

ارزیابی ابعاد رقابت پذیری اقتصاد ایران

به نام خدا

فهرست مطالب

۱	چکیده
۱	مقدمه
۵	۱. توان رقابت اقتصادها
۱۱	۲. عوامل مؤثر بر توان رقابت اقتصاد
۱۶	۳. شاخص مجمع جهانی اقتصاد
۲۲	۴. روش ساختن شاخص توان رقابت
۲۹	۵. ارزیابی نقاط قوت و ضعف اقتصاد ایران
۳۲	۶. نقدی بر روش شاخص سازی
۳۵	نتیجه گیری
۳۷	منابع و مأخذ



ارزیابی ابعاد رقابت‌پذیری اقتصاد ایران

چکیده

در نظریات اخیر صاحب‌نظران، توان رقابت اقتصادی به معنای مجموعه بسترها و ساختارهایی دانسته شده است که امکان بهبود مستمر بهره‌وری را در صنایع رقابتی فراهم کرده و به تبع آن منجر به ارتقای سطح رفاه ملی می‌شوند. این گزارش به بررسی ابعاد توان رقابت اقتصادی ایران (رقابت‌پذیری) می‌پردازد و جایگاه اقتصاد ایران را در شاخص‌های بین‌المللی مورد کاوش قرار می‌دهد تا از این طریق به شناسایی موانع بهبود توان رقابت اقتصادی ملی نائل آید. بدین منظور، نتیجه نخستین محاسبه‌ای که مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۰ میلادی درباره توان رقابت اقتصاد ایران انجام داده و رتبه ۶۹ کشور ما در این زمینه، مورد بررسی قرار می‌گیرد و نقاط ضعف و قوت اقتصاد کشور ارزیابی می‌شود.

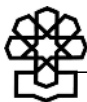
مقدمه

تأثیر جهانی‌شدن بر اقتصاد

جوامع، پیرامون فرآیندهایی انسانی سازمان یافته‌اند که ساختار آنها را روابط تولید اقتصادی، تعامل اجتماعی - فرهنگی و قدرت سیاسی تعیین می‌کنند.^۱ در شیوه تولید و توزیع متکی بر دانش و فناوری اطلاعاتی (که برخلاف ساختار کشاورزی به افزایش منابع طبیعی و نیروی کار وابسته نبوده یا مانند ساختار صنعتی بر منابع جدید انرژی و کالاهای سرمایه‌ای اتکا ندارد) منبع بهره‌وری تولید، نهفته در فناوری تولید دانش و پردازش و انتقال اطلاعات و نمادهاست و سازمان‌های تولیدی ویژه‌ای را نیز ایجاد می‌کند. این گونه جدید از رشد اقتصادی و رقابت جهانی است که در تمامی روابط و ساختارهای اجتماعی منتشر شده و بدین ترتیب در تعامل اجتماعی و قدرت سیاسی نیز نفوذ می‌کند و موجب دگرگونی آن می‌شود.

در نظر «مالکوم واترز» غالباً وقتی از جهانی‌شدن اقتصاد سخن می‌گوییم با پنج حوزه اصلی روبرو هستیم که عبارتند از: بازارهای مالی، تجارت، شرکت‌های چندملیتی، سرمایه‌گذاری جهانی و بازار کار. در این میان حامیان جهانی‌شدن وقتی به حوزه امور مالی و تجارت اشاره می‌کنند در

۱. مانوئل کاستلز، عصر اطلاعات و ظهور جامعه شبکه‌ای، ترجمه احد علیقلیان، افشین خاکباز و حسن چاوشیان، تهران، نشر طرح نو، ۱۳۸۰، ص ۴۴.



قوی‌ترین موضع و هنگامی که به بازار نیروی کار و توزیع جهانی منافع توجه دارند، در ضعیف‌ترین موضع قرار می‌گیرند.^۱

در میان اندیشمندان این حوزه، کاستلز معتقد است فهرست ویژگی‌های اصلی جامعه شبکه‌ای در عصر حاضر عبارتند از:^۲

۱. **اقتصاد اطلاعاتی:**^۳ که در آن بهره‌وری و رقابت میان شرکت‌ها و بنگاه‌های تجاری، مناطق و حوزه‌های اقتصادی و کشورها بیش از هر زمان دیگر به دانش و اطلاعات و فناوری لازم برای پردازش این اطلاعات، از جمله فناوری مدیریت و مدیریت فناوری متکی شده است. در عین حال این نوع اقتصاد فراصنعتی در قیاس با اقتصاد صنعتی (در صورتی که با مقررات و قوانین محدود نشود) از قابلیت طرد و حاشیه‌رانی بیشتری برخوردار است.

۲. **اقتصاد جهانی:** که نمی‌باید آن را با روابط اقتصادی جهان یکسان پنداشت. اقتصاد جهانی در مقام یک واقعیت اجتماعی نو در درونی‌ترین هسته‌های شکل‌دهنده خود در برگیرنده فعالیت‌های استراتژیک مسلطی است که قادرند در مقام یک واحد به هم وابسته، انواع کار و تکاپوی اقتصادی را در مقیاس جهانی در زمان واقعی به مورد اجرا درآورند. اقتصادهای ملی، منطقه‌ای و محلی در نهایت متکی به پویایی‌های این اقتصاد جهانی و از طریق شبکه‌های اطلاعاتی و بازارها بدان وابسته‌اند.

۳. **فعالیت‌های اقتصادی شبکه‌ای:** این فعالیت‌ها نوع تازه‌ای از سازمان و تشکیلات است که مشخصه فعالیت اقتصادی جهانی به‌شمار می‌رود. این نوع سازمان به تدریج منطبق خاص خود را بسط می‌دهد و بر دیگر سازمان‌ها و تشکیلات سلطه پیدا می‌کند.

۴. **تحول در نحوه انجام کار و ساختار اشتغال:** روابط کاری که در گذشته در ساختارهای گسترده صنعتی یا اداری میان کارگر و کارفرما یا رئیس و کارمند برقرار بود اکنون جای خود را به روابط به مراتب قابل انعطاف‌تر در محدوده‌های با حجم کوچک‌تر داده و شیوه‌های رایج اشتغال و پیمانکاری تغییر اساسی یافته و نگرانی در مورد آینده شغلی و احساس بی‌اعتمادی رشد کرده است.

۵. **ظهور قطب‌های متقابل:** فرآیند جهانی شدن و شبکه‌ای شدن فعالیت‌های اقتصادی موجب قوت بخشیدن به تلاش‌های فردی و تضعیف نهادهای اجتماعی نظیر اتحادیه‌های کارگری یا دولت رفاه می‌شود. این تحولات به نوبه خود تقابل میان آنان که به اطلاعات دسترسی دارند و از توانایی بهره‌مندی از آن برخوردارند و کسانی که در چنین موقعیتی قرار ندارند را افزایش می‌دهد.

۱. مالکوم واترز، جهانی‌شدن، ترجمه اسماعیل مردانی گیوری، تهران، نشر سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۸۲، ص ۳۲۹.

۲. کاستلز، پیشین، صص ۷-۱۶.



۶. کوتاهی فاصله زمان و سرعت جریان‌ها: در جامعه شبکه‌ای مفاهیم زمان و مکان معانی تازه‌ای پیدا کرده‌اند. انتقال آنی اطلاعات، داده‌ها، سرمایه‌ها و امکان ارتباط همزمان میان افراد (اضلاع مختلف تولید کارفرمایی جهانی) عملاً فواصل زمانی را از میان برداشته و مکان نیز با مفهوم دسترسی یا عدم دسترسی به اطلاعات و ابزار انتقال و پردازش آن ارتباط پیدا کرده است. نکته پایانی که کاستلز به‌عنوان ویژگی روابط و جامعه عصر جهانی بیان کرد، نخستین و رایج‌ترین توصیف در ادبیات موضوع است. «آنتونی گیدنز و دیوید هاروی» هر دو توجه را به کیفیاتی جلب می‌کنند که به تناسب پیشرفت جهانی‌شدن، فضا و زمان را کوچک و مترکم کرده و فاصله‌ها را از میان برمی‌دارند. یعنی باعث می‌شوند که واقعه‌ای در بخشی از دنیا تأثیراتی بلافاصله و بس گسترده در سایر بخش‌های دنیا و حوزه‌های مختلف بر جای بگذارد.^۱ مانند نوساناتی که در یک بازار سهام روی می‌دهد همچون شعله‌های آتش به دیگر بازارهای سهام سرایت می‌کند. هرچند تبیین‌های تک‌عاملی برای ریشه‌یابی نظام اقتصادی جدید جهان وجود دارد، اما می‌توان با بهره‌گیری از نظریات مختلف، علل اصلی جهانی‌شدن اقتصاد را این‌گونه توصیف کرد:^۲

- گسترش عقلگرایی به‌عنوان چارچوب دانش اقتصاد،

- برخی چرخش‌ها در تحول سرمایه‌داری و شیوه تولید آن،

- نوآوری‌های تکنولوژیکی در ارتباطات و داده‌پردازی،

- تشکیل چارچوب نظارتی توانمند و سازمانی به‌ویژه در حوزه اقتصاد.

چنان‌که ملاحظه می‌کنید چهارمین عامل محرک جهانی‌شدن را چارچوب‌های نظارتی و حمایتی تشکیل می‌دهد. صدها اتحادیه، کمیته بین‌المللی و سازمان جهانی که در دهه‌های پایانی هزاره دوم میلادی از حوزه محیط زیست گرفته تا استانداردها، حسابداری و تجارت پا به عرصه نهادند، ضمن نقش‌آفرینی جدی در فرآیند جهانی‌شدن، نقش دولت‌ها را نیز از زاویه‌ای تقویت کرده‌اند. تمامی وجوه جهانی‌شدن اقتصاد در دو زمینه اشتراک دارند:^۳

- آزادسازی فعالیت‌های اقتصادی در کلیه زمینه‌ها در داخل و فراسوی مرزهای ملی،

- تغییر پارادایم در فناوری‌های غالب و درهم‌تنیدگی‌های جهانی ناشی از آن.

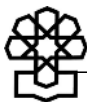
آنچه باید در این مجال مورد تأکید قرار گیرد واقعیتی است که بزرگ‌تر از حوزه‌های ظاهری فناوری و نقش‌های همه فهم آن است. اقتصاد مبتنی بر دانش تنها شامل مجموعه‌ای از صنایع با فناوری بالا مانند نرم‌افزار و فناوری زیستی و یا شامل طیفی از فناوری‌های نوین مانند فناوری

1. Harvey, D, The condition of Postmodern. Oxford: Blackwell, 1989.

Giddens, T, Modernity and Self-Identity. Cambridge: Polity, 1991.

۲. یان آرت شولت، نگاهی موشکافانه بر پدیده جهانی‌شدن، تهران، انتشارات علمی فرهنگی، ۱۳۸۲، ص ۱۰۸.

۳. ابراهیم گرجی، جهانی‌شدن، صنعت ملی و راهکارهای توسعه تجارت خارجی، در تهدیدها و فرصت‌های صنعت ملی، مرکز تحقیقات استراتژیک، تهران، ۱۳۸۴، ص ۱۷۰.



اطلاعات و اینترنت نمی‌شود، بلکه شامل مجموعه‌ای از منابع جدید برای مزیت‌های رقابتی است که در تمام صنایع کاربرد دارد چه صنایع با فناوری بالا و چه صنایع با فناوری پایین، هم خدمات و هم کشاورزی. نکته کلیدی در توان رقابت آن است که ما چگونه به انباشت، تنظیم و تجاری‌سازی دانش در عرصه کلی اقتصاد می‌پردازیم؟ بنابراین موضوع اصلی در نگرش عصر جهانی به رشد اقتصاد و رقابت، نه بر محور مواد تولیدی نوین، بلکه ناظر به شیوه‌های بالاتر و جدیدتر در تولید و رشد اقتصاد است و شاید با همان دارایی عوامل پیشین، نتایج متفاوتی را حاصل می‌کند. نظریات جدید اقتصاد، جامعه‌شناسی، مدیریت و سیاستگذاری همه بر این نقطه اساسی اجماع دارند که جریان‌ها و منابع دانش، جزئی محوری در اقتصاد جهانی معاصر به‌شمار می‌روند.^۱ وضع به‌گونه‌ای است که اقتصاد نوین و مجازی از اساس قواعد جدیدی برای رقابت و مزیت در بازارهای جدید خلق کرده است^۲ و برخی معتقدند در آینده علم و فناوری، داراها و ندارها را به‌طور مشخص از یکدیگر جدا می‌کند،^۳ از این رو است که علیرغم ناتوانی اقتصاد نئوکلاسیک در تبیین درون جعبه سیاه تکنولوژی، امروزه اقتصاددانان تلاش می‌کنند پیشرفت فناوری را به‌صورت یک فرآیند درون‌زا تحلیل کنند.

البته گسترش محصولات و فرآیندهای نوین همیشه عاملی کلیدی در رقابت میان بنگاه‌ها بوده است، اما در شرایط جدید تجارت جهانی، مدیریت فناوری به سلاحی مهم در رقابت بین بنگاه‌ها و کشورها نیز تبدیل شده است. علیرغم عقب ماندن علم اقتصاد، اگر مدیریت فناوری در سطح اقتصاد ملی با زمینه‌ها و سیاست‌های مکمل همراه شود، آنگاه بر رشد بلندمدت کشور اثر چشمگیر دارد.^۴ با این حال نباید تنها از دریچه اقتصاد به موضوع فناوری نگریست. برای مثال مسائل بغرنجی در انتقال فناوری از بخش عمومی به بخش خصوصی و از یک کشور به کشور دیگر وجود دارد. آمادگی‌های علمی - اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در زمینه تکنولوژی حائز اهمیت است و گاه مستلزم مداخله دولت‌ها برای دستکاری بازارها به قصد تسریع جذب نوآوری‌هاست. شبکه‌های ارتباطاتی و اطلاعاتی ممکن است الگوهای کار سنتی را به‌شدت تغییر دهند و هزینه‌های اجتماعی قابل توجهی پس از تجدید ساختار اقتصادی در میان باشد، به‌ویژه در اثر اجبار صنایع سنتی به روی آوردن به فناوری‌های جدید یا جانشینی آنها.^۵

1. John Brayson & Jane Pollard. Knowledge, Space and Economy, New York: Routledge Pub, 2000, p.1.

2. Fiona Czerniawska & Gavin Potter, Bussines in a Virtual World: Exploiting Information for Competitive Advantage, London: Macmillan Press, 2001., p.37.

۳. مایکل تلالی، کریس فاراندز و راجرز توتز، تکنولوژی، فرهنگ و رقابت‌پذیری، ترجمه ناصر موفقیان، تهران، مؤسسه توسعه دانش و پژوهش، ۱۳۸۲، ص ۲۷.

4. Michie, J and Smith, J.G.Globalization, Growth and Governance. New York: Oxford University Press, 1998, P. Xiii.

۵. تلالی، همان، ص ۸۶.



۱. توان رقابت اقتصادها

تبیین سنتی برای تجارت بین‌الملل، تخصص‌گرایی و توان رقابت میان کشورها بر نظریه هزینه‌های نسبی مبتنی بود که نخستین بار توسط «دیوید ریکاردو» مطرح شد و بعدها با نظریه وفور نهاده‌های تولید توسط «هکشر، اوهلین و ساموئلسون» گسترش یافت. براساس این روندها، تجارت و تخصص‌گرایی به هزینه‌های نسبی تولید وابسته است و نه هزینه‌های مطلق. هزینه‌های نسبی نیز به نوبه خود توسط موجودی عوامل تولید کشور رقم می‌خورد و این تخصص‌گرایی بر مبنای هزینه‌های نسبی که منطبق با هدف کارآیی بود، با عبارت نظریه مزیت نسبی متداول شد.^۱

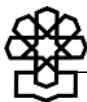
شرایطی که در نیمه دوم قرن بیستم به‌ویژه در سه دهه پایانی آن موجب تغییر فضای اقتصاد، ارتباطات و فرهنگ جهانی شد، موجب گردید علیرغم تأییدهای نظری و تجربی اصل مزیت نسبی، موفق‌ترین نمونه‌های صنعتی شدن در این دوره (ژاپن، کره و سپس دیگر اقتصادهای موفق شرق آسیا) براساس الگویی غیر از تخصص‌گرایی مورد انتظار مزیت نسبی و موجودی عوامل به پیشرفت و توسعه برسند. اصل اهداف تخصص‌گرایی این کشورها از قانون متعارف تجارت پیروی نمی‌کرد و به سوی صناعی رفتند که در ابتدا مزیت روشنی در آنها نداشتند. وزیر تجارت بین‌الملل و صنایع ژاپن در گزارشی به سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی اعتراف کرد که تلاش برای صنایع با هزینه نسبی پایین‌تر برای رشد صنعتی ژاپن غیرمفید است و کشورش تصمیم دارد به سوی صناعی حرکت کند که در نگاه ایستا و کوتاه‌مدت موافق عقلانیت اقتصادی نیست، اما از دیدگاه بلندمدت صناعی هستند (صنایع خوش‌آتیه) که کشش در آمدی تقاضای آنها بسیار بالا و پیشرفت فناوری، سریع و بهره‌وری نیروی کار روزافزون است.^۲

دیگر کشورهای هم‌تراز نیز چنین رویکردهای مشابهی داشتند و درجاتی از حمایت جهت‌دار و دخالت دولت در هدفگذاری و تشویق صادرات را تجربه کردند. البته این موفقیت‌ها به تناسب شیوه‌های مداخله و زمان‌های مختلف، یکسان نبوده است. همان‌طور که گفته شد اگرچه سیاست‌های صادرات‌گرا نقش غیرقابل انکاری در موفقیت این اقتصادها داشته اما این‌گونه از تخصص‌گرایی و این سرعت در رقابت، منطبق با دیدگاه متعارف تجارت بین‌الملل نبود. البته برخی ویژگی‌های اقتصادهای این منطقه (ویژگی‌های نهادی، فرهنگی و ساختاری) چنان نقشی را ایفا کرده‌اند که امکان صادق بودن تکرار این تجربه در هر اقتصاد دیگری را (بدون توجه به لوازم آن) ضعیف می‌سازد.^۳

1. Irfan ul Haque, International Competitiveness: Public/Private Sector Interface. Economic Development Institute of World Bank, Washington: The World Bank, 1991, p.2.

2. OECD, The Industrial Policy of Japan, Paris, 1972.

3. Irfan ul Haque, op.cit, p.4.



مشکلاتی که تبیین سنتی از تجارت بین‌الملل برای کشورهای پیشرو شرق آسیا ارائه می‌داد و عملکرد ضعیف رهبران صنعتی (و در رأس همه ایالات متحده) در کنار استمرار عمومیت یافتن سیاست تشویق‌های هدفمند صنایع داخلی، موجب تقویت مطالعات و بازنگری‌ها در نظریات رشد و تجارت بین‌الملل شد. ظهور نظریه استراتژیک تجاری در دهه ۱۹۸۰ که به دنبال استفاده بهینه از سیاست تجاری و ابزارهای آن (یارانه‌ها، مالیات‌ها و مقررات) جهت دستیابی کشور به اهداف استراتژیک خود بود، تلاشی برای تکمیل و پاسخگویی آن نظریه به ویژگی‌های شرایط جدید اقتصادی به‌شمار می‌رفت. شرایطی مانند رقابت انحصاری، بازده به مقیاس صعودی، فرآیند آزمون و خطا و پیشرفت‌های فناوری.^۱

در دیدگاه‌های نوین تجارت گرچه نوع کالا و خدمات تولیدی اهمیت خویش را دارد، لکن چگونه تولید کردن، اولویت رقابتی شدن صادرات کشور را تعیین می‌کند. نظریه تجارت بین‌الملل در دهه‌های اخیر شاهد چرخش‌های چشمگیری بوده است، چرخش از فرض بازارهای کامل، فناوری مشابه بین کشورها و بی‌حرکی عوامل و نهادهای تولید در بین مرزها. ادبیات اخیر نکته اتکای خویش را بر موارد دیگری استوار کرده است مانند انتقال دانش و اطلاعات، رقابت انحصاری در محصولات ناهمگن، نظام نوآوری و فناوری، هزینه‌های جغرافیایی و نهادهای رسمی و غیررسمی.^۲ شاید مهمترین اشکال وارد بر نظریه متعارف تجارت، عدم پویایی آن بود به این معنا که تنها موجودی ثابت عوامل کشور را لحاظ می‌کرد و نمی‌توانست تغییر جایگاه کشورها و عملکردهای تجاری و تغییر مزیت‌های نسبی را توضیح دهد. این درحالی است که امروزه برای همگان روشن است که باید خود دست‌اندرکار ساختن مزیت‌های رقابتی خویش باشند و آنها را مطابق پویایی‌های محیط جهانی و فناوری‌های متغیر شکل دهند.^۳

شاید نخستین گام و پرسش، شناخت دقیق‌تر معنای توان رقابت در عرصه بین‌المللی باشد. توان رقابت را نمی‌توان به سادگی مترادف با توانایی صادرات کشور و ایجاد مازاد تراز تجاری دانست، زیرا گاه این مازاد معنای معکوسی دارد یا تنها ناشی از عوامل کوتاه‌مدت و غیرواقعی مانند کاهش ارزش پول ملی یا صادرات مواد خام است. همچنین این تعریف نمی‌تواند به دقت موفقیت‌های آلمان و سوئیس (به‌عنوان کشورهای با هزینه بالای نیروی کار) یا حتی ژاپن و کره را (به‌عنوان کشورهای با منابع طبیعی محدود) را با دیگر کشورهای صاحب این دو منبع ارزان و فراوان مقایسه کند. این تعریف عواملی اساسی در سرآمدی اقتصادی و تجاری را نادیده می‌گیرد که از جمله می‌توان به سطح بهره‌وری اشاره کرد.

1. *Ibid*, p.4.

2. *Ibid*, p.13.

3. Irfan ul Haque, op.cit, p.5



دایرةالمعارف مختصر علم اقتصاد در مورد توان رقابت در سطح ملی می‌نویسد که دشواری و ابهام این عبارت به اندازه عبارتی مانند دمکراسی است. وقتی می‌پرسیم که آیا فلان کشور دارای توان رقابت است؟ حداقل سه معنا برای این پرسش وجود دارد: نخست اینکه عملکرد اقتصاد کشور در مقایسه با دیگر کشورها چقدر خوب است؟ دوم آنکه موفقیت کشور در تجارت جهانی در مقایسه با دیگر اقتصادها چگونه است؟ و در نهایت اینکه آیا کشور بهترین استفاده را از امکانات و منابع خود می‌برد یا خیر؟ اگر منظور ما از توان رقابت معنای نخست آن باشد آنگاه باید به مهمترین شاخص‌های عملکرد کلان اقتصاد نگاه کنیم که مهمترین آنها را می‌توان سطح زندگی ساکنان دانست. در دومین برداشت باید وضعیت تجارت به‌ویژه تراز تجاری و سهم کشور در بازار جهانی را مورد ملاحظه قرار داد. سومین برداشت ما را به محوریت مسئله کارآیی و بهره‌وری در اقتصاد ملی متمایل می‌کند.^۱

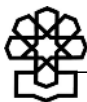
در کنار این تأکید برخی دیگر از محققان تمرکز خود را بر معرفی شرایط، نظام‌ها و انگیزه‌هایی قرار دادند که در راستای گسترش، تعمیق و انطباق پیشرفت‌های فناوری و نقش آن در توان رقابت تأثیر بسزایی دارند. ژاپن و دیگر کشورهای پیشرو در توسعه دهه‌های اخیر از خلال اینچنین روندی در فناوری توانستند فاصله قابل توجهی را با اقتصادهای توسعه‌یافته تجربه کنند. اگر در تبیین تاریخی روند توان رقابت از دیگر عوامل اقتصادی و غیراقتصادی مانند فرهنگ و نهادها نیز کمک بگیریم، جمع بندی نسبتاً جامعی به دست می‌آید.

«مجمع جهانی اقتصاد (WEF) توان رقابت را توانایی اقتصاد ملی در پایداری رشد و یا حفظ سطح استاندارد زندگی (درآمد سرانه) می‌داند. از نظر سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD) توان رقابت یعنی توانایی یک ملت در تولید کالا و خدمات برای ارائه در بازارهای بین‌المللی و به‌طور همزمان حفظ یا ارتقای سطح درآمد شهروندان در بلندمدت. از دیدگاه آنکند واضح‌ترین نگرش به توان رقابت از مسیر مقایسه عملکرد اقتصاد کلان و استاندارد جامعه براساس بهره‌وری عوامل تولید به دست می‌آید. در تعریف مؤسسه مدیریت توسعه (IMD) توان رقابت ملی به مفهوم اجتماع ساده بنگاه‌های با توان رقابت نیست، بلکه نتیجه عوامل متعددی نظیر نحوه هدایت اقتصاد توسط دولت، سیاست‌های اجتماعی و مکانیسم ایجاد ارزش می‌باشد.^۲ از سوی دیگر «مایکل پورتر» تصریح می‌کند که هیچ تعریف قابل اجماعی برای توان رقابت وجود ندارد و سپس می‌گوید بهترین معادل برای توان رقابت در سطح ملی، بهره‌وری ملی است.^۳ «جان کانتول» نیز دارا بودن

1. Robert Lawrence, Competitiveness, The Concise Encyclopedia of Economics, 2003, p.1.

۲. محمد مهدی بهکیش، اقتصاد ایران در بستر جهانی‌شدن، تهران، نشرنی، ۱۳۸۱، ص ۱۰۴.

3. Michael Porter, The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press, 1998, p.6.



قابلیت یا توانمندی‌های مورد نیاز برای رشد پایدار اقتصادی در یک محیط رقابتی بین‌المللی را برمی‌گزیند.^۱

پس در یک جمع‌بندی، آن دسته بسترها و زیرساخت‌های یک اقتصاد ملی که به او این امکان را می‌دهد تا در محیط رقابتی جهانی از طریق بهبود مستمر بهره‌وری، سطح بالاتری از رفاه ملی را ایجاد نماید، بیانگر توان رقابت اقتصادند.

باید توجه کرد گرچه توان رقابت اقتصاد در سطح ملی و کلان مفهوم مستقل و پذیرفته‌شده‌ای دارد، اما بازیگر اصلی در توان رقابت ملی یک کشور، بنگاه‌های آن اقتصاد در جبهه بین‌المللی‌اند. پورتر بر این باور است که شکوفایی یک کشور، دیگر در انحصار شرایط مناسب اقتصاد کلان نیست، بلکه شرایطی که بر اقتصاد خرد آن کشور حاکم است، نقشی همان‌قدر مهم دارد و هم بخش خصوصی و هم دولت باید اهمیت این نقش را درک کرده و آن را کانون توجه خود قرار دهند.^۲ امروزه اهمیت شالوده‌های حقوقی و سیاسی و نقش مهم بنیان‌های اقتصاد کلان در توان رقابت و توسعه اقتصادی، بر همگان روشن شده است. ثبات فضای سیاسی و نهادهای بی‌نقص سیاسی و حقوقی، در کنار سیاست‌های اقتصاد کلان مناسب شرایط اولیه مهمی را برای توان رقابت فراهم می‌آورند. اما وجود سیاست‌های معقول و محکم در اقتصاد کلان و بستر حقوقی - سیاسی باثبات، شرایط لازم‌اند و کافی نیستند. شالوده‌های توسعه‌ای اقتصاد خرد است که در روش‌های عملیاتی و استراتژی‌های بنگاه و نیز در محیط کسب‌وکار و زیرساخت، نهادها و سیاست‌هایی ریشه دارد که شکل‌دهنده محیطی است که بنگاه‌های کشور در آن رقابت می‌ورزند. برخی اقتصاددانان بر این تصورند که اگر بتوان شرایطی مساعد در زمینه اقتصاد کلان فراهم آورد، بقیه مسائل به خودی خود حل خواهد شد. اما تا وقتی که در سطح اقتصاد خرد، وضع به شیوه‌ای مناسب بهبود نیابد، اصلاح سیاسی و یا اصلاحات اقتصادی در سطح کلان به بار نخواهد نشست.^۳

نکته دیگری که در مورد اصلاحات سطح خرد اقتصاد این است که آثار آن بسیار زودتر و ملموس‌تر نصیب شهروندان می‌شود. برای مثال شکستن انحصارها و کارتل‌های محلی، هزینه غذا و مخابرات و خدمات رفاهی را به سرعت کاهش می‌دهد. اصلاحات مقرراتی می‌تواند با سرعت برای کاهش ناکارایی‌ها و آلودگی‌ها و افزایش کیفیت کالا و خدمات یا فعالیت‌های زیان‌آور به‌کار رود. چنانچه شهروندان از نزدیک شاهد اصلاح فضای کسب‌وکار و زمینه‌های رقابت و سودآوری باشند، انگیزه‌های اقتصادی و جدیت و بهره‌وری آنان نیز بالا خواهد رفت. در نظر پورتر

1. John Cantwell, Innovation and Competitiveness. from Handbook of Innovation, Oxford University Press, 2003, p.2.

۲. شهیندخت خوارزمی، نگاه پورتر به بنگاه و توسعه اقتصادی، مجله تدبیر، ش ۱۱۰.

3. Michael Porter, Global Competitiveness Report, WEF: Oxford university press, 2003, p.26.



شالوده‌های اقتصاد خرد بهره‌وری، بر دو حوزه به‌هم پیوسته استوار است:^۱ اول انعطاف و پیشرفتگی عملیات و استراتژی بنگاه‌های یک کشور و دوم کیفیت محیط اقتصاد خرد و کسب‌وکار. به‌نظر «پورتر» پرسش اصلی توان رقابت این است که چرا یک کشور به میزبانی برای رقیبان پیشرو در رقابت جهانی و در صنایعی خاص تبدیل می‌شود؟ یا اینکه چرا بنگاه‌های وابسته به یک ملت قادر به خلق و تداوم مزیت رقابتی خود در مقابل بهترین رقیبان بین‌المللی (در زمینه‌ای ویژه) هستند؟^۲

پورتر براساس تحلیل خود به این نتیجه اشاره می‌کند که استاندارد زندگی یک ملت در بلندمدت به توانایی آن در دستیابی به سطح بالا و روزافزونی از بهره‌وری در صنایعی بستگی دارد که بنگاه‌ها در آن رقابت می‌کنند. رشد مستمر بهره‌وری، هم رشد درآمد ملی (صاحبان نیروی کار و سرمایه و منابع طبیعی) و هم قدرت در بازارهای خارجی را به دنبال دارد و معنایی برای توان رقابت جز افزایش مستمر و ارتقای نوع بهره‌وری برای بنگاه‌ها، قابل تأیید نیست.^۳

پورتر تصریح می‌کند که توان رقابت و کامیابی اقتصادی یک بازی با جمع صفر نیست و بسیاری از کشورها می‌توانند همزمان بهره‌وری خود را بهبود بخشند. در اقتصاد جهانی جدید، کامیابی اقتصادی یک انتخاب است و نه ویژگی و موهبت ذاتی.^۴ ملت‌ها کامیابی اقتصادی را برمی‌گزینند، اگر بتوانند سیاست‌ها، حقوق و نهادها را بر محور بهره‌وری سازماندهی کنند.

پورتر به‌عنوان یکی از نظریه‌پردازان مشهور این حوزه، برای دولت و بخش کسب‌وکار، نقش‌های فعال، سازنده و نوینی را در جهت رشد توان رقابت تعریف می‌کند. شاید در رأس وظایف دولت، ساختن و حمایت از محیط مناسب برای رشد روزافزون بهره‌وری بنگاه‌هاست. این اساس گاهی مستلزم دخالت کمینه (در بخش‌هایی مانند قیمتگذاری و موانع تجاری) و گاه نیازمند حضور فعال (تضمین رقابت واقعی و فراهم کردن زیرساخت‌ها و آموزش‌های با کیفیت) است.^۵

وی اشاره می‌کند که اگر رقابت بین‌المللی وجود نمی‌داشت، سطح بهره‌وری قابل دسترس برای یک کشور از وضعیت اقتصادی دیگر اقتصادها مستقل بود. اما فرآیندهای تجارت جهانی و سرمایه‌گذاری خارجی، موجب ایجاد فرصت‌های بالابردن سطح بهره‌وری به‌ویژه از طریق فناوری‌های نوین می‌شود.^۶

۱. شهبندخت خوارزمی. پیشین.

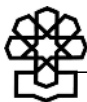
2. Michael Porter, Op.cit, 1998, p.1.

3. Ibid, p.6.

4. Ibid, p.xxii

5. Ibid, p.xxiii.

6. Ibid, p.7.



از سوی دیگر ملتها در مراحل مختلف توسعه با چالش‌های متمایزی روبرو هستند. اگر کشوری بخواهد توسعه اقتصادی موفق داشته باشد ناگزیر باید شرکت‌های آن در زمینه رقابت ارتقا یابند. شرکت‌های درون اقتصاد باید از رقابت در مزیت نسبی (منابع طبیعی و انسانی ارزان) به رقابت بر مزیت‌های رقابتی و خلق مزایا رو بیاورند و همچنین کانال‌های توسعه و فناوری را درون‌زا کنند.^۱

نمودار ۱. ویژگی اقتصادهای رقابتی در مراحل مختلف توسعه

کشورهای با درآمد پایین	کشورهای با درآمد متوسط	کشورهای با درآمد بالا
<ul style="list-style-type: none">- مزیت‌های رقابتی فراتر از نهاده ارزان- فرآیند تولید انعطاف‌پذیر- درجه مشتری‌مداری- گستردگی بازاریابی- وسعت فروش منطقه‌ای- تکیه بر مدیریت حرفه‌ای	<ul style="list-style-type: none">- زنجیره وسیع ارزش- کنترل بر توزیع بین‌المللی- گستره نام تجاری- هزینه‌های شرکت در تحقیق و توسعه- اولویت گرفتن امتیاز فناوری خارجی- گستردگی آموزش کارکنان	<ul style="list-style-type: none">- ظرفیت برای نوآوری- گستردگی بازارهای بین‌المللی- درجه جبران انگیزشی- تمایل برای مسئولیت‌سپاری

آنچه در مراحل ابتدایی توسعه نقطه قوت به‌شمار می‌رود، در سطوح پیشرفته توسعه یک نقطه ضعف حساب می‌شود. برای مثال برای کشوری که در سطح اقتصادهای پیشرو رقابت دارد، تقلید سریع از فناوری خارجی باید به توسعه درون‌زای فناوری تبدیل شود. دقت در ویژگی‌های اقتصادها در مراحل مختلف نکات آموزنده‌ای را برای ما بیان می‌کند.

با تداوم توسعه، فرآیندهایی که یک ملت مزیت‌های رقابتی خود و شیوه‌های رقابت را برمی‌گزیند ترقی می‌کند. در مرحله مبتنی‌بر عامل تولید مهمترین منابع مزیت رقابتی و صادرات کشور را دسترسی به نیروی کار ارزان و منابع طبیعی تشکیل می‌دهند. در این مرحله فناوری از طریق واردات، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و تقلید یا مشابه‌سازی در اقتصاد نفوذ می‌کند. رقابت شرکت‌ها در این مرحله بر قیمت‌ها و جذب مستقیم مشتری است. نقش این اقتصادها در زنجیره ارزش اندک بوده و بیشتر بر مونتاژ و صنایع کاربر و استخراج منابع تأکید می‌شود. یک اقتصاد مبتنی بر عوامل تولید حساسیت زیادی به چرخه‌های اقتصاد جهانی، روندهای قیمت کالاها و نوسانات نرخ ارز دارد.

1. Michael Porter, Op.cit, 2003, p.26.



در مرحله مبتنی بر سرمایه‌گذاری مهمترین منبع مزیت رقابتی کشور را کارآیی در تولید استاندارد محصولات و خدمات تشکیل می‌دهد. سرمایه‌گذاری سنگین در زیرساخت‌های کارآیی، مدیریت دولتی کسب‌وکارمحور، انگیزه‌بخشی قوی برای سرمایه‌گذاری و دسترسی به سرمایه، موجب تقویت اساس بهره‌وری خواهد شد. محصولات تولیدی بسیار انعطاف‌پذیر می‌شوند، اما فناوری و طراحی‌ها عمدتاً وابسته به خارج از اقتصاد ملی است. البته کشورها در این مرحله کاملاً مقلد فناوری نیستند و خود توان تغییر را دارند. به دلیل تمایل این اقتصادها به صنعت‌گرایی و صادرات خدماتی که تأمین بیرونی داشته‌اند، بحران‌های مالی و تکنه‌های تقاضای بیرونی می‌توانند تهدیدی برای این اقتصادها باشند.

در مرحله مبتنی بر نوآوری آنچه غلبه دارد توان تولید جهانی محصولات و خدمات نو در حد مرزهای فناوری جهانی و با استفاده از روش‌های کاملاً پیشرفته در جهت مزیت رقابتی خواهد بود. ویژگی فضای کسب‌وکار ملی، تقویت همبستگی حوزه‌های اقتصاد و حضور عمیق خوشه‌هاست. نهادها و نظام انگیزشی به خوبی توسعه یافته‌اند. نگاه‌ها غالباً با راهبردی واحد و چشم‌اندازی جهانی با هم رقابت می‌کنند. یک اقتصاد مبتنی بر نوآوری و خلاقیت فناوری سهم بالایی از خدمات را در خود دارد و قدرت جهش از تکنه‌های برون‌زا را خواهد داشت.^۱

۲. عوامل مؤثر بر توان رقابت اقتصاد

شاید بهترین دسته‌بندی موجود در مورد عوامل مؤثر بر توان رقابت ملی، بررسی سازمان جهانی کار (ILO) است که توان رقابت را نتیجه تعامل چهار عامل می‌داند:

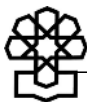
– **عوامل فراتر:**^۲ به عواملی چون زمینه‌های سیاسی و فرهنگی مورد نیاز برای توان رقابت اشاره دارد مانند تشخیص اجتماعی موقعیت، اخلاق مثبت کاری، گرایش به پس‌انداز، سرمایه‌گذاری بلندمدت در آموزش و پرورش، اتفاق نظر در ضرورت توسعه صنعتی و ورود به بازارهای جهانی و توانایی تدوین استراتژی‌های مناسب.

– **عوامل کلان:**^۳ عبارت است از سیاست‌های کلان، باثبات و قابل پیش‌بینی اقتصادی که منجر به ایجاد بازارهای باثبات می‌شود که این بازارها به نوبه خود موجب تخصیص مؤثر و کارآیی منابع می‌گردند. سیاست‌های مربوط به نرخ ارز، تجارت خارجی، سیاست‌های متوازن بودجه‌ای و مالی جهت رشد کارآفرینان در اینجا جای می‌گیرند.

1. Ibid, p. 28.

2. Meta

3. Macro



- **عوامل میانی:**^۱ شامل مؤسسه‌ها و سیاست‌های مشخصی است که به صنایع کمک می‌کند تا مزیت رقابتی به وجود آید. مثل مؤسسه‌هایی از قبیل سازمان رقابت‌پذیری ملی، سازمان بهره‌وری، انجمن‌های فناوری و توسعه انسانی، مؤسسه‌های مدیریت توسعه و سازمان‌های ایجاد و حمایت بنگاه‌های کوچک و انجمن‌های صنعتی.

- **عوامل خرد:**^۲ شامل عوامل خرد مؤثر بر توان رقابت بنگاه‌هاست که عبارتند از: سازماندهی تولید، روش‌های توسعه تولید و خدمات، نظام مدیریت متکی بر ارزش‌ها، مدیریت منابع انسانی، تحقیق و توسعه و نگهداری عاقلانه سرمایه به رهبری کارفرمایان و نظام ارتقای سازمانی و بازاریابی و از این قبیل.^۳

در ادامه به توضیح برخی از عوامل مهم در توان رقابت اقتصادها می‌پردازیم:

نقش نهادها: مؤسسه توسعه اقتصادی وابسته به بانک جهانی، در سال ۱۹۹۰ نخستین سمینار مباحث مربوط به توان رقابت اقتصاد ملی را برگزار کرد. نکته جالب اینجاست که یکی از موضوعاتی که در آن سمینار مورد اتفاق نظر نهایی قرار گرفت، نقش مهم همگامی تحول نهادهای اقتصادی (چه نهادهای خرد و بنگاهی یا نهادهای کلان رفتاری یا رسمی) با تحولات فناوری و رقابت بین‌المللی است. همچنین مسئله دیگر در این سمینار، تأکید بر نقشی است که شیوه تعامل و ترکیب دولت و بخش خصوصی در اقتصادهای ملی ایفا می‌کنند. روشن‌بینی صاحب‌نظران سمینار در این نکته است که طراحی الگوی یگانه و جهانشمولی از تعامل نهادی و رابطه دولت و بخش خصوصی را فاقد اعتبار علمی و کارشناسی دانستند، اما بهره‌گیری از نتایج تجربیات توسعه در دیگر اقتصادها را زیر سؤال نبردند و نکاتی را به‌عنوان راهبردهایی که بیشترین اعتبار و اجماع کارشناسی را دارند، مطرح کردند. همچنین در بخش دیگری از نتایج این سمینار بر عملکرد، ارتباط و جهت‌گیری نهادهای سیاسی به‌ویژه دولت و ویژگی ساختار و مدیریت آن تأکید شد و ابعاد و لوازم توان رقابت در نهادهای سیاسی مورد تصریح قرار گرفت.^۴

نتیجه‌گیری اساسی روشن است؛ اگر ناکامی‌ها ریشه در نهادها دارند، پس باید نهادها و همچنین ساختارهای انگیزش‌آفرین را تغییر داد. برای مثال سطح پایین اعتبارات تحقیق و توسعه در صنایع ممکن است منعکس‌کننده ساختارهای مالی مؤسسه باشد یا بازتابی از نارسایی مدیریت آن. شاید هم در این مورد نظام‌های بانکی و سرمایه‌گذاری نیاز به بازنگری و اصلاحات داشته باشند. بنابراین حمله به انگیزش‌های مالیاتی برای تشویق R&D یعنی حمله به معلول‌ها. واقعیت

1. Meso
2. Micro

۳. محمد مهدی بهکیش، پیشین، ص ۱۰۵.

4. Irfan ul Haque, Op. cit, p.17.



این است که انتقال طرز تفکر و رفتارها کاری است که احتیاج به زمان طولانی دارد و آن هم با کمک چارچوب‌های نهادین درست و مطابق اصل.^۱

جایگاه دولت: از جمله مهمترین پرسش‌هایی که مطرح می‌شود آن است که براساس چه نظم اقتصادی و نهادی امکان بهبود پایدار و سریع توان رقابت اقتصاد ملی وجود دارد؟ عموماً دوگونه پاسخ رایج را از یکدیگر تفکیک می‌کنند:^۲ نظام دولت بی‌طرف و نظام دولت توسعه‌گرا.

طیف نخست درواقع همان پاسخ معروف اقتصاد نئوکلاسیک را تکرار می‌کنند که بر آزادسازی بازارهای داخلی و رژیم تجارت آزاد بین‌المللی مبتنی است. در این میان تنها نقش ایجابی دولت بی‌طرف، تحکیم و صیانت از روابط بازار آزاد و رفع موانع اختلال است و تنها در موارد شکست بازار امکان برعهده گرفتن نقشی ازسوی دولت وجود دارد (آن هم با کمترین بار مالی و اداری ممکن).^۳

طیف دوم دیدگاه کسانی است که نقش هدایتی مهمی برای دولت‌ها در زمینه جهت‌دهی و زمینه‌سازی رقابت جهانی قائل و معتقدند که سیاست‌های دولت می‌تواند اثر توان رقابت اقتصاد در تجارت جهانی را تقویت کند. مزیت نسبی در طول زمان توسط تعامل مشترک عاملان کسب‌وکار و نهاد دولت قابل تغییر و تقویت است و از آنجا که کمیت و کیفیت نیروی کار، سرمایه و فناوری در توان رقابت جایگاهی اساسی دارند و تمام این متغیرها کاملاً متأثر از سیاست‌های دولت است، بنابراین دولت‌ها این توانایی را دارند که به شیوه‌ای مثبت و پیش‌برنده بر توان رقابت اقتصادها اثرگذار باشند. این طیف به شواهد بسیار زیادی از توسعه در ژاپن و شرق آسیا اشاره می‌کنند که دولت‌ها با سیاست‌های متنوع، اما کارآی مالیاتی، یارانه‌ای، تأمین مالی و نرخ بهره‌ای نقش غیرقابل‌انکاری در شکوفایی مزیت‌های رقابتی این اقتصادها و تقویت توان رقابت بازی کردند.^۴

«بروس اسکات» از نگاه راهبرد اقتصادی فرصت‌محور یاد می‌کند و دولت‌ها را نه جانشین که هدایتگر و مکمل بخش خصوصی در تشخیص و دستیابی به اهداف توان رقابت معرفی می‌نماید. وی همچنین به اثر تقویت‌کننده کارکرد معقول دولت در مواردی چون اصلاح توزیع درآمدها و وضع مالیات یا اعطای یارانه برای هدایت به مزیت‌های رقابتی بالقوه اشاره می‌کند و در پیش گرفتن معقول و محدود و عالمانه این سیاست‌های هدایتی را (به‌عنوان شاخص رویکرد توسعه‌گرا) در راستای رفاه جامعه و رشد اقتصادی می‌داند.^۵

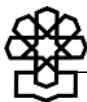
۱. مایکل تلالی. پیشین. ص ۱۵۶.

2. Ian Marsh, Beyond the Two Party System. New York, Cambridge University Press, 1995 P.155.

3. Ibid, p. 157.

4. Ibid, p. 168.

5. Ibid, p. 174.



فناوری یا نرخ ارز؟: ساده‌ترین تفسیری که در ابتدا برای افزایش توان رقابت ملی به ذهن اقتصادخوانان متعارف می‌رسد، همانا نقش سیاست‌های ارزی و کاهش ارزش پول ملی است. حجم وسیعی از مقالات مربوط به توان رقابت ملی به‌ویژه تحقیقات صندوق بین‌المللی پول (IMF) با محوریت سیاست‌های پولی و ارزی کشورها انجام شده است.^۱ اما توان رقابت پایدار و مبتنی بر توانمندی‌های نهادینه و پویا، حداقل در بلندمدت متأثر از سیاست‌های ارزی و پولی نیست. این ساده‌سازی رایج در تفکر اقتصادی، موجب ناکارایی سیاست‌های توان رقابت خواهد بود. در برخی از متون ادبیات توان رقابت از فروکاهش این مفهوم به توان رقابت صادراتی^۲ سخن به میان آمده که بیانگر این ساده‌سازی است و باید از آن به‌عنوان مهمترین مغلطه یا اشتباه این حوزه نام برد. با وجود دیدگاه رایج، برخی از صاحب‌نظران از آثار منفی اهتمام به سیاست‌های کاهش ارزش پول سخن رانده‌اند. از جمله در دایرة‌المعارف معتبر «پالگریو» تصریح شده که تمرکز اقتصاد ملی بر افزایش رقابت صادرات کالایی از طریق کاهش ارزش پول ملی، طی فرآیندی به کاهش توان رقابت در بخش غیرقیمتی می‌انجامد.^۳ البته تجربیات توسعه‌نشانگر آن است که در صورت استفاده یک بسته سیاستی منسجم و مکمل و در زمان مناسب، می‌توان از طریق کاهش ارزش پول ملی، توان رقابت صادراتی را بالا برد (همچنان که بسیاری از اقتصادهای درحال توسعه و موفق، پس از اصلاح ساختارها و بنیان‌های تولید، از این سیاست نیز استفاده مناسب کرده‌اند).

به بیان دیگر می‌توان بین توان رقابت فناورانه و توان رقابت قیمتی تمایز قائل شد.^۴ در این میان، برداشت دوم در نسل جدید نظریات رقابت بین‌المللی از اهمیت کمتری برخوردار است. در مورد شیوه رشد توان رقابت بر مبنای قیمت دو راه مختلف وجود دارد: اول در چارچوب سیاست مدیریت تقاضای متعارف، اگر استقراض کمتر دولت به معنای کاهش نرخ بهره و افزایش سرمایه‌گذاری خالص شود و اگر بدین ترتیب کاهش ارزش پول ملی رخ دهد توان رقابت قیمتی محصولات داخلی بالا خواهد رفت. این توان رقابت از ثبات برخوردار نیست، مثلاً اگر رشد قیمت محصولات وارداتی کمتر از تورم داخلی باشد. دوم در چارچوب محاسبه مبتنی بر هزینه متعارف، کاهش نسبی در هزینه‌های نیروی کار به معنای کاهش قیمت محصولات و در نتیجه افزایش صادرات و توان رقابت ملی است.

۱. برای نمونه ر.ک به:

- Kornelia Krajnyak & Jeromin Zettelmeyer, *Competitiveness in Transition Economies. What Scope for Real Appreciation*, 1997.

- Martine Durand, *Methods of Calculating Effective Exchange Rate and Indicators of Competitiveness*.

2. *Export competitiveness*, 2005.

3. Stout, D.K. *Competition in International Trade in The New Palgrave Dictionary of Economics*, UK: Macmillan Press, 1987 Vol.1. P.550.

4. John Cantwell, *Innovation and Competitiveness*, from *Handbook of Innovation*, Oxford University Press, 2003, P.2.



اما به نظر می‌رسد که برداشت بلندمدت از توان رقابت بیشتر با برداشت فناورانه هماهنگ است و امروزه ایده رقابت غیرقیمتی در مرکز توجهات قرار دارد. به بیان دیگر رقابت مبتنی بر خلاقیت و نوآوری گرچه در برخی موارد با افزایش اندکی در قیمت همراه باشد (به دلیل افزایش کیفیت یا کارکرد جدید و...)، در عین حال موجب رشد بهره‌وری و تجارت می‌شود و از این جهت با شیوه مبتنی بر کاهش هزینه نیز متفاوت است. در این دیدگاه تحلیل کاهش ارزش پول ملی یا کسری در تراز تجاری متفاوت با نگرش متعارف می‌باشد. اما آنچه به صورت ضمنی فرض می‌شود، افزایش سهم در تجارت جهانی (و خالص صادرات) در اثر رشد مداوم بهره‌وری است.^۱

امروزه تمرکز رویکردهای نئوشومپیتری به رقابت بین‌المللی بر این‌گونه دوم از فرآیندهای توان رقابت براساس فناوری مبتنی است و تحقیقاتی که در مورد اقتصادهای شرق آسیا انجام شده نشان داده که این اقتصادها (که تمرکز در نوآوری و فناوری داشته‌اند)، بیش از اقتصادهایی که بر انباشت سرمایه تأکید داشته‌اند، از توان رقابت بین‌المللی برخوردار شده‌اند.^۲ از میان زیرفصل‌های موضوع، شاید خوشه‌های صنعتی^۳ از کلیدی‌ترین عوامل رشد دانش و فناوری و تقویت توان رقابت ملی باشند که کارکرد چندگانه‌ای در جهش محیط کسب‌وکار و رشد بهره‌وری دارند.^۴

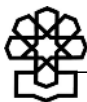
دانش و سرمایه انسانی: یکی از چالش‌های مهم در راه تحقق توان رقابت، راه انداختن سالم، پویا و پایدار جریان دانش و برقراری ارتباط میان دانش و جامعه با محوریت نهادهای آموزشی و سازمان‌های تولیدی است. یکی از پایه‌های توسعه توان اقتصادی کشورها در اقتصاد امروز همانا استحکام بخشیدن به عملکرد کسب‌وکار و جذب فناوری از طریق تأکید بر آموزش و پژوهش‌های کاربردی به‌شمار می‌رود و همین ویژگی باعث شده بنگاه‌های با اندازه متوسط و کوچک در جریان شتابان فناوری‌های رو به تحول با مشکل جدی مواجه باشند.

به بیان دیگر یک پیش‌شرط مهم برای رقابت موفقیت‌آمیز در صحنه بازارهای جهانی، قدرت فراگیری سریع و تقلید و به تدریج، تولید و خلاقیت در جریان دانش و اطلاعات است. اگر تا چند دهه قبل تأکید اصلی کشورها بر رقابت بر مبنای دستمزدهای پایین بود، در الگوهای رشد نوین بر کیفیت و مهارت و نوآوری نیروی انسانی تشویق می‌شود. اینجاست که نقش سرمایه انسانی و نظام آموزش‌های عمومی و تخصصی و پژوهش‌های کاربردی خود را در تضمین توان رقابت پایدار نشان می‌دهد.^۵

1. *Ibid*, p. 5.
2. *Ibid*, p. 7.
3. Industrial Clusters

۴. محمد مهدی بهکیش. پیشین. ص ۲۴۲.

5. Vassilis, Kefis & George, Spais. Technology and Competitiveness in Knowledge Society, University of Athens, 2001.



۳. شاخص مجمع جهانی اقتصاد

از میان نهادهای بین‌المللی که هر ساله توان رقابت اقتصادها را ارزیابی می‌کنند، شاخص رقابت‌پذیری جهانی (GCI)^۱ مجمع جهانی اقتصاد از اهمیت و اعتبار ویژه‌ای برخوردار است، هرچند روش محاسبه شاخص در گزارش WCI^۲ که توسط مؤسسه توسعه مدیریت تهیه می‌شود نیز مشابه شاخص مجمع جهانی اقتصاد است. براساس تعریف مجمع جهانی اقتصاد، توان رقابت عبارت است از مجموعه عوامل، سیاست‌ها و نهادهایی که سطح بهره‌وری کشور را تعیین می‌کنند. تنها از این طریق است که می‌توان ظرفیت رشد اقتصادی پایدار در بلندمدت را نشان داد. بدین ترتیب سطح بهره‌وری بیانگر سطح رفاه پایدار شهروندان جامعه است و به دلیل ارتباط آن با نرخ بازده سرمایه‌گذاری‌ها، می‌تواند نشانه ظرفیت رشد آتی کشور نیز باشد. بنابراین این مفهوم از توان رقابت، شامل هر دو بعد ایستا و پویا خواهد بود.

روش‌شناسی مجمع جهانی اقتصاد برای تدوین شاخص توان رقابت، مبتنی است بر دستاوردهای اخیر تحقیقی و تجربیات چند دهه اخیر، زیرا این مجمع از سال ۱۹۷۹ تاکنون هر سال ارزیابی‌های خود را در موضوع توان رقابت منتشر نموده و بررسی‌های متوالی در روندهای هر کشور صورت داده و طی این دوره بارها روش‌شناسی شاخص خود را اصلاح کرده است.

ارکان دوازده‌گانه توان رقابت

از نظر تدوین‌کنندگان گزارش مجمع جهانی اقتصاد عوامل مؤثر بر توان رقابت ملی بسیارند. از تلاش آدام اسمیت برای نشان دادن جایگاه تخصص و تقسیم کار برای ثروت ملل گرفته تا دیدگاه‌های نئوکلاسیک درباره اهمیت سرمایه‌گذاری و همچنین نگرش‌های جدید مبتنی بر نقش آموزش، پیشرفت تکنولوژیک، ثبات اقتصاد کلان، حکمرانی شایسته، حاکمیت قانون، نهادهای کارآ و شفاف و مواردی دیگر، همه و همه بیانگر ابعاد مؤثر بر توان رقابت ملی است. مطالعات اقتصادسنجی متعددی نشان از تأثیر همزمان بسیاری از متغیرهای فوق دارند.^۳ شاید به همین دلیل است که با وجود بحران در بازارهای مالی، هنوز رقابت‌پذیری ایالات متحده در رده‌های بالای جهان قرار دارد، زیرا ابعاد دیگر توان رقابت ملی هنوز دچار بحران نشده است.

شاخص GCI بر همین اساس، مشتمل بر ترکیب وزنی ابعاد مختلف توان رقابت ملی تنظیم شده به نحوی که آخرین ویرایش آن دربردارنده دوازده رکن و تعدادی اجزای زیرمجموعه است.

1. Global Competitiveness Index
2. World Competitiveness Index
3. WEF Global Competitiveness Report, 2008, P.3.



رکن اول: نهادها

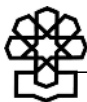
محیط نهادی چارچوبی را شکل می‌دهد که افراد، بنگاه‌ها و دولت براساس آن تعامل می‌کنند و تولید، ثروت و درآمد اقتصاد ملی را می‌سازند. محیط نهادی نقش محوری در چگونگی تقسیم منافع و تحمل هزینه‌های سیاست‌ها دارد و بر تصمیمات سرمایه‌گذاری و سازماندهی تولید، تأثیر جدی دارد. سهام‌داران شرکت‌ها، مالکان زمین و مالکان حقوق معنوی و فکری، تا به بستر بازدهی مناسب سرمایه و امنیت محیط اعتماد نکنند، در تولید ثروت ملی مشارکت جدی نمی‌کنند. البته نهادها، تنها منحصر در حوزه حقوق و قوانین نیستند، بلکه نگرش دولت به جایگاه بازار و معیار کارآیی نیز حائز اهمیت است: بوروکراسی‌های زائد و خطوط قرمز، مقررات بیش از حد، فساد در روابط مالی و قراردادهای، عدم شفافیت و در نهایت جانبداری سیاسی قوه قضائیه همگی از مواردی که به‌شمار می‌روند که هزینه اقتصاد را افزایش و تحقق توسعه را دشوار می‌سازند.

گرچه ادبیات اقتصادی بیشتر بر نهادهای بخش عمومی تمرکز دارد. اما بخش قابل توجهی از رسوایی‌های اقتصادی و حتی بحران مالی اخیر در حوزه خصوصی رخ داده است. زمانی که اخلاق کسب‌وکار، استانداردهای دقیق، پرهیز از انحصار، شفافیت عملکردی، رعایت حقوق مصرف‌کننده و موارد مشابه دیگر از سوی بخش خصوصی مراعات شود، می‌توان بستر نهادی غیردولتی را مناسب دانست.

رکن دوم: زیرساخت‌ها

یکی از موتورهای محرک توان رقابت ملی، زیرساخت‌های گسترده و کارآست. انواع فعالیت‌ها و بخش‌های قابل گسترش، مکان‌یابی فعالیت‌های اقتصادی و تأثیرگذاری عملکرد بنگاه‌ها و همچنین ارتباط بازارهای داخلی با کشورهای منطقه و جهان وابسته به کیفیت زیرساخت‌های کشور است. زیرساخت مناسب حتی بر روی بهبود توزیع درآمد بین مناطق مختلف کشور و برخورداری از ثمرات رشد اقتصادی مؤثر است.

انواع مؤثر حمل‌ونقل برای کالاها، انسان‌ها و خدمات این امکان را به کارآفرینان می‌دهد که در زمان مناسب و با امنیت و کیفیت قابل قبول به بازارهای جهانی راه یابند. زیرساخت‌های مربوط به انرژی و شبکه‌های ارتباطات و اطلاعات نیز دو بعد مهم دیگر از زیرساخت‌های مرتبط با توان رقابت اقتصاد ملی به‌شمار می‌روند که هزینه‌ها را کاهش و کارآیی بنگاه‌ها را افزایش می‌دهند.



رکن سوم: ثبات اقتصاد کلان

قطعاً محیط باثبات اقتصادی یک بستر مهم برای رونق کسب و کار به شمار می‌رود. گرچه ثبات اقتصاد کلان به تنهایی موجب بهره‌وری نمی‌شود، اما نبود آن ضربه جدی به رشد اقتصاد و بهره‌وری بنگاه‌ها وارد می‌کند مثلاً بنگاه‌ها در شرایط تورم بالا امکان بهبود فرآیند و تولید با کیفیت و ارزان را از دست می‌دهند.

رکن چهارم: سلامت و آموزش پایه

سلامت نیروی کار از عوامل مؤثر بر توان، انگیزه و بهره‌وری کار شمرده می‌شود و فقدان آن هزینه‌های زیادی را برای تولید به دنبال دارد. بنابراین جدا از ملاحظات اخلاقی و انسانی، سرمایه‌گذاری برای سطح سلامت مطلوب نیروی کار، جزء بسترهای بهره‌وری به شمار می‌رود. عنصر دیگری که در این رکن مورد توجه است، کمیت و کیفیت آموزش اولیه برای جامعه است که در اقتصاد امروز نقشی مهمتر یافته است. نیروی کاری که از سطح قابل قبولی از آموزش برخوردار نباشد، نمی‌تواند با پیشرفت‌های فنی بنگاه، همگام شود و بر بهره‌وری و خلاقیت خود بیافزاید.

رکن پنجم: آموزش عالی و مهارت‌افزایی

اقتصادهایی که می‌خواهند در محیط جهانی شدن از سطح تولید ساده و متکی بر منابع ارزان پا فراتر بگذارند، لاجرم باید نیروی کار خود را به آموزش‌های عالی و دوره‌های فنی و مهارت‌آموزی پیشرفته مجهز نمایند. این شاخص کیفیت و نرخ پوشش آموزش‌های عالی و دوره‌های مهارت‌افزایی را لحاظ می‌کند. فرآیند آموزش چهره به چهره یا ضمن کار که غالباً مغفول واقع می‌شود نیز از ابعادی است که تطبیق بهتر نیروی کار با شرایط تولیدی پیشرفته را تسهیل می‌کند و هزینه اندکی نیز دارد.

رکن ششم: کارایی بازار کالاها

کشورهایی که بازار کالا در آن با ویژگی‌های نزدیک به کارایی عمل می‌کنند، امکان ترکیب بهتر کالاها و خدمات، کیفیت و قیمت مناسب‌تر و در نهایت برتری تجاری داخلی و خارجی را دارند. بازارهای رقابتی سالم، عامل مهمی برای میل به افزایش بهره‌وری بنگاه‌ها در رقابت داخلی و خارجی به شمار می‌روند و خود عاملی است که موجب باقی ماندن بهره‌ورترین بنگاه‌ها برای تجارت جهانی می‌شود. بهترین شرایط بازاری زمانی فراهم می‌شود که دولت در عین بسترسازی برای عملکرد رقابتی بازار، خود مداخلات غیرضرور و اختلال‌زا را به حداقل برساند و مثلاً مقررات مالکیت، مبادله، مالیات‌ها و سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی را به گونه‌ای سامان دهد که بیشترین نفع



را به بازار رقابتی داخلی برساند. عوامل طرف تقاضای بازار نیز حائز اهمیت است مثلاً کشورهای که مردم به طور سنتی تقاضای بالا و متنوعی دارند، زمینه برای کارآیی بازار کالاها فراهم تر است.

رکن هفتم: کارآیی بازار نیروی کار

انعطاف و کارآیی بازار کار در کشور عامل مهمی است که تخصیص بهینه نیروی کار در بهترین شرایط تولیدی و همچنین بهترین شرایط انگیزه و بهره‌وری نیروی کار را تضمین می‌کند. بازار کار باید شرایط را برای انتقال کم‌هزینه نیروی کار به سمت کسب‌وکارهای بهره‌ورتر و رقابتی‌تر فراهم سازد و تعدیل مناسب دستمزد با کمترین فشار اجتماعی را تسهیل کند. برقراری ارتباط میان تلاش و ارزش‌آفرینی نیروی کار با دستمزد وی در کنار شرایط برابر کاری برای همه گروه‌های اجتماعی و جنسیتی از دیگر ویژگی‌های بازار کار منعطف است.

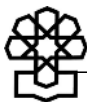
رکن هشتم: توسعه بازار مالی

بحران مالی سال ۲۰۰۸ نشانی از اهمیت نقش بازار مالی در اقتصادهای ملی و لزوم تنظیم مقررات بود. بازار مالی کارآ جزء بسیار مهمی برای بهترین استفاده از پس‌اندازهای ملی و دارایی‌های وارداتی برای بهره‌ورترین فعالیت‌های اقتصادی است و مثلاً می‌تواند موجب تقویت پروژه‌های سرمایه‌گذاری و طرح‌های کارآفرینانه شود. کارآیی بازار مالی موجب می‌شود فرازوفروندهای اقتصادی و ریسک اقتصاد در آینه بازار مالی قابل پیگیری و مراقبت باشد.

از جهت دیگر بازار مالی کارآ بهترین ابزاری است که می‌تواند پشتوانه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی باشد و انعطاف‌پذیری آن برای نیازهای متفاوت بخش خصوصی و هدایت به سوی سرمایه‌گذاری و حمایت از ایده‌های نوآورانه، به طور مستقیم بر بهره‌وری اقتصادی مؤثر است. کارآیی و شفافیت بانک‌ها از جمله ویژگی‌های لازم است.

رکن نهم: آمادگی‌های تکنولوژیک

این خصوصیت ناظر به چابکی واکنش اقتصاد به تحولات فناوری و پیشرفت‌های صنایع است. در عصر جهانی شدن، فناوری به مهمترین عامل قدرت رقابتی بنگاه‌ها در سطح بین‌المللی تبدیل شده و تکنولوژی‌هایی مانند ICT به دلیل نقش زیربنایی و سرریز آن در دیگر صنایع و بخش‌های اقتصاد، در مرکز توجهات قرار گرفته‌اند. بنابراین دسترسی و استفاده از فناوری‌های ارتباطات و اطلاعات جزء مهمی از این رکن را تشکیل می‌دهد. در این مسئله، ظهور ابداع در داخل کشور یا ورود از خارج، تفاوت زیادی ایجاد نمی‌کند، بلکه مهم استفاده مؤثر و تطبیق سریع صنایع با تحولات است.



رکن دهم: اندازه بازار

بازار بزرگ داخلی امکان استفاده از اقتصاد مقیاس و بهره‌وری بالاتر را به بنگاه‌ها می‌دهد هرچند فرآیند جهانی شدن موجب جایگزین شدن بازار جهانی به جای بازار داخلی شده و شواهد زیادی در دست است که نشان دهد درجه بازبودن اقتصاد ارتباط روشنی با رشد دارد به‌ویژه برای کشورهای که بازار داخلی کوچکی دارند. بنابراین در این رکن توجه شاخص به‌طور همزمان معطوف به بازار داخلی و صادرات بوده است.

رکن یازدهم: انعطاف کسب‌وکار

منظور از انعطاف کسب‌وکار، شبکه‌های ملی و همچنین ویژگی‌های خردبنگاه‌هاست به بیان دیگر محیط عمومی کسب‌وکار، صنایع پشتیبان و راهبردها و ساختارهای بنگاه، در مرکز توجه این رکن قرار دارد. این انعطاف کسب‌وکار و شبکه ارتباطات عرضه‌کنندگان محصولات مرتبط در قالب‌هایی مانند خوشه‌های صنعتی موجب تقویت جدی بهره‌وری و در نهایت توان رقابت ملی خواهد شد.

رکن دوازدهم: نوآوری

گرچه نهادها، زیرساخت‌ها، سرمایه انسانی، بازارهای کالا و کار و مالی نقش تعیین‌کننده‌ای در قدرت رقابت کشور دارند، اما همگی در معرض بازدهی نزولی هستند و اگر عنصر نوآوری و تحول فناوری رخ ندهد، نمی‌توانند در بلندمدت دوام آورند. از این رو استاندارد زندگی و رفاه جامعه در بلندمدت در گرو رکن نوآوری و فناوری است. این عنصر برای اقتصادهایی که در مرز دانش و درهم‌تنیدگی جهانی قرار دارند، از اهمیت بیشتری برخوردار است. زیرا گرچه کشورهای که هنوز در مراحل عقب‌تری از پیشرفت و توسعه قرار دارند می‌توانند با تطبیق نسبت به فناوری‌های موجود، بهره‌وری خود را ارتقا دهند، اما اقتصادهای صاحب فناوری دیگر چنین امکانی را ندارند مگر آنکه مرزهای جدیدی را درنوردند. بنابراین سرمایه‌گذاری در R&D، حمایت از حقوق مالکیت فکری، ارتباط تنگاتنگ دانشگاه و صنعت و مؤسسات علمی تحقیقی پیشرو از لوازم توان رقابت این کشورهاست.



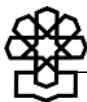
جدول ۱. ابعاد شاخص مجمع جهانی اقتصاد

عنوان	ردیف	ارکان اصلی	اجزای ارکان
نیازهای پایه	۱	نهادهای	نهادهای عمومی، شامل حقوق مالکیت، فساد و اخلاق، نفوذهای جانبدارانه، ناکارایی دولت، امنیت
	۲	زیرساختها	نهادهای خصوصی، شامل اخلاق شرکتی، پاسخگویی و حسابرسی
	۳	شاخصهای کلان اقتصاد	
	۴	سلامت و آموزش عمومی	- شاخصهای سلامت - وضعیت آموزش عمومی
عوامل کارایی	۵	آموزش عالی و مهارتها	- کمیت و کیفیت آموزش عالی، مهارتآموزی در حین کار
	۶	کارایی بازار	بازار کالاها، شامل اختلالهای بازار، رقابت، اندازه بازار
	۷		بازار نیروی کار، شامل انعطاف بازار کار، کارایی بازار کار
	۸		بازارهای مالی: پویایی و درجه بازبودن
	۹	آمادگیهای تکنولوژیک	
	۱۰	اندازه بازار داخل و خارج	
عوامل نوآوری	۱۱	پویاییهای کسب و کار	- صنایع شبکه‌ای و پشتیبان - پویایی ساختار و راهبرد بنگاهها
	۱۲	نوآوریها	

Source: Global Competitiveness Report 2010.

به ادعای تدوین‌کنندگان گزارش توان رقابت جهانی، این دوازده رکن توان رقابت نه تنها هیچ‌یک به تنهایی برای اقتصاد ملی سودی ندارند، بلکه بر یکدیگر نیز تأثیرات متقابل دارند. برای مثال رکن نوآوری هیچ‌گاه در اقتصادی که نهادهای حمایت از حقوق مالکیت ضعیف باشند یا در شرایط فقدان زیرساخت‌های مطلوب و فناوری‌های اطلاعات و ارتباطات، محقق نخواهد شد. بنابراین ارتباط چندسویه تنگاتنگی میان این ارکان وجود دارد که وجود تعدادی از این شرایط و نبود بسترهای دیگر، موجب عدم اثربخشی برای تحقق توان رقابت خواهد شد.

آخرین گزارش مجمع جهانی اقتصاد در شهریورماه ۱۳۸۹ (سپتامبر ۲۰۱۰) منتشر شد که نتایج محاسبه شاخص کل توان رقابت و رتبه‌بندی کشورهای برتر و کشورهای در حال توسعه در دو جدول بعدی آمده است:



جدول ۲. رتبه‌بندی ۱۰ کشور برتر در شاخص مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۰

رتبه جهانی	نام کشور	امتیاز از ۷
۱	سوئیس	۵/۶۳
۲	سوئد	۵/۵۶
۳	سنگاپور	۵/۴۸
۴	ایالات متحده آمریکا	۵/۴۳
۵	آلمان	۵/۳۹
۶	ژاپن	۵/۳۷
۷	فنلاند	۵/۳۷
۸	هلند	۵/۳۳
۹	دانمارک	۵/۳۲
۱۰	کانادا	۵/۳۰

Source: Global Competitiveness Report 2010, p.15.

جدول ۳. رتبه‌بندی برخی کشورهای در حال توسعه در سال ۲۰۱۰

رتبه جهانی	نام کشور	امتیاز از ۷
۲۱	عربستان	۴/۹۵
۲۲	کره جنوبی	۴/۹۳
۲۵	امارات	۴/۸۹
۲۶	مالزی	۴/۸۸
۲۷	چین	۴/۸۴
۵۸	برزیل	۴/۲۸
۵۱	هند	۴/۳۳
۶۱	ترکیه	۴/۲۵
۷۲	قزاقستان	۴/۱۲
۹۷	سوریه	۳/۷۹
۱۲۳	پاکستان	۳/۴۸
۶۹	ایران	۴/۱۴

Source: Ibid.

۴. روش ساختن شاخص توان رقابت

نکته مهم در روش‌شناسی شاخص مجمع جهانی اقتصاد آن است که هر کدام از ارکان تأثیر یکسانی برای کشورهای مختلف ندارند. مثلاً از آنجا که سوئیس رتبه نخست و چاد، رتبه آخر را در رتبه‌بندی سال ۲۰۱۰ داشتند، سیاست‌های مناسب هر کدام برای توان رقابت متفاوت است زیرا کشورها در مراحل مختلفی از توسعه‌یافتگی قرار دارند.



در این شاخص، کشورها در سه مقطع و مرحله مختلف توسعه دسته‌بندی می‌شوند:

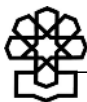
۱. کشورهایایی که در مرحله اقتصاد مبتنی بر منابع^۱ یعنی مزیت و رقابتشان براساس منابع ارزان طبیعی یا نیروی کار غیرماهر است و بنگاه‌هایشان تلاش دارند محصولات معمول را با قیمت پایین‌تر ارائه کنند. در این مرحله هم بهره‌وری اقتصاد پایین است و هم دستمزدی که نیروی کار دریافت می‌کند پس سیاست‌های مورد توجه و توصیه برای این گروه از اقتصادها عموماً شامل چهار رکن نخست است یعنی اصلاح نهادها، زیرساخت‌های باکیفیت و گسترده، ثبات محیط اقتصاد کلان و ارتقای سلامتی و آموزش.

۲. مرحله اقتصاد مبتنی بر کارآیی^۲ که کشورهای این گروه، تلاش می‌کنند به کیفیت تولید، محصولات و نیروی کار خود اضافه کنند و منابع بازارهای مختلف را به‌گونه‌ای کاملاً کارآ و بهینه تخصیص دهند. در این مقطع به تناسب دستمزدهای بالاتر در مقابل بهره‌وری بیشتر اتفاق می‌افتد. افزایش توان رقابت این کشورها عمدتاً با اتکا به شش رکن دوم صورت می‌گیرد یعنی تمرکز بر آموزش عالی و مهارت‌دهی، بازارهای محصولات، کار و مالی کارآ و منعطف، دسترسی به بازارهای داخلی و جهانی بزرگ‌تر و تقویت آمادگی‌های فناوری برای استفاده از تکنولوژی‌های موجود.

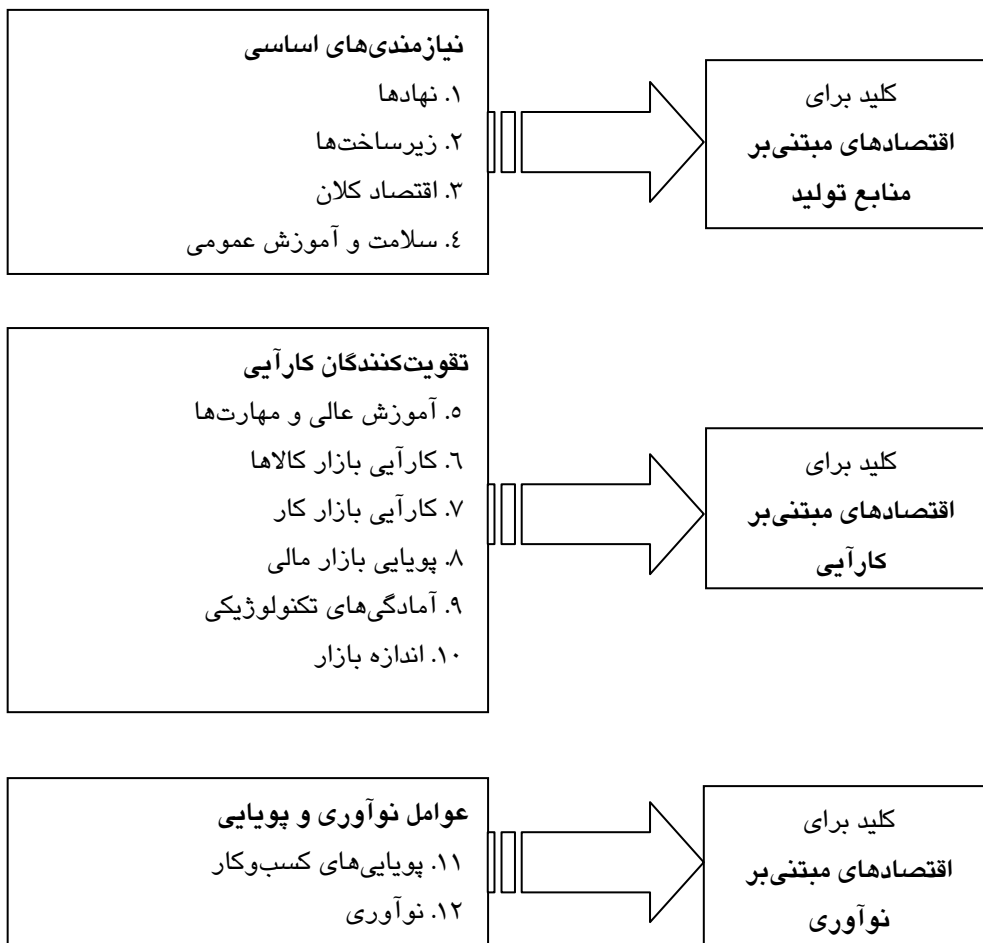
۳. مرحله اقتصاد مبتنی بر نوآوری^۳ که افزایش توان رقابت این کشورها تنها از طریق محصولات خاص و سطح بالا و نوین و متکی بر فناوری‌های برتر و جدید حاصل می‌شود. تأکید این کشورها بر روی انعطاف و تکامل شبکه‌های کسب‌وکار و همچنین عنصر نوآوری و فناوری‌های درون‌زاست.

براساس این، گرچه تمام ارکان شاخص توان رقابت برای تمام کشورها محاسبه می‌شود، اما برای ساختن شاخص نهایی، به تناسب مرحله توسعه هر کشور، وزن بیشتری به شاخص‌های آن مرحله داده می‌شود. برای مثال اگر کشوری در مرحله اول توسعه (با تعریف بالا) قرار داشته باشد، ارکان یک تا چهار وزن بیشتری نسبت به هشت رکن دیگر خواهند داشت.

1. Factor Driven Economies
2. Efficiency Driven Economies
3. Innovation Driven Economies



نمودار ۲. ارتباط میان ارکان شاخص توان رقابت



Source: Global Competitiveness Report 2010, p.9.

از این رو شاخص کل متناسب با سه دسته اقتصادهای مذکور به سه زیرشاخص تقسیم می‌شود که عبارتند از:

- زیرشاخص نیازهای پایه^۱ و بسترهای اصلی،

- زیرشاخص عوامل تقویت کارایی^۲،

- زیرشاخص عوامل نوآوری و انعطاف^۳.

برای به دست آوردن وزن هر زیرشاخص برای هر مرحله از توسعه، یک رگرسیون به روش حداقل مربعات برای تولید ناخالص داخلی سرانه در مقابل هر یک از سه زیرشاخص برای کشورهای سال‌های گذشته انجام شد و در نهایت نتایج برای وزندهی در سال ۲۰۱۰ مورد استفاده قرار گرفت که شرح آن در جدول زیر آمده است:

1. Basic Requirements Sub Index
2. Efficiency Enhancers Sub Index
3. innovation and sophistication sub index



جدول ۴. وزن سه زیرشاخص برای هر گروه از کشورها

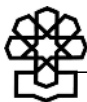
زیرشاخص‌ها	مرحله مبتنی بر منابع	مرحله مبتنی بر کارآیی	مرحله مبتنی بر نوآوری
نیازهای پایه	۶۰	۴۰	۲۰
تقویت کارآیی	۳۵	۵۰	۵۰
عوامل نوآوری	۵	۱۰	۳۰

Source: Global Competitiveness Report 2010, p.10.

در گزارش توان رقابت جهانی، تقسیم کشورها در سه مرحله توسعه براساس دو معیار صورت می‌گیرد: نخست تولید ناخالص داخلی سرانه براساس نرخ ارز بازاری و دوم سهم صادرات مواد اولیه و خام در کل صادرات که چنانچه معیار دوم برای کشور بیش از ۷۰ درصد باشد، این کشور در مرحله توسعه مبتنی بر منابع قرار دارد. در میان کشورهایایی که در مراحل دوم و سوم قرار دارند، تنها عامل تمایز همان معیار نخست است که به‌عنوان تقریبی برای نرخ دستمزد نیز به‌کار می‌رود. به این ترتیب اگر تولید ناخالص داخلی سرانه بیش از ۱۷ هزار دلار آمریکا بود، در مرحله سوم توسعه جای می‌گیرد و اگر کمتر از ۲ هزار دلار آمریکا بود، در مرحله نخست. به‌طور طبیعی کشورهایی با درآمد ناخالص سرانه بین ۲ تا ۱۷ هزار در مرحله میانی توسعه جای می‌گیرند، البته در تحلیل توان رقابت، کشورهایی که بین ۲ تا ۳ هزار دلار درآمد سرانه دارند در حال انتقال به مرحله دوم و کشورهایی که بین ۹ تا ۱۷ هزار دلار درآمد سرانه دارند در شرایط انتقال به مرحله سوم شمرده می‌شوند.

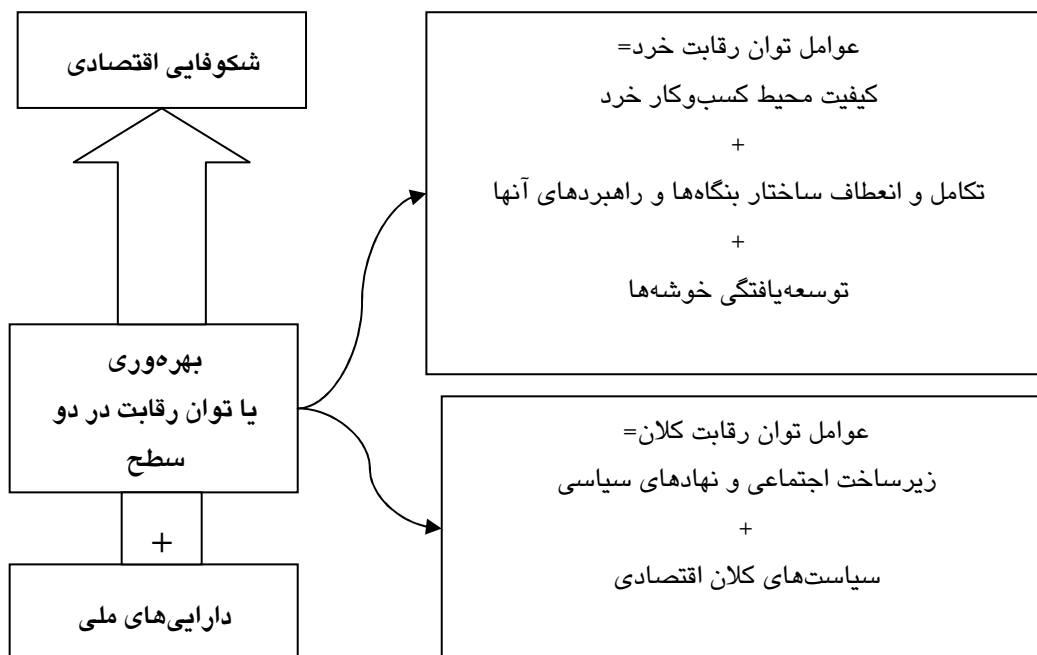
براساس این تقسیم‌بندی در سال ۲۰۱۰، حدود ۳۸ کشور در مرحله نخست، ۲۵ کشور در حال انتقال به مرحله دوم (که ایران جزء این اقتصادها طبقه‌بندی شده است)، ۲۹ کشور در مرحله دوم، ۱۵ کشور در حال انتقال به مرحله سوم و بالاخره ۳۲ کشور در مرحله سوم جای می‌گیرند. در مجموع نزدیک ۱۱۰ معیار مختلف وارد اجزای شاخص شده و به تناسب و وزنشان در شاخص کل اثر می‌گذارند. از ۱۱۰ معیار مذکور یک‌سوم آن را آمارهای رسمی و به اصطلاح داده‌های سخت^۱ تشکیل می‌دهند و دوسوم باقیمانده از طریق تحقیق میدانی بین مدیران عالی‌رتبه کسب‌وکار در بخش خصوصی و دولتی استخراج می‌گردد.

این شاخص که به‌دنبال معرفی عوامل ایجادکننده توان رقابت ملی است سه گروه و دسته از عوامل را شناسایی می‌کند: دارایی‌ها، رقابت‌پذیری کلان، رقابت‌پذیری خرد. دارایی‌های کشور یک متغیر کنترل به‌شمار می‌رود که ارتباط مستقیم با بهزیستی و شکوفایی اقتصادی دارد و شامل



انواع دارایی‌های طبیعی، جغرافیایی، بازار بزرگ داخلی و غیره می‌شود. چگونگی استفاده بهره‌ور از این دارایی‌ها بستگی به عوامل توان رقابت در دو سطح خرد و کلان دارد.

نمودار ۳. ارتباط عوامل توان رقابت خرد و کلان با بهره‌وری



شاخص این امکان را به ما می‌دهد که بین مفهوم بهره‌وری و شکوفایی اقتصادی تمایز بگذاریم و مثلاً شکوفایی اقتصادی ناشی از منابع نفتی کشورها را معادل بهبود توان رقابت و بهره‌وری آنان نشماریم. بنابراین نماگرهای توان رقابت ناظر به ارزش آفرینی از منابع دارایی‌های موجود هستند. آن بخشی از ادبیات رشد که به مسئله بلای فراوانی منابع اشاره دارد، برای اشاره به همین نکته است که در ادبیات سنتی با مفهوم بیماری هلندی توجیه می‌شد. برای اساس درآمدهای حاصل از صادرات منابع، موجب افزایش نرخ ارز به نفع پول داخلی و انحراف فعالیت‌های اقتصادی به سوی فعالیت‌هایی دارد که ظرفیت بلندمدت رشد بهره‌وری در آنها پایین است و بیشتر با نگاه داخلی و محلی عرضه می‌شوند. توجیه دیگر بلای منابع تأثیر نامطلوبی است که این درآمدهای سهل‌الوصول بر روی نهادهای سیاسی و اجتماعی و سیاستگذاری‌های اقتصادی دارند که در نهایت بستر مناسبی برای رشد بهره‌وری را فراهم نمی‌سازد.^۱

عوامل مناسب اقتصاد کلان شرط لازم و مهمی برای توان رقابت ملی به‌شمار می‌روند هرچند شرط کافی نیستند. شاخص جدید دو دسته کلی از عوامل کلان را مد نظر قرار می‌دهد: سیاست‌های

1. WEF, 2008, p.45.



اقتصاد کلان و همچنین زیرساخت‌های اجتماعی و نهادهای سیاسی. ادبیات جدید اقتصادی نقش عوامل دسته دوم یعنی زیرساخت‌ها و نهادها را مهمتر از سیاست‌ها می‌داند. در هر دو دسته نقش دولت و حاکمیت، اساسی و جدی است.

سیاست‌های کلان اقتصادی چه در قالب سیاست‌های مالی دولت و چه سیاست‌های پولی، در موارد متعددی تأثیر روشنی بر چرخه‌های رکود و رونق و عوامل بهره‌وری اقتصاد دارند و تفاوت بهره‌وری بلندمدت بسیاری از کشورها با یکدیگر بسته به نحوه سیاست‌گذاری اقتصادی دولت‌هایشان دارد برای مثال نحوه توسعه زیرساخت‌ها یا تأمین اجتماعی یا سیاست مالیاتی و یارانه‌ای. در ادبیات جدید بخش عمومی، چگونگی عملکرد دولت (کارآیی دولت) بیش از اندازه دولت در مرکز توجه قرار دارد.^۱

درباره سیاست‌های پولی گرچه نظر غالب بر تأثیر آن بر بخش واقعی در کوتاه‌مدت دلالت دارد، اما شواهدی نیز وجود دارد که نشان می‌دهد تأثیر منفی سیاست‌گذاری پولی می‌تواند در بلندمدت نیز اثرگذار باشد مانند کانال سطح قیمت‌ها و بالابودن نرخ تورم که انحراف سرمایه‌گذاری و بازدهی تصمیم‌های اقتصادی و در نهایت بهره‌وری را به دنبال دارد.

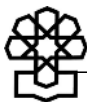
طی دو دهه اخیر بحث‌های مربوط به زیرساخت‌های اجتماعی و نهادهای سیاسی در حوزه تحلیل اقتصادی رشد چشمگیری داشته است و موجب شده که حتی ادبیات بحث سیاست‌ها نیز به سوی یک اجماع پساواشنگتنی سوق یابد. شاخص جدید توان رقابت سه بعد از حوزه اجتماعی و نهادهای را برجسته می‌سازد:

- ظرفیت‌های انسانی اساسی،

- نهادهای سیاسی،

- حاکمیت قانون.

در عمده موارد کشورها وضعیت متناسبی در سه بعد مذکور دارند هرچند در بازه‌های زمانی کوتاه امکان واگرایی این سه بعد وجود دارد. ظرفیت‌های انسانی مانند آموزش‌های پایه، مراقبت‌های سلامت و پاک‌ی محیط زیست و محیط کار نقش مهمی در انگیزش بهره‌وری نیروی کار بازی می‌کنند. از سوی دیگر نهادهای سیاسی بر محتوا و پیش‌بینی‌پذیری مقررات که قواعد حوزه اقتصادند، اثرگذارند. البته نوع رابطه میان نهادهای سیاسی و کارکردهای اقتصادی هنوز روشن و مورد اجماع نیست. برای مثال مشاجره بر سر تقدم اصلاحات اقتصادی یا دموکراسی سیاسی همچنان باقی است. تنها امر واضح آن است که تقریباً تمام اقتصادهای پیشرفته از قواعد سیاسی مردم‌سالار برخوردارند.



حاکمیت قانون به‌ویژه ابعاد اقتصادی آن مانند تضمین حقوق مالکیت و قراردادهای یا حمایت از حقوق بخش خصوصی در مقابل بخش دولتی، به وضوح بر میل مشارکت عاملان اقتصادی و کاهش هزینه‌های مبادلاتی مؤثراند. البته در شرایط حاکمیت قانون نیز عواملی مانند فساد یا جنگ‌های داخلی می‌تواند اثر مخرب بر بهره‌وری اقتصاد بگذارند و بنابراین باید در شاخص توان رقابت مورد توجه باشند. بسیاری از پژوهش‌های اخیر سهم زیرساخت‌ها و نهادها را در تبیین توان رقابت کشورها بیش از دیگر عوامل دانسته‌اند هرچند مستقل از عوامل دیگر نیستند.^۱

عوامل سطح خرد، از آن‌رو اهمیت دارند که مستقیماً بر بهره‌وری بنگاه‌ها و صنایع مؤثراند. در مورد سطح خرد گرچه نقش سیاست‌های دولت را نمی‌توان نادیده گرفت، اما بازیگران متعدد دیگری نیز وجود دارند که اثرگذاریشان بسیار بیش از دولت است. اتحادیه‌های صنعتی و تجاری، خود بنگاه‌ها، نهادهای دانشگاهی، ارتباطات جغرافیایی بین بنگاه‌ها و صنایع، مؤسسات پژوهشی کسب‌وکار و غیره از عوامل اثرگذار در سطح خرداند.

اختلاف کشورها در این سطح بیش از سطوح پیشین است و حتی در هر دوره، موانع سطح خرد برای دستیابی به بیشترین بهره‌وری متفاوت است. به‌دلیل اثر مستقیم بسترهای خرد، هر تصمیم سیاستی بدون اصلاحات لازم در این سطح، نمی‌تواند توقع اثرگذاری کامل داشته باشد و این نکته بر خلاف مدیریت اقتصادی مبتنی بر مکاتب راست یا چپ است که گمان می‌کنند خصوصی‌سازی یا تصدیگری دولت راه چاره نهایی است.

شاخص توان رقابت دو حوزه اصلی را در رقابت‌پذیری سطح خرد از هم تفکیک می‌کند:

۱. تکامل عملکرد بنگاه‌ها،

۲. کیفیت محیط کسب‌وکار.^۲

از نکات دقیق این موضوع توجه به نتیجه توان رقابت بنگاه برای رفاه و شکوفایی اقتصاد داخلی است. اگر ساختار بنگاه یا صنعت به‌گونه‌ای انحصاری یا تحت تصدی دولت یا فاقد حکمرانی شرکتی باشد، ممکن است بهره‌وری و قدرت رقابت بنگاه با دیگر بنگاه‌های منطقه‌ای و جهانی، منافع اندکی برای شکوفایی اقتصاد داخلی و رفاه مردم به‌دنبال داشته باشد. همچنین نباید ساختار و راهبردهای شرکت‌ها در برخی اقتصادهای پیشرفته را به‌عنوان تنها روش ساماندهی بنگاه‌های رقابت‌پذیر تصور کرد، زیرا کشورها با درجات توسعه‌یافتگی مختلف و ویژگی‌های بومی خاص، می‌توانند الگوهای بنگاهی خاصی را ابداع کنند که بهره‌وری و منافع عمومی را بهتر تأمین نماید مانند الگوهایی که در برخی اقتصادهای شرق آسیا رواج دارد.

۱. همان، ص ۴۷.

۲. همان، ص ۴۸.



روش جمع‌آوری داده‌ها

همان‌طور که گفته شد حدود یک‌سوم از داده‌های مورد نیاز برای شاخص را آمارهای اقتصادی رسمی کشورها تشکیل می‌دهند که منابع مشخص و قابل استنادی دارند. دستیابی به دیگر داده‌های کیفی شاخص، از طریق پیمایش دیدگاه مدیران عالی کسب‌وکار^۱ انجام می‌شود. به عبارت دیگر برای حدود دو سوم از داده‌ها، پرسشنامه دقیق و جامعی تنظیم می‌شود که در اختیار نمونه‌ای از مدیران اقتصادی هر کشور قرار می‌گیرد و براساس روش مشخصی، تحلیل و تجمیع می‌شود. بدیهی است چنین طیف وسیعی از موضوعات پیمایشی آن هم برای بیش از ۱۳۰ کشور جهان، کار بسیار دشوار و حساسی است که مجمع جهانی اقتصاد با اتکا به تجربه دو دهه اخیر خود و با همکاری بیش از ۱۴۰ مؤسسه ملی در کشورهای مختلف آن را به انجام می‌رساند. برای مثال در پیمایش سال ۲۰۰۸ دیدگاه بیش از ۱۲۲۹۷ نفر از مدیران کسب‌وکار در کشورهای مختلف اخذ و لحاظ شده بود که به‌طور متوسط ۹۱ پاسخگو برای هر کشور وجود داشت. در آن گزارش مجمع جهانی اقتصاد، کشورهای روسیه، چین، آمریکا و برزیل به ترتیب با ۳۴۴، ۳۲۵، ۲۸۷ و ۲۴۴ پاسخ مدیران کسب‌وکار بیشترین تعداد پرسشنامه را به خود اختصاص داده بودند. البته حجم معتبر پرسشنامه‌ها برای هر کشور متناسب با حجم اقتصاد، جمعیت و تعداد شرکت‌های رسمی آن متفاوت است.

۵. ارزیابی نقاط قوت و ضعف اقتصاد ایران

در ابتدا باید اشاره کرد که علت ورود اقتصاد ایران در شاخص توان رقابت سال ۲۰۱۰ آن است که تا پیش از این هیچ نهاد داخلی به‌عنوان همکار و نماینده مجمع جهانی اقتصاد در ارائه اطلاعات و پرسشنامه‌ها وجود نداشت و اکنون اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران چنین نقشی را برعهده گرفته است.

در بخش اطلاعات سال ۲۰۰۹ اقتصاد ایران، گزارش مجمع جهانی اقتصاد تولید ناخالص داخلی (GDP) ایران را معادل ۳۳۰ میلیارد دلار آمریکا بیان کرده که البته اگر براساس برابری قدرت خرید محاسبه شود ۱/۱۹ درصد تولید ناخالص جهان را شامل می‌شود. همچنین درآمد سرانه کشور معادل ۴۴۶۰ دلار ارزیابی شده که طی تمام سال‌های اخیر از متوسط کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا بالاتر بوده است. اما در رتبه‌بندی توان رقابت، اقتصاد ایران در مرتبه یازدهم از کشورهای منطقه قرار دارد که اگر هدفگذاری رتبه نخست منطقه برای سال ۱۴۰۴ شمسی را



بپذیریم، چون این شاخص دربردارنده طیف وسیعی از متغیرهای اقتصادی و علمی و اجتماعی است، راه دشوار و سخت‌کوشانه‌ای در پیش خواهیم داشت.

جدول ۵. جایگاه اقتصاد ایران در هر یک از ابعاد توان رقابت در سال ۲۰۱۰ از ۱۳۹ کشور

رتبه جهانی	زیرشاخص	رتبه جهانی	رکن
		۶۳	نیازمندی‌های پایه‌ای
۸۲	نهاده‌ها		
۷۴	زیرساخت‌ها		
۴۵	محیط اقتصاد کلان		
۵۴	سلامت و آموزش عمومی		
		۹۰	تقویت‌کنندگان کارآیی
۸۷	آموزش عالی و مهارت		
۹۸	کارآیی بازار کالا		
۱۳۵	کارآیی بازار کار		
۱۲۰	توسعه بازار مالی		
۹۶	آمادگی فناوری		
۲۰	اندازه بازار		
		۸۲	نوآوری و عوامل خلاقیت
۹۱	انعطاف کسب‌وکار		
۶۶	نوآوری		

Source: Global Competitiveness Report 2010, p. 186.

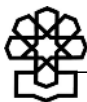
براین اساس، پیدا است که بهترین رتبه ما در رکن نیازمندی‌های پایه‌ای رقابت اقتصادی است که ما را در زمره کشورهای درحال رقابت براساس وفور نهاده‌ها و منابع قرار می‌دهد و پیش از این ذکر شد که حتی براساس تقسیم‌بندی درآمد سرانه نیز ایران در مرحله دوم (گذر از رقابت مبتنی بر منابع به رقابت مبتنی بر کارآیی) قرار دارد. در میان تمام زیرشاخص‌های اقتصادی نیز وضعیت اقتصاد ایران در کارآمدی بازار کار، بازار مالی و بازار کالا در رده‌های پایین جهانی قرار دارد به نحوی که تنها ۴ کشور وضعیت بازار کار ناکارآتر از ما و ۱۹ کشور وضعیت بازار پولی و مالی توسعه‌نیافته‌تر از ما دارند. روشن است که صرف بزرگی بانک‌های داخلی یا بهبود برخی شاخص‌های بورس را نباید به معنای توسعه‌یافتگی مالی و عمق بازار مالی در کشور دانست. کارآیی در بخش تولید و بخش واقعی (بازار کالا) نیز در رده ۹۸ جهان است و این درحالی است که ما از لحاظ اندازه بازار در رتبه ۲۰ قرار داریم، یعنی فرصت مناسبی برای عرضه و جذب محصولات در اختیار داریم.



در مقابل وضعیت اقتصاد ایران در محیط اقتصاد کلان، آموزش عمومی و بهداشت و همچنین بسترهای نوآوری و خلاقیت در جایگاه نسبتاً مناسبی قرار دارد. این حوزه‌ها در کنار اندازه بازار داخلی از مواردی است که امتیاز اقتصاد ایران از متوسط منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا بالاتر است. جالب اینجاست که با وجود رتبه مناسب ما در نوآوری و ابداعات، میزان آمادگی تکنولوژیک بخش‌های تولیدی در اقتصاد ایران بسیار پایین ارزیابی شده که نشان از گسستگی نظام نوآوری با بخش‌های واقعی اقتصاد ما دارد. همچنین پایه دیگر بخش نوآوری یعنی محیط کسب‌وکار و انعطاف شرکت‌های تولیدی در رتبه ۹۱ جهانی قرار دارد که نشان از ضعف‌های سطح خرد و ساختار بنگاه‌های داخلی دارد.

آخرین نکته قابل اشاره اینکه در میان اجزا رکن نیازمندی‌های پایه‌ای رقابت، زیرشاخص نهادها پایین‌ترین رتبه را داراست و به ضعف نسبی نهادهای رسمی اقتصاد ایران (مالکیت، دولت، قوه قضائیه، قوانین مجلس و غیره) اشاره دارد. در این میان حمایت واقعی از سرمایه‌گذار، شفاف بودن سیاست‌های اقتصادی دولت، تضمین حقوق مالکیت فکری و صنعتی و چارچوب حقوقی تنظیم مقررات اقتصادی از وضعیت وخیم‌تری نسبت به دیگر اجزا نهادی برخوردارند.

براساس دوازده رکن شاخص توان رقابت، در زیرمجموعه هر رکن، بالاترین و پایین‌ترین رتبه اقتصاد ایران به شرح زیر آمده است:



جدول ۶. رتبه ایران در بهترین و بدترین جزء هر شاخص بین ۱۳۹ کشور

رکن	بهترین شاخص‌ها	بدترین شاخص‌ها
نهاده‌ها	اعتماد عمومی به سیاستگذاران (رتبه ۳۹) حمایت از تصمیم مقامات رسمی کشور (رتبه ۴۸)	حمایت واقعی از سرمایه‌گذار (رتبه ۱۲۷) شفافیت سیاست‌های دولت (رتبه ۱۲۴)
زیرساخت‌ها	خطوط تلفن ثابت (رتبه ۳۶)	کیفیت حمل‌ونقل هوایی (رتبه ۱۳۰)
محیط اقتصاد کلان	حاشیه نرخ سود بانکی (رتبه ۳)	نرخ تورم (رتبه ۱۲۱)
سلامت و آموزش عمومی	پوشش آموزش ابتدایی (رتبه ۵)	نرخ مرگ‌ومیر نوزادان (رتبه ۹۴)
آموزش عالی و مهارت	کیفیت آموزش ریاضی و علوم پایه (رتبه ۴۱)	مهارت‌آموزی کارکنان (رتبه ۱۳۲) دسترسی مدارس به اینترنت (رتبه ۱۱۴)
بازار محصولات	زمان لازم برای شروع کسب‌وکار (رتبه ۳۰) گسترده‌گی بازار (رتبه ۵۴)	امکان مالکیت خارجی (رتبه ۱۳۹) موانع تجاری و تعرفه‌ای (رتبه ۱۳۵) تأثیر قواعد کسب‌وکار بر FDI (رتبه ۱۲۹)
بازار کار	عدم انعطاف در استخدام (رتبه ۷۵)	انعطاف تعیین دستمزد (رتبه ۱۲۷)
بازار مالی	تأمین مالی از اوراق داخلی (رتبه ۸۲)	سهولت دسترسی به وام (رتبه ۱۳۶)
آمادگی تکنولوژیکی	کاربران اینترنت (رتبه ۶۰)	دسترسی به فناوری‌های اخیر (رتبه ۱۲۳)
اندازه بازار	اندازه بازار داخلی (رتبه ۱۸) خارجی (رتبه ۲۵)	-
انعطاف کسب‌وکار	کنترل توزیع بین‌المللی (رتبه ۱۵)	کیفیت عرضه‌کنندگان داخلی (رتبه ۱۲۵)
نوآوری	دسترسی به دانشمندان و مهندسان (رتبه ۳۷)	هزینه تحقیق و توسعه شرکت‌ها (رتبه ۱۰۷)

Source: Global Competitiveness Report 2010, p.187.

بر اساس اطلاعات فوق می‌توان فهرستی از نقاط قوت و ضعف رقابت‌پذیری اقتصاد ایران را ارائه داد. اگر هدف بسترسازی برای بهبود توان رقابت اقتصادی کشور را جزء وظایف اصلی سیاستگذاران بدانیم، می‌توان مزیت‌های اقتصادی را با توجه به نقاط قوت کشور شناسایی و تهدیدهای اقتصادی کشور را با لحاظ نقاط ضعف مذکور بررسی و برنامه‌ای برای اصلاح آن طی یک دوره زمانی مشخص ارائه کرد. البته در این خصوص لازم است یک ارگان رسمی مسئولیت هماهنگی سیاست‌های رقابت‌پذیری و همچنین پاسخگویی برای بهبود آن را برعهده گیرد.

۶. نقدی بر روش شاخص‌سازی

در آخرین قسمت شایسته است به نکته باقی‌مانده‌ای در ادبیات توان رقابت اشاره کنیم و آن مربوط به نقدهایی می‌شود که بر روش شاخص‌سازی رایج وارد است. واقعیت این است که شاخص مجمع جهانی اقتصاد، گرچه معتبرترین و پرکاربردترین شاخص توان رقابت به‌شمار می‌رود، اما به دلیل نوپایی ادبیات این حوزه و عدم اجماع صاحب‌نظران آن بر معیارهای معین، هنوز با ضعف‌هایی



روبرو است. انصاف علمی اقتضا دارد که ضمن بر شمردن ویژگی‌های مثبت، کارآیی و مزیت‌های شاخص، نیم‌نگاهی نیز به ضعف‌های شاخص داشته باشیم. بررسی نقاط ضعف شاخص‌های موجود توان رقابت، کمک مؤثری برای محققان این حوزه است تا به اصلاح شاخص یا پیشنهادهای جایگزین پردازند هرچند این نقدها چنان اساسی نیست که اصل اعتبار و گویایی شاخص‌ها را مردود شمارد. طراحان شاخص مجمع جهانی اقتصاد نیز در معرفی خود به برخی ضعف‌های شاخص اشاره کرده بودند، ولی نتیجه رتبه‌بندی را برای تفاوت‌های بیش از ده رتبه کاملاً معنادار و معتبر می‌دانند، از این رو نقدهای زیر خلل جدی‌ای وارد نمی‌کند.

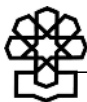
نکته‌ای که در ارزیابی این‌گونه نقدها قابل ذکر است، ناگزیر بودن در استفاده از معیارهای غیرکمی و کمی‌سازی معیارهای کیفی است. طراحان شاخص‌های توان رقابت خود به این نکته آگاهی داشته‌اند که به دلیل محدودیت‌ها و ضعف‌های ذاتی روش‌های سنجش میدانی، بهتر آن است که از داده‌های روشن‌تر و قابل اعتمادتری استفاده کرد، اما محدود بودن داده‌های کمی و آماری موجود، موجب می‌شود اتکای صرف بر این داده‌ها ابعاد بسیار کوچکی از توان رقابت اقتصاد را در شاخص وارد نماید و شاخص کلی را بسیار ضعیف و ناگویا جلوه دهد. بنابراین گریزی از سنجش‌های میدانی و تبدیل متغیرهای کیفی به کمی نیست.

پروفسور «لال» در مقاله‌ای با عنوان تحلیل اقتصادی شاخص توان رقابت مجمع جهانی اقتصاد به دو ضعف عمده این شاخص پرداخته است. وی اگرچه این شاخص را بهترین شاخص موجود می‌داند، اما به ضعف‌های روشی آن مانند تعاریف بسیار گسترده و روش شناور و متغیر آن (که پشتوانه نظری آن کاملاً مستحکم و مورد اجماع نیست) توجه می‌دهد. وی همچنین معتقد است برخی از معیارهای مطرح شده در شاخص، از طریق روش و پرسش‌های موجود به درستی محاسبه نمی‌شوند. وی در نهایت نتایج این شاخص‌ها را کاملاً واقع‌گرا توصیف نمی‌کند و محققان را به تقویت مبانی روشی شاخص توان رقابت دعوت می‌کند.^۱

از جمله مقالاتی که در نقد جدی شاخص‌های رایج توان رقابت نوشته شده است، اثر «کاپلان» با محوریت مورد آفریقای جنوبی است.^۲ «کاپلان» به این نکته اساسی انگشت می‌گذارد که عدم اجماع نظری و روش‌شناسانه در مورد شاخص توان رقابت اقتصادی موجب شده که شاخص‌های متعارف از اختلافات قابل توجهی نسبت به یکدیگر برخوردار باشند به طوری که تحلیل نتایج و رتبه‌بندی نهایی اقتصادها دچار تعارض‌هایی خواهد شد. وی در مطالعه موردی شاخص‌های توان رقابت برای کشور آفریقای جنوبی به این نکته اشاره می‌کند که شاخص مجمع جهانی اقتصاد در

1. Sanjaya Lall. Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic forum Competitiveness Index. IMF: Working Paper No.6, 2001.

2. David Kaplan. Measuring our Competitiveness: A Critical Examination of IMD and WEF Competitiveness Indicators for South Africa. Development Southern Africa. p.2, 2003, Vol.20, No.1.



رتبه‌بندی اخیر خود جایگاه رقابتی آفریقای جنوبی را بسیار بالاتر از شاخص‌های دیگر از جمله شاخص مؤسسه توسعه مدیریت (WCI) قرار داده است. در حالی که جایگاه این کشور در شاخص نخست در رتبه ۲۵ است، در شاخص مؤسسه مدیریت توسعه در یک‌پنجم آخر و رتبه ۴۲ قرار دارد.^۱ همچنین تمام چهارده کشوری که در شاخص WCI در رتبه‌های بالای آفریقای جنوبی قرار دارند، در رتبه‌بندی مجمع جهانی، در رتبه‌های زیرین قرار دارند. بنابراین طبق رتبه‌بندی مجمع جهانی، تمام کشورهای آمریکای لاتین و تمام کشورهای تازه توسعه‌یافته آسیایی (به‌استثنا تایوان و هنگ‌کنگ) در رتبه‌های پایین‌تری نسبت به آفریقای جنوبی جای دارند. این در حالی است که بنا بر رتبه‌بندی WCI تنها کشورهای آرژانتین و ونزوئلا از آمریکای لاتین و اندونزی از آسیا در رتبه‌های پایین‌تر قرار دارند. همان‌طور که مشاهده می‌کنید، اگر بخواهیم هر دو شاخص رایج توان رقابت اقتصاد را لحاظ نماییم، برای چندین احتمال هم‌عرض اما متفاوت شواهد مؤیدی یافت می‌شود. مثلاً می‌توانیم کشوری مانند آفریقای جنوبی را بالاتر از بیشتر کشورهای آسیا و آمریکای لاتین دانست و یا اقتصادی در حد وسط نتایج شاخص‌ها و هم‌سطح کشوری مانند چین و یا اقتصادی با توان رقابتی مساوی کشورهای پایین در حال توسعه مانند آرژانتین.

نکته دیگر آنجاست که در این شاخص‌ها، حتی روندهای بهبود یا نزول هر کشور نیز کاملاً مشابه نیست یعنی داده‌های مربوط به توان رقابت اقتصادها و شیوه شاخص‌سازی آنها به‌گونه‌ای است که روندهای متفاوتی برای هر کشور استخراج می‌شود. این نکته نیز بیانگر توجه یک شاخص به برخی ابعاد ویژه یا اختلاف وزن‌هاست به‌طوری که نه تنها مقایسه کشورها با یکدیگر، بلکه ترسیم واقعیت‌های هر اقتصاد را نیز به‌طور متفاوتی صورت می‌گیرد. برای مثال طبق شاخص WCI رتبه آفریقای جنوبی در سال ۲۰۰۱ نسبت به سال قبل از ۴۳ به ۴۲ در میان ۴۹ کشور، بهبود اندکی یافته است، اما این بهبود در رتبه‌بندی GCI از ۴۷ به ۳۳ در میان ۵۷ کشور بوده که نشانگر یک جهش در توان رقابت این کشور می‌باشد.^۲

آنچه که در مورد ناسازگاری‌های شاخص‌های رایج بیان کردیم، ریشه در ضعف در شناخت معیارهای شاخص توان رقابت و شیوه شاخص‌سازی و تلفیق این معیارهاست. در کنار این مسائل نظری و روشی باید محدودیت‌های جمع‌آوری داده‌ها (به‌ویژه داده‌های میدانی) و تفاوت نمونه‌ها را اضافه کرد. از جمله مثال‌های ضعف شاخص‌سازی که در مورد گزارش مجمع جهانی اقتصاد قابل ذکر است، جانشین کامل بودن دو معیار: نوآوری داخلی و انتقال فناوری خارجی است که از این میان بزرگ‌ترین معیار، برای شاخص کل مورد استفاده قرار می‌گیرد. این در حالی است که ارتباط

1. Ibid, p. 4.

2. Ibid, p. 5.



متقابل پیچیده‌ای بین این دو برقرار است. مثلاً برای کشورهای در حال توسعه، قوت نوآوری داخلی نقش متفاوتی در توسعه اقتصادی بازی می‌کند. همچنین در شرایطی که بنگاه‌ها و اقتصادها بیشتر از انتشار و انطباق فناوری‌های خارجی بهره می‌برند، ممکن است نوآوری‌های داخلی چندان بر مزیت رقابتی بنگاه و توان رقابت اقتصاد اضافه نکند.^۱ همچنین می‌توان به نمونه‌هایی چون معیار ورود بنگاه‌های جدید به صنایع و آسان بودن ورود اشاره کرد که در مورد بسیاری از کشورها، بنگاه‌های تازه وارد به عرصه صنعت، از قدرت خلاقیت بالا و فناوری‌های نوین برخوردار نیستند و هیچ دلیلی بر تقویت توان رقابت اقتصاد نخواهند بود.^۲ تغییراتی (هرچند جزئی) که در روش محاسبه شاخص توان رقابت انجام گرفته خود حکایت از این واقعیت دارد که این معیارها و این شاخص‌سازی در مرحله اصلاح تدریجی است. چنان‌که در سال ۲۰۰۱ شاخص مجمع جهانی شاهد برخی تغییرات بود.

نتیجه‌گیری

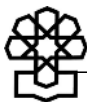
در جهانی که توانمندی اقتصادی گاه بیش از توان نظامی می‌تواند بازدارندگی داشته باشد، تأکید بر قدرت رقابت اقتصاد ایران با دیگر اقتصادها، هم به جهت منافع ملی کشور و هم به دلیل ویژگی‌های استراتژیک و اهداف اسلامی نظام، حائز اهمیت است. بر این اساس اگر در سال‌های نخستین پس از انقلاب اسلامی ایران، راهبرد خودکفایی برای ایستادن در برابر فشار قدرت‌های خارجی اتخاذ می‌شد، در شرایط نوین اقتصاد جهانی، می‌توان از راهبرد توانمندسازی و رقابت‌مندی اقتصاد داخلی استفاده کرد. راهبردی که به معنای سیاست جایگزینی واردات نیست، بلکه با نگاهی به فرصت‌های جهان آینده، به دنبال بسترسازی بهره‌وری و سهم تجاری بیشتر و در نهایت قدرت اقتصاد ملی و رفاه عمومی است.

براین اساس:

۱. در عرصه رقابت اقتصادی جهانی، بازی لزوماً با جمع صفر نیست و بسیاری از کشورها می‌توانند همزمان منافع خود را بهبود بخشند. در اقتصاد امروز، ملت‌ها خود مزیت‌های آینده اقتصاد خویش را می‌سازند. در این رقابت، بازیگران خط مقدم بنگاه‌های تولیدی و صادراتی کشور هستند و بنابراین لازم است در کنار تمهیدات اقتصاد کلان و بسترهای حقوقی بهره‌وری، موانع سطح خرد و متغیرهای مؤثر بر انگیزه اهالی کسب‌وکار و پویایی ساختار و استراتژی شرکت‌های ایرانی مد نظر سیاستگذاران قرار گیرد.

1. Ibid, p. 7.

2. Ibid, p. 9.



۲. داشتن یک راهبرد توسعه صنعتی و اولویت‌بندی تجاری برای حمایت‌های هدفمند و مشروط (که به کارآیی منجر شود و نه رانت‌جویی شرکت‌های داخلی) جزء مسائل مشترک تمام تجربیات موفق در این حوزه است. البته راهبرد فوق باید با دقت، مشورت و اجماع انتخاب شود به نحوی که در طول زمان از ثبات و همچنین تضمین عملی برخوردار شود.

۳. محوریت تولیدکنندگان و صادرکنندگان در سیاست‌های رقابتی گرچه باید مبتنی بر بخش‌های غیردولتی باشد، اما به معنای انکار نقش بسیار مؤثر یک دولت توسعه‌گرا در خصوص بسط‌سازی‌های نهادی (رسمی و غیررسمی)، تعیین اهداف راهبردی، کاستن از هزینه‌های مبادلاتی، هدایت‌گری و تکمیل بازار نیست. این نگرش راه میانه‌ای برای اندازه دولت برمی‌گزیند که مبتنی است بر ایفای درست نقش‌های دولت (فارغ از اینکه این نقش‌ها در هر کشور مستلزم چه سطح درآمد یا هزینه‌ای است)، مهم جایگاه‌های مداخله و نحوه بهینه مداخله دولت است.

۴. در میان سیاست‌های دولت باید رقابت فناوریانه در محور سیاست‌ها قرار گیرد نه رقابت قیمتی. به بیان دیگر افزایش سهم تجاری اگر صرفاً متکی بر نهاده‌های ارزان یا نرخ ارز باشد، دوام بلندمدت و درون‌زا نخواهد داشت. براساس شاخص‌های رایج رقابت‌پذیری، تمهید بسترهای پایه‌ای بهره‌وری و سپس پیراستن موانع کارآیی بازار محصولات، بازار کار و بازار مالی و درنهایت حرکت به سمت پیوند بخش‌های دانش و پژوهش با فعالیت‌ها و نیازمندی‌های اقتصادی و جذب فناوری و دانش از محیط بین‌الملل (حتی در مورد صنایعی که ظاهراً از نوع فناوری‌بالا نیستند)، مراحل اصلی سیاست فناوریانه را تشکیل می‌دهند.

۵. اقتضائات اقتصادهای نفتی و درحال توسعه (مانند ایران) منجر به شکل‌گیری موانع ویژه‌ای برای توان رقابت بنگاه‌های غیردولتی می‌شود که لازم است در راهبرد ملی خود به مسئله وابستگی به صادرات نفت خام، نقش معوج دولت، ضعف پایه‌های شفافیت و پاسخگویی، ضعف نهادهای حقوق مالکیت، بوروکراسی کندکننده کسب‌وکار و آلوده به فساد مالی توجه ویژه شود. فقدان نهادی که متولی هماهنگ‌سازی و پاسخگویی درخصوص توان رقابت اقتصاد ایران باشد، نیز از موانعی است که لازم است در دستور کار قرار گیرد.

۶. شاخص سال ۲۰۱۰ مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد با لحاظ رتبه ۶۹ اقتصاد ایران در میان ۱۳۹ کشور، بیشترین کاستی ما در ناکارآیی‌های بازار محصولات، بازار کار و بازارهای مالی است. البته ضعف نهادهای رسمی کشور (به‌ویژه درباره حمایت‌های واقعی از عواملان اقتصادی و شفافیت سیاست‌ها) و همچنین منعطف نبودن محیط کسب‌وکار نیز از جمله مواردی هستند که در زمره چالش‌های توان رقابت اقتصاد ایران قرار دارند.



منابع و مأخذ

۱. کاستلز، مانوئل. عصر اطلاعات و ظهور جامعه شبکه‌ای، ترجمه احد علیقلیان، افشین خاکباز و حسن چاوشیان، تهران، نشر طرح نو، ۱۳۸۰.
۲. یان آرت شولت. نگاهی موشکافانه بر پدیده جهانی‌شدن، تهران، انتشارات علمی فرهنگی، ۱۳۸۲.
۳. واترز، مالکوم. جهانی‌شدن، ترجمه اسماعیل مردانی گیوری، تهران، نشر سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۸۲.
۴. گرجی، ابراهیم. جهانی‌شدن، صنعت ملی و راهکارهای توسعه تجارت خارجی، در تهدیدها و فرصت‌های صنعت ملی، مرکز تحقیقات استراتژیک، تهران، ۱۳۸۴.
۵. تلالی مایکل، کریس فاراندز و راجرز توتز. تکنولوژی، فرهنگ و رقابت‌پذیری، ترجمه ناصر موفقیان، تهران، مؤسسه توسعه دانش و پژوهش، ۱۳۸۲.
۶. بهکیش، محمدمهدی. اقتصاد ایران در بستر جهانی‌شدن، تهران، نشر نی، ۱۳۸۱.
7. Harvey, D. The condition of Postmodern, Oxford: Blackwell, 1989.
8. Giddens, T. Modernity and Self-Identity, Cambridge: Polity, 1991.
9. John Brayson & Jane Pollard, Knowledge, Space and Economy, New York: Routledge Pub, 2000.
10. Fiona Czerniawska & Gavin Potter. Bussines in a Virtual World: Exploiting Information for Competitive Advantage. London: Macmillan Press, 2001.
11. Michie, J and Smith, J.G. Globalization, Growth and Governance, New York: Oxford University Press, 1998.
12. Irfan ul Haque, International Competitiveness: Public/Private Sector Interface, Economic Development Institute of World Bank, Washington: The World Bank, 1991.
13. OECD, The Industrial Policy of Japan, Paris, 1972.
14. Robert Lawrence, Competitiveness, The Concise Encyclopedia of Economics, 2003.
15. Michael Porter, The Competitive Advantage of Nations, . New York: The Free Press, 1998.
16. Michael Porter, Global Competitiveness Report, WEF: Oxford university press, 2003.
17. _____ On Competition, Boston, Harvard Business School Press, 1998.
18. Ian Marsh, Beyond the Two Party System, New York: Cambridge University Press, 1995.
19. John Cantwell, Innovation and Competitiveness, from Handbook of Innovation, Oxford University Press, 2003.
20. Vassilis, Kefis & George, Spais, Technology and Competitiveness in Knowledge Society, University of Athens, 2001.
21. Sanjaya Lall, Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of world Economic forum Competitiveness Index, IMF: Working Paper No.6, 2001.
22. David Kaplan, Measuring our Competitiveness: A critical Examination of IMD and WEF Competitiveness Indicators for South Africa, Development Southern Africa, Vol.20, No.1, 2003.
23. WEF.Global Competitiveness Report, Switzerland, 2010.
24. WEF.Global Competitiveness Report, Switzerland, 2008.



شماره مسلسل: ۱۰۴۹۳

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: ارزیابی ابعاد رقابت‌پذیری اقتصاد ایران

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه حقوق و اقتصاد)

تهیه و تدوین: سیداحسان خاندوزی

ناظر علمی: سیدمحمدرضا سیدنورانی

متقاضی: معاونت پژوهشی

ویراستار تخصصی: —

سر ویراستار: حسین صدری‌نیا

واژه‌های کلیدی:

۱. رقابت‌پذیری

۲. اقتصاد ایران

۳. بهره‌وری

۴. نهادها

۵. جهانی شدن

تاریخ انتشار: ۱۳۸۹/۸/۱۸