روابط خفية

سلاسل القيمة تحْدِث تحولا في الصناعة التحويلية — وتشوه الجدل الدائر حول العولمة

ديفيد دولار

عندما تدخل إحدى وكالات بيع سيارات تويوتا في نيويورك أو ميونيخ، قد يخطر ببالك أنك تنظر إلى سيارات مصنوعة في اليابان. لكنك مخطئ في ذلك. ففي واقع الأمر، هناك شركات مختلفة في مواقع مختلفة هي التي تنتج في الغالب القطع التي تتكون منها أي سيارة حديثة والتي يصل عددها إلى ١٥ ألف قطعة. وهناك ثلاثة مراكز رئيسية لإنتاج السيارات — أمريكا الشمالية وأوروبا وشرق آسيا. وتجرى معظم أعمال البحوث والتطوير والتصميم في ألمانيا واليابان والولايات المتحدة، بينما بدأت الصين تقوم بدور كبير كذلك، في ظل تخرج خمسة ملايين من الطلاب المتخصصين في مجالات العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات (STEM) وحصولهم على التدريب اللازم كل عام. ويجمع كل مركز منها بين الإنتاج في اقتصادات تدفع أجورا عالية وتحصل على القطع المختلفة من اقتصادات أسواق صاعدة تدفع أجورا أقل. وتتقاطع حركة القطع والمكونات عابرة حدودا عدة خلال عملية الإنتاج.

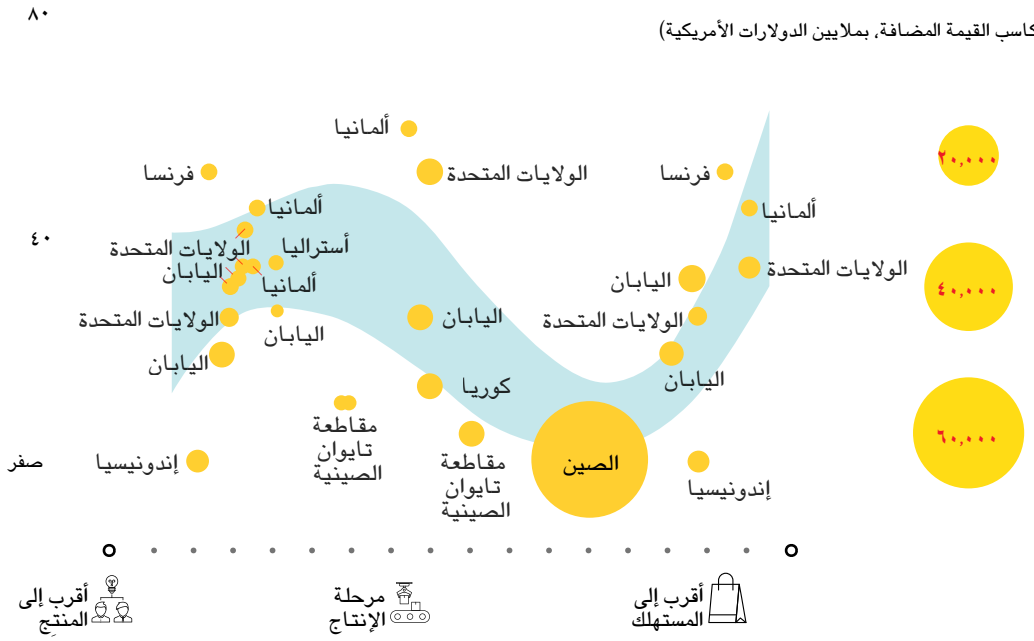
ومن الهواتف الذكية والسيارات إلى أجهزة التلفزيون والكمبيوتر، أصبح أكثر من ثلثي معاملات التجارة الدولية الآن يُجرى ضمن سلاسل القيمة العالمية هذه، مما يمثل ارتفاعا مقداره ٦٠٪ مقارنة بعام ٢٠٠١. وساهمت نشأة سلاسل القيمة في إعادة تشكيل الاقتصاد العالمي، وأدت إلى حدوث تقدم هائل في مستويات المعيشة في اقتصادات أسواق صاعدة مثل الصين وفييت نام، حيث تنخفض تكلفة العمالة نسبيا، بينما فجوة عدم المساواة في توزيع الدخل آخذة في الاتساع في الاقتصادات المتقدمة، ومنها الولايات المتحدة. ومع هذا، فأساليب جمع بيانات التجارة التي يمتد عمرها عقودا طويلة، والتي وُضعت في عالم ما قبل سلاسل القيمة، لا تعكس هذا التحول، وتُعطي صورة غير حقيقية لحركة السلع والخدمات في أنحاء العالم. والنتيجة هي: حوارات لاذعة حول فقدان الوظائف تُلقي باللوم على التجارة وسببها هو عدم كفاية البيانات، فتتعالى الأصوات المُضلِّلَة التي تنادي بالحمائية.

فلننظر إلى حالة الهواتف الذكية التي تصدرها الصين. عند شحنها إلى الولايات المتحدة، تسجل إحصاءات التجارة الرسمية قيمتها الكاملة كواردات من الصين. لكن البحوث التي تتناول سلاسل القيمة، مثل «تقارير تطور سلاسل القيمة العالمية» (*Global Value Chain Development Reports*)، التي ينشرها كل من منظمة التجارة العالمية والبنك الدولي، تبين أن من الأدق أن نقول إن الولايات المتحدة تستورد أنواعا مختلفة من القيمة المُضافة من شركاء مختلفين، بما في ذلك التجميع كثيف الاعتماد على العمالة من الصين ومدخلات الصناعة التحويلية الأكثر تقدما من كوريا الجنوبية. والسبب في ذلك هو أن الإحصاءات التجارية الرسمية تقيس إجمالي قيمة التجارة، وليس القيمة المُضافة لكل حلقة وصل في السلسلة. والأكثر من ذلك أن الإحصاءات الرسمية لا ترصد الأهمية المتزايدة للخدمات، مثل الترميز الحاسوبي، والخدمات اللوجستية،

إضافة قيمة

مساهمة الصين في الصادرات من المعدات الكهربائية والبصرية تأتي قرب نهاية السلسلة، بإنتاج بعض القطع البسيطة والتجميع.

(التعويضات في الساعة، بالدولارات الأمريكية)



المصدر: منظمة التجارة العالمية، "تقرير تطور سلسلة القيمة العالمية ٢٠١٩".
ملحوظة: الأرقام من عام ٢٠٠٩.

والتسويق، وتدخل جميعا في قيمة السلع المصنعة. ومنشأ قسم كبير من القيمة المُضافة في الهواتف الذكية المصنعة اسما في الصين، مثل الترميز الحاسوبي والتسويق، هو الولايات المتحدة واقتصادات متقدمة أخرى. ومن منظور هذه القيمة المُضافة، تبدو اختلالات التجارة الثنائية مختلفة للغاية. فالمسألة الخلافية حول العجز في تجارة الولايات المتحدة مع الصين، على سبيل المثال، تنخفض إلى النصف تقريبا عندما يتحول التحليل من القيمة الكلية إلى القيمة المُضافة لأن الصين غالبا ما تأتي في نهاية كثير من سلاسل القيمة.

محركات النمو

ظلت سلاسل القيمة العالمية تشكل ميزة بالنسبة للاقتصادات النامية لأنها تسهل عليها تنويع أنشطتها بعيدا عن السلع الأولية والاتجاه نحو السلع المصنعة والخدمات ذات القيمة المُضافة الأعلى. كيف؟ عن طريق تفكيك عملية الإنتاج حتى يتسنى تنفيذ خطوات مختلفة في بلدان مختلفة. وفي الماضي، كان على أي بلد أن يتخصص ويتقن إنتاج السلعة المُصنعة كلها حتى يصدرها، وكان ذلك أمرًا نادر الحدوث. وفي ظل سلاسل القيمة، يمكن أن يتخصص بلد ما في نشاط واحد أو عدة أنشطة يتمتع فيها بميزة تنافسية. واستطاعت الصين بفضل هذه الظاهرة أن تصدر اسما منتجات عالية التكنولوجيا حتى وإن كان الجزء الأكبر من دورها هو التجميع. وبدأ تفكيك عملية الإنتاج داخل الاقتصادات المتقدمة في مواجهة المنافسة وفي ظل انخفاض تكاليف الإجراءات اللوجستية ثم انتشرت في العالم مع انفتاح الاقتصادات النامية الكبيرة.

ومن خلال سلسلة القيمة العالمية لصادرات الصين في ٢٠٠٩ من المعدات الكهربائية والبصرية — وهي فئة تتضمن الهواتف الذكية والألواح الإلكترونية والكاميرات — يمكن أن يتبين دورها (انظر الرسم البياني). ويوضح المحور الرأسي تعويضات العاملين في الساعة، وهي من مقاييس القيمة المُضافة. ويربط المحور الأفقي بين الخطوات في عملية الإنتاج، بدءا بالتصميم عالي القيمة والمدخلات المالية من الاقتصادات المتقدمة. ثم تأتي القطع المتقدمة، مثل شرائح الكمبيوتر، من اليابان والولايات المتحدة وكوريا الجنوبية ومقاطعة تايوان الصينية. وتضيف الصين قيمة مع اقتراب نهاية السلسلة بإنتاج بعض الأجزاء البسيطة والتجميع. والصين لديها كذلك كثير مما يُطلق عليه روابط استرجاعية بالقطاعات المحلية مثل تصنيع المعادن والبلاستيك، وهو ما يسهم في عملية الإنتاج قبل التجميع. وأخيرا، في نهاية السلسلة تأتي المدخلات عالية القيمة التي يتألف معظمها من خدمات مثل التسويق حيث تُباع المنتجات في الولايات المتحدة وأوروبا واليابان. وفي حالة تصدير هذه المنتجات إلى الولايات المتحدة، تسهم الصين بنحو نصف القيمة المُضافة. ومساهمة الصين بحصة كبيرة في القيمة المضافة أدت إلى توفير فرص عمل لأعداد هائلة من العمالة منخفضة المهارات، وساعدت على دفع النمو الاقتصادي والحد من الفقر. إذن كانت نتيجة تفكيك عملية الإنتاج هي تمكين كثير من الأنشطة كثيفة التشغيل للعمالة من الاستقرار في الصين، وتعزيز قدرة هذا البلد على الاستفادة من ميزته التنافسية.

وفييت نام هي الأخرى من اقتصادات الأسواق الصاعدة التي تدخل في سلاسل القيمة العالمية بشكل

الرسم التوضيحي: ERICA MALLOZZI

عميق. وبعد إصلاحاتها الموجهة نحو السوق وبدء الانفتاح أمام التجارة العالمية في أواخر ثمانينات القرن الماضي، جذبت فييت نام استثمارات كبرى لشركات أجنبية، مثل شركة سامسونغ الكورية، والتي تبحث عن موقع منخفض التكلفة لعمليات تجميع كثيفة الاستخدام للعمالة. ويساور صناع السياسات في فييت نام قلق من المكوث في مستوى التجميع المنخفض، لكن يتضح من تحليل سلسلة الإنتاج أن هناك روابط استرجاعية ممتدة، أي أن هناك كثيرا من الشركات التي تبيع للمصدرين لكنها لا تصدر هي ذاتها. وفي ٢٠١٢، كان هناك حوالي خمسة ملايين عامل فييت نامي يعملون في شركات تصنيع بغرض التصدير، أما عدد العاملين في شركات تبيع منتجاتها للمصدرين فكان أعلى بكثير حيث بلغ سبعة ملايين عامل. ولهذه الروابط انعكاسات مهمة على السياسات. وبرغم أن الاقتصادات النامية لا تزال تضع حواجز أعلى أمام الواردات مقارنة بالاقتصادات المتقدمة، فهي تقر بأن المصدرين لديها في حاجة إلى الحصول على أفضل المدخلات المستوردة إذا رغبوا في دخول مضمار المنافسة العالمية. ويعمد كثير من الاقتصادات إلى حل هذه المشكلة عن طريق إنشاء مناطق اقتصادية متخصصة يحصل المصدرون فيها على القطع المستوردة بدون رسوم جمركية. ومن الأمثلة التقليدية على ذلك مدينة شينزين الصينية. ومع هذا، فمن الأفضل تحرير الاقتصاد كله حتى يتمكن المصدرون غير المباشرين ومنتجو السلع التي تُباع في السوق المحلية من الحصول كذلك على أفضل المدخلات.

تأثير الاقتصادات المتقدمة

يعود نمو سلاسل القيمة العالمية كذلك بالنفع على الاقتصادات المتقدمة، التي تركز في الغالب على الأنشطة ذات القيمة المُضافة العالية، مثل التكنولوجيا المتقدمة، والخدمات المالية، ومكونات الصناعة التحويلية المتطورة، والتسويق والخدمات. ومع هذا، هناك فائزون وخاسرون. فالدراسات توصلت إلى أن الولايات المتحدة فقدت الوظائف التي تتطلب مهارات متوسطة في مجال الصناعة التحويلية بسبب التجارة مع الصين والاقتصادات التي تساهم في سلاسل القيمة الخاصة بها، بينما توافرت لديها وظائف تتطلب مهارات عالية في مجال الصناعة التحويلية والخدمات، فظل مجموع الوظائف دون تغيير يُذكر. وارتفعت رواتب العمالة الأمريكية الحاصلة على تعليم جامعي، بينما تراجعت أجور العاملين ذوي المستويات التعليمية دون الجامعية.

ولم يقتصر هذا التأثير على الولايات المتحدة. ففي الفترة بين ١٩٩٥ و٢٠١٥، عندما كانت اقتصادات الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية بصدد الانفتاح أمام توسع التجارة وسلاسل القيمة، توافر في الاقتصادات المتقدمة عدد أكبر الوظائف التي تتطلب مهارات عالية ومهارات منخفضة، وعدد أقل من الوظائف التي تتطلب مهارات متوسطة. ولم يكن ذلك كله نتيجة للتجارة، إذ يؤكد كثير من الدراسات الدور المهيمن للتغير التكنولوجي. وأصبحت الوظائف التي تتطلب مهارات متوسطة لأداء المهام الروتينية المتكررة هي الأسهل في تحويلها إلى التشغيل الآلي أو نقلها إلى بلدان تمنح أجورا منخفضة، مما يسمح لأصحاب العمل بتخفيض التكاليف. أما الأنشطة التي ظلت باقية في الاقتصادات المتقدمة فكانت أكثرها تكنولوجية — وكثيفة الاعتماد على المهارات. وإضافة إلى ذلك، كان من الصعب تطبيق وسائل التشغيل الآلي أو الاستعانة بمصادر خارجية لأداء كثير من الوظائف التي تتطلب مهارات منخفضة في مجالات الإنشاءات والرعاية الصحية والضيافة.

والتصورات بشأن عواقب توسع التجارة وسلاسل القيمة على التوزيع تثير ردود الأفعال العنيفة ضد العولمة وتدفع إلى المناداة بوضع حواجز تجارية في البلدان الغنية. لكن الحمائية كانت دائما استراتيجية رديئة قبل ظهور سلاسل القيمة العالمية، وأصبحت استراتيجية أسوأ الآن. ولننظر على سبيل المثال إلى نسبة التعريفات الجمركية التي فرضتها الولايات المتحدة على الصين في ٢٠١٨—٢٥٪ على واردات بقيمة ٥٠ مليار دولار و١٠٪ على واردات إضافية بقيمة ٢٠٠ مليار دولار. وتتضمن القطع والمكونات ٣٧٪ من واردات الولايات المتحدة من الصين، وقائمة المنتجات الخاضعة للضريبة يبدو أنها مائلة بشكل ملموس نحو هذه البنود، التي تستخدمها الشركات الأمريكية لتزيد من قدرتها التنافسية. وانتقلت آثار تكلفة التعريفات الجمركية إلى الشركات الأمريكية، التي خسرت مبيعات نتيجة لذلك. وكان هذا هو الوضع حتى قبل أن يفضي انتقام الصين إلى مزيد من الخسائر التي تكبدها المصدرون الأمريكيون. وفي عالم من سلاسل القيمة المعقدة، من الصعب التنبؤ بدقة بتأثير تعريفة الواردات، ولكن يمكننا أن نؤكد تضرر بعض الشركات وبعض العاملين في البلدان التي تفرض الحمائية، والتأثير الصافي سيكون سلبيا.

وبدلا من محاولة كبح التقدم، ينبغي أن تسعى السياسات العامة إلى تسهيل التكيف للعمال المسرحين. والتمييز بين فقدان الوظائف الناتج عن التجارة والتكنولوجيا ليس له أهمية عند تصميم شبكات الأمان لمساعدة العاملين والمجتمعات المتأثرة بالتغيير. وهناك بعض الاقتصادات المتقدمة التي تكيفت مع قوى العولمة بصورة أفضل من غيرها. ففي ألمانيا، على سبيل المثال، وبسبب الضريبة التصاعدية وشبكة الأمان القوية، لم يطرأ أي تغير يُذكر على عدم المساواة مقيس بمعامل جيني المحسوب بعد الضرائب والتحويلات. وشهدت الولايات المتحدة، من ناحية أخرى، ارتفاعا كبيرا في عدم المساواة لأن السياسة العامة أدت إلى تفاقم اتجاه السوق نحو استقطاب الوظائف والأجور من خلال التخفيضات الضريبية التنازلية.

تحويل المنظور

يتضح من الإحصاءات الرسمية أن حوالي ٨٠٪ من تجارة العالم تتألف من سلع مصنعة ومنتجات أولية، مثل

الأغذية والزيوت والمعادن، والنسبة المتبقية ٢٠٪ تتألف من خدمات، مثل السياحة، والتعليم الجامعي في الخارج، والتمويل الدولي. ولم تتغير هذه النسبة إلا بصورة طفيفة على مدى ٤٠ عاما. ويبدو المشهد مختلفا تماما عندما يتحول التحليل إلى القيمة المضافة في التجارة. وارتفعت نسبة الخدمات في التجارة، عند قياسها على أساس القيمة المضافة، بما يزيد على الثلث في الفترة من ١٩٨٠ إلى ٢٠٠٩ — من ٣١٪ إلى ٤٣٪. ويعني ذلك أن عنصر الخدمات في التجارة كان آخذا في التزايد. ويعكس جزء من هذا الارتفاع تزايد استخدام البرمجيات. علاوة على ذلك، تنطوي إدارة سلاسل العرض العالمية على الاعتماد بدرجة أكبر على خدمات مثل النقل والتمويل والتأمين. وهناك عامل أخير يشير إلى ارتفاع أسعار الخدمات، بينما تراجعت أسعار الصناعات التحويلية بسبب نمو إنتاجية القطاع بوتيرة أسرع.

وتزداد نسبة الخدمات في التجارة في كل الاقتصادات الكبرى عند قياسها على أساس القيمة المضافة مقارنة بإجمالي القيمة. وعلى مستوى ٣٤ اقتصادا من أعضاء منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، تسهم الخدمات بنحو نصف القيمة المضافة في الصادرات. وتصل النسبة إلى نحو ٤٠٪ في اقتصادات الأسواق الصاعدة المندمجة بصورة جيدة في سلاسل القيمة العالمية، مثل المكسيك والصين وفييت نام وتايلند. وإضافة إلى ذلك، تستخدم الاقتصادات المتقدمة الكثير من الخدمات المستوردة في سلاسل إنتاجها. وينطبق ذلك بدرجة أقل على اقتصادات البلدان النامية والاقتصادات الصاعدة لأنها غالبا ما تفرض قيودا أكبر على وارداتها من الخدمات وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات الخدمات. وتبين من بحوث أُجريت مؤخرا أن الاستفادة من الخدمات المستوردة تعزز صادرات اقتصادات الأسواق الصاعدة من السلع المصنعة، لأن الحصول على أفضل المدخلات في العالم يحسن الإنتاجية.

دروس الاقتصادات النامية

إن ظهور سلاسل القيمة العالمية لا يغير نظرية التجارة من أساسها، لكنه يعكس صورة أعقد. وتفكيك عملية الإنتاج يمنح فرصا جديدة للاندماج بين الاقتصادات الغنية والفقيرة، مع احتمالات تحقق منافع لكل مجموعة منهما — ولكن إلى جانب العمل في الداخل. وقد تحدثت عن بعض اقتصادات الأسواق الصاعدة المندمجة بعمق، ولكن هناك أجزاء كبيرة من العالم النامي متروكة وراء الركب. فالعولمة كالقطار السريع، ويتعين أن يكون لديك رصيف لكي يتوقف القطار عندك. وبناء الرصيف يقتضي توفير كل العناصر الأساسية التي تعتمد عليها الأسواق: سيادة القانون والبنية التحتية والتعليم والرعاية الصحية. فالاقتصادات النامية واقتصادات الأسواق الصاعدة التي حققت نجاحا وإن كان محدودا نجحت في تحقيق النمو الاقتصادي والحد من الفقر بصورة مدهشة.

وتواجه البلدان الغنية تحديا مماثلا: التكامل والابتكار يحفزان التغير في الوظائف والأجور، مما يخلق فائزين وخاسرين. ومن الأمور المغرية استخدام الحماية في محاولة لإبطاء وتيرة هذه التغيرات أو عكس مسارها. ولكن العزلة الكاملة تجعلك منقطعا تماما عن الاقتصاد العالمي الديناميكي، والحماية الجزئية تعود بالمنفعة على بعض الشركات على حساب شركات أخرى، بينما هي أيضا تضر بالمستهلكين. ومع تعقد سلاسل القيمة الحديثة، لا يمكن ضبط السياسة التجارية بدقة لمساعدة منطقة جغرافية معينة أو مجموعة محددة من العاملين. وسيكون من الأفضل التركيز على تسهيل التكيف مع تطور الإنتاج والوظائف بصورة طبيعية.

والأمر في حالة البلدان الغنية والفقيرة سواء، فالتجارة الحرة هي السياسة الأفضل. لقد وصل العالم إلى مستوى معقول من التجارة الحرة في الصناعات التحويلية، على الأقل حتى ظهور موجة الحمائية مؤخرا، ولكن هناك قيودا أكبر على التجارة والاستثمار في الخدمات، خاصة في العالم النامي. ونظرا لتزايد دور الخدمات في الإنتاج وسلاسل القيمة، فمن المنطقي أن تكون هي محور التركيز التالي لعملية التحرر. FD

ديفيد دولار زميل أقدم في مركز جون ثورنتون الصين التابع لمعهد بروكينغز.