

زنجیره ارزش جهانی و توسعه

مهدی رضائی

مقدمه

زنجیره ارزش جهانی^۱، پدیده‌ای است ناشی از جهانی‌شدن که در آن، هر بخش از فرآیند تولید محصول، در کشورها و نواحی مختلف صورت می‌گیرد و هر یک از کشورها و نواحی مختلف جهان، زنجیره‌وار در بخش‌هایی از مراحل این فرآیند از تولید مواد اولیه و واسطه‌ای تا طراحی و تولید محصول نهایی و سپس بازاریابی و خدمات پس از فروش آن، مشارکت می‌کنند. از این منظر، مشارکت عمیق‌تر کشورها در GVCها موجب توسعه مستمر تجارت کشورهای درون زنجیره شده و هر یک متناسب با جایگاه خود از GVCها منتفع می‌گردند. این انتفاع شامل توسعه باثبات صادرات، متنوع‌سازی و منطبق‌سازی محصولات صادراتی بر اساس استانداردهای جهانی، اشتغال‌زایی و پررنگ شدن نقش نیروی انسانی متخصص در اقتصاد، انتقال فناوری از بنگاه‌های فراملی به بنگاه‌های داخلی، بهبود پیوند بین فعالیت‌های اقتصادی در داخل کشور و از همه مهم‌تر افزایش درآمد سرانه است.

پیوستن بنگاه‌های کشورها به GVCها و ارتقای آن‌ها در این زنجیره (خلق محصولات با ارزش افزوده بیشتر در زنجیره) و حفظ جایگاه خود، مستلزم شناخت ماهیت GVCها و تغییر و تحولات آن‌ها و سیاست‌گذاری در سطح بنگاه، صنعت و کلان بر اساس این شناخت است. موضوع پیش‌رو برگرفته از «گزارش توسعه زنجیره ارزش جهانی سال ۲۰۱۷: اندازه‌گیری و تحلیل تأثیر زنجیره‌های ارزش جهانی بر توسعه اقتصادی»^۲ است که توسط بانک جهانی، موسسه توسعه اقتصادی و سازمان تجارت خارجی ژاپن،^۳ سازمان همکاری اقتصادی و

توسعه، دانشگاه بازرگانی و اقتصاد بین‌الملل^۴ و سازمان جهانی تجارت تهیه شده و حاوی آخرین یافته‌ها راجع به تحولات GVCها و پیامدهای آن و دلالت‌های توسعه‌ای و سیاستی در این باره است.

روند رو به توسعه زنجیره ارزش جهانی

اغلب ارزش افزوده‌های خلق شده در داخل کشورها، هنوز هم در داخل همین کشورها مصرف می‌شود؛ باین‌حال، سهم این بخش از GDP جهانی که در داخل خود کشورها خلق شده و مصرف می‌شود، تا زمان بحران مالی جهانی روندی کاهشی داشته است؛ به‌طوری‌که از سهم ۸۵ درصدی در سال ۱۹۹۵ به سهم ۸۰ درصدی در سال ۲۰۰۸ کاهش یافته است. انواع مختلف تجارت، سهم خود را طی این دوره افزایش دادند؛ اما بیشترین رشد سهم متعلق به GVCهای پیچیده^۵ بوده است. به‌طور کلی بحران مالی ۲۰۰۸-۹ شکافی در سرمایه‌گذاری شرکت‌ها ایجاد کرد؛ اما پس از آن، تجارت به وضعیت قبلی خود برگشت. نکته جالب این است که از سال ۲۰۱۱ به بعد، تجارت از طریق GVCها نسبت به تجارت سنتی (تجارت غیرمرتبط با زنجیره ارزش جهانی) رشد بیشتری داشته است و این اهمیت GVCها را در تجارت جهانی نشان می‌دهد.

سهم ارزش افزوده خالص داخلی کشورهای جهان از سال ۲۰۰۸ به آرامی رشد کرده ولی نمی‌توان به‌طور قاطع، دلیل رشد آن را بیان کرد؛ چراکه فرآیند تعمیق یکپارچگی مرتبط با GVC، روند کاهشی داشته و یا حتی روندی معکوس از خود نشان داده است. باین‌حال، طی این دوره، تجارت GVC (ترکیب ساده و پیچیده GVC)، ۶۰ تا ۷۰ درصد از تجارت ارزش افزوده جهانی را به خود اختصاص داده است که اهمیت GVCها را نشان می‌دهد.

^۴ University of International Business and Economics (UIBE)

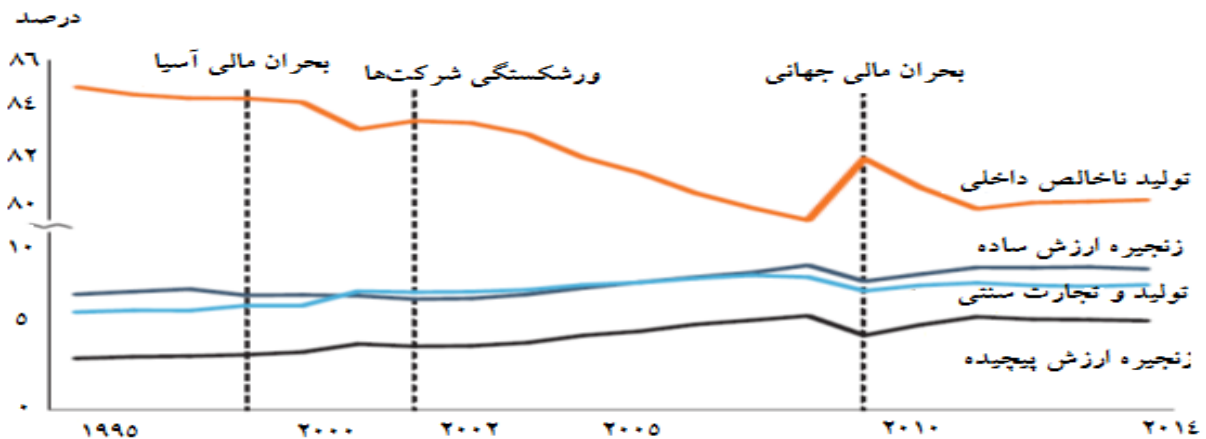
^۵ ارزش افزوده بسیار در این زنجیره‌های پیچیده به‌گونه‌ای است که ممکن است تولیدات در همان زنجیره از سوی کشورهای جهان دو بار یا بیشتر وارد آن کشور شوند و سپس ارزش افزوده خلق شده در آن کشور دوباره صادر گردد.

^۱ Global Value Chains (GVC)

^۲ Global Value Chain Deployment Report ۲۰۱۷: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Deployment

^۳ Institute of Developing Economies- Japan External Trade Organization (IDE-JETRO)

شکل ۱: گسترش زنجیره ارزش جهانی تا زمان بحران مالی جهانی



Source: University of International Business and Economics Global Value Chain indexes derived from the ۲۰۱۶ world Input-Output Database.

اجزاء و قطعات هست: یکی از آن‌ها در کشور آمریکا، یکی در آسیا (چین، ژاپن و کره) و دیگری در اتحادیه اروپا (به‌خصوص آلمان). به غیر از چین، کشورهای در حال توسعه معمولاً در پیرامون قرار دارند و با هابی که از نظر جغرافیایی به آن‌ها نزدیک‌تر است، تجارت می‌کنند. بسیاری از مناطق در حال توسعه، تقریباً به‌هیچ‌وجه با این زنجیره مشارکت ندارند. اغلب کشورهای آفریقایی از این هاب‌ها به دورند و در بین کشورهای در حال توسعه، بنگاه‌های بزرگ هستند که در شبکه جهانی تولید مشارکت می‌کنند؛ مثلاً در آمریکای لاتین، بنگاه‌های کوچک بندرت با خارج از منطقه خود تجارت می‌کنند.

سهم هزینه هر واحد نیروی کار در هزینه تجارت
در بیان علل مشارکت کشورهای در حال توسعه در GVCها می‌توان دستمزدها را مهم‌ترین عامل دانست؛ باینکه در تمامی کشورهای در حال توسعه، دستمزدها پایین هستند، اما تعداد کمی از کشورهای در حال توسعه توانسته‌اند در GVCها مشارکت کنند. به نظر می‌رسد که هزینه واحد نیروی کار^۶ پایین (نسبت متوسط دستمزدهای پرداختی به GDP)، عامل مهم‌تری نسبت به دستمزدهای پایین در این باره باشد. در واقع، هیچ ارتباط مثبتی بین هزینه نیروی کار و مشارکت در GVC وجود ندارد؛ زیرا بهره‌وری

از سال ۱۹۹۶ تا سال ۲۰۰۷، ارزش افزوده در قالب GVC پیچیده، رشد سریع‌تری نسبت به سایر اجزای GDP داشته است؛ مخصوصاً این رشد طی سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۸ حاکی از رشد GDPها بوده است.

رشد شتابان GVCها بلافاصله پس از پیوستن چین به سازمان جهانی تجارت رخ داد و از این لحاظ، رشد مشارکت چین در GVCها شاید یکی از علل رشد آن‌ها بوده است. طی سال‌های ۲۰۰۲-۸ نه تنها GVCها در حال رشد بودند، بلکه نرخ رشد ارزش افزوده اسمی جهانی نیز فزونی یافت. ارزش افزوده تمامی بخش‌های تولیدی، بالا بوده که این اتفاق به خاطر رشد واقعی سریع، نرخ تورم پایین و تقویت نرخ ارز سایر کشورهای دنیا در برابر دلار آمریکا بوده است.

مشارکت کشورهای در حال توسعه در زنجیره ارزش جهانی

سرمایه‌گذاران در کشورهای در حال توسعه به دنبال آن هستند تا کشورهايشان بیشتر در GVCها وارد شوند و با گذشت زمان، به سوی فعالیتهای با ارزش افزوده بیشتر حرکت می‌کنند.

برای مشارکت بیشتر کشورهای در حال توسعه در GVCها، مقوله منطقه جغرافیایی بسیار حائز اهمیت است. به نظر می‌رسد که دنیا دارای سه هاب متصل به هم برای تجارت

^۶ unit labor costs

نیروی کار بین کشورهای دنیا بسیار متغیر است. کشورهای دارای بهره‌وری نیروی کار بالا، دارای دستمزدهای بالاتری بوده ولی درعین حال، تولیدکنندگان با هزینه پایین نیز وجود دارند. کشورهایی که در GVC ها درگیرند، همگی دارای هزینه واحد نیروی کار پایین هستند، اما لزوماً دستمزدهای پایینی ندارند. برعکس، گروهی از کشورها هستند که دستمزدهای بسیار پایین دارند، ولی هزینه هر واحد نیروی کار آن‌ها بالا است که اکثر کشورهای آفریقایی شامل این موضوع می‌شوند. در این کشورها هزینه‌های فزاینده تولید از جمله هزینه هر واحد نیروی کار، سایر مزیت‌های بالقوه‌ای را که این کشورها ممکن است در مشارکت GVC از آن برخوردار شوند خنثی می‌کند.

مهم‌ترین موانع کشورهای در حال توسعه، هزینه تجارت است. امروزه، هزینه‌های غیر تعرفه‌ای تجارت (کرایه، بیمه و سایر هزینه‌های مرتبط با امور مرزی) بسیار تاثیرگذارتر از تعرفه بر واردات در میان مراحل مختلف تولید در بین کشورها می‌باشد. این هزینه‌های تجارت که از یک "کشور- بخش" به "کشور- بخش" دیگر متفاوت است، دارای یک بعد پولی (ارزش پولی) نیز می‌باشد؛ برای مثال، حمل و نقل، بیمه و سایر هزینه‌ها. باین حال، هزینه تجارت دارای یک بعد هزینه‌ای عمده تا نامرئی نیز می‌باشد که دربرگیرنده هزینه‌های کسب اطلاعات، موانع غیرپولی بر سر راه تجارت (مقررات، سیاست‌ها و چیزهایی از این قبیل) قراردادهای بیمه و فقدان حکمرانی مناسب تجاری که منجر به ناطمینانی می‌شود؛ خواهد بود. این دست از موانع تجاری را نمی‌توان برحسب تعرفه یا معادل ارزش تعرفه‌ای^۶ بیان کرد چون این هزینه‌ها معمولاً بسیار بیشتر از هزینه‌های تعرفه‌ای هستند. در بخش‌های پیچیده‌تر فرآیند زنجیره ارزش، نظیر موتور خودرو، کامپیوترها و ماشین‌آلات، هزینه کل تجارت بیش از چهار برابر هزینه‌های تعرفه‌ای است؛ اما در مقابل، در کالاهای سنتی قابل مبادله نظیر محصولات کشاورزی، مواد معدنی و چوبی، هزینه‌های تجارت کمتر به عنوان یک مانع محسوب می‌شوند؛ لذا ضمن اینکه زیرساخت‌های

ضعیف حمل و نقل، فرآیندهای پیچیده ترخیص کالا، بروکراسی و موانع قانونی همگی مانعی برای تجارت هستند، با این حال اثرات آن‌ها در بخش‌های نیازمند کالاهای سرمایه‌ای، زیان‌بارتر است.

هزینه این موانع برای کشورهای مختلف، متفاوت است. کشورهای دارای هزینه‌های بالای تجارت، قادر نخواهند بود تا در GVC ها مشارکت کنند و اقلام صادراتی آن‌ها، عمدتاً کالاهای سنتی و مواد اولیه خواهد بود. کشورهای در حال توسعه سعی می‌کنند تا از طریق ایجاد مناطق پردازش صادرات که دارای لجستیک بهتر و زیرساخت‌های ترخیص کالای سریع‌تر است (همچنین از طریق کاهش هزینه تعرفه بر واردات) این مشکل را حل کنند. به این دلیل، مشارکت در GVC ها به تعدادی از بنگاه‌های واقع در مناطق پردازش صادرات محدود می‌شود؛ درحالی که سایر بنگاه‌های داخلی، مخصوصاً بنگاه‌های کوچکی که ممکن است بخشی از عرضه‌کنندگان باشند، در دنیای مملو از هزینه‌های معاملاتی^۸، تنها می‌مانند. بهترین رهیافت در این باره، بهبود زیرساخت‌های تجاری برای تمامی نواحی و بنگاه‌های اقتصادی است.

چین به عنوان کشوری که اصلاحات اقتصادی خود را با چهار منطقه ویژه اقتصادی که همان مناطق پردازش صادرات بود و از زیرساخت‌های حمل و نقل و ترخیص کالای مطلوبی برخوردار بودند، شروع کرد. چیزی که در این میان کمتر بیان می‌گردد این است که چین طی مدت کوتاهی این دست از تسهیلات را برای بیش از ۳۰ شهر خود فراهم کرد. رقابت بین شهرهای چین به میزان اندکی آن‌ها را قادر ساخت تا به عنوان مکان‌هایی با هزینه پایین تجارت و مشارکت در GVC ها نمایان شوند. تحقیقات راجع به تجارت ارزش افزوده نشان داده است که سهم اصلی ارزش افزوده داخلی چین در صادرات این کشور، از ناحیه بنگاه‌های خصوصی داخلی است. بنگاه‌های خارجی در چین اغلب به صورت پردازشگر محصول صادرکنندگان آن، نقش ایفاء می‌کنند؛ اما گسترش موفقیت آمیز چین در

گسترده‌ای از فعالیت‌ها از قبیل: هزینه‌های ارتباطات و حمل و نقل،

هزینه‌های قانونی، هزینه‌های کسب اطلاعات برای کشف قیمت،

کیفیت و دوام محصول و... را شامل می‌شود

^۶ Ad valorem equivalents tariff

^۸ Transaction Costs یا معاملاتی عمده تا به

دلیل ناکارایی بازار و نهادهای جامعه است. هزینه‌های معاملاتی طیف

زنجیره ارزش، بیشتر به خاطر ارزش افزوده خلق شده از جانب بخش خصوصی این کشور بوده است.

شواهد بیشتر در مورد اهمیت کاهش هزینه‌های معاملاتی، مستخرج از گزارش "شاخص عملکرد لجستیک"^۹ بانک جهانی است که به این موضوع می‌پردازد که چه اندازه زیرساخت‌ها و بروکراسی، می‌تواند کالاها را از مرحله فرآیند تولید به سمت مرحله مصرف سوق دهد. شواهد نشان می‌دهد که یک رابطه خوب بین بهبود لجستیک و حضور در GVC وجود دارد. آنچه بسیار حائز اهمیت است این است که هیچ کشوری با لجستیک ضعیف، قادر به ایفای نقش در GVCها نیست. کشورهایی که خواهان آن هستند تا بیشتر در GVCها مشارکت کنند، واضح است که باید سیاست‌های مرتبط با تسهیل تجارت و بهبود زیرساخت‌ها را مدنظر قرار دهند.

حرکت به سوی جهانی شدن جامع‌تر

رشد سریع بهره‌وری درون GVCها نشان می‌دهد که GVCها شکل کارایی از تولید هستند. به خصوص GVCها، کشورهای در حال توسعه را به سمت فعالیت‌های جدیدی سوق می‌دهد که بهره‌وری آن‌ها را افزایش می‌دهد. گرچه برای ماندگاری و ابقای این مزیت، جهانی شدن حداقل به جامع‌تر شدن در سه وجه زیر نیازمند است: اول، در کشورهای در حال توسعه‌ای که عمیقاً در GVC مشارکت دارند، کمابیش تمامی جمعیت از توسعه تجارت و رشد سریع منتفع می‌شوند. برعکس، در کشورهای پیشرفته، منافع توسعه تجارت بین‌الملل و سرمایه‌گذاری به اندازه زیادی به نیروی کار با مهارت بالا و صاحبان سرمایه می‌رسد.

دوم، ضمن اینکه GVCها بسیاری از کشورها را قادر ساخته تا مشارکت در تجارت جهانی و بهره‌وری خود را بهبود دهند، با این حال، بسیاری از کشورها و مناطق هنوز از GVCها بیرون‌اند. البته کشورهای شرق آسیا از فرصت‌های خلق شده از جهانی شدن نفع برده‌اند؛ اما به طور فزاینده‌ای باقی کشورهای به شدت فقیر در جنوب آسیا و آفریقا متمرکز شده‌اند. این کشورها می‌توانند از طریق آزادسازی بیشتر تجارت و سرمایه‌گذاری و به خصوص تسهیل تجاری (که زیرساخت‌ها و فرآیند انجام تجارت را

با کشورهای مختلف جهان تسهیل و بهبود می‌بخشد) در تحقق این هدف کوشش کنند.

سومین وجه، تمرکز بر بنگاه‌های کوچک و بخش‌های غیررسمی است. اغلب اشتغال خلق شده در دنیا، از ناحیه بنگاه‌های کوچک و متوسط است؛ به طوری که مشارکت این بنگاه‌ها در GVC برای پیشینه کردن تأثیرات مثبت تجارت، حیاتی است. زیرساخت‌های ضعیف، فساد و موانع قانونی، منجر به آسیب شرکت‌های کوچک‌تر در مقایسه با شرکت‌های بزرگ‌تر خواهد شد.

نتیجه‌گیری و دلالت‌هایی برای ایران

۱- روند تحولات GVCها نشان می‌دهد که آن دسته از کشورهایی که از سرمایه انسانی بالاتری برخوردارند، منافع بیشتری از پیوستن به این زنجیره‌ها کسب می‌کنند؛ از این رو سیاست‌گذاری ایران برای افزایش مهارت نیروی کار از طریق آموزش طبق معیارهای جهانی و پیوند بخش آموزش با فعالیت‌های اقتصادی، موجب امکان‌پذیری مشارکت و ارتقای کشور در GVCها می‌شود.

۲- مقوله جغرافیا در توسعه کشورها از طریق مشارکت در GVCها بسیار اهمیت دارد. این مقوله بر این امر دلالت دارد 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. ضمن اینکه مهم‌ترین موانع کشورهای در حال توسعه برای مشارکت در GVCها هزینه بالای تجارت آن‌ها است. این هزینه‌ها شامل هزینه‌هایی نظیر کرایه، بیمه و سایر هزینه‌های مرتبط با ترخیص کالا و نیز هزینه‌های نامرئی همچون هزینه‌های کسب اطلاعات و هزینه‌های ناشی از مقررات ناکارا و سیاست‌های نادرست اقتصادی است و لذا انجام اقدامات اصلاحی در جهت بهبود زیرساخت‌های تجاری و کاهش هزینه‌های مدیریت مرزی به منظور بسترسازی امکان مشارکت هرچه بیشتر کشور در GVCها و همچنین تقویت کلیه عواملی که موجب ارتقای شاخص توانمندسازی تجاری و کارایی هرچه بیشتر بازارهای "مالی، کالایی و کار" کشور گردد توصیه می‌شود.

^۹ Logistics Performance Index (LPI)