

# زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و توسعه تجارت



معاونت بررسی‌های اقتصادی  
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



---

---

معاونت بررسی‌های اقتصادی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

منبع گزارش: Trade and Development Report 2022، UNCTAD

---

---

موضوع این گزارش، الزامات موضوع اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نیست.

مهر ۱۴۰۲



## فهرست مطالب

---

|         |  |
|---------|--|
| ۴.....  | خلاصه مدیریتی  |
| ۶.....  | مقدمه  |
| ۷.....  | الگوهای اخیر در تجارت منطقه‌ای: تأثیرات توسعه‌ای منطقه گرایی |
| ۲۲..... | ادغام تجاری توسعه‌گرا و زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای             |
| ۲۶..... | حرکت به سمت یک رابطه مکمل بین منطقه گرایی و چند جانبه گرایی  |
| ۲۸..... | جمع بندی   |



## خلاصه مدیریتی

موضوع افزایش ثبات در سیاست‌های تجاری، سرمایه‌گذاری و صنعتی، مورد قبول و حمایت اقتصاددانان عصر حاضر است، اما برخی قواعد تجاری، همچنان به دنبال افزایش و تقویت مشوق‌هایی در راستای رقابت‌پذیری هزینه‌ها از طریق انعطاف‌پذیری بازار نیروی کار و محدودیت دستمزدها هستند و در کنار آن توجه اندکی به ساختار سرمایه و بهره‌وری پایدار دارند.

قواعد و مقررات مشخصی در موافقت‌نامه‌های WTO و حتی فراتر از آن در موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد، فی مابین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، اعمال سیاست‌های حمایت از صنعت و محیط زیست را محدود می‌کنند. این سیاست‌ها عمدتاً ناظر بر تحول ساختاری در کشورهای در حال توسعه و کاهش مصرف انرژی و مواد اولیه هستند. در جهان امروز که دچار نابرابری فزاینده و بلایای طبیعی روز افزون است، بدون بازنگری حمایت‌ها و بکارگیری اصول خاص و متمایز، تعامل و تعریف مسئولیت‌های مشترک و گذار به سوی فعالیت‌های متنوع و با ارزش افزوده بالا برای کشورهای در حال توسعه دشوار خواهد بود.

همچنین یکپارچگی تجارت نباید صرفاً به آزادی تجاری محصور شود، بلکه باید جزئی از استراتژی توسعه گسترده‌تری باشد که تخصصی شدن منطقه‌ای، صرفه مقیاس و روابط اقتصادی دوجانبه را ترویج کند و از ارتباطات بین بنگاهی و بین بخشی در سطح ملی اجتناب نکند. این استراتژی‌ها مشخصاً بدنبال برقراری ارتباطی استوار بین منافع، سرمایه‌گذاری و صادرات بوده و توسعه و تنوع ساختار تولیدی را برای اقتصادها ممکن می‌کند. استقرار چرخه‌های رشد بهره‌وری، توسعه اقتصادی و افزایش تجارت درون منطقه‌ای می‌تواند همکاری بیشتری در مورد مسائل غیرتجاری ایجاد و چالش‌های ناشی از عدم توازن و واگرایی بین کشورها را حل کند. تداوم این روند طبیعتاً پایداری توافقات منطقه‌ای را موجب خواهد شد.

تمرکز فزاینده بر جوانب ژئوپلیتیک در تدوین سیاست‌های تجاری، تنش‌های دنباله‌دار را در سطح جهانی ایجاد کرده و چندجانبه‌گرایی را دچار خدشه نموده است. اختلافات بیشتر، بالتبع واگرایی منافع را موجب خواهد شد. در نتیجه، نهادهای منطقه‌ای می‌توانند نقش مؤثرتری ایفا نموده و سیاست منطقه‌ای متفاوتی را طرح‌ریزی کنند. در جهانی که مشخصه آن مراکز متعدد قدرت است، مدیریت وابستگی متقابل اقتصادی، مستلزم رابطه هم‌افزایی بیشتر بین نهادهای جهانی و ترتیبات منطقه‌ای است. بنابراین رویکرد مناسب، تقویت «منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه‌ی باز» است که به کشورهای در حال توسعه اجازه می‌دهد انعطاف‌پذیری سیاسی خود را حفظ کنند.



برخلاف قراردادهای تجارت آزاد گسترده یا توافقنامه‌های منطقه‌ای، منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز، همکاری‌ها را در راستای حکمرانی توسعه‌گرایانه تجارت بین‌المللی تقویت می‌نماید. حکمرانی باز و فعال تجارت منطقه‌ای می‌تواند اقتصادهای در حال توسعه را از اثرات نامطلوب جهانی، مصون نگاه داشته و از ارتباطات زنجیره‌های تولیدی بین دو کشور همسایه حمایت کند.

از منظر سیاست‌گذاری، منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز بر تعامل و اتخاذ سیاست‌های منعطف درخصوص انسجام منطقه‌ای استوار است. نمونه عینی این موضوع مدل اتحاد کشورهای جنوب شرق آسیا<sup>1</sup> (آسه آن) است. این مدل توسط ساختارهای نهادی، نظیر دولت توسعه محور حمایت شده و بواسطه تعامل در حوزه‌های غیرتجاری و ساختارهای قانونی منطقه‌ای افزایش می‌یابد. بنابراین منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز می‌تواند مدیریت تضاد منافع و حساسیت‌های کشورها را تسهیل نماید.

برای اطمینان از همگرایی منطقه‌گرایی با چندجانبه‌گرایی، مدیریت صحیح ارتباطات بین حکمرانی منطقه‌ای و جهانی ضرورت دارد. بهبود در برخی قوانین سازمان تجارت جهانی مورد نیاز بوده، اما فرآیند اصلاح و افزودن انعطاف‌پذیری به تعهدات سازمان تجارت جهانی، پیچیده و زمان‌بر است. علی‌رغم دستورات و پیشنهادهای برای انعطاف‌پذیری در زمینه‌هایی مانند حقوق مالکیت معنوی و دوره‌های گذار برای کشورهایی که از وضعیت کشورهای کمتر توسعه‌یافته خارج می‌شوند، توافق بر سر این تغییرات همچنان حاصل نشده است.

<sup>1</sup> Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)



## مقدمه

ادغام منطقه‌ای معمولاً با تمرکز بر تجارت انجام می‌شود، بطوریکه هدف اصلی، کاهش موانع تجاری است. این دیدگاه اغلب بر تأثیرات موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد (FTA)<sup>2</sup> برای ایجاد الگوهای تجاری جدید و تغییر جریان‌های تجاری تأکید می‌کند. با این حال، این گزارش با در نظر گرفتن تجارت، به عنوان ابزاری برای توسعه و نه یک هدف نهایی، دیدگاه متفاوتی را اتخاذ نموده است و مشخصاً اثرات توسعه‌ای تجارت منطقه‌ای و توافق‌نامه‌های تجاری بر مدیریت تغییرات بخشی جهت تقویت تنوع اقتصادی و ارتقای رشد بهره‌وری را مورد بررسی قرار می‌دهد.

این گزارش در کنار پرداختن به رابطه پیچیده بین منطقه‌بندی، به روشن کردن تأثیرات دگرگون‌کننده تجارت درون منطقه‌ای می‌پردازد و نشان می‌دهد که تجارت درون منطقه‌ای نه تنها منجر به افزایش تنوع می‌شود، بلکه نسبت بیشتری از ارزش افزوده داخلی را در مقایسه با کل تجارت ایجاد می‌کند. این گزارش با تأکید بر نیاز به رویکردی جامع، استدلال می‌کند که منطقه‌گرایی باید در استراتژی جامعی گنجانده شود که یکپارچگی و همکاری منطقه‌ای را در حوزه‌های مختلف غیرتجاری ترویج کند. این رویکرد که به عنوان «منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز» شناخته می‌شود، از تنظیم قوانین رسمی برای تمرکز بر اقدامات مرزی و در عین حال تشویق همکاری غیررسمی در سیاست‌های پشت مرزی حمایت می‌کند. شایان ذکر است، این استراتژی همچنین پتانسیل ایجاد تحول ساختاری و حمایت از توسعه پایدار را دارد.

با پرداختن به چالش‌های معاصر، این گزارش به بررسی این موضوع که چگونه ترتیبات منطقه‌ای، پیچیدگی‌های ناشی از اقتصاد دیجیتال و تغییرات آب و هوایی را هدایت می‌کنند و آیا منطقه‌گرایی می‌تواند به عنوان یک کاتالیزور برای احیای چندجانبه‌گرایی به جای کمک به یک سیستم تجاری بین‌المللی آسیب‌دیده عمل کند یا خیر، می‌پردازد. این گزارش همچنین با تأکید بر اهمیت رویکرد سازنده و مشارکتی به چندجانبه‌گرایی، تأکید می‌کند که منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز می‌تواند به عنوان ابزاری قدرتمند دامنه شمول رژیم تجارت چندجانبه را توسعه بخشد. این امر به ویژه در حوزه‌های نوظهور و به سرعت در حال تکامل مانند اقتصاد دیجیتال و تغییرات اقلیم قابل تحقق است.

<sup>2</sup> Free Trade Agreements



## الگوهای اخیر در تجارت منطقه‌ای: تأثیرات توسعه‌ای منطقه‌گرای

تجارت قطعه کلیدی پازل تحقق استراتژی‌های توسعه ملی است، مخصوصاً اگر رویکردهای سیاستی، محصور به آزادسازی سریع تجاری نبوده و رویکردی استراتژیک‌تر و منسجم‌تر را در حوزه‌هایی نظیر اقتصاد کلان و مدیریت مالی، پشتیبانی تجارت و سیاست‌های صنعتی شامل شود. درک این نکته ضروری است که مزایا و هزینه‌های یکپارچه‌سازی تجاری، با سایر عناصر یک اقتصاد سالم مانند ساختار سرمایه، زیرساخت کیفی، عمق مالی و نوآوری‌های تکنولوژیکی مرتبط است. به عبارت دیگر، تجارت بین‌المللی، از جمله تجارت منطقه‌ای، نباید به عنوان یک هدف نهایی، بلکه باید به عنوان ابزاری برای تقویت تنوع، صنعتی‌سازی و بهبود کلی در نوآوری و بهره‌وری در نظر گرفته شود.

پژوهش‌های اخیر بدنبال کشف ارتباطات معنادار بین تجارت درون منطقه‌ای و تحقق گسترده‌تر اهداف توسعه هستند. رویکردی "ساختارگرا" معتقد است که احتمال تأثیر مثبت تجارت، زمانی که به صورت درون منطقه‌ای صورت پذیرد، به دلیل مزایای مجاورت، بیشتر است. علاوه بر این، کشورهای هر منطقه، اغلب از نظر شرایط توسعه اولیه خود به یکدیگر نزدیکتر بوده و منافع مشترک بیشتری را از تجارت به دست می‌آورند. هنگامی که ساختار اقتصادی شرکای تجاری مشابه بوده، سود حاصل از تجارت عمدتاً از «صرفه مقیاس» و «تأثیرات یادگیری» ناشی می‌شود، نه از «مزیت‌های نسبی» که منعکس‌کننده تفاوت‌های آشکار در فناوری یا مواهب نسبی است. افزایش تجارت می‌تواند از اثرات ناشی از تجارت مبتنی بر مزیت نسبی، مانند اتکای قوی به مواد خام یا نیروی کار کم مهارت، جلوگیری کند و پتانسیل ارتقای تنوع صادرات و تسریع توسعه صنعتی را داشته باشد.

از منظر تقاضا، سود حاصل از تجارت، زمانی که ناشی از تجارت درون منطقه‌ای باشد بیشتر از تجارت برون منطقه‌ای در داخل یک منطقه حفظ می‌شود؛ زیرا تجارت سازمان یافته، حول زنجیره‌های تامین بین‌المللی، بیشتر مستعد بازگرداندن سود به بنگاه‌های چندملیتی خارجی (MNEs)<sup>3</sup> است.

استدلال دیگر، از اقتصاد سیاسی و قراردادهای تجاری ناشی می‌شود. پیچیدگی‌ها و چالش‌های قواعد تجاری در موافقت‌نامه‌های بین دو یا چند کشور در مناطق در حال توسعه، اغلب کمتر از چالش‌ها در توافقات مشابه بین کشورهایی با عدم توازن سطح توسعه (کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته) است. این ریسک که عدم تقارن قدرت می‌تواند منجر به تنگنای سیاست ملی برای کشورهای در حال توسعه امضاکننده موافقت‌نامه‌های تجاری شود، احتمالاً زمانی کمتر است که چنین توافقاتی به صورت درون منطقه‌ای انجام شود.

در نهایت، از دیدگاه زنجیره تامین، ادغام کشورها در زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای، پتانسیل افزایش شبکه‌های صنعتی را دارد که شامل انتقال از یک ساختار ساده به یک ساختار پیچیده‌تر است. این موضوع به وضوح در برخی از کشورهای آسیای شرقی

<sup>3</sup> Foreign Multinational Enterprises



قابل مشاهده است. یکی از استدلال‌های رایج در این زمینه این است که بر اساس تجربیات کشورهایمانند کره جنوبی و تایوان، پیوستن به یک زنجیره تامین تاسیس شده، به خصوص اگر از نظر جغرافیایی نزدیک باشد، آسان‌تر از ساختن یک زنجیره تامین داخلی از پایه بوده است،

علیرغم ملاحظات نظری ذکر شده، تعیین اینکه آیا تجارت درون منطقه‌ای در مقایسه با تجارت برون منطقه‌ای برای توسعه مطلوب‌تر است یا خیر، مستلزم بررسی تجربی است. بخش بعدی به انجام چنین تحلیلی اختصاص دارد و ترکیب و تغییرات صادرات در میان گروه‌های منطقه‌ای مختلف را با در نظر گرفتن سه نوع شریک تجاری از سال ۱۹۹۵ بررسی کرده که هر دو تجارت کالا و خدمات را در بر می‌گیرد. هدف این گزارش تأکید بر این مسئله است که مزایای تجارت در توسعه اقتصادی را نمی‌توان به سادگی با ارزش کلی صادرات ارزیابی کرد بلکه می‌توان با توانایی یک کشور در افزایش تولید (که منجر به سهم بالاتری از صادرات می‌شود) در محصولات یا خدمات مرتبط، افزایش بهره‌وری، رشد درآمد، و در نهایت، پیشرفت اقتصادی و اجتماعی مورد بررسی قرار داد.

در تحلیل تجربی اولیه، در این گزارش به ترکیب صادرات کالاهای درون منطقه‌ای پرداخته می‌شود و ارزیابی مقایسه‌ای با دو نوع تجارت فرامنطقه‌ای صورت می‌گیرد: صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه و صادرات به کشورهای توسعه یافته. این تجزیه و تحلیل شامل پنج گروه کشور مجزا می‌شود که هر کدام نماینده مناطق مختلف در جهان هستند. این گروه‌ها عبارتند از "آفریقا"، "انجمن کشورهای جنوب شرقی آسیا (آسه آن)"، "کشورهای مشترک المنافع مستقل (CIS)"<sup>۴</sup>، "آمریکای لاتین و کارائیب". علاوه بر این، در این گزارش "اتحادیه اروپا" به دلیل اقتصادهای پیشرفته موجود در آن و تجربه گسترده آنها در یکپارچگی منطقه‌ای، به عنوان معیار در نظر گرفته شده است.

شایان ذکر است گنجانیدن اتحادیه اروپا به عنوان یک معیار نشان‌دهنده الزام تکرار تجربه این منطقه توسط کشورهای در حال توسعه نیست. زیرا فرآیند منحصر به فرد اتحادیه اروپا با شرایط اولیه متفاوت، انگیزه‌ها، زمان‌بندی و عوامل دیگر شکل گرفته است. با این حال، مطالعه موردی اتحادیه اروپا با ارائه بینش‌های ارزشمند، می‌تواند هنگام بررسی الگوهای تجاری در سایر مناطق در حال توسعه اعمال شود.

<sup>4</sup> the Commonwealth of Independent States



## تجارت در کالا

تجزیه و تحلیل حاضر بر دو منبع اصلی داده‌های تجارت کالا متکی است: UNCTADstat برای "صادرات ناخالص" و پایگاه داده OECD Trade in Value Added (TiVA) برای "ارزش افزوده داخلی صادرات". هر دو منبع، اطلاعاتی را در مورد جریان‌های تجاری دوجانبه ارائه می‌دهند و امکان تفکیک دقیق صادرات کالا به سه دسته اصلی کالاهای اولیه (به استثنای انرژی)، انرژی، و صنعت ساخت را فراهم می‌کنند. این تفکیک برای بررسی پرسش اصلی این گزارش مبنی بر این که نسبت بیشتری از ارزش افزوده داخلی ناشی از صادرات صنعت ساخت، برای توسعه مطلوب‌تر بوده یا خیر، ضروری است. دلیل این موضوع را می‌توان ایجاد مشاغل با کیفیت بالاتر، ارتباطات قوی‌تر و پتانسیل بیشتر این صنعت برای اثرات سرریز فناوری در سایر بخش‌ها عنوان نمود. این اثرات، به نوبه خود، می‌تواند پیوندی قوی بین صادرات، سودآوری و سرمایه‌گذاری ایجاد کند.

هر دو پایگاه داده نقاط قوت و محدودیت‌های خود را دارند. صادرات ناخالص، پوشش وسیع‌تری را به ویژه برای کشورهای در حال توسعه فراهم می‌کند، اما به عنوان معیاری برای سنجش ظرفیت توسعه یک کشور می‌تواند گمراه‌کننده باشد. زیرا یک محصول صادراتی خاص ممکن است نمایانگر کل بخش صنعت ساخت داخلی، به ویژه در زنجیره‌های تامین یکپارچه که بخش قابل توجهی از محتوای ارزش افزوده آنها، از خارج از کشور وارد می‌شود، نباشد. از سوی دیگر، پایگاه داده TiVA اطلاعات محتوای ارزش افزوده داخلی را ارائه می‌دهد، اما پوشش آن به ویژه برای کشورهای آفریقایی، کشورهای مشترک المنافع و آمریکای لاتین و کارائیب محدود است.

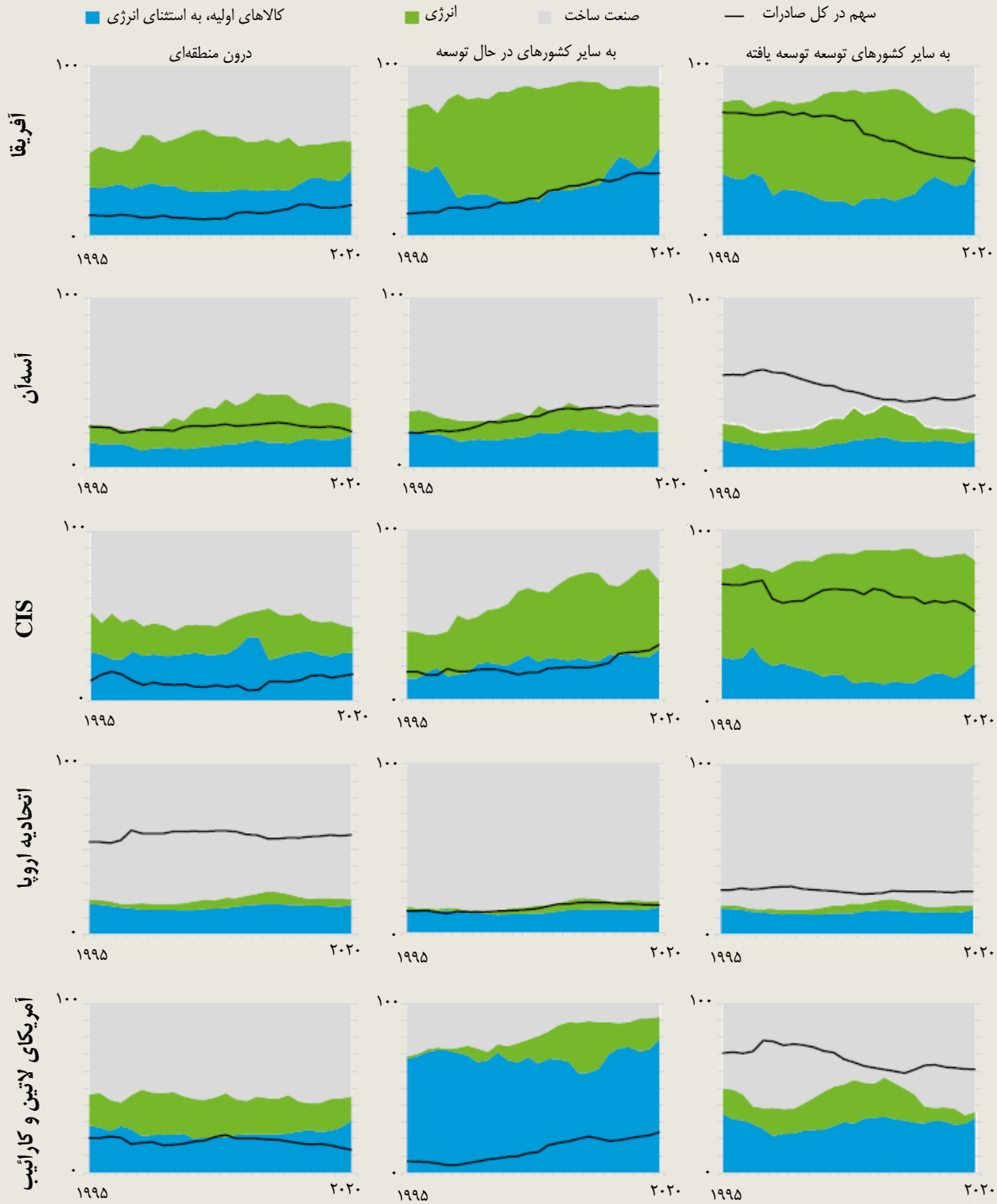
برای پرداختن به این محدودیت‌ها، این تحلیل، هم صادرات ناخالص و هم جریان‌های تجاری TiVA را در نظر می‌گیرد. یافته‌های هر دو منبع همسو هستند و نشان می‌دهند که اتحادیه اروپا و آسه‌آن سهم بیشتری از صادرات صنعت ساخت را نسبت به کل صادرات خود دارند. این موضوع در اتحادیه اروپا نشان دهنده بلوغ اقتصادهای این منطقه است. داده‌های TiVA نسبت بیشتری از صادرات صنعت ساخت را در مقایسه با صادرات ناخالص نشان می‌دهد که عمدتاً به این دلیل است که کالاهای اولیه اغلب مشمول صادرات مجدد<sup>5</sup> می‌شوند. این امر محدودیت‌های استفاده از صادرات ناخالص را به عنوان معیاری برای ظرفیت تولید برجسته می‌کند و بر ارزش داده‌های TiVA تأکید می‌نماید. هنگام بررسی داده‌های اتحادیه اروپا، مقایسه این دو نوع اطلاعات الگوی ثابتی را در افزایش صادرات به کشورهای در حال توسعه نشان می‌دهد. علاوه بر این، سهم صادرات کالا در صادرات ناخالص از اواخر دهه ۱۹۹۰ تا اوایل دهه ۲۰۱۰ افزایش یافت، روندی که در داده‌های TiVA، هرچند به میزان کمتر، مشهود است. این الگوهای مشابه نشان می‌دهند که داده‌های "صادرات ناخالص" را می‌توان زمانی در نظر گرفت که پوشش TiVA محدودتر است، به ویژه هنگام تجزیه و تحلیل تغییرات در نسبت سهم به جای سطوح مطلق.

<sup>5</sup> Re-export



### نمودار ۱. ترکیب صادرات کالا، گروه‌ها و اجزای کشورهای منتخب، ۱۹۹۵-۲۰۲۰ (درصد)

#### صادرات ناخالص

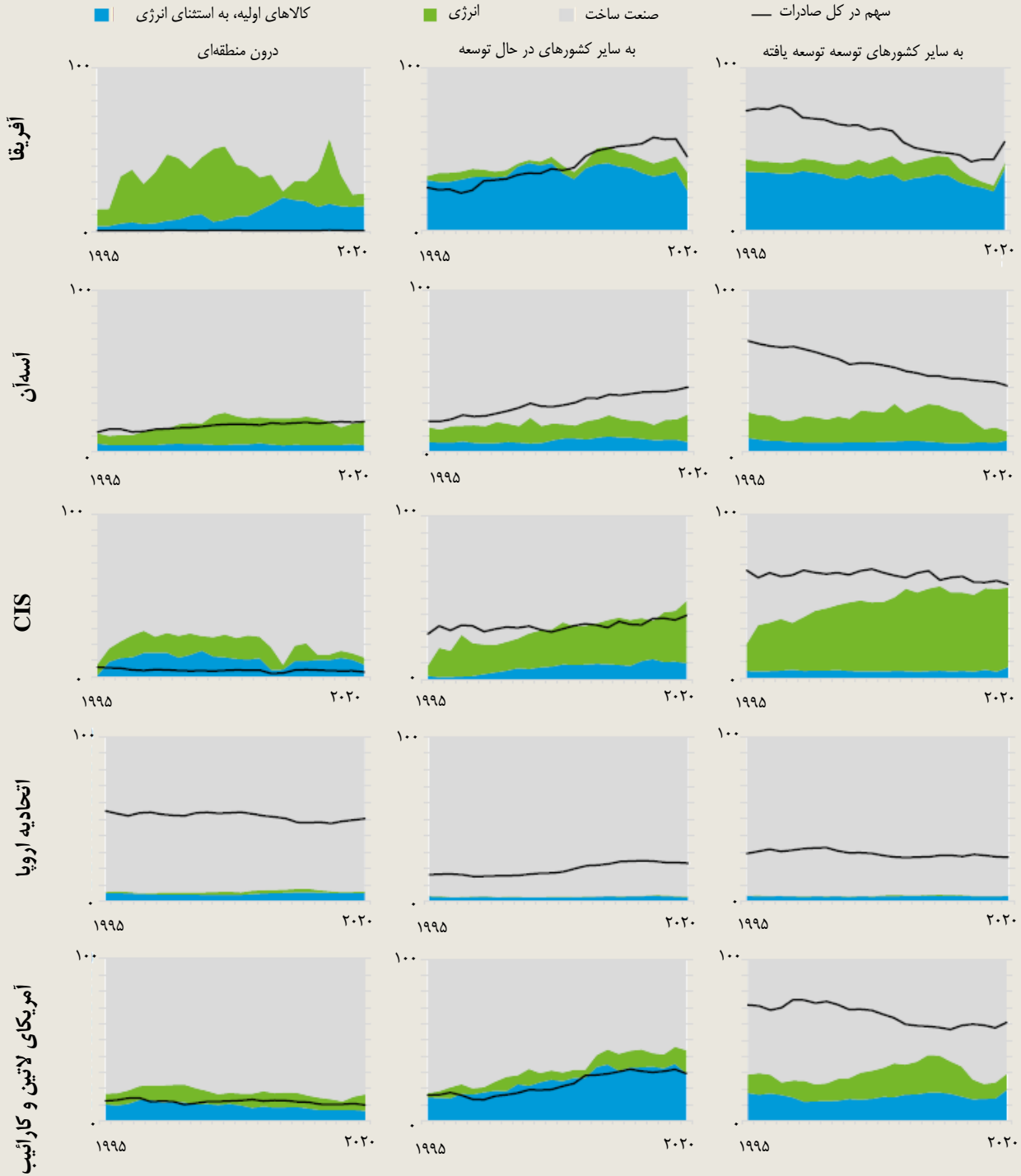


منبع: آنکتاد



### نمودار ۱. ترکیب صادرات کالا، گروه‌ها و اجزای کشورهای منتخب، ۱۹۹۵-۲۰۲۰ (درصد)

#### محتوای ارزش افزوده داخلی صادرات



منبع: آنکتاد



صنعت ساخت سهم بیشتری از صادرات در کشورهای آسه آن را به خود اختصاص داده و در کنار آن عمده ارزش افزوده داخلی (بیش از ۸۰ درصد از کل صادرات) را تشکیل می‌دهد. این روند در سراسر کشورهای شریک آسه آن ثابت است و می‌توان آن را به یک شبکه تولید قوی منطقه‌ای، به‌ویژه در صنعت الکترونیک، و همچنین کالاهای اولیه در کشورهای مانند مالزی، فیلیپین، سنگاپور و تایلند نسبت داد. ساختار صادرات آسه آن به‌ویژه پس از بحران ۱۹۹۷-۱۹۹۸ توسط یک استراتژی توسعه برون‌گرا و تکیه بر صادرات خالص شکل گرفته است. سنگاپور، به عنوان یک اقتصاد درجه یک تازه صنعتی شده (NIE)<sup>۶</sup> و NIE های سطح دوم (اندونزی، مالزی و تایلند) نقش مهمی در پیشبرد ساختار صادرات آسه آن ایفا کرده‌اند.

با این حال، در کشورهای عضو آسه آن ناهمگونی وجود دارد. به عنوان مثال، برونئی دارالسلام برای ارزش افزوده داخلی خود در صادرات کالا به شدت به محصولات مرتبط با انرژی متکی است. کامبوج و میانمار سهم بیشتری از کالاهای اولیه، از جمله انرژی، در تجارت درون منطقه‌ای نسبت به صادرات خارج از منطقه دارند که یکی از دلایل آن را می‌توان تقاضای کشورهای همسایه از این دسته از کالاها، بیان نمود.

طی سه دهه گذشته، نقش کشورهای توسعه یافته، به عنوان شرکای تجاری آسه آن، کاهش نسبی داشته است. ارزش افزوده داخلی صادرات کالاهای آسه آن، در واقع کاهش تدریجی سهم کشورهای توسعه یافته به عنوان مقصد را نشان می‌دهد که از حدود ۷۰ درصد در سال ۱۹۹۵ به حدود ۴۰ درصد در سال ۲۰۱۸ رسیده است. در مقابل، تجارت درون منطقه‌ای در داخل آسه آن نیز اهمیت پیدا کرده است. عمده جهت‌گیری صادرات آسه آن در این دوره به سمت کشورهای در حال توسعه خارج از آسه آن، به ویژه چین بوده است.

در سایر مناطق در حال توسعه، با منطقه‌ای‌سازی تجاری و یکپارچگی اقتصادی نسبتاً محدود، ناهمگونی بیشتری در ساختار صادرات در انواع مختلف شرکای تجاری وجود دارد. در آفریقا، به دلیل پوشش محدود در داده‌های TiVA، تمرکز، بر صادرات ناخالص است. داده‌ها حاکی از آن است که تجارت درون منطقه‌ای برای توسعه موثرتر است؛ زیرا سهم صنعت ساخت در تجارت درون منطقه‌ای (تقریباً ۴۰ درصد) بیشتر از سهم این دسته از کالاها در "صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه" (حدود ۱۰ درصد) یا "صادرات به کشورهای توسعه یافته" (۲۰ درصد تا ۲۵ درصد) است. با این حال، سطح تجارت درون منطقه‌ای در آفریقا به جز افزایش جزئی در دهه گذشته، نسبتاً پایین و ثابت مانده است.

محرك اصلی رشد صادرات آفریقا ناشی از تجارت آن با سایر کشورهای در حال توسعه خارج از این قاره، به ویژه چین است. با این حال، تجارت با کشورهای در حال توسعه غیر آفریقایی، به شدت در تعداد کمی از کالاهای اولیه متمرکز شده که گاهی اوقات تقریباً ۹۰ درصد از کل صادرات به این کشورها را تشکیل می‌دهد. این تمرکز نشان‌دهنده ظرفیت محدود آفریقا برای تولید و فرآوری صنعتی بوده، زیرا عمدتاً بر صادرات کالاهای اولیه و فرآوری نشده متکی است. اگر تجزیه مشابهی از صادرات

<sup>6</sup> newly industrializing economy



را برای گروه‌های اقتصادی متعددی که همزیستی در آفریقا دارند تکرار کنیم، نتایج مشابهی به دست می‌آید به این معنا که برای همه این زیر گروه‌ها، سهم صنعت ساخت در صادرات درون منطقه‌ای بیشتر از صادرات خارج از منطقه است. علاوه بر این، در همه این موارد، صادرات با هدف سایر کشورهای در حال توسعه، پویاترین بخش بوده و سهم قابل توجهی از بازار را به دست آورده که به ضرر شرکای کشورهای توسعه یافته است. برای مثال، این موارد در بازار مشترک آفریقای شرقی و جنوبی (COMESA)<sup>۷</sup>، جامعه اقتصادی کشورهای آفریقای مرکزی (ECCAS)<sup>۸</sup>، جامعه اقتصادی کشورهای آفریقای غربی (ECOWAS)<sup>۹</sup>، جامعه توسعه آفریقای جنوبی (SADC)<sup>۱۰</sup>، جامعه اقتصادی و پولی آفریقای مرکزی (CEMAC)<sup>۱۱</sup>، اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا (WAEMU)<sup>۱۲</sup>، جامعه آفریقای شرقی (EAC)<sup>۱۳</sup> و اتحادیه گمرکی آفریقای جنوبی (SACU)<sup>۱۴</sup> قابل مشاهده است.

در حالی که داده‌های TiVA تنها چند اقتصاد آفریقایی را پوشش داده، برخی تحقیقات نشان می‌دهند که ادغام زنجیره ارزش منطقه‌ای اقتصادهای آفریقا بسیار کمتر از Mercosur<sup>۱۵</sup> و آسه‌آن است. جوامع اقتصادی منطقه‌ای آفریقا (RECs)<sup>۱۶</sup> بیشتر در زنجیره‌های ارزش غیر منطقه‌ای شرکت کرده‌اند و فعالیت‌های رو به جلو را به جای عقب‌نشینی دنبال می‌کنند. دلیل اصلی این الگو این است که بیشتر صادرات آفریقا شامل کالاهای خام و فرآوری نشده بوده که ارزش افزوده بسیار محدود ایجاد شده در این قاره را توضیح می‌دهد. فراتر از تمرکز کالا، هزینه‌های حمل و نقل بالا و موانع غیر تعرفه‌ای به تجارت درون منطقه‌ای کمک اندکی کرده است. با حرکت رو به جلو، ظرفیت‌های تولید محدود آفریقا و اتصالات محدود آن بین کشورها، از جمله زیرساخت‌های ضعیف (جاده‌ای) و از دست رفته (راه آهن)، چالش‌های اصلی را برای این قاره نشان می‌دهند، زیرا زیرساخت‌های تجاری آفریقا عمدتاً برای خدمت به تجارت با سایر نقاط جهان و نه تجارت درون منطقه‌ای طراحی شده است. شایان ذکر است، توسعه زیرساخت‌های منطقه‌ای و تا حدی کمتر، حذف موانع غیرتعرفه‌ای (NTBs)<sup>۱۷</sup> کلیدی برای تحریک تجارت درون منطقه‌ای در امتداد زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای (RVCS)<sup>۱۸</sup> برای این قاره خواهد بود.

عدم تقارن قابل توجهی در گروه کشورهای CIS وجود دارد. به عنوان مثال اکثر صادرات فدراسیون روسیه به خارج از منطقه CIS هدایت می‌شود. با این حال، برای بسیاری از اقتصادهای آسیای مرکزی، فدراسیون روسیه بزرگترین مقصد صادراتی

<sup>7</sup> the Common Market for Eastern and Southern Africa

<sup>8</sup> the Economic Community of Central African States

<sup>9</sup> the Economic Community of West African States

<sup>10</sup> the Southern African Development Community

<sup>11</sup> the Economic and Monetary Community of Central Africa

<sup>12</sup> the West African Economic and Monetary Union

<sup>13</sup> the East Africa Community

<sup>14</sup> the Southern African Customs Union

<sup>۱۵</sup> آرژانتین؛ برزیل؛ پاراگوئه؛ اروگوئه و ونزوئلا

<sup>16</sup> African regional economic communities

<sup>17</sup> non-tariff barriers

<sup>18</sup> regional value chains



آنها باقی مانده است. به عنوان مثال، سهم روسیه از صادرات بلاروس حدود ۴۰ درصد بوده که نشان‌دهنده روابط قوی اقتصادی بین این دو کشور است. علاوه بر این، چین به عنوان مقصد اصلی صادرات برای برخی از کشورهای آسیای مرکزی، به ویژه شورهای که در نزدیکی آن قرار دارند، ظاهر شده است. از سوی دیگر، تجارت در داخل و خارج از منطقه CIS برای کشورهای باقی مانده در این گروه نسبتاً محدود است که آن را می‌توان تا حدی به دورافتادگی جغرافیایی اقتصادهای آسیای مرکزی، ماهیت محصور در خشکی آنها و چالش‌های مرتبط با توسعه زیرساخت‌های مربوط به تجارت نسبت داد. این عوامل باعث افزایش هزینه‌های حمل و نقل در مقایسه با سایر مناطق می‌شود. در نتیجه، سهم صادرات کالاها و خدمات به عنوان نسبتی از تولید ناخالص داخلی در بسیاری از کشورهای آسیای مرکزی در طول دهه پس از بحران مالی جهانی کاهش یافته است. در سال‌های آینده، چشم انداز تجاری منطقه CIS می‌تواند تحت تأثیر اختلالات ناشی از جنگ در اوکراین و تحریم‌های بعدی اعمال شده بر فدراسیون روسیه قرار گیرد. با این حال، به دلیل سطح بالای عدم اطمینان فعلی، ارائه پیش‌بینی‌ها یا چشم‌اندازهای مشخص برای میان‌مدت یا بلندمدت دشوار است.

در آمریکای لاتین و کارائیب، نسبت کالاهای تولیدی در تجارت درون منطقه‌ای در مقایسه با صادرات خارج از منطقه بیشتر است. هر دو مجموعه داده از این مشاهدات پشتیبانی می‌کنند، اگرچه تفاوت قابل توجهی در سهم سه گروه محصول اصلی هنگام در نظر گرفتن صادرات ناخالص در مقابل ارزش افزوده داخلی صادرات وجود دارد. این تفاوت را می‌توان تا حدی به این واقعیت نسبت داد که کشورهای آمریکای لاتین که در این تحلیل گنجانده شده‌اند، سهم بیشتری از صادرات صنعت ساخت را در مقایسه با بسیاری از اقتصادهای کمتر توسعه یافته در منطقه دارند.

بر اساس داده‌های TiVA، در صادرات درون منطقه‌ای، تولیدکنندگان صنعت ساخت بیش از ۸۰ درصد از محتوای ارزش افزوده داخلی را تشکیل می‌دهند. در خصوص صادرات فرامنطقه‌ای به کشورهای توسعه یافته که حدود ۶۰ درصد از کل صادرات منطقه را تشکیل می‌دهند، این تولیدکنندگان تقریباً ۷۰ درصد صادرات سال ۲۰۱۸، را به خود اختصاص داده‌اند که این سطح مشابه سال ۱۹۹۵ است. با این حال، سهم تولیدکنندگان صنعت ساخت در طول زمان با نوسانات قابل توجهی روبرو شد و در اواخر دهه ۱۹۹۰، به حدود ۸۰ درصد رسید و به تدریج در دهه بعدی کاهش یافت و در سال ۲۰۱۱ به پایین‌ترین حد خود و حدود ۶۰ درصد رسید. با کاهش صادرات انرژی مکزیکی به آمریکا، سهم کارخانه‌های تولیدی صنعت ساخت بین سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۶ نزدیک به ۲۰ درصد افزایش یافت.

در مورد صادرات فرامنطقه‌ای آمریکای لاتین به کشورهای در حال توسعه، سهم تولیدکنندگان صنعت ساخت در دوره مورد بررسی کاهش قابل توجهی را تجربه کرده و از بیش از ۸۰ درصد در سال ۱۹۹۵ به کمتر از ۶۰ درصد در سال ۲۰۱۸ کاهش یافت که نشان‌دهنده تقاضای قوی برای مواد اولیه، مخصوصاً از اقتصادهای با رشد سریع، به ویژه چین است.

به طور کلی، کاهش نسبی صنعت ساخت، به ویژه در صادرات به کشورهای در حال توسعه خارج از منطقه، با توجه به رشد قابل توجه این رابطه تجاری در طول دوره مورد تجزیه و تحلیل، نشانه نگران‌کننده‌ای است. علاوه بر این، مجموعه قابل



توجهی از شواهد تجربی پدیده صنعتی‌زدایی زودرس را در چندین اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین از آغاز هزاره نشان می‌دهد، زیرا این کشورها به طور فزاینده‌ای در کالاها و خدمات با بهره‌وری پایین تمرکز کرده‌اند.

ترویج یکپارچگی تجاری منطقه‌ای به طور بالقوه می‌تواند روند مذکور را خنثی کند. با این حال، داده‌ها نشان می‌دهد که سهم تجارت درون منطقه‌ای یا ثابت مانده (طبق داده‌های TiVA) و یا حتی کاهش یافته است (از نظر صادرات ناخالص). علاوه بر این، عدم وابستگی تجاری بین برزیل و مکزیک، دو اقتصاد بزرگ منطقه، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تمرکز تجاری برزیل در درجه اول به سمت شرق، به ویژه چین بوده که طی سال‌های گذشته حدود ده برابر شده و در نتیجه، چین با اختلاف قابل توجهی به بزرگترین شریک تجاری برزیل تبدیل شده است؛ این در حالی است که صادرات مکزیک به آمریکا در مقایسه با صادرات این کشور به برزیل بسیار قابل توجه‌تر بوده و صادرات به آن بیش از صد برابر بیشتر از صادرات به برزیل است. این موارد بر محدودیت‌های مداوم در تقویت تجارت منطقه‌ای در داخل منطقه تأکید می‌کند.

به طور کلی چندین محقق، استراتژی‌های توسعه را با محوریت صنعتی‌سازی مبتنی بر منابع (RBI)<sup>۱۹</sup> پیشنهاد کرده‌اند. این استراتژی‌ها این ایده را به چالش می‌کشد که تمرکز بر تولید باید بر اهمیت منابع طبیعی سایه افکند. در مقابل، آنها استدلال می‌کنند که زیربخش‌های خاصی در کالاهای اولیه می‌توانند نقش مثبتی در هدایت تحول ساختاری به سمت فعالیت‌های مولدتر، با ارزش بالاتر و پیچیده‌تر ایفا کنند. این چشم انداز به ویژه برای آفریقا دارای موضوعیت بوده، به خصوص که این قاره به دنبال سرمایه‌گذاری در کشاورزی مدرن به عنوان بخشی از دستور کار ۲۰۶۳ خود است.

نمودار ۲، دو نوع تولید مبتنی بر منابع را بررسی می‌کند که در ابتدا به عنوان یکی از کالاهای اولیه طبقه‌بندی می‌شدند. این محصولات به عنوان "صنعت ساخت مبتنی بر منابع" نامیده می‌شوند که در UNCTADstat به دسته‌های "مبتنی بر کشاورزی" و "سایر" تقسیم می‌شوند. می‌توان استدلال کرد که این نوع محصولات پتانسیل بالاتری برای کمک به توسعه در مقایسه با سایر محصولات کالای اولیه داشته، زیرا ظرفیت بیشتری برای افزایش بهره‌وری نیروی کار دارند. در همین راستا، نمودار ۲ نشان می‌دهد که سهم محصولات تولیدی مبتنی بر کشاورزی در تجارت درون آفریقایی در مقایسه با صادرات آفریقا به سایر جهان بیشتر است. این یافته از نتیجه‌گیری نمودار ۱ پشتیبانی می‌کند.

## نمودار ۲. ترکیب صادرات ناخالص کالاهای آفریقایی، اجزای منتخب، ۲۰۲۰-۱۹۹۵ (درصد)

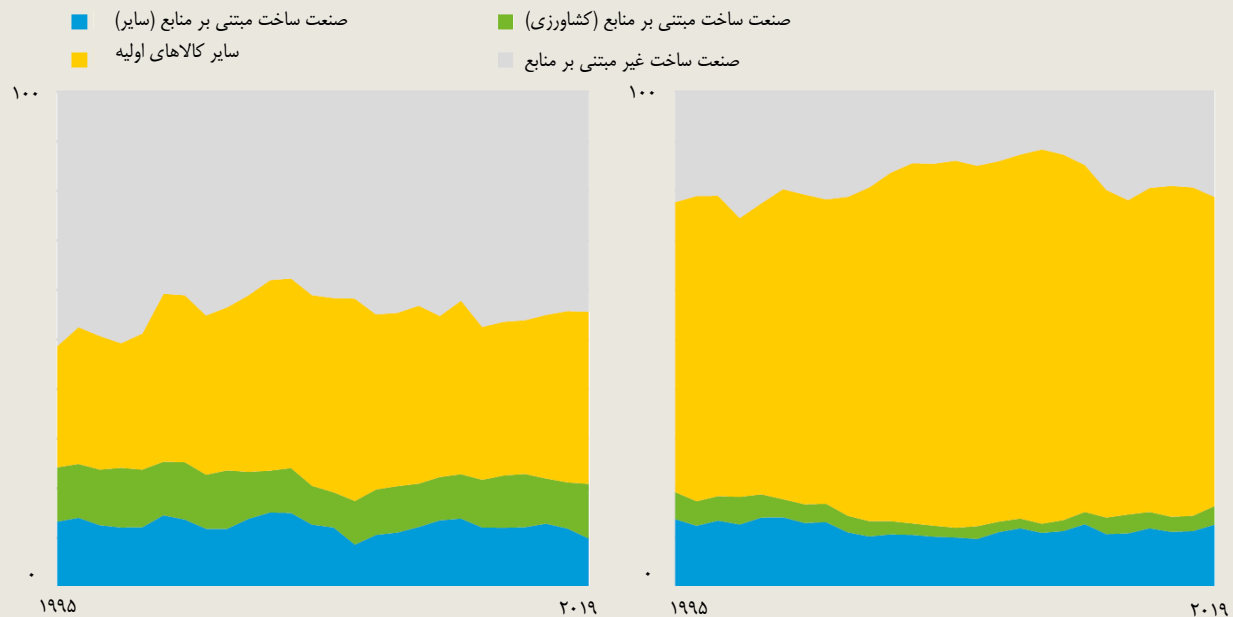
درون منطقه‌ای

به سایر کشورهای جهان

<sup>19</sup> resource-based industrialization

A. Intra-regional

B. To the rest of the world



منبع: آنکتاد

به طور کلی، تجزیه و تحلیل داده‌های تجارت کالا نشان می‌دهد که تجارت درون منطقه‌ای بر اساس ساختار آن، پتانسیل توسعه بالاتری دارد. با این حال، با در نظر گرفتن حجم تجارت درون منطقه‌ای در مقایسه با صادرات برون منطقه‌ای، آشکار می‌شود که تجارت درون منطقه‌ای به تنهایی راه حل جامعی برای توسعه نیست. با در نظر گرفتن این نتیجه‌گیری اولیه، اکنون می‌توان به بررسی تجارت در خدمات پرداخت.

## تجارت در خدمات

بررسی تغییرات در ارزش افزوده داخلی صادرات خدمات اهمیت بالقوه صادرات درون منطقه‌ای را آشکار می‌کند. به طور خاص، در این گزارش بر "خدمات بخش تجاری" (BSR) <sup>20</sup> تمرکز شده است. BSR بخش قابل توجهی از صادرات خدمات را به خود اختصاص می‌دهد، اما هنگام در نظر گرفتن مجموع صادرات کالا و خدمات، BSR سهم حدود ۳۸ درصدی در اقتصادهای OECD و ۲۷ درصدی در اقتصادهای غیر OECD دارد. این موضوع به ارائه دیدگاهی در مورد وزن نسبی BSR در چشم انداز گسترش صادرات کمک می‌کند.

<sup>20</sup> Business Sector Services



BSR شامل پنج زیرمجموعه "تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی" (WTH)<sup>۲۱</sup>، "اطلاعات و ارتباطات" (INF)<sup>۲۲</sup>، "فعالیت‌های مالی و بیمه" (FIN)<sup>۲۳</sup>، "فعالیت‌های املاک و مستغلات" (REA)<sup>۲۴</sup>، و "سایر خدمات بخش تجاری" (OBZ)<sup>۲۵</sup> می‌شود. در میان این زیرمجموعه‌ها، WTH عمدتاً شامل فعالیت‌های کم‌مهارت است. شایان ذکر است که یکی از اجزای فرعی OBZ، که «خدمات اداری و پشتیبانی» است، شامل مراکز تماس و خدمات بسته‌بندی است که لزوماً به کارگران بسیار ماهر نیاز ندارند.

در بخش آینده، تجزیه‌هایی مشابه آنچه برای تجارت کالا انجام گرفت، انجام خواهد شد. هدف بررسی این موضوع است که آیا تجارت خدمات درون منطقه‌ای با صادرات برون منطقه‌ای متفاوت بوده یا خیر و در صورت متفاوت بودن، تعیین شود که آیا تجارت درون منطقه‌ای برای توسعه مطلوب‌تر است یا خیر. برای رسیدن به این هدف، ارزش افزوده داخلی صادرات خدمات بخش تجاری را به پنج جزء اصلی آن تقسیم می‌شود. این تجزیه و تحلیل به شناسایی و درک الگوهای مرتبط با این اجزای فرعی، همانطور که در شکل ۳ نشان داده شده است، کمک خواهد کرد.

از نظر پوشش درون منطقه‌ای، آفریقا داده‌های نسبتاً محدودی در دسترس دارد، زیرا مجموعه داده فقط شامل صادرات دوجانبه بین مراکش، آفریقای جنوبی و تونس است. از سوی دیگر، پانل‌های دیگر در تجزیه و تحلیل، دارای مجموعه متنوع‌تری از شرکای کشوری هستند که احتمال سوگیری نمونه را کاهش می‌دهد. با این حال، ذکر این نکته حائز اهمیت است که حتی این پانل‌ها همچنان در خصوص صادرات به قاره آفریقا تنها به این سه کشور به عنوان مقصد صادرات متکی هستند.

در خصوص صادرات خدمات بخش تجاری آفریقا به سایر کشورهای در حال توسعه، دو سری مشاهدات کلیدی را می‌توان استخراج کرد. اولاً، این بخش رشد قابل توجهی را تجربه کرده و سهم آن از کمی بیش از ۲۰ درصد در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰ به بیش از ۴۰ درصد در یک دهه بعد از آن افزایش یافته است. هنگام بررسی دقیق‌تر زیرمجموعه‌های خدمات بخش تجاری، بدیهی است که صنایع تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی شاهد افزایش سهم خود از حدود ۷۰ درصد به ۸۰ درصد طی بازه مذکور بوده‌اند. این افزایش در درجه اول به کاهش نسبی در زیرمجموعه‌های اطلاعات و ارتباطات" و "فعالیت‌های مالی و بیمه" نسبت داده می‌شود. این شواهد نشان می‌دهد که در حالی که صادرات آفریقا به کشورهای در حال توسعه خارج از منطقه سریع‌تر از صادرات آن به سایر نقاط جهان رشد کرده، سهم صنایع تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی در صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه نیز با افزایش همراه بوده است که نشان می‌دهد بخش بزرگتری از صنایع خدماتی صادراتی آفریقا به طور متوسط به کارگران با مهارت کمتری نیاز دارند.

<sup>21</sup> Accommodation And Food Services

<sup>22</sup> Information And Communication

<sup>23</sup> Financial And Insurance Activities

<sup>24</sup> Real Estate Activities

<sup>25</sup> Other Business Sector Services



صادرات آفریقا به کشورهای توسعه یافته در مقایسه با صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه تفاوت قابل توجهی را نشان می‌دهد. داده‌ها حاکی از یک روند مثبت از نظر پتانسیل صادرات برای ارتقای توسعه است. به طور خاص افزایش هزینه‌های تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی موجب کاهش سهم آنها در صادرات خدمات و در مقابل افزایش سهم دو جزء با مهارت بالا خدمات بخش تجاری، یعنی اطلاعات و ارتباطات و سایر خدمات بخش تجاری شده است. با این حال، توجه به این نکته مهم است که صادرات آفریقا به کشورهای توسعه یافته در مقایسه با صادرات به کشورهای در حال توسعه غیر آفریقایی از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۲۰ عملکرد ضعیفی داشته است.

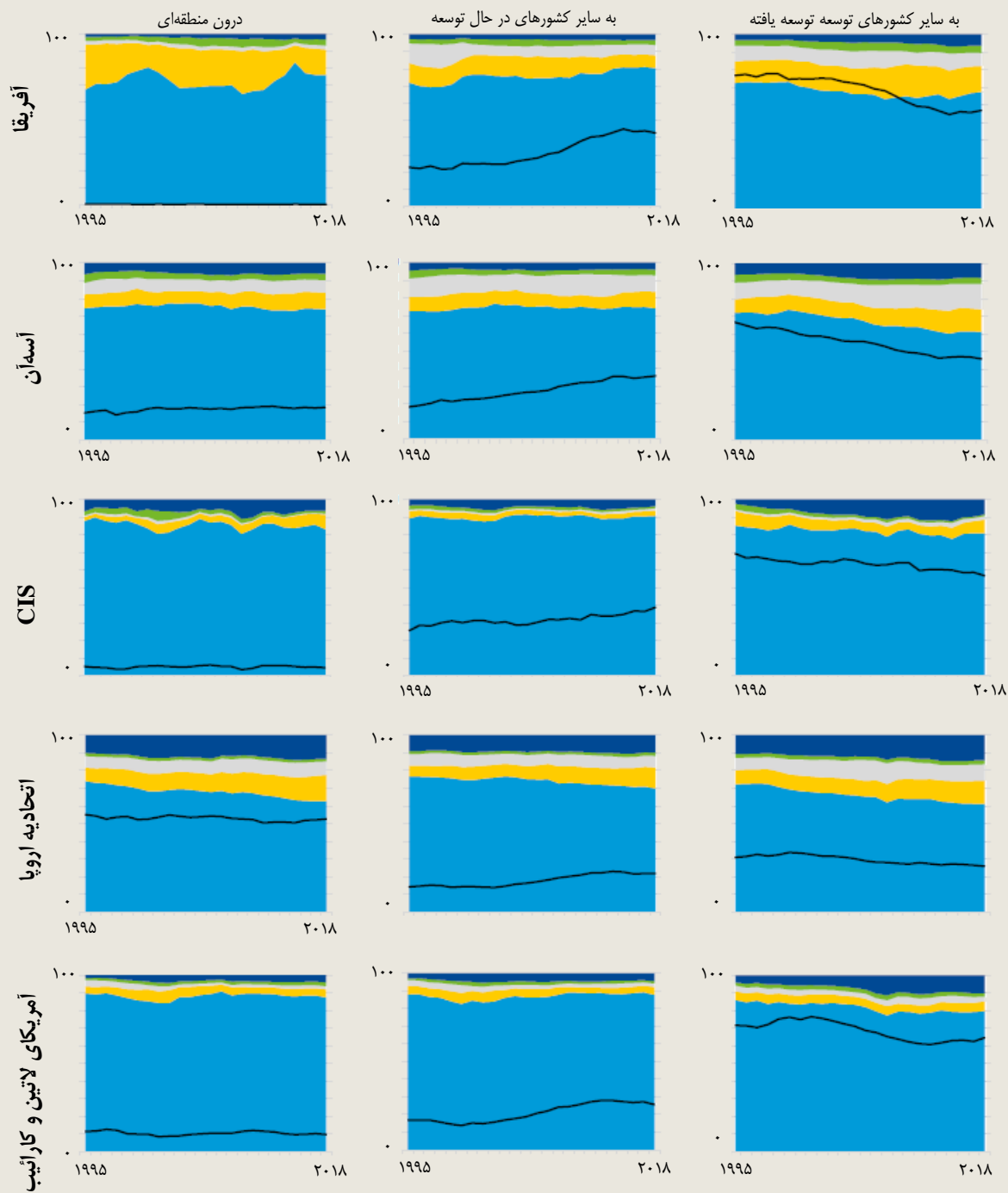
اطلاعات مشابهی را می‌توان برای آمریکای لاتین و دریای کارائیب در نظر گرفت. هنگام بررسی ساختار صادرات، سهم رو به رشد سایر خدمات بخش تجاری در بخش مربوط به اقتصادهای توسعه یافته وجود دارد. با این حال، عملکرد صادرات به این گروه شرکای تجاری، بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۲۰ متوسط بوده است. صرف نظر از شریک تجاری، اهمیت نسبی تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی در صادرات منطقه، به ویژه در تجارت درون منطقه‌ای و صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه همچنان بالاست. این شواهد تجربی، از این ایده که تجارت درون منطقه‌ای خدمات ذاتاً برای توسعه در آمریکای لاتین و کارائیب مطلوب‌تر است، پشتیبانی نمی‌کند. همچنین نمی‌توان استنباط کرد که تجارت فرامنطقه‌ای خدمات لزوماً برای توسعه مناسب‌تر است.

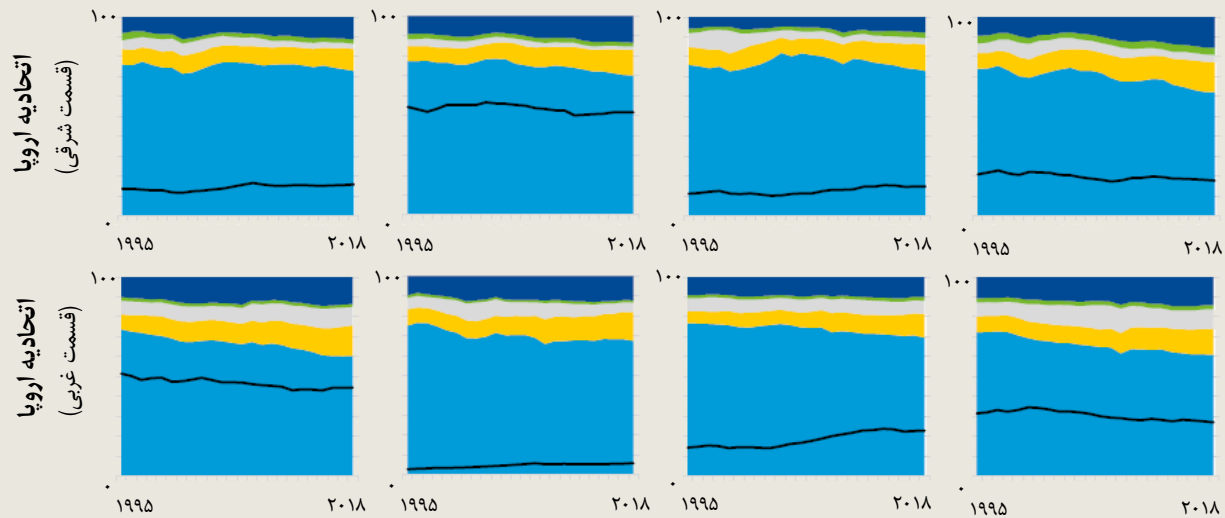
تجزیه و تحلیل کشورهای مشترک المنافع (CIS) تنها بر اساس داده‌های دو کشور، یعنی قزاقستان و فدراسیون روسیه است. در نتیجه، تحلیل ناقص و فاقد پوشش جامع است. با این حال، داده‌های محدود موجود نتایجی را نشان می‌دهد که مشابه نتایج مشاهده شده در منطقه آمریکای لاتین و دریای کارائیب است.



### نمودار ۳. ترکیب صادرات خدمات تجاری، گروه‌ها و صنایع منتخب کشورها، ۱۹۹۵-۲۰۱۸ (درصد)

- تجارت توزیعی، حمل و نقل، خدمات اقامتی و غذایی
- اطلاعات و ارتباطات
- فعالیت‌های مالی و بیمه
- فعالیت‌های املاک و مستغلات
- سایر خدمات بخش تجاری
- سهم از کل صادرات (بر اساس مقصد)





منبع: آنتکاد

اطلاعات تجاری آسه آن، ساختار صادراتی خدمات بخش تجاری مشابهی با اتحادیه اروپا را در اواخر دهه ۱۹۹۰ نشان می‌دهد و سهم کمتری از صادرات این منطقه مربوط به خدمات در بخش‌های با مهارت بالا است. این اطلاعات نشان می‌دهد، صادرات آسه آن به کشورهای توسعه یافته برای توسعه موثرتر است، اگرچه عملکرد آنها در طول زمان نسبت به صادرات به سایر کشورهای در حال توسعه و تجارت درون منطقه‌ای در داخل آسه آن نسبتاً ضعیف می‌باشد.

بخش‌های باقی مانده از نمودار ۳ بر اتحادیه اروپا و تقسیم آن به شرق و غرب تمرکز دارد. هدف این بخش بررسی تفاوت‌های بالقوه‌ای است که ممکن است به دلیل سطوح مختلف توسعه و نقشی که این سطوح در سازمان‌دهی زنجیره‌های ارزش اروپایی ایفا می‌کنند، ایجاد شود. تجزیه و تحلیل کلی ساختار صنعت تأیید می‌کند که صادرات خدمات بخش تجاری در اتحادیه اروپا بیشتر در صنایع با مهارت بالا متمرکز است. با گذشت زمان، سهم این صنایع، به ویژه سایر خدمات بخش تجاری، اطلاعات و ارتباطات، و تا حدی فعالیت‌های مالی و بیمه رشد کرده است. این روندها در همه انواع شرکای تجاری مشاهده می‌شود، اگرچه در صنایع با مهارت بالا، هم در تجارت درون منطقه‌ای و هم در صادرات به سایر کشورهای توسعه یافته، بارزتر است. ساختار صادرات خدمات بخش تجاری در اتحادیه اروپای شرقی در بین چهار شریک تجاری تجزیه و تحلیل شده، قابل مقایسه است. داده‌ها حاکی از آن است که علی‌رغم اینکه پتانسیل توسعه ناشی از صادرات درون منطقه اروپای شرقی نسبت به صادرات به کشورهای توسعه یافته خارج از اتحادیه اروپا کمی بیشتر بوده، اما در مقایسه با صادرات به اتحادیه اروپای غربی کمی کمتر است.

یافته‌های کلیدی حاصل از تجزیه و تحلیل صادرات خدمات بخش تجاری در تمام مناطق را می‌توان به صورت زیر خلاصه کرد:



- ساختار صادرات خدمات بخش تجاری، از نظر صنایع، زمانی که به مناطق توسعه‌یافته‌تر صادرات صورت می‌پذیرد، برای توسعه مطلوب‌تر به نظر می‌رسد. با این حال، تقاضا از سوی این شرکای تجاری در طول زمان نسبتاً ضعیف بوده که منجر به کاهش سهم بازار شده است.
- در میان مناطق در حال توسعه، ساختار صادراتی خدمات بخش تجاری در آسه آن در مقایسه با آفریقا، آمریکای لاتین و دریای کارائیب یا کشورهای مستقل مشترک المنافع برای توسعه مفیدتر است. این نتیجه‌گیری بر اساس سهم بیشتر صنایع با مهارت بالا در صادرات خدمات بخش تجاری آسه آن است.
- بر خلاف صادرات کالا، که در آن تجارت درون منطقه‌ای اغلب برای توسعه، مطلوب تلقی می‌شود، الگوی مشابهی به وضوح در صادرات خدمات بخش تجاری مشاهده نمی‌شود. با این حال، در حالی که تجارت درون منطقه‌ای ممکن است پویاترین بخش از نظر مقاصد صادراتی نباشد، با نرخی مشابه با کل صادرات خدمات بخش تجاری در هر منطقه رشد کرده است. این امر نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری خاصی در تجارت درون منطقه‌ای است که ناشی از تقاضای قوی از سوی کشورهای بزرگ در حال توسعه به‌ویژه چین است. به عبارت دیگر، افزایش نسبی سهم سایر کشورهای در حال توسعه از کل صادرات خدمات بخش تجاری، که در تمام مناطق در حال توسعه مشاهده می‌شود، به جای تجارت درون منطقه‌ای، به ضرر صادرات به کشورهای توسعه یافته تمام شده است.

یافته‌های مربوط به تجارت در خدمات مبهم است که ممکن است تا حدی به این دلیل باشد که داده‌های صادرات TiVA، به‌ویژه برای برخی از مناطق در حال توسعه، کامل نیست. علاوه بر این، تفکیک اساسی در TiVA به تعداد بسیار کمتری از صنایع متکی است، بنابراین مانع از درک عمیق‌تر بخش خدمات تجاری می‌شود. به طور دقیق‌تر، بر خلاف صادرات کالا، نمی‌توان قویاً تأیید کرد که تجارت درون منطقه‌ای خدمات کم و بیش برای توسعه مفید است که منجر به دو پیام گسترده می‌شود. اولاً، ساختار مشابه بیشتری در صادرات خدمات نسبت به تجارت کالا از نظر شرکای تجاری وجود دارد. دوماً، از آنجایی که کالاها هنوز جزء اصلی کل صادرات کالاها و خدمات هستند، یافته‌های مربوط به تجارت کالا نسبتاً مهم‌تر از تجارت خدمات به نظر می‌رسد که نشان می‌دهد به طور کلی، کل صادرات درون منطقه‌ای تاثیرگذارتر از کل صادرات برون منطقه‌ای است.

## ادغام تجاری توسعه‌گرا و زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای

ترویج دگرگونی ساختاری از طریق افزایش تولید فرامرزی و پیوندهای بازار نمی‌تواند به تنهایی متکی بر کاهش تعرفه‌ها و حذف اقدامات مرزی باشد. صرفاً دنبال کردن دستور کار آزادسازی تجاری به طور خودکار به معنای پیگیری دستور کار تحول ساختاری نیست. این امر به ویژه در مورد توافق‌نامه‌های تجاری بزرگ منطقه‌ای که از نظر گستره و عمق، بر روی توافق‌نامه‌های تجاری دوجانبه و منطقه‌ای گسترش می‌یابند، صادق است. این قراردادها اغلب فراتر از اقدامات مرزی هستند و ممکن است انعطاف‌پذیری سیاست‌ها را محدود کنند. ادغام تجاری باید بخشی از یک استراتژی توسعه باشد که تخصص منطقه‌ای، صرفه جویی در مقیاس و وابستگی متقابل اقتصادی را تقویت می‌کند. در عین حال، باید پیوند بین بنگاه‌ها و بخش‌ها را در سطح ملی تسهیل کند و امکان برقراری ارتباط قوی بین سود، سرمایه‌گذاری و صادرات را فراهم کند. این رویکرد به هر اقتصادی اجازه می‌دهد تا پایه تولیدی خود را ارتقا داده و تنوع بخشد. با ایجاد چرخه‌های افزایش بهره‌وری، پیشرفت اقتصادی و تقویت تجارت درون منطقه‌ای، وابستگی متقابل اقتصادی نزدیک‌تر می‌تواند همکاری بیشتر در مورد مسائل غیرتجاری را تسهیل کند. این همکاری برای رسیدگی به عدم توازن‌ها و واگرایی‌های در حال ظهور در میان کشورها ضروری است که در صورت عدم توجه، می‌تواند ثبات ترتیبات منطقه‌ای را تضعیف کند.

این رویکرد معمولاً به عنوان منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز نامیده می‌شود، که ارتباط نزدیک آن با توافق‌نامه‌های تجاری را برجسته می‌کند و گزینه‌های سیاستی موجود را برای کشورهای در حال توسعه محدود نمی‌کند. چنین توافق‌نامه‌هایی به این کشورها اجازه می‌دهد تا در کنار مدیریت مبادلاتی که از ادغام نزدیک‌تر با چندین کشور ناشی می‌شود، اقدامات جمعی ناشی از همکاری‌های تقویت شده را نیز اجرا کنند و به دنبال طیف گسترده‌ای از اهداف توسعه در چارچوب یک استراتژی توسعه فراگیر و پایدار باشند. هدف اصلی منطقه‌گرایی توسعه‌ای، ارتقای رشد بهره‌وری و ایجاد فرصت‌های شغلی از طریق تنوع اقتصادی و پیشرفت فناوری است. برای دستیابی به این هدف، یکپارچگی تجاری نزدیک‌تر بین کشورهای همسایه، توسعه پروژه‌های زیرساختی منطقه‌ای، همکاری در زمینه سیاست‌های صنعتی و ایجاد چارچوب‌های قانونی مشترک بسیار مهم است. این اقدامات می‌تواند شروع چرخه‌های رشد سودمند را تسهیل کند و به طور مؤثر تعامل بین نیروهای اقتصادی جهانی و نیازهای داخلی را واسطه کند.

به جای قراردادهای تجاری رسمی با تعهدات گسترده، این رویکرد شامل هماهنگی سیاست‌های غیررسمی است. منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز متکی بر حفظ یک چارچوب اقتصادی کلان و مالی است که سرمایه‌گذاری ثابت، ایجاد ظرفیت تولیدی و ایجاد اشتغال را تسهیل می‌کند و شامل جلوگیری از بی‌ثباتی نرخ ارز واقعی و ارزش‌گذاری بیش از حد و ارتقای در دسترس بودن تامین مالی سرمایه‌گذاری بلندمدت است. به علاوه، سیاست‌ها باید هم در یک اقتصاد در حوزه‌های مختلف سیاستی و هم در بین کشورهای منطقه هماهنگ شوند. ساختارهای نهادی، مانند ساختارهای موجود در یک دولت توسعه‌یافته، مانند زیرساخت‌های مشترک و سیاست‌های صنعتی نقش مهمی دارند. این سیاست‌ها، که به طور کلی تعریف شده‌اند، با هدف ایجاد



انگیزه در تغییرات ساختاری و ارتقای فناوری، تکمیل رقابت بین‌المللی بر اساس نرخ ارز و همچنین کاهش اتکا به نیروی کار با دستمزد پایین، ایجاد شده‌اند.

فراهم کردن زیرساخت‌هایی که برای نیازهای منطقه‌ای مانند گمرک، حمل‌ونقل، انرژی و شبکه‌های ارتباطی تنظیم می‌شود، جزء حیاتی منطقه‌گرایی توسعه‌ای است. مدیریت موثر انرژی و منابع آب همچنان یک چالش در دستیابی به عملکرد بهینه محصول است. با این حال، روند تحول ساختاری در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، همراه با همکاری‌های منطقه‌ای در این زمینه خاص، می‌تواند ظرفیت‌های عرضه را افزایش دهد که به افزایش تجارت و پتانسیل رشد کمک می‌کند. به عنوان مثال، مطالعات نشان می‌دهد که گسترش مناطق آبی در زمین‌های خشک آفریقا می‌تواند به طور بالقوه تولید غلات را تا ۵۲ درصد افزایش دهد. علاوه بر این، اختصاص سهم بیشتری از مخارج عمومی کشاورزی به تحقیق و توسعه این پتانسیل را دارد که به طور قابل توجهی عملکرد را بهبود بخشد.

از نظر زیرساخت‌های حمل‌ونقل، تمرکز بر تجارت بین‌المللی ممکن است منجر به فشار و زوال زیرساخت‌ها در امتداد مسیرهای صادراتی اولیه شود، در حالی که بودجه کافی به شبکه‌های حمل و نقل لازم برای ارتقای تجارت منطقه‌ای تخصیص داده نشده است. پرداختن به این چالش‌ها اغلب مستلزم هزینه‌های اولیه قابل توجه، دوره‌های طولانی توسعه و مشکلات مربوط به مسائل مربوط به سواری مجانی است. در نتیجه، این ریسک وجود دارد که نه نیروهای بازار و نه ابتکارات دولت ملی به طور مؤثر این مسائل را حل نکنند. در عوض، تلاش‌های مشترک و جمعی در میان کشورهای منطقه احتمالاً راه‌حل‌های پایداری را به همراه دارد.

همین اصول را می‌توان برای توسعه صنعتی و ترویج زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای (RVC) به کار برد. زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای با پیوندهای قوی مشخص می‌شوند، جایی که بخش قابل توجهی از فعالیت‌های با ارزش افزوده بالا در یک منطقه خاص رخ می‌دهد. این امر به تولیدکنندگان منطقه اجازه می‌دهد تا محصولات نهایی را به سایر کشورهای منطقه صادر کنند و آنها را قادر می‌سازد تا در کنار کسب تجربه، ظرفیت‌های محلی را توسعه دهند و در نهایت در مقیاس جهانی به رقابت بپردازند. علاوه بر این، این فعالیت‌ها در کنار ایجاد فرصت‌های درآمدی، تقاضای داخلی را تحریک و یک رابطه سودمند متقابل بین تقاضای داخلی و تولید در داخل زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و زنجیره‌های ارزش جهانی (GVC)<sup>۲۶</sup> ایجاد می‌کنند. این پیوند برای تقویت رشد اقتصادی فراگیر بسیار مهم است.

با این حال، اجرای سیاست‌های صنعتی برای ترویج زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای شامل مبادلات چالش‌برانگیز است. از یک طرف، دستیابی به یک تقسیم کار منطقه‌ای کارآمدتر می‌تواند به صرفه‌جویی در مقیاس منجر شود. این امر مستلزم آن است که کشورهای خاصی در فعالیت‌ها یا محصولات خاص تخصص داشته باشند و به طور بالقوه گزینه‌های سرمایه‌گذاری خود را در سایر زمینه‌ها محدود کنند. در کوتاه مدت، این تخصص منجر به تمرکز فعالیت‌های با ارزش افزوده بالا در بخش‌های

<sup>26</sup> Global Value Chains



خاصی از منطقه می‌شود، در حالی که سایر مناطق بر فعالیت‌های اساسی‌تر تمرکز می‌کنند. در نتیجه، عملکرد اقتصادی در سراسر منطقه ممکن است متفاوت باشد و هماهنگی سیاست‌های حمایتی خاص بخش را دشوارتر کند. علاوه بر این، منافع تجاری ریشه‌دار و شیوه‌های تثبیت‌شده در سیستم مالی یک کشور، ساختارهای تولید و سرمایه‌گذاری موجود را تداوم می‌بخشد. این امر تأمین مالی سرمایه‌گذاری لازم برای ایجاد و توسعه زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای را پیچیده‌تر می‌کند.

برای مدیریت مؤثر این مبادلات، بسیار مهم است که اهداف و جهت‌گیری‌های برنامه‌های ادغام منطقه‌ای به وضوح بیان شده و مکمل بودن و مزایای نسبی آنها برجسته شود. این وظیفه ممکن است به ویژه در مناطقی که فاقد هویت منطقه‌ای قوی هستند چالش برانگیز باشد. با این حال، اختلالات قابل توجهی مانند همه‌گیری کووید-۱۹ یا تغییرات بالقوه در فعالیت‌های تولیدی در زنجیره‌های ارزش جهانی می‌تواند فرصت‌های مطلوبی را برای آغاز چنین تغییراتی ایجاد کند. این اختلالات می‌تواند به عنوان کاتالیزور برای ارزیابی مجدد و اجرای تنظیمات لازم عمل کند.

ملاحظات مشابهی در مورد محدودیت‌های تنوع، ناشی از عدم وجود سیستم‌های پرداخت دیجیتال منطقه‌ای و پیشرفت‌های فناوری قابل انجام اعمال می‌شود. بسیاری از کشورهای در حال توسعه به فناوری وارداتی متکی هستند و آن را با حمایت سیاست‌ها و نهادهای ملی در سیستم‌های تولید محلی خود ادغام می‌کنند. با این حال، سیستم‌های نوآوری را می‌توان با تمرکز منطقه‌ای، شامل تحقیقات مشترک، برنامه‌های آموزشی، اشتراک‌گذاری اطلاعات، و رسیدگی به مسائل پیچیده نهادی مانند حقوق مالکیت معنوی و مقررات مدیریت داده، فرموله کرد. همکاری منطقه‌ای برای هماهنگ کردن قوانین تجاری و قوانین لازم برای عملکرد زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای ضروری است. علاوه بر این، ادغام منابع برای مدیریت مؤثر زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای در پاسخ به نیازها و شرایط در حال تغییر بسیار مهم است.

بازسازی اقتصاد جهانی و تغییر به سمت منطقه‌ای شدن در زنجیره‌های تأمین بین‌المللی، نیاز به انطباق‌های سیاستی دارد به نحوی که زنجیره‌های ارزش مختلف و زمینه‌های محلی را در نظر گیرد. این سازگاری‌ها نه تنها به دلیل تفاوت در ساختارهای حاکمیتی زنجیره‌های ارزش، بلکه به دلیل تنوع در ظرفیت‌های تولیدی محلی و منطقه‌ای ضروری است. منطقه‌ای شدن زنجیره تأمین را می‌توان توسط اقتصادهای پیشرفته و بنگاه‌های چندملیتی، که به دنبال کاهش اختلالات و حفاظت از مزیت‌های فناوری از طریق استراتژی‌های نزدیک به حمایت هستند، هدایت کرد.

دیجیتالی شدن و دارایی‌های نامشهود نقش مهمی در بخش‌هایی با فناوری پیشرفته مانند الکترونیک و ماشین‌آلات و تجهیزات ایفا می‌کند. در نتیجه، پلتفرم‌های دیجیتال، عمدتاً از اقتصادهای پیشرفته نشأت می‌گیرند و زیرساخت‌های دیجیتال لازم را فراهم می‌کنند و احتمالاً سهم بیشتری از ارزش افزوده در زنجیره‌های تأمین بین‌المللی به دست خواهند آورد. توانایی کشورهای در حال توسعه برای جذب ارزش افزوده در چنین زنجیره‌های تأمین به سیاست‌های صنعتی دیجیتال آنها، (همانطور که در بخش قبل مورد بحث قرار گرفت) و همچنین ایجاد یک زیرساخت دیجیتال و داده قوی و یک چارچوب قانونی محلی و منطقه‌ای مربوطه بستگی دارد. این عوامل در حصول اطمینان از اینکه بنگاه‌های محلی و منطقه‌ای به محرمانه بودن و



امنیت داده‌های خود اطمینان دارند، بسیار مهم هستند. هر دو عنصر برای افزایش قدرت چانه‌زنی بنگاه‌های محلی و منطقه‌ای در تعیین محل فعالیت‌های دیجیتال مرتبط با زنجیره‌های تامین ضروری هستند.

ایجاد زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای اغلب زمانی تسهیل می‌شود که نیروهای کار حاضر در مناطق در حال توسعه رهبری را بر عهده بگیرند، تنوع تامین‌کننده، فرصت‌ها را برای شرکت‌کنندگان جدید افزایش دهد و بازارهای نهایی منطقه‌ای قابل توجهی وجود داشته باشد. این امر به‌ویژه در بخش‌های تولیدی نسبتاً ساده مانند صنعت پوشاک مشهود است، جایی که عواملی مانند هزینه‌های نیروی کار و شرایط قرارداد تجاری نقشی حیاتی در دسترسی به بازار دارند؛ با این حال، می‌تواند در بخش‌های فناوری پیشرفته مانند صنعت خودرو نیز اعمال شود. بخش خودرو به دلیل پیوندهای گسترده خود نقش برجسته‌ای در تحولات ساختاری ایفا کرده است. صنایع با پیوندهای قوی فرصت‌های بیشتری را برای تولید ارزش افزوده، کسب تخصص و توسعه ظرفیت‌ها در طراحی، بازاریابی، نام تجاری و توزیع در سطوح محلی و منطقه‌ای ارائه می‌دهند، به خصوص اگر ترجیحات مصرف‌کنندگان منطقه‌ای با ترجیحات مصرف‌کنندگان در اقتصادهای پیشرفته متفاوت باشد.

تحقیقات اخیر نشان داده است که دسترسی به داده‌های مربوط به ترجیحات مصرف‌کننده محلی و منطقه‌ای می‌تواند مزیت نسبی را برای کشورهای در حال توسعه فراهم کند و آنها را قادر می‌سازد تا مراحل تولید را مجدداً پیکربندی کنند و بازارهای محلی و منطقه‌ای را هدف قرار دهند. نمونه‌هایی از زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای در صنعت خودرو در آسه‌آن نقش سیاست صنعتی را در مدیریت جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)<sup>27</sup> و شکل دادن به مشارکت داخلی و منطقه‌ای در زنجیره تامین نشان می‌دهد. این تلاش‌ها به عنوان پله‌هایی برای صنعتی شدن و تجارت منطقه‌ای، متنوع عمل می‌کنند. انعطاف‌پذیری، زمان‌بندی و ترتیب تصمیم‌گیری‌های سیاستی، تعیین‌کننده‌های مهم موفقیت در توسعه کلی منطقه‌ای و ایجاد شبکه‌های عرضه محلی و منطقه‌ای در بخش خودرو هستند. به‌علاوه، سیاست‌های صنعتی مؤثر، توسط ترتیبات پولی منطقه‌ای و چارچوب‌های قانونی که بر سرمایه‌گذاری منطقه‌ای، جریان سرمایه و شیوه‌های تجاری حاکم است، پشتیبانی می‌شود. هدف این مکانیسم‌ها تسهیل تعامل بین تحولات منطقه‌ای و جهانی در این مناطق است.

<sup>27</sup> Foreign Direct Investment

## حرکت به سمت یک رابطه مکمل بین منطقه‌گرایی و چندجانبه‌گرایی

این تصور که تجارت بین‌الملل می‌تواند در کنار کمک به دگرگونی ساختاری، رشد پایدار و فراگیر را تقویت کند، توسط نظریه اقتصادی پشتیبانی می‌شود. تجارب موفق توسعه، به ویژه در شرق آسیا، نشان داده است که چگونه تجارت می‌تواند محرک‌های سنتی رشد و توسعه را تکمیل کند. با این حال، شرایط مساعد لازم برای آن به طور طبیعی به وجود نمی‌آید و اغلب در دنیای به شدت وابسته امروزی وجود ندارد. زمانی که تقاضای کل و رشد جهانی ضعیف و بی‌ثباتی مالی رایج است و تجارت کالا و خدمات تحت سلطه تعداد کمی از بنگاه‌های بزرگ است، این ریسک وجود دارد که تجارت بازرگان بیشتری نسبت به برندگان ایجاد کند. در حالی که محیط اقتصادی خارجی نقش مهمی ایفا می‌کند، تعهدات نهفته در موافقت‌نامه‌های تجاری نیز سطح و ماهیت یکپارچگی کشور و چشم انداز آن را برای توسعه اقتصادی شکل می‌دهد. بسیار مهم است که این تعهدات به جای منافع محدود چند بنگاه بزرگ، اهداف توسعه را در اولویت قرار دهند. متأسفانه، قوانین تجارت به جای ارتقای سودآوری از طریق سرمایه‌گذاری و افزایش بهره‌وری، به طور فزاینده‌ای رقابت‌پذیری در هزینه‌ها را از طریق انعطاف‌پذیری بازار کار و محدودیت دستمزد، و همچنین حذف یا کسب رقبا تشویق کرده‌اند. قوانین و مقررات متعدد در موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی، به ویژه در بسیاری از موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد دوجانبه و منطقه‌ای بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، استفاده از سیاست صنعتی را محدود می‌کند و بعید است که از آرزوها برای تحول ساختاری و تنوع در کشورهای در حال توسعه حمایت کند. بدون رفتار و فضای سیاستی خاص و متفاوت، انتقال به سمت فعالیت‌های متنوع و با ارزش افزوده بالاتر برای کشورهای در حال توسعه چالش برانگیز خواهد بود، به ویژه در جهانی با نابرابری گسترده و اختلالات تکنولوژیکی قریب‌الوقوع. تمرکز فزاینده بر ژئوپلیتیک در طراحی سیاست تجاری، منعکس‌کننده تنش‌های رو به رشد جهانی است که منطق چندجانبه‌گرایی را به چالش می‌کشد. پراکندگی بیشتر همچنین منجر به منافع متفاوتی می‌شود که اثربخشی هماهنگی جهانی مورد نیاز برای رسیدگی به چالش‌های جهانی فعلی را تضعیف می‌کند. در نتیجه، هویت‌های منطقه‌ای و هنجارها و ارزش‌های ریشه‌دار تاریخی ممکن است نقش مهم‌تری در شکل‌دهی چارچوب‌های متمایز سیاست منطقه‌ای ایفا کنند. مدیریت وابستگی متقابل اقتصادی در چنین دنیای چند مرکزی، مستلزم دستیابی به یک رابطه هم‌افزایی بیشتر بین نهادهای جهانی و ترتیبات منطقه‌ای است.

رویکرد سازنده و مشارکتی برای چندجانبه‌گرایی حیاتی است. یک سیستم تجاری چندجانبه فراگیر باید منافع متفاوت کشورهای تجاری بزرگ را در نظر بگیرد و در عین حال فضای گسترده‌ای را برای سیاست‌های توسعه فراهم کند. این بدان معنی است که رژیم تجاری چندجانبه را به عنوان مکانیزمی در نظر گرفته شود که در آن جهانی شدن تجارت و دولت-ملت به جای رقابت، متقابلاً تقویت شوند. چندجانبه‌گرایی برای کشورهای در حال توسعه سودمند است زیرا آنها قدرت چانه زنی محدودی در مقایسه با کشورهای ثروتمندتر دارند. علاوه بر این، چندجانبه‌گرایی به عنوان یک ستون مرکزی حاکمیت تجارت جهانی، شفافیت، امنیت و قابل پیش‌بینی بودن در روابط تجاری جهانی را فراهم می‌کند. منطقه‌گرایی تجاری، ریسک به حاشیه راندن عملکرد قوانین سازمان تجارت جهانی و سیستم تجاری چندجانبه را به دنبال دارد. با این حال، به رسمیت شناختن امتیازات



نظام چندجانبه به معنای دفاع از وضعیت موجود نیست. اگر سیستم چندجانبه فراگیرتر نشود، چندجانبه‌گرایی ممکن است تحت الشعاع توافقات تجاری کلان منطقه‌ای قرار گیرد که توسط قدرتمندترین کشورها هدایت می‌شود.

این امر نشان می‌دهد که کشورهای در حال توسعه باید به طور فعال در حاکمیت تجاری چندجانبه شرکت کنند و در عین حال مزایای بالقوه منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز را در مناطقی که قوانین تجاری ممکن است قابل اجرا نباشند یا این کشورها فاقد ظرفیت لازم برای مشارکت در تعهدات چندجانبه الزام‌آور هستند، اذعان کنند. منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز می‌تواند به عنوان سپری در برابر چالش‌های ناشی از نظم جهانی پیچیده‌تر عمل کند و یا تمرکز ناکافی بر توسعه چندجانبه موجود را برطرف کند.

برای اطمینان از اینکه منطقه‌گرایی از چندجانبه‌گرایی حمایت می‌کند، مدیریت مؤثر ارتباطات بین حاکمیت منطقه‌ای و جهانی بسیار مهم است. موافقت نامه‌های تجارت آزاد نمی‌توانند استانداردهای کمتری را نسبت به استانداردهای تعیین شده توسط قوانین سازمان تجارت جهانی تحمیل کنند، زیرا انجام این کار باعث می‌شود اعضای سازمان تجارت جهانی از طرف‌های توافق منطقه‌ای به دلیل عدم رعایت آنها شکایت کنند. با این حال، اصلاح و افزودن انعطاف‌پذیری‌ها به اجرای تعهدات سازمان تجارت جهانی فرآیندی چالش برانگیز و زمان‌بر است. به عنوان مثال، ۱۵ سال طول کشید تا اصلاحیه موافقتنامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت معنوی که به محدودیت‌های صادرات داروهای تولید شده تحت مجوز اجباری پرداخته است، اجرایی شود. این اصلاحیه، به دلیل غیرقابل اجرا بودن، با انتقادهایی مواجه شده است.

برخلاف قراردادهای آزاد تجاری دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰، و همچنین توافقنامه‌های کلان منطقه‌ای اخیر با الهام از مشارکت ترانس پاسیفیک (TPP)<sup>۲۸</sup> که هدف آن گسترش دوران فراج جهانی‌سازی است، منطقه‌گرایی توسعه باز می‌تواند تقویت همکاری در دستیابی به حکومت تجارت بین‌المللی توسعه محورتر را در کشورهای در حال توسعه تقویت کند. پیگیری منطقه‌گرایی به شیوه‌ای باز و توسعه‌یافته می‌تواند بینش‌های جدیدی در مورد پویایی حاکمیت تجاری ارائه دهد که از توسعه پایدار پشتیبانی می‌کند. حاکمیت تجارت منطقه‌ای باز و فعال می‌تواند از اقتصادهای در حال توسعه در برابر اثرات نامطلوب جهانی محافظت کند و سیاست‌های ملی را برای کاهش اثرات اقتصادی و اجتماعی آنها اجرا کند. از نظر قوانین، منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز تعهدات الزام‌آور را به اقدامات مرزی محدود می‌کند و بر همکاری و سیاست‌های انعطاف‌پذیری تأکید می‌کند که هدفشان هماهنگی منطقه‌ای اقدامات تجاری پشت مرزی، مشابه مدل آسه‌آن است. این رویکرد با حمایت ساختارهای نهادی مانند دولت توسعه‌یافته، همکاری در حوزه‌های غیرتجاری و چارچوب‌های نظارتی منطقه‌ای که رابط بین اقتصاد جهانی و منطقه‌ای را مدیریت می‌کند، می‌تواند مدیریت منافع و حساسیت‌های متفاوت بین کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته را از طریق یک حاکمیت تجارت بین‌المللی فراگیرتر و توسعه محور تسهیل کند.

<sup>28</sup> the Trans-Pacific Partnership



## جمع‌بندی

منطقه‌گرایی توسعه‌طلبانه باز رویکردی است که به نیازهای توسعه کشورهای اولویت می‌دهد و امکان انعطاف در سیاست‌ها را فراهم می‌کند. هدف آن ارتقای تخصص منطقه‌ای، وابستگی متقابل اقتصادی و همکاری بین کشورهای در حال توسعه است. این مدل، همانطور که کشورهای عضو آسه آن موفق عمل کرده، حاکمیت تجاری فراگیر و پایدار را تقویت می‌کند.

با این حال، نیاز به بهبود در قوانین سازمان تجارت جهانی وجود دارد تا آنها را با اصول منطقه‌گرایی توسعه‌ای باز همسو کند. روند اصلاح و معرفی انعطاف‌پذیری به تعهدات سازمان تجارت جهانی، پیچیده و در حال انجام است؛ اگرچه که با وجود بحث‌هایی در مورد زمینه‌هایی مانند حقوق مالکیت معنوی و دوره‌های گذار برای کشورهای کمتر توسعه یافته، اجماعی در مورد این تغییرات همچنان حاصل نشده است. شایان ذکر است، هماهنگی مؤثر بین حاکمیت منطقه‌ای و جهانی برای اطمینان از حمایت منطقه‌گرایی از چندجانبه‌گرایی و ترویج چارچوبی فراگیرتر و توسعه‌یافته‌تر برای تجارت بین‌المللی، حیاتی است.