

أهمية رأس المال غير الملموس ضمن سلاسل القيمة العالمية

The importance of intangible capital in global value chains.

عبد الحكيم بلخير^{1*}، عبد الحفيظ عيمر²،

¹ جامعة جيجل (الجزائر)، مخبر اقتصاد المنظمات والتنمية المستدامة، abdelhakim.belkhir@univ-jjel.dz

² جامعة جيجل (الجزائر)، aimar.hifid@gmail.com

تاريخ النشر : 2021/07/30؛

تاريخ القبول : 2021/06/30؛

تاريخ الاستلام: 2021/04/29؛

ملخص: يؤدي رأس المال غير الملموس دورا بالغ الأهمية على طول مراحل العملية الإنتاجية، حيث تشير التقديرات إلى أن الأصول غير الملموسة تمثل ثلث قيمة المنتجات، وهي تمثل الجزء الأكبر مما يدفعه المستهلك مقابل الحصول على المنتج، وقد هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مدى مساهمة رأس المال غير الملموس في عائدات المنتجات على طول مراحل العملية الإنتاجية، وهذا ضمن سلاسل القيمة العالمية، وقد اعتمدنا على معطيات تم جمعها من قبل مجموعة من الباحثين في عام 2014، حيث قاموا بحساب عائدات مخرجات العملية الإنتاجية (عمالة، رأس المال الملموس، رأس المال غير الملموس) لـ 19 قطاع تصنيعيا، كما قاموا بتقدير هذه المخرجات لبعض الصناعات على طول مراحل الإنتاج، وقمنا نحن في هذه الورقة البحثية بتحليل هذه المعطيات وتبويبها، لمعرفة مدى مساهمة رأس المال غير الملموس في قيمة المنتج النهائي، وعلى طول مراحل عملية الإنتاج، وقد توصلنا إلى أن مساهمة الأصول غير الملموسة في قيمة المنتجات تختلف حسب كل قطاع، وكذلك تتفاوت مساهمتها على طول مراحل العملية الإنتاجية للمنتج، وهو ما يتوافق تماما مع منحني الابتسامة.

الكلمات المفتاحية: سلاسل القيمة العالمية؛ رأس المال غير الملموس؛ رأس المال الملموس؛ العمالة؛ منحني الابتسامة.
تصنيف JEL: A11 ؛ E22 ؛ E23 ؛ F02 .

Abstract: intangible capital plays a very important role along the stages of the production process, as it is estimated that intangible assets represent a third of the value of products, and it represents the largest part of what the consumer pays in exchange for obtaining the product, this study aimed to find out the extent of the contribution of intangible capital to product returns along the stages of the production process, and this within global value chains, and we relied on data collected by a group of researchers in 2014, where they calculated the revenues of the outputs of the production process (labor, tangible capital, intangible capital), for 19 manufacturing sectors, and they also estimated these outputs for some industries along the production stages, and we in this research paper analyzed these data and classified them, to find out the extent of their contribution intangible capital in the value of the final product and along the stages of the production process, and we have concluded that the contribution of intangible assets to the value of products varies according to each sector, as well as their contribution varies along the stages of the production process of the product, which is completely in line with the smile curve

Keywords: global value chains; intangible capital; tangible capital; labors; smile curve.
Jel Classification Codes : A11 ; E22 ; E23 ; F02.

مقدّمة:

تعتبر ظاهرة سلاسل القيمة العالمية ظاهرة حديثة في التجارة العالمية، ويطلق عليها أحيانا بـ "ظاهرة التجميع خارج الحدود، أو الإنتاج بالمشاركة" (نعمان، 2013، صفحة 233)، حيث أصبح المنتج الواحد يمر خلال مراحل إنتاجه عبر العديد من المؤسسات إن لم نقل العديد من الدول إلى أن يصبح منتجا نهائيا، تتخصص كل مؤسسة و/أو كل دولة في إنتاج جزء منه، مضافة إلى الجزء السابق قيمة مضافة جديدة، إلى أن تأتي عملية تجميع هذه الأجزاء فيصبح منتجا نهائيا اشتركت في صناعته العديد من المؤسسات و/أو العديد من الدول، ويمثل رأس المال غير الملموس جزء كبيرا من مكونات هذه السلسلة، لا سيما في المراحل الأولى والمراحل النهائية منها، وقد بينت بعض التقارير أن الأصول غير الملموسة تمثل نحو ثلث قيمة الإنتاج، فقد بلغت نحو 5,9 تريليون دولار أمريكي في عام 2014 م في 19 قطاعا تصنيعيا (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 5)، وهو غالبا ما يحدد درجة التمايز التي يظهرها المنتج النهائي في أسواق المستهلكين.

إشكالية الدراسة:

لقد جاءت هذه الدراسة لمعرفة أهمية رأس المال غير الملموس ضمن سلاسل القيمة العالمية، وكيف يساهم في قيمة المنتج النهائي، وعليه يمكننا طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما أهمية رأس المال غير الملموس ضمن سلاسل القيمة العالمية ؟

من خلال الإشكالية الرئيسية المطروحة، يقودنا هذا إلى طرح عدة تساؤلات فرعية أخرى منها:

- ماذا نعني برأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية ؟ وما أهميته ضمن هذه السلاسل ؟
- كيف تدار الأصول غير الملموسة ضمن سلاسل القيمة العالمية ؟ وإلى أي مدى تساهم هذه الأصول في قيمة المنتج النهائي ؟

أهمية الدراسة:

تنبع أهمية هذه الدراسة من المكانة الرئيسية التي يكتسبها موضوع سلاسل القيمة العالمية، فرأس المال غير الملموس يمثل الجزء الهام من مدخلات العملية الإنتاجية لكل منتج، ويمثل الجزء الأكبر مما يدفعه المستهلكون مقابل الحصول على المنتجات النهائية، كما أنه يعد سلاحا تنافسياً مهماً تستخدمه المؤسسات لتبقى متفوقة على غيرها من المنافسين، فهو المحدد الرئيسي لمستوى النجاح في السوق، وعامل تميّز الشركات الناجحة من غيرها.

أهداف الدراسة:

هدفت الدراسة بشكل رئيسي إلى معرفة مدى مساهمة رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية، عبر مراحل العملية الإنتاجية، حيث يعتبر من المدخلات الثلاثة لأي عملية إنتاجية (العمالة، رأس المال الملموس، رأس المال غير الملموس)، كما سعت إلى تحقيق جملة من الأهداف الأخرى وهي:

- تقديم تأصيل نظري لسلاسل القيمة العالمية؛
- التعرف على أسباب ظهور سلاسل القيمة العالمية، وأهمية المشاركة فيها بالنسبة للمؤسسات والأفراد؛
- معرفة كيفية توزيع القيمة المضافة على طول سلسلة القيمة للمنتج، ودرجة مساهمة رأس المال غير الملموس على طول مراحل هذه السلسلة؛

فرضيات الدراسة:

من خلال الإشكالية المطروحة يمكن تقديم الفرضية التالية:

يشكل رأس المال غير الملموس جزءاً مهماً من سلاسل القيمة العالمية للمنتج، وهو يدخل ضمن جميع مراحل العملية الإنتاجية.

منهجية الدراسة:

نظراً لطبيعة الموضوع المعالج، وهو أهمية رأس المال غير الملموس ضمن سلاسل القيمة العالمية، وهذا على طول السلسلة الإنتاجية، سنعتمد في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي، الوصفي من خلال عرض المفاهيم النظرية لسلاسل القيمة العالمية، ورأس المال غير الملموس، والتحليلي من خلال دراسة وتحليل مدى مساهمة رأس المال غير الملموس في عائدات المنتجات النهائية على طول مراحل الإنتاج، وهذا بالاعتماد على معطيات دراسة قام بها مجموعة من الباحثين على 19 قطاعاً تصنياً، حيث قاموا بحساب عائدات مخرجات العملية الإنتاجية (العمالة¹، رأس المال الملموس²، رأس المال غير الملموس³) لكل قطاع، كما قاموا بتقدير قيمة هذه المخرجات على طول سلسلة الإنتاج لبعض الصناعات.

المحور الأول: مفاهيم عن سلاسل القيمة العالمية

تغيرت طبيعة التجارة العالمية بعد الثورة الصناعية الثالثة، بعد النصف الثاني من القرن العشرين، فقد أدى التطور في وسائل الاتصال، وانخفاض تكاليف النقل، وخفض التعريفات الجمركية إلى ظهور نمط جديد من التجارة العالمية، هذا النمط الذي يعتمد أساساً على تفكيك العمليات الإنتاجية عبر العديد من الشركات و/أو العديد من الدول، هذا التفكك الذي جعل العملية الإنتاجية تمر عبر العديد من المراحل المختلفة، والتي قد تكون متباعدة من حيث المقر، مُشكلة في ذلك خطوط إنتاج متسلسلة، ومتراطة، وهو ما يعرف بسلاسل القيمة العالمية.

أولاً: ماهية سلاسل القيمة العالمية

عرف البنك الدولي سلاسل القيمة العالمية بأنها "نمط إنتاج موزع على عدد من البلدان، تتخصص كل شركة في مهمة معينة ولا تقم بإنتاج المنتج بالكامل لديها" (البنك الدولي، 2020، صفحة iii)، كما عرفت منظمة التعاون والتنمية في المجال الاقتصادي بأنها "جميع الأنشطة التي تقوم بها الشركات لإحضار منتج إلى السوق، بدءاً من مفهومه وحتى استخدامه النهائي، وتتراوح هذه الأنشطة من إنشاء تصاميم لدعم العملاء النهائيين، بما في ذلك الإنتاج، التسويق، والخدمات اللوجستية، والتوزيع، ويتم تنفيذها إما عن طريق شركة واحدة، أو يتم توزيعها بين عدة أطراف" (OCDE، 2013، صفحة 10)، ويمكن تمييز هذه السلاسل حسب النطاق الجغرافي إلى ثلاثة أنواع، بالإضافة إلى سلاسل القيمة العالمية، هناك ما يعرف بسلاسل القيمة المحلية، وهي التي تكون جميع مراحل وأنشطة عملياتها الإنتاجية، بداية من مرحلة تصميم المنتج، إلى مرحلة المنتج في شكله النهائي تتم داخل النطاق الجمركي للدولة، وسلاسل القيمة الإقليمية، وتتميز بتجزئة وتوزيع مراحل عمليات إنتاجها على مستوى النطاق الإقليمي، وهنا يمكن التفريق بين سلاسل القيمة الإقليمية التي تركز على الإنتاج الإقليمي مستهدفة بذلك الأسواق الإقليمية، وتلك التي تركز على العمليات الإنتاجية المترابطة على مستوى إقليمي، وتستهدف أسواقاً عالمية (إسماعيل، 2019، صفحة 2).

ثانياً: أسباب ظهور سلاسل القيمة العالمية

لقد توسعت التجارة الدولية بوتيرة سريعة بعد عام 1990م مدفوعة في ذلك بظهور سلاسل القيمة العالمية (البنك الدولي، 2020، صفحة 1)، وكان من بين الأسباب التي أدت إلى ظهور هذه السلاسل مايلي (OCDE، 2013، صفحة 10):

1. التقدم التكنولوجي وثورة الاتصالات

¹ - تمثل العمالة في الأجر والتعويضات الأخرى للعاملين

² - يمثل رأس المال الملموس في العناصر والآلات التي تدخل في عملية الإنتاج مثل: الآلات، المباني، المخازن، المركبات التي تنقل السلع

³ - يمثل رأس المال غير الملموس في التكنولوجيا، قيمة التصاميم، العلامات التجارية، مهارات العاملين، والدراية الإدارية

التفتت الجغرافي للإنتاج بسبب الحجم المتزايد لسلاسل القيمة العالمية ساعد الشركات على توزيع عملياتها الإنتاجية على مختلف المناطق الجغرافية في العالم، وسهل من تكاليف التنسيق والتعاون بين مختلف الشركات والفروع المنتشرة في الدول المختلفة (نعمان، 2013، صفحة 237)، وما أتاح للشركات الفرصة لتوزيع أنشطة إنتاجها الانخفاض الكبير في تكلفة التجارة، والذي يرجع أساسا إلى التقدم التكنولوجي في ظل التأثير المشترك لخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الأرخص والأكثر موثوقية، واستخدام برامج إدارة المعلومات، وأجهزة الكمبيوتر الشخصية والقوية بشكل متزايد (OCDE، 2013، صفحة 10)؛

2. تحرير التبادلات والاستثمارات

لقد أدى تراجع مستويات الحواجز الجمركية وخفض التكاليف، والاتفاقات الثنائية، والاتحادات الإقليمية إلى تحرير التجارة الدولية، ومع هذا التحرير تمكنت الشركات متعددة الجنسيات من نشر أنشطتها عبر العالم، وتوطين مراكز الإنتاج في الأماكن التي ترى أنها تتمتع بميزة نسبية كبيرة، كتوافر المواد الخام، أو الأيدي العاملة الرخيصة والماهرة، أو القرب من أسواق الاستهلاك (نعمان، 2013، صفحة 237)، كما ساهم افتتاح اقتصادات البلدان الناشئة، والإصلاحات التنظيمية في القطاعات الرئيسية لهذه البلدان، كقطاعي النقل والبنية التحتية في توسع سلاسل القيمة العالمية خارج البلدان الصناعية (OCDE، 2013، صفحة 10)؛

3. ارتفاع مستويات الاستثمارات الأجنبية المباشرة

مع سلاسل القيمة العالمية حققت المؤسسات فعالية وربح في اقتصاديات الحجم، وأصبحت الشركات مهتمة أكثر بالتكاليف في عوامل الإنتاج، وشكلت سلسلة قيمة فعالة من خلال اختيار أصحاب المصلحة، وعوامل الإنتاج (OCDE، 2013، صفحة 12)، وقد بلغت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة إلى بلدان الاقتصادات النامية 681 مليار دولار سنة 2015، محققة بذلك ارتفاعا بنسبة 2 %، حيث احتلت الصين المرتبة الثانية من حيث تلقي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، وانخفضت التدفقات الإجمالية من هذه الاستثمارات في اقتصادات البلدان المتقدمة بنسبة 28 %، فـ 9 من أكبر 20 بلدا مستثمرا في العالم هي من البلدان النامية، أو من البلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية، وحسب القطاعات فقد استمر خلال السنوات العشر الماضية التحول نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، وذلك استجابة لعملية التحرير المتزايدة في هذا القطاع، ولزيادة قابلية الخدمات للتداول تجاريا (الأمم المتحدة، 2015، صفحة XI)؛

4. سهولة الوصول إلى الأسواق الجديدة

وهو دافع رئيسي آخر لظهور سلاسل القيمة العالمية، فالنمو السكاني السريع الذي لوحظ في العديد من الاقتصادات الكبيرة حفز الشركات التي ترغب في الاستفادة الكاملة من مراكز النمو، لا سيما من خلال أنشطة التوزيع والإنتاج، بالتواجد ضمن هذه الأسواق، وهو ما سيمنح لهذه الشركات مفاتيح لفهمها واستغلالها، وتصريف منتجاتها، وهذا لا يعني بالضرورة نقل أنشطة الشركة خارج البلدان المتقدمة، ولكنه ينطوي في الكثير من الأحيان على إنشاء وتطوير شركات تابعة لها في الخارج (OCDE، 2013، صفحة 12)؛

5. الوصول إلى المعرفة

تستثمر المجموعات الكبيرة المزيد في الخارج من أجل الوصول إلى الأصول الفكرية الاستراتيجية، سواء أكانت هذه الأصول متمثلة في العمالة الماهرة، أو مراكز بحث، أو جامعات، أو غيرها من مصادر الخبرة، ويعد القرب من المنافسين والموردين محركا مهما لنمو سلاسل القيمة العالمية، حيث أنه يعزز التعلم من الأقران ويسهل التعاون (OCDE، 2013، صفحة 12)؛

6. تجزئة الإنتاج

ترتبط درجة تجزئة الإنتاج بالخصائص التقنية للمنتجات، والتكاليف الناجمة عن تشتت الإنتاج بين عدة أماكن، وبالتالي تقل احتمالية تجزئة الخدمات عن المنتجات المصنعة، خاصة عندما يكون الاتصال المباشر بين المنتج والمستهلك، وسلاسل القيمة العالمية ليست معقدة

بنفس المستوى، فدرجة تكسير عناصر الإنتاج هي دالة المفاضلة بين تكاليف الإنتاج والعمالة (OCDE، 2013، صفحة 12)، وتحدث هذه التجزئة بناءً على مراحل معينة من عملية الإنتاج، والتي تكون فيها تكاليف الإنتاج أقل، وإنتاجية أكبر، ومع سرعة تطور هذا التقسيم الدولي للعمل أصبح في الوقت نفسه يميل ليصبح تقسيماً دولياً للمعرفة، ويتجاوز عمليات التصنيع التقليدية، إلى وظائف الإدارة، البحث والتطوير، والخدمات، ففي حين سمح التقسيم الدولي للعمل بالفصل بين المصانع والمستهلكين، فإن التقسيم لمراحل الإنتاج فصل أوصل المصانع، والمكاتب بعضها عن بعض، وهذا يعني نهاية الحاجة إلى تنفيذ معظم مراحل الإنتاج بالقرب من بعضها البعض، وهو ما يسميه البعض بـ"التفكيك العمودي للإنتاج عبر الحدود" (دياني، 2014، صفحة 224).

ثالثاً: فرص ومخاطر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية

تشير التقديرات إلى أن ارتفاع المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بنسبة 1% يزيد من نصيب الفرد من الدخل بأكثر من 01 نقطة مئوية، أو أكثر بكثير من مكاسب الدخل الناشئة عن التجارة التقليدية، والتي تصل إلى 0,2% (البنك الدولي، 2020، صفحة 3)، كما أن لها أثر في كفاءة العمالة في الدول النامية، وذلك من خلال الطلب على العمالة المدربة ذات الكفاءة العالية في السوق المحلية، أو من خلال توفير هؤلاء العمال ذوي الكفاءة العالية للسوق المحلية (نعمان، 2013، صفحة 250)، ويمكن أن تظهر أهمية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في النقاط التالية:

1. تساهم سلاسل القيمة العالمية في خلق روابط بالاقتصاد العالمي

تعتبر سلاسل القيمة العالمية حلقة الربط بين البلدان في النمط الجديد للتجارة الدولية، فقد ساعدت هذه السلاسل في ربط اقتصادات الدول النامية بالاقتصادات الكبرى، فأكثر من نصف واردات الصناعة التحويلية في العالم هي سلع وسيطة - سلع أولية، قطع غيار، مكونات ومنتجات نصف مصنعة-، وأكثر من 70% من واردات الخدمات في العالم هي خدمات وسيطة - مثل خدمات الأعمال- (النجار، 2019، صفحة 499)، وقد أدى هذا الترابط المتزايد الناتج عن سلاسل القيمة العالمية إلى زيادة الاعتماد المتبادل للاقتصادات العالمية فيما بينها، لكن هذا الترابط الكبير للاقتصادات يمكن أن يشكل خطراً حقيقياً يؤدي إلى تعطيل أو إغلاق نظام بأكمله، أو أن يحدث انهياراً بسبب خلل في مرحلة ما من مراحل سلسلة الإنتاج، هذه المخاطر هي نتيجة مباشرة لتشابك النظام (OCDE، 2013، صفحة 58)، فقد أثر الزلزال الذي ضرب اليابان في عام 2011 على صناعة السيارات في جميع أنحاء العالم، وولد تأثيرات فورية على مصانع السيارات، ففي أبريل 2011 أغلقت شركة نيسان مصانعها في المكسيك لمدة خمسة أيام، وأغلقت فورد مصانع التجميع الخاصة بها في بلجيكا والولايات المتحدة لمدة أسبوع كامل، كما أغلقت شركة جنرال موتورز مصنع التجميع الخاص بها في لويزيانا بسبب نقص في قطع غيار السيارات، وأدى هذا إلى تسريح قصير للعمال في المصنع (Gary و Xubei، 2014، صفحة 8)؛

2. سلاسل القيمة العالمية تعزز الإنتاجية وتزيد من النمو

تشير معظم الدراسات والتقارير التي تعرضت لسلاسل القيمة العالمية إلى مدى مساهمتها في تحقيق التنمية للبلدان المندمجة فيها، فهي تساعد في انتشار ونقل التقنية، وتوليد المهارات، وخلق فرص العمل بزيادة عدد الوظائف (لطرش و عرامة، 2019، صفحة 298)، وهذا ما أدلى به مدير شعبة الاستثمار وتنمية المشاريع التابع للأنكاد حيث قال "إن سلاسل القيمة العالمية يمكن أن تكون طرفاً مهماً للبلدان النامية لبناء قدراتها الإنتاجية، وتحسين قدراتها التنافسية على الصعيد الدولي، ومن شأنها أن تمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من تحسين إنتاجيتها، وتحسين فرص وصولها إلى الأسواق الدولية" (الأمم المتحدة، 2013، صفحة 2)، فالانفتاح على التجارة والاستثمار الدوليين يعد محركاً مهماً للنمو والإنتاجية، حيث تأتي تأثيراتها على الإنتاجية من خلال مكاسب الكفاءة الناتجة عن المنافسة الدولية، والوصول إلى المعرفة والتقنيات الأجنبية، وفرص التخصص، ووفورات الحجم، بالإضافة إلى سهولة الوصول إلى مدخلات وسيطة أرخص، وأكثر جودة (OCDE، 2013، صفحة 24).

أما تأثيراتها على النمو، فتشير التقديرات إلى أن زيادة المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بنسبة 1% ستزيد من نصيب الفرد من الدخل بأكثر من 1% أي ضعف حجم التجارة العادية، ففي إثيوبيا، ازدادت إنتاجية الشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية عن ضعف إنتاجية الشركات المماثلة لها، والتي تشارك في التجارة العادية، كذلك فهي تساهم في خفض نسبة الفقراء، فقد شهدت مناطق في المكسيك وفيتنام شاركت بشكل مكثف في سلاسل القيمة العالمية انخفاضاً كبيراً في عدد الفقراء، وتوفير وظائف أفضل، وتجذب الشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية الأفراد إلى أنشطة التصنيع والخدمات الأكثر إنتاجية، وهي توظف في العادة عدداً أكبر من النساء، وتدعم التحول الهيكلي في البلدان النامية (العكيلي، 2020)؛

3. سلاسل القيمة العالمية تحقق التنويع الاقتصادي

المشاركة في سلاسل القيمة العالمية يكون عن طريق استهداف أجزاء قطاعية محددة، فقد تعد محفزاً هاماً للتحول الهيكلي، وتنمية القدرات الإنتاجية المحلية، ووسيلة تحول إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى (لطرش و عرامة، 2019، صفحة 298)، فتقاسم الإنتاج يفسح المجال أمام البلدان للتخصص في مهام وأنشطة معينة، تكون لها الأفضلية فيها مقارنة مع البلدان الأخرى، بدلا من أن تحاول إتقان عملية إنتاج كاملة لمنتج معين (الأمم المتحدة، 2018، صفحة 4)، وهذا التخصص يدفع البلدان والشركات للبحث عن مجالات مختلفة تساعدها في الارتباط بسلاسل القيمة العالمية، لتنويع اقتصادها، وتحقيق النمو، وفي النهاية لا يمكن الحفاظ على معدلات نمو مرتفعة من خلال المشاركة في هذه السلاسل دون الانتقال تدريجياً إلى أشكال مشاركة أكثر تعقيداً، فالانتقال من التصنيع المحدود، إلى التصنيع والخدمات الأكثر تعقيداً، ثم إلى الأنشطة المبتكرة أصبح أكثر إلحاحاً من حيث المهارات، والربط، والمؤسسات التنظيمية (البنك الدولي، 2020، صفحة 3).

المحور الثاني: رأس المال غير الملموس ضمن سلاسل القيمة العالمية

تتكون العملية الإنتاجية من ثلاث مدخلات رئيسية (العمال، المعدات والآلات، والمعرفة)، هذه المعرفة التي أصبحت في القرن الواحد والعشرين هي الوسيلة الكفيلة لتحقيق التنمية الإنسانية في جميع ميادينها، فهي غالباً ما ترسم الحدود بين القدرة والعجز، بين المتعة والوهن، بين الصحة والمرض، وبين الثروة والفقر (الشيبي، 2009، صفحة 9)، هذه المعرفة التي يطلق عليها برأس المال الفكري، أو رأس المال المعرفي، والتي غالباً ما تكون ممثلة في شكل تكنولوجيا، مهارات وخبرات العاملين، والدراية الإدارية، وهي دائماً تكون غير ملموسة وغير قابلة للقرض، وتسمى في مصطلح المؤسسات الاقتصادية برأس المال غير الملموس.

أولاً: ماهية رأس المال غير الملموس

يتمثل رأس المال غير الملموس أو رأس المال الفكري في مجموعة الموارد غير الملموسة، والتي تميز المؤسسة عن غيرها من المؤسسات المنافسة، فقد عرفه Hansen et al بأنه "مجموع الموجودات التنافسية غير الملموسة التي يمكن استخدامها كسلاح استراتيجي يعتمد على الابتكار والإبداع، والذي يعد وسيلة لبقاء المنظمة واستمرارها في بيئة العمل ذات التغير السريع" (الراشدي، 2017، صفحة 26)، كما عرفت المنظمة العالمية للملكية الفكرية رأس المال غير الملموس بأنه "التكنولوجيا، وقيمة التصميم، والعلامة التجارية، ومهارات العاملين، والدراية الإدارية" (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 20)، وتشير دراسة أجرتها شركة Skandia إلى أن "رأس المال الفكري يتكون من رأس المال البشري، ورأس المال الهيكلي، وهما مكونان من المجموع الكلي للقيمة غير الملموسة" (العامري و العبودي، 2020، صفحة 82)، وتعتبر الأصول غير الملموسة في سلاسل القيمة العالمية هامة جداً من منظور واضعي السياسات، إذ يعتبر الاستثمار في رأس المال غير الملموس مصدراً رئيسياً للنمو الاقتصادي، ويمكن الفهم العميق لكيفية توليد هذه الأصول واستغلالها في أن يساعد واضعي السياسات على تحسين البيئة المواتية لهذه الاستثمارات (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 9)، ويعد Ralph STAYER مدير شركة Jonson ville للأطعمة أول من أطلق عبارة "رأس المال الفكري" وذلك عام 1990 حيث قال: "في السابق كانت المصادر الطبيعية أهم مكونات الثروة القومية، وأهم موجودات

الشركات، بعد ذلك أصبح رأس المال ممثلاً بالنقد والموجودات الثابتة هو أهم مكونات الشركات والمجتمع، أما الآن فقد حل محل المصادر الطبيعية والنقد، والموجودات الثابتة رأس المال الفكري الذي يعد أهم مكونات الثروة القومية، وأعلى موجودات الشركات" (زرزار، 2015، صفحة 15).

ثانياً: أهمية رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية

إن الحصة الأكبر من القيمة المضافة على طول سلسلة مراحل الانتاج تكون على طرفي السلسلة-أنظر الشكل(01)-، حيث يكثر دور رأس المال غير الملموس هناك، ويعد الاستثمار في رأس المال غير الملموس عنصراً حاسماً، فهو يشكل الجزء الأكبر مما يدفعه المستهلكون مقابل المنتج، وهو مقياس نجاح الشركات في السوق، وهو أيضاً في صميم تنظيم سلاسل القيمة العالمية، إذ ترتبط القرارات المتعلقة بتحديد مكان تنفيذ مهام الإنتاج المختلفة، والشركات التي ستعقد ارتباطاً وثيقاً بكيفية إدارة هذه الشركات لرأس المال غير الملموس (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 5)، وتكمن أهمية ضمن سلاسل القيمة العالمية فيما يلي:

1. رأس المال غير الملموس يساعد على الارتقاء في سلاسل القيمة العالمية

غالباً ما يتم الوصول إلى قمة خلق القيمة داخل سلاسل القيمة العالمية في أنشطة محددة مثل التطوير المفاهيمي، البحث والتطوير، تصنيع قطع الغيار والمكونات الأساسية، ويكون أيضاً في جهة المصب، خاصة في مجالات التسويق، العلامة التجارية، وخدمة العملاء، وتتطلب هذه الأنشطة معرفة غير رسمية وغير مقننة، لا سيما فيما يتعلق بالنماذج والتصاميم الأصلية، وإنشاء وإدارة النظم التكنولوجية المعقدة والمتطورة، وكذلك المهارات الإدارية والتنظيمية (OCDE، 2013، صفحة 48)، وقد أجريت دراسات منذ سنوات من قبل البنك الدولي، ومنظمة التعاون والتنمية، والمفوضية الأوروبية، وقادت إلى وضع معايير محاسبية لرأس المال الفكري والمسمى أيضاً برأس المال غير المادي، أو رأس المال غير الملموس، وبينت أنه يمكن أن يظهر رأس مال المعارف بالمؤسسة تحت شكل معارف مُعلنة، ومعارف مُضمرة، وتمثل المعارف المعلنة في نظام المعلومات، بينما رأس المال الفكري يشكل معارف العاملين المضمرة (مرعي، 2017)، ويعتبر رأس المال غير الملموس عنصراً حاسماً في تحديد القدرة التنافسية للشركات، والانتقال بها إلى مستويات أعلى ضمن سلاسل القيمة العالمية؛

2. رأس المال غير الملموس يساهم في تنويع المنتجات ويسمح للشركات بالمنافسة

بالإضافة إلى زيادة الإنتاجية، تحدد الاستثمارات في رأس المال غير الملموس درجة التمايز التي سيظهرها المنتج النهائي لسلسلة القيمة في أسواق المستهلكين، والتي بدورها تعتمد على القيمة الإجمالية المحتملة ليطم إنشاؤها في سلاسل القيمة العالمية، على سبيل المثال يرجع نجاح أحدث منتجات Apple إلى خصائصها التقنية، وتعتمد القيمة التي تنشئها الشركة داخل سلاسل القيمة العالمية أيضاً على الصعوبة التي يواجهها منافسوها في توفير منتجات مماثلة أو بديلة (OCDE، 2013، صفحة 48)، ويحمي المشاركون في سلسلة القيمة العالمية للقهوة أصولهم غير الملموسة بواسطة عدة طرق منها حماية التكنولوجيا القابلة للبراءة في أماكن تواجد منافسيهم، استخدام استراتيجيات التمييز ولا سيما العلامات التجارية المميزة لفصل أنفسهم عن منافسيهم، كاستعمال آلات الاسبريسو الحديثة، واستعمال منتجات مختلفة من القهوة "كالقهوة القابلة للذوبان، والبن المحمص، والكبسولات المنتشرة في المكاتب) المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 59؛

3. رأس المال غير الملموس مصدر دائم للميزة التنافسية

تستمد الشركات العالمية قوتها الاحتكارية من الاستثمار في أصول خاصة بها، تتميز هذه الأصول على أنها غير ملموسة، وتمثل غالباً في "براءات الاختراع، العلامات التجارية، قواعد بيانات العملاء، إدارة الإنتاج، وشبكات الموردين"، وهي تختلف عن مدخلات العوامل الأخرى كونها غير قابلة للبيع أو الاستئجار بسهولة (Wen، Reitze، Bart، و Marcel، 2017، صفحة 3)، وقد أظهرت أبحاث منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية أن الاستثمار في رأس المال غير الملموس هو عامل كبير في تحقيق القدرة التنافسية

للمؤسسات، وضروري لتحريك الأسواق الناشئة ضمن سلاسل القيمة العالمية (OCDE، 2013، صفحة 48)، ووفقاً لمسح حديث قامت به بعض الشركات اليابانية اعتبرت أن المهارات الاقتصادية مهمة للقدرة التنافسية، ولا سيما ما تعلق بـ: "مهارات التصنيع"، "الوعي بالعلامة التجارية"، "اليونة المرنة التنظيمية"، وأصبحت الأصول غير الملموسة تكتسي أهمية حاسمة في أسواق تستخدم فيها المنافسة، حيث تواصل الشركات الاستثمار في رأس المال غير الملموس لكي تظل متقدمة على منافسيها، وبعد أن ازدادت الاقتصادات غناءً، أصبح المستهلكون يفضلون السلع التي تستجيب لمختلف أذواقهم، وتتيح لهم على نطاق أوسع أن يخوضوا تجربة علامة مميزة" (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 10)، ولهذا أصبح من الضروري أكثر فأكثر أن تكون حقوق الملكية الفكرية راسخة بشكل جيد، وذلك للحفاظ على رأس المال الفكري للشركات، والذي يُمكن أصحابها من خلق قيمة مميزة، والتنافس بها في الأسواق العالمية، ومنع الخصوم من تكرار المفاهيم والتقنيات الخاصة بهم (OCDE، 2013، صفحة 51)، فنقل الإنتاج إلى بلد آخر يؤدي إلى انكشاف المعرفة التي تمتلكها الشركة المعنية، ورأس مالها على الصعيد الدولي (روتا و سايتو، 2014، صفحة 2).

ثالثاً: كيف تدار الأصول غير الملموسة في سلاسل القيمة العالمية

على ضوء الأهمية المتزايدة للأصول غير الملموسة ضمن سلاسل القيمة العالمية، ومن أجل جني الاستثمارات من هذه الأصول، ينبغي على هذه الشركات أن تكون قادرة على حماية أصولها المعرفية، والحفاظ على جميع مكاسب هذه الأصول دون تسريب أي منها للمنافسين، حيث يشكل هذا التسريب مصدر قلق للشركات المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، لا سيما عندما تنقل الشركات الرئيسية في سلسلة القيمة المعارف الضمنية لها إلى الشركات الشريكة التي قد تتحول في المستقبل إلى شركات منافسة (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 31)، وهنا يمكن أن نطرح سؤالاً مهماً وهو، كيف تدار هذه الأصول من قبل الشركات التي تمتلكها؟، وكيف يمكنها المحافظة على هذه المعارف؟

في معظم الحالات، تمثل حماية الملكية الفكرية عنصراً حاسماً في استراتيجية إدارة المعارف، فعلى سبيل المثال خلصت دراسة عن اقتصاد المملكة المتحدة إلى أن ما يزيد عن نصف الاستثمارات في الأصول غير الملموسة هي أصول محمية بمختلف حقوق الملكية الفكرية (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017، صفحة 33)، إن حق الملكية هو السلطة الشرعية والوحيدة لتحديد الكيفية التي يتم بها استخدام مورد من هذه الموارد غير الملموسة، وللملكية الخاصة الحق لصاحبها في التوكيل، التأجير، والبيع، فيما يخص أي جزء من الحقوق على سبيل التبادل، أو الإهداء، وبالسعر الذي يرغب به (ألشيان، صفحة 3)، وهنا يجب التمييز بين نوعين من الأصول غير الملموسة وهي: "الأصول المعرفية، ممثلة في التكنولوجيا، التصميم، والخبرات المؤسسية واللوجستية والإدارية وما يرتبط بها، وأصول السمعة، وتتألف من حسن النية التي يبيدها المستهلكون إزاء العلامة التجارية للشركة، ويعزى ذلك جزئياً إلى الرضى المستمد من عمليات شراء سابقة للعلامة، وفي جزء آخر إلى الصورة المرتبطة بمختلف العلامات التجارية المنافسة".

رابعاً: الإيرادات الناتجة عن رأس المال غير الملموس

تتفاوت الإيرادات الناتجة عن رأس المال غير الملموس عبر مراحل العملية الإنتاجية، فهو يدخل في جميع مراحلها، لكن بنسب متفاوتة، وتبين التقديرات أن الأصول غير الملموسة تمثل نحو ثلث قيمة الإنتاج، أو تقاربه، ويُمكن الفهم العميق لكيفية تولد هذه الأصول واستغلالها، أصحاب السياسات من تحسين البيئة المواتية لهذه الاستثمارات.

1. تفاوت قيمة الأصول غير الملموسة عبر القطاعات

سنحاول في هذا الجزء وعلى ضوء دراسة أجراها كل من "Chen Wen, Bart Los, Marcel Timmer" تسليط الضوء على قيمة رأس المال غير الملموس في قيمة المنتج النهائي، وتحديد المراحل التي تتأثر منها هذه الأصول، فقد قام هؤلاء الباحثين بتحليلًا من النوع المذكور، يقتضي بتحديد مصدر توليد القيمة من سلاسل القيمة العالمية، واتبعوا في ذلك عدة خطوات، ففي المرحلة الأولى

قاموا بجمع بيانات الاقتصاد الكلي بشأن حصص القيمة المضافة لـ 19 مجموعة لتصنيع المنتجات، تتوزع هذه المجموعات على 43 اقتصاداً، ثم قاموا في المرحلة الثانية بتقسيم القيمة المضافة في كل مرحلة وفي كل بلد إلى قيمة مضافة ناتجة عن العمل، وقيمة مضافة ناتجة عن رأس المال الملموس، وأخرى ناتجة عن رأس المال غير الملموس، فقد قدروا لقيمة رأس المال غير الملموس بأنه الدخل المتبقي من الفرق بين قيمة المنتج النهائي، وتكاليف جميع مدخلات العوامل الملموسة، من عمالة ورأس المال، وهذا في أي مرحلة من مراحل الإنتاج، فقاموا في البداية باستبعاد إيرادات العمل وتقديرات إيرادات رأس المال الملموس من معدل العائد المفترض على رأس المال المحدد بـ 4 %، واستنتجوا بذلك أن القيمة المتبقية تمثل القيمة الناتجة من رأس المال غير الملموس (Bart, Reitze, Wen, و Marcel, 2017)، واستند المنطق الذي اتبعوه في منهجهم إلى الإقرار بأن رأس المال غير الملموس يرتبط بطبيعة كل شركة، ويختلف عن سائر عوامل المدخلات، لأنه لا يمكن للشركات أن تطلبه أو توظفه بحرية (المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2017)، وخلصوا إلى مجموعة من المعطيات، كما هو مبين في الجدول (01).

تحليل معطيات الجدول (01)

يعرض الجدول (01) حصيلة الإيرادات الناجمة عن عوامل الإنتاج الثلاثة "العمالة، رأس المال الملموس، ورأس المال غير الملموس"، خلال 2014 و لـ 19 قطاعاً تصنيعياً، وهي العناصر المكونة لأي عملية إنتاجية، ويلاحظ من خلال هذا الجدول عدة أمور مهمة منها:

- من حيث العائدات الإجمالية تمثل قطاعات "المنتجات الغذائية، السيارات، المنسوجات والملابس" أكبر ثلاث قطاعات دخلاً، حيث تنتج ما يفوق 9,5 تريليون دولار، من مجموع 19,25 تريليون دولار، وهو ما يقارب حوالي 50% من إجمالي العائدات -أنظر الشكل (02)؛
- هناك تباين واضح في العائدات بين مختلف مدخلات عناصر الإنتاج الثلاثة من قطاع إلى آخر، حيث نجد أن العمالة غالباً ما تشكل حوالي 50% من العائدات، ورأس المال الملموس وغير الملموس مجموعين يشكلان ما يقرب من 50% المتبقية، مع اختلاف بينهما حسب كل قطاع -أنظر الشكل (04)؛
- تبين هذه الدراسة أن الأصول غير الملموسة لجميع هذه القطاعات تمثل ما يقارب ثلث قيمة الإنتاج، حيث بلغت أكثر من 5,9 تريليون دولار أمريكي، من مجموع 19,25 تريليون دولار، فقد قاربت قيمة الأصول غير الملموسة 30% من إجمالي عناصر الإنتاج -أنظر الشكل (03)، وتتركز عادة في الصناعات كثيفة المعرفة، والتي تعتمد بشكل كلي على اليد العاملة الماهرة، في خدمات تكنولوجيا المعلومات، مثل "المنتجات البترولية، المنتجات الكيميائية، والمنتجات الصيدلانية"، وتستحوذ الدول المتقدمة على هذا النوع من الصناعات، حيث أن أكبر البلدان المصدرة لها هي: الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، إيرلندا، ألمانيا، فرنسا، وتشكل 46% من مجموع الصادرات العالمية (لطرش و عرامة، 2019، صفحة 297)؛
- هناك ارتفاع محسوس لرأس المال الملموس في القطاعات التي تمتاز بالاستعمال الكبير للمعدات والآلات، مثل قطاعات "التعدين، المنتجات الورقية ومعدات المطبعة، السيارات والمقطورات"، في حين نجد أن قطاعات أخرى مثل "قطاع التصليح والتركيب، الأثاث والمواد المصنعة، وقطاع معدات النقل"، والتي تحتاج إلى استعمال كثيف لليد العاملة نجد أن هناك ارتفاع ملحوظ في حصة العمالة، أنظر الشكل (04)، وأهم ما يميز هذه القطاعات أنها تعتمد على العمالة ذات المهارة المنخفضة، والتي تنشط بكثرة في البلدان النامية، حيث لا تتعدى قيمتها 7% من التجارة العالمية، ويوظف هذا النوع من السلاسل 740 مليون من اليد العاملة، أي ما يعادل 7 مرات مما توظفه سلاسل قيمة الخدمات كثيفة المعرفة (لطرش و عرامة، 2019، صفحة 297).

2. تفاوت القيمة المضافة للأصول غير الملموسة على طول سلسلة الإنتاج

في هذا الصدد قام Wen Chain et al بدراسة توزيع القيمة المضافة لسيارة تم الانتهاء منها في ألمانيا، وهذا خلال عام 2014، على طول مراحل سلسلة الإنتاج الثلاثة (مراحل الإنتاج الأخرى، مراحل الإنتاج النهائية، مرحلة التوزيع)، فاعتبروا أن الناتج الإجمالي لقطاع التوزيع من حيث الهامش، يمثل قيمة البضائع المباعة مطروحا منها قيمة شراء تلك البضائع (Wen, Reitze, Bart، و Marcel، 2017)، وخلصوا إلى معطيات عن السيارة الألمانية كما هي موزعة في الجدول (02):

تحليل معطيات الجدول (02)

- تفاوت القيمة المضافة للمدخلات الثلاثة على طول مراحل الإنتاج الثلاثة، أنظر الشكل (05)، حيث نجد أن القيمة المضافة تتركز في مراحل الإنتاج خاصة في المراحل الأولى منه، ويتم الحصول على غالبية القيمة المضافة من العمالة، والتي تتجاوز الـ 57%، يليها رأس المال غير الملموس والذي يقارب ثلث قيمة الإنتاج، وهذا ما يؤكد نتائج الدراسة السابقة لكيفية تركز القيمة المضافة على طول سلسلة الإنتاج بالنسبة لقطاع السيارات والمقطورات؛
- انخفاض القيمة المضافة في مرحلة التوزيع مقارنة بباقي المراحل الأخرى، خاصة في جانب الأصول الملموسة، حيث أن هذا النوع من القطاعات (صناعة السيارات) لا يحتاج إلى معدات وآلات كبيرة في مرحلة التوزيع، بل يحتاج إلى عمالة ماهرة، وتقنيات تسويقية خاصة بالشركة (الإشهار والدعاية) لتوزيع مثل هذا النوع من المنتجات؛
- توزع قيمة رأس المال غير الملموس، وتفوقها على رأس المال الملموس على طول مراحل الإنتاج الثلاثة، وهذا ما يؤكد على القيمة الجوهرية لهذه الأصول خاصة في منبع ومصب سلسلة القيمة (البحث والتصاميم، التسويق والعلامة التجارية).

3. تزايد حصة القيمة المضافة لرأس المال غير الملموس عبر السنوات

في هذه الدراسة قام Wen Chain et al بجمع حصص القيمة المضافة المترتبة عن المدخلات الثلاثة (عمالة، رأس المال الملموس، رأس المال غير الملموس) للعملية الإنتاجية، والمشاركة في القيمة الإجمالية لمنتجات التصنيع، وهذا على طول 15 سنة متتالية (من سنة 2000 إلى سنة 2014)، وكانت المعطيات كما هي مبينة في الجدول (03):

تحليل معطيات الجدول (03)

- ارتفاع نسبة مساهمة عوامل الإنتاج الثلاثة في القيمة النهائية لسعر المنتج النهائي، فقد ارتفعت ارتفاعا ملحوظا، حيث بلغت ما قيمته 14,01% سنة 2014، بينما كانت تمثل ما قيمته 8,84% سنة 2000؛
- هناك ارتفاع ملحوظ كذلك لمساهمة رأس المال غير الملموس في قيمة سعر المنتج النهائي، فقد ارتفع بحوالي 3% من سنة 2000 إلى سنة 2014، وقد صاحب هذا انخفاضاً في قيمة مساهمة اليد العاملة في هذه النسبة فقد انخفضت قيمة هذه المساهمة بأكثر من 4% من سنة 2000 إلى سنة 2014؛
- إن الحصة المتزايدة في سعر المنتج النهائي ترجع أساساً إلى زيادة العائدات غير الملموسة، فحصة رأس المال الملموس تنمو ببطء، فقد ارتفعت بأقل من 3% فقط من سنة 2000 إلى سنة 2014، انظر الشكل (06)، والتفسير البسيط لهذه النتائج هو أنه خلال هذه الفترة استفادت شركات التصنيع العالمية من الفرص المتزايدة لنقل الأنشطة كثيفة العمالة إلى الخارج، إلى مواقع منخفضة الأجور (Wen, Reitze, Bart، و Marcel، 2017، صفحة 21)، وهذا ما أدى إلى انخفاض في نسبة العمالة، وارتفاع نسبة رأس المال غير الملموس.

الخلاصة:

من الواضح أن المشاركة في سلاسل القيمة العالمية يزيد من الإنتاجية، ويعزز النمو، من خلال الروابط التي تخلقها هذه السلاسل بالاقتصاد العالمي، ولكن لتعزيز المشاركة في هذه السلاسل ينبغي على أصحاب القرار أن يعملوا على تهيئة السياسات العامة على نحو يزيد من هذه المشاركة، ويعظم من فرص الارتقاء، فلا ينبغي أن تكتفي الشركات و/أو الاقتصادات الناشئة المشاركة بالبقاء في قعر

السلسلة، حيث تشتد المنافسة، وتقل العائدات، بل يجب عليها أن تفكر بجدية في سبل الارتقاء من خلال البحث، والتطوير، والاستغلال الأمثل للمعرفة؛

وينبغي على هذه الشركات و/أو الاقتصادات الناشئة أن تستغل ارتباطها بمنظومة الإنتاج العالمي، من أجل الحصول على هذه المعارف واكتسابها، وذلك عن طريق منتجات وتكنولوجيا الهندسة العكسية المتاحة في السوق، أو في إطار الشراكات المربحة، والتي تتخذ شكل عقود التراخيص للتكنولوجيا، وبممكنها كذلك استيراد السلع الملموسة والتي تتضمن معارف تكنولوجية ومحاولة تقليدها، ويتيح استيراد معدات الإنتاج لهذه الشركات و/أو الاقتصادات تطوير قدراتها في التصنيع إلى مستويات متقدمة، خاصة في زمن الأزمات الاقتصادية العالمية، والتي تتيح لها استيراد سلاسل إنتاج بأكملها، كما تشكل المهارات البشرية قناة هامة لنشر المعرفة، وذلك من خلال استيراد هذه اليد العاملة الماهرة من الاقتصادات المتقدمة، أو تدريب اليد العاملة المحلية على هذه المهارات في الاقتصادات الناجحة، وتعطينا الشركات العالمية المشاركة في سلاسل القيمة العالمية وبدون مصانع نموذجاً رائعاً عن قيمة هذه المعارف.

الملاحق:

جدول رقم(01): حصص إيرادات محددات عناصر الإنتاج لـ19 قطاعاً تصنيعياً عبر جميع مراحل الإنتاج، لسنة 2014

بالدولار الأمريكي.

حصص رأس المال غير الملموس		حصص رأس المال الملموس		حصص العمالة		الناتج العالمي	اسم مجموعة المنتجات
بمليار دولار أمريكي	%	بمليار دولار أمريكي	%	بمليار دولار أمريكي	%	بمليارات الدولارات الأمريكية	
1527,06	31,00	807,86	16,40	2591,08	52,60	4926,00	المنتجات الغذائية والمشروبات ومنتجات التبغ
760,02	29,70	486,21	19,00	1312,77	51,30	2559,00	السيارات والمقطورات
590,23	29,90	349,40	17,70	1034,38	52,40	1974,00	النسوجات والملابس والمنتجات الجلدية
498,85	27,20	344,79	18,80	988,53	53,90	1834,00	أجهزة ومعدات أخرى
454,48	31,30	270,07	18,60	726,00	50,00	1452,00	المنتجات الحاسوبية والإلكترونية والبصرية
329,29	30,10	178,32	16,30	587,48	53,70	1094,00	الأثاث والمواد المصنعة الأخرى
431,10	42,10	204,80	20,00	388,10	37,90	1024,00	المنتجات البترولية
224,08	26,30	157,62	18,50	470,30	55,20	852,00	معدات النقل الأخرى
247,21	29,50	167,60	20,00	424,03	50,60	838,00	المعدات الكهربائية
279,38	37,50	130,38	17,50	334,51	44,90	745,00	المنتجات الكيميائية
180,44	34,70	85,80	16,50	253,76	48,80	520,00	المنتجات الصيدلانية
104,40	24,00	90,48	20,80	240,12	55,20	435,00	المنتجات الفلزية المصنعة
71,25	29,20	48,07	19,70	124,68	51,10	244,00	المنتجات المطاطية والبلاستيكية
56,21	31,40	45,82	25,60	76,97	43,00	179,00	المعادن الأساسية
35,40	23,60	19,80	13,20	94,80	63,20	150,00	تصليح وتركيب الأجهزة
39,20	28,00	29,26	20,90	71,54	51,10	140,00	المنتجات الورقية
40,39	29,70	29,24	21,50	66,50	48,90	136,00	المنتجات المعدنية الأخرى غير الفلزية
24,75	27,50	18,00	20,00	47,25	52,50	90,00	المنتجات الخشبية
17,34	27,10	13,57	21,20	33,09	51,70	64,00	منتجات الطباعة

5911,07	30,70	3477,09	18,06	9865,87	51,24	19256,00	المجموع
---------	-------	---------	-------	---------	-------	----------	---------

المصدر : P24 : Measuring the income to intangibles in goods production: a global value chain approach,

جدول (02): توزيع القيمة المضافة لمدخلات عوامل الإنتاج على طول مراحل الإنتاج الثلاثة لسيارة ألمانية

المجموع	التوزيع	مراحل الإنتاج النهائية	مراحل الإنتاج الأخرى	مدخلات الإنتاج
%27,5	%1,9	%13,2	%12,4	رأس المال غير الملموس
%15	%0,9	%3,6	%10,5	رأس المال الملموس
%57,5	%7,6	%17,9	%32	العمالة
%100	%10,4	%34,7	%54,9	المجموع

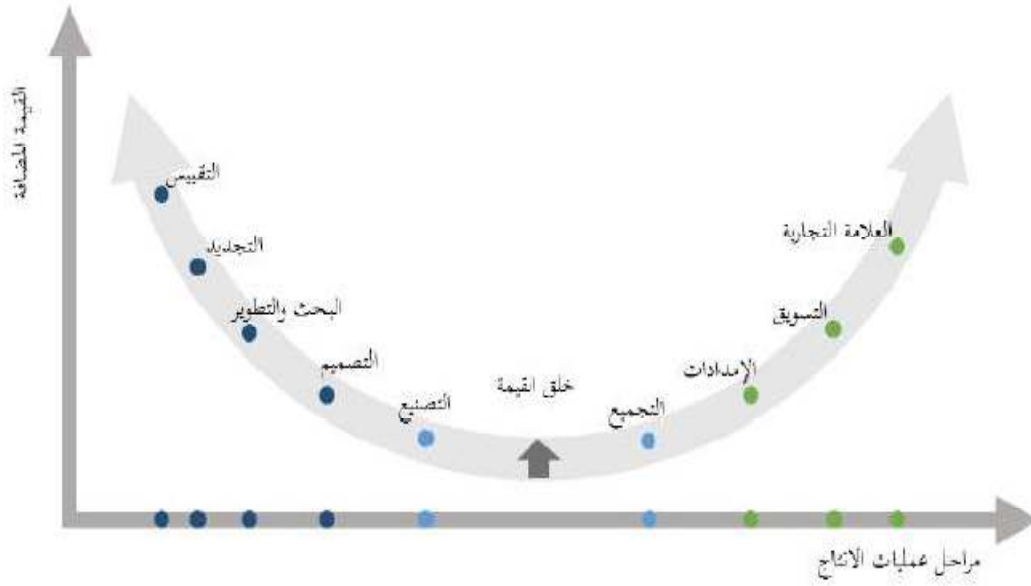
المصدر : P18 : Measuring the income to intangibles in goods production: a global value chain approach,

جدول (03): نسبة القيمة المضافة حسب مدخلات الإنتاج الثلاثة والمساهمة في قيمة المنتج النهائي

القيمة المضافة النهائية المساهمة في السعر	رأس المال غير الملموس	رأس المال الملموس	العمالة	السنوات
8,84	27,80	15,80	56,40	2000
8,21	27,70	16,10	56,20	2001
8,25	28,70	16,20	55,10	2002
9,00	29,10	16,30	54,60	2003
9,97	30,20	16,30	53,50	2004
10,50	31,20	16,20	52,70	2005
11,09	31,80	16,10	52,10	2006
12,17	31,90	16,30	51,80	2007
12,92	31,40	16,80	51,80	2008
11,34	30,20	17,60	52,20	2009
12,85	31,70	17,80	50,50	2010
14,14	31,80	17,60	50,60	2011
14,01	31,30	17,70	51,00	2012
14,02	31,10	17,80	51,10	2013
14,01	30,70	18,10	51,20	2014

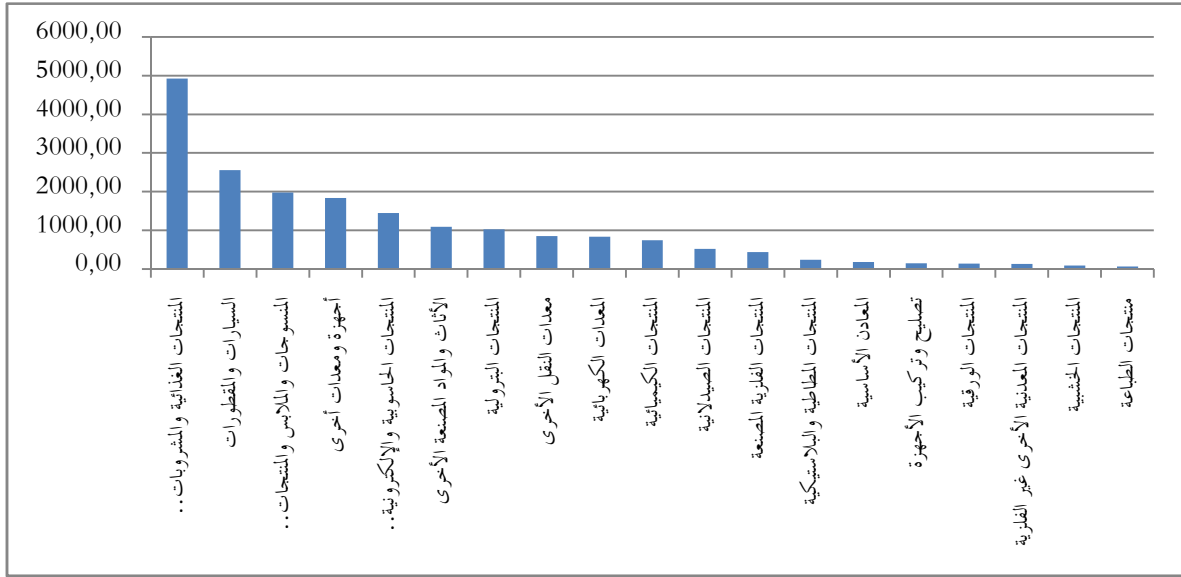
المصدر : P22 : Measuring the income to intangibles in goods production: a global value chain approach,

الشكل (01): منحى الابتسامة



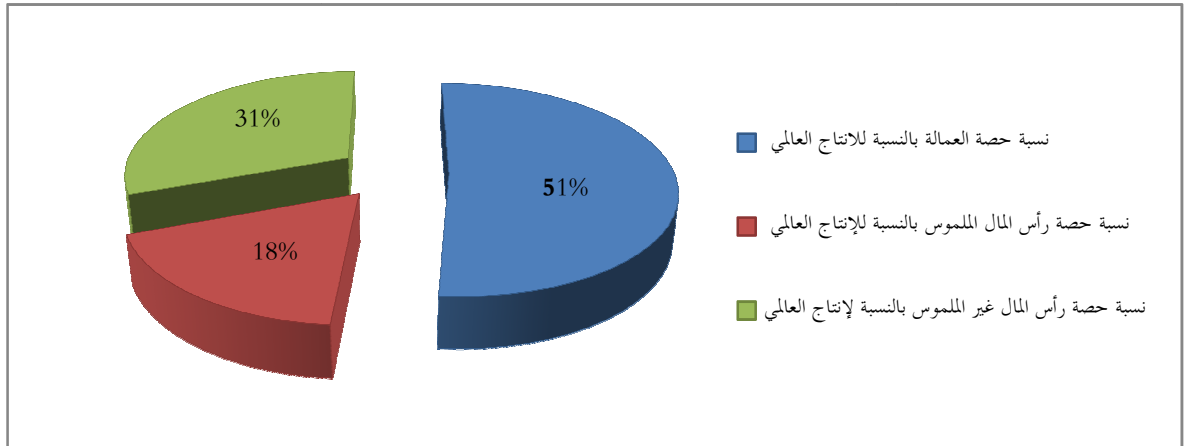
المصدر: أثر المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على التنمية الاقتصادية في الدول العربية، ص11.

الشكل (02): ترتيب الناتج العالمي لـ 19 قطاعا تصنيعيا حسب العائدات بـ"مليار دولار أمريكي"



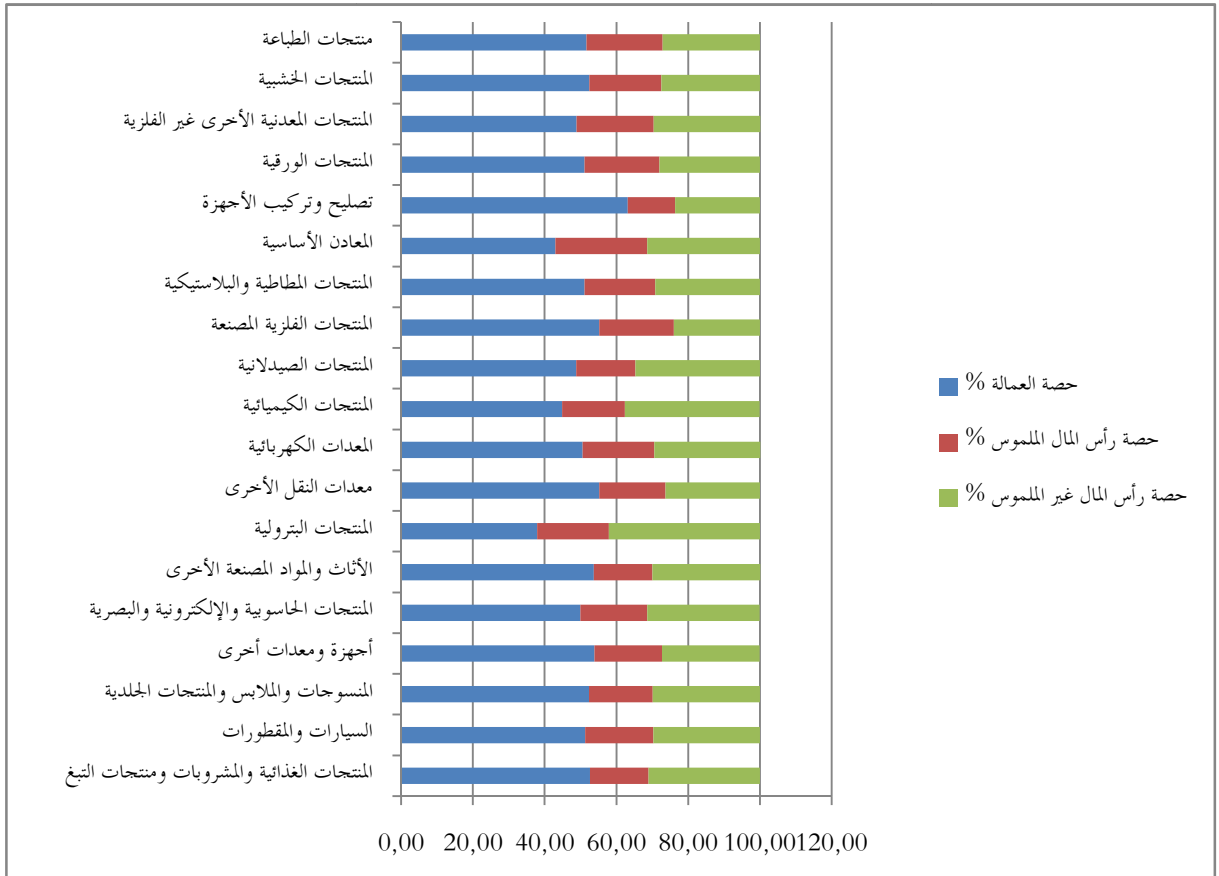
المصدر: من معطيات الجدول (01) بالاعتماد على مخرجات برنامج الـ Excel 2007

الشكل (03): نسبة عائدات مدخلات عوامل الإنتاج الثلاثة بالنسبة للإنتاج العالمي والخاص بـ 19 قطاعا تصنيعيا



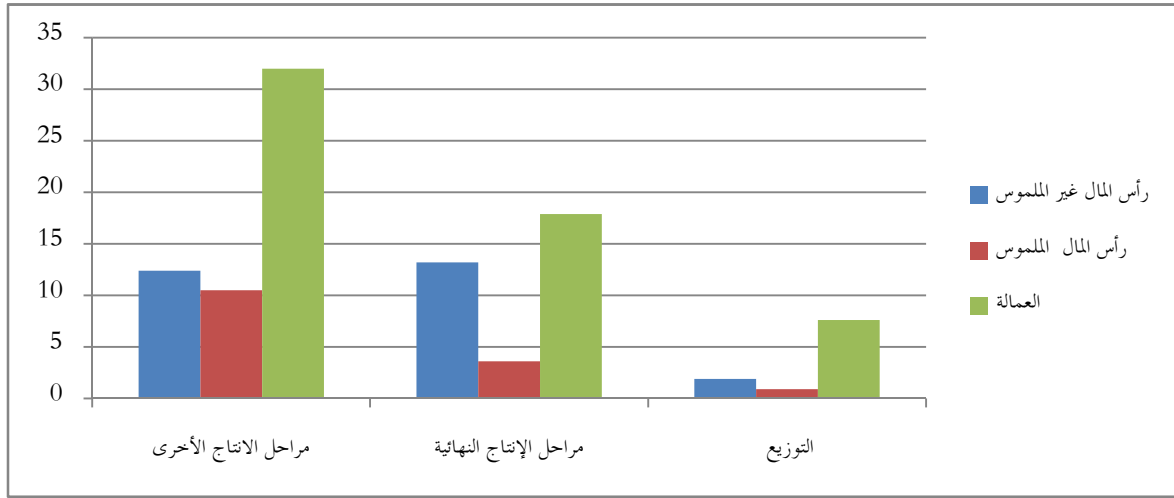
المصدر: من معطيات الجدول (01) بالاعتماد على مخرجات برنامج الـ Excel 2007

الشكل (04): نسبة عائدات مدخلات عوامل الإنتاج الثلاثة لكل قطاع من القطاعات الـ 19



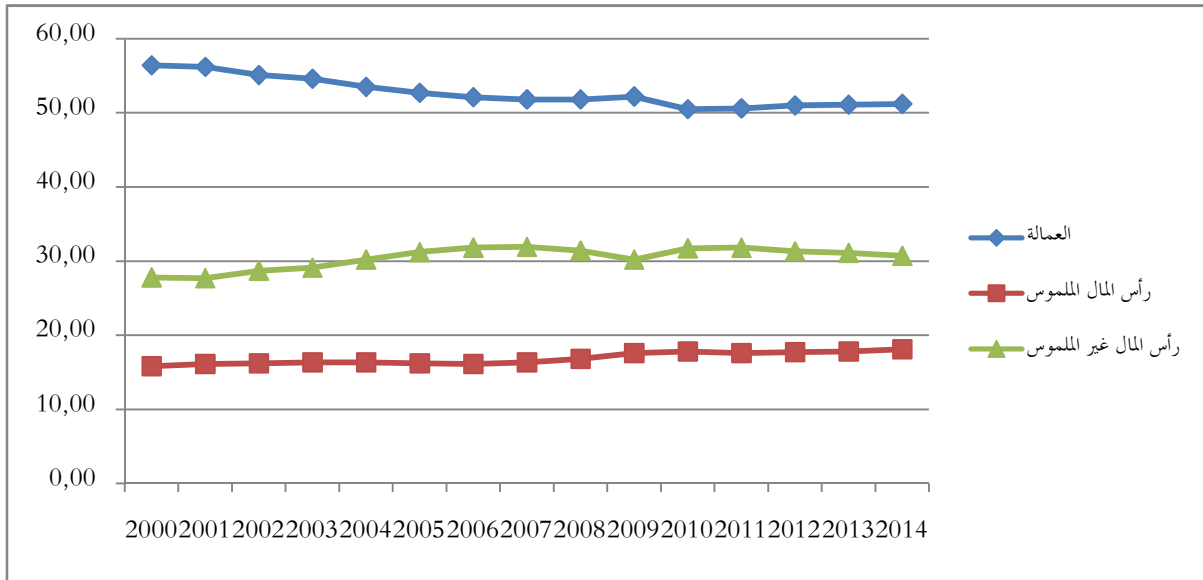
المصدر: من معطيات الجدول (01) بالاعتماد على مخرجات برنامج الـ Excel 2007

الشكل 1: توزيع نسب القيمة المضافة لمدخلات عوامل الإنتاج على طول مراحل الإنتاج الثلاثة



المصدر: من معطيات الجدول (02)، بالاعتماد على مخرجات برنامج الـ Excel 2007

الشكل (06): تطور نسبة مساهمة مدخلات عوامل الإنتاج الثلاثة في قيمة المنتج النهائي خلال 15 سنة



المصدر: من معطيات الجدول (03)، بالاعتماد على مخرجات برنامج الـ Excel 2007

الإحالات والمراجع:

قائمة المراجع باللغة العربية

1. الأمم المتحدة. (2013). تقرير اجتماع الخبراء المتعدد السنوات بشأن تقييم أثر الشراكات بين القطاعين العام والخاص في التجارة والتنمية في البلدان النامية. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.
2. الأمم المتحدة. (2015). تقرير الاستثمار العالمي: عرض عام. 2015 مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.
3. الأمم المتحدة. (2018). النقل والاتصال بسلاسل القيمة العالمية، أمثلة من المنطقة العربية. بيروت: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا.
4. البنك الدولي. (2020). التجارة من أجل التنمية في عصر سلاسل القيمة العالمية. مجموعة البنك الدولي.
5. الراشدي، ح. ه. (2017). إدارة رأس المال الفكري بالمؤسسات التعليمية (الطبعة الأولى). (ed. دار طيبة الخضراء للنشر والتوزيع).
6. أليشان، أ. (n.d.). حقوق الملكية. منبر الحرية، مؤسسة أطلس للأبحاث الاقتصادية.
7. الشيمي، ح. ع. (2009). إدارة المعرفة الرأسمالية بديلا. دار الفجر للنشر والتوزيع.
8. العامري، س. ج. ع.، العبودي، ع. ع. (2020). أثر قياس كفاءة رأس المال الفكري على الأداء المالي للوحدات الاقتصادية In س. ج. العامري، رأس المال الفكري أساس صناعة القرارات .
9. العكيلي، د. (2020). جانفي. (ما لا تعرفه عن سلاسل القيمة العالمية؟ Retrieved مارس 5, 2020, from شبكة النبا المعلوماتية : <https://annabaa.org/arabic/economicreports/21735>
10. المنظمة العالمية للملكية الفكرية. (2017). رأس المال غير الملموس في سلاسل القيمة العالمية. جنيف: المنظمة العالمية للملكية الفكرية.
11. النجار، و. ع. (2019). مارس. (تطبيق سلاسل القيمة العالمية في إقتصادات الدول النامية. مجلة التجارة والتمويل. 492-520 ,
12. ديان، م. (2014). لمن يتسهم منحنى الابتسامة -مسألة الشروط العميقة لتوليد القيمة في الاقتصاد القائم على المعرفة). ن. ا. العوي (Ed.), مجلة النهضة. 221-248 ,
13. روتا، م. & سايتو، م. (2014). مارس. (سلسلة القيمة. مجلة التمويل والتنمية. 4-1 ,
14. زرزار، ا. (2015). إدارة وقياس رأس المال الفكري: الثروة الجديدة لمنظمات الأعمال. ملفات الأبحاث في الاقتصاد والتسيير. 11-34 ,
15. سامي سلامة نعمان. (2013). سلاسل القيمة العالمية وأثرها على التنمية في الدول النامية. الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع.
16. لطرش، ذ. & عرامة، د. (2019). ديسمبر. (3-2 دور منطقة التجارة الحرة لإفريقيا في تعزيز اندماجها في سلاسل القيمة العالمية. ملتقى الدولي: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية وتحديات التنمية المستدامة. (pp. 294-306) الوادي، الجزائر: جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي.
17. محمد إسماعيل. (2019). موجز سياسات: الاندماج في سلاسل القيمة العالمية. صندوق النقد العربي.
18. مرعي، م. م. (2017). تشرين. Retrieved from (20صفحة مصر العربية/ <https://masalarabia.net>).

References in english

1. Gereffi Gary و Luo Xubei. (2014). Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains .The World Bank.
2. OCDE. (2013). Économies Interconnectées: Comment Tirer Parti Des Chaînes De Valeur Mondiales . Organisation pour la Coopération et le Développement Economique.
3. Wen, C., Reitze, G., Bart, L., & Marcel, P. (2017). Measuring the income to intangibles in goods production: a global value chain approach. المنظمة العالمية للملكية الفكرية.