیم‌های مربوط به وام‌دهی را تحریف نماید. راهکار اتخاذ شده همچنین این خطر را دارد که الگوی تخصیصی اعتبار (تعیین شده)، به نفع کشورهای با بدهی فراوان چندجانبه و به زیان کشورهایی باشد که قادرند به خوبی میزان بدهی‌های‌شان را کنترل کنند. برنامه‌های موجود که کمک به روزنه‌های وام آسان و تسهیلات تسکین بدهی و نیز ایجاد گروه‌های حمایتی را در بر می‌گیرد، حجم زیادی از منابع دوجانبه را جذب کرده است. این منابع که اخیراً با محدودیت‌های روزافزون بودجه و با خطر مصرف وجود کمیاب توسعه برای تسکین بدهی مواجه بودند. تمرکز بر بدهی چندجانبه نیز موضوع وضعیت ترجیحی بستانکاران نهادهای مالی چندجانبه را مطرح کرده است. این وضعیت مورد پذیرش همگان هست، اما تعبیر گوناگونی از آن وجود دارد. نهادهای مالی چندجانبه آن را به

* Brady Plan

** Official Development Assistance

معنی معافیت بدهی چندجانبه از زمان‌بندی مجدد و کاهش می‌دانند. علی‌رغم مبالغه‌آمیز استهلاکی^{*} و مالیات جدید اهدایی بسیاری از اعطاکنندگان دو جانبه به کشورهای فقیر، به منظور جلوگیری از پیامدهای بدهی‌های چندجانبه معوق، به ویژه به نهادهای برتن و ودز، به کارگیری این اصل موجب افزایش بدهی‌های دوجانبه عقب افتاده شده است.

اکنون روشن شده است که حل معضل بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض اقدامات جسورانه‌تری را می‌طلبد که فراتر از چارچوب موجود است. روش‌های پراکنده‌ای که تاکنون به کاررفته به طور قطع رضایت‌بخش نبوده است. راهبرد کارآمد در مورد بدهی باید جامع باشد و همه انواع بدهی را دربرگیرد و باید باربدهی را عادلانه بین همهٔ بستانکاران از جمله نهادهای مالی چندجانبه تسلیم نماید. چنین رویکردی همکاری بین همهٔ طرف‌های درگیر را می‌طلبد.

تحلیل پایداری بدهی^{**}

کمیتهٔ انتریم (Interim Committee) و کمیتهٔ توسعه (Development Committee) در اجلاس اکتبر سال ۱۹۹۵ خود، از صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی خواستند تا به تلاش‌های خود در خصوص پرداختن به معضل بدهی «کشورهای فقیر به شدت مقروض» از جمله تحلیل پایداری بدهی ویژه هر کشور ادامه دهند. در واکنش به این تقاضا، اخیراً دو نهاد تحلیل جامع و مفصلی از پایداری بدهی چندین کشور ارائه داده‌اند. پایداری بدهی مستلزم توانایی در پرداخت کامل بدهی‌های جاری و آینده بدون افزایش رسواکننده و بیش از اندازهٔ آن‌هاست. روش به کاررفته انتخاب افق زمانی، پیش‌بینی متغیرهای اقتصاد کلان و جریان‌های ورودی سرمایه و تأمل بر سیر تحول دو شاخص کلیدی بدهی است. آستانهٔ ۲۰ تا ۲۵ درصد برای نسبت بین هزینه بدهی به صادرات و ۲۰۰ تا ۲۵۰ درصد برای نسبت بین ارزش فعلی بدهی به صادرات به عنوان شاخص‌های پایداری به کار رفتند. این آستانه‌های قراردادی نقطهٔ شروع بودند، اما دیگر شاخص‌های مخاطرات نیز به ویژه در موارد بینابینی،^{***} در نظر شدند^(۵۱). بار مالی هزینه بدهی خارجی به ویژه برای کشورهای فقیر به شدت مقروض مطرح است که بدهی‌شان عمدتاً دیون عمومی است و تجربه گذشته در مورد بحران‌های بدهی نشان می‌دهد که در بسیاری از کشورها، معضل اصلی بار مالی بوده است نه مشکلات تراز پرداخت‌ها.

شاخص‌های اخیر باربدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض در جدول ۲۰ نشان داده شده است. در طول سال‌های ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۴ تنها ۵ کشور از ۴۱ کشور به طور میانگین نسبت ارزش فعلی بدهی به صادرات‌شان کمتر از ۲۰۰ درصد بود و تنها در ۶ کشور نسبت هزینه بدهی به صادرات پایین‌تر از میزان آستانه بود. برای شاخص‌های مالی، هزینه بدهی زمان‌بندی شده سال ۱۹۹۴ بیشتر از ۵۰ درصد هزینه‌های جاری دولت در ۲۲ کشور و نمایانگر بیش از ۵۰ درصد درآمد دولت در ۲۵ کشور بود. این درصد در ۱۳ کشور، حتی از کل درآمد دولت نیز فراتر رفت. بار فعلی بدهی در بیشتر کشورهای فقیر به شدت مقروض به طور قطع ناپایدار است. اما پایداری بدهی احتمالاً چندان دور از دسترس نیست و مسئله این است که آیا بایه کارگیری کامل ساز و کارهای موجود، باربدهی در زمانی معقول به سطوح پایدار می‌رسد یا نه.

* Write-offs
** Debt Sustainability
*** Borderline Cases

نتایج اولیه تحلیل پایداری بدهی نشان می‌دهد که موقعیت هشت کشور «ناپایدار» تشخیص داده شده است. این کشورها کشورهایی هستند که علی‌رغم تبعیت از سیاست‌های درست و استفاده کامل از سازوکارهای موجود تسکین بدهی، شاخص‌های بدهی‌شان بیش از ده سال است که بالاتر از میزان آستانه می‌باشد. ۱۲ کشور دیگر در میان مدت با بدهی سنگین و بار هزینه بدهی روبه‌رو هستند. قضاوت در مورد پایداری بدهی از کشورها به عوامل مخاطرات ویژه هر کشور بستگی دارد. (۵۲)

چارچوب عمل

صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی یک چارچوب عمل برای حل معضل بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض ارائه نمودند تا در اجلاس آوریل ۱۹۹۶ کمیته‌های توسعه و انتریم مورد بحث و تبادل نظر قرار گیرد. این دو کمیته از چارچوب پیشنهادی استقبال کردند و شش اصل زیر را برای چنین کاری به امضا رساندند: (۱) هدف باید پایداری کلی بدهی در هر کشور خاص باشد؛ (۲) عمل تنها در صورتی شکل می‌گیرد که سابقه بدهکار نشان‌دهنده توانایی در استفاده درست از حمایت‌های فوق‌العاده باشد؛ (۳) اقدامات جدید، تاجایی که ممکن است، باید بر پایه سازوکارهای موجود باشد؛ (۴) اقدامات اضافی باید با هماهنگی بین همهٔ بستانکاران ذی‌نفع صورت گیرد و همه به طور وسیع و مساوی مشارکت نمایند؛ (۵) اقدامات بستانکاران چندجانبه باید اتحاد مالی و وضعیت ترجیحی بستانکاران را حفظ کند؛ (۶) مالیه جدید خارجی برای کشورهای مورد نظر باید به نحوی شایسته با شرایط تخفیفی باشد. دو کمیته همچنین موافقت نمودند که اقدامات بیشتری جدا از سازوکارهای موجود لازم است، از جمله کمک‌های نهادهای مالی چندجانبه از منابع خودشان، کمک‌های اعطاکنندگان دو جانبه و اقدام مناسب از سوی کانون پاریس و دیگر بستانکاران. آن‌ها از صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی درخواست کردند تا با همکاری نزدیک با دیگر طرف‌های ذی‌نفع هرچه زودتر طرح‌های مشخصی را ارائه نمایند تا در اجلاس سالانه بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول که در اکتبر ۱۹۹۶ برگزار می‌شود، تصمیم‌گیری شود. (۵۳) در اجلاس لیون در ژوئن ۱۹۹۶، سران کشورهای گروه هفت نیز لزوم اقدامات بیشتر، به ویژه برای کاهش بدهی به نهادهای چندجانبه و بستانکاران دو جانبه غیر از کانون پاریس را تصدیق کردند. بستانکاران کانون پاریس ترغیب شدند که از شرایط ناپل^{۵۴} فراتر روند؛ شرایطی که آن‌ها مناسب می‌دانستند. گروه هفت انتظار دارند که حداکثر تا پاییز آینده، راه حلی مشخص مورد توافق قرار گیرد. (۵۴)

مطابق چارچوب برنامه‌ریزی شده برای عمل، جامعه بین‌المللی برای کشورهای واجد شرایط اعتبار تأمین می‌کند تا بار بدهی‌شان را سبک کند و به سطح پایدار برساند - البته بر مبنای دورهٔ طولانی عملکرد سیاستی آزمایش شده - که این امر دو مرحله را دربرمی‌گیرد: مرحلهٔ نخست براساس سابقه سه ساله موجود که برای تشخیص صلاحیت برای عملیات حجم بدهی^{۵۵} از سوی کانون پاریس ضروری است شکل می‌گیرد و از سازوکارهای موجود برای تأمین مالی تخفیفی و تسکینی از بدهی استفاده می‌کند. در پایان مرحلهٔ نخست، ارزیابی جامعی از وضعیت بدهی کشور و احتمال پایداری بدهی انجام می‌گیرد. اگر تحلیل نشان دهد که عملیات حجم بدهی وضعیت پایداری ایجاد نکرده، به منظور کسب صلاحیت برای برخورداری جامع با حجم بدهی تحت اقدام ابتکاری^{۵۶} کشورهای فقیر به شدت مقروض یک سابقه سه

• Naples Terms

•• Stock-of- debt Operation

ساله دیگر نیز لازم است. جلسه مشورتی گروهی تشکیل می شود تا با برنامه مالی موافقت و کمک های بیشتر مورد نیاز را مشخص کند. از زمان شروع مرحله دوم، بستانکاران دو جانبه و بازرگانی، نهادهای چندجانبه و نیز اعطا کنندگان دو جانبه می توانند تسهیلات بیشتری فراهم آورند. در پایان مرحله دوم، کانون پاریس عملیات حجم بدهی با قابلیت تخفیفی بیشتری را مورد موافقت قرار می دهد و نهادهای چندجانبه مالی تعهد می کنند که ارزش جاری مطالباتشان را به سطحی هماهنگ با پایداری کلی بدهی کاهش دهند.

جدول ۲۰: شاخص های بار بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض، ۱۹۹۲-۱۹۹۴ (درصد)

۱۹۹۴		۱۹۹۲-۱۹۹۴*					
هزینه بدهی زمان بندی شده به		بدهی به محصول ناخالص ملی		بدهی به صادرات			
درآمد	هزینه جاری	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به	ارزش اسمی ارزش فعلی** هزینه بدهی به
دولت	دولت	صادرات	صادرات	صادرات	صادرات	صادرات	صادرات
							کشور
۹۸	۶۳	۳۲	۱۸۸	۲۰۴	۲۷۸	۳۰۲	آنگولا
۴۶	۴۵	۱۱	۴۳	۸۲	۱۴۲	۲۷۲	بنین
۳۱	۳۵	۴۶	۶۲	۸۵	۳۳۲	۴۵۷	بولیوی
۲۸	۲۴	۱۲	۲۰	۳۸	۱۰۴	۲۰۱	بورکینافاسو
۳۳	۳۱	۴۰	۴۸	۱۱۱	۳۸۸	۸۹۱	بوروندی
۱۱۱	۶۸	۳۶	۶۵	۷۹	۲۵۰	۳۰۳	کامرون
۶۸	۳۹	۲۲	۴۱	۷۹	۲۴۳	۴۶۴	جمهوری افریقای مرکزی
۴۸	۲۳	۱۳	۳۴	۷۰	۱۹۵	۴۰۰	چاد
۶۳	۴۷	۵۲	۲۴۹	۲۹۲	۳۷۰	۴۳۴	کنگو
۹۱	۷۹	۶۴	۲۲۸	۲۶۳	۴۸۶	۵۵۷	ساحل عاج
۱۱۱	۱۰۵	۱۴	۱۲۶	۱۷۷	۳۰۸	۴۳۵	گینه استوایی
۳۱	۳۰	۳۸	۴۹	۷۷	۳۸۳	۶۰۸	اتیوپی
۲۹	۳۷	۲۷	۵۲	۸۴	۲۴۲	۳۹۲	غنا
۷۴	۸۲	۳۱	۵۹	۹۴	۲۵۵	۴۰۲	گینه
۱۴۴	۱۲۳	۱۰۶	۲۱۷	۳۲۸	۱۲۸۰	۱۹۳۴	گینه بیسائو
۹۲	۱۰۲	۳۱	۴۰۵	۵۶۳	۳۴۵	۴۷۹	گویان
۵۴	۶۵	۴۱	۱۰۴	۱۳۴	۲۷۱	۳۴۷	هندوراس
۲۹	۳۶	۳۹	۸۴	۱۱۴	۲۲۵	۳۰۷	کنیا
۶	۶	۷	۴۱	۱۴۹	۲۱۴	۷۹۱	جمهوری خلق لائوس
۰۰	۰۰	۸	۱۲۸	۱۴۲	۳۳۹	۳۷۴	لیبریا
۱۶۶	۱۰۰	۷۱	۱۱۴	۱۶۰	۴۹۵	۶۹۴	ماداگاسکار
۷۵	۶۵	۳۱	۶۳	۱۱۵	۲۸۸	۵۲۳	مالی
۸۷	۱۱۳	۶۰	۱۵۸	۲۲۶	۳۲۷	۴۶۹	موریتانی
۱۸۳	۱۴۱	۹۵	۳۳۷	۴۴۴	۱۰۳۹	۱۳۶۷	موزامبیک
۷	۶	۳۲	۲۸	۳۸	۴۴۲	۶۰۰	میانمار
۴۱۵	۴۰۹	۱۷۲	۷۲۰	۸۰۴	۲۵۷۹	۲۸۷۹	نیکاراگوئه

ادامه جدول ۲۰: شاخص های باردهی کشورهای فقیر به شدت مقروض، ۱۹۹۲-۱۹۹۴ (درصد)

نیجر	۵۴۴	۳۲۲	۸۲	۴۸	۴۵	۵۲	۱۱۰
نیجریه	۲۷۷	۲۵۰	۱۰۹	۹۹	۳۸	۷۵	۱۰۵
رواندا	۱۱۴۲	۵۳۳	۹۳	۴۴	۴۷	۲۲	۸۰
سائوتوم و پرنسیپ	۲۰۸۲	۱۱۰۱	۷۸۸	۴۱۸	۹۷	۷۸	۱۸۳
سنگال	۲۵۳	۱۶۶	۷۷	۵۰	۲۳	۴۸	۵۰
سیرالئون	۸۳۵	۶۳۷	۲۰۳	۱۵۶	۹۳	۹۹	۱۱۱
سومالی	۴۷۱۱	۳۷۴۵	۳۲۱	۲۵۴	۱۵۰	۰۰	۰۰
سودان	۳۳۸۴	۳۰۵۷	۱۸۸	۱۶۹	۸۷	۱۹۶	۱۸۹
توگو	۳۶۷	۲۲۶	۱۱۲	۶۹	۲۵	۵۴	۹۹
اوگاندا	۱۲۸۵	۷۳۳	۹۹	۵۶	۸۹	۳۳	۳۱
جمهوری متحد تانزانیا	۱۰۰۵	۷۱۹	۳۱۷	۲۲۸	۷۹	۶۲	۷۴
ویتنام	۶۳۸	۵۲۴	۱۹۸	۱۶۲	۴۴	۱۷	۱۵
یمن	۲۳۹	۱۸۹	۱۷۶	۱۳۹	۳۰	۱۲	۲۴
زئیر	۷۰۶	۵۹۴	۱۳۶	۱۱۴	۴۶	۶۲۴	۶۰۸
زامبیا	۵۹۲	۴۶۵	۲۱۷	۱۷۰	۴۹	۱۵۲	۱۸۶

منبع:

World Bank, World Debt Tables, 1996 (Washington, D.C., 1996), Vol. 1; IMF, Official Financing for Developing Countries, Washington, D.C., December 1995.

تذکر: صادرات کالاها و خدمات هردو را در بر می گیرد.

• متوسط سه نسبت سالانه.

• ارزش فعلی بدهی شرایط وام گیری متفاوتی را لحاظ می کنند و با تنزیل هزینه بدهی آینده به ارزش حال، یعنی مجموع بازپرداخت اصل و فرع در طول ۴۰ سال آینده، محاسبه می شود. میزان تنزیل، نرخ بهره ای است که کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه برای اعتبارات صادراتی رسماً حمایت شده (نرخ های مرجع بهره بازرگانی) - به جز وام های بانک بین المللی ترمیم و توسعه و (IBRD) و اعتبارات مؤسسه بین المللی توسعه (IDA) که میزان تنزیل شان براساس آخرین نرخ بهره وام IBRD است و تعهدات به صندوق بین المللی پول که میزان تنزیل شان نرخ بهره وام SDR است - محاسبه می کنند.

دست کم ۸ و حداکثر ۲۰، کشور واجد شرایط کمک های اضافی بر پایه تحلیل پایداری بدهی اند که بیشتر شرح داده شد. اگر یک برنامه قابل قبول بین المللی، در چارچوبی برنامه ریزی شده، اتخاذ شود، داوطلبان بالقوه دو سال زمان دارند تا در آن شرکت کنند، بعد از آن بررسی ای انجام خواهد شد تا مشخص شود، برای گنجاندن دیگر کشورهای واجد شرایط فقیر به شدت مقروض، برنامه باید تمدید شود یا خیر. برآورد هزینه روشننگر بانک جهانی و صندوق بین المللی پول نشان می دهد که از ۱۹ کشور بالقوه واجد شرایط (منهای سودان)، ۱۳ کشور در جریان کاهش ارزش فعلی نسبت بدهی به صادرات شان به کمتر از ۲۰۰ درصد تا تاریخ های تکمیل شان، به تسکین بدهی بیشتری (فرا تر از سازوکارهای موجود) نیاز دارند. برآورد کلی هزینه چنین تسکینی در شرایط ارزشی امروز ۵/۶ میلیارد دلار است. اگر بستانکاران بازرگانی و دو جانبه رسمی شرایط کاهش ۹۰ درصدی بدهی واجد شرایط را فراهم کنند، هزینه [مربوط به] بستانکاران چندجانبه ۲ میلیارد دلار خواهد بود. اگر آن ها با ۸۰ درصد کاهش بدهی موافقت نمایند، هزینه ۳/۲ میلیارد دلار خواهد بود. بارشد اسمی صادرات که دو واحد درصد کمتر از میزان رشد مبنا است، کل هزینه برآورد شده به ۷/۷ میلیارد دلار افزایش می یابد. اگر لیبیریا، سودان و سومالی نیز در نظر گرفته شوند، هزینه ها خیلی

بالا تر خواهد رفت.

این اولین طرح مشخص در مورد بدهی های چند جانبه است که هم صندوق بین المللی پول و هم بانک جهانی با آن موافقت نموده اند که نشان دهنده تغییر اساسی در دیدگاه های رسمی شان هست. آن ها اکنون می پذیرند که معضل بدهی چند جانبه اقداماتی فراتر از برنامه های جاری را می طلبد. این طرح، قابل قبول ترین اقدام تاکنون است. اما لازم است به ویژگی های مشخص زیر در چارچوب عمل دقیقاً توجه شود، تا حل سریع و پایدار بحران بدهی تضمین گردد.

*** پایداری بدهی:** انتظار می رود ارزیابی پایداری بدهی نقش مهمی در تعیین شایستگی (استحقاق) کشور و میزان وام دریافتی ایفا نماید. بسیاری از بررسی ها شواهدی تجربی را ارائه کردند که نشان می داد سطوح آستانه شاخص های بدهی پایین تر از آنی است که در تحلیل پایداری از قرار ۲۰ تا ۲۵ درصد برای نسبت هزینه بدهی به صادرات و ۲۰ تا ۲۵ درصد برای نسبت ارزش جاری بدهی به صادرات به کار رفته است. (۵۵) به دلیل اهمیت شان در اقدامات برنامه ریزی شده، در تعیین چنین آستانه هایی باید توجه کافی به عمل آید تا کشورهایی که از سیاست های درست تبعیت می کنند، بعد از اتمام برنامه مجدداً به وضعیت بحرانی رجعت نکنند. گزینش افق زمانی برای دستیابی به پایداری بدهی نیز عامل مهمی در تعیین استحقاق کشور است. با توجه به این واقعیت که بسیاری از «کشورهای فقیر به شدت مقروض» پیش از این برای مدت مدیدی در وضعیت ناپایداری بوده اند، یک دوره ۱۰ ساله بسیار طولانی به نظر می آید.

ماهیت بسیار غیر قطعی پیش بینی متغیرهای اقتصادی مربوط و درصد خطای زیاد چنین پیش بینی هایی لازم می سازد در فرض هایی که برای مثال در مورد رشد صادرات و جریان های سرمایه - که بعدتر بر شاخص های بدهی تأثیر گذارند - دقت کافی به عمل آید.

*** سابقه مورد نیاز و زمان بندی کاهش بدهی:** سابقه رضایت بخش بدهکار قطعاً جزء اصلی هر رویکرد جدیدی است. اما شاید انعطاف پذیری در به کارگیری سابقه به مدت شش سال قبل از تسویه حساب نهایی بدهی و نیز در زمان بندی تسکینی بیشتر بدهی بهتر باشد، چرا که کمک به کشورهای فقیر به شدت مقروض واجد شرایط در از سرگیری هرچه سریع تر رشد اقتصادی روابط عادی بدهکار - بستانکار به نفع همه است.

*** کمک های نهادهای مالی چند جانبه منفرد:** (۵۶) پیش بینی می شود که از شروع مرحله دوم هر نهاد چند جانبه ای در مقیاس وسیعی به ارزش فعلی بدهی های معوق کشورهای مورد بحث به خود کمک کند. رویکردی که برای نهادهای مالی چند جانبه در نظر گرفته شده، فهرستی است از چندین راه حل تا برای کاهش بار مطالبات شان یکی را برگزینند. این فهرست ممکن است کمک های مقرر شده به منظور پرداخت بخشی از هزینه بدهی چند جانبه و هنگام فرا رسیدن موعد آن ها یا پیش پرداخت بخشی از بدهی های عقب افتاده در زمان اتمام قرارداد یا تعیین وجوه تخفیفی به میزان بیشتر و با تخفیف افزون تر را در برگیرد. گرچه منطق و عدالت در این تناسب نمایان است - چنان که پیداست هر نهادی باید مسئولیت تصمیم گیری های وام دهی گذشته را بپذیرد - ظرفیت کمک های این نهادها با هم متفاوت است. بعضی ممکن است در موقعیت نسبتاً ضعیفی باشند و بنابراین اگر در پرداخت کمک های پیش بینی شده شان مشکلاتی پدید آید، نیاز به حمایت دارند.

د) تأمین مالی تسکین بدهی چند جانبه

به منظور این که در تخصیص اعتبار کشور به کمک برای توسعه خلی پیش نیاید، ضروری است منابعی که زیربنای هر برنامه‌ای را در چارچوب فوق‌الذکر شکل می‌دهند اضافی و تکمیلی باشند. «اضافی بودن»^(۱) مستلزم عرضه وجوهی است که پیش از این قرار نبوده برای اهداف [مربوط به] توسعه به کار می‌رود. «اضافی بودن» با ایجاد منابع جدید، مثلاً از طریق نشر ویژه SDR (پول بین‌المللی صندوق بین‌المللی پول) نیز حاصل می‌آید. راه دیگر این است که بخشی از اعتبار عمومی SDR برای تسکین بدهی چند جانبه کنار گذاشته شود. اما استفاده از SDR مورد حمایت سیاسی قرار نگرفته است. نشر ویژه مستلزم اصلاح مواد موافقت‌نامه صندوق بین‌المللی پول است. به علاوه، به کارگیری SDR نرخ‌های بهره‌ی مربوط به بازار را پیش می‌کشد، بدین ترتیب همچنان مشکل تأمین مالی یارانه‌های مربوط به بهره باقی می‌ماند.

بار سنگینی را که برنامه‌های تسکین بدهی موجود بر اعطا کنندگان دو جانبه وارد آورده‌اند، به ویژه به دلیل محدودیت‌های مالی این اعطا کنندگان، نگرانی‌هایی را برانگیخته است. این موانع منجر به تقاضاهای روزافزون برای کمک بیشتر از سوی نهادهای مالی چند جانبه از طریق به کارگیری منابع خودشان شده است. ممکن است اقدام [مربوط به] کشورهای فقیر به شدت مقروض این تقاضاها را افزایش دهد، چرا که تلاش‌های چشمگیر مضاعفی را از سوی بستانکاران دو جانبه در مورد بدهی‌های دو جانبه طلب می‌کند. اما هرگونه طرحی در مورد به کارگیری منابع نهادهای مالی چند جانبه باید یکپارچگی مالی این نهادها را حفظ کند و هیچ لطمه‌ای به نرخ اعتبارشان وارد نسازد. بعضی از اقدامات پیشنهاد شده که معیار «اضافی بودن» را رعایت کرده‌اند و ممکن نیست بر یکپارچگی مالی این نهادها تأثیر منفی بگذارد، عبارت‌اند از:

*** فروش بخشی از اندوخته طلای صندوق بین‌المللی پول:** پیش‌بینی می‌شود که نقش صندوق بین‌المللی پول در کاهش بار بدهی «کشورهای فقیر به شدت مقروض» نهاد ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری (ESAF) را درگیر کند و بنابراین مهم است که این نهاد در شرایط مالی درست و سالمی قرار گیرد. تأمین مالی برای ادامه ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری حتی قبل از اقدام [مربوط به] کشورهای فقیر به شدت مقروض نیز مورد بحث بوده است. به این منظور، مدیر عامل صندوق بین‌المللی پول پیشنهاد کرده است که بخشی جزئی (حدود ۵ درصد) از موجودی طلای صندوق به فروش رسد و سود حاصله سرمایه‌گذاری شود. صندوق بیش از ۱۰۳ میلیون اونس طلای خالص دارد که در حساب خود هر اونس در حدود ۳۵ SDR ارزش دارد. قیمت فعلی طلا در بازار در حدود ۳۸۰ تا ۳۹۰ دلار در هر اونس است. درآمد سرمایه‌گذاری فروش پیشنهادی طلا صندوق را قادر می‌سازد تا نیمی از منابع درخواستی درخصوص یارانه مورد نیاز برای ادامه حجم عملیات ۱ میلیارد SDR در سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۴ را از نظر مالی تأمین کند. برای جلوگیری از آشفتگی در بازار طلا، فروش می‌تواند مرحله به مرحله انجام گیرد، چنان‌که در مدت فروش پیشین طلا به منظور تأمین مالی صندوق امانی بدین نحو صورت پذیرفت.^(۵۷) به منظور رفع نگرانی در این مورد که چنین فروش طلایی ممکن است بدعتی باشد برای فروش‌های بعدی، با اهداف کم‌اهمیت‌تر و به منظور دستیابی به راه‌حل، پیشنهاد شده میزان اندوخته طلایی که صندوق بین‌المللی پول می‌تواند به فروش رساند، به طور رسمی با اصلاح مواد موافقت‌نامه محدود شود. در اجلاس لیون، سران کشورهای گروه هفت، از صندوق بین‌المللی پول تقاضا کردند اندوخته‌های خود را خوشبینانه تنظیم کند تا تأمین تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری آسان شود.

در مورد کمک مستقیم صندوق بین‌المللی پول به اقدام مربوط به کشورهای فقیر به شدت مقروض، راه‌های گوناگونی از جمله تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری جهت کاهش ارزش فعلی مطالبات صندوق مورد ملاحظه قرار گرفته است که پیش‌بینی می‌شود عمدتاً از طریق امتیازات بیشتر در وام‌های «واحد ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری» به کشورهای واجد شرایط با تمدید مهلت سررسید و مهلت آغاز بازپرداخت وام به دست آید. فروش پیشنهادی طلا سود ناویژه‌ای دارد که بخشی از هزینه‌های کمک صندوق به این اقدام را پوشش می‌دهد، با این فرض که اعطاکنندگان دوجانبه نیمی از یارانه مورد نیاز دوره مقدماتی را تهیه نمایند. گرچه در گذشته یارانه‌ها را عمدتاً اعطاکنندگان تأمین می‌کردند، بعضی‌شان در مورد تأمین مالی «واحد ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری» شروطی را اعلام کرده‌اند.

* به کارگیری درآمد خالص، مازاد و اندوخته‌های بانک‌های توسعه چند جانبه* (MDBs): ساز و کار اصلی مشارکت بانک‌های توسعه چند جانبه در اقدام مربوط به «کشورهای فقیر به شدت مقروض» از طریق ایجاد صندوق‌های امانی (صندوق‌هایی با مشارکت چند کشور یا یک کشور) است که هم بانک‌های توسعه چند جانبه و هم اعطاکنندگان دوجانبه می‌توانند در آن سهم داشته باشند بانک جهانی سهمیه کمک‌های اعطایی صندوق امانی را از ناحیه درآمد خالص یا مازاد بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه (IBRD) در نظر می‌گیرد. در این مورد «اضافی بودن» چندان واضح نیست. درآمد خالص بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه در سال‌های مالی ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۵ به طور میانگین بیش از ۱/۲ میلیارد دلار در سال بود. درآمد خالص یک سال به موارد زیر اختصاص می‌یافت: حفظ نسبت مورد نظر اندوخته به وام؛ انجام انتقالات به مؤسسه بین‌المللی توسعه (IDA) و نهاد ایجاد تسهیلات کاهش بدهی^(۵۸) و انتقالاتی با اهداف مشابه و مازاد. مازاد شامل درآمد سال‌های پیشین است که نگه داشته شده تا درباره نحوه مصرف آن تصمیم‌گیری شود یا شرایط استفاده خاص آن فراهم آید. در سال مالی ۱۹۹۵، میزان مازاد بالغ بر ۲۲۶ میلیون دلار بود. برای تضمین «اضافی بودن»، تخصیص اعتبار به صندوق امانی «کشورهای فقیر به شدت مقروض» باید با تغییراتی در تخصیص اندوخته‌ها یا با افزایش درآمد خالص از طریق، مثلاً، کاهش هزینه‌ها همراه شود. از سال ۱۹۹۰، و به‌ویژه در دو سال گذشته، اندوخته‌ها چه به صورت نسبی و چه مطلق به طور چشمگیری افزایش یافته است. نسبت اندوخته به وام، که در سال مالی ۱۹۹۰ حدود ۱۰/۸ درصد بود، در سال مالی ۱۹۹۵ به ۱۴/۳ درصد افزایش یافت. در ۳۰ ژوئن ۱۹۹۵، اندوخته‌ها بیش از ۱۷ میلیارد دلار بود. بسیاری از تحلیل‌گران مالی سیاست‌های بانک را در مورد اندوخته‌به شدت محافظه کارانه می‌دانند، به ویژه وقتی که، علاوه بر اندوخته‌ها، ذخایر زیان وام** برابر با ۳ درصد کل وام‌های عقب افتاده به علاوه ارزش فعلی ضمانت‌نامه‌ها نیز موجود است. این ذخایر در پایان سال مالی ۱۹۹۵ بیش از ۳/۷ میلیارد دلار بود. بنابراین امکان استفاده از اندوخته‌ها به منظور تأمین مالی تسکین بدهی‌های چند جانبه وجود دارد؛ گرچه چنین استفاده‌ای می‌تواند بر عواید بانک تأثیر بگذارد، چرا که این‌ها منابع درآمد نیز هستند. از جمله اقدامات دیگری که بانک جهانی برای کمک به برنامه مربوط به کشورهای فقیر به شدت مقروض در مرحله دوم ترتیب داده است می‌توان موارد زیر را نام برد: تخصیص اعتبار تکمیلی مؤسسه بین‌المللی توسعه خیلی بیشتر از اعتبار اولیه به منظور تضمین خالص مثبت انتقالات و به کارگیری گزینشی کمک‌های مؤسسه بین‌المللی توسعه به منظور جلوگیری از افزایش ارزش فعلی بدهی‌های مربوط به بانک جهانی به عنوان درصدی از صادرات. این اقدامات از جمله استفاده از

* Multilateral Development Banks

** Loan-loss Provisions

منابع مؤسسه بین‌المللی توسعه اضافی نخواهد بود. اما مطمئناً موجب حمایت از طرف‌های ذی‌نفع خواهد شد. مدیریت بانک جهانی ۵۰۰ میلیون دلار در سال ۱۹۹۶ و مبالغ چشمگیری را در سال‌های بعد به برنامه تسکین بدهی اختصاص داده است. پیش‌بینی می‌شود که در مجموع میزان کمک بانک جهانی ۲ میلیارد دلار باشد.

ه) نتیجه

راه‌حل نهایی معضل بدهی کشورهای فقیر باید هم نیازهای بلند مدت و هم نیازهای فوری را در نظر داشته باشد. در مورد نیازهای بلند مدت، مهم آن است که بودجه کافی برای توسعه با شرایط و سطوحی متناسب با توان پرداخت دریافت‌کننده فراهم شود که این امر با پر کردن مجدد روزنه‌های وام‌آسان نهادهای مالی چند جانبه امکان‌پذیر و به نفع همه کشورهای کم درآمد است. مشکلاتی که اخیراً در مورد پرکردن مجدد این‌گونه مؤسسات پدید آمد، نگرانی‌هایی را درباره آینده بلند مدت تر مساعدت‌های چند جانبه برای توسعه به وجود آورد.

بسیاری از «کشورهای فقیر به شدت مقروض» با باربدهی ناپایدار به سازوکار خاصی نیاز دارند که سریعاً به معضل بدهی‌شان بپردازد و پایداری بدهی را در آینده تضمین کند، چراکه روشن است برنامه‌های موجود در موقعیت بحرانی فعلی‌شان کارایی ندارند. چارچوب عمل صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی رویکردی جامع و هماهنگ برای حل معضلات بدهی این کشورها ارائه می‌کند و بر اصولی درست و منطقی استوار است. اما، شاید کمی انعطاف در به کارگیری بعضی شرایط در مورد تعیین شایستگی کشور و زمان‌بندی کمک‌های بیشتر چند جانبه درست‌تر باشد تا حل سریع و نهایی بحران بدهی تضمین شود. اختلاف نظرهایی که در مورد شرکت بستانکاران در امر یاری‌رسانی وجود دارد نیز لازم است با مذاکره برطرف شود تا توافقی در امر تسهیم منصفانه باربدهی حاصل آید که برای همه قابل قبول باشد. تأمین مالی چنین کمک‌هایی باید بر پایه «اضافی بودن» منابع باشد تا جلو از بین رفتن بیشتر وجوه کمیاب توسعه را برای تسکین بدهی بگیرد. علاوه بر این، تعیین مشخص وجوه مختلف کمک‌ها و چگونگی همکاری میان همه طرف‌های درگیر به بهترین وجه بسیار مهم است. مشکلات بعضی از نهادهای مالی چند جانبه در پرداخت کمک‌های مالی پیش‌بینی شده نیز باید مورد توجه قرار گیرد. تدوین برنامه عملی قابل اجرا امری فوری و ضروری است تا در اجلاس سالانه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در اکتبر سال ۱۹۹۶ درباره آن تصمیم‌گیری شود.

وخامت موقعیت بسیاری از کشورهای فقیر به شدت مقروض، تلاش مضاعفی را از همه طرف‌های درگیر می‌طلبد. کوشش جدی به منظور اصلاح در مورد بدهکاران واجد شرایط باید ادامه یابد تا نه تنها آن‌ها را در قبال خطرات احتمالی محافظت کند بلکه، بیشتر از همه، آن‌ها را قادر بسازد تا شرایط مطلوبی برای رشدی پایدار ایجاد و راه‌حل موفقیت‌آمیز بحران بدهی را پیدا کنند.

سنجش خصوصیت اعطایی - تخفیفی

در چند سال گذشته کانون پاریس شرایط تازه‌ای را در مورد کشورهای بدهکار در حال توسعه اتخاذ کرده است که شاید تا ۶۷ درصد کاهش بدهی را در برگیرد. از آنجا که چنین کاهش‌هایی مختص بدهی غیر همیاری رسمی برای توسعه (بدهی non-ODA) است، تعریف بدهی [مربوط به] همیاری رسمی برای توسعه (بدهی ODA) اهمیت ویژه‌ای دارد.

تعریف خصوصیت اعطایی - تخفیفی که سال‌ها کانون پاریس به کار گرفته، همانی بوده که کمیته همیاری برای توسعه (DAC) سازمان همکاری اقتصادی و توسعه به کار برده است. صندوق بین‌المللی پول که در گذشته از همین تعریف استفاده می‌کرد، تعریف جدیدی را ارایه کرده که بازتاب تغییرات اخیر نرخ‌های بهره است.

براساس تعریف کمیته همیاری برای توسعه، که در اصل در سال ۱۹۶۹ صورت گرفته است، وام [به شکل] همیاری رسمی برای توسعه، وام‌هایی (بیش از یک سال) هستند که دولت‌ها یا مؤسسات دولتی می‌دهند و دو مشخصه دارند: اول، هدف اصلی‌شان باید کمک به رفاه و توسعه اقتصادی کشورهای در حال توسعه باشد؛ دوم، باید حالت اعطایی - تخفیفی داشته باشد، با دست کم ۲۵ درصد بخشش و ۱۰ درصد میزان تنزیل.

استفاده دائمی از میزان ثابت ۱۰ درصدی تنزیل در سال‌های اخیر به دلیل کاهش چشمگیر نرخ‌های بهره در تقریباً همه کشورهای در قیاس با اوایل دهه ۱۹۸۰ مشکلاتی را ایجاد کرده است. در واقع، هر وامی می‌تواند در تعریف کمیته همیاری برای توسعه بگنجد حتی اگر، در مقایسه با نرخ بازار ارز مورد نظر، به روشنی وام بازرگانی باشد. برای مثال، با توجه به میزان ۱۰ درصدی تنزیل، وامی با نرخ ثابت و سررسید ۱۰ ساله و مهلت پنج ساله تا آغاز بازپرداخت در تعریف کمیته همیاری برای توسعه وام اعطایی - تخفیفی ارزیابی می‌شود، اگر نرخ بهره‌اش کمتر از ۵/۲ درصد باشد (نرخ‌های که در بعضی کشورهای توسعه یافته در ۱۸ ماه گذشته از نرخ بازار بالاتر بوده است). تفاوت در نرخ‌های بازار در هر زمان در کشورهای عمده توسعه یافته نیز مسائل قیاس خصوصیت اعطایی - تخفیفی را میان کشورهای اعطاکننده برجسته می‌سازد.

سازمان همکاری اقتصادی و توسعه که این مشکلات را تشخیص داده از سال ۱۹۸۷ در چارچوب تنظیم رهنمودهایی برای اعتبارات صادراتی با حمایت رسمی^(۱) (که اغلب با عنوان «توافق سازمان» از آن یاد می‌شود) طرحی را به کار گرفته است که میزان تنزیل برای محاسبه درصد بخشش براساس نرخ‌های بازار بهره هر کشور عضو سازمان، مشهور به نرخ‌های مرجع بهره بازرگانی (CIRR)، ارزیابی می‌شود. استفاده از این میزان تنزیل بدین معنی است که وام باید دست کم ۳۵ درصد «بخشش» داشته باشد تا اعطایی - تخفیفی به حساب آید؛ برای کشورهای توسعه نیافته (در کمترین سطح توسعه)، میزان آستانه ۵۰ درصد است. در سال ۱۹۹۴، تصمیم بر آن شد که برای وام‌هایی که قراردادشان بعد از ۳۱ اوت ۱۹۹۶ بسته شده، میزان تنزیل، نرخ مرجع بهره بازرگانی به علاوه تفاوت نرخ‌های نشان‌دهنده موعد پرداخت (سررسید) وام است. جالب این است که این دو تعریف از خصوصیت اعطایی - تخفیفی (تعریف «کمیسیون همیاری برای توسعه» و تعریف «توافق سازمان») با هم در سازمان همکاری اقتصادی و توسعه به کار می‌روند. در نتیجه، امروزه، برای مثال، وامی ده ساله به صورت ۵ سال مهلت تا آغاز بازپرداخت و نرخ بهره ۴ درصدی با تعریف

ادامه چارگوش ۲

کمیسیون می خواند اما با تعریف «توافق سازمان» مطابق نیست.

صندوق بین المللی پول به سمت تعریف «توافق سازمان» حرکت کرده و از اکتبر سال ۱۹۹۵ در ارزیابی خصوصیت اعطایی - تخفیفی وام ها در شرایط محدود استقراض خارجی در برنامه های صندوق، میزان تنزیل براساس نرخ مرجع بهره بازرگانی و بخشش ۳۵ درصدی را به کار برده است.

تحت شرایط ناپل، بدهی مربوط به همیاری رسمی برای توسعه - مطابق با معیارهای کمیته همیاری برای توسعه - در طول چهل سال زمان بندی مجدد می شود؛ با مهلت ۱۶ ساله تا آغاز بازپرداخت و نرخ بهره ای که دست کم به اندازه نرخ اولیه تخفیفی است. کاهش در خالص ارزش فعلی (NPV) «بدهی مربوط به همیاری رسمی برای توسعه» (بدهی ODA) - علاوه بر بخشش اولیه - احتمالاً کمتر از ۶۷ درصدی است که در مورد بدهی غیر ODA به کار می رود.

تحت شرایط ناپل، میزان تنزیلی که برای محاسبه خالص ارزش فعلی به کار می رود، «نرخ مناسب بازار» است؛ به عبارت دیگر، نرخ بهره ای که بین بدهکار و هر کشور بستانکار به صورت دوجانبه تعیین شده است. نرخ مناسب بازار معمولاً به نرخ مرجع بهره بازرگانی بسیار نزدیک است. اگر نرخ بهره بدهی ODA که مجدداً زمان بندی شده، با نرخ اولیه برابر باشد، اما از نرخ مناسب بازار کمتر نباشد، هیچ کاهشی در خالص ارزش فعلی پدید نمی آید؛ وضعیتی که ممکن است برای مثال در مورد وام های ODA همیاری رسمی توسعه به صورت ارزهای با بهره پایین نظیرین اتفاق افتد. حتی اگر نرخ بهره زمان بندی مجدد بدهی ODA و نرخ اولیه، مثلاً ۲ درصد باشد و نرخ مناسب بازار ۷ درصد، کاهش مؤثر در خالص ارزش فعلی بدهی خیلی کم و در حدود ۳۰ درصد است.

انتخاب تعریف جدید وام های ODA توسط کنون پاریس، در راه هایی که در «توافق سازمان» به کار می رود، بهتر واقعیت وضع موجود بدهکاران و بستانکاران را مشخص خواهد کرد. اگر چنین شود بخش اعظمی از بدهی هایی که اکنون «همیاری رسمی برای توسعه» (ODA) تعریف می شوند، به ویژه آن هایی که به صورت ارزهایی با بهره پایین هستند، به عنوان بدهی های اعطایی غیر تخفیفی طبقه بندی می شوند و بنابراین می توانند از کاهش خالص ارزش فعلی معادل ۶۷ درصد تحت شرایط ناپل بهره جویند.

1. Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits "The OECD Consensus"

۲. Commercial Interest Reference Rates (CIRR): برای اطلاع از تعریف CIRR و تغییرات نرخ ها در سال ۱۹۹۵ و اوایل سال ۱۹۹۶ نگاه کنید به جدول ۱۴.

۲- بدهی [به نهادهای] دوجانبه

به دنبال گزینش شرایط ناپل در دسامبر ۱۹۹۴، تعداد کشورهایی که در نیمه اول ۱۹۹۵ به کنون پاریس رفتند، به طرز چشمگیری افزایش یافت. در این مدت ۱۳ موافقت نامه امضا شد. بعد از آن، اما، فعالیت کنون پاریس به وضوح کاهش یافت؛ تنها ۱۰ موافقت نامه در ۱۲ ماه بعدی. بدین ترتیب، روند نزولی که پیش از این در اوایل دهه ۱۹۹۰ هویدا بود، از سر گرفته شد. بسیاری از کشورها هنوز به زمان بندی مجدد بدهی نیاز دارند: از ژوئن سال ۱۹۹۶، تقریباً نیمی از ۳۶ کشوری که کارشان با کنون پاریس تمام نشده بود، عملاً هیچ موافقت نامه در جزیانی نداشتند. موافقت نامه های بیش از نیمی از آن ها با کنون پاریس نیز بیشتر از یک سال بود که اعتبارشان تمام شده و بدهی های عقب افتاده زیادی روی هم انباشته شده بود. یکی از موانع عمده بر

سر راه دستیابی به برنامه جدید زمان‌بندی مشکلاتی بود که این کشورها در رسیدن به توافقی جدید با صندوق بین‌المللی پول داشته‌اند.

وضعیت بدهی بسیاری از کشورهای در حال توسعه، به ویژه «کشورهای فقیر به شدت مقروض» همچنان بسیار وخیم است، علی‌رغم این که تلاش‌های بسیاری انجام می‌گیرد تا باربدهی‌شان از طریق زمان‌بندی مجدد به صورت تخفیفی-اعطایی در کانون پاریس و تسکین بیشتر بدهی دو جانبه، چنانچه شرح آن در قسمت قبل رفت، کاهش یابد. شرایط ناپل، گرچه از باربدهی دو جانبه می‌کاهد، سنگینی باربدهی چندجانبه و بدهی دو جانبه رسمی را به غیر از کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه می‌نمایاند. در حالی که جامعه بین‌المللی فعالانه در صدد رفع مشکل بدهی چندجانبه است، پیشرفت در حل موضوع بدهی به بستانکاران غیر عضو سازمان بسیار بطی و فاقد چارچوبی منسجم است. گواه این امر نحوه برخورد با بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به روسیه فدراتیو و کشورهای عرب است که در ضمیمه این بخش مورد بررسی قرار گرفته است.

الف) رویدادهای اخیر اجرای شرایط ناپل

از اواخر دهه ۱۹۸۰، بستانکاران کانون پاریس به صورت فزاینده‌ای در زمان‌بندی مجدد بدهی کشورهای فقیر به شدت مقروض شرایط اعطایی-تخفیفی در نظر گرفته‌اند. این شرایط از کاهش پرداخت‌های هزینه بدهی به میزان یک سوم تحت شرایط تورنتو در سال ۱۹۸۸ به کاهش ۵۰ درصد تحت شرایط لندن (در ادامه اجرای شرایط تورنتو) در سال ۱۹۹۱ تغییر یافته است. در واکنش به وضعیت دیرپای بحرانی کشورهای فقیر به شدت مقروض اتخاذ شرایط ناپل در دسامبر سال ۱۹۹۴ سطح اعطایی-تخفیفی را بیشتر کرده و به ۶۷ درصد رسانده است. چنین کاهش‌ی یا در پرداخت‌های هزینه بدهی (زمان‌بندی مجدد جاری) که در دوره نسبتاً کوتاه تثبیت و ادغام بدهی‌ها (حداکثر ۳ سال) موعده‌شان فرا می‌رسد، و یا در مورد حجم بدهی واجد شرایط به کانون پاریس (عملیات حجم بدهی) به کار می‌رود. امکان به کارگیری کاهش حجم بدهی که یکی از نوآوری‌های عمده شرایط ناپل بوده، این فرصت را برای کشورهای بدهکار واجد شرایط فراهم آورد که از فرایند زمان‌بندی مجدد بدهی خلاص شوند، چرا که دیگر نیازی نیست وام‌گیرنده (ذی‌نفع) برای تجدید بیشتر مهلت به کانون پاریس رجوع کند.^(۵۹) شرایط ناپل ویژگی تازه دیگری نیز داشت، بدین صورت که بدهی‌ای که پیش از این براساس شرایط تورنتو یا لندن کاهش یافته بود، می‌توانست باز هم کم شود تا در صد کاهش به ۵۰ یا ۶۷ درصد مطالبات اولیه برسد. این ویژگی اصل «حداکثر کاهش»^{*} نامیده می‌شود. در گذشته، چنین مطالباتی نمی‌توانست بیشتر کاهش یابد، اما می‌شد، در بهترین وضع، آن‌ها را با شرایط غیراعطایی-تخفیفی دوباره زمان‌بندی کرد. تنها بدهی که مربوط به همیاری رسمی برای توسعه نیست، صلاحیت کاهش در شرایط ناپل را دارد که این امر مسئله تعریف بدهی مربوط به همیاری رسمی برای توسعه (یا بدهی ODA) را مطرح می‌کند (نگاه کنید به چارگوش ۲).

از زمان اتخاذ شرایط ناپل در دسامبر سال ۱۹۹۴ حدود ۱۹ کشور فقیر به شدت مقروض (حدود آ نیمی از این دسته کشورها) بدهی‌های‌شان را به کانون پاریس براساس این شرایط مجدداً زمان‌بندی کرده‌اند (از ۳۰ ژوئن ۱۹۹۶). اکثر این کشورها حداکثر میزان کاهش، یعنی ۶۷ درصد، را دریافت کردند. تنها سه کشور (کامرون، گینه و هندوراس) میزان کاهش کمتری (۵۰ درصد) به دست آوردند. عملیات حجم بدهی تنها به

* Topping up

پنج کشور، بولیوی، بورکینافاسو، گویان، مالی و اوگاندا اعطاشد و در مورد ۱۴ کشور دیگر برنامه زمان‌بندی مجدد جاری اجرا شد.

میزان تسکین بدهی به کانون پاریس با موازنه پرداخت‌ها مشخص می‌شود، پرداخت‌هایی که بودجه نیازمندی‌ها را مطابق با آنچه در مذاکرات مربوط به برنامه‌های مورد حمایت صندوق بین‌المللی پول تعیین می‌شود، تأمین می‌کند. در عمل، همه موارد، همه بدهی‌های پیش از تاریخ اتمام که هیچ‌گاه مجدداً زمان‌بندی نمی‌شدند یا با شرایط غیراعطایی - تخفیفی زمان‌بندی مجدد می‌شدند، کاهش یافتند. در زمان‌بندی مجدد جاری، اصل «حداکثر کاهش» همیشه اجرا نمی‌شود. بعضی کشورها به خاطر مطالبات‌شان که تحت شرایط تورنتو تجدید ساختار شده، از آن بهره می‌جویند و چند کشور نیز که بدهی‌های‌شان اخیراً تحت شرایط لندن تجدید سازمان شده است.

سرعت امضای موافقت‌نامه‌های حجم بدهی، گرچه در نیمه اول سال ۱۹۹۶ شتاب گرفته بود، همچنان کم باقی ماند که علتش بیش از هر چیز، این واقعیت بود که تنها چند کشور دوره آزمایشی سه ساله را به اتمام رسانده بودند، دوره‌ای که بستن کاران کانون پاریس شرط لازم برای انجام کاهش حجم بدهی تحت شرایط ناپل دانسته بودند.^(۶۰) دو فقره از چنین موافقت‌نامه‌های کاهش بدهی در سال ۱۹۹۵ و سه فقره در نیمه اول سال ۱۹۹۶ به امضا رسید و هر ۵ مورد امکان کاهش ۶۷ درصدی را دارا بودند.^(۶۱) به استثنای اوگاندا،^(۶۲) همه موافقت‌نامه‌ها نه تنها حجم بدهی را که هرگز زمان‌بندی مجدد نشده بود، یا بیش از این زمان‌بندی مجدد شده اما کاهش نیافته بود بلکه همچنین آن بدهی را که با شرایط تورنتو و لندن تجدید ساختار شده است در بر می‌گیرند؛ در مورد نوع اخیر بدهی اصل «حداکثر کاهش» کاملاً به کار گرفته شد. اما هیچ یک از موافقت‌نامه‌های حجم بدهی که تا امروز بسته شده است، بهره‌دیرکرد را شامل نمی‌شوند؛ با وجود این چنین امکانی تحت شرایط ناپل وجود دارد که به موجب آن بهره‌دیرکرد بسته به شرایط خاص کشور بدهکار می‌تواند زمان‌بندی مجدد شود یا کاهش یابد. این ویژگی استثنایی در این شرایط گنجانده شد، چرا که در سال‌های اولیه بعد از انجام عملیات حجم بدهی بهره‌دیرکرد بیشتر از زمان اجرای زمان‌بندی مجدد جاری* خواهد بود.

در مورد اوگاندا، موافقت‌نامه کاهش بدهی، بر کاهش ۱۷ درصدی (در خالص ارزش فعلی) در کل بدهی کشور به کانون پاریس و کاهش ۳/۲ درصدی در کل بدهی عقب افتاده‌اش دلالت دارد. تأثیر موافقت‌نامه بر بولیوی (تا حدی در نتیجه پوشش وسیع‌تر موافقت‌نامه) بیشتر است. میزان کاهش در حدود ۳۱ درصد کل بدهی کشور به کانون پاریس و ۱۱ درصد کل بدهی خارجی کشور را در بر می‌گیرد. در مورد مالی، گویان و بورکینافاسو تأثیر خیلی کمتر خواهد بود که علت اصلی این امر سطح بدهی این کشورها به کانون پاریس (قبل از هرگونه کاهش) در مقایسه با کل بدهی خارجی‌شان است. باید توجه داشت که حتی بعد از کاهش ۶۷ درصدی حجم بدهی تحت شرایط ناپل، شاخص‌های بدهی در بولیوی، گویان و اوگاندا چنان است که این کشورها همچنان بالقوه با مشکلات پایداری بدهی روبه‌رو هستند که این مسئله اقدامات بیشتری را در مورد تسکین بدهی ایجاب می‌کند؛ اقداماتی تحت برنامه‌تربیتی مربوط به کشورهای فقیر به شدت مفروض که در قسمت پیشین شرح داده شد.

سرانجام این که در چند مورد کانون پاریس با تعویق پرداخت معوقه‌های بدهی پس از تاریخ اتمام**

* Flow Rescheduling

** Post-cutoff-date Debt

موافقت کرده است.^(۶۴) در دو سال و نیم گذشته، چهار کشور از این موقعیت استثنایی بهره جستند. مدت تعویق (که در طول آن بدهی‌های معوقه باید پرداخت شود) دو تا سه سال است.^(۶۵)

چار گوش ۳

فراغت از کانون پاریس: روسیه فدراتیو، یک نمونه

در آوریل ۱۹۹۶، جلسه پنج روزه کانون پاریس تشکیل شد تا بدهی مربوط به اتحاد جماهیر شوروی سابق تجدید ساختار شود؛ بدهی که مسئولیت فعلی اش با روسیه فدراتیو بود. بستانکاران کانون پاریس با توجه به حمایت از برنامه‌های تثبیت اقتصادی روسیه و اجتناب از لزوم زمان‌بندی مجدد افزون‌تر، با تجدید زمان‌بندی جامع بدهی کشور موافقت نمودند. موافقت‌نامه، تجدید ساختار را در دو مرحله در نظر گرفته است: زمان‌بندی مجدد جاری و به دنبال آن عملیات حجم بدهی. امید آن است که این برنامه راه خروجی برای کشور از بن‌بست باشد.

زمان‌بندی مجدد جاری ۱۰۰ درصد پرداخت‌های اصل و فرع بدهی را از ژانویه ۱۹۹۶ تا ۳۱ مارس ۱۹۹۹ پوشش می‌دهد؛ بدهی‌ای که هیچ‌گاه تجدید زمان‌بندی نشده بود و بدهی‌ای که نتیجه سه موافقت‌نامه پیشین کانون پاریس بود (موافقت‌نامه‌های ۱۹۹۳، ۱۹۹۴ و ۱۹۹۵).^(۱) این بدهی در یک دوره غیر معمول طولانی مدت ۲۱ و نیم ساله، شامل ۳ سال مهلت تا آغاز بازپرداخت، زمان‌بندی شد. همانند سه موافقت‌نامه پیشین، بخشی از بدهی که بعد از تاریخ اتمام (۱ ژانویه ۱۹۹۱) منعقد شده بود، نیز مجدداً زمان‌بندی شد؛ بازپرداخت چنین بدهی‌ای که موعدش در سال‌های ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۸ بوده، با سررسید نسبتاً کوتاه‌تری، حدود ۱۷ سال، زمان‌بندی مجدد شد. علاوه بر این، بهره دیرکرد و بدهی کوتاه مدت که در موافقت‌نامه‌های گذشته مجدداً زمان‌بندی شده بود، شرایط بدهی پس از تاریخ اتمام باز هم زمان‌بندی شد.

در دومین مرحله پرداخت‌های اصل وام که موعدش ۱ آوریل ۱۹۹۹ یا بعد از آن است باید مجدداً زمان‌بندی شوند. با سررسیدی ۲۱ و نیم ساله شامل ۳ سال مهلت تا آغاز بازپرداخت این تجدید ساختار تنها بدهی ناشی از سه موافقت‌نامه پیشین را پوشش می‌دهد و هیچ‌گونه بدهی بعد از تاریخ اتمام را در بر نمی‌گیرد. برای این که عملیات حجم بدهی به اجرا درآید، شرایط بسیاری باید لحاظ شود، از جمله برای مثال، تأیید تصویب بررسی برنامه‌های سال‌های ۱۹۹۷ و ۱۹۹۸ و نیز بررسی سه‌ماهه آخر - که تحت برنامه تنظیمی تمدید شد، صندوق زمان‌بندی شده است - توسط صندوق بین‌المللی پول و تحقق تعهدات مالی تا ۳۱ مارس ۱۹۹۹.

توافق با روسیه فدراتیو از دو جهت استثنایی و یگانه است، اول این که مبلغ چشمگیر مورد بحث (حدود ۴۰ میلیارد دلار)، بیشترین مبلغ در تاریخ کانون پاریس است. دوم این که عملیات حجم بدهی با شرایط غیرعطفایی - تخفیفی بوده که در نوع خودش در حیات چهل ساله کانون بی‌سابقه است. این موافقت‌نامه همسو با تجدید ساختار بدهی بانکی بازرگانی خارج از چارچوب برنامه برادی (Brady Plan) در کانون لندن است. دیگر تجدید ساختارهای حجم بدهی در کانون پاریس، تحت شرایط ناپل و یا آن‌هایی که برای لهستان و مصر در سال ۱۹۹۱ به امضا رسید، کاهش در ارزش فعلی بدهی را نیز در برداشتند.^(۲)

۱- در سه ماهه آخر دوره تثبیت و ادغام بدهی‌ها، درصد بدهی دوباره زمان‌بندی شده به ۴۰ درصد بدهی‌ای رسید که هرگز مجدداً زمان‌بندی نشده بود.

۲- جهت اطلاع از شرایط موافقت‌نامه‌های لهستان و مصر نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۲، چارگوش ۲.

ب) کشورهای با درآمد متوسط

در طول ۱۸ ماه گذشته، تنها ۵ کشور از ۲۳ کشوری که بدهی شان دوباره زمان‌بندی (تجدید مهلت) شد، جزو کشورهای با درآمد متوسط بودند. در میان این کشورها کرواسی و جمهوری سابق یوگسلاو مقدونیه بودند که اولین قرارداد هایشان با کانون پاریس در سال ۱۹۹۵ به امضا رسید. یکی از بارزترین ویژگی‌های نحوه برخورد با بدهی این گروه از کشورها استفاده فزاینده از برنامه زمانی تدریجی بازپرداخت بوده است که به موجب آن، به دنبال یک مهلت کوتاه، پرداخت‌ها طبق یک جدول استهلاک^{۶۶} به تدریج فزاینده انجام می‌گیرد. (۶۶) جالب‌ترین رویداد جدید، روشی است که در مورد بدهی روسیه فدراتیو در آوریل ۱۹۹۶ به کار گرفته شده. کانون پاریس تا آن هنگام در مورد بدهی کشورهای با درآمد متوسط تنها از روش جاری استفاده کرده بود. برخلاف، موافقت‌نامه با روسیه امکان زمان‌بندی مجدد حجم بدهی را از تاریخ ۱ آوریل ۱۹۹۹ فراهم آورده است (نگاه کنید به چارگوش ۳). بعضی دیگر از کشورهای بدهکار با درآمد متوسط نیز مایلند از زمان‌بندی مجدد جامع از طریق عملیات حجم بدهی سود جویند. اما باید دید که آیا موافقت‌نامه روسیه نشان تغییر در خط مشی کانون پاریس در مورد کشورهای با درآمد متوسط است یا این که این موافقت‌نامه تنها یک مورد استثنایی نظیر موافقت‌نامه‌های لهستان و مصر در ۵ سال پیش است. اگر این موضوع در واقع نشان از تغییر باشد، دیگر کشورهای با درآمد متوسط (که واجد شرایط امر کاهش بدهی کانون پاریس نیستند) نیز باید بتوانند از روشی جامع به بدهی شان همچون روسیه فدراتیو بهره‌جویند.

1. K.Clifton, "MTNs: a vision of the future", Euromoney, March 1996.

۲- مطالبات بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی نه تنها وام‌ها بلکه در بیشتر موارد مقوله‌های مختلف اوراق بهادار بین‌المللی در میان دارایی‌های اسنادی مؤسسات را نیز شامل می‌شود.

3. Baring Securities, *The Financial Silk Road ... A Fifth Wave of Global Money. Cross Border Equity Flows*, Vol. I (London, September 1995), p.9.

4. Ibid., p.24.

5. D. Folkerts- Landau, T. Ito et.al., *International Capital Markets: Developments, Prospects, and Policy Issues*, World Economic and Financial Surveys (Washington, D.C.: IMF, August 1995), p.51.

صندوق تعاون بازارهای در حال تکوین، صندوقی است که دست کم ۶۰ درصد دارایی‌هایش را به صورت اوراق بهادار کشورهای در حال توسعه نگه می‌دارد.

6. BIS, *International Banking and Financial Market Developments* (Basle, February 1996), table 12B.

(آمار خالص نشر اوراق قرضه تعدیل‌هایی به شکل کاهش پرداخت‌های زودتر و برنامه‌ریزی شده و افزایش بهره‌تولیدی در مورد اسناد قرضه بدون بهره را در بر می‌گیرد).

7. Ibid., tables 8 & 12A.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه در سال ۱۹۹۵ خالص منفی نشر اوراق قرضه داشتند. در این منبع سفته‌های اروپایی شامل سفته‌های میان مدت اروپایی نیز می‌شود ولی لزوماً با آن یکی نیست.

8. Ibid., tables 10A, 12A and 12B.

۹- اسناد بدهی کمتر از «درجه سرمایه‌گذاری» را غالباً بعضی سرمایه‌گذاران (سازمان‌های سرمایه‌گذاری جمعی)، تحت قوانین شان، اجازه نگه‌داری نمی‌دهند.

10. J.P.Morgan, *Emerging Markets Data Watch*, 10 May 1996, p.31.

۱۱- بر طبق برآورد وزارت دارایی مکزیک، تقریباً $\frac{2}{3}$ tesobonos سر رسیده شده در سال ۱۹۹۵ از آن خارجی‌ها بود.

(Latin American Economy and Business, March 1995, p.11).

۱۲- آمار و ارقام خالص ورود سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار (دارایی اسنادی) در سال‌های ۱۹۹۳ و ۱۹۹۴ از منبع زیر نقل شده است:

IMF, *Balance of Payments Yearbook*, Part I, 1995 (Washington, D.C.: IMF, 1995)

که در جدول ۱۲ برای اکثر کشورها استفاده شده است. این ارقام نمایشی تحلیلی دارند که مقایسه زمانی و مقایسه میان کشورها را تسهیل می‌کند. بعضی اوقات این ارقام با ارقام نمایش معیار که خالص جریان‌های وجوهی را که در نمایش تحلیلی زیر دیگر عنوان‌ها می‌آیند و به سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار نسبت می‌دهند، تفاوت دارند. تفاوت بین ارقام در دو نمایش برای بعضی کشورها چشمگیر است. برای مثال، ارقام با نمایش معیار برای بعضی کشورهای امریکای لاتین بالاتر است.

۱۳- با آسان‌گیری فزاینده در مقررات بازارهای مالی در حال تکوین، تمایز بین سرمایه‌گذاری مستقیم و سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار تا حدی از بین رفته، چرا که نه تنها خرید دارایی‌های محسوس (مشهود) بلکه خرید سهام در بازار سهام نیز می‌تواند وسیله‌ای برای به دست آوردن نظارت مدیریتی باشد.

۱۴- برای مقایسه با کشورهای آسیایی، تنها برآوردهای بانک جهانی از خالص سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای امریکای لاتین در جدول ۱۳ نشان داده شده است (که عموماً با برآوردهای کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب تفاوت دارد).

15. Baring Securities, op. cit., pp. 40-41.

16. Ibid., p.42.

17. ECLAC, *Preliminary Overview of the Latin American Economy and Caribbean Economy 1995*, (United Nations publication, Sale No. E.95.II.G.18), table A.13.

که منبع کل خالص جریان‌های سرمایه (موازنه حساب سرمایه) کشورهای مستقل امریکای لاتین مورد بحث در این قسمت نیز هست.

۱۸- این رقم ممکن است برآوردی کمتر از میزان واقعی باشد که علتش مقیاس ورود سرمایه، مطابق با بیشتر آمارهای جدید، در سه ماهه آخر سال ۱۹۹۵ است. البته دبیرخانه کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب قادر نبوده رقم درست را به دست آورد. نگاه کنید به مطالب مربوط به آرژانتین و شیلی در زیر.

۱۹- رقم خالص خروج سرمایه [سرمایه گذاری] در اوراق بهادار از منبع زیر است:

Latin American Economy and Business, February 1996, p.5.

خالص سرمایه گذاری مستقیم خارجی مکزیک در دامنه ۴ تا ۶ میلیارد دلار بود، چنان که برآوردهای کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب (ECLAC) و بانک جهانی، در منابع زیر مشخص کرده است:

ECLAC (Op. Cit., P.40), ۱۷ یادداشت

World Debt Tables 1996. External Finance for Developing Countries (Washington, D.C.: The World Bank, 1996), Vol. 1, table 1.

آمار سرمایه گذاری مستقیم خارجی برای دیگر کشورهای امریکای لاتین نیز از یک یا هر دو منبع فوق نقل شده است. خالص نشر سهام بدهی بین‌المللی، که اوراق قرضه و سفته‌های میان مدت اروپایی را (سندی که بیش از پیش به اوراق قرضه شبیه می‌شود، چنان که در قسمت الف توضیح داده شد) دربر می‌گیرد، بالغ بر ۰/۹ میلیارد دلار بود. تغییر در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی (بعد از انطباق با تأثیرات تغییرات نرخ ارز) کاهشی ۶/۵ میلیارد دلاری بود که ارقام عظیم منفی را در ۹ ماهه اول سال نشان می‌داد. آمار خالص نشر اوراق بهادار بدهی بین‌المللی و تغییر در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی برای کشورهای امریکای لاتین بحث شده در این قسمت از منبع زیر برداشت شده است:

BIS, International Banking and Financial Market Developments, tables 5A and 10.

۲۰- خالص ورود سرمایه گذاری‌های مستقیم خارجی در محدوده ۲ تا ۴ میلیارد دلاری بود. خالص نشر اوراق بهادار بدهی بین‌المللی به ۷/۸ میلیارد دلار رسید، که نسبت به ۵/۳ میلیارد دلار سال ۱۹۹۴ افزایش داشت و بعد از رقم منفی در سه ماهه اول، در سه ماهه آخر سال به خوبی بهبود یافت. افزایش در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی به آرژانتین (بعد از انطباق با تغییرات نرخ ارز) ۲/۳ میلیارد دلار بود.

۲۱- منابع رسمی آرژانتین خاطر نشان کرده‌اند که خالص جریان ورودی سرمایه و حساب مالی در طول سه ماهه آخر سال ۱۹۹۵ افزایش داشته و به رقمی رسیده که تقریباً ۲/۵ برابر مجموع سه ماهه دوم و سوم است. این منابع همچنین برای کل سال خالص مثبت جریان ورود سرمایه ثبت کرده‌اند که پایین‌تر از سال ۱۹۹۴، اما باز هم چشمگیر است.

۲۲- خالص جریان ورود سرمایه گذاری مستقیم خارجی کمی بیش از ۳ میلیارد دلار بود. خالص نشر اوراق بهادار بین‌المللی ۶/۲ میلیارد دلار بود که بعد از خالص خروج سرمایه در سه ماهه اول نشان‌دهنده بهبود است؛ افزایش (نرخ ارز در نظر گرفته شده) در میزان کمک، بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی در برزیل ۶/۸ میلیارد دلار بود.

۲۳- آمار مقوله‌های اصلی تأمین مالی خارجی از این قرار است: خالص جریان سرمایه گذاری مستقیم خارجی در دامنه ۱/۴ تا ۲/۳ میلیارد دلار، خالص افزایش اوراق بهادار بدهی بین‌المللی برابر با ۰/۸ میلیارد دلار و خالص افزایش (بعد از انطباق با نرخ ارز) میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی به میزان ۱/۹ میلیارد دلار.

24. Latin American Economy and Business (February 1996, p.8).

منبع فوق برآوردی ۵۰۰ میلیون دلاری برای خالص سرمایه گذاری خارجی (احتمالی) در اوراق بهادار در شیلی در سال ۱۹۹۵ ذکر می‌کند.

۲۵- این رقم کلی خالص ورود سرمایه گذاری مستقیم خارجی از قرار ۲/۲ میلیارد دلار، خالص نشر اوراق بهادار بدهی برابر با ۰/۷ میلیارد دلار و خالص افزایش (نرخ ارز انطباق یافته) در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی به کشور برابر با ۱/۸ میلیارد دلار را دربر می‌گیرد.

۲۶- برآورد خالص دریافت سرمایه گذاری مستقیم خارجی کشور هنگام نوشتن این گزارش در دسترس نبود، گرچه تصور می‌شود خیلی کمتر از رقم ۲/۴ میلیارد دلاری سال پیش نباشد. پرو اوراق بهادار بدهی بین‌المللی منتشر نکرد و افزایش (نرخ

ارز در نظر گرفته شده) در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی، ۱/۲ میلیارد دلار بود.
 ۲۷- خالص ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کشور بالغ بر ۰/۶ میلیارد دلار بود، در حالی که خالص نشر اوراق بهادار
 بدهی بین‌المللی ۰/۴ میلیارد دلار منفی بود و (نرخ ارز در نظر گرفته شده) کاهش در میزان کمک بانک‌های زیر نظر بانک
 تسویه حساب‌های بین‌المللی ۱/۶ میلیارد دلار بود.

28. J.P. Morgan, *Emerging Markets Data Watch*, 26 January 1996, p. 20, and 19 April 1996, pp. 4& 36.

این جریان سرمایه در تایلند مبنی بر امکان وضع مالیات عمومی معاملات بر معامله تعویض ارزی بین بت (واحد پول تایلند)
 و دلار بحثی ایجاد کرد. نگاه کنید به:

G. Baker, "It's tough to be cool", *Euromoney*, April 1996.

29. J.P. Morgan, *Emerging Markets Data watch*, 10 May and 14 June 1996.

30. *Ibid*, 14 June 1996, p. 22.

31. *Ibid.*, 26 January 1996, p. 23.

32. *Central Banking*, Vol. 6, No. 4, Spring 1996, p. 7 and V. Boland, "Czech currency: greater flexibility in exchange rate policy",
Financial Times, 26 April 1996.

33. J.p. Morgan, *Emerging Markets Data Watch*, 10 May 1996, pp. 7 - 10.

34. OECD, *External Debt Statistics: the Debt of Developing Countries and the CEE/NIS at end- December 1994 and end -*
December 1993 (Paris, OECD, 1995), table A.

۳۵- اعتبارات صادراتی در جدول ۹ نه تنها وام‌های خصوصی را که بیمه یا ضمانت‌نامه یک مؤسسه اعتبارات صادراتی
 (ECA) همراه دارند و در این قسمت در باره‌شان بحث شده، بلکه وام‌های مستقیم دولت‌های سازمان همکاری و توسعه
 اقتصادی را که عوامل مؤثرش در اینجا مورد بحث قرار نگرفته، نیز شامل می‌شود. معمول این است که اعتباراتی را که
 ضمانت‌نامه یا بیمه‌نامه «رسمی» به همراه دارند اعتبارات صادراتی خصوصی تعریف شوند. در بعضی موارد بیمه‌نامه
 «رسمی» را نهادهای بخش خصوصی با اختیارات رسماً تأیید شده، تهیه می‌کنند. اما، فروش عملیات (صدور) بیمه‌نامه
 اعتبارات کوتاه مدت سازمان ضمانت اعتبارات صادرات بریتانیای کبیر (ECGD) به
 NCM) Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij (کنسرسیون [ائتلاف کوتاه مدت] بانک‌ها و شرکت‌های
 بیمه - که وسیله تهیه اعتبارات صادراتی در هلند هستند - منجر به حذف اعتبارات صادراتی جدید کوتاه مدت منابع کشور
 بریتانیای کبیر از آمار مندرج در جدول ۹ شده است. با این همه، با توجه به در دسترس بودن داده‌های مربوط به عملیات کوتاه
 مدت در NCM که عملیات پوشش میان و بلندمدت ECGD را کامل می‌کند، شرایط پوشش بیمه‌ای کوتاه مدت NCM
 در تحلیل این قسمت همراه با شرایط پوشش بیمه‌ای بانک صادرات - واردات ایالات متحده (EXIM) آمده است.

۳۶- سطوح حداکثر و حداقل این به اصطلاح نرخ‌های مرجع بهره‌بازرگانی برای پول‌های مختلف در سال ۱۹۹۵ و پنج ماهه
 اول سال ۱۹۹۶ در جدول ۱۴ نشان داده شده است.

۳۷- برای مثال، در سیاست «کل گردش» کوتاه مدت NCM برای پرداخت‌های نقدی در مقابل تحویل اسنادحق بیمه پایه بین
 ۰/۲ تا ۰/۳ درصد ارزش قرارداد برای کشورهای توسعه یافته و ۰/۶ تا ۰/۷ درصد برای کشورهای در حال توسعه در تغییر
 است؛ برای مدت بازپرداخت تا ۳۰ روز حق بیمه برای کشورهای توسعه یافته بین ۰/۴ تا ۰/۸ ارزش قرارداد و برای کشورهای
 در حال توسعه بین ۰/۹ تا ۱/۲ درصد تغییر می‌کند و مدت بازپرداخت اگر بین ۳۰ تا ۹۰ روز باشد، برای کشورهای توسعه
 یافته بین ۰/۷ تا ۱/۱ درصد و برای کشورهای در حال توسعه بین ۱ تا ۱/۴ است. نگاه کنید به:

OECD, *Export Credit Financing Systems in OECD Member and Non- Member Countries* (Paris: OECD, 1995).

۳۸- در مورد NCM، این حق بیمه‌های مکمل، «افزوده نرخ بازار» MRA خوانده می‌شود.

۳۹- مفهوم «نمونه» در یادداشت ۳ زیر جدول ۱۵ توضیح داده شده است.

۴۰- برای مثال نگاه کنید به:

D. Briggs and B. Edwards, *Credit Insurance: How to Reduce the Risks of Trade Credit* (New York, etc: Woodhead
 Faulkner, 1988), pp. 25-26.

۴۱- نمونه کشورهایی که شرایط ترجیحی پرداخت در دسترس دارند، بسیار کمتر از کشورهایی است که زیربنای تحلیل شرایط مربوط به پوشش بیمه‌ای رسمی اعتبارات هستند. این تقیصه بیشتر در مورد جنوب و جنوب شرقی آسیا به چشم می‌خورد.

۴۲- زیر لوای تسهیلات کاهش بدهی مؤسسه بین‌المللی توسعه (تأسیس شده در سال ۱۹۸۹) برای کاهش بدهی خارجی پول به صورت اوراق اعتباری (قرضه) تأمین کنندگان و بانک‌های بازرگانی از طریق خرید بازبافتی (بای - بک) با تنزیل زیاد در ارزش اسمی در اختیار کشورهای کم‌درآمد قرار می‌گیرد. این حمایت مشروط است به این که برنامه‌های تعدیل میان مدت و مدیریت بدهی خارجی مورد پذیرش مؤسسه بین‌المللی توسعه باشد. دیگر اهداکنندگان ممکن است در حمایت از عملیات‌های منفرد کاهش بدهی زیر نظر این مؤسسه و جوهری رابه صورت کمک بلاعوض تأمین کنند.

۴۳- این گروه از ۴۱ کشور تشکیل شده است: در

World Debt Tables 1994-1995, External Finance for Developing Countries (Washington, D.C.: The World Bank, 1994).

۳۲ کشور، کشورهای کم‌درآمد به شدت مقروض (SILICs) به حساب آمده‌اند؛ ۷ کشور دیگر از کانون پاریس (Paris Club) شرایط اعطایی - تخفیفی دریافت کرده‌اند؛ و ۲ کشور با درآمد متوسط رو به پایین اخیراً تنها کشورهای مؤسسه بین‌المللی توسعه شده‌اند. برای آگاهی از فهرست از این کشورها به جدول ۱۹ مراجعه کنید.

۴۴- نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، بخش اول، فصل دوم، قسمت E.2. بحثی است در باره مشکلات [پرداخت] بدهی این کشورها از زمان بروز بحران بدهی.

45. International Monetary Fund, Official Financing for Developing Countries, Washington D.C., December 1995, table 21.

۴۶- برای آگاهی از بحثی مفصل درباره برنامه‌هایی که نهادهای مالی چندجانبه برای کاستن از بار بدهی کشورهای فقیر اتخاذ کرده‌اند، نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، بخش اول، فصل اول، قسمت E.

۴۷- نگاه کنید به گزیده‌هایی از مصاحبه مطبوعاتی مشترک رئیس کمیته انتریم (Interim) و مدیر عامل صندوق بین‌المللی پول، در ۲۳ آوریل سال ۱۹۹۶ (IMF Survey, Vol. No. 25, 6 May 1996). دارایی‌های نگهداری شده در حساب اندوخته نهاد ایجاد تسهیلات بیشتر تعدیل ساختاری (ESAF) قرار است برای انجام پرداخت‌ها اصل و فرع وام‌ها به کار گرفته شود؛ اگر پرداخت‌های واقعی هزینه بدهی (از جمله یارانه بهره) توسط بدهکاران برای مبالغ موعد رسیده کافی نباشد. دومین حساب ویژه هزینه‌های اتفاقی (SCA-2) در سال ۱۹۹۰ به وجود آمد تا از ضررهای احتمالی حاصل از خریدهایی که بعد از تکمیل موفقیت آمیز برنامه انباشت حقوق تحت برنامه تنظیمی دیگری انجام می‌گیرد، جلوگیری کند و نقدینگی بیشتری را برای تأمین مالی چنین خریدهایی فراهم آورد. از ۳۱ ژانویه سال ۱۹۹۶، دارایی‌های موجود در حساب اندوخته ESAF به ۱۳۶۴ میلیون SDR و در دومین حساب ویژه هزینه‌های اتفاقی به ۸۹۸ میلیون SDR رسیده است.

48. Financial Times, 23 May 1996.

49. IMF, Annual Report 1995 (Washington D.C., 1995), p.147.

50. T. Killick, "Solving the Multilateral Debt problem: Reconciling Relief with Acceptability" (London: Commonwealth Secretariat, forthcoming).

۵۱- بعضی از شاخص‌های مخاطرات (ریسک) مورد نظر عبارت بودند از: بار مالی، پوشش اندوخته، وابستگی به کمک، گوناگونی مواد صادراتی، حساسیت به کسری صادرات، تنگنای منابع و سابقه به کارگیری سیاست‌ها.

۵۲- هشت مورد ناپایدار عبارتند از: برون‌دنی، گینه بیسائو، موزامبیک، نیکاراگوئه، سائوتوم، پیرنیسپ، سودان، زئیر و زامبیا. ۱۲ کشور دیگر با مشکلات پایداری بدهی بالقوه عبارت‌اند از: بولیوی، کامرون، کنگو، ساحل عاج، اتیوپی، گویان، ماداگاسکار، میانمار، نیجر، رواندا، تانزانیا و اوگاندا.

53. The communiques of the Interim Committee (22 April 1996)2 Development Committee (23 April 1996), and the Group of 24 (21 April 1996), reproduced in IMF Survey, 6 May 1996.

54. G- 7 Lyons Summit, Ecocomic Communique, 28 June 1996.

۵۵- بررسی‌های دیگر که رویکردهای متفاوتی رابه کار گرفتند به نتایج مشابهی رسیدند که سطح ۲۰۰ درصد را برای نسبت ارزش فعلی بدهی به صادرات نشان می‌دهد. بر طبق جداول بدهی جهانی (World Debt Tables, 1994- 1995)، در

جلد اول، صفحه ۴۰، نمای بدهی و سابقه بعضی کشورهای کم درآمد و به شدت مقروض نشان داده که نسبت های اصل و فرع بدهی که پیوسته از ۱۵ درصد فراتر رفته، زیاد است و نسبت های بدهی به صادرات که بیشتر از ۲۰۰ درصد بوده، عموماً در میان مدت ناپایدار است. در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ (بخش اول، فصل دوم، قسمت E-1) نسبت اصل و فرع بدهی معیار ۲۰ درصد به کار گرفته شد، چراکه در طول سال های ۱۹۸۳ تا ۱۹۹۴، کشورهای «نمونه» در واقع توانستند به طور میانگین معادل ۲۲ درصد اصل و فرع بدهی را پرداخت کنند، اما تنها بعد از زمان بندی مجدد بدهی ها و انباشت معوقه های زیاد. باید همین جا تأکید شود که پایداری بدهی مستلزم توانایی در انجام تعهدات بدهی بدون توسل به تسکین بدهی، زمان بندی مجدد یا انباشت معوقه هاست.

۵۶- نهادهای مالی چند جانبه علاوه بر بانک جهانی، صندوق بین المللی پول و بانک های توسعه منطقه ای، مؤسسات چند جانبه و بین دول دیگری را نیز شامل می شوند، نظیر صندوق بین المللی توسعه کشاورزی (IFAD)، بسیاری از صندوق های دنیای عرب و نهادهای چند جانبه اتحادیه اروپا.

۵۷- فروش ها که حجم بسیار بیشتری را نسبت به میزان پیشنهادی جاری (۵۰ میلیون اونس) دربر می گرفت، در یک دوره چهار ساله (۱۹۷۶-۱۹۸۰) انجام گرفته و تأثیر منفی محسوسی بر قیمت بازار نداشته است.

۵۸- این واحد که اعطا کنندگان بودجه اش را تأمین می کنند تنها به کشورهای مؤسسه بین المللی توسعه برای خرید باز یافتی (بای سبک) بدهی بازگانی با تنزیل شدید کمک می کند.

۵۹- کشوری واجد شرایط عملیات حجم بدهی است که سه شرط اصلی را احراز نماید: (۱) باید دارای سابقه خوبی در اجرای برنامه های صندوق بین المللی پول باشد؛ (۲) باید از موافقتنامه های دوجانبه کانون پاریس تبعیت کند؛ (۳) بستانکاران کانون پاریس باید اطمینان حاصل کنند که کشور مورد نظر قادر خواهد بود تا تعهدات خود را در مورد کاهش حجم بدهی به انجام رساند. برای اطلاع از جزئیات شرایط نابل نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال، ۱۹۹۵ چارگوش ۳.

۶۰- کشورهای بدهکاری که برای نخستین بار بدهی شان را به کانون پاریس تحت شرایط نابل تجدید سازمان می کنند، در ابتدا زمان بندی مجدد جاری دریافت می کنند. موافقتنامه امضا شده، ماده ای دارد که براساس آن یک دوره آزمایشی ۳ ساله یا در بعضی موارد چهار ساله ضروری است، در طول این مدت کشور باید سابقه خوبی از ارتباط با صندوق بین المللی پول و بستانکاران کانون پاریس بر جای گذارد، قبل از آن که عملیات حجم بدهی مورد نظر قرار گیرد.

۶۱- چنانکه در بالا اشاره شد، کاهش تنها در مورد بدهی غیر تخفیفی - اعطایی صورت می گیرد.

۶۲- موافقتنامه اوگاندا که در فوریه سال ۱۹۹۵ به امضا رسید، تنها بدهی هایی را تعدیل می کند که پیش از این زمان بندی مجدد شده است (چراکه بدهی واجد شرایطی وجود ندارد که زمان بندی مجدد نشده باشد) و بدهی هایی را که در سال ۱۹۹۲ براساس شرایط لندن تجدید ساختار شده است، دربر نمی گیرد.

۶۳- بهره دیر کرد به پرداخت بهره هایی اشاره دارد که بر مبالغی که به تعویق افتاده یا تحت موافقتنامه زمان بندی مجدد، دوباره زمان بندی شده، تعلق می گیرد.

۶۴- تاریخ اتمام، تاریخی است که پیش از آن قرارداد وام باید بسته شود تا اصل و فرع بدهی واجد شرایط زمان بندی مجدد باشد. وام هایی که بعد از تاریخ اتمام قراردادشان بسته شود، احتمالاً هزینه هایشان به طور کامل پرداخت می شود. تاریخ اتمام در اولین برنامه زمان بندی مجدد کانون پاریس تعیین می شود و عموماً در زمان بندی های مجدد بعدی ثابت باقی می ماند.

۶۵- گینه بیسائو در سال ۱۹۹۵ اختصاصاً موافقتنامه ای استثنایی به دست آورد که به استناد آن معوقه های مربوط به بدهی پس از تاریخ اتمام در طول ۱۰ سال دوباره زمان بندی شد.

۶۶- جداول زمانی پرداخت تدریجی، کشورهای بدهکار را قادر می سازد تا از انباشته شدن تعهدات مربوط به اصل و فرع بدهی جلوگیری کنند؛ امری که در پایان مهلت آغاز بازپرداخت در برنامه های زمان بندی مجدد معمول اتفاق می افتد.

منابع جدول ۱۲

تراز حساب جاری و تولید ناخالص داخلی: ۱۹۹۳-۱۹۹۴ برگرفته از:

IMF, International Financial Statistics.

J.P. Morgan, Emerging Markets Data Watch.

و ۱۹۹۵-۱۹۹۶ از

به استثنای آرژانتین که تراز حساب جاری سال ۱۹۹۴ آن از منبع زیر برداشت شده است:

ECLAC, Preliminary Overview of the Latin American and Caribbean Economy 1995, December 1995.

و تایوان (چین تایپه) که هر دو موردش در سال‌های ۱۹۹۳-۱۹۹۵ برگرفته است از:

Central Bank of china (Taipei), Financial Statistics.

سرمایه‌گذاری مستقیم: ۱۹۹۳-۱۹۹۴ برگرفته است از:

IMF, Balance of Payments Yearbook, Vol. 46, part I, 1995.

و ۱۹۹۵ از: World Bank, World Debt Tables. External Finance for Developing Countries 1996, vol. 1 (table 1.4)

به جز آرژانتین در ۱۹۹۵-۱۹۹۴ و کلمبیا در ۱۹۹۴-۱۹۹۳ که از World Bank, op. cit. برداشت شده و چین تایپه در ۱۹۹۳-۱۹۹۵ که از Central Bank of China (Taipei), op. cit. گرفته شده است.

سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار: ۱۹۹۳-۱۹۹۴ برگرفته است از:

IMF, Balance of Payments Yearbook, Vol. 46, part I, 1995.

و ۱۹۹۶ از J.P. Morgan, Emerging Markets Data Watch.

به جز کلمبیا در ۱۹۹۴-۱۹۹۳ که برآورد شده است از:

World Bank data and BIS, International Banking and Financial Market Developments.

و تایوان (چین تایپه) در ۱۹۹۵-۱۹۹۳ که از Central Bank of China (Taipei), op. cit. برداشت شده است.

مطالبات وثیقه‌دار از BIS, op. cit. برداشت شده است.

مطالبات بانکی برگرفته است از:

OECD/ BIS, Statistics on External Indebtedness Bank and Trade-related Non- Bank External Claims on Individual Borrowing Countries and Territories.

کل بدهی خارجی برگرفته است از:

OECD, External Debt Statistics, 1995 Edition (Paris, 1995).

بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به بستانکاران رسمی غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی

الف) ماهیت مسئله

بدهی کشورهای در حال توسعه به بستانکاران رسمی غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی^(۱)، بدهی ای است که تا این تاریخ مورد تحلیل و بررسی قرار نگرفته که البته جای تعجب دارد. ممکن است علتش این باشد که عموماً تصور می شود چنین بدهی ای سهم چشمگیری در کل بدهی کشورهای در حال توسعه ندارد یا این که اکثراً جزو بدهی های معوقه ای است که احتمال باز پرداختش بسیار اندک است. در گزارشی در باب این موضوع که به زودی منتشر می شود،^(۲) دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل این نظر ها را مردود می داند. منبع اطلاعاتی جامعی در مورد این نوعی بدهی موجود نیست، اما داده های در دسترس نشان می دهد که این نوع بدهی دست کم ۲۴۵ میلیارد دلار است که ۱۲ درصد کل بدهی کشورهای در حال توسعه و بیش از ۱۵ درصد بدهی های میان مدت و بلند مدتشان را در بر می گیرد. اگر بدهی های معوقه در نظر گرفته شود، در سال ۱۹۹۵ بستانکاران غیر عضو سازمان مسئول تقریباً ۲۰ درصد کل هزینه بدهی زمان بندی شده و ۴۲ درصد هزینه بدهی دوجانبه زمان بندی شده بوده اند. به علاوه، گرچه بخشی از بدهی مربوط به بستانکاران غیر عضو سازمان پرداخت نمی شود، این بدهی در ایجاد بار سنگین بدهی کشورهای مورد نظر سهم دارد. بلا تکلیفی در نحوه برخورد با این بدهی، به ویژه این روزها، مسئله ساز شده است: در رویکردی جامع که در آن مسائل مربوط به بانک بازرگانی، کانون پاریس و بدهی چند جانبه لحاظ شده و می شود، معضل بدهی به بستانکاران غیر عضو سازمان مسئله ای است که نمی توان آن را نادیده انگاشت.

بستانکاران غیر عضو سازمان در واقع اقدامات مشخصی را در زمینه پرداخت هزینه بدهی کشورهای در حال توسعه انجام داده اند. این تلاش ها عبارت اند از: شکیبایی و تحمل در برابر انباشت بدهی های معوقه و تنظیم مجدد برنامه های زمانمند، لغو بدهی ها، تبدیل و خرید باز یافتی (بای جک)، اما، تا به امروز هیچ چارچوب رسمی و مشخصی برای مذاکره در مورد این نوع بدهی وجود نداشته و هیچ اقدام پایداری برای تسکین مشکلات پرداخت و کاهش هزینه نسبتاً بالای مذاکره و نظارت دوجانبه و مورد به مورد بدهی انجام نگرفته است.

مطالعه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل که در بالا به آن اشاره شد، به دو علت عمده بر کشورهای جنوب صحرای افریقا^(۳) (SSA) متمرکز است. اول، بدهی مربوط به بستانکاران غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی بیشتر مشکل کشورهای جنوب صحرای افریقا هست تا کشورهای در حال توسعه به طور اعم این بدهی ۳۵ میلیارد دلاری یا ۱۷ درصد کل بدهی شان برآورد شده است. در واقع، هزینه های زمان بندی شده این نوع بدهی در سال ۱۹۹۵ حدود ۱۹ درصد کل اصل و فرع بدهی بود؛ اگر بدهی های معوقه نیز به حساب آورده شود، این میزان به بیش از یک سوم بالغ می شود. دوم این که نقطه شروع این مطالعه تقاضای مشخص نمایندگان افریقا در سمیناری بود که به همت کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل در سال ۱۹۹۴ درباره اتخاذ راهبردهایی مربوط به بدهی افریقا تشکیل یافته بود.

از آنجا که بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به بستانکاران غیر عضو سازمان عمدتاً مربوط به دو

گروه از بستانکاران است، دولت‌ها و نهادهای مالی عرب و روسیه فدراتیو (در سال ۱۹۹۵ حدود ۸۵ درصد بدهی مربوط به بستانکاران غیر عضو سازمان کشورهای جنوب صحرای افریقا به این دو گروه بوده)، مطالعه بر این دو مقوله متمرکز شده است.^(۴)

ب) بدهی به روسیه فدراتیو

بدهی به روسیه فدراتیو، بزرگ‌ترین بستانکار منفرد غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، در سال ۱۹۹۴ بالغ بر ۱۶/۸ میلیارد دلار بود،^(۵) به عبارت دیگر ۸ درصد کل بدهی خارجی کشورهای جنوب صحرای افریقا و تقریباً نیمی از کل بدهی مربوط به بستانکاران غیر عضو سازمان این کشورها.^(۶) از نظرگاه بستانکار، اما، تصویر متفاوت است، مطالبات مربوط به کشورهای جنوب صحرای افریقا کمتر از ۱۰ درصد کل بدهی‌های کشورهای در حال توسعه به روسیه است. بر طبق ادعای مقامات روسیه، چنین بدهی‌هایی معادل ۱۷۳ میلیارد دلار است.^(۷) مطالبات روسیه از کشورهای جنوب صحرای افریقا بیشتر از سه کشور آنگولا، اتیوپی و موزامبیک است. در این سه کشور، بزرگ‌ترین بستانکار روسیه فدراتیو است. در دو کشور دیگر (گینه و جمهوری متحد تانزانیا) نیز چنین بدهی‌ای سهم چشمگیری را از کل بدهی خارجی شامل می‌شود. بخش عظیمی از بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به روسیه - شاید تا ۹۰ درصد - مربوط به خرید تجهیزات نظامی است. سابقه بازپرداخت کشورهای جنوب صحرای افریقا عموماً ضعیف بوده، و بدهی‌های معوقه سریعاً انباشته شده‌اند.

نرخ ارزی که برای تعیین ارزش دلاری بدهی به کار می‌رود، مسئله مهمی است. در حدود ۸۰ درصد بدهی به صورت روبل است، اما با پولی قوی از قرار هر دلار معادل ۵۸۵۴/۰ روبل قابل پرداخت است. از آنجا که نرخ رسمی ارز در سال ۱۹۹۲ نرخ بازار شد، ارزشش به شدت سقوط کرده و در ۱۲ ژوئن سال ۱۹۹۶ به ۱ دلار = ۵۰۶۹ روبل رسیده است. بسیاری از بدهکاران استدلال کرده‌اند که بدهی باید مطابق با نرخ جاری ارز مجدداً ارزش گذاری شود، اما روسیه فدراتیو اصرار دارد که نرخ قدیم کماکان به کار گرفته شود. برآورد می‌شود که ارزیابی مجدد بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا با نرخ بازار بیش از ۱۴ میلیارد دلار برای روسیه تمام می‌شود. اما، دولت ابراز علاقه‌مندی کرده که در چندین مورد برای کشورهای غیر افریقایی نرخ ارز را تنظیم کند که این تصمیم دلایل گوناگونی دارد که از آن جمله است امید به تجارت و سرمایه گذاری در کشور بدهکار. مشکلاتی نیز بین کشورهای بدهکار و کشور بستانکار وجود داشته که به تطبیق داده‌های بدهی‌های عقب افتاده مربوط است و ناکافی بودن آمار و ارقام را نشان می‌دهد.

روسیه روش‌های چندی به کار بسته تا مشکل مطالباتش از کشورهای جنوب صحرای افریقا را حل کند:

- * زمان‌بندی مجدد روشی ترجیحی برای همه وام‌های دوجانبه تا سال ۱۹۹۰ بود، تا این سال بیش از ۱۵۰ موافقت‌نامه (اکثرشان در دهه ۱۹۸۰) با کشورهای در حال توسعه بسته شد که بیش از ۶۵ موافقت‌نامه با کشورهای جنوب صحرای افریقا بود. سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۳، چنین موافقت‌نامه‌هایی بیش از ۲۰ میلیارد دلار از بدهی‌های عقب افتاده را شامل می‌شد. شرایط زمان‌بندی مجدد تقریباً همان شرایط کانون پاریس در اوایل دهه بود، اما بعد از سال ۱۹۸۸ شرایط کانون پاریس رفته‌رفته آسان‌تر شد. اکنون زمان‌بندی مجدد به ندرت در مورد کشورهای کم درآمد به کار گرفته می‌شود.

- * پرداخت بدهی از طریق صادرات کالا نیز در دهه ۱۹۸۰ به طور گسترده مورد استفاده قرار گرفت و این عمل برای تعداد بیشتری از کشورهای در حال توسعه ادامه یافته است. اما به علت عدم وضوح ارزش کالاها،

کیفیت کالاها و روند آزادسازی تجارت در کشورهای بدهکار و کشور بستانکار مشکلاتی پدید آمده است. این مشکلات در عمل منجر به توقف چنین معاملاتی با کشورهای جنوب صحرای افریقا شد و احتمالاً این روش در آینده به کار گرفته نمی‌شود.

* تبدیل بدهی به پرداخت‌هایی با پول داخلی (ملی) مورد آزمایش قرار گرفته است اما در سال‌های اخیر که ارتباط‌های تجاری کاهش یافته، بسیار کمتر شده است. در اوایل دهه ۱۹۹۰ گاهی به معاوضه بدهی در برابر دارایی [به صورت سهام] توسل جسته شد، اما به دلیل پاره‌ای مشکلات چنین معاملاتی با کشورهای جنوب صحرای افریقا بسیار اندک بوده است. این مشکلات عبارت‌اند از یافتن شرکا و پروژه‌های مناسب و تفاوت توقعات و انتظارات طرف‌های محلی و روسی.

* فروش بدهی به واسطه‌های خارجی در برابر ارز (پول قوی) یا کالا نیز با مشکلاتی جدی همراه بوده است، از جمله اختلاف بر سر ارزش بدهی، نبود حق مالکیت قابل انتقال، پافشاری روسیه بر قیمت‌های بدهی که کشورهای بدهکار آن‌ها را بسیار زیاد می‌دانند (به ویژه با توجه به قیمت پایین بدهی‌شان بر اساس بازارهای ثانویه)، عدم توان بدهکاران برای پرداخت [حق الزحمه] واسطه‌ها و عدم شفافیت و روشن نبودن چنین عملیاتی. فروش بدهی به بانک‌ها و دیگر شرکت‌های روسی از طریق نظام پیشنهاد مناقصه** نیز با وضعیت نامطلوبی مواجه شده که سودمندی آن را محدود کرده است.

* خرید باز یافتی (بای-بک) تنزیل یافته بدهی مربوط به سازمان‌های تجاری روسیه توسط کشورهای بدهکار به طرز فزاینده‌ای معمول شده است، چرا که این خریدها آشکارتر و روشن‌ترند و بر مبنای قیمت ثانویه بازار بین‌المللی هستند و رسیدهای ارزی را تضمین می‌کنند. موافقت‌نامه‌ها به دلیل کمبود ارز خارجی بدهکاران با مشکل مواجه شده‌اند، اما در سال‌های اخیر مبالغ رو به افزایش بدهی به روسیه فدراتیو «بازرگانی» دانسته شده و جزء خریدهای باز یافتی مؤسسه بین‌المللی توسعه شده است و اعطا کنندگان دو جانبه مشتاقانه کمک‌های بلاعوض را فراهم کرده‌اند.

مطالعه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل مزایا و معایب سه راه حل عمده را که به نظر می‌رسد مناسب‌ترین راه‌ها برای پرداختن به مطالبات عقب افتاده روسیه از کشورهای جنوب صحرای افریقا باشد مورد بررسی و آزمون قرار داده است: خرید باز یافتی، تبدیل و زمان‌بندی مجدد با شرایطی مشابه شرایط قانون پاریس. * خریدهای بیشتر باز یافتی بدهی قابل تصور است اگر روسیه وام‌هایش را با قیمت ثانویه بازار بفروشد و پرداخت‌های بدهکاران با کمک‌های اعطا کنندگان - ترجیحاً از طریق تسهیلات خرید باز یافتی غیر از کشورهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی مشابه تسهیلات کاهش بدهی مؤسسه بین‌المللی توسعه برای وام‌های بانکی بازرگانی - تأمین مالی شود. این عملیات شاید از نظر خصوصیت اعطایی - تخفیفی برای بدهکار، قطعیت پرداخت برای بستانکار و وضوح و هزینه‌های پایین‌تر معامله برای بستانکار بدهکار بسیار جالب و گیرا باشد. چنین کارهایی موجبات تسکین فوری بار بدهی کشورهای بدهکار مشارکت‌کننده را نیز فراهم می‌آورد. اما تهیه وجوه چنین عملیاتی، خصوصاً نظر به تقاضاهای متفاوت موجود و بالقوه از اعطا کنندگان برای تأمین مالی دیگر تسهیلات کاهش بدهی با مشکل همراه است. با وجود این، برای بسیاری از کشورهای کوچک بدهکار، مبلغی نسبتاً اندک منفعت غیر قابل تصویری دارد. به عنوان مثال، در یک عملیات بای-بک (خرید باز یافتی) ۳۱۸ میلیون دلار - با استفاده از میزان تنزیلی معادل قیمت

* Debt-for-equity Swaps

** Tender

ثانویه بازار بدهی که از ۶۵ درصد تا ۹۸ درصد نوسان دارد - بدهی ۱۵ کشور جنوب صحرای افریقا را به روسیه پاک می‌کند.

* بر پایه تحلیل مورد به مورد کشورهای که بهترین آینده را برای سرمایه‌گذاری و تجارت مشترک دارند، تبدیل نیز می‌تواند مورد توجه قرار گیرد، به شرط آن‌که مشکلات اشاره شده در بالا به نوعی برطرف شود.

* سرانجام این که عضویت روسیه فدراتیو به عنوان بستانکار در کانون پاریس به احتمال فراوان منجر به کاهش بدهی بسیاری از کشورهای بدهکار به آن کشور تحت شرایط ناپل می‌شود. میزان خصوصیت اعطایی - تخفیفی که از این راه حاصل می‌آید به علل بسیاری از جمله مسئله نرخ ارز و احتمال این که بخش اعظم از این بدهی اعطایی - تخفیفی شناخته شود، مبهم است.^(۸) در ماه‌های اخیر مذاکراتی درباره عضویت روسیه در کانون پاریس انجام گرفته، اما تاکنون نتیجه‌ای در پی نداشته است.

ب) بدهی به دول و نهادهای مالی عرب^(۹)

کل بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به دول و نهادهای مالی عرب (AFIs) بالغ بر ۱۲ میلیارد دلار یا ۴۵ درصد بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به بستانکاران غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی است.^(۱۰) بیشتر این بدهی از نوع اعطایی - تخفیفی است. بدهی مربوط به نهادهای مالی عرب برای شش کشور ساحل (مالی، موریتانی، نیجر، سنگال، سومالی و سودان) اهمیت خاصی دارد و بخش عمده از کل اوراق بهادار وام‌های نهادهای مالی عرب را نیز تشکیل می‌دهد. معوقه‌های مربوط به چنین بدهی‌ای از اواسط ۱۹۸۰ رو به افزایش گذاشته است، به ویژه وقتی که در نتیجه کاهش قیمت نفت و افزایش مشکلات پرداخت بدهی در بسیاری از کشورهای جنوب صحرای افریقا پرداخت‌های نقدی کاهش یافته است. در سال‌های اخیر بدهی‌های معوقه کشورهای جنوب صحرای افریقا روز به روز بدل به مشکل مالی جدی‌تری برای بعضی نهادهای مالی عرب شده که نسبت به سرمایه، اندوخته‌ها و کل وام‌ها مطالبات معوقه نسبتاً زیادی داشته‌اند. به طور مشخص کل بدهی‌های عقب افتاده به نهادهای مالی عرب در پایان سال ۱۹۹۴ برابر با ۶/۶ میلیارد دلار بود که ۵/۱ میلیارد دلار آن مربوط به کشورهای جنوب صحرای افریقا بوده است. از این رو، نیاز به تسکین بیشتر بدهی واضح و آشکار است، چرا که هم بستانکاران و هم بدهکاران به علت بار بدهی، کمبود نقدینگی و معوقه‌ها تحت فشار هستند.

بستانکاران عرب سابقه تسکین بدهی دارند. نخست این که نهادهای مالی عرب در بسیاری از موارد تعویق بدهی را پذیرفته‌اند؛ در واقع، گرچه مطابق قراردادها و امی تعویق باز پرداخت بدهی منجر به تعلیق بلافصل پرداخت‌های نقدی می‌شود، بیشتر نهادها در عمل بسیار از خود انعطاف نشان می‌دهند. بعضی قبل از آن که پرداخت‌های نقدی را به حال تعلیق درآورند، سه تا شش ماه فرصت می‌دهند. علاوه بر این، علی‌رغم مخالفت‌های عمومی با تجدید مهلت و لغو بدهی، نهادهای عرب به نحو فزاینده‌ای به صورت غیررسمی پرداخت بدهی‌های معوقه و هزینه‌های جاری را به تعویق انداخته و یا مجدداً تأمین مالی کرده‌اند (برای مثال، از طریق وام‌های سریعاً نقد شونده). چند دولت نیز به صورت دوجانبه مبالغ هنگفتی از بدهی‌ها و معوقه‌ها را لغو کرده‌اند. اما بستانکاران عرب از فروش در بازارهای ثانویه، خریدهای بازیافتی یا تبدیل اجتناب نموده‌اند که عمدتاً به دلیل هزینه‌های معامله و نگرانی در مورد دشواری‌های مذاکرات و خطر عدم وضوح بوده است.

با توجه به این که بیشتر وام‌های دول و نهادهای مالی عرب از نوع اعطایی - تخفیفی هستند، در مورد

چشم‌انداز تسکین بیشتر بدهی سه احتمال وجود دارد:

- زمان‌بندی مجدد بدهی‌های معوقه و هزینه‌های جاری در یک مدت تمدیدی با شرایطی مشابه شرایط کانون پاریس (سررسید ۴۰ ساله و مهلت ۱۶ ساله تا آغاز بازپرداخت)؛

- لغو بدهی توسط دولت‌ها که تنها محدود به بدهی‌های معوقه نیست و بدهی جاری رانیز در برمی‌گیرد؛

- تبدیل بدهی. علی‌رغم عدم تمایل بستانکاران عرب به تبدیل بدهی، شاید پروژه‌هایی باشد که سرمایه‌گذاران عرب در آن‌ها تخصص داشته باشند و سازمان‌های غیردولتی عرب بتوانند در آن‌ها شرکت جویند. صندوق مالی تبدیل با همکاری طرفین می‌تواند تأسیس شود و با تمرکز فعالیت‌ها در یک نهاد هزینه‌های معامله کاهش یابد.

دو پیشنهاد اول شاید برای بستانکاران خیلی بیشتر از روش‌های غیررسمی‌ای که تاکنون به کار رفته، خرج بر ندارد، اما در عین حال منظم‌تر و روشن‌تر است.

راه حل خاص معضل بدهی مربوط به نهادهای چندجانبه عرب شاید گنجاندن این بدهی در طرح‌های گسترده‌تر تسکین بدهی چندجانبه باشد. در واقع، اگر نهاد ایجاد تسهیلات بدهی چندجانبه راه‌اندازی شود، شاید بتوان بررسی کرد که آیا منابعش پرداخت‌های مربوط به نهادهای چندجانبه عرب رانیز باید پوشش دهد یا خیر.

دست آخر این که دشواری‌های رسیدگی به بدهی مربوط به نهادهای مالی عرب با ارتباط ضعیف بین بستانکاران و بدهکاران، روش‌های تصمیم‌گیری در نهادها و تا این اواخر، عدم همکاری بین آن‌ها تشدید شده است. چارچوبی منسجم برای مذاکرات می‌تواند هزینه‌های معامله را کاهش دهد. اقدامات اخیر دفتر هماهنگی نهادهای توسعه منطقه‌ای و ملی عرب^۲ برای غلبه بر این مشکلات باید تشویق و تقویت شود، در عین حال، نهادهای مالی عرب باید در مورد مسائل بدهی در جلسات گروه‌های مشاورتی و میزگردها، به ویژه با توجه به اقدام جدید مربوط به کشورهای فقیر به شدت مقروض، مشارکت بیشتری داشته باشند.

گرچه گزارش کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل بر دو بستانکار عمده رسمی غیرعضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی تأکید دارد، باید توجه داشت که برای بعضی کشورها دیگر بستانکاران شاید نسبتاً مهم‌تر باشند. اما برای کشورهای جنوب صحرای افریقا در مجموع روشن است که بهبودی چشمگیر بر پایه ارتباط و همکاری بین بستانکاران و بدهکاران و در مورد بدهی به نهادهای مالی عرب و بدهی دوجانبه دولتی بر پایه ارتباط و همکاری بین خود بستانکاران ممکن می‌شود. مهم این است که مسئله بدهی به بستانکاران غیرعضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در طرحی جامع قرار گیرد و این مقوله از بدهی همراه با دیگر انواع بدهی مورد بررسی قرار گیرد و هدف رسیدن به موقعیت پایدار بدهی در مجموع باشد. در این مورد، استفاده بیشتر از گروه‌های مشاورتی و میزگردها مفید خواهد بود. کانون پاریس نیز نقش فعلی خود را در ایجاد توافق بین بستانکاران دوجانبه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی ادامه می‌دهد.

۱- اصطلاح «بستانکاران رسمی غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی» در اینجا همهٔ بستانکاران دو جانبهٔ رسمی غیر عضو سازمان و نهادهای مالی چند جانبه‌ای که اعضایشان تنها کشورهای غیر عضو سازمان است دربر می‌گیرد.

2- Reducing Sub-Saharan Africa's Debt to Non-OECD Official Creditors: Sharing the Burden.

۳- «کشورهای جنوب صحرای افریقا» در این بررسی افریقای جنوبی و نامیابا شامل نمی‌شود.
۴- ۱۲ کشور بدهکار (آنگولا، اتیوپی، گینه، گینه-بیسائو، موریتانی، موزامبیک، نیجر، سائوتوم و پرنسپ، سنگال، اوگاندا، جمهوری متحد تانزانیا و زامبیا) به طور مفصل در این گزارش مطالعه شده‌اند؛ این کشورها به دلیل سهم بالای بدهی به بستانکاران غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در مجموع بدهی‌شان و سهم زیادشان در کل بدهی کشورهای جنوب صحرای افریقا به بستانکاران غیر عضو سازمان گزینش شده‌اند.

۵- همهٔ داده‌های مربوط به مطالبات روسیه براساس ارزش‌شان به روبل با نرخ رسمی ۱ دلار = ۰/۵۸۵۴ روبل است که این امر به معنی تأیید درستی این نرخ توسط دبیرخانهٔ کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل یا کشورهای بدهکار مورد بحث نیست.

۶- مطالبات روسیه در سال ۱۹۹۴ حدود ۴۶ درصد کل بدهی‌اش به بستانکاران غیر عضو سازمان و ۵۵ درصد کل بدهی دوجانبه به بستانکاران غیر عضو سازمان بود.

۷- اما خوب است ذکر شود که بخش عمده از کل بدهی متعلق به کشورهای فقیر به شدت مقروض است، چراکه این گروه بدهکاران بزرگی جدا از کشورهای جنوب صحرای افریقا نظیر نیکاراگوئه، ویتنام و یمن را شامل می‌شود.

۸- این طبقه‌بندی ممکن است منجر به لغو بدهی شود؛ مشابه آنچه بسیاری از کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی به صورت دوجانبه انجام داده‌اند. از سوی دیگر، تحت شرایط ناپل، بدهی اعطایی - تخفیفی کاهش نمی‌یابد.

۹- بدهی مورد بررسی شامل موارد زیر است: بدهی به صندوق‌های توسعهٔ چند جانبه (BADEA, AMF, AFESD)، بانک توسعه اسلامی و صندوق اوپک)، بدهی به صندوق‌های توسعهٔ دوجانبه (نظیر بانک توسعه الجزایر، صندوق ابوظبی، صندوق عراق، بانک لیبی، شرکت سرمایه‌گذاری خارجی لیبی، صندوق کویت و صندوق عربستان سعودی) و نیز وام‌های دولت به دولت [اعطایی بین دول] (به ویژه وام‌های کشورهای الجزایر، عراق، کویت، لیبی، عربستان سعودی و امارات متحده عربی).

۱۰- بدهی دوجانبهٔ عربی ۳۳ درصد بدهی دوجانبه کشورهای جنوب صحرای افریقا به بستانکاران غیر عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، و بدهی چند جانبهٔ عربی حدود ۸۸ درصد بدهی چندجانبه منطقه به بستانکاران غیر عضو سازمان را تشکیل می‌دهد.

رشد سریع، بالا رفتن سطح زندگی و قدرت رقابت بین‌المللی اقتصاد کشورهای شرق آسیا، توجه سیاست‌گذاران و محققان سایر مناطق رو به رشد و کشورهای پیشرفته را به خود جلب کرده است. بحث‌های دامنه‌داری در مورد درس‌هایی که می‌توان از این امر، برای برخورد با چالش‌های گسترده‌تر توسعه اقتصادی گرفت، آغاز شده است. دیگر نمی‌توان عملکرد این منطقه را نسبت به دیگر مناطق، پدیده‌ای گذرا دانست. اما این که چگونه چنین نرخ رشد بالا و مداومی در گروه بزرگی از کشورها به دست آمده است، جای بحث فراوانی دارد. تاکنون دو نظریه متفاوت ارائه شده است. مطابق یکی از این نظریه‌ها، تجزیه این کشورها «رسیدن به قیمت‌های مناسب» را از راه آزاد گذاشتن نیروهای بازار تأیید می‌کند. نظریه دیگر محدودیت‌های ساز و کار (مکانیسم) قیمت‌ها را برای راهبری روند انباشت سرمایه و پیشرفت فن‌آوری (تکنولوژیک) برجسته می‌سازد و بر مزیت‌های حاصل از آشکال مناسب دخالت دولت صحه می‌گذارد. هر دوی این نظریه‌ها راه‌های کاملاً مشخص و متفاوتی را پیش روی سایر کشورهای روبه رشد که قصد دنباله‌روی از نمونه کشورهای شرق آسیا را دارند، قرار داده است: بازار در مقابل بخش دولتی؛ توسعه درون‌زا در مقابل توسعه برون‌زا؛ صادرات یا سرمایه‌گذاری به عنوان محرک و پشتوانه رشد.

این مورد از گزارش تجارت و توسعه (TDR) شیوه‌ای متفاوت را دنبال می‌کند. تجزیه و تحلیل‌ها در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۴ به ارتباط میان انباشت سرمایه، پیشرفت فن‌آوری و رشد اقتصادی کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج اول شرق آسیا (موج اول توسعه) - هنگ‌کنگ، کره، سنگاپور و چین تایپه - معطوف شده بود. این گزارش برخوردها و همچنین همکاری احتمالی بین بخش دولتی و بازار را به منظور تحول رابطه دولت و بخش اقتصادی مورد بررسی قرار داده بود؛ رابطه‌ی بناشده بر محور اتصال سود - صادرات* که اتخاذ سیاست‌های راهبردی (استراتژیک) دخالت و ایجاد نهادهای سودمند به آن تحرک بخشیده بودند. با توجه به گزارش پیشین، گزارش امسال بر وابستگی دو جانبه صادرات و سرمایه‌گذاری و نقش آن (وابستگی دو جانبه) در سرعت بخشیدن به تغییر ساختاری و رشد صنعتی تأکید می‌کند. این نوشته به‌ویژه به این موضوع توجه می‌کند که پیوندهای موجود میان تجارت منطقه‌ای و سرمایه‌گذاری (که یکدیگر را تقویت می‌کنند) تا چه حد به ایجاد جنبه‌ای نو در تجربه رشد شرق آسیا کمک کرده‌اند. این گزارش با پیروی از شیوه گزارش پیشین، همچنین نقش سیاست‌ها را در ایجاد پیوند میان صادرات و سرمایه‌گذاری و تأثیرشان در ارتقا و ایجاد تنوع در ساختار صادرات مورد بررسی قرار می‌دهد. نقش مکمل تدابیر مؤثر توسعه صادرات و سیاست‌های جانشینی واردات در چنین بافتی بررسی می‌شود. به علاوه، تفاوت میان کشورها از یک طرف و میان کشورهای موج اول توسعه و موج دوم توسعه (اندونزی، مالزی و تایلند) در زمینه انتخاب و مؤثر بودن سیاست‌ها تجزیه و تحلیل می‌شوند.

از این دیدگاه، موضوع به کارگرفتن برنامه‌های موفق در دیگر مناطق اهمیت بیشتری می‌یابد. به‌طور کلی، توسعه برون‌زا روندی است که در آن سرمایه‌گذاری، واردات، صادرات و پیشرفت صنعتی به هم گره خورده‌اند. در چنین روندی درجات متفاوتی از سیاست جانشینی واردات، گرایش به صادرات و تمرکز بر

تولیدات و بازارهای گوناگون مشاهده می‌شود. در چنین شرایطی و در اقتصادی که هر روز جهانی‌تر می‌شود و سطوح متفاوت توسعه صنعتی، منابع طبیعی خدادادی و محدودیت‌های کلان اقتصادی را در درون خود جای می‌دهد، سیاست واقع بینانه توسعه قدرت مانور چشمگیری خواهد داشت.

به کارگیری این برنامه‌ها توسط شمار زیادی از کشورها نه تنها مستلزم بهره‌گیری موفقیت آمیز از سیاست‌های تجاری، فن‌آوری و صنعتی در این کشورهاست بلکه وجود بازارهای باز را در شمال (کشورهای پیشرفته) نیز می‌طلبد. این امر خود وابسته به یافتن راه‌حلی برای مشکلات جدی بازار کار است که اقتصاد کشورهای پیشرفته را از همه سو احاطه کرده است. گزارش امسال چون سال پیش، این ادعا را که این مشکلات ناشی از رشد نفوذ واردات به بازارهای داخلی کشورهای روبه رشد است، رد می‌کند - گرچه این نواها هر روز محسوس‌تر می‌شوند - و امکان پیشرفت تجارت شمال - جنوب را بررسی می‌نماید و این مسئله را مطرح می‌کند که توسعه برون‌زا در کشورهای جنوب و سیاست‌های پیشرفت و توسعه در شمال بستر مناسبی برای داد و ستد نوین سیاست‌های جهانی فراهم می‌آورد.

با وجود این، کشورهایی که قصد دنباله‌روی از الگوی صنعتی شدن معطوف به صادرات شرق آسیا را دارند با چالش‌های جدیدی مواجه خواهند شد. این کشورها پیش از هر چیز - همان گونه که در مورد کشورهای موج اول توسعه رخ داد - باید در انتظار نظارت‌های شدیدتر بر سیاست‌های سرمایه‌گذاری و تجارتی‌شان که مشمول قوانین سازمان تجارت جهانی (WTO) هستند، باشند این گزارش از این منظر به بررسی [اجرایی] سیاست‌های ممکن برای رشد روند صنعتی شدن در جنوب می‌پردازد. علاوه بر این، با توجه به چشم‌انداز نامطمئن اقتصاد کشورهای پیشرفته، موفقیت منطقه‌ای شرق آسیا نه تنها بازنگری در مزیت‌های بالقوه همکاری‌های اقتصادی جنوب - جنوب را تشویق بلکه امکان چنین همکاری‌هایی را گسترده‌تر می‌کند.

فصل اول، جنبه منطقه‌ای رشد و روند صنعتی شدن شرق آسیا را، با تأکید بر پیوندهای سرمایه‌گذاری و تجاری میان کشورها [ای این منطقه] مورد بررسی قرار می‌دهد. در این راستا، توجه ویژه‌ای به فشارهای کلان اقتصادی و سیاست‌های دولتی برای شکل بخشیدن به روند اتحاد منطقه‌ای شده است. این فصل همچنین پیامدهای تحولات تازه در کارایی و قدرت رقابت [در اقتصاد جهانی] را برای رشد و اشتغال‌زایی در ژاپن و روند صنعتی شدن و توسعه کشورهای روبه رشد این منطقه ارزیابی می‌کند.

فصل دوم، به دنبال یافتن دلیل موفقیت کشورهای شرق آسیا در پیوند دادن شتاب بالای سرمایه‌گذاری و رشد صنعتی به صادرات است. نقش سیاست‌های تجاری و سرمایه‌گذاری برای تحرک بخشیدن به اتصال صادرات سرمایه‌گذاری مورد تأکید قرار گرفته، و تفاوت عملکرد صادراتی کشورهای این منطقه با تفاوت در جهت‌گیری سیاست‌ها، شامل سیاست‌های مربوط به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و شرکت‌های چند ملیتی، مرتبط دانسته شده است.

فصل آخر به بررسی موضوع و دنباله‌روی از عملکرد صادراتی شرق آسیا در مقیاسی گسترده می‌پردازد. به ویژه خطر «اشتباه ترکیب» به دلیل تلاش‌های گسترده به منظور افزایش صادرات کالاهای صنعتی ساده ارزیابی شده و مشکلات احتمالی که چنین صادراتی برای کشورهای پیشرفته به بار می‌آورد مورد بررسی قرار گرفته است. این موضوع که آیا نظام تجاری پس از گردهمایی اوروگونه بر سیاست‌هایی که منبای موفقیت شرق آسیا بوده‌اند، تأثیر منفی داشته یا خیر نیز بررسی شده است.

طی دو دهه گذشته، عملکرد اقتصادی ژاپن و گروه کوچکی از کشورهای شرق آسیا که رشد سریعی داشته‌اند، شامل کره جنوبی، چین تایپه، هنگ کنگ و سنگاپور (که به مجموعه آن‌ها کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول اطلاق می‌گردد) توجه زیادی را به خود معطوف کرده است. به تازگی نیز رشد منسجم موج دوم کشورهای صنعتی شونده آسیای جنوب شرقی (اندونزی، مالزی و تایلند) و ظهور دوباره اقتصاد چین در [صحنه] اقتصاد جهانی، باور گسترش موج توسعه اقتصادی به منطقه‌ای بسیار وسیع‌تر را تقویت کرده و نگاه‌ها را متوجه شرق آسیا^(۱) به عنوان قطب جدیدی در اقتصاد جهانی کرده است.

این الگوی منطقه‌ای صنعتی شدن که نه تنها به صورت گسترده‌ای ادامه یافته، بلکه به طور مداوم همراه تقسیم کار منطقه‌ای بر مبنای [جایگاه هر کشور] در سلسله مراتب صنعتی و موقعیتی بوده، به «الگوی توسعه گازهای پرنده» شهرت یافته است.^(۲) این الگو توصیفی از چرخه زندگی صنایع گوناگون در جریان توسعه اقتصادی و جابه جایی صنایع از یک کشور به کشور دیگر از راه تجارت و سرمایه گذاری مستقیم خارجی (که در واکنش به تغییر در کارایی و قدرت رقابت صورت می‌گیرد) به دست می‌دهد.^(۳) اما (الگوی گازهای پرنده فراتر از توصیف صرف می‌باشد. اهمیت این الگو در تحلیلی است که از پیوندهای میان کشورهای مختلف موجود در یک سلسله مراتب منطقه‌ای، سازوکار انتقال توسعه از کشوری به کشور دیگر، نقش ویژه سیاست و بازارها در این روند و ثبات و انسجام خود این روند ارائه می‌دهد.

در این فرایند، تجارت مهم‌ترین ابزار جابه جایی کالاهای جدید و فن آوری در بین کشورهاست. واردات از کشورهای پیشرفته باعث معرفی کالاهای جدید در کشورهای دنباله رو است. این واردات همچنین امکان انتقال فن آوری و کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز برای تولید همین کالاهای کشورهای دنباله‌رو و در نهایت صادراتشان به دیگر کشورها را فراهم می‌آورد و سرانجام هنگامی که کشوری کارایی و قدرت رقابتش را در محصول خاصی از دست بدهد، تولید داخلی آن حذف می‌گردد و واردات آن از کشورهای «دنباله‌رو» که موفق به ایجاد صنعتی کارآمد [برای تولید] آن محصول شده‌اند، جای تولید داخلی را می‌گیرد. بنابراین، زنجیره مذکور چرخه زندگی کالایی مخصوص را با فرایند پویای تغییر مزیت نسبی تلفیق می‌کند. پیامد آن، تحول و تکامل مداوم تقسیم کار منطقه‌ای موجود در بین گروهی از کشورهایی است که برای هدف مشترک صنعتی شدن تلاش می‌کنند.

نظریه‌های تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

هیچ‌گاه پیوندی پایدار بین نظریه‌های تجارت، بین‌المللی و تحلیل‌های ارائه شده از عوامل مؤثر در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود نداشته است. گرچه عامل پیونددهنده تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، بر تراز پرداخت‌ها مؤثر است، اما این رابطه، رابطه‌ای ظاهری است و قادر به ارائه نظریه‌ای منسجم در مورد شرایط کلی کارایی و قدرت رقابت نیست. در حالی که هدف نظریه متعارف تجارت بین‌المللی ارزیابی مزیت نسبی بر مبنای تفاوت‌های میان کشورها - مانند تفاوت در میزان منابع - است، غالب نوشتارهایی که در مورد عوامل مؤثر در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ارائه شده، به عوامل مختص شرکت‌ها و اقتصاد خرد معطوف هستند. این دو رویکرد از انسجام مداوم برخوردار نیستند. نظریه مزیت نسبی بر فرض وجود رقابت کامل پایه‌گذاری شده است، در صورتی که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بر مبنای ضعف‌ها و عدم موفقیت بازار تعریف می‌شود. حتی زمانی که رویکردی دامن‌دارتر در مورد سرمایه‌گذاری خارجی به کار گرفته شده، تجزیه و تحلیل‌ها به راهبرد شرکتی محدود شده‌اند. بر همین اساس هیچ شناختی از تأثیر عوامل کلان اقتصادی بر تصمیم‌گیری‌های مربوط به تثبیت موقعیت جهانی یک محصول فراهم نمی‌کنند.

از سوی دیگر، نظریه نوکلاسیک جابه‌جایی سرمایه که بر پایه تفاوت‌های بین‌المللی قدرت تولید و صرفه‌جویی اقتصادی استوار است هیچ اشاره آشکاری به نظریه مزیت نسبی نمی‌کند. علاوه بر این، به فهم و شناخت عوامل مؤثر در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کمکی نمی‌کند، زیرا تقسیم مازاد پس‌اندازها را بین سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و بخش‌های تولیدی آزاد می‌گذارد. و سرانجام این که رابطه میان سرمایه‌گذاری داخلی کشور و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی روشن نیست، رویکرد سستی به جریان سرمایه بین‌المللی هیچ گونه تناسبی بین این دو (سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و سرمایه‌گذاری داخلی) نمی‌بیند، زیرا صرفه‌جویی اقتصادی (استفاده بهینه از منابع) و قدرت تولید را دو متغیر مستقل از هم می‌داند. در مقابل، هر جا که سرمایه‌گذاری خارجی جانشینی برای صادرات محسوب گردد، تناسبی نامحسوس بین تشکیل سرمایه داخلی و سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد.

یکی از راه‌های تلفیق نظریه تجارت و نظریه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آن است که تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را باید دوره ممکن در پیش روی یک شرکت برای برآوردن تقاضای بازارهای خارجی دانست. شرکت به منظور انتخاب یکی از این دوره‌ها، به طور طبیعی هزینه‌های سرمایه‌گذاری و فعالیت در داخل را با هزینه‌های سرمایه‌گذاری و فعالیت در خارج مقایسه می‌کند. با توجه به نظریات محوری و مؤثر^(۱) هایمر، اکنون مشخص شده است که شرکت‌های خارجی در مقایسه با شرکت‌های داخلی با مشکلات ویژه‌ای مواجه می‌شوند و برای این که بتوانند با آنها (شرکت‌های داخلی) رقابت کنند باید از مزیت‌های نسبی مبتنی بر دارایی‌های اختصاصی و غیرقابل فروش مانند فن‌آوری و طراحی تولید و مهارت‌های توزیع، بازاریابی و مدیریتی بهره بگیرند. در نبود بازاری برای قیمت‌گذاری این گونه دارایی‌های وابسته به دانش و اطلاعات، یا هنگامی که راه‌حل‌هایی همانند خرید امتیاز با مشکل عدم کارایی مواجه هستند، شرکت‌ها مجبورند روند تولید را با به کارگیری شرکت‌های تحت پوشش سازمان دهند تا بتوانند امتیازاتی را با تکیه بر دارایی‌های اختصاصی خود به دست آورند.^(۲)

شکی نیست که برای این که شرکتی بتواند در خارج سرمایه گذاری و با شرکت های داخلی رقابت کند، باید مزیت های به دست آمده از این عوامل اختصاصی شرکتی از هزینه های اضافی فعالیت در خارج پیشی گیرند. با وجود این، تنها با تکیه بر این امر نمی توان نتیجه گرفت که به سود شرکت خواهد بود تقاضای بازارهای خارجی را از کارخانه هایش در خارج تأمین کند تا از کارخانه های موجود در کشور خود. مبنای چنین تصمیمی را می توان در فرضیه چرخه تولید (۳) که تجارت و سرمایه گذاری خارجی را مراحل متوالی در روند تولید برای بازارهای خارجی می داند، یافت. درگام نخست، شرکت محصولی جدید را ابداع می کند و توسعه می دهد تا نیاز داخلی را برآورده کند. همزمان با مساعد شدن شرایط بازارهای صادراتی برای این محصول میزان تولید آن افزایش می یابد. سرانجام، همان طور که دانش به کارگرفته شده در کالاهای تولید شده توسط تولیدکنندگان خارجی جذب می شود، شرکت و ادار به سرمایه گذاری در خارج می شود. به بیان دیگر، هنگامی که شرکت دیگر نمی تواند از راه تجارت به امتیازات حاصل از دارایی های اختصاصی اش دست یابد. تصمیم به سرمایه گذاری در خارج می گیرد.

با همه این ها، هیچ کدام از این ملاحظات توانایی توجیه کلیت تکامل و تحول تجارت و سرمایه گذاری مستقیم خارجی را ندارد. زمان رسیدن به مراحل مختلف تولید در شرکت ها و صنایع متفاوت، با هم اختلاف دارد و هیچ دلیلی وجود ندارد که تمامی شرکت ها همزمان با هم از مرحله بازار داخلی به سوی صادرات، و از مرحله صادرات به سوی سرمایه گذاری مستقیم خارجی حرکت کنند. به بیان دیگر، این نظریه ها شناخت چندانی از نحوه عمل تجارت و سرمایه گذاری مستقیم خارجی در طی روند صنعتی شدن به دست نمی دهند. بر همین اساس، ارائه هرگونه حکم کلی در مورد الگوی کلی و تحول تجارت و سرمایه گذاری خارجی ناگزیر از تکیه بر عوامل مشترک و کلان اقتصادی است که تأثیری کم و بیش یکسان بر کل ساختار صنعت دارند. هم الگوی «غازهای پرنده» و هم مدل «چهار مرحله ای» رومر که در بخش «پ» همین فصل بررسی می شود در پی ارائه همین حکم کلی هستند.

این گونه تأثیرهای کلان اقتصادی ممکن است از عوامل مختلفی، مانند افزایش مداوم هزینه های کار نسبت به رقبا یا رشد پایدار ارزش برابری پول رایج، سرچشمه بگیرند. احتمالاً یکی دیگر از عواملی که اهمیتی برابر با عوامل ذکر شده دارد، محدودیت های اعمال شده بر صادرات به بازارهای خارجی است. بدون شک موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای تجارت، امکان سرمایه گذاری خارجی را به عنوان یکی از راه های فرار این موانع مطرح می کند. اگر کشوری همزمان با افزایش سهم خود در تجارت جهانی با موانع بزرگ تری بر سر راه صادراتش مواجه شود، سرعت صادراتش کم و شتاب سرمایه گذاری مستقیم خارجی اش افزایش می یابد. این امر زمانی محتمل است که افزایش سهم تجاری با مازاد تراز پرداخت ها همراه گردد و شرکای عمده تجاری با مشکل کمبود تقاضا، نرخ بالا و رو به رشد بیکاری مواجه باشند. گرچه چنین شرایطی همیشه در طول تاریخ رایج نبوده است، اما رشد سهم ژاپن از صادرات جهانی پس از دهه ۱۹۸۰ همزمان با رشد اقتصادی پایین و افزایش بیکاری در شرکای عمده تجاری اش در اروپا و نقاط دیگر صورت پذیرفت. در چنین شرایطی، عواملی که صادرات را محدود می کنند، انگیزه های بیشتری را نیز برای سرمایه گذاری مستقیم خارجی فراهم می آورند. از دیدگاه شرکای تجاری، در حالی که واردات میزان اشتغال را کاهش می دهد، سرمایه گذاری مستقیم خارجی شغل های جدیدی ایجاد می کند.

با وجود این، یادآوری این نکته مهم است که حتی زمانی که بین صادرات و سرمایه گذاری مستقیم خارجی در محدوده صنعت و یا کل تولیدات رابطه معکوس وجود داشته باشد، همیشه نمی توان نتیجه گیری

ادامه چارگوش ۴

کرد که سرمایه گذاری مستقیم خارجی جانشین صادرات خواهد شد. ممکن است صادرات صرفاً به دلیل افزایش هزینه ها، ترقی ارزش پول رایج و یا افزایش سیاست های حمایت [از محصولات داخلی] محدود شود، و شرکت ها با سرمایه گذاری در خارج واکنش نشان دهند. بنابراین مسئله انتخاب میان صادرات و سرمایه گذاری در خارج مطرح نیست، بلکه انتخاب اصلی میان سرمایه گذاری مستقیم خارجی یا از دست دادن بخش مهمی از بازار است. از این گذشته، سرمایه گذاری خارجی می تواند از تضعیف بیشتر جایگاه کشور در خارج جلوگیری کند به شرط آن که به شرکت اجازه دهد توسعه یابد و در بازار داخلی یا بازار کشورهای جهان سوم همراه شرکت های خارجی دیگر به قدرت رقابت بالا و کارایی دست یابد.^(۴) نکته آخر این که ممکن است سرمایه گذاری خارجی از دو راه به بهبود وضع صادرات کمک کند: نخست از راه فراهم کردن کالاهای سرمایه ای و دوم از طریق تهیه کالاهای واسطه ای شرکت های خارجی تحت پوشش صنایع مادر. در چنین مواردی هر دو صورت وجود یا عدم وجود رابطه معکوس بین تجارت و سرمایه گذاری خارجی امکان پذیر است، ولی در هر حال چنین رابطه ای لزوماً رابطه ای علت و معلولی نیست. این امر همچنین ممکن است توجیه کننده جامع نبودن مطالعات علمی در مورد رابطه سرمایه گذاری مستقیم خارجی و تجارت باشد.^(۵)

1. S.H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study Of Direct Foreign Investment* (Cambridge, MA: M.I.T., 1976). Monographs in Economics, No. 14.

۲- این ملاحظات تا حد زیادی در مورد «راهبردهای پیچیده سرمایه گذاری مستقیم خارجی» نیز که روند تولید را میان چند نقطه مختلف تقسیم می کند و برای تجارت درون - شرکتی اهمیت زیاد قائل است، صدق می کند. حتی با چشم پوشیدن از این نکته که چنین تصمیمی تا چه حد می تواند عملی شود، تکیه بر راهبردهای شرکتی شیوای موفقیت آمیز برای ارائه نظریه منسجمی در مورد تجارت و سرمایه گذاری مستقیم خارجی آن گونه که در اینجا بررسی شد، نیست.

3. R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, May 1966.

۴- نگاه کنید به

R.E. Lipsey and M.Y. Weiss, "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 63, NO. 4, November 1981.

۵- برای مطلع شدن از تحقیقات جدیدتر در این زمینه نگاه کنید به

J.P. Agarwal, "Determinants Of Foreign Direct Investment: A survey", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, No. 4, 1980, for an earlier, and G.C. Hufbauer, D. Lakdawalla and A. Malani, "Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade", *UNCTAD Review*, 1994 (United Nations Publication, Sales No. E. 94. II. D. 19).

البته این تحقیقات همیشه تمایزی میان انواع سرمایه گذاری مستقیم خارجی (تولیدی، خدماتی، معطوف به منابع طبیعی) قائل نمی شوند. بدون تردید، سرمایه گذاری مستقیم خارجی در منابع طبیعی جانشین تجارت و سرمایه گذاری داخلی نمی شود. در بخش خدمات فرعی مانند شبکه های خدمات و فروش، نیز اغلب مکمل تجارت است.

به تازگی بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به مثابه مجرای دیگری برای «به کار انداختن دوباره مزیت نسبی» تأکید شده است. بر پایه این نظر، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی هم مزیت نسبی بین کشورهای دنباله‌رو و کشور پیشرو را شکل می‌دهد و هم خود از آن شکل می‌پذیرد. سرمایه‌گذاری خارجی خود را از بخش‌هایی که مبتلا به کاهش و یا از دست دادن کارایی و قدرت رقابت هستند کنار می‌کشد (به عنوان نمونه، بخش‌های کاربر* چون صنایع نساجی و کفش‌سازی) و تولید را به مناطقی تغییر مکان می‌دهد که دارای نیروی کار ارزان‌تر باشد تا در عرضه به بازارهای داخلی و خارجی خللی وارد نیاید. با این همه، مجموع سرمایه‌گذاری در کشورهای پیشرفته کاهش نمی‌یابد، زیرا صنعت این کشورها به طور مداوم نو سازی می‌شود و پیشرفت می‌کند و منابع به تولیداتی با مهارت بالا و صاحب فن‌آوری پیشرفته که هم اکنون از مزیت نسبی بهره می‌برند اختصاص می‌یابد. بنابراین در چنین مدلی هیچگونه رابطه مستقیمی بین مجموع سرمایه‌گذاری داخلی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود ندارد. سرمایه‌گذاری جهانی بی‌وقفه افزایش می‌یابد و جریان تجارت را گسترده‌تر و تقویت می‌کند. در کشورهای پذیرنده سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی سطح زندگی را بالا می‌برد و برای کسانی که به دلیل انتقال فعالیت‌های قدیمی‌تر به کشورهای «دنباله‌رو» بیکار شده‌اند، اشتغال می‌آفریند. بر این اساس، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تجارت‌زا و مکمل مناسب اقتصاد کشور پذیرنده است. الگوی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی موسوم به الگوی گازهای پرنده تحت تأثیر و نفوذ چرخش‌ها و تحولات کارایی و قدرت رقابت حاصل از عوامل کلان اقتصادی و اغلب در نقطه مقابل دیگر الگوها که تحت نفوذ منافع «خرد اقتصادی» شرکت‌های چند ملیتی برای دفاع از مزیت‌های انحصاری است، قرار دارد.^(۴) بنابراین، این الگو تحلیلی جامع از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و تجارت را در سطح کلان ارائه می‌دهد که با بهره‌گیری از رویکردی که محور آن شرکت باشد نمی‌توان به چنین تحلیلی دست یافت (نگاه کنید به چارگوش^(۴)).

این فصل ارزیابی انتقادی از این الگو را، آن گونه که در شرق آسیا تجربه شده است، به دست می‌دهد و پیوندهای سرمایه‌گذاری و تجاری میان کشورهای شرق آسیا در سطوح مختلف صنعتی شدن، نقش کشورهای پیشرفته‌تر به ویژه ژاپن در این هرم، و عوامل کلان اقتصادی موجود در ورای تغییرات جریان‌های سرمایه‌گذاری و تجاری منطقه را مورد بررسی قرار می‌دهد. این فصل همچنین میزان محوریت دولت در الگوی توسعه گازهای پرنده را مورد مذاقه قرار می‌دهد و به بررسی این موضوع می‌پردازد که آیا این الگو همواره مورد روند تقویت‌کننده و همزمان هماهنگ است و یا در برگیرنده عوامل مشکل‌ساز نیز هست.

مهم‌ترین نتیجه این ارزیابی این است که کشورهای در حال توسعه در سطوح و مراحل مختلف صنعتی شدن زمینه گسترده‌ای برای بهره‌بردن از الگوی سرمایه‌گذاری مستقیم و تجارت گازهای پرنده در اختیار دارند. تا زمانی که این کشورها سیاست‌های مناسب صنعتی و فن‌آوری را دنبال می‌کنند می‌توانند با تکیه بر تشکیل پرشتاب سرمایه و بهره‌گیری از فن‌آوری پیشرفته به گونه‌ای که کارایی و قدرت رقابت را به سوی منافع متقابل تمامی کشورها هدایت کند و به آشفتگی‌های غیرقابل کنترل داخلی و مشکلات تعدیل یا اصطکاک‌های تجاری نینجامد، به سوی قله هرم صنعتی صعود کنند. در نتیجه، زمینه بسیار گسترده‌تری برای همکاری‌های جنوب - جنوب، بیش از آنچه که مورد نظر است، در بخش توسعه صنعتی وجود خواهد داشت.

* Labour - intensive

با وجود این، همزمان با تکامل اقتصادی، سرعت توسعه و ارتقا به میزان چشمگیری کاهش می‌یابد، زیرا صعود از هرم فن‌آوری وابستگی فزاینده‌ای به نوآوری دارد. این امر چالش‌های سیاستی را در مقابل کشور الگو قرار می‌دهد که با چالش‌های موجود در برابر کشورهای روبه رشد سطوح پایین‌تر هرم صنعتی تفاوت دارند. توجه به این مسایل نقش منطقه‌ای ژاپن را که در سال‌های اخیر مهم‌تر شده و همراه عدم توازن‌های جدی منطقه‌ای در تجارت و جریان‌های سرمایه‌گذاری مستقیم بوده است، برجسته‌تر می‌کند. واکنش ژاپن نه تنها تعیین‌کننده ورود یا عدم ورود این کشور به مرحله تازه مابعد صنعتی خواهد بود (با خصوصیت رشد کم و درصد بیکاری بالا که ویژگی دیگر کشورهای بزرگ صنعتی است) بلکه بر سرنوشت کشورهای روبه رشد منطقه و به طبع بر دورنمای روند اتحاد گسترده‌تر منطقه‌ای تأثیر خواهد گذاشت.

ب) نقش سیاست‌گذاری و بازارها در فرایند [الگوی] گازهای پرنده

اولین و مهم‌ترین موضوع تشخیص این امر است که آیا توسعه اقتصادی مطابق الگوی گازهای پرنده، روندی تحت تأثیر بازار بوده است یا خیر. تردیدی نیست که این روند بیانگر راهبرد توسعه برونزا است. با این‌همه، این امر بدین معنی نیست که الگوی چندجانبه و سودمند گازهای پرنده در زمینه‌های سرمایه‌گذاری، تجارت و صنعتی شدن خودبه‌خود حاصل می‌گردد. دخالت سیاست‌های [دولتی] در چند حالت ضروری جلوه خواهد کرد. نخست در صورتی که بازارها در بروز علایم تکامل و تحول مزیت نسبی برای ایجاد امکان پیش‌بینی مشکلات احتمالی سرراه صنایع موجود برای تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران ناموفق باشند. دوم در صورتی که تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران به دلیل شماری از موانع و ضعف‌ها نتوانند واکنش مناسب را به علایم و نشانه‌های بازار بدهند (موانعی از قبیل مشکلات اطلاعاتی و ایجاد هماهنگی و هزینه‌های تعدیل). و سوم در صورتی که پاسخ شرکت‌ها به علایم قیمتی روند صنعتی شدن همه‌جانبه و مساوی برای تمامی کشورهای ذی‌نفع فراهم نیاورد.

در واقع، دخالت سیاست‌های [دولتی] در دو سطح صورت گرفته است. در اقتصادهای پیشرفته‌تر به‌ویژه ژاپن، از رده خارج کردن صنایع کهنه و مستهلک و حمایت از صنایع نوپا و شکوفا اغلب نیازمند دخالت‌های قابل توجه دولتی بوده است تا به بخش خصوصی کمک کند تولید را از راه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به خارج یا به‌سوی تولید محصولات دیگر حرکت دهد و مزیت‌های نسبی تازه ایجاد کند. همان‌گونه که در گزارش سال ۱۹۹۴ به‌طور مفصل شرح داده شده است، این دخالت در متن یک سیاست صنعتی منسجم و کلی صورت پذیرفته است که خود این سیاست برای مقابله با زنجیره‌ای از ناکامی‌های به‌هم پیوسته و چندجانبه بازار که روند سرمایه‌گذاری و نوآوری را با مشکل مواجه کرده، طراحی شده است. نوع سیاست صنعتی به کار گرفته شده از طریق همکاری با سیاست [های] دولتی و راهبردهای کارآمد شرکت‌های خصوصی سودمند واقع شده است. نیاز به دخالت سیاست [های] دولتی [در ژاپن با پیشرفت روند صنعتی شدن کاهش نیافته است. در واقع، همان‌گونه که در قسمت «ح» مورد بررسی قرار گرفته، پاسخ شرکت‌های داخلی به تحولات اخیر در قدرت رقابت، چالش‌های سیاستی جدی را به بار آورده است.

از دیدگاه دولت ژاپن، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در خارج از کشور، حمایت‌های دولتی و راهبردهای اتحاد منطقه‌ای به‌هم پیوسته هستند. شواهد فراوانی مبنی بر ادامه همکاری نزدیک شرکت‌های ژاپنی با دولت، حتی پس از انتقال به خارج، وجود دارد.^(۵) اغلب، دولت ژاپن با کشورهای دیگر برای حمایت از انتقال منظم و مرتب صنایع و در واکنش به مزیت نسبی متغیر در رده‌های متفاوت کشورهای

رو به رشد آسیا همکاری کرده است. در چنین شرایطی، الگوی گازهای پرنده تا حدی دلیلی منطقی برای کمک رسمی به توسعه کشور (ODA) و برنامه‌های همکاری اقتصادی برای حمایت از فعالیت‌های شرکت‌های ژاپنی در جنوب شرق آسیا عمل کرده است. به ویژه کمک رسمی به توسعه برای توسعه زیرساخت به عنوان مجرای برای آماده کردن کشورهای منطقه برای دریافت سرمایه گذاری مستقیم خارجی عمل کرده و راهی برای افزایش صادرات صنعتی محسوب گردیده است.^(۶) این عامل همچنین به ژاپن کمک کرد تا مفاهیم ملی سیاست صنعتی را به دیگر کشورهای منطقه گسترش دهد. به عنوان نمونه، گفته شده که مسئولان وزارت تجارت بین‌المللی و صنعت (MITI) تلاش کرده‌اند تا برخی از سیاست‌های صنعتی مورد استفاده در ژاپن را در جنوب شرقی آسیا به کار بندند.^(۷) نتایج مشابهی را نیز می‌توان با توجه به موج اخیر سرمایه گذاری مستقیم خارجی منطقه‌ای از سوی کشورهای موج اول توسعه به دست آورد. بنابراین، بسیاری از سرمایه‌های سودمند منتقل شده بین‌المللی در شرق آسیا بیشتر ناشی از موفقیت سیاست‌های صنعتی کشورهای پیشرو [این منطقه] بوده است تا ناشی از روندی کاملاً وابسته به بازار.

تکامل بخش صنعتی برون‌زا در کشورهای روبه رشد دیگر نه خود به خودی تری و نه آسان‌تر از کشورهای توسعه یافته است. همان‌گونه که در فصل ۲ توضیح داده شده است، حتی پیشرفت در صنایعی که از مزیت نسبی ناشی از منابع خدادادی موجود همچون نیروی کار بهره می‌برند، نیازمند تلاشی بی‌وقفه و قابل توجه است. روند رشد صنعتی چالش‌های سیاستی بزرگ‌تر و جدی‌تری را نیز مطرح می‌کند. بنابراین کشورهای دنباله‌رو نیازمند به کارگیری سیاست‌های صنعتی در قالب حمایت از صنایع نوپا و توسعه صادرات هستند تا بتوانند به قدرت رقابت با کشورهای پیشرفته دست یابند. کارایی بهره‌گیری از سرمایه گذاری مستقیم خارجی در فراهم کردن رشد و توسعه فن‌آوری و صادرات نیز بستگی به زنجیره‌ای از ابتکارات سیاست‌گذاری از سوی دولت‌های دریافت‌کننده [سرمایه گذاری مستقیم خارجی] دارد. گرچه عامل ایجاد بسیاری از این سیاست‌ها نیاز به واکنش در برابر فشارهای بازار بوده است، اما بازارهای از دست داده شده یا عدم موفقیت‌ها در بازار نیز از دیگر عوامل اتخاذ چنین سیاست‌هایی بوده است. در چنین حالتی، بهترین اصطلاح برای توصیف الگوی گازهای پرنده در روند سودمند و همه‌جانبه صنعتی شدن، «روند همگام با بازار» است تا «روند تحت تأثیر بازار».

ب) هماهنگی، رقابت و تعارض در روند [الگوی] گازهای پرنده

بیشتر گزارش‌ها و تحقیقاتی که به تازگی در مورد الگوی گازهای پرنده در کشورهای شرق آسیا ارائه شده، تصویری هماهنگ و آرام همراه با همکاری کامل میان این کشورها ترسیم کرده است، در صورتی که از ابعاد تعارض آمیز و رقابتی این روند چشم‌پوشی شده است. این هماهنگی و آرامش به ویژه در مورد نقش شرکت‌های چند ملیتی و سرمایه گذاری مستقیم خارجی قابل توجه است. همان‌گونه که پیش از این گفته شد، بدون شک موارد بسیاری وجود دارد که با منافع شرکت‌های چند ملیتی و دولت‌های کشورهای پیشرو و دنباله‌رو همسو است و باعث همکاری نزدیک و به دور از تعارض آن‌ها می‌شود. از طرفی، موارد فراوانی به چشم می‌خورد که منافع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان نیز در یک راستا هستند. با وجود این، گمراه کننده خواهد بود اگر باور کنیم که هیچ برخورد منافعی درون و یا میان کشورها، یا بین کشورها و شرکت‌های چند ملیتی در این الگو (گازهای پرنده) وجود ندارد. در واقع، مطابق آنچه که پیش از این نیز گفته شد، یکی از مهم‌ترین اهداف سیاست‌ها اجتناب از مشکلات و تعارض‌های احتمالی از راه آسان ساختن روند تطبیق با

تغییر شرایط قدرت رقابت و یا ایجاد نتایج مطلوب از راه فراهم کردن شرایطی خاص برای مشارکت سرمایه گذاری خارجی و داخلی در فعالیت هایی که بدون شرایط امکان این مشارکت وجود نخواهد داشت. در شکل اولیه الگوی گازهای پرنده که توسط آکاماتسو^۸ ارائه شده، مشکلات مربوط به تجارت درون یا میان کشورها کاملاً شناسایی شده اند. بر همین اساس، تصریح شده است که نفوذ واردات به کشورهای «دنبالرو» به سود مصرف کنندگان و به ضرر تولیدکنندگان خواهد بود. هنگامی که سرانجام شرکت های داخلی توسعه می یابند و در رقابت با واردات موفق می شوند، کشور دنبالرو در مجموع سود می برد و کشور پیشرو متضرر خواهد شد. این خطرات در نمونه های اخیر این الگو به ندرت مورد توجه قرار گرفته اند. این نمونه ها هزینه ها و مشکلات بازسازی و تجدید ساختار را یا به دست فراموشی سپرده و یا کوچک جلوه داده اند. ممکن است با گذشت زمان، هم کشور دنبالرو و هم کشور پیشرو با صعود از هرم صنعتی به شرایط بهتری دست یابند، اما کنترل و رویارویی با تعارض های ناشی از ضعیف شدن فوری تولیدکنندگان و تطبیق با شرایط جدید، چالش های جدی را در برابر سیاست گذاران قرار می دهد.^(۸)

تعارض میان کشورها و شرکت های چند ملیتی می تواند به چندین صورت نمود یابد. این شرکت ها به دنبال افزودن به درآمدهای خود از راه مجموعه فعالیت های جهانی شان هستند تا تکیه بر شرکت های تحت پوشش خود به صورت جداگانه. بنابراین منافعی که همواره با منافع کشورهای میزبان (دریافت کننده سرمایه گذاری) همسو نخواهد بود. احتمال بروز تعارض زمانی بیشتر می شود که این شرکت ها در صدد اجرای طرح «راهبردهای پیچیده یکپارچه سازی» بر آیند که روند تولید را میان نقاط مختلف تقسیم می کند و به تجارت درون شرکتی اهمیت روزافزون می بخشد. با به کارگیری چنین راهبردهایی زمینه قیمت گذاری انتقال به میزان قابل توجهی افزایش می یابد. همان گونه که در یکی از گزارش های آنکتاد (UNCTAD) آمده است، «هیچ کشوری... که بخشی از زنجیره شرکت های چند ملیتی در آن قرار دارد نمی تواند به دست یافتن و تصاحب (یا دستیابی به میزانی که دیگران به آن رسیده اند) سودهای حاصل از فعالیت های شرکت های چند ملیتی مطمئن باشد، گرچه فرض این که تلاش های یک شرکت چند ملیتی برای بهبود قدرت رقابت و کارایی خود پیامدهای مثبتی حداقل برای اقتصاد بعضی از کشورهایی که در آن ها فعالیت دارد داشته باشد معقولانه به نظر می رسد.^(۹) اما هیچ فرضی مبنی بر این که این کشورها از میان کشورهای کمتر توسعه یافته باشند، وجود ندارد. ممکن است کشور دریافت کننده سرمایه گذاری بخواهد محتوای داخلی محصول شرکت چند ملیتی را افزایش دهد و یا شرکت های چند ملیتی را به ایجاد فعالیت های با ارزش افزوده بالا تشویق کند و میزان محصولات فرعی تولید شده توسط اقتصاد داخلی را با تشویق شرکت های داخلی به ورود به صنعت مورد نظر به حداکثر برساند. این کشور ممکن است شرکت های چند ملیتی را وادار به همسویی با اقتصاد داخلی کند و آن ها را به توسعه فن آوری شان در راستای تغییر نیازهای توسعه داخلی تشویق کند. چنین اهدافی ممکن است با تمایل طبیعی شرکت های چند ملیتی برای حفظ امتیازات فن آوری شان و به بیشترین حد رساندن انعطاف پذیریشان برای تغییر مکان تولید در راستای تغییر اولویت های کلان در تعارض باشد. شرکت های چند ملیتی می تواند ابزار قدرتمندی برای «به جریان انداختن دوباره مزیت نسبی» باشند، اما میزان و شرایط این امر متغیر است و هرچه اهرم فشار کشور میزبان برای به کارگیری در مقابل این شرکت ها قوی تر باشد به معاملات سودآورتر و موفقیت آمیزتری دست خواهد یافت.^(۱۰) در واقع، همان گونه که در فصل ۲ مورد بررسی قرار می گیرد، سیاست های داخلی اتخاذ

* Akamatsu

شده در مورد شرکت‌های چند ملیتی و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نقش مهمی در شکل دادن به کمک این شرکت‌ها در روند دستیابی به اهداف توسعه در کشورهای رو به رشد شرق آسیا ایفا کرده است و بعد از این نیز بر روند آتی صنعتی شدن و توسعه تأثیر زیادی خواهد داشت.

آنچه حتی از موارد قبل نیز کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد تعارض احتمالی میان شرکت‌های چند ملیتی و کشور سرمایه‌گذار است. در الگوی گازهای پرنده این باور وجود دارد که کشور پیشرو به همان سرعتی که کشورهای دنباله‌رو رشد می‌کنند همواره توانایی توسعه ساختار صادراتی و عرضه شیوه‌های جدید تولید و محصولات تازه را در خود خواهد داشت. علاوه بر این، بازار محصولات جدید و محصولات جایگزین شده (قدیمی) همچنان گسترده خواهد بود. گرچه ممکن است این فرض‌ها در مراحل اولیه صنعتی شدن صحت داشته باشند، در مراحل تکامل و پختگی از اعتبار اندکی برخوردارند. در واقع، به نظر می‌رسد که فاصله نوآوری - تقلید میان اقتصادهای پیشرفته و اقتصاد کشورهای رو به توسعه (شرق آسیا) در طی دو دهه گذشته به میزان چشمگیری کاهش یافته است. این امر به تنها به انعطاف‌پذیری و تنوع‌پذیری بالای فن‌آوری تولید، بلکه به شتاب زیاد انباشت سرمایه انسانی و فیزیکی در کشورهای رو به توسعه (شرق آسیا) مربوط می‌شود که به آن‌ها امکان ایجاد سریع فن‌آوری‌های نو در قالب کالاهای سرمایه‌را داده و روند توسعه و آموزش آن‌ها را تسریع کرده است.^(۱۱) بنابراین، کشورهای پیشرو ممکن است دیگر نتوانند سرعتی را در روند فن‌آوری و رشد قدرت تولید حفظ کنند که به آن‌ها امکان گسترش همزمان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، تجارت و سرمایه‌گذاری داخلی را بدهد.

این ملاحظات در واقع با توسعه بعد از جنگ [جهانی دوم] که در کشورهای عمده صنعتی مشاهده شده است، مطابقت دارد. در تجربه این کشورها، چهار مرحله مشخص در روند بین‌المللی ساختن فعالیت‌های تولیدی شناسایی شده‌اند.^(۱۲) در مرحله اول کشور بر صادرات تکیه می‌کند و سهمش از صادرات تولیدات صنعتی رو به افزایش می‌گذارد. مرحله دوم مرحله گذار «از تکیه بر تجارت به تکیه بر سرمایه‌گذاری» است، بدین معنی که سهمش در تجارت جهانی تثبیت می‌گردد و سهمش در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی رو به افزایش می‌گذارد. در مرحله سوم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به مهم‌ترین منبعی که به بازارهای خارجی عرضه می‌گردد تبدیل می‌شود و سهم کشور در تجارت جهانی کاهش می‌یابد. در مرحله پایانی نه تجارت و نه سرمایه‌گذاری توانایی نجات دادن کشور از موقعیت رقابتی موجود را ندارند و سهم کشور در مجموع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جهانی نیز کاهش می‌یابد.^(۱۳) مرحله گذار به تکامل صنعتی در مراحل آخر اغلب با کاهش میزان رشد، از بین رفتن اشتغال‌زایی بخش تولید [صنعتی] و چرخش به سوی خدمات به عبارت دیگر غیر صنعتی شدن [صنعت‌زدایی] - همراه بوده است.^(۱۴)

در زمانی که این تحلیل شکل گرفته، یعنی در حدود اواسط دهه ۱۹۷۰، ژاپن، جمهوری فدرال آلمان، ایالات متحده و انگلیس به ترتیب در مراحل اول، دوم، سوم و چهارم قرار داشته‌اند. نقش رو به افزایش ژاپن در فرایند [الگوی] گازهای پرنده در طی دهه گذشته حاکی از چرخش این کشور به سوی مرحله سوم است، که در این مرحله سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی ژاپن در دیگر کشورها باعث ایجاد صادرات نمی‌شود بلکه جایگزین آن‌ها می‌گردد و دیگر کمکی برای سرمایه‌گذاری داخلی نیست بلکه جایگزین آن می‌شود. این گرایش‌ها نوع تعارضاتی را که ممکن است بین شرکت‌های چند ملیتی و کشور اصلی به وجود آید برجسته می‌کند و عامل اصلی نگرانی در مورد «تهی شدن صنعت ژاپن از درون» است که در بخش چ مورد

* De-industrialization

بررسی قرار گرفته.

ت) سرمایه گذاری مستقیم خارجی و اتحاد منطقه ای

شکل های اخیر الگوی گازهای پرنده نقش مهمی را برای سرمایه گذاری مستقیم خارجی کشورهای پیشرفته تر به ویژه ژاپن در کشورهای خارجی در نظر می گیرد و آن را به عنوان راهی برای «به جریان انداختن دوباره مزیت نسبی» در کشورهای کمتر توسعه یافته محسوب می دارد. این بخش به بررسی جریان سرمایه گذاری دورن منطقه ای و نقش آن در صنعتی شدن و اتحاد منطقه ای می پردازد. گرچه شواهد حاکی از آن است که الگوی سرمایه گذاری مستقیم خارجی منطقه ای به میزان زیادی با الگوی گازهای پرنده مطابقت دارد، اما تا مدتی نه چندان دور چنین سرمایه گذاری نسبت به جریان سرمایه گذاری خارجی در منطقه از طرف ایالات متحده و اروپا، و همین طور نسبت به میزان کلی انباشت سرمایه منطقه ای ناچیز بوده است. در واقع، همان طور که در فصل ۲ بررسی شده است، چندین کشور مهم شرق آسیا، شامل خود ژاپن، وجود دارند که بدون تکیه زیاد بر سرمایه گذاری مستقیم خارجی به سرعت توسعه یافته اند.

به هنگام بررسی نقش ژاپن در سرمایه گذاری مستقیم خارجی باید توجه داشت که ظهور ژاپن به عنوان سرمایه گذار عمده بین المللی تنها در دهه پیش صورت پذیرفته است. ده سال پیش، در سال ۱۹۸۵، سهم برجسته (مجموع ارزش تا سال ۱۹۸۵) سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن ۸۴ میلیارد دلار، برابر با حدود نصف مجموع صادرات این کشور در همین سال بوده است. در طی نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ این سرمایه گذاری ها به سرعت و با انسجام افزایش یافت و به میانگین سالانه ۴۵ میلیارد دلار رسید (جدول ۲۱).^(۱۵) این جریان در اوایل دهه ۱۹۸۰ تا حدودی کاهش یافت اما همچنان در میانگین بالای سالانه ۳۸ میلیارد دلار باقی ماند. در نتیجه، سهم ژاپن در بازار جهانی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به سرعت افزایش یافت و به ۱۲ درصد در سال ۱۹۹۴، در مقابل ۴ درصد سال ۱۹۸۰ رسید (نمودار ۲).

این افزایش سریع سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن با تغییرات مهمی در الگوی توزیع بخشی آن همراه بود. تا قبل از دهه ۱۹۸۰ سرمایه گذاری های وابسته به منابع اولیه، به ویژه در بخش معدن و انرژی عنصری مهم به حساب می آمد و حدود ۲۵ درصد مجموع سرمایه گذاری ها را تشکیل می داد. این گونه سرمایه گذاری ها در طی دهه ۱۹۸۰ با رکود مواجه شدند و از سال ۱۹۸۵ کمتر از ۳ درصد سرمایه گذاری ها را تشکیل داده اند. در سال ۱۹۷۰ (۳۵ درصد) سهم سرمایه گذاری های صنعتی ژاپن از مجموع سرمایه گذاری های مستقیم خارجی ژاپن بیشتر از سال ۱۹۸۰ (۲۵ درصد) بود، اما این روند کاهش تا پایان دهه ۱۹۸۰ برطرف شد. این روند در دهه ۱۹۹۰ بهبود فوق العاده ای یافت و در سال ۱۹۹۴ این سهم به بیشتر از یک سوم مجموع سرمایه گذاری های مستقیم خارجی رسید. بخش سوم (خدمات) اغلب بخش مهمی از سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن را تشکیل داده است. بیشتر آن در قالب تجارت کلان و خرد بوده و برای تسهیل دسترسی تولیدکنندگان داخلی به بازارهای خارجی طراحی شده است. شرکت های تجاری ژاپنی با تحت پوشش قرار دادن دامنه گسترده ای از کالاها، کمک به صادرکنندگان برای غلبه بر مشکلات موجود برای ورود به بازارهای خارجی و فراهم کردن اطلاعات لازم در مورد تحولات این بازارها نقش محوری در این روند ایفا کرده اند. در واقع، تأسیس و فعالیت چنین شرکت هایی نیاز تولیدکنندگان به انتقال ابزار تولید به خارج را برطرف کرده است. این شرکت ها، در عین حال نقش مهمی نیز در توسعه سرمایه گذاری ژاپن در خارج ایفا نموده اند، به ویژه برای سرمایه گذاران کوچکی که شروع به تغییر مکان تولید از راه سرمایه گذاری مستقیم خارجی کرده اند.

جدول ۲۱: توزیع منطقه‌ای و بخشی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

حجم (در هر سال)*				مجموع سرمایه‌ها (دوره‌ای)					
۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۸۰	۱۹۹۴-۱۹۹۱	۱۹۹۰-۱۹۸۶	۱۹۸۵-۱۹۸۱	۱۹۸۰-۱۹۷۱	۱۹۷۰-۱۹۵۱	
۴۶۳۶۰۴	۳۱۰۸۰۶	۸۳۶۴۹	۳۶۴۹۷	۱۵۲۷۹۸	۲۲۷۱۵۷	۴۷۱۵۲	۳۲۹۲۰	۳۵۷۷	مجموع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (میلیون دلار)**
				(۳۸۲۰۰)	(۴۵۴۳۱)	(۹۴۳۰)	(۳۲۹۲)	(۱۷۹)	از این مقدار سهم (به درصد):
۴۳/۷	۴۳/۸	۳۲/۲	۲۶/۸	۴۳/۵	۴۸/۱	۳۶/۴	۲۷	۲۵/۵	امریکای شمالی
۱۹/۴	۱۹/۱	۱۳/۲	۱۲/۳	۲۰	۲۱/۲	۱۳/۹	۱۱/۶	۱۷/۹	اروپا
۱۶/۴	۱۵/۳	۲۳/۳	۲۶/۹	۱۸/۸	۱۲/۴	۲۰/۴	۲۷/۶	۲۱	آسیا
۱۱/۹	۱۳	۱۸/۷	۱۶/۹	۹/۶	۱۰/۹	۲۰/۱	۱۷	۱۵/۹	امریکای لاتین
۸/۶	۸/۸	۱۲/۷	۱۷/۱	۸/۱	۷/۴	۹/۲	۱۶/۸	۱۹/۸	سایر مناطق
۲۳۴۰۳	۱۸۶۳۴	۱۲۹۷۵	۷۹۸۰	۴۷۶۹	۵۶۵۹	۴۹۹۵	۷۰۹۴	۸۸۶	بخش منابع اولیه (میلیون دلار)**
				(۱۱۹۲)	(۱۱۳۲)	(۹۹۹)	(۷۰۹)	(۴۴)	از این مقدار سهم (درصد):
۱۴/۲	۱۴/۶	۱۱/۶	۱۰/۴	۱۲/۴	۲۱/۵	۱۳/۵	۹/۱	۲۰/۸	امریکای جنوبی
۹/۵	۸/۶	۶/۷	۱۰/۸	۱۳/۰	۱۲/۹	۰/۱	۱۲	۱۷	اروپا
۳۹/۸	۴۲/۳	۵۰/۵	۴۱/۵	۳۰	۲۳/۶	۶۴/۸	۴۲/۲	۳۵/۶	آسیا
۱۰/۶	۱۰/۶	۱۳	۱۷/۴	۱۰/۸	۵/۱	۶/۱	۱۸	۱۲/۴	امریکای لاتین
۲۵/۹	۲۳/۹	۱۸/۲	۲۰	۳۳/۹	۳۶/۹	۱۵/۴	۱۸/۷	۳۰/۶	سایر مناطق
۱۲۸۸۹۶	۸۱۶۱۲	۲۴۳۹۹	۱۲۵۷۳	۴۷۲۸۴	۵۷۲۱۳	۱۱۸۲۶	۱۱۶۴۵	۹۲۸	بخش تولیدات صنعتی (میلیون دلار)**
				(۱۱۸۲۱)	(۱۱۴۴۳)	(۲۳۶۲)	(۱۱۶۴)	(۴۶)	از این مقدار سهم (درصد):
۴۶	۴۹/۴	۳۱/۶	۱۹/۳	۴۰/۱	۵۷	۴۴/۶	۱۹	۲۳/۴	امریکای شمالی
۱۶/۵	۱۵/۴	۸/۶	۶/۷	۱۸/۴	۱۸/۳	۱۰/۵	۶/۹	۳/۹	اروپا
۲۶	۲۲/۹	۳۰/۸	۳۶/۴	۳۱/۵	۱۹/۵	۲۴/۹	۳۶/۶	۳۴/۵	آسیا
۶/۵	۷/۷	۱۸/۷	۲۲/۱	۴/۶	۳	۱۵	۲۱/۵	۲۹/۶	امریکای لاتین
۵	۴/۷	۱۰/۳	۱۵/۵	۵/۵	۲/۲	۴/۹	۱۶	۸/۶	سایر مناطق
۳۱۱۱۹۷	۲۱۰۵۵۹	۴۶۲۷۵	۱۵۹۴۴	۱۰۰۶۳۸	۱۶۴۲۸۴	۳۰۳۳۱	۱۴۱۸۱	۱۷۶۳	بخش خدمات (میلیون دلار)**
				(۲۵۱۶۰)	(۳۲۸۵۷)	(۶۰۶۶)	(۱۴۱۸)	(۸۸)	از این مقدار سهم (درصد):
۴۵	۴۴/۲	۳۸/۴	۴۱	۴۶/۷	۴۵/۹	۳۷	۴۲/۵	۲۹	امریکای شمالی
۲۱/۳	۲۱/۴	۱۷/۴	۱۷/۴	۲۱/۲	۲۲/۶	۱۷/۴	۱۵/۳	۳۳/۹	اروپا
۱۰/۷	۱۰	۱۱/۷	۱۲/۲	۱۲/۳	۹/۵	۱۱/۴	۱۳	۶/۶	آسیا
۱۴/۲	۱۵/۳	۲۰/۳	۱۲/۶	۱۱/۹	۱۳/۹	۲۴/۳	۱۲/۸	۱۰/۳	امریکای لاتین
۸/۷	۹/۱	۱۲/۳	۱۶/۸	۷/۹	۸/۲	۹/۹	۱۶/۴	۲۰/۲	سایر مناطق

منبع: وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی، نشریه آمار و تحقیقات سرمایه‌گذاری خارجی و فعالیت‌های برون مرزی شرکت‌های ژاپنی، شماره‌های مختلف.

* سرمایه‌های انباشته هر سال، ارزش‌گذاری شده با هزینه تاریخی.

** ارقام داخل پرانتز میانگین سالانه را نشان می‌دهند.

نمودار ۲: توزیع جغرافیایی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (بر حسب کشورهای سرمایه‌گذار) ۱۹۸۰ - ۱۹۹۴ (درصد)



منبع: پایگاه اطلاعاتی آنکتاد (UNCTAD) کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل.

کشورهای روبه رشد همواره بخش مهمی از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی ژاپن در بخش منابع اولیه را به خود اختصاص داده‌اند. در اوایل دهه ۱۹۸۰ نیز این کشورها حدود ۷۰ درصد مجموع سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی ژاپن در بخش تولیدات صنعتی را به خود اختصاص دادند. گرچه برای سرمایه‌گذاری‌ها در دهه ۱۹۸۰ چرخش مهمی به سوی شمال داشت، اما به دلیل کاهش جریان سرمایه‌ها به سوی آمریکای شمالی و افزایش آن به سوی شرق آسیا که حدود یک سوم سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی ژاپن در بخش تولیدات صنعتی را در طی ۱۹۸۹-۱۹۹۴ به خود اختصاص داد، این روند معکوس گشت.

در سال ۱۹۸۵ نزدیک به نیمی از مجموع سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی ژاپن در شرق آسیا، به اندونزی اختصاص یافت که بیشتر در صنایع منابع اولیه و صنایع کاربر صورت گرفت. (۱۶) سنگاپور نیز با حدود ۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری که بیشتر در بخش تولیدات صنعتی صورت گرفته، از جمله مهم‌ترین دریافت‌کنندگان سرمایه‌گذاری خارجی [از ژاپن] بوده است. سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن در هنگ‌کنگ نسبت به سنگاپور بیشتر و تقریباً تمامی آن در بخش غیرتولیدی بوده است. در سایر کشورهای شرق آسیا این میزان ناچیز بوده است. نکته جالب توجه این است که سرمایه‌گذاری صنعتی ژاپن در شرق آسیا در سال ۱۹۸۵ بسیار کم بوده و تنها در سنگاپور و اندونزی از یک میلیارد دلار فراتر رفته است. از آن سال به بعد، سهم مجموع سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن در شرق آسیا بیش از چهار برابر شده و اغلب در بخش تولیدات صنعتی بوده است. این سرمایه‌گذاری‌ها ابتدا در کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان، سنگاپور و هنگ‌کنگ) و سپس در چهار کشور آسه آن (اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا) صورت گرفته، اما در دهه ۱۹۹۰ توجه‌ها به چین معطوف شده است (نمودار ۳).

چند سال پیش ژاپن تنها کشور شرق آسیا بود که در کشورهای همسایه و منطقه سرمایه‌گذاری مستقیم

زیادی داشت. در اواخر دهه ۱۹۸۰ کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان، سنگاپور) نیز که انتقال برخی از تولیدات کاربر را به کشورهای کمتر توسعه یافته همچون چین شروع کردند، به ژاپن پیوستند.^{۱۷} هم اکنون کشورهای موج اول توسعه نسبت به ژاپن سهم بیشتری در سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در کشورهای عضو آسه آن دارند. در واقع، تایوان به تنهایی نسبت به ژاپن سرمایه گذاری مستقیم بیشتری در مالزی دارد (جدول ۲۲). در همین راستا، بخش مهمی از سرمایه گذاری های مستقیم خارجی در چین به ساکنان چینی هنگ کنگ و جزایر ماکائو و همین طور کشور تایوان مربوط می شود. گفته می شود بیشتر این به ظاهر سرمایه گذاری های مستقیم خارجی، در واقع به کارگرفتن دوباره سرمایه هایی است که در اصل به خود جمهوری خلق چین تعلق دارد. شرکت های داخلی که سرمایه کافی برای سرمایه گذاری دارند، با همکاری چینی های مقیم خارج، این سرمایه ها را در چین سرمایه گذاری می کنند و از امتیازات و حمایت های مربوط به سرمایه گذاران خارجی استفاده می کنند. بر طبق بعضی از برآوردها، ۲۵ درصد مجموع سرمایه گذاری مستقیم خارجی در چین در سال ۱۹۹۲ از این نوع بوده است.^(۱۸)

به نظر می رسد رابطه موازی محکمی میان سرمایه گذاری مستقیم خارجی انجام شده از طرف ژاپن و کشورهای موج اول توسعه وجود داشته باشد و کشورهای اخیر همان گونه که از الگوی غاзахای پرنده می توان دریافت، همواره یک مرحله از ژاپن عقب تر هستند. این موضوع به ویژه در مورد کره جنوبی قابل توجه است. در این کشور، همانند سال های اولیه در ژاپن، سرمایه گذاری مستقیم خارجی در مراحل اولیه به منظور تضمین تداوم توسعه تولید صنعتی بر فعالیت های وابسته به منابع متمرکز شده بود. اما از اواخر دهه ۱۹۸۰ سرمایه گذاری مستقیم کره جنوبی در بخش تولیدات صنعتی از سرمایه گذاری مستقیم در بخش فعالیت های وابسته به منابع، چه از نظر تعداد پروژه ها و چه از نظر ارزش، فراتر رفته است. شرکت های بزرگ کره ای با پیروی از پیشگامان ژاپنی خود، توسعه شبکه های تولیدی منطقه ای و جهانی را آغاز کرده اند. در همین راستا، از اواخر دهه ۱۹۸۰ به بعد، مقامات تایوانی سیاست فعالی برای انتقال صنایع کاربر به خارج در پیش گرفته اند. قانون توسعه (ارتقا) صنعتی، سیاست های تشویقی معینی از جمله جبران خسارت های احتمالی سرمایه گذاران خارجی را فراهم کرده است. در سال ۱۹۹۳، این کشور (تایوان)، سیاستی را در پیش گرفت که از با عنوان «به سوی جنوب» یاد می شود. برخلاف ژاپن و کره جنوبی، که سرمایه گذاری ها عمدتاً توسط شرکت های بزرگ صورت می گیرد، در این کشور شرکت های کوچک و متوسط بخش مهمی از سرمایه گذاری های مستقیم در خارج را بر عهده دارند.^(۱۹)

نمودار ۳

گرایش های سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن در آسیا

تولیدات صنعتی

میلیارد دلار

۴
۳/۵
۳
۲/۵
۲
۱/۵
۱
۰/۵
۰

۱۹۸۴ ۱۹۸۵ ۱۹۸۶ ۱۹۸۷ ۱۹۸۸ ۱۹۸۹ ۱۹۹۰ ۱۹۹۱ ۱۹۹۲ ۱۹۹۳ ۱۹۹۴

تولیدات غیر صنعتی

میلیارد دلار

۵
۴/۵
۴
۳/۵
۳
۲/۵
۲
۱/۵
۱
۰/۵
۰

۱۹۸۴ ۱۹۸۵ ۱۹۸۶ ۱۹۸۷ ۱۹۸۸ ۱۹۸۹ ۱۹۹۰ ۱۹۹۱ ۱۹۹۲ ۱۹۹۳ ۱۹۹۴

منبع: Ministry of International Trade and Industry, White Paper on International Trade 1995 (Summary) , Tokyo, July 1996.

توجه: ارقام مربوطه به سال ۱۹۹۴ تخمینی می باشند.

جدول ۲۲: ترکیب و میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی در چین و کشورهای عضو اتحادیه آسه آن
در سال ۱۹۹۲، (برحسب کشورهای سرمایه گذار) (درصد)

کشورهای عضو آسه آن الف					کشور سرمایه گذار
مالزی	اندونزی	مجموع	چین	تایلند	
۳	۷/۴	۰۰	۶۶۲	۶/۶	هنگ کنگ
۲	۵/۷	۰۰	۰/۹	۱/۵	کره جنوبی
۶/۷	۴/۱	۰۰	۰۰	۶/۳	سنگاپور
۲۲/۸	۷/۷	۰۰	۸/۲	۹/۲	تایوان (چین تایپه)
۳۵/۴	۲۴/۹	۲۵/۸	۷۱/۱	۲۳/۶	مجموع کشورهای موج اول توسعه
۲۲/۷	۱۵/۷	۲۶/۱	۸/۴	۳۸/۱	ژاپن
۷	۶/۵	۹/۵	۸/۵	۱۱/۹	ایالات متحده
۳۵	۵۲/۹	۳۸/۶	۸۱۲	۲۶/۴	سایر کشورها

Ministry of International Trade and Industry, white Paper on International Trade 1994, Tokyo, 1994.

منبع:
الف) اندونزی، مالزی، تایلند و فیلیپین.
ب) ۱۹۹۳.

ج) شامل سرمایه گذاری های مستقیم خارجی انجام شده توسط ماکائو هم می شود.
د) به جز سرمایه گذاری های انجام شده توسط سنگاپور که هیچ منبع جداگانه ای در مورد آن در دسترس نیست.
ه) شامل سرمایه گذاری های انجام شده توسط سنگاپور هم می شود.

بنابراین، الگوی درون منطقه ای برحسب ترتیب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در بخش ها و کشورها
بالگوی گازهای پرنده تطابق دارد. ژاپن ابتدا در بخش های منابع اولیه و سپس در بخش تولیدات صنعتی
اولین سرمایه گذار بزرگ منطقه بوده است. سرمایه گذاری های مستقیم خارجی این کشور از کشورهای
صنعتی تر به سوی کشورهای ضعیف تر صنعتی حرکت کرد. به نظر می رسد الگوی بخشی سرمایه گذاری
مستقیم خارجی با ظهور کشورهای موج دوم توسعه، به دنبال ژاپن، در ردیف سرمایه گذاران بین المللی،
تداوم یافته است. با وجود این، شواهد مبین این مطلب نیست که الگوی گازهای پرنده در زمینه صنعتی شدن
منطقه به تمامی و یا حتی تا حد زیادی وابسته به سرمایه گذاری منطقه ای بوده باشد. همان گونه که در فصل ۲
مورد بررسی قرار گرفته است، سرمایه گذاری مستقیم خارجی نقش آن چنان مهمی در روند صنعتی شدن
ژاپن و بیشتر کشورهای موج اول توسعه نداشته است. این سرمایه ها برای کشورهای موج دوم توسعه
(مالزی، تایلند و اندونزی) و چین بسیار مهم بوده اند، اما همان طوری که در جدول شماره ۳ نشان داده
شده است، سرمایه های مستقیم خارج از منطقه نقشی برابر و حتی مهم تر از سرمایه های منطقه ای داشته اند.
ث) تجارت درون منطقه ای

الگوی گازهای پرنده طرحی مشخص از تجارت بین کشورهای در حال «شکل گیری» در سطوح مختلف
صنعتی شدن را پیش بینی می کند. کالاهای اولیه (غذا، مواد خام و مواد سوختی) بخش عمده صادرات
کشورهایی را تشکیل می دهد که در ته سلسله مراتب صنعتی سازی هستند و واردات این کشورها همه نوع
کالاهای تولیدی است. همچنان که روند صنعتی سازی ادامه می یابد، کالاهای تولیدی کاربر مواد صادراتی
مهمی می شوند، در حالی که کالاهای سرمایه ای و دیگر کالاهای تولیدی سرمایه بر و تولیداتی که به مهارت
فراوان نیاز دارند، بخش اعظم واردات را شکل می دهند. وقتی بخش صنعتی پیشرفته تر شود، واردات
کالاهای سرمایه ای همچنان مهم خواهد بود، اما تجارت صنعت داخلی در بسیاری از تولیدات سرمایه بر و

تولیداتی که به مهارت فراوان نیاز دارند، نیز پدیدار می‌شود. الگوی گازهای پرنده این نکته را نیز به طور ضمنی بیان می‌دارد که کشورهای در حال توسعه حاضر در این فرایند نوعاً با کشورهای پیشرفته‌تر کسری تجاری دارند و ورود سرمایه از کشورهای اخیر به کشورهای در حال توسعه، از جمله سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، این شکاف بیرونی* را می‌بندد. آنچه در پی می‌آید، بررسی شواهد تجارت درون منطقه‌ای است تا اعتبار پیش‌بینی‌های الگوی گازهای پرنده مورد ارزیابی واقع شود.

۱- تجارت ژاپن

جدول ۲۳ تحول تجارت ژاپن را در اقلامی منتخب از سال ۱۹۸۵ با کشورهای به تازه صنعتی شونده موج اول، آسه‌آن ۴- و چین نشان می‌دهد. بعضی ویژگی‌ها ارزش یادآوری دارد. اول، چنان‌که الگوی گازهای پرنده پیش‌بینی می‌کند، ژاپن در زمینه غذا، مواد خام و سوخت با هر سه منطقه کسری تجاری داشته است. میزان کسری در تجارت با کشورهای آسه‌آن ۴- از کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول بیشتر بوده، چراکه هم مواهب طبیعی این کشورها بیشتر بوده است و هم وابستگی‌شان به صادرات اولیه. دوم، در زمینه پوشاک و کفش نیز با هر سه منطقه کسری مشاهده شده است. گرچه در شرایط مطلق بیشترین کسری مربوط به تجارت با کشورهای موج اول است، میزان کسری سریع‌ترین رشد را در تجارت با چین و سپس کشورهای آسه‌آن داشته است.

در مورد دیگر کالاهای تولیدی، همان‌گونه که کاهش نسبت‌های صادرات - واردات نشان می‌دهد، با این که عموماً رشد واردات از صادرات بیشتر است، ژاپن در تجارت با هر یک از این سه منطقه مازادی بسیار عظیم و روبه‌رشد دارد. افزایش در مازاد تجاری این تولیدات توضیح‌پذیر است. زمانی که دوره رشد اقتصادی سریع شرق آسیا آغاز شد، ژاپن در ابتدا حجم بسیار اندکی از کالاهای منطقه را خریداری کرد، این امر به ویژه در مورد واردات از کشورهای آسه‌آن صادق است. در سال ۱۹۸۵، صادرات کالاهای تولیدی ژاپن به این کشورها حدود ۷ میلیارد دلار، اما واردات کشور فقط چیزی در حدود ۸۰۰ میلیون دلار بود (جدول ۲۴)، یعنی مازادی بیش از ۶ میلیارد دلار. در سال ۱۹۹۴، ارقام متناظر به ترتیب در حدود ۳۹ میلیارد دلار و ۱۲ میلیارد دلار بود، یعنی مازادی در حدود ۲۷ میلیارد دلار. بنابراین، صادرات ۴/۶ برابر اما واردات ۱۴ برابر شد، باوجود این، مازاد تجاری بیش از ۴ برابر افزایش یافت. روشن است که اگر چنین روند تجاری ادامه یابد، ارزش مطلق مازاد تجاری ژاپن با این کشورها بالاخره کاهش پیدا می‌کند.

تقریباً نیمی از صادرات خارجی غذا، مواد خام و سوخت از کشورهای تازه صنعتی شونده و چین (جدا از تجارت میان خود این کشورها) به ژاپن است. در مراحل ابتدایی توسعه کشورهای موج اول توسعه، ژاپن بازار اصلی کالاهای تولیدی کاربرشان نبوده است. برای مثال، در دهه ۱۹۷۰ که جمهوری کره (کره جنوبی) در مرحله اولیه صنعتی شدن بود، سهم ژاپن در کل صادرات پوشاک کره جنوبی بسیار پایین و در حدود ۱۵ درصد بود. در دهه ۱۹۸۰ که اقتصاد کره دیگر نسبتاً توسعه یافته بود، صادرات پوشاک کره به ژاپن اوج گرفت؛ در سال ۱۹۹۰ ژاپن بین ۲۰ تا ۵۰ درصد کل صادرات پوشاک کره را، بسته به اقلام مورد نظر، جذب کرد. به نحوی مشابه، در اواخر دهه ۱۹۸۰، تنها بخش کوچکی از مواد کاربر (۱۰ درصد یا کمتر، بسته به اقلام مورد نظر) کشورهای آسه‌آن به ژاپن صادر شد. اما چنین اقلام صادراتی در دهه حاضر به سرعت افزایش یافته است.

* External Gap

علی‌رغم رشد سریع واردات، بازار ژاپن هنوز برای بسیاری از دیگر کالاهای تولیدی شرق آسیا اهمیتی ثانوی دارد. به نسبت جمعیت، ژاپن تقریباً هم اندازه ایالات متحده و اروپای غربی از شرق آسیا کالاهای تولیدی وارد می‌کند. اما، به دلیل جمعیت بسیار بیشتر ایالات متحده و اروپای غربی، کل واردات کالاهای تولیدی این مناطق از شرق آسیا بسیار بیشتر از واردات ژاپن است (جدول ۲۴). در حال حاضر حدود ۱۰ درصد کل صادرات کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه شرق آسیا به ژاپن می‌رود، اما هنوز بخش اعظم صادرات به دیگر کشورهای توسعه یافته، عمدتاً به اروپا و امریکای شمالی سرازیر می‌شود. در سال‌های اخیر، واردات وسایل الکترونیکی ژاپن از دیگر کشورهای شرق آسیا ناگهان افزایش یافته است؛ برای مثال، تجهیزات ارتباطی و صوتی از مالزی، میکرو و نرم افزارهای الکترونیکی از جمهوری کره (کره جنوبی) و تجهیزات پردازش خودکار داده‌ها از سنگاپور و تایوان (چین تایپه). این توسعه توجه زیادی را برانگیخته است، اما در واقع مقیاس چنین تجارتی هنوز خیلی اندک است. در سال ۱۹۹۳ تنها چیزی در حدود ۷ تا ۱۱ درصد کل صادرات خارجی چین و کشورهای تازه صنعتی شونده از قبیل ماشین‌آلات و وسایل حمل و نقل، ماشین‌های اداری و وسایل برقی به ژاپن فرستاده شده است.

جدول ۲۳: تجارت ژاپن با کشورهای موج اول توسعه، آسه آن، چین، ۱۹۸۵، ۱۹۹۰ و ۱۹۹۴

گروه محصولات	تجارت با کشورهای موج اول									تجارت با آسه آن						تجارت با چین		
	نسبت صادرات - واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)			نسبت صادرات - واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)			نسبت صادرات - واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)		
	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵
کالاهای تولیدی شامل:	۱۵/۷	۳۴/۲	۶۳/۲	۴/۰	۲/۹	۳/۸	۶/۲	۱۶/۱	۲۶/۴	۱۰/۰	۴/۲	۳/۱	۱۰/۴	۰/۰	-۱/۵	۸/۰	۱/۰	۰/۹
مواد شیمیایی	۱/۷	۴/۵	۷/۲	۴/۹	۵/۴	۶/۲	۰/۶	۱/۵	۲/۳	۵/۲	۵/۶	۴/۸	۰/۴	۰/۲	۰/۴	۲/۶	۱/۳	۱/۵
کامپیوتر و تجهیزات (ماشین های) اداری	۰/۷	۱/۷	۱/۹	۷/۴	۳/۲	۱/۷	۰/۱	۰/۱	-۰/۳	۱۳۱/۴	۱/۲	۰/۷	۰/۲	۰/۱	۰/۰	۱۲۵۴/۸	۲/۹	۱/۲
ماشین آلات برقی	۴/۷	۱۲/۰	۲۲/۱	۷/۷	۵/۲	۵/۰	۱/۱	۳/۰	۷/۰	۱۷/۴	۵/۰	۳/۱	۲/۳	۱/۰	۲/۰	۱۸۶/۶	۴/۳	۲/۲
ماشین آلات غیر برقی	۳/۹	۱۰/۴	۱۷/۲	۱۷/۰	۱۰/۸	۱۶/۳	۱/۶	۶/۲	۱۰/۴	۲۶/۸	۲۲/۳	۱۵/۶	۲/۵	۱/۰	۴/۷	۸۳۹/۹	۸/۶	۱۱/۶
وسایل نقلیه موتوری جاده ای	۱/۱	۲/۷	۵/۰	۶۳/۰	۱۲/۶	۱۳/۰	۱/۱	۳/۹	۵/۶	۸۱/۳	۱۴۸/۱	۶۰/۲	۱/۸	۰/۲	۱/۴	۹۲۴۱/۱	۲۵/۳	۱۸/۴
کفش و پوشاک	-۱/۳	-۴/۰	-۲/۹	۰/۱	۰/۰	۰/۱	-۰/۱	-۰/۵	-۱/۲	۰/۲	۰/۰	۰/۰	-۰/۵	-۲/۵	-۹/۱	۰/۰	۰/۰	۰/۰
کالاهای تولیدی طبقه بندی شده*	۳/۶	۴/۹	۸/۰	۳/۵	۲/۲	۲/۸	۱/۵	۱/۸	۲/۴	۵/۷	۱/۹	۱/۷	۳/۴	۰/۴	۱/۱	۷/۱	۱/۳	۱/۳
دیگر کالاهای تولیدی	۱/۴	۱/۹	۴/۷	۲/۶	۱/۶	۲/۲	۰/۳	۰/۳	۰/۲	۶/۹	۱/۴	۱/۱	۰/۴	-۰/۳	-۲/۱	۳/۶	۰/۵	۰/۳
غذا، مواد و سوخت**	-۲/۹	-۴/۰	-۲/۴	۰/۳	۰/۵	۰/۷	-۱۵/۶	-۱۸/۴	-۱۷/۷	۰/۰	۰/۰	۰/۱	-۴/۴	-۵/۹	-۷/۴	۰/۱	۰/۱	۰/۱
نامشخص	-۰/۱	۰/۴	۱/۶	۰/۹	۱/۶	۲/۹	۰/۰	-۰/۰	-۰/۲	۱/۱	۰/۹	۰/۷	-۰/۰	۰/۰	۰/۱	۰/۹	۱/۴	۱/۷
کل تجارت کالاها	۱۲/۸	۳۰/۷	۶۲/۴	۲/۳	۲/۲	۳/۰	-۹/۴	-۲/۲	۸/۶	۰/۴	۰/۹	۱/۳	۶/۰	-۵/۹	-۸/۸	۱/۹	۰/۵	۰/۷

منبع: سازمان ملل، آمار تجارت کالاها.

* به جز فلزات غیر آهنی.

** از جمله فلزات غیر آهنی.

جدول ۲۴: صادرات کالاهای تولیدی از کشورهای انتخابی شرق آسیا،

بر حسب مقصدهای اصلی، ۱۹۸۵ و ۱۹۹۴ (میلیارد دلار)

کشورهای در حال توسعه شرق آسیا										صادرات
از		کل		کشورهای موج اول		آسه آن-۴		چین		ژاپن
به	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۸۵	۱۹۹۴
جهان	۱۰۲/۲	۴۸۳/۸	۸۲/۷	۲۸۱/۷	۱۰/۲	۱۰۲/۵	۹/۳	۹۹/۶	۱۶۹/۴	۳۷۷/۸
کشورهای در حال توسعه شرق آسیا	۱۹/۱	۱۷۳/۲	۱۳/۱	۱۰۱/۹	۲/۹	۳۴/۳	۳/۱	۳۷/۰	۳۹/۷	۱۴۲/۳
موج اول	۱۱/۹	۱۱۴/۸	۶/۶	۵۱/۹	۲/۴	۲۸/۴	۲/۹	۳۴/۵	۲۰/۹	۸۶/۰
آسه آن-۴	۵/۱	۴۲/۹	۴/۵	۳۶/۲	۰/۴	۴/۲	۰/۲	۲/۵	۶/۹	۳۸/۸
چین	۲/۰	۱۵/۵	۱/۹	۱۳/۸	۰/۱	۱/۷	.	.	۱۱/۹	۱۷/۵
ژاپن	۷/۸	۵۰/۳	۵/۹	۲۳/۹	۰/۸	۱۱/۷	۱/۱	۱۴/۷	۰۰	۰۰
دیگر کشورهای توسعه یافته	۶۱/۷	۱۰۵/۸	۵۳/۱	۱۲۲/۰	۵/۷	۴۶/۳	۲/۹	۳۷/۵	۱۰۰/۵	۱۹۶/۴
با اقتصاد بازار										
بقیه جهان	۱۳/۵	۵۴/۵	۱۰/۵	۳۳/۹	۰/۸	۱۰/۲	۲/۲	۱۰/۴	۲۹/۲	۳۹/۱

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل، بر اساس آمار تجارت کالاهای سازمان ملل.

خصیصه مشخص تجارت بین ژاپن و کشورهای در حال توسعه شرق آسیا عدم موازنه تجاری چشمگیر آن است. کشورهای اخیر روز به روز بازاری مهم تر برای محصولات ژاپن می شوند و اکنون بیش از $\frac{1}{3}$ کل صادرات ژاپن را جذب می کنند (جدول ۲۵). اما از آنجا که ژاپن به نسبت کمتر از آن ها خریداری می کند، نتیجه عدم تناسب و توازن نامعمول تجاری است، ژاپن از مازاد تجاری عظیمی با کشورهای در حال توسعه شرق آسیا و این کشورها از مازاد تجاری زیادی با دیگر کشورهای صنعتی جز ژاپن برخوردارند. البته این یک نمونه از تجارت نه جانبه نیست، چرا که ژاپن از مازاد تجاری خود با کشورهای در حال توسعه شرق آسیا برای تأمین مالی واردات از دیگر کشورهای جهان استفاده نمی کند. برعکس، ژاپن با هر دو منطقه از مازاد تجاری برخوردار است. اما، همان گونه که در ادامه بحث می آید، روند جاری نشان می دهد که وضعیت به سرعت در حال تغییر است و مازادهای تجاری ژاپن با کشورهای داخل و خارج منطقه احتمالاً در سال های آتی کاهش می یابد؛ با توجه به این که سرمایه گذاری مستقیم خارجی کم کم جای صادرات را می گیرد.

در مجموع، گرچه ژاپن بازار چندان مهمی برای محصولات کاربر کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول در مراحل اولیه توسعه شان نبود، نقش مهم تری را از طریق کشورهای تازه صنعتی شونده موج دوم ایفا کرده است. علت اصلی این است که ژاپن در مورد اول هنوز بخش عمده صنایع کاربر خود را تعطیل نکرده بود. بنابراین، هم الگو و هم روند تحول تجارت بین ژاپن و کشورهای در حال توسعه شرق آسیا تقریباً هماهنگ با الگوی گازهای پرنده است. از طرف دیگر، گرچه ناترازهای تجاری همچنان زیاد است، اگر الگوهای اخیر تجارت و سرمایه گذاری مستقیم خارجی ادامه یابد، چنان که در ادامه بحث آن مطرح شده، احتمالاً در طول زمان این ناترازی ها کاهش می یابد.

جدول ۲۵: کل صادرات کشورهای منتخب شرق آسیا
بر حسب مقصدهای اصلی، ۱۹۸۰-۱۹۹۴ (میلیارد دلار)

صادرات از به	کشورهای در حال توسعه شرق آسیا					جهان الف
	کل	تازه صنعتی شونده موج اول	آسه آن-۴	چین	ژاپن	
جهان	۱۹۸۰	۱۱۷/۳	۷۰/۳	۴۷/۰	۱۲۹/۵	..
	۱۹۸۵	۱۴۶/۲	۱۰۰/۳	۴۵/۹	۱۷۵/۸	..
	۱۹۹۰	۳۶۱/۷	۲۱۳/۵	۸۶/۱	۲۸۶/۸	..
	۱۹۹۴	۵۹۱/۶	۳۱۳/۸	۱۵۶/۸	۳۹۵/۳	..
	۱۹۸۰	۲۳۳/۲	۱۳/۳	۹/۹	۳۳/۳	۱۲۷/۳
شرق آسیا در حال توسعه	۱۹۸۵	۵۲۲/۹	۱۷/۸	۱۱/۹	۴۲/۴	۱۴۴/۵
	۱۹۹۰	۱۱۰/۵	۵۴/۵	۲۴/۱	۸۴/۸	۴۱۵/۲
	۱۹۹۴	۲۱۳/۲	۱۱۶/۲	۵۱/۶	۱۵۲/۴	۶۴۸/۱
	۱۹۸۰	۱۴/۴	۶/۴	۸/۰	۱۹/۱	۸۸/۰
	۱۹۸۵	۱۷/۷	۸/۵	۹/۲	۲۲/۶	۱۰۷/۰
تازه صنعتی شونده موج اول	۱۹۹۰	۷۶/۷	۲۷/۸	۱۸/۷	۵۶/۵	۲۶۶/۱
	۱۹۹۴	۱۳۹/۹	۵۸/۴	۳۹/۹	۹۳/۲	۳۶۵/۸
	۱۹۸۰	۷/۸	۶/۳	۱/۵	۹/۱	۳۹/۳
	۱۹۸۵	۹/۱	۷/۰	۲/۱	۷/۳	۳۷/۵
	۱۹۹۰	۲۵/۱	۱۹/۸	۳/۶	۲۲/۲	۹۵/۸
آسه آن-۴	۱۹۹۴	۵۲/۸	۴۱/۶	۷/۴	۴۰/۵	۱۶۶/۷
	۱۹۸۰	۱/۰	۰/۶	۰/۴	۵/۱	..
	۱۹۸۵	۲/۹	۲/۳	۰/۶	۱۲/۵	..
	۱۹۹۰	۸/۷	۶/۹	۱/۸	۶/۱	۵۳/۳
	۱۹۹۴	۲۰/۵	۱۶/۲	۴/۳	۱۸/۷	۱۱۵/۶
چین	۱۹۸۰	۲۳۳/۴	۷/۲	۱۶/۲	..	۱۳۹/۹
	۱۹۸۵	۲۴۴/۸	۱۰/۷	۱۴/۱	۴۶/۴	۱۲۷/۵
	۱۹۹۰	۵۷/۱	۲۷	۲۱/۱	۹	۲۳۱/۲
	۱۹۹۴	۸۱/۰	۳۱/۸	۲۷/۶	۲۱/۶	۲۷۲/۳
	۱۹۸۰	۲۸/۷	۱۹/۷	۹/۰	۳۴/۱	۳۰۸/۰
ژاپن	۱۹۸۵	۵۰/۱	۴۰/۷	۹/۴	۷۰/۶	۴۳۴/۱
	۱۹۹۰	۸۸/۵	۶۵/۴	۱۷/۵	۵/۶	۶۳۲/۳
	۱۹۹۴	۱۳۲/۶	۷۵/۱	۳۴/۶	۲۲/۹	۸۳۴/۳
	۱۹۸۰	۲۰/۳	۱۳/۶	۶/۷	۲۱/۵	۹۰۲/۴
	۱۹۸۵	۱۹/۵	۱۳/۶	۵/۹	۴۴/۵	۷۷۹/۹
آمریکای شمالی	۱۹۹۰	۵۳/۴	۳۸/۵	۱۴/۹	۶/۲	۱۶۵۵/۳
	۱۹۹۴	۸۴/۴	۴۳/۷	۲۴/۶	۱۶/۱	۱۶۹۲/۸
	۱۹۸۰	۲۰/۳	۱۳/۶	۶/۷	۲۱/۵	۹۰۲/۴
	۱۹۸۵	۱۹/۵	۱۳/۶	۵/۹	۴۴/۵	۷۷۹/۹
	۱۹۹۰	۵۳/۴	۳۸/۵	۱۴/۹	۶/۲	۱۶۵۵/۳
اروپای غربی ^د	۱۹۸۰	۲۰/۳	۱۳/۶	۶/۷	۲۱/۵	۹۰۲/۴
	۱۹۸۵	۱۹/۵	۱۳/۶	۵/۹	۴۴/۵	۷۷۹/۹
	۱۹۹۰	۵۳/۴	۳۸/۵	۱۴/۹	۶/۲	۱۶۵۵/۳
	۱۹۹۴	۸۴/۴	۴۳/۷	۲۴/۶	۱۶/۱	۱۶۹۲/۸
	۱۹۸۰	۲۰/۳	۱۳/۶	۶/۷	۲۱/۵	۹۰۲/۴

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل، براساس آمار تجارت کالاهای سازمان ملل.
الف) به دلیل نبود اطلاعات، ارقام صادرات «جهان» به کشورهای فهرست شده، واردات (سیف، هزینه بیمه و حمل (c.i.f.) گزارش شده این کشورهاست.

ب) به جز چین، اطلاعات مربوط به این کشور قبل از سال ۱۹۸۷ در دسترس نیست.

ج) ۱۹۸۷.

د) از سال ۱۹۹۱، بخش شرقی آلمان نیز لحاظ می شود.

توضیح: دو نقطه (...) یعنی این که اطلاعات در دسترس نبوده، یا به صورت جداگانه گزارش نشده است.

یک نقطه (.) یعنی این که آمار و ارقامی نمی تواند که وجود داشته باشد، مثلاً صادرات ژاپن به ژاپن!

۲- تجارت میان کشورهای در حال توسعه شرق آسیا

کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول نه تنها سرمایه گذاران اصلی در کشورهای کمتر توسعه یافته شرق آسیا بوده اند، بلکه طرف های تجاری مهمی نیز برایشان شده اند و، همانند ژاپن، کالاهای تولیدی را در مقیاس وسیعی برای این کشورها تأمین می کنند، اما برخلاف ژاپن کالاهای تولیدی را در مقیاس وسیعی نیز از آن ها خریداری می کنند. در سال ۱۹۹۴، صادرات کالاهای تولیدی از آسه آن-۴ به کشورهای موج اول بالغ بر ۲۸ میلیارد دلار بود و به ژاپن کمتر از ۱۲ میلیارد دلار. صادرات کالاهای تولیدی چین به همان مقاصد به ترتیب حدود ۳۵ میلیارد دلار و ۱۵ میلیارد دلار بود (جدول ۲۴). بنابراین، کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول بیش از دو برابر ژاپن، کالاهای تولیدی صادراتی همسایگان کمتر توسعه یافته شان را جذب می کنند. جالب است ذکر شود که همین شرایط در تجارت بین کشورهای موج اول نیز صادق است که صادرات شان به یکدیگر خیلی بیشتر از صادرات شان به ژاپن است (جدول های ۲۴ و ۲۵).

شواهد حاکی از آن است که کشورهای کوچک تر شرق آسیا به سرعت با هم متحد و یکپارچه می شوند و در این روند حتی چین نیز تا حدی درگیر است. تجارت بین کشورهای شرق آسیا (به جز ژاپن) خیلی بیشتر و سریع تر از تجارت با دنیای خارج افزایش یافته است که در حدود یک سوم (۱/۳) کل صادرات و واردات شان را شامل می شود. گرچه ژاپن مازاد تجاری عظیمی با دیگر کشورهای شرق آسیا داراست، کشورهای اخیر به طور میانگین کالاهای تولیدی بیشتری از یکدیگر وارد می کنند تا از ژاپن (جدول ۲۴). ژاپن هنوز تأمین کننده عمده و سایل نقلیه جاده ای و دیگر ماشین آلات است، اما در زمینه مواد شیمیایی، تجهیزات الکتریکی (برقی) و ماشین های اداری دیگر چنین نیست، چراکه تجارت بین دیگر کشورهای شرق آسیا اکنون بیشتر از تجارت شان با ژاپن است.

الگو و روند تحول تجارت بین کشورهای در حال توسعه شرق آسیا (نگاه کنید به جدول ۲۶) نیز تقریباً هماهنگ با پیش بینی های الگوی گازهای پرنده است. کشورهای آسه آن که دارای منابع غنی هستند، در غذا، مواد اولیه و سوخت هم با چین و هم با کشورهای موج اول مازاد تجاری دارند و این در حالی است که چین در همین مقوله ها با کشورهای موج اول از مازاد تجاری برخوردار است. چین در تجارت با همین کشورها در کالاهای تولیدی کاربر نظیر کفش و پوشاک نیز مازاد دارد که در دهه گذشته افزایش پیدا کرده است. کسری تجاری چین با این کشورها بیشتر در زمینه محصولات است که به فن آوری و مهارت بالا احتیاج دارند. الگویی مشابه در تجارت بین کشورهای موج اول توسعه و آسه آن-۴ قابل مشاهده است. از طرف دیگر، تجارت چین با کشورهای آسه آن در مورد کالاهای تولیدی که به فن آوری و مهارت بالا نیاز مندند، الگوی روشنی نشان نمی دهد.

جدول ۲۶: تجارت بین چین، کشورهای موج اول توسعه و آسه آن-۴

تجارت آسه آن-۴ با کشورهای موج اول						تجارت چین با:													گروه محصولات
						آسه آن-۴						کشورهای موج اول							
												نسبت صادرات-واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)			نسبت صادرات-واردات	
نسبت صادرات-واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)			نسبت صادرات-واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)			نسبت صادرات-واردات			موازنه تجاری (میلیارد دلار)				
۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۹۰	۱۹۸۵		
۱	۰/۷	۰/۷	۱	-۳/۹	-۱/۲	۱/۴	۱/۲	۰/۵	۰/۷	۰/۲	-۰/۲	۱/۲	۱/۵	۱/۲	۴/۸	۸/۷	۰/۵	کالاهای تولید شامل:	
۰/۴	۰/۴	۰/۲	-۲/۲	-۱/۲	-۰/۶	۲/۱	۱/۴	۱/۳	۰/۲	۰	۰	۰/۴	۱/۳	۱/۶	۰/۳	-۲/۹	۰/۱	مواد شیمیایی	
۲/۴	۱/۳	۰/۲	۲/۲	۰/۳	-۰/۱	۱/۷	۲/۱	۲۱/۰	۰/۰	۰/۰	۰/۰	۱/۳	۱/۱	۰/۱	۰/۲	۰/۰	-۰/۱	تجهیزات (ماشین های) اداری و کامپیوتر	
۱/۲	۱/۰	۱/۲	۱/۷	۰/۰	۰/۱	۲/۴	۲/۰	۷/۶	۰/۲	۰/۰	۰/۰	۱/۱	۱/۳	۰/۲	۰/۴	۰/۸	-۰/۵	ماشین آلات الکتریک (برقی)	
۰/۴	۰/۳	۰/۴	-۲/۵	-۱/۹	-۰/۵	۳/۶	۱۱/۶	۸/۰	۰/۳	۰/۲	۰/۰	۰/۲	۰/۵	۰/۲	-۴/۶	-۱/۲	-۰/۴	دیگر ماشین آلات	
۱/۹	۰/۶	۰/۴	۰/۳	-۰/۰	-۰/۰	۳/۷	۰/۵	۲۰/۳	۰/۰	-۰/۱	۰/۰	۱/۵	۱/۳	۱/۰	۰/۲	۰/۶	۰/۰	وسایل نقلیه موتوری جاده ای	
۸/۸	۵/۱	۲/۱	۱/۰	۰/۳	۰/۰	۱۳۹/۲	۶۰/۱	۱۱۱/۲	۰/۳	۰/۰	۰/۰	۲۴/۹	۱۱۹/۱	۳۹/۶	۸/۶	۵/۵	۰/۳	کفش و پوشاک	
۰/۹	۰/۶	۰/۹	-۰/۶	-۱/۵	-۰/۱	۰/۶	۰/۹	۰/۲	-۰/۵	-۰/۰	-۰/۲	۰/۹	۱/۱	۳/۰	-۱/۱	۰/۵	۱/۱	کالاهای تولیدی طبقه بندی شده*	
۱/۶	۱/۱	۰/۷	۱/۲	۰/۱	-۰/۱	۶/۳	۲/۰	۳/۲	۰/۲	۰/۰	۰/۰	۲/۷	۲/۱	۱/۱	۴/۰	۲/۱	۰/۰	دیگر کالاهای تولیدی	
۲/۰	۲/۰	۲/۷	۵/۳	۴/۱	۴/۱	۰/۵	۰/۵	۱/۱	-۱/۳	-۰/۵	۰/۰	۲/۰	۳/۵	۱۲/۱	۳/۶	۳/۶	۳/۴	غذا، مواد اولیه و سوخت**	
۰/۷	۰/۴	۱/۱	-۰/۵	-۰/۶	۰/۰	۱۴/۷	۰/۸	۰/۱	۰/۰	-۰/۰	-۰/۰	۰/۲	۰/۲	۱/۰	-۰/۱	۰/۰	۰/۰	نامشخص	
۱/۲	۱/۰	۱/۵	۵/۹	-۰/۵	۳/۰	۰/۹	۰/۸	۰/۸	-۰/۵	-۰/۴	-۰/۱	۱/۲	۱/۷	۱/۸	۸/۲	۱۲/۳	۴/۰	کل تجارت کالاها	

منبع: سازمان ملل، آمار تجارت کالاها

توضیح: ارقام واردات و صادرات تجارت چین که در این جدول به کار رفته، ارقامی است که خود کشور چین گزارش داده است. این ارقام ممکن است با ارقام گزارش شده شرکای تجاری چین، به علت صادرات مجدد از هنگ‌کنگ، تفاوت فاحشی داشته باشد.

* به جز فلزات غیر آهنی.

** از جمله فلزات غیر آهنی.

در حال حاضر هر سه منطقه (کشورهای موج اول توسعه، آسه آن - ۴ و چین) در تجارت کالاهای تولیدی با کشورهای توسعه یافته مبتنی بر اقتصاد بازار اروپا و آمریکا از مازادهای تجاری زیادی برخوردارند. در چین و آسه آن - ۴، این امر مازاد صادرات فزاینده کالاهای کاربرشان را نشان می‌دهد که اکنون بیشتر از واردات اقلام پیشرفته‌تر نظیر مواد شیمیایی، ماشین‌آلات و تجهیزات حمل و نقل است. وضعیت تجارت کشورهای موج اول توسعه پیچیده‌تر است. این کشورها هنوز در زمینه محصولات کاربر با اروپا و آمریکای شمالی مازاد تجاری دارند، اما چون آن‌ها به محصولات پیشرفته‌تر روی می‌آورند، این مازاد در حال کاهش است. در طول دهه گذشته صادرات تجهیزات حمل و نقل و ماشین‌آلات از کشورهای موج اول رشد چشمگیری داشته است و این کشورها در حال حاضر در چنین محصولاتی با اروپا و آمریکای شمالی مازاد تجاری بزرگی دارند.

بنابراین، روندهای موجود تجارت میان کشورهای تازه صنعتی شونده مهر تأییدی است بر الگوی غازه‌های پرنده. در حالی که نقش ژاپن در این زمینه مورد تردید است، در مابقی کشورها به نظر می‌رسد که روند صنعتی شدن از موج اول کشورهای روبه‌رشد به موج دیگر با همان سازوکارهای موجود در این الگو در حال انتقال است.

ج) تأثیر اقتصاد کلان بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و تجارت شرق آسیا

تحول تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در شرق آسیا به شدت تحت تأثیر توسعه‌های کلان اقتصادی در ژاپن، شرکای تجاری عمده‌شان در غرب و کشورهای تازه صنعتی شونده منطقه است. در نیمه اول دهه ۱۹۸۰، ناهمخوانی رشد اقتصادی بازارهای عمده و افزایش ارزش دلار صادرات ژاپن را به کشورهای عمده صنعتی شده افزایش داد. از اوایل دهه ۱۹۸۰ ارزش دلار به سرعت افزایش یافت و در سال ۱۹۸۵ به بیش از ۲۶۰ ین رسید. گرچه ارزش ین در مقابل چند ارز دیگر افزایش یافت، نرخ ارز واقعی و مؤثرین از سال ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۵ کاهش یافت. بنابراین، افزایش سهم ژاپن در صادرات کالاهای تولیدی جهان، که پیش از این در دهه ۱۹۶۰ شروع شده بود، با شدت بیشتری در نیمه اول دهه ۱۹۸۰ ادامه یافت (جدول ۲۷). در نتیجه، مازاد تجاری ژاپن که در سال ۱۹۷۸ به اوج خود (۲۳ میلیارد دلار) رسیده اما در سال‌های ۱۹۷۹ و ۱۹۸۰ تحت تأثیر دو مین شوک قیمت نفت کم‌رنگ شده بود، دوباره سریعاً شروع به افزایش کرد و در اواسط دهه ۱۹۸۰ از ۵۰ میلیارد دلار فراتر رفت.

چنان‌که قبلاً اشاره شد، افزایش صادرات در نیمه اول دهه ۱۹۸۰ با رشد سریع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ژاپن در بخش تولید در ایالات متحده و به میزان کمتری در اروپا نیز همراه بود که به نظر می‌رسد واکنشی به حمایت اقتصادی* فزاینده در آن بازارها بوده است. در ایالات متحده، علی‌رغم بهبود و خروج از کساد سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۲، نرخ بیکاری همچنان بالا بود و این مسئله همراه با کسری فزاینده تجاری منجر به توسل به حمایت اقتصادی شد. در اروپای غربی، از طرف دیگر، علی‌رغم وجود تقاضای خارجی از سوی ایالات متحده و اصلاح موازنه‌های تجاری، بهبود همچنان کم‌رنگ و بیکاری روبه افزایش بود. در هر دو منطقه به شکل گسترده‌ای به اقدامات غیر تعرفه‌ای**، نظیر محدودیت‌های اختیاری صادرات و اقدامات ضدبازار شکنی و تلافی*** توسل جسته شد. (۲۰)

* Protectionism

** Non-Tariff Measures

*** Antidumping and Countervailing Measures

در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، ادامه حمایت اقتصادی، افزایش ارزش ین و رقابت فزاینده تولیدکنندگان پربازده و کم دستمزد شرق آسیا نقش مهمی در تغییر رویه شرکت‌های ژاپنی از اتکا به صادرات به اتکاب به سرمایه‌گذاری و تولید در خارج برای عرضه در بازارهای خارجی داشت. این فشارها در دهه ۱۹۹۰ بیشتر شتاب گرفت و همراه با جابه‌جایی در قدرت رقابت‌پذیری میان کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا، تأثیر بسزایی بر تجارت و سرمایه‌گذاری نهاد.

قرارداد پلازا* در سپتامبر سال ۱۹۸۵ مبنی بر کاهش نرخ دلار تا حدی نتیجه تهدید حمایت اقتصادی فزاینده در ایالات متحده بود. نرخ مؤثر اسمی ین از سال ۱۹۸۵ تا سال ۱۹۸۸ بیش از ۵۰ درصد و نرخ مؤثر واقعی ۴۰ درصد افزایش یافت. واکنش اولیه شرکت‌های ژاپنی توسل به چیزی بود که مشهور است به «قیمت‌گذاری بر پایه بازار»^{**} یعنی کاهش نرخ‌های صادراتی بر حسب ین و کم کردن حاشیه سود (درصد سود از فروش خالص) اقلام صادراتی.^(۲۱) منافع حاصل از شرایط تجارت و کاهش در قیمت‌های کالاها و وارداتی که نتیجه افزایش ارزش ین بود و بیشتر از همه سقوط قیمت‌های نفت از آن اوج اولیه نیز به شرکت‌های ژاپنی بسیار کمک کرد.^(۲۲) اما این عوامل مانع کاهش چشمگیر سود حاصل از صادرات نشد.^(۲۴) حجم صادرات ژاپن در سال ۱۹۸۶ کاهش یافت و در سال ۱۹۸۷ را کم ماند، اما مازاد تجاری بر حسب دلار در سال ۱۹۸۷ تقریباً به ۱۰۰ میلیارد دلار رسید. «قیمت‌گذاری بر پایه بازار» روند تعدیل کسری تجاری ایالات متحده را آرام ساخت و در همان سال کسری تجاری ایالات متحده به ۱۶۰ میلیارد دلار افزایش یافت. از این رو کاهش دلار موجب قطع اقدامات حمایتی نشد که در نیمه اول دهه ۱۹۸۰ زیادتر شده بود. در عوض اقدامات غیر تعرفه‌ای جدیدی نیز به اجرا درآمد.^(۲۵)

تولیدکنندگان ژاپنی افزایش ارزش ین را بعد از قرارداد پلازا تغییری دائمی دانستند نه افزایشی موقتی، و از سه طریق به آن واکنش نشان دادند. اول، به منظور افزایش قدرت بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها و ارتقا و گسترش بسیاری از حوزه‌ها برای تقویت قدرت رقابت‌پذیری در داخل کشور سرمایه‌گذاری سنگینی کردند. سهم تشکیل سرمایه در تولید ناخالص داخلی از حدود ۲۷ درصد در سال ۱۹۸۷ به ۳۲ درصد در سال ۱۹۹۰ افزایش یافت، یعنی برابر با رقمی که پیش از این بلافاصله بعد از اولین بحران نفتی به دست آمده بود. فقط سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات و تجهیزات با نرخ بی‌سابقه ۱۵ درصد در سال رشد داشت.

دوم، چنان که قبلاً اشاره شد، آن‌ها در ایالات متحده آمریکا و، به میزان کمتری، در اروپا سرمایه‌گذاری کردند تا این بازارها را از کارخانه‌های محلی تغذیه کنند و از اصل حمایت اقتصادی و سودهای حمایتی در امان بمانند. به موازات سرمایه‌گذاری بسیار فزاینده در امر تولید، سرمایه‌گذاری در امور بیمه، اموال غیر منقول و مستغلات نیز در آمریکا افزایش یافت.

* Plaza Accord
** Pricing to Market

جدول ۲۷: سهم کشورهای موج اول توسعه و کشورهای عمده صنعتی در صادرات جهانی

(درصد)

کالاهای تولیدی *، ۱۹۶۵-۱۹۹۳

دوره	ایالات متحده **	بریتانیا کبیر	آلمان	ژاپن	موج اول توسعه
۱۹۶۵-۱۹۶۹	۱۹/۱	۱۰/۶	۱۷/۱	۸/۵	۲/۰
۱۹۷۰-۱۹۷۴	۱۵/۴	۸/۳	۱۷/۷	۱۰/۳	۳/۴
۱۹۷۵-۱۹۷۹	۱۴/۴	۷/۹	۱۶/۹	۱۱/۱	۴/۸
۱۹۸۰-۱۹۸۵	۱۴/۶	۶/۸	۱۴/۸	۱۳/۴	۶/۸
۱۹۸۶-۱۹۹۰	۱۱/۹	۶/۲	۱۵/۶	۱۳/۳	۸/۶
۱۹۹۱-۱۹۹۳	۱۳/۰	۵/۹	۱۴/۲ ***	۱۲/۹	۹/۰

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل، براساس آمار تجارت کالاهای سازمان ملل.

* SITC ۵-۸ کمتر از ۶۷ و ۶۸

طبقه بندی معیار تجارت بین المللی. (SITC: Standard International Trade Classification)

** از جمله پورتو ریکو (Puerto Rico) در دوره ۱۹۶۵-۱۹۸۰ و نیز جزایر ویرجین (Virgin Islands) امریکا در دوره ۱۹۸۱-۱۹۹۳.

*** از جمله بخش شرقی بعد از سال ۱۹۹۱.

سرانجام این که، آن ها امر تولید را به کشورهای کم هزینه در شرق آسیا منتقل کردند تا هم به بازارهای دیگر صادر کنند، هم به ژاپن برگردانند و هم این که بازارهای محلی را تغذیه کنند. افزایش ارزش ین نخست بیشتر به نفع کشورهای موج اول توسعه تمام شد، زیرا نسبت به دیگر کشورهای شرق آسیا سهم بیشتری از سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن دریافت می کردند. در ابتدا چنین سرمایه گذاری هایی در کالاهای تولیدی کاربر متمرکز بود، اما بعد به بخش هایی که به فن آوری بالا نیاز داشتند انتقال یافت؛ چرا که دستمزدها بالا رفته و بعد از سال ۱۹۸۷ ارزش پول این کشورها در برابر دلار افزایش یافته بود، که این امر تا حدی نتیجه عملکرد خوب صادراتی شان بود و البته فشارهای امریکا نیز در این مورد بی تاثیر نبود. افزایش ارزش پول و دستمزدهای فزاینده در کشورهای موج اول توسعه و نیز افزایش حمایت های اقتصادی علیه این کشورها روشن می سازد که چرا سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن، به ویژه در حوزه کالاهای تولیدی کاربر، به تدریج به کشورهای آسه آن و چین منتقل شد.^(۲۶) ورود به بازار داخلی کشور چین نیز در مورد بسیاری از محصولات از طریق سرمایه گذاری مستقیم آسان تر است تا صادرات.

در این مدت سیاست های دولت ژاپن در حذف تدریجی و تجدید ساختار صناعی که قادر به رقابت نبودند و حمایت از سرمایه گذاری در زمینه های جدید به شدت در راستای کمک به شرکت های کشور بود (رجوع شود به قسمت ب در صفحات قبل). آسان گیری سیاست پولی نیز که بخشی از موافقتنامه لوور^{*} بود و به طور چشمگیری هزینه تأمین مالی سرمایه گذاری سرمایه ** را با افزایش سریع قیمت ها در بازار بورس سهام کاهش می داد، سرمایه گذاری جدید را بسیار تسهیل می کرد. در واقع، هدف اصلی بانک مرکزی ژاپن این بود که انطباق صنعت با افزایش ارزش ین را تسهیل کند.

افزایش ارزش ین و استقرار مجدد امور تولید در خارج از کشور تأثیر بسزایی بر حجم، ترکیب، مبدأ و

* Louvre Agreement

** Capital investment: سرمایه گذاری در دارایی ها یا اوراق بهادار که انتظار نمی رود در دوره مالی بعد تبدیل به نقد شوند. - م.

مقصد واردات و صادرات ژاپن و واردات و صادرات شرکای عمده تجاری اش گذاشت.^(۳۷) واردات ژاپن از سال ۱۹۸۵ تا سال ۱۹۹۰ بیش از ۸۰ درصد افزایش یافت (جدول ۲۵)، که تا حدی نتیجه گسترش تقاضای داخلی به علت افزایش شدید سرمایه گذاری بود. چنان که قبلاً اشاره شد، بیشتر این واردات اضافی، به ویژه در زمینه کالاهای تولیدی کاربر، از کشورهای موج اول توسعه، آسه آن - ۴ و چین می آمد. به دنبال ازدیاد شدید سرمایه گذاری، حجم صادرات ژاپن از سال ۱۹۸۸ تا ۱۹۹۰ سالانه حدود ۴/۵ درصد افزایش یافت. به علاوه، ساختار صادرات دستخوش تغییر چشمگیری شد و از محصولات کاربر به محصولات نیازمند به فن آوری برتر بدل گشت. صادرات به هر سه منطقه شدیداً افزایش یافت، به ویژه در مورد کالاهای سرمایه ای که با افزایش در سرمایه گذاری مستقیم خارجی در ارتباط بود؛ حجم صادرات به این کشورها هم در سال ۱۹۹۰ دو برابر سال ۱۹۸۵ بود.

تجارت و سرمایه گذاری میان کشورهای در حال توسعه منطقه تحت تأثیر تغییرات نرخ های ارز و قدرت رقابت پذیری نیز بود. به استثنای هنگ کنگ که ارزش پولش از اوایل دهه ۱۹۸۰ در برابر دلار ثابت مانده بود، ارزش پول کشورهای موج اول توسعه در سراسر نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ به سرعت افزایش یافت؛ افزایش ارزش پول در جمهوری کره (کره جنوبی) و سنگاپور حدود ۲۰ درصد و در تایوان (چین تایپه) ۴۸ درصد بود. صادرات این کشورها به ایالات متحده آمریکا در نتیجه این افزایش ارزش پول شتاب کمتری گرفت، در حالی که اروپا و آسیا بدل به بازارهای مهم تری برای این کشورها شدند. کشورهای تازه صنعتی شونده موج اول به تنظیم مجدد پولی و ظهور رقبای قوی آسه آن همان طور واکنش نشان دادند که ژاپن انجام داد، یعنی با بالا بردن کیفیت از طریق سرمایه گذاری، تغییر مکان صنایع کاربر و واگذاری آن ها به کشورهای کمتر توسعه یافته همسایه با امضای قراردادهای فرعی.

چنان که قبلاً اشاره شد، تایوان (چین تایپه) دومین سرمایه گذار مهم منطقه شد. بررسی های گوناگون نشان می دهد که انگیزه های اصلی برای سرمایه گذاری در خارج عبارت بودند از: هزینه های پایین تر دستمزد، بهره گیری از مزایای سیستم عمومی ترجیحات* کشور میزبان و دسترسی به بازارهای داخلی کشورهای میزبان.^(۳۸) به نحوی مشابه، بر طبق بررسی ای که در اواخر دهه ۱۹۸۰ انجام گرفت، مهم ترین انگیزه جمهوری کره (کره جنوبی) از سرمایه گذاری مستقیم در کشورهای آسه آن دسترسی به نیروی کار ارزان قیمت بود (۴۷/۱ درصد)؛ دیگر عوامل عبارت بودند از: استفاده از این کشورها برای انجام صادرات به کشورهای صنعتی (۲۱/۶ درصد) و نفوذ در بازارهای داخلی (۱۳/۹ درصد). از این رو، سرمایه گذاری مستقیم کره در جنوب شرقی آسیا عمدتاً در کشور اندونزی بود که کمترین حد دستمزد را در منطقه آسه آن داراست.^(۳۹)

تردیدی نیست که در دهه گذشته الگوهای تجارت و سرمایه گذاری در شرق آسیا محصول راهبردها و تصمیم گیری های شرکت ها بود، که به نوبه خود به شدت تحت تأثیر تغییرات کلان اقتصادی در ارتباط با موجودیت خود بودند. هر چند، سیاست های دولت نیز نه تنها از طریق انجام اقداماتی مربوط به شرکت ها و بخش های مختلف اقتصادی بلکه با تأثیرگذاری بر وضعیت کلی اقتصاد کلان به منظور تسهیل انطباق با تغییرات میزان رقابت پذیری در این فرایند مهم و حیاتی بوده است.

* Generalized System of Preferences (GSP)

ج) «نهی سازی درونی» در ژاپن؟

درست وقتی که ژاپن خود را با نرخ ارز بعد از قرارداد پلازا هماهنگ می کرد، در آغاز دهه ۱۹۹۰ با وضعیت تازه ای مواجه شد: (۳۰) جریان «انقباض و در عین حال کساد بدهی». با آغاز افزایش مجدد ارزش ین در اواخر ۱۹۹۲ وضعیت بدتر شد. در پایان سال ۱۹۹۵ ارزش ین در برابر دلار ظرف یک دهه، دو و نیم برابر شد و نرخ مؤثر اسمی آن بیش از دو برابر (۳۱).

افزایش سریع ارزش ین با بهبود قابل ملاحظه ای در بهره وری و کاهش هزینه های واحد نیروی کار در ایالات متحده امریکا و به میزان کمتری در غرب اروپا همزمان شد که نتیجه تجدید ساختار صنعتی شان بود. اولین واکنش شرکت های ژاپنی به تضعیف قدرت رقابت پذیری، کاهش سود بود، یعنی همان طور که بعد از قرارداد پلازا عمل کرده بودند. در طول نیمه اول دهه ۱۹۹۰ ارزش دلاری صادرات ژاپن نسبت به ارزش صادرات امریکا ۱۵ درصد افزایش یافت، در حالی که ارزش ین در برابر دلار ۴۰ درصد افزایش داشت. (۳۲) شرکت های ژاپنی همچنین به محصولات پرارزش صادراتی روی آوردند. هر چند، برخلاف گذشته، سرمایه گذاری داخلی را به شدت کاهش دادند تا از اضافه ظرفیت بکاهند؛ سرمایه گذاری واقعی ثابت غیر مسکونی ناخالص خصوصی*** از ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۵ حدود ۲۰ درصد تنزل یافت؛ انقباضی که در اقتصاد ژاپن بعد از جنگ بی سابقه است.

ژاپن انطباق با شرایط اخیر را بسیار دشوارتر از موارد پیشین (بحران های نفتی و قرارداد پلازا) یافته است. در حالی که در آن موقعیت ها نرخ رشد اقتصادی هیچ گاه کمتر از ۲ درصد نبود، تولید ناخالص داخلی واقعی در ۱۹۹۲ تنها ۱ درصد رشد کرد، در ۱۹۹۳ کاهش یافت و در سال های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۵ عملاً راكد ماند. برای نخستین بار بعد از سال ها نوسان در تولید بر میزان اشتغال به کار تأثیر نهاد و نرخ بیکاری در ۱۹۹۵، از مرز روانی**** ۳ درصد گذشت.

در طول مراحل ابتدایی روند نزولی اقتصاد، سرمایه گذاری مستقیم خارجی آشکارا کاهش یافت که علتش تا حدی کساد اقتصادی در ایالات متحده امریکا و اروپای غربی و تا حدی نیاز به بودجه برای تجدید ساختار شرکت ها بود که سقوط قیمت سهام در ژاپن وضعیت شان را بدتر کرده بود. هر چند، از سال ۱۹۹۳ به بعد که ارزش دلار به زیر ۱۰۰ ین نزول کرد، شرکت های ژاپنی در واکنش به این بحران بیشتر تولیدات خود را به کشورهای با هزینه های پایین تر نیروی کار، عمدتاً چهار کشور آسه آن و (حتی بیشتر) به چین، منتقل کردند و خریدهایشان را از نهادهای وابسته در خارج از کشور افزایش دادند. (۳۳) این سرمایه گذاری ها نقش مهمی در بهبود سریع - و از آن جهت تجاری ژاپن داشتند. حجم واردات در سال های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۵ با میانگین سالانه بیش از ۱۳ درصد افزایش یافت، در حالی که امر صادرات همچنان کم تحرک بود. بنابراین سهم ژاپن در صادرات جهان روبه کاهش نهاد، ولی سهمش در سرمایه گذاری مستقیم خارجی جهان همچنان افزایش یافت. از این رو مازاد تجاری که در سال ۱۹۹۴ بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار بود، به سرعت نزول کرد و در سال ۱۹۹۵ به کمتر از ۱۱۰ میلیارد دلار رسید. این اولین کاهش در ظرف پنج سال بود.

• Hollowing out

•• Debt Deflation - Cum - Recession

••• Real Gross Private Non - Residential Fixed Investment

•••• Psychological Barrier

این رویدادها نشان می‌دهد که در طول دهه گذشته سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و تجارت ژاپن دستخوش یک دگرگونی عمده ساختاری شده است. در نیمه اول دهه ۱۹۸۰، ژاپن همچنان متکی به صادرات به بازارهای خارجی بود گواهی که به عنوان سرمایه‌گذار اصلی بین‌المللی نیز مطرح می‌شد. در این مدت، همان‌طور که در نحوه بیان جدید الگوی گازهای پرنده تعریف می‌شود، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی معطوف به تجارت، یعنی مکمل و نه جایگزین انباشت سرمایه در داخل کشور بود. بنابراین، سهم ژاپن هم در صادرات کالاهای تولیدی جهان و هم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جهان در سراسر این مدت افزایش یافت (نمودار ۲ و جدول ۲۷).

نیمه دوم این دهه شاهد گذار از اتکا به تجارت به اتکا به سرمایه‌گذاری یا به عبارت دیگر به مرحله دوم در توسعه صنعتی است که در قسمت پ توصیف شد؛ سهم ژاپن در صادرات کالاهای تولیدی جهان ثابت می‌ماند، اما سهمش در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همچنان به سرعت افزایش می‌یابد. در این مدت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کمتر مکمل صادرات و سرمایه‌گذاری داخلی است. دهه ۱۹۹۰ گذار تدریجی به مرحله سوم است، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وسیله اصلی تأمین بازارهای جهانی می‌شود و با صادرات و سرمایه‌گذاری داخلی رقابت می‌کند، به جای آن‌که مکمل آن‌ها باشد. افزایش ارزش پول، رقابت شدید خارجی، فشارهای خارجی مبنی بر کاهش مازاد تجاری و تقاضای اندک داخلی تولیدکنندگان ژاپنی را واداشته است که تولید را به قیمت نزول صادرات و سرمایه‌گذاری داخلی به خارج کشور منتقل کنند. بنابراین، ژاپن به نظر وارد مرحله بلوغ صنعتی شدن گردیده است. می‌توان پیش‌بینی کرد که سهم ژاپن در صادرات جهان به شکل ثابت و منظم کاهش می‌یابد، اما سهمش در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جهان ثابت می‌ماند، در حالی که از سرعت انباشت سرمایه در داخل و نرخ بالقوه رشد اقتصادی کاسته می‌شود. این رویدادها علت اصلی نگرانی اخیر در مورد «تهی سازی دورنی» از نظر صنعتی در ژاپن است که نمونه‌اش تشکیل همایش بین‌المللی تهی سازی دورنی و بین‌المللی کردن به همت وزارت امور خارجه در فوریه ۱۹۹۵ در توکیو است.

تأثیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بر تراز پرداخت‌ها و صادرات ژاپن کمتر مورد مطالعه قرار گرفته است. برآوردهای مؤسسه برنامه‌ریزی اقتصادی ژاپن نشان می‌دهد که در سال‌های ۱۹۸۵ تا ۱۹۹۰ جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به امریکای شمالی تأثیر تشویقی بر صادرات داشت - مع‌هذا فشار روزافزون برای خرید بیشتر داخلی در آن کشور صادرات را کاهش داد - اما تأثیر جانشینی بر صادرات بزرگ‌تر بود. از این گذشته، تأثیر به صورت واردات برگشتی نیز به نظر خیلی کوچک بوده و بیش از ۹۰ درصد کالاهای تولید شده در ایالات متحده و اروپا توسط شرکت‌های وابسته به بنگاه‌های اقتصادی ژاپن در محل فروش رفته است.^(۳۳) بنابراین، برآوردهای مذکور با مشاهدات قبلی همخوانی دارد؛ سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن در امور تولیدی در ایالات متحده عمدتاً با اصل حمایت اقتصادی در آن کشور و از دست رفتن قدرت رقابت‌جویی شرکت‌های ژاپنی بعد از قرارداد پلازا تحریک شده است.

تأثیر کلی جریان سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن به آسیا نیز بر موازنه تجاری منفی بود. اما برخلاف مورد امریکای شمالی، تأثیر تشویقی بر صادرات بیشتر از تأثیر جانشینی بر صادرات بود و اثر کلی بر موازنه تجاری به علت تأثیر به صورت واردات برگشتی منفی بود، به ویژه در زمینه الکترونیک و ماشین‌آلات الکتریکی (برقی)؛ حدود ۲۵ درصد واردات این محصولات از آسیا از شرکت‌های وابسته ژاپنی بوده است.

دگر بار این ویژگی هانیز با این نظر همخوانی دارد که سرمایه گذاری مستقیم ژاپن در آسیا در سال های ۱۹۸۵ تا ۱۹۹۰ عمدتاً به منظور کاهش هزینه ها بوده است. در واقع، بر طبق آمار مؤسسه تحقیقاتی نُمورا (NRI)، حاشیه سود (در صد سود از فروش خالص) کارخانه های ژاپنی در آسیا همیشه بیشتر از جاهای دیگر بوده است. (۳۵)

از آنجا که تغییرات در قدرت رقابت پذیری یکنواخت نبوده، تأثیر سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن بر تجارت محصولات تولیدی گوناگون یکسان نبوده است. برآوردهای مؤسسه تحقیقاتی نُمورا برپایه ضرایب تخصصی تجارت (که به صورت نسبت موازنه تجاری هر محصول به حجم تجارت آن محصول تعریف می شود) نشان می دهد که از سال ۱۹۸۵ ژاپن رقابت پذیری خود را در کالاهای سرمایه ای حفظ نموده، یعنی این که سرمایه گذاری مستقیم خارجی صادرات چنین صنایعی را تشویق کرده است. (۳۶) برخلاف، ژاپن به ویژه در کالاهای مصرفی بادوام و بی دوام قدرت رقابت جویی خود را به سختی از دست داده و غالباً واردات برگشتی جایگزین آن ها شده است.

پیش بینی می شود که تأثیر مثبت صادرات فزاینده کالاهای سرمایه ای که با سرمایه گذاری مستقیم خارجی همراه است در طول زمان کاهش یابد، اما تأثیر به صورت واردات برگشتی نیرومندتر شود. بر طبق پیش بینی های مؤسسه تحقیقاتی نُمورا صادرات کالاهای تولیدی شرکت های تابعه ژاپنی در سال های آتی این دهه به شدت افزایش خواهد یافت، اما خریدهایشان از ژاپن کاهش پیدا خواهد کرد (جدول ۲۸). افزایش پیش بینی شده در فروش محصولات به ژاپن به ویژه در مورد شرکت های وابسته آسیایی صادق است. خرید شرکت های وابسته امریکای شمالی از ژاپن به سرعت کاهش خواهد یافت که علتش خرید فزاینده از داخل است. اما در آسیا به علت ادامه صادرات کالاهای سرمایه ای مربوط به سرمایه گذاری مستقیم ژاپن در منطقه کاهش چندان چشمگیر نیست. در مجموع، در حالی که در سال ۱۹۹۳ شرکت های خارجی وابسته به شرکت های ژاپنی حدود ۴۰ درصد کل خریدهایشان را در ژاپن انجام دادند و حدود ۷ درصد کل تولیدات شان را به ژاپن فروختند (نسبت تقریبی ۶ به ۱)، پیش بینی می شود که در پایان دهه حاضر این نسبت به حدود ۲ به ۱ برسد. در نتیجه انتظار می رود خالص تجارت ژاپن با شرکت های وابسته خارجی که در سال ۱۹۹۲ مثبت بود، در سال ۱۹۹۸ متعادل شود و بعد از آن گرایشی منفی داشته باشد.

ارتباط بین سرمایه گذاری مستقیم خارجی و سرمایه گذاری داخلی ژاپن کمتر به صورتی نظام مند مورد بررسی قرار گرفته است. به هر حال، اظهار شده که «از سال ۱۹۹۲ کاهش در هزینه های سرمایه ای اسمی داخلی با کاهش سرمایه گذاری های مستقیم در امریکای شمالی و اروپا و ادامه افزایش در آسیا همراه بوده است. بنابراین، داده ها حاکی از آن است که سرمایه گذاری مستقیم ژاپن در آسیا به نحو چشمگیری جایگزین سرمایه گذاری در ژاپن شده است و احتمالاً اگر نرخ رشد اقتصادی داخلی با افزایش ارزش ین محدود شود، با سرعت زیادی ادامه می یابد.» (۳۷)

برآوردهای اقتصاد سنجی از ارتباط بین سرمایه گذاری مستقیم خارجی و سرمایه گذاری داخلی در ژاپن نیز این نتیجه را به نوعی تأیید می کند. تحلیل رگرسیون نشان می دهد که در دهه ۱۹۸۰ این ارتباط دچار گسستگی ساختاری شد. این برآوردها حکایت از آن دارد که تا اواخر دهه ۱۹۸۰ کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن شدیداً با کل تشکیل سرمایه ثابت ناخالص همبسته بود و این همبستگی در تولید حتی

محکم تر بود. در سال ۱۹۸۸ این همبستگی در هر دو مورد تغییر یافت. همچنان که انتظار می رفت، گسستگی در مورد تولید بسیار برجسته تر بود تا سرمایه گذاری ثابت، چرا که مورد اخیر شامل بخش های درجه دوم و سومی نیز می شود که خیلی کمتر تحت تأثیر تغییرات نرخ ارز و قیمت های مربوط است. بدین ترتیب، گرچه در سال های ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۸ هر دلار از سرمایه گذاری مستقیم خارجی ژاپن در بخش تولید با ۳ سنت سرمایه گذاری اضافی در تولید داخلی همراه بود، از سال ۱۹۸۸ به بعد با کاهشی معادل تقریباً ۶ سنت مواجه شد.

جدول ۲۸: فروش و خرید شرکت های تابعه تولیدی خارجی ژاپن، ۱۹۹۳-۱۹۹۵ و پیش بینی تا سال ۲۰۰۰ (درصد کل فروش و خرید)

خرید از ژاپن					فروش به ژاپن					شرکت های تابعه در
۲۰۰۰	۱۹۹۸	۱۹۹۵	۱۹۹۴	۱۹۹۳	۲۰۰۰	۱۹۹۸	۱۹۹۵	۱۹۹۴	۱۹۹۳	
۲۰	۳۰	۴۰	۴۰	۴۰	۵	۴	۳	۳	۳	امریکای شمالی
۳۰	۳۵	۴۰	۴۰	۴۰	۲۵	۲۲/۵	۱۵	۱۵	۱۵	آسیا
۳۵	۴۰	۴۵	۴۵	۴۵	۲	۱/۸	۱	۱	۱	اروپا
۲۷/۳	۳۴/۱	۴۱/۱	۴۱/۱	۴۱/۱	۱۳	۱۱/۱	۷	۶/۹	۶/۷	کل، هر سه منطقه

منبع: Y. Takao and N. Nemoto, "Long-term Outlook: Japan's Economy in an era of Structural Change",

Nomura Research Institute Quarterly, Summer, Vol.4, No.2, 1995.

توضیح: آمار مربوط به سال مالی است که از آوریل هر سال آغاز می شود.

ح) چشم انداز میان مدت و تغییر سیاست های ژاپن

۱- رشد اقتصادی و اشتغال به کار

معضل بار عظیم طلب مشکوک الوصول* (سوخته) و از دست رفتن قدرت رقابت پذیری مشکلات ساختاری برای ژاپن به وجود می آورد. همچنان که قبلاً اشاره شد، اقتصاد ژاپن ۴ سال پی در پی با کسادى رشد** مواجه بود و نرخ بیکاری در پایان سال ۱۹۹۵ به میزان بی سابقه ۳/۲ درصد رسید. از این گذشته، نرخ های ثبت شده کمتر از میزان واقعی معضل بیکاری است چرا که بسیاری از بیکاران ثبت شده*** ظاهراً از بازار کار کنار رفته اند. برخلاف بیشتر کشورهای عمده صنعتی، در دهه ۱۹۸۰ نرخ اشتغال به کار در صنایع تولیدی ژاپن افزایش یافت (جدول ۲۹)، اما برای نخستین بار از سال ۱۹۹۲ تاکنون حدود ۰/۵ میلیون نفر شغل خود را در این بخش از دست داده اند.

آینده رشد اقتصادی و اشتغال به کار در مابقی این دهه به یک اندازه تیره و تار است. پیش بینی های مؤسسه تحقیقاتی نمودار براساس سه سناریو در جدول ۳۰ نشان داده شده است. سناریوی معیار، افزایش متوسط اما ثابت و منظم را در نسبت واردات، از حدود ۱۴ درصد در سال ۱۹۹۴ به ۲۱ درصد در سال ۲۰۰۰ فرض می کند. در سناریوی «افزایش آرام» نسبت واردات در پایان این دهه به حدود ۱۷ درصد افزایش

* Bad Debt

** Growth Recession: زمانی که طی آن رشد واقعی اقتصاد بالاتر از صفر، اما کمتر از میزان عادی است.

*** Registered Unemployed

می‌یابد، اما در سناریوی «افزایش سریع» به ۲۵ درصد می‌رسد. تصور می‌شود که نرخ برابری دلار - ین ۱۰۰ باشد و اصلاحات مالیاتی که برای سال ۱۹۹۷ برنامه‌ریزی شده است تحقق یابد.

حتی در سناریوی «افزایش آرام» رشد سالانه تولید ناخالص داخلی ۲/۵ درصد است، در حالی که نرخ بیکاری به ۴ درصد می‌رسد. در این سناریو مازاد حساب جاری به صورت درصدی از تولید ناخالص داخلی سراسر این دهه هر سال افزایش می‌یابد که این امر به احتمال فراوان منجر به افزایش بیشتر ارزش ین می‌شود که با فرض اولیه نرخ ارز همخوانی ندارد. بدین ترتیب، نسبت واردات را افزایش می‌دهد و نرخ رشد اقتصادی را پایین می‌آورد. بنابراین، براساس روندهای اخیر و سیاست‌های اعلام شده، نرخ رشد اقتصادی احتمالاً کمتر از ۲ درصد در سال باقی می‌ماند و نرخ بیکاری از ۴/۵ درصد فراتر می‌رود. (۳۸) رشد آهسته‌تر نیروی کار به علت پیر شدن جمعیت اکنون دست کم در مورد معضل بیکاری مایه تسکین است. (۳۹)

بدین ترتیب، چشم‌انداز آینده عملکرد اقتصادی ضعیف‌تر است. اقتصاد کشور تا اولین شوک نفتی سالانه حدود ۹ درصد رشد داشت و در دو دهه گذشته ۴ درصد. اکنون به نظر می‌رسد نرخ رشد بیشتر کاهش یابد و پیش‌بینی می‌شود که یک بار دیگر نصف شود. چنین پیامدی اجتناب‌ناپذیر نیست، اما گریز از آن رویارویی با دشواری‌های بسیاری را طلب می‌کند.

۲- چالش‌های سیاست‌گذاری

شاید مهم‌ترین عامل روند سریع صنعتی شدن بعد از جنگ ژاپن توانایی کشور در فعال کردن «اتصال سود سرمایه‌گذاری» بود - به عبارت دیگر تعامل پویا بین سود و سرمایه‌گذاری؛ علتش این است که سود توأمان هم محرک سرمایه‌گذاری است، هم منبع سرمایه‌گذاری هم نتیجه سرمایه‌گذاری (۴۰)؛ در آن زمان سود منشأ اصلی سرمایه‌گذاری شراکتی بود و بخش مهمی از پس‌انداز ناخالص داخلی** را موجب می‌شد. سهم زیاد سود در ارزش افزوده نیز نقش مهمی ایفا می‌کرد. در دهه ۱۹۶۰ مازاد ناخالص عملیاتی (کارکرد)*** در ارزش افزوده کالاهای تولیدی حدود ۵۵ درصد بود، حال آن‌که در ایالات متحده و بریتانیای کبیر ۲۵ درصد و در جمهوری فدرال آلمان ۳۵ درصد بود. سود سرشار در بیشتر دهه ۱۹۸۰ ادامه داشت؛ در کل دهه سهم سود شرکت‌ها در ارزش افزوده کالاهای تولیدی ژاپن از ۴۰ درصد فراتر رفت اما در دیگر کشورهای عمده صنعتی کمتر از ۳۰ درصد بود (جدول ۲۹). به نحوی مشابه، سرمایه‌گذاری در امر تولید به عنوان سهمی از تولید ناخالص داخلی در آن کشورها همچنان بیشتر بوده است.

تا هم این اواخر حفظ این اتصال سود - سرمایه‌گذاری ممکن بود، بدون آن‌که مشکل تقاضای مؤثر**** پیش آید، زیرا اتصال صادرات - سرمایه‌گذاری مکمل آن بود؛ صادرات فزاینده راه خروجی برای افزایش ظرفیت تولید کارخانه‌ها که نتیجه نرخ بسیار بالای سرمایه‌گذاری بود، فراهم می‌کرد. در واقع، از سال ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۵ حجم صادرات دو برابر سریع‌تر از میزان سرمایه‌گذاری رشد یافت. نسبت صادرات به تولید ناخالص داخلی در دهه ۱۹۶۰ زیر ۱۰ درصد بود، بعد از اولین شوک (تکان) نفتی به سرعت افزایش یافته، در اواسط دهه ۱۹۸۰ قبل از اولین افزایش ارزش ین به اوج ۱۵ درصد رسید. بیشتر این افزایش به دلیل کالاهای تولیدی بود که صادراتشان، در واقع، سریع‌تر از تولیدشان رشد یافت.

• Investment - Profits Nexus
•• Gross Domestic Savings
••• Gross Operating Surplus
•••• Effective Demand

اکنون به نظر می‌رسد که این روند دیگر پایدار نیست. ژاپن در بسیاری از صنایع به علت افزایش ارزش و ظهور رقاباتی با بهره‌وری بالا و دستمزد اندک، قدرت رقابت‌پذیری را از دست داده است. ژاپن اکنون مجال کمتری دارد که با حرکت سریع به سوی بخش‌های با بهره‌وری افزون‌تر و خواهان مهارت بیشتر واکنش نشان دهد. بنابراین، ژاپن دیگر نمی‌تواند برای حفظ اتصال سود- سرمایه‌گذاری به همان اندازه گذشته بر اتصال صادرات- سرمایه‌گذاری اتکا کند. از آنجا که ظرفیت چنین صنایعی را با نرخ‌های ارز، دستمزدها و قیمت‌های جهانی حاکم نمی‌توان - چنان‌که سودآور هم باشد - در امر صادرات به کار گرفت، میزان سود تنزل می‌یابد و در نتیجه محرک سرمایه‌گذاری و منبع سرمایه‌گذاری و نیز انباشت سرمایه و رشد اقتصادی کاهش پیدا می‌کند.

جدول ۲۹: شاخص فعالیت‌های تولیدی در ژاپن و دیگر کشورهای صنعتی

(سهم میانگین به صورت درصد در سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰)*

شاخص	ایالات متحده	آلمان	بریتانیای کبیر	ژاپن
اشتغال به کار در بخش تولید (۱۹۸۰=۱۰۰)	۹۴/۳	۹۸/۵	۷۳/۳	۱۱۳/۷
سهم بخش تولید در کل اشتغال	۲۰/۰	۳۴/۷	۲۵/۰	۲۷/۲
سهم تولید در تولید ناخالص داخلی	۲۰/۱	۳۱/۴	۲۱/۶	۲۹/۰
سهم سرمایه‌گذاری تولیدی در تولید ناخالص داخلی	۷/۹	۸/۵	۸/۲	۱۱/۲
سهم سود در ارزش افزوده کالاهای تولیدی	۲۷/۶	۲۶/۱	۲۴/۳	۴۳/۱

منبع: OECD, National Accounts, Various issues

* به جز اشتغال به کار در بخش تولید (شماره‌های شاخص برای ۱۹۹۰، ۱۹۸۰=۱۰۰)

*** ۱۹۸۱-۱۹۹۰

*** ۱۹۸۰-۱۹۸۹

یک واکنش ممکن می‌تواند تلاش در جهت کاهش دستمزدهای واقعی باشد تا بدین وسیله قدرت رقابت‌پذیری از دست رفته جبران شود و بازارهای از دست رفته داخلی و خارجی دوباره به دست آید. اما این امر مستلزم کساد دائمی بازار کار است که تنها در صورتی به دست می‌آید که تقاضای کار پایین نگه داشته شود؛ بنابراین نتیجه رشد اقتصادی اندک و نرخ بیکاری بالاست. علاوه بر این، میزان مورد نیاز تقلیل دستمزد و بیکاری اصلاً ناچیز نیست چرا که کشورهای تازه صنعتی شونده، به سرعت میزان بهره‌وری خود را افزایش می‌دهند و به نسبت ژاپن دستمزدهای نازل‌تری دارند. از این گذشته، همان‌طور که پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد، در چنین سناریویی که رشد اقتصادی اندک و بیکاری زیاد است کاهش مازاد حساب جاری شاید آن قدر نباشد که جلوی فشارهای صعودی بیشتر برین را بگیرد؛ در نتیجه تقلیل دستمزدها و بیکاری بیشتر لازم می‌نماید.

اکنون که صادرات دیگر نیروی محرک سرمایه‌گذاری خصوصی نیست، تقاضای داخلی باید جایگزین آن شود. اگر قرار است که سرعت انباشت سرمایه و رشد اقتصادی در سطحی هماهنگ با اشتغال کامل* حفظ شود، بنابراین آنچه مورد نیاز است افزایش و نه کاهش دستمزدهای واقعی است تا مصرف بیشتر شود. در

* Full Employment: در تحلیل اقتصادی وضعی است که در آن تقاضای کار مساوی با عرضه آینده در سطح معین مرزهای واقعی است. م.

کوتاه مدت احتمال دارد دستمزدهای واقعی بالاتر باممکن شدن استفاده کامل تر از ظرفیت و بهیو دهای ادواری در بهره‌وری نیروی کار منجر به میزان افزون تر سوددهی شود. در بلندمدت امکان ندارد اقتصاد ژاپن دوباره به نرخ‌های انباشت سرمایه و بهره‌ی زمانی برسد که صادرات نیروی محرک آن بود. هرچند، توزیع مجدد درآمد از ناحیه سود به دستمزد می‌تواند برای حفظ میزان بالاتر انباشت سرمایه و سود بیشتر راه گشایتر باشد تا الگوهای جاری توزیع درآمد و تقاضای مؤثر.

جدول ۳۰: پیش‌بینی‌هایی در مورد اقتصاد ژاپن:

(درصد)

متغیرهای اصلی اقتصادی در سناریوهای مختلف واردات

سناریوی معیار			سناریوی افزایش آرام			سناریوی افزایش سریع			
رشد تولید ناخالص داخلی واقعی	نرخ بیکاری	مازاد حساب جاری *	رشد تولید ناخالص داخلی واقعی	نرخ بیکاری	مازاد حساب جاری *	رشد تولید ناخالص داخلی واقعی	نرخ بیکاری	مازاد حساب جاری *	
۱۹۹۶	۱/۰	۳/۷	۲	۱/۹	۳/۲	۲/۶	۰/۰	۴/۲	۱/۴
۱۹۹۷	۰/۵	۴/۴	۱/۷	۱/۵	۳/۶	۲/۶	۰/۲	۴/۹	۱/۱
۱۹۹۸	۲	۴/۷	۱/۸	۲/۵	۳/۹	۲/۸	۱/۶	۵/۳	۱/۰
۱۹۹۹	۲/۴	۴/۷	۱/۹	۲/۹	۳/۸	۳/۱	۱/۹	۵/۴	۰/۹
۲۰۰۰	۲/۲	۴/۶	۲/۰	۲/۶	۳/۵	۳/۵	۱/۶	۵/۴	۰/۸

منبع: همان منبع جدول ۲۸.

توضیح: تعاریف این سناریوها در متن گزارش ارائه شده است.

* درصد از تولید ناخالص داخلی اسمی.

چنین توزیع مجددی و همزمان ارتقای مداوم صنعت شاید به کشور ژاپن کمک کند که از نوعی صنعت‌زادایی* که مستلزم فقدان چشمگیر شغل در بخش تولید است و این امر در بیشتر کشورهای صنعتی رخ داده، مصون بماند.^(۴۱) هرچند، از آنجا که نمی‌توان کالاها را به سادگی از صادرات به بازارهای داخلی هدایت کرد، ژاپن نباید انتظار داشته باشد که همان رشد سابق را در زمینه اشتغال به کار تولیدی به دست آورد، دشوار خواهد بود که میزان گسترش تولید محصولاتی چون اتومبیل و وسایل الکترونیکی که تاکنون سهم مهمی در کل صادرات داشته‌اند حفظ شود، زیرا امکان جذبشان در بازار داخلی محدود است. بنابراین الگوی سرمایه‌گذاری باید تغییر یابد، از تولیدات سنتی به کالاهایی با فن‌آوری برتر و خدمات خصوصی و عمومی و غیرقابل تجارت از جمله سرمایه‌گذاری عمومی در زیرساخت هدایت شود، چنان که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ مورد بحث واقع شد.^(۴۲)

بحث‌های اخیر در ژاپن نشان می‌دهد اکنون نظر عمومی بر این است که مشکلات فعلی ساختاری هستند نه ادواری و برای غلبه بر آنها اتخاذ سیاستی مشخص ضروری است. در واقع، اگر در مراحل اولیه کاری صورت نگیرد اوضاع ممکن است بسیار وخیم‌تر شود؛ دور باطلی به صورت رشد اقتصادی اندک و نرخ بیکاری بالا شکل گیرد که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ شرح داده شده است. تجربه دیگر کشورهای عمده صنعتی نشان می‌دهد که اگر نرخ بالای بیکاری و رشد اقتصادی اندک امکان ادامه حضور

* De-industrialization: کوچک شدن سهم صنعت: روندی در یک اقتصاد ملی به صورتی که بخش خدمات سهم بزرگ‌تر و بیشتری از تولید ناخالص داخلی را به خود اختصاص دهد.

پیدا کنند، به آسانی بدل به ویژگی‌های ساختاری اقتصاد کشور می‌شوند گو این که ابتدای امر شاید صرفاً پدیده‌ای موقتی تصور شوند که تعدیل میزان عرضه حضورشان را ایجاب می‌کند. بعید نیست که ژاپن در همان مسیر بیفتد.

خ) آینده کشورهای تازه صنعتی‌شونده شرق آسیا

در بافت الگوی گازهای پرنده، می‌توان پیش‌بینی کرد که کاهش دیربای رشد اقتصادی ژاپن حامل معناهای ضمنی مهمی برای پایداری روند رشد در کشورهای تازه صنعتی‌شونده شرق آسیاست. به طور مشخص‌تر اگر پیشرفت «غاز» اصلی رو به ضعف گذارد، آیا گازهای دنباله‌رو می‌توانند با همان سرعت سابق پیشروی کنند؟ مطمئناً پاسخ این پرسش برای کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج اول و موج دوم و کشور چین متفاوت است. زیرا تعامل این کشورها با ژاپن در تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تفاوت چشمگیری با هم دارد.

چنان که قبلاً بحث شد، کاهش رشد اقتصادی ژاپن همراه شده است با جابه‌جایی چشمگیر امر تولید به کشورهای موج دوم توسعه از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم. این جریان ورودی سرمایه منبع مهمی برای تأمین مالی خارجی کشورهای مالزی و تایلند شده است که در حال حاضر کسری حساب جاری‌شان به ۸ تا ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی می‌رسد. بنابراین، پرسش‌های اصلی مربوط به پایداری نرخ بالای رشد اقتصادی این کشورها این است که تا چه اندازه آن‌ها خود را به چنین ورود سرمایه‌های مستقیم خارجی وابسته نگه می‌دارند و آیا می‌توان انتظار داشت که این ورود سرمایه در سال‌های آتی ادامه یابد یا خیر.

به دو دلیل جریان سرمایه‌گذاری مستقیم به کشورهای موج دوم توسعه شاید با سرعت فعلی ادامه نیابد. یک، بخشی از جریان اخیر از سوی ژاپن نمایانگر انطباق با تغییر شدید در رقابت‌پذیری است که تکرار آن محتمل نیست. دو، چندین محل جذاب‌تر و کم‌هزینه‌تر در جنوب آسیا پدیدار شده‌اند که ممکن است بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن و کشورهای موج اول توسعه را در تولیدات کاربر به سوی خود بکشانند. بنابراین، شاید کشورهای موج دوم توسعه قادر نباشند کسری‌های عظیم حساب جاری‌شان را در بلندمدت حفظ کنند؛ آن‌ها باید کسری‌های تجاری‌شان را کاهش دهند تا خطر جدی مشکل تراز پرداخت‌ها و کاهش شدید رشد اقتصادی را به حداقل برسانند. چنان که در فصل بعدی مورد بحث قرار می‌گیرد، همه چیز به موفقیت‌شان در افزایش ظرفیت صادرات از طریق ارتقای صنایع بستگی دارد.

اما آنچه در ژاپن رخ می‌دهد نیز مهم است و چه به صورت مثبت و چه منفی تأثیرگذار است. همچنان که قبلاً بحث شد، کاهش رشد اقتصادی ژاپن در شرایطی اتفاق افتاده است که واردات از کشورهای در حال توسعه شرق آسیا شدیداً افزایش یافته است. پیش‌بینی می‌شود که تأثیرات تجارت سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن گرایش نزولی ناترازی تجاری منطقه را تقویت کند. هرچند در بلندمدت ادامه رشد اقتصادی اندک ژاپن صادرات به آن کشور را محدود می‌کند.

چنان که باز هم قبلاً اشاره شده، وابستگی رشد اقتصادی کشورهای موج اول توسعه به سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن و صادرات به ژاپن خیلی کمتر از کشورهای موج دوم است. از این گذشته، کشورهای موج اول کسری‌های عظیم خارجی ندارند، در حالی که کشورهای موج دوم دارند. در حال حاضر آن‌ها از مازاد نسبتاً زیاد تجاری با اروپای غربی و امریکای شمالی در محصولات کاربر برخوردارند ولی با ژاپن کسری عظیمی

دارند. هرچند، اگر میزان دستمزدها در این کشورها افزایش پیدا کند مازاد فعلی ممکن است به سرعت کاهش یابد یا حتی از بین برود. علاوه بر این، گرچه اکنون این کشورها صادرات محصولات پیشرفته‌تر را به اروپای غربی و امریکای شمالی شروع کرده‌اند، سیر تحول چنین صادراتی بعید نیست در معرض همان نیروهایی قرار گیرد که تجارت بین این دو منطقه را محدود کرده و اخیراً بر شرکت‌های ژاپنی تأثیر گذاشته است. شرکت‌های بزرگ کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج اول نظیر دوو و سامسونگ پیش از این چندملیتی شده‌اند و در مقیاسی وسیع مشغول سرمایه‌گذاری در اروپا و امریکای شمالی هستند. اگرچه بعضی از این سرمایه‌گذاری‌ها ممکن است در ابتدا موجبات صدور کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای از کشور هایشان را فراهم کند، تأثیر عمیق‌تر شاید زیان کلی در صادرات باشد.

بنابراین، کل جریان را می‌توان همانی تصور کرد که اکنون ژاپن با آن مواجه است: سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به جای صادرات بالقوه به اروپا و امریکای شمالی. از آنجا که کاهش رشد اقتصادی در ژاپن خواه ناخواه بر صادراتشان به آن بازار نیز تأثیر می‌گذارد، آن‌ها باید توجه خود را به بازارهای پویاتر جنوب معطوف دارند. در این راستا توسعه بیشتر صنایع کالاهای سرمایه‌ای می‌تواند موقعیت مناسبی ایجاد کند تا نه تنها صادرات خود را به دیگر کشورهای در حال توسعه گسترش دهند، بلکه نیازشان را به واردات کالاهای سرمایه‌ای از کشورهای پیشرفته‌تر صنعتی برطرف سازند.

با این‌که چین دریافت‌کننده مهم سرمایه‌گذاری مستقیم ژاپن و تجارتش هم با ژاپن چشمگیر است، شاید در مقایسه با کشورهای موج دوم توسعه کمتر تحت تأثیر تحولات اقتصاد ژاپن قرار گیرد. از سوی دیگر، وضع اقتصاد چین خود به شدت بر این امر تأثیرگذار است که رشد فزاینده اقتصادی اخیر در شرق آسیا می‌تواند در بلندمدت ادامه یابد یا خیر. صرف توجه به وسعت اقتصاد کشور نشان می‌دهد که هرگونه اتحاد چین با کشورهای در حال توسعه شرق آسیا به احتمالی نامتناسب و نامتقارن خواهد بود. به دلیل جمعیت عظیم کشور، تجارت هرگز برای چین هم‌اندازه کشورهای کوچک‌تر منطقه اهمیت نخواهد داشت. هر چند، به همین علت، چین هنوز می‌تواند بازار مهمی برای کشورهای کوچک‌تر روبه‌رشد و تأمین‌کننده اصلی کالاهای تولیدی باشد. چین از موقعیت یگانه‌ای برخوردار است که می‌تواند نیروی کار ساده (نامتخصص) تقریباً «نامحدود» را با نیروی کار متخصص به تعداد کافی ترکیب کند و روند صنعتی شدن را در آینده قابل پیش‌بینی ادامه دهد. دستمزدهای روبه‌افزایش نیروی کار ساده در منطقه ساحلی صنعتی شده چین احتمالاً با مهاجرت کارگران از سایر مناطق کشور مهار می‌شود. در نتیجه، کالاهای تولیدی کاربر و خدمات غیرتجاری نسبتاً ارزان و هزینه زندگی در منطقه ساحلی نسبتاً پایین باقی می‌ماند که این امر به کارگر ساده امکان می‌دهد تا با درآمدی که با معیارهای بین‌المللی اندک است، از سطح زندگی نسبتاً خوبی برخوردار باشد. روی هم رفته این عوامل به چین امکان می‌دهد که در مرحله ابتدایی‌تر توسعه گوناگونی بسیار بیشتری در تولید محصولات نسبت به کشورهای تازه صنعتی‌شونده به دست آورد و علاوه بر محصولات کاربر، کالاهای تولیدی پیشرفته‌تر، از جمله کالاهای سرمایه‌ای، تولید کند. چنان‌که در فصل سوم نیز بحث می‌شود، رویکرد سریع کشور چین و کشورهای موج اول توسعه به صادرات محصولات پیشرفته‌تر توانسته است فرصت‌های مناسبی را برای تجارت جنوب - جنوب خلق کند و وابستگی کشورهای در حال توسعه را به تجارت با شمال کم سازد.

۱- در سراسر بخش دوم این گزارش، عنوان «شرق آسیا» به کل منطقه، شامل ژاپن، کشورهای تازه صنعتی‌شونده موج اول، کشورهای موج دوم (اندونزی، مالزی و تایلند) و چین اشاره دارد، اما موارد خاص، در متن مشخص شده است. اصطلاح «آسه آن - ۴» (اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا) به سه کشور موج دوم و فلیپین اطلاق می‌شود.

۲- الگوی گازهای پرنده در اصل در دهه ۱۹۳۰ تدوین شده است، زمانی که ژاپن هنوز کشوری نسبتاً فقیر بود و تلاش می‌کرد تا به کشورهای صنعتی‌تر اروپا و آمریکا برسد. طرح اولیه در سال ۱۹۳۲ به ابتکار ک. اکاماتسو (K. Akamatsu) در مقاله‌ای (به ژاپنی) با عنوان «اصول ترکیبی توسعه اقتصادی کشور ما» منتشر شد. تعداد بسیار محدودی از نوشته‌های اکاماتسو درباره این موضوع به زبان انگلیسی در دسترس است. برای مثال

"A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", *The Developing Economies*, Vol. 1, No. 1, March- August 1962.

برای بحث بیشتر در مورد تکامل این الگو، نگاه کنید به

UNCTAD, *World Investment Report 1995* (United Nations Publication, Sales No. E. 95. II. A. 9), Box V. 4
P. Korhonen, "The Theory of The Flying Geese Pattern of Development and its Interpretations", *Journal of Peace Research*, Vol. 31, No. 1, 1994.

۳- الگوی اولیه گازهای پرنده توصیفی بود از تغییر ساختار صنعتی در طول زمان که با تمرکز بر صنعت کاربر نساجی شروع شده و به تدریج به فعالیت‌های شاق‌تر چون صنعت شیمی، فولاد، اتومبیل‌سازی و غیره گسترده شد. زمانی که هر صنعت در این فرایند به اوج می‌رسد قبل از آن که به دلیل فقدان رقابت‌پذیری به تدریج ناپدید شود، مراحل متوالی به صورت منحنی‌های V شکل معکوس ترسیم می‌شود و از این رو است که استعاره گازهای پرنده برای آن به کار می‌رود. در نتیجه، این استعاره به منظور توصیف تغییر صنایع از کشوری به کشور دیگر نیز به کار می‌رود؛ با منحنی‌های V شکل معکوس که تحول یک صنعت را در کشورهای مختلف در طول زمان نشان می‌دهند.

۴- این مضمون هاراک. کوجیما (K. Kojima) در مقالاتی چند بسط داده است:

"Reorganization of North- South Trade: Japans Foreign Economic Policy For The 1970s", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 13, No. 2, Feb. 1973; "A Macro-economic Approach to Foreign Direct Investment", *ibid.*, Vol. 14, No. 1, June 1973; "International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements", *ibid.*, Vol. 16, No. 1; "Macroeconomic Versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", *ibid.*, Vol. 23, No. 1, 1982; "Japanese and American Direct Investment in Asia: A Comparative Analysis", *ibid.*, Vol. 26, No. 1, June 1985.

و نیز نگاه کنید به

K. Kojima and T. Ozawa, "Micro - and Macro - economic Models of Direct Foreign Investment: Towards a Synthesis", *ibid.*, Vol. 25, No. 1, June 1984; T. Ozawa, "The Flying Geese" Paradigm of FDI, Economic Development and Shifts in Competitiveness", Mimeo. (Geneva: UNCTAD, 1995), and P. Phongpaichit, *The New Wave of Foreign Direct Investment in ASEAN* (Singapore: Institute of South-East Asian Studies, 1990).

۵- مثلاً نگاه کنید به

Overview of The Policies Towards Small-and Medium-sized Enterprises (به زبان ژاپنی)، Annual Report (1990) of The Agency for Small and Medium-Sized Enterprises (Tokyo: Government of Japan, 1990), p. 64.

6. Ministry of Foreign Affairs, *Japan's ODA 1994: Annual Report*, Tokyo, 1995, p. 27.

7. D. Unger, "Japan's Capital Exports: Moulding East Asia", in D. Unger and P. Blackburn (eds.), *Japan's Emerging Global Role* (Boulder, Colorado: Lynne Rienner, 1993).

۸- بحثی جدید درباره این موضوع در کتاب زیر یافتنی است:

Ha-Joon and Robert Rowthorn (eds.), *The Role of The State in Economic Change* (Oxford: Clarendon Press, 1995).

9. UNCTAD, *World Investment Report, 1995*, ..., p. 134.

۱۰- این موضوعات خیلی مفصل تر در منبع زیر مورد بحث قرار گرفته است:

Multinationals and The National Interest (Washington, D. C.: Office of Technology Assessment, United States Congress, September 1993).

و نیز نگاه کنید به:

M. Panic, "Transnational Corporations and The Nation State",

مقاله ارائه شده به کنفرانس سازمان ملل و مؤسسه جهانی پژوهش اقتصاد و توسعه در مورد «شرکت‌های فراملیتی و اقتصاد جهانی» در کینگز کالج، کمبریج، سپتامبر ۱۹۹۵.

۱۱- نگاه کنید به:

A.H.Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989); and "The Diffusion of Development: The Late- Industrializing Model and Greater East Asia", *The American Economic Review*, Vol. 81, 1991.

۱۲- نگاه کنید به:

J.E.Roemer, *U.S.-Japanese Competition in International Markets: A Study of The Trade-Investment Cycle in Modern Capitalism*, University of California at Berkeley, Institute of International Studies, Research Series, No. 22, 1975.

۱۳- گرچه رومر (Roemer) سعی نمی‌کند که این مراحل را چون یک نظریه واحد تجارت و سرمایه گذاری نشان دهد، تحلیل او، در سطح اقتصاد کلان، گسترش فرضیه «سرمایه گذاری مستقیم خارجی به دنبال تجارت می‌آید» می‌باشد که مورد تأیید بسیاری از نویسندگان است، از جمله:

S.H.Hymer and R.E.Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge", in C.Kindleberger (ed.), *The International Corporation* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970); J.H. Dunning, "The Determinants of International Production", (*Oxford Economic Papers*, Vol.25, 1973; and G.C. Hufbauer, "The Multinational Corporation and Direct Investment", in P.B.Kenen (ed.), *International Trade and Finance* (Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1975).

همچنین رجوع کنید به چارگوش ۴.

14. R.E. Rowthorn and J.R.Wells. *De-industrialization and Foreign Trade* (Cambridge University Press, 1987).

۱۵- ارقام حجم سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جدول ۲۱، جمع خروج سرمایه سالانه از نوع سرمایه گذاری مستقیم خارجی است که با هزینه تاریخی ارزش گذاری شده. این ارقام درآمدهای دوباره سرمایه گذاری شده شرکت‌های تابعه و سرمایه گذاری خارجی را که در بازارهای سرمایه کشور سوم تأمین مالی می‌شود در بر نمی‌گیرد؛ چنین داده‌های تاریخی در مورد ژاپن در دسترس نیست.

۱۶- اطلاعات این بند از منبع زیر گرفته شده است:

MITI, *White Paper on International Trade 1994*, Tokyo, 1994.

17. UNCTAD, *World Investment Report, 1995*, ..., table II. 3.

18. P. Harrod and R. Lall, *China: Reform and Development in 1992 1993*, World Bank Discussion Paper, No. 215, Washington, D.C. 1993, p.24.

19. Tain-Jy Cheng, *Taiwan's SME Direct Investment in Southeast Asia*, Chung- Hua Institution for Economic Research, Taipei, 1995.

۲۰- نگاه کنید به

TDR 1986, Chap. IV, Sect. C. and TDR 1988, Part One, Chap. II, Sect. C.

۲۱- ناهمخوانی در نوسان هزینه‌های واحد کار نسبی و قیمت‌های صادراتی نسبی بازتاب این عمل شایع بین صادرکنندگان ژاپنی است که هرگاه قدرت رقابت‌پذیری‌شان کاهش (افزایش) می‌یابد، حاشیه سود (درصد سود از فروش خالص) را

پایین (بالا) می‌برند. نگاه کنید به:

M. Durand, J. Simon and C. Webb, "OECD's Indicators of International Trade and Competitiveness", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 120, 1992, p. 12; and R.C. Marston, "Price Behaviour in Japanese and U.S. Manufacturing", *NBER Working Paper*, No. 3363, May 1990.

دانسته شده است که صادرکنندگان ژاپنی نیمی از افزایش ارزش واقعی بین سال‌های ۱۹۸۵ و ۱۹۸۸ جذب کرده‌اند: (OECD Economic Surveys: Japan 1990-1991 (Paris: OECD, 1990), p. 56).

۲۲- بر طبق بررسی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، در اوایل دهه ۱۹۸۰ سوددهی فروش اتومبیل‌های ژاپنی در بازار ایالات متحده آمریکا به دنبال اجرای داوطلبانه محدودیت‌های صادراتی ۱۲ درصد افزایش یافت:

Costs and Benefits of Protection (Paris: OECD, 1985), p. 17.

۲۳- نگاه کنید به: TDR 1987، بخش اول، فصل D.1 و فصل دوم، قسمت B.2.

24. *NRI Quarterly Economic Review*, Vol. 17, No. 4, November 1987, p. 18.

۲۵- نگاه کنید به TDR 1989، بخش اول، فصل سوم. قسمت B.1 و TDR 1990، بخش دوم، فصل سوم، قسمت B. بنابر خبر مؤسسه برنامه‌ریزی اقتصادی ژاپن (Economic Planning Agency of Japan) حدود ۳۰ درصد صادرات ژاپن به ایالات متحده آمریکا در سال ۱۹۸۹ دستخوش نوعی محدودیت‌های تجاری شد؛ نگاه کنید به:

OECD Economic Surveys: Japan 1990-1991, p. 131, table A2.

۲۶- برای آگاهی از بحثی مفصل‌تر نگاه کنید به TDR 1991، بخش اول، فصل سوم و TDR 1993، بخش دوم، فصل چهارم.

27. H. Kohama and S. Urata, "The Impact of The Recent Yen Appreciation on the Japanese Economy", *The Developing Economies*, Vol. 24, No. 4, 1988; K. Takeuchi, "Does Japanese Direct Foreign Investment Promote Japanese Imports from Developing Countries?" (Washington, D.C.: The World Bank, 1990), International Economics Department, Working Paper WPS 458.

۲۸- به منظور اطلاع از افزایش اخیر در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تایوان (چین تایپه) نگاه کنید به:

Chien-uan Wang, *Globalization, Regionalization and Taiwan's Economy*, Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, 1994; and Tain-Jy Cheng, op. cit.

۲۹- نگاه کنید به:

Y.H. Shin and You-I Lee, "Korean Direct Investment in Southeast Asia", *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 25, No. 2, 1995.

۳۰- برای اطلاع از تحلیلی کامل‌تر از منشأ و تأثیرات روند انقباض بدهی در ژاپن و جاهای دیگر نگاه کنید به:

TDR 1991، بخش دوم، فصل دوم؛

TDR 1992، بخش دوم، فصل دوم؛

TDR 1993، بخش دوم، فصل اول.

۳۱- در واقع، افزایش ارزش ین دوبار رخ داد؛ اول بار به برابری ۱۰۰ ین به یک دلار رسید که تا اوایل سال ۱۹۹۵ باقی ماند و سپس در سال بعد به ۷۹، که البته مدتی بعد دوباره به حدود ۱۰۰ ین کاهش یافت.

32. T. Klitgaard, "Coping with the Rising Yen: Japan's Recent Export Experience", *Current Issues in Economics and Finance* (Federal Reserve Bank of New York), Vol. 2, No. 1, January 1996.

۳۳- بررسی سازمان تجارت خارجی ژاپن (JETRO) در سال ۱۹۹۵ از ۵۸۳ شرکت بزرگ ژاپنی در مورد اقداماتی که در خصوص انطباق با افزایش ارزش ین انجام گرفته است، نشان می‌دهد که بیش از ۸۰ درصد کاهش هزینه‌ها بوده، ۶۰ درصد توسعه محصولات با ارزش افزوده بالا و ۴۰ تا ۵۰ درصد خرید کالاهای ساخته شده و آماده فروش یا کالاهای واسطه‌ای (کالاهایی که در ساخت کالاهای دیگر به کار می‌رود). ۵۰ درصد از آن شرکت‌های وابسته خارج به ویژه در آسیا بوده است. بیش از ۱۰ شرکت‌ها امور تولید را در خارج از کشور گسترش داده بودند و ۴۰ درصد دیگر قصد داشتند چنین کنند که از آن‌ها ۵۱ درصد در چین، ۴۲ درصد در چهار کشور آسه آن و ۱۱ درصد در ایالات متحده آمریکا این برنامه را مدنظر داشتند. نگاه کنید به:

JETRO, Japan External Trade Organization, *White Paper on International Trade, 1995 (Summary)*, Tokyo.

July 1996 (<http://www.jetro.go.jp>).

۳۴- این برآوردها سه تأثیر را از هم باز می‌شناسد. تأثیر تشویقی بر صادرات یعنی افزایش صادرات کالاهای سرمایه‌ای و دیگر محصولات عمدتاً به صورت داده (Input) به تولید خارجی که با سرمایه‌گذاری بیشتر خارجی همراه است. تأثیر جانشینی بر صادرات جانشین‌سازی کالاهای قبلاً صادراتی با تولیدات محلی خارج از کشور است. تأثیر به صورت واردات برگشتی ناشی از تأمین بازارهای ژاپن از محل کارخانه‌های خارجی به جای کارخانه‌های داخلی است. تأثیر ثانویه جابه‌جایی واردات نیز وجود دارد که علت وجودی‌اش این است که صادرات و تولید تنزل یافته داخلی نیاز به واردات مواد اولیه را کم می‌کند. به منظور اطلاع بیشتر از این برآوردها نگاه کنید به TDR 1995، بخش سوم، فصل دوم،

قسمت Q

۳۵- نگاه کنید به:

C.H.Kwan, "Asia's New Wave of Foreign Direct Investment", Nomura Research Institute Quarterly, Winter, Vol. 3, No. 4, 1994 (<http://www.nri.co.jp>).

36. Y.Takao and N.Nemoto, "Long-term Outlook: Japan's Economy in an Era of Structural Change," *ibid.*, Summer, Vol.4, NO.2, 1995.

37. Takao and Nemoto, *op. cit.*, chap.2.

38. NRI Quarterly Economic Review, Vol. 25, No.4, November 1995.

۳۹- البته این نکته بدین معنی نیست که جمعیت پایه سن گذاشته هیچ گونه مشکل «تأمین مالی» ندارند. در واقع، اگر مشکل اقتصادی حل نشود، مشکل مالی ممکن است بدتر شود.

۴۰- برای اطلاع بیشتر از نقش اتصال سود- سرمایه‌گذاری در روند صنعتی شدن شرق آسیا نگاه کنید به: TDR ۱۹۹۴ (گزارش تجارت و توسعه)، بخش دوم، فصل اول، قسمت G و Y و نیز

Akyuz and C. Gore, "The Investment - Profits Nexus in East Asian Industrialization", *World Development*, Vol.24, No.3, 1996.

۴۱- به عبارت دیگر، ژاپن ممکن است وارد مرحله‌ای شود که صنعت زدایی «مثبت» نامیده شده است، میزان اشتغال در بخش تولیدی به صورت مطلق یا نسبی کاهش می‌یابد. اما چون مشاغل جدید در بخش خدمات در دسترس هست بیکاری ایجاد نمی‌کند. نگاه کنید به:

R.E. Rowthorn and J.R.Wells, *op.cit.*

اگر ژاپن بتواند نرخ رشد سالانه حدود ۳ درصد را حفظ کند، فرصت‌های شغلی را در بخش تولید به صورت مطلق از دست نمی‌دهد؛ در واقع میزان اشتغال به کار تولیدی از سال ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ تقریباً ۱۴ درصد افزایش یافت، در همین مدت میانگین نرخ رشد اقتصادی حدود ۴ درصد بود (جدول ۲۹). نمونه دیگر آلمان است؛ در این کشور (جمهوری فدرال سابق) سهم بخش تولید در کل میزان اشتغال به کار از دهه ۱۹۶۰ تنها اندکی کاهش یافت اما با افزایش میزان بیکاری به صورت کلی از سال ۱۹۷۴ مشاغل در بخش تولید از دست رفته و میزان اشتغال به کار چیزی در حدود ۱۰ درصد کاهش یافته است. مطمئناً اگر تقاضای نیروی کار ۱ درصد سریع‌تر رشد داشت این امر اجتناب‌پذیر می‌نمود؛ در سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۳ میانگین رشد تولید ناخالص داخلی تقریباً ۴/۵ درصد و بعد از آن ۲ درصد بود.

۴۲- اخیراً طرحی ۱۱ حوزه از فعالیت‌های تجاری را به عنوان صنایع جدید روبه رشد نام برده است: خانه‌سازی، اطلاع‌رسانی و ارتباطات، انرژی، محیط زیست، مراقبت‌های بهداشتی و خدمات اجتماعی، شبکه جدید توزیع، فرهنگ و اوقات فراغت، محیط زیست شهری، مبادلات بین‌المللی، آموزش منابع انسانی و حمایت تجاری. نگاه کنید به:

Y.Kimura, "Japan's New Growth Industries", *Nomura Research Institute Quarterly*, Spring 1995, Vol.4, No.1, 1995 (<http://www.nri.co.jp>).

بحران ناشی از بدهی‌های اوایل دهه ۱۹۸۰ موجی از بازنگری در استراتژی‌های موجود درباره توسعه به راه انداخت که در نتیجه آن برنامه‌های تعدیل در بسیاری از کشورهای در حال توسعه از مسیر رویکردهای معطوف به داخل (درون‌زا) جدا شدند. در طول این دهه، تفاوت شگرف در عملکرد اقتصادی کشورهای شرق آسیا که به تازگی در حال صنعتی شدن هستند و دیگر کشورهای در حال توسعه مهر تأییدی بود بر نوع رشدی که مبنای آن رویکردهای معطوف به خارج (برون‌زا) باشد. نیروی مضاعفی که در نتیجه گردهمایی اوروگوئه به آزادسازی تجارت جهانی بخشیده شد این بازنگری کلی را در استراتژی‌های توسعه مورد تأیید قرار داد.

به دنبال این امر، تشویق شرکت‌های داخلی به رقابت در بازارهای جهانی برای سیاست‌گذاران بیشتر کشورهای روبه رشد به یک هدف اساسی تبدیل شده است. همچنین ارزش حیاتی تضمین رشد صادرات به منظور گسترش میزان تولیدات صنعتی در اکثر کشورهای در حال توسعه روز به روز آشکارتر می‌گردد، چراکه این کشورها از طرفی با کمبود صنایع تولیدکننده کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای مواجه‌اند و از طرف دیگر تلاش برای احداث چنین صنایعی در مراحل اولیه توسعه امکان ایجاد مشکلات جدی در امر کارایی تولید را به دنبال خواهد داشت. علاوه بر این، حمایت بی‌دریغ از صنایعی با کارایی و کیفیت نازل دیگر راهی مناسب برای رقابت با کالاهای وارداتی به نظر نمی‌رسد. با وجود این، مسئله اتخاذ تدابیر مشخص برای حمایت از استراتژی (راهبرد)‌های توسعه برون‌زا کماکان برانگیزاننده مخالفت‌های قابل توجهی است.

برخی تحلیل‌گران معتقدند آزادسازی سریع و کامل برای سرعت بخشیدن به توسعه کافی است. دیگران در عین حال که کاملاً به نقش محوری رویکرد برون‌زا و اهمیت نیروهای بازار اذعان می‌کنند، اظهار می‌دارند که تداوم سیاست‌های دولت برای شکل دادن [و کنترل] واکنش‌های بازار به منظور بالا بردن سهم‌شان در توسعه نیازی ضروری است. موضوعی اساسی که در میزان موفقیت رویکرد برون‌زا تعیین‌کننده است ظرفیت و [توانایی] انتقال افزایش درآمد حاصل از صادرات به [بخش] سرمایه‌گذاری در خطوط جدید تولید و اجرای استراتژی‌های منسجم اعتلای صنعتی است.^(۱) روند اتحاد اقتصادی منطقه‌ای در شرق آسیا که در فصل پیش مورد بحث قرار گرفت، پیش از هر چیز نشانگر این نکته است که این همراهی دخالت‌های دولتی و نیروهای بازار بود که تناسب انباشت سریع سرمایه و پیشرفت فن‌آوری با حرکت سریع رشد صادرات و تنوع تولید را تضمین کرد.

این فصل رابطه بین صادرات، صنعتی شدن و رشد اقتصادی را با در نظر گرفتن تجربه شرق آسیا مورد بررسی قرار می‌دهد. بخش بعد اتصال صادرات- سرمایه‌گذاری را به عنوان عاملی سرنوشت‌ساز در رشد حاصل از رویکرد برون‌زا بررسی و برخی از تفاوت‌های موجود را در گرایش‌های مشترک اقتصادی کشورهای شرق آسیا برجسته می‌کند. بخش‌های (پ) و (ت) به طور مفصل تکامل و تحول صادرات این کشورها را که شامل تفاوت‌های مهم میان آن‌ها بر حسب تنوع و توسعه ساختار صادرات و راهیابی به بازارهای شمال است مورد مطالعه قرار می‌دهد.

بخش (ت) مشخص‌کننده تدابیر خاص در ورای اتصال موفق صادرات- سرمایه‌گذاری این کشورها، شامل سیاست‌های به کار گرفته شده در جهت افزایش، تنوع بخشی و توسعه صادرات است.

صادرات نقش مهمی در صنعتی شدن و رشد اقتصادی بازی می کند، اما نقش آن را می توان از نقطه نظرهای گوناگونی مورد بررسی قرار داد. گرایش غالب در تجزیه و تحلیل ها، به هنگام بررسی رابطه صادرات با صنعتی شدن و رشد، نفوذ بیشتر و رقابت در بازارهای جهانی را با کارایی برتر مرتبط می داند که خود حاصل دو عامل است: یکی اختصاص منابع بهتر در اقتصاد (کارایی تخصیصی) و دیگری استفاده بهتر از منابع در سطح شرکتی (کارایی هزینه) یا کارایی عمومی که در نتیجه فشارهای رقابتی به دست می آید.^۲

نوع دیگر رابطه صادرات و رشد را حجم بازار تعیین می کند. این مطلب عصاره نظریه آدام اسمیت است، مبنی بر این که گستره نیروی کار توسط میزان گستردگی بازار تعیین می گردد. دسترسی به بازارهای جهانی، در ساده ترین و پایه ای ترین شکل خود، «مقری است برای مازاد تولید» در کشورهای در حال توسعه که به آن ها اجازه می دهد تا از منابع و نیروی کاری که تاکنون به کار گرفته نشده است، برای تولید حجم بیشتری از محصولات اولیه استفاده و مازاد آن را صادر کنند. بر همین اساس، همگام با پیشرفت صنعت، شرکت ها با زنجیره ای از محدودیت های سازمانی و فن آوری مواجه می شوند که از این حقیقت نشئت می گیرد که حداقل میزان تولید کارا و مؤثر به مراتب فراتر از میزان تقاضای داخلی است. صادرات با فراهم آوردن زمینه تولید با مقیاس های جدید، تضمین آسیب ناپذیری آن ها در مقابل فن آوری تولید انبوه و ایجاد زمینه های جدید در سطح صنعت [کل کشور] از جمله ایجاد صنایع تخصصی و تشکیل قطب های صنعتی به شرکت ها کمک می کند تا بر مشکل یادشده غلبه کنند.^(۳) علاوه بر این، امکان دارد انگیزش های مثبت حاصل از صادرات در نتیجه دانش فنی به کار گرفته شده که خود مشوق تولید بیشتر است پدیدار گردند.^(۴) با در نظر گرفتن تمامی این عوامل، می توان نتیجه گرفت که کالاهای صادراتی موجب تشویق [و بویایی] اقتصاد می گردد که خود از راه حلقه تقاضای بیشتر، سرمایه گذاری زیادتر و تولید بیشتر به رشد اقتصادی سریع تر متصل می گردد.^(۵)

گرچه بسیاری از نظریه های مربوط به فلسفه صادرات بر بالا رفتن کارایی و افزایش قدرت تولید تأکید می کنند، اما به نظر می رسد در عمل یکی از مهم ترین و اصلی ترین عوامل تشویق صادرات در کشورهای در حال توسعه نیاز به غلبه بر فشارهای تراز پرداخت ها باشد. تمامی کشورهایی که در حال صنعتی شدن هستند برای تثبیت و رشد ظرفیت صنعتی و قدرت رقابتی خود مجبور به وارد کردن حجم عظیمی از کالاهای سرمایه ای و واسطه ای* هستند. بنابراین در اقتصادی که سرمایه گذاری چه به صورت مطلق و چه نسبت به تولید ناخالص داخلی [همواره] افزایش می یابد، واردات چنین محصولاتی باید از میزان رشد تولید ناخالص ملی بیشتر باشد و [از طرفی] تأمین بودجه این گونه واردات در صورتی که درآمدهای اضافی از محل صادرات به دست نیاید فشار جدی را بر روند صنعتی شدن تحمیل خواهد کرد.

وابستگی کشورهای در حال توسعه به فن آوری خارجی در قالب کالاهای سرمایه ای وارداتی احتمالاً در طی مراحل اولیه صنعتی شدن به مراتب بیشتر است. با وجود این، نیاز به واردات ماشین آلات و تجهیزات با مقیاس های بزرگ در بیشتر دوره صنعتی شدن همچنان ادامه خواهد یافت، به ویژه هنگامی که، همانند آنچه که در شرق آسیا به وقوع پیوسته، مبنای ادامه فعالیت و رشد دنباله روی و تقلید از پیشگامان فن آوری

* کالاهایی که در ساختار کالاهای دیگر به کار می رود.

باشد.^(۶) حتی اگر کارخانجات داخلی برای تولید کالاهای سرمایه‌ای و واسطه مورد نیاز صنایع موجود احداث گردند، به تدریج که صنعت کشور از پلکان فن‌آوری بالا می‌رود و صنایع و خطوط تولیدی جدیدی ایجاد می‌گردد همچنان نیاز به وارد کردن حجم قابل توجهی از این گونه کالاهای وجود خواهد داشت و هرچه سرعت توسعه و رشد فن‌آوری بیشتر باشد احتمال وابستگی به این گونه واردات بیشتر خواهد شد. بدون تردید سرعت احداث و توسعه صنایع داخلی کالاهای سرمایه‌ای و کسب قابلیت رقابت در جهان در رفع محدودیت‌های تراز پرداخت‌ها بسیار سرنوشت‌ساز است. از عوامل مهم و تأثیرگذار دیگر در این زمینه حجم بازار است، چراکه کشورهای بزرگ‌تر می‌توانند با تکیه بر بازارهای داخلی گسترده که امکان به کارگیری مقیاس کارای تولید و صرفه‌جویی‌های وابسته به آن را فراهم می‌آورند، آسان‌تر صنایع کالاهای سرمایه‌ای را احداث کنند.

در اقتصادی که صنایع تولید کالاهای سرمایه‌ای آن گستردگی قابل توجهی ندارد، هم سرمایه‌گذاری و هم پس‌انداز وابسته به صادرات‌اند. وابستگی سرمایه‌گذاری به صادرات تا زمانی است که واردات کالاهای سرمایه‌ای متکی به ارز حاصل از صادرات باشند. اما صادرات تنها راه تأمین بودجه واردات نیست؛ از دیگر منابع ارزی می‌توان به وجوه فرستاده شده از خارج و جریان ورود سرمایه نام برد.^(۷) در چنین اقتصادی وابستگی پس‌اندازها به صادرات بسیار بیشتر است. در صورت عدم وجود صادرات، صنایع مجبورند برای فروش تولیدات خود به بازار داخلی وابسته باشند. هنگامی که بیشتر تولیدات را کالاهای مصرفی تشکیل می‌دهد، همانند آنچه که در اکثر کشورهای در حال توسعه وجود دارد، تنها راه افزایش میزان تولید بالا بردن مصرف داخلی است. اما اگر افزایش میزان تولید و درآمد تنها وابسته به افزایش مصرف داخلی باشد، هیچ‌گونه افزایشی در میزان پس‌اندازها صورت نخواهد گرفت.

گرچه، همان‌گونه که پیش از این گفته شد، می‌توان واردات کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز برای توسعه ظرفیت تولید کالاهای مصرفی را با جریان ارز حاصل از منابعی به جز صادرات تأمین مالی کرد، اما این گونه توسعه نمی‌تواند تا مدت نامحدودی ادامه یابد، زیرا دیری نمی‌پاید که تراز پرداخت‌ها را با مشکل مواجه می‌کند. گرچه رشد صادرات شرطی ضروری برای افزایش پس‌اندازهای داخلی است اما کافی نیست، زیرا ممکن است درآمدهای صادراتی برای وارد کردن کالاهای مصرفی و یا کالاهای مورد نیاز بخش تولید هزینه شود.

این ملاحظات نشان می‌دهد که رشد مداوم و منسجم، مستلزم توسعه صادرات است تا از این راه صنایع داخلی امکان فعالیت با ظرفیت کامل و یا توسعه آن را بیابند بدون آن که تنها بر تقاضای داخلی تکیه کنند. اما از آنجا که توسعه صادرات به ایجاد ظرفیت اضافی تولید و همین‌طور رشد قدرت تولید نیازمند است که خود سرمایه‌گذاری‌های جدید را می‌طلبد، رشد پایدار نیازمند رابطه منسجم، پویا و متقابل سرمایه‌گذاری، صادرات و پس‌انداز است. خصوصیت بارز چنین فرایندی، رشد مداوم صادرات، پس‌انداز داخلی و سرمایه‌گذاری خواهد بود، چه به شکل مطلق و چه - در طی بخش عمده‌ای از دوره صنعتی شدن - به صورت نسبی از تولید ناخالص داخلی. احتمال دارد در مراحل ابتدایی شکاف بزرگی بین میزان پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری پدید آید که توسط جریان ورودی سرمایه خالص پر خواهد شد. با وجود این، با گذشت زمان این فاصله از طریق رشد بیشتر صادرات و پس‌اندازها نسبت به سرمایه‌گذاری کمتر خواهد شد.

۲- پس انداز، سرمایه گذاری و صادرات در شرق آسیا

تحول سرمایه گذاری، پس انداز و صادرات در طی سه دهه گذشته در تمامی کشورهای پیشگام رو به رشد کاملاً منطبق بر الگوی رشد مداومی است که پیش از این ارائه شد. در طی دهه ۱۹۵۰ میزان پس اندازهای ناخالص داخلی در کره کمتر از ۴ درصد تولید ناخالص داخلی و در چین تاییه (تایوان) کمتر از ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی را تشکیل می داد و این در حالی است که نسبت سرمایه گذاری در کره ۳ برابر نسبت پس اندازها و در تایوان ۲ برابر آن بود (به جدول شماره ۳۱ توجه کنید). بر همین اساس، در طی این دوره پس اندازهای خارجی در کره جنوبی $\frac{۲}{۳}$ مجموع سرمایه گذاری و در تایوان ۴۰ درصد آن را تأمین مالی کردند. در هر دو کشور سرمایه گذاری در دهه های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ به سرعت افزایش یافت و به بیشتر از ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی در دهه ۱۹۸۰ رسید. گرچه سهم سرمایه گذاری در کره از آن زمان به بعد نیز رشد کرده است، اما در تایوان تقریباً به شدت کاهش یافته است. در کل دوره ۱۹۵۰-۱۹۹۴، در هر دو کشور پس اندازهای داخلی بسیار سریع تر از سرمایه گذاری رشد کرده است، به طوری که این میزان در تایوان سه برابر شده که منجر به تبدیل این کشور به صادرکننده سرمایه خالص شده است. در جمهوری کره تا اوایل دهه ۱۹۹۰ نسبت پس انداز حدود ۱۰ برابر دهه ۱۹۵۰ شده و به بیش از ۳۰ درصد [تولید ناخالص داخلی] رسیده و فاصله خود با سرمایه گذاری را از بین برده است. در هر دو کشور همچنین رشد صادرات سریع تر از سرمایه گذاری بوده است. در هنگ کنگ و سنگاپور نیز میزان پس اندازها با سرعت بیشتری نسبت به سرمایه گذاری افزایش یافته، گرچه میزان این افزایش به ویژه در سنگاپور سریع تر بوده است.

در میان کشورهای موج دوم توسعه تحول صادرات، پس انداز و سرمایه گذاری در اندونزی کاملاً مشابه حرکت کشورهای موج اول توسعه است. میانگین میزان سرمایه گذاری سالانه نسبت به تولید ناخالص داخلی از دهه ۱۹۶۰ تا اوایل دهه ۱۹۹۰ سه برابر شده و سهم پس اندازهای خارجی را از بیش از ۵۰ درصد به حدود ۱۰ درصد کاهش داده است. میزان صادرات نیز دقیقاً با میزان رشد سرمایه گذاری همگام بوده است. با وجود همه این موارد، این کشور تا رسیدن به سطح کشورهای پیشگام [همچون کره جنوبی و تایوان] راه درازی را در پیش دارد. در مالزی و تایلند، همچون اندونزی، جهش در میزان سرمایه گذاری دیرتر از کشورهای پیشگام صورت پذیرفت. اما برخلاف اندونزی، این میزان در هر دو کشور به میزان موجود در کشورهای پیشگام رسید و در تایلند حتی از آنها پیشی گرفت. اما شکاف میان پس اندازهای داخلی و سرمایه گذاری همچنان عمیق تر می شود که تداوم و انسجام رشد را با شک و تردید مواجه می کند. به طور کلی در هر دو کشور از دهه ۱۹۶۰ به بعد صادرات و سرمایه گذاری همگام با هم رشد کرده اند.

بخش مهمی از افزایش پس اندازهای داخلی کشورهای رو به رشد شرق آسیا از محل سودهای شرکتی به دست آمده است. در واقع، نقش پس اندازهای شرکتی خصوصیت ویژه استراتژی توسعه در این کشورهاست. همان طور که به طور مفصل در بخش ث توضیح داده شده است، دولت های شرق آسیا برای ایجاد و حفظ اتصال پویای سود- سرمایه گذاری سیاست تشویق و تنبیه را در پیش گرفته اند.^(۸) سیاست گذاران موفق، در زمینه ایجاد پیوندهای مکمل در اتصال صادرات- سرمایه گذاری نیز موفق بوده اند. توسعه صادرات افزایش سود را بدون نیاز به بالا بردن میزان مصرف داخلی برای همگام شدن با رشد ظرفیت تولید امکان پذیر ساخته که خود افزایش میزان پس اندازها را به همراه داشته است. صادرات همچنین ارزش مورد نیاز واردات کالاهای سرمایه ای را برای توسعه تولید فراهم ساخته و فشار تراز

پرداخت‌ها که تلاش‌های انجام شده برای صنعتی شدن را در بسیاری از کشورها با مشکل مواجه کرده، کاهش داده است.

الگوی واردات در کشورهای رو به رشد شرق آسیا تا حد زیادی همسو با اتصال منسجم صادرات- سرمایه‌گذاری است. تمامی این کشورها در مراحل سرنوشت‌ساز [و حساس] صنعتی شدن شدیداً به کالاهای سرمایه‌ای وارداتی تکیه کرده‌اند (جدول شماره ۴). در هر دو کشور تایوان (چین تایپه) و کره جنوبی واردات کالاهای سرمایه‌ای به عنوان بخشی از سرمایه‌گذاری ناخالص داخلی تا اواسط دهه ۱۹۷۰ افزایش می‌یافت - دوره‌ای که وجه مشخصه آن صادرات کاربر بود و به دنبال آن رکود اقتصادی شدید در کره و رکودی به نسبت ملایم‌تر در تایوان به وجود آمد که همزمان با رشد و تکامل صنایع داخلی کالاهای سرمایه‌ای این کشورها بود. در اوایل دهه ۱۹۸۰ و به دنبال تغییر جهت ساختار اقتصادی این کشورها به سوی نسل جدیدی از فعالیت‌های اقتصادی، موج جدیدی از واردات کالاهای سرمایه‌ای آغاز شد که این نسبت در دهه ۱۹۹۰ کاهش یافت.

این الگو (الگوی واردات) در موج دوم کشورهای رو به رشد کمتر محسوس است. در این کشورها و به پیروی از سیاست صنعتی شدن از راه جایگزینی، واردات کالاهای سرمایه‌ای تا اواسط دهه ۱۹۶۰ همچنان از اهمیت خاصی برخوردار بود. اما این گونه واردات به عنوان بخشی از سرمایه‌گذاری داخلی تا اواسط دهه ۱۹۸۰ که این کشورها به سوی تولید معطوف به صادرات تغییر مسیر دادند و وارد کردن کالاهای سرمایه‌ای را با مقیاس‌های بزرگ آغاز کردند تقریباً ثابت بود. اما آنچه اکنون دارای اهمیت است، این است که آیا صنایع داخلی تولیدکننده کالاهای سرمایه‌ای این کشورها، به ویژه مالزی، قادرند در مراحل بعدی فرایند صنعتی شدن این نوع کالاها را جایگزین واردات کنند.

نمودار ۴: واردات کالاهای سرمایه‌ای در برخی از کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا، ۱۹۶۵-۱۹۹۴ (درصد سرمایه‌گذاری ناخالص داخلی)

جدول ۳۱: پس اندازهای ناخالص ملی، سرمایه گذاری ناخالص داخلی و صادرات در
کشورهای رویه رشد آسیا، ۱۹۵۱-۱۹۹۴ (درصد تولید ناخالص ملی)

کره جنوبی			تایوان			هنگ کنگ		سنگاپور		اندونزی			مالزی			تایلند		دوره																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
پس	سرمایه	صادرات	پس	سرمایه	صادرات	پس	سرمایه	پس	سرمایه	پس	سرمایه	پس	سرمایه	صادرات	پس	سرمایه	صادرات																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
انداز	گذاری		انداز	گذاری		انداز	گذاری	انداز	گذاری	انداز	گذاری	انداز	گذاری		انداز	گذاری																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
۳/۳	۱۰	۲	۹/۸	۱۶/۳	۹/۶	۹/۲	۹/۱	...	۱۱/۴	...	۱۴/۹	۲۲/۳	۴/۹	۱۰/۴	۹/۷	۱۹/۹	۴۲/۳	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۹/۹	۲۱/۵	۴/۹	۱۰/۴	۹/۷	۱۳/۶	۲۳/۶	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳	۴۶/۴	۲۲/۴	۲۶/۲	۱۵/۳	۵۱/۴	۱۵/۳	۲۳/۲	۲۶/۲	۲۶/۳

J.Riedel, "Economic Development in East Asia: Doing What Comes Naturally?" in

منبع: برآوردهای دبیرخانه UNCTAD، بر پایه منابع ملی و بین المللی و

H. Hughes(ed.), Achieving Industrialization in East Asia (Cambridge University Press, 1988), Table 1.5.

تذکر: صادرات شامل خدمات نیز می شود.

الف) فقط ۱۹۶۰.

ب) شامل سنگاپور که در سال ۱۹۶۵ مستقل شد نیز می شود.

ج) ۱۹۶۵-۱۹۷۰.

پ) تغییرات ساختاری در الگوی صادرات شرق آسیا

۱- پویای شناسی صادرات

در مراحل اولیه توسعه اقتصادی بخش عمده صادرات را کالاهای اساسی شامل فراورده‌های غذایی و مواد خام اولیه تشکیل می‌دهند، در صورتی که بخش مهمی از واردات کالاهای صنعتی، چه کالاهای سرمایه‌ای و چه تولیدات کاربر، هستند. اما زمانی که کشوری به یک صادرکننده تثبیت شده و دائمی کالاهای اساسی تبدیل شد، اولین گام پس از این مرحله باید تبدیل این کالاها برای صادرات باشد. تنوع بخشیدن به محصولات به موازات مراحل ذکر شده بالا نه تنها کشور را قادر می‌سازد تا از انعطاف‌پذیری بیشتر قیمت درخواستی تولیدات تبدیلی و بی‌ثباتی کمتر قیمت آن‌ها بهره‌برد، بلکه می‌تواند جوابگوی تقاضاهای بیشتر برای محصولات تبدیلی باشد، سطح درآمدها و اشتغال را بالا برد و بازار داخلی را توسعه دهد. علاوه بر این، افزایش صادرات باعث ایجاد منبع بالقوه مهمی برای درآمدهای ارزی می‌شود. با وجود این، به همان اندازه که ایجاد تنوع در این بخش تسهیل‌کننده فرایند صنعتی شدن است، موفقیت صادرات منوط به سیاست‌های مناسب صنعتی و فن‌آوری است (به ضمیمه این فصل توجه کنید).

با تمام این‌ها امکان سرعت بخشیدن به روند توسعه از راه گسترش و ایجاد تنوع در بخش کالاهای اساسی محدود است.^(۹) در بسیاری از کشورهای رو به رشد، رشد اقتصادی پایدار مستلزم تغییر مسیر ساختار فعالیت‌های اقتصادی به سوی صادرات و تولید کالاهای صنعتی است. در بیشتر کشورها، جایگزینی واردات، در مراحل اولیه امکان تأسیس صنایع تولیدی را برای تولید کالاهای کاربر که بهترین انتخاب برای اولین نسل کالاهای صادراتی است فراهم می‌کند. اما کشورهای در حال توسعه به طور کلی به دلیل کمبود مهارت‌های تخصصی صنعتی، دانش فنی و سرمایه و همچنین بازارهای محدود داخلی، از ظرفیت محدودی برای تبدیل منابع [اولیه] خود در این مرحله برخوردارند. تمامی این عوامل تأثیری مستقیم نه تنها بر دامنه فعالیت‌های تولیدی پیش‌رویشان بلکه بر میزان توفیق‌شان در بازارهای بین‌المللی دارد. این که این محدودیت‌ها چگونه و با چه سرعتی از میان برداشته شوند نیز از اهمیت به سزایی برخوردار است. تنها زمانی می‌توان از مزیت‌های منابع در مراحل اولیه بهره کامل برد که با سرمایه‌گذاری سریع و رشد قدرت تولید همراه باشد.

به موازات افزایش درآمدها و رشد بازارهای داخلی، بالا رفتن هزینه‌های کار و ورود تولیدکنندگان [کالاهای] کم‌هزینه به تدریج کارایی صادراتی بسیاری از تولیدات کاربر را از بین می‌برد. این امر را تا حدی می‌توان با سرمایه‌گذاری‌های جدید و [یافتن] فرصت‌های صادراتی جدید در سطوح بالاتر صنایع سستی همچون نساجی که از راه پیشرفت طراحی و بازاریابی ایجاد شده است، جبران کرد. اما چالش‌های جدیدی برای توسعه فعالیت‌های صنعتی در جهت تولید و صدور کالاهای واسطه و سرمایه‌ای و همچنین کالاهای مصرفی پیشرفته بروز می‌کند. این تغییر جهت از فعالیت‌های کاربر و وابسته به منابع اولیه به سوی فعالیت‌هایی که نیاز به مهارت و فن‌آوری دارند پایدار است و از آنجا که هم‌زمان با گرایش به سوی یافتن شرکای تجاری است، باعث می‌شود تا تجارت صنعتی سهم مهمی از صادرات را به دست آورد - سهمی که روز به روز افزایش می‌یابد.

همان‌گونه که به طور مفصل در شماره‌های پیشین گزارش تجارت و توسعه بررسی شد، با در نظر گرفتن شماری از ناموفقیت‌ها در بازار که تحت تأثیر عواملی چون ایجاد شرایط جدید، مشکلات هماهنگ‌سازی،

اطلاعات ناقص و متناقض، صرفه‌جویی‌های مقیاس، بازارهای از دست رفته و رقابت ناکافی قرار دارند، امکان تکیه صرف بر نیروها و عوامل بازار برای به حرکت درآوردن اقتصاد و [گذراندن] آن از این چند مرحله و صادراتی شدن وجود ندارد. از آنجا که این عوامل خود را بر سرعت و جهت‌گیری روند صنعتی شدن تحمیل می‌کنند، گزینش بهترین راه کنترل و به دست گرفتن این روند اهمیت خاصی می‌یابد.^(۱۰)

حتی در مراحل اولیه صنعتی شدن و توسعه صادرات که کارایی وابسته به فراوانی منابع و نیروی کار است، امر سیاست‌گذاری مستلزم تلاش فراوانی است. اما همچنان که روند تولید رابطه بیشتری با مقیاس [تولید] و دانش فنی می‌یابد، دشواری‌های امر سیاست‌گذاری نیز خود را بیشتر به رخ می‌کشند - چرا که توانایی‌های سازمانی مورد نیاز برای رقابت در صحنه بین‌المللی تلاش و دقت بیشتری را می‌طلبد و دستیابی به آن‌ها مشکل‌تر و هزینه‌برتر می‌شود - و فضای سرمایه‌گذاری نامطمئن‌تر می‌گردد.^(۱۱)

ایجاد چنین توانایی‌هایی به ویژه در کشورهای در حال توسعه مشکل است. اغلب، نیازهای آموزشی شامل آموزش و ایجاد توانایی در سطح شرکتی که به نسل جدید فن‌آوری‌های تولید گره خورده است، کمتر به چشم می‌خورند. در عین حال، توانایی‌های شرکتی به تنهایی رشد نمی‌کنند بلکه در بسیاری صنایع در شبکه پیچیده‌ای از روابط رسمی و غیررسمی با عرضه‌کنندگان، مشتریان، رقبا، مشاوران و نهادهای آموزشی و تحقیقی عمل می‌کنند. علاوه بر این، بازار فن‌آوری جهانی در این صنایع به صورت پراکنده و انحصار چندقطبی است، و عرضه‌کنندگان پر قدرت نبض بازار را در دست دارند. در چنین شرایطی خطرات شکست در بازار، از دست دادن بازارها و دیگر تنگناهای موجود بر سر راه هماهنگ‌سازی می‌تواند به شکست‌های پی‌درپی بیانجامد.^(۱۲)

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در مراحل اولیه توسعه می‌تواند با ایجاد فرصت‌های شغلی، آسان‌سازی تبدیل منابع طبیعی به درآمدهای جاری و به دست آوردن ارز به روند توسعه کمک کند. ماهیت دقیق این کمک‌ها وابستگی مستقیم به چگونگی بهره‌گیری از درآمدهای جاری و ارز به دست آمده دارد. با تمام این‌ها، از منظر یک اقتصاد پویا مسئله مهم جایگاه شرکت‌های چندملیتی در اتصال صادرات - سرمایه‌گذاری اقتصاد کشوری است که به دنبال رشد و توسعه است.

دسترسی به فن‌آوری خارجی بخش مهمی از روند توسعه در بیشتر کشورهای در حال توسعه است. دیگر دارایی‌های سازمانی (تشکیلاتی) موجود در خارج همچون مهارت‌های بازاریابی و توزیع نیز دارای اهمیت هستند، به ویژه هنگامی که استراتژی معطوف به صادرات در مرکز توجه باشد. دستیابی به این گونه دارایی‌ها از راه‌های مختلفی امکان‌پذیر است، همچون اخذ نمایندگی و خرید امتیاز تولید تجهیزات اصلی (در مورد تکنولوژی) و مقاطعه‌کاری در امر توزیع. اما مزیت اصلی استفاده از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، به جز سرمایه، به همراه آوردن زنجیره‌ای از دارایی‌ها و توانایی‌های کاملاً فعال است که امکان راهیابی سریع‌تر به تقسیم کار بین‌المللی را فراهم می‌کند.

امتیازاتی که این نوع سرمایه‌گذاری با خود به کشورهای دریافت‌کننده آن می‌آورد تا حدی به میزان کنترل شرکت‌های چندملیتی بر دارایی‌های خود بستگی دارد.^(۱۳) چنین کنترلی می‌تواند امکان توسعه تولید داخلی و توانایی صادرات را محدود کند و یا حتی کاملاً از آن جلوگیری کند. در حالی که تولیدکنندگان داخلی می‌توانند از راه‌های گوناگون به بعضی از دارایی‌های شرکت‌های چندملیتی همچون مهارت‌ها، طراحی تولید، و دانش [ویژه] به بازارهای بین‌المللی دست یابند (راه‌هایی مثل جمع‌آوری اطلاعات، فعالیت و جابه‌جایی کارکنان و

(...)، اما دارایی‌هایی که توسط این شرکت‌ها انتقال می‌یابد به نظر مختص صنعتی است که در آن سرمایه‌گذاری می‌شود^(۱۴). در نتیجه، برای کشورهایایی که به دنبال توسعه اقتصادی به کمک شرکت‌های چندملیتی هستند، تصمیم‌گیری برای این‌که چه صنایعی و یا چه بخش‌هایی از صنایع [مورد نظر] وارد شود از اهمیت زیادی برخوردار است. از این گذشته، این مسئله که آیا این گونه دارایی‌های [منتقل شده] می‌تواند زیربنای توسعه گسترده باشد یا خیر به [میزان] و نوع انگیزه‌های ایجاد شده و قدرت نسبی شرکت‌های چندملیتی و دولت‌های واردکننده در قبولاندن شرایط خود بستگی دارد. این امر به‌ویژه در مورد دارایی‌های فن‌آوری صحت دارد، چرا که در این بخش، شرکت‌های چندملیتی دارای انگیزه‌های قوی اقتصادی برای حفظ و متمرکز ساختن فعالیت‌های بیشتر و ابداعی در کشور خود، یکی از کشورهای پیشرفته و یا کشوری که تلاش‌های دولت برای ایجاد ظرفیت‌های داخلی بتواند بر خورد بالقوه منافع با تولیدکنندگان خارجی را پدید آورد، دارند. بنا به دلایل بالا، شیوه‌ای که سیاست‌گذاران داخلی برای بهره‌گیری از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، شامل عملکرد آن در اتصال صادرات-سرمایه‌گذاری، در پیش می‌گیرند، احتمالاً در میزان تأثیر این سرمایه‌گذاری‌ها در توسعه و رشد بلندمدت سرنوشت‌ساز خواهد بود.

پیشرفت‌های اخیر در فن‌آوری و تغییرات موازی با آن در استراتژی شرکت‌های چندملیتی، رابطه میان سرمایه‌گذاری مستقیم، صادرات و رشد را پیچیده کرده است. به ویژه این‌که در بسیاری از صنایع این امکان برای شرکت‌های چندملیتی فراهم آمده است تا فعالیت‌های مشخصی را در زنجیره تولید بر مبنای میزان مهارت، فن‌آوری و سرمایه مورد نیاز آن‌ها انتخاب کنند و آن فعالیت‌ها را با مزیت‌های کشورهای خاصی مطابقت دهند و از طریق شبکه‌ای از شرکت‌های تحت پوشش به گونه‌ای آن‌ها را هماهنگ و ایجاد کنند که بر مجموع سودهای شرکت بیافزاید. در نتیجه، کشورهای در حال توسعه می‌توانند با جذب بخش‌هایی از زنجیره تولید وابسته به شرکت‌های چندملیتی که کمترین نیاز به مهارت و فن‌آوری را دارند راحت‌تر به تقسیم کار بین‌المللی راه یابند.

میزان کنونی پیشرفت این روند، موضوع تحقیقات علمی بیشتری قرار گرفته است. نکته مهم‌تر این‌که، با پراکنده شدن جغرافیایی نقاط تولید احتمال انتقال دارایی (سازمانی، فن‌آوری) از طریق دریافت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی کاهش می‌یابد، زیرا میزان دانش فنی و مهارت مورد نیاز در هر نقطه محدودتر می‌شود و پیوندهای موجود با صنایع بالادست و پایین‌دست در سطح کشورها به بهای از دست رفتن همین رابطه‌ها در داخل، تقویت می‌شوند. علاوه بر این، هنگامی که هر نقطه بخش کوچکی از زنجیره تولید را در اختیار داشته باشد، شرکت‌های چندملیتی دست‌شان در انتخاب نقاط بالقوه تولید بازتر خواهد بود، چرا که این‌گونه فعالیت‌ها ماهیتی نامطمئن و کم‌اهمیت خواهند داشت و به همین دلیل موقعیت شرکت‌ها را برای قبولاندن شرایط خود در مقایسه با کشورهای دریافت‌کننده سرمایه‌گذاری تقویت خواهد کرد. در واقع، همان‌گونه که مطالعات اخیر نشان می‌دهد، بسیار نامحتمل به نظر می‌رسد که تحت چنین شرایطی سرازیر شدن موج سرمایه‌گذاری خارجی به کشورهای در حال توسعه بتواند به طور خودکار به توسعه فن‌آوری بینجامد که برای روند صنعتی شدن و رشد بلندمدت این کشورها ضروری است.^(۱۴)

در صورت نداشتن سیاست‌های مناسب برای سرعت بخشیدن به روند توسعه و انتقال دارایی (سازمانی- فن‌آوری)، تکیه زیاد بر سرمایه‌گذاری مستقیم می‌تواند به مشکلات جدی در پرداخت‌ها منجر شود. حتی زمانی که سرمایه‌گذاری خارجی در بخش امکانات تولیدی صورت گیرد که نیازمند واردات عظیم کالاهای

نیمه - کامل تخصصی برای کارخانجات مونتاژکننده داخلی با نیروی کار غیر ماهر و رابطه بسیار ضعیف با تولیدکنندگان بالادست داخلی است، درآمد ارزی خالص به دست آمده تا زمانی که کالاهای مونتاژ شده صادر گردد، قادر خواهد بود بهره حاصل از سرمایه گذاری را پوشش دهد. اما اگر بخش بزرگی از این کالاها در بازار داخلی به فروش برسد، این میزان ناکافی خواهد بود. در هر صورت به همان میزان که اقتصاد یک کشور به چنین سرمایه گذاری خارجی - که شامل سرمایه گذاری مجدد سودهای حاصله نیز هست - برای تأمین و جبران کسری بودجه حساب جاری خود وابسته باشد، احتمال مواجه شدنش با بحران پرداختها نیز وجود دارد. بدون توسعه و ایجاد روابط مستحکم با صنایع بالادست داخلی به منظور بالابردن ارزش افزوده صادرات صنایعی که شرکت های خارجی بر آنها مسلط هستند، سرمایه گذاری خارجی بی ثمر خواهد بود و به دنبال آن موج سرمایه گذاری خارجی، شامل سرمایه گذاری مجدد سود شرکت های چند ملیتی، عقب نشینی خواهد کرد چرا که سرمایه ها به دنبال نقاط دیگر با هزینه کمتر هستند.

۲- بهره برداری از امتیازات اولیه

بخش عمده صادرات کشورهای موج اول در حال توسعه را کالاهای صنعتی تشکیل می دهد. اما تا اواسط دهه ۱۹۶۰ اقتصاد کشورهای کره جنوبی و تایوان (چین تایپه)، اقتصادی کشاورزی - روستایی بود که کالاهای اساسی قسمت اعظم صادراتشان را تشکیل می داد. ۱۷ هر دو کشور در دهه ۱۹۵۰ تغییر جهت از صادرات مواد خام معدنی و کشاورزی را به سوی تولیدات تبدیلی آغاز کردند. برای مثال، مواد غذایی بسته بندی شده تایلند بازار گسترده ای را در امریکا به دست آورد. کره جنوبی نیز از صادرات سنگ آهن رویگردان شد و به صدور چدن و فولاد تکمیل شده در کارخانجات روی آورد که تا سال ۱۹۶۵ به ۸ درصد کل صادرات رسید. مسیری که کشورهای شرق آسیا در مراحل اولیه توسعه انتخاب کردند، به شیوه بسیاری دیگر از کشورهای شبهات داشت. صنایع جایگزین واردات در فعالیت هایی ایجاد شد که امکان بسیج امکانات و منابع داخلی، همچون نیروی کار بسیار زیاد و ترغیب تقاضای داخلی بسیار زیاد بود. اما برای سرعت بخشیدن به روند صنعتی شدن، یافتن بازارهای صادراتی برای کالاهای داخلی و کاهش فشار تراز پرداخت ها بر سرمایه گذاری ها ضروری بود.

آنچه که کره جنوبی و تایوان (چین تایپه) را از دیگر کشورها متمایز می ساخت، سرعت رشد صادرات در بخش تولیدات کاربر بود. بخش هایی همچون نساجی (هنگ کنگ نیز این تجربه را دارا بود)، کاغذ و چوب از آن جمله اند. بر طبق آمارهای آنکثاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) در هر دو کشور نسبت صادرات [تولیدات] کاربر به مجموع تولیدات داخلی از اواسط دهه ۱۹۶۰ با سرعت و به طور منسجم رو به افزایش بوده و به میزان ۶۰ درصد در اوایل دهه ۱۹۸۰ رسیده و بخش اعظم صادرات را به خود اختصاص داده است. با وجود این، در تایوان تولیدات منبع خوار همچنان با اهمیت باقی ماندند. همگام با توسعه و افزایش تولیدات کاربر که نیاز به مهارت های پایین نیز داشتند، سهم کالاهای اساسی در صادرات به شدت کاهش یافت (تا ۱۸ درصد در کره جنوبی و ۲۰ درصد در تایوان در سال ۱۹۷۵).

برخلاف کشورهای ذکر شده، کشورهای موج دوم توسعه از منابع طبیعی غنی تری برخوردار بودند. نیاز این کشورها به تکیه بر بخش های کاربر و کم مهارت بسیار کمتر بود، چون قادر بودند ارزش مورد نیازشان را از راه صدور کالاهای اساسی و اولیه به دست آورند. هنوز هم صادرات این گونه کالاها یک سوم مجموع درآمدهای این کشورها را تشکیل می دهد. این کشورها پیش از هر چیز امکان گسترده ای برای سرعت

بخشیدن به رشد خود از راه ایجاد تنوع و افزایش تبدیل و پردازش تولیدات وابسته به منابع طبیعی در اختیار داشتند. در مالزی با توجه زیاد به سیاست کاهش میزان نسبت کالاهای اساسی و اولیه به مجموع صادرات، فن آوری بومی کشاورزی به مقدار بسیار زیادی توسعه و رشد یافت. ایجاد تنوع در محصولات تبدیلی مانند روغن خرما، کائوچو، کاکائو، چوب و کاغذ موفقیت آمیز بوده است. اندونزی نیز در تغییر مسیر از صادرات مواد خام کاغذ و چوب به سوی تولیدات چوبی و کاغذی موفقیت هایی به دست آورده است.

با وجود این، کاهش وابستگی کشورهای موج دوم توسعه به صادرات کالاها ی اساسی اولیه بسیار سریع تر از سایر کشورهای در حال توسعه به جز تایوان و کره بوده است. برای مثال، سهم کالاها ی اساسی غیر نفتی از مجموع صادرات سه کشور مهم امریکای لاتین از ۹۵ درصد در اوایل دهه ۱۹۶۰ به حدود ۷۰ درصد در اوایل دهه ۱۹۹۰ کاهش یافت (جدول ۳۲). همین رقم در کشورهای موج دوم توسعه از ۹۶ درصد به کمتر از یک سوم رسید. مهم ترین عامل این امر، افزایش صادرات تولیدات کاربر و وابسته به منابع اولیه بود. اگر مبنای داوری را کاهش سهم صادرات وابسته به مزیت منابع اولیه نسبت به مجموع صادرات بگیریم (صادرات کالاها ی اساسی و تولیدات کاربر، کم مهارت و وابسته به منابع)، عملکرد کشورهای موج دوم توسعه به مراتب بهتر از پنج کشور امریکای لاتین (مشخص شده در جدول) است. با تمام این ها، هنوز هم صادرات این گونه کالاها بیشتر از نصف درآمدهای صادراتی این کشورها را تشکیل می دهد، در حالی که وابستگی کشورهای پیشرو (کره جنوبی و تایوان) به کار ارزان در نتیجه اهمیت یافتن جایگاه تشکیل سرمایه و به دست آوردن مهارت و فن آوری برای بخش های پیشرفته تر، به نحو چشمگیری کاهش یافته است.

اگر کشورهای پیشرو تنها بر مزیت‌های نسبی اولیه تکیه می‌کردند، رشد مداوم و پایدار صادراتشان امکان‌پذیر نبود. امکان تداوم این‌گونه مزیت‌ها، به ویژه آن دسته که با صنایع کاربر رابطه داشتند، با بالا رفتن دستمزدها به موازات توسعه اقتصادی بسیار کم بود. این امر، دلیل اصلی کاهش صنایع نساجی و پوشاک در کره جنوبی، تایوان و هنگ کنگ و توسعه آن‌ها در اندونزی و تایلند است. به همین دلیل، کشورهای پیشرو باید به دنبال به دست آوردن مزیت‌های نسبی (مقایسه‌ای) در دیگر صنایع و فعالیت‌ها باشند.

در واقع، این کشورها در توسعه ساختار تولید خود به سوی فعالیت‌های با مهارت بالا و مقیاس بزرگ موفق بوده‌اند. تا نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، سهم این‌گونه تولیدات از مجموع تولیدات کشور بیش از سهم فعالیت‌های با مهارت کم و کاربر بوده است. سهم رو به افزایش این‌گونه تولیدات از مجموع کالاهای صنعتی صادراتی نیز از اواسط دهه ۱۹۷۰ هر روز با سرعت بیشتری بالا می‌رود (گرچه در ابتدا نسبت آن به سهم تولیدات نیازمند مهارت کم از کل تولید کشور بسیار کم بود). این کالاهای کم‌ارزش اکنون تشکیل‌دهنده بخش مهمی از کالاهای صادراتی هستند. کشورهای پیشرو (کره و تایوان) همچنین سهم عمده‌ای از بازارهای جهانی کشتی و قایق، فولاد و چدن، محصولات پلاستیکی، رادیو و تلویزیون، ساعت، دوچرخه و موتورسیکلت و از همه بیشتر، تجهیزات پردازش خودکار داده‌ها را در اختیار دارند. این بخش از توسعه (ساختار تولید) در کشورهای موج دوم توسعه از سرعت کمتری برخوردار بوده است. اما با آغاز دهه ۱۹۸۰، این روند تسریع شده است.

تجزیه و تحلیل دقیق‌تر رابطه بین توسعه صنعتی و صادرات بر مبنای طبقه‌بندی صادرات به پنج گروه، نکات جالب توجهی را آشکار می‌سازد (جداول ۳۳ و ۳۴). طبقه‌بندی مذکور، مجموعه متفاوتی از مهارت، فن‌آوری، سرمایه و مقیاس را در مرحله پایانی تولید مدنظر قرار می‌دهد. گروه اول شامل کالاهای اساسی و فراورده‌های غذایی است. گروه دوم از صنایع کاربر و وابسته به منابع اولیه که نیاز کمی به مهارت، فن‌آوری و سرمایه دارند و یا صناعی که می‌توانند از مهارت‌های داخلی و فن‌آوری موجود در تولیدات دستی بهره‌گیرند، تشکیل شده است. از جمله صنایع نوع اخیر می‌توان از نساجی، پوشاک، کفش، اسباب‌بازی و تجهیزات ورزشی، محصولات چوبی و کاغذی و محصولات معدنی غیر فلزی نام برد. گروه سوم شامل بخش‌هایی با سطح مهارت، فن‌آوری، مقیاس و سرمایه پایین تا متوسط است (چدن و فولاد، تولیدات فلزی مصنوعی، تجهیزات حمل و نقل به جز وسایل نقلیه موتوری و هواپیما، محصولات بهداشتی). گروه چهارم از بخش‌هایی با نیاز به سطوح متوسط تا بالای چهار معیار فوق‌الذکر تشکیل شده است (فراورده‌های پلاستیکی و کائوچویی، ماشین‌آلات غیر الکتریکی، ماشین‌آلات الکتریکی، وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای) و سرانجام گروه پنجم که بیشترین حد معیارهای مذکور را می‌طلبد (محصولات شیمیایی و پزشکی، تجهیزات اداری و کامپیوتری، تجهیزات ارتباطی و نیمه‌رساناها، تجهیزات هواپیمایی و زمینه‌های وابسته و ابزارهای علمی، ساعت و تجهیزات عکاسی و فیلم‌برداری).

جدول ۳۲: سهم صادرات کالاهای اساسی و اولیه و محصولات کاربر و وابسته به منابع از مجموع صادرات غیر نفتی در کشورها و مناطق مشخص در حال توسعه، ۱۹۹۴-۱۹۶۵

کشورهای موج اول توسعه (دو کشور) ^۱	کشورهای موج دوم توسعه	امریکای لاتین (۳ کشور) ^۲	برزیل	مکزیک	
کالاهای اساسی ^۳					
۱۹۶۵	۵۱/۴	۹۶/۶	۹۲/۳	۸۴/۳	
۱۹۷۵	۱۸/۴	۸۱/۶	۷۴	۶۴/۸	
۱۹۸۵	۷/۲	۸۴	۵۲/۸	۳۳/۹	
۱۹۹۴	۶/۱	۶۹/۵	۴۳/۹	۱۳/۱	
کالاهای اولیه ^۴ به اضافه محصولات وابسته به منابع و کاربر با مهارت پایین ^۲					
۱۹۶۵	۸۶/۵	۹۶/۶	۹۴/۲	۸۹/۲	
۱۹۷۵	۶۹/۴	۸۷/۷	۸۳/۴	۷۵	
۱۹۸۵	۴۷/۶	۸۹/۶	۶۴/۱	۴۴/۷	
۱۹۹۴	۳۱/۶	۸۲	۵۸/۱	۲۲/۸	

منبع: برآوردهای دبیرخانه UNCTAD بر پایه آمارهای تجارت کالای سازمان ملل متحد

۱- کره جنوبی و چین تایپه (تایوان).

۲- آرژانتین، شیلی و کلمبیا.

۳- بدون در نظر گرفتن نفت و بادر نظر گرفتن فلزهای غیر آهنی (مطابق طبقه‌بندی معیار تجارت بین‌المللی).

۴- فراورده‌های چوبی و کاغذی، محصولات معدنی غیر فلزی، نساجی و پوشاک (شامل کفش) و اسباب‌بازی و وسایل ورزشی.

بدون شک نیازهای مهارتی همیشه به نسبت افزایش سرمایه مورد نیاز رشد نمی‌کنند. بهترین نمونه آن [صنایع تولیدکننده] وسایل نقلیه موتوری است. از این گذشته، همان‌طور که قبلاً نیز ذکر شد، قطعه قطعه کردن زنجیره تولید به شرکت‌های چند ملیتی امکان می‌دهد تا مراحل میانی کاربر و با مهارت کم را از نظر جغرافیایی و فن‌آوری جدا و مشخص سازند. به نظر می‌رسد چنین تقسیم کارهای درون شرکتی نقش مهمی در روند اخیر صنعتی شدن در کشورهای موج دوم توسعه و سایر کشورهای روبه رشد بازی کرده باشد. نمونه‌های بارز آن صنایعی مانند صنعت اتومبیل‌سازی و الکترونیک در مکزیک هستند.^{۱۸} با تمام این‌ها گرایشی کلی به سوی رشد، همگام با نیازهای سرمایه‌ای، مهارتی و فن‌آوری وجود دارد. در واقع، هماهنگی میان این عوامل مهم‌ترین اصل در روند توسعه به حساب می‌آید.

جدول‌های ۳۳ و ۳۴ نشانگر شماری از شباهت‌ها در روند صنعتی شدن کشورهای شرق آسیا و تفاوت‌های موجود میان کشورهای موج اول و کشورهای موج دوم از یک طرف و تفاوت‌های درون هر گروه از طرف دیگر است. تکامل تدریجی ساختار صادرات در کشورهای پیشرو نمایشگر توسعه‌ای پیاپی و مرحله‌بندی شده است که از کالاهای اساسی اولیه در کره جنوبی و تایوان و فعالیت‌های مربوط به صادرات مجدد در هنگ‌کنگ و به ویژه سنگاپور آغاز می‌گشت و به مراحل پیشرفته‌تر صنعتی و از آنجا به کالاهایی که نیازمند بیشترین سطح مهارت و فن‌آوری هستند منتهی می‌شد. الگوی توسعه در کشورهای موج دوم کمتر نظام‌مند بود و از کشوری به کشور دیگر تغییر زیادی می‌کرد.

پوشاک، پارچه و کفش در بهترین مرحله توسعه صادرات ستون اصلی موفقیت صادرات در کره و تایوان

محسوب می‌شد، به گونه‌ای که سهم این اقلام در صادرات تا اواسط دهه ۱۹۷۰ روز به روز افزایش می‌یافت. کشورهای موج اول مدت کوتاهی پس از ورود به بازار جهانی محصولات گروه چهارم، توانستند صدور کالاهای گروه سوم خود را نیز توسعه دهند. افزایش سهم این گروه‌ها از مجموع صادرات تا سال ۱۹۸۵ ادامه داشت، با این تفاوت که سرعت آن در کره جنوبی و تایوان بیشتر از دو کشور دیگر (هنگ‌کنگ و سنگاپور) بود. این رشد کره جنوبی تا حد زیادی مدیون توسعه صنایع سنگین به ویژه کشتی‌سازی، فولاد و چدن بود، در حالی که رشد در تایوان (که نسبت به کره کمتر بود) حاصل توسعه صنایع سبک‌تر مانند تولیدات فلزی مصنوعی و وسایل نقلیه غیر موتوری بود. رشد صادرات گروه چهارم تا دهه ۱۹۹۰ همچنان ادامه داشت، اما صادرات کشتی و قایق و دیگر محصولات گروه سوم نسبت به مجموع صادرات بعد از سال ۱۹۸۵ در کره جنوبی به شدت کاهش یافت. در هر دو کشور، توسعه این بخش‌ها رابطه‌ای نزدیک با کاهش وابستگی‌شان به واردات کالاهای سرمایه‌ای داشت.

در اواخر دهه ۱۹۶۰ که صادرات بخش‌های با فن‌آوری پایین (گروه‌های سوم و چهارم) کماکان روبه افزایش بود، کشورهای پیشرو در توسعه صادرات کالاهایی با سطح فن‌آوری و مهارت بالا مانند ماشین‌آلات (به ویژه ماشین‌آلات الکتریکی) و کالاهایی بودند که نیازمند «تکنولوژی پیشرفته» لقب گرفته‌اند - مانند تجهیزات کامپیوتری و ارتباطاتی و نیمه‌رساناها - نیز به موفقیت‌هایی دست یافته بودند. در سال ۱۹۹۴ صادرات محصولات گروه‌های چهارم و پنجم بیشتر از نیمی از مجموع صادرات کشورهای پیشرو را تشکیل می‌داد. از میان کشورهای امریکای لاتین تنها مکزیک توانسته بود به این رقم دست یابد. این میزان در برزیل، شیلی و کلمبیا کمتر از یک چهارم مجموع صادرات بود.

یک عامل اساسی در این موفقیت پرورش و ایجاد نظام‌مند نسل جدیدی از صنایع با استعداد نوآوری و رشد بلند مدت قدرت تولید بود. گام سرنوشت ساز دیگر بهره‌گیری از سیاست‌های صنعتی کارا برای تشویق سرمایه‌گذاری در صنایع جدید بود که ایجاد مزیت‌های رقابتی در قسمت فن‌آوری و سرمایه‌انسانی آن‌ها ضروری می‌نمود (به بخش ت توجه کنید). نمونه موفق این سیاست‌ها را می‌توان در صنعت خودروسازی کره جنوبی یافت. هم‌اکنون بعد از ژاپن، کره جنوبی تنها کشوری است که توانسته در این بخش به قدرت رقابتی و کارایی بالایی دست یابد. این امر در مدت ۳۰ سال در تولید برای بازار داخلی و حمایت آن در مقابل واردات به تحقق رسیده اما همواره با فراگیری و بهره‌بردن از فن‌آوری و مهارت‌های روز همراه بوده است. سهم این صنعت از مجموع صادرات، از صفر در ۱۹۷۵ به ۲/۲ درصد در سال ۱۹۸۵ رسید و همچنان رو به افزایش است.

همان‌گونه که پیش از این گفته شد، روند ارتقاء توسعه در کشورهای موج دوم کندتر بوده است. اما تفاوت در الگو و مراحل توسعه کشورهای موج اول و دوم توسعه از اهمیت بیشتری برخوردار است. همان‌گونه که از جدول ۳۴ می‌توان دریافت، توسعه معطوف به صادرات در صنایع گروه سوم کشورهای موج دوم از رشد کمی برخوردار بوده است، در صورتی که همین بخش تأمین‌کننده قسمت قابل توجهی از ارز مورد نیاز دو کشور کره جنوبی و تایوان است. در مقابل، از اوایل دهه ۱۹۸۰ صادرات بخش‌های پیشرفته تولید به ویژه ماشین‌آلات الکتریکی و دستگاه‌های الکترونیکی، در تایلند و مالزی افزایش شدیدی یافته است. اندونزی نیز در طی سال‌های اخیر به پیشرفت‌هایی در همین بخش‌ها دست یافته است. این کشورها، به جز مواد شیمیایی، تقریباً هیچ نوع محصولی از گروه پنجم را در اواسط دهه ۱۹۶۰ صادر نکرده‌اند. گرچه

تایلند و تاحد بیشتری مالزی در طی دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰ در امر صادرات ماشین آلات الکتریکی، نیمه رساناها و تجهیزات ارتباطاتی به پیشرفت‌هایی نایل آمدند، اما موج صدور محصولات این گروه از نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ آغاز شد. تا سال ۱۹۹۴ تجهیزات کامپیوتری، نیمه‌رساناها و تجهیزات ارتباطاتی و وسایل و ابزار علمی بیش از ۱۹ درصد صادرات تایلند و ۲۸ درصد صادرات مالزی را تشکیل می‌داد که به مراتب بیشتر از میزان آن‌ها در کشورهای کره جنوبی و تایوان بود. در حالی که کشورهای موج اول (کره، تایوان، سنگاپور و هنگ‌کنگ) به ساختار نسبتاً متنوع صادرات دست یافته‌اند، به نظر می‌رسد این ساختار در کشورهای موج دوم تا حد زیادی شکلی دوگانه یافته است که در آن صادرات در دو قطب بالا و پایین طیف فن‌آوری و مهارت متمرکز شده‌اند. اما ارقام صادراتی ذکر شده در بخش‌های پیشرفته کشورهای موج دوم، محتوای وارداتی آن‌ها را پنهان می‌سازد. به عنوان نمونه، قطعات تجهیزات پردازش خودکار داده‌ها در سال ۱۹۸۰ نزدیک به ۸۰ درصد ارزش صادرات محصولات تکمیل شده در تایلند و ۹۰ درصد ارزش همین صادرات را در مالزی دربرمی‌گیرد، در حالی که همین نسبت در کره جنوبی و سنگاپور کمتر از ۳۰ درصد (سنگاپور بیشترین صادرات در این بخش را در اختیار دارد) و در تایوان تنها ۸/۵ درصد است (جدول ۳۵). در مالزی بخش مهمی از صادرات را قطعات تشکیل می‌دهد و محصولات تکمیل شده تنها ۳۰ درصد مجموع صادرات این بخش را در اختیار دارند. همین رقم (نسبت محصولات تکمیل شده) در کشورهای موج اول از ۵۴/۹ درصد (در تایوان) تا ۸۲/۵ درصد (در کره جنوبی) در تغییر است. بنابراین، به نظر می‌رسد که بخش بزرگی از قطعات وارداتی به صورت قطعات کامل تر - و نه محصولات تکمیل شده - مونتاژ و صادر می‌شوند. با وجود این، محتوای وارداتی محصولات صادر شده حتی بر حسب نسبت قطعات وارد شده به مجموع صادرات قطعات و محصولات تکمیل شده، در مالزی و تایلند خیلی بیشتر از کره جنوبی و تایوان است. نسبت قطعات وارد شده به محصولات تکمیل شده صادراتی در بخش تجهیزات ارتباطاتی کشورهای موج دوم از همین نسبت در بخش تجهیزات کامپیوتری بسیار کوچک‌تر است. همین نسبت (نسبت قطعات وارد شده به محصولات تکمیل شده صادراتی) در تایوان و کره جنوبی در سال ۱۹۸۰ بسیار پایین‌تر از میزان کنونی آن در کشورهای موج دوم بود. نسبت قطعات وارداتی به مجموع صادرات قطعات و محصولات تکمیل شده نیز در کشورهای موج دوم خیلی بیشتر از کشورهای موج اول است. این ارقام نشانگر این است که بخش بزرگی از صادرات این بخش‌ها در مالزی و تا حد کمتری در تایلند از کالاهای واسطه که بعد از مونتاژ دوباره صادر می‌شوند، تشکیل شده است. بنابراین تکنولوژی (فن‌آوری) پیشرفته صادرات اغلب بازتاب داده‌های* (کالاهای) وارداتی است.

آنچه که در نگاه اول در کشورهای مالزی و تایلند جهش صادرات از تولیدات با فن‌آوری و مهارت پایین به تولیدات با فن‌آوری و مهارت پیشرفته محسوب می‌گردد، در نگاه دقیق‌تر تا حدود زیادی بازتاب تقسیم کار رو به رشد میان کشورهای شرق آسیاست که در این میان سهم کشورهای موج دوم مراحل مونتاژ کاربر و با مهارت کم است. این ساختار پیشرفته صادرات در کشورهای موج دوم بیشتر نتیجه موفقیت این کشورها در جذب و اخذ نمایندگی شرکت‌های خارجی است تا بهره‌گیری از توانایی‌ها و ظرفیت‌های داخلی موجود در این کشورها. در چنین شرایطی و همان‌طور که در فصل پیش به طور مفصل مورد بررسی قرار گرفت، طرح «به جریان انداختن دوباره مزیت نسبی» که مزیت‌های هزینه داخلی و مهارت و فن‌آوری شرکت‌های چندملیتی رادر هم می‌آمیزد، لزوماً مفهوم یکسانی برای کشور میزبان و شرکت‌های خارجی نخواهد داشت.

جدول ۳۳: ساختار صادرات کالا از کشورهای موج اول توسعه، ۱۹۶۵-۱۹۹۴

(درصد مجموع صادرات غیرنفتی)

گروه کالا	جمهوری کره (کره جنوبی)				تایوان (چین تایپه)				سنگاپور				هنگ کنگ			
	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴
گروه ۱ مواد غذایی دیگر کالاهای اولیه	۴۲/۸	۱۷/۷	۵/۹	۵/۳	۶۰	۱۹	۸/۶	۷	۶۱/۱	۳۶/۹	۲۳/۳	۸/۶	۷/۵	۳/۲	۴	۵
	۱۷/۵	۱۴/۱	۴/۴	۲/۸	۵۳	۱۶/۶	۶/۲	۴	۲۱/۲	۱۱/۸	۷/۶	۴/۸	۴/۷	۱/۹	۲/۱	۲/۹
	۲۵/۳	۳/۶	۱/۵	۲/۵	۷	۲/۴	۲/۴	۳	۳۹/۲	۲۵/۱	۱۵/۷	۳/۸	۲/۸	۱/۳	۱/۹	۲/۱
گروه ۲ محصولات کاغذی و چوبی نساجی، پوشاک، کفش محصولات معدنی غیرفلزی وسایل ورزشی و اسباب بازی	۴۳/۸	۵۳/۳	۳۶/۳	۲۵/۲	۲۶/۳	۴۸/۷	۴۴/۴	۲۵/۷	۱۲/۶	۱۲/۴	۱۰/۶	۶/۱	۷۴/۴	۶۹	۵۶/۴	۴۸/۴
	۱۱/۱	۵/۶	۰/۷	۱/۱	۷/۳	۵/۲	۲/۹	۱/۷	۱/۳	۳/۱	۲/۴	۱	۰/۵	۰/۳	۰/۶	۱/۵
	۳۰/۹	۴۳/۹	۳۲/۱	۲۲/۷	۱۵/۸	۳۸/۹	۳۲/۶	۱۹/۴	۹/۱	۷/۸	۶/۵	۴	۶۴/۲	۶۰/۴	۴۶/۷	۴۴/۸
	۱۷	۲/۳	۱/۲	۰/۷	۲/۶	۱/۱	۲/۳	۱/۲	۱/۹	۱/۱	۰/۹	۰/۷	۰/۹	۰/۸	۰/۵	۰/۷
	۰/۱	۱/۵	۲/۳	۰/۷	۰/۶	۳/۵	۶/۶	۳/۴	۰/۳	۰/۴	۸	۰/۴	۸/۸	۷/۵	۸/۶	۱/۴
گروه ۳ آهن و فولاد محصولات فلزی کامل کشتی و قایق سایر ^۱	۹/۱	۱۱	۳۰/۸	۱۴/۷	۴/۲	۶/۱	۱۱/۱	۹/۶	۵/۴	۸/۶	۴/۸	۳/۹	۷/۷	۴/۴	۳/۶	۲/۷
	۷/۷	۴/۹	۶/۴	۵/۴	۲/۶	۱/۹	۲/۱	۱/۹	۲/۳	۲/۶	۱/۴	۰/۹	۰/۹	۰/۱	۰/۱	۰/۲
	۱/۳	۲/۶	۵/۲	۲/۸	۱/۲	۲/۷	۵/۴	۶/۱	۲/۵	۲	۱/۷	۱/۳	۳/۶	۲/۹	۲/۵	۲/۳
	۰	۳/۰	۱۷/۹	۵/۶	۰	۰/۴	۰/۶	۰/۵	۰/۱	۳/۸	۱/۴	۱/۱	۰/۵	۰/۳	۰/۱	۰
	۰/۱	۰/۶	۱/۳	۱	۰/۴	۱/۱	۳	۱	۰/۵	۰/۲	۰/۳	۰/۶	۲/۶	۱/۲	۰/۹	۰/۲

ادامه جدول ۳۳: ساختار صادرات کالا از کشورهای موج اول توسعه، ۱۹۶۵-۱۹۹۴

(درصد مجموع صادرات غیر نفتی)

گروه کالا	جمهوری کره (کره جنوبی)				تایوان (چین تایپه)				سنگاپور				هنگ کنگ			
	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴
گروه ۴	۳	۱۰/۹	۱۳/۴	۳۵/۳	۳/۱	۱۱/۷	۱۹	۲۹/۲	۱۳/۷	۲۴/۱۱	۲۹/۴	۳۲/۷	۴/۷	۹/۵	۱۲/۹	۱۸/۲
کالوچو و تولیدات پلاستیکی	۰/۷	۳/۷	۲	۲/۲	۰/۳	۳/۱	۴/۱	۳/۹	۰/۸	۰/۶	۰/۸	۱/۱	۱	۲/۸	۲/۳	۱/۸
ماشین آلات غیر الکتریکی	۱/۵	۰/۷	۲	۵/۷	۱/۴	۲/۸	۴/۵	۸/۲	۴/۶	۸/۶	۸/۶	۷/۵	۰/۶	۰/۶	۱/۶	۳/۳
ماشین آلات الکتریکی	۰/۳	۶/۴	۷/۲	۲۰/۸	۱/۴	۵/۱	۹/۱	۱۵/۱	۱/۸	۱۳/۲	۱۹	۲۳/۴	۳/۱	۶/۱	۹	۱۳/۱
وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای	۰/۶	۰/۱	۲/۲	۶/۶	۰	۰/۷	۱/۳	۲	۶/۵	۲/۴	۱	۰/۷	۰	۰	۰	۰
گروه ۵	۱/۴	۷/۲	۱۳/۵	۱۹/۵	۶/۴	۱۴/۴	۱۷	۲۸/۵	۷/۴	۱۷/۴	۳۱/۹	۴۸/۷	۵/۸	۱۳/۹	۲۳/۱	۲۵/۸
مواد شیمیایی و تجهیزات پزشکی	۰/۲	۱/۶	۳/۶	۷/۱	۴/۹	۲	۲/۹	۶/۱	۵/۷	۶	۸/۷	۶/۹	۱/۳	۰/۹	۱/۱	۴
تجهیزات اداری و کامپیوتری	۰	۱	۲/۱	۴	۰	۱/۶	۴/۵	۱۳/۵	۰/۳	۲/۶	۹/۳	۲۷/۶	۰	۱/۷	۵/۷	۷/۱
وسایل ارتباطاتی ^۲	۰/۹	۳	۵/۷	۶/۷	۱/۳	۹	۷/۷	۶/۶	۰/۵	۴/۹	۸/۶	۱۰/۴	۳/۶	۷	۶/۹	۴/۵
سایر ^۳	۰/۳	۱/۷	۲/۱	۱/۷	۰/۱	۱/۸	۱/۹	۲/۳	۰/۹	۴	۵/۳	۳/۸	۰/۹	۴/۳	۹/۴	۱۰/۲

منبع: برآوردهای دبیرخانه UNCTAD، بر پایه آمارهای تجارت کالای سازمان ملل متحد.

۱- تجهیزات حمل و نقل به جز وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای، کشتی و هواپیما و محصولات بهداشتی.

۲- تجهیزات ارتباطاتی و دستگاه‌های ضبط صوت و چاپ و تکثیر و نیمه رساناها.

۳- تجهیزات هواپیما و زمینه‌های وابسته، ابزار علمی شامل ساعت و تجهیزات عکاسی.

جدول ۳۴: ساختار صادرات کالا از کشورهای موج دوم توسعه، ۱۹۶۵-۱۹۹۴

(درصد مجموع صادرات غیر نفتی)

گروه کالا	اندونزی				مالزی				تایلند			
	۱۹۶۷	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴
گروه ۱ مواد غذایی دیگر کالاهای اولیه	۹۶/۷	۹۵/۸	۷۵/۹	۴۲	۹۴/۸	۸۱	۶۳/۶	۲۳/۶	۹۸	۸۵/۷	۶۳/۳	۲۸/۷
	۲۷	۲۲/۷	۱۴/۶	۱۱/۷	۶/۹	۷/۷	۶/۱	۳/۶	۵۵/۲	۶۴	۴۷/۴	۲۲/۷
	۶۹/۷	۷۳/۱	۶۱/۳	۳۰/۳	۸۷/۹	۷۳/۳	۵۷/۵	۲۰	۴۲/۸	۲۱/۷	۱۵/۹	۶
گروه ۲ محصولات کاغذی و چوبی نساجی، پوشاک، کفش محصولات معدنی غیر فلزی وسایل ورزشی و اسباب بازی	۰/۲	۰/۴	۱۶/۴	۴۳/۶	۱/۵	۵/۶	۷	۱۲	۱/۶	۱۱/۱	۲۲/۵	۲۷/۱
	۰	۰/۱	۱۰	۱۷/۳	۰/۷	۲/۶	۱/۵	۴/۱	۰/۱	۱/۳	۱/۳	۱/۱
	۰/۲	۰/۳	۶/۱	۲۴/۷	۰/۵	۲/۷	۴/۵	۶/۲	۰/۵	۶/۶	۱۶/۷	۲۰/۴
	۰	۰	۰/۴	۱	۰/۳	۰/۳	۰/۵	۱/۱	۰/۱	۳/۲	۴/۲	۴
	۰	۰	۰	۰/۶	۰	۰	۰/۴	۰/۷	۰	۰	۰/۳	۱/۶
گروه ۳ آهن و فولاد محصولات فلزی کامل کشتی و قایق سایر ^۱	۰/۱	۰/۳	۰/۴	۳	۰/۳	۰/۸	۲/۲	۳	۰/۱	۰/۸	۱/۷	۳/۳
	۰	۰	۰/۳	۱	۰/۱	۰/۲	۰/۵	۰/۸	۰	۰/۳	۱	۰/۷
	۰/۱	۰/۲	۰	۱/۱	۰/۲	۰/۴	۰/۵	۱/۱	۰/۱	۰/۵	۰/۶	۱/۵
	۰	۰/۱	۰	۰/۲	۰	۰/۱	۱/۲	۰/۶	۰	۰	۰	۰/۲
	۰	۰	۰	۰/۷	۰	۰/۱	۰/۱	۰/۵	۰	۰	۰/۱	۰/۹

ادامه جدول ۳۴. ساختار صادرات کالا از کشورهای موج دوم توسعه، ۱۹۶۵-۱۹۹۴

(درصد مجموع صادرات غیر نفتی)

گروه کالا	اندونزی				مالزی				تایلند			
	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴	۱۹۶۵	۱۹۷۵	۱۹۸۵	۱۹۹۴
گروه ۴	۲/۵	۱/۴	۱	۳/۹	۲/۳	۵/۷	۲۰/۷	۲۹/۸	۰/۱	۱/۶	۹/۶	۲۰/۷
کائوچو و تولیدات پلاستیکی	۰	۰	۰/۱	۰/۹	۰/۵	۰/۷	۰/۶	۱/۳	۰	۰/۴	۱/۳	۲/۸
ماشین آلات غیر الکتریکی	۲/۵	۰/۸	۰/۲	۰/۶	۰/۷	۱/۶	۲/۱	۳/۶	۰	۰/۲	۱/۸	۳/۷
ماشین آلات الکتریکی	۰	۰/۶	۰/۸	۲/۱	۰/۲	۳/۱	۱۷/۹	۲۴/۵	۰/۱	۱	۶/۳	۱۲/۷
وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای	۰	۰	۰	۰/۴	۱	۰/۴	۰/۲	۰/۴	۰	۰	۰/۲	۱/۵
گروه ۵	۰/۵	۲/۱	۶/۳	۷/۵	۱/۲	۶/۹	۶/۵	۳۱/۶	۰/۱	۰/۹	۳	۲۰/۲
مواد شیمیایی و تجهیزات پزشکی	۰/۵	۱/۴	۵/۹	۳/۲	۱/۱	۱	۱/۶	۳/۱	۰/۱	۰/۶	۱/۴	۳
تجهیزات اداری و کامپیوتری	۰	۰	۰	۰/۹	۰	۰/۹	۰/۲	۱۰	۰	۰	۰/۸	۹/۵
وسایل ارتباطاتی ^۲	۰	۰/۱	۰	۲/۵	۰	۰/۶	۳/۳	۱۳/۸	۰	۰/۱	۰/۱	۴/۲
سایر ^۳	۰	۰/۶	۰/۴	۰/۹	۰/۱	۴/۴	۱/۴	۴/۷	۰	۰/۲	۰/۷	۳/۵

منبع: برآوردهای دبیرخانه UNCTAD، برپایه آمارهای تجارت کالای سازمان ملل متحد.

۱- تجهیزات حمل و نقل به جز وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای، کشتی و هواپیما و محصولات بهداشتی.

۲- تجهیزات ارتباطاتی و دستگاه‌های ضبط صوت و چاپ و تکثیر و نیمه رساناها.

۳- تجهیزات هواپیما و زمینه‌های وابسته، ابزار علمی شامل ساعت و تجهیزات عکاسی.

جدول ۳۵: کشورهای برگزیده رو به رشد شرق آسیا: رابطه واردات با صادرات در بخش الکترونیک، ۱۹۹۴

کره جنوبی	تایوان	سنگاپور	اندونزی	مالزی	تایلند
صادرات محصولات الکترونیکی ^(۱) (میلیون دلار)					
۱۱۶۳۰	۱۴۶۸۱	۳۴۲۶۲	۱۶۶۵	۱۴۷۶۸	۶۳۸۷
۳۳۹۵	۹۰۹۰	۲۱۸۷۵	۱۹۳	۴۷۲۶	۳۶۸۰
۸۲۳۴	۵۵۹۱	۱۲۳۸۵	۱۴۷۳	۱۰۰۴۲	۲۷۰۷
مجموع تولیدات الکترونیکی					
تجهیزات پردازش خودکار داده‌ها					
تجهیزات ارتباطاتی ^(۲)					
سهم کالاهای تکمیل شده در صادرات ^(۱) (درصد)					
۸۰/۴	۶۰	۶۷/۱	۸۰/۲	۶۵/۳	۶۴/۸
۸۲/۵	۵۴/۹	۶۶/۶	۴۹/۹	۳۰/۹	۵۷/۵
۷۹/۶	۶۸/۴	۷۶/۴	۸۴/۱	۸۱/۵	۷۴/۸
مجموع تولیدات الکترونیکی					
تجهیزات پردازش خودکار اطلاعات					
تجهیزات الکترونیکی ^(۲)					
نسبت درصدی قطعات وارد شده					
به صادرات کالاهای تکمیل شده					
۱۸/۷	۱۲/۶	۳۲/۷	۲۶/۷	۳۸/۵	۶۰/۱
۲۴/۳	۸/۵	۲۸/۹	۳۳/۲	۹۵/۴	۷۹/۴
۱۶/۳	۱۷/۸	۳۹/۳	۲۶/۲	۲۸/۴	۴۰
نسبت درصدی قطعات وارد					
شده به مجموع صادرات ^(۱)					
۱۵	۷/۵	۲۱/۹	۲۱/۴	۲۵/۲	۳۹
۲۰	۴/۷	۱۹/۴	۱۶/۶	۲۹/۵	۴۵/۷
۱۳	۱۲/۲	۲۶/۵	۲۲	۲۳/۱	۲۹/۹
مجموع تولیدات الکترونیکی					
تجهیزات پردازش خودکار داده‌ها					
تجهیزات ارتباطاتی ^۲					

منبع: برآوردهای دبیرخانه UNCTAD، بر پایه آمارهای تجارت کالای سازمان ملل متحد.

۱- صادرات قطعات و کالاهای تکمیل شده.

۲- تجهیزات ارتباطات دور و دستگاه‌های ضبط صوت و چاپ و تکثیر و نیمه رساناها.

۴- سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، صادرات و ارتقای (توسعه)

کشورهای رو به رشد شرق آسیا در مجموع در جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای جبران ضعف‌های خاص موجود در مهارت‌های سازمانی و فن‌آوری داخلی موفق عمل کرده‌اند. این موفقیت تا حدودی بیانگر گرایش اولیه این کشورها به دریافت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است. اما احتمالاً مهم‌ترین دلیل جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نرخ بالای رشد اقتصادی و مداوم در این کشورهاست. در عین حال، این سرمایه‌گذاری‌ها بیشتر از هر منطقه رو به رشد دیگری معطوف به صادرات بوده است.^{۱۹}

کشورهای مختلف تجربه‌های متفاوتی در این زمینه (سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی) داشته‌اند. همان‌گونه که از جدول ۳۶ می‌توان دریافت، شرکت‌های تحت پوشش خارجی در سنگاپور و کشورهای آسه آن ۴۰ تا ۵۰ درصد فروش داخلی تولیدات را در اختیار داشته‌اند، در حالی که همین نسبت در کشورهای کره جنوبی و هنگ‌کنگ به ترتیب ۲۱ و ۱۷ درصد بوده است.^{۲۰} ارقام موجود در جدول ۳۷ در مورد سهم

سرمایه گذاری مستقیم خارجی در تشکیل سرمایه، الگوی مشابهی را در رابطه با وابستگی به سرمایه گذاری مستقیم خارجی نشان می دهد.

جدول ۳۶: سرمایه گذاری مستقیم خارجی در تولید:

ترتیب کشورها دریافت کننده

کشور دریافت کننده ^۱	سال	سهم کشورهای تحت پوشش خارجی (درصد)
سنگاپور	۱۹۸۸	۵۳
تایلند	۱۹۸۶	۴۸/۶
فیلیپین	۱۹۸۷	۴۰/۸
مالزی	۱۹۸۶	۴۰/۵
برزیل	۱۹۸۷	۳۴/۲
کره جنوبی	۱۹۸۶	۲۱/۵
هنگ کنگ	۱۹۸۷	۱۷/۳
اروگوئه	۱۹۸۷	۱۳/۶
پرو	۱۹۸۸	۱۱/۸
سری لانکا	۱۹۸۷	۱۱/۷
ژاپن	۱۹۸۶	۲/۲

منبع: م. ویلکنیس، «شرکت های چند ملیتی: یک گزارش تاریخی»، مقاله ارائه شده در کنفرانس مشترک UNU/WIDER درباره شرکت های چند ملیتی و اقتصاد جهانی برپا شده در انگلستان، کینگز کالج، کمبریج، ۲۱-۲۳ سپتامبر ۱۹۹۵.
۱- مرتب شده بر اساس سهم شرکت های تحت پوشش خارجی در مجموع فروش داخلی (در آخرین سال).

جدول ۳۷: نسبت سرمایه گذاری مستقیم خارجی به تشکیل سرمایه ناخالص ثابت در کشورهای مشخص آسیای شرقی (۱۹۷۱-۱۹۹۳) (درصد)

کشور	۱۹۷۱-۱۹۸۰	۱۹۸۱-۱۹۹۰	۱۹۹۱-۱۹۹۳
ژاپن	۰/۱	۰/۱	۰/۱
هنگ کنگ	۵/۱	۹/۹	۵/۷
کره جنوبی	۱/۲	۰/۹	۰/۵
سنگاپور	۱۵/۸	۲۶/۲	۳۷/۴
چین تایپه	۱/۳	۲/۶	۲/۶
اندونزی	۳/۵	۱/۵	۴/۵
مالزی	۱۳/۶	۱۱/۳	۲۴/۶
فیلیپین	۱/۰۰	۳/۸	۴/۶
تایلند	۲/۳	۴/۸	۵/۰
چین	۰/۰۰	۱/۵	۱۰/۴

منبع: پایگاه اطلاعاتی آنکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل).

ارقام کلی همانند آنچه که در جداول ۳۶ و ۳۷ آمده است، لزوماً معیار مناسبی برای شناخت اهمیت سرمایه گذاری مستقیم خارجی در روند صنعتی شدن به دست نمی دهد. به عنوان نمونه، شرکت های تحت پوشش خارجی در کره جنوبی حدود یک چهارم تولیدات صادراتی را در اختیار دارند که به مراتب بیشتر از سهم شان در تولید ناخالص داخلی و تشکیل سرمایه ناخالص است. سهم شرکت های تحت پوشش خارجی در بخش های کلیدی ماشین آلات الکتریکی و الکترونیکی در حدود ۷۰ درصد بوده است.^(۲۱) بنابراین، گرچه در کره جنوبی و تایوان بیشتر بار توسعه پر دوش شرکت های داخلی بوده است، اما سرمایه گذاری خارجی در بعضی بخش ها نقش کلیدی ایفا کرده است و می کند. این امر نشانگر این مطلب است که این کشورها در سیاست های مربوط به سرمایه گذاری مستقیم خارجی با حساسیت و دقت فراوان عمل کرده اند. این کشورها با پیروی از ژاپن، اولویت اصلی را به توسعه فعالیت ها و شرکت های داخلی و تشویق توانایی های فن آوری بومی داده اند.^(۲۲) حتی زمانی که پیشرفت با حضور سرمایه گذاری مستقیم خارجی صورت گرفته است، مبنای دآوری میزان پیشرفت طراحی و تولید در کاهش وابستگی به شرکت های چند ملیتی بوده است.^(۲۳) سیاست های اتخاذ شده در مورد این نوع سرمایه گذاری ها، از بسیاری جهات به روش برخورد با سرمایه گذاری داخلی شباهت دارد، بدین صورت که نه منافع نامعقول شرکتی اجازه تسلط بر روند سرمایه گذاری را یافتند و نه نیروهای ناگهانی بازار.

در میان کشورهای موج اول، سنگاپور و هنگ کنگ از بزرگ ترین دریافت کنندگان سرمایه گذاری مستقیم خارجی هستند. با وجود این، تفاوت هایی در چگونگی تأثیر این سرمایه گذاری ها بر توسعه در این دو کشور وجود دارد. گرچه سنگاپور شرکت های خصوصی داخلی را برای رقابت با شرکت های چند ملیتی مورد حمایت قرار نداده است، اما به صنایع خاصی که مهم ترین داده آن ها دانش (فنی) است، برای دستیابی به توسعه چشم دوخته است و از دارایی های تحت کنترل شرکت های چند ملیتی برای نیل به اهداف توسعه بهره می گیرد.^(۲۴) حضور تقریباً چشمگیر شرکت های چند ملیتی در هنگ کنگ، نتیجه وابستگی اولیه و ضرورتاً انفعالی این کشور به سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منظور ایجاد زیربنای صنعتی با مهارت کم بود. با وجود این، تأثیر سرمایه گذاری های مذکور در توسعه و پیشرفت صنعت در این کشور بسیار کم و پراکنده تر از دیگر کشورهای روبه رشد بوده است. رکود روند صنعتی شدن به ویژه از اواسط دهه ۱۹۸۰ تسریع شده و صادرات مواد تولیدی نه تنها پیشرفت نکرده، حتی کاهش نیز یافته است.

همان طور که در فصل پیش نشان داده شد، توسعه اقتصادی شرق آسیا روز به روز وابستگی بیشتری به سرمایه گذاری مستقیم خارجی پیدا می کند (جداول ۳۶ و ۳۷). در اواخر دهه ۱۹۸۰ سهم شرکت های تحت پوشش خارجی از مجموع فروش محصولات در ژاپن اندک بود. این میزان در کشورهای هنگ کنگ و کره جنوبی بیشتر از ژاپن و در کشورهای موج دوم توسعه از دو کشور ذکر شده هم بیشتر بوده است. این موضوع را با کمی تفاوت، از ارقام مربوط به تشکیل سرمایه نیز می توان دریافت. با تمام این ها، به جز در مالزی، سرمایه گذاری مستقیم خارجی سهم نسبتاً کوچکی از مجموع سرمایه گذاری کشورهای موج دوم را تشکیل می دهد.

کشورهای موج دوم توسعه [نسبت به کشورهای موج اول] تمایل بیشتری به پذیرفتن شرکت های تحت پوشش با سرمایه صد در صد خارجی نشان داده اند و سیاستی ملایم تر در برخورد با سرمایه گذاری مستقیم خارجی در پیش گرفته اند. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ و همزمان با تغییر ناگهانی در جایگاه رقابتی

شرکت‌های خارجی، قوانینی که آزادی بیشتری به سرمایه‌گذاران خارجی می‌داد در ژاپن و کشورهای موج اول به تصویب رسید و یا اجرایشان تسریع شد. همان‌گونه که در فصل پیش بررسی شد، بیشترین میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای موج اول بوده است که از میان آن‌ها کشورهای آسه آن سهم بیشتری را نسبت به ژاپن به خود اختصاص داده‌اند.

گرچه تایلند و مالزی از راه تکیه بسیار زیاد بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به موفقیت‌هایی در تولید کالاهای صادراتی دارای تکنولوژی پیشرفته دست یافته‌اند که به طور عمده ترکیبی است از فعالیت‌های مونتاژ با مهارت کم و قطعات وارداتی پیشرفته، اما هر دو کشور تا ایجاد زیربنای متنوع تولیدی راه درازی را در پیش روی دارند. از نکات قابل توجه در روند توسعه این کشورها این است که گرایش اولیه این کشورها به سوی صنایع الکترونیکی در تقابل با رشد کُند اغلب صنایع کالاهای سرمایه‌ای مانند فولاد و چدن، ماشین‌آلات غیرالکتریکی، تولیدات فلزی و تجهیزات حمل و نقل است. وابستگی بیش از حد و مداوم کشورهای موج سوم به واردات کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌بیانگر این نکته است که این کشورها باید روندی را در توسعه پیش گیرند که پیش از این کشورهای موج دوم دنبال کرده‌اند. در عین حال، جای خالی بسیاری از عناصر و عوامل زیربنایی تکنولوژیکی که به شرکت‌های داخلی امکان قدرت رقابت در بازار تولیدات متوسط صادراتی را می‌دهد هنوز احساس می‌شود.^(۲۵) این کشورها همچنین نیاز به یک شبکه پیشرفته توزیع، زنجیره‌های نوپای فعالیت‌های صاحب فن‌آوری پیشرفته و نیروی کارآموزش دیده دارند. مشکل دیگر این کشورها نداشتن نهادهای سازمان یافته تحقیق و توسعه، چه در درون نظام صنعتی و چه در بخش دولتی است. ارقام مربوط به هزینه‌های تحقیق و توسعه در این کشورها بسیار روشنگر است. کشورهای موج دوم توسعه از این نظر نسبت به سایر کشورهای روبه رشد ضعیف‌تر عمل می‌کنند و با فاصله زیادی پایین‌تر از کشورهای موج اول، (کره جنوبی، تایوان و...) قرار می‌گیرند.^(۲۶) نتیجه این‌که، به عنوان نمونه روند رشد در بخش صنایع الکترونیکی مالزی کُند بوده است. شرکت‌های داخلی در نبود ارتباط‌های با صنایع پایین دست و بالا دست (پیوندهای پیشین و پسین)، فعالیت‌های خود را بر عرضه خدمات و فعالیت‌های ثانویه همچون بسته‌بندی و حمل و نقل متمرکز می‌کنند.^(۲۷)

روند تکامل تولیدات و صادرات صنعتی در کشورهای موج دوم توسعه و وابستگی روزافزونشان به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باعث بروز نگرانی‌هایی در مورد [شکل‌گیری] نوعی ساختار اقتصادی شده است که در آن رابطه تکنولوژیکی و عرضه‌ای بین بخش صادراتی وابسته به شرکت‌های چندملیتی و اقتصاد داخلی بسیار ضعیف خواهد بود. برتری و ارجحیت مونتاژ ساده، فعالیت‌های [ساده] مراحل پایانی تولید و سطح پایین توانایی‌های فن‌آوری باعث افزایش این نگرانی شده‌اند که چین، ویتنام و دیگر کشورهای آسیایی با برخورداری از سطح دستمزدهای پایین قادر خواهند بود این گونه صنایع را به سوی خود جذب کنند، مگر این‌که تدابیری [مناسب] برای استحکام بخشیدن به زیربنای صنعت داخلی و بهبود کیفیت نیروی کار، مدیریت و زیرساخت اقتصادی اتخاذ گردد. این حقیقت که فشارهای ناشی از [افزایش] دستمزدها در مالزی و تایلند تنها از راه مهاجرت سیل عظیمی از [کارگران ارزان قیمت] قابل حل است، حکایت از این می‌کند که احتمالاً این کشورها در دستیابی به اهداف ضروری توسعه با مشکل مواجه خواهند شد.^(۲۸)

نمودار ۵: سهم مناطق و کشورهای مشخص در مجموع واردات کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه در سال‌های ۱۹۶۳، ۱۹۷۹ و ۱۹۹۳ (درصد)



امریکای لاتین آفریقا جنوب آسیا چین موج دوم موج اول

منبع: کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه دریای کارائیب (ECLAC)، پایگاه اطلاعاتی تحلیل مقایسه‌ای ملل، یادداشت‌ها:

موج اول: شامل هنگ‌کنگ، کره جنوبی، سنگاپور و تایوان.

موج دوم: شامل اندونزی، مالزی و تایلند.

جنوب آسیا: شامل هند و پاکستان.

آفریقا: شامل آفریقای جنوبی.

همان‌گونه که پیش از این گفته شد، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بدون توسعه و افزایش ارزش افزوده صادرات صنایع تحت نفوذ کشورهای خارجی، از هم گسیخته و بی‌ثمر خواهد بود و اقتصاد را در برابر قطع جریان سرمایه آسیب‌پذیر خواهد ساخت. بازتاب نگرانی‌های حاصل از این موارد را می‌توان در کسری شدید موازنه حساب جاری کشورهای تایلند و مالزی مشاهده کرد.

ت) ارتقای صنعتی و قدرت رقابت بین‌المللی

برای اکثر کشورهای روبه‌رشد ورود به بازارهای کشورهای پیشرفته و تطبیق با آن عاملی سرنوشت‌ساز برای ایجاد صنایع کارا و توسعه موفقیت‌آمیز به حساب می‌آید. در طول سه دهه گذشته کشورهای شرق آسیا از این نظر نسبت به سایر کشورهای روبه‌رشد بسیار موفق‌تر عمل کرده‌اند. از سال ۱۹۶۳ تا ۱۹۹۰ سهم این کشورها از مجموع واردات [کشورهای عضو] سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) به طور مداوم رو به افزایش بوده است، در حالی که سهم سایر مناطق رو به رشد کاهش یافته است (نمودار ۵). از سال ۱۹۷۹ به بعد این وضعیت بحث‌انگیزتر شده است. در طی دوره ۱۹۷۹ تا ۱۹۹۳ مجموع سهم این کشورها (شرق آسیا) از ۵/۷ درصد به ۸/۸ درصد رسید، در صورتی که سهم کشورهای امریکای لاتین باز هم کاهش یافت و از ۵/۱ درصد به ۴/۷ درصد رسید.

تجزیه و تحلیل مفصل تر بر مبنای اطلاعات موجود در سیستم تجزیه و تحلیل مقایسه‌ای کشورها که توسط کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب (ECLAC)^(۲۹) انجام می‌گیرد، نشان می‌دهد که کشورهای آسیای شرقی در زمینه افزایش صادرات کالاهایی که از ارزش روز افزونی در تجارت جهانی برخوردار هستند، موفق عمل کرده‌اند. سه چهارم کالاهای صادر شده از این کشورها در سال ۱۹۹۰، از کالاهایی تشکیل می‌شد که میزانشان در مجموع واردات کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) در طول سه دهه گذشته رو به افزایش بوده است. در صورتی که این نسبت در امریکای لاتین ۳۸ درصد و اگر مکزیک را در نظر بگیریم، تنها ۲۴ درصد بوده است. اما بین کشورهای موج اول (کره جنوبی، تایوان، سنگاپور و هنگ کنگ) و موج دوم (تایلند، اندونزی و مالزی ...) نیز تفاوت‌هایی در این زمینه وجود دارد. ۸۵ درصد صادرات کشورهای موج اول در بخش رو به رشد تجارت بوده است، در حالی که همین میزان برای کشورهای موج دوم کمتر از ۷۰ درصد و در اندونزی زیر ۴۰ درصد بوده است. در واقع همان گونه که از ارقام جدول ۳۸ می‌توان دریافت، کشورهای موج دوم از این نظر بیشتر به کشورهای غیر آسیایی رو به رشد مانند مکزیک، تونس، مراکش و ترکیه شباهت دارند. از این گذشته، در حالی که در کره جنوبی و تایوان کارایی و قدرت رقابت بالاتر این گونه کالاهای با اهمیت بیش از هر چیز به ظرفیت و توانایی داخلی وابسته است، در دیگر کشورهای رو به رشد آسیایی و مکزیک نفوذ بیشتر^(۳۰) به بازار این گونه کالاهای در کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) تا حد زیادی بازتاب مشارکت آن‌ها در تقسیم کار بین‌المللی از راه همکاری با شرکت‌های چند ملیتی است.

موفقیت این کشورها در راه‌یابی به بخش‌های رو به رشد تجارت جهانی ممکن است نتیجه تطابق اتفاقی ساختار تولید آن‌ها با نوع تقاضای بازار، در ابتدای افزایش صادراتشان بوده باشد. حقیقت این است که کشورهای موج اول، به جز هنگ کنگ، در اوایل دهه ۱۹۶۰ نسبت به دیگر کشورهای رو به رشد جایگاه بهتری در آنچه که بعداً تبدیل به بازاری مستعد شد، نداشتند. به عنوان نمونه، تنها ۲۱ درصد صادرات کره جنوبی و کمتر از ۱۰ درصد صادرات سنگاپور و چین تایپه در این بخش جای می‌گرفت.

بررسی دقیق‌تر شرایط صادرات با تمرکز بر ۲۰ گروه از محصولات که مطابق طبقه‌بندی معیار تجارت بین‌المللی سهمشان از مجموع واردات سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه در طی دوره ۱۹۹۰-۱۹۶۳ به سرعت رو به افزایش بوده است روند کلی ذکر شده را تأیید می‌کند.^(۳۱) کشورهای موج اول و موج دوم توسعه در مجموع نسبت به سایر کشورهای در حال توسعه در حرکت به سوی تولید این گونه محصولات موفق‌تر بوده‌اند. تقابل این کشورها به ویژه با کشورهای امریکای لاتین قابل توجه است. کشورهای امریکای لاتین در سال ۱۹۶۳، پانزده درصد مجموع صادرات ۲۰ گروه کالاهای مهم آن زمان به کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه و به بیان دیگر ۶۰ درصد مجموع صادرات این نوع محصولات از کشورهای رو به رشد را در اختیار داشتند.^(۳۲) اما این کشورها (امریکای لاتین) نتوانستند خود را با تغییر ساختار واردات کشورهای توسعه یافته تطبیق دهند. سهم این منطقه از مجموع واردات ۲۰ گروه کالاهای با اهمیت به کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه در سال ۱۹۹۳ تنها ۲/۵ درصد و یا ۱۶ درصد مجموع صادرات کشورهای در حال توسعه را تشکیل می‌داد. در طی همین دوره سهم کشورهای شرق آسیا از ۱ درصد به ۱۰ درصد افزایش یافت و در پایان این دوره ۶۴ درصد مجموع صادرات کشورهای در حال توسعه را تشکیل می‌داد.

جدول ۳۸: گرایش بخشی صادرات در کشورهای مشخص

در حال توسعه در سال ۱۹۹۰

(سهم صادرات در بخش واردات روبه رشد (OECD)*)

کشور		کشور	
۶۱/۲	مکزیک	۹۱	هنگ کنگ
۵۷/۹	تونس	۸۳/۹	چین تایپه
۴۹/۸	مراکش	۸۳/۳	سنگاپور
۴۹/۴	ترکیه	۸۲/۰۰	کره جنوبی
۳۵/۵	برزیل		
۲۰/۹	آرژانتین	۶۶/۷	تایلند
۱۶/۰۰	کلمبیا	۶۰/۸	مالزی
۱۲/۳	شیلی	۳۹/۵	اندونزی

منبع: کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب (ECLAC)، پایگاه اطلاعاتی بررسی مقایسه‌ای کشورها.

* بخش واردات روبه رشد سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) به بخشی اطلاق می‌شود که واردات آن به عنوان نسبتی از مجموع واردات OECD در دوره ۱۹۶۳ تا ۱۹۹۰ به طور مداوم افزایش یافته باشد.

شیوه دیگر بررسی این موضوع، بررسی ساختار صادرات در سال‌های ۱۹۶۳ و ۱۹۹۰ است. کاملاً آشکار است که ۲۰ گروه مهم محصولات در سال ۱۹۶۳ عمدتاً از کالاهای با مهارت کم و وابسته به منابع اولیه تشکیل شده بود. تداخل این گروه از محصولات با پیشرفته‌ترین محصولات (که در یادداشت شماره ۳۱ نامبرده شده) کم و تنها شامل ۴ محصول است. توجه به ساختار صادرات در سال ۱۹۹۰ نشان می‌دهد که کشورهای روبه رشد شرق آسیا موفق شده‌اند خود را از مسیر تولیدات سال ۱۹۶۳ دور کنند، در صورتی که منطقه امریکای لاتین الگوی قدیمی را حفظ کرده که همین عامل فرصت‌های مناسب ایجاد یک اتصال قابل قبول رشد- سرمایه‌گذاری- صادرات در این منطقه را محدود کرده است.

از این منظر، تفاوت‌های میان کشورهای موج اول و موج دوم توسعه را نیز آسان‌تر می‌توان زیر ذره‌بین قرار داد. کشورهای موج دوم در سال ۱۹۶۳، چه از نظر نفوذشان در بازار ۲۰ گروه کالاهای مهم وارداتی در کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه و چه از نظر سهم‌شان در مجموع صادرات به این کشورها، فاصله کمی با کشورهای موج اول داشته‌اند. (۳۳) از آن زمان تا سال ۱۹۹۳، کشورهای موج دوم از دیگر مناطق روبه رشد پیشی گرفته‌اند، اما شکاف موجود میان‌شان با کشورهای موج اول توسعه به میزان چشمگیری عمیق‌تر شده است. این امر بیش از هر زمان دیگری در دوره ۱۹۶۳ تا اواخر دهه هفتاد صورت گرفت و از آن زمان تا کنون (به ویژه در اوایل دهه ۱۹۸۰ که کشورهای موج دوم به موفقیت‌های مهمی دست یافتند) این شکاف کمتر شده است. همان گونه که قبلاً نیز ذکر شد، این جهش به دلیل سرازیر شدن سیل سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی به کشورهای موج دوم در دهه ۱۹۸۰ تحقق یافته است. با وجود این، ارقام مورد نظر نشان می‌دهد که این کشورها تا رسیدن به پیشرفتی که بتواند آن‌ها را به سوی قله صنعتی شدن

رهنمون شود، راه درازی در پیش دارند.

گسترش تجارت بین‌الملل به دلایل گوناگون صورت می‌گیرد و نتایج متفاوتی برای رشد بلند مدت اقتصاد کشورها به همراه دارد. از جمله این دلایل آزادسازی تجارت در بازارهای کم و بیش راکد است که می‌تواند به افزایش واردات کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه بینجامد. اما نتایج این امر برای رشد بلندمدت با اثرات افزایش واردات حاصل از بالا رفتن شدید تقاضای داخلی بسیار متفاوت خواهد بود. بر همین اساس، مطالعه و بررسی کشش درآمدی تقاضا (کشش تقاضا نسبت به درآمد) در رابطه با کالاهای مهم، سودمند خواهد بود. بر پایه اطلاعات موجود، به نظر می‌رسد واردات کالاهای زیرمجموعه اکثر ۲۰ گروه کالایی که قبلاً مورد بررسی قرار گرفته‌اند رابطه‌ای مستقیم با کشش درآمد در کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) داشته‌اند، به جز تجهیزات هواپیمایی و زمینه‌های وابسته آن که بازار ویژه و منحصر به فردی دارد. صادرات اقلامی از محصولات سنتی با مهارت کم مانند نساجی و اسباب‌بازی نیز کشش درآمدی به نسبت بالایی دارند. اما اغلب کالاهایی که این ویژگی را دارا هستند در بخش‌های با تکنولوژی پیشرفته جای می‌گیرند. واردات کالاهای با تکنولوژی (فن آوری) پیشرفته به کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)، از ۱۹۶۳ تا ۱۹۹۳، حدود ۱۸۰ درصد افزایش یافت، در حالی که این میزان برای کالاهای نیمه پیشرفته ۴۰ درصد افزایش و برای کالاهای با فن آوری پایین ۱۲ درصد کاهش نشان می‌دهد.

اگرچه به دلیل قرار گرفتن انواع بسیار مختلفی از کالاها در زیر مجموعه این گونه طبقه‌بندی‌های کلی، ارقام ذکر شده باید با احتیاط بررسی و تفسیر شوند، اما به نظر می‌رسد که کشورهای شرق آسیا در راه‌یابی به بازار کالاهایی که در آن‌ها کشش درآمدی تقاضا بالاست، از سایر کشورهای در حال توسعه موفق‌تر بوده‌اند. در حالی که ۹ محصول از مجموع ۱۰ محصول صادر شده از کشورهای موج اول توسعه به کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) از کشش درآمدی برخوردار بوده‌اند، در کشورهای آمریکای لاتین تنها ۲ محصول این ویژگی را داشته‌اند. اما بین کشورهای موج اول و دوم توسعه تفاوت بزرگی وجود دارد. ۵ محصول از ۱۰ محصول مهم صادر شده از تایلند به کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی از ویژگی کشش درآمدی برخوردار بوده‌اند، که ۱۸ درصد درآمدهای صادراتی را تشکیل می‌دهند، در حالی که این رقم در مالزی ۳ (نوع) است (گرچه ۲۶ درصد مجموع درآمدهای صادراتی را دربر می‌گیرند). رقم محصولاتی که از کره جنوبی و تایوان به کشورهای ذکر شده صادر شده‌اند و دارای این ویژگی (کشش درآمدی) هستند به ۸ می‌رسد و به ترتیب ۳۶ و ۴۱ درصد مجموع صادرات را تشکیل می‌دهند.

با ترکیب کردن تغییرات بازار و تغییرات میزان نفوذ یک کشور در بازار می‌توان جایگاه آن کشور را در تجارت بین‌الملل تعیین کرد. جایگاه پویا-رقابتی زمانی است که سهم کشور در بازار افزایش می‌یابد و جایگاه پویا-غیررقابتی زمانی است که سهم کشور در بازار کاهش یابد. بر همین اساس، سهم یک کشور در بازار محصولاتی که روز به روز اهمیت می‌یابند و یا اهمیت خود را از دست می‌دهند، کاهش و یا افزایش می‌یابد. بدون شک جایگاه هر کشور در بازارها و محصولات مختلف تغییر می‌کند. کشوری که جایگاهش در بازار کالاهای مهم روبه‌افزایش است، ممکن است در بازار کالاهایی که اهمیت خود را به تدریج از دست می‌دهند، موقعیتش تضعیف گردد. اگر این کشور سهم خود را در بازار محصولات با اهمیت و پیشرفته‌تر

دست بدهد بدون آن که جایگزینی برای آن بیابد، بدون شک در تجارت جهانی حاشیه‌نشین خواهد شد. در مقابل، کشوری که در بازار کالاهای کم اهمیت سهمی به دست می‌آورد، اگر به دنبال دستیابی به بازار کالاهای مهم و پیشرفته نباشد، ممکن است با گذشت زمان قدرت خود را در بازار از دست بدهد و سرانجام این‌که، همان‌طور که در فصل یک گفته شد، بعید نیست که کشوری پیشرفته سهم خود را در بازار کالاهای مهم و پیشرفته از دست بدهد.

همان‌گونه که پیش از این نیز گفته شد، بخش اعظم صادرات کشورهای روبه‌رشد شرق آسیا بر محصولات مهم و پیشرفته‌تر می‌شوند متمرکز شده است (جدول ۳۸). نتایج یک مطالعه در مورد ۲۰ گروه کالای مهم و پیشرفته نشان می‌دهد که به جز هنگ کنگ، تمامی کشورهای روبه‌رشد آسیای شرقی در دوره ۱۹۹۰-۱۹۶۳ سهم خود را از بازار این‌گونه کالاها در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی افزایش داده‌اند. اگر این ۲۰ گروه کالا را بر حسب نرخ رشد بازارهای وارداتی کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی به دو گروه اصلی «بسیار مهم و پیشرفته» و «تا حدی مهم و پیشرفته» تقسیم کنیم جایگاه پویا - رقابتی کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان و...) در بازار چشمگیرتر خواهد شد. هنگ‌کنگ سهم خود را در بازار حدود نیمی از محصولات «بسیار مهم و پیشرفته»، که قبلاً جایگاه مهمی در آن به دست آورده بود، از دست داده که حکایت از عقب‌ماندن این کشور از سایر کشورهای موج اول در امر توسعه است (نمودار ۶). کشورهای موج دوم توسعه میان کالاهای «بسیار مهم و پیشرفته» و «تا حدی مهم و پیشرفته» موازنه تقریبی برقرار ساخته‌اند. در این میان اندونزی سهم خود در بازار کالاهای «تا حدی مهم و پیشرفته» را بیش از کالاهای «بسیار مهم و پیشرفته» افزایش داده است. مطابق آنچه که پیش از این گفته شد، موفقیت ظاهری مالزی و تا حدودی تایلند در افزایش سهمشان در بازار کالاهای «بسیار مهم و پیشرفته» حاصل مشارکت آن‌ها در استراتژی‌های نوین تولید در شرکت‌های چند ملیتی است.

اختلاف این کشورها با کشورهای امریکای لاتین در این زمینه چشمگیر است. کشورهای امریکای لاتین نه تنها سهم کوچک‌تری از بازار ۲۰ گروه کالای با اهمیت را نسبت به کشورهای شرق آسیا به خود اختصاص داده‌اند، بلکه دوسوم صادراتشان را کالاهای «تا حدی مهم و پیشرفته» تشکیل می‌دهد. نکته جالب توجه این است که شیلی که معمولاً با کشورهای موج دوم توسعه مقایسه می‌شود، در این زمینه شباهتی به این کشورها ندارد. بیش از چهار پنجم صادرات این کشور از کالاهای «تا حدی مهم و پیشرفته» تشکیل شده است که قدرت رقابتی نیمی از آن‌ها روبه‌افزایش و قدرت رقابتی نیمی دیگر روبه‌کاهش است. بنابراین، به نظر می‌رسد شیلی بیشتر به تجدید سازمان صادرات در بخش‌های راکدتر روی آورده است تا به توسعه در جهت دستیابی به کالاهای مهم و پیشرفته‌تر. آرژانتین نیز تا حدود زیادی همین شرایط را داراست، ولی مکزیک و برزیل به بازارهایی چه برای محصولات «بسیار مهم و پیشرفته» و چه برای محصولات «تا حدودی مهم و پیشرفته» دست پیدا کرده‌اند. ساختار صادرات در این کشور، به ویژه در مکزیک، به کشورهای موج دوم توسعه نزدیک‌تر است تا به شیلی و آرژانتین.

نمودار ۶: پویایی و قدرت رقابت صادرات چند کشور در حال توسعه آسیایی
و آمریکای لاتین، ۱۹۹۰

منبع: کمیسیون اقتصادی آمریکای لاتین و حوزه دریای کارائیب (ECLAC)، پایگاه اطلاعاتی تحلیل مقایسه‌ای ملل.

H/C بسیار پویا-رقابتی (بالا رفتن سهم در بازار تولیدات بسیار پیشرفته)؛

L/C کمتر پویا-رقابتی (بالا رفتن سهم در بازار تولیدات تا حدی پیشرفته)؛

H/O بسیار پویا-غیررقابتی (پایین آمدن سهم در بازار تولیدات بسیار پیشرفته)؛

L/O کمتر پویا-غیررقابتی (پایین آمدن سهم در بازار تولیدات تا حدی پیشرفته).

برای آگاهی از توضیحات بیشتر به متن مراجعه کنید.

ث) راهبردهای توسعه صادرات محور در کشورهای تازه صنعتی شونده آسیا^(۳۴)

تحول نظام اقتصادی در شرق آسیا روندی خودبه خود و بی برنامه نبوده است. این امر را نه با تکیه صرف بر گروهی از شرایط ویژه در این کشورها و نه با در نظر گرفتن شرایط بازار به تنهایی می توان توجیه کرد. تمامی دولت های این منطقه سیاست هایی را دنبال کرده اند که هدفشان تجدید سازمان بازار به منظور از میان برداشتن شک و تردیدهای موجود در مورد دستیابی به هدف های مشخص توسعه بوده است.^(۳۵) این سیاست ها برای مقابله با ضعف بازار و مشکلاتی که از سازمان صنعت (به ویژه در رابطه با صرفه جویی های مقیاس و فراهم کردن توانایی کارآفرینی)، ساختار نهادهای دولتی (به ویژه در رابطه با تهیه کالاهای عمومی) و رفتار و شیوه مزیت طلبی نشأت می گیرند، طراحی شده بودند. محور موفقیت های کشورهای شرق آسیا را نهادهایی تشکیل می دهند که ارتباط سیاست گذاران را با جریان اقتصادی موجود حفظ می کنند و به دولت این توانایی را می بخشند که تدابیر مناسب را برای رفع موانع مشترک ساختاری و نهادی که ممکن است مشکلات جدی در روند سرمایه گذاری، صادرات و پیشرفت فن آوری کشوری که از غافله توسعه عقب مانده است پدید آورند، پیشنهاد و اجرا کند.^(۳۶)

۱- سیاست های سرمایه گذاری

دولت های شرق آسیا به گونه ای موفقیت آمیز شرایط بنیادین انباشت سرمایه را با ایجاد فضای کلان اقتصادی و طرفدار سرمایه گذاری، تضمین کرده است. استفاده از اصطلاح «طرفدار سرمایه گذاری» برای توصیف سیاست های کلان اقتصادی کشورهای شرق آسیا از واژه های «پایدار» و «کم تورم» مناسب تر است، زیرا این کشورها در دوره های طولانی کسری حساب جاری، رکود مالی و فشارهای تورمی را در ابعاد وسیع تجربه کرده اند. با وجود این، سیاست گذاران ضمن این که از تدابیر مالی و پولی برای افزایش اعتماد سرمایه گذاران بهره گرفته اند، از چرخش های شدید در سیاست هایشان نیز که از جمله قرائن بی ثباتی و عدم اطمینان [در اقتصاد] و از بین برنده اعتماد است، اجتناب کرده اند.

تدابیر اتخاذ شده برای تشویق سرمایه گذاری همچنین شامل محرک هایی در جهت بالاتر بردن سود از سطح بازار آزاد بوده اند. این تدابیر به دو گروه کلی تقسیم می شوند.^(۳۷) اولین گروه در تمامی این کشورها، زنجیره ای از ابزارهای مالی را مانند معافیت های مالیاتی و ذخیره های استهلاکی ویژه، در برمی گیرد که از آن ها برای بالا بردن سود شرکت ها و تشویق آن ها به افزایش سرمایه (برای سرعت بخشیدن به روند انباشت سرمایه) بهره برده می شود. این گونه تدابیر مالی که برای اولین بار در طول دهه ۱۹۵۰ در ژاپن به کار گرفته شدند، پس از تصویب قانون تشویق سرمایه گذاری در سال ۱۹۶۰، به طور گسترده ای در مراحل اولیه تولید کاربر تایلند مورد استفاده قرار گرفتند. کره جنوبی نیز با موفقیت چشمگیری از این تدابیر برای توسعه صنایع سرمایه بر در طی دهه ۱۹۷۰ استفاده کرد. مشوق های مالی در مراحل اولیه [توسعه] کشورهای موج دوم نیز مورد توجه قرار گرفتند. قانون صنعتی ابتکاری مالزی در سال ۱۹۵۸ نیز در برگیرنده انواع مشوق های مالیاتی بود. تدابیر مشابهی هم توسط هیئت مدیره سازمان سرمایه گذاری تایلند اتخاذ شد که بعدها به تصویب قانون توسعه سرمایه گذاری در سال ۱۹۵۹ انجامید. سنگاپور که در سال ۱۹۶۵ به استقلال دست یافت، در تلاش برای توسعه سرمایه گذاری در صنایعی که «ارجحیت خاص» دارند، مجموعه گسترده ای از مشوق های مالی را به کار بسته است.^(۳۸)

گروه دوم تدابیر شامل مجموعه ای از سیاست های منتخب تجاری، مالی و رقابتی است که به منظور

فراهم آوردن «امتیازاتی» به کار گرفته شده‌اند تا این امتیازات به نوبه خود با افزایش سود، توانایی بالقوه سرمایه‌گذاری شرکتی را بالا ببرند. در تمامی کشورهای روبه رشد شرق آسیا، به استثنای هنگ کنگ، حمایت همراه با اعمال محدودیت بر رقابت میان صنایع داخلی، «امتیازی» بزرگ برای صنایع نو پا محسوب می‌گردد.^(۳۹) میزان و مدت حمایت در کشورها و بخش‌های مختلف، تفاوت‌های زیادی داشته است. در مجموع، کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان، ...) در به کار بستن این تدابیر و سواستری به خرج داده‌اند، در صورتی که کشورهای موج دوم (مالزی، تایلند، ...) در مراحل اولیه بیشتر استراتژی سستی جایگزینی واردات را در پیش گرفتند.

یکی دیگر از ابزارهای که برای افزایش سود به کار گرفته شده، کنترل نرخ تورم و اعتبارهای تخصیصی مستقیم بوده است. اگرچه این تدابیر از جمله موفق‌ترین راه‌ها برای تسریع روند تشکیل سرمایه بوده‌اند، اما میزان استفاده و تأثیرشان با توجه به ساختار نظام مالی داخلی هر کشور بسیار متفاوت بوده است. ژاپن این تدابیر را در طی دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ از راه «شیوه تأمین مالی غیر مستقیم» به اجرا گذاشته بود. در این شیوه بیشتر اعتبارات توسط نهادهای مالی بخش خصوصی و با نظارت دولت پرداخت می‌شدند. در تایلند نیز از چنین ارتباطی (مشابه آنچه که پیشتر ذکر شد) بین گروه‌های تولیدی بزرگ و تعدادی از بانک‌های خصوصی مورد تأیید دولت، استفاده شده است.^(۴۰) در کره جنوبی اعتبارات بیشتر به گروه‌های تولیدی بزرگ بخش‌های دارای اولویت پرداخت می‌شد، اما در پی ملی شدن بخش بانکداری در سال ۱۹۶۶ این امر تحت کنترل بخش دولتی صورت می‌پذیرفت. اندونزی هم در طی دو دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ از سیاست اعتبارات هدایت شده توسط دولت استفاده کرده است. اما نتایج آن متناقض بوده است.^(۴۱) تایوان و مالزی با احتیاط بیشتری این تدابیر را به کار گرفته‌اند، اما در هر دو کشور بخش‌هایی که دارای شرکت‌های دولتی بیشتری بوده‌اند از امتیازات ویژه مانند دریافت اعتبارات مستقیم از بودجه دولت برخوردار گشته‌اند.^(۴۲)

با وجودی که این تدابیر نقش پس‌اندازهای شرکتی را در انباشت سرمایه مهم‌تر ساخته‌اند، اما به عقیده سیاست‌گذاران کشورهای روبه رشد شرق آسیا هدایت منابع مالی [به سوی سرمایه‌گذاران بالقوه به تنهایی کافی نیست. هیچ تضمینی برای این که تمامی این سرمایه‌ها در بخش تولیدی به کار گرفته شود و در بلندمدت به رشد سریع قدرت تولید بیانجامد وجود نداشت. همواره این امکان وجود داشت که این منابع تنها به افزایش مصرف کالاهای غیر ضروری (لوکس) کمک کند. بر همین اساس، کشورهای شرق آسیا مصرف کالاهای غیر ضروری (لوکس) را، چه به طور مستقیم - کنترل واردات و تولید داخلی این کالاهای - و چه به صورت غیر مستقیم، از راه اعمال مالیات‌های سنگین و ایجاد محدودیت‌هایی بر اعتبارات مصرفی، شدیداً محدود کردند. این کشورها سرمایه‌گذاری‌های فرصت‌طلبانه را نیز با محدود کردن جریان سرمایه در طی مراحل اولیه توسعه از بین بردند.^(۴۳)

ترکیب عوامل مشوق و تدابیر مهارکننده به پدید آمدن اتصال منسجم و پویای سرمایه‌گذاری - سود در تمامی کشورهای روبه رشد شرق آسیا انجامیده است. سودهای زیاد توانایی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها را افزایش داده، که این امر به نوبه خود با بالا بردن توانایی استفاده از ظرفیت و سرعت رشد قدرت تولید، سودها را افزایش می‌دهد. با وجود این، مهم‌ترین تفاوت کشورهای موج اول و موج دوم توسعه در این زمینه به ارجحیتی است که سیاست‌های حمایت‌کننده اتصال سرمایه‌گذاری - سود به بخش‌های مختلف می‌دهند. سیاست‌های [اقتصادی] کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان و ...) از همان مراحل اولیه

بر تولیدات صنعتی به ویژه صنایع با مهارت کم متمرکز شده بودند، اما به موازات تکامل یافته تر شدن نظام اقتصادی خود به سوی صنایع پیشرفته تر تغییر مسیر دادند. برخلاف این، کمک بالقوه مزیت های منابع طبیعی به رشد اقتصادی کشورهای موج دوم، سیاست گذاران این کشورها را واداشته تا تمام تلاش خود را متوجه تقویت اتصال سود- سرمایه گذاری در بخش کالاهای اولیه سازند، این در حالی است که کوشش های آنان برای تسریع و توسعه روند سرمایه گذاری در صنایع جایگزین واردات یا به تعویق افتاده اند، یا بدون برنامه ریزی به اجرا در می آیند.

۲- سیاست های تجاری و صنعتی

با در نظر گرفتن کمبود نسبی منابع طبیعی در کشورهای موج اول توسعه، آشکار بود که تلاش های این کشورها برای توسعه صنایع صادراتی باید بر تولیدات کاربر که از امتیاز نیروی کار ساده و ارزان بهره می برد، تمرکز می یافت. با تمام این ها، قدرت رقابتی بخش تولیدات صنعتی در بازارهای جهانی چه از نظر قیمت و چه از نظر کیفیت بسیار پایین بود. به همین دلیل در دهه ۱۹۵۰ دولت ها تنها با توسل به انواع یارانه (سوبسید) شامل کاهش تعرفه ها، معافیت های مالیاتی، اعتبارات صادراتی ترجیحی و بیمه اعتبارات صادراتی، توانسته اند صادرات را توسعه دهند. گرچه این تدابیر نتایج متناقضی به همراه داشتند و حتی مشکلاتی را در روند صادرات اواخر ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ کشورهای کره جنوبی و تایوان به وجود آوردند، اما پایه های استحکام سیاست های اقتصادی این کشورها را از اوایل دهه ۱۹۶۰، درست زمانی که تدابیر مربوط به بالا بردن سود و سرمایه گذاری توسعه نظام مند صادرات صنعتی را آسان تر ساخته بود، بنا کردند. (۴۴) از این گذشته، دولت ها برای دست یافتن به اهداف صادراتی مجبور شدند از راه جریمه های مالیاتی، لغو پروانه های واردات و کاهش اعتبارات پرداختی، کنترل بیشتری بر جریان اقتصاد [کشورهایشان] اعمال کنند. با وجود این، آنچه که نقش سیاست های دولتی کشورهای شرق آسیا را به ویژه کشورهای موج اول توسعه برجسته می سازد، پیش از آن که بهره گیری کامل از مزایای تولیدات صنعتی کاربر باشد، بیش بینی مشکلاتی است که این کشورها در آینده با آن مواجه خواهند شد. از جمله این مشکلات می توان به بالا رفتن دستمزدها، محدود شدن رشد قدرت تولید و محدودیت های افزایش تقاضا در بازارهای صادراتی اشاره کرد. غلبه بر این مشکلات نیازمند ایجاد و پرورش تدریجی و هدفدار نسل جدیدی از صنایع با توانایی بالای نوآوری، رشد قدرت تولید و پویایی صادرات بوده است. دولت های شرق آسیا همین که پیشرفت چنین صنایعی را با توجه به توانایی های فن آوری و مدیریتی موجود مناسب تشخیص داده اند، سرمایه گذاری در تعدادی از آن ها را تشویق کرده اند. (۴۵)

این دولت ها، به ویژه در کشورهای موج اول توسعه، علاوه بر توسعه امر سرمایه گذاری، فعالانه از ایجاد صنعت داخلی تولید کالاهای سرمایه ای حمایت کرده اند. از جمله تدابیر اتخاذ شده (برای رسیدن به اهداف مذکور) می توان از برقراری دوباره محدودیت های وارداتی، کاهش معافیت های مالیاتی برای کالاهای سرمایه ای و واسطه ای مشخص و اعطای تخفیف بیشتر مالیات بر صادرات به شرکت هایی که ماشین آلات ساخت داخل را خریداری می کنند، نام برد. یکی دیگر از سیاست های به کار گرفته شده ایجاد و توسعه ظرفیت فن آوری در سطح ملی، صنعتی و حتی شرکتی بود. کشورهای موج اول توسعه طرح های تشویقی خود برای آموزش فنی را (همچون تشویق های مالیاتی) با به کارگیری برنامه های مفصل تر آموزش مالی تکامل بخشیدند. این برنامه ها تأکید زیادی بر موضوع های فنی سطوح بالای آموزش و مشارکت بیشتر

صنعت در طرح‌های آموزش فنی و حرفه‌ای داشتند. همچنین به کارگیری گسترده تدابیری به منظور تسهیل [طرح‌های] تحقیق و توسعه همانند یارانه‌های مالی مستقیم به‌ویژه در پروژه‌هایی که عظیم و مستلزم خطر کردن بودند، جایگاه خاصی داشت. کشورهای کره جنوبی و تایوان و اخیراً کشورهای موج دوم توسعه (مالزی، تایلند و...) از سیاست منطقه‌ای برای حمایت از توسعه فن آوری و تنوع بخشیدن به صادرات از راه ایجاد کانون‌های علمی و شهرک‌های صنعتی ویژه بهره جسته‌اند. (۴۶)

دولت‌های شرق آسیا از بیم آن که سرمایه‌گذاران سیاست‌های مناسب بلندمدت در پیش نگیرند، دخالتی مستقیم‌تر در روند سرمایه‌گذاری کرده‌اند. تشویق ادغام شرکت‌ها و گسترش محدود بعضی صنایع خاص، توسعه و افزایش قطب‌های بزرگ تولیدی (کارتل‌ها) برای استاندارد کردن، تخصصی کردن و [افزایش] صادرات و ادامه سرمایه‌گذاری مستقیم دولتی در صنایع، از دیگر تدابیر به کار گرفته شده‌اند. برخی کشورها، به‌ویژه ژاپن و کره جنوبی، این هدف‌ها را با تکیه بر همکاری نزدیک مؤسسات بزرگ اقتصادی دولتی و قطب‌های تولیدی داخلی دنبال کرده‌اند. تایوان، چین و اندونزی نیز از سیاست ایجاد هماهنگی و مشارکت (میان تولیدکنندگان) بهره برده‌اند، با این تفاوت که این امر بیشتر در بخش‌های صنعتی قدرتمند دولتی صورت پذیرفته است، با این حال، همکاری به معنای کاهش رقابت نبوده است. رقابت در بازار اغلب شدید بوده و در اکثر موارد اعطای امتیازات برای بالا بردن سود [شرکت‌ها] به عملکرد کیفی آن‌ها بستگی داشته است. (۴۷)

به موازات افزایش توانایی‌های مدیریتی و فن آوری صنایع و به دست آوردن قدرت رقابت بین‌المللی، حمایت‌های دولتی نیز به تدریج کاهش یافته است. دامنه سیاست‌های تشویقی و مهارکننده برای وادار کردن شرکت‌های موجود در این صنایع به دستیابی به بازارهای بین‌المللی مورد تجدید نظر قرار گرفته است. بدین ترتیب، این صنایع نسل جدیدی از صادرکنندگانی را تشکیل خواهند داد که ارزش ضروری برای واردات کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز نسل نوپای صنایع را فراهم خواهند کرد. در نتیجه این روند، کشورهای شرق آسیا همیشه طیفی از تدابیر حمایتی و سیاست‌های تشویقی صادرات را برای صنایع با درجات مختلف تکامل در اختیار داشته‌اند، که از این پدیده به اشتباه با عنوان «سیاست تشویقی خنثی» یاد می‌شود. بنابراین، هیچ‌گاه دوگانگی سستی میان استراتژی جانشینی واردات و استراتژی توسعه صادرات وجود نداشته است، زیرا این دو، بخش‌های جدایی ناپذیر یک استراتژی واحد است که هدفش افزایش و سرعت بخشیدن به سرمایه‌گذاری و رشد قدرت تولید در بلندمدت و تسریع نوآوری بوده است. (۴۸)

گرچه این روند توسعه در میان تمامی کشورهای شرق آسیا مشترک است، اما در کشورهای مختلف سرعت‌های متفاوت و درجات مختلفی از موفقیت داشته است. نظام اقتصاد محدود هنگ کنگ و سنگاپور نمی‌تواند دامنه گسترده‌ای از صنایع سنگین با مقیاس تولید بالا را در خود جای دهد، به همین دلیل دامنه فعالیت سیاست‌های صنعتی محدود است. با وجود این، شتاب توسعه در سنگاپور بسیار بیشتر از هنگ کنگ بوده است که بیشتر به دلیل استفاده سنگاپور از سیاست‌های تکمیلی بازار برای ایجاد توانایی‌های فن آوری و سازمانی (مدیریتی) برای تحقق بخشیدن به تغییر مسیر فعالیت‌ها به سوی فن آوری پیشرفته بوده است. (۴۹) به رغم استفاده هر دو کشور تایوان و کره جنوبی از سیاست‌های مفصل‌تر اقتصادی برای دستیابی به توسعه، در این زمینه تفاوت‌های چشمگیری بین این دو کشور وجود دارد. به‌ویژه نبود شرکت‌های بزرگ داخلی در تایوان به دلایل سیاسی، سیاست‌گذاران اقتصادی را وادار ساخته است تلاش‌هایشان را بیشتر به

شرکت‌های کوچک و متوسط بخش خصوصی و شرکت‌های دولتی معطوف سازند. این موضوع در کره جنوبی بسیار کمتر به چشم می‌خورد. بازتاب این تفاوت‌ها را می‌توان در ساختار صادراتی متفاوت این دو کشور (که پیش از این مورد بررسی قرار گرفت) مشاهده کرد.

از این گذشته، آگاهی از این نکته که اشتباهاتی در این روند رخ داده، با اهمیت است. اما سیاست‌گذاران توانسته‌اند در مراحل بعدی از این تجربه‌ها استفاده کنند. به عنوان نمونه، رشد صنایع نساجی کره جنوبی در اواخر دهه ۱۹۷۰ در نتیجه تدابیر اتخاذ شده که علیه ورود شرکت‌های جدید، به ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط به این صنعت بود، با مشکلاتی مواجه شد. در اوایل دهه ۱۹۸۰ گام‌هایی در جهت رفع این اشتباهات برداشته شد و به صنایع نساجی توانایی دستیابی به قدرت رقابت در بازارهای مهم را بخشید. این تجربه در توسعه صنایع الکترونیکی نیز کارساز بود.^(۵۰)

تنوع بخشیدن به تولیدات اولیه با استفاده از سیاست‌های تشویقی و سرمایه‌گذاری در تحقیقات بخش‌های وابسته به مواد اولیه به شدت مورد حمایت قرار گرفته است.^(۵۱) با وجود عقب‌بودن این کشورها از کشورهای موج اول توسعه، رویکردانی‌شان از صادرات کالاهای اساسی و اولیه بیانگر این نکته است که آن‌ها از سیاست‌های صنعتی برای توسعه صادرات صنعتی، فراتر از شرایط تحمیلی بازار سود جسته‌اند. در مالزی این چرخش در سیاست‌های صادراتی به دنبال تصویب قانون تشویق سرمایه‌گذاری سال ۱۹۶۸ آغاز شد، اما از اواسط دهه ۱۹۸۰ پس از تصویب سیاست‌های تشویقی بیشتر برای توسعه، سرمایه‌گذاری و صادرات صنعتی با نظام‌مندی بیشتری دنبال شده است.^(۵۲) این روند در تایلند پس از آن که در دهه ۱۹۷۰ اعتبارات تخصیصی و تشویق‌های مالی به سوی توسعه صادرات صنعتی تغییر جهت داد، شروع شد. در اندونزی اجرای آن تا اواسط دهه ۱۹۸۰ که صادرات سنتی از شوک نفتی ضربه خورد به تعویق افتاد. مهم‌ترین ابزار این کشور در مراحل اولیه اجرایی این روند، سیاست نرخ‌گذاری ارز بود.^(۵۳) با وجود این، همان‌گونه که پیش از این بررسی شد، نفوذهای منطقه‌ای ژاپن و کشورهای موج اول توسعه از اواسط دهه ۱۹۸۰ به بعد نقش مهمی در رشد صادرات صنعتی کشورهای موج دوم توسعه ایفا کرده است.

کشورهای موج دوم توسعه اخیراً سیاست‌های دقیق‌تر اقتصادی را به منظور تنوع بخشیدن به تولیدات و توسعه بخش کالاهای سرمایه‌ای پیش گرفته‌اند. مالزی، به ویژه از سال ۱۹۸۸ تلاش‌های هماهنگی را برای به‌راه انداختن فعالیت‌هایی با ارزش افزوده بیشتر از راه تعمیق پیوندهای عرضه محلی، تجدید نظر در برنامه‌های تشویقی (برای تشویق و افزایش صادرات کالاهای پیشرفته) و تقویت منابع نیروی انسانی، شامل آموزش و تحقیق توسعه، آغاز کرده است. تلاش‌های اندونزی برای توسعه بر صنایع فولاد و هواپیمایی متمرکز شده است. نتایج این امر، به ویژه در بخش هواپیمایی، چشمگیر بوده است. تولیدکنندگان دولتی این بخش پیشرفت قابل توجهی در دستیابی به قابلیت‌های فن‌آوری و تقویت منابع مهارتی داشته‌اند و توانایی‌های چشمگیری در توسعه روابط نزدیک به ویژه از راه مقاطعه‌کاری با بزرگ‌ترین تولیدکنندگان صنایع هواپیمایی از خود نشان داده‌اند. افزایش سهم صادرات کالاهایی با مقیاس بالا از نتایج آشکار این سیاست‌هاست. اما هزینه این طرح‌ها بسیار بالا بوده است و باید پیوندهای پیشین و پسین صنایع که برای توسعه پایدارتر و منسجم‌تر ضروری است ایجاد و تقویت شود. اخیراً سیاست‌گذاران صنایع بیشتری را برای اجرای سیاست‌های توسعه از طریق آن‌ها یافته‌اند. گرچه تایلند در اجرای چنین سیاست‌هایی از بقیه کشورها عقب‌تر است، اما از اواخر دهه ۱۹۷۰ تلاش‌های تقویت‌کننده بخش کالاهای سرمایه‌ای شامل

افزایش سیاست‌های حمایتی از سرگرفته شده است. علاوه بر این، سیاست‌های صنعتی بیشتر محدود به شرکت‌ها و کارخانه‌ها و از طرف دیگر شرطی تر شده‌اند. این چرخش با تلاش برای توسعه، هماهنگی میان سیاست‌های منطقه‌ای، صنعتی و سرمایه‌گذاری همزمان شده است که بازتاب آن را می‌توان در پروژه ساحل شرقی^(۵۴) مشاهده کرد.

کشورهای موج دوم توسعه (تایلند، مالزی و...) در برنامه‌های توسعه خود ناخودآگاه مسیری را پیش گرفته‌اند که کشورهای موج اول (کره جنوبی، تایوان و...) دنبال کرده بودند. تدابیر اتخاذ شده برای این منظور بحث‌های فراوانی را دامن زده است: آیا صنایع ذی‌نفع و مدنظر با دیگر بخش‌های اقتصادی ارتباط منسجم دارند و آیا می‌توانند تلاش‌های انجام گرفته در مورد صنعتی شدن را سرعت و تحقق بخشند؟ به رغم وجود نقص‌هایی در این سیاست‌ها، شکی نیست که تحولات ساختاری ایجاد شده فراتر از تکیه صرف بر نیروهای بازار و ابتکارات جداگانه و منفرد است. با وجود این، تدابیر مورد بحث در متن یک استراتژی صنعتی منسجم و ساختار نهادی مستحکم طراحی و اجرا شده است و هنوز تردیدهایی در مورد آینده روند توسعه در این کشورها وجود دارد.

۳- سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و سیاست‌های مربوط به فن‌آوری

ایجاد صنایع مهم جدید، به ویژه در بخش‌های صادراتی، بدون کمک‌های فن‌آوری و دیگر انواع کمک‌ها از جانب شرکت‌های کشورهای صنعتی پیشرفته مشکل و حتی گاهی ناممکن است. گرچه راه‌های گوناگونی برای گسترش این کمک‌ها وجود دارد، اما بدون بهره‌گیری از تدابیر مناسب به منظور تقویت پایه‌های فن‌آوری داخلی، دسترسی به فن‌آوری خارجی نمی‌تواند به تنهایی به رشد اقتصادی منسجم کمک کند. همان‌گونه که در گزارش تجارت و توسعه (TDR) سال ۱۹۹۴ با جزئیات بیشتری بررسی شده است، هر دو کشور کره جنوبی و تایوان آگاهانه به دنبال جذب سرمایه‌های خارجی از راهی جز سرمایه‌گذاری مستقیم بوده‌اند. این اقدام، روی آوردن به شیوه‌های دیگر انتقال فن‌آوری را در خود نهفته دارد. مشابه‌سازی کالاهای وارداتی، خرید امتیاز استفاده از فن‌آوری و تولید تجهیزات اصلی به طور گسترده در متن استراتژی حمایت از توسعه فن‌آوری و مهارت‌های بومی به کار گرفته شدند. کمک‌های فنی و سازمانی شرکت‌های ژاپنی نیز نقش بزرگی در این زمینه ایفا کردند. به عنوان نمونه، با عقد قرار داد مقاطعه کاری میان شرکت هیوندای و شرکت کشتی‌سازی کاواساکی، این شرکت علاوه بر فراهم کردن طرح‌های صنعتی آزموده شده، مهندسين و تکنسین‌های کره‌ای را در ژاپن و کره تحت آموزش قرار داد. بر همین اساس، شرکت فولاد نیپون "نقش یک شرکت مهندسین مشاور را در مرحله‌ای حساس از توسعه شرکت [فولاد] پوسکو" به عهده داشت. در طی یک دهه، هر دوی این صنایع به سطح صنایع جهانی رسیدند.^(۵۵) بدون چنین کمک‌هایی روند پیشرفت بسیار مشکل‌تر می‌شد. با تمام این‌ها و در تمامی مواردی از این دست دولت در عین ارائه خدمات اطلاع رسانی، حمایت مستقیم خود را از شرکت‌های داخلی طرف معامله با شرکت‌های قدرتمند خارجی در بازار انتقال فن‌آوری دریغ نداشت.

دولت کره جنوبی که سیاست‌های توسعه خود را بر تقویت توانایی‌های داخلی متمرکز ساخته بود، از محدودیت‌های اعمال شده بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی برای حمایت از قطب‌های بزرگ تولیدی داخلی بهره می‌برد. با وجود این، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بخش‌هایی که مجاز بود نقش مهمی را

• Nippon
•• Posco

ایفا می‌کرد، به‌ویژه به عنوان منبع ارزآور در مناطق فراوری صادرات. همین ترس از مجازشمردن سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بخشی خاص عاملی مهم در ایجاد انضباط اقتصادی در تولیدکنندگان داخلی می‌شد. هرگاه درها به روی سرمایه‌گذاری در یک بخش بازمی‌شد محتوای سرمایه‌گذاری و نوع فن‌آوری با حمایت کامل دولت مورد بررسی دقیق و تحت کنترل قرار می‌گرفت.^(۵۶) تدابیر مشابهی اغلب در تایوان به کارگرفته می‌شد. گرچه در این کشور شکاف میان شرکت‌های [خصوصی] متوسط و کوچک و بخش دولتی فرصت مناسب‌تری برای شرکت‌های چند ملیتی فراهم کرده و سیاست‌های انعطاف‌پذیرتری را در این زمینه به دنبال داشته، اما سیاهه صنایعی که سرمایه‌گذاری خارجی در آنها منع شده بود، تا اواخر دهه ۱۹۸۰ معتبر بود.

در هر دو کشور (کره جنوبی و تایوان) توسعه موفق در طی دهه گذشته به در پیش گرفتن سیاست بازتری در مورد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی انجامیده است که در راستای انتقال روند صنعتی شدن به سطوح پیشرفته‌تر و ظهور شرکت‌های چند ملیتی وابسته به خود این کشورها بوده است. روند توسعه صنایع صادرات محور در سنگاپور، که کشوری است با پیشینه‌ای ضعیف در سازماندهی تشکیلات اقتصادی داخلی ولی فعال در زمینه صادرات مجدد، به شدت به شرکت‌های چند ملیتی وابسته بوده است. با وجود این، سیاست‌های اقتصادی متوجه تولیدات صنعتی و فعالیت‌های خدماتی خاص شده‌اند که این امر با بهره‌گیری از انواع سیاست‌های تشویقی و فراهم آوردن تسهیلات آموزشی و ایجاد نهادهای تحقیقات توسعه دولتی و با هدف جلب مشارکت مؤثر شرکت‌های چند ملیتی صورت پذیرفته است. رویکرد بازار آزاد که هنگ‌کنگ ناموفق‌ترین کشور شرق آسیا در روند توسعه در مورد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در پیش گرفته است، در تقابل شدید با سیاست‌های سه کشور یاد شده (سنگاپور، کره جنوبی و تایوان) قرار دارد. با وجود رشد و رونق مداوم هنگ‌کنگ، در این که این کشور بتواند نمونه‌ای مناسب برای کشورهای در حال توسعه باشد تردید وجود دارد:

با در نظر گرفتن شرایط استثنایی این سرزمین (هنگ‌کنگ)، سیاست بازار آزاد به تنهایی نمی‌تواند برای دستیابی به توسعه صنعتی یا صادراتی به سبک هنگ‌کنگ کافی باشد. علاوه بر این، با توجه به عدم توسعه صنعتی و رکود گسترده روند صنعتی شدن که نتیجه مستقیم و فوری نداشتن سیاست صنعتی است، دنباله‌روی از الگوی هنگ‌کنگ برای سایر کشورهای روبه رشد غیر قابل قبول خواهد بود. خلاصه این که این کشور نمونه‌ای عام برای اجرای سیاست‌های کاملاً باز در مورد تجارت یا سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به دست نمی‌دهد.^(۵۷)

رویکرد کشورهای موج دوم توسعه (مالزی، تایلند و ...) به سرمایه‌گذاری خارجی بیشتر به هنگ‌کنگ نزدیک است تا به کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان و ...)، اما به تازگی این تفاوت‌ها کمتر شده است. از همان مراحل اولیه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به بخش کالاهای اولیه و اساسی جذب شد، اما تلاش برای کشاندن آن به بخش تولیدات صنعتی در دهه ۱۹۷۰ آغاز شد. این تلاش‌ها در دهه ۱۹۸۰ با اجرای سیاست‌های تشویقی، شرایط آسان‌تر مالکیت و برگشت سود (به کشور اصلی) و ایجاد مناطق فراوری صادرات شدت یافت.^(۵۸) این تدابیر به همراه سیاست‌های پویا و قدرتمند منطقه‌ای رشد صادرات را (که پیش از این مورد بررسی قرار گرفت) موجب شده است. در عین حال، از دیگر تدابیر برای دسترسی به فن‌آوری خارج استفاده محدودی شده است، در ضمن این که سیاست‌های پویای اقتصادی برای ایجاد

صنایع داخلی قوی تر به تعویق افتاده اند که تا حدی ناشی از مسائل پیچیده سیاسی داخلی است. در سال های اخیر و در واکنش به نگرانی های موجود درباره وابستگی شدید به سرمایه گذاری مستقیم خارجی، تدابیر هدفدار بیشتری در پیش گرفته شده است که تا حد زیادی با تدابیر اتخاذ شده در کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان و ...) مطابقت دارد. از جمله این تدابیر می توان از توجه به همخوانی محتوای سرمایه گذاری ها با سیاست های داخلی، به کارگیری سیاست های تشویقی سنجیده تر برای جذب فعالیت های با ارزش افزوده بالا و تلاش های بیشتر برای جذب دانش سرمایه گذاری در زمینه آموزش و تحقیقات توسعه نام برد.

ج) درس هایی برای سیاست [گذاران]

با توجه به گوناگونی تجربه ها در شرق آسیا، به دست دادن نتایج و درس های ساده انگارانه برای دیگر کشورها گمراه کننده خواهد بود. با وجود این، تحولات ساختاری که زیربنای این تجربیات را تشکیل می دهند حاصل دو قرن توسعه صنعتی و شناخته شده اند. آنچه که اقتصاد این کشورها را از تجربه های سابق صنعتی شدن متمایز می کند، شتاب بالای تحولات است که در خلال چند دهه تداوم داشته است.

بدون شک گرایش رایج در سال های اخیر برای تقسیم روند توسعه به قطب های مخالف-دولت در مقابل بازار، توسعه درونزا در مقابل توسعه معطوف به خارج، رشد حاصل از سرمایه گذاری در مقابل رشد حاصل از صادرات-در تجربه این کشورها توجیه ناپذیر است. اغلب این کشورها استراتژی صادرات محور را که همراه با درجات متفاوت حمایت داخلی بوده است، دنبال کردند و برای اجرای چنین سیاستی دلایل شناخته شده ای به ویژه مقابله با فشارهای تراز پرداخت ها داشته اند. علاوه بر این، تقویت ساختارهای صادراتی همگام با چرخش به سوی کارایی و قدرت رقابت بخش جدایی ناپذیر تلاش های گسترده تر به منظور افزایش توانایی های صنعتی و فن آوری بوده است.

بازار جهانی از مهم ترین عوامل منظم کننده و انسجام بخش این روند بوده است. با وجود این، توسعه موفق نتیجه خود به خودی نیروهای بازار نبوده است بلکه با توجه به بحث های این فصل و فصل گذشته می توان به این نتیجه رسید که رشد سریع اقتصادی حاصل مجموعه ای از سیاست های اقتصادی برای تسریع و هماهنگ کردن سرمایه گذاری و افزایش صادرات بوده است. این سیاست ها به شیوه های متفاوت طراحی و اجرا شده اند تا بر سطوح متفاوت توسعه، منابع خدادادی مختلف و شرایط متفاوت کلان اقتصادی اشراف داشته باشند.

حتی در مراحل اولیه روند صنعتی شدن که بیشتر فرصت های صادراتی در بخش تولیدات صنعتی ساده بود، دستمزدهای پایین و نسبت های عامل موجود به عنوان پایه رشد منسجم انگاشته نشدند بلکه بالا بردن قدرت تولید، بخش جدایی ناپذیر توسعه صادرات در این مرحله بود. با وجود این، با توجه به فشار تراز پرداخت ها و محدودیت های موجود بر سر راه صادرات صنعتی ساده، یک برنامه منسجم و مناسب در صنایع نوپای مراحل اولیه صنعتی شدن به اجرا درآمد. هدف این برنامه شروع روند توسعه ظرفیت و دانش عملی در بخش های تولیدکننده کالاهای مصرفی، سرمایه ای و واسطه ای مهارت طلب بود که نیاز به نیروی ماهر داشتند. تفاوت های موجود در طرح و اجرای این برنامه ها تا حد زیادی روشن کننده تنوع و تفاوت عملکرد اقتصادی، به ویژه میان کشورهای موج اول توسعه (کره جنوبی، تایوان و ...) و موج دوم توسعه (مالزی، تایلند و ...) است. در برخی موارد، همچون سنگاپور، تأکید خاصی بر سرمایه انسانی شده است، در

حالی که در موارد دیگر، مانند تایوان و مالزی، بخش دولتی نقش هماهنگ کننده اصلی را ایفا کرده است. در برخی دیگر از کشورها مانند کره جنوبی و تایوان دولت به ایجاد و رشد شرکت‌های خصوصی بزرگ که اغلب رابطه‌ای نزدیک با بخش مالی دارند کمک کرده تا بتوانند از این راه تلاش‌های خود را در مورد توسعه و تنوع بخشیدن به صادرات و تولیدات صنعتی تحقق بخشند. از آنجا که طبق برنامه این صنایع باید نسل بعدی صنایع صادراتی را تشکیل می‌دادند، سیاست‌های تجاری نیز روند همگام شدن بیشتر خود با سیاست‌های صنعتی و فن‌آوری را آغاز کردند. این امر در شرق آسیا با چرخش به موقع ساختار سیاست‌های تشویقی به سوی توسعه صادرات صورت پذیرفت که موضوع اخیر (توسعه صادرات) خود با تغییر در سیاست‌های مربوط به تعرفه‌ها و پیوند میان حمایت‌های مالی و اعتباری و اهداف صادراتی میسر شد. در اکثر کشورهای موفق تدابیر آزادسازی (اقتصادی) با سیاست‌های ذکر شده همراه شد تا با افزایش فشار بازارهای بین‌المللی کارایی تولید و کیفیت محصولات افزایش یابد.

به دلیل آن که مهارت‌ها و فن‌آوری در قالب تجهیزات (کالاها) سرمایه‌ای است، اجرای تمامی این برنامه‌ها همزمان با شتاب سریع سرمایه‌گذاری بود. با این حال، با پیشرفته‌تر شدن و انسجام یافتن فعالیت‌های صنعتی، سیاست‌های [اقتصادی] کشورهای شرق آسیا تکامل یافته‌تر و بر معیارهای عملکردی خاصی در بخش‌هایی همچون آموزش و تحقیقات توسعه متمرکز شده است. در اغلب کشورهای موفق، در بلندمدت شبکه منسجمی از نهادهای خصوصی و دولتی مسئول در زمینه مدیریت فن‌آوری و توسعه سازمانی در تمام سطوح جامعه ایجاد شده و رشد کرده است.

تلاش‌های انجام شده در زمینه تقویت توانایی‌های فن‌آوری و سازماندهی (مدیریت) تشکیلات اقتصادی جدا از هم نبوده است. استفاده از فن‌آوری خارجی بخش ضروری روند توسعه بوده است. نقش واردات کالاها سرمایه‌ای در مراحل حساس روند صنعتی شدن بسیار مهم بوده، اما سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز از راه رفع کمبودهای فن‌آوری و مهارت‌های سازمانی (مدیریتی)، مکمل منابع داخلی توسعه بوده است. با همه این‌ها، نقش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اتصال صادرات - سرمایه‌گذاری به نظر پیچیده می‌رسد و میزان وابستگی به آن در کشورهای مختلف تفاوت داشته و از آنجا که ورود خودکار و بی‌برنامه سرمایه شرکت‌های خارجی قابل قبول نبوده است، رویکردی استراتژیک که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را با استراتژی گسترده‌تر توسعه ملی به‌ویژه در زمینه صادرات و رشد صنعتی پیوند می‌دهد، دنبال شده است. با توجه به این موضوع، شیوه اتخاذ شده در مورد شرکت‌های داخلی شامل مجموعه‌ای از سیاست‌های تشویقی و مهارکننده به شرکت‌های خارجی تسری داده شد. با وجود این، موفقیت کشورهای مهم موج اول توسعه در زمینه کاهش وابستگی به سرمایه‌های خارجی و توسعه موفقیت‌آمیز توانایی‌های داخلی آن‌ها را کاملاً از کشورهای موج دوم متمایز می‌کند.

در مرکز این تجربه‌های موفق توسعه زنجیره‌ای از روابط نهادی و شبکه‌های منفرد غیررسمی قرار دارد که باعث به جریان افتادن اطلاعات میان دولت و بخش اقتصاد می‌شوند، بی‌آنکه توانایی سیاست‌گذاران را در پیشنهاد و اجرای اهداف توسعه، حتی زمانی که در تعارض با منافع زودگذر بخش اقتصادی باشد محدود کند. اصطلاح «دولت توسعه‌ای» در مورد زنجیره‌ای از نهادها، توانایی‌ها و سیاست‌های دولتی مسئول این جنبه رشد شرق آسیا به کار می‌رود. با تمام این‌ها، نهادهای قدرتمند دولتی بدون وجود نهادهای خصوصی مشابه قادر به ایجاد نظامی کارآمد از روابط دولت بخش اقتصادی نبودند. در مجموع، تقویت تشکیلات

اقتصادی داخلی از راه بالا بردن سودها و فراهم کردن زنجیره‌ای از سیاست‌های تشویقی و مهارکننده برای هدایت این سودها به سوی طرح‌های سرمایه‌گذاری جدید، به ویژه طرح‌هایی که صادرات محور و چشم به راه تدابیر حمایتی دولت برای توسعه صادرات بودند، از عناصر ضروری روند توسعه در شرق آسیا بوده‌اند.

۱- گزارش تحقیق و توسعه سال ۱۹۹۲، بخش ۳، فصل ۱۰.

G.Helleiner, *Trade, Trade Policy and Industrialization Reconsidered* (Helsinki: UNU/ WIDER, Oct.1995). *World Development Studies*, No 6.

در مورد درس‌هایی که می‌توان از نسل‌های گذشته کشورهای صنعتی گرفت، نگاه کنید به:

P.Bairoch and R.Kozul - Wright, "Globalization myths: Some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", *UNCTAD Discussion Paper*, NO 113 (Geneva, March 1996).

۲- به عنوان نمونه، نگاه کنید به

J.Bhagwati, "Free trade: old and new challenges", *The Economic Journal*, Vol. 104, March 1994.

3. J.A.Ocampo, "New Theories of International Trade and Trade Policy in Developing Countries", in M.Agosin and D.Tussie (eds.), *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy* (London: Macmillan, 1993).

۴- در مورد رابطه تجارت و پیشرفت فن‌آوری، نگاه کنید به

G.Grossman and E.Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy* (Cambridge: MIT Press, 1991), *World Bank, World Development Report 1991, The Challenge of Development* (New York: Oxford University Press for the World Bank, 1991). chap. 5;

D.Keessing and S.Lall, "Marketing Manufactured Exports in Developing Countries: Learning Sequence and Public Support", in G.Helleiner (ed.), *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives* (Oxford: Clarinton Press, 1992).

گرچه صرفه‌جویی‌های مقیاس از عناصر مهم استراتژی توسعه برون‌زا است، اما شواهد کافی در مورد حضور آن‌ها و رابطه بین صادرات و رشد قدرت تولید در دست نیست. نگاه کنید به مطالعات مختلف در مورد کشورهای متفاوت در

G.Helleiner (ed.), *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times* (London: Routledge, 1994).

۵- این عقیده (رابطه زنجیره مناسب و تولیدات صنعتی صادراتی) به نظریات مرحوم Lord Kaldor نزدیک است. نگاه کنید به:

N.Kaldor, "The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth" in F. Targetti and A.P. Thirlwall (eds.), *The Essential Kaldor* (London: Duckworth, 1989).

6.C.Freeman, "Interdependence of Technological Change with Growth of Trade and GNP", in M.Nissanke and A.Hewitt (eds.), *Economic Crisis in Developing Countries* (London and New York: Pinter, 1993).

۷- شواهد زیادی در تأیید اهمیت نقش صادرات در تأمین بودجه واردات در دست است، به‌جز یکی که به مرور زمان و به دلیل در دسترس بودن دیگر منابع ارز تفاوت می‌کند. نگاه کنید به:

H.S. Esfahani, "Exports, imports and economic growth in semi - industrialized Countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 35, No. 1, 1991; H.G. Fung, B.Sawhney, W.C.LO and P.Xiang, "Exports, imports and industrial production: evidence from advanced and newly industrializing countries", *International Economic Journal*, Vol. 8, No. 4, Winter 1994.

۸- در مورد پس‌اندازهای بخشی نگاه کنید به:

P. Honohan and I. Atiyas, "Intersectoral Financial Flows in Developing Countries", *World Bank, PPR Working Paper*, No.184, March 1989.

در مورد بحث‌های بیشتری درباره اتصال سرمایه‌گذاری - سود نگاه کنید به:

TDR 1994, Part Two, Chap. I, Sect. G, Y. Aky and C. Gore, "The Investment - Profits Nexus in East Asian industrialization", *World Development*, Vol. 24, No. 3, March 1996; A. Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle", Study No. 9 Prepared for The UNCTAD Project on "East Asian Development: Lessons for a New Global Environment", Sponsored by the Government of Japan (Geneva, United Nations, March 1996).

9. D. Mc Carthy, L. Taylor and C.Talatti, "Trade Patterns in Developing Countries", 1964-1982.

در کتاب

P. Bardham, A. Fishlow and Behrman (eds), *International Trade, Investment, Macropolicies and History: Essays in Memory of Carlos F. Diaz - Alejandro* (Amsterdam, North Holland, 1987).

همین طور مقاله

A. Maizels, "Commodity market trends and instabilities: Policy options For developing countries" 1, in *UNCTAD Review 1994* (United Nations Publication, Sales No. E. 94. ILD. 19).

۱۰- گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۱، بخش ۲، فصل ۳، گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۳، بخش ۳، فصل ۱، و گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۴، بخش ۲، فصل ۱.

این مسئله که چگونه به بهترین نحو می توان این روند را اداره کرد، نقطه شروع نظریه «جدید» تجاری است. نگاه کنید به:

P. Krugman (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge: MIT Press, 1986).

به رغم این صفت «جدید» ریشه های این رویکرد به آدام اسمیت، جوزف شومپتر، الین یانگ، گونار میردال و نیکولاس کالدور برمی گردد. در مورد رابطه نظریه های جدید و قدیم نگاه کنید به

J. Stiglitz "Comments on 'Toward a counter - revolution in development theory' by Paul Krugman", in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economies 1991* (Washington: D.C., The World Bank, 1992).

11. J. Fagerberg, "Why Growth Rates Differ", in G. Dosi et al: (eds.), *Technical change and Economic Theory* (London: Pinter, 1988);

و مقاله C. Freeman در همین کتاب. همین طور نگاه کنید به مقاله

S.Lall, "The Creation of Comparative Advantage: The Role of Industrial Policy", in Irfan ul Haque et al., *Trade, Technology and International Competitiveness* (Washington, D.C., The World Bank, 1995).

۱۲- برای روشن تر شدن این نکات نگاه کنید به:

UNCTAD, *Science and Technology in the New Global Environment: Implications for Developing Countries* (United Nations Publication, Sales No. E. 95. ILD.14),

و همین طور به کتاب ذکر شده از Lui Haque

13. UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational corporations and Competitiveness* (United Nations Publication, Sales No.E. 95. II. A.9).

۱۴- تحقیقات در مورد سرمایه گذاری مستقیم خارجی در قالب دانش فنی و تکنولوژی قابل انتقال سابقه ای بسیار کوتاه دارد. برای آگاهی از یک پژوهش جدید نگاه کنید به مقاله

M. Blomstrom and Kokko, "Multinational Corporations and Spillovers", in *CEPR Discussion Paper*, No. 1365, London, April 1996.

15. UNCTAD, *Science and Technology in the New Global Environment...* p. 22.

16. S. Ostry and M.Gestrin, "Foreign direct investment, Technology transfer and innovation - network Model", in *Transnational Corporations*, Vol. 2, No. 3, Dec. 1993.

۱۷- در سال ۱۹۹۵، کالاهای اولیه ۸۰ درصد مجموع صادرات کره جنوبی را تشکیل می دادند. مهم ترین اقلام آن ها عبارت است از ابریشم، برنج، سنگ های آهن و تنگستن. این نوع کالاها همچنین ۹۰ درصد صادرات تایوان را تشکیل می داد که مهم ترین آن ها شکر و برنج بود.

18. M. Mortimore, *Transforming Sitting Ducks into Flying Geese: The Mexican Automobile Industry*, No. 26 in the ECLAC series *De sarrollo productivo*, Santiago, Chile, 1995.

19. A. Estache and J. Morisset, "Foreign investment and exports: correlation or causality? Evidence from over 70 LDCs" (Washington, D.C.: The World Bank and IFC, 1995), mimeo (first draft).

۲۰- لازم است که با این ارقام با احتیاط برخورد شود، زیرا به شرکت های تحت پوشش مربوط می شوند که معمولاً حاصل سرمایه گذاری مشترک هستند و ممکن است بخش مهمی از آن را سرمایه های داخلی تشکیل دهند. به عنوان نمونه، مطابق برخی برآوردها، شرکت های تحت پوشش خارجی در سال ۱۹۸۶ حدود ۱۱/۴ درصد کل کارگران واحدهای صنعتی را در

تایوان در اختیار داشتند، اما اگر این ارقام براساس میزان سهام سنجیده شود، این رقم به ۶/۵ درصد کاهش می یابد. نگاه کنید به: Chi Schive and Jenn-Hwa Tu, "Foreign Firms and Structural Change in Taiwan", in E. D. Romstetter (ed.), *Direct Foreign Investment in Asia's Developing Economies and Structural Change in the Asia-Pacific Region* (Boulder: Westview Press, 1991), table 6.6.

21. C.H. Lee and E.D. Ramstetter "Direct Investment and Structural Change in Korean Manufacturing" in E.D. Ramstetter (ed.), op. cit., p. 124, table 5.8.

۲۲- برای آگاهی از بررسی های مفصل تر در مورد تدابیر به کار گرفته شده در کره جنوبی در طی مراحل اولیه توسعه نگاه کنید به:

White Paper on Foreign Investment (Seoul: Economic Planning Board, 1981).

در مورد تفاوت های موجود بین کره جنوبی و تایوان در ارتباط با سرمایه گذاری مستقیم خارجی نگاه کنید به:

S. Lall, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, Vol. 4, No. 3, Dec. 1995.

23. UNCTAD, *World Investment Report 1995* ..., Chap. V, Sect. B. 2 (b).

24. S. Lall, op. cit., pp. 12-14.

25. R. Rasiah, *Foreign Capital and Industrialization in Malaysia* (London: Macmillan, 1995).

26. UNCTAD, *Science and Technology in the New Global Environment*: ..., table 2.

۲۷- نگاه کنید به تحقیق انجام شده توسط ESCAP تحت عنوان

Comparative Analysis of Development of the Export-oriented Electronics Goods Sector in Selected Countries of the ESCAP region", in UNCTAD, *Expansion of Trading Opportunities to the year 2000 for Asia Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adaptation of Export Strategies* (United Nations Publication, Sales No. GV. E. 96. O. 7).

۲۸- برای آگاهی از تحقیقی که به تازگی انجام شده است رجوع کنید به

"Vital and Vulnerable", *Far Eastern Economic Review*, 23 May 1996.

۲۹- سیستم CAN دربرگیرنده اطلاعاتی در مورد ۲۳۹ گروه کالایی در طبقه بندی سه رقمی معیار تجارت بین المللی، از سال ۱۹۶۳، در تجارت ۸۸ کشور عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD). این سیستم ارائه کننده تدابیر مختلف برای به دست آوردن قدرت رقابت در بازار کشورهای عضو این سازمان است. برای آگاهی از جزئیات این سیستم نگاه کنید به:

ECLAC, CAN: *Analysis de la Competitividad de Los Paises*, Version 2.0 (LCIG . 1863), Santiago, May 1995.

۳۰- در سراسر این بخش منظور از اصطلاح «نفوذ در بازار» برای بیان سهم محصولی خاص از مجموع واردات آن محصول در کشورهای عضو OECD است.

۳۱- این ۲۰ گروه کالایی (و کدشان در طبقه بندی معیار تجارت بین المللی) عبارت بودند از: محصولات پزشکی و دارویی (۵۴۱)، محصولات پلیمری و پلیمری ترکیبی (۵۸۳)، کاغذ و زمینه های وابسته (۶۴۱)، موتورهای درون سوز و لوازم یدکی مربوط (۷۱۳)، قطعات اصلی و فرعی الکتریکی ماشین آلات (۷۴۹)، دستگاه های پردازش خودکار داده ها و واحدهای مربوط (۷۵۲)، قطعات اصلی و فرعی ماشین های اداری و دستگاه های پردازش خودکار داده ها (۷۵۹)، تجهیزات ارتباطاتی به جز گیرنده های رادیویی و تلویزیونی و گرامافون و قطعات اصلی و فرعی تجهیزات ارتباطاتی و دستگاه های ضبط صوت و چاپ و تکثیر (۷۴۶)، کاتود سرد، ترمیونیک و لوله ها و دریچه های فوتوکاتد (۷۷۶)، دستگاه ها و تجهیزات الکتریکی (۷۸۱)، قطعات اصلی و فرعی وسایل نقلیه موتوری (۷۸۴)، تجهیزات و قطعات هواپیما و زمینه های وابسته (۷۹۲)، وسایل منزل (۸۲۱)، پوشاک رو و لباس های زنانه، دخترانه و بچگانه (۸۴۳)، لباس های رو و دیگر اقلام بافته شده با دستگاه با دست (۸۴۵)، کفش (۸۵۱)، ابزار و دستگاه های اندازه گیری، کنترل، تجزیه و تحلیل و آزمایش (۸۷۴)، کالاهای ورزشی، مسابقه ای، اسباب بازی، کالسکه بچه (۸۹۴) و کالاهایی که طبقه بندی نشده اند (۹۳۱).

۳۲- ۲۰ گروه کالای مهم (به جز سوخت) در سال ۱۹۶۳ (و کد آن ها) عبارت بودند از: گوشت و دیگر قسمت های خوراکی

وابسته به گوشت (جگر...) (O11)، گندم و مخلوط چاودار (O41)، میوه‌ها و خشکبار (O57)، شکر و عسل (O61)، قهوه و جانشین‌های آن (O71)، نوشیدنی‌های الکلی (I12)، تولیدات ساده چوبی (248)، خمیر کاغذ و کیسه زیاله (251)، سنگ آهن و کنسانتره (281)، سنگ‌های معدنی و کنسانتره فلزهای اساسی (287)، کاغذ، مقوا و زمینه‌های وابسته (641)، نخ نساجی (651)، میله‌ها و میلگردهای فولادی و چدنی (673)، صفحه و ورقه‌های فولادی و چدنی (674)، مس (682)، وسایل نقلیه مسافری (784) و کالاهای ویژه‌ای که مطابق نوع‌شان طبقه‌بندی نشده‌اند (931). این گروه کالاهای 30 درصد مجموع واردات کشورهای عضو OECD را در سال 1993 تشکیل می‌دادند. در صورتی که محصولات پیشرفته یاد شده در ذیل یادداشت 31، در سال 1993، 35 درصد واردات این کشورها را در بر می‌گرفت. این نکته جالب توجه است که لیست سال 1993 شامل 12 گروه کالا از نوع کالاهایی اساسی است که در لیست سال 1993 وجود ندارد.

33- از نظر میزان نفوذ در بازار 20 گروه کالایی مهم در کشورهای موج اول 0/05 درصد، در کشورهای موج دوم 0/03 درصد و در امریکای لاتین 0/4 درصد است. از نظر سهم‌شان از مجموع صادرات به کشورهای OECD به ترتیب 2/1، 0/6 و 1 درصد است.

34- برای آگاهی از بررسی مفصل‌تری در این زمینه نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال 1994، بخش دوم، فصل اول.

35- در مورد نقش ژاپن به عنوان یک الگو در این زمینه نگاه کنید به

D.I. Okimoto: *Between MITI and Market* (Palo Alto: Stanford University Press, 1989).

36. Irfan ul Haque et al. op. cit.

به مسئله اصلاحات نهادی در مقالات ارائه شده در کنفرانس UNCTAD در مورد توسعه شرق آسیا، درس‌هایی برای محیط نو جهانی با جزئیات بیشتری پرداخته شده است. به ویژه نگاه کنید به مقالات:

Singh, "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian Miracle", K.S. Jomo, "Lessons from Growth and Structural Change in the Second-tier South Asian Newly Industrializing Countries"; and T.J. Cheng, S. Haggard and D. Kang, "Institutions, Economic Policy and Growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China".

37- مطالبی که به دنبال این بحث می‌آید عموماً به تدابیر مناسب برای تشویق سرمایه‌گذاری، بدون توجه به منبع آن‌ها، اشاره دارد. کشورها همچنین سیاست‌های تشویقی را به ویژه در زمینه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در پیش گرفته‌اند. اما شواهد اندکی در دست است که تأثیر این سیاست‌ها را بر سیاست سرمایه‌گذاری شرکت‌های چند ملیتی تأیید کند.

38. V. Tanzi and P. Shome, "The Role of Taxation in the Development of East Asian Economies", in T. Oto and A.O. Krueger (eds.), *The Political Economy of Tax Reform* (Chicago, Ill: Chicago University Press, 1992).

39- همچون دیگر سیاست‌های مربوطه، ژاپن اولین کشوری بود که این تدابیر را به کار گرفت. نگاه کنید به:

K. Yamamura, "Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan" in P. Krugman (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge, Mass: MIT Press, 1986).

40. M. Rock, "Thai Industrial Policy: How Irrelevant Was it to Export Success?" *Journal of International Development*, Vol. 7, No. 5, 1995.

41. A. Macintyre, "The Politics of Finance in Indonesia: Command, Confusion and Competition", in S. Haggard et al. (eds.), *The Politics of Finance in Developing Countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993), S. Sen, "Growth Centres in South-East Asia in the Era of Globalization", a Forthcoming UNCTAD Discussion Paper.

42. D. Rodrik, "Getting intervention right: How South Korea and Taiwan grew rich", *Economic Policy*, No. 20, April 1995, S. Sen, op. cit.

43. Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstake: Macmillan, 1994) and Yung Chul Park and Chi-Young Song, "Managing Capital Flows: The Experiences of Korea, Thailand, Malaysia and Indonesia", in UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s. Research Papers for the Group of Twenty-Four*, Vol. VIII (Forthcoming).

44- در کره جنوبی و در اوایل دهه 1960 یک سری اصلاحات نهادی صورت پذیرفت که از آن جمله می‌توان به تأسیس

شرکت توسعه تجارت کره جنوبی، برگزاری کنفرانس ماهانه توسعه صادرات و ایجاد نظام متمرکز بر صادرات اشاره کرد.
نگاه کنید به:

S. Haggard et al., "Policy Reform in Korea", in R.H. Bates and A.D. Krueger (eds.), *Political and Economic Interaction Economic Policy Reform: Evidence from Eight Countries* (Oxford: Blackwell, 1993).

۴۵- این گونه دخالت با بحث‌های انجام شده در مورد کارایی سیاست صنعتی کشورها در مراحل پیشرفته‌تر زیر سؤال رفته است. برخلاف کشورهای توسعه یافته، بسیاری از کشورهای روبه رشد در مراحل اولیه توسعه خود در صف اول فن‌آوری بین‌المللی قرار ندارند. در نتیجه، تقویت توسعه صنعتی به ظهور «برندگان تازه» در مسابقه نامطمئن فن‌آوری (براساس نوآوری) نینجامیده است. برای آگاهی از گزارش‌ها و بررسی نوشته‌های موجود در مورد تجربه کشورهای موج اول توسعه در هماهنگ ساختن ابتکارات جدید سرمایه‌گذاری نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۴، بخش ۲، فصل ۱.

46. S. Lall, "The Creation of Comparative Advantage: The Role of Industrial Policy" in I. ul Haque et al., op. cit., and the Papers on the Republic of Korea by Linstu Kim and on Taiwan Province of China by Chi-Ming Hou and San Gee in R. Nelson (ed.), *National Innovation Systems: A Comparative Analysis* (New York: Oxford University Press, 1993).

47. A. Singh, "The causes of fast economic growth in East Asia", *UNCTAD Review 1995* (United Nations Publication, Sales No. E. 95. II. D. 23).

48. M. Kagami, *The Voice of East Asia: Development Implications for Latin America* (Tokyo: Institute of Developing Economies, 1995), and L.K. Mytelka, "Learning, Innovation and Industrial Policy, Some Lessons from Korea", in M. Storper, G. Thomadaski, and H. Tsipouri (eds.), *Industrial Policies for Latecomers* (London: Routledge, Forthcoming in 1997).

49. S. Lall, "Creating comparative advantage: country Experiences, in I. ul Haque et al., op. cit.

50. L. Mytelka, op. cit.

۵۱- نگاه کنید به گزارش دبیرخانه UNCTAD تحت عنوان

"Analysis of National Experiences in Horizontal and Vertical Diversification, including the Possibilities for Crop Substitution: Malaysia" (UNCTAD / COM / 73), Geneva, December 1995; J. Mayer, "Learning sequences and structural diversification in developing countries", *Journal of Development Studies* (forthcoming).

52. S. Lall, "Malaysia: Industrial success and the role of government", *Journal of International Development*, Vol. 7, No. 5, 1995; R. Rasiah, op. cit.

53. Y. van der Meulen Rodgers, "Indonesia's macroeconomic and trade performance", *The Journal of Developing Areas*, Vol. 30, No. 2, Jan. 1996; H. Hill, "Indonesia: from chronic dropout to miracle?", *Journal of International Development*, Vol. 7, No. 5, 1995.

۵۴- سیاست‌های گوناگون ذکر شده در این بند به‌طور مفصل در مطالعات و تحقیقات کشوری مربوطه در بخش سوم گزارش UNCTAD با عنوان آمده است:

Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: National Strategies and Institutional Frameworks for Export Expansion (New York: United Nations, 1995).

55. A.H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1989), chaps. 11 and 12.

۵۶- برای آگاهی از جزئیات این سیاست تا اوایل دهه ۱۹۸۰، نگاه کنید به:

Economic Planning Board, *White Paper on Foreign Investment* (Oegogin Tooja Baesuh) (Seoul: Government of Korea, 1981).

57. S. Lall, "Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia", *Transnational Corporations*, Vol. 4, No. 3, Dec. 1995, p. 12.

۵۸- برای مثال، در مالزی شرکت‌هایی که بیشتر از ۸۰ درصد تولید خود را صادر کنند، مشارکت سهام داخلی الزامی نیست، اما هرچه میزان صادرات کاهش یابد، میزان مشارکت داخلی باید افزایش یابد.

منابع طبیعی، فراوری و گوناگون سازی صادرات

تفاوت منابع طبیعی و کیفیت نیروی کار کشورها این پرسش را مطرح می کند که تا چه حدی این عوامل تفاوت میزان موفقیت کشورهای در حال توسعه در گوناگون سازی صادراتشان را توجیه می کند و آیا در کشورهای رو به توسعه ای که از منابع غنی طبیعی بهره مند هستند تقویت جایگاه منابع انسانی به جای سیاست های صنعتی و تجاری - باید دغدغه اصلی سیاست توسعه باشد؟

نتایج رگرسیون نمونه برای ۸۰ کشور در حال توسعه و توسعه یافته از ترکیب صادراتشان بر منابع طبیعی و سرمایه انسانی نشان می دهد که این متغیرها در تعیین ترکیب تجارت شان مهم هستند.^(۱) به ویژه، غنی بودن در منابع طبیعی و فقیر بودن در منابع انسانی به نظر برای گوناگون سازی صادرات زیانبخش است. اما شواهد ارتباط بین فراوری و گوناگون سازی در بخش منابع اولیه و سیاست های مربوط به تجارت مسلم و قطعی نیست. با این همه، نتیجه ای که می توان از این یافته ها گرفت، این است که کشورهایی که از موهبت منابع طبیعی بهره مند هستند، به جای آن که این موهبت را مانعی بر سر راه صنعتی شدن بدانند، باید سعی کنند تا نظارت بهتری بر عواید صادراتی شان داشته باشند و هر جا ممکن است با تقویت سرمایه انسانی شان و آزاد سازی تجارت به فراوری برای صادرات بپردازند. این شاید تکرار تجربه کشورهای موج دوم توسعه شرق آسیا باشد.^(۲)

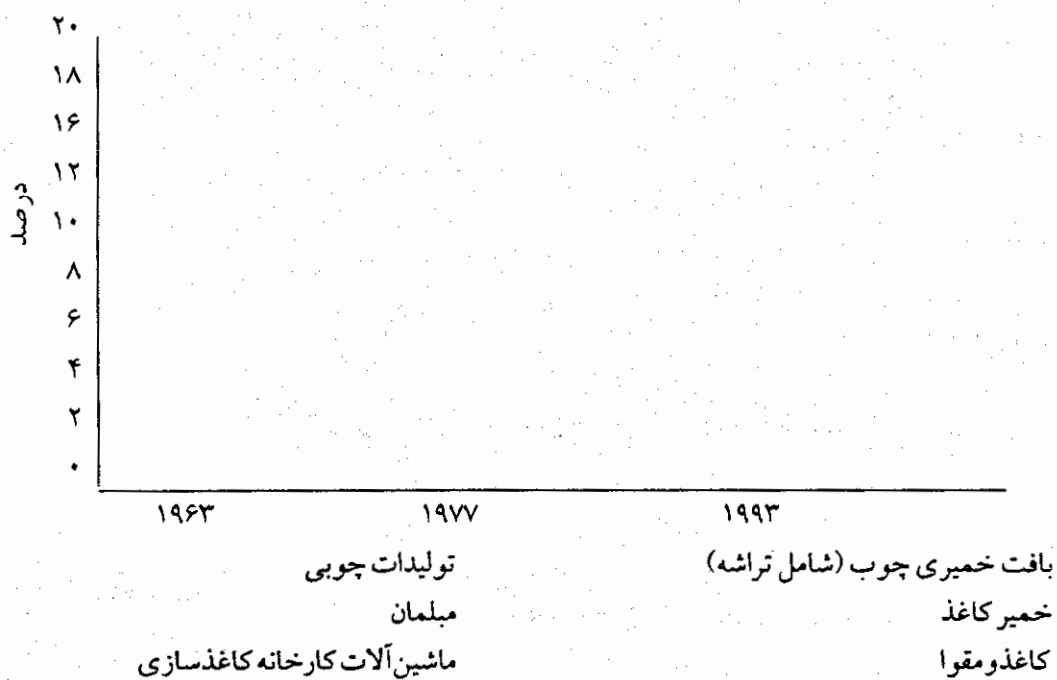
اما از آنجا که ترکیب منابع غنی طبیعی و منابع انسانی به طور خودکار منجر به گوناگونی صادرات نمی شود، انجام اقدامات مشخصی لازم است تا توجه دقیق تر به گوناگون سازی تسهیل شود. مقایسه تجربه های شرق آسیا و امریکای لاتین - مناطقی با منابع انسانی قابل مقایسه - با گوناگون سازی صادرات در بسیاری مناطق دیگر این نکته را روشن می سازد.

قسمت الف از نمودار ۱ ضمیمه تفاوت های موجود در ساختار صادرات صنایع مربوط به چوب جنگلی گروهی از کشورهای این دو منطقه را که صادرات مهمی در این زمینه دارند، نشان می دهد. صنایع گنجانده شده مستلزم فعالیت هایی (گروه های محصولات) با درجه های مختلف فراوری هستند، از بافت خمیری چوب و تراشه خمیر کاغذ، کاغذ و مقوا گرفته تا تولیدات چوبی و مبلمان و نیز صنعت ماشین آلات کارخانه کاغذ سازی. آینده بلند مدت بازار و رشد بهره وری مستقیماً نسبت به درجه فراوری این فعالیت ها متفاوت است. نمودار درصد سهم هر کشور صادر کننده را در هر گروه محصولات در واردات کشورهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی نشان می دهد. می توان مشاهده کرد که صادرات شیلی به کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه تقریباً به طور کلی بر محصولات در کمترین سطح پردازش متمرکز است (بافت خمیری چوب، تراشه و مقداری خمیر کاغذ) و صادرات برزیل بر خمیر کاغذ، اما صادرات مربوط به چوب جنگلی مالزی به طور کلی از تخته سه لا و مبلمان تشکیل یافته است. ساختار صادراتی تایوان (چین تایپه) شبیه مالزی است، گرچه صادراتش برخلاف دیگر کشورهای مورد بحث تقریباً به کلی بر پایه چوب جنگلی وارداتی است. نمودار همچنین ساختار صادراتی دو تولید کننده چوب جنگلی منطقه معتدله (فنلاند و سوئد) را نشان می دهد که بسیار متنوع و صادرات محصولات پرداخته تر بیشتر است. ساختارهای صادراتی صنایع مربوط به آهن (سنگ آهن و کنسانتره آهن و فولاد، ماشین آلات فلزکاری) هم در شرق آسیا و امریکای لاتین تفاوت های چشمگیری دارند. (نگاه کنید به قسمت الف از نمودار ۲ ضمیمه).

نمودار ۱ ضمیمه: گوناگون سازی صادرات صنایع مربوط به چوب جنگلی در چند کشور منتخب
الف) سهم محصولات مربوط به چوب جنگلی در واردات سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۱۹۹۳ (درصد)

بافت خمیری چوب (شامل تراشه)
خمیر کاغذ
کاغذ و مقوا
تولیدات چوبی
مبلمان
ماشین آلات کارخانه کاغذسازی

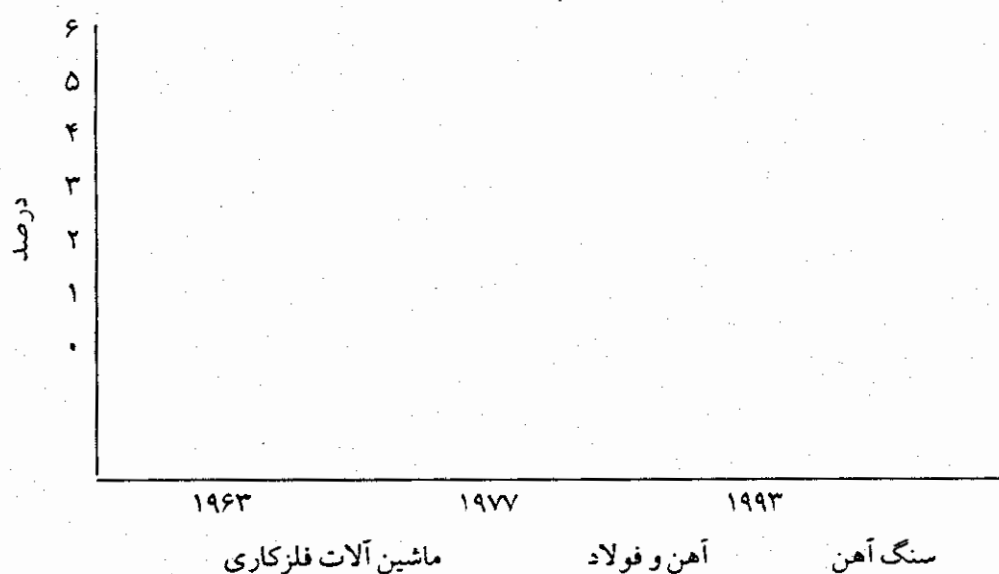
ب) سهم مالزی و تايوان در واردات مربوط به چوب جنگلی کشورهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی،
مقایسه سال های ۱۹۶۳، ۱۹۷۷، ۱۹۹۳ (درصد)



نمودار ۲ ضمیمه: گوناگون سازی صادرات صنایع مربوط به آهن در چند کشور منتخب
الف) سهم محصولات مربوط به آهن در واردات سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۱۹۹۳ (درصد)

سنگ آهن آهن و فولاد ماشین آلات فلزکاری

ب) سهم جمهوری کره (کره جنوبی) و تایوان (چین تایپه) در واردات محصولات مربوط به آهن کشورهای سازمان
همکاری و توسعه اقتصادی، مقایسه سالهای ۱۹۶۳، ۱۹۷۷، ۱۹۹۳ (درصد)



منبع: ECLAC، کمیسیون اقتصادی امریکای لاتین و حوزه کارائیب، تحلیل تطبیقی داده‌های مربوط به کشورهای مختلف.

این تفاوت‌ها مطمئناً بر حسب سرمایه انسانی توجیه پذیر نیستند، زیرا برتری اقتصادهای شرق آسیا به تدریج در طول زمان از طریق روند ارتقای صنعتی به دست آمده است. قسمت ب نمودار ۲ ضمیمه نشان می‌دهد که چگونه در نتیجه همین ارتقای صنعتی ساختار صادراتی جمهوری کره (کره جنوبی) و تایوان (چین تایپه)، روی هم رفته، از سال ۱۹۶۳ به بعد تغییر یافته است.

توضیح و توجیه این تفاوت‌ها در گوناگون‌سازی صادرات مستلزم بررسی ماهیت پیشرفت در فن‌آوری این بخش‌هاست. علی‌الخصوص، فن‌آوری مورد نیاز توسعه بر پایه منابع طبیعی غالباً با شرایط ویژه تولید هر منطقه تعیین می‌شود. در این شرایط، یک مورد مناسب سیاست‌های تحقیق و توسعه است که می‌تواند مسائل تولیدکنندگان محلی را کاملاً در نظر گیرد. از این گذشته، پیوند نزدیک فن‌آوری و شکل‌گیری مهارت نیز بدین معنی است که آموزش مهم است. در نتیجه، گوناگون‌سازی صادرات نیازمند سیاست‌های آموزشی و فن‌آوری مناسب است تا توانایی‌های فن‌آوری، مدیریتی و سازماندهی تولیدکنندگان داخلی بهبود یابد؛ فن‌آوری انتقالی از کشورهای توسعه یافته شاید مکمل، اما به ندرت جایگزین، این تلاش‌ها باشد.

کشوری که در آن فن‌آوری‌های مربوط به بخش منابع اولیه بر پایه تحقیق توسعه یافته مالزی است، به ویژه در تولید کاکائو و روغن نخل و البته فعالیت‌های فراوری مربوط به چوب جنگلی. دو ویژگی راهبرد اتخاذی کشور مالزی قابل ذکر است: تحقیق و توسعه غالباً از محل عوارض یا مالیات‌های ویژه بر تولید و یا صادرات تأمین مالی شده‌اند و هم در تأمین بودجه و هم سازماندهی فعالیت‌های تحقیق و توسعه همکاری نزدیکی بین بخش خصوصی و غیرخصوصی وجود داشته است.^(۳) در صنعت چوب، این تلاش‌ها با سیاست‌های توسعه صادرات و نیز محدود ساختن صادرات کنده درخت تکمیل شده است. در مورد صنایع آهن و فولاد جمهوری کره و تایوان، سیاست‌های صنعتی در روند ارتقا، از جمله کمک‌های فنی در استفاده از فن‌آوری وارداتی، تحقیق و توسعه برای گسترش ارتقای فن‌آوری و مدیریتی و برنامه‌های آموزشی نیروی کار مؤثر بوده است. در هر دو کشور همکاری نزدیک بین بخش خصوصی و غیرخصوصی ظاهراً مهم و حیاتی بوده است.^(۴) شاید موفقیت اخیر کشور شیلی در گوناگون‌سازی صادرات کشاورزی نیز به علت اتخاذ سیاست‌های صنعتی مداخله‌ای تر نسبت به بخش صنایع چوبی و فلزی بوده است.^(۵)

1. J. Mayer, "Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?" (UNCTAD/COM/RDS/5), Geneva, April 1996.

۲- برای مثال، نگاه کنید به

Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1996 (Washington, D.C., The World Bank, 1996), chap.4.

3. UNCTAD, "Analysis of national experiences...", (UNCTAD/ COM/ 73)

۴- در مورد ارتقای صنایع آهن و فولاد در جمهوری کره نگاه کنید به

A. Amsden, Asia's Next Giant...

در مورد تایوان (چین تایپه) نگاه کنید به

R. Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton, N.J: Princeton University Press, 1990).

5. World Bank, op. cit., p. 54.

تجربه شرق آسیا که در دو فصل گذشته مورد بررسی قرار گرفت، به خوبی نشان می‌دهد که چگونه اقتصادهای فقیر وابسته به منابع طبیعی می‌توانند نخست به تولیدات کاربر روی آورند، و سپس به صنایع تولیدی پیچیده‌تر که لازمه دستیابی به سطح مطلوب زندگی است. وضعیت صادرات در این فرایند نقش مهمی دارد. کشورهای موج اول توسعه منطقه در مراحل اولیه صنعتی شدن شدیداً وابسته به رشد سریع صادرات کالاهای کاربر به کشورهای عمده صنعتی بودند. این امر به آن‌ها امکان داد تا از نیروی کار نسبتاً فراوان نامتخصص و نیمه متخصص خود به طور کامل استفاده کنند و بدون آن که تراز پرداخت‌ها مانعی بر انباشت سرمایه و انتقال فن‌آوری ایجاد کند به سمت بخش‌های سرمایه‌بر و مهارت طلب حرکت کنند. اجرای راهبرد توسعه صادرات محور مستلزم مداخله چشمگیر دولت در راهبردهای صنعتی بلند مدت است.

غالباً استدلال می‌شود از آنجا که محیط تجارت جهانی تغییرات بسیاری یافته است، دیگر کشورهای در حال توسعه نمی‌توانند به آسانی تجربه شرق آسیا را تکرار کنند. چنین استدلال‌هایی عموماً به دو گونه است. استدلال نخستین اشتباه ترکیب* صادرات است.^(۱) طرفداران این استدلال عقیده دارند که موفقیت کشورهای شرق آسیا در صادرات دقیقاً به علت ناکامی دیگر کشورهای رو به توسعه در رقابت جدی با آن‌ها در بازارهای کشورهای صنعتی بوده، جایی که مقصد قسمت اعظم صادرات شرق آسیا بوده است. توجه به اهمیت روزافزون رشد اقتصادی منوط به صادرات این پرسش را پیش می‌کشد که آیا سیل صادرات همزمان تعداد کثیری از کشورهای در حال توسعه، از جمله کشورهایی با اقتصادهای بزرگ مقیاس، موفقیت همگان را در پی دارد؟ یک کشور کوچک در حال توسعه می‌تواند صادراتش را به کشورهای صنعتی بسیار افزایش دهد بدون آن که بازار را اشباع کند و قیمت‌های جهانی محصولات موردنظر را به طور جدی کاهش دهد. اما این موضوع برای مجموعه کشورهای در حال توسعه شاید صادق نباشد. اگر همه کشورهای در حال توسعه، صادرکنندگان موفق تولیدات کاربر باشند، این خطر وجود دارد که شرایط تجارت تا حدی نزول کند که حجم فزاینده صادرات شاید بیشتر برای جبران زیان‌های حاصل از قیمت‌های پایین صادراتی باشد؛ به عبارت دیگر، خطر «رشد فقرآور»^{**}، اصطلاحی که سال‌ها پیش با گاواتی*** رایج نمود.^(۲) برخی بررسی‌ها حتی نشان داده است که نزول شرایط تجارت پیش از این اتفاق افتاده هر چند هنوز به نقطه «رشد فقرآور» نرسیده است.

دو ویژگی دیگر نیز در تأیید این نظر ارائه شده است. نخست این که رشد اقتصادی دنیای توسعه یافته به نحو چشمگیری در دو دهه گذشته کاهش یافته است. در حالی که در سال‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۷۳ اقتصاد کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه سالانه حدود ۵ درصد رشد داشته و میانگین نرخ رشد اقتصادی در دو دهه گذشته ۲/۵ درصد بوده است. دوم، هنگامی که کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا با موفقیت به بازارهای کشورهای توسعه یافته راه پیدا کردند، بسیاری از صنایع کاربر در آن کشورها پیش از این کنار گذاشته شده بود. با توجه به معضلات رو به رشد بازار کار کشورهای توسعه یافته، از جمله بیکاری

* fallacy of composition
 ** immiserizing growth
 *** Bhagwati

فراوان و دستمزدهای اندک کارگران ساده، شاید جلو نفوذ بیشتر در این بازارها گرفته شود.

دومین استدلال در مورد تکرار ناپذیری موفقیت شرق آسیا در امر صادرات روشن تر و به استقلال سیاست‌های ملی مربوط است. غالباً استدلال می‌شود که تشدید مقررات تجارت چندجانبه و گسترش حوزه کاربردشان در نتیجه گردهمایی اوروگونه^۳ مانعی بر سر راه استفاده از بعضی ابزار اصلی به منظور کمک و حمایت از صنایعی است که در موفقیت صادرات این کشورها نقش محوری داشته‌اند. از این منظر، تنها راه عملی اتحاد کامل و فعالانه با روند اقتصاد جهانی است، نه تلاش در جهت ادامه راهبردهای گزینشی در مسیر کشورهای شرق آسیا.

فصل حاضر به این موضوعات می‌پردازد. تردیدی نیست که اقتصاد جهانی دستخوش تغییرات چشمگیری شده است، و بعضی از این تغییرات ممکن است دشواری‌هایی را در تکرار تجربه موفق کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا ایجاد کند. شناخت درست محدودیت‌های جدید احتمالی به منظور گریز از مشکلات راهبردهای توسعه برون‌زا که اینک بسیاری از کشورهای در حال توسعه اتخاذ نموده‌اند، امری ضروری است. هر چند این موضوع بدین معنی نیست که تجربه صنعتی شدن صادرات محور شرق آسیا هیچ اعتباری ندارد. دقیقاً همین تغییرات محیط تجارت جهانی فرصت‌های جدیدی را به وجود آورده که برای کشورهای موج اول توسعه در مراحل ابتدایی صنعتی شدن فراهم نبوده است. امروزه کشورهای در حال توسعه کمتر از کشورهای شرق آسیا به تجارت با کشورهای توسعه یافته مبتنی بر اقتصاد بازار^(۳) وابسته‌اند که علتش همانا این است که موفقیت کشورهای شرق آسیا فرصت‌های تجاری جدیدی را برای دیگر کشورهای در حال توسعه ایجاد کرده است. چنان که در فصل اول بحث شد، به طور کلی تفاوت رو به افزایش در میزان صنعتی شدن کشورهای در حال توسعه مجال بسیار بیشتری را برای گسترش تجارت مابین این کشورها فراهم کرده که امکان تقویت متقابل روند صنعتی شدن را در مسیر «الگوی گازهای پرنده» ایجاد می‌کند. از این گذشته، تا حدی به علت اشاعه سریع تر فن‌آوری و انعطاف‌پذیری و بخش‌پذیری بیشتر روند تولید، امروزه فرصت‌های گوناگون‌سازی و ارتقا خیلی بیشتر است تا زمان کشورهای موج اول توسعه.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه از نظر وسعت اقتصاد و مواهب طبیعی با کشورهای موج اول توسعه تفاوت‌های چشمگیری دارند که این تفاوت‌ها خود رویکرد جدیدی را نسبت به مسائل می‌طلبد؛ این که چه میزان باید به صادرات متکی باشند، کدام صنایع را توسعه دهند و کدام بازار را مدنظر داشته باشند. چنان که پیش از این ذکر شد، چنین تفاوت‌هایی هم بین کشورهای موج اول و موج دوم توسعه موجود است و هم ما بین خود کشورهای موج اول. برای مثال، گرچه صنایع اولیه صادراتی عموماً محصولات کاربر بوده‌اند، تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای در ترکیب محصولات چنین صادراتی وجود داشته است. از این گذشته، میزان توجه به صادرات در کشورهای موج اول توسعه با هم تفاوت‌های چشمگیری دارد.

روی هم رفته، این عوامل نشان می‌دهد که کشورهای در حال توسعه می‌توانند راهبردهای صنعتی شدن صادرات محور را در مسیر کشورهای شرق آسیا تدوین کنند بی آن که لزوماً همان اندازه به صادرات توجه کنند، همان محصولات را صادر نمایند، همان صنایع را با همان سرعت یا با همان ترتیب توسعه دهند، یا همان بازارها را در خارج از کشور مدنظر داشته باشند. اما اجتناب از خطرهای بالقوه در تدوین و اجرای

راهبرد صادراتی نیازمند نظارت دائمی بر رویدادهای بازار محصولات مختلف تولیدی، پیش‌بینی روند تحول احتمالی عرضه و تقاضای جهانی و توجه دقیق به سیاست‌های بازرگانی کشورهای عمده تجاری است. برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه به علت کمبود اطلاعات و منابع این کارها البته آسان نیست. بنابراین، شاید مفید باشد که امکان تأسیس بخش خدمات بازاریابی و نیز اطلاع‌رسانی در مجمعی بین‌المللی نظیر آنکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) مورد بررسی قرار گیرد (همان‌طور که در سطح ملی در ژاپن و کره جنوبی وجود دارد - سازمان تجارت خارجی ژاپن و مؤسسه توسعه تجارت کره). ارائه این خدمات به کشورهای در حال توسعه در تدوین و تنظیم راهبردهای صادراتی شان کمک می‌کند تا خطر اشتباه ترکیب در تولید محصولات کاربر را به حداقل برسانند.

به نحوی مشابه، گرچه تعهدات گردهمایی اوروگونه استقلال در اتخاذ سیاست‌ها را در کشورهای روبه‌توسعه کاهش داد، فرصت جدیدی را نیز خلق کرد. مقرراتی که نظام تجاری جدید چندجانبه بر کشورهای صنعتی تحمیل می‌کند به معنی تضمین بیشتر دستیابی به بازار برای صادرات کشورهای در حال توسعه است. اگر این کشورها در تلاش‌هایشان برای دستیابی به صنعتی شدن صادرات محور خواهان اجتناب از اشتباه ترکیب و رشد فقرآر هستند، چنین تضمینی برای شان حیاتی است. علاوه بر این، مقررات شدیدتر تجارت چندجانبه موجب استفاده کارآمدتر ابزارهای سیاستی در خود کشورهای رو به توسعه نیز می‌شود و بدین وسیله از بعضی نارسایی‌ها و اتلاف‌ها می‌کاهد.

ب) تکرار فرایند صنعتی شدن صادرات محور شرق آسیا

۱- تکرار و همانند سازی یعنی چه؟

چنان‌که در فصول پیشین بحث شد، صنعتی شدن شرق آسیا نتیجه تعامل پویای صادرات کالاهای تولیدی با تشکیل سرمایه و رشد اقتصادی بوده که به موجب آن نسبت صادرات همگام با درآمد سرانه افزایش یافت. هرچند این اتفاق یک روند خطی نبود و رشد صادرات کالاهای تولیدی در طول زمان نسبت به رشد تولید ناخالص داخلی متفاوت بود. در مراحل اولیه صادرات کالاهای تولیدی اندک بود و محصولات اولیه حجم اصلی صادرات را تشکیل می‌داد. به دنبال مرحله موفق جایگزینی واردات که در کشورهای موج اول توسعه خیلی کوتاه بود صادرات کالاهای تولیدی کاربر رو به افزایش گذاشت و بسیار سریع‌تر از درآمد رشد یافت. در طول زمان، اما، چون سهم صادرات در تولید ناخالص داخلی افزایش پیدا کرد، گسترش صادرات آرام‌تر شد. برای مثال، در جمهوری کره از اواسط دهه ۱۹۶۰ تا اواخر دهه ۱۹۷۰ نرخ رشد سالانه صادرات کالاهای تولیدی حدود دو برابر نرخ رشد تولید ناخالص داخلی بود، اما در دهه ۱۹۸۰ صادرات تنها کمی سریع‌تر از تولید ناخالص داخلی افزایش یافت. وضعیت تایوان نیز همین‌طور بود، پس تکرار تجربه کشورهای موج اول توسعه لزوماً بدین معنی نیست که کشورهای رو به توسعه در سطوح مختلف صنعتی شدن باید عملکرد صادراتی مشابه‌ای داشته باشند.

علاوه بر این، میان کشورهای موج اول توسعه در ارتباط با صادرات کالاهای تولیدی با تولید ناخالص داخلی شان تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای وجود دارد. در حال حاضر، این نسبت (منهای صادرات مجدد - صدور واردات) در جمهوری کره و هنگ‌کنگ حدود ۲۴ درصد، در تایوان ۳۶ درصد و در سنگاپور ۷۰ درصد است. در واقع، کاملاً آشکار است که ارتباط بین درآمد سرانه و سهم صادرات کالاهای تولیدی در تولید ناخالص داخلی خطی نیست؛ یعنی دو کشور با درآمد سرانه یکسان - بسته به بسیاری عوامل دیگر -

نسبت صادرات کالاهای تولیدی‌شان به تولید ناخالص داخلی با هم متفاوت است. یکی از چنین عواملی مواهب طبیعی است. چنان‌که پیش از این بحث شد، حرکت کشورهای موج دوم توسعه از محصولات مربوط به منابع طبیعی به کالاهای تولیدی کاربر خیلی بیشتر طول کشید، چراکه این کشورها دارای منابع طبیعی سرشاری بودند. این امر ممکن است در مورد بسیاری از کشورهای دیگر رو به توسعه نیز صادق باشد؛ از جمله کشورهای در کمترین سطح توسعه که از نظر منابع طبیعی غنی هستند. در آن کشورها اولویت در توسعه صادرات با گوناگون‌سازی در محصولات مربوط به منابع طبیعی است.

از دیگر عامل تأثیرگذار بر وضعیت صادرات جمعیت است. تجربه نشان می‌دهد که به طور کلی وضعیت تجارت با اندازه کشور رابطه معکوس دارد؛ دو کشور با درآمد سرانه یکسان را می‌توان با هم مقایسه کرد، کشوری که جمعیت بیشتری دارد نسبت‌های تجاری آن (صادرات سرانه یا در ارتباط با تولید ناخالص داخلی) کوچک‌تر است. چنان‌که پیش‌تر ذکر شد، از آنجا که حد و اندازه بازار، تقسیم‌کار را محدود می‌کند، کشورهای کم جمعیت‌تر برای تضمین مقیاس مؤثر تولید و سود جستن از صرفه جویی مقیاس^{*} مجبورند به بازارهای خارجی اتکا کنند. اما برای مثال چین و هند به صادرات یا واردات سرانه‌ای هم‌اندازه کشورهای موج اول توسعه نیازمند نیستند و هرگز نیز به آن نمی‌رسند. میزان صادراتی که کشورهای اخیر به دست آوردند دست یافتنی (و ضروری) بود، زیرا اقتصادهایشان نسبتاً کوچک است و کل جمعیت این کشورها تنها ۷۴ میلیون نفر است؛ یعنی چندان بیشتر از جمعیت گوانگ دونگ^{**} یکی از ایالات چین (حدود ۶۵ میلیون) نیست و خیلی کمتر از جمعیت اندونزی (حدود ۱۸۴ میلیون) یا دلتای چانگ جیان^{***} در اطراف شانگهای (حدود ۱۲۵ میلیون) است. چین به تنهایی جمعیتی معادل ۱/۲ میلیارد نفر دارد و کشورهای در حال توسعه بیش از ۴ میلیارد نفر جمعیت دارند.

بدین ترتیب، تکرار و همانندسازی روند صنعتی شدن شرق آسیا برای کشورهای مختلف در حال توسعه با سطوح متفاوت درآمد سرانه، صنعتی شدن، مواهب طبیعی و جمعیت متضمن درجات گوناگون صادرات کالاهای تولیدی است.^(۴) کشورهای فقیر هر راهبرد تجاری‌ای که اتخاذ نمایند میزان صادرات کالاهای تولیدی‌شان نسبت به تولید ناخالص داخلی پایین است؛ کشورهایی که دارای منابع طبیعی کافی نیستند باید به سرعت نسبت صادراتشان را بالا برند تا رشد اقتصادی بیشتری داشته باشند اما کشورهایی که دارای منابع غنی طبیعی هستند لازم نیست در این کار عجله کنند. صادرکنندگان عمده کالاهای تولیدی خارج از منطقه شرق آسیا (نظیر برزیل، مکزیک و ترکیه)^(۵) باید گسترش صادرات کالاهای تولیدی‌شان نسبتاً سریع باشد تا بتوانند رشد تولید ناخالص داخلی مشابه با رشد کشورهای شرق آسیا را حفظ کنند، اما به آن نوع از رشد صادراتی که کشورهای موج اول توسعه در مراحل اولیه صنعتی شدن به دست آوردند، نیازی ندارند. می‌توان پیش‌بینی کرد که کشورهایی چون چین و هند، هم به علت جمعیت‌شان و هم سطح درآمد سرانه‌شان، صادرات سرانه و نسبت صادرات به تولید ناخالص داخلی بسیار کمتری نسبت به کشورهای موج اول توسعه خواهند داشت. اگر چه در سال‌های اخیر در این دو کشور و به ویژه در چین صادرات بسیار سریع‌تر از تولید ناخالص داخلی رشد یافته است، این شدت اولیه زیاد دوام نمی‌آورد و

• economies of scale: افزایش در اندازه و مقیاس کارخانه، کار و کسب با صنعت، هزینه‌های واحد تولید را کاهش می‌دهد و از این راه عرابدی به دست می‌آید.

** Guangdong

*** Chang Jian Delta

پیش‌بینی می‌شود که در سال‌های آتی این تفاوت کاهش یابد.

پرسش تکرارپذیری عموماً بر حسب گسترش صادرات به شمال مطرح می‌شود. جنوب اساساً باید به شمال کالا صادر کند تا کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای خریداری کند و به فن‌آوری دسترسی یابد. گرچه کشورهای موج اول توسعه در این راستا تقریباً به کلی به شمال وابسته بودند، این امر برای کشورهای تازه صنعتی‌شونده امروز دیگر صادق نیست؛ زیرا بسیاری از کشورها در شرق آسیا و نیز بعضی از کشورهای با درآمد متوسط پیش از این صنایع داخلی کالاهای سرمایه‌ای را تأسیس کرده‌اند. به نحوی مشابه، گرچه در دهه‌های پیشین شمال تنها بازار مهم صادرات کالاهای تولیدی مصرفی کشورهای موج اول توسعه را تشکیل می‌داد، امروزه دیگر این امر در مورد کشورهای در حال توسعه چنین نیست. درست است که بازارهای جنوب هنوز نسبت به شمال کوچک‌اند اما خیلی سریع‌تر رشد می‌یابند. به عبارت دیگر، میدان تجارت فزاینده بین کشورهای در حال توسعه وسیع است. این تجارت احتمالاً از نوعی سلسله مراتب برخوردار است، کشورهای پیشرفته‌تر به ویژه کشورهای موج اول توسعه کالاهای سرمایه‌بر و کالاهایی که تولیدشان به تخصص و مهارت احتیاج دارد به کشورهای کمتر پیشرفته صادر می‌کنند و در عوض از آنها محصولاتی که به کار زیاد کارگران ساده و منابع غنی طبیعی نیاز دارد وارد می‌کنند. نتیجه به نوعی همان الگوی گازهای پرنده است که در فصل اول مورد بحث و بررسی قرار گرفت. اگر چه الگوی کلی و سرعت شکل‌گیری به شدت تحت تأثیر رشد اقتصادی و باز بودن بازارهای شمال است، کشورهای در حال توسعه نیز در روند صنعتی‌شدن صادرات محور می‌توانند نیرو و انگیزه مستقلى برای همدیگر ایجاد کنند.

بالاخره، باید این که بسیاری از کشورهای در حال توسعه مجبورند بر صادرات تولیدات کاربر یا نیازمند منابع طبیعی تکیه کنند، بعضی از جمله صادرکنندگان عمده کالاهای تولیدی خارج از منطقه شرق آسیا، کشورهای موج دوم توسعه و چین توانایی ارتقا و حرکت به سوی محصولات متنوع‌تر را دارا هستند. برای چنین محصولاتی فرصت‌های بازاریابی در شمال مطمئناً خیلی بیشتر از تولیدات کاربر است. این کشورها به ویژه کشورهای بزرگ‌تر - در مراحل ابتدایی‌تر توسعه نسبت به کشورهای موج اول می‌توانند بعضی صنایع کالاهای سرمایه‌ای رانیز راه‌اندازی کنند. اگر کشورهای پیشرفته‌تر رو به توسعه بتوانند کالاهای سرمایه‌ای مورد نیاز کشورهای کمتر پیشرفته را تأمین کنند، نیاز جنوب در مجموع برای صادرات به شمال کاهش خواهد یافت.

۲- گرایش‌های جدید شرایط تجارت کالاهای تولیدی

از زمانی که پریش و سینگر* آثار مشهور^(۶) خود را نوشتند، غالباً استدلال شده است که شرایط تجارت بین محصولات اولیه و کالاهای تولیدی گرایشی نزولی دارد. بنابراین، کشورهای در حال توسعه اگر می‌خواهند عواید حاصل از صادرات خود را افزایش دهند، باید از محصولات اولیه به کالاهای تولیدی روی آورند که کشش درآمد و قیمت** آن‌ها در کشورهای پیشرفته نسبتاً زیاد است.

این امر تأمین‌ان قابل ملاحظه‌ای اتفاق افتاده است و ترکیب صادراتی کشورهای در حال توسعه از اوایل دهه ۱۹۸۰ دستخوش دگرگونی‌های سریعی شده است. در سال ۱۹۸۰ صادرات محصولات (به جز سوخت) کشورهای در حال توسعه به کشورهای توسعه یافته بیشتر از صادرات کالاهای تولیدی بود. به دنبال گسترش سریع صادرات کالاهای تولیدی، در اوایل دهه ۱۹۹۰ ارزش صادرات این کالاها سه برابر صادرات محصولات

* Prebisch and Singer

** income and price elasticities

اولیه شد. افزایش سریع در سهم صادرات کالاهای تولیدی تا حدی به علت افزایش قیمت کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه نسبت به محصولات اولیه بود، اما بیشتر از تغییرات حجم صادرات ناشی می شد. بررسی های تجربی اخیر نشان داده که گسترش صادرات کالاهای تولیدی از کشورهای در حال توسعه با گرایش نزولی شرایط تجارت شان همراه بوده است. بر طبق برآوردی جدید، در طول سال های ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۷ قیمت کالاهای تولیدی صادراتی از کشورهای در حال توسعه نسبت به قیمت همان کالاهای کشورهای توسعه یافته به طور میانگین ۱ درصد در سال کاهش پیدا کرد.^(۷) با این همه، از آنجا که حجم صادرات کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه به سرعت افزایش یافت، میانگین افزایش سالانه درآمدشان از تجارت ۱۰ درصد بود.

نمودار ۷: نسبت قیمت های صادراتی کالاهای تولیدی کشورهای

در حال توسعه به قیمت های صادراتی ماشین آلات و تجهیزات حمل و نقل و خدمات کشورهای توسعه یافته،

۱۹۹۱-۱۹۷۰

P.Minford, J.Riley and E.Nowell, "The Elixir of Growth: Trade, Non - Traded Goods and Development", CEPR Discussion Paper, No. 1165, London, May 1995 (figure 6).

منبع:

گفته شده است که به علت گنجانیدن فلزات غیر آهنی در زمره کالاهای تولیدی در این برآوردها (یعنی در فهرست ارزش واحد صادرات کالاهای تولیدی سازمان ملل) این نتیجه دارای تورش^(۸) است. فلزات غیر آهنی معمولاً در تحلیل های تجاری کالاهای تولیدی به حساب نمی آیند، زیرا ارزش افزوده شان اندک و تغییرات قیمت شان عمدتاً بازتاب نوسان قیمت سنگ معدن فلز دار است. در واقع، اگر فلزات غیر آهنی حذف شود، هیچ گونه سیر قهقراپی در شرایط تجارت کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه در دوره مورد نظر دیده نمی شود. هر چند بررسی دقیق تر آشکار می سازد که گرچه این دو برآورد (با و بدون فلزات غیر آهنی) تا سال ۱۹۷۵ با هم خیلی تفاوت دارند، بعد از این سال تقریباً همانند یکدیگر روند. بنابراین، از سال ۱۹۷۵ به بعد چه این فلزات در محاسبات گنجانده شود و چه نشود حاصل تفاوتی ندارد.^(۹) این نتیجه را

* biased

تحقیقی براساس استفاده از یک رشته قیمت‌های صادراتی دیگر - قیمت‌های صادراتی ماشین‌آلات، تجهیزات و خدمات^(۱۰) - برای کشورهای توسعه یافته تأیید کرده است. سنجش اخیر (نگاه کنید به نمودار ۷) در واقع نسبت به سنجش نخست و خامت نسبتاً بیشتری را در شرایط تجارت کشورهای در حال توسعه نشان می‌دهد.

این نتایج، اما، محکی کافی برای آزمون درستی نهاد (تز) پربیش - سینگر در مورد کالاهای تولیدی نیستند، زیرا بر پایه داده‌های کلی مربوط به صادرات کالاهای تولیدی از همه کشورهای در حال توسعه، هم محصولات کاربر و هم محصولات نیازمند فن‌آوری، بر طبق این تز باید بررسی تغییرات قیمت‌شان با هم متفاوت باشد.^(۱۱) در بررسی‌ای جدیدتر تلاش شده تا با تحلیل گرایش‌های شرایط تجارت کالاهای تولیدی مناطق مختلف در حال توسعه در تجارت‌شان با کشورهای توسعه یافته آزمون تجربی دیگری از «تز گرایش نزولی» به عمل آید. اساس این برآوردها مجموعه ارزش واحد EUROSTAT برای سال‌های ۱۹۷۹ تا ۱۹۹۴ در تجارت اتحادیه اروپا با پنج گروه از کشورهای است: کشورهای در کمترین سطح توسعه، جمعی از کشورهای آفریقایی، حوزه کارائیب و اقیانوس آرام (ACP)، آمریکای لاتین و کشورهای حوزه دریای مدیترانه و کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا (نگاه کنید به جدول ۳۹).

جدول ۳۹: شرایط تجارت کالاهای تولیدی بین کشورهای در حال توسعه و اتحادیه اروپا

(درصد)

۱۹۷۹-۱۹۹۴

شامل					همه کشورهای در حال توسعه ^۱	
شرق آسیا ^۲	حوزه دریای مدیترانه ^۳	آمریکای لاتین	ACP ^۴	کشورهای در کمترین سطح توسعه		
						ارزش واحد:
۲/۹	۲/۱	۱/۳	-۰/۱	-۱/۳	۲	واردات اتحادیه اروپا
۴/۱	۴/۴	۴/۹	۴/۶	۴/۴	۴/۲	صادرات اتحادیه اروپا
						شرایط تجارت کشورهای در حال توسعه الف
						خالص شرایط
-۱/۲	-۲/۳	-۳/۶	-۴/۷	-۵/۷	-۲/۲	تهاتری تجارت
۶/۸	۴/۱	۱	۰/۴	۰۰	۵/۵	شرایط درآمد تجارت

منبع:

A.Maizels, T.B.Palaskas and T.Crowe, "The Prebisch- Singer Hypothesis Revisited", in D. Sapsford and J.R.

Chen (eds), Development Economics and Policy: Essays in Honour of Sir Hans Singer (London: Macmillan, forthcoming).

۱. به جز چین.

۲. جمعی از کشورهای آفریقایی، حوزه کارائیب و اقیانوس آرام.

۳. الجزایر، قبرس، اسرائیل، اردن، مالت، مراکش، تونس، ترکیه و یوگسلاوی سابق.

۴. شامل دارالسلام برونی و ماکائو هم می‌شود.

بر طبق این بررسی، گر چه خالص شرایط تهاثری تجارت^{۱۳} کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه در مجموع با اتحادیه اروپا از سال ۱۹۷۹ تا ۱۹۹۴ سالانه به طور میانگین ۲/۲ درصد کاهش یافت، افزایش حجم صادرات بیش از جبران کاهش قیمت بود، در نتیجه درآمد تجارت به شدت رو به فزونی گذاشت. تفاوت های چشمگیری بین کشورهای در حال توسعه وجود داشت. خالص شرایط تهاثری تجارت بیش از همه برای کشورهای در کمترین سطح توسعه کاهش یافت و بعد به ترتیب در کشورهای ACP، امریکای لاتین و کشورهای حوزه دریای مدیترانه، میزان کاهش برای کشورهای شرق آسیا خیلی کوچک تر بود. درآمد تجارت همه گروه هایی که اطلاعاتشان در دسترس بود، افزایش یافت. به هر حال، میزان افزایش برای کشورهای ACP و امریکای لاتین بسیار کمتر بود، زیرا بیشتر منافع حاصل از رشد حجم صادرات را سیر نزولی خالص شرایط تهاثری تجارت از بین می برد. به عکس، در کشورهای حوزه دریای مدیترانه و خیلی بیشتر در کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا که رشد حجم صادرات زیاده تر و سیر نزولی خالص شرایط تهاثری تجارت پایین تر بود، درآمد تجارت خیلی بیشتر افزایش یافت. همچنان که در جدول ۳۹ نیز پیداست، علت اصلی تفاوت در نرخ کاهش خالص شرایط تهاثری تجارت این گروه ها تفاوت در ارزش واحد صادراتشان به اتحادیه اروپا بود، نه ارزش واحد واردشان. نویسندگان مورد بحث این تفاوت ها را بر حسب میزان نیاز به فن آوری کالاهای تولیدی صادراتی چنین توضیح می دهند:

... سیر نزولی برای کشورهای عضو آسه آن و کشورهای تازه صنعتی شونده نیز وجود داشته است اما با نرخ اندک کمی بیشتر از ۱ درصد در سال که در تضاد شدید با نرخ های نسبتاً بالای سیر نزولی خالص شرایط تهاثری تجارت کشورهای در کمترین سطح توسعه و ACP است. تقریباً با اطمینان می توان گفت که این دو گروه کمترین سهم را در صادرات تولیدات نیازمند فن آوری و بیشترین سهم را در صادرات کالاهای کاربر و ساده یا بی نیاز از تخصص و مهارت دارا هستند. منطقه امریکای لاتین و کشورهای حوزه دریای مدیترانه بینابین این دو نهایت قرار دارند، چه از نظر نرخ سیر نزولی خالص شرایط تهاثری تجارت شان و به احتمال فراوان چه از نظر سطح عمومی پیشرفت های علمی و فن آوری.

این نتیجه با بحث های فصل پیشین بسیار همخوانی دارد. علت دیگر کاهش نسبتاً شدید شرایط تجارت کشورهای در کمترین سطح توسعه، ACP و امریکای لاتین بحران بدهی است. برای مثال، همچنان که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ ذکر شد، رشد صادرات در بیشتر کشورهای امریکای لاتین در دهه ۱۹۸۰ تحت تأثیر بحران حاد بدهی بود. سقوط شدید دستمزدهای واقعی در بخش تولید که با صادرات روبه فزونی همراه بود موجب کاهش قیمت های صادراتی این محصولات شد بدون آن که در سوددهی تأثیرگذار باشد، و در نتیجه به احتمال فراوان در تنزل شرایط تجارت نقش داشت.^(۱۳)

در شرق آسیا نیز می توان پیش بینی کرد که بین کشورهای موج اول توسعه و موج دوم از نظر تغییرات شرایط تجارت کالاهای تولیدی با کشورهای توسعه یافته باید تفاوت قابل ملاحظه ای وجود داشته باشد، زیرا میزان تخصص و مهارت به کار رفته در محصولات صادراتی شان با هم بسیار فرق می کند. در این مورد اطلاعات مربوط به هر کشور محدود است. اما بر حسب یک بررسی در حالی که تغییرات شرایط تجارت کالاهای تولیدی جمهوری کره در دهه ۱۹۸۰ مطلوب بود، این تغییرات در اندونزی «کمی نامطلوب»

• net barter terms of trade (NBTT)

بدین ترتیب، شواهد نشان می‌دهد که قیمت نسبی صادرات کالاهای تولیدی از کشورهای در حال توسعه در کنار گسترش سریع حجم صادراتشان در دو دهه گذشته کاهش یافته است. البته به نظر می‌آید این امر بسته به نوع محصول دچار نوسان شده و صادرات محصولات کاربر و مربوط به منابع طبیعی کاهش چشمگیری داشته است، اما شواهدی دال بر گرایش نزولی در مورد کالاهای نیازمند فن‌آوری و مهارت بیشتر موجود نیست.

تعیین این که شرایط تجارت کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه چه میزان بازتاب بهره‌وری و قیمت‌های جهانی است، کار آسانی نیست. همچنان که در گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۵ بحث شد، گرچه یافته‌های چندین بررسی نشان داده که قیمت‌های جهانی کالاهای نیازمند تخصص و مهارت در طول دهه گذشته کاهش یافته یا به عبارت دیگر نسبت به قیمت کالاهای کاربر کاهش پیدا کرده است، به نظر نتایج حاصله شدیداً به محصولات گزینش شده و روش سنجش مهارت و تخصص به کار رفته در کالا وابسته بوده است. از سوی دیگر، با این که شواهد حاکی از رشد سریع تر بهره‌وری کالاهای تولیدی نیازمند تخصص و مهارت بوده، نتیجه گرفته شده که یافته‌های مربوط به اروپا و ایالات متحده - مبنی بر این که هم قیمت تولیدات نیازمند مهارت زیاد و هم مهارت کم نسبت به قیمت تولیداتی که به سطح متوسطی از مهارت نیازمندند کاسته شده است - نمی‌تواند پیش‌بینی تأثیر رقابت واردات از جنوب را بر قیمت‌ها بی‌اعتبار کند. (۱۵) این نتیجه با شواهد مستقل در مورد شرایط تجارت کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه که پیشتر بررسی شد همخوانی دارد.

۳- صادرات کالاهای کاربر و اشتباه ترکیب

یافته‌های پیش گفته نشان می‌دهد که یا کاهش قیمت و درآمد برای آن نوع از تولیداتی که بیشتر کشورهای روبه توسعه در حال حاضر صادر می‌کنند پایین است یا تقاضا برای این صادرات با اصل حمایت اقتصادی در اقتصادهای پیشرفته محدود شده است. یافته‌ها این احتمال را نیز مطرح می‌کند که اگر در نتیجه تلاش همه گیر برای تکرار تجربه موفق کشورهای موج اول توسعه عرضه سریع تر افزایش یابد قیمت صادراتی تولیدات کاربر در معرض فشار بیشتری خواهد بود.

مسئله اشتباه ترکیب را در مورد تولیدات کاربر می‌توان با مطالعه موردی پوشاک که از اقلام صادراتی عمده کاربر شرق آسیا بوده است، برجسته ساخت. علی‌رغم رشد سریع، واردات پوشاک از کشورهای در حال توسعه هنوز تنها $\frac{1}{3}$ مصرف ظاهری (تولید ناخالص به علاوه خالص واردات) پوشاک را در شمال تشکیل می‌دهد (نگاه کنید به جدول ۴۰). بدین ترتیب، هنوز بیشتر پوشاک مورد مصرف تولید داخل است. مطابق موافقتنامه مالتی - فیبر* که تا ژانویه ۲۰۰۵ تمام می‌شود، تولیدکنندگان داخلی پوشاک اکثر کشورهای شمال در مقابل واردات از کشورهای در حال توسعه حمایت اقتصادی می‌شوند. در نتیجه، تولید پوشاک در بعضی کشورهای مهم در طول ۲۰ سال گذشته نسبتاً ثابت ماند (نمودار ۸)، با این که به علت بهره‌وری روزافزون نیروی کار میزان اشتغال به کار در همه جا کاهش یافته است. گرچه حمایت اقتصادی به منظور تثبیت یا مهار کاهش تولید داخلی بوده، تقاضا برای پوشاک در این کشورها افزایش یافته است و شکاف عمیقی بین تولید و مصرف پدید آمده که با واردات از کشورهای در حال توسعه پر شده است.

* Multi-Fibre Arrangement (MFA)

جدول ۴۰: آینده صادرات پوشاک از جنوب به شمال^۱ (میلیارد دلار)

بعد از موافقتنامه مالتی - فیبر ^۲	۱۹۹۳ (واقعی)	
۳۵۵/۲	۲۵۸	مصرف ظاهری در شمال
۶۴/۱	۱۶۰/۳	تولید در شمال
		واردات شمال از کشورهای در
۲۶۴/۶	۸۸/۸	حال توسعه ^۳
۰۰	۲۲/۷	موج اول توسعه
۰۰	۱۱/۵	آسه آن-۴
۰۰	۲۴/۸	چین
۰۰	۳/۴	هند
۰۰	۲۶/۴	سایر کشورها
۲۶/۵	۸/۹	دیگر واردات خارجی ^۴

منبع: محاسبات دبیرخانه آنکتاد (کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل) براساس داده‌های سازمان توسعه صنعتی سازمان ملل (UNIDO) و آمار تجارت کالاهای سازمان ملل.

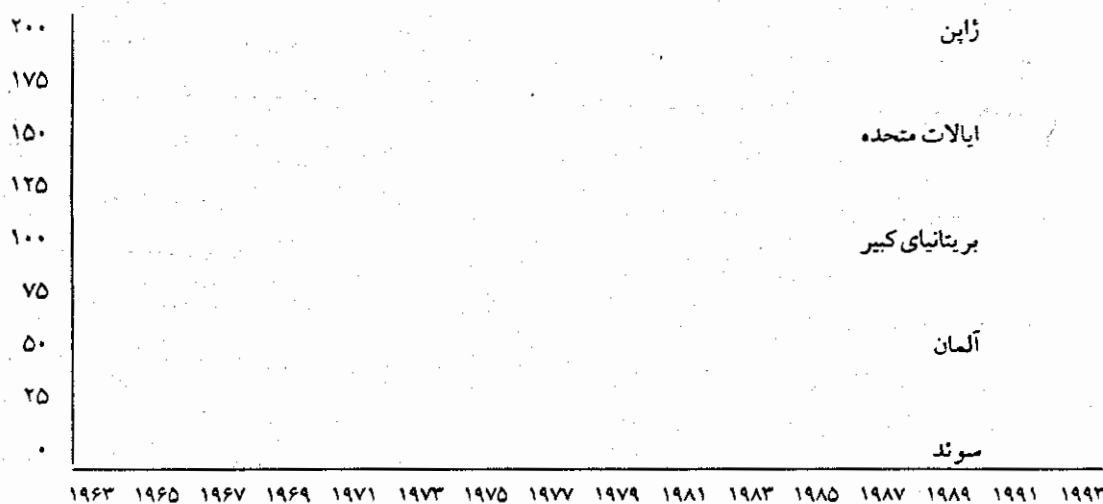
۱. فقط کانادا، اتحادیه اروپا، ژاپن و ایالات متحده.

۲. پیش‌بینی برای سال ۲۰۰۶ (براساس قیمت‌های سال ۱۹۹۳)، برای توضیح بیشتر به متن گزارش رجوع شود.

۳. براساس داده‌های (فوب، تحویل روی عرشه (f.o.b)) کشورهای صادرکننده، که صادرات مجدد از طریق هنگ‌کنگ را نیز شامل می‌شود.

۴. عمدتاً از اقتصادهای در حال گذار (کشورهای اروپای شرقی).

نمودار ۸: تولید پوشاک در چند کشور صنعتی، ۱۹۶۰ - ۱۹۹۴ (شماره‌های شاخص، ۱۰۰=۱۹۶۳)



منبع: پایگاه اطلاعاتی سازمان توسعه صنعتی سازمان ملل UNIDO.

در نبود حمایت اقتصادی وضعیت چگونه خواهد بود؟ اطلاعات و اشاره‌هایی از کشور سوئد که تقریباً حمایت اقتصادی صنعت پوشاک را قطع کرده، در دسترس هست. در طول ۳۰ سال گذشته، تولید پوشاک ۹۰ درصد در سوئد کاهش یافته است. این امر نشان می‌دهد که تحت شرایط تجارت آزاد، تولید پوشاک و کالاهای کاربر مشابه در غالب کشورهای پیشرفته - البته شاید نه به اندازه کشور سوئد - به شدت تنزل می‌یابد، چرا که سیاست دستمزدهای مساوی به معنی هزینه‌های بسیار بالای کار برای تولیدکنندگان چنین کالاهایی است.

موافقتنامه نساجی و پوشاک منعقد شده در گردهمایی اوروگوئه بر کنار گذاشتن تدریجی موافقتنامه مالی - فیبر و پیوستن این بخش به پیمان تعرفه و تجارت - گات - در پایان دوره انتقالی ۱۰ ساله تأکید می‌کند، یعنی تجارت در بخش نساجی و پوشاک تحت همان قوانینی خواهد بود که تجارت دیگر کالاها. ارقام موجود در جدول ۴۰ نشان می‌دهد که اگر تعهدات گردهمایی اوروگوئه مطابق پیش‌بینی انجام پذیرد، کشورهای در حال توسعه فرصت مناسبی خواهند داشت که صادرات پوشاک خود را به شمال افزایش دهند. در جدول فرض شده است که در پایان دوره انتقالی مصرف پوشاک تولید داخل ۶۰ درصد در شمال کاهش و نیز در این مدت مخارج پوشاک ۳/۲۵ درصد در سال افزایش پیدا می‌کند.^(۱۶) بنابراین، فرض چنین است که صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه از سود مضاعف دسترسی بیشتر به بازارهای رو به گسترش در شمال و کاهش تولید رقبای شمالی‌شان برخوردار هستند. نتیجه این فرضیات افزایش ۲۰۰ درصدی در صادرات پوشاک به شمال است. با فرض این که موافقتنامه مالی - فیبر در طی دوره ۱۰ ساله به تدریج کنار گذاشته می‌شود، صادرات پوشاک همه کشورهای در حال توسعه، در مجموع، به صورت میانگین حدود ۱۲ درصد در سال رشد خواهد داشت. پر واضح است که این ارقام بسیار خام و تقریبی هستند و صرفاً جنبه توضیحی دارند. با این همه، امکان بالقوه افزایش صادرات پوشاک به کشورهای در حال توسعه وجود دارد، البته به شرطی که کشورهای صادرکننده دیگر با اصل حمایت اقتصادی مواجه نباشند. اگر رشد اقتصادی در شمال سریع‌تر باشد، مطمئناً این فرصت‌ها بیشتر خواهد بود.

رشد میانگین سالانه ۱۲ درصد در صادرات پوشاک بی‌شک کمتر از میزانی است که کشورهای موج اول توسعه در مراحل اولیه صادرات کالاهای تولیدی کاربر به دست آوردند. اما، همچنان که پیش از این بحث شد، همه کشورهای به نقطه‌ای نرسیده‌اند که قادر باشند صادرات کالاهای کاربر خود را خیلی گسترش دهند؛ کشورهای نسبتاً صنعتی‌تر نیز نیازی ندارند که به چنین صادراتی تا این میزان تکیه کنند. به نحوی مشابه، کشورهای موج اول توسعه از تولید چنین محصولات کاربری کم‌کم فاصله می‌گیرند که این امر برای دیگر کشورهای در حال توسعه در بازارهای شمال و نیز در بازارهای داخلی خودشان فضای خالی ایجاد می‌کند. تردیدی نیست که بعضی کشورهای بزرگ، نظیر چین و هند، از کشورهایی هستند که نسل دیگری (موج سوم) از کشورهای تازه صنعتی‌شونده را با منافعی قابل توجه در تولید محصولات کاربر تشکیل می‌دهند. صادرات این کشورها به شمال در مقایسه با بازار بالقوه آنجا نسبتاً اندک است.^(۱۷) بدین ترتیب، حتی اگر این کشورها بتوانند صادرات پوشاک را سالانه ۲۰ درصد افزایش دهند، در پایان دوره ۱۰ ساله کل صادراتشان تنها به ۱۷۵ میلیارد دلار خواهد رسید، یعنی حدود نیمی از بازار برآورد شده شمال. این امر فضای لازم را برای دیگر کشورهای در حال توسعه به وجود می‌آورد تا بدون آن که بازارها را اشباع کنند. صادرات پوشاک خود را به شمال (و به کشورهای موج اول توسعه) افزایش دهند.

بنابراین، برای نسل جدید کشورهای تازه صنعتی شونده فرصت مناسبی وجود دارد تا در دهه بعدی، زودتر یا دیرتر صادرات پوشاک خود را به بازارهای شمال گسترش دهند بی آنکه با سیر نزولی شرایط تجارت - به علت عرضه فراوان - رو به رو شوند، البته به شرط آنکه موانع حمایت اقتصادی در شمال برداشته شود. همچنین، پیش‌بینی می‌شود باز شدن بازارهای شمال بتواند گرایش نزولی در شرایط تجارت کالاهای تولیدی کشورهای را که عمدتاً محصولات کاربر صادر می‌کنند، آهسته یا متوقف کند. هر چند، چنین نرخ رشد بالایی راهمه کشورهای همزمان با هم نمی‌توانند در صادرات خود حفظ کنند و این وضع برای مدتی نامحدود هم نمی‌تواند ادامه یابد، زیرا حتی اگر بازاری که با موافقتنامه مالی - فیهر حمایت می‌شود، کاملاً با محصولات جنوب پر شود، دیگر برای جنوب ممکن نیست صادرات خود را سریع‌تر از نرخ رشد تقاضا در شمال (حدود ۳ درصد در سال) افزایش دهد.

بحث فوق‌الذکر بر این مسئله دلالت دارد که اگر تولیدکنندگان جنوب قادر باشند با محصولاتی وارد بازار شمال شوند که هنوز تولید داخلی چشمگیری دارد، لزوماً با مشکل اشتباه ترکیب مواجه نمی‌شوند. تحت این شرایط صادرات جنوب کاملاً قابلیت جایگزینی محصولات شمال را خواهد داشت و هر قدر هم جنوب پیش از این کالا صادرات کرده باشد کشتش قیمتی تقاضا در شمال برای صادرات کشورهای در حال توسعه در مجموع همچنان زیاد خواهد بود. بنابراین، بی آنکه میزان صادرات جنوب به شمال مهم باشد، تنها کمی کاهش در قیمت‌ها مورد نیاز است تا افزایش چشمگیر دیگری در صادرات رخ دهد.^(۱۸)

اما وقتی صادرات تولیدات جنوب گسترش قابل ملاحظه‌ای در زمینه محصولاتی پیدا می‌کند که تولید چندانانی در شمال ندارد، و به علت رشد پایین درآمد یا کشتش اندک درآمد تقاضا برای آن‌ها به آرامی روبه رشد است، احتمال اشتباه ترکیب خیلی بیشتر است. این مسئله را می‌توان با کمک مدل تجارت جنوب - شمال کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (رجوع شود به یادداشت ۱۸) روشن ساخت. این مدل برای شبیه‌سازی تأثیرات صادرات فزاینده تولیدات کاربر جنوب بر شرایط تجارت و درآمد به کار می‌رود. فرض بر این است که شمال و جنوب به ترتیب متخصص در تولیدات نیازمند مهارت و تولیدات کاربر هستند، بنابراین صادرکنندگان جنوبی با تولیدکنندگان شمالی رقابت نمی‌کنند و دیگر این که دستمزدها در شمال کاملاً انعطاف‌پذیرند و اشتغال کامل وضعیت همیشه غالب است. در این شبیه‌سازی، اندازه (جمعیت و اشتغال) جنوب ۲۰ درصد نسبت به مبنا افزایش می‌یابد در حالی که اندازه شمال بی‌تغییر باقی می‌ماند؛ این امر یعنی افزایش سریع‌تر عرضه صادرات تولیدات کاربر نسبت به میزان تقاضا. نتیجه، کاهش قیمت‌های این تولیدات نسبت به قیمت‌های تولیدات شمال است، البته میزان کاهش بسته به قابلیت جایگزینی شان با تولیدات نیازمند مهارت است.

این نتایج در جدول ۴۱ خلاصه شده است. حجم صادرات جنوب بیش از ۸۰ درصد افزایش می‌یابد، اما شرایط تجارت تولیدات شان به کمتر از نصف سطح قبلی سقوط می‌کند. بنابراین، عواید واقعی صادرات جنوب (بر حسب واردات شمال) به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌یابد. به نحوی مشابه، کل درآمد ملی خیلی کمتر از جمعیت افزایش پیدا می‌کند و از این رو درآمد سرانه تنزل می‌یابد. در شمال دستمزدهای واقعی کارگران ساده (نامتخصص) و متخصص زیادتر است و در جنوب وسیع‌تر [تعداد کارگران مزدبگیر بیشتر است] اما، از آنجا که فرض بر این است که بین جنوب و شمال موازنه تجاری برقرار است و از آنجا که قدرت خرید صادراتی جنوب کاهش می‌یابد، حجم صادرات شمال به جنوب نیز تنزل پیدا می‌کند. در

نتیجه، اشتغال در بخش تولید به عنوان سهمی از کل نیروی کار (و اشتغال) در شمال کم می‌شود.

جدول ۴۱: شبیه‌سازی تأثیرات گسترش صادرات تولیدات کاربر جنوب بر تجارت و درآمد (درصد تغییر به علت افزایش ۲۰ درصدی در اندازه جنوب*)

شمال	
۸/۱	دستمزدهای واقعی (کارگران ساده)
۷/۲	دستمزدهای واقعی (کارگران متخصص)
-۶/۹	اشتغال در بخش تولید
-۳۱/۵	حجم صادرات
۴/۲	درآمد سرانه
جنوب	
-۶۳/۲	شرایط تجارت
-۲/۹	دستمزدهای واقعی (کارگران ساده)
-۸/۹	دستمزدهای واقعی (کارگران متخصص)
۸۶/۷	حجم صادرات
-۷/۸	درآمد سرانه

منبع: محاسبات دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد). برای اطلاعات بیشتر در مورد این مدل تجارت رجوع کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، ضمیمه ۱ بخش سوم.
* به عبارت دیگر افزایش ۲۰ درصدی در جمعیت و اشتغال.

تردیدی نیست که نتایج حاصل از این گونه شبیه‌سازی‌ها بسیار بسته به مفروضاتی است که با توجه به کشش جانشینی مصرف* صورت می‌گیرد؛ با کشش زیادتر جانشینی، شرایط تجارت بی‌شک کمتر کاهش می‌یابد و شاید به هر حال بیشتر از آنی باشد که با افزایش حجم جبران شود. اما این نتایج نشان می‌دهد که هر تلاش گسترده‌ای برای افزایش صادرات تولیدات کاربر و کم‌کشش به بازارهای شمال ممکن است به فروپاشی تجارت این تولیدات با شمال منجر شود. خطر فقرآوری در مورد محصولات اولیه کاملاً شناخته شده است، احتمال این خطر برای تولیدات کار بر نیز به هیچ وجه کم نیست.

۴- گوناگون‌سازی و نفوذ در بازار

گرچه اشتباه ترکیب و رشد فقرآور (رشد اقتصادی به بهای اشباع بازار و سقوط قیمت) خطرهای بالقوه بر سر راه صادرکنندگان تولیدات کاربر هستند، از آنجاکه میدان برای حرکت به سوی صادرات تولیدات دیگر باز است، این خطرها به هیچ وجه اجتناب‌ناپذیر نیستند. بسیاری از تولیداتی که کشورهای در حال توسعه به شمال صادر می‌کنند، در حجم بسیار زیادی در خود این کشورها تولید می‌شود؛ برای مثال، واردات ماشین‌آلات، محصولات چوبی، کاغذ و وسایل چاپ، مواد شیمیایی و تجهیزات حمل و نقل تنها بخش بسیار کوچکی از مصرف ظاهری‌شان را تشکیل می‌دهد (نگاه کنید به نمودار ۹)، گرچه صادرات بعضی از

* consumption substitution elasticities

این محصولات در جنوب، به ویژه کشورهای موج اول توسعه، خیلی سریع رشد یافته است. در نتیجه، اگر بعضی کشورهای نسبتاً بزرگ و پیشرفته تر در حال توسعه بتوانند با کاربری سیاست‌های مناسب صنعتی صادرات خود را به این محصولات سوق دهند و ارتقا بخشند، از خطر روند نامطلوب شرایط تجارت، به علت گسترش همزمان صادرات تولیدات کاربر، جلوگیری می‌شود.

نمودار ۹: واردات کالاهای تولیدی، بر حسب گروه کالا، از کشورهای در حال توسعه

درصد از مصرف ظاهری در شمال، ۱۹۹۰-۱۹۹۱

تجهیزات حمل و نقل محصولات معدنی غیر فلزی مواد شیمیایی محصولات چوبی کاغذ و سایل چاپ نساجی ماشین آلات و دیگر تولیدات



منبع: کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل، راهنمای آمار توسعه و تجارت بین الملل ۱۹۹۴.

حتی اگر به علت رشد اندک درآمد در شمال تقاضا برای تولیدات فقط اندکی رشد یابد، تولیدکنندگان جنوب باز هم می‌توانند با جایگزینی تولیدکنندگان شمال صادرات چنین محصولات کاربری را گسترش دهند. اما این امر ممکن است اختلال و آشفتگی جدی در شمال را به دنبال داشته باشد و بهبود اوضاع به شرایط کلی اقتصاد کلان از جمله نرخ رشد اقتصادی و بیکاری بستگی خواهد داشت. اگر اصلاح امور در شمال به علت رشد اقتصادی اندک و بیکاری فراوان دشوار شود، فشار حمایت اقتصادی ممکن است افزایش یابد.

در مجموع، تکرارپذیری تجربه شرق آسیا بسیار به موفقیت سیاست‌های صنعتی جنوب در ارتقا و گوناگون‌سازی صادرات و موفقیت سیاست‌های کلان اقتصادی شمال در سرعت بخشیدن به رشد اقتصادی و کاهش بیکاری وابسته است.

در جدول ۴۲ پیامدهای گسترش همزمان صادرات تولیدات کشورهای در حال توسعه برای شمال براساس سناریوهای مختلف بررسی شده است. در سناریوهای رشد اقتصادی اندک، رشد میزان تقاضای شمال برای تولیدات در دهه آینده سالانه ۲/۵ درصد در شرایط واقعی فرض شده است - همخوان با نرخ رشد اقتصادی کشورهای عمده صنعتی. در سناریوهای رشد اقتصادی زیاد، میزان تقاضای شمال سالانه ۴ درصد رشد می‌یابد. در پیش‌بینی نفوذ کشورهای روبه توسعه در بازار شمال ظرف ده سال آتی براساس این دو سناریو، نخست برآوردی از واردات سال ۱۹۹۶ صورت پذیرفته است.

در هر دو سناریو تصور بر این است که رشد صادرات کالاهای تولیدی کشورهای موج اول توسعه همگام با افزایش تقاضا در شمال خواهد بود که فرض منطقی و قابل قبولی است، به شرط آن که صادرات تولیداتشان به شمال از ابتدای این دهه حدود ۴ درصد در سال افزایش یابد. بی تردید این نرخ بسیار پایین تر از آنی است که در دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ به دست آمده، اما با گرایش فزاینده این کشورها به تأمین بازارهای شمال از طریق سرمایه گذاری مستقیم و گسترش صادرات کالاهای تولیدی به کشورهای در حال توسعه هماهنگ است. در سناریو ۱ فرض شده که ۴ کشور عضو اتحادیه آسه آن و چین نیز در ۱۰ سال آینده نرخ رشد اخیر خود را در صادرات کالاهای تولیدی به شمال سالانه ۲۰ درصد ادامه می دهند. از سوی دیگر، بقیه کشورهای در حال توسعه، از جمله کشورهای بزرگی چون هند، سریعاً نرخ رشد صادرات خود را به شمال دو برابر و به میزان ۲۰ درصد در سال حفظ می کنند. بنابراین، مطابق سناریوی اول، در حالی که شتاب جدید صادرات تولیدات کشورهای در حال توسعه شرق آسیا (کشورهای موج اول توسعه، آسه آن-۴ و چین) به شمال ادامه می یابد، دیگر کشورهای در حال توسعه نیز نرخ گسترش صادرات خود را افزایش چشمگیری می دهند. (۱۹)

جدول ۴۲: نفوذ صادرات تولیدات کشورهای در حال توسعه در بازار شمال^۱ از سال ۱۹۹۰ و

پیش بینی سال ۲۰۰۶ (درصد)^۲

واردات شمال از تولیدات ^۳					
سال	همه کشورهای در حال توسعه	شامل			دیگر کشورهای در حال توسعه
		موج اول توسعه	آسه آن-۴	چین	
۱۹۹۰-۱۹۹۶					
۱۹۹۰	۳/۹	۱/۸	۰/۴	۰/۵	۱/۲
۱۹۹۱	۴/۱	۱/۸	۰/۵	۰/۶	۱/۲
۱۹۹۲	۴/۵	۱/۸	۰/۶	۰/۸	۱/۳
۱۹۹۳	۵/۱	۱/۸	۰/۸	۱/۰	۱/۵
۱۹۹۴	۶/۶	۱/۹	۱/۲	۱/۷	۱/۸
پیش بینی سال ۲۰۰۶					
رشد اندک در شمال					
سناریو ۱	۲۰/۷	۱/۹	۴/۸	۶/۸	۷/۲
سناریو ۲	۱۴/۱	۱/۹	۳/۱	۴/۴	۴/۷
رشد زیاد در شمال					
سناریو ۱	۱۸/۱	۱/۹	۴/۱	۵/۹	۶/۲
سناریو ۲	۱۲/۵	۱/۹	۲/۷	۳/۸	۴/۱

منبع: نگاه کنید به جدول ۴۰.

۱. کانادا، اتحادیه اروپا، ژاپن و ایالات متحده.

۲. واردات تولیدات (SITC: طبقه بندی معیار تجارت بین المللی، ۵-۸ کمتر از ۶۷ و ۶۸)، درصد از مصرف ظاهری (تولید ناخالص به علاوه خالص واردات).

۳. براساس داده های (فوب، تحویل روی عرشه، f.o.b) کشورهای صادرکننده، که صادرات مجدد از طریق هنگ کنگ را نیز شامل می شود.

۴. پیش بینی.

به دلایلی چند میزان افزایش نفوذ در بازار پیش بینی شده در سناریوی ۱ خیلی بیشتر از مقداری است که

تکرار عملکرد صادراتی شرق آسیا بر آن دلالت دارد:

۱- همچنان که قبلاً اشاره شد، بسیاری از کشورهای در حال توسعه هنوز به مرحله‌ای از صنعتی شدن که لازمه گسترش عظیم صادرات کالاهای تولیدی است، نرسیده‌اند.

۲- این پیش‌بینی گرایش اخیر رشد تجارت جنوب - جنوب را نسبت به تجارت بین شمال و جنوب در نظر نگرفته است.

۳- همچنان که پیشتر بحث شد، کشورهای بزرگی چون چین و هند نمی‌توانند و نیازی هم ندارند چنین نرخ رشد بالای صادراتی را برای مدتی طولانی حفظ کنند.^(۲۰)

سناریوی ۲ این ملاحظات را مدنظر دارد و میزان رشد صادرات کالاهای تولیدی آسه آن-۴، چین و دیگر کشورهای در حال توسعه را به شمال در ۱۰ سال آینده سالانه ۱۵ درصد می‌داند.

نتایج هر دو سناریو چند ویژگی مشترک دارد که به سرعت رشد اقتصادی شمال وابسته نیست. در همه موارد، در پایان ۱۰ سال واردات شمال از آسه آن-۴ بیشتر از کشورهای موج اول توسعه است، اما صادرات سرانه کشورهای آسه آن همچنان کمتر است؛ جمعیت چهار کشور عضو اتحادیه آسه آن حدود ۴/۵ برابر جمعیت کشورهای موج اول توسعه است. در حالی که صادرات تولیداتشان به شمال ۱/۵ تا ۲/۵ برابر - بسته به سناریوی موردنظر - بیشتر است. چین در صادرات به شمال شدیداً با کشورهای آسه آن رقابت می‌کند، اما صادرات سرانه‌اش بسیار پایین‌تر است. به همین نحو، گرچه نفوذ دیگر کشورهای در حال توسعه در بازار با همان نرخ کشورهای آسه آن و چین افزایش می‌یابد، میانگین صادرات سرانه آن کشورها به نحو قابل ملاحظه‌ای کمتر از آسه آن و حدود نصف کشور چین است.

برای دستیابی به میزان میانگین نفوذ در بازارهای شمال که در این سناریوها پیش‌بینی شده، جنوب باید به بسیاری بخش‌ها که در حال حاضر در سیطره تولیدکنندگان شمالی است یورش برد و همزمان در بخش‌هایی چون پوشاک و لوازم الکتریکی خانگی که هنوز تولیدکنندگان شمالی حضوری چشمگیر دارند، جایگزین آن‌ها شود. اما نمی‌توان انتظار داشت همه کشورهای در حال توسعه در همه این زمینه‌ها به یک اندازه خوب عمل کنند. برای بعضی کشورها، به ویژه کشورهای موج دوم توسعه و چین، تغییر سریع به محصولات نیازمند مهارت و فن‌آوری برای حفظ نرخ نسبتاً بالای رشد صادرات کالاهای تولیدی ضروری است. در کشورهایی که در مراحل ابتدایی تر صنعتی شدن هستند، انتظار این است که گسترش بیشتر در تولیدات سنتی کاربر روی دهد تا جایگزین صادرات کشورهای پیشرفته‌تر در حال توسعه شود. در هر دو مورد موفقیت همچنان به سیاست‌های دولت در فعال ساختن اتصال صادرات - سرمایه‌گذاری بستگی دارد.

این همه در شمال بر چه دلالت دارد؟ سناریوی ۲ رشد اقتصادی اندک، نرخ نفوذ در بازار را تقریباً دو برابر نرخ برآوردی ۶/۶ درصد در سال ۱۹۹۶ به حساب می‌آورد. چنین افزایشی البته بی‌سابقه نیست، گرچه در گذشته از سطوح نسبتاً پایینی بود (عموماً زیر یک درصد). برای مثال، واردات از کشورهای در حال توسعه از سال ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۰ سه برابر شد و سپس در ۱۰ سال بعدی دو برابر. نفوذ ژاپن و ایتالیا در بازار جامعه اقتصادی اروپا* (البته بعدتر به این نام خوانده شد) و ایالات متحده افزایش مشابه‌ای را در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ نشان داده است.^(۲۱) کل صادرات جنوب، از حالا تا ۱۰ سال بعد، بالغ بر ۱۴ درصد مصرف

* European Economic Community (EEC)

ظاهری تولیدات در شمال یعنی معادل کمتر از ۶ درصد تولید ناخالص داخلی شمال است. در مورد اشتغال به کار، گفتنی است که این صادرات بر حدود ۳/۵ درصد کل نیروی کار تأثیر می‌گذارد. علاوه بر این، در برابر واردات عظیم کالاهای تولیدی از جنوب صادرات دیگر انواع کالاهای تولیدی به ویژه کالاهای سرمایه‌ای و خدمات نوین (مدرن) وجود دارد که البته اشتغال‌زا است.

اما چنین رویدادی چندین استلزام عمده برای ساختار اقتصادی شمال در پی خواهد داشت و تجدید ساختار کلان صنایع و بازاریابی (توزیع مجدد) کار را ضروری می‌سازد. فرصت‌های شغلی ایجاد شده به علت افزایش صادرات به جنوب همیشه در همان بخش‌هایی نیست که در نتیجه افزایش واردات مشاغلی از دست رفته است و لزوماً هم همتای یکدیگر نیستند. ممکن است در حالی که تقاضا برای کارگران ساده در نتیجه واردات محصولات کاربر از جنوب کاهش می‌یابد، کسری و کمبودهایی در نیروی کار متخصص رخ نماید. امکان چنین تعدیل ساختاری در شمال بسیار به شرایط کلان اقتصادی بستگی دارد. چنان‌که در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ بحث شد، در محیطی انبساطی با سرمایه‌گذاری زیاد و باز داده‌فراينده در شمال مشاغل جدید بسیاری در دسترس خواهد بود تا جایگزین مشاغلی شود که در نتیجه نفوذ فراينده جنوب در بعضی بخش‌ها از دست رفته است و تغییرات ساختاری مورد نیاز نسبتاً بی‌ دردسر اعمال خواهد شد. چنان‌که شاید از مقایسه سناریوهای رشد اقتصادی اندک و رشد اقتصادی زیاد در جدول ۴ هویدا باشد، نرخ گسترش صادرات جنوب هر چه باشد رشد سریع‌تر اقتصادی در شمال به معنی واردات کمتر از جنوب است. این در واقع شرایط حاکم دهه ۱۹۶۰ بود، وقتی که نفوذ سریع ژاپن و ایتالیا در بازارهای ایالات متحده و اروپا با مشکلات جدی بازار کار و فشارهای حمایت اقتصادی مواجه نبود.

به عکس، با توجه به شرایط بی‌رونق تقاضا و مشکلات روبه رشد بازار کار که ویژگی‌های شمال در ۲۰ سال گذشته بوده، مقیاس پیش‌بینی شده واردات می‌تواند مشکلاتی جدی برای تعدیل و اصلاح ایجاد کند و ممکن است موجب تشدید فشار حمایت‌های اقتصادی شود. چنان‌که مشروح‌تر در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ بحث شده است، اگر دو مشکل بیکاری فراوان و دستمزدهای پایین در شمال حل نشود، موانع دیگری بر سر راه ادامه گرایش‌های جاری به سوی بازارهای بازتر پدیدار می‌شود. بنابراین، این که آیا تعداد کثیری از کشورهای در حال توسعه می‌توانند همزمان تجربه موفق صنعتی شدن صادرات محور کشورهای موج اول توسعه را تکرار کنند، بسیار بستگی به تحولات نظام تجارت جهانی و به ویژه حفظ بازارهای باز در شمال دارد.

تردیدی نیست که اگر مقیاس و میزان ورود به بازارهای شمال به سرعت افزایش نیابد، احتمال دستیابی سریع کشورهای در حال توسعه به صنعتی شدن صادرات محور محدود خواهد بود. اما از آنجا که روند صنعتی شدن سریع را پیش از این بسیاری از کشورهای شرق آسیا و دیگر صادرکنندگان عمده کالاهای تولیدی طی کرده‌اند و در نتیجه تجارت جنوب - جنوب رشد یافته، وابستگی رشد اقتصادی جنوب به شمال به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته است. از این گذشته، اگر جنوب در مجموع افزایش واردات از شمال را به علت محدودیت تراز پرداخت‌ها دشوار یابد، می‌تواند واردات نامربوط به انباشت سرمایه و رشد اقتصادی را قطع کند. هر چه واردات کالاهای مصرفی جنوب از شمال بیشتر باشد، نیازش به صادرات کالا بیشتر است و اگر به علت شرایط اقتصادی و سیاست‌های تجاری در شمال این امر امکان‌پذیر نباشد، واردات بیشتر برای مصرف به قیمت کاهش واردات برای سرمایه‌گذاری تمام می‌شود. هر چند، برخلاف

اکثر کالاهای سرمایه‌ای، بیشتر کالاهای مصرفی تولیدی در شمال در جنوب نیز تولید می‌شود. از این‌رو جنوب می‌تواند با افزایش تولید خود از تجارت مشترک کالاهای مصرفی، واردات فزاینده کالاهای سرمایه‌ای از شمال را حفظ کند. به عبارت دیگر، همکاری بیشتر جنوب - جنوب در تجارت راهی است برای غلبه بر مشکلات حاصل از رشد ناکافی اقتصادی و دسترسی اندک به بازارهای شمال.

پ) توسعه صادرات بعد از گردهمایی اوروگوئه

نتیجه گردهمایی اوروگوئه و تأسیس سازمان تجارت جهانی (WTO) تجربه شرق آسیا را روشن‌تر ساخته است. در بسیاری جنبه‌ها مقررات بین‌المللی رویکرد صادرات محور شرق آسیا را تثبیت و تقویت می‌کند. اما همچنان این نگرانی وجود دارد که توسعه‌گزینشی صادرات که در دستور کار آن کشورها قرار داشت دیگر جایز نباشد.

بی‌تردید نظام جدید تجاری زیر نظر سازمان تجارت جهانی، اشکال عمومی تعرفه حمایتی و بسیاری از معیارهای عملکردی و یارانه‌های مربوط به تجارت را کاهش داده است. اما بحث فعلی بیشتر به برجسته‌سازی افراط و تفریط قضیه گرایش دارد: از یک سو بر محدودیت‌های تعهدات سازمان تجارت جهانی تأکید می‌کند و از دیگر سو در تأثیرشان بر محدود کردن فضای انتخاب سیاست اغراق می‌نماید. سیاست‌گذاران باید از راه‌هایی که هنوز برای دیگر کشورهای در حال توسعه باز است تا تجربه شرق آسیا را تکرار کنند، تحلیلی عینی ارائه دهند.

گردهمایی اوروگوئه بی‌شک فرصت‌های جدید صادراتی برای کشورهای در حال توسعه ایجاد و ورودشان را به بازار تسهیل و تضمین کرده است و بدین وسیله شرایطی را که بسیاری از کشورهای شرق آسیا در مراحل اولیه صنعتی شدن با آن مواجه بودند، بهبود بخشیده است. اگر چه کاهش تعرفه بعضی صنایع نیازمند مهارت کم، نظیر نساجی و پوشاک که برای کشورهای در حال توسعه حیاتی هستند، نسبتاً اندک بود حذف موانع غیر تعرفه‌ای و محدودیت‌های داریت‌طلبانه صادرات این مسئله را تا حدودی جبران کرد. هر چند، خطر ظهور اشکال جدید حمایت اقتصادی در این صنایع حذف‌شدنی نیست. از این گذشته، گر چه محدودیت‌هایی که در موافقت‌نامه‌های گوناگون قید شده، زمانی را که در اختیار سیاست‌گذاران است تا دارایی‌های سازمانی و فن‌آوری شرکت‌های داخلی‌شان را افزایش دهند، کوتاه می‌کند، مقررات ارائه شده به ایجاد الگوی هدفمندتر و متمرکزتر سیاست‌های صنعتی در زمان مجاز کمک می‌کند و سهمیه بیشتر کالاهای عمومی سنتی را که برای رقابت بین‌المللی لازمند ممکن می‌سازد، و حوزه سیاست‌ها را وسیع می‌کند تا اقداماتی که می‌تواند سرمایه‌گذاری و پس‌انداز داخلی را تقویت کند نیز شامل شود.

بی‌تردید آن نوع حمایت اقتصادی بلندمدت که در کشورهای موج اول توسعه برای تشویق ارتقاء صنعتی اعمال می‌شد - مثلاً برای صنعت اتومبیل‌سازی در جمهوری کره (کره جنوبی) سه دهه طول کشید - دیگر ممکن نخواهد بود. البته باید توجه داشت که هیچ یک از کشورهای تازه صنعتی‌شونده شرق آسیا نیز به حمایت از صنعت نوزاد که در قسمت پ ماده ۱۸ پیمان گات آمده است، مبادرت نکردند. قسمت ب همان ماده قید می‌کند که کشورهای در حال توسعه می‌توانند محدودیت‌هایی کمی برای حفظ تراز پرداخت‌ها به کار گیرند. اگر چه در تفاهم‌نامه مربوط به همین ماده به شدت توسل به اقدامات کمی منع و نظارت دقیق‌تر چندجانبه تصریح شده است، هنوز این امکان برای کشورهای در حال توسعه وجود دارد.

موافقتنامه یارانه‌ها و اقدامات جبرانی* برای نخستین بار «یارانه» را تعریف می‌کند، مقرراتش را شدیدتر می‌کند و به همه اعضای سازمان تجارت جهانی گسترش می‌دهد. این موافقتنامه مهم‌ترین مواد و شروط مربوط به برخورد تبعیضی را نیز در بر می‌گیرد. برای مثال، کشورهای در کمترین سطح توسعه و ۲۰ کشور دیگر که تولید ناخالص داخلی سرانه‌شان کمتر از ۱۰۰۰ دلار است تا زمانی که وضعیت‌شان تغییری نیافته از قانون منع یارانه‌های صادراتی معاف هستند و نیز در سطح آستانه‌ای که براساس آن سهم بازار جهانی محصولی که از یارانه صادراتی بهره‌مند است، تعیین می‌شود. گرچه یارانه‌های خاص (یارانه‌هایی که به چند بنگاه اقتصادی مشخص محدود است و براساس ضابطه‌ای عینی اعطا نمی‌شود)، «فعال»^{***} هستند، تنها در صورتی که اثبات شود یارانه‌های «فعال» کشورهای در حال توسعه به صنعت داخلی عضو دیگری آسیب می‌رساند، راه چاره‌ای در برابرشان به کار بسته می‌شود. به علاوه، یک رشته یارانه‌های «غیرفعال» نیز وجود دارد؛ یارانه‌هایی که هدفشان گسترش تحقیقات بنیادین، کشاورزی و توسعه منطقه‌ای است. به عنوان مثال، یارانه‌های مربوط به توسعه منطقه‌ای در کشورهای موج اول توسعه نقش بسیار مهمی در حمایت از توسعه فن‌آوری و گوناگون‌سازی صنعتی داشت. تحت همین موافقتنامه فعلی، انجام تلاش‌های مشابهی برای پیوند سرمایه‌گذاری در زیر ساخت و ارتقای فن‌آوری امکان‌پذیر است.

از دیدی مطلق‌گرا، موافقتنامه «سرمایه‌گذاری مربوط به تجارت»^{***} تعهدات پیمان‌گات را تعدیل نکرد و صرفاً آن سرمایه‌گذاری‌هایی را که با مواد پیمان‌گات سازگار نبود، با وضوح بیشتری باز شناخت. این اقدامات سرمایه‌گذاری مقتضیات داخلی را در بر می‌گیرد (کشورهایی که به ماده ۸، قسمت ب توسل می‌جویند، هنوز می‌توانند آن‌ها را به کار بندند)، اما به بخش وسیعی از اقدامات کاری ندارد. برای مثال، مقتضیات عملکرد صادراتی هنوز مجازند (البته اگر مستلزم پرداخت‌هایی به صادرکنندگان باشد، تحت مقررات مربوط به یارانه‌های صادراتی قرار می‌گیرند). گرچه دولت‌های شرق آسیا دقیقاً همین موافقت‌نامه‌های رسمی را با شرکت‌های داخلی و خارجی در این حوزه‌ها دارند، باید توجه داشت که بسیاری از توافق‌ها بیشتر ماهیتی غیررسمی دارند و با میانجی‌فعالیت‌هایی چون «هدایت دولتی»^{****} که می‌تواند مانع قدرتمندی بر سر راه کارهای تجاری باشد، به اجرا در می‌آیند. این حوزه‌های اصلاح و نهادینه‌سازی برای تقویت آینده توسعه در بسیاری از کشورهای در حال توسعه حیاتی است و تا حدود زیادی خارج از حیطه اختیار سازمان تجارت جهانی است.

موافقتنامه کلی تجارت در بخش خدمات^{*****} تعهدات لازم‌الاجرای در مورد ورود به بازار و نحوه برخورد هر کشور داراست، البته تنها زمانی که این مسایل به طور مشخص در هر بخش بحث و در برنامه تعهدات گنجانده شده باشد. بیشتر این تعهدات به سرمایه‌گذاری (حضور بازرگانی) مربوط است و ورود به بازار برای عرضه کنندگان خارجی خدمات ممکن است منوط به ورود به شبکه‌ها و دسترسی به فن‌آوری باشد. شاید چشمگیرترین گسترش نظام چند جانبه تجاری از طریق موافقتنامه «حقوق مالکیت معنوی مربوط به تجارت»^{*****} باشد که معیارهای بنیادین مالکیت معنوی «سازمان جهانی مالکیت معنوی»^{*****}

* The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures
 ** actionable
 *** trade-related investment measures (TRIMs)
 **** administrative guidance
 ***** the General Agreement on Trade in Services
 ***** trade-related intellectual property rights (TRIPs)
 ***** World Intellectual Property Organization (WIPO)

را به عنوان تعهدات تجاری چند جانبه تشکیل می‌دهد. بعضی ابزارهای اصلی سیاست‌گذاری، نظیر جواز گرفتن اجباری، هنوز مجازاند، اما تنها به مواردی استثنایی محدود شده‌اند. البته تأثیر واقعی موافقتنامه «حقوق مالکیت معنوی مربوط به تجارت» تنها زمانی آشکار خواهد شد که به اجرا درآید.

در مجموع، گرچه موافقت‌نامه‌های چند جانبه سازمان تجارت جهانی میدان انتخاب سیاست را کوچک کرده، اقدامات سیاستی قابل قیاس با اقداماتی که کشورهای تازه صنعتی‌شونده شرق آسیا انجام می‌دادند، هنوز به ویژه توسط کشورهای در کمترین سطح توسعه قابل اجراست. این مسئله نیز قابل ذکر است که هنوز کشورهای در حال توسعه امکان مداخله گزینشی دولت را در دو بخش اصلی کشاورزی و نساجی حفظ کرده‌اند. علاوه بر این، بسیاری از سیاست‌های مربوط به ایجاد اتصال پویای سود - سرمایه‌گذاری شاید مورد توجه جدی‌تر واقع شوند. با توجه به این که اقدامات مذکور با تشویق و گسترش ارتقای فن‌آوری تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر صادرات دارند، کشورهای در حال توسعه بیش از پیش به چنین اقداماتی توسل می‌جویند. هر چند، باید در نظر داشت که در حوزه‌هایی چون سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و انتقال فن‌آوری چالش‌های مهم بسیاری پیش روی قرار دارد.

آخر و مهم‌تر از همه، موافقتنامه سازمان تجارت جهانی شاید تلاش‌های کشورهای در حال توسعه را برای تقویت تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم بین خود این کشورها تسهیل کند. اتحاد منطقه‌ای در شرق آسیا، به ویژه از طریق پیوندهای فزاینده سرمایه‌گذاری مستقیم و تجارت بین کشورهای موج اول و موج دوم توسعه، روز به روز مهم‌تر شده است. همچنان که در فصل پیشین بحث شد، این اتحاد نتیجه نیروهای هدایت نشده بازار نبوده بلکه دقیقاً نتیجه تعامل سیاست‌های صنعتی بوده است. همین اواخر مثلث رشد اقتصادی در جنوب شرقی آسیا که صرفه‌جویی‌های حاصل از تجمع و نزدیکی و پیوندهای رسمی‌تر منطقه‌ای را از طریق اتحادیه آسه آن گسترش داده‌اند، توجه بیشتری را به خود جلب کرده‌اند. این که آیا توافق‌های مشابهی در جاهای دیگر مانعی بر سر راه اتحاد جهانی است، به نظر پرسش کم اهمیت‌تری است تا این که آیا این توافق‌ها می‌تواند محرک نوعی الگوی رشد منطقه‌ای نظیر الگوی شرق آسیا باشد یا نه. در این شرایط که جریان سرمایه‌گذاری مستقیم و تجارت منطقه‌ای منجر به اتحاد نزدیک‌تر کشورهای در حال توسعه شده، دیگر کشورهای در حال توسعه باید به دقت آن نوع سیاست‌هایی را که موجب شکل‌گیری این پیوندها می‌شود برای تشدید همکاری جنوب - جنوب مدنظر قرار دهند.

۱- این استدلال را نخستین بار و. کلاین در مقاله‌ای مطرح کرد که مشخصاتش از این قرار است:

W.Cline, "Can the East Asian Model of Development be Generalized?", *World Development*, Vol. 10, No. 2, Feb. 1982.

همچنین نگاه کنید به

R.Faini, F.Clavijo and A. Senhadji-Semlali, "The Fallacy of Composition Argument: Does Demand Matter for LDC Manufactured Exports?", *CEPR Discussion Paper No. 499*, London, December 1990.

2. Jagdish Bhagwati, "Immiserizing Growth: A Geometrical Note", *The Review of Economic Studies*, Vol. XXV(3), June 1958.

۳- اصطلاحات «کشورهای توسعه یافته با اقتصاد بازار» و «شمال» در این فصل مترادف یکدیگرند. باید توجه داشت که بعضی از کشورهای این گروه از نظر پیشرفت صنعتی نسبت به بعضی کشورهای تازه صنعتی شونده شرق آسیا در سطح پایین‌تری قرار دارند.

۴- تعیین میزان مطلوب توجه به صادرات که در هر سطح از درآمد و جمعیت برای تکرار عملکرد صادراتی شرق آسیا لازم است، کار آسانی نیست. تلاش‌هایی در این زمینه انجام شده که مشکلات وضع‌هایی هم داشت. برای اطلاع بیشتر رجوع کنید به: Cline, op. cit.

۵- کشورهای در حال توسعه‌ای که صادرکنندگان اصلی کالاهای تولیدی هستند، عبارت‌اند از: برزیل، هنگ‌کنگ، مالزی، مکزیک، جمهوری کره، سنگاپور، تایوان، تایلند، ترکیه و جمهوری‌های یوگسلاوی سابق.

6. R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (E/CN. 12/89/Rev. 1.), United Nations publication, E.1950. II.G.2, New York, 1950; H.W.Singer, 'The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries', *The American Economic Review*, Vol. 40, No. 2, May 1950.

7. P.Sarkar and H. W. Singer, "Manufactured Exports of Developing Countries and their Terms of Trade since 1965", *World Development*, Vol. 19, No. 4, April 1991.

8. P.Athukovala, "Manufactured Exports from Developing Countries and their Terms of Trade: A Re-examination of the Sarkar-Singer Results", *Ibid*; Vol. 21, No. 10, October 1993.

۹- تحلیل رگرسیون براساس فهرست سازمان ملل نشان می‌دهد که قیمت نسبی صادراتی تولیدات کشورهای در حال توسعه در سال‌های ۱۹۷۵ تا ۱۹۹۳، سالانه ۰/۴۸ درصد کاهش یافت. اگر فلزات غیر آهنی به حساب آورده نشود، میزان کاهش ۰/۴۶ درصد است. این امر تا حدی به علت تغییر اندک قیمت نسبی فلزات غیر آهنی بعد از سال ۱۹۷۵ و تا حدی کاهش اهمیت نسبی‌شان در کل صادرات کالاهای تولیدی کشورهای در حال توسعه است. در سال ۱۹۷۰ فلزات غیر آهنی ۲۵ درصد چنین صادراتی را تشکیل می‌دادند، اما در سال ۱۹۷۵ سهم‌شان به ۱۲ درصد رسید و در حال حاضر حدود ۴ درصد است. در نتیجه گرایش‌هایی که براساس تحلیل رگرسیون تعیین می‌شوند، به شدت تحت تأثیر سقوط بسیار زیاد قیمت نسبی فلزات غیر آهنی در اوایل دهه ۱۹۷۰ قرار می‌گیرند، آن زمان که این فلزات اهمیت فراوانی در صادرات کشورهای در حال توسعه دارند.

10. P.Minford, J.Riley and E.Nowell, "The Elixir of Growth: Trade, Non- traded Goods and Development", *CEPR Discussion Paper No. 1165*, London, May 1995.

11. H.Singer, "The Distribution of Gains Revisited", in A. Cairncross and M.Puri (eds.), *The Strategy of International Development* (MacMillan, 1975).

12. Estimates of A.Maizels, T.B. Palaskas and T.Crowe, "The Prebisch-Singer Hypothesis Revisited", in D. Sapsford and J.R. Chen (eds.), *Development Economics and Policy: Essays in Honour of Sir Hans Singer* (London: Macmillan, forthcoming).

۱۳- نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۵، جدول ۳۴

14. H.A.C. Prasad, "Bilateral Terms of Trade of Selected Countries from the South with the North and the South", UNCTAD Discussion Paper, No. 110, January 1996, pp.25 and 33.

و نیز برای اطلاع از شرایط تجارت اندونزی و مالزی نگاه کنید به

S.Sen, "Growth Centres in South-East Asia in the Era of Globalization", UNCTAD Discussion Paper, No. 117, July 1996.

۱۵- نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، بخش سوم، فصل سوم، بند آغازین قسمت C.

۱۶- این فرض با کشتش درآمدی تقاضا برای این کالاها در کشورهای گروه ۷ (که در سالهای ۱۹۸۱ تا ۱۹۹۲ حدود ۱/۳ برآورد شده) و نرخ ۲/۵ درصدی رشد اقتصادی شان سازگار است. باید توجه داشت که به علت نبود اطلاعات سال آغازین محاسبات جدول ۴۰ با تاریخ به اجرا درآمدن موافقت نامه های گردهمایی اوروگونه یکی نیست. از آنجا که هدف صرفاً روشن ساختن قضیه است و نه پیش بینی، این تفاوت اصلاح نشده است.

۱۷- رقم صادرات چین به شمال معادل ۲۴/۸ میلیارد دلار در جدول ۴۰ براساس واردات (سیف، هزینه بیمه و حمل) اعلام شده کشورهای مورد نظر از چین است که بیشتر از رقم صادراتی است که چین اعلام کرده، زیرا صدور مجدد کالاها از هنگ کنگ را نیز شامل می شود.

۱۸- برای اطلاع از مدلی که براساس چنین فرضیاتی ساخته شده نگاه کنید به

"The Fallacy of Composition and Developing Country Exports of Manufactures", World Economy, Vol. 16, 1993.

نتایج مشابهی از شبیه سازی مدل تجارت شمال - جنوب در گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵ به دست آمد که نشان داد افتتاح تجارت بین جنوب (صادرات کالاهای کاربر) و شمال (صادرات کالاهای نیازمند مهارت) منتج به منفعتی قابل ملاحظه برای جنوب و هم شمال شده است؛ نگاه کنید به گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، ضمیمه ۱ بخش سوم. برای اطلاع از جزئیات این مدل، نگاه کنید به

R.Rowthorn, "A simulation model of North - South trade", UNCTAD Review 1995 (United Nations Publication, Sales No. E. 95. II.D. 23).

۱۹- این نرخ های مفروض گسترش صادرات بر حسب ارزش جاری است. در محاسبه افزایش نفوذ در بازار مندرج در جدول ۴۲، نرخ های واقعی رشد تقاضا برای کالاهای تولیدی طبعاً با افزایش قیمت ها، که ۲ درصد فرض شده، منطبق شده است.

۲۰- در چین، مثلاً، صادرات اخیراً بیش از دوبرابر نرخ ۸ درصدی تولید ناخالص داخلی که برای ۵ سال آینده برنامهریزی شده، رشد داشته است (نگاه کنید به بخش اول، فصل اول).

۲۱- گزارش تجارت و توسعه سال ۱۹۹۵، جداول ۳۰ و ۳۲.

الف) مقدمه

از جمله موضوعاتی که توافق شد در شرح صورت جلسه موقت نهمین کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل مطرح شود توجه به سیاست‌های ملی و بین‌المللی لازم برای امکان‌پذیر ساختن بهره‌برداری کامل از فرصت‌های رشد و توسعه در شرایط نوین جهانی در عین به حداقل رساندن خطر عدم تعادل‌ها و ناپایداری‌های جدید، از جمله در بازارهای مالی بین‌المللی بود. ادغام بیشتر بازارهای مالی سبب شده مقادیر و مقولات سرمایه‌گذاری که بالقوه در دسترس واحدها قرار دارند افزایش یابد. با این حال، تاکنون تنها اقلیت قلیلی از واحدها عملاً به این سرمایه‌گذاری دست یافته‌اند. از این گذشته، جابه‌جایی سرمایه را که لازمه جهانی شدن امور مالی بوده موجب ناپایداری بیشتر دانسته‌اند و مکرراً نشان داده‌اند که چگونه آزادی مالی بیشتر می‌تواند باعث محدود شدن استقلال مدیریت اقتصاد کلان شود. این خصوصیات جهانی شدن امور مالی از مواردی بوده‌اند که در شماره‌های اخیر گزارش تجارت و توسعه مکرراً مطرح شده‌اند. در این شماره‌ها، گزارش تجارت و توسعه به کنترل تأثیرات و واکنش‌های سیاستی افزایش ورود مالی به بعضی کشورهای در حال توسعه که ناشی از پیوستن تدریجی آن‌ها به شبکه جهانی بازارهای مالی بوده است پرداخته^(۱) و خصوصیات عمده چارچوب قانونی آزادسازی مالی بین‌المللی و نیز طرح‌های سیاست‌های منتخب که هدفشان دستیابی به نظام مالی بین‌المللی پایدارتری بوده بررسی کرده است.^(۲) ملاحظات مربوط به این موارد که در پی می‌آیند بیشتر بر مبنای مقالات ارائه شده و بحث‌های متعاقب آن‌ها در کنفرانس جریان‌های سرمایه در توسعه اقتصادی قرار دارند که از طرف بخش همبستگی جهانی کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل با همکاری مؤسسه ژروم^{***} لوی کالج بارد^{***} در تاریخ هفتم تا نهم ماه مارس ۱۹۹۶ در بلایت وود^{****} برگزار شد که محل مؤسسه در کالج بارد واقع در آناندیل هودسن^{*****} در نیویورک است.

ب) نرخ ارز شناور و آزادسازی جابه‌جایی سرمایه بین‌المللی

در اوایل دهه ۱۹۷۰ کشورهای مهم سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) از نرخ ارز ثابت دست کشیدند، زیرا در آن زمان بسیاری عقیده داشتند که این امر منجر به نظامی خواهد شد که تحت آن کشورها استقلال قابل ملاحظه‌ای در تعقیب سیاست‌های مناسب در زمینه اقتصاد کلان ملی خواهند داشت و در عین حال خود نرخ ارز به سطحی سوق خواهد یافت که برابری قدرت خرید تعیین می‌کنند. اما معلوم شد که نتیجه چیز دیگری است. در نظام جدید نرخ ارز شناور، نظام مالی بین‌المللی دچار ناپایداری بازار ارز و سایر بازارهای مالی شده است و سطوح نرخ ارز سرسختانه و به مدت طولانی از مطابقت با مبانی اقتصادی سرپیچیده است.

بی‌ثباتی ارز در نظام جدید رو به نوسان بوده است، به نحوی که مراحل ثبات مابین مراحل افزایش بی‌ثباتی آمده‌اند. به علاوه، دوره‌های کوتاه‌تری هم پیش آمده که طی آن‌ها با ناپایداری استثنایی بازارهای

* Entity

** Jerome Levy Institute

*** Bard College

**** Blith Wood

***** Annandale - on - Hudson

مالی بین‌المللی مواجهه بوده‌ایم که مثال‌های چشمگیر اخیرشان بی‌نظمی‌های مکانیسم نرخ ارز نظام پولی اروپا در سال‌های ۱۹۹۲ و ۱۹۹۳ هستند. ناپایداری حاصل از چند طریق بر کشورهای در حال توسعه تأثیر می‌گذارد. بخش عمده صادرات و واردات این کشورها و نیز تعهدات هزینه‌دهی آن‌ها بر حسب ارزهای اصلی محاسبه می‌شوند. به دلیل اختلاف واحد دریافت‌های خارجی و خروج ارز از کشور وضعیت موازنه پرداخت‌های این کشورها عموماً به جابه‌جایی نسبی ارزش ارزهای مختلف و تغییرات نرخ‌های بهره عمده حساس است. از آن گذشته، افزایش تعهدات هزینه‌دهی که ناشی از ازدیاد نرخ بهره است غالباً با تضعیف احتمال صادرات توأم می‌شود که آن هم ارتباط نزدیکی با پرازش‌تر شدن پول دارد. اخیراً با افزایش میزان سرمایه‌گذاری خارجی در بازارهای مالی بعضی کشورهای در حال توسعه، این بازارها مستقیماً در قبال تغییر عقیده گسترده سرمایه‌گذاران بین‌المللی آسیب‌پذیر شده‌اند. مثال قدیمی‌تر تأثیرات احتمالی یک چنین آسیب‌پذیری از هم‌پاشیدن بازار بورس هنگ‌کنگ در ورشکستگی اکتبر ۱۹۸۷ بود.^(۳) مثال جدیدتر آن بحران مالی مکزیک در اواخر ۱۹۹۴ و اوایل ۱۹۹۵ که نه فقط به سقوط نرخ برابری پزو و ارزش سایر دارایی‌های مالی مکزیک ختم شد بلکه بر سایر بازارهای مالی در حال تکوین هم اثر کرد.

سیاست‌های نادرست اقتصادی ممکن است به ناپایداری مالی جهانی کمک کند. با این حال، از تجربه‌های اخیر مکرراً درس گرفته‌ایم که این ناپایداری با مبانی از قبیل سطوح نسبی قیمت‌های کشورها، عملکرد اقتصاد کلان و موضع سیاست‌های اقتصاد کلان ارتباط ضعیفی دارد یا اصلاً ارتباطی ندارد.

به نظر می‌رسد که این امر نمایانگر ضعف ارتباط نظام‌مند این مبانی با شاخص‌هایی است که عاملان بازارهای مالی برای هدایت تصمیم‌گیری‌های خویش مبنی بر تملک ارزهای مختلف به کار می‌برند. مثلاً شواهد زیادی دال بر آن هستند که بسیاری از این عاملان به وفور از مقررات تجاری استفاده می‌کنند که بر نتیجه‌گیری از حرکات گذشته تکیه دارند و به این ترتیب قادرند جابه‌جایی نرخ‌های ارز را غالباً جدا از مبانی تداوم بخشند و تشدید کنند.^(۴) این عمل تاجران احتمالاً به توضیح این امر نیز کمک می‌کند که چرا مدل‌های اقتصادی نمی‌توانند بر اساس متغیرهایی نظیر موجودی پول، درآمدهای حقیقی، نرخ بهره و تورم و موازنه‌های وضع موجود تغییرات کوتاه مدت و میان مدت نرخ ارزهای اصلی را توجیه کنند.^(۵)

ب) مشکلات ناشی از ناپایداری مالی برای کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه

توجه به ناپایداری مالی بین‌المللی نمایانگر تأثیرات فراگیر نوسان جریان‌های سرمایه و نرخ‌های ارز بر قیمت کالاها، خدمات و دارایی‌های مالی است و به موارد مختلف متعددی مربوط می‌شود. برای سیاست‌گذاران مهم‌ترین این موارد سوء تنظیم نرخ ارز است. سوء تنظیم ناشی از جابه‌جایی نرخ ارز در طی زمان است و باید آن را متمایز از بی‌ثباتی کوتاه مدت ارز دانست. منظور از این اصطلاح، آن نرخ ارزی است که هنگامی که در اقتصاد مورد نظر اشتغال کامل به نحو قابل قبولی حاصل شده باشد با وضعیت پرداخت‌های خارجی قابل تحمل که با موازنه مبالغ موجود و گرایش دراز مدت به جذب یا صدور سرمایه تعیین می‌شود هماهنگ نباشد. سوء تنظیم می‌تواند از طریق اثری که بر قیمت‌های نسبی می‌گذارد تخصیص سرمایه را دچار اغتشاش کند و آثار نامطلوبی بر فعالیت، اشتغال و سطح قیمت به جا بگذارد و برای حمایت از مصرف محصولات داخلی فشار بیاورد. در اقتصادهایی که بازار مالی کوچک است - نظیر کشورهای در حال توسعه - سوء تنظیم ناشی از ورود فراوان سرمایه نیز غالباً توأم با ترقی قیمت دارایی است که هرگاه جریان

سرمایه نهایتاً معکوس شود، پیامد آن به احتمال زیاد سقوط ارزش ها خواهد بود. بی ثباتی کوتاه مدت نرخ ارز نیز می تواند مشکل آفرین باشد. شدت این مشکلات ثابت نیست و بسته به میزان مهارت شرکت ها و سایر عوامل اقتصادی در اداره مخاطرات مالی و میزان دسترسی آن ها به وسایل مختلفی که برای این منظور طراحی شده اند تغییر می کند. در شرکت های بزرگ مالی و نیز در شرکت های غیر مالی که خزانه داری پیشرفته ای دارند محصور کردن نوسان های نرخ ارز و سایر متغیر های مالی می تواند بسیار مؤثر باشد. برای این گونه محصور سازی روش هایی به کار می برند که سابقه زیادی دارند، مانند جور کردن دارایی ها و بدهی هایی که بر حسب ارزش های مختلف محاسبه شده اند، تعدیل قیمت ها و فاکتور نویسی، تنوع جغرافیایی عملیات، زمان بندی پرداخت ها و دریافت های تبادلات خارجی، معاملات سلف و قراردادهای اختیار که برای محافظت در برابر نوسان نرخ ارز و تورم طراحی شده اند.^(۶) هر چند گسترش بازار وسایل محصور سازی در سال های اخیر استفاده از چنین روش هایی را راحت تر کرده است، دستیابی به محافظت کامل در برابری بی ثباتی مالی با این روش ها ممکن نیست. این ناممکن بودن تاحدی ناشی از پوشش ناقص وسایل محصور سازی است (مانند کمبود سلف خری و معاملات سلف برای ارز ها و سرسیدهای متعدد) و تاحدی هم ناشی از مشکلاتی است که نوسان خود بی ثباتی در خارج از دامنه های تعیین شده برای روش های فعلی اداره مخاطره مالی ایجاد می کنند.^(۷) از آن گذشته در بسیاری از شرکت ها و عوامل اقتصادی، مخصوصاً آن ها که در کشورهای در حال توسعه قرار دارند، دستیابی به این روش ها محدود یا بسیار گران است و می توان انتظار داشت که نوسان خود بی ثباتی باز هم دشواری های بیشتری برای آن ها به بار آورد.

شواهد موجود در مورد تأثیرات نامساعد بی ثباتی ارزی بر معاملات بین المللی و سایر فعالیت های اقتصادی کم و بیش ناقص است. با وجود این، اعتقاد گسترده بر این است که بی ثباتی ارزی کوتاه مدت افق زمانی لازم برای تصمیم گیری های سرمایه گذاری را محدود می کند، هزینه معاملات را افزایش می دهد و از طریق ارتباط نزدیکش با بی ثباتی قیمت دارایی و نرخ بهره سبب می شود که سرمایه داران بیش از پیش ابزار مالی نقدی را به ابزار مالی دراز مدت تر ترجیح دهند.^(۸)

ت) نظام های بین المللی و قلمرو سیاست گذاری

واکنش های سیاست ملی به خطر سوء تنظیم نرخ ارز ناشی از جریان سرمایه ناپایدار بین المللی بر چند نوع اند و مانعة الجمع هم نیستند، زیرا اقدامات مختلف را می توان برای تحکیم یکدیگر به کار برد. یکی از این واکنش ها مداخله رسمی در بازار های ارز به صورت خرید و فروش ارز است.^(۹) اگر خروج سرمایه مستمر باشد چنین سیاستی به تنهایی نهایتاً به اتمام ذخایر ارزی و خطوط اعتباری کشور ختم می شود. در حالت ورود سرمایه مداخله رسمی سبب افزایش ذخیره پول کشور می گردد، مگر این که تأثیرات آن خنثی شود. با این همه، طبق شواهدی که در قسمت (ث) در مورد تجربه کشورهای در حال توسعه برگزیده ارائه شده، نتیجه این گونه خنثی سازی معمولاً از دست دادن مهارت سیاست پولی داخلی است و ممکن است به افزایش نرخ بهره و افزایش ناخواسته بدهی های دولتی منجر شود. واکنش به جریان های سرمایه ممکن است تشدید مالیات را هم در برگیرد، ولی چنین عملی مکرراً در معرض این اعتراض قرار دارد که به توسعه برون زای بازار های مالی بین المللی اجازه می دهد بر اهداف ملی در مورد موازنه مالیاتی و مخارج عمومی

غلبه کند. ممکن است کشورها در مواجهه با مسائلی که به مهار تأثیرات جریان‌های سرمایه تنها از طریق ترکیب مداخله در بازارهای ارز و اقدامات مالیاتی مربوط می‌شوند به اعمالی متوسل شوند که اختصاصاً با خود جابه‌جایی سرمایه سروکار داشته باشند. بعضی اقدامات که به این دسته تعلق دارند به صورت مالیات یا محدودیت‌های مالیات‌مانندی هستند که با افزایش هزینه معاملات سرمایه‌ای بر آن‌ها اثر می‌گذارند و به این ترتیب سودآوری آن‌ها را کاهش می‌دهند. در سایر محدودیت‌ها حدود مستقیم‌تری بر معاملات سرمایه‌ای اعمال می‌شود.

کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه از هر دو دسته محدودیت وسیعاً برای مهار ورود و خروج سرمایه در دوران بعد از جنگ استفاده کرده‌اند.^(۱۰) با این همه، در سال‌های اخیر کشورهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی از نظر استفاده از چنین محدودیت‌هایی هرچه بیشتر دچار قید و بندهایی می‌شوند که خود بر سرخود آورده‌اند و در نظام‌های قانونی بین‌المللی معاملات سرمایه‌ای مجسم شده‌اند. تنها نظام جهانی که در مورد جابه‌جایی‌های پولی بین‌المللی کاربرد دارد نظام صندوق بین‌المللی پول است. اما مهم‌ترین تعهدات بندهای توافقنامه آن به معاملات جاری مربوط می‌شود، نه به جابه‌جایی‌های سرمایه‌ای. این مسائل در بندهشتم (که مبین آن است که هیچ محدودیتی نباید بدون تأیید صندوق بر پرداخت‌ها و نقل و انتقالات معاملات جاری بین‌المللی اعمال شود) و در بند چهاردهم (که ترتیبات موقت را برای کشورهای که هنوز مایل به پذیرش تعهدات بندهشتم نیستند) مطرح شده‌اند. در مورد جابه‌جایی سرمایه‌های بین‌المللی، بند چهارم علاوه بر تعهدات کلی اعضای صندوق بین‌المللی پول در باب ترتیبات تبادل شامل این مطلب است که یکی از اهداف اصلی نظام پولی تدارک چارچوبی برای تسهیل تبادل سرمایه در میان کشورها است.^(۱۱) در منابع اختصاصی‌تر مربوط به جابه‌جایی سرمایه در بندهشتم، قسمت سوم مهارهای لازم برای تنظیم جابه‌جایی بین‌المللی سرمایه برای استفاده کشورهای عضو ارائه شده، البته به شرطی که پرداخت‌های معاملات جاری را محدود نکنند. قسمت اول همین بند به صندوق این اختیار را می‌دهد که مانع استفاده از منابع آن برای تأمین بودجه لازم برای خروج سرمایه زیاد یا مستمر شود.

با این همه، کشورهای توسعه یافته طبق قانون آزادسازی جابه‌جایی‌های سرمایه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (در مورد اعضای اتحادیه اروپا) طبق دستور ۱۹۸۸ جامعه اقتصادی اروپا در مورد جابه‌جایی‌های سرمایه و پیمان ماستریخت منزم به تعهداتی هستند. قانون سازمان همکاری و توسعه اقتصادی اکثریت عمده جابه‌جایی سرمایه رابه دو فهرست (الف) و (ب) تقسیم می‌کند که در اولی تعهدات آزادسازی سخت‌تری به کار می‌رود. در بیشتر دوره وجود این قانون فهرست (الف) عمدتاً شامل عملیاتی می‌شد که فکر می‌کردند ارتباط کم و بیش نزدیکی با معاملات کالا و خدمات بین‌المللی و سرمایه‌گذاری درازمدت‌تر دارند، در حالی که فهرست (ب) شامل عملیاتی شد که اسناد مالی کوتاه‌مدت رابه کار می‌بردند، ولی اخیراً دامنه عملیاتی که در فهرست (الف) جای گرفته‌اند گسترده شد و بعضی از عملیاتی را که تاکنون در حیطه فهرست (ب) بودند در برگرفت و تعدادی از عملیات بازار پول که سابقاً تحت پوشش قرار نداشتند به فهرست (ب) اضافه شدند.

دستور ۱۹۸۸ جامعه اقتصادی اروپا در مورد جابه‌جایی سرمایه مانع اعمال محدودیت برانتقال سرمایه میان مقیمان کشورهای عضو می‌شود و تنها شروط مربوط به کنترل جابه‌جایی‌های کوتاه‌مدت در دوره‌های تنگنای مالی را بر آن‌ها اعمال می‌کند و اقدامات معینی را که برای عملکرد نظام‌های مالیاتی و اجرایی و

نظارت احتیاطی لازم است در مورد آن‌ها به اجرا می‌گذارد. به علاوه، طبق این دستور کشورهای عضو موظف‌اند بکوشند که میزان آزادسازی جابه‌جایی سرمایه آن‌ها به همان حد کشورهای ثالث برسد و میان خودشان هم مساوی باشد. شرایط دستور ۱۹۸۸ را مواد مربوط پیمان ماستریخت تحکیم می‌کنند که مربوط به مرحله دوم اتحاد اقتصادی و پولی - که از سال ۱۹۹۴ آغاز شد - هستند. به محض آغاز مرحله سوم این اتحاد، اعمال کنترل بر جابه‌جایی‌های کوتاه‌مدت سرمایه در دوره‌های تنگنای مالی در کشورهای تک ارزی فقط در مورد کشورهایی که عضو اتحادیه اروپا نباشند مجاز دانسته خواهد شد.

از سوی دیگر کشورهای در حال توسعه طبق نظام‌های قانونی بین‌المللی فعلی در مورد کنترل جابه‌جایی‌های بین‌المللی سرمایه آزادی قابل ملاحظه‌ای دارند. با این حال، بعضی از آن‌ها در این زمینه تعهداتی را به صورت بخشی از پیمان‌های دوستی، تجارت و کشتیرانی یا توافقنامه‌های محلی که کشورهای معدودی را در برگیرد (نظیر توافقنامه بازرگانی آزاد امریکای شمالی NAFTA) تقبل کرده‌اند. از آن گذشته، با گسترش تعداد و پوشش جغرافیایی توافقنامه‌های محلی ممکن است چنین تعهداتی رواج بسیار بیشتری یابند.

ث) بازارهای مالی بین‌المللی و کشورهای در حال توسعه

دستیابی به مدیریت اقتصاد کلان و چالش‌های آن

خصوصیات قابل توجه افزایش سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار در دهه ۱۹۹۰ تمرکز آن بر تعداد کم دریافت‌کنندگان و خصلت متغیر جریان‌ها و واکنش‌های سیاستی ملی به آن‌ها بوده است. شکل نظام مالی بین‌المللی مناسب و سیاست اقتصادی بین‌المللی را می‌توان از هر دو خصوصیت به طور کلی تری استنتاج کرد. فراز و نشیب شدید توزیع سرمایه‌گذاری منابع خصوصی خارج از کشور که برای چندین کشور در حال توسعه مرتبط با محدودیت‌های سخت یا عملاً عدم دسترسی به چنین سرمایه‌هایی دانسته شده به این معنی است که بخش رسمی باید نقش اجتناب‌ناپذیر و بنیادینی در تأمین سرمایه توسعه بازی کند.

گوناگونی پاسخ‌ها به افزایش ورود سرمایه نمایانگر انحراف از اهداف سیاسی و تأثیر عینی و سایل سیاستی در کشورهای دریافت‌کننده است. این گونه انحراف‌ها به ما نشان می‌دهند که به یک نظام مالی بین‌المللی با قوانینی آن‌چنان انعطاف‌پذیر نیاز داریم که بتوانند دامنه وسیع اقدامات سیاستی کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار را در مورد حساب سرمایه‌ای موازنه پرداخت‌ها در برگیرند.

تمرکز جریان‌های مالی به همه دسته‌های اصلی سرمایه‌هایی مربوط می‌شوند که از بازارهای سرمایه بین‌المللی منشأ می‌گیرند. در سال‌های اخیر بیش از سه چهارم اوراق قرضه کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای در حال گذار مختص چهار وام‌گیرنده امریکای لاتین و پنج وام‌گیرنده آسیایی بوده‌اند. بیش از ۶۰ درصد ارزش وام بانک بین‌المللی به شش وام‌گیرنده آسیایی تعلق گرفته است. (۱۲) میزان زیاد تمرکز که باز هم به کشورهای مربوط می‌شود که دریافت‌کنندگان عمده انواع سرمایه فوق‌الذکر هم بودند خصیصه سهام عادی بین‌المللی، تسهیلات میان‌مدت پول اروپایی و اوراق بازرگانی اروپایی هم به شمار می‌آید. به این ترتیب اکثریت عمده کشورهای در حال توسعه از افزایش سرمایه‌گذاری بازارهای مالی بین‌المللی در دهه ۱۹۹۰ سهمی نبرده‌اند. مثلاً کشورهای جنوب صحرای افریقا از این رهگذر چندان پولی که به صورت اوراق بهادار باشد، به دست نیاورده‌اند و وام خالص بانک بین‌المللی به این منطقه شدیداً منفی بوده است.

(هر چند تحلیل اخیر ارقام این احتمال را پیش می‌کشد که شاید این تصویر نامساعد تاحدی نتیجه کاستی نظام‌هایی باشد که این کشورها برای گزارش آمار موازنه پرداخت‌ها به کار می‌برند). (۱۳)

تنزل سرمایه‌گذاری خارجی گروه‌های عمده حتی بین دریافت‌کنندگان اصلی نیز تغییر کرده است که این امر قبلاً به تفصیل بیشتر مورد بحث قرار گرفته است (فصل دوم، قسمت ب). مثلاً سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سنگاپور در فاصله ۱۹۹۴-۱۹۹۱ به صورت سهم جریان‌های جدید سرمایه به ۷۰ درصد رسید، در حالی که این رقم برای جمهوری کره کمتر از ۱۰ درصد بود. به طور کلی وام بانکی برای کشورهای امریکای لاتین منبع سرمایه خارجی کم اهمیت‌تری بود تا برای کشورهای آسیایی، در حالی که تعدادی از کشورهای آسیایی سرمایه نسبتاً کمی به صورت اوراق قرضه بین‌المللی و سهام عادی بین‌المللی دریافت کردند.

از آن گذشته، در کشورهای دریافت‌کننده تفاوت محسوسی بین نسبت ورود سرمایه و متغیرهای اصلی اقتصاد کلان و عملکرد اقتصادی بوده است که تأثیرات آن‌ها را علاوه بر موارد دیگر با اندازه و ترکیب سرمایه ورودی، مهار نرخ ارز و مقررات حاکم بر عملیات مالی داخلی و خارجی و سیاست‌های اقتصادی خودکشورها می‌سنجد. به این ترتیب، در بعضی کشورها، به خصوص بعضی از کشورهای آسیایی ورود سرمایه را با افزایش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری داخلی مرتبط دانسته‌اند، درحالی که در بقیه این ورودی‌ها به عوض آن که مکمل سرمایه پس‌انداز داخلی باشند، جانشین آن شدند و در نتیجه بسیار کمتر در عملکرد اقتصادی دخیل بودند. در چندین کشور دریافت‌کننده پیامد مهم ورود سرمایه افزایش آسیب‌پذیری نظام بانکداری داخلی بوده است. پایین بودن هزینه‌دستیابی به سرمایه‌گذاری خارجی بانک‌ها را وسوسه کرده که سرمایه‌عملیات غیر ارزی از جمله کسب دارایی‌های غیر نقدی را از این طریق تأمین کنند. نتیجه جورنبودن ارزها و سررسیدها بوده است که آثار ناپایدارکننده بالقوه آن به ویژه در کشورهایی که نظام‌های قانون‌گذاری احتیاطی ندارند مهم هستند.

از بین کشورهای دریافت‌کننده اصلی، تعداد قلیلی در مقابل جریان ورود وجوه مالی موضعی که وسیعاً یا کاملاً غیر مداخله‌ای باشد اتخاذ کردند. ولی با وجود این، اقداماتی که برای دفع سوء تنظیم و سایر پیامدهای بالقوه نامطلوب به عمل آمده با هم تفاوت قابل ملاحظه‌ای داشته‌اند. (۱۴)

کشورهای دریافت‌کننده برای جلوگیری از افزایش قیمت ارز فراوان به مداخله در بازارهای ارز متوسل می‌شوند. با این همه، هر جا ورود سرمایه نسبت به کسری حساب جاری زیاد بود چنین مداخله‌ای جداً با اهداف سیاست پولی داخلی مغایرت پیدا کرد.

وقتی مداخله‌ای را خنثی نمی‌کردند افزایش سریع عرضه پول حاصل می‌شد که خطر از دست رفتن مهار سیاست پولی را به همراه داشت. خیلی به ندرت پیش می‌آمد که این افزایش نرخ بهره را پایین بیاورد، و جلوگیری از ورود سرمایه را بگیرد و سهولتی در وارد آوردن فشار رو به بالا به ارز ایجاد کند. توصیه کرده‌اند که برای حل مسائل ناشی از مداخله خنثی نشده از سخت‌گیری مالی استفاده کنند. برای نیل به این مقصود باید ابتدا جذب داخلی را محدود کرد و سپس با ایجاد مازاد بودجه، اضافه ارز را جذب کرد و از آن نیز می‌توان برای کاستن از بدهی ارزی ملی استفاده کرد. با این همه، سیاست مالی غالباً فاقد انعطاف‌پذیری لازم بوده است. از آن گذشته، افق ایجاد مازاد مالی بدون تضعیف کوشش‌هایی که برای توسعه شالوده انسانی و فیزیکی به عمل می‌آید کلاً محدود بوده است. به این ترتیب، کشورهای بسیار معدودی مایل بوده‌اند اهداف سیاست‌های

مالی خود را فدای جبران تأثیر جریان‌های سرمایه خارجی کنند.

از طرف دیگر، خنثی‌سازی مداخله در بازارهای ارز از طریق فروش اوراق بهره‌دار دولتی برای جبران تأثیر آن بر عرضه پول و قیمت‌ها نرخ بهره را بالا می‌برد و به این ترتیب ورود سرمایه‌ها را شتاب می‌بخشد. در واقع، وام پربازده کوتاه‌مدت دولتی که بخشی از سیاست خنثی‌سازی است، خود غالباً منشأ جذب سرمایه‌های ورودی بیشتر شده است. عجیب این که در بسیاری موارد وضعیت مالی نیز رو به وخامت گذاشته بود، زیرا نرخ بهره‌ای که به این ترتیب از افزایش ذخایر ارزی حاصل می‌شد تقریباً همیشه کمتر از نرخ بهره‌ای بود که بابت بدهی کوتاه‌مدت دولتی می‌پرداختند. در کشورهایی که مداخله در آن‌ها به اندازه کافی زیاد و اختلاف بهره‌ها چشمگیر بود، این کسری‌های شبه مالی نیز خود موجب افزایش عرضه پول می‌شدند.

روش‌های دیگری نیز برای خنثی‌سازی به کار رفته‌اند، از جمله محدود کردن گسترش اعتبار داخلی از طریق ازدیاد شرایط ذخیره قانونی، هدایت تسهیلات مالی و کنترل مستقیم و افزایش نرخ تنزیل. بعضی از کشورها هم از معاوضه‌های بانک مرکزی استفاده کرده‌اند و ارز را به مؤسسات مالی داخلی فروخته‌اند و از آن‌ها خواسته‌اند که آن را در خارج از کشور سرمایه‌گذاری کنند و به آن‌ها ضمانت بی‌قید و شرط داده‌اند که بانک مرکزی هر ضرری را که ناشی از اختلاف نرخ بهره یا تعدیل نرخ ارز باشد جبران خواهد کرد. با این حال، چنین روش‌هایی تنها تسکین موقت به بار آورده‌اند و با ایجاد ضرر و بالابردن نرخ تورم غالباً مشکلی را که می‌خواستند پاسخگو باشند، تشدید کرده‌اند.

مشکلات مربوط به مداخله خنثی شده باعث گردیده که در مقابل ورود زیاد سرمایه واکنش‌های سیاستی دیگری نشان دهند. مثلاً، برای جذب عرضه اضافی ارز از آزادسازی واردات استفاده کرده‌اند، ولی ممکن است این گونه آزادسازی موجب افزایش وابستگی وارداتی یا واردات بیشتر کالاهای مصرفی شود. به علاوه، کاهش درآمد دولت در اثر تقلیل تعرفه‌ها که ملازم آزادسازی واردات است می‌تواند در عدم موازنه مالی سهمیم باشد.

روشی که فاقد چنین آثار جنبی سوء باشد اتخاذ سیاست‌های انعطاف‌پذیر در مورد نرخ ارز است. اجتناب از وضع قانون برای مداخله رسمی و اعلام پیشاپیش تنزیل ارزش پول، توسعه دسته ارز* و اتصال ارز به سبد ارزی به جای تک ارز معیار** می‌تواند با افزودن عدم قطعیت در مورد تغییرات نرخ ارز بر کارایی سیاست پولی و ورود آرام سرمایه بیافزاید. اما این روش خطر از دست رفتن مزایای حاصل از ثبات نرخ ارز را در پی دارد.

یکی دیگر از روش‌هایی که فراوان به آن متوسل می‌شوند مهار مستقیم تر ورود سرمایه است، ولی در مقابل پاسخ اختصاصی به مسائل ناشی از ورود سرمایه میزان ادغام چنین مهارهایی در سیاست کلی موازنه پرداخت در میان کشورها تفاوت قابل ملاحظه‌ای می‌کند. مثلاً بعضی کشورها به ویژه جمهوری کره مهارهایی برای وضعیت حساب جاری خود تنظیم کردند؛ وقتی حساب جاری رو به قهقرا می‌رفت محدودیت‌های خروج سرمایه را تشدید می‌کردند و از محدودیت‌های ورود سرمایه می‌کاستند و وقتی در حساب جاری مازادی ثبت می‌شد و فشار روبه بالا به ارز وارد می‌شد روش عکس را به کار می‌بردند. موضوع راهبردی مهم در این روش حفظ رقابت بوده است، حال می‌خواهد حساب جاری مازاد داشته باشد

* currency band

** single benchmark currency

یا کسری. به جریان‌های سرمایه اجازه نداده‌اند که نرخ ارز و موازنه حساب جاری را تعیین کنند، بلکه این رشد موازنه حساب جاری است که روش تحقق مهار سرمایه را تعیین می‌کند. در بازار داخلی برای تملک و صدور دارایی‌های ارزی محدودیت‌هایی وضع کرده‌اند و به این ترتیب بیشتر احتمال دارد که جابه‌جایی دارایی‌های داخلی و خارجی شامل معاملات برون مرزی شود. این امر تنظیم جریان‌های سرمایه‌ای را بسیار ساده‌تر کرده است. بقیه کشورها هم در امریکای لاتین و هم در آسیا جریان سرمایه را با موفقیت تنظیم کرده‌اند، ولی روش‌شان تا حدی فرق داشته است. آن‌ها تنها زمانی به قانون‌گذاری برای جریان‌های ورودی یا لغو قوانین برای جریان‌های خروجی (یا هر دو) مبادرت ورزیده‌اند که ورود سرمایه دیگر رقابت را به خطر انداخته یا کسری حساب جاری را افزایش داده (یا هر دو) یا زمانی که قبلاً معلوم شده که مداخله در بازار ارز به دلایلی که قبلاً شرح دادیم مسئله‌ساز خواهد بود. در نتیجه، در این کشورها ناپایداری جریان‌های سرمایه، موازنه‌های حساب جاری و نرخ ارز بیشتر بوده است.

اقداماتی که کشورهای در حال توسعه برای مهار ورود سرمایه به کار می‌برند هم شامل مالیات‌ها و محدودیت‌های شبه مالیات می‌شود و هم سایر حدود مستقیم‌تر وارد بر معاملات سرمایه که قبلاً در قسمت (ت) ذکر شده‌اند. این اقدامات غالباً سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و سرمایه‌گذاری اوراق بهادار را از هم و مقوله معاملات سرمایه را از هم متمایز می‌کند.

یکی از ابزارهای مؤثرتر نظارت که برای پرکردن فاصله میان بازده دارایی‌های خارجی و داخلی طراحی شده نیازهای اندوخته بدون بهره برای ورود سرمایه بوده است. هرگاه تنظیم نیازهای اندوخته در سطح ثابتی که به سرمایه‌گذاری درازمدت ضربه‌ای نزنند برای مهار ورود سرمایه غیر مؤثر نشان داده شود از نیازهای اندوخته متغیر استفاده می‌کنند. در چنین حالاتی نسبت ذخیره با سررسید سرمایه نسبت عکس دارد. نیازهای اندوخته با کاهش نرخ بازگشت مؤثر خالص سرمایه‌های ورودی مانع ورود سرمایه می‌شوند و به این ترتیب اثری می‌گذارد که به مالیات بر معاملات ارزی شباهت زیادی دارد. این نیازهای اندوخته سیاستی مستقل از قانون‌های معمولی احتیاطی به شمار می‌آیند. بعضی از کشورهای امریکای لاتین نیز عملاً برای سرمایه‌های ورودی خاصی مالیات وضع کرده‌اند.

شرایطی که مطابق مخاطرات برای سرمایه تنظیم شده باشند در مورد کسب دارایی‌های خارجی بانک‌ها و سرمایه‌گذاران سازمانی به کار می‌روند. سپرده‌های ارزی، قرض‌های خارجی و اعتبارهای بین بانکی در تعریف پایه ذخیره قانونی و شرایط نقدینگی به کار می‌روند. در نظام مالی کشورهایایی که توانسته‌اند با موفقیت ورود سرمایه را اداره کنند معمولاً قوانینی که برای کاهش جور نبودن ارز دارایی‌ها و بدهی‌ها و برای محدود کردن موقعیت‌های خالی ارزی طرح شده‌اند دائماً گنجانده می‌شوند. تعدادی از محدودیت‌های کمی را هم به کار گرفته‌اند، از جمله محدودیت انتشار اوراق قرضه خارجی و قبض‌های سپرده امریکایی (ADRs) به صورت تعیین حداقل میزان انتشار و ارزشیابی اعتبار منتشرکنندگان، ممنوعیت فروش اسناد بازار پول نظیر برات‌های خزانه‌داری کوتاه مدت^۲ به غیر مقیمان، منع معاوضه‌های غیر بازرگانی بانک‌های تجاری و وضع حدود کمی برای قرض‌های خارجی بخش دولتی و بانک‌های تجاری و برای معاملات سلف با غیر مقیمان.

تاکنون تجربه نشان داده که اداره موفق جریان‌های سرمایه بسته به این است که بتوان ابزارهای سیاست

اقتصاد کلان را با انعطاف و واقع‌بینی با قوانینی که برای کاهش بی‌ثباتی چنین جریان‌هایی وضع شده‌اند به کمک معانعت از آربیتراژ نرخ بهره، محدود کردن سفته‌بازی ناپایدارکننده و اجتناب از ایجاد سرمایه‌گذاری واهی* در قیمت‌دارایی‌ها و نرخ ارز با هم ترکیب کرد. مشخصه سیاست‌های اقتصاد کلان انسجام و نظم مالی و پولی است و این سیاست‌ها پیش‌نیاز اساسی اداره جریان‌های سرمایه بوده‌اند. اما در عین حال لازم است که چنین سیاست‌هایی با اقدامات دیگر که مستقیماً بر حساب سرمایه اثر می‌گذارند توأم شوند.

ج) سایر اقدامات سیاستی جهانی

۱- مقدمه

همان‌طور که قبلاً در قسمت (ت) توضیح دادیم، کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه اکنون طبق اصل آزادسازی جابه‌جایی سرمایه سازمان همکاری و توسعه اقتصادی و نظام اتحادیه اروپا تعهداتی را پذیرفته‌اند که آزادی آن‌ها را در مهار سرمایه به شدت محدود می‌کند. با این همه، در این کشورها درباره اقدامات سیاستی بین‌المللی که با این محدودیت‌ها سازگاری داشته و هدفشان ایجاد بازارهای مالی منظم‌تر و اجتناب از بحران‌های ناشی از جابه‌جایی بی‌ثبات سرمایه و نیز مهار چنین بحران‌هایی در صورت وقوع باشند، بحث مستمری جریان دارد. اقدامات پیشنهادی عبارت‌اند از: ادغام مالی، سیاست‌های اقتصاد کلان با هدف وحدت اقتصادی، امکان بین‌المللی وام‌دهنده نهایی** ترتیبی برای جلوگیری از تبدیل وضعیت‌های دشوار موازنه پرداخت‌ها به بحران‌های مالی تمام عیار، روش‌های جدید مداخله رسمی در بازار ارز، نظارت احتیاطی اصلاح شده بر شرکت‌هایی که مشغول سرمایه‌گذاری بین‌المللی هستند و اقدامات مالیاتی و قانونی متعدد با هدف تقلیل ناپایداری مالی بین‌المللی.^(۱۵) اقدامات سیاستی که در اینجا مورد بحث قرار می‌گیرند بیشتر در دستور کار جای می‌گیرند و توجه‌شان به ناپایداری مالی و بی‌ثباتی جابه‌جایی بین‌المللی سرمایه در کشورهای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه معطوف است. اما به پیشرفت‌های ناشی از ادغام بازارهای مالی و پیامدهای آن برای کشورهای در حال توسعه نیز می‌پردازند. از آن گذشته، مزایای بازارهای مالی منظم‌تر به طور کلی نصیب کشورهای در حال توسعه نیز خواهد شد.

۲- اتحاد پولی و ادغام مالی

یکی از راه‌های اجتناب از مسائل ناشی از تأثیرات بی‌ثباتی جابه‌جایی بین‌المللی سرمایه بر نرخ ارز، معرفی یک ارز واحد است. اتحاد پولی در سطح جهانی امید واقع‌گرایانه‌ای نیست، ولی طبق پیمان ماستریخت این پیش‌بینی را برای کشورهای اتحادیه اروپا می‌کنند. کلاً براین اعتقادند که کسب اتحاد پولی مستلزم اتحاد اعضای بالقوه از نظر معیارهای کلیدی اقتصادی است که برای اتحادیه اروپا شامل پایداری نرخ ارز، میزان معین انحراف مجاز نرخ بهره از معیار و اجتناب از بدهی و کسری بیش از حد دولت می‌شوند. با این همه، قوانینی نظیر آنچه در پیمان ماستریخت آمده ذاتاً ضد تورم هستند، زیرا در آن‌ها این شرط قید شده که کشورهای کسری بیش از حد دارند باید به کاهش هزینه‌ها بپردازند بدون این که تعهدات مربوط را که برای سیاست‌های پولی انبساطی تر الزامی است تقبل کنند یا کشورهای کسری که می‌توانند باید سیاست‌های مالی انبساطی تری اتخاذ کنند و باز با معیارهای مالی پیمان تطبیق کنند.^(۱۶) از این گذشته، بحثی که در مورد رفتار نرخ ارز در قسمت (ب) داشتیم به این تردیدها اشاره دارد که به رغم آزادی جابه‌جایی سرمایه آیا اتحاد

* bubble

** lender of the last resort: مرجع یا منبعی که وام‌خواه به عنوان آخرین نقطه امید در نظر می‌گیرد.

تدریجی در زمینه مبانی اقتصاد دستیابی به پایداری مطلوب نرخ ارز را تضمین خواهد کرد.

توافق سیاسی بر سر معرفی یک ارز واحد تنها روش ادغام مالی نیست، راه دیگری که می توان آن را در مقابل ابزار «از بالا به پایین» ارز واحد، «از پایین به بالا» توصیف کرد، برای دستیابی به روند مستمر و منظم تعدیل پرداخت های خارجی بر محرک سود در سطح بانک ها و سایر موسسات مالی تکیه می کند. (۱۷) همه محدودیت ها در مورد استفاده از ارز های کشورهای عضو لغو می شود و به این ترتیب این ارز ها در سراسر منطقه ای که از لحاظ مالی ادغام شده به صورت پول رایج قانونی در می آید. به این ترتیب، بانک ها سپرده را بر حسب هر یک از ارز های منطقه که باشند می پذیرند و نتیجتاً می توان انتظار داشت که سپرده های ارزی را به صورت بخشی از ذخیره های اولیه خود و دارایی های ارزی کوتاه مدت در میان ذخایر ثانویه خود نگه دارند. در آن صورت، عدم توازن پرداخت های خارجی در هر قسمتی از منطقه که باشد، خواه ناشی از جریان های حساب جاری باشد یا حساب سرمایه، مستلزم آن خواهد بود که بانک های ناحیه ای که کسری دارد دارایی های ارزی را بفروشد و سپرده های داخلی بانک های ناحیه ای که مازاد دارد زیاد و بانک های ناحیه ای که کسری دارد کم شوند. آنگاه اختلاف نرخ بهره که انتظار می رود در اثر این اعمال بانکی حاصل شود به نفع ناحیه ای که کسری دارد، تغییر خواهد کرد. به نحوی که بانک های ناحیه ای که مازاد دارد جذب بازده بیشتر حاصله می شوند و دارایی های خود را در ناحیه ای که کسری دارد افزایش می دهند و به این ترتیب خود به خود تقاضای بیشتری برای ارز این ناحیه ایجاد می کنند.

۳- سیاست های اتحاد اقتصاد کلان

غالباً سیاست های اقتصاد کلان را که برای نیل به اتحاد در زمینه متغیر های اساسی نظیر تورم، نرخ بهره و کسری های مالی طراحی می شوند عنصر کلیدی راهبرد دستیابی به پایداری مالی بیشترین المللی عنوان می کنند. مشکل عمده این روش کسب توافق بین المللی از ایالات متحده، کشورهای اتحادیه اروپا (هم آن ها که نهایتاً وارد اتحاد پولی می شوند و هم آن ها که بیرون از این اتحاد می مانند)، ژاپن و سایر کشور ها در مورد سطوح مطلوب این مبانی و اقدامات لازم برای دستیابی به آن ها است. از این گذشته، مسئله ای که احتمالاً بنیادی تر است، این است که مدارکی که در قسمت (ب) بررسی کردیم ما را دچار تردید می کنند که بازار های ارز و جریان های بین المللی سرمایه همان قدر که این روش از پیش فرض می کند به مبانی اقتصادی مرتبط باشند. در واقع، تجربه نشان می دهد فرضیاتی که باعث طرفداری از اتحاد در زمینه این مبانی می شوند به شاخص هایی که عاملان بازار های مالی برای هدایت تصمیم گیری های خود در زمینه تملک ارز های مختلف فراوان به کار می برند ارتباط چندانی ندارد یا به کلی بی ارتباط است.

۴- وام دهنده آخرین بین المللی

معمولاً برای حمایت از مؤسسات مالی که با کمبود موقت نقدینگی مواجه اند، برای جلوگیری از ورشکستگی بیشتر آن ها، از بانک های مرکزی کشور کمک می خواهند. چنین مؤسسه ای در سطح بین المللی نداریم، هر چند بی ثباتی جابه جایی های بین المللی سرمایه امروزه می تواند به کل اقتصاد فشار شدیدی وارد آورد (غالباً در مواردی چنین جابه جایی هایی را نمی توان از نظر مبانی اقتصادی به راحتی توجیه کرد). وام دهنده نهایی بین المللی به منابع مالی هنگفت و دسترسی به کلیه ارز های عمده نیاز خواهد داشت. اولین بار برای صندوق بین المللی پول بود که نقشی با چندین خصیصه وام دهنده نهایی بین المللی تعیین شد تا بخشی از نظام مالی بین المللی بعد از جنگ باشد. با این حال، قرار بود که این نقش تنها در مورد

معاملات حساب جاری به کار رود و تعمیم آن به معاملات سرمایه‌ای، مستلزم تفسیر مجدد بند ششم (که قبلاً در قسمت ۴ شرح دادیم) بود. امتیاز پیشنهادی جاری برای سرمایه‌گذاری کوتاه مدت (امتیاز سرمایه‌گذاری کوتاه مدت) به این منظور طرح شده که به صندوق بین‌المللی پول اجازه دهد نقش وام‌دهنده آخرین را برای کشورهای در حال توسعه و احتمالاً سایر کشورها فعالانه‌تر بازی کند.^(۱۸) منابع تحت این امتیاز رami توان برای جبران اثری که تغییر نظر بازار و فشارهای سفته‌بازی که مبانی اقتصادی را منعکس نمی‌کنند و بر پرداخت‌های خارجی خروج سرمایه‌های کشورها می‌گذارد، به سرعت خرج کرد. در چنین اوضاعی امتیاز به اجتناب از کاهش بیش از حد ارزش پول و تورم‌زدایی کمک می‌کند و از خطر عمل نکردن به تعهدات خارجی می‌کاهد.

بحران اخیر مکزیکی تجسم نیاز به چنین امتیازی بود. برقراری این امتیاز مستلزم تصمیم‌گیری دربارهٔ مواردی همچون پوشش کشوری، فرایند خرج بودجه‌ها، شرایط مربوط به حقوق برداشت، سطح دسترسی به نسبت سهمیه‌های صندوق بین‌المللی پول، سررسید وام‌ها، میزان تسهیلات منابع مالی و روش تهیه این منابع است. ابعاد چنین امتیازی، مسئله به ویژه دشواری را پیش می‌آورد. زیرا پشتیبانی مالی که در بحران‌های ارزی اخیر برای کشورها بسیج شده است، غالباً به چندین برابر سهمیه‌های موجود صندوق بین‌المللی پول بالغ می‌شود. دشواری‌هایی که بر سر راه تحقق ابتکار گروه ده، مبنی بر افزایش تدارک کلی استقراض که به صندوق بین‌المللی پول خط اعتباری می‌دهد، پیش آمد بعضی از مسائلی را که باید با آن‌ها مواجه شد، نشان می‌دهند. با این ابتکار گروه کشورهای که منابع لازم برای این خط اعتباری را تأمین می‌کنند گسترش می‌یابد، ولی در مورد همکاری کشورهای جدید که در روند تصمیم‌گیری دربارهٔ استفاده از این منابع شرکت کنند، اختلاف بوده است.

می‌توان انتظار داشت که برقراری امتیاز سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت نظارت شدیدتر بر سیاست‌ها و عملکرد کشورها را به همراه داشته باشد. از آن گذشته، این توقع منطقی است که در تکمیل امتیاز وام‌دهنده بین‌المللی نهایی، فشارهایی هم برای انواع متعدد اقداماتی که ممکن است به ایجاد بازار بین‌المللی منظم‌تر کمک کنند وارد شوند.^(۱۹) قبلاً پیشنهادی را که مکرراً در این زمینه در مورد اتحاد سیاست‌های اقتصاد کلان مطرح می‌شود، ذکر کردیم. قسمتی یا همهٔ دو بخشی که بلافاصله در پی می‌آیند ملهم از بحث‌های سیاسی هستند که بعد از بحران مکزیکی در گرفتند، در حالی که بخش‌های بعدی پیشنهادهایی هستند که سابقهٔ طولانی‌تری دارند.

۵- تدارکات منظم‌تر برای حل مشکلات حادث در پرداخت خارجی

بحران مالی مکزیکی به احیای بحث در مورد تدارکات رسمی برای مهار بدهی خارجی و مشکلات پرداخت منجر شده که کمتر از تدارکات فعلی اختصاصی باشند و کمتر احتمال داشته باشد که در مورد واکنش‌های سیاستی بین‌المللی مناسب اختلافی ایجاد کنند. هدف از چنین تدارکاتی علاوه بر مسائل دیگر این است که نگذارند مشکلات ابتدایی در کشور بدهکار به بحران‌های تمام عیاری بدل شوند که نشانهٔ آن‌ها سقوط نرخ ارز و فعالیت اقتصادی است و تهدیدی برای نظام بانکی کشور به شمار آیند و احتمالاً تأثیرشان دامنگیر سایر کشورها هم بشود.

یکی از پیشنهادها تفصیل‌دارتری^(۲۰) که به این منظور ارائه شده شامل عناصر اصلی زیر است: نقش علامت‌دهنده برای صندوق بین‌المللی پول که صندوق در شرایط مناسب به کشورهای بدهکار نشان دهد که

با تعلیق پرداخت بدهی آن موافق است و بعد برای اجتناب از وحشت اقدامش را برای بازارهای مالی نیز آشکار کند، تشکیل کمیته نماینده صاحبان اوراق قرضه که عدم قطعیت در مورد شرایط اختیار در مذاکرات مربوط به تغییر بدهی‌ها به اوراق قرضه خارجی را به حداقل رساند، خدمات میانجی‌گری و مصالحه که برای تسریع مذاکرات بدهکار و انجمن صاحبان اوراق قرضه طرح شده است. تغییرات قولنامه‌های اوراق قرضه که هدفشان این است که به اکثریت طلبکاران اجازه دهد شرایط بهره تسویه سریع تغییر بدهی را عوض کنند و به این ترتیب مانع از آن شود که اقلیت‌های کوچک روند مذاکرات را متوقف کنند و یک دادگاه داوری که طلبکاران ناراضی بتوانند نهایتاً به آن متوسل شوند - ترتیبی که امیدوارند سبب شود تغییرات قرارداد در مورد قولنامه‌های اوراق قرضه خوشایندتر شوند. نقش صندوق بین‌المللی پول در این پیشنهاد خیلی به آنچه در حالت استقرار امتیاز سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت برای آن پیش‌بینی می‌شود نزدیک است. راه حل مشکلات کشورهایی که برای پرداخت بدهی، مشکلاتی ایجاد می‌کنند ابتدا از طریق مذاکره با بدهکاران پیدا می‌شوند، ولی در شرایطی که پایداری نظام بانکی بدهکار به خطر بیفتد، خطر سرایت ناپایداری به سایر بازارهای مالی در حال تکوین در میان باشد، یا هجوم به کشور بدهکار خودکفا باشد و به مبانی ضعیف مربوط نشود، صندوق بین‌المللی پول منابع بیشتری برای خرج فوری در اختیار خواهد داشت.

سهم پیشنهاد در بازارهای مالی منظم‌تر به این بستگی دارد که آیا وقفه در پرداخت بدهی که مورد تأیید صندوق بین‌المللی پول است و قبل از توسل به تدارکات منظم‌تر برای حل مشکلات بدهکاران به آن می‌پردازند، از هجوم سرمایه‌گذاران جلوگیری می‌کند یا نه. پیشنهاددهندگان معتقدند که در مورد مکزیک در اواخر سال ۱۹۹۴ تأیید صندوق مبنی بر تعلیق پرداخت هزینه بدهی به صورت *certes, tesobonos* باعث متوقف کردن هجوم به دارایی‌های مکزیک به مهار بحران کمک می‌کرد و به این ترتیب نیازی نبود که بودجه دولتی را وثیقه سرمایه‌گذاران خصوصی قرار دهند، هر چند این کار لزوماً از بسیاری از اتفاقات نامطلوب دیگر نظیر اثر اضافی بر بازارهای مالی دیگر جلوگیری نمی‌کرد.^(۲۱) با این همه، از نظر آن‌ها خیلی بعید است که بحران مکزیک تکرار شود و پیشنهاد آن‌ها به کار کاهش ناپایداری مربوط به بحران‌های آینده خواهد آمد، زیرا پیشاپیش خواهند دانست که دیگر از بسته‌های امدادی عظیم خبری نخواهد بود. تردید در کارایی پیشنهاد آن‌ها ناشی از دشواری پیش‌بینی دینامیک بحران‌های مالی بین‌المللی و واکنش طلبکاران است.

۶- استانداردهای بین‌المللی نظارت احتیاطی

چارچوب قانونی نظام‌های مالی در سطح ملی نه تنها شامل امتیاز وام‌دهنده‌نهایی و تدارکات منظم برای مهار ورشکستگی‌هاست، بلکه نظارت احتیاطی بر شرکت‌های مالی را نیز در بر می‌گیرد. در سال‌های اخیر شاهد تلاش‌هایی برای توسعه نظام بین‌المللی نظارت احتیاطی بوده‌ایم، تا عملیات برون مرزی این شرکت‌ها را که به سرعت در حال گسترش است پوشش دهد.

ابتکارهای بین‌المللی برای اصلاح نظارت احتیاطی بر بانک‌هایی که چنین عملیاتی داشتند از دهه ۱۹۷۰ شروع شد و دلیلش این بود که مسئولان قانون‌گذاری کشورهای که مراکز مالی بزرگ دارند از این امر آگاه شوند که عدم اجرای تعهد بزرگ بانکی اثر ناپایدار کننده‌ای خواهد داشت که از آن حوزه که این مسئله در آن روی داده فراتر خواهد رفت. منابع اصلی این ابتکار کمیته نظارت بر بانکداری باسل و بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی (BIS) بوده‌اند.^(۲۲) در ابتدای کار کمیته باسل به تقویت استانداردهای نظارت

احتیاطی بر بانک‌های بین‌المللی و اصلاح همکاری در نظارت بین‌المللی، بهبود مهار داخلی مخاطرات (ریسک‌های) اعتباری بین‌المللی بانک‌ها و استانداردهای یکسان بین‌المللی در مورد سرمایه‌ای که به مخاطرات اعتباری بانک‌ها تخصیص می‌یابد، مربوط می‌شود. در این اواخر توجه کمیته باسل به نیاز به سرمایه برای مخاطرات بازار جلب شد، یعنی مخاطرات ناشی از تغییر قیمت اجزای مختلف دفتر معاملات بانک‌ها. گروه‌های دیگر که به BIS مربوط می‌شوند به کاهش مخاطرات نظام‌های پرداخت و تسویه حساب، توسعه آمار ارزی بازار جهانی و ابزار مالی مشابه و استانداردهای نظارتی و محاسباتی برای مجتمع‌های مالی پرداخته‌اند. می‌توان انتظار داشت که این ابتکارها به ازدیاد قدرت مالی و اصلاح اداره مخاطرات در بانک‌های بین‌المللی کمک کند.

تأثیر این ابتکارها به اعضای کمیته باسل و BIS محدود نمی‌شود، بسیاری از کشورهای دیگر هم استانداردهایی را که کمیته باسل ترویج می‌کند می‌پذیرند. وقتی کشورهای متعددی در مذاکراتی که در سازمان تجارت جهانی در مورد نظام‌های مالی جریان دارد، در میان شرایطی که برای صدور اجازه دسترسی به بازار قابل‌اند بر این امر نیز اصرار ورزند که کشورهای موطن بانک‌ها این استانداردها را رعایت کنند، این فرایند تحکیم خواهد شد. با این همه، توجه ابتکارهای بین‌المللی در درجه اول به احتمال خطر عدم پایبندی به تعهد معطوف بوده است. شاید بهبود مهارهای داخلی و اصلاح تخصیص سرمایه به فعالیت‌های مختلف بانک‌ها از سفته‌بازی آن‌ها بکاهد، ولی آن را ریشه کن نخواهد کرد. از آن گذشته، حیطه اختیار ناظران بانکی در بسیاری از کشورها شامل شرکت‌های اوراق بهادار غیر بانکی (که نماینده‌های ناظر آن‌ها در سایر سازمان‌های چند جانبه نظیر سازمان بین‌المللی کمیسیون‌های اوراق بهادار IOSCO حضور دارند) نمی‌شود، چه برسد به مؤسسات غیر مالی که تعدادشان رو به افزایش است و امروزه در بازارهای مالی بین‌المللی جای بزرگی دارند. بسیاری بر این اعتقادند که فعالیت‌های این شرکای غیر بانکی بازارها منشأ اصلی بی‌ثباتی مالی بین‌المللی اخیر است.

۷- نیاز به سرمایه و محدود کردن سفته‌بازی ارزی

برای استفاده مستقیم‌تر از قانون‌گذاری احتیاطی در مورد سرمایه بانک‌ها که می‌توانند برای محدود کردن سفته‌بازی ارزی به کار روند پیشنهادهایی شده است. وظیفه اصلی سرمایه بانک‌ها جذب ضررهایی است که ممکن است در غیر این صورت فعالیت مستمر بانک‌ها را به خطر بیندازد. ولی اگر وضعیت ترازنامه تحت قوانین مجاز بانکداری به سرمایه پشتوانه آن‌ها مربوط باشد، این شرایط می‌تواند میزان حضور بانک در فعالیت‌های مختلف را نیز محدود کند. از این رو، پیشنهاد کرده‌اند که برای نیازی که وضعیت‌های باز ارزی بانک‌ها به سرمایه دارند مالیات فوق‌العاده‌ای قابل شوند تا هزینه سفته‌بازی ارزی به آن‌ها اضافه شود.^(۲۳) این توافق باید تمامی مراکز مالی را در برگیرد تا فرار ارز به حوزه‌های فاقد مالیات فوق‌العاده باعث شکست آن نشود.

یکی از مسائل عمده‌ای که وضع دائمی چنین مالیات فوق‌العاده به بار خواهد آورد، اختلاف این طرح با روش اداره ریسک بازار است که در رویه که کمیته باسل در ابتدای سال ۱۹۹۶ برای تعیین سرمایه مورد نیاز چنین مخاطراتی در پیش گرفت گنجانده شده است.^(۲۴) در این رویه که قرار است مبنای قوانینی باشد که تا پایان سال ۱۹۹۷ تحقق خواهد یافت، بانک‌ها اجازه خواهند داشت برای سنجش ریسک بازار از نظام‌های اداره ریسک خصوصی استفاده کنند. هسته اصلی این روش‌ها این است که هزینه سرمایه بانک مبنای

مقیاسی تعیین شود که از مدل داخلی میزان ریسک دفتر معاملات برمی آید، یعنی حداکثر ضرری که طبق دفتر معاملات در دوره‌ای با میزان اطمینان مشخص انتظار می‌رود. حاشیه‌ای برای جبران تأثیرات همبستگی دسته‌های وسیع احتمال خطر (نرخ بهره، نرخ ارز، قیمت سهام عادی و کالاها) در نظر می‌گیرند تا ریسک بازار که به وضعیت ارز مربوط می‌شود مجزا نباشد. روش دیگری هم برای محاسبه سرمایه مورد نیاز، به نحوی که وضعیت ارز و فلزهای قیمتی مجزا شود، امکان پذیر است؛ ولی چون بانک‌های بیشتر برای تعیین سرمایه مورد نیاز خود از مدل‌های خصوصی استفاده می‌کنند تخمین چنین نیازهایی به صورت یکسان انجام نخواهد شد. به این ترتیب، در حالی که وضع هزینه سرمایه به منظور محدود کردن سفته‌بازی ارزی سیاستی قابل انتخاب می‌ماند، اینک چنین کاری با روش اداره ریسک بازار که در رهنمود ۱۹۹۶ کمیته باسل گنجانده شده منافات دارد. به نظر می‌رسد که توسل به چنین هزینه‌هایی بیشتر امکان دارد بخشی از سیاست اضطراری پاسخگویی به بحران در بازارهای ارز باشد تا مقیاسی که در شرایط ثابت‌تر به کار می‌رود (به رغم این احتمال که در چنین شرایطی کارایی آن‌ها غالباً محدود خواهد بود).

۸- روش‌های جدید مداخله در بازارهای ارز

ابتکارهای مالی اخیر که برای تسهیل اداره ریسک (احتمال خطر) طراحی شده‌اند، نه تنها برای شرکای بخش خصوصی بازارهای مالی بین‌المللی بلکه برای کارشناسان پول نیز فرصت‌های جدیدی فراهم آورده است. بانک‌های مرکزی بد طولایی در مداخله در بازارهای ارز دارند، آن‌هم نه فقط در بازارهای فعلی بلکه در بازارهای آتی. این کینز^{۲۵} بود که در دوره بین دو جنگ جهانی ایجاد بازارهای آتی به منظور مداخله را تشویق کرد. کینز با توجه به رابطه اضافه‌بهای آتی با اختلاف نرخ بهره بین‌المللی پیشنهاد کرد که بانک مرکزی برای آن که بدون تغییر نرخ بهره رسمی در جریان‌های سرمایه مداخله کند به مداخله در بازارهای آتی بپردازد. این احتمال که از این راه بتوان بدون این که لطمه آتی به ذخایر رسمی وارد شود از نرخ ارز فعلی دفاع کرد، در متون زیادی مورد تحلیل قرار گرفته است^(۲۵)، و چنین مداخله‌ای در دفاع از استرلینگ در دهه ۱۹۶۰ نقش مهمی را بازی کرد. قراردادهای ارزی آینده نوعی اسناد اشتقاقی^{**} (فرعی) هستند. پس تعجبی ندارد که پیشنهادهایی که برای استفاده از ابزارهای جدید به بانک‌های مرکزی شد تا ذخایر ارزی خود را محصور کنند و در بازار ارز مداخله کنند، همراه با ازدیاد اخیر اشتقاقی‌ها (فرعی‌ها) بوده است.

مثلاً رئیس سابق گروه سی پیشنهاد کرده است که بانک‌های مرکزی برای دفاع از نرخ ارز در مقابل تأثیرات خروج‌های فراوان سفته‌ای قراردادهای فروش سهام far-out-of-the-money را بر حسب ارز خود بخرند.^(۲۶) این روش هزینه نسبتاً کمی خواهد داشت، زیرا اختیارات معامله out-of-the-money اضافه‌بهای کمی خواهند داشت. در صورت ورود فشار رو به پایین به ارز قراردادهای اختیار معامله را به اجرا خواهند گذاشت و به این ترتیب برای محدود کردن کاهش ارزش پول ذخایر اضافی فراهم خواهد شد. از ذخایر برای خنثی‌سازی بودجه‌هایی که برای انجام قرارداد پیشنهادی صرف شده‌اند نیز می‌توان استفاده کرد.

اختیارات خرید بسیار کاربردهای بالقوه دیگری هم در مداخله رسمی در بازارهای ارز دارند، مثلاً حق خرید سهام ارزی را هم می‌توان به صورت قسمتی از دفاع از حد بالایی نرخ ارز یک کشور به کاربرد. به همین ترتیب، برای جلوگیری از ترقی نامطلوب نرخ ارز در اثر ورود بیش از حد سرمایه، بانک مرکزی

• Keynes
•• Derivative

می تواند اختیار فروش سهام را بر حسب ارزش خارجی صادر کند. گزارش هانون^{*} حتی این احتمال را پیش کشید که بانک های ارزی با نوشتن قراردادهای اختیار معامله ارزی و در نتیجه کاهش اضافه بهای قرارداد اختیار می توانند بی ثباتی ضمنی را کاهش دهند و به این ترتیب اثر علامت دهنده مطلوبی ایجاد کنند تا بی نظمی موجود در بازار ارزش جبران شود.^(۲۷) با این همه، نتیجه نهایی چنین مداخله ای مشخص نیست، زیرا تغییر قیمت ها در اثر کاهش بی ثباتی ضمنی هم بر این که دلالت ها چگونه دلتای وضعیت قراردادهای اختیار را محصور خواهند کرد اثر می گذارد.^(۲۸)

واضح است که محصولات اشتقاقی ابزار دیگری برای مداخله در بازارهای ارز به دست بانک ها خواهند داد، ولی باید دو نکته احتیاطی رعایت شود. یکی این که نه تنها وجود بازار قراردادهای اختیار معامله ارزی لازم است (حالتی که احتمالاً مستلزم وجود بازار معاملات سلف می شود، زیرا بیشتر قراردادهای مکرر اختیار معامله را روی قراردادهای سلف خری می نویسند) بلکه اگر قرار است مداخله از طریق قراردادهای اختیار معامله به اندازه مداخله از طریق بازار آتی کارآمد باشد، لازم است که بازار قراردادهای اختیار معامله به اندازه کافی نقدینه باشد. ثانیاً همان طور که بانک مرکزی در صورت مداخله در بازار آتی نتواند ارزش پول را حفظ کند مورد انتقاد قرار خواهد گرفت، در این حالت نیز ممکن است از آن انتقاد شود که امری شبیه فروش آتی پرسود سفته بازان را فراهم آورده است. هر جا که توسل به اختیار فروش سهام راهی برای دفاع در مقابل خروج سرمایه باشد ممکن است انتقاد این چهره را به خود بگیرد که بانک مرکزی علیه پول خود مشغول سفته بازی بوده، و اگر ابتکار آن موفقیت آمیز باشد انتقاد خواهند کرد که سودی که برای بانک ها تحصیل کرده در مقابل وسایلی بوده که بدون استفاده مانده و مهلت شان گذشته است.

۹- مالیات بندی بر معاملات ارزی

در مباحثه اخیر در مورد راه های مهار ناپایداری در بازارهای مالی بین المللی در مورد فکر مالیات بستن بر معاملات خارجی که اول بار جیمز توبین^{**} آن را در دهه ۱۹۷۰ مطرح نمود بحث زیادی کرده اند.^(۲۹) چنین مالیاتی که به عنوان منبع بالقوه درآمد به چندین منظور که مورد توافق بین المللی بوده اند نیز جاذبه دارد یک دسته مسائل عملی دشوار را پیش می کشد که لزوماً حل نشدنی نیستند. در مورد مناطقی که مالیات بر قرار می شود، لازم است تصمیم گیری در حیطه میزان مالیات و شمول ابزار انجام گیرد.

کنن^{***} در کتاب اخیرش در مورد جوانب مختلف مالیات توبین درباره مسئله مناطق به تفصیل بحث کرده است.^(۳۰) کنن طرفدار منطقه یا مناطقی است که در آن معامله انجام شود و نه مکان یا اماکنی که در آن معامله ثبت شود (این دو اگر ثبت در دفاتر اصلی شعبات خارجی بانک های دلالان انجام شود یکی نخواهند بود) و نه کشوری که در آن تسویه حساب انجام می شود (مثلاً وقتی تسویه با انتقال مبلغ بین طرف های معامله بانک ها انجام گیرد). یکی از مشکلاتی که غالباً در مورد مالیات توبین مطرح می کنند این احتمال است که بعضی از مراکز مالی از رفع آن سرباز زنند در این صورت همان طور که در مورد مشابه یعنی مالیات فوق العاده بر سرمایه مورد نیاز بانک ها - که در قسمت قبل بررسی کردیم - پیش می آید، این مراکز معاملات ارزی اضافی فراوانی را از نواحی دیگر به خود جذب خواهند کرد. کنن برای این مسئله نیز راه حل احتمالی را پیش می کشد، این که بر معاملات با مناطق بازرگانی بی مالیات، مالیات سنگین ببندند. ولی همان طور که

* Hannoun
** James Tobin
*** Kenen

خود او تصدیق می‌کند، هرچند ممکن است این کار به شدت مانع حرکت معاملات ارزی مراکز مالی کوچک‌تر شود، اگر مرکز مالی عمده‌ای که از پیش مورد استفاده تجار زیادی بوده (مثلاً لندن) از پیوستن به این طرح سرباز زند این راه واکنش مؤثری نخواهد بود.

بدون تعمق در مورد آثار احتمالی مالیات نمی‌توان در مورد میزان و شمول آن تصمیم گرفت. با این حال، نتیجه‌گیری در مورد این آثار هنوز صرفاً حدس و گمان است. طرفداران مالیات متذکر شده‌اند که چطور گسترش تجارت ارز با افزایش بی‌ثباتی ارز همراه بوده است.^(۳۱) در واقع بعضی شواهد بر این امر دلالت دارند که مالیات‌ها یا هزینه‌های کم درصد می‌توانند هم بر میزان و هم بر خصوصیات معاملات مالی تأثیرات چشمگیری بگذارند. مثلاً اجرت پایه ۱۰ درصدی که فدرال رزرو (بانک مرکزی) در آوریل سال ۱۹۹۴ بر حواله‌های زاید روزانه اعمال کرد مقدارشان را در شش ماه بعد به میزان ۴۰ درصد کاهش داد.^(۳۲) مثال دیگر در تحلیل سقوط بازار سهام در نشریه گزارش کیفیت بازارها* آمده که نقش محدود تجارت لندن را در آن زمان تا حدی به مالیات و عوارض تمبر** نسبت داده است.^(۳۳) نکته دیگری که باید به یادداشت این است که صندوق‌های تعاونی گاهی برای سهامداران اجرت خروج وضع می‌کنند که با مدت تملک نسبت عکس دارد.^(۳۴) با این هزینه‌ها سهامداران از فروش جمعی منصرف می‌شوند (هرچند اثر حاصله بر مدیران سرمایه‌گذاری صندوق‌ها تنها غیر مستقیم است).

تحقیق کمی در مورد رابطه حجم معامله و بی‌ثباتی را باید عمدتاً در مطالعات بازارهای سهام یافت که به بررسی موضوعاتی نظیر معامله نکردن بر بی‌ثباتی بازگشت‌های روزانه سهام^(۳۵) و تأثیرات وضع مالیات بر معاملات یا افزایش هزینه معاملات بر بازار سهام می‌پردازند. در مورد موضوع دوم و بررسی از نظر مالیات تو بین جالب توجه است. اولی^(۳۶) نشان می‌دهد که وضع مالیات بر معاملات در بازار سهام سوئد باعث افزایش بی‌ثباتی شد و وقتی مالیات به بالاترین میزان خود رسید بی‌ثباتی از همیشه بیشتر شد. دومی^(۳۷) به تأثیرات بی‌ثباتی بر از بین بردن نظام ۱۹۳ ساله نرخ ثابت کمیسیون بازار بورس نیویورک در مه ۱۹۷۵ می‌پردازد و نتایج تأیید می‌کنند که میزان هزینه معاملات و بی‌ثباتی رابطه معکوس ندارند. هرچند نتایج این بررسی‌ها را نمی‌توان مستقیماً در مورد بازار ارز به کار برد، مسلماً باعث می‌شود کسانی که می‌خواهند برای مهار بی‌ثباتی در منطقه از مالیات بر معاملات در آن منطقه استفاده کنند لختی تأمل کنند.

مشکلات پیش‌بینی اثر وضع مالیات تو بین در اثر پیچیدگی روش‌هایی که تجار اینک برای اخذ وضعیت در بازار ارز به کار می‌برند تشدید می‌شوند. این وضعیت‌ها غالباً شامل ترکیب معاملات و از جمله توسل به اشتقاقی‌ها است. در نتیجه، بی‌ثباتی ارزی در بازارهای متفاوت اما نزدیک به هم به رفتار تجاری بستگی دارد. به این ترتیب، برای آن که مالیات بر معاملات کارآمد باشد احتمالاً باید در تمام این بازارها به کار آید. ولی به دلیل همین چندگانگی بازار پیش‌بینی تأثیرات مالیات بر معاملات هم به نسبت دشوارتر شده است. مالیاتی که وسعت لازمه را در مورد پوشش اسناد و معاملات داشته باشد حل چندین مشکل دست و پاگیر و گاه نوظهور طرح مالیات را هم ایجاب می‌کند. به نظر می‌رسد که معاملات ارزی فعلی و آتی، نسبتاً روشن باشند: مالیات را می‌توان برحسب درصد ارزش معامله برآورد کرد. از آنجا که معاوضات ارزی که معاملات فعلی و آتی را هم‌زمان ترکیب می‌کنند معمولاً در بازار به صورت معامله منفرد قیمت‌گذاری می‌شوند می‌توان برای مالیات نیز به آن‌ها به همین چشم‌نگریست و بر همان مبنای قراردادهای ساده فعلی یا

* The Quality of Markets Report

** stamp duty

آتی برآورد کرد. ولی این امر مشکلات طرح مالیات برای این معاملات را از میان بر نمی‌دارد، زیرا مثلاً زمان تعهد مالیاتی هنوز باید مشخص شود. به علاوه، بر معاملات سلف ارزی نیز می‌توان برحسب درصد ارزش نظری قرارداد مالیات بست. در این حالت اگر مالیات هنگام به اجرا درآوردن قرارداد وضع شود بر جریان نقدینه اثری مشابه افزایش حاشیه آغازین (خرید اولیه سهم نسبی^{۳۸} می‌گذارد. در مورد معاوضات ارزی^{۳۹} مالیات بر معاملات را می‌توان بر جریان‌های پرداخت خالص و بر تبادل اصل سرمایه^{۴۰} وضع کرد، زیرا به نظر می‌رسد که این پرداخت‌ها به طبیعی‌ترین وجهی با معاملات ارزی واقعی مرتبط با این گونه معاوضات متناظر باشند.

احتمالاً طرح مالیات بر معاملات برای قراردادهای اختیار ارزی بسیار دشوار است. شاید راه حل این باشد که تنها زمانی بر آن‌ها مالیات ببندیم که اجرا شده باشند. با این همه، با این کار وضعیت‌های مالیات نداده قراردادهای اختیار معامله از طریق جبرانی در بازار قراردادهای اختیار معامله برقرار می‌شوند (یعنی وقتی Longs یا خریداران قراردادهای بفرشند و Shorts یا فروشندگان آن‌ها را بخرند) و می‌توان انتظار داشت که این امر باعث افزایش قراردادهای اختیار معاملات ارزی در مقایسه با سایر معاملات به منظور محصورسازی و اداره اوراق بهادار و نیز سفته‌بازی ارزی شود. استیگلیتز^{۴۱} پیشنهاد کرده است که قیمت ضرب^{۴۲} قراردادهای اختیار معامله را مبنای مالیات بر معاملات آن در نظر بگیریم. در این صورت به حق فروش و خرید سهام به میزان ۵۰ درصد نرخ‌هایی که برای سایر معاملات ارزی به کار می‌رود مالیات تعلق خواهد گرفت و منطق این کار این است که بازده^{۴۳} حق خرید سهام در وضعیت بلند مدت با حق فروش سهام در وضعیت کوتاه مدت در زمانی نزدیک به سررسید قراردادهای کم و بیش معادل بازده سرمایه‌گذاری در دارایی زیربنایی است.^{۴۴} ولی این معادل بودن زمانی تحقق می‌پذیرد که قیمت اجرای قراردادهای خرید هم‌سنگ قیمت دارایی زیربنایی باشد، و به این ترتیب در همه حالات این وضع برقرار نیست. با این حال، ممکن است که این فکر مسیر درست طرح مالیات برای قراردادهای اختیار معاملات ارزی را نشان دهد و آن تجزیه وضعیت‌های قراردادهای اختیار معامله است به مجموعه معادلی از قراردادهای دیگر که طرح مالیات بر معاملات برای آن‌ها ساده‌تر باشد.

۱۰- راه‌های دیگر به جز مالیات توین

به جز پیشنهاد توین راه‌های دیگری هم با همین اهداف ارائه شده‌اند. مقصود از طرح این راه‌ها اجتناب از مشکلاتی نظیر مسائل ناشی از دشواری تعریف و تعیین معامله ارزی است. مثلاً دورنبوش^{۴۵} پیشنهاد کرده که از همه پرداخت‌های برون مرزی مالیات بگیرند.^{۴۶} گرچه این روش از مزیت سادگی برخوردار است، نمی‌تواند کلیه شیوه‌های طفره از مالیات را از بین ببرد، زیرا در مورد معاملات متقابل^{۴۷} کاربردی ندارد.^{۴۸} علاوه بر این، از آن جا که در قیاس با مالیات توین هزینه انواع بیشتری از معاملات را افزایش می‌دهد خطر آن می‌رود که این پیشنهاد با مقاومت سیاسی بالنسبه شدیدتری مواجه شود. این اعتراض نیز به این پیشنهاد وارد است که به جای معاملات سرمایه‌ای، معاملات جاری هستند که به گونه‌ای نامتناسب بار

* initial margin

** exchange of principal

*** stigiz

**** Strike Price

***** pay off

***** Dornbusch

***** back - to - back

مالیات را به دوش می‌کشند.

راهی که می‌تواند برای کاهش سفته بازی ارزی جانشین مالیات بستن بر معاملات ارزی شود و ممکن است به‌طور طبیعی به ذهن هر اقتصاددانی برسد وضع مالیات سنگین بر سودهای کوتاه مدت معاملات ارزی است.^(۴۵) چنین مالیاتی را می‌توان وسیله‌ای پنداشت که به منظور کسب اهداف طراحی شده نظیر آنچه سرمایه‌گذار معروف امریکایی وارن بافت^(۴۶) برای معاملات سهام پیشنهاد کرد که به سودهای کوتاه مدت مالیات صددرد صد ببندند.^(۴۷) چنین مالیاتی که مورد توافق بین‌المللی باشد اگر قرار شود که به انتقال امور ارزی به حوزه‌های کم مالیات منجر نگردد باید مالیات سودهای کوتاه مدت بازرگانی ارزی را به سطح یکنواخت برساند.^(۴۸) به نظر می‌رسد که تنظیم صحیح چنین مالیاتی کار شاقی باشد ولی با این همه مسائل مربوطه ارزش بررسی دقیق‌تری دارند.

سود معاملات، از جمله معاملات ارزی، هم‌اکنون نیز مشمول مالیات است، پس مبنای مالیاتی که مورد توافق بین‌جهانی باشد به راحتی تعیین شدنی است. اما وجود نظام‌های مالیاتی دشواری‌هایی برای طرح مالیات بین‌المللی تکمیلی ایجاد خواهد کرد. این نظام‌ها در کشورهای مختلف تفاوت قابل ملاحظه‌ای با هم دارند و در مقایسه با وسایل جدیدتر که از طریق آن‌ها می‌توان وضعیت‌های ارزی را اشغال کرد غالباً ابتدایی هستند.^(۴۹) از آن گذشته نظام‌ها در چندین کشور مفاهیمی را دربرمی‌گیرند که با رویکردی فراگیر یعنی روشی که مالیات بر سودهای معاملات مورد توافق بین‌المللی باید احتمالاً براساس آن انجام گیرد سازگار نیست. مثلاً در بسیاری از کشورها نحوه مالیات بر سودهای مربوط به وضعیت‌های معاملات سلف ارزی و معاوضات ارزی به این بستگی دارد که آیا هدف از داشتن این سودها محصورسازی است یا سفته‌بازی که تمایز آن‌ها غالباً مربوط به شیوه حسابداری مربوطه است.^(۵۰) از آنجا که هدف از وضع مالیات بر سودهای کوتاه مدت معاملات ارزی دقیقاً محدود کردن سفته‌بازی است، به نظر می‌رسد که حفظ همین تمایز در مالیات مورد توافق بین‌المللی جای بحث دارد. با این همه، می‌توان انتظار داشت که حصول توافق در مورد این موضوع همانند بسیاری دیگر از جوانب چنین مالیاتی دست کم باز دشوارتر از توافق بر سر مسائل عملی مالیات بر معاملات باشد.

۱۱- نتیجه‌گیری

بحث در مورد روش‌های پایدارتر کردن بازارهای مالی بین‌المللی تا این جایی نتیجه‌مانده است. ظاهراً کسانی که تأکید دارند به سیاست‌هایی نیاز داریم تا به سطوح «درست» مبانی دست یابیم، ارتباط غالباً ظریف جزئی مبانی و تصمیم‌گیری‌های شرکای بازار ارز را نادیده می‌گیرند. کسانی که اقداماتی را پیشنهاد می‌کنند که به فرایندهای مربوط به معاملات توجه می‌کنند باید با مشکل تعیین حد و مرز بازار ارز و تأثیرات گستره تغییرات سریع مالی مواجه شوند.

ساختار نهادین بعضی از بازارهای مالی وضع قوانینی را که برای محدود کردن سفته‌بازی و ممانعت از تغییر کوتاه مدت و بسیار زیاد قیمت‌ها طرح می‌شوند امکان‌پذیر می‌کند. این قوانین عبارت‌اند از: محدودیت‌های قیمت روزانه، مدارشکن‌ها که باعث می‌شوند اگر قیمت‌ها به اندازه معینی نزول کنند معاملات متوقف شوند، حدود وضعیت که تعداد قراردادهایی را محدود می‌کند که سفته‌باز می‌تواند داشته باشد. با این همه، به نظر می‌رسد طبیعت جهانی بازار ارز و کانال‌های متعددی که آن‌ها را به بازارهای سایر

دارایی‌های مالی مربوط می‌کنند. باعث شود نتوان چنین اقداماتی را در مورد آن‌ها به کار برد. (۵۰) در نتیجه، خواسته‌اند برای معاملات ارزی اتاق تهاتر (پایپای) مرکزی درست کنند ولی موانع فنی، مالی، سازمانی و سیاسی باعث می‌شوند که این فکر رؤیایی به نظر آید.

در سال‌های اخیر نوآوری‌های مالی محیطی را خلق کرده‌اند که در آن نه تنها عناصر بازارهای مالی که در معرض مالیات و اقدامات تنظیمی هستند تغییرات زیادی کرده‌اند بلکه چارچوب فکری سنتی برای دسته‌بندی این عناصر نیز تا حدی اعتبار خود را از دست داده است. در باب اخیر این نکته جالب توجه است که اسناد اشتقاقی چگونه هیچ تمایز آشکاری میان سرمایه‌گذاری دراز مدت و کوتاه مدت باقی نگذاشته‌اند و نتیجه‌اش این شده که سررسید سرمایه‌گذاری برخلاف گذشته ارتباط سنتی با درجه دوامش را از دست داده است. امروزه اسناد اشتقاقی امکان ساخت معادل‌های مصنوعی سرمایه‌گذاری دراز مدت را از طریق ترکیب این اسناد با دارایی‌های کوتاه مدت فراهم کرده است. در نتیجه، ممکن است این خطر وجود داشته باشد که سود هرگونه کاهش سفته‌بازی که ناشی از افزایش هزینه معاملات است (مثلاً در اثر وضع مالیات توپین) با هزینه آپتیراژ (سوداگری) مختل کننده و آنچه اکنون روش عادی اداره ریسک مالی برون مرزی است خنثی شود. از آن گذشته، در شرایطی که مسئولان مالیات‌بندی و قانون‌گذاری در چارچوب ملی تقلا می‌کنند که آن‌ها را با آنچه که یک تحلیل‌گر معروف بازارهای مالی «دنای نوین مالی» نام نهاده است تطبیق دهند، باید در مورد افزایش هزینه‌های معاملاتی به توافق بین‌المللی دست یافت. (۵۱)

با این همه، مشکلات اقدام بین‌المللی برای مهار ناپایداری مالی نباید توجه ما را از نتایج اقتصادی احتمالاً نامطلوب این ناپایداری منحرف کند. پس از دوره‌های بی‌نظمی در بازارهای ارز است که نگرانی در مورد ناپایداری مالی به اوج میل می‌کند و وقتی آرامش باز می‌گردد به تدریج فروکش می‌کند. می‌توان طرح آینده‌ای را ریخت که در آن دوره‌های بی‌نظمی این قدر مکرر و تأثیرات‌شان تا این حد فراگیر نباشد. مثلاً شاید اتحاد پولی با موفقیت در اتحادیه اروپا عملی شود و با عضویت کشورهای بیشتر پوشش آن تدریجاً گسترش یابد، و در عین حال با اصلاح اداره ریسک و تشدید کنترل وضعیت‌های آزاد ارزی در شرکت‌های مالی به آسانی از سفته‌بازی آن‌ها بکاهند. ولی حتی این سناریوی خوش‌بینانه بعضی قسمت‌های مهم بازارهای ارزی را در معرض نفوذ نیروهای سفته‌بازی (اسپکولاسیون) باقی می‌گذارد و می‌توان سناریوهای بدبینانه‌تری را هم مجسم کرد. اگر سوء تنظیم‌ها و بی‌ثباتی‌هایی که به ناپایداری ارزی مربوط می‌شوند ادامه یابند می‌توانند روابط تجاری کشورها را به خطر بیاندازند و مانعی بر سر راه انسجام بیشتر سیاست‌گذاری اقتصادی جهانی ایجاد کنند، هدفی که دولت‌ها اینک علناً تأیید می‌کنند. (۵۲)

۱- به ویژه گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۲، بخش دوم، فصل یک و ضمیمه دو؛ گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۳، بخش اول، فصل سه و بخش دوم، فصل سه؛ گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۴، بخش اول، فصل سه؛ و گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۵، بخش اول، فصل دوم.

۲- مراجعه کنید به گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۰، بخش دوم، فصل یک و گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۴، بخش دوم، ضمیمه فصل دو.

۳- مراجعه کنید به ارزیابی نظرهای سرمایه‌گذاران بین‌المللی در مورد بازار بورس هنگ کنگ که در پی سقوط اکتبر ۱۹۸۷ انجام شد و در کمیته بررسی اوراق بهادار تشریح شد.

The Operation and Regulation of the Hong Kong Securities Industry: Report of the Securities Review Committee (Hong Kong, 1988), appendix 9.

۴- مثلاً صفحات ۳۳۷ و ۳۷۹ کتاب زیر:

M.R. Rosenberg, Currency Forecasting: a Guide to Fundamental and Technical Models of Exchange Rate Determination (Chicago, etc: Irwin, 1996).

کسی که از خود این فکر که مبانی قابل شناسایی را عامل تعیین‌کننده نتایج بازار در نظر می‌گیرند انتقاد شدیدتری کرد یکی از عاملان معروف بازارهای جهانی ارز، جرج سوروس (George Soros) بود. مطابق این انتقاد، درک شرکای بازار از چنین نتایجی لزوماً ناقص است ولی با این حال فبنای تصمیم‌گیری آن‌ها قرار می‌گیرد و این تصمیم‌گیری‌ها نتایج بعدی را تعیین می‌کنند. این فرضیه (که سوروس آن را «بازتابی» می‌نامد) «مثل بندکشی واقعیت‌ها را به برداشت‌ها و برداشت‌ها را به واقعیت‌ها ربط می‌دهد و به این ترتیب یک فرضیه تاریخی «بندکشی» [پدید می‌آورد] به راحتی می‌توان تصور کرد که چنین تأثیر متقابلی بین بازارهای ارز قادر به ایجاد حرکت‌های تراکمی در قیمت‌های ارز باشند.

G. Soros, The Alchemy of Finance: Reading the Mind of the Market (London: Weidenfeld and Nicholson, 1988), Chaps. 1 and 3.

۵- مثلاً مراجعه کنید به

J.A. Frankel and A.K. Rose, "A survey of empirical research on nominal exchange rates", NBER Working Paper No. 4865, 1994.

۶- شرح غیرفنی کامل‌تر روش‌های اداره مالی ریسک را در فصول سوم و چهارم در کتاب زیر ببینید

D. Ross, I. Clark and S. Taiyeb, International Treasury Management (New York: New York Institute of Finance Corp., 1987)

مطالعه موردی اداره ریسک ارز را می‌توان در کتاب زیر یافت:

G.J. Millman, The Floating Battlefield: Corporate Strategies in the Currency War (New York: AMACOM, 1990).

۷- به علاوه باید دقت کرد که ممکن است ریسک مالی و رقابتی به هم بستگی داشته باشند. این نکته را می‌توان با مثالی از Ross, (op.cit., p. 7), Clark and Taiyeb روشن کرد. یک شرکت فرضی را در نظر بگیرید که اوایل سال خاصی در بازار آتی از کشور ب به کشور الف شراب وارد می‌کند. اما طی سال نرخ فعلی ارز به میزان ۲۵ درصد سقوط می‌کند. اگر هزینه‌های شرکت فرضی همان مقداری که در اوایل سال در بازار سلف بود بماند، و در عین حال رقبای آن در وضعیتی باشند که بتوانند تا ۲۵ درصد ارزان‌تر بفروشند ممکن است شرکت مجبور شود از کار کنار بکشد. ابزار اداره ریسک که جدیداً توسعه یافته‌اند وظیفه نجات شرکت‌ها از چنین شرایطی را آسان‌تر کرده‌اند. مثلاً اینک می‌توان قراردادهای break - forward را خرید و با قیمت بالاتر به مشتریان اختیار داد که اگر نرخ ارز فعلی به سطح معینی برسد قراردادهای آتی (سلف) را لغو کنند.

۸- گزارش‌های برآورد تأثیرات نوسان‌های نرخ ارز بر تجارت بین‌المللی را در قسمت ب تحقیق دبیرخانه کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل ببینید که با عنوان «نظام نرخ ارز» در مطالب زیر منتشر شده است:

Compendium of Selected Studies on International Monetary and Financial Issues for the Developing Countries (UNCTAD/ST/MFD/4), United Nations Publication, Sales No.E.87.II D.3.

Exchange Rate Volatility and World Trade, IMF Occasional Paper, No. 28 (Washington, D.C.:IMF,1984), Chaps. IV-VI.

پل ولکر (Paul Volcker)، رئیس سابق نظام ذخیره فدرال ایالات متحده می گوید که طبیعت غیر قطعی این برآورد نباید باعث تعجب شود، زیرا در جهانی که در آن همه چیز با هم اتفاق می افتد تعیین دقیق تأثیرات عامل کار دشواری است. ولی با توجه به منطق وضعیت به این نتیجه می رسد که طی زمان طولانی هزینه های کارایی اقتصادی باید کلان باشند.

P.Volcker and T.Gyohten, *Changing Fortunes: the World's Money and the Threat to American Leadership* (New York: Times Books, 1992), pp. 292-293.

۹- مداخله رسمی در بازار ارز را می توان برای محدود کردن بی ثباتی کوتاه مدت ارزی نیز به کاربرد (قسمت ج را که در پی می آید ملاحظه کنید).

۱۰- چنین محدودیت هایی که کشورهای در حال توسعه در واکنش به ورود اخیر سرمایه به کار می برند در قسمت بعد بررسی می شوند.

۱۱- صندوق بین المللی پول در بخشی از وظیفه نظارت خود بر تدارکات ارزی غالباً از درجات متغیر آزادسازی معاملات سرمایه در کشورهای عضو طرفداری می کند. مراجعه کنید به

P.J. Quirk, O.Evans et al., *Capital Account Convertibility Review of Experience and Implications for IMF Policies*, IMF Occasional Paper 131 (Washington D.C.:IMF October 1995), pp.5-7 and 22-24.

۱۲- در مورد تمرکز توزیع سرمایه گذاری خارجی در سال ۱۹۹۵ فصل دو، قسمت الف را که پیشتر آمد، ببینید.

۱۳- مراجعه کنید به

L.Kasekende, D.Kitabire and M.Martin, "Capital inflows and macroeconomic policy in Sub-Saharan Africa"

که در کنفرانس جریان های جهانی سرمایه در توسعه اقتصادی مطرح شد.

۱۴- بخشی که در پی می آید از مقالات زیر بسیار سود می جوید:

G.Le Fort and C.Budenvich, "Capital account regulations and macroeconomic policy: two Latin American experiences", and

Y.C.Park and C.Y.Song, "Managing foreign capital flows: the experiences of Korea, Thailand, Malaysia and Indonesia".

این مقالات در کنفرانس جریان های جهانی سرمایه در توسعه اقتصادی مطرح شدند.

۱۵- این فهرست اقدامات سیاستی جهانی پیشنهادی به هیچ وجه کامل نیست و در حال حاضر عمدتاً به ایده هایی که در کنفرانس جریان های جهانی سرمایه در توسعه اقتصادی مطرح شدند محدود می شود.

۱۶- مراجعه کنید به گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۳، بخش دوم، فصل یک، قسمت پ.

۱۷- تویوگوتن (Toyoo Gyohten) (در Changing Fortunes ... pp.309.310) پیشنهاد کرده که چنین روشی را برای حل مسائل

ناپایداری مالی بین ایالات متحده، ژاپن و اتحادیه اروپا به کار برند. جیمز اینگرام (James Ingram) در دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ در یک رشته نشریه فوت و فن تنظیم پرداخت های خارجی در چنین روشی را شرح داد که خلاصه آن در منبع زیر آمده است:

L.B.Yeager, *International Monetary Relations: Theory, History, and Policy*, 2nd edition, (New York, etc.: Harper and Row, 1976), pp. 634-636.

۱۸- در مورد این پیشنهاد مراجعه کنید به

J.Williamson, "A New Facility for the IMF?" Paper for the International Monetary and Financial Issues for the 1990s, Research Papers for the Group of Twenty-Four, Vol. III (United Nations. Publication, Sales No. E.96.II. D.2).

۱۹- در مورد عناصر نظام اصلاح شده حکومت برای نظام پولی بین المللی مراجعه کنید به

E.V.K. Fitzgerald, "Intervention versus regulation: the role of the IMF in crisis prevention and management".

این مقاله در کنفرانس جریان های جهانی سرمایه در توسعه اقتصادی ارائه شد و در شماره ۱۱۵ UNCTAD Discussion Paper مجدداً چاپ شد.

۲۰- فصل پنجم

B.Eichengreen, R.Porter et al., *Crisis? What Crisis? Orderly Workouts for Sovereign Debtors* (London: Centre for Economic

که اساس سخنرانی آیکنگرین در کنفرانس جریان‌های سرمایه در توسعه اقتصادی بود.

۲۱- اشاره آیکنگرین و پورتس در این متن به تعلیق پرداخت‌های هزینه بدهی در مورد استاد بدهی کوتاه‌مدت دولت مکزیک که در داخل کشور صادر شده‌اند دال بر محدود شدن تمایز سنتی بدهی داخلی و خارجی است که ناشی از ادغام جهانی بازارهای مالی است.

۲۲- در مورد کار کمیته باسل مثلاً مراجعه کنید به گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۲، بخش دوم، ضمیمه یک و گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۵ بخش دوم، فصل سه، قسمت ت.

۲۳- این پیشنهاد در گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۴، بخش دوم، ضمیمه فصل دوم، بخش ت-۵ مورد بحث قرار گرفته است.

۲۴- پیشنهاد مالیات فوق‌العاده بر سرمایه با روش سنجش مخاطرات بازار هماهنگی داشت که طبق وضعیت‌های ارز برای تنظیم درخواست سرمایه بانک‌ها براساس

The Supervisory Treatment of Market Risks. Consultative Proposal by the Basle Committee on Banking Supervision (Basle, April 1993).

کمیته نظارت بر بانکداری باسل عمل می‌کرد. با این همه، این پیشنهاد مورد انتقاد شدید بانک‌ها واقع شد (همان‌طور که در گزارش تجارت و توسعه ۱۹۹۴، بخش دوم، فصل سه، قسمت ت-۳ شرح داده شد و نتیجتاً روش آن جای خود را به روشی که در

Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks (Basle, January 1996).

کمیته تنظیم شد، داد.

۲۵- در زمینه بازار آتی ارز، کار پل آبنزیگ (Paul Einzig) و به ویژه دو کتاب او شهرت زیادی دارند:

The Theory of Forward Exchange (London: Macmillan, 1937) و

A Dynamic Theory of Forward Exchange (London: Macmillan, 1961).

26. C.R.Taylor, Options and Currency Intervention (London: Center for the Study of Financial Innovation, October 1995).

حق فروش سهام به خریدار حق می‌دهد (بدون ایجاد تعهد) که دارایی را به قیمت از پیش تعیین شده (قیمت ضرب) به فروشنده یا راقم قرارداد اختیار بفروشد.

۲۷- بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی

Macroeconomic and Monetary Policy Issues Raised by the Growth of Derivatives Markets (Basle, November 1994).

صفحات ۴۹-۵۰ این گزارش کار گروهی است (به ریاست هاروه هانون (Harve Hannoun)، بانک فرانسه) که کمیته دائمی ارز اروپایی بانک‌های مرکزی گروه ده کشور تعیین کرده است.

۲۸- دلتای سند اشتقاقی را به صورت میزان تغییر قیمت آن به نسبت قیمت دارایی زیربنایی تعریف می‌کنند. وضعیت دلتای خشی وضعیتی است که در آن سودی که سرمایه گذار از تغییر قیمت دارایی زیربنایی می‌برد با ضرر متناظری که در اثر تغییر قیمت سند اشتقاقی می‌کند خشی می‌شود (و برعکس). این مفهوم را می‌توان به صورت مجموعه کاملی از دارایی‌های متعدد و سندهای اشتقاقی گسترش داد و مبنای راهبردی است، که به نام محصورسازی دلتا معروف است.

29. J.Tobin, "A proposal for international monetary reform", The Eastern Economic Journal, July/ October 1978.

خود توپین در موارد مختلف هنگام توضیح پیشنهادش بر افزایش استقلال سیاست‌های ملی نرخ بهره ناشی از مالیات بیشتر از کاهش متعجبه بی‌ثباتی نرخ ارز تأکید کرده است.

30. P.B.Kenen, "The Feasibility of Taxing Foreign-exchange Transactions", in M.Haq, I.Kaul and I.Grunberg (eds), The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility (Oxford, etc.: Oxford University Press, 1996).

۳۱- مثلاً مراجعه کنید به:

D.Felix, "Financial Globalization versus Free Trade: The Case for the Tobin Tax", UNCTAD Discussion Paper No. 108, sect 3B and annex.

که اساس سخنرانی نویسنده در کنفرانس جریان‌های سرمایه در توسعه اقتصادی بود. پافشاری فلیکس بر این امر که می‌توان از مالیات توپین انتظار کاهش بی‌ثباتی ارزی را داشت، به این عقیده او ارتباط دارد که این بی‌ثباتی منعکس‌کننده اثر سفته‌بازی

است و سفته بازی بیشتر از طریق معاملات کوتاه مدتی انجام می گیرد که با چنین مالیاتی می توان از سودآوری آن ها به میزان زیاد کاست.

32. H.R. Richards, "Daylight overdraft fees and the Federal Reserve's payment system risk policy", *Federal Reserve Bulletin*, December 1995, p.1071.

33. "The International Stock Exchange of Great Britain", *The Quality of Markets Report*, Winter 1987/1988, (at p.333, as reprinted in R.W.Kamphuis: R.C.Kormend. and J.W.H. Watson (eds.), *Black Monday and the Future of Financial Markets* (Homewood, Ill: Dow Jones-Irwin, 1989).

34. J.C. Bogle, *Bogle on Mutual Funds. New Perspectives for the Intelligent Investor* (Burr Ridge, Ill. Irwin Professional Publishing, 1974), pp.193-194.

۳۵- خلاصه این گونه مطالعات را در مطلب زیر مطالعه کنید:

W.F.Sharpe and G.J.Alexander, *Investments*, fourth edition (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1990), chap. 15, appendix A.22

36. S.R.Umlauf, "Transaction taxes and the behaviour of the Swedish stock market", *Journal of Financial Economics*, vol. 33, No. 2, 1993.

37. C.M. Jones and P.J.Seguin, "Transactions costs and price volatility: evidence from commission deregulation" (mimeo.), 1996.

۳۸- حاشیه آغازین (خرید اولیه سهم نسبه) عبارت است از مجموع پول و اوراق بهاداری که خریداران و فروشندگان معاملات سلف هنگام اجرای قراردادها ثبت می کنند. معمولاً این مجموع در حدود ۵ تا ۱۵ درصد قیمتی است که در قرارداد مشخص شده و نسبت دقیق آن بستگی به بی ثباتی قرارداد دارد.

۳۹- معاوضات ارزی "currency swaps" (که باید آن را متمایز از معاوضات ارز "foreign-exchange swaps" که قبلاً ذکر شد، بدانیم) شامل مبادله دسته پرداخت هایی است که بر حسب ارزش های مختلف محاسبه شده اند. در معاوضات ارزی، برخلاف معاوضات نرخ بهره که مستلزم مبادله پرداخت هایی است که بر حسب یک ارز محاسبه شده باشند، پرداخت ها معمولاً هم شامل بهره می شوند و هم شامل اصل سرمایه زیربنایی.

۴۰- منظور از خالص کردن جبران (set off) تعهدات پرداخت طرفین است، به نحوی که فقط یک پرداخت خالص تعهد باقی مانده را تسویه کند.

41. J.E. Stiglitz, "Using tax policy to curb speculative short - term trading", *Journal of Financial Services Research* 3:1989, p.14.

۴۲- تعریف حق فروش سهام را در پانویس ۲۶ ببینید. حق خرید سهام به خریدار حق می دهد (ولی بدون ایجاد تعهد) که دارایی را به قیمت از پیش تعیین شده (قیمت ضرب) از فروشنده بخرد.

43. R.Dornbusch, "Cross-border Payments Taxes and Alternative Capital Account Regimes".

مقاله ای که در سال ۱۹۹۵ به گروه ۲۴ ارائه و در منبع زیر چاپ شد:

UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, Research Paper for the Group of Twenty-Four, Vol.VIII.

۴۴- معاملات متقابل را می توان با این مثال روشن کرد که شرکتی ارز کشور خود را به شرکت دیگر یا شرکت تابعه آن شرکت قرض دهد و در عوض برای خود یا یکی از شرکت های تابعه خود وامی جبرانی بر حسب ارز کشور شرکت قرض گیرنده بگیرد. با چنین قراری امکان اجتناب از پرداخت برون مرزی وام ها فراهم می آید.

۴۵- ملیتز (Melitz) پیشنهاد کرده که برای سودهای ارزی وضعیت هایی که کمتر از یک سال تحت تملک بوده باشند مالیات صد در صد بگذارند (بدون کسر مالیات متناظر برای ضررها).

J.Melitz, "Comment on the Tobin tax", presented at the conference, *Globalization of Markets: Theoretical and Empirical Challenges and Prospects for Advances in Research*, Sponsored by CIDEI Università di Roma "La Sapienza", 27-28 October 1994 (CIDEI Working Paper).

۴۶- طبق پیشنهاد بافت همه درآمد حاصل از فروش سهام یا اوراق بهادار اشتقاقی که کمتر از یک سال تحت تملک بوده باشند شامل مالیات صد در صد می شوند. می توان انتظار داشت که این پیشنهاد به کاهش شدید تجارت قراردادهای اختیار معامله و

سلف شاخص منجر شود. در مورد پیشنهاد بافت مراجعه کنید به

L. Lowenstein, *What's Wrong with Wall Street? Short-Term Gain and the Absentee Shareholder* (Reading, Mass., etc.: Addison-Wesley 1988), pp. 86-87 and 200 - 208.

مانند مورد مالیات فوق العاده بر درخواست سرمایه بانکها (قسمت ج-۷) و مالیات توبین (قسمت ج-۹)، کشورهایی که مایل به جذب تجارت ارز باشند انگیزه‌ای برای عدم شرکت در پیمان دارند.

48. Ernst & Young, *International Bank Taxation*, 2nd edition (London: Euromoney Publications, 1993).

۴۹- مثلاً در فصول مربوط به بلژیک (نوشته ج. بولنز و و. واندربرگ) و فرانسه (نوشته ن. دژان در Ernst & young, op. cit. بحثی را که در مورد مالیات بر سود بانکها شده است، ملاحظه کنید.

۵۰- یک تاجر ارز در کتابی از بازار ارز توصیف زیر را آورده که به خصوصیات بارزی اشاره دارد: «بازار ارز هرگز وظایف خاصی را شامل نشده و برای انجام کار خاصی نیز تنظیم نشده است، و تا امروز اداره مرکزی یا تشریفات اداری نداشته است. مراکز این بازار گوناگون و عملیاتش تا حد زیادی بالبداهه مانده‌اند. اساساً به همان تعداد که ترمینال کامپیوتر و خط تلفن داریم عملیات ارزی هم داریم».

A.J. Krieger, *The Money Bazaar: Inside the Trillion- Dollar World of Currency Trading* (New York: Times Books, 1992), pp. 210-211.

51. H. Kaufman, *Interest Rates, the Markets and the New Financial World* (New York: Times Books, 1986).

۵۲- مثلاً در اعلامیه هیئت دولت که در دسامبر ۱۹۹۳ در پایان گردهمایی اوروگونه در مورد سهم سازمان تجارت جهانی در کسب انسجام بیشتر در سیاست‌گذاری اقتصادی جهانی صادر شد.