

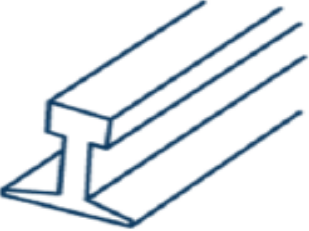
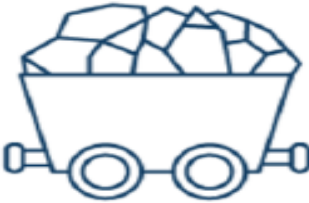


زنجیره‌های ارزش:

فرصت‌های و چالش‌های حضور در بالادست و پایین دست

امین مالکی

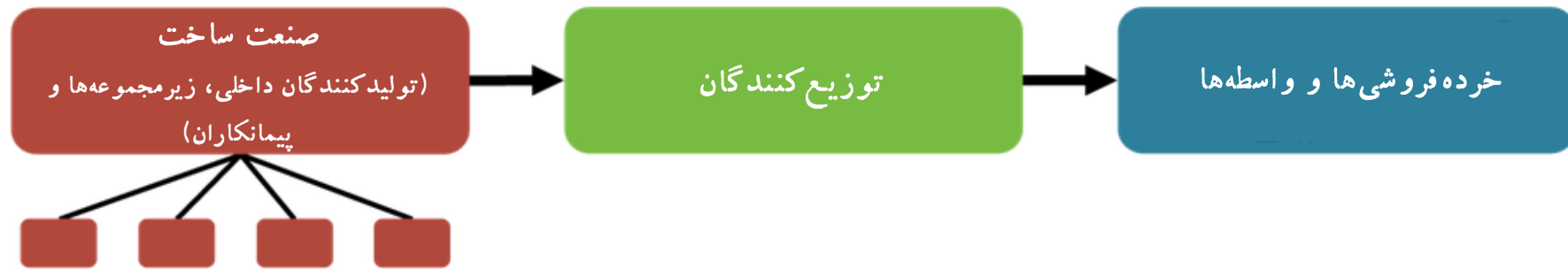
دی ماه ۱۴۰۳



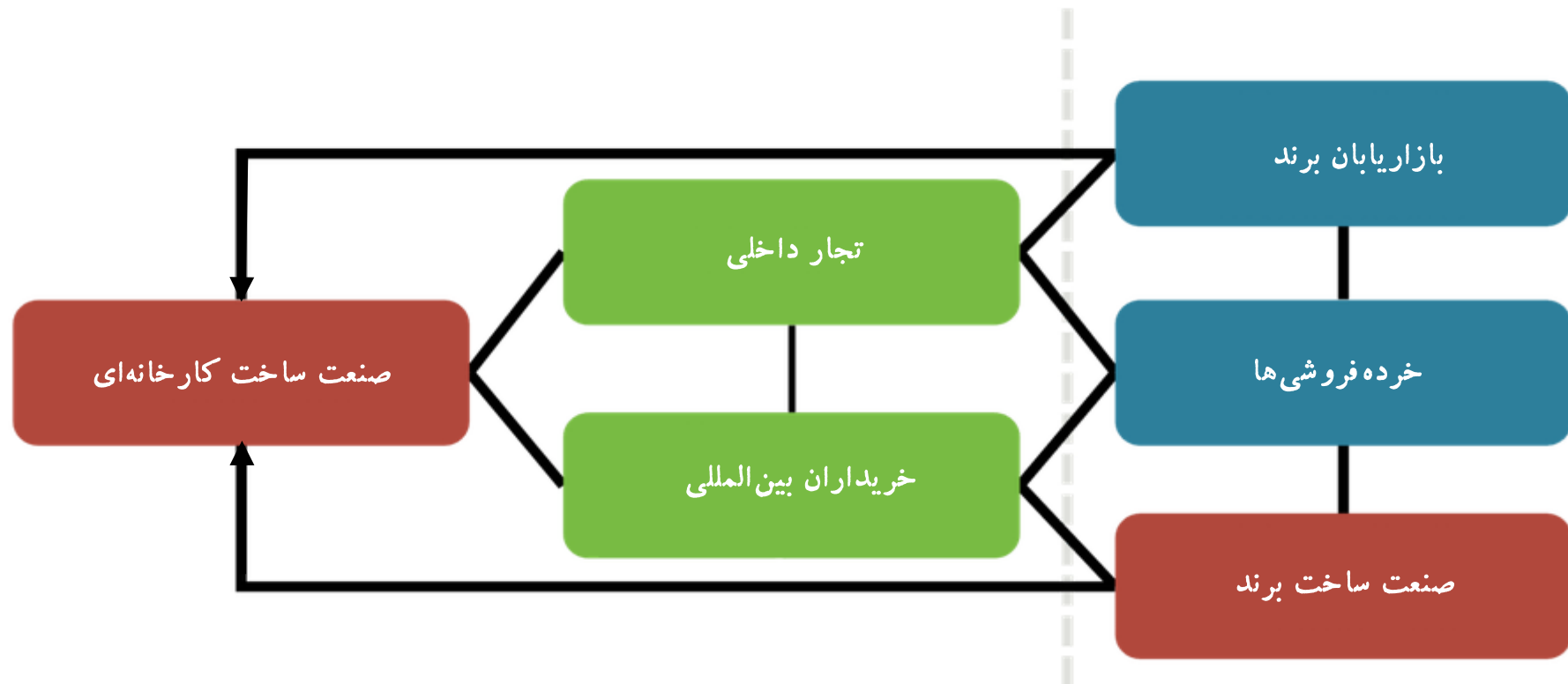
	پایین دست (طیف بالا)	پایین دست (طیف میانه)	پایین دست (طیف پایین)
بالادست (طیف بالا)	<p>جایگاه صنعت (وسط زنجیره ارزش)</p> <p>تولید و فرآوری فلزات</p> <p>صنعتی که سهم زیادی از نهاده‌های میانی و سهم زیادی از ستانده‌های میانی دارد.</p> 	<p>جایگاه صنعت (ابتدای زنجیره ارزش)</p> <p>معدن</p> <p>صنعتی با سهمی کم از نهاده‌های میانی و سهمی زیاد از ستانده‌های میانی</p> 	
بالادست (طیف میانه)			
بالادست (طیف پایین)	<p>جایگاه صنعت (انتهای زنجیره ارزش)</p> <p>ساختمان</p> <p>صنعتی که سهمی زیاد از نهاده‌های میانی و سهمی کم از ستانده‌های میانی دارد</p> 	<p>جایگاه صنعت (بیرون از زنجیره)</p> <p>آموزش</p> <p>صنعتی با سهمی کم از نهاده‌های میانی و سهمی کم از ستانده‌های میانی</p> 	

در زنجیره‌های ارزش، موقعیت‌های بالادستی و پایین‌دستی نه یک جایگاه که یک طیف هستند





زنجیره‌های جهانی تولیدکننده محور  
(موانع بالا برای ورود)



زنجیره‌های جهانی خریدار محور  
(موانع پایین برای ورود)

## فرصت‌های پایین دست

۱- ابزارهای جدید سودسازی: شرکت‌های پیشرو در پایین دست می‌توانند از برندسازی و بازاریابی برای به دست آوردن مزایا و فروش بیشتر استفاده کنند.

۲- رشد بهتر اقتصادی: اقتصادهای متمرکز بر فعالیت‌های پایین دستی، در پاره‌ای صنایع و به ویژه در حوزه خدمات، به دلیل تخصص و افزایش بهره‌وری کارگران، معمولاً سریعتر رشد می‌کنند و به استانداردهای زندگی بالاتری دست می‌یابند.

۳- عدم نیاز به مالکیت: در زنجیره‌های ارزش جهانی خریدارمحور شرکت‌های خریدار با ایجاد شبکه‌ای از سیستم‌های تولید و توزیع جهانی، بدون مالکیت مستقیم، کل فرآیند را کنترل می‌کنند.

۴- دانش موثر بازاریابی: حضور در عرصه فروش منجر به کسب دانش موثر در مورد مصرف‌کنندگان در جهت گسترش فروش و تمایز محصولات می‌شود.

۵- تجاری‌سازی فناوری: قابلیت‌های بازاریابی شرکت‌های پایین دست را قادر می‌سازد تا به واسطه قدرت تجاری‌سازی بالایی که دارند به خوبی در توسعه فناوری‌های تحقیق و توسعه پایه و سودمحور مشارکت یا مداخله کنند.

۶- مهارت‌های متنوع‌تر: شرکت‌های فعال در پایین دست می‌توانند مجموعه مهارت‌های متنوع‌تری مانند توزیع، بازاریابی و توسعه برند را برای توسعه فعالیت‌های خود به کار گیرند.

## چالش‌های پایین دست

۱- تکانه‌های عرضه: صنایع در پایین دست بیشتر با چالش ناهماهنگی‌ها و تکانه‌های عرضه مواد اولیه مواجه می‌شوند. این با عدم قطعیت ناشی از فروشندگان بالادستی، زمان‌های نامنظم و نامحدود و نوسان قیمت همراه است.

۲- اثر سرریز: صنایع پایین دست در معرض محدودیت‌هایی از نظر ظرفیت فناوری تامین‌کنندگان و قدرت رقابت بالادستی‌ها مواجه هستند. تامین‌کنندگان بیشتر به معنای قیمت‌های پایین‌تر است. تامین‌کنندگان کمتر به معنای قیمت بالاتر است.

۳- وابستگی بهبود به متغیرهای برون‌زا: وجود مقررات ضد رقابتی در بخش‌های بالادستی به رشد بهره‌وری در شرکت‌های پایین دستی لطمه می‌زند.

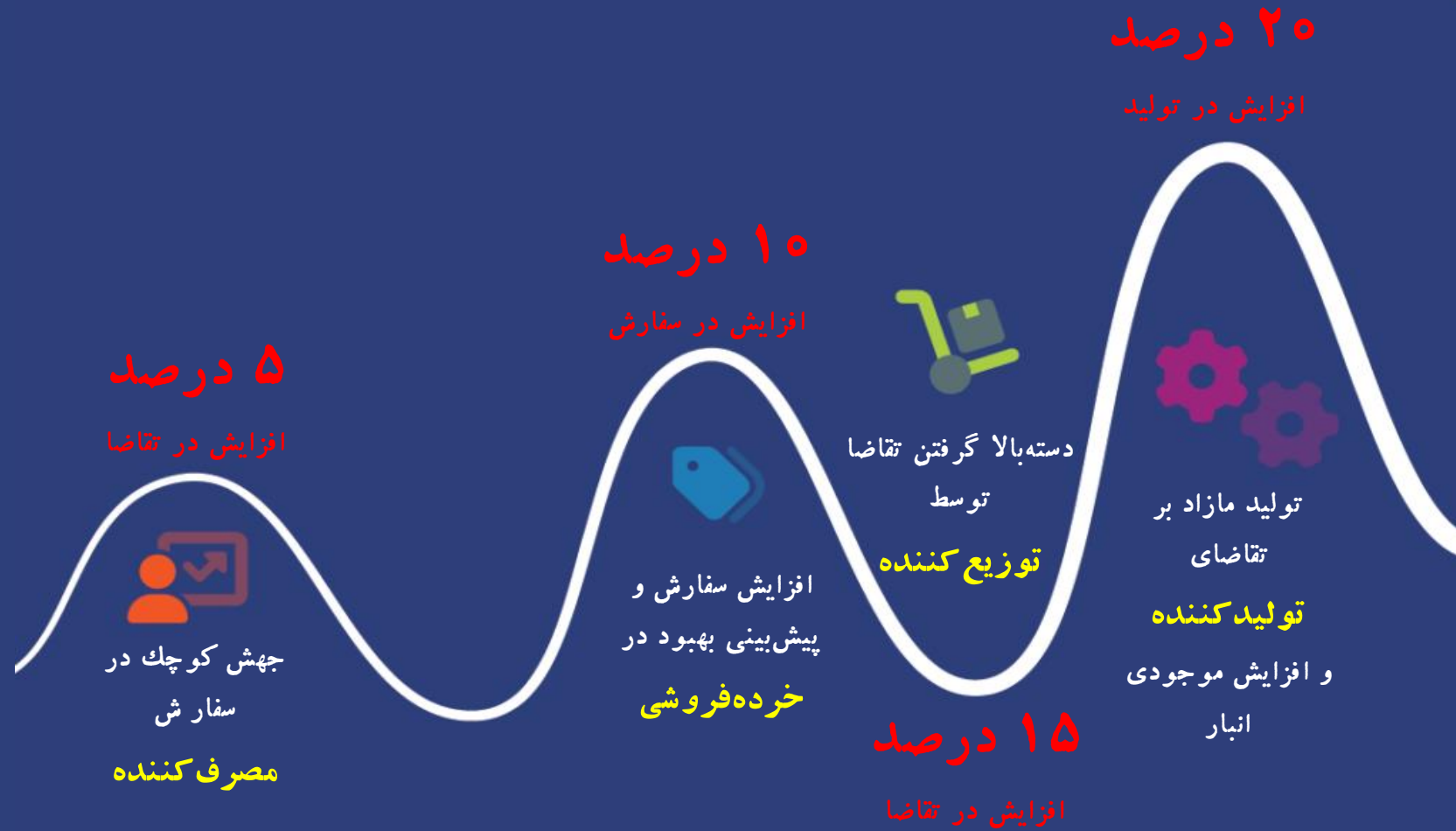
۴- وقتی چند بالادست وجود دارد: صنایع یا محصولات متکی به ورودی‌های متعدد در مراحل مختلف ذاتاً در برابر تجربه اختلالات مکرر یا متعدد آسیب‌پذیرتر هستند.

## فرصت‌های بالادست

- ۱- سود بیشتر: در دسترس بودن نهاده‌های ضروری (منابع طبیعی یا دانش) به شرکت‌های این امکان را می‌دهد که سود بیشتری کسب کنند / شرکت‌های بالادستی در صنعت با فناوری پیشرفته با رقابت کمتری روبرو هستند؛ چراکه هزینه بالای سرمایه و نیاز به دانش تخصصی موانعی برای ورود ایجاد می‌کند این می‌تواند به قدرت قیمت‌گذاری بیشتر و سود بهتر بیانجامد
- ۲- رقابت در پایین دست به نفع بالادستی‌ها: شرکت‌ها به طیف وسیعی از مشتریان پایین دستی دسترسی دارند. به عنوان مثال، یک شرکت نیمه هادی می‌تواند به چند تولیدکننده گوشی هوشمند بفروشد که در بازار خرده فروشی در پایین دست رقابت می‌کنند
- ۳- بهره‌مندی تشدیدشونده نسبت به هزینه‌های تحقیق و توسعه و حفظ مزیت‌های رقابتی: در صنایع پیشرفته، سرمایه‌گذاری‌های تحقیق و توسعه بیشتر به نفع عملکرد شرکت‌های بالادستی و میان‌دستی است
- ۴- محیط پیش‌بینی‌پذیر: شرکت‌های بالادستی کمتر در محیط‌هایی فعالیت می‌کنند که ویژگی اصلی آن‌ها خریداران و تامین‌کنندگان متنوع است. این دست بازارها منجر به قدرت رقابت کمتر و عدم اطمینان بیشتر می‌شود.

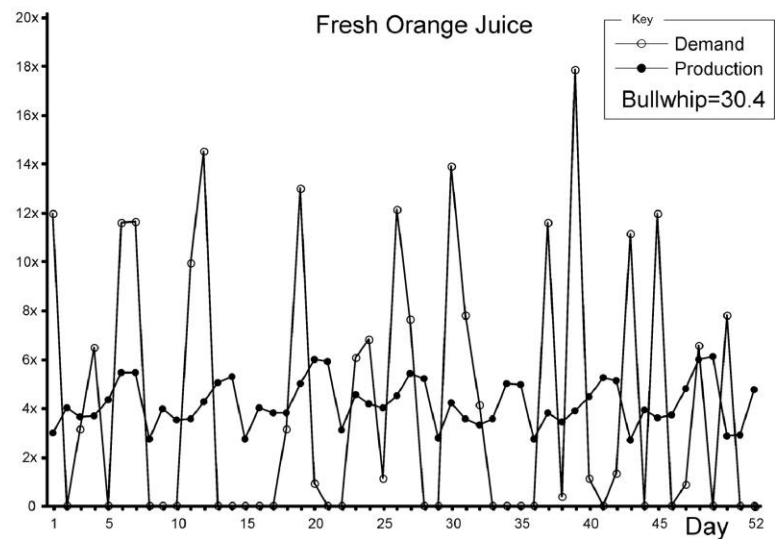
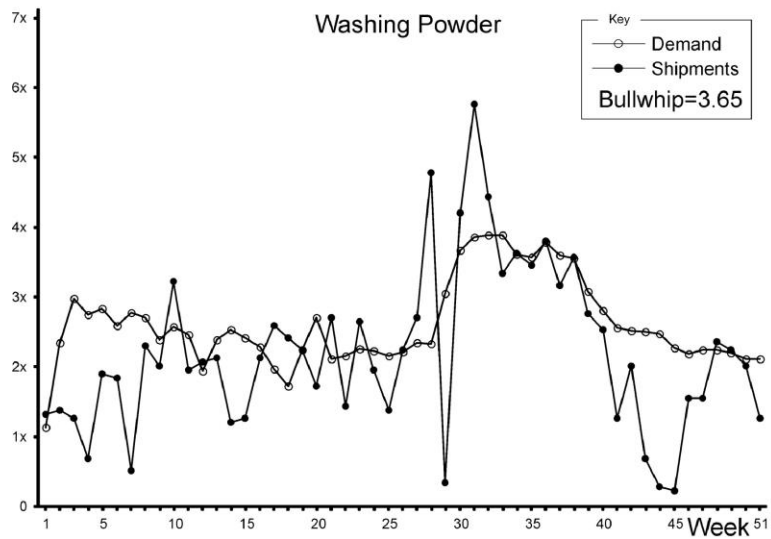
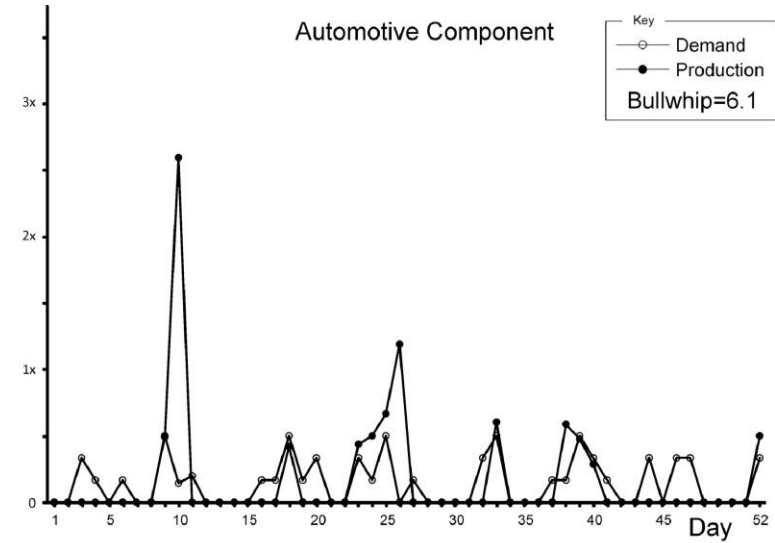
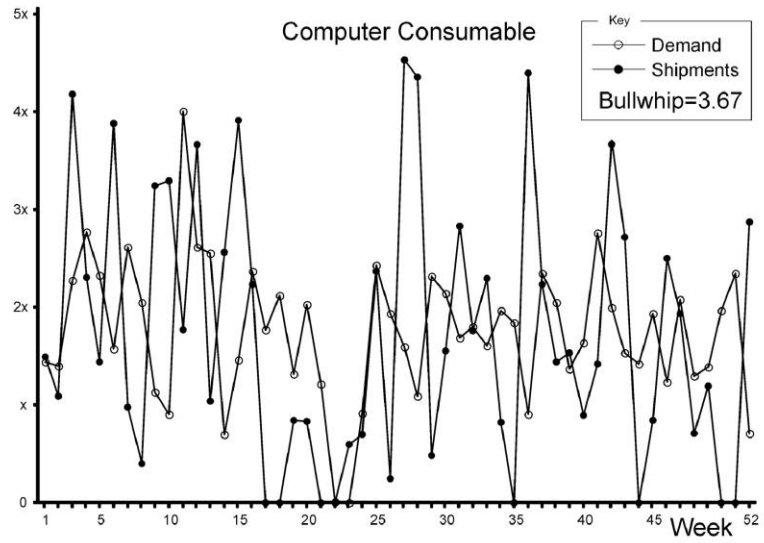
## چالش‌های بالادست

- ۱- هزینه‌های بالای بهینه‌سازی دائمی تولید: تولیدکنندگان بالادستی باید تولید را برای بهره‌وری منابع بهینه کنند. از آنجا که هزینه‌های انرژی برای تولیدکنندگان بالادستی می‌تواند تا ۲۰ درصد از هزینه‌های کلی تولید را تشکیل دهد، شرکت‌های معدنی اغلب ۱۰ برابر بیشتر از مشتریان خود انرژی-اندوز می‌شوند.
- ۲- اثر شلاقی: مهار شوک تقاضا در بازار مقصد دشوار است و ممکن است عواقب قابل توجهی برای شرکت‌های بالادستی که در آن بازار خدمت می‌کنند داشته باشد / اعوجاج تقاضا یا شوک‌های تقاضا (اثر شلاقی)، می‌تواند ناکارآمدی را برای شرکت‌های بالادستی ایجاد کند که منجر به موجودی اضافی یا تاخیر در تحویل شود.
- ۳- اثر سرریز: یک صنعت یا محصولی که به صورت استراتژیک در بالادست یک زنجیره ارزش جهانی قرار دارد، دارای ظرفیت ایجاد اثرات مخرب در کل زنجیره از طریق سازوکارهای سرریز ناشی از رکود اقتصاد جهانی یا نوسانات ناشی از سرمایه‌گذاری‌های خارجی است.



افزایش یا کاهش  
کوچک در تقاضای  
مصرف‌کننده

افزایش یا کاهش شدید در  
هزینه‌های تولید‌کننده



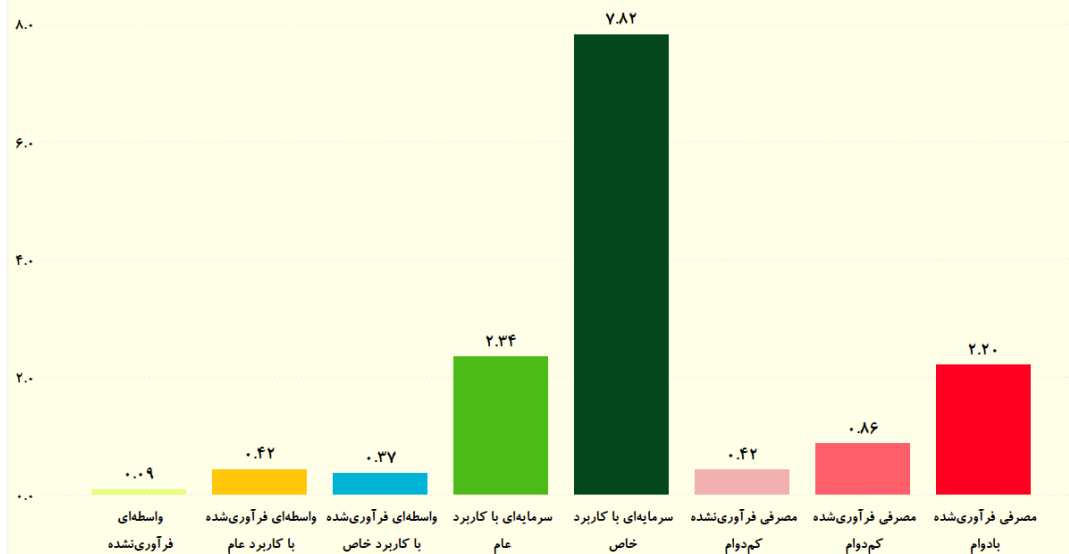


کشور	جایگاه در زنجیره ارزش جهانی	بهره‌وری	نوآوری	شرکت تابعه خارجی (سهام در تجارت)	شرکت تابعه خارجی (منشا تامین تقاضا)
کره جنوبی	بالادست (طیف بالا)	بالا	بالا	پایین	صنایع داخلی
سنگاپور	بالادست (طیف بالا)	بالا	بالا	بالا	صنایع داخلی
مالزی	بالادست (طیف بالا)	متوسط	پایین	بالا	صنایع خارجی (درون منطقه)
ویتنام	بالادست (طیف بالا)	پایین	پایین	بالا	صنایع خارجی (درون منطقه)
چین	میانه بالادست و پایین دست	متوسط	بالا	بالا	صنایع داخلی
هند	میانه بالادست و پایین دست	پایین	پایین	پایین	صنایع خارجی
فیلیپین	میانه بالادست و پایین دست	پایین	پایین	بالا	صنایع خارجی (درون منطقه)
اندونزی	پایین دست (طیف بالا)	متوسط پایین	پایین	متوسط	صنایع خارجی
روسیه	پایین دست (طیف بالا)	متوسط پایین	متوسط	پایین	صنایع داخلی
عربستان	پایین دست (طیف بالا)	متوسط بالا	پایین	پایین	صنایع خارجی
ایران	پایین دست (طیف میانه)	متوسط پایین	پایین	پایین	صنایع داخلی

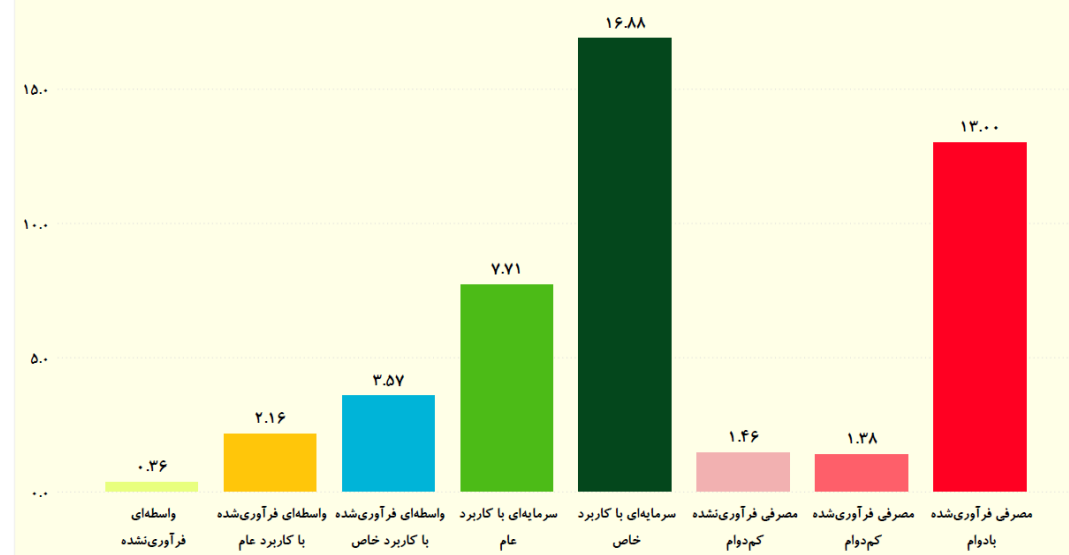


# حلقه‌های مختلف زنجیره ارزش صادراتی و وارداتی ایران و کشورهای منطقه

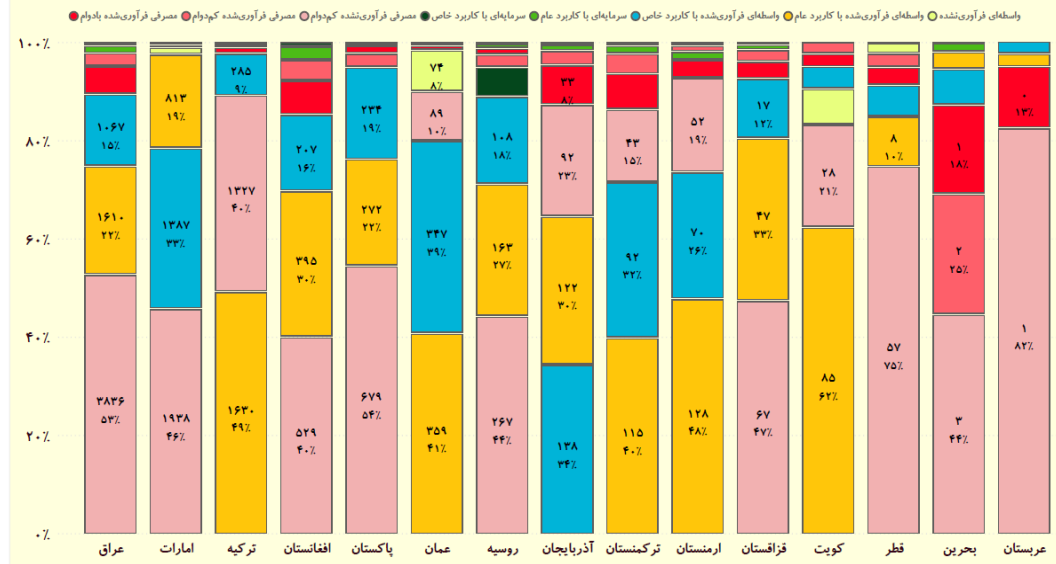
قیمت واحد حلقه‌های زنجیره ارزش صادرات غیرنفتی در آبان‌ماه ۱۴۰۳ (کیلوگرم/دلار)



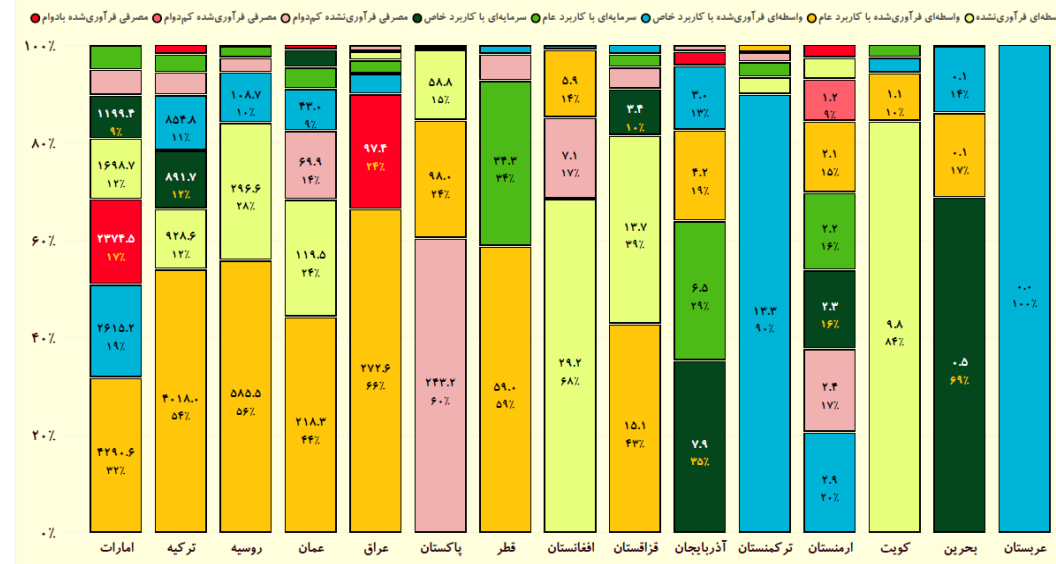
قیمت واحد حلقه‌های زنجیره ارزش وارداتی در آبان‌ماه ۱۴۰۳ (کیلوگرم/دلار)



ترکیب زنجیره ارزش صادراتی به پانزده منطقه‌ای از فروردین تا آبان ۱۴۰۳ (میلیون دلار - درصد سهم از واردات آن کشور)



ترکیب زنجیره ارزش وارداتی از پانزده منطقه‌ای از فروردین تا آبان ۱۴۰۳ (میلیون دلار - درصد سهم از واردات آن کشور)

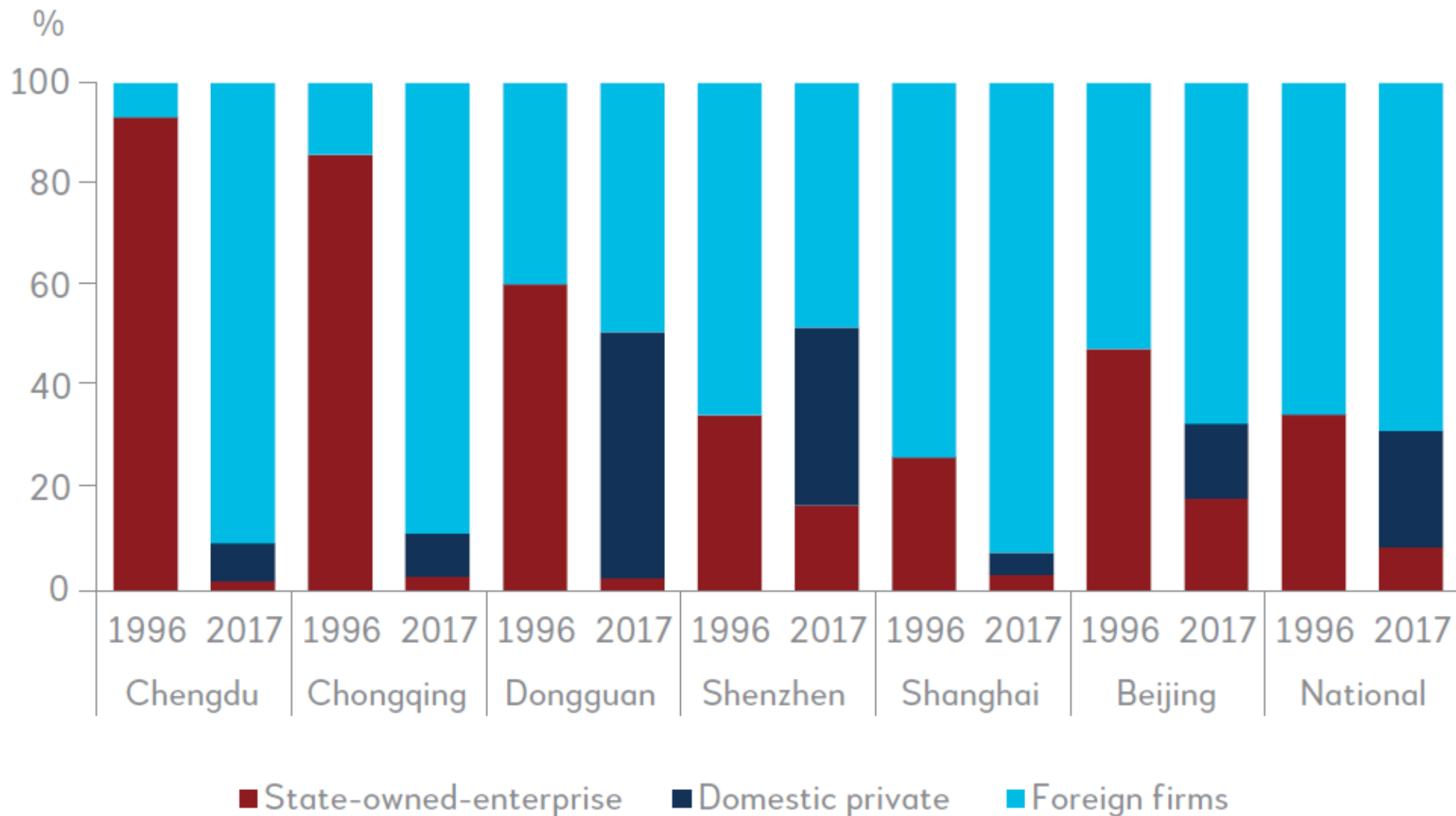


پایین دست‌هایی زنجیره ارزش وابسته به واردات  
 عدم توازن بین بالادست و پایین دست در زنجیره‌های وارداتی و صادراتی: مونتاژ کاری  
 فقدان جایگاه مناسب در زنجیره‌ها: بالادست با طیف پایین و متوسط و پایین دست ضعیف  
 ضرورت توجه به خدمات زنجیره‌محور در سیاست‌های توسعه‌ای  
 ضرورت مداخله دولت به ویژه در سیاست‌های نوین صنعتی

- ۱- سرمایه‌گذاری‌های زیست‌محیطی پایدار (آلمان ۵۰ میلیارد دلار یارانه برای پذیرش فناوری‌های سازگار با محیط زیست مانند هیدروژن سبز)
- ۲- ایجاد شبکه‌هایی برای اقدامات اضطراری و غلبه بر اختلالات (دولت سنگاپور قراردادهای متعددی با بخش خصوصی برای ذخیره‌سازی اقلام اضطراری زنجیره بسته است)
- ۳- سیاستگذاران همچنین می‌توانند با تسهیل مشارکت‌های مشترک بین شرکت‌های پایین دستی و بالادستی، به مسائل ناسازگاری عرضه رسیدگی کنند (دولت مکزیک اطلاعات مربوط به پیوندهای ضعیف را گردآوری و کمبود منابع پیش‌بینی نشده صنعت را از طریق مقامات محلی در هر استان با اقدامات عاجل مرتفع می‌کند)
- ۴- دولت‌ها از طریق تدوین و اجرای سیاست‌های زنجیره ارزش، نقاط اهرمی زنجیره را شناسایی می‌کنند. این نقاط به عنوان مناطق مداخله راهبردی در سیستم عمل می‌کنند که در آن حتی تنظیمات جزئی می‌توانند تغییرات قابل توجهی را در کل سیستم ایجاد کنند. مداخله دولت در این خصوص باید به دقت کالیبره شود تا از ناکارآمدی بیشتر و افزایش هزینه جلوگیری شود.

پیوست‌ها

**Figure 32: Exporters of High-Technology Products by Ownership**



**Figure 40: Key Industries Accounting for India's Global Value Chain Exports, 2019**

