

Managing Dependence in Global Value Chains: A Strategy for Countering Economic Influence in Resistance Economics

Ali Mostafavi Sani*

Seyed Mahdi Mousavi Baroudi**

ABSTRACT

In the contemporary era, as developing countries integrate into global markets, their firms and organizations face intensifying competitive pressures from dominant economic systems. The value chain—an extensive network of activities spanning design, production, marketing, logistics, and distribution—coordinates organizations in delivering commercial products from conception to end-users. With heightened global competition, these chains have evolved into *global value chains* (GVCs), which now serve as critical platforms for generating economic power and geopolitical influence.

For the Islamic Republic of Iran, strategically managing dependence within GVCs presents an opportunity to align with the principles of *resistance economics*. By adopting an endogenous development approach while maintaining outward engagement, Iran can mitigate the economic penetration of dominant systems and leverage GVC participation to enhance its global economic performance.

This study employed a library research method to analyze emergent GVC concepts and their synthesis with resistance economics. It examines how leadership and governance structures in GVCs determine economic power and influence over nations. The paper concluded by proposing a tripartite strategic framework to: (1) strengthen Iran's economic agency within GVCs, (2) reduce vulnerability to external influence, and (3) harness GVCs as tools for sustainable economic resilience.

Keywords: Global Value Chains, Economic Penetration, Dependency Management, Economic Power, Resistance Economics.

JEL Classification: F23, F44, M38.

* Assistant Professor, Department of Economics, Research Institute of Islamic Studies in Humanities, Ferdowsi University of Mashhad, Mashhad, Iran (Corresponding Author).

Email: mostafavisani@um.ac.ir.

** Ph.D. in Economics.

Email: barrodi@isu.ac.ir.

مدیریت وابستگی در زنجیره ارزش جهانی؛ راهبردی در راستای کنترل نفوذ اقتصادی در اقتصاد مقاومتی

علی مصطفوی ثانی*

سید مهدی موسوی برودی**

چکیده

در عصر کنونی با پیوستن کشورهای در حال توسعه به بازارهای جهانی، شرکت‌ها و سازمان‌ها در این کشورها با افزایش فشار رقابتی از سوی نظام سلطه مواجه شده‌اند. زنجیره ارزش شبکه گسترده‌ای از فعالیت‌هاست که سازمان‌ها و شرکت‌ها را در تولید محصول تجاری از محتوا تا مصرف‌کننده نهایی گرد هم آورده و شامل طیفی از فعالیت‌های طراحی، تولید، بازاریابی، تدارکات و توزیع برای حمایت از مشتری نهایی هست که با تشدید رقابت در اقتصاد جهانی، گستره آن به زنجیره ارزش جهانی رسیده است. جمهوری اسلامی ایران نیز می‌تواند در راستای اقتصاد مقاومتی و با نگاه درون‌زایی و افق برون‌گرایی با مدیریت بهینه وابستگی در زنجیره ارزش جهانی از نفوذ اقتصادی نظام سلطه جلوگیری نموده و از این فرصت در راستای ارتقاء عملکردی خود در عرصه اقتصاد جهانی بهره‌مند شود.

در این پژوهش به روش کتابخانه‌ای با مروری سریع بر مفاهیم نوظهور زنجیره ارزش جهانی و تلفیق آن با مفاهیم اقتصاد مقاومتی، ساختار مدیریت و رهبری در این زنجیره‌ها تجزیه و تحلیل می‌شود که تولیدکننده قدرت اقتصادی و تعیین‌کننده قدرت نفوذ در دیگر کشورهاست و سرانجام با ارائه راهبردهای سه‌گانه در راستای افزایش قدرت اقتصادی کشور در این زنجیره‌های ارزش جهانی و برای مقابله با نفوذ اقتصادی بیان شده است.

واژگان کلیدی: زنجیره ارزش جهانی، نفوذ اقتصادی، مدیریت وابستگی، قدرت اقتصادی، اقتصاد مقاومتی.

طبقه‌بندی JEL: M38, F44, F23

* استادیار گروه اقتصاد، پژوهشکده مطالعات اسلامی در علوم انسانی دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران (نویسنده مسئول).

Email: mostafavisan@um.ac.ir

** دکترای اقتصاد، دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق (علیه السلام)، عضو مرکز رشد دانشگاه امام صادق (علیه السلام)،

تهران، ایران.

Email: barrodi@isu.ac.ir

۱. مقدمه

در ادبیات عمومی روابط بین الملل اثرگذاری یک بازیگر بر بازیگران دیگر تحت مفهوم قدرت و نیز اشکال مرتبط با آن تعریف می شود. نفوذ خود به عنوان مفهومی مرتبط با قدرت و اعمال آن در روابط بین الملل مسئله قابل تأمل و دارای سابقه طولانی است و تمامی اشکال قدرت از سخت افزاری تا هوشمند را در خود جای می دهد. هرچند قدرت خود مفهوم چندبعدی بوده و اجماعی پیرامون ابعاد و تعاریف آن وجود ندارد، اما مجموعه توانایی های یک دولت که به شکل بالفعل و بالقوه در جهت اثرگذاری بر رفتار سایر بازیگران اعمال می شود، وجه اشتراک اکثر تعاریف از این مفهوم است. قدرت دارای ابعاد و مؤلفه های متعددی است که در راستای تحقق هدف بازیگر به کار گرفته می شود. اعمال قدرت یا همان نفوذ، گاه به صورت مستقیم و با ابزارهای سنتی و فیزیکی محقق می شود و گاه از طریق تأثیرگذاری غیرمستقیم بر تصمیمات بازیگران و شکل دهی مرجحات آنها در راستای اهداف خود و در مواردی نیز به شکل ترکیبی از این دو امکان پذیر است (جعفری هرندی، ۱۳۹۵، ص ۱۷).

از این رو، می توان گفت: نفوذ عبارت از رابطه میان بازیگرانی است که در آن یک بازیگر، بازیگران دیگر را وادار می کند تا به طریقی عمل کنند که خواست خود آنها نیست (گودرزی و صالحی دولت آباد، ۱۳۹۲، ص ۱۰۶). این تعریف از نفوذ نشان دهنده ارتباط وثیق آن با قدرت و اعمال این قدرت در روابط بین الملل است. در حقیقت، نفوذ، قدرت اعمال اراده بر دیگر بازیگران، وادارکردن آنها برای حرکت در جهت خواست و منافع بازیگران قدرتمند خواهد بود. در عرصه نفوذ، طبعاً افزایش قدرت اقتصادی در عرصه بین المللی مترادف و مهیاکننده جریان نفوذ اقتصادی است. در نتیجه، نفوذ اقتصادی در عرصه بین المللی توانایی تأثیرگذاری بر رفتار دیگر کنشگران اقتصادی برای سوق دادن آنها در جهت اهداف خود و تأثیرگذاری بر ساختار اقتصادی و تصمیم سازی و تصمیم گیری اقتصادی در یک کشور است.

تجربه انقلاب اسلامی در حوزه برنامه ریزی توسعه و پیشرفت، سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی است. این سیاست ها با هدف ایجاد قدرت اقتصادی و جلوگیری از تأثیرگذاری خارجی در اقتصاد یا همان نفوذ اقتصادی تنظیم شده است. می توان گفت: در حوزه قدرت اقتصادی، سه مؤلفه توان تولید داخلی، تعاملات بین المللی اقتصادی کشور و پایداری اقتصادی، تأثیرگذارترین عوامل بر قدرت اقتصاد می باشند (پیغامی، ۱۳۹۳، ص ۱۰). در عرصه اقتصاد بین الملل، کشورهای دارای تعاملات اقتصادی بالاتر، از قدرت اقتصادی بیشتری نیز برخوردار خواهند بود. البته باید توجه داشت که این تعاملات باید به صورت هم افزا صورت پذیرد تا زمینه نفوذ وابستگی

اقتصادی در کشور فراهم نشود. با نگاهی به عمق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی می‌توان ردپای این مؤلفه‌ها را در این سیاست‌ها شاهد بود. سیاست‌های اقتصاد مقاومتی با نگاه درون‌گرایی و افق برون‌گرایی در جهت تجدید آرایش در مبادلات بین‌المللی و گسترش همکاری‌ها و مبادلات اقتصادی کشور با هدف فعال‌سازی ظرفیت‌های اقتصادی و نیروی انسانی کشور حرکت می‌کند. درحقیقت، توجه به افزایش قدرت اقتصادی کشور در عرصه بین‌الملل به‌منظور جلوگیری از نفوذ وابستگی اقتصادی، در این سیاست‌ها بسیار مشهود است؛ اما نکته مهم در این زمینه نحوه حضور و ساختار ارتباط با دیگر کشورها و توجه به هم‌افزایی در روابط اقتصادی بین‌المللی است. حضور در اقتصاد و تجارت بین‌الملل بدون تحلیل دقیق نحوه و ساختار و نوع ورود به مبادلات بین‌الملل، فرصت اعمال قدرت بر کشور و ایجاد راه‌هایی برای نفوذ اقتصادی را فراهم می‌کند. امروزه گسترش تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی و توسعه بازارهای مالی، کالاها و خدمات و جهانی‌شدن فعالیت‌های بنگاهی و بین‌المللی شدن تولید و تحول در نظام‌های مدیریت زنجیره ارزش و افزایش وابستگی‌های متقابل بین‌الملل در عرصه نظام اقتصاد نوین جهانی، شناخت نحوه و ساختار تعاملات اقتصادی بین‌المللی را بسیار حائز اهمیت و از طرفی دشوار کرده است. این پژوهش بر آن است تا نگاهی صحیح به سیر و جریان‌شناسی جریان‌ات توسعه جهانی تا کنون، شناخت سازوکارهای تجارت و توسعه جهانی را میسر کند. بدین‌منظور، با تحلیل ساختار زنجیره‌های ارزش جهانی به‌عنوان رکن اقتصاد نوین جهانی، به بیان اهمیت توجه به این ساختار جدید، از منظر نفوذ و قدرت اقتصادی خواهیم پرداخت و با بیان انواع سازوکارهای روابط بین کشورها در زنجیره ارزش جهانی، به شناسایی عوام تأثیرگذار بر افزایش و کاهش نفوذ در هر سازوکاری خواهیم پرداخت. دستیابی به عوامل تعیین‌کننده میزان نفوذ اقتصادی می‌تواند راه مؤثری برای شناخت جایگاه کنونی اقتصاد ایران در چهارچوب تعاملات اقتصادی بین‌المللی و زنجیره‌های ارزش جهانی باشد که در گام نهایی به آن پرداخته شده است.

۲. پیشینه پژوهش

طبق جدول یک تاکنون پژوهش‌های متعددی در خصوص امنیت اقتصادی صورت پذیرفته است؛ اما می‌توان گفت: در هیچ‌یک از این پژوهش‌ها با رویکرد زنجیره ارزش جهانی و مدیریت وابستگی آن در راستای امنیت اقتصادی پرداخته نشده است.

جدول ۱: پیشینه پژوهش در حوزه‌های امنیت اقتصادی

پژوهش	مبانی نظری	مؤلفه سازی	الگوسازی	نفوذ
Fabozzi & Kothari, 2008	*			
Losman, 2001	*			
Zha, 1999		*		
اخوان کاظمی، ۱۳۸۷	*			
امینی و شکرالهی، ۱۳۹۳			*	
برومند، ۱۳۸۷		*		
رنجبر، ۱۳۸۹	*			
روحانی، ۱۳۸۹	*			
زارع شاهی، ۱۳۷۹		*		
سیف، ۱۳۸۹			*	
عرب‌مازار، ۱۳۷۶	*			
عزتی، ۱۳۸۷	*			
قاسمیان و پرگو، ۱۳۸۵		*		
قضاوی و کیانی‌زاده، ۱۳۸۵		*		
گرچی و هاشمیان، ۱۳۸۶			*	
مصطفوی، ۱۳۸۸		*		
موسوی زنوز، ۱۳۹۳	*			
میرمحمدی، ۱۳۸۴	*		*	
نعمتی، ۱۳۸۸		*		

منبع (ارشیدی، ردادی و مقدم‌فر، ۱۳۹۴) و تحقیق محققان

همچنین، در بین پژوهشگران ایرانی نیز تنها ملک اخلاق و همکاران (۱۳۹۲) به تعریف مفاهیم مرتبط با ارتقا و انواع تکنیک‌های موجود آن در زنجیره ارزش جهانی پرداخته‌اند و ارتباطی جامع مانند این پژوهش بین زنجیره ارزش جهانی و امنیت اقتصادی و نفوذ برقرار نکرده است.

۳. مبانی نظری

امروزه اقتصاد توسعه از یک سو با تفسیر فرآیند تخصیص منابع و تحول اقتصادی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته سروکار دارد و از سوی دیگر، توصیه‌های عملی برای نیل به توسعه اقتصادی مشتمل بر انتخاب استراتژی توسعه و سیاست‌های مترتب بر آن را در بر می‌گیرد. پرسش از علت پیشرفت اقتصادی جوامع، موجب شکل‌گیری نظریه‌های اقتصاد توسعه با نگرش‌ها و رویکردهای مختلف شده است و این نظریات در مدت‌زمان کوتاهی در بسیاری از کشورها در مقام اجرا به کارگیری شده‌اند (سمیعی نسب و مقصودی، ۱۳۸۸، ص ۲۴).

۳-۱. سیر نظریات توسعه جهانی

مباحث مربوط به توسعه اساساً بعد از جنگ جهانی دوم به‌ویژه در امریکا مطرح شد. زمینه‌های تاریخی و تحولات خاص آن دوران باعث شد که کشورهای جهان سوم به‌دنبال الگوی توسعه مناسب برای بهبود اوضاع اقتصادی خود برآیند.

۱. مکتب نوسازی: در چنین شرایطی امریکا که رهبری جهان سرمایه‌داری بعد از جنگ را به عهده گرفته بود، تلاش کرد تا با طرح توصیه‌ها و الگوهای لازم، ارتباط این کشورها را با نظام سرمایه‌داری جهانی حفظ کند و مانع وابسته شدن آنها به بلوک شرق و شوروی شود. نظریه نوسازی که برآمده از رویکرد تکامل‌گرایی اروپایی و کارکردگرایی آمریکایی است، به‌منزله اولین تلاش‌ها در این زمینه، پارادایم مسلط توسعه در دهه ۱۹۵۰ شد که تمامی رویکردها به توسعه به‌نوعی ملهم از این پارادایم به شمار می‌رفتند.

نظریه‌پردازان مکتب نوسازی جوامع را به دو دسته سنتی و مدرن تقسیم کردند و معتقد بودند همه جوامع سنتی به‌طور اجتناب‌ناپذیر حرکت تکاملی خود را به سمت جامعه مدرن طی می‌کنند که نقطه اوج آن کشورهای غربی است (رنجکش و همکاران، ۱۳۹۲، ص ۳۵۱).

۲. مکتب وابستگی: در فاصله دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ ظهور مکتب وابستگی که واکنشی به دیدگاه‌های مکتب نوسازی بود، سبب زیر سؤال رفتن دیدگاه‌های نظریه‌پردازان مکتب نوسازی شد که بیشتر بر موانع درونی توسعه تأکید داشتند. ایده محوری مکتب وابستگی این بود که توسعه اروپا، توسعه‌نیافتگی دنیای غیراروپایی را به‌دنبال داشت. از نظر نظریه‌پردازان وابستگی، توسعه اروپا مبتنی بر تخریب خارجی بود. استیلای خشن، کنترل مستعمرات و غارت مردمان، منابع و مازاد جوامع غیراروپایی، حاصل چنین فرایندهای تاریخی و جغرافیایی جهانی جدیدی بود؛ یعنی جهان اول اروپایی به‌عنوان مرکز و جهان سوم غیراروپایی به‌عنوان پیرامون (عطار، ۱۳۹۵، ص ۲۱۰).

اساس این نظریات بر این مطلب استوار است که توسعه‌نیافتگی در تجارت جهانی و ساختار قدرت در کشورهای درحال توسعه و همچنین محدودیت تولید مواد خام در کشورهای توسعه‌یافته اموری طبیعی و ذاتی محسوب می‌شود. ساختار جدید استعماری انتفاع که به‌وسیله سطوح طبیعی بر پایه سرمایه خارجی (مثل شرکت‌های چندملیتی) استوارند، می‌تواند جایگزینی برای ساختار سابق استعماری باشد. نظریه‌پردازان مکتب وابستگی بر این باورند که خروج مازاد از کشورهای توسعه‌نیافته به کشورهای ثروتمند و پیشرفته، مانع عمده توسعه کشورهای فقیر است.

به عقیده طرفداران این مکتب، به علت سلطه کشورهای پیشرفته بر کشورهای توسعه‌نیافته و مکانیسم ذاتی نظام سرمایه‌داری بین‌الملل، ارتباط اقتصادی سیاسی کشورهای فقیر با شرکت‌ها و

دولت‌های توسعه‌یافته به تشدید وابستگی کمک می‌کند. در واقع، نظام سرمایه‌داری از طریق تحرک سرمایه و عدم تحرک کار، مازاد را از پیرامون به مرکز منتقل می‌کند. به صورت خلاصه می‌توان گفت: نظریه پردازان وابستگی با تأکید بر نقش عامل خارجی و نظام مسلط سرمایه‌داری بر این باورند که در جهان توسعه‌نیافته جاده‌ای ساخته نمی‌شود، مگر در خدمت به استعمار و سرمایه‌داری (سمیعی‌نسب و مقصودی، ۱۳۸۸، ص ۲۴). این رویکرد نظری اگرچه مورد انتقادهای جدی قرار گرفته، تأثیر شگرفی نیز بر تفکرات توسعه‌ای باقی گذاشته است و نه فقط اندیشمندان رادیکال را تحت تأثیر قرار داد، بلکه بسیاری از صاحب‌نظران مستقل را نیز به خود جلب کرد و حتی در مواردی در بین محافظه‌کاران نیز پذیرش پیدا کرد (هانت، ۱۳۷۶، ص ۱۸۵-۱۹۴).

نظریه وابستگی، صرف وجود رابطه میان کشورهای بزرگ‌تر و ثروتمند و پیرامون را منشأ فقر و عامل عقب‌ماندگی کشورهای جهان سوم می‌داند؛ اما چون صحت واقعیت آن مورد تردید قرار گرفته بود، طرفداران این دیدگاه تلاش کردند تا در اوایل دهه ۱۹۸۰ اندیشه‌های جدیدی را در قالب نظری نظام جهانی ارائه دهند. البته این رویکرد جدید با نظریه قدیمی در برخی آرا و مبانی اشتراک دارد.

۳. نظام جهانی: سومین پارادایم مطرح در حوزه مطالعات توسعه، که در اواخر دهه ۱۹۷۰ مطرح شد، پارادایم نظام جهانی است. پیروان این مکتب با استفاده از روش تطبیقی و با در نظر گرفتن دوره‌های طولانی تاریخی، به بررسی تفاوت‌ها و شباهت‌های بین جوامع می‌پرداختند. ویژگی شاخص متدولوژیک پارادایم نظام جهانی، تمرکز بر نظام‌های تاریخی است و در آن تلاش شده تا ویژگی‌های اجتماعی جوامع و اجتماعات فقیر در ذیل رابطه‌شان با ابزار تولید و در چارچوب نظام جهانی استثمار سرمایه‌داری تعریف شود.

نظام جهانی سرمایه‌داری که محصول انباشت سرمایه است، با ایجاد تقسیم‌کار بین‌المللی، سه حوزه ساختاری در داخل نظام جهانی خود به وجود آورده که عبارت‌اند از: محور (مرکز)، پیرامون و شبه پیرامون؛ نظام جهانی یگانه نظام فراگیر و کامل اجتماعی است که می‌توان ساختارهای به هم متصل و کامل‌کننده اقتصادی - سیاسی و اجتماعی را درون آن یافت و مورد مطالعه قرار داد (سلیمی، ۱۳۷۵، ص ۹۲). مهم‌ترین ویژگی نظام اقتصاد جهانی کسب سود بیشتر از طریق ارزش افزوده و تقسیم‌کار جهانی است که موجب پیدایش اختلاف طبقاتی و اجتماعی گسترده در جهان شده است. دولت‌های مرکز دارای دو کارکرد مهم در حفظ ساختار نظام نوین جهانی هستند. نخست اینکه، برخی از دولت‌های مرکز نقش مرکزی مسلط «هژمونیک» را در نظام بین‌المللی بازی می‌کنند؛ دوم اینکه، دولت‌های مرکزی قدرت‌های نظامی عمده‌ای در نظام بوده و از زور برای

منضبط کردن دولت‌هایی استفاده می‌کنند که قواعد بازی را رعایت نمی‌کنند. ویژگی‌های عمده جوامع مرکزی عبارت‌اند از:

- وجود نظام بانکی قدرتمند و تخصص در تولید انبوه صنعتی و دارا بودن فناوری پیشرفته و سرمایه فراوان و متمرکز؛

- دارا بودن یک طبق قدرتمند سرمایه‌دار و درعین حال، انبوه فراوانی از طبقات کارگری و مزدبگیر؛

- وجود دولت‌هایی که از نظر ساختار داخلی و نیروی خارجی دارای قدرت بسیار هستند؛

- تأثیرگذاری فراوان و مستمر بر دیگر مناطق جهان و دخالت در امور سیاسی - اقتصادی دیگر

مناطق (سمعی‌نسب و مقصودی، ۱۳۸۸، ص ۲۴)

۴. صنعتی شدن بر مبنای جایگزینی واردات: ^۱ غلبه نگاه‌های حمایت‌گرایانه بر آیند نظریات توسعه در دو مکتب نوسازی و وابستگی در بسیاری از کشورهای جهان به‌ویژه کشورهای امریکای لاتین، سیاست‌های صنعتی شدن بر مبنای جایگزینی واردات و سپس الگوی صنعتی‌سازی بر مبنای توسعه صادرات را در دهه‌های ۱۹۷۰ الی ۱۹۸۰ مطرح کرد. سیاست‌های جایگزینی واردات که بر مبنای رویکردهای خودکفایی در کشورهای درحال توسعه پیگیری می‌شد، با وضع تعرفه‌های بالا و موانع غیرتعرفه‌ای بر روی واردات و ایجاد محدودیت در ارتباط با خارج و با ورود شرکت‌های دولتی به تولید صنعتی و سیاست‌گذاری متمرکز صنعتی ظهور نمود. اگرچه در این رویکرد قدرت دولت افزایش یافت، اما سرانجام به ضعف دولت، تولید، کاهش رقابت و رانتی شدن اقتصاد انجامید و درعمل نتوانست به اهداف خود برسد.

۵. صنعتی شدن بر مبنای توسعه صادرات: ^۲ سیاست‌های توسعه صادرات که با توجه به شکست رویکرد جایگزینی واردات مطرح شده بود، بر مبنای تولید رقابتی و برون‌گرایی ^۳ در سطح جهانی است. برون‌گرایی یعنی تشویق صادرات و همچنین هدایت صنعت به سمت تولید کالاهاى مصرفی کاربر. درعوض، جهت رساندن صادرات به مرز رقابت، باید برخی تکنولوژی‌ها را وارد کرد تا بتوان به سطح رشد مورد نظر رسید. با توجه به تسلط نظریه پردازان نئوکلاسیک تجارت بر حوزه توسعه اقتصادی، تجارت بین‌المللی می‌توانست جایگزین پایین بودن تقاضای کل داخلی باشد. مهم‌ترین نیاز دولت‌ها برای قرار دادن اقتصاد در مسیر رشد پایدار خودکار این بود که موانع

1. Import substitution industrialization

2. Export oriented industrialization

3. outward orientation

تجارت بین‌المللی کالاها را از میان بردارند. بنابراین، آزادسازی داخلی و بین‌المللی برای ایجاد رشد اقتصادی پایدار و تغییر ساختاری کافی بود (سمیعی نسب و مقصودی، ۱۳۸۸، ص ۷۳).

۶. **تئوری‌های زنجیره ۱۹۹۰ - ۲۰۰۰:** راهبردهای توسعه دهه ۸۰، یکی بر مبنای حمایت‌گرایی و دیگری بر مبنای آزادسازی حرکت می‌کردند. با ایجاد مشکلات کارایی در رویکردهای حمایت‌گرایانه، حرکت به سمت توسعه صادرات در دستور کار قرار گرفت. با وجود این، با گسترش شبکه‌های تولید بین‌المللی یا زنجیره‌های ارزش/ تأمین جهانی از دهه ۱۹۹۰ صحبت از لزوم فزاینده رفتن از دوگانگی جایگزینی واردات - توسعه صادرات و ادغام و مشارکت در شبکه‌های یادشده می‌شود. در چند دهه اخیر پیشرفت‌های چشمگیر در فناوری‌های ارتباطی و حمل‌ونقل و گسترش و آزادسازی نسبی تجارت بین‌الملل و شرکت‌های چندملیتی، چنان اقتصاد جهانی را درهم‌تنیده است و تولید مشترک بین‌المللی گسترش یافته است که حتی گفته می‌شود امروز (ساخت جهان) هستند و نه ساخت یک کشور واحد (بزرگی، ۱۳۹۳، ص ۱). اگرچه در این بین و از میانه‌های دهه ۲۰۰۰ و ایجاد توافق پساواشنگتنی و بحران‌های اقتصادی، روند رونق گرفتن زنجیره‌های منطقه‌ای و بین‌کشورهای مشترک‌المنافع مانند BRICS و G۷ شدت گرفت، اما همچنان اهمیت فزاینده زنجیره‌های ارزش جهانی رو به گسترش است.

۲-۳. زنجیره ارزش جهانی

زنجیره ارزش جهانی دربرگیرنده تمام فعالیت‌ها در فرایند خلق و تولید ارزش است و صرفاً به معنای زنجیره مبادله کالاها و خدمات نیست (Kowalski et al., 2015). زنجیره ارزش معرف گستره فعالیت‌های ضروری برای انتقال یک محصول یا خدمت از تعریف مفهومی و ایده اولیه در فازهای مختلف تولید تا تحویل به مشتری نهایی و نهایتاً بازیافت پس از مصرف هست. در دنیای کنونی زنجیره ارزش جهانی حدود ۸۰ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده است (UNCTAD, 2013). همچنین، تجارت کالاهای واسطه‌ای به‌عنوان بخش مهمی از زنجیره ارزش جهانی، در طول سال‌های گذشته از ۱۹۹۰ تاکنون به‌طور متوسط سالانه یک درصد رشد داشته است و در سال ۲۰۳۰ به شصت درصد حجم تجارت جهانی خواهد رسید (Standard Chartered Bank, 2014).

۳-۲-۱. جایگاه کشورهای مختلف در زنجیره ارزش

آمارهای مرتبط با میزان سهم هر کشور در صادرات دیگر کشورها که نشان‌دهنده مبدأ ارزش افزوده موجود در صادرات یک کشور است، نشان می‌دهد که به‌عنوان مثال، ۱۳ درصد ارزش افزوده موجود

براساس جدول ۲ می‌توان گفت: در بین کشورهای جهان تنها ایالات متحده امریکا توانسته است بیشترین سطح وابستگی و نفوذ اقتصادی در صادرات دیگر کشورها را داشته باشد؛ به نحوی که تقریباً تمام کشورهای جهان به منظور صادرات خود نیازمند واردات ارزش افزوده ایالات متحده امریکا هستند و به تبع تأثیرگذاری امریکا در کشورهای مختلف و ابزاری برای اعمال نفوذ در دیگر کشورها است و تنها کشور روسیه در بین کشورهای منتخب هیچ گونه وابستگی به امریکا برای صادرات خود ندارد و تنها در حدود ۱/۸ درصد به دیگر کشورهای اروپایی وابستگی دارد.

[illegible]

(در این جدول وابستگی های زیر ۱/۵ درصد نمایش داده نشده است.)

منبع: (Kowalski, Ugarte et al, 2015, p. 16)

تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش جهانی دو ابزار روش شناختی و مفهومی برای بررسی اقتصاد بین الملل فراهم می آورد. در رویکرد مفهومی با تمرکز بر شرکت های پیشرو رهبران بازار و صنعت و شبکه های بین شرکت ها به گونه شناسی سازوکارهای متنوع «مدیریت و راهبری صنعتی» در فضای بین المللی می پردازند. حال آنکه در رویکرد روشی با تمرکز بر کشورها و مناطق، به تحلیل خط سیر اقتصادی، اجتماعی و محیط زیستی آنها برای «ارتقاء» می پردازد. با توجه به نگاه خاص این پژوهش -نفوذ اقتصادی- رویکرد مفهومی یا نگاه بالا به پایین^۱ به نقد ساختار زنجیره ارزش جهانی در راستای مدیریت پدافندی وابستگی مورد توجه قرار گرفته است.

۳-۳. حاکمیت و راهبری صنعتی^۲

حاکمیت یا راهبری در زنجیره ارزش به توصیف این موضوع می پردازد که چه نهاد و کشوری در زنجیره ارزش توانایی تعریف شرایط مبادلات را دارد. درحقیقت، موضوع حاکمیت، توصیف کننده نهاد یا کشور دارای قدرت در زنجیره ارزش است. این حاکمیت در چهارچوب زنجیره ارزش جهانی کالاها به معنای اقتدار و قدرت تعیین روابط مالی، منابع مادی و انسانی اختصاص داده شده در جریان یک زنجیره است (Gereffi & Korzeniewicz, 1994, p. 97).

این حاکمیت یا راهبری در زنجیره ارزش کالاها در دو عرصه «خریدار محور» و «تولیدکننده محور» توصیف می شود. در عرصه خریدار محور نقش خرده فروشان بزرگ در تعیین استانداردهای تولید و دستورالعمل های خاص آنها برای فروش این کالاها برجسته می شود؛ اما در مقابل، اگر زنجیره ارزش، تولیدکننده محور باشد، آنگاه مزایای فناوری و مقیاس تولید تولیدکننده نقش حاکمیتی در چگونگی عرضه کالاها خواهد داشت.

۴-۳. دلایل توجه حکمرانی در زنجیره های ارزش جهانی از منظر نفوذ اقتصادی

درک حاکمیت و مدیریت صنعتی یک زنجیره ارزش نقش بسیار اساسی در تسهیل ورود یا عدم ورود بنگاه ها به آن زنجیره ارزش خواهد داشت (Stark & Gereffi, 2016, p10). ازسوی دیگر، افزایش قدرت در زنجیره های ارزش معمولاً به افزایش سود می انجامد. سود ناشی از بالا رفتن در سطوح مدیریتی زنجیره ارزش جهانی به طور یکسان توزیع نمی شود؛ ازاین رو به دلایل زیر مدیریت و راهبری صنعتی در زنجیره ارزش جهانی اهمیت دارد و در دید پدافندی باید توجه جدی شود.

1. Top-down analysis
2. Industrial governance

۳-۴-۱. دسترسی به بازار

باوجود از بین بردن موانع تجاری توسط کشورهای توسعه یافته، کشورهای در حال توسعه به دلیل اینکه زنجیره ارزش توسط تعداد محدودی از شرکت‌ها فروشنده مدیریت می‌شود، باز هم سهم بسیار اندکی از بازار را می‌توانستند داشته باشند (Humphrey & Schmitz, 2001, p.3) به عنوان مثال، در پژوهش‌های اخیر (Dolan & Humphrey, 2008) در زنجیره ارزش باغبانی آفریقا نشان می‌دهد که تولیدکنندگان کوچک به حاشیه رانده می‌شوند و تولیدکنندگان عمده که حاکمیت زنجیره را در اختیار دارند بیشترین سهم بازار را از آن خود کرده‌اند.

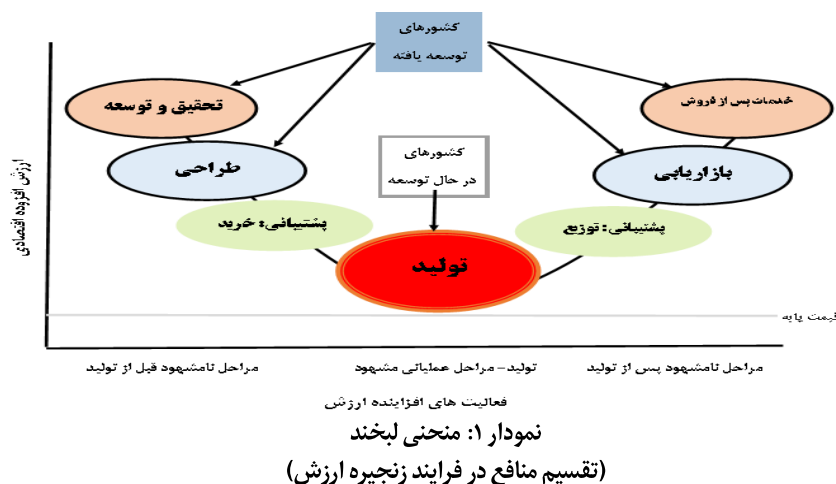
۳-۴-۲. مسیری سریع برای کسب توانمندی بیشتر تولید

شرکت‌هایی که خواستار رهبری زنجیره ارزش جهانی به عنوان یک تولیدکننده هستند، بسیار تمایل دارند که در شیب منحنی یادگیری قرار داشته باشند؛ از این رو، این شرکت‌ها به دنبال کاهش هزینه‌ها و افزایش کیفیت و سرعت تولید به ازای فشار بر کارگران محلی می‌باشند. از سوی دیگر، این شرکت‌ها امکان برخورداری از بهترین شیوه‌های انتقال فناوری و مشاوره‌های علمی را نیز در دست خواهند داشت؛ بنابراین، قرار گرفتن در سطوح بالای مدیریتی زنجیره ارزش امکان ارتقای بیشتر به این شرکت‌ها می‌دهد (Humphrey & Schmitz, 2001, p.4).

۳-۴-۳. توزیع منافع

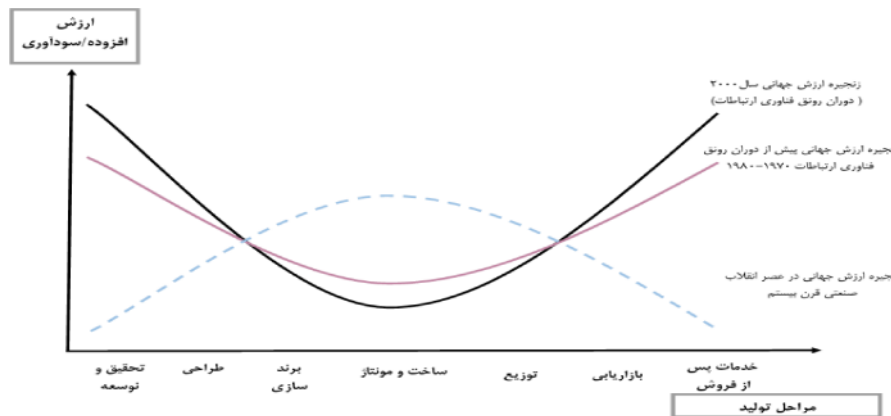
درک حاکمیت یک زنجیره ارزش به درک چگونگی تقسیم سود این زنجیره بسیار کمک می‌کند (Humphrey & Schmitz, 2001, p.4). همچنین، اعمال این حاکمیت جهت بهره‌مندی از منافع بیشتر اغلب در ظرفیت‌های نامشهودی مانند تحقیق و توسعه، طراحی، نام تجاری، بازاریابی شرکت استوار است و این ظرفیت‌ها که معمولاً در شرکت‌های کشورهای توسعه یافته هستند، باعث می‌شود که دیگر شرکت‌ها از ورود به سطوح بالای مدیریتی زنجیره و کسب بازده‌های بالاتر محروم شوند (Kaplinsky, 2000, p.131). درحقیقت، کشورها و شرکت‌های حاکم در زنجیره‌های ارزش جهانی، با مشخص شدن جایگاه هر کشور در ساختار، نوع تولید در این زنجیره ارزش، دارای نوعی اعمال حاکمیت در ساختار درونی اقتصادی کشورها و ترسیم خطوط حرکت کشورها در بستر اقتصاد بین‌الملل و سهم بری کشورها از سود تجارت بین‌الملل را مشخص می‌نمایند که به تبع به کاهش قدرت درونی و ملی کشورها برای تصمیم‌گیری درباره ساختار اقتصادی کشورشان و نحوه تعامل و منفعت حاصل از مشارکت در این زنجیره‌های ارزش خواهد انجامید.

نمودار منحنی لبخند که نشان‌دهنده میزان ارزش افزوده در هر مرحله از زنجیره ارزش است، به‌وضوح نشان‌دهنده توزیع منافع بین بازیگران و به تبع آن قدرت اقتصادی بنگاه‌های حاکم در زنجیره می‌باشند. نمودار ۱ به‌وضوح نشان می‌دهد که توزیع منافع در ساختار زنجیره ارزش جهانی به نفع کشورهای توسعه‌یافته است (Fernandez-Stark, Frederick & Gereffi, 2011, p.84)



منبع (Fernandez-Stark et al.2011.p84)

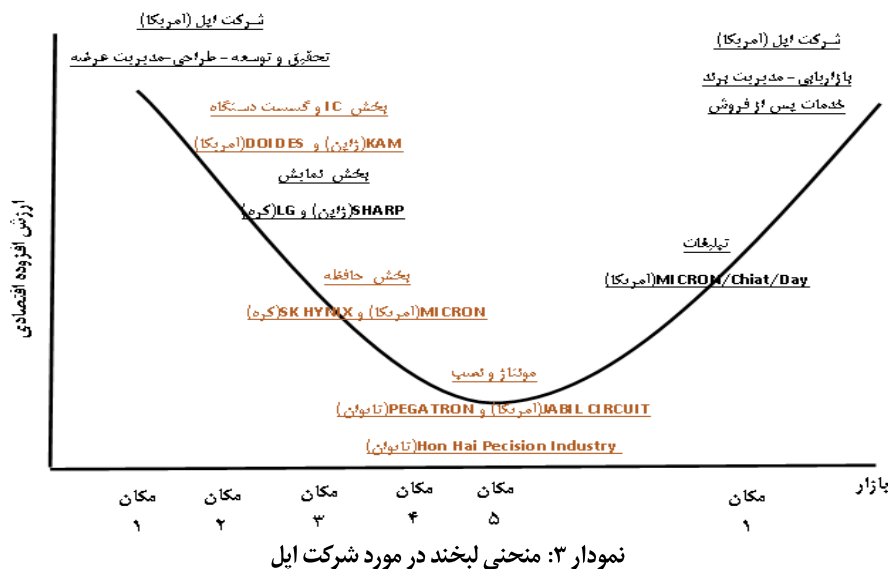
در حقیقت این نمودار نشان‌دهنده اهمیت دانش و فناوری تولید و بازاریابی در ساختار حکمرانی زنجیره‌های ارزش است؛ به نحوی که دستیابی به دانش تولید و بازاریابی و فروش می‌تواند جایگاه کشورها در سهم‌بری از ارزش افزوده و منافع زنجیره ارزش و به تبع قدرت نفوذ اقتصادی کشورها را ارتقاء دهد. به نظر می‌رسد راهبرد توسعه بر مبنای ارتقای جایگاه کشور در زمینه دانش تولید و دانش اقتصاد و بازاریابی، کمک فراوانی به ارتقای کشور در زنجیره‌های ارزش جهانی و خلق زنجیره‌های ارزش جدید دارد که توان و قدرت نفوذ اقتصادی کشور را ارتقا خواهد داد؛ همان‌طور که نمودار دو نشان می‌دهد که با حرکت اقتصاد به سمت اقتصاد دانش‌بنیان و افزایش نقش فناوری اطلاعات در اقتصاد، سهم این بخش‌ها در منافع حاصل از تولید به شدت افزایش خواهد یافت.



نمودار ۲: تأثیر دانش و فناوری در منحنی لبخند

این نمودار همچنین نشان از قدرت بالای کشورهای توسعه یافته در ساختار اقتصاد بین الملل و ایجاد زنجیره های ارزش بر مبنای تأمین منافع خود، وابسته سازی دیگر کشورها به وسیله مشارکت دادن آنها در زنجیره اما در قسمت با ارزش افزوده بسیار پایین دارد که افزون بر ایجاد وابستگی در این کشورها نسبت به مشارکت در زنجیره ارزش، قدرت اعمال نفوذ شرکت ها و دولت های توسعه یافته را نیز در این شرکت ها و کشورها افزایش می دهد.

منحنی لبخند مرتبط با شرکت اپل به عنوان یکی از بهترین مثال ها در این زمینه است که این شرکت تنها با در اختیار داشتن بخش های با ارزش افزوده بالا مانند تحقیق و توسعه، مدیریت زنجیره تولید، توزیع و بازاریابی، کل ساختار تولید را در اختیار داشته و از دیگر کشورها صرفاً به عنوان مونتاژگر استفاده نموده است؛ همان طور که کشورهای دیگر هیچ گونه اختیاری در تولید و ساختار تولید نداشته و این موارد بر مبنای درخواست و منافع شرکت اپل تعیین می شود (Grimes & Sun, 2016, p.101).



منبع: (Grimes & Sun, 2016, p.101)

۲۱

مدیریت وابستگی در زنجیره ارزش جهانی؛ راهبردی در راستای کنترل نفوذ اقتصادی در اقتصاد مقاومتی

۴-۴-۳. اهرم فشار برای ابتکار عمل سیاسی

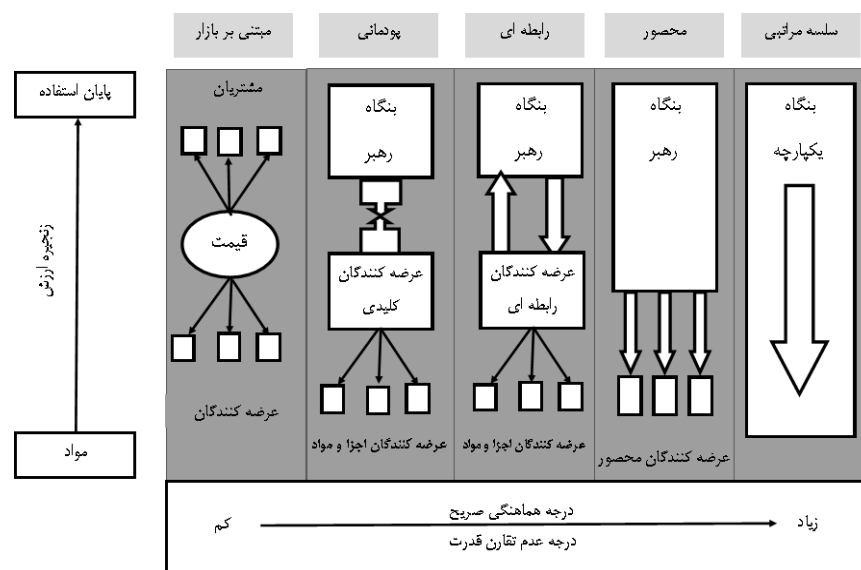
چون بسیاری از زنجیره‌های ارزش جهانی تنها زنجیره‌ای از روابط مبتنی بر بازار اقتصادی نیست، این زنجیره‌ها قادر هستند تا به دولت‌های سیاسی فشار آورده و از ابتکار عمل سیاسی دولت‌های ضعیف بیش از بیش بکاهند. درواقع، اکثر زنجیره‌ها که توسط شرکت‌های پیش رو کشورهای توسعه‌یافته اداره می‌شود، اهرم فشاری برای تأثیرگذاری بر آن چیزی را فراهم می‌کنند که در شرکت‌های عرضه‌کننده در کشورهای در حال توسعه اتفاق می‌افتد. به عنوان نمونه، این نقطه فشار توسط سازمان‌های دولتی و غیردولتی کشورهای توسعه‌یافته در رابطه با بالا بردن میزان کار و استانداردهای زیست‌محیطی در کشورهای در حال توسعه اعمال می‌شود.

۵-۴-۳. نهادی برای جذب کمک‌های فنی و مالی

سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی که به دنبال توسعه در کشورهای توسعه‌نیافته و در حال توسعه هستند، به شرکت‌های حاکمیتی زنجیره ارزش جهانی کمک‌های مالی و فنی می‌نمایند تا به هدف خود برسند که ارتقای توسعه در کشورهای کمتر توسعه‌یافته است؛ اما کمک به این شرکت‌ها تنها منفعت صاحبان و بهره‌برداران اصلی محصولات آن را تضمین و فراهم می‌آورد که عمدتاً در کشورهای توسعه‌یافته است (Humphrey & Schmitz, 2001, p.5).

۳-۴-۶. انواع ساختارهای حکمرانی در زنجیره‌های ارزش جهانی

منافع موجود در زنجیره‌های ارزش جهانی باعث شکل‌گیری ساختارهای متفاوتی در فضای اقتصادی جهانی در بین عرضه‌کنندگان و مصرف‌کنندگان شده است که جایگاه هر کشور یا صنعت و متناسب با آن قدرت و میزان منافع از مبادلات بین‌المللی را تعیین می‌نماید. گونه‌شناسی ساختارهای حکمرانی در ادبیات زنجیره ارزش جهانی حاکی از وجود ۵ رویکرد کلی هست که عبارت‌اند از: ساختار زنجیره ارزش مبتنی بر بازار،^۱ ساختار زنجیره ارزش پودمانی یا منطقه‌ای،^۲ ساختار زنجیره ارزش رابطه‌ای،^۳ ساختار زنجیره ارزش محصور^۴ و ساختار زنجیره ارزش مبتنی بر سلسله‌مراتب^۵. این ساختارهای توسط سه عامل و متغیر پیچیدگی اطلاعات بین بازیگران در زنجیره، چگونگی تدوین اطلاعات برای تولید و سطح شایستگی عرضه‌کننده اندازه‌گیری و تعیین می‌شود (Frederick, et al., 2009, p.1)



نمودار ۴: نوع ساختار حاکمیت در زنجیره‌های ارزش

منبع (Gereffi, et al., 2016, p.11)

1. Market base value chain
2. Modular value chain
3. Rational value chain
4. Captive value chain
5. Hierarchical chain

با توجه به نمودار ۴ می توان گفت: در ساختارهای حاکم بر تعاملات بین المللی هر چه به سمت چپ جدول و یا حالت های سلسله مراتبی حرکت می کنیم، قدرت شرکت های تقاضاکننده بیشتر و عرضه کنندگان در حالت انفعالی قرار می گیرند. در حقیقت با افزایش قدرت، تقاضاکنندگان برای حفظ و افزایش منافع خود در جهت تطبیق عرضه کنندگان با نیازها و ساختار اقتصادی خود برخواهند آمد.

۷-۴-۳. زنجیره های ارزش مبتنی بر بازار

ساده ترین نوع از ساختار حاکمیت در زنجیره ارزش جهانی ساختار مبتنی بر بازار است که در این ساختار تولیدکنندگان می توانند به راحتی با به دست آوردن اطلاعات مشتریان و با حداقل هزینه، کالایی با مشخصات خاص را تولید کنند. در این ساختار کمترین تماسی جهت اعمال حاکمیت بین تولیدکنندگان و خریداران رخ می دهد و قیمت نقش تعیین کنندگی بیشتری از نفوذ قشر خاصی یا رهبر زنجیره در این ساختار خواهد داشت (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016, p.10). باید توجه داشت در ساختار بازار به علت کثرت تقاضاکنندگان و تولیدکنندگان، قدرت طرف های درگیر در تبادلات به یک اندازه بوده و امکان نفوذ وابستگی اقتصادی بسیار کاهش می یابد؛ این نوع ساختار تعامل، در فضای تجارت بین الملل بسیار محدود بوده و ساختارهای شبکه ای (روابطی، پودمانی و ارزش محصور) بیشتر بهره برداری می شوند.

۸-۴-۳. ساختار زنجیره ارزش پودمانی یا منطقه ای

در این نوع از ساختار حاکمیت در زنجیره ارزش جهانی، پیمان هایی از ساده تا پیچیده بین تولیدکنندگان و خریداران یک کالای خیلی خاص یا معمولی منعقد می شود. در این نوع ساختار حتی اگر رابطه بین تولیدکننده و خریدار بسیار پیچیده نیز باشد، تغییر تولید، هزینه و سرمایه چندانی نمی خواهد. در این ساختار اطلاعات و روابط پیچیده تری نسبت به ساختار مبتنی بر بازار رخ می دهد. فناوری اطلاعات و استانداردهای تبادل اطلاعات دو مؤلفه کلیدی در عملکرد این ساختار هستند (Frederick, et al., 2009, p.2).

۹-۴-۳. ساختار زنجیره ارزش رابطه ای

ساختار رابطه ای هنگامی رخ می دهد که خریداران و فروشندگان دارای اطلاعات پیچیده ای هستند که به راحتی قابل انتقال یا یادگیری نیست. انتقال این اطلاعات در تعاملات مکرر و با

اشتراک‌گذاری دانش بین گروه‌های مختلف شکل می‌گیرد. چنین ارتباطی نیز نیازمند اعتماد متقابل است. باوجود وابستگی متقابلی که در این ساختار شکل می‌گیرد، شرکت‌های حاکم مشخص‌کننده سطوحی از نیاز هستند و با این قدرت می‌توانند در حدی بر تأمین‌کنندگان و تولیدکنندگان در زنجیره ارزش اعمال حاکمیت نمایند. تولیدکنندگان نیز در این نوع از ساختار زنجیره ارزش به احتمال زیاد به عرضه محصولات متفاوت براساس کیفیت، خاستگاه جغرافیایی یا دیگر ویژگی‌های منحصر به فرد می‌پردازند. همچنین از آنجایی که شکل‌گیری این اعتماد متقابل هزینه‌بر و زمان‌بر است، بنابراین، تغییر و انتقال یک شرکت به دیگر زنجیره‌های ارزش را با دشواری مواجه می‌کند (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016, p.11)

۳-۴-۱۰. ساختار زنجیره ارزش محصور

در این ساختار شبکه‌ای، عرضه‌کنندگان کوچک وابسته به خریداران بزرگ هستند. به دلیل هزینه بسیار زیاد تغییر مشتریان، عرضه‌کنندگان در حالتی محصور قرار دارند و امکان تغییر و گزینش مشتری را ندارند. در این رویکرد شرکت‌های رهبر و پیشرو نظارت و کنترل زیادی بر شرکت‌ها و کشورهای عرضه‌کننده اعمال می‌نمایند (Gereffi, et al., 2005, p.86). در این نوع از ساختار زنجیره، تأمین‌کنندگان خرد وابسته به یک یا چند خریداران قدرتمند هستند که درجه بالایی از نظارت و کنترل توسط شرکت رهبر و حاکم را نشان می‌دهد. عدم تقارن قدرت در ساختار مبتنی بر اسارت باعث می‌شود روابطی بسیار سخت و غیرشکننده بین تولیدکنندگان خرد و خریداران قدرتمند شکل گیرد که این عدم تقارن هزینه‌های تغییر را برای طرفین بسیار افزایش می‌دهد. از آنجاکه یکی از شایستگی‌های اصلی شرکت‌های حاکمیتی این است که تمایل دارند تا در مناطق خارج از منطقه خود تولید کنند، بنابراین، شرکت‌های تحت سلطه خود را ملزم به ارتقای مداوم کیفیت برای ارتقای کیفیت زنجیره و انتفاع بیشتر خود می‌کنند. از این‌رو، در این ساختار رهبری اخلاق‌مدارانه نقشی بسزا برای تعامل عادلانه با تولیدکنندگان و سهم منصفانه آنها از سود پیدا می‌کند (Frederick, et al., 2009, p.2).

۳-۴-۱۱. زنجیره ارزش مبتنی بر سلسله‌مراتب

ویژگی اصلی ساختار حاکمیتی سلسله‌مراتبی ادغام عمودی و کنترل مدیریتی در شرکت حاکمیتی است که توسعه و تولید محصولات در خانه را توصیف می‌نماید. این اتفاق معمولاً زمانی رخ می‌دهد که نمی‌توان مشخصات محصول پیچیده را تدوین نمود یا تأمین‌کنندگانی را نمی‌توان پیدا

نمود که فناوری آن را داشته باشند. این ساختار حاکمیتی با رشد و بلوغ صنعت تغییر می‌یابد؛ از این‌رو الگوهای حاکمیتی یک صنعت از مرحله به مرحله‌ای دیگر با توجه به بلوغ فناوری و علمی آن تولید تغییر می‌یابد (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016, p.11).

۳-۵. تحلیل نفوذ و قدرت در ساختارهای حکمرانی زنجیره‌های ارزش جهانی

افزون‌براین، تحقیقات اخیر (Mo Yamin, et al., 2015, p.319) نشان داده است که بسیاری از زنجیره‌های ارزش جهانی توسط ساختارهای حاکمیتی چندگانه و متعامل راهبری می‌شود که این امر فرصت‌ها و چالش‌هایی سیاسی و اقتصادی برای تحولات کشورهای پدید آورده است.

ساختارهای حکمرانی در زنجیره‌های ارزش جهانی را بر مبنای سه شاخص می‌توان تقسیم‌بندی نمود که در جدول ۳ بیان شده‌اند. درحقیقت مقادیر مختلف که به این سه شاخص نسبت داده می‌شود، تعیین‌کننده نوع ساختار حکمرانی است. پیچیدگی تبادلات بین شرکتی یا بین‌المللی، درجه تدوین‌پذیری و کدبندی محصولات و مبادلات و توانایی عرضه‌کنندگان برای تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان سه شاخص یادشده می‌باشند. درحقیقت، هریک از این ساختارهای حکمرانی دارای درجه‌ای از مزایا و معایب است. همان‌گونه که در جدول ۳ مشاهده می‌شود، انواع حکمرانی در یک بازه و از طیفی از حکمرانی با قدرت اندک طرفین و همکاری شفاف به سمت عدم تقارن قدرت بین بازیگران و در نتیجه، افزایش درجه نفوذ بین بازیگران حرکت نموده است.

واقعیت این است که تحلیل انواع حکمرانی روشن می‌کند که دستیابی به قدرت در زنجیره‌های ارزش به چه شکلی جایگاه و توانمندی کشورها را در این ساختارها مشخص می‌نماید. در ساختار بازار، تعاملات بین عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان بسیار شفاف و توزیع قدرت بین این دو بازیگر به شکل کاملاً مساوی انجام شده است. در ساختار ارزش‌محصور، قدرت مستقیماً در اختیار بازیگران رهبر در عرضه‌کنندگان و یا تقاضاکنندگان است که شبیه کنترل مستقیم اداری است که در آن یک مدیریت ارشد در سازمان مرکزی، کنترل خود را بر زیردستان در شرکت‌های تابعه و یا شرکت‌هایی اعمال می‌کند که در آن ادغام عمودی (مدل سلسله‌مراتبی) شده‌اند. چنین کنترل مستقیم باعث ایجاد هماهنگی شفاف و آشکار و عدم توازن قدرت به نفع بازیگران رهبر می‌شود و آنها را تبدیل به بخش حاکم بر مبادلات می‌نماید. در زنجیره‌های ارزش رابطه‌ای، توازن قدرت بین بازیگران بیشتر می‌شود؛ از این‌رو هر دو طرف به سمت هم‌افزایی در توانایی‌های کلیدی حرکت می‌کنند.

همچنین، در زنجیره‌های ارزش رابطه‌ای، همکاری شفاف بین بازیگران برقرار است که این همکاری بر مبنای ارتباط و تعامل نزدیک بازیگران کوچک و بزرگ به دست می‌آید. حال آنکه در

ساختارهای محصور و سلسله‌مراتبی، جریان غیرمستقیم اطلاعات و کنترل، کاملاً در تضاد با رویکرد مبادله‌ای هست. در ساختار پودمانی نیز مانند بازار، تغییر مشتریان و عرضه‌کنندگان نسبتاً آسان است و به دلیل همکاری عرضه‌کنندگان و مشتریان با شرکای متعدد، عدم توازن قدرت در این نوع زنجیره‌های ارزش بسیار اندک و حداقلی است.

جدول ۳: روند تغییرات در حکمرانی زنجیره‌های ارزش جهانی

انواع حکمرانی	پیچیدگی معاملات	توانایی کدبندی معاملات	توانایی عرضه‌کنندگان برای تامین نیازهای مصرف‌کنندگان
بازار	کم	زیاد	زیاد
پودمانی	↑ ۱	↑ ۳	↑ ۵
رابطه‌ای	↓ ۲	↓ ۴	↓ ۶
محصور	زیاد	کم	کم
سلسله‌مراتبی	زیاد	کم	کم

روند تغییرات در حکمرانی

(۱) افزایش پیچیدگی در معاملات باعث کاهش رقابت عرضه‌کنندگان در مقابل تفاضلهای جدید می‌گردد.

(۲) کاهش پیچیدگی معاملات و ارتقاء سهولت کدبندی

(۳) کدبندی بهتر معاملات

(۴) عدم کدبندی معاملات

(۵) افزایش رقابت عرضه‌کنندگان

(۶) کاهش رقابت عرضه‌کنندگان

(Gereffi, et al., 2005)

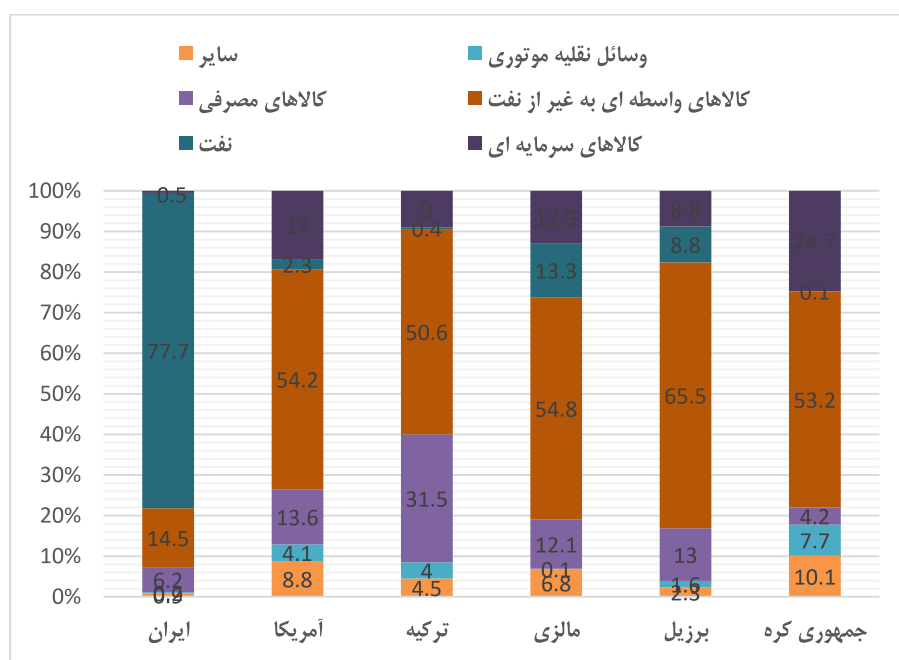
۴. نگاهی به وضعیت ایران در ساختار زنجیره ارزش جهانی

نگاهی به عوامل دخیل در ساختارهای حکمرانی و همچنین سیر افزایش قدرت و نفوذ اقتصادی نشان می‌دهد که سه عامل پیچیدگی تبادلات بین شرکتی یا بین‌المللی، درجه تدوین‌پذیری و کدبندی محصولات و مبادلات و توانایی عرضه‌کنندگان برای تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان، عامل‌های اصلی برای درک جایگاه یک کشور در هر یک از ساختارهای حکمرانی در زنجیره‌های ارزش و به تبع درک قدرت اقتصادی و درجه نفوذ اقتصادی در کشور است. با نگاهی به این سه عامل می‌توان به ارائه راهکارها و شاخص‌هایی برای عملکرد اقتصادی کشور در حوزه اقتصاد بین‌الملل به منظور سنجش میزان وابستگی متقابل کشور به دیگر کشورها و میزان قدرت اقتصادی و بیان جایگاه یک کشور در زنجیره‌های ارزش جهانی دست یافت.

برگردان و معیار این سه عامل دسته‌بندی ساختارهای حکمرانی در زنجیره ارزش جهانی که

نشان‌دهنده جایگاه یک کشور در زنجیره‌های ارزش جهانی و میزان انتفاع هر کشور در زنجیره ارزش جهانی است، سه شاخص پیچیدگی محصولات صادراتی، میزان ارزش افزوده داخلی به‌کاررفته در کالاهای صادراتی و تنوع صادراتی است (Kowalski, et al., 2015, p.33).

نگاهی به وضعیت صادراتی ایران در زمینه این سه شاخص نشان می‌دهد که بیشتر صادرات ایران از جنس کالاهای اولیه است که فاقد هر نوع پیچیدگی صادراتی است. افزون‌براین، تنوع صادراتی ایران محدود به کالاهای نفتی و درصد اندکی صنایع دستی و مواد غذایی است. این موارد را می‌توان در نمودار ۵ در مقایسه برخی از دیگر کشورها مشاهده نمود.

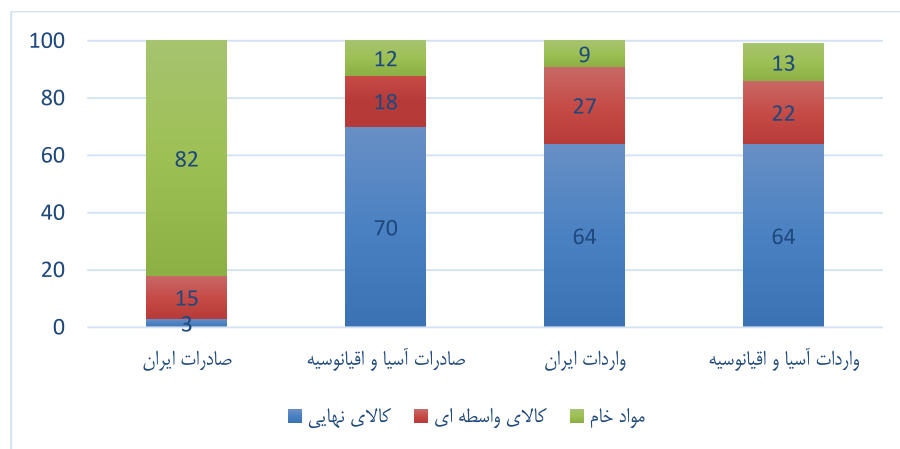


نمودار ۵: مقایسه ترکیب کالاهای صادراتی چند کشور منتخب

منبع: ترکیب کالاهای رقابت‌پذیر در تجارت به نقل از گزارش توانمندسازی تجاری در سال ۲۰۱۴

نمودار ۶ با وضوح بیشتری به مقایسه ایران با دیگر کشورهای آسیایی در این زمینه می‌پردازد؛ به‌نحوی که می‌توان گفت: بیشترین صادرات ایران در زمینه کالاهای اولیه و معدنی است؛ حال آنکه بیش از ۷۰ درصد از صادرات کشورهای آسیایی کالاهای نهایی است، این وابستگی کشور به صادرات کالاهای اولیه و عدم وجود ارزش افزوده داخلی در این صادرات خود نشان‌دهنده

مهیابودن ساختار تجارت کشور برای نفوذ و اعمال قدرت ازسوی دیگر کشورها در اقتصاد کشور است. همچنین، در زمینه واردات اقتصادی نیز، کالاهای واسطه‌ای وارداتی به کشور نیز بیشتر مصروف به برخی صنایع بزرگ مثل خودروسازی می‌شود و توان صادرات مجدد بر مبنای این کالاهای واسطه‌ای وارداتی وجود ندارد؛ حال آنکه واردات کالاهای واسطه‌ای در دیگر کشورهای آسیایی پلی برای صادرات مجدد است.



نمودار ۶: مقایسه ترکیب صادرات واردات ایران با صادرات واردات ایران و اقیانوسیه

منبع (ston, et al., 2015)

۵. نتیجه‌گیری

بسط جریان اقتصاد مقاومتی نشان از هدایت اقتصاد ایران توسط این جریان به سمت قدرت‌سازی اقتصادی می‌باشد. نفوذ اقتصادی که در حقیقت همان اعمال و بسط قدرت اقتصادی توسط کشورهای جهان در اقتصاد ایران است، هدفی است که اقتصاد مقاومتی نیز در تلاش برای حذف آن و افزون‌براین ایجاد زمینه‌های قدرت اقتصادی برای اعتلا و گسترش حوزه نفوذ جمهوری اسلامی است. سیاست‌های اقتصاد مقاومتی با نگاه درون‌زایی و افق برون‌گرایی در جهت همین هدف حرکت می‌کند.

البته باید توجه داشت که حرکت در مسیر برون‌گرایی لزوماً به معنای گسترش ارتباطات بین‌المللی نیست؛ بلکه شناخت درست زوایای پنهان تجارت و اقتصاد بین‌الملل کمک شایانی به برنامه‌ریزی صحیح برای جلوگیری از نفوذ اقتصادی دیگر کشورها در اقتصاد ایران و ایجاد قدرت

اقتصادی برای جمهوری اسلامی است. با توجه به شکل‌گیری زنجیره‌های ارزش جهانی در فرایندهای تجاری و اقتصادی بین‌المللی نیاز است تا مشخصات این رویکرد و ساختار و همچنین جایگاه ایران در این ساختار برای مقابله با نفوذ اقتصادی فهم و بازبینی شود.

تحلیل زنجیره‌های ارزش نشان می‌دهد که این زنجیره‌ها به واسطه ایجاد و گسترش بازارها، ایجاد مسیر میانبر کسب توانمندی تولیدی، توزیع منافع و اهرم فشار سیاسی می‌تواند امکان قدرت‌گیری در عرصه اقتصاد بین‌الملل و به دنبال آن زمینه نفوذ اقتصادی را فراهم آورد؛ همان‌طور که توزیع منافع و اهرم‌سازی برای فشار سیاسی در ساختار تولیدی بین‌المللی نشان می‌دهد که بیشترین میزان ارزش افزوده و به تبع بیشترین قدرت اقتصادی در اختیار کشورهای توسعه‌یافته قرار گرفته است؛ حال آنکه بار اصلی تولید مواد اولیه و خام بر عهده کشورهای در حال توسعه است. نگاهی به انواع ساختارهای حکمرانی در زنجیره‌های ارزش جهانی نشان می‌دهد که برای جلوگیری از نفوذ اقتصادی و قدرت‌سازی اقتصادی در کشور باید:

- به سمت ساختارهای مبتنی بر بازار حرکت کرد و از برقراری ارتباط اقتصادی در قالب چهارچوب‌های سلسله‌مراتبی و یا ارزش‌محصور به نفع مشتریان پرهیز نمود تا امکان مداخله مشتریان خارجی محصولات ایرانی، مداخله در ساختار، نحوه و نوع تولید در داخل اقتصاد ایران را محدود نمود؛

- سه عامل تنوع صادراتی (وارداتی)، میزان ارزش افزوده داخلی در کالاهای صادراتی و پیچیدگی صادراتی عواملی هستند که می‌توانند افزون‌بر محدودسازی مداخله و نفوذ اقتصادی در اقتصاد کشور به ایجاد قدرت اقتصادی برای کشور بپردازند. نگاهی به ساختار اقتصاد ایران نشان می‌دهد که ساختار صادراتی کشور در این زمینه‌ها بسیار نفوذپذیر است؛ از این رو نیاز است تا در این زمینه سیاست‌های راهبردی کشور تغییر کند؛

- تعریف نقش به صورت فعال در زنجیره‌های ارزش به‌ویژه با تکیه بر مزیت‌های نسبی کشور می‌تواند نفوذ اقتصادی را کاهش دهد؛

- افزایش نقش کشور در کریدورهای منطقه‌ای و جهانی متناسب با نقش جغرافیای اقتصادی سیاسی کشور می‌تواند به افزایش ارتباطات اقتصادی کشور و تنوع صادراتی کشور کمک نماید.

منابع

۱. اخوان کاظمی، بهرام. (۱۳۸۷). «امنیت اقتصادی و راهکارهای تأمین آن در آموزه‌های قرآنی و روایی»، دو فصلنامه مطالعات قرآن و حدیث، ۱(۲): ۱۸۳-۲۱۶.
۲. امینی، آرمین و سمیراسادات شکرالهی. (۱۳۹۳). «جهانی‌شدن و توسعه اقتصادی در ویتنام»، سیاست جهانی، ۳(۱): ۱۶۱-۲۰۶.
۳. برومند، شهزاد. (۱۳۸۷). امنیت اقتصادی در ایران و چند کشور منتخب (مطالعه تطبیقی)، تهران: پژوهشکده بیمه.
۴. بزرگی، وحید. (۱۳۹۳). راهبرد جدید تجارت و توسعه: مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی و نهادهای تجاری بین‌المللی، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
۵. پیغامی، عادل. (۱۳۹۳). درس‌گفتارهای اقتصاد مقاومت، تهران: بسیج دانشجویی دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام).
۶. جعفری‌هرندی، امیررضا. (۱۳۹۵). مدیریت نفوذ ایالات متحده در عراق جدید، تهران: انتشارات دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام).
۷. رشیدی طغراجردی، مصطفی؛ ردادی، علی و سعید مقدم‌فر. (۱۳۹۴). «طراحی الگوی سنجش امنیت اقتصادی کشور»، فصلنامه علمی پژوهشی مطالعات راهبردی بسیج، ۱۸(۶۸): ۷۷-۱۰۴.
۸. رنجبر، محسن. (۱۳۸۹). «اهمیت توجه به امنیت اقتصادی در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور»، اطلاعات سیاسی - اقتصادی، ۲۴(۹-۱۰): ۲۲۴-۲۳۵.
۹. رنجکش، محمدجواد؛ کشاورز، حمیدرضا و حسین اصغری ثانی. (۱۳۹۲). «نظریه‌های توسعه در آمریکای لاتین پس از جنگ سرد»، فصلنامه مطالعات جهان، ۳(۲): ۳۴۹-۳۷۹.
۱۰. روحانی، حسن. (۱۳۸۹). امنیت ملی و نظام اقتصادی ایران، تهران: مجمع تشخیص مصلحت نظام.
۱۱. زارع‌شاهی، احمدعلی. (۱۳۷۹). «بی‌ثباتی سیاسی و امنیت اقتصادی و تأثیر آن بر عوامل تولید در ایران»، مطالعات راهبردی، ۳(۷-۸): ۲۲۱-۲۴۲.
۱۲. سلیمی، حسین. (۱۳۷۵). «تأملی در نظریه نظام جهانی»، اطلاعات سیاسی اقتصادی، شماره ۱۱-۱۲.
۱۳. سمیعی‌نسب، مصطفی و حمیدرضا مقصودی. (۱۳۸۸). مروری بر نظریه‌های توسعه اقتصادی در نیم‌قرن اخیر: تبیین و تنظیم مبانی نظری پیشرفت و عدالت در برنامه پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران، تهران: مرکز تحقیقات دانشگاه امام صادق (علیه‌السلام).

۱۴. سیف، الله مراد. (۱۳۸۹). «مفهوم‌شناسی امنیت اقتصادی»، آفاق امنیت، ۳(۹): ۷-۳۶.
۱۵. عرب‌مازار، علی‌اکبر. (۱۳۷۶). «اقتصاد و امنیت ملی»، نامه فرهنگستان علوم، ۵(۳): ۵۹-۷۲.
۱۶. عزتی، مرتضی. (۱۳۸۷). امنیت اقتصادی در ایران، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
۱۷. عطار، سعید. (۱۳۹۵). «بررسی جایگاه مفهوم سرمایه اجتماعی در پارادایم‌های سه‌گانه توسعه (نوسازی، وابستگی، نظام جهانی)»، پژوهش سیاست نظری، ۱۰(۱۹): ۱۹۹-۲۲۱.
۱۸. قاسمیان، سلیمان و وجیهه مهری‌پرگو. (۱۳۸۵). بررسی راهبردهای اقتصادی کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس جهت برقراری امنیت اقتصادی، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
۱۹. قضاوی، حسین و حسین کیانی‌زاده. (۱۳۸۵). «بررسی پیامدهای پولشویی و آثار آن بر امنیت اقتصادی ایران»، مجله اقتصادی، ۶(۵۵-۵۶): ۷۷-۱۰۴.
۲۰. گرجی، ابراهیم و مسعود هاشمیان. (۱۳۸۶). «تحلیل تطبیقی مؤلفه‌های امنیت اقتصادی در ایران»، مطالعات دفاعی استراتژیک، ۸(۲۹): ۵۵-۷۸.
۲۱. گودرزی، آتوسا و روح‌الله صالحی دولت‌آباد. (۱۳۹۲). «نفوذ اقتصادی روسیه در آسیای مرکزی بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی»، مطالعات آسیای مرکزی و قفقاز، ۱۹(۸۲): ۱۰۳-۱۳۰.
۲۲. مصطفوی، سیدمحمدحسن. (۱۳۸۸). «سرمایه اجتماعی و امنیت اقتصادی با تأکید بر نقش دولت»، مهندسی فرهنگی، ماهنامه سال ۱۳۸۸، دوره ۲۷-۲۸، ص ۷۴-۸۹.
۲۳. ملک اخلاق، اسماعیل؛ ایاغ، زهرا و مهسا فرخنده. (۱۳۹۲). «نقش و جایگاه تکنیک‌های ارتقا در زنجیره‌های ارزش جهان»، فصلنامه تخصصی رشد فناوری، ۹(۳۴): ۱۲-۲۰.
۲۴. موسوی زنوز، موسی. (۱۳۹۳). «رابطه امنیت ملی و تجارت بین‌الملل مطالعه موردی، امنیت اقتصادی جمهوری اسلامی ایران در پرتو تجارت بین‌الملل»، فصلنامه مطالعات راهبردی سیاست‌گذاری عمومی، ۵(۱۴): ۱۰۹-۱۴۲.
۲۵. میرمحمدی، سیدمحمد. (۱۳۸۴). «مقدمه‌ای بر امنیت اقتصادی»، فرهنگ اندیشه، ۴(۱۴-۱۵): ۲۱۴-۲۷۱.
۲۶. نعمتی، محمد. (۱۳۸۸). قوه مقننه و امنیت اقتصادی (مجموعه مقالات)، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.
۲۷. هانت، دایانا. (۱۳۷۶). نظریه‌های اقتصاد توسعه: تحلیلی از الگوهای رقیب، ترجمه غلامرضا آزاد. تهران: نشر نی.

28. Baldwin, R. & Lopez-Gonzalez, J. (2015). Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, 38(11), 1682–1721.
29. Dolan, C. & Humphrey, J. (2008). Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. In F. J. Fabozzi & V. Kothari (Eds.), *Introduction to Securitization* (pp. 1–12). Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc.
<https://doi.org/10.1002/9781118266892.ch1>
30. Fabozzi, F. J. & Kothari, V. (Eds.). (2008). *Introduction to Securitization*. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc.
31. Fernandez-Stark, K. Frederick, S. & Gereffi, G. (2011). The Apparel Global Value Chain. Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness.
32. Frederick, Stacey and Gary Gereffi. (2009). VALUE CHAIN GOVERNANCE, 4-1.
33. Gereffi, G. & Fernandez-Stark, K. (2016). Global value chain analysis: a primer.
34. Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (1994). Commodity chains and global capitalism: 16th Annual conference on the political economy of the world-system: Papers. 0084-9235. London: Greenwood Press.
35. Gereffi, G. Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78–104.
36. Grimes, S. & Sun, Y. (2016). China's evolving role in Apple's global value chain. *Area Development and Policy*, 1(1), 94–112.
37. Humphrey, J. & Schmitz, H. (2001). Governance in Global Value Chains. (32).
38. Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *Journal of development studies*, 37(2), 117–146.
39. Kowalski, P. Ugarte, C. Ragoussis, A. & Lopez Gonzalez, J. (2015). OECD Trade Policy Papers, Vol. 179.
40. Losman, D. L. (2001). Economic Security: A National Security Folly?
41. Mo Yamin, R. R. S. Lee, J. & Gereffi, G. (2015). Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *critical perspectives on international business*, 11(3/4), 319–339.
42. Standard Chartered Bank. (2014). Global Trade Unbundled. Special Report.
43. Stark, K. & Gereffi, G. What is and how to do Global value chain analysis.

44. Stone, S. Mikic, M. Agyeben, M. Anukoonwattaka, W. Duval, Y. Heal, A. ... & Huang, F. J. (2015). Asia-Pacific Trade and Investment Report 2015: Supporting Participation in Value Chains.
45. UNCTAD. (2013). World investment report 2013: Global value chains: investment and trade for development. New York, Geneva: United Nations.
46. Zha, D. (1999). Chinese considerations of" economic security". *Journal of Chinese Political Science*, 5(1), 69–87.