

نماگر تجارت فرامرزی بانک جهانی

رویکردی جدید برای ارزیابی فرآیندهای تجاری

این نوشتار، ترجمه بخشی از گزارش «انجام کسب و کار» بانک جهانی ۲۰۱۶ با مشخصات زیر است:
Cécile Ferro, Khrystyna Kushnir, Mathilde Lugger, Valentina Saltane, Brandon Thompson and Inés Zabalbeitia Múgica, "Trading across borders; A new approach to measuring trade processes", in World Bank, Doing Business 2016; Measuring Regulatory Quality and Efficiency, Washington DC, 2015, pp. 83-90

معاونت پژوهش‌های اقتصادی
دفتر: مطالعات اقتصادی

کد موضوعی: ۲۲۰
شماره مسلسل: ۱۴۸۵۹
خردادماه ۱۳۹۵

به نام خدا

فهرست مطالب

۱.....	چکیده
۱.....	مقدمه مترجم
۳.....	تجارت فرامرزی
۷.....	یک رویکرد جدید
۱۰.....	صادرات محصولی که مزیت نسبی دارد
۱۲.....	واردات قطعات خودرو
۱۵.....	نقش برجسته جغرافیا
۱۷.....	نتیجه گیری



نماگر تجارت فرامرزی بانک جهانی رویکردی جدید برای ارزیابی فرآیندهای تجاری

چکیده

پروژه انجام کسب‌وکار بانک جهانی با استفاده از یک روش‌شناسی جدید، زمان و هزینه مرتبط با سه دسته از فرآیندهای الزامی برای صادرات و واردات شامل انطباق اسنادی، انطباق مرزی و حمل‌ونقل داخلی را ارزیابی می‌کند. در روش‌شناسی سال ۲۰۱۶ برای اولین بار، پروژه انجام کسب‌وکار برای ارزیابی فرآیندهای صادرات هر کشور محصولی را در نظر می‌گیرد که در تولید آن دارای مزیت نسبی است. همچنین برای ارزیابی فرآیندهای واردات تنها یک محصول خاص و بسیار رایج تولیدی-صنعتی (قطعات خودرو) مد نظر قرار گرفته است.

در بین کشورهایی که در فرآیند صادرات محصولات کشاورزی بازرسی اختصاصی را الزامی کرده‌اند، مدت زمان لازم [برای انجام تشریفات] انطباق مرزی ۱۱ تا ۲۱۰ ساعت است. این تنوع نشان می‌دهد که می‌توان با حذف تأخیر تجاری بی‌دلیل از مصرف‌کنندگان و صاحبان کسب‌وکار حمایت کرد. برای کشورهایی که همراه با شریک تجاری خود، بر اساس مفروضات، عضو یک اتحادیه گمرکی هستند مدت زمان انطباق اسنادی و مرزی به شکل قابل توجهی از میانگین سایر کشورها کمتر است. کشورهایی که کارایی کمتری در واردات دارند، احتمالاً در صادرات نیز کارایی کمتری خواهند داشت.

مقدمه مترجم

روش‌شناسی پروژه انجام کسب‌وکار بانک جهانی نسبت به سال گذشته (سال ۲۰۱۵) تغییرات بنیادین کرده و به همین نسبت، نتایج حاصل از تحلیل اطلاعات جمع‌آوری شده نیز تغییر کرده است. در روش‌شناسی جدید تلاش شده تا به ابهام‌ها و ایرادهای مطرح شده توسط خبرگان بازرگانی و صنعت حمل‌ونقل پاسخ داده شده و یافته‌های پژوهش به واقعیت اقتصاد کشورهای بررسی شده نزدیک‌تر شود. یکی از مهمترین این موارد، اختلاف جغرافیایی چشمگیر مهمترین بندر دریایی از پرجمعیت‌ترین شهر تجاری در کشورهای مختلف بود که انتقادهایی را متوجه تدوین‌کنندگان روش‌شناسی می‌کرد. همچنین بر اساس روش‌شناسی پیشین، برای کشورهای محصور در خشکی، زمان و هزینه مربوط به جابجایی محموله در کشورهای همسایه نیز محسوب می‌شد که این مشکل نیز در گزارش سال جاری با در نظر گرفتن پرترددترین بنادر دریایی و یا مرزهای زمینی و هوایی برطرف شده است. علاوه بر این،

تلاش شده تا جایگاه و نقش نهادهای عمومی از جنبه قانونی و اجرایی برجسته‌تر شده و تصویر شفاف‌تری از میزان دخالت مؤثر و غیرمؤثر آنها هر اقتصاد به خواننده منتقل شود.

در گزارش سال گذشته، انتخاب نوع کالا در مفروضات روش‌شناسی تا حدود زیادی به عهده تکمیل‌کنندگان پرسشنامه بود؛ اما در گزارش سال ۲۰۱۶ پرسش‌شوندگان در صادرات محدود به مهمترین کالای صادراتی هر کشور و در واردات منحصر به واردات قطعات خودرو شده‌اند. این تغییر اساسی در مفروضات پژوهش موجب شده که جایگاه کشورها در رده‌بندی جهانی نیز دستخوش تغییرات قابل توجه شود.

تکمیل‌کنندگان پرسشنامه نیز در گزارش جدید با ابهامات کمتری مواجه بوده‌اند. براساس روش‌شناسی پیشین، مشارکت‌کنندگان در جمع‌آوری اطلاعات باید کالایی را انتخاب می‌کردند که فاقد ویژگی‌هایی مانند خطرناک بودن، استفاده نظامی، نیازمند محیط سردخانه‌ای و نیاز به بازرسی‌های بهداشتی و قرنطینه‌ای باشد. در گزارش امسال این موارد تقریباً حذف شده و کالاهای وارداتی و صادراتی به‌صورت شفاف و مشخص تعریف شده‌اند.

تغییر دیگر گزارش جدید به‌لحاظ روش‌شناسی، جایگزینی تعداد اسناد و مدارک الزامی برای صادرات و واردات با فرآیند کلی انطباق مرزی و اسنادی است. در روش‌شناسی جدید، زمان و هزینه ناشی از انطباق مرزی و اسنادی در نهادهای ذیربط محاسبه شده و تعداد اسناد و مدارک تأثیری در رتبه‌بندی کشورها ندارد. ضمناً از آنجا که به‌دلیل پیشرفت‌های روزافزون در استفاده از فناوری‌های جدید و تسهیل قوانین و مقررات تجاری، سرعت جابجایی قانونی محموله‌ها افزایش یافته است، مبنای محاسبه از روز به ساعت تغییر یافته است.

با وجود تغییرات یاد شده، ساختار کلی روش‌شناسی پژوهش حفظ شده و انجام تشریفات قانونی و حمل‌ونقل یک محموله مفروض از پرجمعیت‌ترین شهر تجاری هر کشور به پرتددترین بندر دریایی و یا مرزهای زمینی و هوایی مبنای ارزیابی نماگر تجارت فرامرزی است.

جایگاه جمهوری اسلامی ایران در جهان و منطقه نیز با تغییر روش‌شناسی تغییر اساسی داشته و به قعر جدول رتبه‌بندی نزدیک‌تر شده است. از آنجا که تغییری در موقعیت جغرافیایی بزرگ‌ترین بندر دریایی (بندر شهید رجایی) و پرجمعیت‌ترین شهر تجاری (تهران) حاصل نشده است، کارآمدتر شدن روش‌شناسی، ضعف‌های قانونی و اجرایی مرتبط با صادرات و واردات را بیش از پیش نمایان ساخته است. به‌عبارت دیگر تلاش پروژه انجام کسب‌وکار بانک جهانی برای کمرنگ کردن نقش جغرافیا در رتبه‌بندی کشورها موجب شده که حدود بیست کشور، خود به خود در جایگاهی بهتر از ایران قرار بگیرند. نکته قابل توجه اینکه تغییرات روش‌شناسی در مجموع جایگاه منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (منا) را در بین سایر مناطق تضعیف کرده است. جدول زیر این تحولات را به خوبی نشان می‌دهد.



جدول ۱. جایگاه ایران در رتبه‌بندی شاخص سهولت انجام کسب‌وکار در گزارش‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶

گزارش ۲۰۱۶			گزارش ۲۰۱۵		
رتبه ایران در جهان (از ۱۸۹ کشور)	فاصله از اقتصاد فرضی پیشرو (از ۱۰۰)		رتبه ایران در جهان (از ۱۸۹ کشور)	فاصله از اقتصاد فرضی پیشرو (از ۱۰۰)	
	میانگین خاورمیانه و شمال آفریقا	ایران		میانگین خاورمیانه و شمال آفریقا	ایران
۱۶۷	۵۴/۲	۳۹/۳۸	۱۴۸	۷۰/۱۵	۵۶/۸۱

مأخذ: پایگاه داده‌های پروژه انجام کسب‌وکار.

یافته‌های گزارش ۲۰۱۶ از فرآیندهای قانونی و اجرایی تجارت فرامرزی در محدوده مرزهای سرزمینی جمهوری اسلامی ایران به شرح زیر است:

جدول ۲. خلاصه هزینه و زمان صادرات و واردات در ایران در نماگر تجارت فرامرزی در گزارش ۲۰۱۶

زمان/هزینه	جمهوری اسلامی ایران	میانگین خاورمیانه و شمال آفریقا
زمان صادرات: انطباق مرزی (ساعت)	۱۰۷	۶۵
هزینه صادرات: انطباق مرزی (دلار آمریکا)	۵۶۵	۴۴۵
زمان صادرات: انطباق اسنادی (ساعت)	۱۵۹	۷۹
هزینه صادرات: انطباق اسنادی (دلار آمریکا)	۱۴۳	۳۵۱
زمان واردات: انطباق مرزی (ساعت)	۱۴۸	۱۲۰
هزینه واردات: انطباق مرزی (دلار آمریکا)	۶۶۰	۵۹۴
زمان واردات: انطباق اسنادی (ساعت)	۲۸۴	۱۰۵
هزینه واردات: انطباق اسنادی (دلار آمریکا)	۱۹۷	۳۸۵

مأخذ: همان.

تجارت فرامرزی

در ۱۰ سال گذشته الگوهای تجارت بین‌المللی با ظهور اقتصادهای در حال توسعه، گسترش زنجیره‌های ارزش جهانی، افزایش قیمت کالاها (و اهمیت رو به رشد صادرات کالا) و ماهیت جهانی فزاینده شوک‌های اقتصاد کلان تعریف شده است. هر کدام از این روندها به نقش تجارت در تسهیل توسعه شکل تازه‌ای داده است.

بازسازی تجارت آزاد پس از جنگ جهانی دوم مستلزم [انعقاد] موافقتنامه‌های مهم تجارت چندجانبه و ترجیحی با هدف کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای تجارت بود. برای اولین بار روابط اقتصادی و تجارت بین‌الملل توسط یک نظام چندجانبه قواعد اداره می‌شد که از آن جمله می‌توان به

موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (گات^۱) و نهادهای برتون وودز^۲ اشاره کرد. همراه شدن این موافقتنامه‌های تجاری با پیشرفت‌های فوق‌العاده در بخش‌های حمل‌ونقل و فناوری ارتباطات، منجر به نرخ‌های رشد بی‌سابقه در تجارت بین‌المللی شد. برای مثال، بین سال‌های ۱۹۵۰ تا ۲۰۰۷، تجارت واقعی جهان سالیانه ۶/۲ درصد رشد داشته در حالی که درآمد سرانه واقعی سالیانه ۲ درصد رشد داشته است. تجارت بین‌المللی بیشتر، به شدت به رشد اقتصادی وابسته است. نتایج یک مطالعه که اطلاعات ۱۱۸ کشور جهان را در بیش از ۵۰ سال (۱۹۵۰-۱۹۹۸) بررسی کرده، نشان داد که کشورهایی که آزادسازی تجارت را در دستور کار قرار داده‌اند، به‌طور متوسط سالیانه ۱/۵ درصد افزایش نرخ رشد سالیانه را تجربه کرده‌اند.

شواهد نشان می‌دهد که واردات فناوری و افزایش بهره‌وری ناشی از آن یکی از مهمترین مسیرهایی است که از طریق آن تجارت بین‌المللی منجر به رشد اقتصادی می‌شود. نتایج یک مطالعه که ۱۶ کشور عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی^۳ را در یک فاصله زمانی ۱۳۵ ساله بررسی کرده نشان می‌دهد که یک رابطه قوی بین «بهره‌وری کل عوامل» و واردات دانش (ارزیابی شده از طریق واردات فناوری مبتنی بر ثبت اختراع) وجود دارد. در واقع، نتایج مطالعه بیانگر آن است که ۹۳ درصد از افزایش در بهره‌وری کل عوامل در یک قرن گذشته در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی صرفاً به دلیل واردات فناوری‌هایی از این دست بوده است. این نتایج بیانگر آن است که تجارت بین‌المللی یک مسیر کلیدی برای انتقال دانش است که به‌نوبه خود باعث ارتقای میزان به‌کارگیری سرمایه و رشد اقتصادی می‌شود.

رابطه بین تجارت و رشد اقتصادی در سطح بنگاه نیز قابل مشاهده است. شواهد قابل توجه حکایت از آن دارد که جریان دانش از سوی خریداران بین‌المللی و رقبای آنها به بهبود عملکرد شرکت صادرات کمک می‌کند. بررسی ۵۴ مطالعه در سطح بنگاه در ۳۴ کشور جهان نشان می‌دهد که شرکت‌های صادرکننده به‌مراتب بهره‌وری بالاتری نسبت به شرکت‌هایی دارند که صادرکننده نیستند (اگر چه لزوماً صادرات بهره‌وری را افزایش نمی‌دهد). این واقعیت در عمده موارد وجود دارد، زیرا شرکت‌های فعال در بازارهای بین‌المللی در معرض رقابت شدیدتری قرار دارند و باید با سرعت بیشتری وضعیت خود را نسبت به شرکت‌هایی که در داخل کشور محصولات خود به فروش می‌رسانند، بهبود بخشند.

در حالی که دسترسی به بازارهای بین‌المللی برای همه اقتصادها مهم است، اقتصادهای در حال توسعه به شکل خاصی از سیاست‌های تجاری تأثیر می‌پذیرند. از آنجا که فعالیت‌های آنها بیشتر به سمت استفاده بیشتر از نیروی کار متمایل است، رشد [اقتصادی] این کشورها منوط به توانایی آنها در وارد

1. General Agreement on Tariffs and Trade (GAAT)

۲. شامل بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول که در سال ۱۹۴۴ تأسیس شدند.

3. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)



کردن محصولات سرمایه‌بر است. بدون دسترسی به بازارهای بین‌المللی، کشورهای در حال توسعه باید این محصولات را خود و با هزینه‌های بالاتر تولید کنند، که این امر به‌منزله خارج کردن منابع از فعالیت‌هایی است که در آنها مزیت نسبی دارند. علاوه بر این، درآمد سرانه پایین، فرصت‌های داخلی را از منظر اقتصاد مقیاس محدود می‌کند. یک نظام تجاری که به تولیدکنندگان کم‌هزینه اجازه می‌دهد بازار خود را فراتر از تقاضای داخلی گسترش دهند، طبیعتاً می‌تواند فرصت‌های کسب‌وکار را افزایش دهد. بنابراین در حالی که تجارت بین‌المللی می‌تواند هم برای اقتصادهای توسعه‌یافته و هم در حال توسعه منفعی به همراه داشته باشد، واضح است که سیاست‌های تجاری جدای از سیاست‌های توسعه‌ای نیست.

زمانی که درباره سیاست تجاری و سیاست توسعه‌ای صحبت می‌شود، مسئله مهم این است که صادرات محصولات کشاورزی به مراتب گران‌تر و وقت‌گیرتر از صادرات انواع دیگر کالا است. اطلاعات جدید جمع‌آوری شده توسط پروژه انجام کسب‌وکار نشان می‌دهد که در اقتصادهایی که مهمترین صادرات آنها یک محصول کشاورزی است، مدت زمان لازم برای انجام الزامات انطباق مرزی و اسنادی به‌طور قابل توجهی از میانگین اقتصادهایی که مهمترین صادرات آنها یک محصول کشاورزی نیست بیشتر است. این اطلاعات همچنین بیانگر آن است که تعداد زیادی از اقتصادهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، بازرسی‌های اختصاصی و فرآیندهای خاص را الزامی کرده‌اند. بر اساس همین اطلاعات، در بین این کشورها، مدت زمان لازم برای انطباق مرزی به شکل متنوعی متفاوت است.

در بسیاری از اقتصادها، فرآیندهای ناکارآمد، دیوان‌سالاری‌های غیرضروری و فرآیندهای اضافی به زمان و هزینه انطباق مرزی و اسنادی می‌افزایند. به‌تازگی، ارتباط بین کنترل‌های اداری و حجم تجاری توجه شبکه‌های تجاری چندجانبه را به خود جلب کرده است (توضیحات متعدد مرتبط با ابراز علاقه اخیر در موضوع تسهیل تجارت را در کادر ۱ مشاهده کنید). برای مثال، در سال ۲۰۱۳ اعضای سازمان تجارت جهانی^۱ در مورد توافقنامه تسهیل تجارت با هدف ساده‌سازی فرآیندهای تجاری به توافق رسیدند. بر اساس برآورد سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، اجرای کامل موافقتنامه تسهیل تجارت سازمان تجارت جهانی هزینه‌های تجاری در اقتصادهای با درآمد پایین را ۱۴/۱ درصد، در اقتصادهای با درآمد متوسط رو به پایین را ۱۵/۱ درصد و در اقتصادهای با درآمد متوسط به بالا را ۱۲/۹ درصد کاهش می‌دهد. حتی اجرای ساده‌ترین توصیه‌های آن (هر چند اغلب آنها همچنان پرهزینه‌اند) مانند اتوماسیون فرآیندهای تجاری و گمرکی، می‌تواند هزینه‌ها را برای هر کدام از این گروه‌های درآمدی بین ۲/۱ تا ۲/۴ درصد کاهش دهد. برای سنجش زمان و هزینه مرتبط با انطباق مرزی و اسنادی در همه ۱۸۹ کشور

1. World Trade Organization (WTO)

بررسی شده، پروژه انجام کسب و کار [برای لحاظ کردن در محاسبات] رویه‌های مقرراتی کارآمدتر در تجارت فرامرزی را می‌پذیرد.

کادر ۱. چرا تمرکز دوباره بر موضوع تسهیل تجاری اهمیت دارد؟

به چند دلیل موضوع تسهیل تجاری دوباره در کانون توجه قرار گرفته است. اول موانع تعرفه‌ای و سهمیه‌ای، به‌ویژه در جریان عمومی تجارت کالا، به دلیل موفقیت‌آمیز بودن موافقتنامه‌های تجاری چندجانبه و ترجیحی در کنار به رسمیت شناختن جهانی مزایای تجارت بین‌الملل کمتر از گذشته است. این موضوع باعث شده که سیاستگذاران و بازرگانان با توجه بیشتری بر هزینه‌های تجارت بین‌المللی متمرکز شوند، [هزینه‌هایی] که می‌تواند مانع قابل توجهی در مسیر تجارت باشد.

دوم، مانع عمده بعدی در مذاکرات تجاری چندجانبه، که بسیار شبیه به برنامه‌های مبارزه با فقر است، تسهیل تجارت جهانی مرتبط با محصولات کشاورزی (شامل همه انواع محصولات حیوانی و گیاهی) است. سه‌چهارم فقیرترین مردم جهان، به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، به بخش کشاورزی به‌عنوان منبع اصلی درآمدشان وابسته‌اند. در نتیجه سیاست‌هایی که بخش کشاورزی را تحت تأثیر قرار می‌دهند بر فقر، نابرابری و در مجموع، بر رشد اقتصادی تأثیر خواهند داشت. این در حالی است که به‌طور کلی محصولات کشاورزی بیشتر از بقیه کالاها در معرض مقرراتگذاری و کنترل [از طرف دولت‌ها] هستند. با وجود این که استانداردهای بهداشتی مختص به محصولات کشاورزی و یا سایر استانداردهای بهداشتی، به‌طور گسترده و به‌درستی هم از سوی واردکنندگان و هم صادرکنندگان این محصولات رعایت می‌شود، اقدامات مقامات دولتی که با هدف حمایت از بخش‌های کشاورزی و معدن داخلی در رقابت‌های بین‌المللی انجام می‌شود، می‌تواند هزینه‌های زیادی به بازرگانان تحمیل کند. در برخی موارد این اقدامات حمایت‌گرایانه از [ارشد] تجارت بین‌المللی جلوگیری می‌کند. هزینه‌های مقرراتگذاری مرتبط با کالاهای کشاورزی فله‌ای در یک روند نزولی بلندمدت بیشتر می‌شود، زیرا عرضه جهانی از تقاضای جهانی پیشی می‌گیرد.

سوم، در حالی که در دهه‌های اخیر پژوهشگران به مقادیر زیادی از داده‌های اقتصاد خرد دست یافته‌اند، برخی اطلاعات متعارف در مورد شرکت‌ها و مشارکت آنها در بازارهای بین‌المللی به‌روز شده که هزینه‌های قابل توجه تجارت را آشکار کرده است. بدون تردید پرداختن به امور مربوط به تجارت بین‌المللی پرهزینه‌تر از تجارت داخلی است. برای مثال، در مقایسه با شرکت‌های دیگر در صنعت مشابه، شرکت‌هایی که به تجارت بین‌المللی می‌پردازند تمایل دارند بزرگ‌تر و کارآمدتر باشند. علاوه بر این، تمایل دارند سرمایه و نیروی ماهر بیشتری به کار گرفته و دستمزدهای بالاتری پرداخت کنند. همچنین شواهد کافی درباره هزینه‌های ثابت ورود به بازارهای خارجی وجود دارد، شرکت‌هایی که در گذشته به تجارت بین‌المللی پرداخته‌اند به احتمال خیلی زیاد دوباره به انجام این کار رو می‌آورند.

نماگرهای پروژه انجام کسب و کار بیشتر از آنکه هزینه‌های ثابت را ارزیابی کنند، به‌عنوان ارزیابی‌کننده هزینه‌های جانبی تجارت بین‌المللی شناخته می‌شوند. مفروضات مطالعه موردی نماگر تجارت فرامرزی بر این پایه استوار شده که صادرکننده و یا واردکننده پیش از این کسب و کار خود را تأسیس کرده و در حال حاضر به‌صورت کاملاً عملیاتی فعال است. [ضمن اینکه] هزینه‌ای که تنها یک بار برای دریافت یک پروانه بازرگانی و شماره شناسایی گمرکی پرداخت می‌شود محاسبه نشده است. مفروضات پروژه اطلاعات مربوط به سایر هزینه‌هایی را جمع‌آوری می‌کنند که به الزامات ورود به بازار مربوط نیستند، اما لزوماً متناسب با حجم تجارت (مانند هزینه‌های مراحل گمرکی، بازرسی توسط سازمان‌های دولتی و اخذ، آماده‌سازی و ارسال اسناد) تغییر



نمی‌کنند. با این حال، تفاوت‌های ناشی از هزینه‌های جانبی تجارت که توسط پروژه انجام کسب‌وکار ثبت می‌شود، تأثیر بیشتری بر روی شرکت‌های فعال در تجارت بین‌المللی دارد. پژوهش‌های اخیر پیشرفت‌هایی در راستای اندازه‌گیری کمی تأثیر تغییرات هزینه‌های جانبی بر میزان و مشارکت تجاری داشته‌اند. یافته‌های یک مطالعه بیانگر آن است که کاهش ۷ درصدی متوسط تعداد روزهای سپری شده در اداره گمرک کشور آلبانی، منجر به افزایش ۷ درصدی در ارزش کالاهای وارداتی شده است. نتایج یک مطالعه دیگر نشان می‌دهد که یک افزایش ۱۰ درصدی تأخیر در اداره گمرک کشور اروگوئه، منجر به کاهش ۳/۸ درصدی صادرات این کشور شده است. تأخیر باعث افزایش هزینه‌های صادرکنندگان شده و آنها به‌ناچار فروش خارجی خود را کاهش می‌دهند. خریداران نیز هزینه‌های بالاتری را متحمل می‌شوند که نتیجه آن کم کردن میزان سفارش و یا قطع رابطه تجاری با فروشندگانی است که [در فرآیند تحویل کالا] تأخیر دارند.

یک رویکرد جدید

نماگرهای پروژه انجام کسب‌وکار مرتبط با تجارت فرامرزی یکی از اولین نماگرها بودند که زمان و هزینه اضافه ناشی از موانع اداری، مقرراتی و پشتیبانی (لجستیکی) تحمیل شده به تجارت بین‌الملل را محاسبه کردند. گزارش امسال تغییرات مهمی در روش‌شناسی نماگرها داشته است. این تغییرات با هدف افزایش میزان ارتباط اقتصادی و سیاستی نماگرها، افزایش ثبات و تکرار شونده‌گی داده‌ها و توضیح دادن شرایطی است که داده‌ها در آن تفسیر شوند. علاوه بر اینها، هشدارهایی که باید [در زمان تفسیر داده‌ها] مد نظر قرار گیرند. بر اساس روش‌شناسی جدید، پروژه انجام کسب‌وکار پیش‌فرض‌های در نظر گرفته شده برای صادرات و واردات را متناسب با هر اقتصاد طراحی کرده است. در مورد صادرات، زمان و هزینه صادرات یک محموله ۱۵ تنی از مهمترین کالای غیراستخراجی صادراتی هر کشور، مبنای ارزیابی قرار گرفته است. پیش‌فرض این است که محموله از یک انبار در بزرگ‌ترین شهر تجاری کشور به پرتددترین مرز زمینی یا بندری ارسال می‌شود که قرار است از آنجا برای طرف اصلی تجاری صادر شود. برای محاسبه مدت زمان و هزینه، انطباق مرزی (هم رسیدگی اداری و هم ترخیص گمرکی و بازرسی)، انطباق اسنادی و حمل‌ونقل داخلی بررسی می‌شوند. در خصوص واردات، پیش‌فرض این است که محموله از پرتددترین مرز زمینی یا بندری به یک انبار در بزرگ‌ترین شهر تجاری کشور حمل می‌شود. برای همه کشورها، یک محموله کانتینری حاوی ۱۵ تن قطعات خودرو در نظر گرفته شده و طرف تجاری واردکننده اصلی قطعات است.

ایده بنیادی روش‌شناسی جدید این است که پیش‌فرض‌ها باید جهت و میزان واقعی تجارت بین‌الملل را بازتاب دهند و اینکه موانع اداری و مقرراتی پیش روی بازرگانان به شکل قابل توجهی در مورد محصولات مبادله شده و شرکای تجاری مختلف متفاوت است. جریان‌های تجاری توسط مزیت نسبی، ترجیحات مصرف‌کنندگان، ساختار بین‌المللی تولید و اندازه و موقعیت جغرافیایی یک اقتصاد و شرکای تجاری آن هدایت می‌شوند. نوع محصول مبادله شده، استانداردهایی را در رابطه با چگونگی نگهداری تعیین می‌کند (برای مثال، مواد غذایی نسبت به تجهیزات رایانه‌ای مشمول بازرسی‌های ایمنی

بیشتری می‌شوند). علاوه بر نوع محصول، هویت طرف تجاری تعیین‌کننده میزان احتمال بازرسی‌های سرزده و اعلام شده در چارچوب سامانه‌های مدیریت ریسک است که معمولاً در بنادر و مرزهای [کشورها] در سراسر جهان استفاده می‌شود.

در دهه‌های اخیر، دو نیروی دیگر نیز در شکل‌گیری جریان تجارت بین‌المللی مؤثر بوده‌اند. نیروی اول، پدیدار شدن موافقتنامه‌های تجاری چندجانبه است که [به‌ویژه] نمونه‌های منطقه‌ای آنها به‌طور فزاینده‌ای کاهش موانع تجارت را نشانه گرفته‌اند. روش‌شناسی جدید به یک اقتصاد اجازه می‌دهد که پیش‌فرض‌های مربوط به طرفین تجاری را در چارچوب یک اتحادیه گمرکی بررسی کند.

در کادر ۲ جزئیات تعدادی از یافته‌های جالب ناشی از اطلاعات امسال در رابطه با تأثیر عضویت در اتحادیه گمرکی آمده است.

کادر ۲. آیا عضویت در اتحادیه گمرکی بر مدت زمان و هزینه تجارت تأثیر می‌گذارد؟

چهل‌وهفت سال پیش، در حالی که دیگر اعضای جامعه بین‌المللی درباره سطح تعرفه‌ها و سهمیه‌ها مذاکره می‌کردند، اتحادیه اروپایی در تدارک یک آزمایش بزرگ برای راه‌اندازی یک اتحادیه گمرکی بود. به گونه‌ای که عوارض گمرکی در مرزهای داخلی بین کشورهای عضو اتحادیه اروپایی را حذف کنند، عوارض گمرکی مشترک بر واردات از خارج از اتحادیه اروپا وضع کنند و همچنین قوانین مشترک مربوط به مبدا تولیدات خارج از [اتحادیه] حاکم باشد و اینکه [بین اعضای اتحادیه] یک تعریف واحد از ارزش گمرکی وجود داشته باشد.

اگر چه اتحادیه گمرکی اتحادیه اروپا همچنان یکی از بهترین نمونه‌های تسهیل تجارت بین کشورهای مختلف است، اما در این مسیر تنها نیست. بیش از نیمی از ۱۸۹ اقتصاد بررسی شده توسط پروژه انجام کسب‌وکار عضو یک اتحادیه گمرکی هستند. علاوه بر این، ۳۳ کشور که بر اساس پیش‌فرض‌های صادرات شریک تجاری یکدیگرند عضو اتحادیه گمرکی هستند، به همین ترتیب ۳۹ کشور نیز که با توجه به پیش‌فرض‌های واردات شرکای تجاری‌اند، عضو اتحادیه گمرکی هستند. در این کشورها، زمان انطباق اسنادی و مرزی به شکل قابل ملاحظه‌ای کمتر از میانگین کشورهای است که عضو اتحادیه گمرکی نیستند. اطلاعات مربوط به اقتصادهای عضو اتحادیه اروپا این موضوع را نشان می‌دهد (نمودار را ببینید).

عضویت در یک اتحادیه گمرکی که شریک صادراتی یا وارداتی نیز عضو آن است زمان تجارت را کاهش می‌دهد.

	میانگین زمان انطباق اسنادی (ساعت)	میانگین زمان انطباق مرزی (ساعت)
صادرات یک کشور عضو اتحادیه اروپا به یک عضو دیگر اتحادیه	۰/۸	۳/۵
صادرات یک کشور عضو اتحادیه اروپا به یک کشور غیر عضو اتحادیه	۲/۰	۱۹/۹

مأخذ: پایگاه داده‌های پروژه انجام کسب‌وکار



اما همه اتحادیه‌های گمرکی شبیه هم نیستند. اتحادیه‌های گمرکی بین کشورهای با درآمد بالا عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (در اصل اتحادیه گمرکی اتحادیه اروپا) به شکل قابل ملاحظه‌ای عملکرد بهتری نسبت به بقیه دارند. پس از آن اتحادیه‌های گمرکی در اروپا و آسیای مرکزی و سپس اتحادیه‌های گمرکی در جنوب صحرای آفریقا عملکرد بهتری دارند. در آمریکای لاتین و کارائیب، عضویت همزمان یک کشور و مهمترین شریک صادراتی آن در یک اتحادیه گمرکی، تأثیر قابل توجهی بر کاهش زمان انطباق مرزی برای صادرات ندارد. اما آن بر مدت زمان انطباق اسنادی تأثیرگذار است. در مورد واردات، اتحادیه‌های گمرکی زمان انطباق مرزی را در آمریکای لاتین و کارائیب، همانند سایر مناطق، کاهش می‌دهند. با این حال، در آمریکای لاتین و کارائیب، چنانچه شریک وارداتی عضو همان اتحادیه گمرکی باشد، زمان انطباق اسنادی بیشتر طول می‌کشد. این موضوع ممکن است به این دلیل الزام ارائه گواهی مبدأ برای اثبات اینکه تولیدات در بین اعضای اتحادیه گمرکی مبادله شده‌اند، باشد.

نکته: یک اتحادیه گمرکی، یک قلمرو گمرکی است که جایگزین دو یا چند قلمرو گمرکی شده و اعضای آن تعرفه خارجی مشترکی را اعمال می‌کنند. به همین دلیل مطالعه پیش رو یک تمامیت [ارزی] که به عنوان قلمرو گمرکی شکل گرفته را دربرنمی‌گیرد، مانند قلمرو گمرکی ایالات متحده (ایالات متحده و پورتوریکو؛ قلمرو ایالات متحده) و قلمرو اصلی گمرکی چین (به همراه هنگ‌کنگ و تایوان) و همچنین معاهداتی که موجب افزایش وسعت قلمرو گمرکی اتحادیه اروپا شدند (سن مارینو و ترکیه). از آنجا که اطلاعات جمع‌آوری شده در مورد هزینه صادرات یا واردات شامل تعرفه‌ها و عوارض گمرکی نمی‌شود، مطالعه پیش رو مناطق آزاد تجاری (مانند موافقتنامه نفتا^۱) را نیز دربرنمی‌گیرد، که در آن عوارض تجارت بین اعضا صفر است، اما اعضا بر روی واردات از کشورهای غیرعضو، تعرفه خاص خود را وضع می‌کنند.

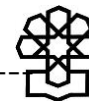
دومین نیرو، به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات در تجارت بین‌الملل است. فرآیند تجارت بین‌المللی طولانی و پیچیده است: سازمان‌های متعدد اقتصادی و دولت در بسیاری از مراحل با یکدیگر تعامل دارند و در هر سطح اطلاعات بسیار زیادی مبادله می‌کنند. هر فناوری که باعث می‌شود این جریان اطلاعات سریع‌تر و کارآمدتر شود، به احتمال زیاد در مراحل مختلف تأثیر زیادی بر هزینه‌های تجارت و زمانی که صرف آن می‌شود خواهد داشت.

با اذعان به اینکه در حال حاضر کشورهای زیادی برخی از نسخه‌های تبادل الکترونیکی اطلاعات را انتخاب کرده‌اند و پیش‌بینی می‌شود که در آینده بیشتر از گذشته دیجیتالی شوند، پروژه انجام کسب‌وکار در حال حاضر زمان صرف شده برای تجارت را به جای تعداد روز، با تعداد ساعت می‌سنجد.

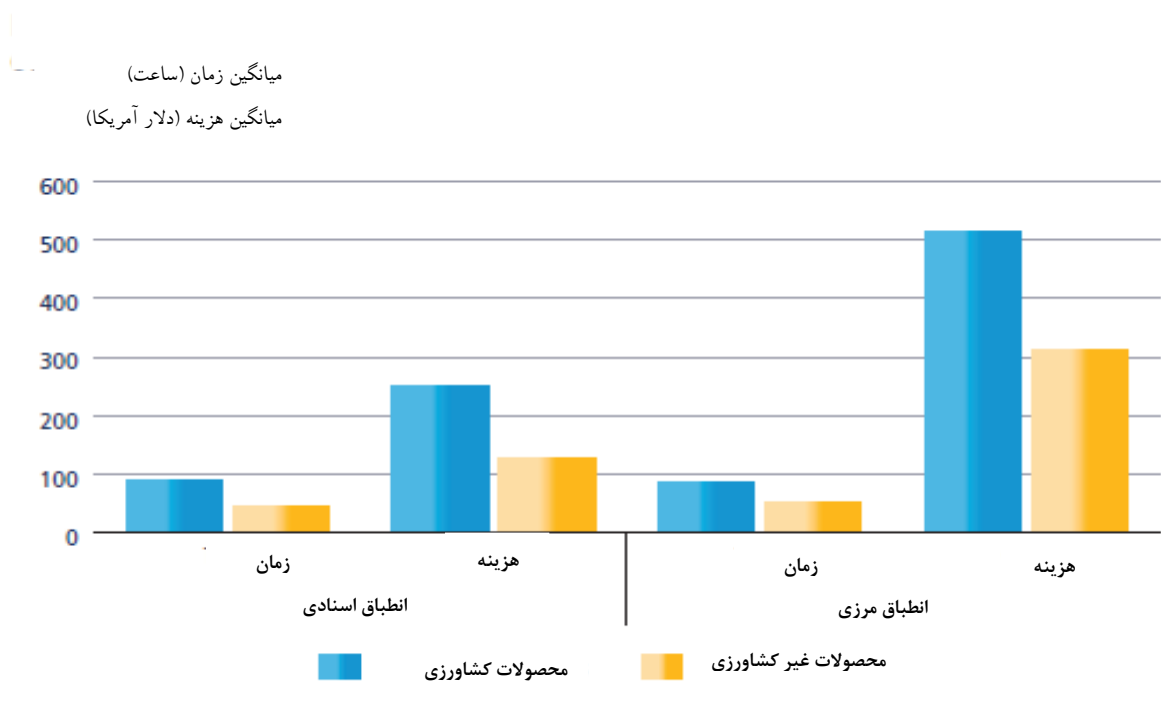
صادرات محصولی که مزیت نسبی دارد

با انتخاب مهمترین محصول صادراتی غیراستخراجی هر کشور به‌عنوان پیش‌فرض این پژوهش، پروژه انجام کسب‌وکار اطمینان می‌یابد زمان و هزینه صادرات محصولی را ارزیابی می‌کند که به اقتصاد مورد بررسی و همچنین سیاستگذاران آن اقتصاد مربوط است. ۹۷ محصول ممکن است در سطح دو رقمی سیستم هماهنگ شده طبقه‌بندی کالاها^۱ (سال ۱۹۹۶) جای داشته باشند. مشخص شد که از این تعداد ۳۹ کالا جزء مهمترین محصولات صادراتی ۱۸۹ کشور بررسی شده توسط پروژه انجام کسب‌وکار به‌شمار می‌روند. دامنه این کالاها از محصولات لبنی تا ماشین‌آلات و لوازم مکانیکی را دربرمی‌گیرد. دسته‌بندی این محصولات در گروه‌های بزرگ‌تر نشان می‌دهد که در ۳۷ درصد از کشورها یک محصول کشاورزی مهمترین محصول صادراتی است، در ۲۹ درصد کشورها محصولات تولیدی صنعتی سنگین، در ۲۲ درصد کشورها محصولات تولیدی صنعتی سبک و در ۱۲ درصد کشورها یک محصول مبتنی بر فلزات. برای مثال، بسیاری از کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، در آفریقا یا اقیانوسیه قرار گرفته‌اند؛ در حالی که کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها محصولات تولیدی صنعتی سنگین است، در شمال آمریکا و یا اروپا واقع شده‌اند. تجزیه و تحلیل پیامدهای مرتبط با انطباق مرزی و اسنادی، مانند مدت زمان و هزینه روندهای جالبی را آشکار می‌کند. در کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، مدت زمان مورد نیاز برای [طی فرآیند] انطباق مرزی به‌طور متوسط ۷۰ درصد بیشتر از (۳۵ ساعت بیشتر) از سایر کشورها است، در حالی که مدت زمان مورد نیاز برای [طی فرآیند] انطباق اسنادی دو برابر زمان مشابه [در سایر کشورها] است (شکل ۱).

۱. فهرست (نمانکلاتور) تعرفه، سیستم هماهنگ (HS) به‌عنوان مبنای وصول حقوق و عوارض گمرکی و تنظیم آمار تجارت بین‌المللی تقریباً از طرف کلیه کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد. با به‌کارگیری سیستم هماهنگ (HS) این اطمینان حاصل می‌شود که آمار به‌دست آمده از گمرکات، دقیقاً با استاندارد بین‌المللی مطابقت می‌کند. در حال حاضر ۱۷۶ کشور و گمرک یا اتحادیه اقتصادی (شامل ۱۰۲ کشور متعهد کنوانسیون (HS)) که در حدود ۹۸ درصد از تجارت جهانی را در اختیار دارند، از سیستم هماهنگ استفاده می‌نمایند. بنابراین، سیستم هماهنگ یکی از مهمترین ابزار تجارت جهانی به‌شمار می‌رود (مأخذ: پایگاه اطلاع‌رسانی گمرک جمهوری اسلامی ایران) [م].



شکل ۱. صادرات محصولات کشاورزی نسبت به سایر محصولات زمانبرتر و گران تر است.



مأخذ: پایگاه داده‌های پروژه انجام کسب و کار.

علاوه بر این، تفاوت هزینه انطباق اسنادی نیز قابل توجه است: دریافت، آماده‌سازی و تحویل اسناد مربوط به محصولات کشاورزی دو برابر هزینه انجام این کارها برای سایر طبقه‌بندی‌های کالایی است. دلیل اصلی برای این تفاوت‌ها این است که ۸۱ درصد کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، بازرسی‌ها و رویه‌های مختص به یک محصول (مانند گندزدایی با گاز و بازرسی‌های بهداشتی گیاهی) را برای صادرات آن الزامی کرده‌اند، در حالی که تنها ۲۱ درصد سایر کشورها چنین الزامی برای صادرات مهمترین محصول صادراتی خود دارند. تفاوت‌ها زمانی کاملاً برجسته می‌شود که محصولات کشاورزی با محصولات تولیدی - صنعتی (به استثنای محصولات مبتنی بر فلز) مقایسه می‌شوند.

تنها ۲۰ درصد از کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول تولیدی - صنعتی است، بازرسی‌ها و رویه‌های مختص به آن محصول را الزامی کرده‌اند. با این حال حتی در میان کشورهایی که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، مدت زمان انطباق اسنادی و مرزی به‌طور گسترده‌ای متفاوت است. مدت زمان انطباق مرزی بسته به بازرسی‌های مختص به محصول کشاورزی مورد نظر بین ۱۱ تا ۲۱۰ ساعت متغیر است. این تنوع نشان می‌دهد که هم‌زمان با تسهیل تجارت (و یا دستکم اضافه نکردن موانع) امکان حمایت از مصرف‌کنندگان و بازرگانان وجود دارد. تنها با منظور کردن

زمان و هزینه مرتبط با رویه‌هایی که مقامات دولتی در اقتصاد تحت کنترل خودشان برای [بازرسی] یک کالای خاص در زمان انطباق مرزی و اسنادی الزامی کرده‌اند، پروژه انجام کسب و کار قادر است آثار ناشی از سیاست‌های اعمال شده توسط یک دولت بر مصرف‌کنندگان و بنگاه‌های آن اقتصاد - که طبیعتاً در کنترل خود دولت است - و آثار سایر رویه‌های تحمیلی خارج از آن اقتصاد را تفکیک کند.

در بین ۶۹ کشوری که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول کشاورزی است، ۵۶ کشور رویه‌های بازرسی مختص به یک محصول را برای صادرات اعمال می‌کنند. در حالی که در میان ۱۱۸ کشوری که مهمترین کالای صادراتی آنها یک محصول مبتنی بر فلز یا محصولات تولیدی - صنعتی سبک و یا سنگین است، تنها ۲۵ کشور الزام بازرسی مختص به محصول وجود دارد.

این اقتصادها در تمام مناطق جغرافیایی و گروه‌های درآمدی از نروژ در میان اقتصادهای با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی گرفته تا گینه بیسائو از کشورهای جنوب صحرای آفریقا، دیده می‌شوند. برای مثال، هم گرانادا و هم استرالیا بازرسی‌ها و گواهی‌نامه‌های بهداشتی را برای مهمترین کالای صادراتی خود الزامی کرده‌اند. با وجود این [تشابه]، انجام فرآیندهای انطباق مرزی در گرانادا برای یک صادرکننده جوز هندی ۱۰۱ ساعت طول می‌کشد و ۱۰۳۴ دلار هزینه دارد، در حالی که یک صادرکننده گوشت استرالیایی تنها ۳۶ ساعت زمان صرف می‌کند و ۷۴۹ دلار هزینه می‌کند. همچنین زمان انجام کارهای انطباق اسنادی مربوط به صادرات در گرانادا (۷۷ ساعت) ده برابر انجام کارهای مشابه در استرالیا (۷ ساعت) طول می‌کشد. صادرکننده گرانادایی باید پیشاپیش و چندین روز قبل از صادرات، با وزارت کشاورزی تماس بگیرد و منتظر دریافت یک سند کتبی برای ترخیص گمرکی باشد. در مقابل، در استرالیا، مقامات قرنطینه در سراسر دوره تولید هم با تولیدکننده و هم با مقامات گمرکی همکاری نزدیکی دارند. موضوع کلیدی این نیست که چرا رویه‌ها و بازرسی‌های [بهداشتی] بیشتر الزامی هستند، بلکه مهم این است که به شکل مؤثری انجام شوند.

واردات قطعات خودرو

در حالی که مهمترین محصولات صادراتی به شکل گسترده‌ای متفاوتند، همه ۱۸۹ کشور محصولات مشابهی وارد می‌کنند. این پدیده را باید در چارچوب تجارت درون‌صنعتی^۱ توضیح داد^۲ که عمدتاً ناشی از ماهیت جهانی فنون جدید تولید است. زنجیره‌های تأمین (مواد خام، کالاهای واسطه و محصولات نهایی) در جستجوی کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر در سراسر جهان گسترش یافته‌اند، هم از این دو [کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر] منتفع می‌شوند و هم کاهش هزینه و زمان تجارت بین‌المللی را تشویق

1. Intraindustry Trade

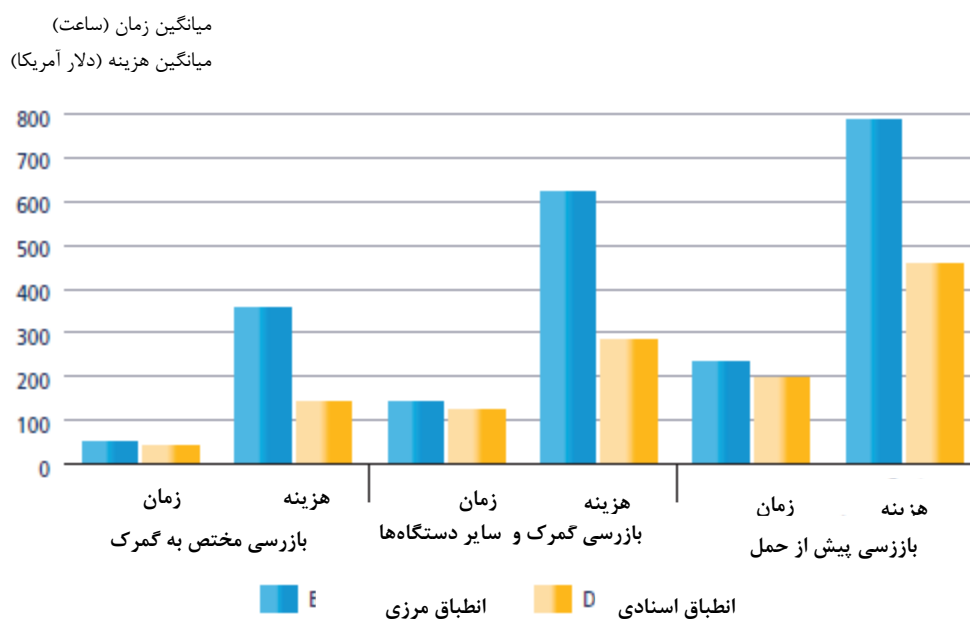
۲. تجارت درون‌صنعتی در تجارت بین‌المللی وضعیتی است که تولیدکنندگان یک کالا یا خدمت با کیفیت‌های متفاوت در کشورهای مختلف مشغول به کارند و به دلایل متعدد تبادل (صادرات و واردات) کالا و خدمات به نفع هر دو طرف است. از جمله این موارد می‌توان به واردات و صادرات همزمان قطعات خودرو، تجهیزات پارانه‌ای، منسوجات و... در هر اقتصاد اشاره کرد [۴].



می‌کنند. تجسم این پدیده در محصولات تولیدی - صنعتی است که زمینه انتخاب یک محصول وارداتی خاص مانند قطعات خودرو را برای همه ۱۸۹ کشور فراهم می‌آورد. تمرکز پیش‌فرض‌های این پژوهش بر فرآیند واردات یک محصول خاص همگن، اطلاعات حاصله را بیش از پیش قابل مقایسه می‌سازد. به‌طور متوسط، زمان و هزینه واردات قطعات خودرو از صادرات آن بیشتر است. به‌صورت شهودی، منطقی به‌نظر می‌رسد که فرآیند واردات با بازرسی‌های بیشتر (افزایش زمان و هزینه انطباق مرزی) همچون رویه‌های بیشتر (افزایش زمان و هزینه انطباق اسنادی) مواجه باشد. در واقع، ۴۰ درصد کشورها بازرسی دستگاه‌هایی بجز گمرک را هنگام وارد کردن قطعات خودرو الزامی کرده‌اند. با این حال، چرا میانگین زمان و هزینه واردات قطعات خودرو تقریباً معادل میانگین زمان و هزینه صادرات محصولات کشاورزی است؟

یک دلیل این است که ۱۷ درصد از کشورها، بازرسی‌های قبل از حمل را الزامی کرده‌اند، بازرسی‌هایی در کشور مبدأ و توسط شرکت‌های ثالث انجام شده است. در این اقتصادها زمان و هزینه انطباق مرزی و اسنادی برای واردات قطعات خودرو به‌طور معناداری بیشتر است (شکل ۲).

شکل ۲. در کشورهایی که بازرسی پیش از حمل را الزامی کرده‌اند
زمان و هزینه بیشتری صرف واردات قطعات خودرو می‌شود.



مأخذ: همان.

در حالی که نمی‌توان وجود اقدامات حمایت‌گرایانه را انکار کرد، برخی از بازرسی‌های مربوط به واردات برای حفاظت از مصرف‌کنندگان مهم هستند. با این حال، امکان ارتقای بهره‌وری بازرسی‌های قبل از حمل را افزایش و کاهش هزینه‌های بازرگانان وجود دارد. در میان اقتصادهایی که برای قطعات خودرو چنین بازرسی‌هایی را الزامی کرده‌اند، مدت زمان انطباق مرزی از ۵۶ ساعت تا ۱۳۳۰ ساعت متغیر است که نشان‌دهنده وجود زمینه کافی برای بهبود است.

با وجود اینکه واردات به‌طور کلی نسبت به صادرات نیازمند صرف زمان و هزینه بیشتری است، مقایسه اطلاعات کشورها نشان می‌دهد که اغلب اقتصادهایی که عملکرد خوبی در مدت زمان و هزینه صادرات محصولی دارند که در آن دارای مزیت نسبی هستند، عملکرد خوبی نیز در مدت زمان و هزینه واردات قطعات خودرو دارند. از بین ده کشوری که بهترین عملکرد را در مدت زمان انطباق مرزی برای صادرات (به استثنای اتحادیه اروپا) دارند، ۶ کشور جزء ده کشوری هستند که بهترین عملکرد را در مدت زمان انطباق مرزی برای واردات دارند. این الگو در انتهای طیف هم تکرار می‌شود، آنجا که پنج کشور از ده کشور ارزیابی شده برای صادرات در بین ده کشور انتهایی طیف واردات قرار دارند.

الگوهای مشابه در مناطق جغرافیایی دیده می‌شود. میانگین مدت زمان واردات در اقتصادهای با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی به شکل قابل ملاحظه‌ای از سایر اقتصادها کمتر است. این موضوع در رابطه با صادرات نیز صدق می‌کند. برای مثال در کانادا بازرگانان از عملکرد فوق‌العاده یک سامانه الکترونیکی بهره می‌گیرند که به گمرکات کانادا و آمریکا متصل است. کل فرآیند انطباق مرزی بین کانادا و ایالات متحده می‌تواند ظرف دو ساعت به پایان برسد. همچنین هزینه تکمیل فرآیندهای انطباق مرزی برای یک واردکننده کانادایی (۱۷۲ دلار) تقریباً مشابه هزینه برای یک صادرکننده کانادایی (۱۶۷ دلار) است.

در مقابل، در جنوب صحرای آفریقا، انطباق مرزی به‌طور متوسط برای یک واردکننده ۱۶۰ ساعت و برای یک صادرکننده ۱۰۸ ساعت طول می‌کشد. برای مثال، در کامرون صادرات یک محموله کاکائو ۲۰۲ ساعت طول می‌کشد و ۹۸۳ دلار هزینه دارد، بخشی از آن به این دلیل است که صادرات کاکائو مشمول بازرسی‌های [بهداشتی] گیاهی است. اما واردات قطعات خودرو که نیازمند بازرسی پیش از حمل است، ۲۷۱ ساعت طول می‌کشد و ۱۴۰۷ دلار هزینه دارد. با اطمینان خاطر می‌توان نتیجه‌گیری کرد که کشورهایی که کارآیی کمتری در واردات دارند، احتمالاً در صادرات نیز کارآیی کمتری خواهند داشت.



نقش برجسته جغرافیا

برای هزاران سال، جغرافیا تعیین کرده است که کدام کشورها با یکدیگر تجارت کنند و چه محصولاتی مبادله شوند. جاده ابریشم به این نام خوانده شد، زیرا با وجود مسافت‌های طولانی و هزینه‌های بسیار بالای حمل‌ونقل تنها تجارت کالاهای پرارزشی مانند ابریشم به‌صرفه بود. اگر چه با پیشرفت فناوری، گردش اطلاعات و کالا افزایش یافته، اما جغرافیا همچنان نقش بسیار مهمی را ایفا کند.

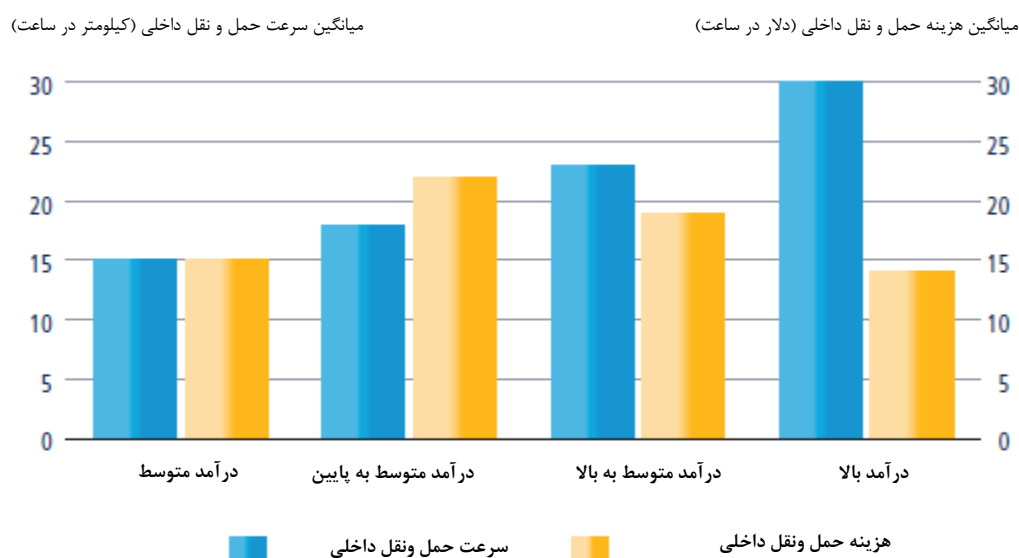
روش‌شناسی جدید تأثیر جغرافیا را از دو راه در محاسبات وارد کرده است: اول، برای هر کشور این فرض در نظر گرفته شده که صرف‌نظر از روش و یا مسیر حمل‌ونقل، تجارت با شرکای تجاری طبیعی (بزرگ‌ترین خریدار محصول صادراتی و بزرگ‌ترین منبع تأمین قطعات خودرو) انجام می‌شود. در ۹۷ درصد موارد، شریک تجاری طبیعی مربوط به محصول صادراتی در مجموع بزرگ‌ترین شریک تجاری است. بنابراین، زمان و هزینه محاسبه شده کاربرد وسیع‌تری دارند. جغرافیا و فاصله نقش مهمی در تعیین شرکای صادراتی دارند. اقتصادهای بزرگ و اقتصادهای محصور در خشکی تمایل دارند که با همسایگان منطقه‌ای تجارت کنند. با این حال توزیع شرکای وارداتی مربوط به قطعات خودرو پراکندگی جغرافیایی بسیار بیشتری را نشان می‌دهد، ۵۷ درصد از اقتصادهای مورد بررسی، قطعات خودرو را از یکی از چهار کشور آلمان، ژاپن، ایالات متحده آمریکا یا فرانسه وارد می‌کنند. این موضوع نشان می‌دهد زمانی که انتخاب کارآمدترین، قابل اعتمادترین و با کیفیت‌ترین تأمین‌کننده قطعات خودرو مد نظر است، جغرافیا و فاصله نقش کمتری ایفا می‌کنند. از میان ۱۸۹ اقتصاد بررسی شده، ۴۲ مورد محصور در خشکی هستند، ۲۸ مورد نوار ساحلی دارند، اما با شریک صادراتی خود از طریق مرز زمینی تجارت می‌کنند و بقیه [۱۱۹ کشور] نوار ساحلی دارند و از طریق بندر با شریک صادراتی خود تجارت می‌کنند. در حالی که در ۳۳ درصد شرکای صادراتی کشورهای محصور در خشکی همسایه جغرافیایی کناری آنهاست، این نسبت برای کشورهای دارای نوار ساحلی (به استثنای کشور - جزیره‌ها) تنها ۲۲ درصد است. عمده کشورهایی که با همسایه جغرافیایی خود تجارت می‌کنند اقتصادهای اروپایی با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی هستند. در میان ۱۸۹ اقتصاد بررسی شده توسط پروژه انجام کسب‌وکار، بیشترین تعداد شرکای مشترک صادراتی در اروپا و در بین کشورهای با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی قرار دارند. به دنبال آنها اقتصادهای با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی خارج از اروپا و سپس اقتصادهای واقع در شرق آسیا و اقیانوس آرام قرار دارند.

راه دومی که روش‌شناسی جدید از طریق آن تأثیر جغرافیا [بر تجارت] را وارد محاسبات کرده، سنجش زمان و هزینه حمل‌ونقل داخلی است. بر اساس روش‌شناسی قبلی، پروژه انجام کسب‌وکار زمان و هزینه حمل‌ونقل به مقصد بندر اصلی را ارزیابی می‌کرد، به این معنا که [هزینه و زمان مربوط به]

حمل و نقل آن سوی مرزها نیز برای اقتصادهای محصور در خشکی سنجیده می‌شد. بر اساس روش‌شناسی جدید تنها حمل و نقل در محدوده مرزهای داخلی یک اقتصاد در نظر گرفته می‌شود. به این ترتیب که زمان و هزینه مرتبط با جابجایی یک محموله از یک انبار در بزرگ‌ترین شهر تجاری و پرتددترین بندر دریایی (یا هوایی) و یا مرز زمینی مورد استفاده آن کشور مد نظر خواهد بود. ضمناً، زمان و هزینه حمل و نقل داخلی شامل بارگیری و تخلیه محموله در انبار است.

با وجود این، در گزارش امسال زمان و هزینه حمل و نقل داخلی در رتبه‌بندی سهولت انجام کسب و کار تأثیر ندارد. این مقادیر از محاسبات مربوط به رتبه‌بندی حذف شدند، زیرا به عوامل از پیش تعیین‌شده‌ای مانند ویژگی‌های فیزیکی زمین و فواصل جغرافیایی بستگی دارند. با وجود این که زیرساخت‌ها، مقررات رانندگی و مقررات حاکم بر صنعت حمل و نقل می‌توانند آثار منفی عوامل جغرافیایی را کاهش دهند، تغییر ناشی از اصلاح اغلب این عوامل فراتر از توانایی‌های یک دولت است. با وجود این، سرعت حمل و نقل داخلی و هزینه صرف شده به ازای کیلومتر می‌تواند نقطه شروعی برای اندازه‌گیری بهره‌وری زیرساخت و مقررات مربوط به حمل و نقل و راهنمایی و رانندگی در کل اقتصاد باشد. اطلاعات استخراج شده نشان می‌دهد که هزینه و سرعت بسته به گروه درآمدی، منطقه و نوع جغرافیای متغیر است، در حالی که یک الگوی روشن نشان می‌دهد که سرعت حمل و نقل داخلی متناسب با سطح توسعه اقتصادی افزایش می‌یابد (شکل ۳).

شکل ۳. هزینه و سرعت حمل و نقل داخلی در بین گروه‌های درآمدی کشورهای متغیر است



مأخذ: همان.



نتیجه‌گیری

اطلاعات جمع‌آوری شده براساس روش‌شناسی جدید مربوط به نماگرهای تجارت فرامرزی نشان می‌دهد که مهمترین محصولات صادراتی کشورها کاملاً وابسته به منطقه [جغرافیایی هر کشور] است، برای مثال، اقتصادهای با درآمد بالای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی تمایل دارند که محصولات تولیدی - صنعتی صادر کنند، در حالی که اقتصادهای جنوب صحرای آفریقا به صادرات محصولات کشاورزی گرایش دارند. هویت مهمترین شریک صادراتی نیز اهمیت جغرافیا را نشان می‌دهد؛ کشورها تمایل دارند که [محصولاتشان را] به کشورهای نزدیک به خود صادرات کنند. تجارت قطعات خودرو اما بسیار متمرکز است و تنها چهار کشور اصلی تأمین‌کننده، ۵۷ درصد بازار جهانی را در اختیار دارند. این موضوع نشان‌دهنده ماهیت مزیت نسبی و همچنین گستره جهانی فنون جدید تولید است.

اطلاعات معیار جمع‌آوری شده در گزارش امسال نشان می‌دهد که هم نوع محصول تجاری و هم موقعیت جغرافیایی شرکای تجاری بر هزینه‌های تجارت تأثیر دارد. با وجود این، یکی از عوامل تعیین‌کننده مدت زمان و هزینه تجارت فرامرزی کارآیی مقررات و [کیفیت] اجرای آنهاست. صادرات یک محصول کشاورزی وقت‌گیرتر و گران‌تر از صادرات یک ماشین صنعتی است. با این حال، در میان کشورهایی که مهمترین صادرات آنها یک محصول کشاورزی است، زمان و هزینه صادرات آن محصول تا حد زیادی متفاوت است. این [تفاوت] نشان می‌دهد که نه جغرافیا و نه مزیت نسبی [تعیین‌کننده] سرنوشت نیستند. مقررات هوشمندی که به‌خوبی اجرا می‌شوند، قادرند از مرزهای ملی محافظت کنند بدون آنکه بازرگانان، مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان بی‌دلیل جریمه شوند.



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۴۸۵۹

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: نماگر تجارت فرامرزی بانک جهانی رویکردی جدید برای ارزیابی فرآیندهای تجاری

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه مطالعات محیط کسب و کار)

مترجمان: فرید قادری، فاطمه عزیزی

ناظر علمی: احمد مرکزالمیری

متقاضی: معاونت پژوهش‌های اقتصادی

ویراستار تخصصی: مریم احمدیان

واژه‌های کلیدی:

۱. انجام کسب و کار

۲. محیط کسب و کار

۳. تجارت فرامرزی

۴. رشد اقتصادی



تاریخ انتشار: ۱۳۹۵/۳/۵