

سلسلة القيمة



طائرة من طراز دريملاينر ٧٨٧ التي تنتجها شركة بوينغ في خط التجميع في مدينة إيفيريت بولاية واشنطن في الولايات المتحدة.

ميشيل روتا، ميكسا سايتو

السيارات والهواتف المحمولة والأجهزة الطبية - التي ينتجها بلد واحد باستخدام مدخلات من عدة بلدان أخرى أخذ في التزايد، وهو ما يرجع في جانب منه إلى انحسار الحواجز التجارية وانخفاض تكاليف النقل والاتصالات بقيادة التكنولوجيا على مدى العشرين عاما الماضية. وهذا التطور، الذي نطلق عليه نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية، بدأ يغير الكيفية التي يتولد بها الدخل والنمو على مستوى العالم، كما كان له تأثير في نفس الوقت على طبيعة المنافسة. فهل تتنافس البلدان على إنتاج السلع أم تتنافس على العمل وروؤس الأموال التي تدخل في إنتاجها؟ إن التغيرات في طبيعة المنافسة تؤدي بدورها إلى تغيير صياغة السياسة التجارية والسياسات الأخرى التي تهدف إلى تحسين القدرة التنافسية. ونستعرض في هذا المقال كيفية تأثير نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية على الدخل والنمو، ومقاييس القدرة التنافسية، والسياسات التجارية.

دريملاينر ٧٨٧، وهي أحدث طائرة أنتجتها شركة بوينغ، من المنتجات الأمريكية المعروفة التي يتم تجميعها في ولاية واشنطن وبيعها في مختلف أنحاء العالم - فيأتي أكثر من ٨٠٪ من طلبات شرائها من خارج الولايات المتحدة.

ولا يشتري العالم طائرات دريملاينر وحسب، وإنما هو أيضا يصنعها. فيجري تصنيع كثير من أجزائها وعناصر تركيبها خارج الولايات المتحدة، مثل جسم الطائرة المركزي الذي تصنعه شركة آينيا (الإيطالية)، ومقاعد مقصورة القيادة التي تصنعها شركة إيبيكو (المملكة المتحدة) والإطارات تصنعها شركة بريدجستون (اليابانية)، ومعدات الهبوط تصنعها ميسييه-بوغاتي-داوتي (الفرنسية) وأبواب منطقة شحن البضائع تصنعها شركة ساب (السويدية).

وما الطائرات إلا مجرد أحد الأمثلة على التصنيع في بلدان متعددة. فعدد المنتجات النهائية - مثل

نمو الصناعة
التحويلية في
بلدان متعددة
بدأ يغير الكيفية
التي يتولد بها
الدخل والنمو على
مستوى العالم

نمو كبير

شهدت التجارة نموا كبيرا مقارنة بمجموع الناتج خلال العقدتين الماضيتين - مما يرجع بدرجة كبيرة إلى عدد مرات عبور المنتجات الوسيطة للحدود بين البلدان. فارتفعت نسبة الصادرات إلى الناتج في العالم من ٢٠٪ في ١٩٩٥ إلى ٢٥٪ في الفترة من ١٩٩٥-٢٠٠٩ (في عام ٢٠٠٨، بلغت نسبتها ٣٠٪، قبل هبوطها أثناء الأزمة المالية العالمية). ويثير هذا التغير قدرا أكبر من الإعجاب في حالة بعض البلدان - مثل الصين، حيث ارتفعت النسبة من ٢٣٪ إلى ٣٩٪، وبلدان شمال منطقة اليورو، حيث ارتفعت من ٢٠٪ إلى ٤٠٪.

والسبب وراء نمو نسبة الصادرات الإجمالية مقارنة بالناتج إلى حد ما هو زيادة كثافة استخدام سلاسل القيمة المضافة العالمية: فحركة عناصر الإنتاج الوسيطة من بلد إلى آخر كجزء من عملية الصناعة التحويلية أخذت في التزايد. ولمجرد إنتاج طائرة واحدة إضافية من طراز دريملاينر، على سبيل المثال، يتعين زيادة الواردات - أبواب حاويات شحن البضائع من السويد، والإطارات من اليابان، وأدوات الهبوط من فرنسا، وعناصر تركيب متعددة من موردين خارجيين. ومع هذا، فتقييم مدى تأثير سلاسل القيمة المضافة على النمو والدخل يقتضي النظر إلى ما هو أبعد من الصادرات الإجمالية. فقيمة صادرات أحد البلدان (كطائرة دريملاينر التي تباعها الولايات المتحدة مثلا) يمكن أن تختلف كثيرا عن القيمة التي يضيفها هذا البلد إلى صادراته. وفي هذه الحالة، فإن ما يُطلق عليه الصادرات ذات القيمة المضافة يمثل العمل والدخل الرأسمالي الذي يتولد في الولايات المتحدة لتصدير الطائرة دريملاينر.

ويدور أحد الأسئلة المهمة هنا حول ما إذا كان نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية يولد ثروة في البلدان التي تصنع السلسلة. والجواب بإيجاز هو نعم، ولكن بسرعات مختلفة داخل الاقتصادات المختلفة وعبرها. فقد ازدادت مساهمة معظم البلدان وجميع المناطق في الناتج العالمي من خلال الصادرات. غير أن وتيرة هذا النمو في بعضها كانت أسرع مقارنة بغيرها. وارتفعت الصادرات ذات القيمة المضافة على مستوى العالم من ١٥٪ من إجمالي الناتج المحلي العالمي في ١٩٩٥ إلى حوالي ٢٠٪ في ٢٠٠٩ (راجع الرسم البياني ١). وارتفع دخل العمل والدخل الرأسمالي بمرور الوقت، وإن كان الدخل الرأسمالي نما بوتيرة أسرع بسبب زيادة كثافة استخدام الصادرات ذات القيمة المضافة لرأس المال.

ولا يقتصر النمو على الصناعة التحويلية وحسب: فسلاسل القيمة المضافة العالمية تولد مزيدا من الدخل عن طريق تصدير الخدمات، وكثير منها معرض إما لنقل الإنتاج إلى الخارج أو للتعاقد الخارجي. وقد ارتفع الدخل الذي تولد من تصدير الخدمات المالية وخدمات الاتصالات والأعمال وغيرها إما بصورة مباشرة، أو بصورة غير مباشرة كجزء من صادرات السلع المصنعة فبلغ حوالي ٩٪ من الناتج العالمي في عام ٢٠٠٨ مقابل ٦٪ في عام ١٩٩٥.

سلاسل القيمة المضافة العالمية تولد مزيدا من الدخل عن طريق تصدير الخدمات.

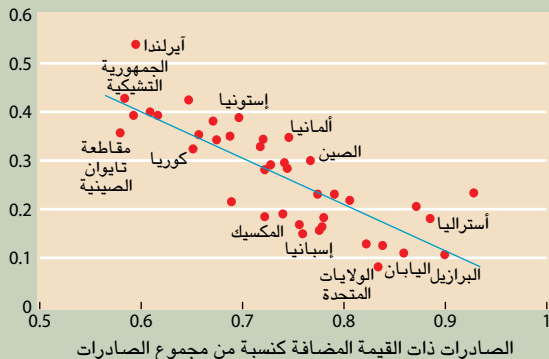
وينتج ارتفاع الصادرات ذات القيمة المضافة عن عدد من العوامل، ولكن يبدو أن سلاسل القيمة المضافة العالمية تساهم بدور كبير. فلننظر إلى البلدان المتخصصة في مرحلة التجميع. إنها تستورد مدخلات أساسية مرتفعة التكلفة، وتضيف قيمة صغيرة نسبيا إلى هذه العناصر، وتصدر سلعا ذات قيمة مضافة أجنبية بدرجة كبيرة. ونسب الصادرات ذات القيمة المضافة إلى الصادرات الإجمالية في هذه البلدان غالبا ما تكون أقل. ولكن حتى وإن كانت تؤدي مهام تجميع ذات قيمة مضافة منخفضة، تظل صادراتها مع ذلك تولد جزءا كبيرا من دخلها - أي أن نسبة الصادرات ذات القيمة المضافة إلى إجمالي الدخل المحلي لديها مرتفعة (راجع الرسم البياني ٢). وهذه الاقتصادات هي أيضا التي حققت نموا بوتيرة سريعة نسبيا منذ منتصف التسعينات، مما يدل على آثار التعلّم الكبيرة وانتقال أنواع أخرى من الآثار الانتشارية الإيجابية إلى بقية الاقتصاد نتيجة لارتكاز البلد المعني على سلاسل القيمة المضافة العالمية. على سبيل المثال، ربما استفادت الشركات المحلية في البلدان المتخصصة في عملية التجميع بصورة غير مباشرة من التعرض للتكنولوجيا الجديدة التي تستخدمها الشركات الأجنبية أو من تحسن بيئة الأعمال المصاحب للاستثمار الأجنبي.

الرسم البياني ٢

توليد الدخل

البلدان المتخصصة في جميع المنتجات قد تضيف قيمة ضئيلة إلى مدخلات الإنتاج الأجنبية ولكنها تولد نسبة كبيرة من الدخل القومي من خلال التصدير.

(الصادرات ذات القيمة المضافة، نسبة من إجمالي الناتج المحلي)



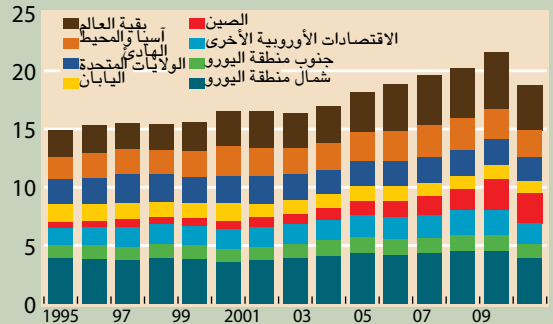
المصادر: قاعدة بيانات World Input-Output، وتقديرات خبراء صندوق النقد الدولي.

الرسم البياني ١

النمو من خلال التصدير

ارتفعت الصادرات ذات القيمة المضافة من ١٥٪ من الناتج العالمي في ١٩٩٥ إلى حوالي ٢٠٪ في ٢٠٠٩.

(% من إجمالي الناتج المحلي العالمي)



المصادر: قاعدة بيانات World Input-Output، وتقديرات خبراء صندوق النقد الدولي.

تغير القدرة التنافسية

منهج ثان (Bayoumi, Saito, and Turunen, 2013) يقيس تنافسية السلع التي ينتجها بلد ما بينما يأخذ في حسبان المدخلات المستوردة التي تُستخدم في إنتاجها. وهذا المؤشر ملائم بقدر أكبر في قياس تنافسية السلع التي يتم شحنها خارج هذا البلد. وهناك فروق تجريبية ملموسة بين المنهج المعياري الذي يستخدم سعر الصرف الفعلي الحقيقي والمؤشرين الجديدين اللذين يتضمنان عمليات سلسلة القيمة المضافة العالمية. على سبيل المثال، فإن

يجري حالياً التفاوض حول عدد من الاتفاقيات المهمة بشأن التجارة الحرة وهي ليست اتفاقيات عالمية ولكن يشارك فيها كثير من الاقتصادات الكبرى.

سعر الصرف الفعلي الحقيقي للعملة الصينية سجل ارتفاعاً تراكمياً إضافياً تراوح بين ١٤٪ و ٢٧٪ خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠١١ مقارنة بالمقياس المعياري (راجع الرسم البياني ٣). وبعبارة أخرى، فإن القدرة التنافسية للصين أقل مما قد يعكسه المنهج المعياري الذي يلجأ إلى حساب سعر الصرف الحقيقي، الأمر الذي يرجع بصفة أساسية إلى أن المقياسين الجديدين أفضل في رصد الزيادة السريعة في تكلفة الأجور وعوامل أخرى في الصين (مقارنة بشركائها التجاريين) خلال هذه الفترة. ويختلف حجم الارتفاع الإضافي في سعر الصرف اعتماداً على ما إذا كان قياس القدرة التنافسية يجري على أساس المهام أو على أساس السلع.

ولا تقتصر سلاسل القيمة المضافة العالمية على مجرد العلاقة بين بائع ومشتري لسلع نهائية - تماماً مثل عملية شراء طائرة دريملاينر التي لا تدخل فيها الولايات المتحدة والبلد المشتري وحدهما وإنما تدخل فيها أيضاً كل الاقتصادات التي تشارك في سلسلة القيمة المضافة لطائرة دريملاينر. وبالتالي فإن التغيرات في أسعار الصرف بين البلدان المتكاملة في سلسلة قيمة مضافة واحدة ربما كانت أهم وأعمد مما تشير إليه المقاييس المعيارية التي تستخدم سعر الصرف الفعلي الحقيقي. ويمثل المؤشران الجديان خطوة إلى الأمام نحو الكشف عن التعقيدات التي تنطوي عليها العلاقات ضمن سلسلة القيمة المضافة - وإن كان سيتعين القيام بمزيد من العمل وتوفير مزيد من البيانات لاستخدامها كأداة لتحليل السياسات على أساس يومي.

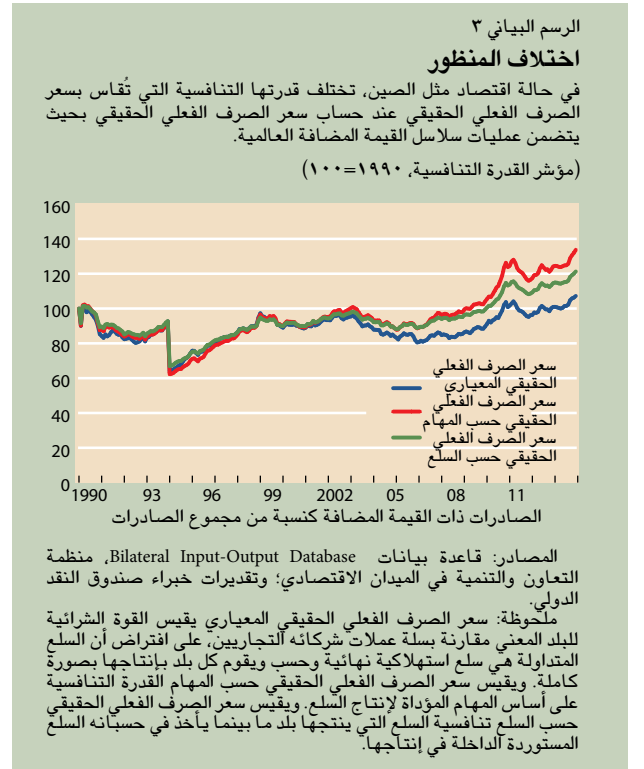
حدود غير واضحة

برغم توقف محادثات التجارة العالمية التي ترعاها منظمة التجارة العالمية، والتي يُطلق عليها جولة مفاوضات الدوحة، يجري حالياً التفاوض حول عدد من الاتفاقيات المهمة بشأن التجارة الحرة وهي ليست اتفاقيات عالمية ولكن يشارك فيها كثير من الاقتصادات الكبرى وتغطي جزءاً كبيراً من التجارة العالمية. على سبيل المثال، بدأت مفاوضات بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي في عام ٢٠١٣ حول ما يُطلق عليه «شراكة التجارة والاستثمار عبر المحيط الأطلنطي» (Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP). ومن معاهدات التجارة الحرة الأخرى التي يجري التفاوض بشأن اتفاقية «الشراكة عبر المحيط الهادئ» (Trans-Pacific Partnership - TPP) وتضم ١٣ بلداً. إن نمو سلاسل القيمة المضافة - الذي أدى إلى زيادة تعقيد التجارة الدولية وعدم وضوح الحدود

منذ ديسمبر ٢٠١٢، عندما تولي شينزو أبي منصب رئيس وزراء اليابان، فقدت العملة اليابانية وهي الين حوالي ٢٠٪ من قيمتها مقابل اليورو والدولار، وكان من شأن ذلك أن يؤثر على الشركاء التجاريين الآسيويين لليابان من خلال قناتين. فربما كان ذلك يعني تنافس صادراتها مع المنتجات اليابانية الأرخص. ولكن انخفاض قيمة الين كان يمكن أن يؤدي كذلك إلى خفض تكلفة عناصر الإنتاج الوسيطة التي يشترونها من اليابان. وتتوقف مسألة التأثير الذي له الغلبة على مدى تنافس الشركاء التجاريين مباشرة مع المنتجات اليابانية ومدى أهمية الواردات اليابانية بالنسبة للمنتجات التي تنتجها هذه البلدان كجزء من سلاسل القيمة المضافة العالمية.

والمنهج المعياري الذي اعتاد خبراء الاقتصاد اتباعه في قياس تنافسية أسعار أحد البلدان هو حساب سعر الصرف الفعلي الحقيقي، والذي يقيس في الأساس القوة الشرائية لعملة أحد البلدان مقارنة بسلة عملات شركائه التجاريين. (راجع المقال بعنوان «لماذا أسعار الصرف الحقيقية؟» في عدد سبتمبر ٢٠٠٧ من مجلة التمويل والتنمية). غير أن هذا المقياس يقوم على افتراض أن السلع المتداولة هي سلع استهلاكية نهائية وحسب، وقيام كل بلد على حدة بإنتاجها بصورة كاملة. وفي عالم من سلاسل القيمة المضافة، يبدو واضحاً أن هذه الفرضية غير صحيحة. وظهر في السنوات الأخيرة منهجان يدرجان تجزؤ عملية الإنتاج على المستوى الدولي في قياس سعر الصرف الفعلي الحقيقي. ويوفر كلاهما رؤى متعمقة جديدة مفيدة ولكن مع اختلاف النقطة التي يركز عليها كل منهج منهما اختلافاً طفيفاً.

فيعمد أحد المنهجين (Bems and Johnson, 2012) إلى تركيب مؤشر يقيس القدرة التنافسية حسب المهام المؤداة لإنتاج السلعة وليس السلع ذاتها. وهذا المؤشر ملائم بقدر أكبر في قياس القدرة التنافسية لعوامل إنتاج البلد المعني (أي العمل ورأس المال). وهناك



بين سياسة التجارة والسياسة المحلية - يقتضي وضع قواعد جديدة للتجارة من النوع الذي كثيرا ما يجري التفاوض بشأنه في ظل الاتفاقيات التجارية المذكورة.

وتمزج سلاسل العرض بين تدفق السلع والاستثمار والخدمات والتكنولوجيا والأشخاص عبر الحدود. وتطلق دراسة (Baldwin 2011) على هذا المزيج اسم «تجارة سلاسل العرض». وتختلف تجارة سلاسل العرض اختلافا ملحوظا عن تجارة السلع النهائية التقليدية ففي ظل تجارة سلاسل العرض، يجب أن تؤسس الشركات منشآت إنتاجية في عدد كبير من البلدان وأن تربط بين هذه المصانع - فتنقل الموظفين ورؤوس الأموال والتكنولوجيا بين عدد كبير من المواقع.

ويواجه صناع السياسات اثنين من التحديات. أولا، أصبح دور السياسات المحلية كحاجز أمام التجارة الدولية أكبر مما كان عليه في الماضي. على سبيل المثال، يؤدي ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية والاستثمار إلى الإضرار بسلاسل القيمة المضافة العالمية لأنه نقل الإنتاج إلى بلد آخر (نقل الإنتاج إلى الخارج) يزيد من انكشاف المعرفة التي تمتلكها الشركة المعنية ورأس مالها على الصعيد الدولي. وثانيا، زيادة سلاسل القيمة المضافة العالمية يخلق أشكالاً جديدة من تداعيات السياسات على المستوى الدولي لأن اختيار الحكومات للسياسات التي تؤثر على العناصر المحلية في سلسلة الإنتاج الدولية تؤثر كذلك على القيمة الكاملة للسلسلة. ويؤدي هذان التحديان إلى توليد الرغبة في الدخول في اتفاقية دولية بشأن السياسات. غير أن محتوى هذه الاتفاقيات لم يعد يتعلق بالسيطرة على إغراء حروب التعرفة الجمركية ذاتية التدمير، ولكنه يتعلق بضمان الاتساق بين البلدان فيما يخص هذه السياسات التي تنظم الأجزاء المختلفة في سلسلة القيمة المضافة للسلع المعقدة كطائرة دريملاينر.

كانت ولا تزال القواعد والضوابط الجديدة التي ارتكز عليها نمو تجارة سلاسل العرض تُكتب بصورة أساسية في اتفاقيات التجارة الحرة التي بدأ التفاوض بشأنها حديثاً (ولكن الأمر لا يقتصر عليها). وغالبا ما تتضمن هذه الاتفاقيات أحكاماً قابلة للإنفاذ قانوناً تتجاوز نطاق الالتزامات التي يجري التفاوض بشأنها في ظل منظمة التجارة العالمية (WTO, 2011). وتوصلت منظمة التجارة العالمية من خلال مسح أجرى على ٩٦ اتفاقية بشأن التجارة الحرة تغطي ٩٠٪ من التجارة العالمية، إلى أن القواعد الرئيسية التي تتضمنها هذه الاتفاقيات تحكم سياسة المنافسة، وحقوق الملكية الفكرية، والاستثمار، وحركة رأس المال. على سبيل المثال، ٧٣٪ من الاتفاقيات التي شملها المسح تحتوي على التزامات بشأن سياسة المنافسة خارج نطاق اختصاص منظمة التجارة العالمية الحالي. وبينما هناك عدد من العوامل التي تكمن وراء الموجة الجديدة من اتفاقيات التجارة الحرة - بما في الاعتبار الجغرافية- السياسية والمصاعب التي تنطوي عليها المفاوضات متعددة الأطراف في ظل منظمة التجارة العالمية - فإن الحاجة إلى إدارة تجارة سلاسل العرض على نحو رشيد هو أحد الدوافع المهمة.

وتترتب على هذه العلاقة بين اتفاقيات التجارة الحرة وسلسلة القيمة المضافة العالمية عواقب اقتصادية كلية غالباً ما يغفلها الحوار بشأن السياسات:

• نمط اتفاقيات التجارة سيؤثر على التوزيع الجغرافي لسلاسل القيمة المضافة مستقبلاً، فيضطر المنضمون إليها في وقت متأخر إلى اعتماد قواعد تفاوضت بشأنها أطراف أخرى. وربما أفضى هذا الأمر إلى نشأة مخاطرة من حدوث تشتت تنظيمي في نظام التجارة متعددة الأطراف وإضعاف تنمية سلاسل القيمة المضافة. ويمثل إيجاد السبل لإضفاء صفة «التعددية» على اتفاقيات التجارة الحرة أحد الأهداف المهمة.

• ستؤدي الموجة الجديدة من اتفاقيات التجارة إلى تعاضد انتقال آثار صدمات السياسات والصدمات الاقتصادية بين الأعضاء وتحد من انتقالها بين الأعضاء وغير الأعضاء. والسبب في ذلك هو أن الشركات التي تزاوّل أنشطة الإنتاج عبر الحدود تتعرض حتماً بقدر أكبر لأحداث غير متوقعة - كالزلازل على سبيل المثال - تؤدي إلى انقطاع توريد المدخلات المصممة حسب الطلب.

• تركز النماذج الاقتصادية لتقدير آثار اتفاقيات التجارة بوجه عام على عواقب إلغاء التعريفات الجمركية المرتفعة في القطاعات المتمتعة بالحماية. ومع هذا، فإن اتفاقيات التجارة الحرة العملاقة مثل «شراكة التجارة والاستثمار عبر المحيط الأطلنطي» واتفاقية «الشراكة عبر المحيط الهادئ»، تُعنى في الغالب بالتدابير غير الجمركية، وكثير منها متعلق بقرارات الإنتاج عبر الحدود التي لها تأثير مباشر على النمو. ونتيجة لذلك، فإن آثار هذه الاتفاقيات على الرفاهية الاقتصادية قد يختلف اختلافاً كبيراً عن الآثار التي يشير إليها الحوار الحالي بشأن السياسات.

العواقب الاقتصادية

لقد أدى نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية على مدى العشرين عاماً الماضية إلى تغيير طبيعة التجارة الدولية وما له من انعكاسات على أمور عديدة من بينها توليد الدخل، ومقاييس القدرة التنافسية، وصنع السياسات التجارية. ورسالتنا بسيطة: إن التطورات الأخيرة في مجال التجارة لها عواقب اقتصادية كلية كبيرة، بما في ذلك عواقبها على النمو الاقتصادي، والقدرة التنافسية للبلدان المختلفة، وانتقال آثار الصدمات.

ويشير بحثنا إلى استخلاص ثلاثة نتائج عامة. إن سلاسل القيمة المضافة العالمية تولد الثروة، ولكن بسرعات مختلفة داخل البلدان وفيما بينها. وتؤثر هذه السلاسل على فكرة القدرة التنافسية، فتكسبها أهمية أكبر في رصد كيفية قيام الشركات بالإنتاج عبر حدود متعددة. وأخيراً، تؤدي سلاسل القيمة المضافة العالمية إلى تعظيم التكافل بين البلدان، ومن ثم الحاجة إلى التعاون على صعيد السياسات. ■

ميشيل روتا، اقتصادي أول في إدارة الاستراتيجيات والسياسات والمراجعة في صندوق النقد الدولي، وميكا سايتو، اقتصادي أول في الإدارة الإفريقية في صندوق النقد الدولي.

يستند هذا المقال إلى الدراسة بشأن السياسات التي أصدرها صندوق النقد الدولي في ٢٠١٣ بعنوان "Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains." www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/082613.pdf

المراجع:

Baldwin, Richard, 2011, "21st Century Regionalism: Filling the Gap between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules," CEPR Policy Insight No. 56 (London: Centre for Economic Policy Research). <http://dev3.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight56.pdf>

Bayoumi, Tamim, Mika Saito, and Jarkko Turunen, 2013, "Measuring Competitiveness: Trade in Goods or in Tasks?" IMF Working Paper 13/100 (Washington: International Monetary Fund). www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13100.pdf

Bems, Rudolfs, and Robert C. Johnson, 2012, "Value-Added Exchange Rates," NBER Working Paper No. 18498 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).

World Trade Organization (WTO), 2011, World Trade Report: The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence (Geneva). www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm