

فرصت‌ها و چالش‌های فراروی جهانی شدن

مهناز ربیعی*
قمست اول

چکیده:
جهانی شدن به همگرایی با اقتصاد جهانی اطلاق می‌شود. در این پروسه عوامل جغرافیایی، اقتصادی و مالی نقش اساسی را بازی می‌کنند. از جمله عواملی که در تعامل با جهانی شدن قرار می‌گیرند ساختارهای قانونی و مدیریتی جامعه است. و در این راستا حجم تجارت جهانی به شدت تحت تأثیر قرار می‌گیرد به طوریکه حجم تجارت جهانی از دهه ۵۰ تا ۹۰ حدود ۱۷ برابر شده، این در حالی است که طی سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۰ این رقم ۱۵ درصد رشد نموده و سهم کشورهای در حال توسعه نیز به حدود ۳۱ درصد رسیده است. حال سهم‌هایی که با تأخیر به این روند می‌پیوندند کمتر است. دیر یا زود با پیوستن به WTO ما نیز به این قافله جهانی خواهیم پیوست. قبل از پیوستن به این سازمان بهتر است شناخت کافی از چالش‌های پیش رو و فرصت‌هایی که برای تازه واردها وجود دارد پیدا کنیم و با شناخت کافی سود بیشتری را نصیب خود نمائیم. برای آشنایی با این روند باید از کشورهایی که تجربه تأخیر در ورود را دارند درس بگیریم. در مقاله حاضر سعی شده است با بررسی چالش‌های پیش روی کشورهای در حال توسعه روش‌هایی برای بنگاه‌های اقتصادی که پس از جهانی شدن در رقابتی تنگاتنگ وارد می‌شوند ارائه می‌گردد. تا پیش از ورود بتوانند خود را آماده نمایند.

مقدمه:

امروزه بحث جهانی شدن، موضوعی است که در بیشتر مباحث، مناظرات و مقالاتی که به ویژه در حوزه روابط بین‌الملل و اقتصاد باشند، به آن اشاره می‌شود. جهانی شدن شرایط و موقعیتی است که در آن همه وجوه زندگی بشری در کشورهای مختلف جهان به سرعت از یکدیگر تأثیر می‌پذیرد تأثیراتی در ابعاد سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، نظامی، اقتصادی، هنری و حتی روحی و روانی. این شرایط حاصل از روند اقتصادی و بازرگانی از گذشته‌ای دور تاکنون می‌باشد و به همین دلیل بعد اقتصادی آن بیش از وجوه دیگر مورد تأکید است. لازم است به این نکته توجه شود که اقتصاد بر پایه یکسری عوامل زیربنایی شکل می‌گیرد و عدم توجه به این عوامل ممکن است ما را از مسیر اصلی دور نماید.

چالش‌های جهانی شدن

چالش‌های کنونی اقتصاد، پدیده‌هایی دارای ریشه‌های بس عمیق می‌باشند که امروزه به وجود نیامده‌اند. آیا همگرایی اقتصاد در اقتصاد جهانی، تجارت نابرابر و مهاجرت را افزایش



◀ الگوهای مبادله:

نه تنها کالاها، بلکه عوامل تولید و تکنولوژی نیز محدود مبادله قرار می‌گیرند. این مبادلات در گذشته به چه نحو بوده‌اند؟ چه جایگزین‌هایی برای مبادله در جهان یکپارچه امروز وجود دارند؟

◀ رفاه بشری:

روند و کیفیت قیمت، ریسک، سطح زندگی و توزیع درآمد پیش از جهانی شدن و پس از آن به چه نحو بوده است، آیا جهانی شدن بهبودی در این امور ایجاد کرده یا خیر؟

◀ اقتصاد سیاسی:

جهانی شدن در مقابل سیاست‌های ملی اقتصادی، هم محدودیت‌هایی را پذیرفته و هم محدودیت‌هایی را بر آن تحمیل نموده است. روابط بین دو موضوع در گذشته چگونه بوده و در آینده چگونه خواهد بود؟

قبل از هر چیزی باید روشن شود که روند اخیر در یکپارچگی جهانی در بازار جهانی به هیچ وجه پایان تاریخ (فوکویاما)^(۸) برخوردار تمدن‌ها برای این روند مناسب تر است. طرح اولیه نظریه پایان تاریخ آشکارا وجه تاریخی داشت. این نظریه در پایان قرن نوزده زمانی که آخرین موج عظیم جهانی شدن به اوج خود رسیده ارائه شد و به محض این که جهانی شدن در اثر آشفتگی‌های جنگ، رکود، سیاست‌های نامتعادل اقتصادی و فلسفه‌های سیاسی نامتعادل، به اوج رسید و بیشتر مورد توجه قرار گرفت. اما پس از آن با افزایش تجارت جهانی این نظریه عقب‌نشینی کرد.

نمودار یک نسبت تجارت جهانی به GDP جهانی را از سال ۱۸۰۰ به این سو بررسی می‌کند پس از افزایش مستمر در طول قرن ۱۹ سطح جهانی در سال ۱۹۱۳ به اوج خود می‌رسد و در طول قرن ۲۰ یک نزول مستمر داشته است و اکنون به تازگی نفس تازه می‌کند البته به سطح قرن قبل نرسیده است. نمودار ۲ شامل نسبت سهام جهانی سرمایه‌گذاری خارجی به GDP، از سال‌های ۱۸۷۰ است. نتیجه حاصل نیز شبیه نتیجه قبلی است. پس از سال ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ مجدداً فعالیت خود را از سر گرفته است.

جهانی شدن و منطقه جغرافیایی

آیا محدوده جغرافیایی جزئی از منابع تجارت محسوب می‌شود؟ از نظر جغرافیایی می‌توان دو گروه از کشورها را در نظر گرفت، کشورهایی که دارای منابع هستند و کشورهایی که در آنها انقلاب صنعتی رخ داده است.

در برخی از کشورها محدوده جغرافیایی به علت شرایط طبیعی تأثیر مستقیمی بر ساختار اقتصادی دارد و به طور کلی جغرافیا تعیین‌کننده فعالیت‌های اقتصادی آنها بوده است. علاوه بر این در کشورهایی که انقلاب صنعتی رخ داده نیز فعالیت‌های

خواهد داد؟ آیا بازارهای سرمایه از یک بحران به بحران دیگری وارد می‌شوند؟ آیا می‌توان امیدوار بود که دولت‌ها بتوانند بحران‌ها را کنترل کنند؟ و آیا ملت‌ها می‌توانند از جهت اجتماعی فرهنگی و ایدئولوژیک این چالش‌های را تحمل کنند؟ این پرسش‌ها را تنها با تأمل و تئوری پردازی محض و حتی با تحلیل‌های محدود به حوادث اخیر نمی‌توان پاسخ داد اکثر کشورها با این چالش‌ها روبه‌رو بوده‌اند و واکنش‌های متفاوتی نشان داده‌اند. نتایج حاصل گاهی مثبت و گاهی نیز منفی بوده است این تفاوت در نتایج، فوق‌العاده ارزشمند است نتایج متفاوت آنها دقیقاً نتایج آزمایش‌های یک آزمایشگاه جهانی اقتصاد می‌باشد.

جهانی شدن و مخالفان

مخالفان جهانی سازی، نظیر ویلیام گریدر^(۹) و "جان گری"^(۳) معتقدند که کشورها که تحت سلطه جهانی شدن قرار دارند درک مبهمی از فاجعه جاری دارند. طبق نظر "نامی کلین" و "جرج مونبیت"^(۴) جهانی شدن موجب تضعیف قدرت واحد می‌شود و به دنبال آن تضعیف دموکراسی و افزایش مهار نشدنی نابرابری را موجب خواهد شد. "تورینا هرستی"^(۵) بدنبال راه بهتری غیر از جهانی شدن است. از طرف دیگر افرادی چون "جان مایکل وات" و آدریان و ولدریج^(۶) گزارشگران مجله اکونومیست قاطعانه از جهانی شدن حمایت می‌کنند و از "تام پترز" که جهانی شدن را قوی‌ترین نیروی کره زمین برای بهبود زندگی می‌نامد طرفداری می‌کنند.

سؤال این است که چگونه می‌توان با استفاده از تجربیات یکی دو دهه پیش سوالات مخالفان و ناراضیان جهانی شدن را پاسخ داد. در ابتدا مسائل اساسی را که تجارت و جهانی شدن به طور عموم و به ویژه کشورهای توسعه یافته با آنها مواجه‌اند در زیر می‌آوریم:

◀ چارچوب‌های اقتصادی:

محدودیت‌ها و کمیابی چه زمان و چگونه موجب بروز و ظهور تجارت شده؟ آیا این الزامات هنوز به همان اندازه قوی می‌باشند؟

◀ نهادهای بنیادی:

تجارت هیچ زمان بدون نهاد امکان‌پذیر نبوده است. که مهمترین آنها تغییرات بنیادین در قوانین، قراردادهای سیستم‌های تأمین مالی است. تأثیر این تغییرات بر تجارت امروز چگونه است؟

◀ شوک‌های تکنولوژی:

انقلاب ارتباطات و حمل و نقل محرک تجارت بوده است. آیا هنوز هم هزینه‌های حمل و نقل مانعی بر سر راه تجارت هستند؟

ساختارهای نگرشی می‌توان در این راه سود بیشتری نصیب کشورهای در حال توسعه نمود. جهانی شدن و سیستم‌های مالی در کشورهای در حال توسعه

بسیاری از نظام‌های اقتصادی فاقد بنیادی مثل تثبیت قیمت که توسط دولت وضع می‌شود هستند. امروز در برخی از فقیرترین کشورهای جهان بدون وجود این قانون دانستن این که چه میزان از تجارت را می‌توان حمایت کرد مشکل است. امروزه ثبات و بازسازی اقتصاد، از اهداف کشورهای در حال توسعه است و بدون چنین پایه‌هایی که باعث اجرای بهینه عملکرد اقتصادی می‌شود بحث در خصوص راهبرد تجارت به نظر عجولانه می‌باشد. حال باید دید که اساس یک سیستم مالی مناسب که اقتصاد داخلی را حمایت نماید و از تجارت جهانی نیز بهره‌مند شود چیست؟

◀ بودجه دولتی باثبات:

که در طول تاریخ یکی از پیش نیازهای سیستم مالی فراگیر بوده. بازار معتبر و فعال دولتی پیشرو بودن در زمینه گسترش تجارت اوراق قرضه بازارهای اوراق بهادار گرایش دارد.

◀ پول باثبات:

عدم کارایی سیستم مال اغلب از بی‌ثباتی پول داخلی ناشی می‌شود. تاجائیکه حتی قراردادهای صورتی زیان‌آورتر می‌شوند.

◀ گسترش بانک و بانکداری:

توسعه بانکداری تبدیل پس‌اندازها به سرمایه‌های مولد پایه‌های مالی محدود را به بودجه اعتباری وسیع‌تر گسترش می‌دهد.

◀ ایجاد یک بانک مرکزی باثبات:

که تأمین بودجه بخش بانکداری را کنترل کند و نظارت مناسبی بر عملکرد بانکداری داشته باشد.

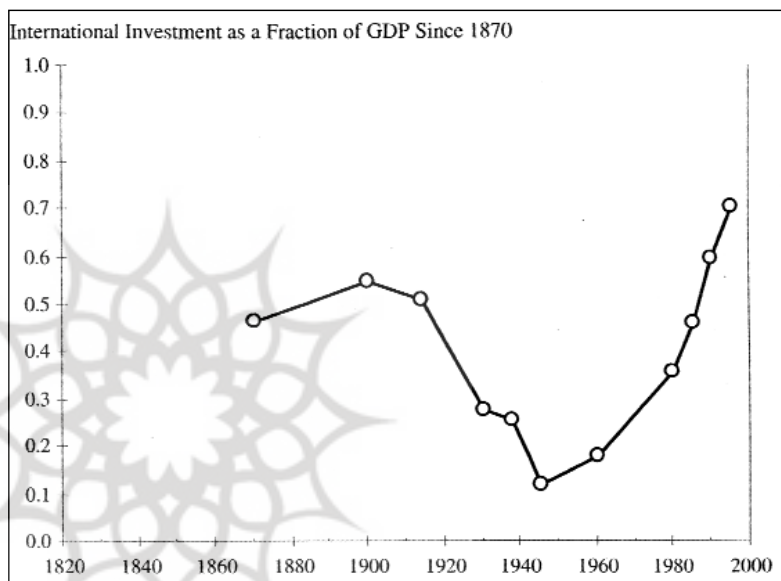
◀ رشد و توسعه بازارهای اوراق

بهادار:

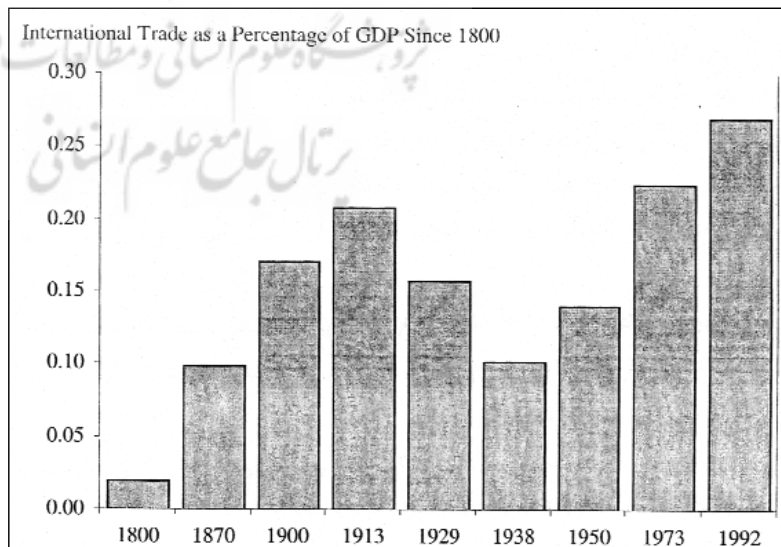
که این سازمان‌های تخصصی واسطه‌ای بین سرمایه‌گذاری و خرید و فروش بدهی و سهم مالکیت باشند.

اقتصادی تحت تأثیر این عامل قرار گرفته‌اند. بنابراین کشورهای مانند بریتانیا، آلمان، و فرانسه به دلیل صنعتی بودن آنها داشتن مواد خامی چون زغال سنگ و سنگ آهن پیشتاز بوده‌اند. (لندز ۱۹۶۹، جونز ۱۹۸۱) (۹) و (پومرانز ۲۰۰۰) (۱۰).

با گسترش تجارت فاصله‌ها کم شد و حتی منابع خدادادی جایجا شد. در مبحث جهانی شدن منابع خدادادی بی‌اهمیت نیست و اکثر کشورها با تبدیل عوامل زیر بنایی خود به منابع داخلی جایی را برای جهانی شدن خود باز کرده‌اند در بخش‌های بعدی ملاحظه می‌فرمایید که نه فقط با استفاده از منابع خدادادی بلکه با استفاده از توان مدیریتی و تغییر



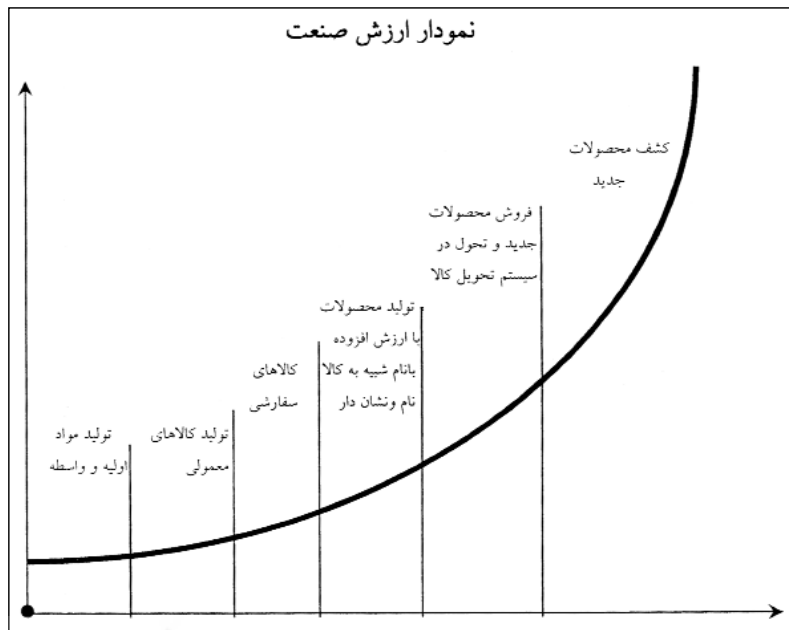
نمودار شماره یک



Notes: Exports plus imports divided by output.

نمودار شماره دو

بازار چین آمریکا شد. سرگذشت این شرکت‌ها همیشه مایه عبرت است. شرکت‌های کشورهای در حال توسعه با تأخیر زیاد وارد صحنه رقابت جهانی شده‌اند و منابع کافی در اختیار ندارند و امید چندانی هم برای رقابت با غول‌های جهانی ندارند و بازگو کردن سرگذشت آنها گاهی باعث یأس و ناامیدی می‌شود. اما شرکت‌هایی مانند TOYOTA, SONY, NEC, در طول یک دهه موفق شده‌اند اذهان مردم را درباره محصولات ارزان قیمت و دارای کیفیت نازل ژاپنی تغییر دهند. آیا هنوز امکان انجام چنین مانوری وجود دارد؟ حال از کشورهایی که از کانون اقتصاد جهانی فاصله بسیار داشتند و برای خود کسب و کار دائم و سودآور جهانی



چنین ترکیب عواملی در کشورهای در حال توسعه کمیاب است ولی می‌توان با تغییرات ساختاری به آن دست یافت.

جهانی شدن و کاهش ریسک تجارت

یکی انگیزه اقتصادی برای شروع جهانی شدن کافی نیست زیرا تجارت بین‌المللی در خلاء امکان‌پذیر نیست این امر در بسیاری از کشورهای در حال توسعه مشهود است و در گذشته نیز در همه کشورها پیش از مدرنیته مشاهده شده است. تجارت جهانی بیش از یک خرید و فروش کالا بین دو محل است در نتیجه مسائلی برای طرفین اهمیت خواهد داشت که از جمله می‌توان مقررات مطلوب، اسنادکاری، مالیات، تعرفه و نرخ ارز رسمی و غیررسمی را نام برد. بنابراین تجارت در بستری از انواع ساختارهای مختلف قانونی، اجتماعی و سیاسی شکل می‌گیرد. بسیاری از ملل فقیر امروزه ممکن است فواید جهانی شدن را از دست بدهند از طریق عمل سیاسی و جدایی‌های جغرافیایی و مشکلات ساختاری چنانچه تجارت بسادگی از آنها بگذرد آنها هرگز با اقتصاد جهان مربوط نخواهند شد و هیچ یک از فواید فرضی تجارت را بدست نخواهد آورد.

درسی برای کشورهای در حال توسعه

رقابت با غول‌های بزرگ جهانی که همان اضلاع سه‌گانه مثلث قدرت جهانی هستند دشوار است. در هنگام رقابت تجربه کم شرکت‌های تازه تأسیس باعث عدم اطمینان در آنها می‌شود. به عنوان مثال تولیدکننده پوشاک از هندوستان به نام "آرویند میلز" که در اواسط دهه ۱۹۹۰ پارچه‌های معتبر تولید پوشاک در اروپا را تأمین می‌کرد، بعد از گذشت مدتی این شرکت قربانی تقاضاهای مقطعی کسب و کار در مد لباس و همچنین رقابت بی‌امان تولیدکنندگان خارجی برای تصاحب

پی‌ریزی کرده‌اند نام می‌بریم. (برخلاف آرویند میلز) دوازده شرکت تازه تأسیس چند ملیتی از بازارهای پهناور برزیل تا کشورهای نسبتاً ثروتمند ولی حاشیه‌ای مانند استرالیا تا کشورهای کمتر توسعه یافته مانند فیلیپین مورد مطالعه دقیق قرار گرفتند. این شرکت‌ها از نظر (۱) تنوع مدیریت (۲) سازمان (۳) استراتژی از هم قابل تفکیک هستند. ولی دارای ویژگی‌های مشترک هم هستند. همه آنها برای ایجاد امکان رقابت در قسمت‌های سودآورتر صنعت از سرمایه‌گذاری مشترک خارجی بهره‌مند می‌شوند و این ورود تدریجی به بخش‌های سودآورتر را می‌توان به وسیله منحنی ارزش نشان داد. منحنی ارزش صنعت وسیله‌ای است که برای تفکیک بخش‌های مختلف بازار محصول بکار می‌رود. هر چه سودآوری یک بخش بیشتر باشد پیچیدگی امکانات ضروری توزیع و بازاریابی برای رقابت در آن بخش هم افزایش می‌یابد. یکی از مشکلات کشورهای حاشیه‌ای ورود از قسمت انتهایی منحنی ارزش صنعت و باقی ماندن در همان قسمت است حتی هنگامی که امکانات داخلی شرکت بیشتر از تقاضاهای یک بخش خاص است نیز این اتفاق می‌افتد. آنها از سودآوری محصولات با ارزش افزوده اطلاع دارند ولی ریشه اصلی شکست و ناکامی شرکت‌ها وجود ضعف و سستی در اراده آنها می‌باشد. یا مدیران به توانایی خود برای بالا رفتن از منحنی ارزش اطمینان ندارند یا جرأت لازم را در بسیج امکانات و منابع برای از میان برداشتن موانع ندارند. همان‌طور که در زندگی نامه "تلسون ماندل" بیان شده: آنها خود را شهروند درجه دو می‌دانند به همین دلیل از رشد و بالندگی عقب می‌مانند.

ادامه دارد