

تاریخ ارسال: ۱۳۹۳/۲/۳۱
تاریخ پذیرش: ۱۳۹۳/۱۲/۲۰
از صفحه ۶۱ تا صفحه ۸۰

دکتر حشمت‌اله عسگری

دانشیار دانشگاه ایلام
ha.asgari@gmail.com

وحید بیدرام

دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مدیریت
بازرگانی دانشگاه ایلام
vbidram@yahoo.com

نوید فلاح حق محمدی

دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مدیریت
بازرگانی دانشگاه ایلام

کلیدواژه:

سازمان تجارت جهانی، هزینه منابع داخلی، توان رقابت هزینه‌ای، مزیت نسبی آشکار شده.

طبقه‌بندی:

JEL: F13, L20, Q53

بررسی تبعات ورود ایران به سازمان تجارت جهانی (WTO) (مطالعه موردی شرکت سیمان ایلام)

چکیده

در آستانه ورود ایران به سازمان تجارت جهانی، صنایع و کارخانجات مختلف با این سؤال مواجه شدند که آیا بعد از ورود به سازمان تجارت جهانی می‌توانند با رقبای خارجی رقابت کنند؟ در این تحقیق سعی شده است با استفاده از شاخص‌های مزیت نسبی آشکار شده، هزینه منابع داخلی و توان رقابت هزینه‌ای به این پرسش در مورد شرکت سیمان ایلام و صنعت سیمان پاسخ داده شود. با محاسبه شاخص‌های مذکور، با استفاده از صورت‌های مالی حسابداری صنعتی و گزارش حسابرس شرکت در طی سه سال متوالی، این نتایج به دست آمد که هزینه منابع داخلی و توان رقابت هزینه‌ای شرکت در سه قیمت مختلف جهانی در سه سال متوالی، کمتر از یک می‌باشد که نشان‌دهنده وجود مزیت نسبی است و این نتایج مشخص می‌کنند که شرکت سیمان ایلام دارای توان رقابت در سطح بین‌الملل می‌باشد و بعد از پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی، با شرایط کنونی می‌تواند به کار خود ادامه دهد. همچنین عدد بدست آمده برای مزیت نسبی آشکار شده صنعت سیمان کشور، مشخص می‌کند که این صنعت در کل نیز دارای مزیت نسبی است.

در گذر زمان و پیشرفت جهان، همکاری و هماهنگی کشورهای جهان بیش از پیش اهمیت پیدا می‌کند. کشورهای که زمانی به تنهایی تصمیم می‌گرفتند و اجرا می‌کردند دیگر بدون در نظر گرفتن دیگر کشورها قادر به پیشبرد هیچ کاری نخواهند بود. یکی از مهم‌ترین زمینه‌های همکاری کشورها «تجارت» می‌باشد. تجارت، که قدمتی به درازای تمدن انسان دارد، تجارتی که قدمت آن از پول‌ها بیشتر بوده است و معاملات پایاپای دلیل بر این مدعا هستند. اهمیت تجارت در سطح جهان، باعث گردیده که سازمان‌های بین‌المللی مختلفی برای قانونمند کردن و تسهیل تجارت در سطح جهان بوجود آیند. یکی از این سازمان‌ها (WTO) می‌باشد که هم اکنون بسیاری از کشورها به آن ملحق شده‌اند و قوانین آن را تبعیت می‌کنند. کشور ایران نیز سال‌هاست در انتظار پذیرش در (WTO) می‌باشد. این الحاق می‌تواند باعث تقویت جایگاه ایران در بازارهای بین‌المللی، جلوگیری از فرار سرمایه، جذب سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی، افزایش کارآمدی قوانین و مقررات، مقابله با تحریم‌های اقتصادی، توسعه صادرات غیر نفتی و سرانجام کاهش بیکاری در بلندمدت گردد. با این حال عده‌ای نیز به دلیل حذف موانع تجاری، مخالف عضویت ایران در (WTO) می‌باشند و بر همین اساس اکثر مدیران صنایع و سیاست‌گذاران با این پرسش مواجه هستند که «آیا می‌توانیم رقابت کنیم؟» «مزیت‌ها و عدم مزیت‌های ما چه چیزهایی هستند؟» «کدام قسمت را بهبود و گسترش دهیم و به چه مقدار؟»

با توجه به بحث‌های مطرح شده این مهم است که بدانیم بعد از پیوستن ایران به (WTO)، بخش‌های مختلف اقتصاد، صنایع و شرکت‌های مختلف چه وضعیتی پیدا می‌کنند. در این راستا، در این مقاله سعی شده است به بررسی توان رقابتی و مزیت نسبی شرکت سیمان ایلام و همچنین صنعت سیمان کشور پرداخته شود و مشخص گردد آیا قادر به رقابت با سایر کشورها در سطح بین‌الملل می‌باشند؟ البته شرکت سیمان ایلام به دلیل نزدیکی به مرز، دارای موقعیت خاصی در زمینه تولید سیمان و صادرات آن به کشورهای همسایه از جمله عراق می‌باشد و به همین دلیل برآنیم، بدانیم که آیا بعد از الحاق، این شرکت می‌تواند به راحتی در برابر رقبای خود ایستادگی کرده و آنها را از میدان رقابت، خارج کند؟ این مقاله از بخش‌های مختلف تشکیل شده است که در بخش اول «مبانی نظری» که در آن به بررسی مزیت نسبی و نظریات مربوط به تجارت بین‌الملل و همچنین معرفی سازمان تجارت جهانی پرداخته، در ادامه نگاهی به «مطالعات داخل و خارج» شده است و در بخش بعدی به معرفی سیمان و شرکت سیمان ایلام پرداخته؛ سپس شاخص‌ها معرفی گشته، و پس از آن شاخص‌ها محاسبه و تجزیه و تحلیل گردیده‌اند. در پایان نیز مطالب جمع‌بندی شده، نتیجه‌گیری صورت گرفته و توصیه‌های لازم به مسؤلان داده شده است.

۲- مبانی نظری

مزیت رقابتی^۱، وضعیتی است که یک بنگاه را قادر می‌سازد با کارایی بالاتر و بکارگیری روش‌های برتر، محصول را با کیفیت بالاتر عرضه نماید و در رقابت با رقبای سود بیشتری را برای بنگاه فراهم آورد. یک واحد اقتصادی زمانی دارای مزیت رقابتی است که بتواند به دلایل خاصی که ناشی از ویژگی‌های آن واحد است (مانند وضعیت مکانی، فن‌آوری، پرسنلی و...) به طور مدام تولیدات خود را نسبت به رقبای خود با هزینه پایین‌تر و کیفیت بالاتر عرضه کند. جهانی شدن تولید موجب شده که مواد اولیه، ماشین‌آلات و بسیاری از خدمات مرتبط در سطح بین‌المللی در دسترس باشند. جابجایی نیروی انسانی و سرمایه نیز مشکل کمبود آنها را در سطح بسیاری از کشورها از بین برده است. اکنون چگونگی کاربرد عوامل و نه صرفاً امکان دسترسی به آنها نقش تعیین‌کننده در موقعیت رقابتی دارد. شرکت‌های چند ملیتی و شرکت‌های فراملیتی^۲، وابستگی جغرافیایی و مکانی برای بهره‌مندی از عوامل تولید را پشت سر گذاشته و از مزیت‌های نسبی کشورها سود می‌برند و فعالیت‌های مختلف خود را براساس مزیت‌های نسبی کشورها در جهان مستقر می‌کنند. این شرکت‌ها حتی برای مخارج تحقیق و توسعه خود به مزیت‌های کشورهای مختلف توجه دارند و از منافع ناشی از دسترسی به مهارت‌ها بهره می‌برند. مزیت رقابتی در یک فرآیند سیستمی ایجاد می‌شود. تفاوت در ساختار اقتصاد ملی، فرهنگ، ارزش‌ها، نهادها و تاریخ کشورها در رقابت‌مندی بنگاه‌ها تأثیر دارد و کشوری که بتواند از این عوامل در توسعه نقش بنگاه‌های خود استفاده مؤثر نماید، شرایطی را فراهم می‌آورد که نقش بنگاه‌های اقتصادی آن را در اقتصاد بین‌الملل افزایش دهد. مزیت نسبی می‌تواند اکتسابی باشد، به بیان دیگر مزیت نسبی در طول زمان همراه با تغییر در موجودی عوامل و فن‌آوری تغییر می‌یابد. هرچند از طریق نوآوری و هزینه‌های تحقیق و توسعه می‌توان مزیت نسبی پویاً ایجاد کرد (مزیت نسبی پویا به این معنی که بتوان هم مزیت‌های نسبی موجود را ارتقاء داد و هم ایجاد مزیت نسبی جدید نمود) و با کاهش هزینه‌های تولید و ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی، مزیت‌های نسبی ایجاد شده را به مزیت رقابتی تبدیل نمود و گامی در جهت رقابت‌مندی کردن اقتصاد برداشت ولی مزیت نسبی تنها مبتنی بر نظریه «دور تولیدی» (که نوآوری و تغییر در فن‌آوری را عامل پویایی می‌داند) نیست و این اعتقاد وجود دارد که علاوه بر اختراع و نوآوری، بکارگیری صرفه‌های اقتصادی مقیاس تولید، تغییر در موجودی اولیه منابع به واسطه اکتشافات منابع، کارایی در تولید، تخصص و مهارت نیز از جمله عواملی هستند که سبب تغییر در مزیت نسبی کشورها می‌شوند. در مورد مزیت رقابتی و تجارت بین‌الملل، نظریات مختلفی وجود دارد. اولین نظریه‌ای که مطرح شد، «نظریه مرکانتیلیسم^۳» بود. تر اصلی این نظریه این بود: که هر کشوری باید کوشش کند تا بیشتر صادر

1- Competitive advantage

2- Transnational companies

3- Dynamic comparative advantage

4- Mercantilism

کند و کمتر وارد کند تا در نهایت به مازاد تراز بازرگانی دست یابد. در نظریه مزیت مطلق، «آدام اسمیت»^۱ بر این باور بود، هر کشور باید در تولید کالایی تمرکز یابد که در آن نسبت به سایر کشورها از مزیت مطلق برخوردار است. پس از آن «ریکاردو»^۲ در نظریه مزیت نسبی ادعا کرد وقتی کشوری در تولید همه کالاها از برتری مطلق برخوردار باشد می‌تواند کالاهایی را که در آنها بیشترین کارایی را دارد تولید و صادر کند و در مقابل کالاهایی را که کارآمدی کمتری در آنها دارد از خارج وارد نماید (حقیقی، ۱۳۸۴). اقتصاددانان از اصل مزیت نسبی برای بسط تجارت بین‌الملل استفاده می‌کنند (تودارو^۳، ۱۹۸۹). دو اقتصاددان سوئدی به نام «هکشر و اوهلین»^۴ چنین استدلال کردند که مزیت نسبی بر نسبت‌های عوامل در تولید محصولات مختلف در کشورهای مختلف متمرکز است. در نتیجه عامل اساسی تعیین‌کننده مزیت نسبی یک کشور، برخورداری نسبی آن کشور از عرضه‌ی نسبی منابع طبیعی، نیروی کار و سرمایه است (جرالد، ۱۳۸۲). بر اساس استدلال «واسیلی لئونتیف»^۵ او با توجه به نظریه «هکشر- اوهلین» چنین استنباط کرد که آمریکا باید صادرکننده کالای سرمایه‌بر و در مقابل واردکننده کالای کاربر باشد اما بر خلاف تصور عکس این مطلب اتفاق افتاد. نظریه سیکل عمر کالا توسط «ورنون»^۶ ارائه شد. بر اساس این نظریه آمریکا را مبدأ تولید و ابداع محصولات جدید می‌داند ولی به دلیل پایین بودن هزینه نیروی کار در کشورهای خارجی آمریکا که روزی به عنوان صادرکننده مطرح بود خود در نهایت به عنوان وارد کننده مطرح می‌شود، بار دیگر آمریکا تمرکز خود را بر روی محصولات جدید قرار می‌دهد و این چرخه باز تکرار می‌شود. در نظریه مزیت‌های پیش‌تاز بودن، هر کشور ممکن است تمرکز خود را بر تولید کالایی بگذارد که شرکت‌های تولید کننده آن کالا در آن کشور، از نوع شرکت‌های پیش‌تاز صنعت مربوطه تلقی می‌شوند. در نهایت «مایکل پرتر»^۷ در نظریه رقابت ملی در پاسخ به این سؤال که چرا برخی از کشورها در رقابت بین‌المللی موفق و برخی دیگر ناموفق بوده‌اند به این نتایج دست یافت: ۱- برخورداری از منابع اقتصادی و عوامل اولیه تولید ۲- شرایط تقاضا ۳- وجود صنایع مرتبط و حمایت‌کننده ۴- نوع استراتژی، ساختار و توان رقابتی شرکت‌های صنعتی و تجاری کشور. پرتر این عوامل را عناصر تشکیل‌دهنده یک لوزی یعنی مدل رقابتی موردنظر خود می‌داند که این لوزی می‌تواند یک سیستم تقویت‌کننده متقابل یا خود تقویت‌کننده باشد (حقیقی، ۱۳۸۴).

یکی از سازمان‌هایی که برای تسهیل تجارت در بین الملل بوجود آمد «سازمان تجارت جهانی» می‌باشد که ایران به دلایل زیر ناگزیر به پیوستن به سازمان جهانی تجارت است: تقویت جایگاه ایران در بازارهای

-
- 1- Adam Smith
 - 2- Ricardo
 - 3- Todaro
 - 4- Heckscher -Ohlin
 - 5- Wassily leontief
 - 6- Vernon
 - 7- Michael E Porter

بین‌المللی، افزایش قدرت رقابت و چانه‌زنی، حاشیه امنیت اقتصادی برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی، جلوگیری از فرار سرمایه، گسترش امنیت بازار سرمایه، امنیت روند فعالیت بخش خصوصی، توسعه یافتن روند اقتصاد الکترونیک در کشور، از بین رفتن بسترها و زمینه‌های رانت و امتیاز و انحصارات، کاهش فاصله عقب‌ماندگی در جامعه اطلاعاتی، توسعه صادرات غیرنفتی، مقابله با تحریم اقتصادی، جلوگیری از انزوای اقتصادی ایران، کاهش حجم و نقش دولت در اقتصاد، کاهش فاصله عقب‌ماندگی با مقیاس جهانی، افزایش مشارکت بخش خصوصی، افزایش ظرفیت هم‌پیوندی با اقتصاد بین‌الملل (آذری، ۱۳۸۶). این سازمان در سال ۱۹۹۵ تأسیس شد تا جایگزین توافق‌نامه عمومی تعرفه و تجارت (گات) - که در سال ۱۹۴۸ مورد توافق قرار گرفته بود- شود. مقر این سازمان شهر «ژنو سوئیس» می‌باشد و تعداد اعضای آن ۱۵۳ عضو دائم و ۳۰ عضو ناظر است که ایران هم اکنون عضو ناظر این سازمان می‌باشد. وظیفه این سازمان مطابق با اساسنامه آن، ایجاد چهارچوب نهادی مشترک برای انجام شدن روابط تجاری بین اعضا می‌باشد (باغبانی، ۱۳۸۵). از مهم‌ترین اهداف و اصول این سازمان، می‌توان به ارتقاء سطوح زندگی، تأمین اشتغال کامل در کشورهای عضو، توسعه، تولید و تجارت و بهره‌برداری بهینه از منابع جهانی، دستیابی به توسعه پایدار با بهره‌برداری بهینه از منابع، حفظ محیط زیست، اصل دولت کامله الوداد، ممنوعیت دامپینگ، ممنوعیت اعمال هر گونه مالیات بر کالای وارداتی بیش از مالیات بر کالای ساخت داخل، ممنوعیت پرداخت هر گونه کمک بلاعوض و تخفیف‌های مالیاتی به کالای صادراتی، ممنوعیت استفاده از محدودیت‌های مقداری در تجارت و تثبیت و کاهش تعرفه‌های گمرکی اشاره کرد (سید نورانی، ۱۳۸۰). از منظر متغیرهای کلان اقتصاد، عضویت ایران در (WTO)، می‌تواند باعث نوسانات شدید در واردات کشور (به دلیل واردات بی‌رویه در سایه عدم محدودیت) شود و همچنین به دلیل بکارگیری سیاست کاهش و حذف حمایت‌های تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای، قدرت رقابت صنایع داخلی را کاهش داده و سرانجام منجر به کاهش صادرات صنعتی کشور نیز گردد. بلندمدت نیز به دلیل گرایش به سمت مصرف کالاهای خارجی، الگوی مصرف داخل کشور را متحول کرده و تولید داخلی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و اشتغال داخلی کشور را در روندهای منفی هدایت می‌نماید. در بخش کشاورزی به دلیل کاهش حمایت‌های کشورهای صنعتی از محصولات کشاورزی و افزایش قیمت بین‌المللی این محصولات، درآمد کشاورزان افزایش می‌یابد. در نهایت در بخش صنعت با توجه به برخی از ویژگی‌های این بخش از جمله انحصارات دولتی و غیردولتی، وابستگی شدید به مواد اولیه و واسطه‌ای وارداتی، سهم ناکافی بخش صنعت در صادرات غیرنفتی، به‌کارگیری تکنولوژی قدیمی در بخش صنعت، بالا بودن قیمت تمام شده محصولات صنعتی، ساختار صنعتی مبتنی بر استراتژی جایگزینی واردات و حمایت‌های آشکار و پنهان از بخش صنعت، نسبت به دیگر بخش‌های اقتصادی بیشترین ضرر و زیان را متحمل می‌شود (عسگری، ۱۳۸۵).

۳- بررسی مطالعات انجام شده در داخل و خارج

۱-۳- مطالعات خارجی

فرتو و هابارد^۱ (۲۰۰۲)، در مقاله‌ای با استفاده از شاخص (DRC) به بررسی مزیت نسبی محصولات کشاورزی کشور مجارستان در دوره ۱۹۹۲ تا ۱۹۸۸ پرداخته، که نتایج نشان می‌دهد، علی‌رغم تغییرات معنی‌دار در بخش کشاورزی مجارستان در طول دهه ۱۹۹۰، روند شاخص مزیت نسبی آشکار شده به طور متوسط پایدار بوده است؛ بر اساس این مقاله شاخص (DRC) علیرغم محدودیت‌هایی که دارد می‌تواند شاخص مناسبی برای تعیین توان رقابتی و مزیت نسبی محصولات کشاورزی باشد.

زونگ و همکاران^۲ (۲۰۰۱)، در پژوهشی به بررسی منطقه‌ای مزیت نسبی حبوبات در چین پرداختند و با استفاده از شاخص‌های (NSP) و (DRC) نتیجه گرفتند که تولید حبوبات در منطقه مورد مطالعه، دارای مزیت نسبی است و چین می‌تواند در این زمینه در سطح جهانی به رقابت بپردازد.

پرکینز^۴ (۱۹۹۷)، نیز در چین، به ارزش افزوده داخلی فعالیت‌ها، برای فروش خارجی توجه کرده و (DRC) را برای مقایسه استان‌های مختلف چین محاسبه می‌کند. او نتیجه می‌گیرد که با حذف یارانه‌ها و رقابتی شدن، قیمت‌ها (عموماً افزایش آنان) نسبت هزینه منابع داخلی حتی به بیش از یک افزایش می‌یابد که نشان از غیراقتصادی بودن آنان دارد. در مقابل، در برخی از صنایع چون فولاد که محصولات آنان با قیمت‌های کنترل شده در بازار به فروش می‌رسد با آزادسازی قیمت‌ها سودآورتر می‌شوند و بنابراین نسبت هزینه منابع داخلی آنان کاهش می‌یابد.

۲-۳- مطالعات داخلی

طاهری (۱۳۸۸) در رساله کارشناسی ارشد خود با استفاده از معیار هزینه منابع داخل (DRC) به بررسی مزیت نسبی و رقابتی صنایع استان خوزستان به تفکیک کدهای دو رقمی (ISIC) با استفاده از داده‌های ۱۳۸۰-۸۵ پرداخته است. نتایج حاصل از ارزیابی مزیت‌های صنایع استان خوزستان حاکی از آن است که با توجه به میانگین (DRC) در دور مطالعه، فعالیت صنعتی تولید سایر وسایل نقلیه (کد ۳۵) با میانگین ۱/۷ و صنایع تولید و محصولات و مواد شیمیایی (کد ۲۵) با میانگین (DRC)، ۱/۸۹ به ترتیب در رتبه‌های اول و دوم قرار گرفته و دارای بیشترین هزینه نسبی هستند. در پایان محقق به این نتیجه می‌رسد که با توجه به کاهش هزینه منابع داخلی دوره مورد بررسی، باید عواملی که بیشترین میزان تأثیر در این کاهش را دارند،

1- Ferto and Hubbard

2- Domestic Resource Costs

3- Funing Zhong, Zhigang xu and Longbo

4- Perkins

شناسایی شوند و جهت تقویت روند مورد استفاده قرار گیرند.

ایزدی (۱۳۸۴) در تحقیقی که توان رقابت هزینه‌ای صنعت فولاد کشور در نتیجه پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده، به بررسی شرکت ذوب‌آهن اصفهان در مقطع ۱۳۸۲ با استفاده از تحلیل (DRC) پرداخته است. نتایج حاصل از محاسبه شاخص (DRC) نشان می‌دهد که مقدار این شاخص، برای تیرآهن ۱/۳۵ و برای میلگرد ۱/۲۶ بدست می‌آید که بیانگر این است، شرکت در هیچ کدام از محصولات از مزیت نسبی برخوردار نیست.

صادقی (۱۳۸۲) به بررسی اثرات الحاقی ایران به (WTO) بر روی صنایع مس ایران با رهیافت (DRC) پرداخته است؛ بر اساس نتایج بدست آمده طی دوره زمانی ۸۱-۷۵ در محصول کاتد در دو سناریوی نرخ ارز سایه و مؤثر، از مزیت و توان رقابتی برخوردار است ولی در نرخ ارز رسمی مزیت نسبی و توان رقابتی ندارد و محصولات اسلب، بیلت و مفتول در سه سناریوی نرخ ارز سایه‌ای مؤثر و رسمی مزیت رقابتی و توان رقابتی ندارد.

کلباسی و گریوانی (۱۳۸۲) در پژوهشی با محاسبه توان رقابت هزینه‌ای^۱ (UC)، به بررسی شرکت فولاد مبارکه در الحاق ایران به (WTO) در سال ۱۳۸۰ پرداخته است. در این تحقیق مقدار ۰/۸۴ شاخص توان رقابت داخلی مجتمع فولاد در سال مورد بررسی در شرایط قبل از الحاق، نشان دهنده وجود توان رقابت هزینه‌ای و مقدار ۱/۳۹ در شرایط بعد از الحاق نشان‌دهنده عدم توان رقابت هزینه‌ای می‌باشد.

بختیاری و فرهنگند (۱۳۸۱) به بررسی مزیت نسبی سیمان در استان اصفهان، پرداخته‌اند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که این استان در تولید سیمان دارای مزیت نسبی است و تجزیه و تحلیل حساسیت دلالت بر باکاهش بودن هزینه منابع داخلی نسبت به کاهش قیمت جهانی و بی‌کاهش بودن نسبت به افزایش قیمت جهانی سیمان دارد؛ همچنین تحقیقات نشان می‌دهد هزینه منابع داخلی نسبت به تغییرات نرخ ارز (افزایش یا کاهش) بی‌کاهش است.

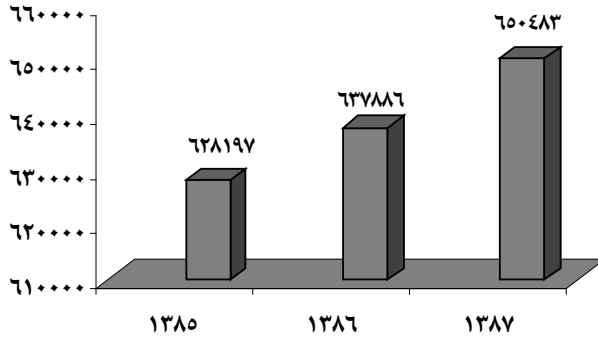
۴- معرفی شرکت سیمان ایلام

«واژه سیمان» در زبان فارسی از واژه انگلیسی «cement» یا لفظ فرانسوی «ciment» گرفته شده است و به هر نوع ماده چسبنده‌ای اطلاق می‌شود که قابلیت به هم چسباندن و یکپارچه کردن قطعات معدنی را دارا باشد. آنچه در این متن مورد نظر است، آن نوع از سیمان‌ها است که دارای ریشه آهکی می‌باشند. با توجه به نقش تعیین‌کننده‌ای که سیمان در رشد و توسعه اقتصادی کشور دارد، توسعه صنعت سیمان همواره مورد توجه و حمایت دولت قرار گرفته است (احمدیان و فریدزاد، ۱۳۸۷).

شرکت سیمان ایلام با ظرفیت ۲ هزار تن در روز و ۶۰۰ هزار تن در سال از مهر ماه ۱۳۷۷،

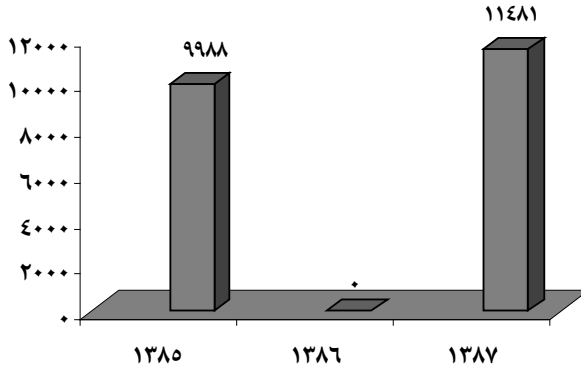
1-Unit Cost

نمودار ۱: میزان تولید در سه سال مختلف



منبع: گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت سیمان ایلام برای سال ۱۳۸۷، ۱۳۸۶، ۱۳۸۵

نمودار ۲: میزان صادرات در سه سال مختلف



منبع: گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت سیمان ایلام برای سال ۱۳۸۷، ۱۳۸۶، ۱۳۸۵

شروع به فعالیت کرد. ارزش کل سرمایه‌ی این شرکت تا تاریخ منتهی به ۸۷/۱۰/۳۰ معادل ۲۵۹/۹۰۱ میلیون ریال و بزرگ‌ترین سهامدار این شرکت تا تاریخ مذکور، شرکت سیمان تهران با ۱۲/۴۷ درصد سهام بوده است. در زیر نمودارهای تولید و فروش صادراتی این شرکت در سه سال متوالی آمده است. به لحاظ کیفیت، شرکت سیمان ایلام دارای برترین کیفیت سیمان در جهان شناخته شده است و از سال ۲۰۰۰ میلادی تا کنون پیوسته برنده تندیس طلایی کیفیت بوده است.

۵- معرفی شاخص‌ها

۱-۵- روش مزیت نسبی آشکار شده^۱ (RCA)

بالاسا^۲ (۱۹۶۵)، برای اولین بار اصطلاح مزیت نسبی آشکار شده را مطرح نمود. وی اساس و معیار مزیت نسبی را چنین بیان نمود: «سهم یک کشور، در صادرات کالایی خاص، تقسیم بر سهم همان کشور از صادرات مرکب کالاهای تولید شده در مقایسه با مجموع کشورهای» شاخص وی به صورت زیر است.

$$۱ \quad RCA_a^i = \left(\frac{a_a^i}{x_a^c} \right) / \left(\frac{x_m^i}{x_m^c} \right)$$

که m معرف صادرات مرکب انواع کالاهای تولید شده، I نماینده هر یک از کشورها و c معرف کل کشورهای مورد بررسی است.

توماس والر اس^۳ (۱۹۹۱) معتقد است که به راحتی میتوان، شاخص بالاسا را با مشمول کردن همه کشورهای و کالاهای تجارتي برای جهان برای منعکس کردن مزیت نسبی جهان گسترش داد. وی شاخص بالاسا را به صورت زیر تکمیل کرد.

$$۲ \quad RCA_a^i = \left(\frac{x_a^i}{x_t^i} \right) / \left(\frac{x_a^w}{x_t^w} \right) \cdot x_a^i$$

ارزش صادرات کالای a توسط کشور i ، x_t^i ارزش صادرات کل کشور i ، x_a^w ارزش صادرات جهانی کالای a و x_t^w ارزش کل صادرات جهانی می‌باشد.

۲-۵- روش هزینه منابع داخلی (DRC)

طبق تعریف برونو^۴ (۱۹۷۲)، (DRC) عبارت است از، مقدار هزینه منابع داخلی که در فعالیت تولیدی مورد استفاده قرار می‌گیرد تا یک واحد ارزش خارجی بدست آید، یا در یک واحد ارزش خارجی صرفه جویی شود. مفهوم هزینه منابع داخلی، کاربردی از تحلیل بازدهی عوامل تولید بر پایه ارزش خارجی است. به عبارت

1- Revealed Comparative Advantage

2- Balassa

3- T.L. Vollrath

4- Bruno

دیگر (DRC)، هزینه فرصت از دست رفته واقعی منابع داخلی است که صرف تولید کالا بر حسب قیمت‌های جهانی می‌شود.

به‌طور کلی هزینه منابع داخلی (DRC) عبارت است از اندازه‌گیری هزینه عوامل تولید و نهادهای داخلی و خارجی بکار گرفته شده برای تولید کالایی خاص بر حسب قیمت‌های بین‌الملل. در حقیقت این معیار هزینه فرصت مناسب صرفه‌جویی شده عوامل تولید داخلی را با حداقل هزینه حاصل از هر واحد ارز خارجی، برای يك کالای خاص، مقایسه می‌کند. از این رو می‌تواند نشان‌دهنده هزینه فرصت منابع داخلی تولید کالایی به ارزش يك دلار باشد. بدیهی است اگر این هزینه فرصت بر حسب دلار (پول خارجی) باشد، مقدار شاخص به دست آمده، عددی نزدیک به يك خواهد بود و اگر معیار فوق برای کالایی کمتر از يك به دست آمد، نشان دهنده سودآوری و رقابت‌پذیر بودن کالا بوده و اگر مقدار آن بزرگ‌تر از يك محاسبه شود حاکی از عدم وجود مزیت نسبی کالا در مرحله تولید در داخل کشور می‌باشد. همچنین اگر هزینه فرصت مزبور بر حسب پول داخلی (ریال) محاسبه شود در این شرایط، شاخص (DRC) در خصوص هر محصولی قابلیت مقایسه با نرخ سایه‌ای ارز (دلار) را خواهد داشت و حال اگر مقدار آن بیشتر از نرخ سایه‌ای ارز باشد، نشان دهنده عدم وجود مزیت نسبی و اگر رقم آن کمتر از نرخ سایه‌ای ارز باشد، حاکی از وجود مزیت نسبی تولید کالای مورد نظر و رقابت‌پذیر بودن آن در عرصه بین‌المللی خواهد بود (عسگری، ۱۳۸۵).

شاخصی که برای اندازه‌گیری (DRC) استفاده می‌شود به صورت زیر است:

$$DRC = \frac{\sum_{j=k+1}^n a_j V_j}{p_i^r - \sum_{j=1}^k a_j p_j^r}$$

که در اینجا داریم:

a_{ij} : ضریب منفی میزان استفاده از عوامل داخلی و نهادهای غیر قابل تجارت

V_j : قیمت سایه‌ای عوامل داخلی و نهادهای غیرقابل تجارت

p_i^r : قیمت‌های بین‌المللی محصولات قابل تجارت

p_j : قیمت‌های جهانی نهادهای قابل تجارت

شاخص‌های (DRC) یکی از پرکاربردترین شاخص‌ها برای ارزیابی مزیت نسبی يك کشور و همچنین آزادسازی است (کلباسی و گریوانی، ۱۳۸۲). این شاخص با توجه به هزینه‌های تولید کالا سعی در مشخص نمودن مزیت نسبی کشور در تولید آن کالا دارد.

۳-۵- روش محاسبه هزینه منابع داخلی (DRC) در عمل

$$DRC = \frac{A + M + (B)(C) + (E)(A / F)(G)}{[H - (I / J)(K) \times L]}$$

عناصر اصلی فرمول به شرح زیر می‌باشند:

- A: هزینه سربار تولید برای يك واحد محصول (به ریال)
 M: هزینه‌های غیرتجاری برای يك واحد محصول (به ریال)
 B: ضریب تعدیل هزینه دستمزد نیروی کار برای تخمین هزینه فرصتی آن (در تحقیق حاضر ضریب مذکور برابر ۰/۷۵ منظور شده است).^۱
 C: هزینه دستمزد مستقیم نیروی کار برای هر واحد محصول (به ریال)
 E: ضریب تعدیل هزینه سرمایه استفاده شده برای تخمین هزینه فرصتی آن و یا نرخ سایه‌ای بهره (در تحقیق حاضر ضریب مذکور ۰/۱۶ منظور شده است).
 F: هزینه کل سرباز تولید بنگاه تولیدی در يك سال برای همه محصولات (به میلیون ریال)
 G: ارزش کل سرمایه شرکت (به میلیون ریال)
 (A/F): سهم تناسبی هزینه‌های سربار برای يك واحد محصول
 (G).(E): کل هزینه‌ی سرمایه برای همه محصولات در يك سال (به میلیون ریال)
 (E).(A/F).(G): هزینه فرصت سرمایه برای يك واحد محصول
 H: قیمت جهانی يك واحد محصول
 I: ارزش مواد مصرفی و کالاهای واسطه‌ای مصرف شده برای يك واحد محصول (به ریال)
 J: ارزش کل مواد مصرفی و کالاهای واسطه‌ای مصرف شده برای همه محصولات در يك سال (به میلیون ریال)
 K: ارزش کل مواد مصرفی و کالاهای واسطه‌ای مصرف شده برای يك واحد محصول (به میلیون دلار)
 (I/J): سهم تناسبی مواد مصرفی و کالاهای واسطه‌ای مصرف شده برای يك واحد محصول (به ریال)
 (I/J).(k): ارزش کل مواد مصرفی و کالاهای واسطه‌ای مصرف شده برای يك واحد محصول (به دلار)
 L: نرخ مؤثر دلار (به ریال) (سیف، ۱۳۷۹).

به این ترتیب در صورت کسر (DRC) هزینه عوامل اولیه (نیروی کار و سرمایه) و نیز اقلام غیرتجاری (مانند الکتروسیته، زمین، خدمات دولتی و...) سنجیده می‌شود. در مقابل در مخرج کسر ارزش افزوده جهانی کالای تولید شده محاسبه خواهد شد. رقم کوچکتر از يك (DRC) نشانگر مزیت نسبی و رقم بزرگتر از يك بیانگر عدم وجود مزیت نسبی در تولید يك محصول خاص می‌باشد (عسگری، ۱۳۸۵).

۱- این ضریب در شرایط وجود بیکاری، شانس یافتن کار است. برای توضیح بیشتر ر. ک. سیف ا... مراد (۱۳۷۹) تحت عنوان روش‌شناسی و کاربرد تحلیل هزینه منابع داخلی DRC.

۴-۵- توان رقابت هزینه‌ای

برای اندازه‌گیری توان رقابت یک بنگاه از نسبت هزینه واحد (UC) استفاده می‌شود. به این ترتیب که یک بنگاه یا صنعت دارای توان رقابتی است اگر هزینه‌های واحدش کوچکتر یا مساوی رقبا داخلی و خارجی‌اش باشد و نسبت هزینه واحد (UC) به عنوان هزینه کل^۱ (TC)، تقسیم بر ارزش محصول^۲ (VO) تعریف می‌شود.

با توجه به اینکه که 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 این شکل واحد استفاده کرد که محصولات دو 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 یافت می‌شود. به همین دلیل، به جای تقسیم هزینه کل تولید (TC) به تعداد محصول (Q)، به ارزش محصول (VO) یعنی P.Q تقسیم می‌شود. به این ترتیب، زمانی که دو بنگاه، دارای هزینه کل برابر هستند، اما یک محصول خود را با کیفیت بالا تولید کرده و با قیمت بالاتر از دیگری می‌فروشد ارزش محصول او بیشتر شده و نسبت هزینه واحدش کاهش می‌یابد. در نتیجه این بنگاه نسبت به دیگری دارای توان رقابتی بیشتری است. به این ترتیب معیاری که برای اندازه‌گیری توان رقابتی استفاده می‌شود، همان هزینه واحد است که به صورت زیر بیان می‌شود.

$$۵ \quad UC = \frac{TC}{VO} = \frac{TC}{P.Q} \leq 1$$

که در اینجا ارزش محصول (VO)، می‌تواند به قیمت‌های درب کارخانه^۳ (P_d)، قیمت‌های جهانی^۴ (P_w) یا در قیمت‌های سایه‌ای^۵ (P_s) ارزیابی شود. بر این اساس سه نوع توان رقابتی داریم:

۴-۵-۱- توان رقابت صادراتی یا بین‌المللی^۶

$$۶ \quad UC_x = \frac{TC_d}{VO_w} = \frac{TC_d}{Qp_w} \leq 1$$

- 1- Total cost
- 2- Value of out put
- 3- domestic
- 4- world price
- 5- shadow price
- 6- International or export competitiveness

که در اینجا TC_d هزینه کل تولید در قیمت‌های داخلی و VO_w ارزش محصول در قیمت‌های بین‌المللی است که به عنوان قیمت‌های سر مرز محصولات مشابه وارداتی یا FOB^۱ برای صادرات است. این شاخص برای توان رقابتی بین‌المللی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۲-۴-۵- توان رقابتی داخلی^۲

$$v \quad UC_d = \frac{TC_d}{VO_d} = \frac{TC_d}{Q \cdot P_d} \leq 1$$

در اینجا P_d قیمت داخلی محصولات را نشان می‌دهد. این شاخص بیان می‌کند که آیا بنگاه می‌تواند در برابر واردات کالاها و محصولات رقبای داخلی رقابت کند یا خیر؟ (کلباسی و گریوانی، ۱۳۸۲).

۶- محاسبه شاخص‌ها و تجزیه و تحلیل

تمام اعداد و ارقام مورد نیاز برای شاخص‌ها از صورت مالی حسابداری صنعتی و گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت سیمان ایلام برای سه سال متوالی ۱۳۸۵، ۱۳۸۶ و ۱۳۸۷ استخراج شده است. با توجه به اینکه نرخ دلار در صورت مالی سال ۱۳۸۶، ۹۲۰۰ ریال در نظر گرفته شده است. در این تحقیق نیز نرخ مؤثر دلار در سه سال متوالی همان مقدار ۹۲۰۰ ریال می‌باشد. قیمت یک تن سیمان در قیمت جهانی در بالاترین قیمت خود در مرز عراق ۹۷ دلار در امارات ۷۸ تا ۸۰ دلار در اروپا ۸۰ دلار و در کم‌ترین قیمت خود در هند ۵۸ دلار می‌باشد. که در این تحقیق بیشترین قیمت ۹۷ دلار، کمترین قیمت ۵۸ دلار و میانگین آن‌ها ۷۷ دلار مبنای محاسبات قرار گرفته است.

۱-۶- محاسبه مزیت نسبی آشکار شده (RCA)

شرکت سیمان ایلام دارای صادرات محدودی است و این شاخص تنها برای بررسی مزیت نسبی صنعت سیمان کشور محاسبه گردیده است. به منظور محاسبه از شاخص توماس والراس (شاخص شماره ۲) استفاده گردیده است تمام ارقام زیر

1- free on board

2- Domestic competitiveness

مربوط به سال ۲۰۰۹ می باشند.

ارزش کل صادرات سیمان ایران برابر ۵۴۹/۴۷۷/۸۲۱ دلار می باشد. ارزش کل صادرات ایران (نفتی و غیر نفتی) x_i^t برابر ۷۱/۷۹۰/۱۰۳/۱۹۴ دلار می باشد. میزان صادرات جهانی سیمان ۱۴۴ میلیون تن می باشد که این مقدار در میانگین قیمت جهانی سیمان (۷۷ دلار) ضرب شده و عدد ۱۱/۰۸۸ میلیون دلار بدست می آید که نشان دهنده ارزش صادرات سیمان x_a^w می باشد. ارزش کل صادرات جهانی x_T^w برابر ۱۲ تریلیون دلار می باشد.

$$RCA = \frac{549 / 477 / 821}{71 / 790 / 103 / 194} / \frac{11 / 088 / 000 / 000}{12 / 000 / 000 / 000 / 000} = \frac{0 / 0076}{0 / 000924} = 8 / 225$$

با توجه به عدد بدست آمده که بزرگتر از یک می باشد این عدد نشان می دهد که صنعت سیمان کشور دارای مزیت نسبی است و با ورود به سازمان تجارت جهانی این صنعت به راحتی به حیات خود ادامه می دهد.

۲-۶- محاسبه و تحلیل شاخص (DRC)

مقادیر مورد نیاز برای محاسبه شاخص (DRC) با توجه به شاخص شماره ۴ و از گزارش حسابرس استخراج شده است.

در اکثر تحقیقات انجام شده در بخش صنعت هزینه فرصت نیروی کار (B) برابر ۷۵٪ در نظر گرفته شده در اینجا نیز همان مقدار در نظر گرفته شد (عسگری ۱۳۸۵).

ضریب تعدیل هزینه سرمایه استفاده شده برابر ۱۶٪ که نرخ تسهیلات بانکی می باشد قرار گرفت که نشان دهنده تخمین هزینه فرصت آن است.

با توجه به صورت های مالی شرکت و توضیحات بالا اعداد بدست آمده از شاخص (DRC) در جدول شماره ۱ نشان داده شده است.

جدول ۱: جدول مقدار DRC با توجه به سه قیمت مختلف سیمان در جهان (قیمت به دلار)

۵۸	۷۷	۹۷	قیمت سایه ای (H)
			DRC
٪۴۹	٪۳۶	٪۲۹	سال ۱۳۸۵
٪۵۵	٪۴۱	٪۳۲	سال ۱۳۸۶
٪۶۱	٪۴۵	٪۳۵	سال ۱۳۸۷

منبع: یافته محقق

نتیجه محاسبات برای شرکت سیمان ایلام نشان می‌دهد: این شرکت در سه سال متوالی دارای مزیت نسبی خوبی است چون که همه ارقام کوچک‌تر از یک هستند، به طور نمونه مقدار ۲۹٪ نشان‌دهنده این است که هزینه منابع داخلی محصولات برابر ۲۹٪ درآمدهای آن است؛ به عبارت دیگر، برای کسب یک واحد در بازارهای داخلی ۲۹٪ صرف می‌شود. همچنین جدول، نشان‌دهنده افزایش مقدار DRC در سه سال مختلف است که این موضوع می‌تواند نگران‌کننده باشد.

۳-۶- توان رقابت هزینه‌ای کارخانه سیمان

با استفاده از اطلاعات گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت سیمان ایلام، شاخص‌های مربوط به توان رقابت هزینه‌ای کارخانه سیمان، به قرار زیر می‌باشند:

جدول ۲: مقادیر شاخص UCd

سال	۱۳۸۷	۱۳۸۶	۱۳۸۵
شاخص UCd	۵۳٪	۶۵٪	۵۸٪

منبع: یافته محقق

جدول ۳: مقادیر شاخص UCS با قیمت‌های جهانی مختلف

قیمت‌های جهانی (دلار)	۹۷	۷۷	۵۸
UCS سال‌های مختلف	۲۳٪	۲۹٪	۳۹٪
	۲۵٪	۳۲٪	۴۳٪
	۲۷٪	۳۴٪	۴۵٪

منبع: یافته محقق

تمام ارقام بدست آمده نشان می‌دهند که شرکت هم دارای توان رقابت داخلی و هم دارای توان رقابت بین‌المللی می‌باشد.

۷- جمع‌بندی، نتیجه‌گیری و توصیه سیاستی

در این تحقیق، برای بررسی تبعات ورود ایران به سازمان جهانی بر روی صنعت سیمان از شاخص مزیت نسبی آشکار شد (RCA) و برای شرکت سیمان ایلام از شاخص‌های هزینه منابع داخلی (DRC) و توان

رقابت هزینه ای، با استفاده از مفهوم مزیت نسبی و مزیت رقابتی استفاده گردیده است که نتایج آن به شرح زیر می باشد.

۱- محاسبه مقدار شاخص مزیت نسبی آشکار شده (RCA) نشان می دهد که مقدار این شاخص در سال ۲۰۰۹ برابر ۸/۲۲۵ می باشد، که عدد مذکور بزرگتر از یک است و این به این معنا است که صنعت سیمان در سال ۲۰۰۹ دارای مزیت نسبی بوده است و ورود به سازمان تجارت جهانی نه تنها مشکلی برای صنعت سیمان ایجاد نمی کند بلکه برای این صنعت مفید نیز خواهد بود.

۲- شاخص (DRC) برای کارخانه تولید سیمان در بالاترین قیمت جهانی برابر ۲۹٪، در پایین ترین قیمت جهانی ۴۹٪ و در میانگین قیمت ها ۳۶٪ بدست آمد؛ که نشان می دهد شرکت سیمان ایلام دارای مزیت نسبی فوق العاده ای در سال ۸۵ بوده است به عبارت دیگر، ارقام ۲۹٪، ۴۹٪ و ۳۶٪ بیانگر این است که هزینه داخلی محصولات برابر ۲۹٪، ۴۹٪ و ۳۶٪ درآمدهای آنهاست؛ یعنی، برای کسب یک واحد درآمد در بازارهای داخلی در سال ۱۳۸۵، ۲۹٪، ۴۹٪ و ۳۶٪ هزینه صرف می شود. به عبارت دیگر به ازای هر واحد ارز خارجی با تولید سیمان در داخل ۷۱٪، ۵۱٪ و ۶۴٪ صرفه جویی ارزی وجود دارد. لکن، کارخانه سیمان ایلام براساس شاخص (DRC) در سال ۸۵ دارای مزیت نسبی است که می تواند با ورود ایران به بازارهای جهانی، موقعیت خود را حفظ کرده و به راحتی با رقبا به رقابت پردازد.

۳- شاخص (DRC) برای کارخانه تولید سیمان در بالاترین قیمت جهانی برابر ۳۲٪، پایین ترین قیمت جهانی ۵۵٪ و میانگین قیمت ها برابر ۴۱٪ می باشد که این ارقام نشان می دهند شرکت سیمان ایلام دارای مزیت نسبی بسیار خوبی با توجه به ارقام سال ۸۶ می باشد؛ به معنای دیگر این ارقام نشان می دهند، هزینه داخلی محصولات ۳۲٪، ۵۵٪ و ۴۱٪ درآمدهای آن می باشد.

۴- شاخص (DRC) برای کارخانه تولید سیمان در بالاترین قیمت جهانی برابر ۳۵٪ و کمترین قیمت جهانی ۶۱٪ و میانگین قیمت ها ۴۵٪ می باشد که این ارقام نشان دهنده مزیت نسبی شرکت سیمان ایلام در سال ۱۳۸۷ می باشند؛ یعنی هزینه منابع داخلی ۳۵٪، ۶۱٪ و ۴۵٪ درآمدهای آن می باشد.

۵- براساس بندهای ۲، ۳ و ۴ شرکت سیمان ایلام در سه سال متوالی بر اساس شاخص هزینه منابع داخلی دارای مزیت نسبی است لذا با ورود ایران به سازمان تجارت جهانی، این شرکت نه تنها دچار مشکل نخواهد شد بلکه به موفقیت هم، دست پیدا خواهد کرد.

۶- نتیجه محاسبات شاخص مزیت رقابت هزینه ای نشان می دهد که شرکت سیمان ایلام در هر سه سال ۸۵، ۸۶ و ۸۷ دارای توان رقابت داخلی به ترتیب معادل ۵۸٪، ۶۵٪ و ۵۲٪ می باشد که این اعداد نشانگر وجود رقابت داخلی این شرکت در بازارهای داخلی است یعنی هزینه های آن معادل ۵۸٪، ۶۵٪ و ۵۲٪، درآمدهای آن است.

۷- محاسبات نشان می دهد، مقدار شاخص توان رقابت بین المللی شرکت سیمان ایلام در بالاترین قیمت جهانی، کمترین قیمت جهانی و میانگین قیمت ها در سال ۱۳۸۵ برابر ۲۳٪، ۳۹٪ و ۲۹٪، می باشد در سال

۱۳۸۶ برابر ۲۵٪، ۴۳٪ و ۳۲٪ و برای سال ۱۳۸۷، ۲۷٪، ۴۵٪ و ۳۴٪ می‌باشد که این ارقام نشان می‌دهد، شرکت سیمان ایلام دارای توان رقابت در بازارهای بین‌المللی است؛ چرا که برای هر واحد پولی فروش در بازارهای جهانی، کمتر از یک واحد هزینه می‌کند. بنابراین این شرکت هم در داخل و هم در خارج، دارای مزیت رقابت هزینه‌ای می‌باشد و با ورود به سازمان تجارت جهانی دچار مشکل نمی‌شود. در پایان به دولت مردان، مسؤلان و مدیران شرکت سیمان، توصیه‌هایی می‌گردد. به دولت‌مردان توصیه می‌گردد:

- سیاست‌های حمایتی خود را از روی صنایع به ویژه در مورد یارانه برق بردارند که ارقام هزینه به شکل واقعی‌تری خود را نشان دهند و شرکت‌ها و صنایع بهتر شرایط خود را با محیط جهانی وفق دهند.
- با توجه به این که مقدار مزیت نسبی آشکار شده عددی بزرگ‌تر از یک می‌باشد به صادرات سیمان توجه خاصی داشته باشند و راه را برای صادرات این محصول هموارتر کنند. به مدیریت توصیه می‌گردد:
- با توجه به اینکه مقدار (DRC) در سه سال مختلف به ترتیب افزایش پیدا کرده است علت این افزایش را پیدا کرده و جهت خنثی کردن آن اقدام کنند.
- شاخص‌های تحقیق را هر ساله محاسبه کنند و از روند تغییرات آن آگاه شوند و علل آن را بررسی نمایند. و در پایان به مدیریت پیشنهاد می‌شود با توجه به مزیت رقابتی و توان رقابت هزینه‌ای مناسب، مسئله صادرات به کشورهای مجاور به ویژه عراق را بیش از پیش جدی بگیرند.

منابع

- آذری، مصطفی. (۱۳۸۶)، ایران و سازمان تجارت جهانی فرصت‌ها و چالش‌ها. تهران: موسسه تحقیقاتی تدبیر اقتصاد.
- احمدیان، رضا. فریدزاد، علی. (۱۳۸۷)، بررسی مزیت نسبی سیمان: مطالعه موردی سیمان بهبهان، فصلنامه علمی پژوهشی مدل‌سازی اقتصادی، شماره ۵، ۱۶۲-۱۴۳.
- ایزدی، حسین. (۱۳۸۴)، بررسی توان رقابت هزینه‌ای صنعت فولاد کشور در نتیجه پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- باغبانی، محمد. (۱۳۸۵)، سازمان جهانی تجارت و پارانه. فصلنامه اندیشه صادق شماره ۲۲، ۵۰-۲۸.
- بختیاری، صادق و فرهنگ، حسنعلی. (۱۳۸۱)، بررسی مزیت نسبی صنعت سیمان: مطالعه موردی استان اصفهان. پژوهش‌های اقتصادی ایران، شماره ۳(۱۰)، ۱۴۷-۱۸۱.
- جرالدم، مایر. (۱۳۸۲)، فضای بین‌المللی تجارت. ترجمه علی حبیبی، انتشارات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور.
- حقیقی، محمد. (۱۳۸۴)، بازرگانی بین‌الملل نظریه‌ها و کاربردها. انتشارات دانشکده مدیریت دانشگاه تهران.
- عسگری، حشمت‌ا... (۱۳۸۵)، بررسی اثرات الحاق ایران به (WTO) به شرکت لوله‌سازی اهواز. دفتر بررسی‌های اقتصادی شرکت لوله‌سازی اهواز.
- سیدنورانی، محمدرضا. (۱۳۸۰)، تأثیر عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی بر صنعت خودروسازی کشور، مجموعه مقالات همایش صنعت خودرو ایران.
- سیفا... مراد. (۱۳۷۹)، روش‌شناسی و کارکرد تحلیل هزینه منابع داخلی (DRC). رساله دکتری دانشگاه اصفهان.
- شاه‌محمدی، زهرا. (۱۳۸۶)، اثر الحاق ایران به (WTO) بر رقابت‌پذیری محصولات شرکت فراورده‌های نسوز. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- شیده‌بزرگانی، علی اصغر. (۱۳۸۳)، اثر الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی بر صادرات فرش دستباف. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- صادقی، زین‌العابدین. (۱۳۸۲)، اثر الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی بر صنایع مس ایران با رهیافت (DRC). پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- طاهری، ابودذر. (۱۳۸۸)، بررسی مزیت نسبی صنایع منتخب استان خوزستان با استفاده از معیار (DRC) و کدهای (ISIC) بر مبنای داده‌های ۸۵-۱۳۸۰. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- کلباسی، حسن. گریوانی، ولی. (۱۳۸۲)، محاسبه توان رقابت هزینه‌ای واحدهای تولیدی فولاد با پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، شماره ۱۷، صص ۹۹-۱۲۴.
- متشرعی، حسن. (۱۳۸۲)، اثر الحاق ایران در سازمان تجارت جهانی بر روی عملکرد بیمه‌های کشورهای در حال توسعه. پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- Balassa, b. (1965), "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", The

Manchester School of Economics and Social Studies, Vol. 33, pp. 99-123.

- Bruno, M. (1972), "Domestic Resource Cost and Effective Protection: Clarification and synthesis", The journal of Political Economy, Vol. 80, No. 1, pp. 16-33.
- Ferto, I. and Hubbard, L. J. (2002), "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors", Discussion Papers, Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences, No. 8.
- Perkins, F. C. (1997), "Export Performance and Enterprise Reform in China's Coastal Provinces". Economic Development and Cultural Change, Vol. 45, No. 3, pp. 501-539.
- Todaro, M.P. (1989), "Economic Development in the Third World", 4th edn, Longman, London.
- Vollrath, T.L. (1991), "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", Review of world Economics, Vol. 127, No. 2, pp. 265-280.
- Zhong, F. Xu, Z. Fu, L. (2001), "Regional Comparative Advantage in China's Main Grain Crops". Aciar China Grain Market Policy Project Paper, No.1.
- www.wto.org
- prd.moc.gov.ir
- www.iccim.ir
- www.tccim.ir
- www.fa.wikipedia.org
- www.farsnews.ir
- www.taghribnews.ir
- www.abrarnews.com
- www.gostaresonline.com

