

بررسی تاثیر حذف یارانه انرژی بر رقابت پذیری صنعت لاستیک ایران (مطالعه موردی: مجتمع صنایع لاستیک یزد)

دکتر خدیجه نصراللهی*، رضا حسینی**

دریافت: 1390/07/29 پذیرش: 1390/12/15

چکیده

از جمله صنایعی که ممکن است به شدت از اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها تاثیر بپذیرد، صنعت لاستیک کشور است. یکی از عوامل تاثیر گذار بر قیمت تمام شده محصولات، قیمت حامل های انرژی است و از آنجا که قیمت تمام شده محصول یکی از عوامل تعیین کننده میزان رقابت پذیری یک صنعت در بازار است؛ این پژوهش در صدد تحلیل آثار اجرای این قانون بر رقابت پذیری محصولات صنعت لاستیک است.

به طور کلی برای بررسی تاثیر حذف یارانه انرژی بر رقابت پذیری محصولات مجتمع صنایع لاستیک یزد از مفهوم مزیت رقابتی و تحلیل ضرایب حمایتی استفاده شده است.

نتایج نشان دهنده وجود توان رقابت هزینه‌ای در کارخانجات رادیال و تیوب پیش از اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها بوده است و با اجرای این قانون محصولات تیوب توان رقابتی خود را حفظ کرده اما محصولات رادیال توان رقابتی خود را از دست داده اند. ولی محصولات بایاس فاقد مزیت نسبی و توان رقابتی قبل و بعد از اجرای این قانون می باشد. این در حالی است که از محصولات بایاس به شدت حمایت به عمل می آید، حمایت‌ها از محصولات رادیال ناچیز بوده و از محصولات تیوب اصلا حمایتی صورت نمی گیرد.

کلمات کلیدی: یارانه، رقابت پذیری، ضرایب حمایتی، مزیت رقابتی.

طبقه بندی JEL: C02, F14, F15, D21

Email: msamkzsm@yahoo.com

Email: r.hosseiny2@gmail.com

* استادیار، عضو هیات علمی دانشگاه اصفهان

** دانشجوی کارشناسی ارشد دانشگاه اصفهان

مقدمه

با اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها توسط دولت و تلاش برای واقعی کردن قیمت ها و قرار گرفتن بنگاه ها در بستر رقابتی، کالاها و خدماتی می توانند رقابت کنند که بر پایه مزیت های اقتصادی کشور تولید شده باشند. در این خصوص، شناخت مزیت های نسبی کشور در زمینه های مختلف اقتصادی و معرفی آن ها از جمله صنایع لاستیک سازی لازم است.

در این مقاله تلاش بر آن است که تحلیل شود، هدفمند سازی یارانه های حامل های انرژی چه تاثیری بر رقابت پذیری محصولات مجتمع صنایع لاستیک یزد خواهد داشت. بدین منظور تحلیل مزیت رقابتی با استفاده از شاخص های توان رقابت داخلی¹ (UC) و ضرایب حمایتی² (NPC) انجام می شود. سر انجام با توجه به تحلیل ها و محاسبات انجام شده نتایج و پیشنهادات سیاستی ارائه خواهد شد.

1- طرح مسئله

اجرای بزرگترین طرح اقتصادی کشور یعنی هدفمندسازی یارانه ها، با توجه به نقش این یارانه ها بر هزینه تمام شده صنایع، می تواند به شدت بر میزان رقابت پذیری آنها اثرگذار باشد. از این رو، لازم است تاثیر اجرای این قانون بر میزان رقابت پذیری صنایع مختلف مورد ارزیابی قرار گیرد.

صنایع لاستیک سازی کشور، در حدود 15000 فرصت شغلی مستقیم و نزدیک به 25000 نفر فعال در مشاغل وابسته در زنجیره ارزش افزوده آن، مجموعاً جمعیتی قریب به 75000 نفر را تحت پوشش معیشتی قرار داده است. از سوی دیگر، با توجه به ده ها هزار میلیارد ریال سرمایه گذاری انجام شده توسط بخش های دولتی و خصوصی در قالب 10 شرکت تولید انواع تایر و تیوپ و موقعیت جغرافیایی مناسب در منطقه خاورمیانه که

1. Unit Cost
2. Net Protection Coefficient

از بازارهای معدود غیر اشباع جهان است (دنیای اقتصاد، 1387)، از توانمندی و پتانسیلی قابل تامل و توجه در راستای تحقق اهداف رشد و توسعه اقتصادی دراز مدت کشور، برخوردار است. بدین ترتیب ضرورت بررسی تاثیر حذف یارانه انرژی بر قدرت رقابت پذیری این صنعت در مسیر دستیابی به جایگاهی مناسب در سطح بازارهای منطقه‌ای و جهانی بیش از پیش آشکار می‌شود.

تحلیل مزیت رقابتی صنعت لاستیک ایران و تجزیه و تحلیل تاثیر حذف یارانه حامل های انرژی بر مزیت رقابتی این صنعت، اهداف پژوهش را تشکیل می‌دهد. در این پژوهش تلاش می‌شود این اهداف در چارچوب پاسخ به سوالات زیر پی‌گیری شود: آیا تولید لاستیک در مجتمع صنایع لاستیک یزد دارای مزیت رقابتی است؟ آیا حذف یارانه حامل های انرژی موجب بهبود رقابت‌پذیری تولید لاستیک در مجتمع صنایع لاستیک یزد می‌شود؟ به نظر می‌رسد پاسخ این سوالات در محاسبه توان رقابت صنایع لاستیک کشور باشد. از این رو مقاله حاضر ابتدا، یک روش شناسی برای محاسبه توان رقابت هزینه ای در سطح بنگاه ارائه می‌دهد که این توان رقابت بنگاه می‌تواند قبل از حذف یارانه‌ها یا بعد از آن باشد. همچنین توان رقابت در حالت فوق می‌تواند در بازارهای داخلی یا صادراتی باشد. از ویژگی های منحصر به فرد این روش، محاسبه انحرافات است که از طریق آن می‌توان سیاست های حمایتی و تجاری دولت را تحلیل و اثر آنها را در هر مورد از شاخص های توان رقابتی ملاحظه کرد. به طور کلی با تفکیک توان رقابتی ناشی از انحرافات، می‌توان منابع و عوامل تشکیل دهنده توان رقابتی را نیز تحلیل کرد.

2- پیشینه پژوهش

الف- مطالعات داخلی

ایزدی (1381) در تحقیق خود به ارزیابی توان رقابتی صنعت فولاد کشور پس از الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت (مطالعه موردی، کارخانه ذوب آهن اصفهان) با استفاده از روش هزینه واحد و هزینه منابع داخلی پرداخته است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که

شرکت ذوب آهن اصفهان در شرایط فعلی توانایی رقابت در بازار های داخلی و بین المللی را دارد اما پس از پیوستن ایران به سازمان جهانی تجارت این شرکت قادر به رقابت در بازار های داخلی و خارجی نیست. بررسی ها نشان می دهد که انحرافات قیمتی مواد اولیه و محصولات باعث شده تا این شرکت در شرایط فعلی توانایی رقابت در بازار های داخلی و خارجی را داشته باشد اما پس از پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی با حذف انحرافات قیمتی، این شرکت قادر به رقابت نخواهد بود. یافته ها نشان می دهد که انحرافات قیمتی گاز و برق بیشترین تاثیر را در توانایی این شرکت در شرایط فعلی دارند و آن به دلیل پرداخت سوبسیدهای زیاد از طرف دولت به این عوامل و سهم عمده آن ها در هزینه های شرکت ذوب آهن اصفهان است.

کلباسی و گریوانی (1382)، در مطالعه ای توان رقابت هزینه ای مجتمع فولاد مبارکه را در نتیجه الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت بررسی کرده اند. آنها، این توان را با استفاده از شاخصی به نام نسبت هزینه واحد (UC) اندازه گیری نموده اند. نتایج حاصل از محاسبه نشان می دهد که شاخص توان رقابتی در سال 1380 برابر 1/39 است که نشان دهنده عدم توان رقابتی مجتمع فولاد مبارکه پس از پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی است.

فرزین (1379)، در مطالعه خود تحت عنوان "بررسی ساختار حمایتی در برخی از صنایع ایران (خودرو، قند و فولاد)" به محاسبه معیار DRC و نرخ حمایت موثر (EPR) در صنایع مذکور در سال های 1370 و 1375 با استفاده از جداول داده ستانده سال 1370 پرداخته است. نتایج نشان می دهد که اگر نهاده های تولید شده داخلی که در محصولات اساسی آهن و فولاد استفاده می شوند، برحسب نرخ سایه ای آن ها (قیمت مرزی) ارزش گذاری شود، مزیت ها از بین خواهند رفت.

ب- مطالعات خارجی

گونزالس و همکاران¹ (1993)، با استفاده از معیار هزینه منابع داخلی، نرخ حمایت اسمی، موثر و سود آوری خالص اجتماعی، به بررسی مزیت نسبی پنبه محصول عمده کشاورزی اندونزی شامل برنج، ذرت، سویا، شکر و آرد پرداخته اند. نتایج نشان می دهند که اندونزی در تولید برنج و ذرت در مقایسه با واردات آن ها دارای مزیت نسبی است، اما مزیت نسبی ذرت از برنج بیشتر است. DRC سویا نشان داده که کارایی تولید آن بسیار بالا است و گسترش تولید آن می تواند جای سایر محصولات پر بازده مثل ذرت و برنج را بگیرد و همچنین محاسبات مربوط به شکر نشان داده که تولید شکر در مقایسه با واردات، کارایی اقتصادی ندارد.

لی و زای² (2001) در مطالعه ای با عنوان "چگونگی تاثیر پذیری بخش صنعت چین در برابر پذیرش این کشور در سازمان تجارت جهانی" به ارزیابی توان رقابتی تعدادی از کارخانه های بزرگ این کشور با استفاده از تئوری رشد سهم بازار اقدام کرده اند. ایشان برای انجام این تحقیق، بازارها را براساس درجه باز بودنشان به رقبای خارجی به سه نوع تقسیم کرده اند؛ بازار نوع اول که ورود به آن آسان است و تعرفه های تجاری در آن بسیار پایین است. بازار نوع دوم که با وضع تعرفه توسط دولت حمایت می شود و تعرفه های موثر تجاری بازار داخلی را از بازارهای بین المللی جدا می سازد ولی شرکت های خارجی می توانند با سرمایه گذاری مستقیم خارجی (FDI) مشارکت نمایند. بازار نوع سوم که هم با تعرفه های بالا و هم با ممنوعیت سرمایه گذاری کاملاً از بازارهای بین المللی مجزا شده است. سپس برای هر کدام از این بازارها یک سری صنایع را به عنوان نمونه بررسی کرده اند که این صنایع عبارت اند از: صنعت کشتی سازی برای نوع اول، لوازم خانگی و دوچرخه سازی برای نوع دوم و صنعت خودرو برای نوع سوم. آن ها

1. Gonzales et al. (1993)

2. Li and Zhai (2001)

نتیجه گرفته‌اند که پیوستن چین به سازمان تجارت جهانی بر توان رقابت بین‌المللی صناعی مانند کشتی سازی که در بازار نوع اول قرار دارند تاثیری نخواهد داشت. همچنین طبق این تحقیق پیوستن چین به سازمان تجارت جهانی بر ساختار صنعت لوازم خانگی که در بازار نوع دوم قرار دارد تاثیر زیادی نخواهد داشت زیرا این بخش عملکرد صادراتی قوی داشته و سهم بازار آن نیز در حال افزایش است. بنابراین، این صنعت می‌تواند در مقابل چالش‌های ناشی از پیوستن چین به سازمان تجارت جهانی رقابت کند. از طرف دیگر وضعیت صنعت دوچرخه سازی این کشور که در بازار نوع دوم قرار دارد خیلی امیدوار کننده نیست زیرا در طول چند سال گذشته نسبت به رقبای خارجی بازارش را از دست داده است. صنعت خودروی این کشور یک نمونه از بازار نوع سوم است که در این بخش موانع تعرفه‌ای و محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد و تقریباً بازار این صنعت به صورت انحصار چند جانبه است.

تورن¹ (2005)، توان رقابتی تولید غلات در برخی کشورهای عضو اتحادیه اروپا (ایرلند، ایتالیا، انگلستان، آلمان، فرانسه و دانمارک) برای سال‌های 1996 تا 2000 را مورد بررسی قرار داده است. در این تحقیق سودآوری به عنوان معیار عملکرد رقابتی و شاخص‌های هزینه‌های تولید، ارزش محصول و بهره‌وری به عنوان منابع عملکرد رقابتی در نظر گرفته شده‌اند. تحلیل‌ها نشان داده است که سطح بهره‌وری در کشورهای انگلستان، ایرلند و فرانسه بالاتر از کشورهای دانمارک، آلمان و ایتالیا است. هزینه فرصت منابعی که تحت مالکیت خود کشورها است اثر مهمی در توان رقابتی غلات در کشورهای اتحادیه اروپا دارد. در کشور ایتالیا هزینه‌های نقد به صورت درصدی از محصول کل کمتر از سایر کشورها بوده است اما این کشور از نظر هزینه‌های فرصت منابع تحت مالکیت کشورها، بالاترین هزینه‌ها را در بین کشورهای مورد آزمون داشته است.

1. Thorne (2005)

3- مبانی نظری

توان رقابت یعنی توان فروش محصولات به شکل سود آور یا به عبارت دیگر، برای اینکه یک بنگاه توان رقابت داشته باشد، لازم است بتواند محصولات خود را با قیمت پایین تر و کیفیت بالاتری نسبت به رقبای خود عرضه کند. به این ترتیب، یک صنعت یا بنگاه در صورتی می تواند رقابت کند که هزینه های واحدش کوچکتر یا مساوی رقبایش باشد. این رقبا می توانند داخلی یا جهانی باشند. البته وقتی از باز شدن اقتصاد یا آزاد سازی تجاری بحث می شود. توان رقابت بین الملل اهمیت ویژه ای می یابد (کلباسی و گریوانی، 1382).

اکهارد سیگل و کوکبرن در زمینه محاسبه توان رقابتی مطالعات فراوانی انجام داده اند. به این شکل که سیگل در سال 1993 به بررسی مبانی نظری توان رقابت بین المللی و مزیت نسبی پرداخته و با استفاده از روابط اقتصادی و ریاضی چارچوبی را برای اندازه گیری توان رقابتی و منابع تشکیل دهنده آن ارائه داده است. وی در سال 1995 به همراه کوکبرن دو مقاله ارائه داده اند که در یکی از آن ها جنبه های مختلف توان رقابتی بحث شده است و در دیگری شاخص هایی برای محاسبه این توان ارائه شده است و منابع آن را به طور کامل تشریح کرده اند. آن ها شاخصی را به نام نسبت هزینه واحد (UC) برای اندازه گیری توان رقابتی معرفی کرده اند که از تقسیم هزینه کل (TC) بر ارزش کل محصول (VO) (بر اساس قیمت های مختلف) حاصل می شود. شکل کلی این معیار به صورت زیر است:

$$UC = \frac{TC}{VO} = \frac{TC}{P \cdot Q} \leq UC^*$$

در رابطه فوق، P قیمت محصول، Q میزان تولید و UC^* نسبت هزینه واحد رقیب است. بر اساس شاخص فوق یک بنگاه، یک صنعت و یا یک بخش در صورتی دارای توان رقابتی است که هزینه های سرانه محصولش کوچکتر یا مساوی رقبایش (داخلی و خارجی) باشد.

در بلند مدت و در شرایط رقابت کامل، تولید کنندگان بین المللی در نقطه ی $TC = P \cdot Q$ ، تولید می کنند. بنابراین این UC^* برابر با یک خواهد شد و معیار توان رقابتی به صورت زیر خواهد بود:

$$UC \leq 1$$

در شاخص معرفی شده، ارزش محصول می تواند در قیمت های درب کارخانه (P_d) ، قیمت های جهانی (P_w) و یا قیمت سایه ای (P_s) ارزیابی شود که اگر انحرافی در نرخ ارز وجود نداشته باشد، باید با یکدیگر برابر باشند. این در حالی است که بوکلی و همکاران رقابت پذیری صنعت را در قالب یک چارچوب کاربردی، شامل ابعاد عملکرد رقابتی، پتانسیل رقابتی و فرایند مدیریتی می دانند¹. از سوی دیگر، مزیت رقابتی، عبارت است از تفاوت کشورها از نظر توانایی تبدیل نهاده‌ها به کالاها و خدمات با توجه به حداکثرسازی سود بنگاه. بنابراین مزیت نسبی که از بهره وری بالا و فراوانی عوامل ناشی می شود همان مزیت هزینه‌ای در قیمت های تعادلی است، ولی مزیت رقابتی، علاوه بر عواملی که موجب به وجود آمدن مزیت نسبی می شوند انواع انحرافات قیمتی همچون یارانه‌های ضمنی و صریح و انواع حمایت‌های تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای را نیز شامل می شود. به عبارتی اختلاف مزیت نسبی و توان رقابتی ناشی از انحرافات قیمتی است (آقا زاده ، 1386).

4- کاربرد روش‌ها و تکنیک‌های پژوهش

روش‌ها و تکنیک‌های به کار گرفته شده در این پژوهش به شرح زیر است:

4-1 مفهوم توان رقابت هزینه‌ای

با توجه به این که این پژوهش در صدد ارائه یک تحلیل اقتصادی از اثرات حذف یارانه های حامل های انرژی بر رقابت پذیری صنعت لاستیک است، از شاخص توان

1. Buckley et al. (1988)

رقابت هزینه‌ای برای تعیین مزیت رقابتی این صنعت استفاده شده است که به طور ساده، بیان‌گر توان فروش محصولات به شکل سودآور است. به عبارت دیگر، برای این که یک بنگاه توان رقابت داشته باشد آن‌هم در سطح بین‌المللی، لازم است بتواند محصولات خود را با قیمت پایین‌تر و کیفیت بالاتر نسبت به رقبای خود عرضه کند. به این ترتیب، یک صنعت یا بنگاه در صورتی می‌تواند رقابت کند که هزینه‌های واحدش کوچکتر یا مساوی رقبایش باشد. این رقبا می‌توانند داخلی یا جهانی باشند.

4-1-1 نحوه محاسبه توان رقابت هزینه‌ای

برای اندازه‌گیری توان رقابت یک بنگاه از نسبت هزینه واحد (UC) آن استفاده می‌شود. به این ترتیب که یک بنگاه یا صنعت دارای توان رقابتی است اگر، هزینه‌های واحدش کوچکتر یا مساوی رقبای داخلی و خارجی اش باشد و نسبت هزینه واحد (UC) به عنوان هزینه کل (TC) تقسیم بر ارزش محصول (VO) تعریف می‌شود.

در اقتصاد خرد هزینه واحد به عنوان هزینه کل، تقسیم بر تعداد محصول Q تعریف می‌شود و به این ترتیب، هزینه واحد فیزیکی کالا به دست می‌آید. اما زمانی می‌توان از آن به شکل هزینه واحد استفاده کرد که محصولات رقیب کاملاً همگن باشند، که این مورد در جهان واقع با توجه به ترکیبات محصول، کیفیت متفاوت و همچنین، خدمات پس از فروش متفاوت به ندرت محقق می‌شود. به همین دلیل، برای محاسبه این شاخص، به جای تقسیم کل هزینه تولید (TC) به تعداد محصول (Q)، به ارزش محصول (VO) یعنی P.Q تقسیم می‌شود. به عبارت دیگر، مقایسه و تخمین کیفیت، خدمات پس از فروش، ترکیب تولید و غیره به مصرف‌کننده واگذار می‌شود و اوست که با میزان خرید خود در قیمت‌های مختلف این کیفیت را تخمین می‌زند. بنابراین فرض می‌شود که مرغوبیت کالا و خدمات پس از فروش در قیمت کالاها مستتر و قیمت کالاها با کیفیت آنها متناسب است. به این ترتیب، زمانی که بنگاه‌ها دارای هزینه کل برابر هستند ولی یکی محصولش را با کیفیت بالا تولید کرده و با قیمت بالاتر از دیگری می‌فروشد، ارزش محصولش بیشتر شده و

نسبت هزینه واحدش کاهش می‌یابد. یعنی این بنگاه نسبت به بنگاه دیگر دارای توان رقابتی بیشتری است. پس به طور کلی، تعریف شاخص بالا به عنوان هزینه کل به ارزش محصول موجب می‌شود که اولاً، مشکل کیفیت و ترکیب متفاوت محصول از بین رفته و ثانياً داده‌هایمان به رقابتی خارجی بستگی نداشته باشد.

به این ترتیب، معیاری که برای اندازه‌گیری توان رقابتی استفاده می‌شود همان هزینه واحد است که به صورت زیر بیان شده است:

$$UC = \frac{TC}{VO} = \frac{TC}{P_d \cdot Q} \quad (1)$$

و برای بررسی تاثیر حذف یارانه‌های انرژی بر رقابت پذیری محصولات، هزینه واحد محصول (UC) را با قیمت‌های قبل و بعد از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها محاسبه و مقایسه می‌کنیم. این معیار نشان می‌دهد که اگر هزینه واحد یک بنگاه بزرگتر از یک باشد، قادر نیست در بازار رقابت کند و بالعکس.

در این جا TC هزینه کل تولید در قیمت‌های داخلی و P_d قیمت محصول در داخل کشور برابر است با $P_d = P_w(1 + NRP)$ و NRP نرخ حمایت اسمی ضمنی است که از مقایسه قیمت‌های داخلی و جهانی بدست می‌آید.

$$NRP = \frac{P_d}{P_w} - 1 \quad (2)$$

2-1-4 منابع توان رقابت هزینه‌ای

توان رقابت دو منشا می‌تواند داشته باشد:

الف- منابع واقعی توان رقابت هزینه‌ای، مثل بهره‌وری عوامل و فراوانی آن (ارزانی عوامل) که این نوع منابع مزیت رقابتی را افزایش می‌دهند.

ب- انحرافات قیمتی محصول و عوامل تولیدی، که ممکن است توان رقابتی را افزایش یا کاهش دهند. این نوع منابع به علت این که نتیجه انواع سیاست‌گذاری‌ها هستند، بسیار مهم بوده و می‌توان سیاست‌های دولت را از این لحاظ که انحرافات توان رقابت هزینه‌ای را افزایش داده‌اند یا کاهش، ارزیابی نمود. از این رو، باید دید کدام یک از منابع تاثیر بیشتری

بر افزایش یا کاهش توان رقابتی یک محصول دارند. برای انجام این کار، شاخص هزینه واحد جزئی تر و مفصل تر تحلیل شده و هزینه کل با توجه به اجزای تشکیل دهنده آن بررسی می شود. این عناصر و اجزا عبارتند از: ارزش نهاده‌های قابل تجارت (VI_t)، ارزش نهاده‌های غیر قابل تجارت (VI_n)، هزینه نیروی کار ماهر (LC_s)، هزینه نیروی کار غیرماهر (LC_u)، هزینه سرمایه تحت تملک شرکت (KC_o)، هزینه سرمایه اجاره شده (KC_b) و هزینه استهلاک (D)

$$TC = VI_t + VI_n + LC_u + LC_s + KC_b + KC_o + D \quad (3)$$

با استفاده از قیمت‌های سایه‌ای، می توان انحرافات قیمتی را حذف نمود. با ترکیب معادلات فوق و با استفاده از قیمت های سایه‌ای می توان شاخص توان رقابت داخلی را به صورت زیر محاسبه کرد:

$$UC_d = \frac{1}{\sum_i Q_i P_{d_i}} (\sum_j A_j P_{d_j} + \sum_n A_n P_n + w_s L_s + w_u \cdot L_u + K_b \cdot P_k \cdot r_b + K_o \cdot P_k \cdot r_o + d \cdot K \cdot P_k) \quad (4)$$

که در آن:

R_o : هزینه فرصت سرمایه متعلق به شرکت	i : نوع محصول
L_n : مقادیر نیروی انسانی غیر ماهر	A_j : مقدار نهاده‌های قابل تجارت
L_s : مقادیر نیروی انسانی ماهر	P_j : قیمت نهاده‌های قابل تجارت
D_s : نرخ استهلاک	A_n : مقدار نهاده‌های غیر قابل تجارت
K_b : سرمایه اجاره‌ای	P_n : قیمت نهاده‌های غیر قابل تجارت
R_b : نرخ واقعی اجاره کالاهای سرمایه‌ای	P_k : قیمت کالاهای سرمایه‌ای
	W_n : متوسط نرخ دستمزد کارگران غیر ماهر
	W_s : متوسط نرخ دستمزد کارگران ماهر
	K_o : مقدار کالاهای سرمایه‌ای تحت تملک شرکت

2-4 ضرایب حمایتی:

برای بررسی میزان حمایت‌های انجام شده از این صنعت توسط دولت از شاخص‌های ضریب حمایت اسمی محصول¹ (NPC)، ضریب حمایت اسمی نهاد² (NPCI) و ضریب حمایت موثر³ (EPC) استفاده می‌شود. برای محاسبه ضریب حمایت اسمی محصول از نسبت درآمد بازاری (A) به درآمد سایه ای (E) آن استفاده می‌شود که فرمول آن به صورت زیر است:

$$NPC = \frac{A}{E} \quad (5)$$

در صورتی که NPC بزرگتر از واحد باشد قیمت بازاری در داخل بیشتر از قیمت سایه‌ای آن است، لذا یارانه غیر مستقیمی به محصول تعلق می‌گیرد. در صورتی که NPC کوچکتر از واحد باشد، قیمت سایه ای از قیمت داخلی محصول بیشتر بوده لذا دولت مالیات غیر مستقیمی را به محصول تحمیل می‌کند و در صورتی که NPC معادل "1" شود، هیچگونه حمایتی از محصول صورت نمی‌گیرد.

برای محاسبه ضریب اسمی از نهاد (NPCI) نیز از نسبت هزینه نهاد بر حسب قیمت بازاری (B) به هزینه این نهادها بر حسب قیمت سایه ای (F) به صورت زیر استفاده میشود.

$$NPC_I = \frac{B}{F} \quad (6)$$

اگر NPCI بزرگتر از واحد باشد هزینه نهادها به قیمت بازار از هزینه آنها به قیمت سایه ای بزرگتر است یعنی تولیدکننده در استفاده از این نهادها مالیات غیر مستقیم پرداخت می‌کند. اگر NPCI کوچکتر از واحد باشد هزینه نهادها، به قیمت بازار از هزینه آنها به قیمت سایه ای کوچکتر است لذا تولیدکننده در استفاده از این نهادها یارانه دریافت می‌کند. در نهایت اگر NPCI برابر واحد گردد هیچ حمایتی از نهادها صورت نمی‌گیرد.

-
1. Nominal Protection Coefficient
 2. Nominal Protection Coefficient of Input index
 3. Effective Protection Coefficient index

ضریب حمایت موثر (EPC) ارزش افزوده حاصل از تولید به قیمت های بازار (A-B) را به ارزش افزوده محصول برحسب قیمت سایه ای (E-F) نشان می دهد. از طریق محاسبه این ضریب می توان اثرات مداخله دولت را در بازار نهاده و بازار محصول به طور همزمان بررسی نمود بنابراین :

$$EPC = \frac{A-B}{E-F} \quad (7)$$

در صورتی که EPC بزرگتر از واحد باشد دولت از محصول حمایت می کند و اگر کوچکتر از واحد باشد دولت با مداخله و اعمال سیاست های خود به زیان تولید کننده عمل کرده است. در نهایت اگر EPC برابر واحد شود نشان دهنده این است که هیچ سیاستی در مورد تولید محصول به وسیله دولت اعمال نمی شود و یا در صورت اعمال هم دیگر را خنثی می نمایند.

5- تجزیه و تحلیل داده ها و نتایج

در این پژوهش، به منظور تحلیل مزیت رقابتی و ضرایب حمایتی مجتمع صنایع لاستیک یزد، بخش های مختلف تولید این شرکت به کارخانجات تولید محصولات بایاس، رادیال و تیوب تفکیک و تاثیر حذف یارانه انرژی بر رقابت پذیری این صنعت ارزیابی شده است. برای تحلیل مزیت رقابتی کارخانجات تولید محصولات بایاس، رادیال و تیوب به تفکیک از شاخص توان رقابت داخلی استفاده شده است. بخشی از اطلاعات مورد نیاز، از محل گزارشات حسابداری صنعتی سال 1389 این مجتمع استخراج شده است (جدول 1).

جدول (1) انواع هزینه‌ها به تفکیک طی سال‌های 88 و 89 (ارقام به میلیون ریال)

1389		1388		شرح
درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
63/05	448815	62/15	379313	هزینه مواد مصرفی
16/63	118346	16/81	102621	هزینه های پرسنلی
4/74	33720	3/8	23117	هزینه های عملیاتی
6/75	48032	8/2	50019	هزینه استهلاک
1/14	8118	1/83	11145	هزینه توزیع و فروش
0/72	5158	0/51	3090	هزینه اداری و تشکیلاتی
6/97	49602	6/72	40992	هزینه های مالی
100	711791	100	610357	جمع

منبع: گزارشات حسابداری صنعتی سال 88 مجتمع صنایع لاستیک یزد

به دلیل همگن بودن ساختار هزینه‌های شرکت، تصمیم گرفته شد که شاخص‌های معرفی شده برای سال 89 محاسبه شود.

5-1-1-1- قیمت سایه‌ای (واقعی) ارز

یکی از شاخص‌های نرخ سایه ای ارز، ارزش برابری‌هایی است که توسط مراجع بین‌المللی اعلام می‌شود. در این زمینه یکی از معتبرترین مراجع بین‌المللی، صندوق بین‌المللی پول¹ (IMF) است که در پایگاه آماری خود تحت عنوان "آمار مالی بین‌المللی"² (IFS) شاخص‌های مختلف اقتصادی کشورها را درج می‌کند. یکی از این شاخص‌ها ارزش برابری هر حق برداشت مخصوص به پول ملی هر کشور است. لذا در این پژوهش، یکی از سناریوهایی که برای نرخ سایه‌ای ارز (دلار) در نظر گرفته شد، عبارت بود از استفاده از ارزش برابری هر حق برداشت مخصوص به ریال و دلار در سال 2010 میلادی (سال 1388

1. International Monetary Fund
2. International Financial Statistics

هجری شمسی) و محاسبه ارزش برابری دلار به ریال بر اساس روش نرخ متقاطع (جدول 2). بر این اساس ارزش سایه‌ای دلار به ریال در این سال برابر 10352.55 است. یکی دیگر از شاخص‌های نرخ سایه‌ای ارز، نرخ واقعی ارز است. این نرخ، ارزش برابری پول یک کشور را با توجه به قدرت خرید آن مورد ارزیابی قرار می‌دهد. در خصوص تعریف نرخ واقعی ارز، توافق کلی بین اقتصاددانان وجود ندارد و غالباً این نرخ به صورت قیمت‌های نسبی تعریف می‌شود. اما تعریف نرخ ارز بر اساس برابری قدرت خرید (PPP) مورد قبول طیف گسترده‌ای از اقتصاددانان است. در سناریوی حاضر مبنای محاسبه نرخ واقعی ارز، این تعریف از نرخ ارز است.

5-1-1-1. مفهوم برابری قدرت خرید

در نظریه برابری قدرت خرید، قیمت نسبی کالاهای قابل مبادله یا سطح عمومی قیمت‌ها بین دو کشور تعیین کننده نرخ ارز در بلند مدت قلمداد می‌شود و به صورت زیر بیان می‌شود:

$$RER = ER \left(P_T^* / P_N^1 \right) \quad (8)$$

که در آن RER نرخ واقعی ارز (تعادلی)، ER نرخ اسمی ارز، P_T شاخص قیمت‌های خارجی و P_N شاخص قیمت‌های داخلی است. لازم به یادآوری است که نسبت قیمت‌های (P_T/P_N) در عمل به صورت نسبت قیمت کالاهای قابل مبادله به قیمت کالاهای غیر قابل مبادله نیز تعریف می‌شود.

5-1-2-1. نرخ واقعی چند جانبه (موثر) ارز

نرخ مؤثر ارز برای یک کشور معیاری است که ارزش پول آن کشور را در مقابل سبدهی از پول کشورهای دیگر مورد سنجش و اندازه‌گیری قرار می‌دهد. در واقع شاخص نرخ

PN-1 نمادی از قیمت کالاهای غیر قابل مبادله (غیر تجاری) است

PT-2 نمادی از قیمت کالاهای قابل مبادله (تجاری) است

واقعی مؤثر یا چند جانبه ارز (REER) هنگام وجود و در نظر گرفتن چندین طرف تجاری، مورد استفاده قرار می‌گیرد. این شاخص یک میانگین وزنی نرخ واقعی خارجی ارز بر اساس یک سال پایه است. وزن‌ها اغلب منعکس کننده اهمیت نسبی هر یک از کشورهای دیگر در رقابت با کشور مورد نظر است. نرخ واقعی مؤثر ارز به پول ملی به صورت رابطه زیر تعریف می‌شود:

$$REER_{DC} = \prod_{i=1}^m \left[R_{ci} P_{Gi}^{wid} \right] / P_{GD} = \prod_{i=1}^m BRER_{DC}^{wid} \quad (9)$$

P_{GD} شاخص قیمت داخلی کشور مورد نظر، m تعداد طرف‌های خارجی¹ یا رقبای کشور فوق و \prod نشانگر حاصل ضرب عبارات داخل کروشه، $REER_{DC}$ نرخ مؤثر ارز به پول ملی یک کشور، R_{ci} ارزش برابری پول کشور i به پول ملی کشور مورد نظر و P_{Gi} شاخص قیمت کشور i است. روش میانگین هندسی مورد استفاده قرار گرفته و w_{id} وزن مناسب برای کشور خارجی i ($i=1\dots m$) است. حاصل جمع وزن‌ها باید برابر یک باشد.

$$\sum_{i=1}^m w_{id} = 1 \quad (10)$$

در این مورد نیز از اطلاعات مربوط به REER کشورها که در پایگاه آماری صندوق بین‌المللی پول درج شده بود استفاده شد. بر این اساس با توجه به سال پایه 2005، نرخ مؤثر ریال برابر 148.428 و نرخ مؤثر دلار برابر 91.590 است. در این سناریو، نرخ واقعی دلار به ریال برابر 16205.6993 حاصل شد (جدول 2).

1- ده شریک اول تجاری بر اساس میانگین رتبه شرکای تجاری کشور طی دوره 1369-1388، شامل کشورهای آلمان، انگلیس، فرانسه، بلژیک، ایتالیا، سوئیس، روسیه، ژاپن، امارات متحده عربی و کره جنوبی بوده‌اند.

جدول (2) نرخ سابه‌ای ارز بر اساس سناریوهای مختلف در سال 1389

15942/931	ارزش برابری هر SDR به ریال
1/54	ارزش برابری هر SDR به دلار
10352/55	ارزش برابری هر دلار به ریال
10000	ارزش اسمی دلار به ریال
148/428	REER ریال
91.590	REER دلار
6993/16205	ارزش واقعی هر دلار

منبع: پایگاه آماری IMF و محاسبات پژوهش

2-5 - ارزیابی مزیت رقابت هزینه‌ای مجتمع صنایع لاستیک یزد

بر اساس مطالب ارائه شده در بخش گذشته، در این بخش به تفکیک کارخانجات بایاس، رادیال و تیوب توان رقابت داخلی (UC_d) آن‌ها محاسبه و تحلیل می‌شود. و به منظور ارزیابی تاثیر حذف یارانه انرژی بر توان رقابت داخلی شاخص مذکور با انجام تعدیلاتی مجدداً محاسبه می‌شود (UC_s). تفاوت عمده شاخص‌های توان رقابت داخلی به دلیل انحرافات عمده در قیمت نهاده‌ها است که خود ناشی از وضع یارانه انرژی و انحراف نرخ ارز از مقادیر تعادلی آن است به‌ویژه که بخش عمده قیمت تمام شده محصولات را معمولاً مواد اولیه تشکیل می‌دهد.

2-5-1 توان رقابت داخلی هزینه‌ای کارخانجات رادیال

محاسبه شاخص توان رقابت هزینه‌ای محصول رادیال در سال 1389 با استفاده از اطلاعات هزینه کارخانجات (حسابداری صنعتی سال 1389) نشان می‌دهد که مجتمع صنایع لاستیک یزد در بخش تولید لاستیک رادیال دارای توان رقابت داخلی معادل 0/8 است که این رقم بیانگر وجود توان رقابت داخلی این شرکت در بازارهای داخلی است زیرا هزینه‌های آن به میزان 80% درآمدهای آن است. به عبارت دیگر برای کسب یک واحد درآمد در بازارهای داخلی 80% هزینه صرف می‌شود.

$$UC_d = \frac{\text{هزینه کل کارخانجات رادیال}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{223778,2}{277197,4} = 0.8 \quad (11)$$

$$UC_s = \frac{\text{هزینه تعدیل شده کارخانجات رادیال}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{282741,34}{277197,4} = 1.02 \quad (12)$$

شاخص توان رقابت هزینه ای بعد از تعدیلهای لازم و حذف اثر یارانه ها معادل $1/02$ است که تقریباً نشان دهنده عدم وجود مزیت رقابت هزینه ای محصولات رادیال است. چراکه برای فروش هر واحد در بازار کمی بیش از یک واحد هزینه می شود. بنابراین حذف یارانه های انرژی موجب کاهش رقابت پذیری محصولات این کارخانه می شود.

5-2-2- توان رقابت هزینه ای کارخانجات بایاس

مشابه بخش قبلی برای محاسبه شاخص توان رقابت هزینه ای کارخانجات بایاس از اطلاعات هزینه کارخانجات و قیمت های فروش داخلی استفاده می شود. شاخص های مربوط به توان رقابت هزینه ای به شرح زیر است:

$$UC_d = \frac{\text{هزینه کل کارخانجات بایاس}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{451040}{437512,6} = 1.03 \quad (13)$$

$$UC_s = \frac{\text{هزینه تعدیل شده کارخانجات بایاس}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{481263,2}{437512,6} = 2.1 \quad (14)$$

نتیجه محاسبات نشان می دهد مجتمع صنایع لاستیک یزد در بخش تولید لاستیک بایاس دارای توان رقابتی $1/03$ است که این حاکی از عدم وجود توان رقابت در بازار های داخلی است. به عبارت دیگر این واحد برای کسب یک واحد درآمد $1/03$ هزینه می کند. شاخص توان رقابت هزینه ای بعد از حذف یارانه پرداختی دولت این واحد برابر $1/2$ است که نشان دهنده آن است که این واحد در بازار توانایی رقابت ندارد. به عبارت دیگر به ازای هر واحد درآمد $1/2$ واحد هزینه می کند.

3-2-5 توان رقابت هزینه ای کارخانجات تیوب

با استفاده از اطلاعات هزینه ای کارخانجات تیوب، شاخص های توان رقابت هزینه ای به شرح زیر محاسبه شده است:

$$UC_d = \frac{\text{هزینه کل کارخانجات تیوب}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{36970,7}{64685,6} = 0.57 \quad (15)$$

$$UC_s = \frac{\text{هزینه تعدیل شده کارخانجات تیوب}}{\text{ارزش تولید به قیمت داخلی}} = \frac{38164,5}{64685,6} = 0.59 \quad (16)$$

نتایج محاسبات نشان می دهد که مجتمع صنایع لاستیک در بخش تولید تیوب نه تنها دارای توان رقابت داخلی است بلکه توان رقابت داخلی آن از توان داخلی محصولات رادیال نیز بیشتر است. رقم 0/57 نشان دهنده این است که هزینه های تولید این کارخانجات در قیمت های انحرافی کنونی معادل 57% درآمدهای آن است. شاخص توان رقابت هزینه ای آن نیز بعد از حذف یارانه های پرداختی دولت رقم 0/59 است که نشان دهنده توان رقابت کارخانجات تولید تیوب بعد از حذف یارانه ها است. نزدیک بودن ارقام شاخص های توان رقابت داخلی و بین المللی به این مفهوم است که با اعمال قانون هدفمند سازی یارانه ها فعالیت شرکت در تولید محصولات تیوب چندان تحت تاثیر قرار نخواهد گرفت.

4-5 تحلیل ضرایب حمایتی در مجتمع صنایع لاستیک یزد

1-4-5 ضرایب حمایتی در کارخانجات رادیال

بر اساس آنچه در بالا گفته شد ضرایب حمایت محصول، ضریب حمایت نهاده و ضریب حمایت موثر در کارخانجات رادیال به شرح زیر است:

$$NPC = \frac{269892}{216454,4} = 1.24 \quad (17)$$

$$NPIC = \frac{165472,6}{161578,3} = 1.01 \quad (18)$$

$$EPC = \frac{269892 - 165472,6}{216454,4 - 161578,3} = 1.96 \quad (19)$$

محاسبات نشان می‌دهد که به دلیل بزرگتر از یک بودن شاخص NPC، یارانه غیر مستقیمی به محصول تعلق می‌گیرد. این یارانه می‌تواند به عنوان مثال یارانه انرژی باشد. همین طور چون شاخص NPC_1 تقریباً برابر واحد است لذا مجتمع صنایع لاستیک در استفاده از نهاده‌ها مالیات غیر مستقیم بسیار کمی می‌پردازد که می‌تواند مالیات بر واردات به شکل تعرفه باشد.

شاخص ضریب حمایت موثر کارخانجات رادیال معادل $1/9$ است و به دلیل آن که بزرگتر از واحد است نشان دهنده آن است که حمایت‌های دولت به شکل یارانه‌های غیر مستقیم نسبت به مالیات‌های غیرمستقیم بسیار بیشتر بوده و در مجموع، سیاست‌های دولت در راستای حمایت از محصولات رادیال است.

5-3-2 ضرایب حمایتی در کارخانجات بایاس

نتایج محاسبه شاخص‌های حمایتی محصول، نهاده و ضریب حمایت موثر کارخانجات بایاس به صورت زیر است:

$$NPC = \frac{440269}{239994,3} = 1.16 \quad (20)$$

$$NPIC = \frac{348607,3}{343697,6} = 1.02 \quad (21)$$

$$EPC = \frac{440269 - 348607,3}{239994,3 - 343697,6} = 2.56 \quad (22)$$

محاسبات نشان می‌دهد از آن جا که شاخص NPC بزرگتر از واحد است، سیاست‌های دولت در جهت حمایت از محصولات بایاس قرار دارد. از طرف دیگر، شاخص NPC_1 نیز بزرگتر از واحد است که نشان دهنده بیشتر بودن هزینه نهاده به قیمت بازار نسبت به قیمت سایه‌ای آن است و لذا تولیدکننده در استفاده از نهاده‌ها مالیات غیر مستقیم پرداخت می‌کند.

شاخص ضریب حمایت موثر کارخانجات بایاس 2/56 است و از آن جا که بزرگتر از واحد است نشان دهنده آن است که برابند سیاست های دولت در جهت حمایت از محصولات این کارخانه قرار دارد. لازم به ذکر است. حمایت هایی از قبیل پرداخت یارانه انرژی و وضع تعرفه 50 درصدی برای ورود کالاهای مشابه خارجی موجب افزایش شاخص حمایت موثر گردیده است.

3-3-5 ضرایب حمایتی در کارخانجات تیوب

نتایج محاسبه شاخص های حمایتی محصول، نهاده و ضریب حمایت موثر کارخانجات تیوب به صورت زیر است:

$$NPC = \frac{63456}{67208,8} = 0.94 \quad (23)$$

$$NPIC = \frac{27338}{26869,8} = 1.01 \quad (24)$$

$$EPC = \frac{63456 - 27338}{67208,8 - 26869,8} = 0.89 \quad (25)$$

محاسبات شاخص های ضرایب حمایتی نشان می دهد شاخص NPC کوچکتر از واحد است و این به معنای آن است که مجتمع صنایع لاستیک در تولید این محصول متحمل پرداخت مالیات غیر مستقیم است. شاخص NPC_1 اندکی بزرگتر از واحد است که این حاکی از پرداخت مالیات غیر مستقیم توسط مجتمع صنایع لاستیک در استفاده از نهاده های تولید است.

شاخص ضریب حمایت موثر مجتمع صنایع لاستیک رقمی معادل با 0/89 می باشد که این رقم به دلیل کوچکتر از واحد بودن نشان دهنده آن است که دولت با اعمال سیاست های مختلف مالیاتی، تعرفه های گمرکی و ... در جهت کاهش رقابت پذیری و زیان کارخانجات تیوب گام برداشته است.

در یک مقایسه اجمالی ما بین کارخانجات تیوب، رادیال و بایاس بر اساس شاخص ضریب حمایت موثر، می توان اظهار داشت که سیاست های دولت در جهت حمایت از

محصولات رادیال و بایاس بوده و از جهت دیگر موجب تضعیف رقابت پذیری تیوب شده است. نتایج حاصل از محاسبات پژوهش در جدول 3 منعکس شده است.

جدول (3) شاخص های محاسبه شده پژوهش

EPC	NPC(1)	NPC	UC(S)	UC(d)	
2/56	1/02	1/16	1/2	1/03	بایاس
0/90	1/01	0/94	0/59	0/57	تیوب
1/90	1/02	1/24	1/02	0/80	رادیال

منبع: محاسبات پژوهش

5- 4 نتیجه گیری:

نتایج محاسبات نشان می دهد که مجتمع صنایع لاستیک یزد در بخش تولید لاستیک رادیال دارای توان رقابت داخلی معادل 0/8 است که این رقم بیان گر وجود توان رقابت داخلی این شرکت در بازار های داخلی است زیرا هزینه های آن به میزان 80% درآمد های آن است. به عبارت دیگر برای کسب یک واحد درآمد در بازار های داخلی 80% هزینه صرف می شود. شاخص توان رقابت داخلی بعد از حذف یارانه انرژی نیز معادل 1/02 است که تقریباً نشان دهنده عدم وجود مزیت رقابت داخلی محصولات رادیال در بازار است. چراکه برای فروش هر واحد کمی بیش از یک واحد هزینه می شود. بنابراین با حذف یارانه های انرژی محصولات رادیال توان رقابت خود را از دست می دهند.

نتیجه محاسبات نشان می دهد مجتمع صنایع لاستیک یزد در بخش تولید لاستیک بایاس دارای توان رقابتی 1/03 می باشد که این حاکی از عدم وجود توان رقابت در بازار های داخلی است. به عبارت دیگر این واحد برای کسب یک واحد درآمد 1/03 هزینه انجام می دهد. شاخص توان رقابت هزینه ای این واحد بعد از حذف یارانه انرژی برابر 1/2 است. که نشان دهنده آن است که این واحد در بازار توانایی رقابت ندارد. به عبارت دیگر به ازای هر واحد درآمد 1/2 واحد هزینه می کند.

نتایج محاسبات نشان می دهد که مجتمع صنایع لاستیک در بخش تولید تیوب نه تنها دارای توان رقابت داخلی است بلکه توان رقابت داخلی آن از توان رقابت داخلی محصولات رادیال نیز بیشتر است. رقم $0/57$ نشان دهنده این است که هزینه های تولید این کارخانجات در قیمت های انحرافی کنونی معادل 57% درآمدهای آن است. شاخص توان رقابت هزینه ای بعد از حذف یارانه ها نیز رقم $0/59$ است که نشان دهنده توان رقابت کارخانجات تولید تیوب در بازار است. نزدیک بودن ارقام شاخص های توان رقابت داخلی به این مفهوم است که با حذف یارانه ها فعالیت شرکت در تولید محصولات تیوب تفاوت چندانی نخواهد داشت.

محاسبات نشان می دهد که به دلیل بزرگتر از یک بودن شاخص NPC برای کارخانجات رادیال، یارانه غیر مستقیمی به محصول تعلق می گیرد. این یارانه می تواند به عنوان مثال یارانه انرژی باشد. همین طور چون شاخص NPC_1 تقریباً برابر واحد است لذا مجتمع صنایع لاستیک در استفاده از نهاده ها مالیات غیر مستقیم بسیار کمی می پردازد که می تواند مالیات بر واردات به شکل تعرفه باشد. شاخص ضریب حمایت موثر کارخانجات رادیال معادل $1/9$ است و به دلیل آن که بزرگتر از واحد است نشان دهنده آن است که حمایت های دولت به شکل یارانه های غیر مستقیم نسبت به مالیات های غیرمستقیم بسیار بیشتر بوده و در مجموع، سیاست های دولت در راستای حمایت از محصولات رادیال است. محاسبات انجام شده برای کارخانجات بایاس نشان می دهد از آن جا که شاخص NPC بزرگتر از واحد است، سیاست های دولت در جهت حمایت از محصولات بایاس قرار دارد. از طرف دیگر، شاخص NPC_1 نیز بزرگتر از واحد است که نشان دهنده بیشتر بودن هزینه نهاده به قیمت بازار نسبت به قیمت سایه ای آن است و لذا تولید کننده در استفاده از نهاده ها مالیات غیر مستقیم پرداخت می کند. شاخص ضریب حمایت موثر کارخانجات بایاس $2/56$ است و از آن جا که بزرگتر از واحد است نشان دهنده آن است که برابند سیاست های دولت در جهت حمایت از محصولات این کارخانه قرار دارد. لازم به ذکر

است. حمایت‌هایی از قبیل پرداخت یارانه انرژی و وضع تعرفه 50 درصدی برای ورود کالاهای مشابه خارجی موجب افزایش شاخص حمایت موثر گردیده است. محاسبات شاخص‌های ضرایب حمایتی برای کارخانجات تیوب نشان می‌دهد شاخص NPC کوچکتر از واحد است و این به معنای آن است که مجتمع صنایع لاستیک در تولید این محصول متحمل پرداخت مالیات غیر مستقیم است. شاخص NPC_1 اندکی بزرگتر از واحد است که این حاکی از پرداخت مالیات غیر مستقیم توسط مجتمع صنایع لاستیک در استفاده از نهاده‌های تولید است. شاخص ضریب حمایت موثر مجتمع صنایع لاستیک رقمی معادل با 0/89 می‌باشد که این رقم به دلیل کوچکتر از واحد بودن نشان دهنده آن است که دولت با اعمال سیاست‌های مختلف مالیاتی، تعرفه‌های گمرکی و ... در جهت کاهش رقابت‌پذیری و زیان کارخانجات تیوب گام برداشته است.

6- پیشنهادات

به سیاست‌گذاران اقتصادی کشور توصیه می‌شود یارانه‌های مربوط به انرژی را به تدریج کاهش داده تا شرکت در گذر زمان اقدام به اصلاح مصرف انرژی و تعدیل هزینه‌ها نماید. به سیاست‌گذاران اقتصادی کشور توصیه می‌شود به مرور زمان تعرفه‌های مربوط به مواد اولیه را کاهش داده تا موجب افزایش رقابت‌پذیری محصولات تولیدی شود. به مدیران این واحد صنعتی توصیه می‌شود به دلیل عدم وجود مزیت رقابتی محصولات بایاس که ناشی از تکنولوژی پایین تولید می‌باشد، سیاست‌های شرکت را در جهت بهبود تکنولوژی تولید این محصولات جهت دهی کنند. به مدیریت مجتمع صنایع لاستیک توصیه می‌شود با اجرای قانون هدفمندسازی یارانه‌ها، در ضرایب فنی استفاده از انواع انرژی تجدید نظر شود. به مدیریت مجتمع صنایع لاستیک توصیه می‌شود شاخص‌های کلیدی در مورد مزیت نسبی، رقابتی و ضرایب حمایتی را در هر سال محاسبه و از روند آن اطلاع حاصل کنند.

منابع:

- 1- Agha zade, H. (2007), "The Analysis of Effective Components on Firms Competitiveness in Iran", Journal of Economic Research 3, pp 113- 129.
- 2- Azarbayjani, K., Garivani, and Reeissi, V. (2005), "Introduction of a Model for Assessing the Cost Competitiveness of a Firm in Relation to the WTO Iran's Accession (Mobarakeh Steel Company Case Study), Economic Development Strategy Conference,
- 3- Behkish, M. (2006), "Iran's Economy in the Context of Globalization", Tehran: Nashre Ney.
- 4- Farhang, M. (2005), "The Glossary of Economic Sciences". Tehran: Asim.
- 5- Farzin, M. (2000), "The Analysis of Protection Structure in Iran's Industry" Ph.D. thesis, Alame Tabatabai University.
- 6- Izady, H. (2002), "The Analysis of Steel Industrial Competitiveness after Iran's Accession to the WTO", M.A. thesis, Isfahan University.
- 7- Kalbasi, H. and Garivani, V. (2004), "Determination of the Degree of Cost Competitiveness for Iran Joining to the WTO (case Study of Mobarakeh Steel Complex), Quarterly Iranian Economic Research, 17, pp 80-99.
- 8- Seif, A. (2000), "Methodology and Applications of Domestic Resource Cost Analysis" Ph.D. thesis, Isfahan University.
- 9- Shah Mohamadi, Z. (2008), " The Effects of Iran's Accession to the WTO on Iran Refractories Company Products Competitiveness ", M.A. thesis, Isfahan University.
- 10- Siggel, E. and Cockburn, J. (1995), " International Competitiveness and its Sources: A Method of Development Policy Analysis", Discussion Paper 9517, Concorida University Department of Economics.
- 11- Siggel, E. and Cockburn, J. (1999), "Measuring Competitiveness and its Sources: A case of Mali's Manufacturing Sector", Canadian Journal of Development Studies, 3, PP 15-25.

- 12- Siggle, E. (1993), "International Competitiveness, Comparative Advantage and Incentives: Interrelationships and Measurement", Discussion Paper 9314, Department of Economics, Concorida University.