

القيمة المتراصة



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

ميشيل روتا، ميكسا سايتو

نمو الصناعة
متعددة البلدان
يغير كيفية توليد
الدخل والنمو على
مستوى العالم

الطائرة

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

ولا يشتري العالم طائرات دريملاينر فحسب، وإنما يُصنّعها أيضًا. فكثير من أجزاء الطائرة ومكوناتها يُصنّع خارج الولايات المتحدة؛ فجسم الطائرة المركزي، على سبيل المثال، تُصنّعه شركة آينيا (إيطاليا)، ومقاعد مقصورة القيادة تُصنّعها شركة إبيكو (المملكة المتحدة)، والإطارات تُصنّعها شركة بريدجستون (اليابان)، ومعدات الهبوط تُصنّعها شركة ميسيه-بوغاتي-داوتي (فرنسا)، وأبواب شحن البضائع تُصنّعها شركة ساب (السويد).

وما الطائرات إلا مجرد مثال واحد على التصنيع في بلدان متعددة. فعدد المنتجات النهائية - مثل السيارات والهواتف المحمولة والأجهزة الطبية -

التي تُنتج في 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. وفي نفس الوقت تأثرت طبيعة المنافسة به. فهل تتنافس البلدان على السلع المنتجة أم على العمالة ورأس المال الداخلين في إنتاجها؟ وتؤدي التغيرات في طبيعة المنافسة دورها إلى تغيير صياغة السياسة التجارية وغيرها من السياسات التي تهدف إلى تحسين القدرة التنافسية. وسنقوم في هذا المقال باستعراض الطريقة التي أثر بها نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية على الدخل والنمو، ومقاييس القدرة التنافسية، والسياسات التجارية.

نمو ملحوظ

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

ويُعزى ارتفاع نسبة نمو الصادرات الإجمالية إلى الناتج بدرجة ما إلى زيادة كثافة استخدام سلاسل القيمة المضافة العالمية: فحركة عناصر الإنتاج الوسيطة من بلد إلى آخر كجزء من عملية الصناعة التحويلية أخذت في التزايد. فعلى سبيل المثال، حتى يتسنى إنتاج طائرة إضافية واحدة فقط من طراز دريملاينر، يتعين زيادة الواردات من أبواب شحن البضائع من السويد، والإطارات من اليابان، ومعدات الهبوط من فرنسا، وعدد هائل من المكونات الأخرى من موردين خارجيين. ومع ذلك، فإن تقييم مدى تأثير سلاسل القيمة المضافة على النمو والدخل يقتضي النظر إلى ما هو أبعد من الصادرات الإجمالية. فقيمة صادرات أحد البلدان (كطائرة دريملاينر التي تبيعها الولايات المتحدة مثلا) يمكن أن تختلف كثيرا عن القيمة التي يضيفها هذا البلد إلى صادراته. وفي هذه الحالة، فإن ما يطلق عليه الصادرات ذات القيمة المضافة يمثل العمل والدخل الرأسمالي الذي يتولد في الولايات المتحدة لتصدير الطائرة دريملاينر.

وأحد الأسئلة الحاسمة في هذا الصدد هو ما إذا كان نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية يولد ثروة في البلدان التي تتألف منها السلسلة. الجواب 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). وبمرور الوقت ارتفع دخل العمل والدخل

الرأسمالي، وإن كان الدخل الرأسمالي قد نما بوتيرة أسرع بسبب زيادة كثافة استخدام الصادرات ذات القيمة المضافة لرأس المال. ولا يتعلق النمو بالصناعات التحويلية فحسب؛ 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

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

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.

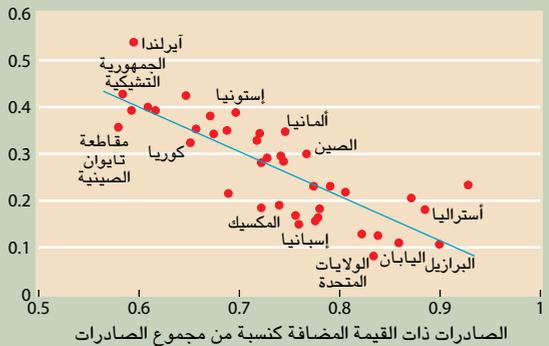
وينتج ارتفاع الصادرات ذات القيمة المضافة عن عدد من العوامل، ولكن يبدو أن سلاسل القيمة المضافة العالمية تساهم بدور كبير. ولننظر إلى البلدان المتخصصة في مرحلة التجميع. فنجد أنها تستورد مدخلات أساسية مرتفعة التكلفة، وتضيف قيمة صغيرة نسبيا إلى تلك المدخلات، وتصدر سلعا تكون القيمة المضافة فيها أجنبية بدرجة كبيرة. ونسب الصادرات ذات القيمة المضافة إلى الصادرات الإجمالية في هذه البلدان غالبا ما تكون أقل. ولكن حتى وإن كانت هذه البلدان تؤدي مهام تجميع ذات قيمة مضافة منخفضة، تظل صادراتها رغم ذلك تولد جزءا كبيرا من دخلها - أي أن نسبة الصادرات ذات القيمة المضافة إلى إجمالي الناتج المحلي لديها مرتفعة (راجع الرسم البياني ٢). وهذه الاقتصادات هي أيضا التي حققت نموا بوتيرة سريعة نسبيا منذ منتصف التسعينات، مما يدل على آثار التعلم الكبيرة وانتقال أنواع أخرى من الآثار الانتشارية الإيجابية إلى بقية الاقتصاد نتيجة ارتكاز البلد المعني

الرسم البياني ٢

توليد الدخل

البلدان المتخصصة في تجميع 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)



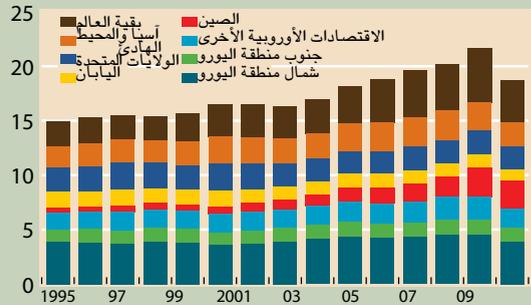
المصادر: قاعدة بيانات World Input-Output، وتقديرات خبراء صندوق النقد الدولي.

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.

على سلاسل القيمة المضافة العالمية. وعلى سبيل المثال، ربما تستفيد الشركات المحلية في البلدان المتخصصة في عملية التجميع بصورة غير مباشرة من تعرضها للتكنولوجيا الجديدة التي تستخدمها الشركات الأجنبية أو من تحسن بيئة العمل المصاحب للاستثمار الأجنبي.

تغير القدرة التنافسية

منذ ديسمبر ٢٠١٢، عندما تولى شينزو أبي منصب رئيس وزراء اليابان، فقدت العملة اليابانية، الين، حوالي ٢٠٪ من قيمتها مقابل اليورو والدولار، مما قد يؤثر على الشركاء التجاريين الآسيويين لليابان من خلال قناتين. وذلك قد يعني أن صادراتها تتنافس مع منتجات يابانية أرخص بكثير. 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 الشريك التجاري 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 فحسب، وأن السلع تُنتج بالكامل في كل بلد. وفي عالم تسوده سلاسل القيمة المضافة، يبدو واضحا أن هذه الفرضية غير صحيحة. وقد ظهر في السنوات الأخيرة منهجان يدرجان تجزؤ عملية الإنتاج على المستوى الدولي في قياس سعر الصرف الفعلي الحقيقي. ويوفر كلا المنهجين رؤى متعمقة جديدة مفيدة ولكن مع اختلاف التركيز بصورة طفيفة.

فيعد أحد المنهجين (دراسة 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 العمالة ورأس المال). وهناك منهج ثان (دراسة 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

يجري حاليا التفاوض حول عدد من الاتفاقات المهمة بشأن التجارة الحرة وهي ليست اتفاقات عالمية ولكن يشارك فيها كثير من الاقتصادات الكبرى.

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. وعلى سبيل المثال، سجل سعر الصرف الفعلي الحقيقي للعملة الصينية ارتفاعا تراكميا إضافيا تراوح بين ١٤٪ و ٢٧٪ خلال الفترة 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 اعتمادا 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 - تماما مثلما لا تقتصر عملية شراء طائرة دريملاينر على الولايات المتحدة والبلد المشتري وإنما يدخل في العلاقة أيضا كل الاقتصادات المشاركة في سلسلة القيمة المضافة لطائرة دريملاينر. وبالتالي ربما تكون التغيرات في أسعار الصرف بين البلدان المتكاملة في سلسلة قيمة مضافة واحدة 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

رغم توقف محادثات التجارة العالمية التي ترعاها منظمة التجارة العالمية، والتي يُطلق عليها جولة مفاوضات الدوحة، يجري حاليا التفاوض حول عدد من الاتفاقات المهمة بشأن التجارة الحرة وهي ليست اتفاقات عالمية ولكن يشارك فيها كثير من الاقتصادات الكبرى وتغطي جزءا كبيرا من التجارة العالمية. وعلى سبيل المثال، بدأت في عام ٢٠١٣ مفاوضات بين الولايات المتحدة والاتحاد

الرسم البياني ٣
اختلاف المنظور
في حالة اقتصاد مثل الصين، تختلف قدرتها التنافسية التي تُقاس بسعر الصرف الفعلي الحقيقي عند حساب سعر الصرف الفعلي الحقيقي بحيث يتضمن عمليات سلسلة القيمة المضافة العالمية.
(مؤشر القدرة التنافسية، ١٩٩٠=١٠٠)



المصادر: قاعدة بيانات Bilateral Input-Output Database، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي؛ وتقديرات خبراء صندوق النقد الدولي
ملحوظة: سعر الصرف الفعلي الحقيقي المعياري يقيس القوة الشرائية للبلد المعني مقارنة بسلة عملات شركائه التجاريين، على افتراض أن السلع المتداولة هي سلع استهلاكية نهائية وحسب ويقوم كل بلد بإنتاجها بصورة كاملة. ويقيس سعر الصرف الفعلي الحقيقي حسب المهام القدرة التنافسية على أساس المهام المؤداة لإنتاج السلع. ويقيس سعر الصرف الفعلي الحقيقي حسب السلع تنافسية السلع التي ينتجها بلد ما بينما يأخذ في حسبان السلع المستوردة الداخلة في إنتاجها.

الأوروبي حول ما يُطلقان عليه «شراكة التجارة والاستثمار عبر المحيط الأطلنطي» (Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)). وهناك اتفاق آخر مهم للتجارة الحرة يجري التفاوض بشأنه هو «الشراكة عبر المحيط الهادئ» (Trans-Pacific Partnership (TPP)) الذي يضم ١٣ بلداً. وحتى تنمو سلاسل القيمة المضافة — التي زادت تعقيد التجارة الدولية وأدت إلى عدم وضوح الحدود بين سياسة التجارة والسياسة المحلية — يتعين وضع قواعد جديدة للتجارة من النوع الذي كثيراً ما يجري التفاوض بشأنه في ظل الاتفاقات 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 اختلافاً ملحوظاً 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 — فتتقل الموظفين ورؤوس الأموال والتكنولوجيا بين عدد كبير من المواقع.

وهناك تحديان يواجههما صناعات السياسات. فأولاً، تمثل السياسات المحلية حاجزاً أهم أمام التجارة الدولية مقارنة بالماضي. وعلى سبيل المثال، يؤدي ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية والاستثمار إلى الإضرار بسلاسل القيمة المضافة العالمية لأن نقل الإنتاج إلى بلد آخر (نقل الإنتاج إلى الخارج) يزيد من انكشاف المعرفة التي تمتلكها الشركة المعنية ورأس مالها على الصعيد الدولي. وثانياً، يؤدي تنامي سلاسل القيمة المضافة العالمية إلى خلق أشكال جديدة من تداعيات السياسات على المستوى الدولي لأن اختيار الحكومات للسياسات التي تؤثر على العناصر المحلية في سلسلة الإنتاج الدولية يؤثر كذلك على القيمة الكاملة للسلسلة. ويؤدي هذان التحديان إلى توليد الرغبة في الدول في اتفاق دولي بشأن السياسات. غير أن محتوى تلك الاتفاقات لم يعد يتعلق بالسيطرة على إغراء حروب التعريفية 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.

ولا تزال القواعد والضوابط الجديدة التي ارتكز عليها نمو تجارة سلاسل العرض تدرج بصورة أساسية في اتفاقات التجارة الحرة التي بدأ التفاوض بشأنها حديثاً (ولكن الأمر لا يقتصر عليها). وغالباً ما تتضمن هذه الاتفاقات أحكاماً قابلة للإنفاذ قانوناً تتجاوز نطاق الالتزامات التي يجري التفاوض بشأنها في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO). وقد توصلت منظمة التجارة العالمية من خلال مسح أجرى لها (2011). مجموعة ٩٦ اتفاقاً بشأن التجارة الحرة تغطي ٩٠٪ من التجارة العالمية، إلى أن القواعد الرئيسية التي تتضمنها هذه الاتفاقات تحكم سياسة المنافسة وحقوق الملكية الفكرية والاستثمار وحركة رأس المال. وعلى سبيل المثال، يحتوي ٧٣٪ من الاتفاقات التي شملها المسح على التزامات بشأن سياسة المنافسة خارج نطاق اختصاص منظمة التجارة العالمية الحالي. وبينما يكمن عدد من العوامل وراء الموجة الجديدة من اتفاقات التجارة الحرة — بما في ذلك الاعتبارات 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 اتفاقات التجارة الحرة وسلاسل القيمة المضافة العالمية عواقب اقتصادية كلية غالباً ما يغفلها الحوار بشأن السياسات:

• سيؤثر نمط اتفاقات التجارة 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 مخاطر من حدوث تشتت تنظيمي في نظام التجارة متعددة الأطراف وإضعاف تنمية سلاسل القيمة المضافة. ويمثل

إيجاد السبل لإضفاء صفة «التعددية» على اتفاقات التجارة الحرة أحد الأهداف المهمة.

• ستؤدي الموجة الجديدة من اتفاقات التجارة إلى تعاضم انتقال آثار صدمات السياسات والصدمات الاقتصادية بين الأعضاء وتحد من انتقالها بين الأعضاء وغير الأعضاء. ويرجع ذلك إلى أن الشركات التي تزاوّل أنشطة الإنتاج عبر الحدود تكون حتماً عرضة أكبر لأحداث غير متوقعة، كالزلازل مثلاً، مما يؤدي إلى انقطاع توريد المدخلات المصممة حسب الطلب.

• تركز النماذج الاقتصادية لتقدير آثار اتفاقات التجارة بوجه عام على عواقب إلغاء التعريفات الجمركية المرتفعة في القطاعات التي تتوفر لها الحماية. ومع ذلك، فإن اتفاقات التجارة الحرة العملاقة، مثل «شراكة التجارة والاستثمار عبر المحيط الأطلنطي» واتفاق «الشراكة عبر المحيط الهادئ»، تُعنى في الغالب بالتدابير غير الجمركية، ويتعلق كثير منها بقرارات الإنتاج عبر الحدود التي تؤثر بشكل مباشر على النمو. ونتيجة لذلك، قد تختلف آثار هذه الاتفاقات على الرفاهية الاقتصادية كثيراً عن الآثار التي يشير إليها الجدول الدائر حالياً بشأن السياسات.

العواقب الاقتصادية

أدى نمو سلاسل القيمة المضافة العالمية على مدى العشرين عاماً الماضية إلى تغير طبيعة التجارة الدولية وما له من انعكاسات على أمور عديدة من بينها توليد الدخل، ومقاييس القدرة التنافسية، وصنع السياسات التجارية. والرسالة التي نهدف إلى إيصالها بسيطة، وهي أن التطورات الأخيرة في مجال التجارة تنطوي على عواقب اقتصادية كلية كبيرة، بما في ذلك العواقب على النمو الاقتصادي، والقدرة التنافسية للبلدان المختلفة، وانتقال آثار الصدمات.

ويشير بحثنا إلى ثلاثة استنتاجات عامة، على النحو التالي. أولاً، تقوم سلاسل القيمة المضافة العالمية بتوليد الثروة، ولكن بسرعات مختلفة داخل البلدان وفيما بينها. وثانياً، تؤثر هذه السلاسل على فكرة القدرة التنافسية، فتكسبها أهمية أكبر في رصد كيفية قيام الشركات بالإنتاج عبر حدود متعددة. وأخيراً، تؤدي هذه السلاسل إلى تعظيم التكافل بين البلدان، ومن ثم ضرورة التعاون في مجال 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 عام ٢٠١٢ بعنوان "Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains."

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).

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).

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).