

الإنجاز على النحو الصحيح

أوجوستو ديلا توري ودانيل ليدرمان وصامويل بينكناغورا

ارتباط وثيق وموجب بين زيادة التجارة داخل المنطقة ونمو الصادرات الموجهة إلى بقية العالم، وتتقارب مستويات المعيشة فيها مع مستويات المعيشة في البلدان مرتفعة الدخل.

ولكننا خلصنا إلى أن التكامل الإقليمي بحد ذاته ليس العامل الحاسم في مكونات النمو في شرق آسيا. وبدلاً من ذلك، فالمكون الحاسم هو طريقة تنفيذ هذه البلدان للتكامل. فالصلة بين التجارة داخل المنطقة والنمو الملحوظ في شرق آسيا يعكس نمطين مهمين للتجارة: حجم تجارة كبير داخل الصناعة الواحدة، أي تدفق التجارة داخل قطاعات أو صناعات معروفة بشكل ضيق، مثل الإلكترونيات والمعدات الثقيلة؛ ومشاركة عالية في سلاسل القيمة العالمية التي ترتبط فيها التجارة بعمليات إنتاج متعددة البلدان. وعلى سبيل المثال، يمكن أن تصنع شركة إنتاج سيارات أجهزة تغيير السرعات في أحد البلدان، وجسم السيارة في بلد آخر وتصدر هذه القطع إلى بلد ثالث يتم فيه تجميع السيارة.

وقد خلصنا إلى أنه بعد وضع العوامل الهيكلية المزمّنة مثل الموقع الجغرافي وحجم الاقتصاد ووفرة الموارد الطبيعية في الاعتبار، فإن أداء أمريكا اللاتينية يقارن بصورة جيدة بشرق آسيا

مع تلاشي فترة النمو المرتفع الأخيرة من الذاكرة، يطارد منطقة أمريكا اللاتينية والكاربيبي مرة أخرى فشلها التاريخي الطويل في الاقتراب من مستويات المعيشة في البلدان مرتفعة الدخل.

وبالفعل، بلغ دخل الفرد في المنطقة (يشار إليها فيما بعد بأمريكا اللاتينية للتسهيل) نحو ٣٠٪ من دخل الفرد في الولايات المتحدة لأكثر من قرن من الزمن. وبالتالي، لا يوجد ما يثير الاستغراب من أن يحتل تحدي دعم النمو والعدالة الاجتماعية مركز الصدارة في مناقشات المنطقة بشأن السياسات. ودفع هذا الوضع صناعات السياسات إلى زيادة الاهتمام بالتجارة الدولية كمصدر قوي محتمل للنمو، وخاصة بالدور الذي يمكن أن يؤديه التكامل التجاري الإقليمي. وعلى سبيل المثال، فإن من أهداف تحالف المحيط الهادئ — اتفاقية التكامل لعام ٢٠١٢ بين شيلي وكولومبيا والمكسيك وبيرو — هو «مواصلة دفع نمو اقتصادات البلدان الأعضاء في التحالف وتنميتها وزيادة قدرتها التنافسية».

ومن جوانب عديدة، تأثر هذا الدفع نحو التكامل الإقليمي بقصة نجاح منطقة آسيا والمحيط الهادئ (يشار إليها فيما بعد بشرق آسيا)، حيث يوجد

إذا كانت أمريكا اللاتينية تريد أن تعتمد على التجارة لزيادة النمو الاقتصادي، فعليها أن تجد المنهج الصحيح

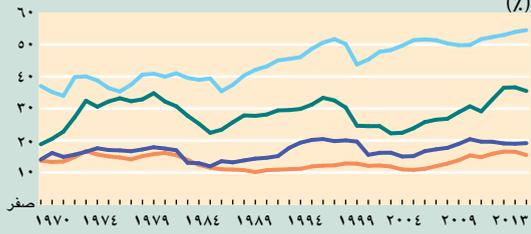
موظفة تعمل على خط تجميع الهواتف المتنقلة في المنطقة التجارية الحرة بماناواس، الأمازون، البرازيل.



الرسم البياني ١

التجارة والدخل

تتاجر بلدان شرق آسيا مع بعضها البعض عموماً أكثر بكثير من بلدان أمريكا اللاتينية، كما أن دخول مواطني بلدان شرق آسيا أقرب إلى دخل الفرد في الولايات المتحدة.



الصادرات داخل المنطقة كنسبة من الصادرات الكلية، شرق آسيا والمحيط الهادئ
الصادرات داخل المنطقة كنسبة من الصادرات الكلية، أمريكا اللاتينية والكاريبي
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بالولايات المتحدة، شرق آسيا والمحيط الهادئ
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بالولايات المتحدة، أمريكا اللاتينية والكاريبي

المصدر: الأمم المتحدة، قاعدة بيانات تجارة السلع الأساسية؛ والبنك الدولي، مؤشرات التنمية في العالم.
ملحوظة: منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي تضم الأرجنتين وجزر البهاما وبربادوس وبليز وبوليفيا والبرازيل وشيلي وكولومبيا وكوستاريكا والدومينيكا والجمهورية الدومينيكية واکوادور والسلفادور وغرينادا وغواتيمالا وغيانا وهايتي وهندوراس وجامايكا والمكسيك ونيكاراغوا وبنما وباراغواي وبيرو وسانت كيتس ونيفيس وسانت لوسيا وسانت فنست وجزر غرينادين وسورينام وترينيداد وتوباغو وأوروغواي وفنزويلا. ومنطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ تضم أستراليا وبيروني دار السلام وكامبوديا والصين وفجي ومنطقة هونغ كونغ الصينية الإدارية الخاصة وأندونيسيا واليابان وكوريا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وماليزيا ومنغوليا وميانمار وتايوان وتونغا وفانواتو وفيت نام.

ويصدق الشيء نفسه على منطقة آسيا والمحيط الهادئ، ففي حالة إدراج كل من اليابان والصين، ستكون نسبة الصادرات داخل المنطقة إلى الصادرات الكلية نحو ٥٥٪. ولكن إذا استبعدت اليابان، ستكون النسبة ٤٠٪ تقريبا. وفي حالة استبعاد الصين فقط ستخف النسبة إلى ٢٥٪ تقريبا.

إعاقة النمو

ومثلما قلنا، لا يبدو أن أي من العوامل ذات الصلة بالتجارة والكامنة وراء بطء النمو في أمريكا اللاتينية تتعلق فقط بإمكانية التوصيل وأحجام التجارة مع الشركاء الإقليميين. وبدلاً من ذلك، فإن نوع التجارة الذي تمارسه البلدان (أو تخفق في ممارسته) مع بعضها البعض ومع الشركاء العالميين يمكن أن يفسر بشكل أفضل المآزق الذي تواجهه المنطقة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن نفس العوامل الكامنة وراء أحجام التجارة المنخفضة نسبياً في المنطقة يمكن أن تُشكّل أيضاً هيكل تجارتها الدولية. وهذا يعني أنه من الممكن أن تكون الاختلافات في المسافات والحجم بين الشركاء التجاريين في أمريكا اللاتينية مقارنة باختلافات المماثلة في شرق آسيا هي التي تفسر أوجه الاختلاف في هيكلها التجاري.

وقد أوضح الاقتصاديون أن التجارة داخل الصناعة الواحدة والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية يمكن أن يعززاً تأثيرات التجارة الداعمة للنمو عن طريق ممارسة ضغوط تنافسية على المنتجين المحليين وتيسير التعلم والحصول على التكنولوجيات والدراية الأجنبية التي تدعم الابتكار ومكاسب الإنتاجية.

ويمكن أن يؤدي الانفتاح التجاري بحد ذاته إلى تحقيق مكاسب في الإنتاجية، بصرف النظر عن طريقة تنظيم التجارة في البلد. فالتجارة الدولية تؤدي إلى انتقال الموارد إلى القطاعات التي يكون فيها للاقتصاد المحلي ميزة نسبية وتزيد أيضاً الضغوط التنافسية، مما يدفع الشركات المحلية غير المنتجة خارج السوق ويشجع على إعادة تخصيص رأس المال والعمالة من هذه الشركات إلى شركات أكثر إنتاجية.

من حيث حجم التجارة داخل المنطقة وإمكانية التوصيل بين الشركاء التجاريين الإقليميين. وتختلف أمريكا اللاتينية بشكل ملحوظ عن شرق آسيا في السمات الرئيسية للتجارة داخل الصناعة الواحدة والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية. ويشير ذلك إلى أن السياسات التي تهدف إلى مجرد دعم الصلات التجارية وأحجام التجارة داخل منطقة أمريكا اللاتينية لن تقدم الكثير لدعم النمو. وعلى السلطات في أمريكا اللاتينية أن تصمم سياسات تدعم مشاركة أكثر قوة في التجارة داخل الصناعة الواحدة وفي سلاسل القيمة العالمية.

التكامل في شرق آسيا

إن اهتمام أمريكا اللاتينية بتجربة التكامل الإقليمي في شرق آسيا لا يثير الاستغراب. فقد زادت نسبة الصادرات داخل منطقة شرق آسيا منذ السبعينات من ٣٠٪ إلى ٥٥٪ تقريبا، وارتفعت الصادرات الكلية ارتفاعاً هائلاً. وإلى جانب هذه الإنجازات، اقتربت مستويات المعيشة في شرق آسيا من مستويات المعيشة في الولايات المتحدة، مما يشير إلى أن التجارة داخل المنطقة بين البلدان الآسيوية أدت دوراً مهماً في تقاربها (راجع الرسم البياني ١).

وعلى العكس، ظلت الصادرات داخل منطقة أمريكا اللاتينية دون تغيير عند ٢٠٪ منذ السبعينات وشهدت المنطقة نمواً منخفضاً نسبياً في الصادرات الكلية، في حين ظل التقارب الاقتصادي بعيد المنال. ورغم ذلك، فعند توزيع بيانات تدفق التجارة، فإن بلدان أمريكا اللاتينية ليست متباعدة عن شركائها الإقليميين بالقدر الذي قد تشير إليه الأرقام الكلية.

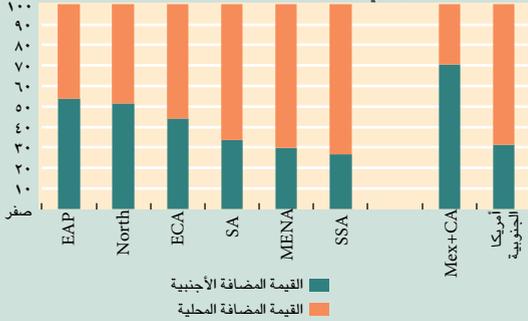
- ففي عام ٢٠١٣، كان لكل بلد من بلدان أمريكا اللاتينية في المتوسط علاقة تصدير نشطة مع ما يقرب من ٨٨٪ من الشركاء الإقليميين المحتملين مقارنة بنسبة ٨٣٪ في شرق آسيا.
- والاتفاقيات التجارية الرسمية ليست غريبة على بلدان أمريكا اللاتينية. فبين أوائل الستينات والفترة الأخيرة، أبرمت بلدان أمريكا اللاتينية اتفاقيات تجارة مختلفة الطابع والعمق والحجم. ومن الأمثلة البارزة على ذلك السوق المشتركة لبلدان المخروط الجنوبي التي تضم بلدان المخروط الجنوبي في أمريكا الجنوبية؛ وجماعة دول الأنديز؛ واتفاق التجارة الحرة بين بلدان أمريكا الوسطى الذي يضم بلدان أمريكا الوسطى والكاريبي؛ وفي الفترة الأخيرة تحالف بلدان المحيط الهادئ.
- والشركاء الإقليميون في أمريكا اللاتينية لديهم سلال صادرات متماثلة بشكل أكبر من سلال صادرات الشركاء الإقليميين في المناطق الأخرى. وهذا يعني أن بلدان أمريكا اللاتينية متحيزة بطبيعتها للتجارة بشكل أكبر مع شركاء خارج المنطقة.
- ويرجع الحجم المنخفض نسبياً للتجارة داخل منطقة أمريكا اللاتينية في جزء منه إلى الطبيعة الجغرافية للمنطقة وحجمها الاقتصادي. فالمسافة بين وسيط أي زوج من البلدان تتجاوز المسافة المماثلة في أي منطقة أخرى، والحجم الاقتصادي لوسيط أي زوج من البلدان أقل من أي مكان آخر ما عدا إفريقيا. وعندما توضع المعوقات المرتبطة بالموقع الجغرافي والحجم في الاعتبار، فإن أداء المنطقة المقاس من حيث التجارة داخل المنطقة مقارنة بشرق آسيا يتحسن كثيراً.
- ومن الأساليب الأخرى لتسليط الضوء على أهمية الموقع الجغرافي والحجم بالنسبة لمقاييس التجارة داخل منطقة أمريكا اللاتينية هي إدراج الصادرات إلى الولايات المتحدة، التي تعتبر قريبة نسبياً من بلدان عديدة في أمريكا اللاتينية. فقد بلغت نسبة صادرات المنطقة إلى الولايات المتحدة ٤٠٪ في عام ٢٠١٣، وهو ما يعني أن نسبة التجارة داخل المنطقة قدرها ٦٠٪.

الرسم البياني ٢

العمليات

إن القيم التي تضيفها بلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ للمنتجات الأجنبية في عملية الإنتاج متعددة البلدان هي تقريبا نفس القيمة التي تحصل عليها. أما بلدان أمريكا اللاتينية فتضيف قيمة أساسا في بداية أو نهاية عملية الإنتاج.

(% من المشاركة الكلية في سلاسل القيمة العالمية)



المصدر: de la Torre and others (2015)

ملحوظة: تستخدم القيمة التي يضيفها بلد ما للصادرات التي تشكل جزءا من عملية تجارية متعددة المراحل كمؤشر بديل للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية. والجزء الأخضر من العمود يمثل القيمة التي تضيفها منطقة ما للمنتجات. ويقاس الجزء البرتقالي القيمة التي تضيفها المناطق الأخرى. وتكون التدفقات التكنولوجية والتعلم عند أقصى مستوياتهما عندما يكون البلد في وسط سلسلة القيمة. أي عندما يضيف قيمة لمنتج ما تماثل القيمة التي تضيفها البلدان الأخرى في العملية. EAP = شرق آسيا والمحيط الهادئ؛ ECA = أوروبا وآسيا الوسطى؛ MENA = الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ Mex+CA = المكسيك + أمريكا الوسطى؛ North = الشمال (أعضاء مجموعة البلدان السبعة وبلدان أوروبا الغربية الأخرى)؛ SA = جنوب آسيا؛ SSA = إفريقيا جنوب الصحراء.

تغيير التركيز

عندما يركز صناع السياسات في أمريكا اللاتينية على التكامل الإقليمي، عليهم أن يؤكدوا على تنمية التجارة داخل الصناعة الواحدة والإدماج في شبكات الإنتاج العالمية.

ويمكن أن تحاول الحكومات حث التغيرات في أنماط التجارة بصورة مباشرة عن طريق تقديم حوافز لقطاعات معينة مثلا. ولكن كما يزعم تقرير صدر مؤخرا عن بنك التنمية للبلدان الأمريكية (٢٠١٤)، لا تكون هذه الأنواع من التدخلات فعالة إلا إذا كانت معرفة صناع السياسات أكبر من معرفة شركات القطاع الخاص. وبدلا من ذلك، فإن السياسات واسعة النطاق، مثل تلك التي تحسن البيئة التعاقدية للشركات وتشجع المرونة في سوق العمل وتعزز جودة التعليم والبنية التحتية، ستجذب استثمارات جديدة وترفع المهارات وتقلل تكاليف التجارة. ويمكن أن يدعم ذلك وجود شركات أكثر ديناميكية وتنافسية يمكن أن تشارك بدورها بفعالية في شبكات الإنتاج العالمية. ■

أوجوستو ديلا توري كبير الاقتصاديين، ودانيل ليديرمان خبير اقتصادي رائد ونائب كبير الاقتصاديين، وصامويل بينكناغورا باحث اقتصادي، وجميعهم من مكتب كبير الاقتصاديين لأمريكا اللاتينية والكاريبي في البنك الدولي.

المراجع:

de la Torre, Augusto, Tatiana Didier, Alain Ize, Daniel Lederman, and Sergio L. Schmukler, 2015, Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities (Washington: World Bank).

Inter-American Development Bank (IDB), 2014. Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation, Development in the Americas Report (Washington).

غير أن ما يجعل التجارة داخل الصناعة الواحدة والإدماج في سلاسل القيمة العالمية مختلفين عن الانفتاح التجاري الواسع هو قدرتهما المحتملة على توليد المزيد من التعلم والتداعيات التكنولوجية التي تعزز الإنتاجية. وفي حالة التجارة داخل الصناعة الواحدة، فإن المنافسة الأجنبية تدفع المنتجين المحليين، وخاصة المصدرين، إلى رفع جودة منتجاتهم أو إنتاج أنواع مختلفة من المنتج. ولكن تعتمد هذه التحسينات على التكنولوجيا، ومن المرجح أن تستند عمليات التحديث من جانب المصدرين المحليين إلى التكنولوجيات الأجنبية التي يتعرفون عليها من خلال التجارة.

يمكن أن يحقق الانفتاح التجاري بحد ذاته مكاسب في الإنتاجية.

ويشكل التعرف على التكنولوجيات والدراسة الأجنبية من خلال المشاركة في سلاسل القيمة العالمية القناة الرئيسية التي يُعزز بها نمو البلد وإنتاجيته. ولا تتسم سلاسل القيمة بروابط وثيقة بين الشركات في مختلف مراحل عملية الإنتاج فقط؛ حيث يعتمد نجاحها أيضا على جودة المنتجات التي تقدمها الشركات في العملية وكفاءة تسليم هذه المنتجات في مختلف مراحل الإنتاج. وتيسر هذه الخواص تحسين الجودة ونشر المعرفة بين الشركات في سلسلة القيمة ويمكن أن تفيد الشركات المحلية الأخرى التي تتفاعل مع الشركات التي تشكل جزءا من سلسلة القيمة.

غير أن المشاركة في سلاسل القيمة لا تضمن تدفق المعرفة والعلم بالتكنولوجيات الأجنبية. ويبدو أن إمكانات التعلم وتدفعات المعرفة أكبر في البلدان التي تنضم إلى عملية الإنتاج في المراحل الوسيطة، حيث يكون التفاعل بين الموردين والمشتريين على أشده.

والتجارة داخل الصناعة الواحدة والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية هما ما تتأخر فيهما اقتصادات أمريكا اللاتينية. وعلى الرغم من قنوات التوصيل الجيدة للمنطقة بالشركاء التجاريين الإقليميين والأكثر بعدا، فإن درجة التجارة داخل الصناعة الواحدة، التي يُعبر عنها بمؤشر يتراوح من الصفر إلى ١، لم تكن إلا ٢٥٪ في عام ٢٠١١ (دراسة de la Torre and others, 2015). وتختلف درجة التجارة هذه عن تلك الخاصة ببلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ التي تبلغ ٣٥٪. وبالإضافة إلى ذلك، فعلى الرغم من أن بلدان أمريكا اللاتينية زودت مشاركتها خلال العقدين ونصف الماضيين في سلاسل القيمة العالمية بوتيرة أسرع بكثير من البلدان في المناطق الأخرى، فهي لا تزال متأخرة كثيرا عن بلدان شرق آسيا. وكانت ٥٠٪ تقريبا من صادرات شرق آسيا جزءا من سلاسل قيمة في عام ٢٠١١؛ في حين كانت هذه النسبة ما يقرب من ٤٠٪ في أمريكا اللاتينية.

وهناك أيضا اختلافات كبيرة بين بلدان أمريكا اللاتينية والبلدان الآسيوية في طريقة مشاركتها في سلاسل الإنتاج هذه. فعادة ما تكون الشركات في أمريكا اللاتينية إما في مراحل مبكرة من الإنتاج من خلال إمداد المواد الخام (أساسا أمريكا الجنوبية) أو في المراحل النهائية من الإنتاج في شكل خطوط تجميع (أمريكا الوسطى والمكسيك). وتميل شركات شرق آسيا إلى المشاركة في المراحل الوسيطة من الإنتاج حيث تحصل على عوامل الإنتاج من الخارج وتحولها وتشحنها إلى مراحل إنتاج أكثر تقدما. ثم تحقق أقصى قدر محتمل من التعلم ونقل المعرفة (راجع الرسم البياني ٢).