



مجمع کارآفرینان ایران
Iran Entrepreneurs Forum

ژئوپلیتیک و هندسه تجارت جهانی

تحلیل موسسه مک کنزی از تحولات تجارت و اقتصاد جهانی، متاثر از چشم انداز تاثیرات ژئوپلیتیکی

مرکز مطالعات استراتژیک کارآفرینی

بهمن ماه ۱۴۰۲

الگوهای تجارت جهانی در حال بازتنظیم هستند و احتمال بروز تغییرات بیشتر، تقریباً امری روشن و در دسترس به نظر می‌رسد. بر همین مبنا، کسب‌وکارهای جهانی باید از خطرات بالقوه مسیرهای مختلف پیش‌رو آگاه باشند. «بازپیکربندی تجارت»^۱ به یکی از مهم‌ترین موضوعات روز جهان تبدیل شده است. در سال ۲۰۲۳، مکزیک بزرگ‌ترین شریک تجاری ایالات متحده شد و تجارت ویتنام با چین و ایالات متحده نیز افزایش یافت. واردات انرژی در اقتصادهای اروپایی به طور چشمگیری از روسیه دوری جست، در حالی که واردات برخی از محصولات از چین، مانند وسایل نقلیه الکتریکی، رونق گرفت. در کنار چنین رخدادهایی، ادبیات جدیدی در میان سیاست‌گذاران و رهبران کسب‌وکارها پدیدار شده است. از همین رو، استفاده از عباراتی مانند «جداسازی»^۲، «ریسک‌زدایی»^۳، «نزدیک‌سازی»^۴، «بازسازی»^۵ و «دوست‌سازی»^۶ در اسناد شرکت‌ها در بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۲ بیش از ۲۰ برابر رشد کرده است و زیرمتن این اصطلاحات اغلب مرتبط به حوزه ژئوپلیتیک است، که به طور فزاینده‌ای یکی از ویژگی‌های تجارت امروز محسوب می‌شود.

تجارت زیر فشار ژئوپلیتیک

پس از تهاجم روسیه به اوکراین، اتحادیه اروپا، ایالات متحده و بسیاری از بازیگران دیگر، تحریم‌هایی را علیه روسیه اعمال کردند. اکثریت بزرگی از شرکت‌های متعلق به اروپا، ژاپن و ایالات متحده از روسیه خارج شدند یا فعالیت خود را محدود کردند. افزون بر این، میانگین تعرفه‌ها بر تجارت کالا بین چین و ایالات متحده از سال ۲۰۱۷ بین سه تا شش برابر افزایش یافته است. همچنین، تغییر مسیر خطوط کشتیرانی به دلیل بحران اخیر در دریای سرخ که در دسامبر ۲۰۲۳ آغاز شد، نه تنها هزینه‌ها، تأخیرها و پیچیدگی‌های امنیتی بیشتری را به همراه داشته، بلکه این پتانسیل را دارد که امواج گسترده ناشی از این شوک، مکان‌هایی فراتر از مکان‌های مجاور آن را نیز تحت تأثیر قرار دهد. به طور گسترده‌تر، تعداد محدودیت‌های جدید تجارت جهانی هر سال به طور پیوسته در حال افزایش است و از حدود ۶۵۰ محدودیت جدید در سال ۲۰۱۷ به بیش از ۳۰۰۰ محدودیت در سال ۲۰۲۳ رسیده است.

در این میان، پرسش مهم این است که «چگونه می‌توانیم این تغییرات اخیر را درک و سنجش کنیم؟». به لحاظ تاریخی، زنجیره‌های ارزش به تدریج تغییر کرده‌اند و تحولات سال‌های اخیر نیز از این قاعده مستثنی نیستند. هیچ اقتصادی (از سال ۱۹۹۵) بیش از دو درصد سهم سالانه صادرات جهانی در هیچ زنجیره ارزشی را به دست نیاورده یا از دست نداده است. با وجود افزایش تعرفه‌ها و محدودیت‌ها در سال‌های اخیر، این وضعیت تغییر نکرده است. اما از سال ۲۰۱۷، هندسه

¹ Trade reconfiguration

² De-coupling

³ De-risking

⁴ Near-shoring

⁵ Reshoring

⁶ Friend-shoring

ارتباطات اقتصادی، رو به تغییر گذاشته است. هندسه در حال تغییر تجارت کالاهای جهانی با استفاده از چهار معیار، قابل تحلیل است که هر کدام محدودیت‌های خاص خود را دارند: «شدت تجارت»^۷، «فاصله جغرافیایی»، «تمرکز واردات» و یک معیار جدید با عنوان «فاصله ژئوپلیتیکی»^۸. این معیار جدید، این معیار ژئوپلیتیکی در واقع، تقریبی از نحوه «هم‌سویی ژئوپلیتیکی» با «روند تجارت» است که با نگاهی به سوابق مواضع کشورها و رای آن‌ها در مجمع عمومی سازمان ملل متحد تهیه شده است. این معیار کمک می‌کند تا سرعت و جهت تغییرات اخیر، کالیبره شود. برای مثال، بین سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۲۳، واردات ایالات متحده حدود ۱۸ درصد کمتر در مبدأ خود متمرکز شده است. این مساله نشان‌دهنده، وارونه‌شدن سریع روند پیش از سال ۲۰۱۷ در افزایش تدریجی تمرکز واردات ایالات متحده است. از سوی دیگر، چین سهم خود را از تجارت با اقتصادهای در حال توسعه در سراسر جهان افزایش داده است. این مساله باعث افزایش ۷ درصدی در میانگین فاصله جغرافیایی تجارت این کشور از سال ۲۰۱۷ شده است که یک شتاب جزئی از روند پیشین آن است. آلمان نیز بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۳ با کاهش ۶ درصدی فاصله ژئوپلیتیکی تجارت خود مواجه شده که ناشی از کاهش تجارت با روسیه بوده است. با این حال، تجارت آلمان با چین افزایش پیدا کرده است. در همین حال، اقتصادهای عضو «آسه‌آن» و همچنین برزیل و هند در حال تجارت گسترده‌تری در مسافت‌های طولانی‌تر و در سراسر طیف ژئوپلیتیک هستند. با این حال، چگونگی توسعه این هندسه همچنان نامشخص است. ویتنام را در نظر بگیرید که صادرات خود به ایالات متحده را افزایش داده و در عین حال روابط تجاری و سرمایه‌گذاری بالادستی خود را با چین تعمیق کرده است. برای برخی ناظران، تغییر مسیر ایالات متحده به سمت واردات از ویتنام نشان‌دهنده تغییر مسیر تجارت از چین، با ارزش افزوده محدود در ویتنام است. چین و ایالات متحده همچنان به لحاظ تجاری به هم پیوسته هستند، اما زنجیره‌های تامین، طولانی‌تر و مبهم‌تر شده‌اند. با نگاهی دیگر، این تغییر می‌تواند نخستین گام در حرکت به سمت ویتنام باشد که به عنوان یک تامین‌کننده بزرگ جهانی برای برخی از کالاها در حال ظهور است و ارزش قابل توجهی را در سراسر یک زنجیره ارزش بسیار فراتر از «مونتاژ نهایی» اضافه می‌کند.

می‌توان اذعان کرد که آینده پیش‌رو چندان روشن نیست اما باید پرسید که بازپیکربندی، بیشتر شامل چه مواردی می‌شود؟ دو فرایند بازپیکربندی در تجارت و پیامدهای بالقوه آن‌ها مورد توجه است. یکی، تجارت جهانی با تغییر جهت به سوی قرار گرفتن بین شرکای هم‌سوتر ژئوپلیتیکی، دچار «چندپارگی»^۹ و «جهانی‌زدایی»^{۱۰} می‌شود. در مرحله دوم، تجارت بدون نگاه ژئوپلیتیکی، متنوع‌تر می‌شود. هر دوی این تصاویر از بازپیکربندی، ممکن است با ریسک‌هایی نیز همراه باشد. «چندپارگی تجاری» ممکن است خطرات ژئوپلیتیکی را کاهش دهد، اما «تمرکز تجاری» را افزایش خواهد داد و هزینه کلان اقتصادی قابل توجهی را به همراه دارد. «متنوع‌سازی» ممکن است انعطاف‌پذیری در برابر برخی شوک‌ها را بهبود بخشد و فرصت‌هایی را برای طیف وسیعی از شرکا ایجاد کند، اما روابط بین شرکای تجاری متنوع ژئوپلیتیکی را حفظ خواهد کرد.

⁷ Trade Intensity

⁸ Geopolitical Distance

⁹ Fragmentation

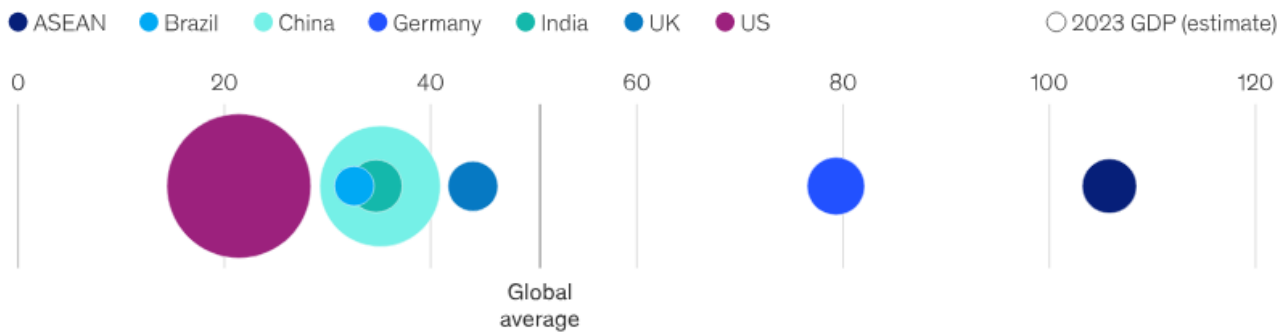
¹⁰ Deglobalizes

تجارت، عامل افزایش پیوند جهان در میان تفاوت‌های ژئوپلیتیکی

جهان عمیقاً به هم پیوسته است. پژوهش‌های اخیر موسسه جهانی مک‌کنزی (MGI) نشان می‌دهد که هر منطقه بزرگ برای بیش از ۲۵ درصد از مصرف حداقل یک نوع منبع حیاتی، کالای تولیدی یا خدمات، متکی به واردات است. مک‌کنزی همچنین دریافته است که ۱۰ درصد از ارزش تجارت جهانی کالاهای امروزی، در سطح جهانی متمرکز است: سه اقتصاد یا کمتر، حداقل ۹۰ درصد از صادرات جهانی را تامین می‌کنند.

شدت تجارت

شدت تجارت کالا در حوزه «آسه‌آن» و آلمان به دلیل ادغام آن‌ها در زنجیره ارزش تولید فرامرزی بیشتر شده است. شدت تجارت کالا در ایالات متحده کمتر از بسیاری از اقتصادهای بزرگ دیگر است که تا حدی به دلیل اقتصاد داخلی بزرگ و مواهب طبیعی آن است.



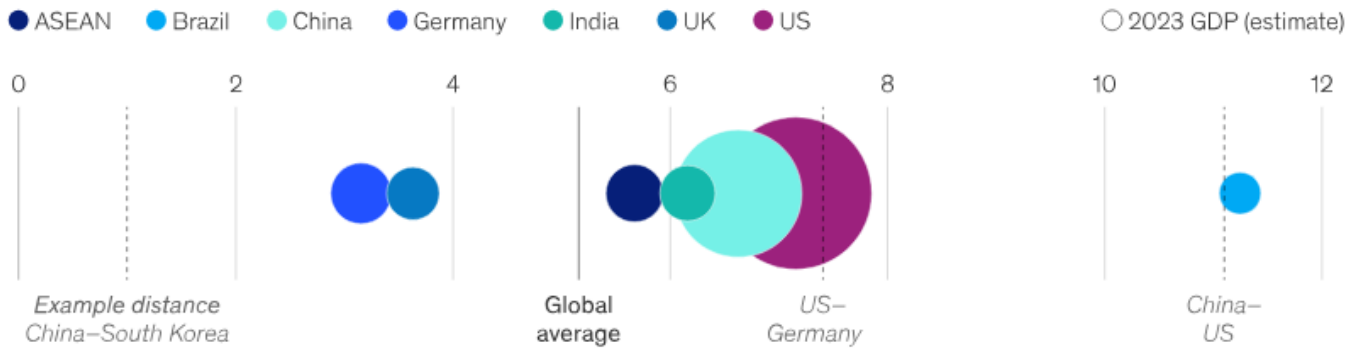
*Trade intensity is for 2022. Global averages for distance and concentration measures in 2023 are estimated using global UN Comtrade data for 2021, supplemented by 2023 data from a panel of large economies.
Source: UN Comtrade; Destatis; US Census Bureau; Comex Stat; General Administration of Customs of the PRC; Government of India Ministry of Commerce and Industry; ASEANstats; UK Department for Business & Trade; CEPIL; Voeten (2017) and UN Digital Library; World Bank; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۱. نمودار شدت تجارت (درصد GDP). تجارت کالا برای همه اقتصادها یکسان نیست و هندسه ارتباطات آن‌ها مهم است. نمایه تجارت کالا در بین اقتصادها به طور قابل توجهی متفاوت است.

فاصله جغرافیایی

برزیل به دلیل تجارت قابل توجه با چین، از نظر جغرافیایی دورتر از بسیاری از اقتصادها است. آلمان و بریتانیا تمایل دارند در فواصل جغرافیایی کوتاه‌تری نسبت به سایر اقتصادهای تجاری بزرگ به تجارت بپردازند که این رویکرد، بازتاب‌دهنده «ماهیت نسبتاً فشرده» اقتصادهای اروپا است.



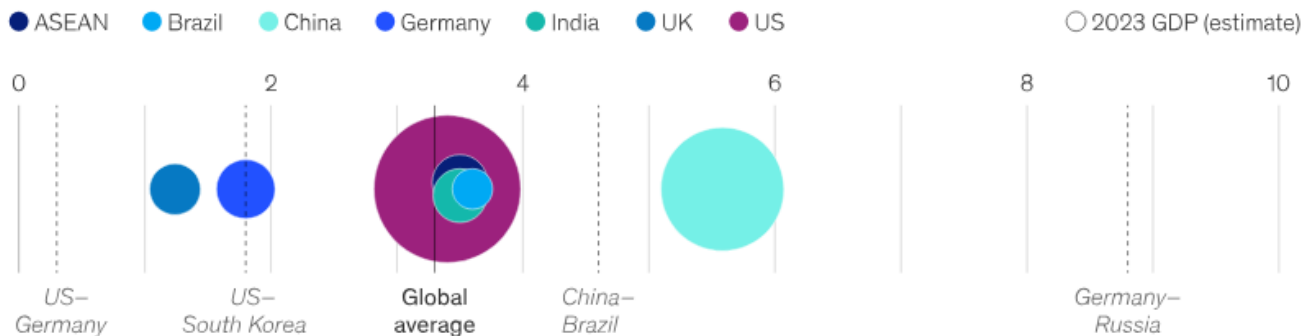
Source: UN Comtrade; Destatis; US Census Bureau; Comex Stat; General Administration of Customs of the PRC; Government of India Ministry of Commerce and Industry; ASEANstats; UK Department for Business & Trade; CEPII; Voeten (2017) and UN Digital Library; World Bank; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۲. فاصله جغرافیایی طی شده در فرایند تجارت (هزار کیلومتر)

فاصله ژئوپلیتیکی

فاصله ژئوپلیتیکی تجاری نسبتاً زیاد چین به دلیل تجارت گسترده این کشور با استرالیا، اتحادیه اروپا، ژاپن، کره جنوبی و ایالات متحده است. آلمان و بریتانیا در فواصل ژئوپلیتیکی کوتاه تر تجارت می کنند، زیرا سهم بالایی از تجارت با اقتصادهای اروپایی دارند که دارای نزدیکی (همسویی) ژئوپلیتیکی بیشتری با یکدیگر هستند.



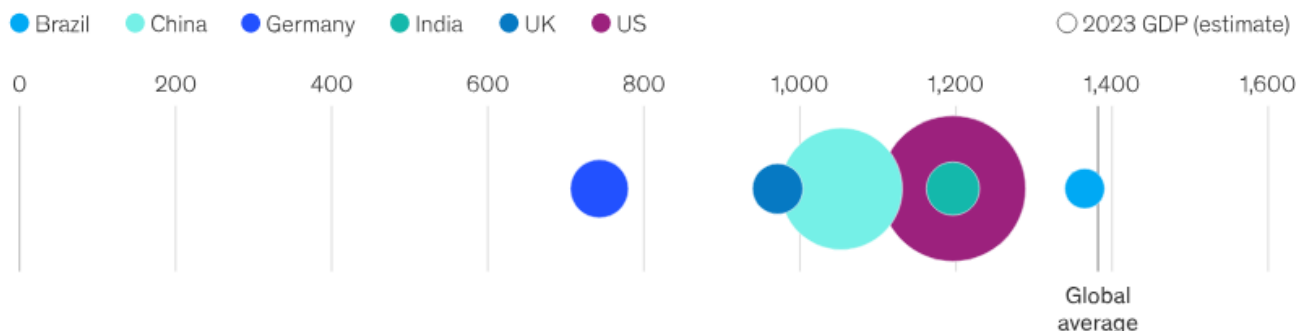
Source: UN Comtrade; Destatis; US Census Bureau; Comex Stat; General Administration of Customs of the PRC; Government of India Ministry of Commerce and Industry; ASEANstats; UK Department for Business & Trade; CEPII; Voeten (2017) and UN Digital Library; World Bank; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۳. فاصله ژئوپلیتیکی در فرایند تجارت (مقیاس ۰ تا ۱۰)

تمرکز واردات

به طور کلی، اقتصادهای بزرگ تمایل دارند سطح تمرکز واردات کمتری نسبت به میانگین جهانی داشته باشند. تمرکز واردات آلمان نسبتاً پایین است که بازتاب‌دهنده تجارت گسترده درون‌اروپایی این کشور است. این میزان برای برزیل به دلیل واردات قابل توجه از چین، بالاتر است.



¹Index is a common market indicator of concentration. The value for average global import diversification is higher than for the economies presented as large economies have lower import concentration, on average, than other economies. Import concentration is only represented for individual economies. Source: UN Comtrade; Destatis; US Census Bureau; Comex Stat; General Administration of Customs of the PRC; Government of India Ministry of Commerce and Industry; ASEANstats; UK Department for Business & Trade; CEPII; Voeten (2017) and UN Digital Library; World Bank; McKinsey Global Institute analysis

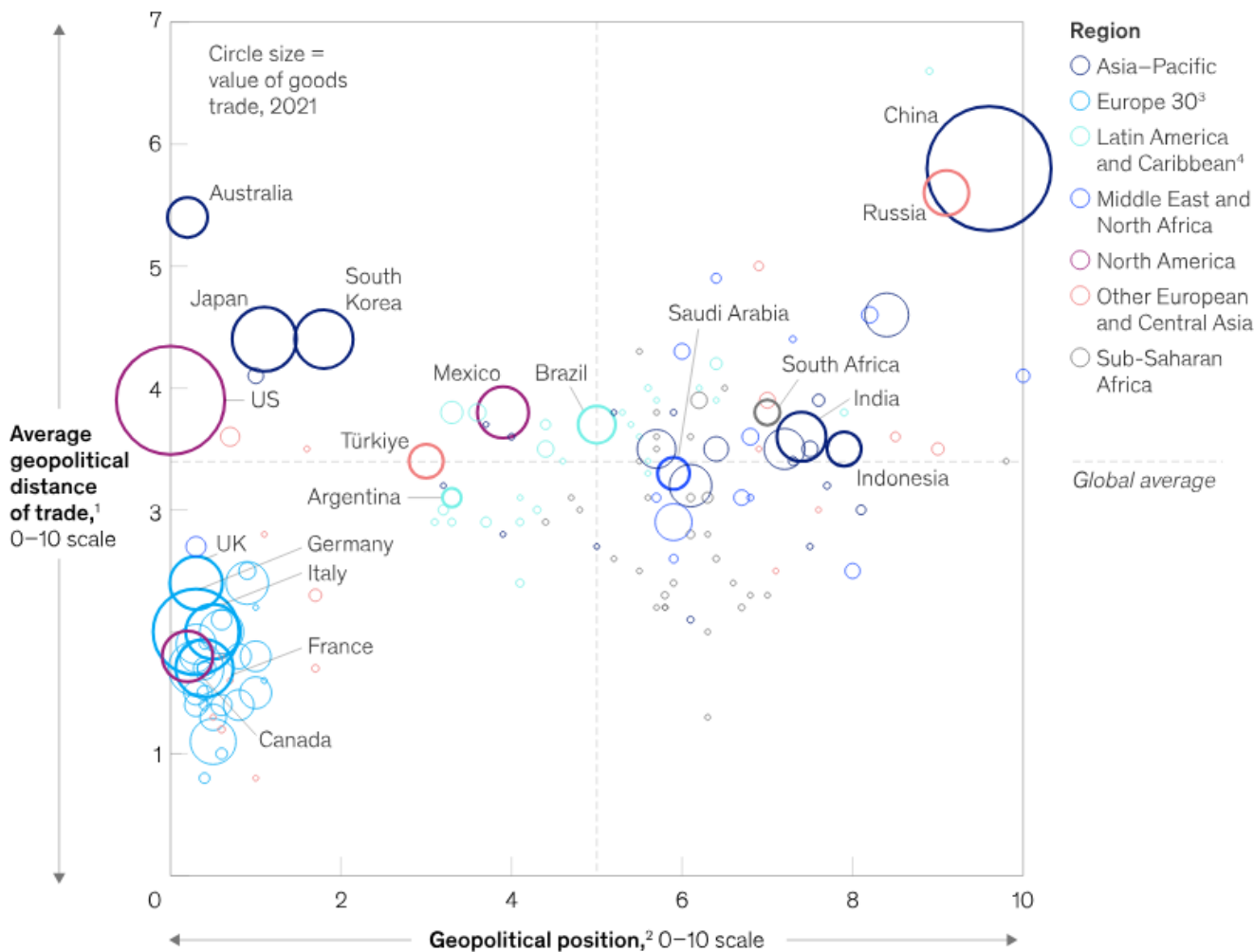
McKinsey & Company

شکل ۴. نمودار تمرکز واردات (شاخص هر فیندال)

این چهار شاخص برخی از خطوط اصلی هندسه تجارت جهانی را نشان می‌دهد. اقتصادها از نظر میزان مبادله، در مقایسه با اندازه خود متفاوت هستند که این نشان‌دهنده شدت تجارت آن‌ها است. اقتصادها همچنین از نظر الگوهای شرکای تجاری خود، هم به لحاظ مکانی یا فاصله جغرافیایی و هم به لحاظ هم‌سویی آن‌ها در مسائل جهانی یا فاصله ژئوپلیتیکی، با یکدیگر متفاوت هستند. در نهایت، از نظر بزرگی یا کوچک‌بودن «شبکه روابط عرضه یا تمرکز واردات» اقتصادها با یکدیگر متفاوت در نظر گرفته می‌شوند.

اقتصادهای بزرگ‌تر تمایل به تجارت در فواصل ژئوپلیتیکی وسیع‌تری دارند

این یکی از ویژگی‌های بسیار جالب هندسه تجارت امروزی است که برخی از بزرگ‌ترین اقتصادهای تجاری در جهان، از جمله چین، ژاپن و ایالات متحده، تجارت قابل توجهی با اقتصادهایی در انتهای طیف ژئوپلیتیکی خود دارند. در سال ۲۰۲۱، میانگین مسافت ژئوپلیتیکی که کالاها طی کردند تقریباً فاصله بین شیلی و ایالات متحده یا چین و نیجریه بود: ۳/۴ واحد در مقیاس ژئوپلیتیکی از صفر تا ده. تجارت بسیاری از اقتصادهای تجاری بزرگ بیشتر از این فاصله ژئوپلیتیکی متوسط، گاهی اوقات بسیار زیاد است - برای مثال، آلمان و روسیه حدود هشت واحد از هم فاصله دارند.



Note: Exhibit represents all economies for which complete 2021 trade data are available and that record votes at UN General Assembly (UNGA).

¹Value-weighted average difference between geopolitical position of reference economy (see footnote 2) and geopolitical position of trade partner economy across goods imports and exports.

²Calculated by principal component analysis of UNGA voting records in 2005–22, reduced to a 0–10 scale. To exclude procedural votes, a subset of UNGA votes are considered. For 2005–21, these exclude votes not designated as "important" in "Voting practices in the United Nations," US Department of State. For 2022, votes addressing the war in Ukraine are included.

³Europe 30 includes the European Union plus Norway, Switzerland, and the United Kingdom.

⁴Latin America and Caribbean excludes Mexico, which has been included in North America.

Source: UN Comtrade; Voeten (2017) and UN Digital Library; McKinsey Global Institute analysis

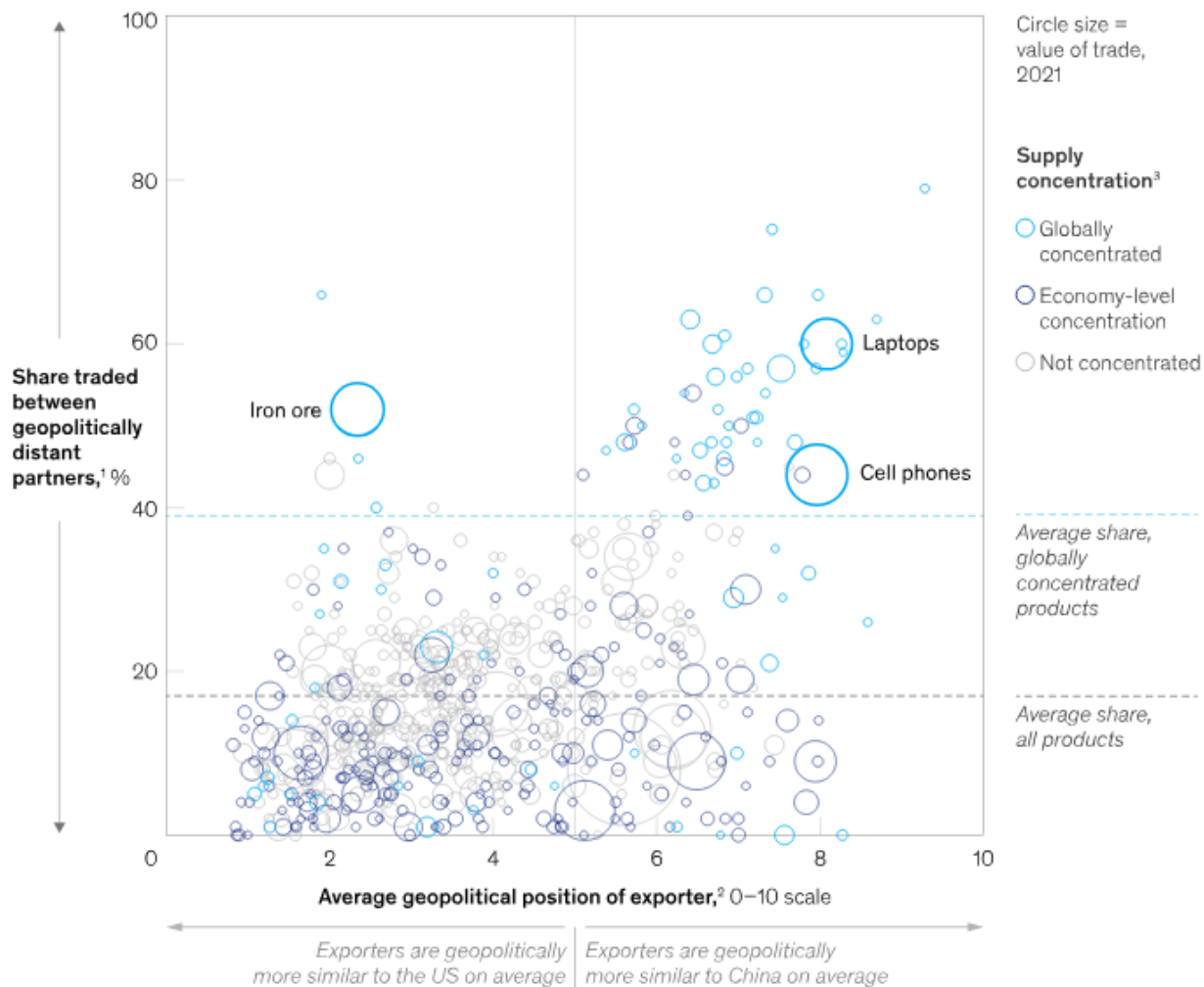
شکل ۵. رابطه تجارت کالاها و الگوی رای گیری کشورها در مجمع عمومی سازمان ملل متحد

کشورهایی مانند برزیل، هند و مکزیک که به سمت میانه «دامنه ژئوپلیتیکی» تمایل دارند نیز در فواصل ژئوپلیتیکی مشابه میانگین جهانی، تجارت می کنند. چرا؟ زیرا تجارت آن ها بیشتر با اقتصادهایی در هر دو قطب این طیف صورت می گیرد. به طور کلی، تنها ۸ درصد از تجارت کالاهای جهانی در بین اقتصادهایی که بین دو تا هشت (در مقیاس صفر تا ده) قرار می گیرند، جریان دارد. مساله اروپا اما کمی متفاوت است هم سویی سیاسی این واحد و یکپارچگی اقتصادی اقتصادهای منفرد موجب ایجاد تجارت در فواصل ژئوپلیتیکی کوتاه تر می شود. اما بطور تاریخی حتی اروپا نیز از به شرکای ژئوپلیتیکی

دور مانند روسیه برای برخی محصولات حیاتی برای تامین منابع انرژی قبل از سال ۲۰۲۲ متکی بوده است. تجارت با شرکای ژئوپلیتیکی دور را می‌توان به عنوان «منبع آسیب‌پذیری اقتصادی» تلقی کرد. برخی از اقتصادها ممکن است به تقاضای شرکای دور از نظر ژئوپلیتیکی برای صادرات خود متکی باشند. در این وضعیت اگر اصطکاک تجاری به وجود بیاید - مانند آنچه در سال‌های اخیر برای صادرات زغال سنگ، نوشیدنی‌ها و جو از استرالیا به چین رخ داد، اقتصاد صادراتی ممکن است دسترسی به بازارهای کلیدی را از دست بدهد. از سوی دیگر، سایر اقتصادها ممکن است برای واردات محصولات کلیدی خود به شرکای ژئوپلیتیکی دور متکی باشند. به عنوان مثال، اگرچه میانگین فاصله ژئوپلیتیکی تجارت آلمان در سال ۲۰۲۱ کمتر از بسیاری از اقتصادهای بزرگ دیگر بود، اما اتکای آلمان به صادرات محصولات انرژی روسیه به بازپیکربندی تجاری اساسی و دشوار پس از تهاجم روسیه به اوکراین منجر شد.

نمونه‌های مهمی از محصولات متمرکز جهانی که مسافت‌های ژئوپلیتیکی بالاتر از میانگین را از صادرکنندگانی که از نظر ژئوپلیتیکی بیشتر هم‌سو با ایالات متحده هستند، طی می‌کنند، شامل سنگ آهن، دانه‌های سویا و تجهیزات تولید صفحه‌نمایش است. سنگ آهن عمدتاً توسط استرالیا صادر می‌شود و بیش از ۸۰ درصد صادرات آن راهی چین می‌شود. چین بزرگ‌ترین واردکننده سویا در جهان است که عمده واردات آن از ایالات متحده و برزیل تامین می‌شود. محصولات دیگر، مانند لپ‌تاپ، تلفن‌های همراه و مانیتورهای رایانه، مسافت‌های ژئوپلیتیکی بالاتر از حد متوسط را طی می‌کنند، زیرا عمدتاً از چین به اقتصادهای پیشرفته مانند اروپا و ایالات متحده سرازیر می‌شوند.

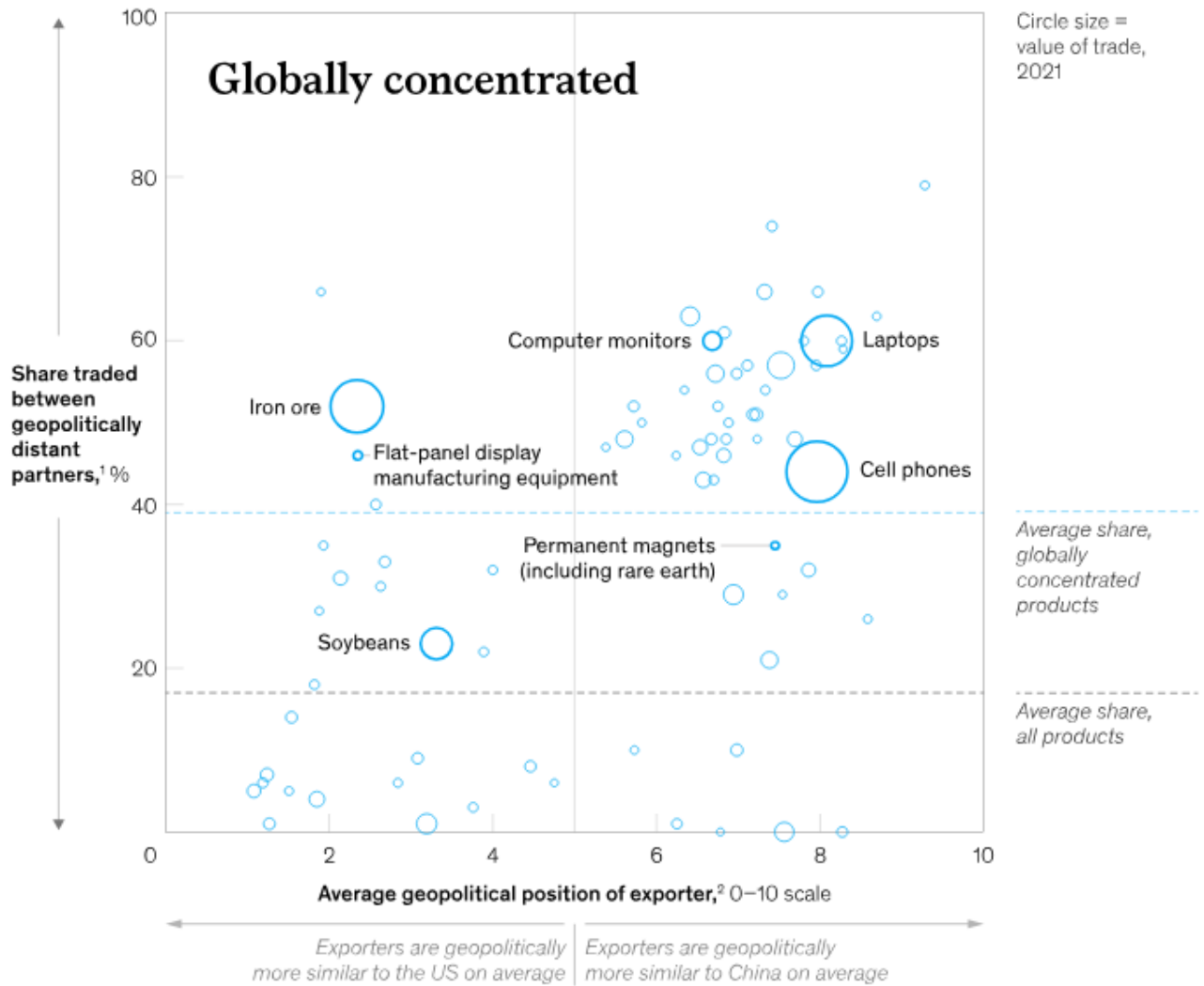
نمودار زیر نقش چین را به‌عنوان یک مرکز پردازش جهانی نشان می‌دهد. تقریباً ۲۰ درصد از کل جریان‌های محصولات متمرکز و اغلب به عنوان واردات منابع یا کالاهای سرمایه‌ای در سطح جهانی به چین می‌رود. ۴۰ درصد دیگر از کل جریان محصولات متمرکز در سطح جهانی، معمولاً به شکل کالاهای تولیدی از چین خارج می‌شود. حدود ۱۳ درصد از تجارت محصولاتی که در سطح اقتصادی متمرکز شده‌اند، بین اقتصادهای دورتر از نظر ژئوپلیتیکی صورت می‌گیرد. اما برای برخی از محصولات، این نسبت بسیار بیشتر است؛ برای مثال، تقریباً ۳۰ درصد تجارت باتری‌های لیتیوم-یون و سلول‌های فتوولتائیک بین اقتصادهای دورتر از نظر ژئوپلیتیکی انجام می‌شود. حدود ۱۵ درصد از تجارت محصولاتی که متمرکز نیستند بین اقتصادهای دورتر از نظر ژئوپلیتیکی است. بیشتر تجارت در محصولاتی مانند نفت خام، اتومبیل‌های موتور احتراق داخلی و پروپیلن بین اقتصادهای دورتر از نظر ژئوپلیتیکی انجام نمی‌شود.



Note: Only products with globally traded value over \$5 billion accounting for 80% of global goods trade in 2021 are depicted.
¹Defined here as more than 8 units apart on a 0–10 scale of geopolitical position. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UN General Assembly (UNGA) voting records between 2005 and 2022.
²Value-weighted average of geopolitical position of exporters. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UNGA voting records between 2005 and 2022.
³Geographical concentration of supply by source economy using the Herfindahl–Hirschman Index (HHI). A global supply market with an HHI greater than 3,000 is designated as globally concentrated; this level of concentration typically indicates that three or fewer economies supply 90 percent or more of the global export market. Economy-level concentration indicates that a product is not globally concentrated, but the average HHI for an importer exceeds 3,000.
 Source: UN Comtrade; Voeten (2017) and UN Digital Library; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۶. جایگاه ژئوپلیتیکی کالاهای صادراتی و سهم تجارت بین کشورهای دارای فاصله ژئوپلیتیکی زیاد (کل کالاها)



Note: Only products with globally traded value over \$5 billion accounting for 80% of global goods trade in 2021 are depicted.

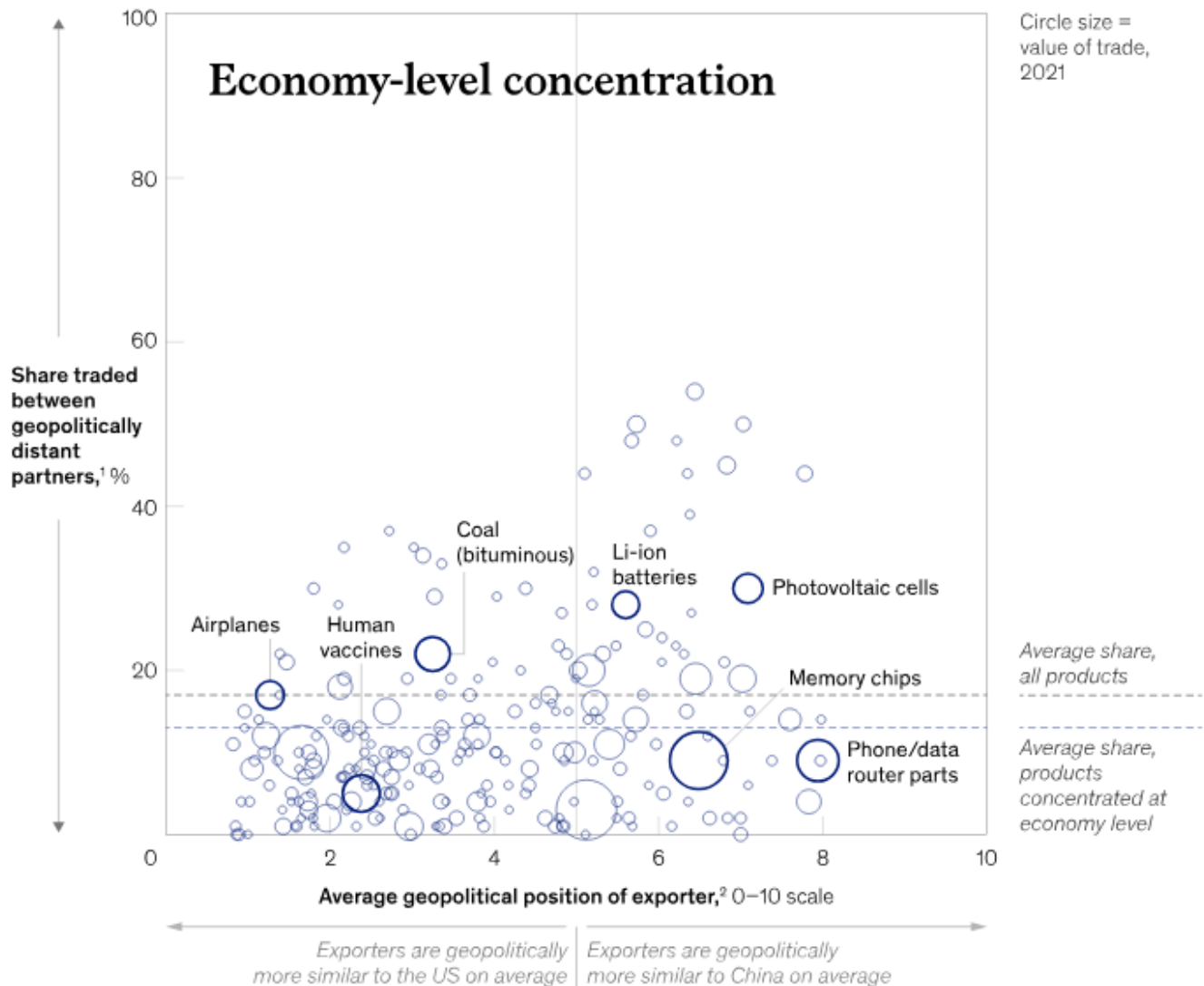
¹Defined here as more than 8 units apart on a 0–10 scale of geopolitical position. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UN General Assembly (UNGA) voting records between 2005 and 2022.

²Value-weighted average of geopolitical position of exporters. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UNGA voting records between 2005 and 2022.

Source: UN Comtrade; Voeten (2017) and UN Digital Library; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۷. جایگاه ژئوپلیتیکی کالاهای صادراتی و سهم تجارت بین کشورهای دارای فاصله ژئوپلیتیکی زیاد (کالاهای متمرکز جهانی)



Note: Only products with globally traded value over \$5 billion accounting for 80% of global goods trade in 2021 are depicted.

¹Defined here as more than 8 units apart on a 0–10 scale of geopolitical position. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UN General Assembly (UNGA) voting records between 2005 and 2022.

²Value-weighted average of geopolitical position of exporters. The geopolitical position of an economy is calculated by principal component analysis of UNGA voting records between 2005 and 2022.

Source: UN Comtrade; Voeten (2017) and UN Digital Library; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۸. جایگاه ژئوپلیتیکی کالاهای صادراتی و سهم تجارت بین کشورهای دارای فاصله ژئوپلیتیکی زیاد (متمركز در سطح اقتصادی)

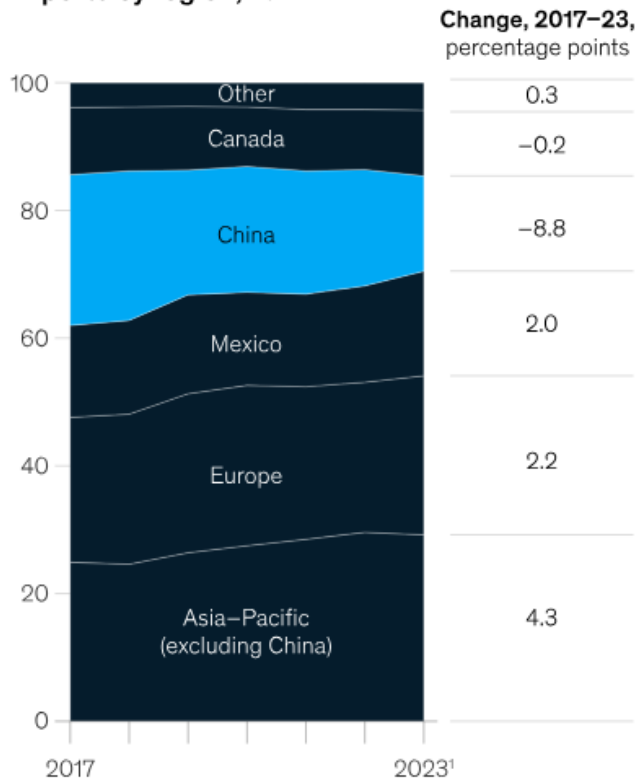
تغییر جهت تجارت ایالات متحده از چین به کشورهای دیگر از جمله مکزیک و ویتنام

ایالات متحده به طور قابل توجهی سهم واردات خود از چین را در طیف وسیعی از بخش‌های تولیدی، متنوع کرده است. به ویژه ویتنام و سایر اقتصادهای آسیایی سهم مهمی از این تغییرات به دست آورده‌اند. همزمان مکزیک نیز سهم چشم‌گیری از واردات ایالات متحده را به دست آورده است و ژاپن در حوزه تجهیزات حمل‌ونقل و آسه‌آن در کشاورزی بخش عمده‌ای از این سهم را از آن خود کرده‌اند. اثرات خالص بر تجارت کالاهای ایالات متحده شامل کاهش شدید تمرکز واردات ایالات متحده، کاهش ۱۰ درصدی فاصله ژئوپلیتیکی و کاهش ۳ درصدی فاصله جغرافیایی بوده است.

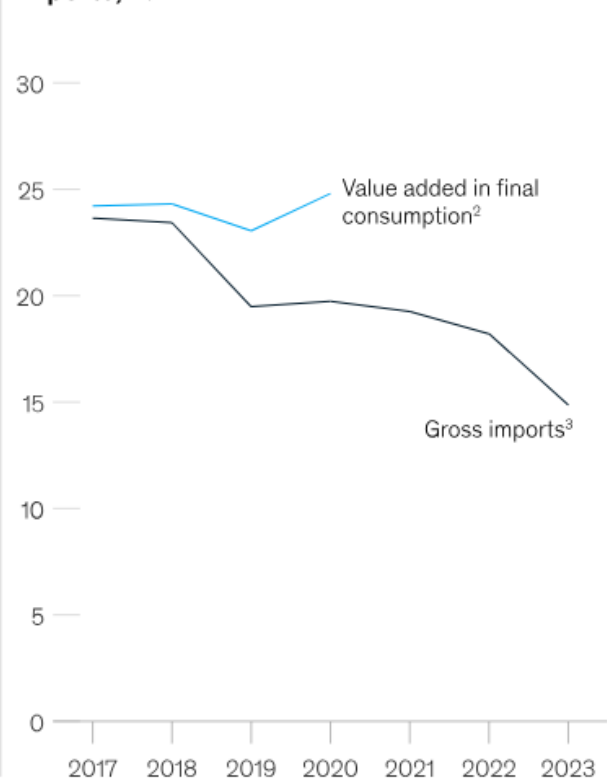
بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۳، سهم چین از واردات کالاهای تولیدی آمریکا نیز از ۲۴ درصد به ۱۵ درصد کاهش یافته است. در این دوره، بخش الکترونیک بیشترین کاهش سهم را داشته و از تقریباً ۵۰ درصد به حدود ۳۰ درصد رسیده است. در سوی دیگر، ویتنام بیشترین افزایش چشم‌گیر را در سهم واردات آمریکا در این بخش تجربه کرده است. این تغییرات اغلب بازتاب‌دهنده تأثیر افزایش تعرفه‌ها بر واردات از چین بوده است، اما این تمام ماجرا نیست؛ به عنوان مثال، لپ‌تاپ‌ها و تلفن‌های همراه مشمول تعرفه‌های تجاری نیستند، اما سهم چین از واردات این محصولات توسط آمریکا همچنان در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاهش یافته و ویتنام جایگزین آن شده است. از نظر ارزش افزوده، آنچه ایالات متحده از چین وارد می‌کند، ممکن است به شدت کاهش نیافته باشد.

به عبارت دیگر، ایالات متحده ممکن است کالاهای بیشتری را وارد کند که عمدتاً در چین تولید می‌شود، که سپس از طریق کشورهای ثالثی که مقدار کمی به ارزش نهایی آن‌ها می‌افزایند (به عنوان مثال، مونتاژ نهایی ساده)، تغییر مسیر می‌دهند. در نتیجه، زنجیره‌های تأمین ممکن است طولانی‌تر شوند و لزوماً کمتر به چین وابسته باشند. بین سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۲۰، (آخرین سالی که داده‌های مربوط به آن در دسترس است)، سهم چین از ارزش افزوده خارجی در مصرف نهایی ایالات متحده اندکی افزایش یافت و از ۲۴ به ۲۵ درصد رسید (که لپ‌تاپ‌ها یک نمونه آن هستند).

US manufactured goods gross imports by region, %



China's share of US manufactured goods imports, %



¹Through Sept 2023.

²China's share of value added in US final consumption of manufactured goods. This includes value added originating in China that is imported by the US from another economy. Data available only through 2020.

³China's share of total imports of manufactured goods into the US.

Source: Trade in Value Added Database, 2022, OECD, accessed November 2022; US Census Bureau; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۹. سهم واردات ایالات متحده و چین

بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۲، واردات لپ‌تاپ آمریکا از ویتنام بیش از دو برابر شد و حدود ۸۰۰ میلیون دلار افزایش یافت. درست در همان دوره، واردات ویتنام از چین برای قطعات لپ‌تاپ، مانند بردهای مدار چاپی و صفحه‌نمایش‌های لمسی نیز دو برابر شد و حدود ۸۰۰ میلیون دلار نیز افزایش یافت. از سوی دیگر، مک‌زیک در سال ۲۰۲۳ به بزرگ‌ترین شریک وارداتی ایالات متحده تبدیل شد. بیشترین افزایش سهم این کشور در بخش کشاورزی و تجهیزات حمل‌ونقل بوده است؛ بخش‌هایی که چین شریک تجاری کمتر مهمی برای ایالات متحده است. به عنوان مثال، سهم مک‌زیک از واردات تجهیزات حمل‌ونقل ایالات متحده از ۲۶ به ۳۲ درصد بین سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۲۳ افزایش یافته است. بیشتر این سهم متعلق به ژاپن بوده که پنج واحد درصد از سهم واردات تجهیزات حمل‌ونقل آمریکا را در این دوره از دست داده است. با این حال، سهم چین در این بخش در حدود ۴ تا ۵ درصد ثابت مانده است.

آینده متفاوت، مبادلات متفاوت

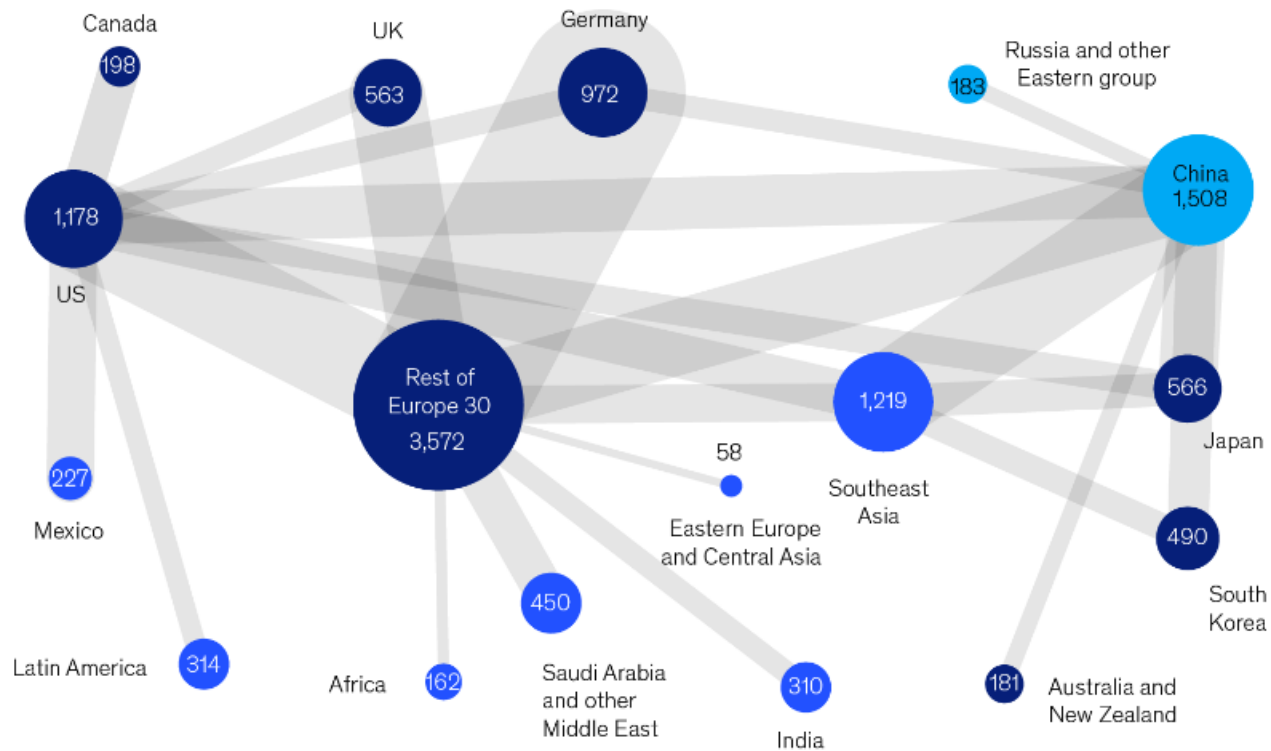
در حالی که هندسه تجارت جهانی به تدریج در حال تغییر است، شکل آینده آن نامشخص به نظر می‌رسد. یک احتمال، چندپاره‌شدن رو به رشد فرایند «جهانی‌زدایی» است که در آن تجارت به طرف جریان یافتن بین اقتصادهایی که دارای هم‌سویی ژئوپلیتیکی هستند تغییر جهت می‌دهد. این روند می‌تواند ادامه کاهش جزئی فاصله ژئوپلیتیکی مشاهده‌شده در تجارت جهانی در سال‌های اخیر باشد که به عنوان مثال با کاهش سهم تجارت ایالات متحده و چین یا کاهش سریع تجارت بین اتحادیه اروپا و روسیه مرتبط بوده است.

شکل دیگری از بازپیکربندی می‌تواند شامل تنوع‌بخشیدن به روابط تجاری باشد به طوری که هیچ اقتصادی برای محصولاتی که وارد می‌کند بیش از حد به هیچ اقتصاد دیگری وابسته نباشد. این روند می‌تواند با افزایش سرمایه‌گذاری «گرین‌فیلد» در اقتصادهای در حال توسعه سازگار باشد. برای بررسی طیفی از نتایج اقتصادی و تجاری بالقوه، دو نوع بازپیکربندی مورد بررسی قرار داده شده است. نخستین مورد شامل «چندپارگی تجاری» ناشی از تشدید اصطکاک تجاری بین اقتصادهای دارای «فاصله ژئوپلیتیکی» است. مورد دیگر اما به جای آن، بر «متنوع‌سازی» - یعنی کاهش تمرکز واردات - بدون نگاه ژئوپلیتیکی تمرکز دارد. به طور کلی ارتباطات تجاری بین کشورها در یک دنیای دچار چندپارگی، بسیار متفاوت به نظر می‌رسد، اما با تغییراتی که در زنجیره‌های ارزش خاص رخ می‌دهد، کاملاً مشابه امروز باقی می‌ماند.

Largest trade flows, critical goods and services, 2022, \$ billion

● Western group ● Mid-aligned group ● Eastern group

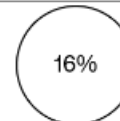
Circle size is proportional to total exports
Line thickness is proportional to bilateral trade value



2022



Trade between Eastern and Western groups as a share of global trade, for more critical goods and services



Mid-aligned economies exports as a share of global exports, for more critical goods and services

Note: Southeast Asia does not include Indonesia, which has been modeled as an individual economy. The exhibit represents the 20 largest trade corridors for critical goods and services in 2022 by value. Any region not included in the top 20 (eg, Africa, Central Asia) has its largest trade corridor represented.
Source: McKinsey Global Institute Global Trade Model; McKinsey Global Institute analysis

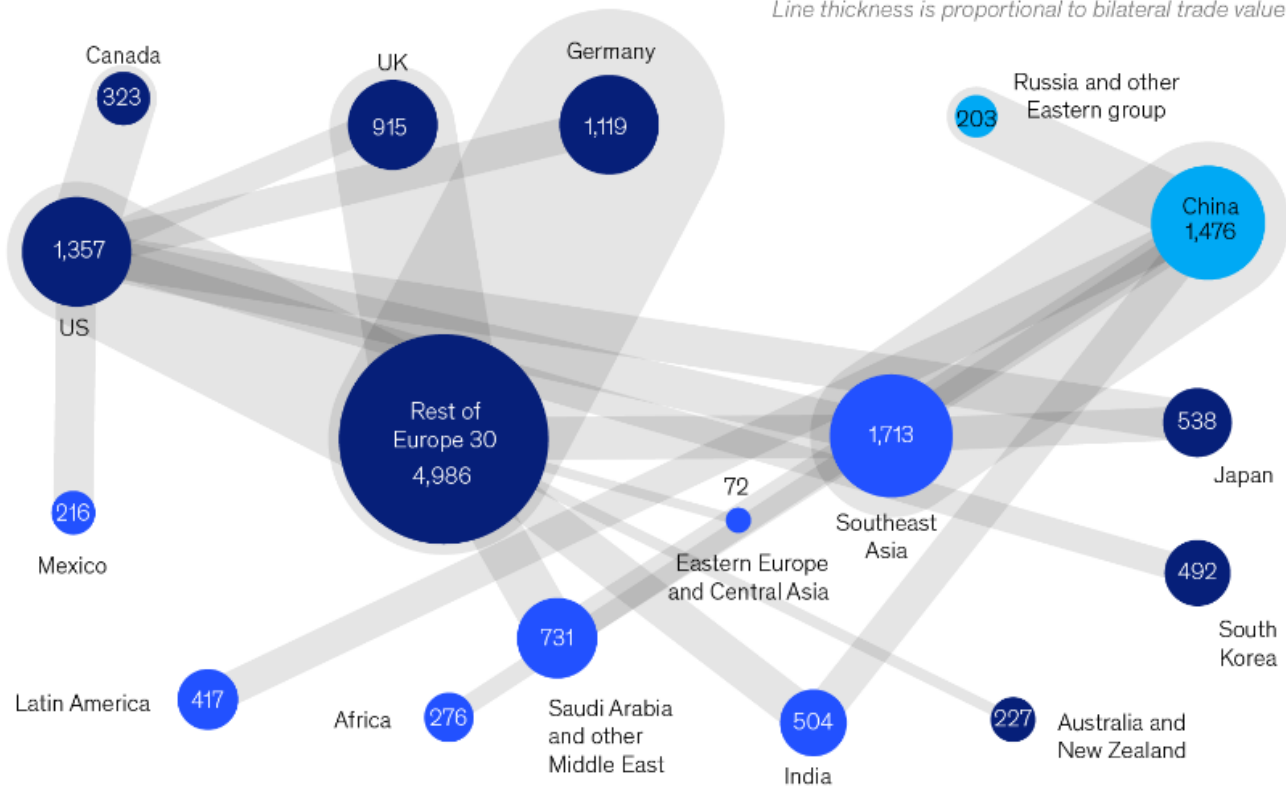
McKinsey & Company

شکل ۹. نمودار بزرگترین جریان‌های تجاری، کالاهای ضروری و خدمات (۲۰۲۲)، کریدورهای تجاری بزرگ، چین را به اروپا، ژاپن، کره جنوبی و ایالات متحده متصل می‌کنند. برای بسیاری از اقتصادهای با تراز متوسط، بزرگ‌ترین کریدور تجاری آن‌ها به اروپا یا ایالات متحده متصل است.

Largest trade flows, critical goods and services, 2035 simulation, \$ billion

● Western group ● Mid-aligned group ● Eastern group

Circle size is proportional to total exports
Line thickness is proportional to bilateral trade value



Fragmentation illustration

2%

Trade between Eastern and Western groups as a share of global trade, for more critical goods and services

15%

Mid-aligned economies exports as a share of global exports, for more critical goods and services

Note: Southeast Asia does not include Indonesia, which has been modeled as an individual economy. The exhibit represents the 20 largest trade corridors for critical goods and services in 2035 by value. Any region not included in the top 20 (eg, Africa, Central Asia) has its largest trade corridor represented.
Source: McKinsey Global Institute Global Trade Model; McKinsey Global Institute analysis

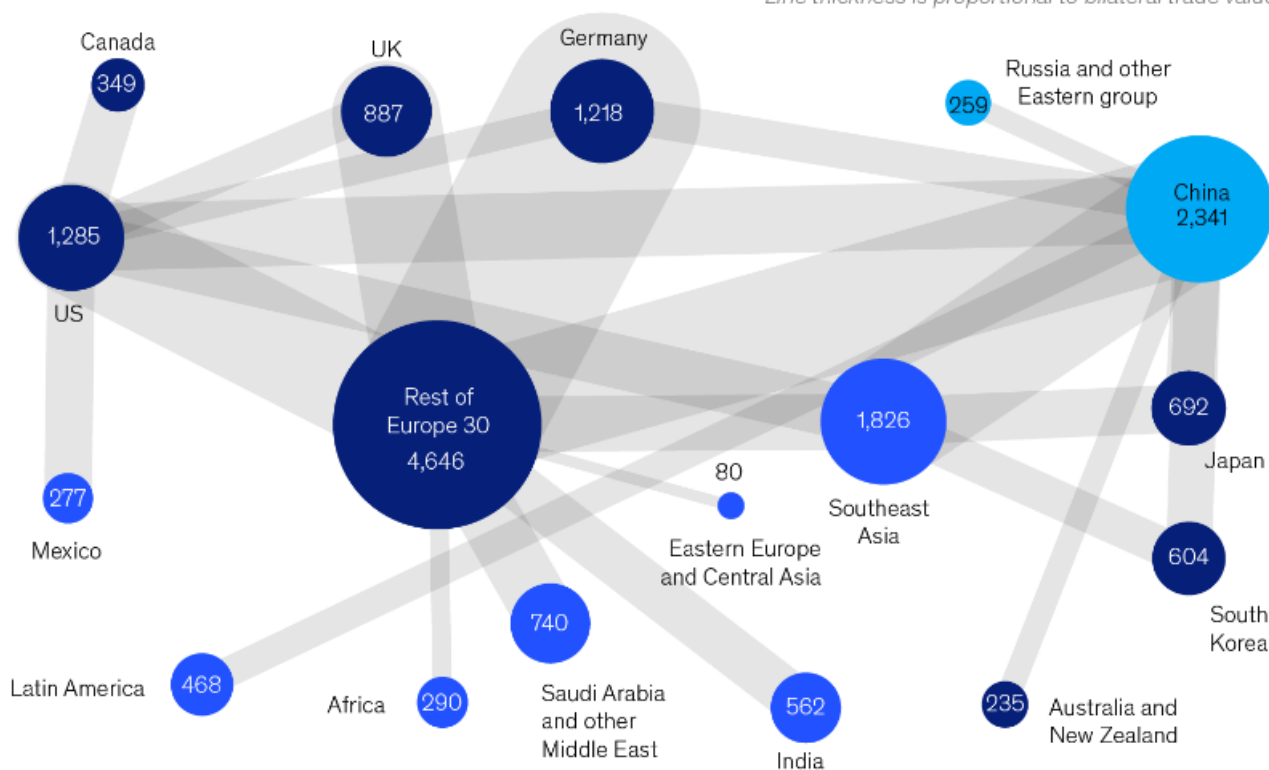
McKinsey & Company

شکل ۱۰. نمودار بزرگترین جریان‌های تجاری، کالاهای ضروری و خدمات (شبیه‌سازی تا سال ۲۰۳۵)، در «بازپیکربندی پراکندگی»^{۱۱}، تجارت بین اقتصادهای شرقی و غربی در حوزه کالاها و خدمات حیاتی، حدود ۹۰ درصد کاهش می‌یابد. اقتصادهای غربی شاهد تغییر به سمت تجارت درون‌گروهی هستند، در حالی که بسیاری از اقتصادهای نیمه‌هم‌سو (به لحاظ ژئوپلیتیکی)، روابط تجاری خود را به سمت چین متمایل می‌کنند.

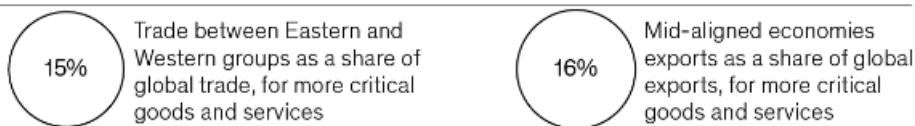
¹¹ fragmentation reconfiguration

Largest trade flows, critical goods and services, 2035 simulation, \$ billion

● Western group
 ● Mid-aligned group
 ● Eastern group
Circle size is proportional to total exports
Line thickness is proportional to bilateral trade value



Diversification illustration



Note: Southeast Asia does not include Indonesia, which has been modeled as an individual economy. The exhibit represents the 20 largest trade corridors for critical goods and services in 2035 by value. Any region not included in the top 20 (eg, Africa, Central Asia) has its largest trade corridor represented. Source: McKinsey Global Institute Global Trade Model; McKinsey Global Institute analysis

McKinsey & Company

شکل ۱۱. نمودار بزرگترین جریان‌های تجاری، کالاهای ضروری و خدمات (شبیه‌سازی تا سال ۲۰۳۵)، در فرایند متنوع‌سازی و بازپیکربندی، نقشه تجارت کلان تا حد زیادی نسبت به سال ۲۰۲۲ حفظ شده است. کریدورهای تجاری بزرگ بین چین و اقتصادهای غربی همچنان برقرار هستند، در حالی که اقتصادهای نیمه‌هم‌سو (به لحاظ ژئوپلیتیکی)، به عنوان یک گروه، سهمی از بازار صادرات جهانی را به دست نمی‌آورند.

هندسه کلی تجارت جهانی ممکن است به طور کلی بدون تغییر باشد، اما تغییرات اساسی در داخل و بین بخش‌ها بروز پیدا خواهد کرد. بیشترین تغییرات اساسی در رابطه با چین رخ خواهد داد. چین سهم واردات شرکای تجاری خود را در بخش‌هایی از دست می‌دهد که در حال حاضر «تامین کننده متمرکز» است، به ویژه در حوزه الکترونیک و منسوجات، اما سهم‌های دیگری با سایر شرکا و در سایر بخش‌ها به دست می‌آورد. برای مثال، در مورد جهت‌گیری مجدد چین می‌توان به ارزش واردات الکترونیک ایالات متحده از چین (که متمرکز هستند) اشاره کرد که به صورت واقعی نسبت به سطوح امروزی افزایش نمی‌یابد، اما چین در بخش‌های خاصی از جمله مواد شیمیایی و خدمات، سهم قابل‌توجهی از بازار را به دست خواهد آورد. سهم کلی واردات آمریکا از چین نیز تا سال ۲۰۳۵ ثابت خواهد ماند. الگوی مشابهی برای سایر اقتصادها نیز وجود دارد که در برخی از بخش‌ها از چین دور می‌شوند و در برخی دیگر شاهد افزایش تجارت با چین هستند. به طور کلی، ارزش جریان‌هایی که از چین به شرکای جدیدی که تحت فرایند متنوع‌سازی قرار گرفته‌اند روانه می‌شود، حدود ۷۰۰ میلیارد دلار یا ۱۲ درصد از کل صادرات چین است. این عدد بیش از نیمی از ارزش کل تجارت جهانی است که مورد متنوع‌سازی قرار گرفته است. مدل‌سازی‌ها نشان می‌دهد که با کاهش تولید ناخالص داخلی حدود ۱ درصد در مقایسه با ۶ درصد تأثیر اقتصادی، این نوع بازپیکربندی بر اقتصاد چین ممکن است به طور قابل‌توجهی کمتر از تأثیر فرایند «چندپارگی اقتصادی» باشد. تأثیر متوسط تولید ناخالص داخلی جهانی نزدیک به ۰/۵ درصد است، در حالی که تأثیر احتمالی چندپارگی اقتصادی حدود ۱/۵ درصد است.

در حالی که بازپیکربندی در متنوع‌سازی به اندازه مساله «چندپارگی در اقتصاد» هنوز مدل‌سازی نشده است، اما تحلیل‌های دیگر نشان می‌دهد که «ریسک‌زدایی» در بخش‌های منتخب، تأثیر اقتصادی بسیار ضعیف‌تری نسبت به مساله چندپارگی دارد. به طور کلی، بخش‌های متنوع‌سازی شده تمایل دارند به سمت بهترین تامین‌کننده‌ها با الگوهای متفاوت جغرافیایی سوق پیدا کنند. در تصویر بازپیکربندی آینده، اقتصادهای با تراز متوسط، زمانی می‌توانند سهم چشم‌گیری را به دست آورند که «روابط عرضه» قابل‌توجهی داشته باشند، که این روند فرصتی برای مقیاس‌پذیری در متنوع‌سازی را ارائه دهد. با این حال، اقتصادهای متوسط با روابط عرضه جهانی کمتر تثبیت‌شده، مانند اقتصادهای آفریقا یا آمریکای لاتین، افزایش تجارت قابل‌توجهی را تجربه نمی‌کنند. برای تغییر این محاسبات، که مبتنی بر قابلیت‌های تولیدی موجود است، اقتصادهای متوسط بیشتری نیاز به سرمایه‌گذاری‌های متمایز مستمر دارند؛ آن‌گونه که تحلیل‌ها از افشای اطلاعات سرمایه‌گذاری‌های اخیر نشان می‌دهد این روند ممکن است حتی آغاز شده باشد.

پیامدها برای رهبران کسب‌وکارهای بزرگ

تصمیمات جمعی شرکت‌های چندملیتی نقش مهمی در تغییرات هندسه تجارت جهانی که تاکنون مشاهده شده، ایفا کرده است و آن‌ها از طریق انتخاب‌هایی که در زنجیره‌های تامین، تولید و بازار انجام می‌دهند، مسیر پیش‌رو را تحت‌تأثیر قرار خواهند داد. در دنیایی با اقتصاد رو به چندپارگی، شرکت‌ها ممکن است در میدان محدودتری فعالیت و از منابع کشورهای

محدودتری استفاده کنند یا کسب‌وکار خود را به روش‌های چندبخشی^{۱۲} سازماندهی کنند، و به هم‌سو کردن منابع و تولید با بازارهای نهایی مبادرت بورزند. یک نظام تجاری متنوع‌تر به همان اندازه احتمالاً بازتاب‌دهنده افزایش تنوع در زنجیره تأمین شرکت‌های چندملیتی منفرد است. رهبران کسب‌وکارها باید برای جهانی سرشار از نااطمینانی آماده شوند، اما آن‌ها می‌توانند در شکل‌دادن به هندسه آینده تجارت جهانی نیز نقش داشته باشند. رهبران کسب‌وکارها باید بینش خود را برای به‌دست‌آوردن یک مزیت رقابتی ارتقا دهند. همزمان لازم است پیش‌بینی و برنامه‌ریزی جداگانه‌ای برای سناریوهای پیش‌روی خود آماده کنند. باید توسعه مجموعه‌ای از اقدامات راهبردی را در دستور کار قرار دهند و زیرساخت‌هایی جدی و مستحکم برای تحلیل و حتی تاثیرگذاری بر تحولات ژئوپلیتیکی فراهم نمایند. در نهایت، «همکاری» مساله بسیار مهمی است که باید از گذرگاه آن، ریسک جهانی را کاهش داد. آینده‌ای با تجارت متنوع‌تر دارای مزایای بالقوه بسیاری است و نه تنها انعطاف‌پذیری در برابر اشکال خاصی از اختلال در عرضه را کاهش می‌دهد، بلکه به عنوان راهی برای ترویج یک نظام تجاری و اقتصادی فراگیرتر پیشنهاد می‌شود. روشن است که ایجاد یک شبکه گسترده و متنوع از ارتباطات تجاری، بدون اقدام عملی به «همکاری» امکان‌پذیر نخواهد بود.

منبع:

<https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/geopolitics-and-the-geometry-of-global-trade?stcr=DA3559BD665749AB87CC1B57384B457F&cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=f0735579d08647c6a9277895d3502de2&hctky=15006837&hdpid=f8759d2a-68b1-4b8c-add6-7112bb2d96fe>