



موظف في أحد خطوط إنتاج السيارة فولكسفاغن بيتل؛ بوبلار، المكسيك.

مزاياها التنافسية، يمكن خفض تكاليف الإنتاج الكلية.

وقد أصبحت البلدان النامية في آسيا، واقتصادات التحول في أوروبا، وعدد من البلدان الأخرى مثل المكسيك، تشارك بصورة نشيطة في التجارة القائمة على سلسلة العرض، لا للسيارات فحسب، وإنما لمنتجات مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف المحمولة والآلات الطبية. وعلى وجه العموم، زادت حصة السلع المصنعة في مجموع صادرات الاقتصادات النامية من ٣٠٪ في عام ١٩٨٠ إلى أكثر من ٧٠٪ اليوم، وتمثل الأجزاء والعناصر جزءا كبيرا من هذه الزيادة.

ويمكن أن تحقق التجارة القائمة على سلسلة العرض منافع كبيرة ولكن يمكن أيضا أن تجلب مخاطر جديدة وتحديات غير مسبوقه على مستوى السياسات، مثلما شهدنا في عام ٢٠٠٨ حين انهار حجم التجارة العالمية أثناء الأزمة المالية. فقد أدى التراجع الهائل في الائتمان والطلب الذي تسببت فيه الأزمة إلى إلحاق أضرار غير متكافئة بالبلدان التي كانت تعتمد بشدة على التجارة القائمة على سلسلة العرض. ويمكن أن يؤدي وقوع صدمة غير متوقعة في بلد تجهز فيه منتجات تستخدمها مصانع في اقتصادات موجودة في نقاط «أسفل السلسلة» إلى أصداء سلبية كبيرة — فعلى سبيل المثال، أثرت الفيضانات التي حدثت في تايلند في عام ٢٠١١ على طائفة واسعة من المنتجات مثل الإلكترونيات والسيارات والأحذية.

تساعد الاقتصادات الأكثر فقرا

تتيح سلسلة العرض للبلدان الفقيرة المشاركة في الصناعات التحويلية للسوق العالمية، لأن الشركات تستطيع توزيع المهام كثيفة الاستخدام للعمالة والتي لا تتطلب مهارات مرتفعة في تلك الاقتصادات — مثل تجميع أجهزة الكمبيوتر المحمولة (اللابتوب) والهواتف المحمولة في كمبوديا وفيت نام.

ورغم أن حصة القيمة التي تضاف إلى المنتج من خلال أنشطة التجهيز في بلدان منخفضة الدخل تكون ضئيلة بوجه عام، فإن فرص العمل والدخل التي تتولد عن ذلك يمكن أن تحقق منافع كبيرة. وبمرور الوقت، ومع تزايد مشاركة البلدان في تلك التجارة، يمكنها أن تتوفر لها القدرة على زيادة حصة القيمة الكلية التي يتم توليدها محليا. فالصين وغيرها من الاقتصادات النامية التي تعد أطرافا مهمة في التجارة القائمة على سلسلة العرض لا تزال تولد حصة متزايدة من القيمة المضافة للسلع المصنعة على المستوى العالمي (راجع الرسم البياني ١).

ولم يتحول معظم البلدان في أفريقيا وعدد كبير من بلدان أمريكا اللاتينية والشرق الأوسط باتجاه التخصص الرأسي والتجارة القائمة على سلسلة العرض التي ساعدت على دفع نمو التجارة في شرق آسيا وأمريكا الشمالية وأوروبا. ومن المهم أن يقوم عدد أكبر من الاقتصادات النامية بتكثيف

إضافة القيمة

برنارد هوكان

تحتوي

السيارة في المتوسط على آلاف المكونات التي ينتجها مئات الموردين الموجودين

في عشرات البلدان. وعلى سبيل المثال، يمكن أن يكون لسيارة من طراز فولكسفاغن محرك مصنوع في ألمانيا أو المكسيك أو الصين؛ وظيفية كهرباء من تونس؛ ونظام مرشح عادم من جنوب إفريقيا.

وقد أتاح تراجع تكاليف التجارة والنقل والاتصالات للشركات توزيع خطوط إنتاجها جغرافيا. ولا يقتصر الأمر على أن كل مرحلة من مراحل الإنتاج تحدث في مرفق مختلف، بل إن كل مرفق غالبا ما يكون في بلد مختلف. وهذا النوع من الإنتاج، الذي يسفر عن حركة السلع والخدمات من بلد إلى بلد من خلال سلسلة العرض، سبب رئيسي وراء السرعة التي نمت بها التجارة العالمية في السلع والخدمات. فمنذ عام ١٩٥٠، زاد حجم التجارة العالمية في السلع والخدمات ٢٧ ضعفا، ليصل إلى نحو ٢٠ تريليون دولار أمريكي، بوتيرة أسرع ثلاث مرات من إجمالي الناتج المحلي العالمي. ويعزى جزء كبير من ذلك النمو إلى المنتجات والخدمات الوسيطة التي تنتقل من بلد إلى آخر في سلسلة العرض الدولية للشركات. وتضاف القيمة إلى المنتج في كل من البلدان التي تشكل جزءا من السلسلة (عملية تسمى التجارة الرأسية أو التخصص الرأسي). وعن طريق تنفيذ أنشطة ومهام معينة في بلدان مختلفة حسب

قسمت الشركات إنتاج السلع والخدمات على كثير من البلدان، مما أنشأ سلاسل عرض تخفّض التكاليف الكلية



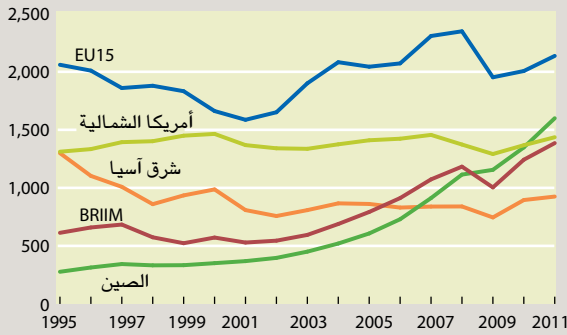
وإجراءات التقييم. ومن الصعب تحقيق التعاون الدولي في السياسات التنظيمية لأن الهيئات التنظيمية تشعر بالقلق من أن تؤدي تلك الجهود إلى إعاقة الأهداف التنظيمية. ويزداد تعقيد الأمور لأن عددا كبيرا من الهيئات يمكن أن يكون له دور في وضع وإنفاذ القواعد التنظيمية المتعلقة بالمنتجات والعملية، التي صممت عموما دون مراعاة الطريقة التي يمكن أن تؤثر بها على حوافز التجارة القائمة على سلسلة العرض.

المشاركة في هذه التجارة. فالتجارة القائمة على سلسلة العرض تتيح للبلدان فرصة استغلال مزاياها التنافسية دون الاضطرار إلى تطوير صناعاتها المتكاملة رأسيا التي توفر للمنتجين السلع النهائية مع المدخلات الوسيطة التي يحتاجون إليها.

وأحد أسباب التواء هذا النمط للتجارة القائمة على سلسلة العرض هو أن التكاليف المرتبطة بالمعاملات الدولية — مثل النقل والبنية التحتية وحواجز التجارة وسياسات الحدود — أعلى بكثير في البلدان منخفضة الدخل منها في البلدان الأكثر ثراء (راجع الرسم البياني ٢). ومن منظور جزئي، تعزى هذه الظاهرة إلى عوامل جغرافية، ولكنها تعزى أيضا في حالات كثيرة إلى السياسات — مثل وضع قواعد تنظيمية بشأن المنتجات — التي ترفع تكاليف التجارة. ويعد خفض تكاليف التجارة وتحسين الصلات بالأسواق الإقليمية والعالمية شرطين أساسيين لتوسيع الاستثمار في أنشطة سلسلة العرض ولا ينطويان فحسب على تيسير التجارة (مثل خفض حالات التأخير في المعابر الحدودية). وإنما أيضا تحسين خدمات البنية التحتية المتصلة بالنقل وتشغيل نظم عبور إقليمية (دراسات WEF, Bain & Co., and Arvis and others, 2012 و World Bank, 2013).

الرسم البياني ١
إضافة القيمة

لا تزال الصين وغيرها من الاقتصادات النامية واقتصادات الأسواق الصاعدة في التجارة القائمة على سلسلة العرض تولد حصة متزايدة من القيمة المضافة في الصناعات التحويلية العالمية. (القيمة المضافة، بمليارات الدولارات، حسب أسعار الصرف في ١٩٩٥)



المصدر: دراسة (Timmer and others 2013).

ملحوظة: تتضمن شرق آسيا اليابان وكوريا ومقاطعة تايوان الصينية. وتتألف مجموعة BRIIM من البرازيل وروسيا والهند وإندونيسيا والمكسيك وتركيا. وتتألف مجموعة EU15 من النمسا وبلجيكا والدانمرك وفنلندا وفرنسا وألمانيا واليونان وأيرلندا وإيطاليا ولكسمبرغ وهولندا والبرتغال وإسبانيا والسويد والمملكة المتحدة. ويقصد بأمريكا الشمالية الولايات المتحدة وكندا.

دعم التجارة القائمة على سلسلة العرض

أدى التوسع في التجارة القائمة على سلسلة العرض وتدفعات الاستثمار الأجنبي المباشر المتصلة بها في مرافق الإنتاج إلى خفض كبير في حوافز البلدان لاستخدام أدوات السياسة التجارية مثل التعريفات الجمركية. فالتخصص في سلاسل التوريد يقتضي أن تكون لدى الشركات القدرة على استيراد منتجات وخدمات تقوم فيما بعد بتجهيزها وتصديرها. ومن شأن توفير حماية كبيرة للواردات زيادة التكاليف وإفقاد الشركات قدرتها التنافسية.

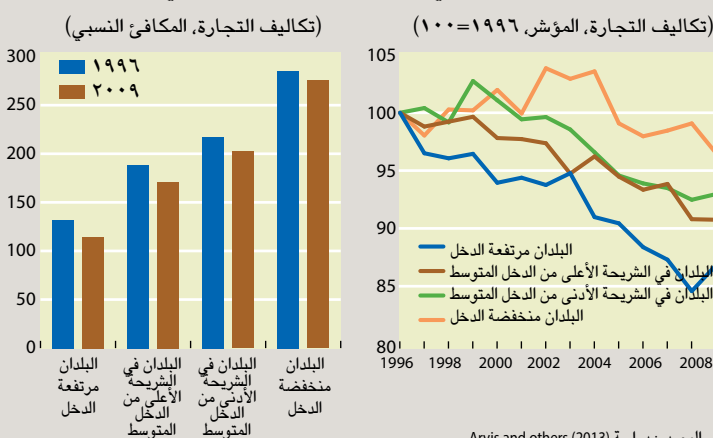
ويساعد عامل الخوف من فقدان القدرة التنافسية على تفسير الاتجاه العام نحو خفض التعريفات الجمركية على الواردات في

البلدان كثيفة الاستخدام لسلسلة العرض والفروق في المشاركة في التجارة القائمة على سلسلة العرض عبر البلدان. وتوجد لدى كثير من البلدان التي تشارك بدرجة أقل بكثير في هذا النوع من التخصص حواجز أعلى في التجارة — لا تتبدى فحسب في مستويات التعريفات الجمركية في المتوسط وإنما أيضا في استخدام تدابير لتقييد صادرات الموارد الطبيعية التي تمثل مدخلات «في نقاط عليا» في سلاسل القيم العالمية. ولكن بوجه أعم، يمكن أن تؤدي السياسات المحلية التي تزيد تكاليف التجارة إلى إنقاص كفاءة سلاسل التوريد أو فرض تكاليف على الشركات في البلدان الأخرى الموجودة أعلى أو أسفل سلسلة العرض وتمنع الاستثمار في سلاسل التوريد في البلد المعني.

ويمكن ألا تكون الحكومات مدركة بالضرورة لأثر السياسات على حوافز وعمليات الاستثمار. فعادة ما تكون اتفاقات التجارة القائمة والأشكال المماثلة لها من التعاون الدولي غير مصممة على أساس مراعاة سلسلة العرض. إلا أن التعامل مع السياسات التي تؤثر على هذه التجارة له انعكاسات على تصميم اتفاقات التجارة والتعاون التجاري — لكل من الاقتصادات المتقدمة والنامية. وتتسم السياسات التي ترفع تكاليف التدفقات الدولية للسلع والخدمات والمعارف والمهنيين — وكلها عناصر أساسية في التجارة القائمة على سلسلة العرض — بطبيعة تنظيمية بصورة متزايدة. ومن بينها التنظيمات المتعلقة بسلامة المنتج والصحة، وشروط الترخيص،

الرسم البياني ٢
التكاليف تهتم

أحد أسباب التواء نمط التجارة القائمة على سلسلة العرض هو أن التكاليف المرتبطة بالمعاملات الدولية أعلى بكثير في البلدان منخفضة الدخل منها في البلدان الأكثر ثراء.



المصدر: دراسة (Arvis and others 2013).

ملحوظة: تمثل الأعمدة في اللوحة اليسرى متوسط تكاليف التجارة لكل بلد مع أعلى ١٠ شركاء تجاريين له، الذي يظهر في صورة ضريبة ضمنية على القيمة (حسب القيمة). وتمثل اللوحة اليمنى الاتجاه العام في تكاليف التجارة على مدى الوقت. وتكاليف التجارة هي الفرق بين التكاليف المشاهدة في المعاملات المحلية والتكاليف المشاهدة في المعاملات الدولية وتعزى إلى عوامل مثل المسافة الجغرافية وحواجز التجارة وسياسات الحدود والبنية التحتية أو سهولة النقل الدولي. وتشتق التكاليف من بيانات التجارة والإنتاج لكل من بلدان العينة البالغ عددها ١٧٨ بلدا. وتصنف البلدان حسب تصنيفات البنك الدولي للدخل على أساس نصيب الفرد من الدخل السنوي، على النحو التالي: البلدان منخفضة الدخل=١٠٣٥ دولارا أمريكيا أو أقل؛ البلدان في الشريحة الأدنى من الدخل المتوسط=١٠٣٦ إلى ٤٠٨٥ دولارا أمريكيا؛ البلدان في الشريحة الأعلى من الدخل المتوسط=٤٠٨٦ إلى ١٢٦١٥ دولارا أمريكيا؛ البلدان مرتفعة الدخل=١٢٦١٦ دولارا أو أكثر.

ومن منظور التجارة القائمة على سلسلة العرض، تتسم المفاوضات التجارية الدولية بأنها أقل فاعلية بدلا من أن تسهل التجارة لأنها تتعامل مع مجالات محددة في السياسات — مثل معايير المنتجات، والتقييم الجمركي، وترخيص الواردات — بطريقة منفصلة. ولكن

ستكون أحد المهام الأساسية لمجالس سلسلة العرض وضع خطة لمعالجة السياسات الأكثر ضررا.

بالنسبة لأي عملية من عمليات سلسلة العرض، فإن ما يهم هو جميع السياسات التنظيمية التي تؤثر على السلسلة ككل. فالمنهج الذي يعتمد على التعامل مع كل بند على حدة قد يترك بعض المجالات المهمة في السياسات دون معالجة، مما يشير إلى أن مسؤولي التجارة ينبغي أن يقوموا بأكثر من «التفكير في إطار سلاسل التوريد» عند تصميم اتفاقات التجارة (دراسة Hoekman and Jackson, 2013).

الشراكات بين القطاعين العام والخاص

الخطوة الأولى لوضع منهج أوسع تكون باختبار نحو ست سلاسل توريد وإنشاء آلية — «مجلس» سلاسل التوريد — يضم الأعمال التجارية والهيئات التنظيمية ومسؤولي التجارة من البلدان المعنية لتحديد معوقات السياسات التي تلحق الضرر الأبلغ بعملياتها. وثمة ضرورة حاسمة لمشاركة المؤسسات التجارية بصورة نشطة في هذه الآلية لأن الهيئات التنظيمية والمسؤولين لا يفهمون عموما كيف تعمل سلسلة العرض وكيف تؤثر السياسات عليها.

ويفترض أن هناك مبررا للسياسات التنظيمية، مثل كفاءة صحة الإنسان وسلامته. ولكن قد يكون الأمر أن هناك حالات تكرر في القواعد التنظيمية وتداخلها في الشروط التي تفرضها هيئات مختلفة نتيجة لعدم تواصلها مع بعضها البعض. وعلى سبيل المثال، يتعين على شركة الكيماويات التي تستورد مادة الأستيل — المستخدمة في صناعة الأسبرين والباراسيتامول (المسمى أيضا أسيتامينوفين) — إلى الولايات المتحدة، أن تمتثل، في المتوسط، للقواعد التنظيمية المشابهة الصادرة عن خمس هيئات مختلفة لا تقوم غالبا بالتنسيق أو التواصل فيما بينها بصورة فعالة. ونتيجة لذلك، يحدث تأخير لشحنة واحدة من كل ثلاث شحنات — بما يكلف الشركة ٦٠ ألف دولار أمريكي عن كل يوم تأخير (دراسة WEF, Bain & Co., and World Bank, 2013). وبالتركيز على سلسلة العرض، يمكن أن يساعد المجلس على تحديد حالات التكرار تلك واحتمالات التوحيد.

وستكون أحد المهام الأساسية لمجالس سلسلة العرض وضع خطة لمعالجة السياسات الأكثر ضررا. ومن الضروري أن تشارك الهيئات التنظيمية المعنية والهيئات الحكومية المسؤولة عن السياسة الاقتصادية في هذا العمل حتى يتسنى للمجلس تقرير ما يلزم لخفض تكاليف امتثال الشركات التجارية دون الخروج عن الأهداف التنظيمية. ويمكن أن يساعد مجتمع الأعمال على تحديد الحلول الممكنة.

وينبغي أن تحدد الشراكات بين القطاعين العام والخاص في مجال سلسلة العرض معيارا أساسيا للأداء تقرره السياسات لكل سلسلة عرض وذلك لإتاحة رصد أثر التغيرات في السياسات. ويستند هذا الأساس إلى بيانات بشأن نتائج محددة — مثل حالات التأخير وتغير أوقات التخليص الجمركي واستخدام وكفاءة آليات تسوية المنازعات. فالقياس مهم لأن إزالة مصدر واحد للتكاليف التنظيمية المزدوجة أو

المتكررة يمكن ألا يكون مفيدا إذا استمرت السياسات في مواصلة فرض تكاليف زائدة. ويتعين أن تسهم المؤسسات التجارية في البيانات المطلوبة لرصد الأداء.

ويتعين معالجة عدد من المسائل لإنجاح هذه المقترحات.

• ربما لا ترغب الشركات في توفير بيانات ذات صلة بسبب مخاوف تتعلق بالقدرة التنافسية وستكون عموما ضد تحمل تكاليف إضافية مرتبطة بجمع البيانات التي لا تكون قد أعدتها بالفعل. وبالتالي، فكلما كانت مؤشرات الأداء تبني على البيانات التي تجمعها الشركات بالفعل، كانت الطريق أقصر أمام مجالس سلسلة العرض لرصد النتائج بمرور الوقت.

• ربما لا تتفق الحكومات في البيانات المقدمة من الشركات، بينما يمكن أن تتخوف المؤسسات التجارية من توفير معلومات يمكن أن تستخدمها المؤسسات المنافسة. ويدعو ذلك إلى تجميع البيانات بطريقة لا يمكن بها تحديد فرادى المؤسسات التجارية باعتبارها مصدرا للمعلومات. وهناك نماذج جيدة — مثل النماذج التي وضعت لمسوح الشركات والأسر المعيشية — يمكن استخدامها لمعالجة تلك المخاوف. ويتعين أن يتولى إعداد البيانات ومعالجتها مؤسسة تكون مختصة فنيا ومستقلة عن المجال المعني.

وتتيح التجارة القائمة على سلسلة العرض فرصا جديدة للبلدان منخفضة الدخل لكي تصبح جزءا من «المصنع العالمي». ويتطلب تيسير تلك التجارة تدابير تتجاوز خفض تكاليف التجارة المحلية، رغم أن ذلك شرط أساسي للمشاركة في أنواع كثيرة من تلك التجارة. فمن الضروري أن يكون هناك تعاون دولي لخفض الآثار المعوقة للتجارة الناجمة عن ازدواجية السياسات التنظيمية. وسواء كان في سياق منظمة التجارة العالمية أو اتفاقات التجارة الإقليمية، مثل شراكة التجارة والاستثمار لدول المحيط الأطلسي والتي يجري التفاوض عليها بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، أو الاتفاقات التي تشارك فيها الاقتصادات النامية، فإن اتباع منهج جديد يستند إلى شراكة أوثق بين القطاعين العام والخاص يمكن أن يسهم في تعزيز أهمية التعاون التجاري في دعم التجارة القائمة على سلسلة العرض. فسهمته، يمكن أن يؤدي اتباع منهج جديد يستند إلى شراكة أوثق بين القطاعين العام والخاص إلى الاتفاقات التي تشارك فيها اقتصادات. ■

برنارد هوكمان أستاذ في مركز روبرت شومان للدراسات المتقدمة في معهد الجامعة الأوروبية.

المراجع:

Arvis, Jean-François, Monica Alina Mustra, Lauri Ojala, Ben Shepherd, and Daniel Saslavsky, 2012, Connecting to Compete, 2012: Trade Logistics in the Global Economy (Washington: World Bank).

Arvis, Jean-François, Yann Duval, Ben Shepherd, and Chorthip Utoktham, 2013, "Trade Costs in the Developing World: 1995–2010," Policy Research Working Paper 6309 (Washington: World Bank).

Hoekman, Bernard, and Selina Jackson, 2013, "Reinvigorating the Trade Policy Agenda: Think Supply Chain!" VoxEU, January 23. www.voxeu.org/article/reinvigorating-trade-policy-agenda-think-supply-chain

Timmer, Marcel P., Abdul Azeez Erumban, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries, 2013, "Slicing Up Global Value Chains," GGDC Research Memorandum 135 (Groningen, Netherlands: Groningen Growth and Development Centre).

World Economic Forum (WEF), Bain & Co., and World Bank, 2013, Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities (Geneva: WEF).