

# مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش: راهبرد تازه توسعه

دکتر وحید بزرگی - دانشیار مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

## چکیده

کشورهای رو به توسعه، بویژه پس از جنگ جهانی دوم، با استقلال بسیاری از مستعمرات پیشین، راهبردهای گوناگونی برای دستیابی به توسعه اقتصادی و صنعتی شدن در پیش گرفتند: راهبرد درون‌نگرایانه جایگزینی واردات و راهبرد برون‌نگرایانه توسعه صادرات. راهبرد نخست که رویکردی حمایت‌گرانه داشت، بیشتر در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ در کشورهای رو به توسعه رواج داشت، ولی از دهه ۱۹۷۰ راهبرد دوم که رویکردی آزادسازانه داشت، با استقبال فزاینده این کشورها روبه‌رو شد. در این نوشتار، پس از بررسی راهبردهای یادشده کوشیده‌ام نشان دهم که با گسترش شبکه‌های تولید بین‌المللی یا زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی، از سالهای میانی دهه ۱۹۸۰ راهبردهای سنتی کمابیش معنا و اعتبار خود را از دست داده است و اکنون از لزوم فراتر رفتن از دوگانگی جایگزینی واردات - توسعه صادرات و ضرورت ادغام و مشارکت در شبکه‌های یادشده و سیاستگذاری یکپارچه یا چندجانبه در سطح بین‌المللی بعنوان یک راهبرد تازه سخن گفته می‌شود. برخلاف راهبردهای سنتی جایگزینی واردات و توسعه صادرات - که توسعه را در چارچوبی ملی در نظر می‌گرفتند و بیشتر روی برنامه‌ها و اقدامات ملی (در سطح دولت ملی) تکیه می‌کردند - در راهبرد ادغام و مشارکت در شبکه‌ها و زنجیره‌های ارزش جهانی، توسعه در چارچوبی بین‌المللی یا جهانی می‌تواند به‌دست آید و بر اقدام و هماهنگی در سطح بین‌المللی و جهانی هم بسیار تأکید می‌شود.

## پیشگفتار

کشورهای رو به توسعه، بویژه پس از جنگ جهانی دوم، با استقلال بسیاری از مستعمرات پیشین، الگوها و راهبردهای گوناگونی برای دستیابی به توسعه اقتصادی و صنعتی شدن در پیش گرفتند. این کشورها، بسته به نگاهی که به بیرون و محیط بین‌المللی و پیوند آن با توسعه و توسعه‌نیافتگی داشته‌اند، راهبردهای گوناگونی برگزیده‌اند: برخی به بیرون و محیط بین‌المللی بیشتر بعنوان خاستگاه خطر و تهدید نگریسته و کوشیده‌اند از آن فاصله بگیرند و برخی دیگر آنرا دربردارنده فرصتهایی دانسته و کوشیده‌اند از آنها بهره‌برداری کنند. بر این پایه، کشورها پس از جنگ جهانی دوم راهبردهای گوناگونی برای رسیدن به توسعه صنعتی برگزیدند که شامل راهبرد درونگرایانه جایگزینی واردات<sup>۱</sup> و راهبرد برونگرایانه توسعه صادرات<sup>۲</sup> می‌شد و اولی، رویکردی حمایتگرایانه و دومی رویکردی آزادسازانه داشت.<sup>۳</sup> گفتنی است که برنامه‌ها یا سیاستهای معطوف به جایگزینی واردات و توسعه صادرات، پیشینه بیشتری دارد، ولی کاربرد این سیاستها بعنوان یک راهبرد توسعه‌ای منسجم، بیشتر به دوران پس از جنگ جهانی دوم برمی‌گردد. با این همه، چنان‌که تودارو و اسمیت گفته‌اند، این دو راهبرد، دوگونه آرمانی<sup>۴</sup> است و در عمل کشورهای رو به توسعه در دوره‌های گوناگون، آمیزه‌ای از این دو را با درجات مختلف دنبال کرده‌اند.<sup>۵</sup>

به هر روی، راهبرد جایگزینی واردات بیشتر در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ در کشورهای رو به توسعه رواج داشت، ولی پس از آن از دهه ۱۹۷۰ راهبرد توسعه صادرات، با استقبال فزاینده این کشورها روبه‌رو شد. چنان‌که الن ویتترز گفته است، دشواری بنیادی کشورهای رو به توسعه درباره سیاست توسعه در دوران پس از جنگ جهانی دوم این بوده است که کسانی پشتیبانی در برابر رقابت را در گامهای نخستین توسعه، ضرور دانسته‌اند، ولی شماری دیگر، پشتیبانی را نه چاره درد این کشورها، که عامل درد آنها دانسته‌اند.<sup>۶</sup> با گسترش شبکه‌های تولید بین‌المللی یا

• با گسترش شبکه‌های تولید بین‌المللی یا زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی، از سالهای میانی دهه ۱۹۸۰ راهبردهای سنتی کمابیش معنا و اعتبار خود را از دست داده است و اکنون از لزوم فراتر رفتن از دوگانگی جایگزینی واردات - توسعه صادرات و ضرورت ادغام و مشارکت در شبکه‌های یادشده و سیاستگذاری یکپارچه یا چندجانبه در سطح بین‌المللی بعنوان یک راهبرد تازه سخن گفته می‌شود.

زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی، از سالهای میانی دهه ۱۹۸۰ نیز از لزوم فراتر رفتن از دوگانگی جایگزینی واردات - توسعه صادرات و ضرورت ادغام و مشارکت در شبکه‌های یادشده و سیاستگذاری یکپارچه یا چندجانبه در سطح بین‌المللی سخن گفته می‌شود.

### ۱- راهبردهای سنتی: جایگزینی واردات یا توسعه صادرات

گذشته از تاریخ طولانی حمایتگرایی و آزادسازی به‌طور کلی، مهد راهبرد جایگزینی واردات و نظریه‌پردازی درباره آن، آمریکای لاتین بوده است. کشورهای این منطقه که در سنجش با کشورهای آفریقا و خاورمیانه خیلی زودتر به استقلال دست یافتند، راهبرد یا سیاست جایگزینی واردات را در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰ از سر ناچاری در سایه پیامدهای «بحران بزرگ» ولی پس از جنگ جهانی دوم، بعنوان یک گزینه آگاهانه در راستای خودکفایی و توسعه صنایع داخلی خود در پیش گرفتند.<sup>۷</sup>

پس از جنگ جهانی دوم، با فروپاشی امپراتوریهای استعماری اروپا در آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین و پیدایش کشورهای مستقل پرشمار، کشورهای تازه در پی الگویی برای توسعه خود بودند. راهبرد توسعه صنعتی برپایه جایگزینی واردات، کمابیش پس از پایان جنگ جهانی دوم میان کشورهای رو به توسعه در

داخلی انجامید. ارزش نهاده‌های وارداتی برحسب ارزشهای خارجی، گاهی بالاتر از ارزش کلای تولید شده از آنها برحسب آن ارزشها بود (ارزش افزوده منفی). نپرداختن به کشاورزی و دیگر بخشهای اولیه هم در بسیاری از موارد، به کاهش درآمد صادرات سنتی و گاه حتا وارد کردن برخی فرآورده‌های خوراکی صادراتی گذشته انجامید.<sup>۱۱</sup> براینده کلی این بود که آن گروه از کشورهای رو به توسعه (مانند هند، پاکستان و آرژانتین) که راهبرد جایگزینی واردات را دنبال کردند، وضع خیلی بدتری پیدا کردند و در سنجش با چند کشور رو به توسعه (مانند سنگاپور، تایوان و هنگ‌کنگ) که از سالهای آغازین دهه ۱۹۵۰ راهبرد توسعه صادرات را در پیش گرفتند، با نرخ خیلی پایینتری رشد کردند.<sup>۱۳</sup>

از نخستین سالهای دهه ۱۹۷۰، شمار فزاینده‌ای از کشورهای رو به توسعه به سوی ملاحظاتی کارایی و گذار از راهبرد جایگزینی واردات به راهبرد توسعه صادرات رو کردند. این راهبرد، مستلزم جایگزینی کمبودهای مقداری یا کمی با تعرفه (برای کاهش انحرافات و افزایش شفافیت)، کاهش و ساده‌سازی تعرفه‌های واردات و مالیات بر واردات، کاهش تنگناهای صادراتی و حذف یا کاهش اضافه ارزش پول ملی بود. هدف این رویکردها بهره‌گیری کارآمدتر از منابع کشور از راه زدودن آثار منفی پشتیبانی، مانند قیمت بالای کالاهای مصرفی، از میان برداشتن ناکاراییهای عمومی<sup>۱۴</sup>، از میان بردن انگیزه برای فعالیتهای غیرتولیدی رانتجویانه مانند اعمال نفوذ برای نگهداشت یا تحمیل کنترلهای بازرگانی، بهره‌گیری از صرفه‌های مقیاس، و تشویق جذب سرمایه‌گذاری و فناوری پیشرفته از خارج بود.<sup>۱۵</sup> بررسیهای اقتصادسنجی نشان داده است که کارکرد آن دسته از کشورهای رو به توسعه که از راهبرد توسعه صادرات پیروی کرده، یا به سوی آن تغییر مسیر داده‌اند بهتر از کشورهای بوده است که از راهبرد جایگزینی واردات پیروی کرده یا آنرا دنبال کرده‌اند. میانگین رشد سالانه ارزش افزوده واقعی در صنعت و کشاورزی، سهم میانگین ارزش افزوده صنعتی در تولید ناخالص داخلی، سهم میانگین نیروی کار شاغل در صنعت و

آفریقا، آسیا و بویژه آمریکای لاتین رواج یافت و در دهه ۱۹۶۰ به اوج خود رسید. هواداران این راهبرد، با استدلالهایی مانند رنگ باختن رابطه مبادله<sup>۱۶</sup> کشورهای تولیدکننده کالاهای اولیه (نسبت ارزش صادرات به ارزش واردات)، شکست بازار<sup>۱۷</sup> (ممکن نبودن دستیابی به توسعه صنعتی با سازوکار بازار) و صنایع نوزاد<sup>۱۸</sup> (ضرورت پشتیبانی دولت از صنایع) برآن بودند که کشورهای رو به توسعه برای رها شدن از وضع موجود باید با یک راهبرد توسعه‌ای دولنگرا، جلو واردات برخی کالاها را بگیرند و از صنایع تولیدکننده کالاهای رقیب کالاها وارداتی پشتیبانی کند.

کشورهایی که راهبرد جایگزینی واردات را برگزیدند، برای پشتیبانی از بازار و صنایع داخلی خود، سیاستها و ابزارهای گوناگونی به کار گرفتند که شامل تعرفه‌ها، محدودیتهای کمی یا مقداری<sup>۱۹</sup> (بیشتر در قالب مجوزهای واردات)، نرخهای ارز چندگانه، و یارانه‌های گوناگون صنعتی مستقیم (مانند وامهای با نرخهای بهره ترجیحی، معافیت‌های مالیاتی، و نرخهای ارز بهتر) می‌شد و سرانجام بسیاری از دولت‌ها با ملی کردن صنایع موجود یا ایجاد صنایع دولتی تازه، مستقیم درگیر تولید شدند. ولی این راهبرد چندان با موفقیت همراه نبود. نرخهای بسیار بالای پشتیبانی مؤثر در سطح ۱۰۰ تا ۲۰۰ درصد و گاهی بیشتر، در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ در کشورهایمانند هند، پاکستان، آرژانتین و برزیل متداول بود. این حمایتها به صنایع داخلی بسیار ناکارآمد و قیمتهای بسیار بالا برای مصرف‌کنندگان

● برخلاف راهبردهای سنتی جایگزینی واردات و توسعه صادرات - که توسعه را در چارچوبی ملی در نظر می‌گرفتند و بیشتر روی برنامه‌ها و اقدامات ملی (در سطح دولت ملی) تکیه می‌کردند - در راهبرد ادغام و مشارکت در شبکه‌ها و زنجیره‌های ارزش جهانی، توسعه در چارچوبی بین‌المللی یا جهانی می‌تواند به دست آید و بر اقدام و هماهنگی در سطح بین‌المللی و جهانی هم بسیار تأکید می‌شود.

• اکنون با پیدایش زنجیره‌های جهانی ارزش، آن روزگار سپری شده است که تولید، بیشتر به معنای ساختن کالاهایی از آغاز تا انجام در یک کشور برای فروش داخلی یا صدور بود. این زنجیره‌ها باعث شده که واردات و صادرات، بازرگانی و سرمایه‌گذاری و بازارهای کالاها و خدمات در سطح بین‌المللی سخت در هم آمیزد و جداسازی آنها در سیاستگذاری می‌تواند به نادیده گرفته شدن فرصت‌های موجود بینجامد. در وضع کنونی جهان، چنان پیوند ارگانیکی میان واردات و صادرات وجود دارد که محدود کردن واردات می‌تواند جلوی رسیدن صادرات به سطوح بالاتر زنجیره‌های تأمین را هم بگیرد.

جنگ سرد و از میان برداشته شدن موانع سیاسی جهانی شدن اقتصاد، افزایش گرایش کشورهای چین و اتحاد جماهیر شوروی به اقتصاد بازاری، پیشرفت‌های چشمگیر فناوریهای اطلاعات و ارتباطات و ترابری، تولید یکپارچه رایانه‌ای<sup>۱۸</sup>، پرینت سه بُعدی<sup>۱۹</sup>، آزادسازی بازرگانی کشورها (کالاها و خدمات) مانند کاهش تنگنای تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، سیاست‌های مشوق سرمایه‌گذاری خارجی و گسترش فعالیت شرکت‌های چندملیتی، انگیزه شرکتها برای کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی و رقابت‌پذیری خود و... بیش‌ازپیش زمینه‌ای فراهم ساخته است تا بنگاه‌های اقتصادی- با توجه به وضع کشورها و مناطق جهان - بتوانند فعالیت‌های اقتصادی خود را در سطح جهانی پراکنده سازند. اکنون چنان اقتصاد جهانی پیچیده شده و تولید مشترک بین‌المللی گسترش یافته که حتا گفته می‌شود در عمل، هر کالای صنعتی که در بازارها می‌بینیم، در بیش از یک کشور ساخته می‌شود<sup>۲۰</sup> و به سخن دیگر، کالاهای امروز، «ساخت جهان»<sup>۲۱</sup> است، نه ساخت تنها یک کشور<sup>۲۲</sup>. این وضع که شکل غالب سازمان تولید و بازرگانی جهان امروز را تشکیل می‌دهد با اصطلاحات گوناگون توصیف شده است: زنجیره‌های جهانی ارزش<sup>۲۳</sup>، زنجیره‌های تأمین جهانی<sup>۲۴</sup>، شبکه‌های

میانگین رشد اشتغال در صنعت، همگی در هر دو دوره ۷۳-۱۹۶۳ و ۸۵-۱۹۷۳ برای کشورهای برونگرا، یا بالاتر از کشورهای درونگرا بوده یا رشد خیلی بیشتری داشته است. پس از ۱۹۸۵ نیز رشد کشورهای رو به توسعه برونگرا، بیشتر از کشورهای درونگرا بوده است.<sup>۱۶</sup>

در دهه ۱۹۸۰ بیشتر کشورهای رو به توسعه به اصلاح نظام بازرگانی خود دست زدند. درسهای بحران بدهی، همراه با فروپاشی برنامه‌ریزی مرکزی در اردوگاه شوروی و شکست نظریه‌های توسعه رادیکال و نیز موفقیت‌های چشمگیر سیاست‌های بازرگانی لیبرال در کشورهای تازه صنعتی شده آسیایی، بسیاری از کشورهای رو به توسعه را به سوی آزادسازی سیاست بازرگانی سیاست‌های داخلی خود، بی‌فشار نهادهایی مانند صندوق بین‌المللی پول پیش راند. این اصلاحات در دهه ۹۰ نیز با وجود برخی وقفه‌ها مانند بحران تراز پرداخت‌های مکزیک در ۱۹۹۴ و بحران آسیای خاوری در ۱۹۹۷، دنبال شد. بسیاری از کشورهای رو به توسعه به سازمان بازرگانی جهانی پیوستند و بسیاری دیگر در پی پیوستن به آن برآمدند و اجرای تعهدات دور اروگوئه، از سال‌های میانی دهه ۱۹۹۰ به آزادسازی بازرگانی در کشورهای رو به توسعه جانی تازه داد. اصلاحات در دهه ۱۹۹۰ در این کشورها، با فراگیری آزادسازی ولی با شتابهای ناهم‌ساز، ادغام بیشتر در اقتصاد جهانی در هر دو زمینه بازرگانی و سرمایه‌گذاری، و تبدیل شدن بسیاری از این کشورها از صادرکننده فرآورده‌های اولیه (کشاورزی و معدنی) به صادرکننده فرآورده‌های صنعتی در اندازه‌ای گسترده‌تر از پیش همراه بود.<sup>۱۷</sup>

## ۲- راهبرد ادغام یا مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی

### ۲-۱- گسترش زنجیره‌های ارزش جهانی

در این سه چهار دهه، عواملی مانند پایان یافتن

است. در این زنجیره‌ها، عوامل گوناگون مانند سرمایه، کار، کالا و خدمات، با فعالیتهای پشتیبانی، تأمین مالی، فناوری، مدیریت، و سیاست دولتی در سطح بین‌المللی با هم آمیخته می‌شود تا یک فراورده برای مصرف‌کننده تولید گردد. در این زنجیره‌ها، عوامل تولید گوناگون، بازیگران جورواجور و موضوعات گوناگون در سطح بین‌المللی چنان با هم درمی‌آمیزند که جداسازی آنها بیش از پیش دشوار و حتا ناشدنی می‌گردد. برای نمونه، تقطیع فرایندهای تولید میان کشورها، هرچه بیشتر به گسترش بازرگانی کالاهای واسطه‌ای انجامیده و واردات و صادرات را سخت به هم گره زده است و این اندیشه مرکانتیلیستی هر آن بی‌اعتبارتر می‌شود که صادرات ارزش دارد و واردات ارزش چندانی ندارد. از سوی دیگر، شبکه‌های تولید و تأمین بین‌المللی چنان حوزه‌های گوناگون سیاستگذاری مانند بازرگانی کالا، خرید و فروش خدمات، حقوق مالکیت فکری و... را با هم درآمیخته که هماهنگی بین‌المللی در این زمینه‌ها را سخت ضرور ساخته‌اند و از همین‌رو در چند دهه گذشته شاهد افزایش سریع سازمانهای بازرگانی چندجانبه (جهانی) و منطقه‌ای با توانمندیهای گسترده بوده‌ایم. برسرهم، اکنون گفته می‌شود که هرگونه بحث درباره سیاستهای بازرگانی و سرمایه‌گذاری که محوریت زنجیره‌های جهانی ارزش را نادیده بگیرد، بی‌اعتبار است.<sup>۳۵</sup>

آمارهای موجود، رشد سریع و گسترده این زنجیره‌ها یا شبکه‌ها را به‌خوبی نشان می‌دهد. باید یادآور شد که آمارهای کلی یا ناخالص که تنها دادوستد کالاهای نهایی را نشان می‌دهد، نمودار دقیقی از ساختار بازرگانی جهانی به‌دست نمی‌دهد. چیزی که از این آمارها دریافت نمی‌شود این است که کالاهای امروز «ساخت جهان» است، نه ساخت یک کشور. از همین‌رو، آمارهای بازرگانی کالاهای واسطه‌ای یا محاسبه تجارت ارزش افزوده، نمودار دقیقتری از مقادیر کلی یا ناخالص به‌دست می‌دهد. برپایه برخی گزارشها، بازرگانی جهانی کالاهای واسطه‌ای از نزدیک به یک تریلیون دلار در ۱۹۹۳ به کمابیش شش تریلیون دلار در ۲۰۰۸ رسیده و نزدیک به ۴۰ درصد بازرگانی

تولید بین‌المللی یا جهانی<sup>۳۶</sup>، بازرگانی ارزش افزوده<sup>۳۷</sup>، بازرگانی وظایف<sup>۳۸</sup>، تقسیم تولید<sup>۳۹</sup>، جداسازی و تقطیع تولید<sup>۴۰</sup>، برونسپاری<sup>۴۱</sup>، فرامرزشپاری یا فرامرزکاری<sup>۴۲</sup>، ادغام عمودی<sup>۴۳</sup>، یا تخصص عمودی<sup>۴۴</sup>. برخی از این اصطلاحات ممکن است به‌جای یکدیگر به کار رود، ولی بسیاری از نویسندگان برای تکیه بر برخی ویژگیهای ساختارهای تولید مشترک، میان این اصطلاحات تمایز قابل شده‌اند. با این همه در این نوشته‌ها، اجماعی بر سر معانی این اصطلاحات دیده نمی‌شود و رویهمرفته، جان کلام آنها تولید مشترک بین‌المللی است.<sup>۴۵</sup>

شبکه‌های بازرگانی و تولید بین‌المللی، چیزهایی تازه نیست و شرکتها سده‌ها به تولید فراورده‌هایی با بهره‌گیری از عناصری از مناطق دیگر جهان پرداخته و همواره بازارهایی تازه برای کالاهای خود جستجو کرده‌اند. ولی تفاوت زنجیره‌های جهانی ارزش امروزه با پیوندهای بین‌المللی گذشته در زمینه بازرگانی و سرمایه‌گذاری حتا در چهار یا پنج دهه پیش از این، نه تنها در سرعت و گستره تعاملات جهانی است بلکه این زنجیره‌ها دگرگونی بنیادی در روابط اقتصادی - سیاسی و اجتماعی میان کشورها پدید آورده است. این زنجیره‌ها، مجموعه‌ای است از شبکه‌های مختلف کالا، خدمات، مالی، دانش و افراد و به سخن دیگر، نظام جهانی پیچیده‌ای پدید آورده است که مرزهای جغرافیایی و حقوقی را درنوردیده و چالشهای بی‌سابقه‌ای برای سیاستگذاران، دانشگاهیان و بازرگانان ایجاد کرده

● افزایش وابستگی متقابل در تولید بین‌المللی از راه زنجیره‌های جهانی ارزش، گویای افزایش وابستگی متقابل در سیاستگذاری است. از آنجا که زنجیره‌های تأمین در واقع شبکه‌هایی یکپارچه از عملیات تولیدی (و نه تنها مجموعه‌ای از معاملات ارزی) است، حوزه‌های سیاستگذاری گوناگونی را درگیر می‌سازد: از کل حوزه‌های سنتی سیاست بازرگانی گرفته تا سیاست سرمایه‌گذاری و طیفی گسترده از اقدامات و سیاستهای غیرتعرفه‌ای مؤثر بر کالاها و خدمات. در این وضع، همکاری بین‌المللی ایجاب می‌کند که با نگرشی فراگیر و یکپارچه به سیاستگذاری پرداخته شود.

• اکنون کالاها چند بار از مرزها می‌گذرد - نخست بعنوان نهاده‌ها و سپس بعنوان کالاهای نهایی - و از همین‌رو روشهای گمرکی و بندری سریع و کارآمد برای کارکرد روان زنجیره‌های تأمین اهمیت بنیادی دارد. این، با روانسازی بازرگانی و جلوگیری از دیرکدهای غیر ضرور، زمینه را برای رقابت جهانی مهیا می‌سازد و باعث می‌شود که جذابیت یک کشور برای شرکتهای خارجی که قصد برونسپاری مراحل تولید را دارند، افزایش یابد و مشارکت در شبکه‌های تولید جهانی و بازارهای جهانی تقویت شود. بررسیهای سازمان توسعه و همکاریهای اقتصادی نشان می‌دهد که آسانسازی بازرگانی می‌تواند برای همه کشورها (صادرکننده و واردکننده) سودمند باشد و دسترسی آنها به نهادهای تولید و مشارکت آنها در زنجیره‌های جهانی ارزش را افزایش دهد.

از کل صادرات جهانی، به ترتیب ۱۲، ۶۵ و ۲۳ درصد بوده است، ولی برپایه آمارهای ارزش افزوده، سهم آنها به ترتیب ۱۸، ۳۷ و ۴۵ درصد می‌شود. بنابراین، با محاسبه تجارت ارزش افزوده، خدمات کمابیش نیمی از کل بازرگانی جهانی - نه کمتر از یک چهارم آن طبق آمارهای ناخالص - را تشکیل می‌دهد.<sup>۴۰</sup> در سال ۲۰۰۹، خدمات به گونه میانگین ۴۲ درصد صادرات کشورهای عضو گروه ۲۰ را تشکیل می‌دهد و این رقم برای کشورهایمانند آمریکا، انگلیس، هند، فرانسه و اتحادیه اروپا ۵۰ درصد یا بیشتر بوده است.<sup>۴۱</sup>

از سوی دیگر، زنجیره‌های جهانی ارزش که زمانی بیشتر به کشورهای توسعه‌یافته محدود می‌شد به‌گونه فزاینده به کشورهای رو به توسعه نیز گسترش یافته است. بیشتر این زنجیره‌ها تنها بخشهای اقتصادی معدودی از کشورها، آنهم بیشتر کشورهای توسعه‌یافته را دربرمی‌گرفت و مشارکت کشورهای رو به توسعه در آن زنجیره‌ها اندک بود و به فرایندهای کاربر محدود می‌شد. از دهه ۱۹۹۰، کاهش هزینه دادوستدهای بین‌المللی بر اثر آزادسازی بازرگانی، پیشرفتهای

جهانی کالا را تشکیل داده است.<sup>۳۶</sup> برپایه گزارشهای دیگر، اکنون سهم بازرگانی کالاهای واسطه‌ای از کل دادوستد کالایی، به‌گونه میانگین، از ۵۰ تا ۶۰ درصد است و این در محتوای وارداتی کالاهای صادراتی هم نمود یافته است که از حدود ۲۰ درصد در دهه ۱۹۷۰، به حدود ۴۰ درصد در حال حاضر افزایش یافته است.<sup>۳۷</sup> برپایه منابع دیگر، در سال ۲۰۰۹، صادرات جهانی کالاهای واسطه‌ای برای نخستین بار از مجموع ارزش صادرات کالاهای نهایی و سرمایه‌ای فراتر رفته است. سهم کالاهای واسطه‌ای از صادرات جهانی فرآورده‌های غیرسوختی نیز از سال ۲۰۰۰ به این سو نزدیک به ۵۰ درصد بوده و در سال ۲۰۱۱ به بالاترین اندازه خود، یعنی ۵۵ درصد رسیده است. در سال ۲۰۱۱، اتحادیه اروپا بزرگترین صادرکننده کالاهای واسطه‌ای (۳۶ درصد) بوده است. یک‌سوم از این کالاها به بیرون از اتحادیه صادر شده و دوسوم بقیه در درون اتحادیه مصرف شده است. چین و آمریکا در صدور کالاهای واسطه‌ای، به ترتیب در رده‌های دوم و سوم (با ۱۰ و ۹/۸ درصد) بوده‌اند. شش صادرکننده بزرگ کالاهای واسطه‌ای (اتحادیه اروپا، چین، آمریکا، ژاپن، کره جنوبی و هنگ‌کنگ) کمابیش دوسوم بازرگانی جهانی کالاهای واسطه‌ای را در اختیار دارند.<sup>۳۸</sup> ۳۰ تا ۶۰ درصد صادرات کشورهای عضو گروه ۲۰، از نهادهای واسطه‌ای مبادله شده در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش تشکیل می‌شود و در بیشتر این کشورها، سهم محتوای داخلی از صادرات در سالهای ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۹ رو به کاهش بوده است.<sup>۳۹</sup>

یکی از ویژگیهای زنجیره‌های جهانی ارزش، افزایش نقش خدمات و تقطیع خدمات میان کشورهای گوناگون است. اینجا هم اگر به جای در نظر گرفتن آمارهای ناخالص کالاهای نهایی، محاسبه تجارت ارزش افزوده را در نظر بگیریم، تصویر ما از سهم خدمات از کل بازرگانی جهانی بسیار دگرگون می‌شود. محاسبه تجارت ارزش افزوده نشان می‌دهد که بخش بزرگی از ارزش کالاهایی که صادر می‌شود از خدمات سرچشمه می‌گیرد. برپایه آمارهای ناخالص در سال ۲۰۰۸، سهم کالاهای اولیه، کالاهای صنعتی و خدمات

## ۲-۲- پیامدهای زنجیره‌های جهانی ارزش

همان‌گونه که در بالا گفته شد، زنجیره‌های جهانی ارزش باعث درهم‌آمیزی عوامل گوناگون تولید بازیگران جوراجور و موضوعات گوناگون در سطح بین‌المللی شده است. این وابستگی متقابل و متقاطع جهانی، پیامدهای ژرف و گسترده دارد که برخی از آنها، بویژه برای سیاستگذاری به شرح زیر است:

۱- افزایش وابستگی متقابل در تولید بین‌المللی از راه زنجیره‌های جهانی ارزش، گویای افزایش وابستگی متقابل در سیاستگذاری است. از آنجا که زنجیره‌های تأمین در واقع شبکه‌هایی یکپارچه از عملیات تولیدی (و نه تنها مجموعه‌ای از معاملات ارزی) است، حوزه‌های سیاستگذاری گوناگونی را درگیر می‌سازد: از کل حوزه‌های سنتی سیاست بازرگانی گرفته تا سیاست سرمایه‌گذاری و طیفی گسترده از اقدامات و سیاستهای غیرتعرفه‌ای مؤثر بر کالاها و خدمات. در این وضع، همکاری بین‌المللی ایجاب می‌کند که با نگرشی فراگیر و یکپارچه به سیاستگذاری پرداخته شود.

۲- شیوه آرایش و تدارک نیازهای زنجیره‌های تأمین نشان می‌دهد که دیگر مانند گذشته نمی‌توان بازارها را جدا از یکدیگر دانست. بازارها مکمل یکدیگرند و هرچه بر عرضه و تقاضا در یک بازار اثر بگذارد، بر بازارهای دیگر هم اثر خواهد گذاشت. از آنجا که بازرگانی و سرمایه‌گذاری پیوندهای فزاینده با هم دارند، روابط و آثار یادشده هم خصصتی بلندمدت دارند و ثبات و شفافیت از اهمیت بسیار برخوردار است. این جنبه دیگری از وابستگی متقابل در زمینه سیاستگذاری است که باید مورد توجه قرار گیرد.

۳- ماهیت مشارکتی و گروهی زنجیره‌های جهانی ارزش باعث می‌شود که تأثیر سیاست بالادستی یک کشور بر زنجیره تأمین، با گذر کالا و خدمات از قلمروهای گوناگون به سوی مراحل پایین‌دستی، دو چندان شود. این مسأله یکی از پیامدهای پویای مهم وابستگی متقابل در سیاستگذاری است.

فناورانه، بهبود پشتیبانی و مدیریت ترابری، و همچنین افزایش توان صنعتی کشورهای رو به توسعه باعث شده است که زنجیره‌های تأمین جهانی بیشتر تفکیک و تقطیع شود و رفته‌رفته کشورهای رو به توسعه را در شبکه‌های تولید ادغام کند. برپایه آمارها، در نخستین سالهای دهه ۱۹۹۰، بیش از نیمی از بازرگانی جهانی کالاهای واسطه‌ای میان کشورهای پر درآمد و تنها ۱۰ درصد آن میان کشورهای رو به توسعه جریان داشته، ولی در سال ۲۰۰۸ سهم بازرگانی شمال - شمال از دادوستد جهانی کالاهای واسطه‌ای به کمابیش ۴۰ درصد رسیده و مجموع سهم بازرگانی، شمال - جنوب و جنوب - شمال هم به نزدیک ۴۰ درصد رسیده و ۲۰ درصد نیز میان کشورهای رو به توسعه جریان داشته است.<sup>۴۲</sup>

بدین‌سان، اکنون با پیدایش زنجیره‌های جهانی ارزش، آن روزگار سپری شده است که تولید، بیشتر به معنای ساختن کالاهایی از آغاز تا انجام در یک کشور برای فروش داخلی یا صدور بود. این زنجیره‌ها باعث شده که واردات و صادرات، بازرگانی و سرمایه‌گذاری و بازارهای کالاها و خدمات در سطح بین‌المللی سخت درهم آمیزد و جداسازی آنها در سیاستگذاری می‌تواند به نادیده گرفته شدن فرصتهای موجود بینجامد. در وضع کنونی جهان، چنان پیوند ارگانیکی میان واردات و صادرات وجود دارد که محدود کردن واردات می‌تواند جلوی رسیدن صادرات به سطوح بالاتر زنجیره‌های تأمین را هم بگیرد.

● گسترش زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی یا شبکه‌های تولید بین‌المللی / جهانی گویای آن است که امروزه چنان با پراکندگی و تقطیع بین‌المللی عوامل و فرایندهای تولید و درهم آمیخته شدن صادرات و واردات روبه‌رو هستیم که تکیه بر دوگانگیهای سنتی داخلی - خارجی، درونگرایی - برونگرایی، و واردات - صادرات، پیوسته دشوارتر می‌شود.

● به گفته برخی نویسندگان، در حالی که در گذشته، کشورها - از جمله کشورهای پیشرفته امروزی مانند آمریکا، آلمان و ژاپن یا کشورهای رو به توسعه‌ای مانند چین، هند و برزیل - با سیاست پشتیبانی از صنایع نوزاد می‌کوشیدند در آغاز یک شالوده صنعتی نیرومند به وجود آورند (پیش از دستیابی به قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی)، پس از انقلاب در فناوریهای اطلاعات و ارتباطات، بسیاری از کشورهای رو به توسعه، از سیاست پشتیبانی از صنایع نوپا دست کشیدند تا از فرامرزکاری یا برونسپاری کشورهای دیگر در زمینه تولید و سرمایه‌گذاری بهره‌برداری کنند.

داده است که بهبود جامع آسان‌سازی بازرگانی مؤثرتر از کارهای جداگانه و کند است. برپایه این بررسیها، بهبود همه شاخصهای روان‌سازی بازرگانی می‌تواند به کاهش هزینه تا کمابیش ۱۵ درصد برای کشورهای کم‌درآمد، ۱۶ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط پایین، ۱۳ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط بالا، و ۱۰ درصد برای کشورهای عضو سازمان یاد شده بینجامد.

سودمندترین اصلاحات عبارت است از:

نخست - هماهنگ و ساده‌سازی اسناد باعث کاهش هزینه‌های بازرگانی تا سه درصد برای کشورهای کم‌درآمد و ۲/۷ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط پایین خواهد شد؛

دوم - آسان‌سازی روشها باعث کاهش هزینه‌های بازرگانی تا ۲/۸ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط بالا، ۲/۲ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط پایین و یک درصد برای کشورهای عضو سازمان یادشده خواهد شد؛

سوم - خودکار شدن فرایندها<sup>۴۵</sup> باعث کاهش هزینه‌های بازرگانی تا ۲/۳ درصد برای کشورهای کم‌درآمد، ۲/۱ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط

۴- در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش، هزینه حمایتگرایی بیشتر است. زمانی که نهاده‌های واسطه‌ای چند بار میان کشورها دست به دست می‌شود، تعرفه‌ها به گونه انباشتی چند بار اعمال می‌شود (مگر اینکه روشهای ویژه‌ای مانند استرداد عوارض وارداتی<sup>۴۳</sup> به‌کار رود). بنابراین، زمانی که شرکتها برای نهاده‌های وارداتی خود تعرفه می‌دهند و باز برای کل ارزش صادرات خود نیز مالیات می‌پردازند، این تعرفه و مالیات تا هنگامی که کالای نهایی به مصرف‌کننده برسد، روی هم انباشت می‌شود و باعث کاهش تقاضا و تأثیر منفی بر تولید و سرمایه‌گذاری در همه مراحل زنجیره ارزش خواهد شد. هرچه محتوای خارجی صادرات یک کشور بیشتر باشد، این تأثیر مضاعف بیشتر خواهد بود. در این چارچوب، مداخلات ارزی برای ایجاد مزیت رقابتی برای صادرکنندگان هم اثر خود را از دست می‌دهد، زیرا هرگونه مزیت صادراتی برآمده از کاهش ارزش پول ملی، دست‌کم تا اندازه‌ای با افزایش هزینه واردات نهاده‌های گرانتر، از میان خواهد رفت.

۵- گذر چندباره از مرزها در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش، به افزایش اهمیت تسهیل تجاری می‌انجامد. اکنون کالاها چند بار از مرزها می‌گذرد - نخست بعنوان نهاده‌ها و سپس بعنوان کالاهای نهایی - و از همین‌رو روشهای گمرکی و بندری سریع و کارآمد برای کارکرد روان زنجیره‌های تأمین اهمیت بنیادی دارد. این، با روان‌سازی بازرگانی و جلوگیری از دیرکردهای غیر ضرور، زمینه را برای رقابت جهانی مهیا می‌سازد و باعث می‌شود که جذابیت یک کشور برای شرکتهای خارجی که قصد برونسپاری مراحل تولید را دارند، افزایش یابد و مشارکت در شبکه‌های تولید جهانی و بازارهای جهانی تقویت شود. بررسیهای سازمان توسعه و همکاریهای اقتصادی<sup>۴۴</sup> نشان می‌دهد که آسان‌سازی بازرگانی می‌تواند برای همه کشورها (صادرکننده و واردکننده) سودمند باشد و دسترسی آنها به نهاده‌های تولید و مشارکت آنها در زنجیره‌های جهانی ارزش را افزایش دهد. فزون براین، تحلیل شاخصهای آسان‌سازی بازرگانی نشان



پایین، ۲/۴ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط بالا و ۲/۱ درصد برای کشورهای عضو سازمان یادشده خواهد شد؛

چهارم - تضمین دسترسی به اطلاعات بازرگانی به کاهش هزینه‌ها تا دو درصد برای کشورهای عضو این سازمان، ۱/۶ درصد برای کشورهای کم‌درآمد و ۱/۴ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط پایین خواهد انجامید؛

پنجم - امکان استعلام قبلی<sup>۶۶</sup> درباره مسائل گمرکی، هم باعث کاهش هزینه‌ها تا ۱/۵ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط پایین، ۱/۲ درصد برای کشورهای با درآمد متوسط بالا و یک درصد برای کشورهای عضو این سازمان خواهد شد.

ششم - اقدامات غیر تعرفه‌ای، نگرانی زیادی در زمینه مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش پدید می‌آورد. گذشته از روشهای اداری مرزی، اقدامات غیرتعرفه‌ای زیادی وجود دارد که بر کارکرد تولیدکنندگان در زنجیره‌های ارزش اثر می‌گذارد. این رویکردهای غیرتعرفه‌ای، حتا اگر هدفهای حمایت‌گرایانه هم نداشته باشد، باز می‌تواند هزینه‌های بازرگانی را بسی بیش از تعرفه‌ها افزایش دهد. هرچند ضرورت پشتیبانی

● هدف اصلی سیاست صنعتی در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش عبارت است از دستیابی به ارزش بیشتر در این زنجیره‌ها، نه ایجاد صنایع ملی تمام و کمال. به‌سختی دیگر، اکنون یکی از چالشهای بنیادی در زمینه توسعه، چگونگی دستیابی به سهم هرچه بیشتر در زنجیره‌های جهانی ارزش است و این، نه تنها به کمیت و درصد مشارکت در هر زنجیره تأمین، بلکه به کیفیت مشارکت در این زنجیره‌ها از دید ظرفیت و فرصت تنوع‌بخشی به فعالیتهای خود نیز مربوط می‌شود. این بهبود جایگاه در زنجیره‌های جهانی ارزش به معنای آن است که بازیگران اقتصادی - ملتها، شرکتها و کارگران - از فعالیتهای کم ارزش به سمت فعالیتهای کمابیش پرارزش در شبکه‌های تولید جهانی پیش روند.

از مصرف‌کننده نهایی با اعمال استانداردهای کیفی مناسب، روشن است، ولی پیچیدگی و ناهمگنی این استانداردها به یکی از موانع اصلی ورود به زنجیره‌های جهانی ارزش بویژه برای بنگاههای کوچک و متوسط تبدیل شده است. شرکتهایی که نهاده‌هایی را برای کشورهای گوناگون فراهم می‌کنند، ممکن است وادار شوند فرایندهای تولید را برای همخوانی با استانداردهای گوناگون تکرار کنند یا راههای دشوار گرفتن گواهی برای یک کالا را چند بار بپیمایند. همین، ضرورت هماهنگی در مورد استانداردها و روشهای گرفتن گواهی و انعقاد موافقتنامه‌های شناسایی متقابل<sup>۶۷</sup> را نشان می‌دهد.

هفتم - زنجیره‌های جهانی ارزش، مسائل رقابتی تازه‌ای پدید آورده است. از آنجا که این زنجیره‌ها باعث پیدایش گونه‌ای سازمان جهانی در صنایع شده است که کشورها در درون آن عمل می‌کنند و الگوهای تازه بازرگانی، تولید و اشتغال در سطح بین‌المللی ممکن است با برخی شیوه‌های ضد رقابتی دچار اختلال شود، کشورها باید نسبت به مسائل رقابتی هشیاری بیشتری نشان دهند. با اینکه اقدامات و قوانین در زمینه رویارویی با انحصار افزایش یافته، قراردادهای تباری‌گرانه و ادغامهای ضدرقابتی در سطح بین‌المللی نیز بیشتر شده است. از همین‌رو، برای جلوگیری از نابود شدن منافع زنجیره‌های جهانی ارزش با پیامدهای زیانبار روشهای ضدرقابتی، باید اجرای قوانین داخلی و همکاری بین‌المللی در زمینه رقابت تقویت شود.

هشتم - از دیگر پیامدهای تولید در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش، که در حوزه سیاستگذاری چنان‌که باید مورد توجه قرار نگرفته، نقش خدمات است. همان‌گونه که پیشتر گفته شد، آمارهای بازرگانی ارزش افزوده نشان می‌دهد که خدمات کمابیش نیمی از بازرگانی جهانی - بسیار بیشتر از برآوردهای سنتی - را دربرمی‌گیرد. این مسأله تنها ارزشی کمی ندارد. نوع کمک خدمات نیز مهم است. نقش خدمات تنها این نیست که مانند چسب، زنجیره‌های تأمین را به هم وصل می‌کند؛ خدمات بیشتر همراه با کالا تولید

● در سه دهه گذشته، خدمات بیش از صنعت در رشد جهانی سهم داشته است. رشد صادرات خدمات کشورهای رو به توسعه بیش از کشورهای توسعه یافته و رشد صادرات خدمات آنها بیش از رشد صادرات کالایی آنها بوده است.

بخش خدمات با اشتغالزایی سریع در کشورهای توسعه یافته و کشورهای رو به توسعه همراه بوده است، ولی بخشهای صنعت و کشاورزی با کاهش اشتغال روبه‌رو بوده است.

افزایش اشتغال در بخش خدمات، با رشد بهره‌وری نیروی کار همراه بوده و این نشانگر آن است که مرزهای فناوری جهانی در حوزه خدمات رو به گسترش است.

توجه داشت که این ترتیبات به محدود شدن گزینه‌های شرکتها و از دست رفتن پیوند با زنجیره‌های جهانی ارزش نینجامد. در بلندمدت، ادغام و چندجانبه‌سازی ترتیبات منطقه‌ای، به تبدیل شدن «ظرف ماکارونی»<sup>۴۸</sup> یا ملغمه موافقتنامه‌های ترجیحی به یک رژیم بازرگانی شفافتر و کارآمدتر برای همه بازیگران در زنجیره‌های جهانی ارزش کمک خواهد کرد.<sup>۴۹</sup>

### ۳-۲- راهبرد جدید توسعه: ضرورت گذر از راهبردهای سنتی

بنابر آنچه گفته شد، گسترش زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی یا شبکه‌های تولید بین‌المللی / جهانی گویای آن است که امروزه چنان با پراکندگی و تقطیع بین‌المللی عوامل و فرایندهای تولید و درهم آمیخته شدن صادرات و واردات روبه‌رو هستیم که تکیه بر دوگانگیهای سنتی داخلی - خارجی، درونگرایی - برونگرایی، و واردات - صادرات، پیوسته دشوارتر می‌شود. بدین‌سان، در بحث درباره راهبردهای ملی توسعه و بازرگانی باید از دوگانگی جایگزینی واردات و توسعه صادرات نیز گذر کرد. راهبردهای صنعتی شدن برپایه جایگزینی واردات یا توسعه صادرات، بر سیاستهای صنعتی داخلی تکیه داشت و هدف آنها ایجاد

می‌شود و عنصری لازم برای تولید و منبع بالقوه‌ای برای نوآوری و ارزش افزوده است. بنابراین، یک چارچوب تحلیلی مناسب برای سنجش سهم خدمات در تولید لازم است.

نهم - کاهش ناکاراییهای بازارهای خدمات، به افزایش قدرت رقابت همه شرکتها می‌انجامد. وجود زنجیره‌های جهانی ارزش، بدون کارکرد خوب خدمات ترابری، پشتیبانی، مالی، ارتباطی، و دیگر خدمات بازرگانی و حرفه‌ای برای جابه‌جایی کالاها و هماهنگی فعالیتهای تولیدی در همه مراحل زنجیره‌های ارزش ناممکن است. برپایه برآوردها، ارزشی که مستقیم و غیرمستقیم از راه خدمات - بعنوان نهاده‌های واسطه‌ای - تولید می‌شود، بیش از ۳۰ درصد ارزش افزوده کالاهای صنعتی را تشکیل می‌دهد. آزدسازی دادوستد خدمات، باعث عرضه خدمات بهتر و کارآمدتر و در نتیجه مایه بهبود رقابت‌پذیری شرکتها، صنعتی و مشارکت بهتر آنها در شبکه‌های تولید جهانی خواهد شد.

دهم - در موافقتنامه‌های بین‌المللی باید به واقعیات بازرگانی امروزی توجه شود. با تغییر الگوها و ساختار بازرگانی بین‌الملل بر اثر زنجیره‌های جهانی ارزش، در موافقتنامه‌های بازرگانی چندجانبه (جهانی) و منطقه‌ای باید به این واقعیت پرداخته شود که این رویکرد مرکانتیلیستی دیگر اعتباری ندارد که صادرات، خوب ولی واردات، بد است و دسترسی به بازار امتیازی است که یک کشور در برابر دسترسی به بازار یک کشور دیگر می‌دهد. شرکتها داخلی برای بالا بردن بهره‌وری و رقابت‌پذیری خود، به واردات مطمئن نهاده‌های کالایی و خدماتی تراز جهانی نیاز دارند. پاسخگویی به این نیاز می‌تواند به صورت آزدسازی یکجانبه باشد، چنان‌که در این سالها دیده‌ایم. ولی منافع آزدسازی در صورت مشارکت کشورهای بیشتر در سطحی چندجانبه بیشتر خواهد بود. با این همه، در این چند دهه با گسترش چشمگیر ترتیبات تجاری منطقه‌ای روبه‌رو بوده‌ایم که نقش زیادی در تعمیق همگرایی داشته است. هرچند این ترتیبات منطقه‌ای ممکن است برای شبکه‌های تولید منطقه‌ای مناسب باشد، ولی باید

مجموعه‌ای از صنایع ملی کامل در بخشهای بنیادی بود که سرانجام بتواند در برابر صنایع کشورهای پیشرفته بایستد و رقابت کند. اکنون با پیدایش زنجیره‌های جهانی ارزش، بازگشت به راهبردهای قدیمی یادشده ناممکن است. صنایع داخلی در هر دو گروه کشورهای صنعتی و کشورهای رو به توسعه، دیگر مستقل نیستند و به وسیله شبکه‌های بازرگانی پیچیده و همپوش، سخت در هم تنیده شده‌اند. شرکتها، مناطق و حتا خود کشورها، تنها درجایی در درون شبکه‌های ارزش جهانی ایستاده‌اند. بنابراین، سیاستهای صنعتی هم ماهیت و نتیجه متفاوتی دارند. به هر روی، اکنون دولتها زمانی که بخشهایی را برای توسعه صنعتی برمی‌گزینند، خواه‌ناخواه در این شبکه‌ها درگیر می‌شوند: صنعتی شدن معطوف به زنجیره‌های جهانی ارزش<sup>۴۰</sup>.

به گفته برخی نویسندگان، درحالی که در گذشته، کشورها - از جمله کشورهای پیشرفته امروزی مانند آمریکا، آلمان و ژاپن یا کشورهای رو به توسعه‌ای مانند چین، هند و برزیل - با سیاست پشتیبانی از صنایع نوزاد می‌کوشیدند در آغاز یک شالوده صنعتی نیرومند به وجود آورند (پیش از دستیابی به قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی)، پس از انقلاب در فناوریهای اطلاعات و ارتباطات، بسیاری از کشورهای رو به توسعه، از سیاست پشتیبانی از صنایع نوپا دست کشیدند تا از فرامرزکاری یا برونسپاری کشورهای دیگر در زمینه تولید و سرمایه‌گذاری بهره‌برداری کنند. بدین‌سان، صنعتی شدن از راه پیوستن به زنجیره‌های تأمین جهانی، به پارادایم یا الگوی تازه توسعه تبدیل شده است.<sup>۴۱</sup>

درواقع، هدف اصلی سیاست صنعتی در چارچوب

زنجیره‌های جهانی ارزش عبارت است از دستیابی به ارزش بیشتر در این زنجیره‌ها، نه ایجاد صنایع ملی تمام و کمال. به سخن دیگر، اکنون یکی از چالشهای بنیادی در زمینه توسعه، چگونگی دستیابی به سهم هرچه بیشتر در زنجیره‌های جهانی ارزش است و این، نه تنها به کمیت و درصد مشارکت در هر زنجیره تأمین، بلکه به کیفیت مشارکت در این زنجیره‌ها از دید ظرفیت و فرصت تنوع‌بخشی به فعالیتهای خود نیز مربوط می‌شود. این ارتقا در زنجیره‌های جهانی ارزش به معنای آن است که بازیگران اقتصادی - ملتها، شرکتها و کارگران - از فعالیتهای کم ارزش به سمت فعالیتهای کمابیش پرارزش در شبکه‌های تولید جهانی پیش روند. روشن است که اقتصادهای بزرگ از گزینه‌های بیشتری برای ارتقا در زنجیره‌های جهانی ارزش برخوردارند. در برابر، گزینه‌های اقتصادهای کوچک کمتر است و بازار آنها آن اندازه بزرگ نیست که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را به سوی خود جلب کند و شرکتهای داخلی آنها نیز کوچک و غیر پیشرفته‌اند. با این همه، سازمان منطقه‌ای برخی زنجیره‌های جهانی ارزش برای کشورهای کوچکتر فرصتهایی فراهم ساخته است تا با بهره‌گیری از هزینه‌های پایین و نزدیکی به بازارهای بزرگ بتوانند ظرفیتهای صادراتی را در بخشهایی از این زنجیره‌ها در چارچوب سامانه‌های تولید منطقه‌ای به وجود آورند.<sup>۴۲</sup>

بررسی سیاستهای کشورهای گوناگون نشان می‌دهد که در این کشورها هنوز کمابیش ابزارهای انگیزشی مانند الزام محتوای داخلی<sup>۴۳</sup>، الزاماتی برای سرمایه‌گذاری در زمینه پژوهش و توسعه محلی، و انگیزش و تقویت تقاضا برای کالاهای مهم به کار گرفته می‌شود، ولی سه ناهمسانی بزرگ زیر باعث تمایز سیاستهای صنعتی معطوف به زنجیره‌های جهانی ارزش می‌شود:

#### ۱- عرضه‌کنندگان یا تأمین‌کنندگان جهانی<sup>۴۴</sup>:

در سیاستهای صنعتی معطوف به زنجیره‌های جهانی ارزش، به جای تلاش صرف برای اینکه شرکتهای برتر و پیشگام<sup>۴۵</sup>، سرمایه‌گذارهای عمده را انجام دهند،

● در برابر سودها و مزایای روشن مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، از چالشها و مخاطراتی هم در این زمینه سخن به میان آمده است. یکی از این چالشها، نگرانی از توزیع نابرابر مزایا یا منافع زنجیره‌های یادشده در میان کشورها، درون کشورها، و میان شرکتهای درگیر است.

● **خطر دیگر مشارکت در زنجیره‌های جهانی** ارزش، احتمال انتقال شوکهای خارجی از راه این زنجیره‌ها به داخل است. بر همین پایه، گروهی با مشارکت نسجیده در زنجیره‌های جهانی ارزش مخالفند و خواستار راهکارهایی برای کاستن از مخاطرات در این زمینه شده‌اند. هرچند وجود تقاضای داخلی بالا می‌تواند تکانه‌های خارجی را مهار کند، ولی این مزیت برای همه کشورها - بویژه برای بازارهای داخلی کوچک - وجود ندارد.

**ارزش:** تشویق عرضه‌کنندگان جهانی به ایجاد امکانات و تسهیلاتی در درون یک کشور می‌تواند مزایای بلندمدتی دربر داشته باشد. شرکتهای پیشگام داخلی برای تأمین طیفی گسترده از نهاده‌ها و خدمات - از طراحی گرفته تا تولید، پشتیبانی، بازاریابی و توزیع - می‌توانند به عرضه‌کنندگان جهانی تکیه کنند. این شیوه می‌تواند مخاطرات و موانع ورود شرکتهای محلی را کاهش دهد، دسترسی به امکانات و مقیاسهای بسی فراتر از داخل را میسر سازد، و روزآمد بودن کالاها و خدمات را تضمین کند؛ و تا زمانی که سیاستهای ما باعث افزایش هزینه‌ها به سطحی بالاتر از معیارهای جهانی نشود، کالاها و خدمات روزآمد و تراز جهانی، بازارهای صادراتی خود را می‌یابند.

به هر روی، هم کشورهای توسعه‌یافته و هم کشورهای رو به توسعه مانند ژاپن، کره جنوبی، سنگاپور، تایوان و اکنون چین بیشتر در اشکالی پیچیده، از سیاستهای صنعتی استفاده کرده‌اند ولی یکی از ویژگیهای برجسته وضع کنونی این است که شکوفایی زنجیره‌های جهانی ارزش باعث شده است که صدور کالاهای واسطه‌ای برای نخستین بار از کل صادرات کالاهای نهایی و سرمایه‌ای فراتر رود. این روند، چالش تازه‌ای برای رقابت‌پذیری در زمینه «تجارت ارزش افزوده» پدید آورده است. اکنون کشورها، نه تنها برای افزایش صادرات خود، که همچنین برای دسترسی شرکتهای محلی خود به نهادهای تراز جهانی، می‌کوشند به باارزش‌ترین بخشهای زنجیره‌های جهانی ارزش دست یابند.<sup>۵۶</sup>

تصویر پیچیده‌تری از الگوهای جهانی سازمان صنعتی به دست داده می‌شود که دست‌کم از دهه ۱۹۹۰ در چارچوب زنجیره‌های جهانی ارزش نمایان شده است. شرکتهای پیشگام در مورد طیفی از فرایندها، نهادهای تخصصی و خدمات، به عرضه‌کنندگان و واسطه‌های جهانی وابسته‌اند و گرایش دارند که عرضه‌کنندگان اصلی مورد استفاده آنها حضور و فعالیتی جهانی داشته باشند. بنابراین، عرضه‌کنندگان - نه شرکتهای پیشگام - هستند که بسیاری از سرمایه‌گذاریهای تازه مورد علاقه کشورهای رو به توسعه را انجام می‌دهند. در بسیاری موارد، بخش بزرگی از صادرات را هم عرضه‌کنندگان تولید می‌کنند. فزون بر آن، عرضه‌کنندگان بزرگ به مشتریان گوناگون خدمت می‌کنند و از همین رو، موفقیت سرمایه‌گذارها همواره به موفقیت یک شرکت پیشگام وابسته نیست. با ورود عرضه‌کنندگان بزرگ و کاهش سهم شرکتهای پیشگام در بازار، نقش عرضه‌کنندگان یاد شده و توانایی پاسخگویی به مشتریان گوناگون، اهمیت بسیار یافته است.

## ۲- تأمین جهانی و تخصص در زنجیره‌های

**ارزش:** هدف سیاستهای معطوف به پیوند با زنجیره‌های جهانی ارزش با هدف سیاستهای صنعتی سنتی که در پی ایجاد صنایع داخلی تمام و کمال بود، بسیار متفاوت است. اکنون، کشورها می‌توانند بکوشند تا به جایگاهی تخصصی متناسب با تواناییهای خود در زنجیره‌های جهانی ارزش دست یابند. این کشورها می‌توانند تواناییهای عمومی خود را هم در اختیار سرمایه‌گذاران خارجی بگذارند. هر دو روش می‌تواند، هم برای بازارهای داخلی و هم برای بازارهای صادراتی به کار رود. این‌گونه تخصص در زنجیره‌های ارزش، با وابستگی مداوم به نهاده‌ها و خدمات وارداتی همراه است. اتکا یا وابستگی به منابع جهانی در چارچوب زنجیره‌های تأمین جهانی، به این معناست که شاید هرگز نتوان بر کل یک زنجیره ارزش مسلط شد، ولی برخورداری از پیشرفته‌ترین فناوریها، استانداردها و روشها را تضمین می‌کند.

## ۳- حرکت به سوی رأس زنجیره‌های جهانی

برخی بررسیهای کمی هم آثار مثبت راهبرد مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش را نشان داده است. برای نمونه، برپایه یکی از این بررسیها، میان مشارکت در زنجیره‌های یادشده و رشد تولید ناخالص داخلی سرانه، یک همبستگی مثبت وجود دارد و کشورهایی که مشارکت فزاینده و سریعتری در زنجیره‌های جهانی ارزش داشته‌اند، از نرخ رشد تولید ناخالص داخلی سرانه‌ای نزدیک به دو درصد، بیشتر از سطح میانگین برخوردار بوده‌اند. افزون بر آن در این گزارش آمده است که مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، بیشتر به افزایش اشتغال در کشورهای رو به توسعه می‌انجامد، هرچند این مشارکت به نهادهای وارداتی در صادرات متکی باشد.<sup>۵۸</sup> درباره کشورهای عضو گروه ۲۰ نیز گفته شده است که گسترش زنجیره‌های جهانی ارزش برای همه این کشورها سودمند بوده است و درآمدهای برآمده از بازرگانی چارچوب این زنجیره‌ها (برپایه ارزش افزوده داخلی یا صادرات ارزش افزوده) در سالهای ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۹ برپایه قیمت‌های واقعی، ۱۰۶ درصد افزایش داشته و این افزایش درآمد باعث افزایش اشتغال هم شده است.<sup>۵۹</sup>

چنان که پیشتر گفته شد، از دیگر ویژگیهای جهان امروز، رشد چشمگیر بازرگانی خدمات است که برای کشورهای رو به توسعه می‌تواند فرصتهای زیادی دربرداشته باشد. در نظریه‌های سنتی توسعه، توسعه اقتصادی به معنای توسعه صنعتی بود. ولی رشد سریع بازرگانی خدمات در این سالها، فرصتهای تازه‌ای برای کشورهای رو به توسعه پدید آورده است. دگرگونیها در فناوری ارتباطات، مایه دگرگون شدن شیوه‌های سازماندهی و عرضه خدمات شده است. پیشرفتهای فناورانه‌ای که باعث تفکیک و تقطیع خدمات شده است، فرصتهای تازه‌ای برای تخصص یافتن در خدمات و ورود تازه‌واردان به زنجیره‌های ارزش پدید آورده است. یکی از مزیت‌های دادوستد بسیاری از خدمات تازه، امکان تجارت دیجیتالی است که از بسیاری از موانع در راه تجارت کالا مصون است. براین پایه، با گسترش چشمگیر بازرگانی خدمات تازه در این دو دهه، می‌توان گفت که خدمات می‌تواند یکی از ارکان راهبردهای توسعه شمرده شود.

برای کشورهای رو به توسعه و شرکتهای آنها، مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، فرصتهای فراوانی در برخواهد داشت. زنجیره‌های جهانی ارزش باعث می‌شود که تولیدکنندگان در درون این زنجیره‌ها به دانش مدیریت امروزی و اطلاعات عملی درباره استانداردهای کیفیت و فناوری و در نتیجه رقابت‌پذیری بیشتر دست یابند. این تولیدکنندگان به‌سرعت از الگوهای تقاضای بازارهای پردرآمد و ترجیحات مصرف‌کنندگان این بازارها نیز آگاه خواهند شد. مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، همچنین می‌تواند آثار فراگیری مانند افزایش اشتغال، بهبود فناوری و مهارتها، افزایش ظرفیت تولید، و تنوع صادرات به سمت ارزش افزوده بیشتر در کشورهای رو به توسعه داشته باشد. این آثار جذابیت کشورهای یاد شده را نیز برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی افزایش خواهد داد. همین پیامدهای بالقوه است که باعث علاقه شدید سیاستگذاران بسیاری از کشورهای رو به توسعه به مرتبط ساختن بخشهای خصوصی خود به زنجیره‌های جهانی ارزش شده است. شمار فزاینده‌ای از کشورهای رو به توسعه، بویژه در خاور و جنوب خاوری آسیا، مشارکت خود را در زنجیره‌های جهانی ارزش، بعنوان جزیی از راهبردهای توسعه خود افزایش داده‌اند.<sup>۵۷</sup>

● در سه تا چهار دهه گذشته، عواملی مانند پیشرفتهای چشمگیر فناوریهای اطلاعات و ارتباطات و ترابری، سیاست آزادسازی کشورها در زمینه بازرگانی کالاها و خدمات، از جمله کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، برنامه‌های تشویق سرمایه‌گذاری خارجی و گسترش فعالیت شرکتهای چندملیتی، انگیزه شرکتهای برای کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی و رقابت‌پذیری خود، باعث شده است که بنگاههای اقتصادی به توزیع و تقطیع فعالیتهای اقتصادی خود در سطح جهانی بپردازند، به‌گونه‌ای که گفته می‌شود اکنون هر کالای صنعتی که در بازارها یافت می‌شود، در بیش از یک کشور ساخته می‌شود و کالاهای امروز «ساخت جهان» است، نه ساخت یک کشور.

جهانی ارزش، از چالشها و مخاطراتی هم در این زمینه سخن به میان آمده است. یکی از این چالشها، نگرانی از توزیع نابرابر مزایا یا منافع زنجیره‌های یادشده در میان کشورها، درون کشورها، و میان شرکتهای درگیر است. استواری این زنجیره‌ها، به سود کشورهای بزرگتر دارای تقاضای داخلی بیشتر، زیرساختهای بهتر و شرکتهای بزرگتر دارای گنجایش توسعه بیشتر خواهد بود. این فرایند نابرابر سازی، پیامدهایی برای پایداری سیاسی جهانی شدن دارد و از همین رو سیاستگذاران در سطح ملی باید سیاستهایی در پیش گیرند که به افزایش منافع شرکتهای و کارگران از نظر درآمد و اشتغال کمک کند. نیز باید توجه داشت که هر فعالیت اقتصادی، خطر توزیع نابرابر سود را هم به همراه دارد و سیاستگذاران باید ببینند آیا مخاطرات مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، بیشتر از مخاطرات مشارکت نکردن در آنهاست و آیا این مخاطرات را با سیاستگذاریهایی مناسب می‌توان کاهش داد یا نه.

خطر دیگر مشارکت در زنجیره‌های جهانی ارزش، احتمال انتقال شوکهای خارجی از راه این زنجیره‌ها به داخل است. بر همین پایه، گروهی با مشارکت نسنجیده در زنجیره‌های جهانی ارزش مخالفند و خواستار راهکارهایی برای کاستن از مخاطرات در این زمینه شده‌اند. هرچند وجود تقاضای داخلی بالا می‌تواند تکانهای خارجی را مهار کند، ولی این مزیت برای همه کشورها - بویژه برای بازارهای داخلی کوچک - وجود ندارد. گروهی هم برآنند که باید تکانهایی را که از راه شبکه‌های تولید منتقل می‌شود، از تکانهایی که از پیوندهای مالی ریشه می‌گیرد جدا دانست. یک بحران مالی، اعتبار کل نظام مالی را به خطر می‌اندازد و با ضربه خوردن بخشهای کم توان نظام، گستره‌ای از بخشهای مالی در کشورهای گوناگون ممکن است به خطر افتد. ولی، تکانهایی که در شبکه‌های تولید رخ می‌دهد، این اندازه خطر انتقال و انتشار شوک و بحران را ندارد و شرکتهای خصوصی، همه توان خود را به کار می‌گیرند تا اثر یک تکان را به کمترین اندازه برسانند و شبکه‌های تولید را سرپا نگهدارند. دادوستدهایی که در شبکه‌های تولید انجام می‌گیرد، در برابر تکانها پایدارتر از دادوستدهای دیگر است. این ویژگیها، به شبکه‌های تولید، پایداری و نرمش‌پذیری می‌بخشد و

اهمیت رشد خدمات برای کشورهای رو به توسعه را از شواهد زیر می‌توان دریافت:

۱- در سه دهه گذشته، خدمات بیش از صنعت در رشد جهانی سهم داشته است. رشد صادرات خدمات کشورهای رو به توسعه بیش از کشورهای توسعه‌یافته و رشد صادرات خدمات آنها بیش از رشد صادرات کالایی آنها بوده است.

۲- در کمابیش همان دوره، بخش خدمات با اشتغالزایی سریع در کشورهای توسعه‌یافته و کشورهای رو به توسعه همراه بوده است، ولی بخشهای صنعت و کشاورزی با کاهش اشتغال روبه‌رو بوده است.

۳- افزایش اشتغال در بخش خدمات، با رشد بهره‌وری نیروی کار همراه بوده و این نشانگر آن است که مرزهای فناوری جهانی در حوزه خدمات رو به گسترش است.

۴- ترکیب خدمات صادراتی کشورهای رو به توسعه دستخوش تغییر است و رشد خدمات تازه، بیش از خدمات سنتی مانند گردشگری بوده است.

۵- شواهد کافی در دست است که نشان می‌دهد پیشرفت و پیچیدگی خدمات صادراتی با رشد پیوند مستقیم دارد و ورود به صادرات خدمات ارتباط خیلی زیادی با پیشرفت اقتصادی کشور صادرکننده (برپایه درآمد سرانه) ندارد.

۶- بررسیها در نزدیک به ۵۰ کشور رو به توسعه نشان می‌دهد که رشد بخش خدمات، بیش از رشد تولید صنعتی، به کاهش فقر کمک می‌کند.

با توجه به اینکه جهانی شدن خدمات هنوز جای بسیار برای پیشرفت دارد، پرداختن به خدمات در راهبردهای توسعه، می‌تواند برای کشورهای رو به توسعه بسیار سودمند باشد. عرضه از راه زنجیره‌های تأمین، یکی از نتایج تفکیک و تقطیع خدمات است و اقتصاد خدماتی، تنها از راه این زنجیره‌ها می‌تواند رشد یابد.<sup>۶۰</sup>

در پایان این بخش، باید یادآور شد که در برابر سودها و مزایای روشن مشارکت در زنجیره‌های

بر این پایه، شبکه‌های تولید از دیدگاه کلان اقتصادی ممکن است بیشتر بعنوان یک عامل ثبات‌بخش در برابر تکانه‌ها عمل کند.

در سطحی کلان‌تر، با توجه به نقش برجسته زنجیره‌های جهانی ارزش در نظام بازرگانی جهان، این زنجیره‌ها مسأله مدیریت<sup>۶۱</sup> و قانونگذاری<sup>۶۲</sup> بین‌المللی را هم مطرح می‌سازد. در درون زنجیره‌های جهانی ارزش، قواعد و مقررات بیشتر از سوی شرکتهای برتر وضع می‌شود و این اعمال قدرت و وضع «قواعد و مقررات خصوصی» می‌تواند همچون مانعی برای ورود دیگران به بازار عمل کند، بویژه اگر شرکتهای برتر از توانمندی بیشتری در بازار برخوردار باشند.<sup>۶۳</sup> چاره این کار وجود یک فرایند قانونگذاری چندجانبه یا جهانی است که با واقعیات بازار نیز هماهنگ باشد. گاه گفته می‌شود که در صورت نبود یک فرایند چندجانبه یا جهانی، نسل تازه‌ترتیبات بازرگانی منطقه‌ای می‌تواند این خلأ را پر کند. ولی از آنجا که در بیشتر موارد نوعی توزیع نابرابر قدرت میان اعضای این ترتیبات وجود دارد، قانونگذاری در چارچوب آنها می‌تواند همان دشواریهایی را دربرداشته باشد که در زنجیره‌های جهانی ارزش وجود دارد. به هر روی، زنجیره‌های جهانی ارزش، همگرایی ژرف هماهنگی در حوزه‌های موضوعی گوناگون را گریزناپذیر ساخته است و این هماهنگی و همگرایی، گذشته از کاهش هزینه‌های تولید و بازرگانی و تقویت زنجیره‌های یادشده، باعث می‌شود که فعالیتهای تولیدی مشترک در سطح بین‌المللی در برابر اختلالات و محدودیتهای آسیب‌پذیری کمتری داشته باشد. به سخن دیگر، با اینکه یکی از عوامل گسترش زنجیره‌های جهانی ارزش، آزادسازی و توسعه بازارهای آزاد بوده، گسترش بیشتر این زنجیره‌ها و بهره‌برداری بیشتر از آنها نیز وابسته به گسترش آزادسازی و همگرایی بیشتر است.<sup>۶۴</sup>

### جمع‌بندی

چنان که دیدیم، در سه تا چهار دهه گذشته، عواملی مانند پیشرفتهای چشمگیر فناوریهای اطلاعات و ارتباطات و ترابری، سیاست آزادسازی کشورها در زمینه بازرگانی کالاها و خدمات، از جمله کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، برنامه‌های تشویق سرمایه‌گذاری

خارجی و گسترش فعالیت شرکتهای چندملیتی، انگیزه شرکتهای برای کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی و رقابت‌پذیری خود، باعث شده است که بنگاههای اقتصادی به توزیع و تقطیع فعالیتهای اقتصادی خود در سطح جهانی بپردازند، به گونه‌ای که گفته می‌شود اکنون هر کالای صنعتی که در بازارها یافت می‌شود، در بیش از یک کشور ساخته می‌شود و کالاهای امروز «ساخت جهان» است، نه ساخت یک کشور. این شبکه‌های تولید بین‌المللی / جهانی یا زنجیره‌های ارزش / تأمین جهانی، مجموعه‌ای پیچیده، ژرف و درهم‌تنیده‌ای از جریانهای فرامرزی کالاها، خدمات، اطلاعات، سرمایه، فناوری، کارشناسان، مدیران و... پدید آورده‌اند که اندیشه‌ها و راهبردهای توسعه سنتی را سخت به چالش کشیده است. این شبکه‌ها یا زنجیره‌ها و به سخن دیگر وابستگیهای متقابل و متقاطع جهانی، چنان حوزه‌های گوناگون سیاستگذاری مانند خرید و فروش، بازرگانی خدمات، سرمایه‌گذاری، حقوق مالکیت فکری و... را در سطح بین‌المللی به هم پیوسته و در هم تنیده است که از یکسو مرزهای سنتی میان حوزه/سیاست داخلی و حوزه/سیاست خارجی را کمرنگ ساخته و از سوی دیگر، در بررسیها و سیاستهای اقتصادی باید کلیت این حوزه‌های موضوعی را در نظر گرفت؛ کاری که مستلزم اتخاذ رویکردی چند رشته‌ای است. فزون براین، چنان‌که پیشتر گفته شد، تقطیع فرایندهای تولید و پیوند و تلفیق حوزه‌های موضوعی گوناگون در سطح بین‌المللی، هماهنگی بین‌المللی در این زمینه‌ها را سخت بایسته ساخته است. ناهماهنگی در این زمینه‌ها، هزینه‌های تولید و بازرگانی را سخت افزایش خواهد داد و از همین رو در چند دهه گذشته شاهد رشد سریع سازمانهای بازرگانی چندجانبه (جهانی) و منطقه‌ای و با توانمندیهای گسترده بوده‌ایم. سرانجام، برخلاف گذشته که عوامل گوناگون تولید در کارخانه‌های جدا از هم تمرکز داشت و کشورها با راهبردهای جایگزینی واردات یا توسعه صادرات به دنبال برپا کردن صنایع بی‌کم‌وکاست بودند و وارد کردن را بد و صادر کردن را خوب می‌دانستند، اکنون با پراکندگی و تقطیع بین‌المللی عوامل و فرایندهای تولید و گسترش بازرگانی کالاها و واسطه‌ای و درهم آمیخته شدن صادرات و واردات، هر آن جداسازی واردات و صادرات دشوارتر و پرهزینه‌تر می‌شود و راهبردهای

12. Kerr and Gaisford, 2007, 441-448.

۱۳- اخوی، ۱۳۸۴، ۲۳۳-۲۳۱.

14. X-inefficiencies

۱۵- همان، ۲۳۳-۲۳۴ و:

Trebilcock and Howse, 1999, 367.

۱۶- اخوی، ۱۳۸۴، ۲۳۴.

17. Rajapatirana, 2000, 1-5 and Trebilcock and Howse, 1999, 370-371.

18. computer integrated manufacturing

19. 3D printing

20. WTO, 2013a, 78.

21. made in the world

22. Elms and Low, 2013, xx.

23. global value chains

24. global supply chains

25. international or global production networks

26. trade in value-added

27. trade in tasks

28. production sharing

29. production fragmentation

30. outsourcing

31. offshoring

32. vertical integration

33. vertical specialization

34. Elms, and Low 2013, p. xv; Park, Nayyar and Low 2013, p. 12; and WTO 2013a, p. 78.

در کتاب دوم به بررسی متون مربوط به زنجیره های جهانی ارزش در زمینه های گوناگون از جمله اقتصاد، اقتصاد سیاسی، بازرگانی و مدیریت، توسعه، خدمات، مسائل اجتماعی، محیط زیست، بنگاههای کوچک و متوسط، تأمین مالی بازرگانی، و سیاست بازرگانی پرداخته

سنتی معنا و اعتبار خود را از دست می دهد. در حال و هوای کنونی، هر آن دوگانگیهای سنتی داخلی - خارجی، درونگرایی - برونگرایی، و جایگزینی واردات - توسعه صادرات بیشتر رنگ می بازند و باید الگو (پارادایم) یا راهبرد تازه ای برای توسعه اقتصادی و بازرگانی در پیش گرفت: کشورهای رو به توسعه و بنگاههای آنها، برای بهره گیری از فضا و زمینه های تازه باید به فکر ادغام و مشارکت در شبکه ها و زنجیره های ارزش جهانی باشند، وگرنه پیوسته از چرخه رقابت جهانی دورتر و گوشه نشین تر خواهند شد. بدین سان، برخلاف راهبردهای سنتی جایگزینی واردات و توسعه صادرات که در آنها توسعه در چارچوبی ملی دیده می شد و بیشتر بر فعالیتها و اقدامات ملی (در سطح دولت ملی) تکیه می شد، در راهبرد ادغام و مشارکت در شبکه ها و زنجیره های ارزش جهانی، توسعه همواره در چارچوبی بین المللی یا جهانی دست یافتنی است و بر اقدام و هماهنگی در سطح بین المللی و جهانی پافشاری می شود. به سخن دیگر، با کمرنگ شدن مرزهای ملی، باید از دوگانگی درونگرایی - برونگرایی هم در گذشت.

### پی نوشت

1. inward-looking import substitution strategy

2. outward-looking export promotion strategy

3. Todaro and Smith, 2012, 593-594.

4. ideal type

5. Ibid., 594-595.

6. Toye, 2003, 62.

7. Lairson and Skidmore, 1993, 202.

8. terms of trade

9. market's failure

10. infant industry

11. quantitative restrictions



است.

مشارکت کشورهای رو به توسعه در زنجیره های جهانی ارزش هنوز بیشتر به شکل عرضه به بازار کشورهای توسعه یافته است. هرچند شبکه های تولید جنوب - جنوب رو به رشد است ولی کمابیش توسعه نیافته است و بیشتر به خاور و جنوب خاوری آسیا محدود می شود. دادوستد کالاهای واسطه ای در درون شرق و جنوب شرقی آسیا اکنون کمابیش ۹/۶ درصد کل تجارت جهانی کالاهای یادشده را تشکیل می دهد (در مقایسه با نزدیک به ۶/۱ درصد در سال ۱۹۹۳). سهم اروپای خاوری و آمریکای لاتین بسی کمتر است (به ترتیب نزدیک به ۱/۹ و ۱/۱ درصد). مناطق دیگری عقب ترند و تجارت منطقه ای آنها کمتر از ۰/۲ درصد تجارت جهانی کالاهای واسطه ای است. زنجیره های جنوب - جنوب که مناطق گوناگون را در بر می گیرند، حتی آنهایی که در خاور و جنوب خاوری آسیا قرار دارند، به نظر می رسد که هنوز یکسره توسعه نیافته اند. ر. ک. به:

UNCTAD, 2011, 8-10 and Elms and Low, 2013, xix.

43. duty drawback

44. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

45. automating processes

46. advance rulings

47. mutual recognition agreements

48. spaghetti bowl

49. Elms and Low, 2013, xvii-xviii and OECD, WTO and UNCTAD, 2013, 15-19.

50. GVC-oriented industrialization

ر. ک. به:

Elms and Low, 2013, 330.

51. Park, Nayyar and Low, 2013, 37.

52. Elms and Low, 2013, xviii and 337-339.

53. local content requirement

54. global suppliers

55. lead firms

56. Ibid., 353-355.

شده است. در این کتاب نزدیک به ۴۰۰ منبع بررسی شده است که ۱۵ درصد این منابع پیش از سال ۲۰۰۰ (۹ درصد از این ۱۵ درصد هم در برهه ۲۰۰۰-۱۹۹۵) و ۸۵ درصد بقیه پس از سال ۲۰۰۰ منتشر شده است که این ارقام نشانگر توجه فزاینده به زنجیره های جهانی ارزش از سال ۱۹۹۵ و بویژه در سالهای اخیر است. با این حال، هرچند پیشینه ادبیات مربوط به زنجیره های جهانی ارزش در رشته های گوناگون به بیش از بیست سال پیش برمی گردد، توجه سیاستگذاران به این پدیده تازه است. ر. ک. به:

Elms and Low, 2013, xv.

35. Elms and Low, 2013, xv.

36. UNCTAD, 2011, 8.

37. WTO, 2013c, 22.

38. WTO, 2013b, 183 and Elms and Low, 2013, 329.

39. OECD, WTO and UNCTAD, 2013, 8-11.

40. WTO, 2013a, 82; WTO, 2013b, 185; and WTO, 2013c, 22.

41. OECD, WTO and UNCTAD, 2013, 13.

این تفاوت های محاسباتی به اندازه ای اهمیت دارد که گفته می شود تجارت ارزش افزوده باعث تغییر شیوه ساخت و تفسیر بیشتر شاخصهای مبتنی بر سهم از بازار می گردد: برای نمونه، پیشتر مزیت رقابتی بر پایه کالاهای نهایی محاسبه می شد ولی امروزه با تقطیع فزاینده تولید، بهتر است مزیت رقابتی برپایه «تجارت وظایف» محاسبه شود. ر. ک. به:

WTO, 2013a, 83.

42. UNCTAD, 2011, 1 and 8.

البته ادغام کشورهای رو به توسعه در زنجیره های جهانی ارزش، همگون نیست و بیشتر به سطح درآمد آنها بستگی دارد. صادرات کالاهای واسطه ای کشورهای با درآمد متوسط بالا بیش از نیمی از کل صادرات کالاهای واسطه ای کشورهای رو به توسعه را تشکیل می دهد. در سطح منطقه ای، کشورهای خاور و جنوب خاور آسیا نزدیک به دو سوم صادرات کالاهای واسطه ای کشورهای رو به توسعه را در دست دارند، آمریکای لاتین و خاور اروپا (اقتصادهای درحال گذار) ۳۰ درصد را در اختیار دارند و بقیه هم به جنوب آسیا، باختر آسیا، شمال آفریقا و جنوب صحرای آفریقا - که مشارکت آنها در زنجیره های جهانی ارزش رو به افزایش ولی باز اندک است، اختصاص دارد. آمارهای مربوط به خاور آسیا نشان می دهد که کالاهای واسطه ای بیش از ۵۰ درصد صادرات و بیش از ۶۰ درصد واردات کشورهای آسیایی را از سال ۲۰۰۰ به بعد تشکیل داده

- Publications, 2013.
- Kerr, William A. and James D. Gaisford, **Handbook on International Trade Policy**, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2007.
- Lairson, Thomas D. and David Skidmore, **International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth**, New York: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers, 1993.
- OECD, WTO and UNCTAD, "Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs," Report prepared for the **G-20 Leaders Summit Saint Petersburg** (Russian Federation), September 2013.
- Park, Albert, Gaurav Nayyar and Patrick Low. **Supply Chain Perspectives and Issues: A Literature Review**, Geneva: WTO Publications, 2013.
- Rajapatirana, Sarath, **The Trade Politics of Developing Countries: Recent Reforms and New Challenges**, Washington, D.C.: The AEI Press, 2000.
- Todaro, Michael P. and Stephen C. Smith, **Economic Development**, New York: Addison-Wesley, 2012.
- Toye, John, ed., **Trade and Development: Directions for the 21<sup>st</sup> Century**, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.
- Trebilcock, Michael J. and Robert Howse, **The Regulation of International Trade**, London and New York: Routledge, 1999.
- UNCTAD, "Integration of Developing Countries in Global Supply Chains, including through Adding Value to Their Exports," **TD/B/C.I/16**. 25 March 2011.
- World Trade Organization, **World Trade Report 2013: Factors Shaping the Future of World Trade**, Geneva: WTO Publications, 2013a.
- ----, **International Trade Statistics 2013**, Geneva: WTO Publications, 2013b.
- ----, **The Future of Trade: The Challenges of Convergence**, Geneva: WTO Publications, 2013c.
57. UNCTAD, 2011, 2-6.
58. OECD, WTO and UNCTAD, 2013, 24.
59. Ibid., 14.
60. Elms and Low, 2013, 319-320.
61. governance
62. rule making
- ۶۳- زنجیره های جهانی ارزش را بیشتر شرکتهای چندملیتی اداره می کنند و تجارت بین المللی داده ها و ستانده ها در چارچوب شبکه های آنها - شامل شرکتهای وابسته، شرکای قراردادی و عرضه کنندگان مستقل- انجام می گیرد. برآورد می شود که کمابیش ۸۰ درصد بازرگانی جهانی در چارچوب زنجیره های جهانی ارزش با مدیریت شرکتهای چندملیتی انجام می گیرد. بر همین پایه، الگوهای تجارت ارزش افزوده در زنجیره های جهانی ارزش تا اندازه زیادی با تصمیمات شرکتهای چندملیتی در زمینه سرمایه گذاری تعیین می شود و کشورهایی که سهم بیشتری از سرمایه گذاری مستقیم خارجی را به خود اختصاص می دهند، سهم بیشتری از مشارکت در زنجیره های جهانی ارزش و تولید ارزش-افزوده داخلی در تجارت را هم دارند. با این حال، در کنار نقش برجسته شرکتهای چندملیتی، خریداران و فروشندگان مستقل نیز در بازرگانی در چارچوب زنجیره های جهانی ارزش سهم نسبی خود را دارند. از جمله این بازیگران مستقل می توان به بنگاههای کوچک و متوسط اشاره کرد که به تولید نهاده هایی می پردازند که سرانجام در قالب کالاها و خدمات نهایی به دست مصرف کنندگان خارجی می رسد. ر. ک. به:
- .OECD, WTO and UNCTAD, 2013, 8 and 23
- .Elms and Low, 2013, 316-317 and 379-380 .64
- برای آگاهی از مخاطرات ناشی از زنجیره های تأمین جهانی و چارچوبی تحلیلی در این زمینه ر. ک. به:
- .Park, Nayyar and Low, 2013, chap. 5
- در مورد ضرورت همگرایی عمیق بر اثر گسترش زنجیره های جهانی ارزش هم، از جمله، ر. ک. به فصل یازدهم همان کتاب.
- منابع:**
- اخوی، احمد، ویراستار، **کندوکاوی در نظریه و سیاست جدید تجارت بین الملل**، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۴.
- Elms, Deborah K. and Patrick Low, eds., **Global Value Chains in a Changing World**, Geneva: WTO