



ابداعات فناوریانه، زنجیره ارزش در تجارت و نیروی

کار در دنیای جهانی شده مهدی رضائی

مقدمه

بیش از دوسوم تجارت جهانی از طریق GVC^۱ها صورت می‌گیرد. از این طریق، بخش‌هایی از تولیدات کشورها حداقل یک بار مرزها را می‌پیمایند و به‌طور معمول، گذر از مرزها چندین بار اتفاق افتاده تا مونتاژ صورت گرفته و در نهایت محصول به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. رشد تجارت مبتنی بر GVCها با رشد اقتصادی کشورهای جهان طی دو دهه اخیر قابل تفسیر است. رشد اقتصادی نیز به خاطر کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل و ارتباطات و کاهش موانع تجاری رخ داده است. باین‌حال، توزیع اثرات مثبت GVCها بین کشورهای دنیا یکسان نیست و این خود موجب بروز واکنش‌هایی علیه جهانی‌شدن گردیده است. واکنش‌هایی که خود را در قالب ظهور حمایت‌گرایی و تهدید توافقات منطقه‌ای و جهانی نشان داده است. علاوه بر این، توسعه فناوری‌های جدیدی همچون رباتیک، داده‌های بزرگ^۲ و اینترنت اشیاء، موجب تغییر و تحولات بیشتر در مبادلات GVCها شده است. رابطه تجارت با اشتغال از دیرباز در کانون توجهات سیاست‌گذاران بوده و لذا همگی در پی این مسئله هستند که GVCها چه اثری بر اشتغال دارند و اگر اثر دارند، اثر آن چقدر است. مخصوصاً کشورهای در حال توسعه که گرفتار بیکاری و فقر هستند نسبت به این مورد، حساس‌تر هستند. از این‌رو این گزارش به بررسی رابطه GVCها با اشتغال در کشورهای در حال توسعه می‌پردازد و با رصد آخرین تحولات GVCها، تأثیرات آن‌ها را بر اشتغال کشورهای در حال توسعه بیان کرده و رهنمودها و توصیه‌هایی نیز ارائه می‌دهد.

تأثیرات GVCها بر نیروی کار کشورهای در حال توسعه:

ظهور زنجیره ارزش جهانی، به کشورهای در حال توسعه فرصت‌های جدیدی را برای ادغام در

اقتصاد جهانی ارائه می‌دهد. این موضوع، تأثیر ریشه‌ای بر مکان اشتغال، استخدام‌کنندگان، و شغلی که کارگران انتخاب می‌کنند داشته است. بخش عمده‌ای از جهان در حال توسعه عمیقاً در GVCها ایفای نقش می‌کنند. استفاده از نهاده‌های این دست از کشورها عمدتاً در بخش فعالیت‌های کاربر تمرکز یافته و این موضوع، تأثیر عمیقی بر ماهیت فقر این کشورها داشته است. برای مثال، رونق صادرات ویتنام به ایالات متحده در پی توافق تجارت دوجانبه ۲۰۰۱ آمریکا - ویتنام، به‌طور ویژه‌ای برای نیروی کار غیرماهر ویتنام سودمند بود، پاداش مهارت^۳ را در این کشور کاهش داد و از این نظر، عامل اصلی کاهش فقر در ویتنام شد؛ زیرا تمرکز GVCها در ویتنام، بر بخش غیرماهر و کاربر، مخصوصاً منسوجات بود.

یک ارتباط مثبت بین رشد ستانده و رشد اشتغال در بخش‌های GVC وجود دارد و هنگامی که نیروی کار از بخش کشاورزی و غیررسمی به بخش‌های با پرداخت‌های بیشتر و شغل‌های با ارزش افزوده بالاتر می‌روند، موجب افزایش رفاه کل می‌شود. زنان که قبلاً در بخش‌های غیررسمی و کشاورزی اشتغال داشتند، حالا بسیاری از بخش‌های با پرداخت‌های بالاتر را پر کرده‌اند.

تأثیرات بر اشتغال و دستمزد، می‌تواند هم به‌صورت مستقیم و هم به‌صورت غیرمستقیم اتفاق بیافتند. از آن‌رو که GVCها با نیروی کار داخلی تعامل دارند، لذا GVCها به پیوند بنگاه‌های صادراتی با بنگاه‌های داخلی، یعنی آن دسته از بنگاه‌هایی که نهاده عرضه می‌کنند، وابسته‌اند. بنگاه‌هایی که مستقیماً صادرات انجام می‌دهند، فقط بخش کوچکی از اشتغال GVCها را به خود اختصاص می‌دهند. در ویتنام، اغلب اشتغال‌زایی در نتیجه

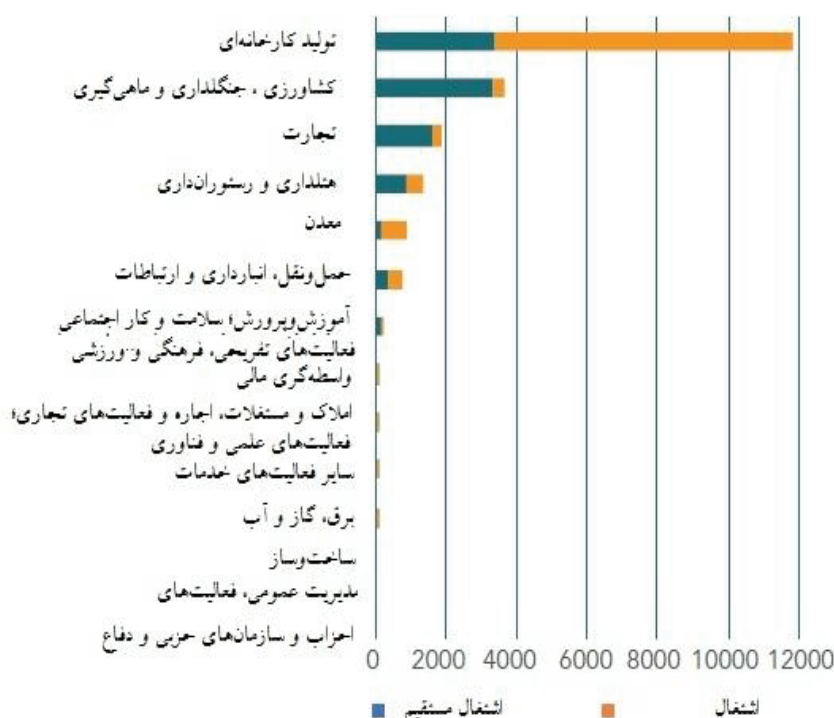
^۳ Skill premium دستمزدی که به افراد ماهر پرداخت می‌شود و معمولاً از دستمزد کارگر غیرماهر و یا با مهارت کم، به‌مراتب بیشتر است.

^۱ Global Value Chain (GVC)

^۲ Big Data

پیوندهای پسین^۱ است؛ یعنی بنگاه‌های صادراتی غیرمستقیمی که نهاده‌ها را به صادرکنندگان غیرمستقیم عرضه می‌کنند (شکل ۱).

شکل ۱: بسیاری از مشاغل در ویتنام به‌طور مستقیم و غیرمستقیم به صادرات گره خورده است



Source: Global Value Chain Development Report, 2019

است. گرچه ممکن است اثرات رقابت واردات^۲ در بازار نیروی کار وجود داشته باشد. شواهد و کشفیات ذهنی (کشفیات شهودی) نشان می‌دهند که مشارکت در GVC ها یکسری دلالت‌ها و پیامدهای دیگر نیز در بردارد. انتظار می‌رود که مشارکت بیشتر کشورهای در حال توسعه در تجارت جهانی، نه تنها موجب ادغام بازار کالاها، خدمات و فناوری شود، بلکه ادغام بازار نیروی کار را نیز در پی

ارتباط بین ادغام در GVC ها و سطح اشتغال، لزوماً در تمامی جوانب مثبت نیست؛ اما همان قدر که صادرات کالاها و خدمات واسطه‌ای (مشارکت پیشین^۲ GVC ها) برای موفقیت GVC ها اهمیت دارد، واردات کالاها و خدمات (مشارکت پسین GVC) مهم است. به عبارتی، باز شدن درها به روی واردات، اغلب پیش شرط صادرات موفقیت‌آمیز

^۲ Import Competing وقتی رقابت از ناحیه واردات برای یک محصول یا یک نهاده وجود داشته باشد، بدین معناست که نهاده یا محصول وارداتی می‌تواند جانشینی (بعضاً ارزان‌تر یا باکیفیت‌تر) برای نهاده یا محصول تولید داخل باشد. نیروی کار یک کشور می‌تواند از ناحیه واردات مورد تهدید قرا گیرد. این تهدید می‌تواند از سوی نهاده‌های جانشین نیروی کار صورت گیرد؛ نظیر ماشین‌آلات.

^۱ Backward Linkages هر فعالیتی برای تولید محصولات خود نیاز دارد تا از سایر فعالیت‌ها و محصولات (کالاها و خدمات) به‌عنوان نهاده تقاضا کند، که به این پیوند پسین گفته می‌شود. حضور یک شرکت فراملی در یک کشور برای انجام بخشی از فرایند تولید طی سطوح مختلف یک GVC، موجب می‌شود تا از آن کشور نهاده تقاضا کند. این نهاده‌ها می‌توانند نیروی کار، مواد خام و کالاها و واسطه‌ای باشند.

^۲ یعنی مشارکت بر اساس پیوند پیشین (Forward linkages).



اشتغالی که خود نیز به تجارت جهانی متصل است. ابداعات فناورانه، کاربرد نیروی کار بامهارت کم را در مقایسه با نیروی کار ماهر بیشتر کاهش می‌دهد؛ با این حال، تأثیرات سوء تغییرات فناوری و کارایی تولید بر اشتغال، با افزایش تقاضای مصرف‌کنندگان جبران می‌شود؛ به این ترتیب، هزینه‌های مصرفی داخلی در کشورهای بزرگ نوظهوری چون چین و هند، موجب خلق تقاضای جدید بر نیروی کار در اقتصاد جهانی خواهد شد.

این پیامدهای توزیعی تجارت و سایر نیروهای ناشی از جهانی شدن، دغدغه اصلی سیاست‌گذاران است. سیاست‌ها نقش مهمی به عنوان میانجی بین GVC ها و اشتغال در کشورهای در حال توسعه ایفاء می‌کنند. این‌ها شامل سیاست‌هایی است که از:

- ۱- مشارکت کشورهای در حال توسعه در GVC ها؛
 - ۲- تقویت سرریزهای مثبت ناشی از مشارکت؛
 - ۳- ارتقاء به کارهای با ارزش افزوده بالاتر در GVC ها؛
 - ۴- میانجیگری در رابطه با اثرات منفی از ناحیه برندگان، (نظیر نابرابری)؛
- حمایت می‌کند.

نتیجه‌گیری

این گزارش بیان کرد که حضور شرکت‌های فراملی در کشورهای در حال توسعه به منظور تکمیل بخشی از فرآیند تولید جهانی که همان GVC ها هستند، منافعی را برای این کشورها در بردارد. این منافع معمولاً به نیروی کار ساده کشور میزبان و شاغل در شرکت‌های فراملی و یا به حاصل تولید آن‌ها در بنگاه‌های داخلی می‌رسد که به شرکت‌های فراملی حاضر در کشور عرضه (صادرات) می‌کنند. به هر صورت، خروجی کار نیروی غیر ماهر اعم از اینکه در استخدام شرکت فراملی باشد و یا اینکه در بنگاه داخلی کار کند و حاصل کار خود را به شکل نهاده تولید به شرکت فراملی عرضه کند، پیچیده نیست. ولی به هر صورت، رفاه نیروی کار غیر ماهر و در نتیجه رفاه کل افزایش می‌یابد. این الگوی همکاری کشورهای در حال توسعه با شرکت‌های

داشته باشد. وجه مشخصه جهانی شدن، باز شدن درب‌های کشورهای در حال توسعه به روی بازار جهانی است. به طور کلی، چنین کشورهایی با وفور نیروهای کار غیر ماهر و کمیابی نیروی کار ماهر و سرمایه در مقایسه با متوسط جهانی مواجه‌اند. نظریه وفور عوامل^۱ در تجارت پیش‌بینی می‌کند که تجارت، عایدی نیروی کار غیر ماهر را در کشورهای پیشرفته کاهش داده و در عین حال، عایدی سرمایه و نیروی کار ماهر را در این کشورها افزایش می‌دهد که این روند تا اکنون نیز مشاهده شده است؛ اما روند معکوس آن در کشورهای در حال توسعه‌ای که دروازه‌های خود را به روی تجارت جهانی باز کرده‌اند دیده می‌شود: دستمزد نیروی کار غیر ماهر، عاملی که به طور ویژه و به وضوح بیشترین وفور را در کشورهای در حال توسعه دارد، نسبت به پاداش سایر عوامل، رشد بیشتری می‌کند. این اتفاق، در اغلب کشورهای توسعه‌یافته رخ نداده است. در عوض، اشتغال‌زایی و منافع دستمزدی در کشورهای توسعه‌یافته، به سمت نیروی کار ماهر متمایل بوده است. گسترش GVC ها در کشورهای در حال توسعه با تقاضای نسبی بالاتر نیروی کار ماهر همراه و در ارتباط است. ویژگی‌های منحصر به فرد GVC ها از سازمان‌های صنعتی پیچیده‌تر و نیز از نهاده‌های خدماتی مکمل زنجیره ارزش حمایت می‌کند و این به معنی آن است که گسترش GVC ها مبتنی مهارت است.

اتوماسیون در بلندمدت می‌تواند اشتغال‌زایی GVC ها را تهدید کند؛ زیرا در کشورهای در حال توسعه، عملیات روتین و معمولی که حساسیت و تأثیرپذیری بالایی از اتوماسیون دارند، به طور فزاینده‌ای در حال اجرا و استفاده هستند. پیشرفت‌های فناورانه که تا حد زیادی در سراسر زنجیره ارزش جهانی انتشار یافته است، در حال تأثیرگذاری بر اشتغال کشورهای در حال توسعه است. شواهد نشان می‌دهد که تغییرات در کارایی GVC ها، با فرض ثبات سایر شرایط، تأثیرات منفی بر اشتغال نیروی کار کشورهای در حال توسعه دارد؛

^۱ Factor Endowment

۲- مسيردهی FDI به سمت بخش‌های مزیت دار کشور گام دوم است. این بخش‌ها، بخش‌هایی هستند که نفت و گاز و کانی‌ها را به محصولات با ارزش افزوده بالاتر تبدیل می‌کنند.

۳- از طریق قراردادهای مشترک ویژه می‌باید بخش‌های مزیت دار را صادراتی نمود و در ضمن از طریق مشارکت با بنگاه‌های خارجی، رفته‌رفته محصولات پیچیده‌تر تولید کرد؛ یعنی جایگاه کشور در GVC ها ارتقاء یابد و در مراتب بالاتر آن قرار گیرد.

۴- بطور کلی آنچه جایگاه کشور را در زنجیره‌های ارزش رقم می‌زند، شناسایی و استفاده از منابع و مزیت‌های بالفعل و بالقوه در داخل و خارج با اتخاذ سیاست‌های مناسب در سطوح ملی و بین‌المللی است و کشوری که از این امر بازماند، در جایگاهی فرودستانه خواهد ماند. لذا بایستی ضمن تلاش برای ارتقاء به حلقه‌های بالاتر این زنجیره‌ها بر تقویت جایگاه اقتصاد ملی در زنجیره‌های ارزش کالا و خدمات توجه ویژه‌ای مبذول گردد. بدیهی است ظرفیت‌سازی در زنجیره‌ها نیز مستلزم حمایت از شرکت‌ها و پروژه‌های بزرگ صادراتی است. شکل‌گیری هلدینگ‌های بزرگ صادرات‌گرا که در حوزه‌های استراتژیک مزیت‌دار و مشخصی تمرکز نموده و با تکیه بر مزیت‌های خود با شرکت‌های بین‌المللی وارد سرمایه‌گذاری‌های مشترک شوند، می‌تواند زمینه‌های رشد شرکت‌های فرعی را از طریق اتصال آنها به زنجیره‌های ارزش جهانی فراهم نماید. از سوی دیگر، تاکید بر این نکته لازم است که گروه کشورهای همسایه‌ای که بتوانند تسهیلات تجاری مابین خود را بهبود بخشند و سپس با مشارکت یکدیگر در این زنجیره‌ها وارد شوند، منافع بیشتری کسب خواهند کرد. ایران باید در جهت بهبود هرچه بیشتر روابط سیاسی با کشورهای همسایه و نیز بهبود زیرساخت‌های لجستیکی منطقه‌ای نظیر گمرکات و زیرساخت‌های حمل‌ونقل، تلاش بیشتری کند.

هدایت‌کننده GVC، بر اساس نظریه وفور عوامل تولید است. کشورهای درحال توسعه از وفور نیروی کار غیر ماهر برخوردارند، لاجرم محصول عرضه‌شده توسط آنها نیز ساده است. ولی حصول منافع بیشتر ناشی از مشارکت در GVC ها در گروی افزایش مهارت و تولید محصولات پیچیده‌تر درون GVC ها است؛ این به معنی ارتقاء در این زنجیره است. شرکت‌های فراملی برای بهبود عملکرد خود مجبورند تا در کشور درحال توسعه‌ای سرمایه‌گذاری کنند که دروازه‌های خود را به روی تجارت جهانی باز کرده است و اگر کشور درحال توسعه میزبان نتواند با افزایش مهارت، خود را با شرایط وفق دهد، بهره‌برداری از GVC به شکست منجر خواهد شد؛ بدین معنا که کشور درحال توسعه حتی با حضور شرکت‌های فراملی در آن، نمی‌تواند پیوند قوی با این شرکت‌ها ایجاد کند.

درس‌هایی برای ایران

ایران با وفور عوامل تولیدی نظیر نفت، گاز و مواد معدنی فلزی و غیرفلزی مواجه است؛ اما با نگاه به عمده محصولات صادراتی کشور و جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی^۱ در ایران درمی‌یابیم که محصولات صادراتی کشور پیچیده نیستند ضمن اینکه حضور شرکت‌های فراملی در ایران تا به حال پررنگ نبوده است. مخصوصاً اینکه آن مقدار اندک FDI صورت گرفته در ایران نیز در بخش‌های مزیت دار و به‌منظور صادرات صورت نگرفته است؛ یعنی FDI صادرات‌گرا در بخش‌های مزیت دار نبوده است؛ لذا این نکات در مورد ایران قابل ذکر است:

۱- با توجه به عدم حضور یا حضور کم‌رنگ شرکت‌های فراملی در ایران، و بواسطه اندک بودن سهم ایران در سرمایه‌گذاری‌های مستقیم و سرمایه‌گذاری‌های مشترک، شرکت‌های کشور سهم ناچیزی در حلقه‌های GVC ها دارند تا بتوانند از منافع آن بهره‌مند شوند؛ بنابراین گام اول، باید سیاست‌گذاری برای جذب FDI مکفی و سرمایه‌گذاری‌های مشترک و باشد.

¹ Foreign Direct Investment