

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ

Διπλωματική Εργασία

Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας και Παγκόσμια Δίκτυα Παραγωγής σε
μια μεταλλασσόμενη Διεθνή Πολιτική Οικονομία

Βασίλειος Δημητρίου

Επιβλέπων Καθηγητής : Άγγελος Κότιος

Πειραιάς 2021

Ο Βασίλειος Δημητρίου (ΜΘ 14008) βεβαιώνω ότι το έργο που εκπονήθηκε και παρουσιάζεται στην υποβαλλόμενη διπλωματική εργασία είναι αποκλειστικά ατομικά δικό μου. Όποιες πληροφορίες και υλικό που περιέχονται έχουν αντληθεί από άλλες πηγές, έχουν καταλλήλως αναφερθεί στην παρούσα διπλωματική εργασία. Επιπλέον τελώ εν γνώσει ότι σε περίπτωση διαπίστωσης ότι δεν συντρέχουν όσα βεβαιώνονται από μέρους μου, μου αφαιρείται ανά πάσα στιγμή αμέσως ο τίτλος.

(υπογραφή)

Περιεχόμενα

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	4
1.1 Εισαγωγικά για τις αλυσίδες αξίας	6
1.2 Κατακερματισμός, Συγχρονισμός και Δίκτυα στην Παγκόσμια Οικονομία	7
1.3 Τύποι Διακυβέρνησης στις Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας	8
1.4 Θεωρία διακυβέρνησης Αλυσίδας Αξίας.....	8
1.5 Περιπτώσιολογικές Μελέτες: Η ποδηλατική βιομηχανία (από ιεραρχική σε βασισμένο στην αγορά συντονισμό).....	11
1.6 Η βιομηχανία ενδυμάτων (από αιχμάλωτη σε συγγενική αλυσίδα αξίας)	11
1.7 Η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών των Η.Π.Α (από ιεραρχική σε αρθρωτές αλυσίδες αξίας και παραπέρα)	12
1.8 Η δυναμική των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας.....	14
2.1 Εισαγωγή.....	15
2.2 Παρατηρώντας την Παγκόσμια Οικονομία μέσα από τον φακό της αλυσίδας αξίας.....	16
2.3 Διακυβερνητικές δομές και Αυξανόμενη Συγκέντρωση στις Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας.....	18
2.4 Οικονομική Αναβάθμιση και η νέα Γεωγραφία της Παγκόσμιας Παραγωγής και Εμπορίου.....	20
2.5 Ένα νέο μετρικό σύστημα για την ανάλυση της παγκόσμιας αλυσίδας αξίας: εμπόριο προστιθέμενης αξίας	22
3.1 Εισαγωγή.....	23
3.2 Ο ρόλος των Παγκόσμιων Δικτύων Παραγωγής στην οικονομική συνεργασία	23
3.3 Μορφή Παγκόσμιων Δικτύων Παραγωγής και τρόποι ενσωμάτωσης σε αυτά	24
3.4 Έχουν τη δυνατότητα οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να συμμετάσχουν σε παγκόσμια δίκτυα παραγωγής;	24
3.5 Επιρροή των δικτύων παραγωγής στις στρατηγικές ανάπτυξης στην ανατολική Ασία.	25
3.6 Κίνδυνοι στα δίκτυα παραγωγής για μακροοικονομικά σοκ και οικονομικές κρίσεις	26
4.1 Εισαγωγή.....	28
4.2 Ενασχόληση εταιριών στις αλυσίδες αξίας	28
4.3 Όροι αποκόμισης οφέλους από τις αλυσίδες αξίας.....	30
4.4 Κεφάλαια και χρηματοδότηση των αλυσίδων αξίας	32
4.5 Αναδυόμενοι κίνδυνοι στις αλυσίδες αξίας.....	33
4.6 Επιπτώσεις της πανδημίας του COVID 19 στη διακυβέρνηση των διεθνών αλυσίδων προστιθέμενης αξίας	35
5.1 Συμπεράσματα	40

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΑΞΙΑΣ (GVC) ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΚΤΥΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (GRN) ΣΕ ΜΙΑ ΕΝΑΛΑΣΣΟΜΕΝΗ ΔΙΕΘΝΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ :

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το ρόλο και τη λειτουργία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας (global value chains) και των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής (global production networks) στην παγκόσμια οικονομία και το εμπόριο, με ειδική έμφαση στα συστήματα διακυβέρνησης. Η πρώτη αναφορά στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας χρονολογείται από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 και υποσχόταν προοπτικές αναβάθμισης για τις αναπτυσσόμενες χώρες που θα συμμετείχαν σε αυτές.

Η έννοια της αλυσίδας αξίας χρησιμοποιείται για την ανάλυση του διεθνούς εμπορίου και συμπεριλαμβάνει το πλήθος των δραστηριοτήτων, το οποίο οι εταιρίες και οι εργαζόμενοί τους εκτελούν με σκοπό να φέρουν ένα προϊόν, αγαθό ή υπηρεσία από τη σύλληψή του ως την κατασκευή και τη διανομή του. Αυτό συμπεριλαμβάνει δραστηριότητες όπως ο σχεδιασμός, η παραγωγή, η προώθηση, η διανομή και η πελατειακή υποστήριξη.

Η έννοια των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής εμπεριέχει αλληλοσυνδεόμενους κόμβους και συνδέσμους οι οποίοι εκτείνονται μεταξύ διεθνών συνόρων και ενοποιεί τμήματα εθνικών περιοχών. Τα παγκόσμια δίκτυα παραγωγής παρέχουν ένα πλαίσιο το οποίο επιχειρεί να περιβάλει όλους τους σχετικούς δρώντες στα συστήματα παραγωγής.

Λέξεις Κλειδιά : Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας, Παγκόσμια Δίκτυα Παραγωγής, Διακυβέρνηση αλυσίδων αξίας, προστιθέμενη αξία, Consensus της Ουάσιγκτον, Πανδημία COVID-19.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΑΞΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΤΟΥΣ

1.1 Εισαγωγικά για τις αλυσίδες αξίας

Προκειμένου να μελετήσουμε τη διακυβέρνηση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας θα βασιστούμε σε 3 τομείς της βιβλιογραφίας: τα οικονομικά του κόστους των συναλλαγών, τα δίκτυα παραγωγής και τις τεχνολογικές δυνατότητες, και τη γνώση-μάθηση του εταιρικού-επιχειρηματικού επιπέδου. Όλα αυτά με σκοπό να εντοπιστούν οι 3 μεταβλητές που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο να διασαφηνιστεί το πώς οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας κυβερνώνται και αλλάζουν. Αυτές οι 3 μεταβλητές είναι (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005):

- α) η πολυπλοκότητα των συναλλαγών,
- β) η δυνατότητα να κωδικοποιούνται οι συναλλαγές και
- γ) οι δυνατότητες της εφοδιαστικής βάσης.

Με βάση τη σχετική θεωρία, υπάρχουν 5 τύποι διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας : 1)ιεραρχική, 2)δεσμευμένη, 3)συγγενική, 4)αρθρωτή/δομοστοιχειωτή και 5)της αγοράς. Οι τύποι αυτοί ποικίλουν από υψηλά σε χαμηλά επίπεδα ξεκάθαρα συντονισμού και ασυμμετρίας δύναμης. Επίσης, με σκοπό να παρουσιαστεί η δυναμική και αλληλοκαλυπτόμενη φύση της διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας, στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας θα παρατεθούν 4 σύντομες βιομηχανικές περιπτώσιολογικές μελέτες: ποδήλατα, ενδυματολογία, κηπουρική και ηλεκτρονικά (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

1.2 Κατακερματισμός, Συγχρονισμός και Δίκτυα στην Παγκόσμια Οικονομία

Στην πιο απλή της μορφή, μία αλυσίδα προστιθέμενης αξίας είναι η διαδικασία κατά την οποία τεχνολογία συνδυάζεται με εισαγωγή υλικών και εργασίας και, στη συνέχεια, τα επεξεργασμένα προϊόντα συναρμολογούνται, προωθούνται και διανέμονται. Μία εταιρία μπορεί να αποτελείται από μόνο έναν σύνδεσμο ή μπορεί να είναι ευρέως κάθετα ενοποιημένη. Τα κύρια σημεία είναι ποιες δραστηριότητες και τεχνολογίες μία επιχείρηση κρατά στο εσωτερικό της και ποιες με εξωτερική ανάθεση σε άλλες εταιρίες, καθώς και που οι διάφορες αυτές δραστηριότητες θα πρέπει να εγκαθιδρύνονται. Οι Arndt και Kierzkowski(2001) χρησιμοποιούν τον όρο κατακερματισμός για να περιγράψουν τον φυσικό διαχωρισμό διαφορετικών μερών μίας διαδικασίας παραγωγής, διαφωνώντας ως προς το ότι η διεθνής διάσταση αυτού του διαχωρισμού είναι καινούρια. Ο κατακερματισμός επιτρέπει, η παραγωγή σε διαφορετικές χώρες να σχηματίζεται με τη μορφή διασυνοριακών δικτύων παραγωγής, που μπορεί να υπάρχουν εντός ή μεταξύ εταιριών. Ο Feenstra(1998) προχωρά ένα βήμα παραπέρα, συνδέοντας την ενοποίηση του εμπορίου με τη διάλυση της παραγωγής(Gereffi, Humphrey, &Sturgeon, 2005).

Η αύξηση της ενοποίησης των παγκόσμιων αγορών μέσω του εμπορίου οδήγησε στη διάλυση πολυεθνικών εταιριών, καθώς οι εταιρίες βρίσκουν περισσότερο συμφέρον να αναθέτουν ένα αυξανόμενο μερίδιο των μη ζωτικών κατασκευαστικών δραστηριοτήτων ή υπηρεσιών, τόσο σε εταιρίες του εξωτερικού, όσο και του εσωτερικού. Αυτό οδήγησε σε αύξηση του διεθνούς εμπορίου σε εξαρτήματα και σε άλλα ενδιάμεσης σημασίας προϊόντα. Το ερώτημα που προκύπτει είναι με ποιον τρόπο συγχρονίζονται αυτές οι κατακερματισμένες δραστηριότητες. Σύμφωνα με τους Arndt και Kierzkowski οι επιλογές είναι ξεκάθαρες. Ο διαχωρισμός της ιδιοκτησίας είναι καθοριστικό στοιχείο της οργανωτικής δομής του διαμοιρασμού της διασυνοριακής παραγωγής. Όπου ο διαχωρισμός της ιδιοκτησίας δεν είναι εφικτός, πολυεθνικές εταιρίες και άμεσες ξένες επενδύσεις είναι πιθανό να έχουν κυρίαρχο ρόλο. Όπου είναι εφικτό, είναι δυνατόν να υπάρξουν σχέσεις ελεύθερου ανταγωνισμού και οι άμεσες ξένες επενδύσεις είναι λιγότερο

σημαντικές. Το κόστος συγχρονισμού αυξάνεται για προϊόντα-κομμάτια που έχουν αυστηρό χρονικό περιθώριο, καθώς ξεχωριστές διαδικασίες θα πρέπει να συγχρονιστούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, ώστε να συγχρονίσουν τη ροή των προϊόντων εντός της αλυσίδας(Gereffi, Humphrey, &Sturgeon, 2005).

1.3 Τύποι Διακυβέρνησης στις Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας

Ως προς του επί μέρους τύπους διακυβέρνησης, η σχετική έρευνα εντοπίζει 5 βασικούς τύπους διακυβέρνησης στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας(Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005):

1. Αλυσίδες με βάση τις αγορές: το κύριο στοιχείο τους είναι ότι η αλλαγή σε νέους συνεργάτες έχει χαμηλό κόστος και για τις δύο πλευρές.
2. Αρθρωτές αλυσίδες αξίας: συνήθως οι προμηθευτές σε αυτή την κατηγορία κατασκευάζουν προϊόντα ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη, οι οποίες μπορεί να είναι περισσότερο ή λιγότερο λεπτομερείς.
3. Συγγενικές αλυσίδες αξίας: σε αυτά τα δίκτυα συναντούμε περίπλοκες αλληλεπιδράσεις μεταξύ αγοραστών και πωλητών που συνήθως δημιουργούν αμοιβαία αλληλεξάρτηση και υψηλό βαθμό εξειδίκευσης των προϊόντων. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω δεσμών φήμης, οικογένειας ή εθνικούς δεσμούς.
4. Δεσμευμένες-Αιχμάλωτες αλυσίδες αξίας: σε αυτά τα δίκτυα, μικροί προμηθευτές είναι εξαρτημένοι από πολύ μεγαλύτερους αγοραστές. Οι προμηθευτές αντιμετωπίζουν σημαντικά κόστη αλλαγής και είναι επομένως αιχμάλωτοι.
5. Ιεραρχική αλυσίδα αξίας: αυτή η μορφή διακυβέρνησης χαρακτηρίζεται από κάθετη ενοποίηση. Η κυρίαρχη μορφή διακυβέρνησης είναι ο διαχειριστικός έλεγχος που κατευθύνεται από τους διαχειριστές προς τους υφιστάμενούς τους ή από τα κεντρικά προς τις θυγατρικές εταιρίες.

1.4 Θεωρία διακυβέρνησης Αλυσίδας Αξίας

Η θεωρία διακυβέρνησης των αλυσίδων αξίας (Ponte & Sturgeon 2014, Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005, Kano 2018) είναι βασισμένη σε 3 παράγοντες:

- I. Η πολυπλοκότητα της μεταφοράς πληροφοριών και της γνώσης που απαιτείται για να διενεργηθεί μία συναλλαγή, κυρίως με σεβασμό στο προϊόν και στις λεπτομέρειες της διαδικασίας.
- II. Ο βαθμός στον οποίο οι πληροφορίες και η γνώση μπορούν να κωδικοποιηθούν και να μεταδοθούν επαρκώς, χωρίς επενδύσεις σχετικές με την αναμετάδοση μεταξύ των μερών της συναλλαγής.
- III. Οι δυνατότητες των πραγματικών και δυνητικών αγοραστών, σε σχέση με τις απαιτήσεις της συναλλαγής.

Εάν επιτρέπονται αυτοί οι 3 παράγοντες, τότε έχουμε μόνο 2 αξίες, χαμηλή και υψηλή, που με τη σειρά τους δημιουργούν 8 πιθανούς συνδυασμούς από τους οποίους συναντώνται στην πραγματικότητα οι 5:

1. **Αλυσίδες Αγορών:** Οι συναλλαγές είναι εύκολα κωδικοποιήσιμες, οι λεπτομέρειες των προϊόντων σχετικά απλές και οι προμηθευτές μπορούν να κατασκευάσουν τα προϊόντα με μικρή βοήθεια από τους αγοραστές. Επειδή η πολυπλοκότητα των πληροφοριών είναι σχετικά χαμηλή, οι συναλλαγές κυβερνώνται με μικρό συντονισμό/συγχρονισμό.
2. **Αρθρωτές Αλυσίδες Αξίας:** Όταν η δυνατότητα να κωδικοποιούνται προδιαγραφές επεκτείνεται σε περίπλοκα προϊόντα, το πόσο αρθρωτή είναι η αλυσίδα μπορεί να αυξηθεί. Η συνδεσμολογία που βασίζεται σε κωδικοποιημένη γνώση παρέχει πλεονεκτήματα όπως ταχύτητα και ευελιξία, αλλά δεν έχει την ίδια τιμή όπως οι κλασικές αγοραστικές συναλλαγές (συναλλαγές της αγοράς). Εξαιτίας της κωδικοποίησης, περίπλοκες πληροφορίες μπορούν να ανταλλαχθούν με μικρό βαθμό συντονισμού και έτσι λοιπόν όπως και στην 1^η κατηγορία, η αξία αλλαγής σε νέους συνεργάτες παραμένει χαμηλή.

3. **Συγγενικές Αλυσίδες Αξίας:** Όταν οι προδιαγραφές δεν μπορούν να κωδικοποιηθούν, οι συναλλαγές είναι περίπλοκες και οι δυνατότητες των προμηθευτών υψηλές, έχουμε τις συγγενικές αλυσίδες αξίας. Η αμοιβαία εξάρτηση που δημιουργείται ρυθμίζεται μέσω της φήμης, της κοινωνικής εγγύτητας, οικογενειακών και εθνικών δεσμών. Επίσης, μέσω μηχανισμών που επιβάλουν πρόστιμο στην πλευρά που θα σπάσει το συμβόλαιο. Οι ανταλλαγές περίπλοκων, απόρρητων πληροφοριών γίνονται πρόσωπο με πρόσωπο και κυβερνώνται με υψηλό βαθμό συντονισμού, που κάνει το κόστος αλλαγής συνεργάτη υψηλό.
4. **Αιχμάλωτες αλυσίδες αξίας:** Όταν η δυνατότητα κωδικοποίησης (με τη μορφή λεπτομερών οδηγιών) και η πολυπλοκότητα των προδιαγραφών των προϊόντων είναι και τα 2 υψηλά, αλλά οι δυνατότητες του προμηθευτή χαμηλές, κατευθυνόμαστε προς τον «αιχμάλωτο» τύπο. Έτσι, οι προμηθευτές αντιμετωπίζουν σημαντικά κόστη αλλαγής και είναι «αιχμάλωτοι». Περιορίζονται συνήθως σε απλές εργασίες (π.χ. συναρμολόγηση). Ο

Governance type	Complexity of transactions	Ability to codify transactions	Capabilities in the supply-base	Degree of explicit coordination and power asymmetry
Market	Low	High	High	Low
Modular	High	High	High	↕
Relational	High	Low	High	
Captive	High	High	Low	
Hierarchy	High	Low	Low	

Table 1: Καθοριστικοί παράγοντες διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας

οπορτουρισμός τους ελέγχεται από τις κυρίαρχες εταιρείες.

5. **Ιεραρχικές αλυσίδες αξίας:** Όταν οι προδιαγραφές των προϊόντων δεν δύνανται να κωδικοποιηθούν, τα προϊόντα είναι περίπλοκα και ικανοί προμηθευτές δεν μπορούν να εντοπιστούν, τότε οι εταιρείες υποχρεώνονται να κατασκευάσουν τα προϊόντα οι ίδιες (π.χ. οι περιπτώσεις πνευματικής ιδιοκτησίας (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005)).

1.5 Περιπτωσιολογικές Μελέτες: Η ποδηλατική βιομηχανία (από ιεραρχική σε βασισμένο στην αγορά συντονισμό)

Η ποδηλατική βιομηχανία αποτελεί ένα καλό παράδειγμα για το πώς οι ιεραρχικές αλυσίδες μπορούν να εξελιχθούν σε ενδοεταιρική διακυβέρνηση, βασισμένη κυρίως σε μηχανισμούς της αγοράς. Αρχικά η ποδηλατική βιομηχανία, στα τέλη της δεκαετίας του 1890, αποτελείτο από κάθετα ενοποιημένες εταιρείες που κατασκεύαζαν ποδήλατα σε έναν συγκεκριμένο τόπο. Σύντομα όμως η παραγωγή διαιρέθηκε και μετατέθηκαν τμήματα της παραγωγής σε διαφορετικούς τόπους (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Σήμερα υπάρχουν μεγάλες εταιρείες σε κάθε κρίκο της αξιακής αλυσίδας (όπως για παράδειγμα η Shimano στις ταχύτητες). Μετά το αρχικό στάδιο της ανάπτυξης της βιομηχανίας, οι εξειδικευμένες σε έναν τομέα εταιρείες έγιναν πιο ανταγωνιστικές από τις κάθετα ενοποιημένες εταιρείες που κατασκεύαζαν ολόκληρα ποδήλατα. Κατ' αυτό τον τρόπο οι εξειδικευμένοι κατασκευαστές έχουν το πλεονέκτημα της κλίμακας, μέσω της συγκέντρωσης ζήτησης. Επίσης, η εξειδικευμένη γνώση τους δίνει μεγαλύτερη δυνατότητα να καινοτομήσουν εντός του τομέα του προϊόντος τους (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Τέτοιου είδους βιομηχανικά πρότυπα τίθενται είτε από μία κυρίαρχη εταιρεία (όπως π.χ η Shimano στα ποδήλατα), μπορούν να διαχειριστούν από βιομηχανικούς συνεταιρισμούς ή να ρυθμιστούν από διεθνείς υπηρεσίες και διαπραγματεύσεις (για παράδειγμα νέα πρότυπα για τα κινητά τηλέφωνα). Τα νέα αυτά πρότυπα συχνά αποτελούν κομμάτι της ανταγωνιστικής τοποθέτησης των εταιριών (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

1.6 Η βιομηχανία ενδυμάτων (από αιχμάλωτη σε συγγενική αλυσίδα αξίας)

Η βιομηχανία ενδυμάτων χαρακτηρίζεται από μια παγκόσμια διασπορά στην παραγωγή και από διεθνή δίκτυα εμπορίου από τα μέσα του 20^{ου} αιώνα και η επέκταση και οι αυξανόμενες δυνατότητες της παγκόσμιας βάσης εφοδιασμού της, της επέτρεψαν να μετακινηθεί ταχύτατα από αιχμάλωτη σε πιο περίπλοκες συγγενικές αλυσίδες αξίας κατά τη διάρκεια μόνο λίγων δεκαετιών. Ο λόγος για την επιτυχία της ανατολικής Ασίας ήταν η μετακίνησή της από τις αιχμάλωτες αλυσίδες αξίας σε μία εσωτερικά ενοποιημένη και υψηλότερης προστιθέμενης αξίας μορφή εξαγωγών, γνωστή στο χώρο της βιομηχανίας ως εφοδιασμός πλήρους πακέτου (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Σε αντίθεση με τα αιχμάλωτα δίκτυα όπου οι ξένες εταιρείες αναλαμβάνουν την ευθύνη για τον εφοδιασμό όλων των κομματιών που χρησιμοποιούνται από αυτούς που έχουν αναλάβει το έργο, η πλήρης παραγωγή του πακέτου απαιτεί οι λήπτες του έργου να αναπτύξουν τη δυνατότητα να μεταφράζουν τα σχέδια, να δημιουργούν δείγματα και να παρακολουθούν την ποιότητα του προϊόντος. Από άποψη ανάπτυξης, το κύριο πλεονέκτημα του εξαγωγικού ρόλου του πλήρους πακέτου σε σχέση με την απλή παραγωγή και συναρμολόγηση είναι ότι μετατρέπει σε ντόπιες εταιρείες να μάθουν πώς να κατασκευάζουν διεθνώς ανταγωνιστικά καταναλωτικά προϊόντα (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Οι κανόνες εμπορίου έχουν διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στη διακυβέρνηση της παγκόσμιας αλυσίδας αξίας στη βιομηχανία της ένδυσης. Στο βαθμό που η δυνατότητα να κωδικοποιήσουμε τις συναλλαγές έχουν αυξηθεί από τη διαδικασία συγκέντρωσης και οι δυνατότητες εφοδιασμού συνεχίσουν να βελτιώνονται, αναμένουμε οι συγγενικές αλυσίδες αξίας στο χώρο της ένδυσης να γίνουν περισσότερο αρθρωτές (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

1.7 Η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών των Η.Π.Α (από ιεραρχική σε αρθρωτές αλυσίδες αξίας και παραπέρα)

Κατά το μεγαλύτερο μέρος του 20^{ου} αιώνα η ηλεκτρονική βιομηχανία των Η.Π.Α κυριαρχούνταν από κάθετα ενοποιημένες εταιρείες. Κατά τη δεκαετία του 1980, με τη μεγέθυνση της βιομηχανίας των οικιακών ηλεκτρονικών συσκευών λόγω του ηλεκτρονικού υπολογιστή, μία πληθώρα άλλων λειτουργιών της αλυσίδας αξίας προχώρησαν σε εξωτερική ανάθεση. Τη δεκαετία του 1990 σχεδόν όλες οι μεγάλες αμερικανικές και ευρωπαϊκές εταιρείες παραγωγής ηλεκτρονικών προϊόντων αποφάσισαν να εγκαταλείψουν το τμήμα της παραγωγής. Εργοστάσια έκλεισαν ή πωλήθηκαν οδηγώντας κατά αυτόν τον τρόπο ένα μεγάλο κομμάτι της παραγωγής ηλεκτρονικών προϊόντων σε λίγους μεγάλους παγκόσμιους, κατά ανάθεση παραγωγούς (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η εταιρεία Solectron, η οποία το έτος 1988 αριθμούσε 3.500 εργαζόμενους και 256 εκατομμύρια δολάρια έσοδα, ενώ μόλις 12 χρόνια αργότερα αριθμούσε 80.000 εργαζόμενους σε 50 διαφορετικές διεθνείς τοποθεσίες και έσοδα της τάξεων των 20 δισεκατομμυρίων δολαρίων. Παγκόσμιοι παραγωγοί μέσω συμβάσεων, όπως η Solectron, εισάγουν υψηλό βαθμό αρθρωτής φύσης στη διακυβέρνηση των αλυσίδων αξίας, διότι οι μεγάλης κλίμακας διεργασίες τους δημιουργούν υποχρεωτικές σχέσεις συγγενών εργασιών αλυσίδας αξίας, που είναι μάλιστα προσβάσιμες από πληθώρα μεγάλων εταιρειών (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

Η στενότερη συνεργασία απαιτεί πρόσβαση σε περισσότερες ευαίσθητες πληροφορίες, ανεβάζοντας κατ' αυτό τον τρόπο τον κίνδυνο διαρροών πνευματικής ιδιοκτησίας. Το συγκεκριμένο φαινόμενο είναι ιδιαίτερα συνηθισμένο στις μέρες μας, για παράδειγμα στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας, αλλά και άλλων προϊόντων υψηλής τεχνολογίας. Ακόμα και η Apple, που αποτελεί μία ιδιαίτερα προσεκτική εταιρεία στον τομέα της προστασίας ευαίσθητων πληροφοριών, αδυνατεί να εμποδίσει εξολοκλήρου τη διαρροή του σχεδίου των νέων της κινητών τηλεφώνων, για παράδειγμα λόγω των πρωτοτύπων που αποστέλλει σε εταιρείες κατασκευής προστατευτικών θηκών για κινητά τηλέφωνα. Η περίπτωση των ηλεκτρονικών ειδών μας δείχνει πως η αρθρωτή φύση της αλυσίδας αξίας γίνεται δυνατή

μέσω της κωδικοποίησης σύνθετων πληροφοριών, καθώς και το ότι ανάλογα μπορεί να υπονομευθεί μέσω της αποκωδικοποίησης (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

1.8 Η δυναμική των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να υπογραμμιστεί η δυναμική και, παράλληλα αλληλοκαλυπτόμενη φύση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας. Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας δεν είναι ούτε στατικές, αλλά ούτε σχετίζονται μόνο με συγκεκριμένες βιομηχανίες. Τόσο στις περιπτώσιολογικές μελέτες που παρουσιάστηκαν εδώ, όσο και γενικότερα η αύξηση των δυνατοτήτων της εφοδιαστικής βάσης βοήθησαν να απομακρυνθούν από τον ιεραρχικό τύπο και τα αιχμάλωτα δίκτυα προς τους 3 άλλους τύπους, δηλαδή αρθρωτούς, συγγενικούς και αγοράς. Όσο η τεχνολογία και οι δυνατότητες των αγοραστών βελτιώνονται, ο αρθρωτός τύπος θα διαδραματίζει όλο και μεγαλύτερο ρόλο στην παγκόσμια οικονομία (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΑΞΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΟ CONSENSUS ΤΗΣ ΟΥΑΣΙΓΚΤΟΝ

2.1 Εισαγωγή

Το Consensus της Ουάσιγκτον (Williamson 2004) είναι μία σειρά 10 οικονομικών πολιτικών, που θεωρείται ότι αποτελούν το συνηθισμένο πακέτο οικονομικής αναμόρφωσης που αφορά τις πληγείσες από οικονομική κρίση αναπτυσσόμενες χώρες και προωθείται από ιδρύματα και οργανισμούς εγκατεστημένους στην Ουάσιγκτον, όπως το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο και η Παγκόσμια Τράπεζα. Οι πολιτικές αυτές επικεντρώνονται σε τομείς όπως η δημοσιονομική εξυγίανση, μακροοικονομική σταθεροποίηση, η απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος, μια ορθολογική συναλλαγματική πολιτική, το άνοιγμα της οικονομίας με σεβασμό στο εμπόριο και τις επενδύσεις, οι ιδιωτικοποιήσεις, η προστασία της διανοητικής ιδιοκτησίας, καθώς και η επέκταση των δυνάμεων της αγοράς εντός της εγχώριας οικονομίας. Συνοπτικά, η φράση Consensus της Ουάσιγκτον έχει αποκτήσει και μία άλλη ευρύτερη έννοια και αναφέρεται με έναν γενικότερο προσανατολισμό προς μία προσέγγιση με βάση την οικονομία της αγοράς (Irwin D. and O. Ward 2021).

Η τωρινή παγκοσμιοποίηση έχει σημαδευτεί από σημαντικές αλλαγές στην οργάνωση και τη διακυβέρνηση της παγκόσμιας βιομηχανίας. Τις δεκαετίες του 70' και του 80' μία τέτοια αλλαγή χαρακτηρίστηκε από την εμφάνιση των αλυσίδων προϊόντων με βάση τους αγοραστές και τους παραγωγούς. Στις αρχές της δεκαετίας του 2000 είχαμε την εισαγωγή μίας διαφορετικής τυπολογίας κυβερνητικών δομών, που έδιναν βάση στους τύπους συντονισμού στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας. Σήμερα έχουμε μία νέα φάση για τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας και τον παγκόσμιο καπιταλισμό σε διάφορα επίπεδα: 1) το τέλος του Consensus της Ουάσιγκτον, 2) ο συνδυασμός γεωγραφικής εδραίωσης και συγκέντρωσης της αλυσίδας αξίας στην παγκόσμια προμηθευτική βάση, η οποία σε κάποιες περιπτώσεις αλλάζει τη διαπραγματευτική ισχύ από μεγάλες εταιρείες των αλυσίδων αξίας σε μεγάλους προμηθευτές στις αναπτυσσόμενες οικονομίες (Gereffi, 2014).

2.2 Παρατηρώντας την Παγκόσμια Οικονομία μέσα από τον φακό της αλυσίδας αξίας

Κατά τις δεκαετίες του 1970 και του 1980 οι αμερικανικές εταιρείες λιανικής και οι εταιρείες με γνωστά brand names αναζήτησαν μαζί με τους κατασκευαστές, εξωτερικούς προμηθευτές για τα περισσότερα καταναλωτικά αγαθά, γεγονός που οδήγησε σε μια θεμελιώδη αλλαγή. Από τις αλυσίδες με βάση τους παραγωγούς, σε αλυσίδες με βάση τους αγοραστές. Από τις αρχές της δεκαετίας του 2000 οι έννοιες των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας και των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής έγιναν δημοφιλείς ως μέθοδοι, για να μπορέσει να αναλυθεί η διεθνής επέκταση και ο γεωγραφικός κατακερματισμός των προσωρινών αλυσίδων αξίας (Gereffi, 2014).

Αληθεύει ότι οι αλλαγές στις παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες έχουν σημαδευτεί από εθνικές και διεθνείς πολιτικές θεμελιώσεις. Κατά τις δεκαετίες του 1960 και 1970 οι κύριοι «παίκτες» ήταν μεγάλες, κάθετα ενοποιημένες διεθνείς εταιρίες (Vernon, 1971) και ο σύνδεσμός τους με τις μεγεθυνόμενες αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών γίνονταν κατά κύριο λόγο μέσω της βιομηχανοποίησης, αντικαθιστώντας τις εισαγωγές (import-substituting industrialization–ISI), μοντέλο που χρησιμοποιήθηκε κατά κύριο λόγο στη Λατινική Αμερική, την Ανατολική Ευρώπη και μέρη της Ασίας από τη δεκαετία του 1950 (Gereffi, 2014).

Πρόκειται για μια στρατηγική, η οποία βασίσθηκε στο μέγεθος της εσωτερικής αγοράς, και συνδέθηκε με την ελπίδα της επιτάχυνσης της αναπτυξιακής διαδικασίας. Τα αποτελέσματά της όμως δεν ήταν τα επιθυμητά. Ούτε η πολιτική της αυτάρκειας (Κίνα), ούτε η ηπιότερη μορφή της, η υποκατάσταση των εισαγωγών, απέδωσαν τα αναμενόμενα (Awokuse 2008). Απεναντίας, οι χώρες που επέλεξαν τη στρατηγική αυτή χαρακτηρίστηκαν από οικονομική στασιμότητα και, συχνά, υψηλό εξωτερικό δανεισμό και χρεοκοπίες (π.χ. Βραζιλία, Μεξικό).

Από την άλλη, το θαύμα της Ανατολικής Ασίας βασίστηκε στη ραγδαία οικονομική ανάπτυξη της Ιαπωνίας και των λεγόμενων Τίγρεων της Ανατολικής Ασίας (Νότια Κορέα, Ταιβάν, Χόνγκ Κόνγκ και Σιγκαπούρη) που βασίστηκε σε ένα αντίθετο αναπτυξιακό μοντέλο: τη βιομηχανοποίηση και ανάπτυξη με βάση τις εξαγωγές (export-oriented industrialization – EOI) (Gereffi, 2014).

Με βάση τα διαφορετικά αποτελέσματα των δύο αναπτυξιακών στρατηγικών, αλλά και λόγω της υπερίσχυσης της οικονομίας της αγοράς μετά την κατάρρευση του διπολισμού, η ανάπτυξη με προσανατολισμό στις εξαγωγές έγινε η κυρίαρχη αντίληψη για τις αναπτυσσόμενες οικονομίες ανά τον κόσμο. Αυτό το μοντέλο έγινε γνωστό ως το «Consensus της Ουάσιγκτον» και επιδοκιμάστηκε καθώς έδωσε τη δυνατότητα σε πολλές μικρές οικονομίες στον αναπτυσσόμενο κόσμο να επωφεληθούν από τις οικονομίες κλίμακας και να αναπτυχθούν εξάγοντας σε πολύ μεγαλύτερους εμπορικούς εταίρους (Gereffi, 2014).

Το κύκνειο άσμα του ISI (import-substituting industrialization), ειδικά στη Λατινική Αμερική και στην Ανατολική και Νότια Ασία, προήλθε από την πετρελαϊκή κρίση στα τέλη της δεκαετίας του 1970 και τη δριμύτατη οικονομική κρίση που ακολούθησε. Όταν πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, πιεζόμενες από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο και την Παγκόσμια Τράπεζα άλλαξαν από ISI σε EOI κατά τη δεκαετία του 1980. Υπήρξε, επομένως, ένας ανάλογος επαναπροσανατολισμός στις στρατηγικές των πολυεθνικών εταιρειών, οι οποίες άρχισαν να επενδύουν σε δυναμικά αναπτυσσόμενες οικονομίες ή να αναπτύσσουν δίκτυα παραγωγικής συνεργασίας (Gereffi, 2014).

Αυτή η ραγδαία αύξηση των βιομηχανικών δυνατοτήτων και η εξαγωγική τάση των προσφάτως εκβιομηχανισμένων οικονομιών σε Ασία και Λατινική Αμερική επέτρεψε στις μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες να επιταχύνουν τις προσπάθειές τους για εξωτερική ανάθεση, σχετικά τυποποιημένων δραστηριοτήτων σε διάφορες τοποθεσίες ανά τον κόσμο, προκειμένου να μειωθεί το κόστος παραγωγής. Αυτή ακριβώς η αλλαγή στρατηγικής των πολυεθνικών εταιρειών έκανε δυνατή τη μετάβαση από ISI σε EOI στις αναπτυσσόμενες

οικονομίες και ανταποκρίνεται στην αλλαγή από παραγωγικές σε αγοραστικές αλυσίδες προϊόντων στο επίπεδο παγκόσμιων βιομηχανιών(Gereffi, 2014).

Η ανάπτυξη των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής συνδέεται με τα αυξανόμενα επίπεδα εισοδηματικής ανισότητας εντός και μεταξύ χωρών, που μπορεί να εξηγηθεί από τη δυναμική των ενοικίων στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας, που διαμορφώνονται όλο και περισσότερο από τα άυλα περιουσιακά στοιχεία (όπως για παράδειγμα τα copyrights, brandnames, design), καθώς όλο και περισσότερα άυλα εμπόδια για την είσοδο στον κατασκευαστικό κλάδο τείνουν να πέφτουν(Gereffi, 2014).

Σήμερα, ο ρόλος του Consensus της Ουάσιγκτον, ως υπόδειγμα πολιτικής για τις αναπτυσσόμενες χώρες, έχει αποδυναμωθεί σημαντικά και καμία εναλλακτική αναπτυξιακή στρατηγική δεν έχει πάρει τη θέση της(Gereffi, 2014).

2.3 Διακυβερνητικές δομές και Αυξανόμενη Συγκέντρωση στις Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας

Το πλαίσιο των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας επικεντρώνεται στην παγκόσμια επέκταση των εφοδιαστικών αλυσίδων και στο πως η αξία δημιουργείται και αιχμαλωτίζεται εντός της αλυσίδας. Η προσέγγιση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας παρέχει μία ολιστική θεώρηση των παγκόσμιων βιομηχανιών από δύο αντιτιθέμενες οπτικές γωνίες :α) εκ των άνω προς τα κάτω και β) από κάτω προς τα πάνω(Gereffi, 2014).

Η κυρίαρχη έννοια της θεώρησης από πάνω προς κάτω είναι η «διακυβέρνηση» των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας που επικεντρώνεται κυρίως στις κυρίαρχες εταιρείες και στην οργάνωση των παγκόσμιων βιομηχανιών(Gereffi, 2014).

Η κυρίαρχη έννοια της θεώρησης από κάτω προς τα πάνω είναι η «αναβάθμιση» που επικεντρώνεται σε στρατηγικές χωρών, περιοχών και άλλων οικονομικά ενδιαφερόμενων να διατηρήσουν ή να βελτιώσουν τη θέση τους στην παγκόσμια οικονομία(Gereffi, 2014).

Ήταν ξεκάθαρο ότι η διττή κατηγοριοποίηση των αγοραστικών και παραγωγικών αλυσίδων προϊόντων ήταν πολύ αόριστη για να υποδείξει πλήρως την πολυπλοκότητα των δομών διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας, που προέκυπταν ανά τον κόσμο. Για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης μία νέα κατηγοριοποίηση των δομών διακυβέρνησης των αλυσίδων διατυπώθηκε, η οποία επιχειρούσε να περιγράψει και να εξηγήσει τις σημαντικές διαφορές μεταξύ των διάφορων τύπων αξιακών αλυσίδων. Μεταξύ των δύο ακραίων περιπτώσεων, κλασσικές αγορές και ιεραρχίες, όπου υπάρχει κάθετη ενοποίηση, αναγνωρίστηκαν τρεις μορφές δικτύων διακυβέρνησης: αρθρωτή, συγγενική και αιχμάλωτη (Gereffi, 2014).

Η κατηγοριοποίηση σε πέντε μορφές διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας, που πραγματοποιήθηκε από τους Gereffi, Humphrey και Sturgeon (2005) και αναφέρθηκε αναλυτικότερα στα ανωτέρω, έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως και έχει αποτελέσει το στήριγμα της νοητικής μας εργαλειοθήκης για τη διακυβέρνηση των αλυσίδων (Gereffi, 2014).

Ένας από τους λόγους για τη δημοφιλία αυτής της προσέγγισης είναι ότι μας επιτρέπει να δείξουμε αρκετά εύκολα, το πώς οι μορφές διακυβέρνησης μπορούν να αλλάξουν, καθώς μία βιομηχανία εξελίσσεται και ωριμάζει και όντως το πώς τα κυβερνητικά μοτίβα μέσα σε μία βιομηχανία μπορούν να ποικίλουν από ένα στάδιο ή επίπεδο της αλυσίδας σε ένα άλλο (Gereffi, 2014).

Η ερώτηση που τίθεται όλο και συχνότερα από τις μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας είναι το «πώς μπορούμε να εξορθολογήσουμε τις προμηθευτικές αλυσίδες από 300-500 προμηθευτές σε 25-30». Οι νέοι προμηθευτές αναμένεται να είναι μεγαλύτεροι, πιο ικανοί και στρατηγικά τοποθετημένοι, ώστε να έχουν πρόσβαση σε μεγάλες αγορές (Gereffi, 2014).

Μετά το 1989 και τη διάλυση της Σοβιετικής Ένωσης το άνοιγμα της Κίνας στις διεθνείς επενδύσεις και το εμπόριο και η φιλελευθεροποίηση της Ινδίας έφερε έναν σημαντικό αριθμό μεγάλων οικονομιών στο παγκόσμιο προσκήνιο, γνωστές ως BRICs (Ghosh 2013). Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας ξεκίνησαν να συγκεντρώνονται σε αυτές τις γιγάντιες χώρες, που προσέφεραν φαινομενικά ανεξάντλητες πηγές χαμηλά αμειβόμενου εργατικού

δυναμικού, ικανούς κατασκευαστές, άφθονα ακατέργαστα υλικά και ευμεγέθεις εγχώριες αγορές. Η Κίνα έγινε το «εργοστάσιο» του κόσμου, η Ινδία το «πίσω γραφείο» του κόσμου, η Βραζιλία είχε να προσφέρει τον μεγάλο πλούτο της σε αγροτικά προϊόντα και η Ρωσία τα μεγάλα αποθέματά της σε φυσικό πλούτο και σε στρατιωτικές τεχνολογίες. Αυτές οι ανερχόμενες οικονομίες αποτέλεσαν κυρίαρχα παγκόσμια κέντρα παραγωγής, παρόλο που ο ρόλος τους στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας ποικίλει ανάλογα με το πόσο ανοιχτές ήταν στο εμπόριο και τις ξένες επενδύσεις (Gereffi, 2014).

Οι μεγάλες εταιρείες μεγαλώνουν ακόμα περισσότερο μέσω των συγχωνεύσεων, των εξαγορών και την παρακμή των ανταγωνιστών τους, αυξάνοντας επομένως το μερίδιό τους στις παγκόσμιες αγορές. Αυξανόμενη είναι η συνειδητοποίηση για τις στρατηγικές ευαισθησίες των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας από την άποψη της πρόσβασης των μεγάλων εταιρειών σε προμήθειες σημαντικών ακατέργαστων υλικών, για παράδειγμα η Cadbury και η CocaCola σε κακάο, καφέ και ζάχαρη (Gereffi, 2014).

Γενικότερα, η συγκέντρωση αυξάνεται σε διαφορετικά τμήματα των αλυσίδων και αυτή η εξέλιξη συγκεντρωμένων δρώντων εμφανίζει δύο κύριες επιπλοκές για τη διακυβέρνηση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας: μία αλλαγή διαπραγματευτικής ισχύος μεταξύ μεγάλων εγχώριων παραγωγών έναντι των παγκόσμιων αγοραστών και μία προτίμηση μεταξύ γεωγραφικής συγκέντρωσης σε μεγάλες αναδυόμενες οικονομίες, όπως η Κίνα και η Ινδία και οργανωτικής εδραίωσης στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Gereffi, 2014).

2.4 Οικονομική Αναβάθμιση και η νέα Γεωγραφία της Παγκόσμιας Παραγωγής και Εμπορίου

Εξίσου σημαντικό θέμα με τη διακυβέρνηση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας είναι και η έρευνα για την οικονομική αναβάθμιση. Σημαντική ερευνητική ερώτηση είναι το υπό ποιες συνθήκες η συμμετοχή στις αλυσίδες συνεισφέρει στην οικονομική και κοινωνική αναβάθμιση στις αναπτυσσόμενες χώρες (Gereffi, 2014).

Η σημερινή εποχή του εξαγωγικού εκβιομηχανισμού που ονομάζεται «2^{ος} διαχωρισμός της παγκοσμιοποίησης» (Baldwin, 2011), άνοιξε έναν νέο δρόμο. Τη σημερινή εποχή, τα κράτη επιχειρούν να εκβιομηχανιστούν απλώς συμμετέχοντας σε μία προμηθευτική αλυσίδα συναρμολογώντας τελικά προϊόντα ή κατασκευάζοντας εξειδικευμένα προϊόντα (Gereffi, 2014).

Η πρόκληση, όσο αφορά την οικονομική αναβάθμιση στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας, είναι να αναγνωριστούν οι συνθήκες υπό τις οποίες οι αναπτυσσόμενες και οι ανεπτυγμένες χώρες και εταιρείες μπορούν να «σκαρφλώσουν την αλυσίδα αξίας» από τις βασικές δραστηριότητες συναρμολόγησης, σε πιο προχωρημένες μορφές «πλήρους πακέτου» εφοδιασμού και ενοποιημένης κατασκευής. Η οικονομική αναβάθμιση ορίζεται ως η διαδικασία κατά την οποία οι οικονομικοί δρώντες (εταιρείες και εργαζόμενοι) μετακινούνται από χαμηλής αξίας, σε σχετικά υψηλής αξίας δραστηριότητες στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Gereffi, 2014).

Εντός λοιπόν του πλαισίου της παγκόσμιας αλυσίδας αξίας έχουν αναγνωριστεί τέσσερεις τύποι αναβάθμισης:

- α) η αναβάθμιση του προϊόντος και η μετακίνησή του σε μία πιο εκλεπτυσμένη γραμμή παραγωγής προϊόντων.
- β) Η διαδικασία αναβάθμισης που μεταμορφώνει τις εισαγωγές σε εξαγωγές πιο αποτελεσματικά, αναδιοργανώνοντας το παραγωγικό σύστημα ή εισάγοντας ανώτερη τεχνολογία.
- γ) Η λειτουργική αναβάθμιση, η οποία εμπεριέχει την απόκτηση νέων λειτουργιών (ή την εγκατάλειψη των υπάρχοντων λειτουργιών) με σκοπό την αύξηση του γενικότερου περιεχομένου ικανότητας των δραστηριοτήτων,

δ) Η αναβάθμιση της αλυσίδας, στην οποία οι εταιρείες μετακινούνται σε νέες, αλλά συχνά σχετικές βιομηχανίες.

2.5 Ένα νέο μετρικό σύστημα για την ανάλυση της παγκόσμιας αλυσίδας αξίας: εμπόριο προστιθέμενης αξίας

Σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από την υπεροχή των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας, οι εξαγωγές τελικών προϊόντων αποτελούνται όλο και περισσότερο από εισαγωγές ενδιάμεσων προϊόντων. Το 2009 οι παγκόσμιες εξαγωγές ενδιάμεσων προϊόντων ξεπέρασαν τις συνδυασμένες αξίες εξαγωγών τελικών και κεφαλαιουχικών αγαθών, αποτελώντας έτσι το 51% των μη ενεργειακών εμπορευματικών εξαγωγών. Αυτό ονομάζεται ως αλλαγή από «εμπόριο αγαθών», σε «εμπόριο προστιθέμενης αξίας», «εμπόριο σε έργα(εργασίες)» και «εμπόριο σε δυνατότητες»(Gereffi, 2014).

Ενώ τα περισσότερα ενδιάμεσα αγαθά συναλλάσσονται ακόμη εντός μεγάλων οικονομικών περιφερειακών οικονομικών μπλοκ, όπως για παράδειγμα η Ε.Ε, οι σύνδεσμοι της Ασίας με την Ε.Ε και τη Βόρεια Αμερική αντιπροσώπευε τις 2 μεγαλύτερες διαπεριφερειακές εισαγωγικές ροές προϊόντων ενδιάμεσων αγαθών το 2008. Όπως παραδόξως, η Κίνα, για παράδειγμα, δεν δημιουργεί ούτε αιχμαλωτίζει ή συγκρατεί το μεγαλύτερο μέρος της αξίας που δημιουργείται από τις εξαγωγές της μέσω των αλυσίδων αξίας(Gereffi, 2014).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΚΤΥΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

3.1 Εισαγωγή

Ως παγκόσμια δίκτυα παραγωγής χαρακτηρίζονται εκείνα των οποίων οι σύνδεσμοι και οι δρώντες εκτείνονται πέραν των συνόρων ενός κράτους, συμπεριλαμβάνοντας έτσι τμήματα διαφορετικών εθνικών περιοχών. Επίσης, παρέχουν ένα πλαίσιο το οποίο εμπεριέχει όλους τους δρώντες των συστημάτων παραγωγής.

Κατά τη δεκαετία του 1990, η θεωρία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας απέκτησε σημασία εντός των οικονομικών και επιχειρηματικών ακαδημαϊκών κύκλων, ενώ παράλληλα μελετήθηκε η σημασία της διακυβέρνησης των αλυσίδων σε τομείς, όπως η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και η αυτοκινητοβιομηχανία.

Στις αρχές της δεκαετίας του 2000, οι Jeffrey Henderson, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe και Henry Wai-Chung Yeung(2002) εισήγαγαν το πλαίσιο των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής, το οποίο βασίστηκε σε προηγούμενες προσεγγίσεις των διαδικασιών διεθνούς παραγωγής.

3.2 Ο ρόλος των Παγκόσμιων Δικτύων Παραγωγής στην οικονομική συνεργασία

Σήμερα, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό του παγκόσμιου εμπορίου λαμβάνει χώρα μέσω των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας και των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής. Αυτές οι αλυσίδες και τα παγκόσμια δίκτυα μορφοποιούνται από πολυεθνικές επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποιούν επενδύσεις εκτός των εθνικών συνόρων ή/και διεξάγουν εμπορικές εισροές και εκροές με συνεργαζόμενους πελάτες, προμηθευτές και άλλες επιχειρήσεις σε διεθνές επίπεδο.

Έχει διαπιστωθεί ότι οι GVC και τα GPN αποτελούν τις σημαντικότερες μεθόδους οργάνωσης και των τριών τομέων παραγωγής(πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενής).

3.3 Μορφή Παγκόσμιων Δικτύων Παραγωγής και τρόποι ενσωμάτωσης σε αυτά

Τα παγκόσμια δίκτυα παραγωγής αφορούν παραπάνω από έναν δρώντα. Αυτοί μπορεί να είναι είτε επιχειρήσεις με διαφορετική προέλευση, αντικείμενο και εθνικότητα, είτε άλλοι δρώντες όπως κράτη, εργατικές ενώσεις ή διεθνείς οργανισμοί.

Εάν μία επιχείρηση αποσκοπεί στο να καταστεί τμήμα ενός παγκόσμιου δικτύου παραγωγής, υπάρχουν διάφοροι τρόποι ώστε να καταφέρει να το πραγματοποιήσει. Αυτοί οι τρόποι διακρίνονται σε δύο κατηγορίες: α) από έξω προς τα μέσα, όπως για παράδειγμα οι εισαγωγές ενδιάμεσων υπηρεσιών και αγαθών που βρίσκονται εκτός της περιοχής της επιχείρησης ή μία εισερχόμενη επένδυση από μία ξένη επιχείρηση, β) από μέσα προς τα έξω, όπως για παράδειγμα οι εξαγωγές των ανάλογων υπηρεσιών και αγαθών σε μία επιχείρηση που βρίσκεται στο εξωτερικό ή μία εξερχόμενη επένδυση σε μία εταιρία του εξωτερικού.

3.4 Έχουν τη δυνατότητα οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να συμμετάσχουν σε παγκόσμια δίκτυα παραγωγής;

Μελέτη που έγινε αναφορικά με τη συμμετοχή σε παγκόσμια δίκτυα παραγωγής μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (SME's) πέντε οικονομιών της Ένωσης Χωρών Νοτιοανατολικής Ασίας (ASEAN), έδειξε ότι οι μεγάλες εταιρίες αποτελούν τους κυρίαρχους δρώντες στα δίκτυα παραγωγής των οικονομιών ASEAN, ενώ η συμμετοχή των SME'σπαρμένει σε μικρό επίπεδο. Παρά το γεγονός αυτό έχει συντελεστεί μία αξιόλογη αύξηση της συμμετοχής τους κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1990, καθώς και αυτής του 2000, κρίνοντας από το μερίδιο των SME'στις εξαγωγές (WorldTradeOrganization, 2013).

Τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν, επίσης, ότι το μέγεθος, η ξένη ιδιοκτησία, οι μορφωμένοι εργαζόμενοι, οι έμπειροι διευθύνοντες σύμβουλοι (CEO's), η αύξηση των τεχνολογικών δυνατοτήτων καθώς και η πρόσβαση σε τραπεζικά κεφάλαια επηρεάζουν

θετικά τον βαθμό συμμετοχής σε δίκτυα παραγωγής. Αντιθέτως, η ηλικία των επιχειρήσεων έχει αρνητική σχέση (WorldTradeOrganization, 2013).

Επίσης κρίνεται σημαντική η περαιτέρω διερεύνηση της συμμετοχής των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στα δίκτυα παραγωγής καθώς οι οικονομίες των χωρών ASEAN εμβαθύνουν όλο και περισσότερο τη συμμετοχή τους σε δίκτυα παραγωγής και εφοδιαστικές αλυσίδες (WorldTradeOrganization, 2013).

3.5 Επιρροή των δικτύων παραγωγής στις στρατηγικές ανάπτυξης στην ανατολική Ασία.

Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας είναι μεν έννοιες που αλληλοκαλύπτονται, παρουσιάζουν δε διαφορές ως προς το αντικείμενο στο οποίο δίνουν έμφαση. Τα δίκτυα παραγωγής δίνουν έμφαση στην ταχύτητα και τον υψηλό συντονισμό. Οι μηχανισμοί των δικτύων παραγωγής προσφέρουν τη δυνατότητα να επανεκκινηθεί η οικονομία κατά τα πρώιμα στάδια της ανάπτυξής της (WorldTradeOrganization, 2013).

Φυσικά δεν είναι εύκολο για τις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες να συμμετάσχουν σε δίκτυα παραγωγής. Οι χαμηλοί μισθοί μπορεί να αποτελούν ένα σημαντικό κίνητρο αλλά εάν οι υπόλοιπες εγχώριες συνθήκες είναι ιδιαιτέρως άσχημες τότε δεν θα καταστεί δυνατή η συμμετοχή τους (WorldTradeOrganization, 2013).

Πολλές αναπτυσσόμενες οικονομίες της ανατολικής Ασίας έχουν εκμεταλλευτεί τους μηχανισμούς των δικτύων παραγωγής και έχουν εκκινήσει επιτυχώς την εκβιομηχάνισή τους. Οι Σιγκαπούρη, Μαλαισία, Ταϊλάνδη και Φιλιππίνες ακολούθησαν αυτόν τον δρόμο στα τέλη της δεκαετίας του 80' και στις αρχές του 90'. Η Κίνα επιτάχυνε τη διαδικασία συμμετοχής της στα δίκτυα παραγωγής ιδίως από το 1992 και μετά. Χώρες όπως η Ινδονησία το Βιετνάμ και η Ινδία ξεκίνησαν αυτή τη διαδικασία στα μέσα της δεκαετίας του 90' και του 00' ενώ το Λάος και η Μιανμάρ εκκίνησαν την εκβιομηχάνισή του την προηγούμενη δεκαετία (WorldTradeOrganization, 2013).

Βέβαια τα δίκτυα παραγωγής έχουν αλλάξει και τη συμπεριφορά των ανεπτυγμένων χωρών στην ανατολική Ασία. Σε πολλές χώρες της βόρειας Αμερικής και της Ευρώπης έχει

επαναληφθεί πολλές φορές η άποψη ότι το outsourcing και/ή το offshoring μειώνουν τις θέσεις εργασίας στο εσωτερικό της εκάστοτε χώρας. Από την άλλη πλευρά τέτοιου είδους κριτική είναι σπάνια στην Ιαπωνία. Πολλοί στην Ιαπωνία, είτε προέρχονται από καπιταλιστική είτε από εργατική ιδεολογία, πιστεύουν ότι ειδικά τα δίκτυα παραγωγής στην ανατολική Ασία έχουν ευεργετική επίδραση στην ιαπωνική οικονομία. Εάν μία εταιρία καταφέρει να εγκαθιδρύσει επιτυχώς ένα διεθνές εργατικό τμήμα μπορεί στην πραγματικότητα να μεγεθύνει τις εγχώριες δραστηριότητές της και ως εκ τούτου να αυξήσει τις θέσεις εργασίας (WorldTradeOrganization, 2013).

3.6 Κίνδυνοι στα δίκτυα παραγωγής για μακροοικονομικά σοκ και οικονομικές κρίσεις

Μία ανησυχία που εγείρεται συχνά σχετικά με τη συμμετοχή σε δίκτυα παραγωγής σε αμφότερες τις ανεπτυγμένες και τις αναπτυσσόμενες χώρες είναι ότι μπορεί να αποτελέσουν διαύλους μετάδοσης ενός μεγάλου μακροοικονομικού σοκ που θα συμβεί σε μία άλλη περιοχή του πλανήτη. Καθώς τα δίκτυα παραγωγής εκμεταλλεύονται τις διαφορές μεταξύ τοπικών πλεονεκτημάτων και συνδέουν τμήματα παραγωγής σε διαφορετικές τοποθεσίες θεωρείται ότι όταν ένα σοκ επηρεάζει τμήμα των δικτύων παραγωγής, θα επηρεάσει αναγκαστικά και ολόκληρο το σύστημα (WorldTradeOrganization, 2013).

Στην περίπτωση της οικονομικής κρίσης που ξεκίνησε το 2008 για παράδειγμα, ένα τεράστιο σοκ αρνητικής ζήτησης μεταδόθηκε μέσω της αλυσίδας αξίας επηρεάζοντας όλα τα δίκτυα παραγωγής στην ανατολική Ασία. Στις περιπτώσεις του σεισμού στην ανατολική Ιαπωνία και της πλημμύρας στην Ταϊλάνδη το 2011, τμήμα της αλυσίδας αξίας επηρεάστηκε και σοκ εφοδιασμού εξαπλώθηκαν μέσω των δικτύων παραγωγής. Παρόλα αυτά τέτοιου είδους μεταδόσεις σοκ δεν θα πρέπει να συγχέονται με οικονομική «μόλυνση» διότι μία οικονομική κρίση φθείρει την αξιοπιστία ολόκληρου του οικονομικού συστήματος και μία ποικιλία οικονομικών τομέων σε πολλές χώρες μπορεί να επηρεαστεί από αυτήν. Αντίθετα τα σοκ εντός των δικτύων παραγωγής δεν συνεπάγονται ανάλογο ρίσκο διάδοσης και αυτό επειδή οι εταιρίες κάνουν όλες τις δυνατές ενέργειες για να ελαχιστοποιήσουν το σοκ και να διατηρήσουν την ορθή λειτουργία των δικτύων παραγωγής. Οι συναλλαγές στα

δίκτυα παραγωγής είναι ομολογουμένως πιο σταθερές από άλλους τύπους συναλλαγών και αυτό έχει ως επακόλουθο τα δίκτυα παραγωγής να λειτουργούν πολλές φορές ως μακροοικονομικοί σταθεροποιητές έναντι στα σοκ. Μια σημαντική παρατήρηση στις περιπτώσεις του σεισμού της Ιαπωνίας και της πλημμύρας της Ταϊλάνδης είναι ότι οι ιδιωτικές εταιρίες δεν επέστρεψαν στο προ-κατακερματισμού σύστημα παραγωγής. Αντιθέτως προσπάθησαν να ισχυροποιήσουν το έλεγχο ολόκληρου του δικτύου παραγωγής. Παρά το γεγονός ότι τέτοιου είδους προσπάθειες είναι οπωσδήποτε πολυέξοδες, οι συζητήσεις αναφορικά με την πολιτική που θα πρέπει να ακολουθηθεί δεν επικεντρώνονται στην υποχώρηση από τα δίκτυα παραγωγής αλλά στους καλύτερους τρόπους ώστε να ενισχυθούν οι γεωγραφικοί σύνδεσμοι που υπάρχουν στην ανατολική Ασία (WorldTradeOrganization, 2013)

Συμπερασματικά θα πρέπει να τονιστεί εδώ ότι η σύνδεση με έναν παγκοσμιοποιημένο κόσμο και ο οποίος παγκοσμιοποιείται όλο και περισσότερο συνοδεύεται πάντα από κινδύνους έκθεσης σε διαφόρων ειδών σοκ. Παρόλα αυτά οι διαφορές ανάμεσα στα μεταδιδόμενα από τα δίκτυα παραγωγής σοκ και στα σοκ που οφείλονται σε οικονομικούς δεσμούς έχουν ήδη ανευρεθεί και σταθερότητα των δικτύων παραγωγής έχει αναγνωριστεί. Τα δίκτυα παραγωγής έχουν αλλάξει τον διαμοιρασμό της εργασίας ανάμεσα σε βορρά και νότο με την ανατολική Ασία να παρουσιάζει ένα νέο λειτουργικό μοντέλο για τον κόσμο μας (WorldTradeOrganization, 2013).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΥΝΔΕΟΜΕΝΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ: ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΝ ΑΛΥΣΙΔΩΝ ΑΞΙΑΣ

4.1 Εισαγωγή

Μια παγκόσμια αλυσίδα αξίας συμπεριλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες στις οποίες ασχολούνται, τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό, με σκοπό την είσοδο ενός προϊόντος στην αγορά, από τη σύλληψή του μέχρι την τελική χρήση του από τον καταναλωτή(OECD, 2013).

Η εμφάνιση των GVC έχει σημαντικές επιπλοκές στις πολιτικές που εμφανίζονται, ενώ από την άλλη η τεχνολογική πρόοδος έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην εμφάνισή τους με καθοριστικό ρόλο να διαδραματίζει η φιλελευθεροποίηση του εμπορίου και των επενδύσεων(OECD, 2013).

Οι GVC προσφέρουν τη δυνατότητα στις εταιρείες να γίνουν πιο αποτελεσματικές και να επιτύχουν οφέλη από τις οικονομίες κλίμακας. Η πρόσβαση που παρέχουν στις αγορές, αλλά και στη γνώση αποτελούν δύο από τα πιο σημαντικά κίνητρά τους. Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας ποικίλουν ανάλογα με το προϊόν, με το οποίο έχουν να κάνουν. Επίσης, τις διακρίνει διαφορετικός βαθμός κατακερματισμού, ο οποίος είναι αποτέλεσμα του συμβιβασμού μεταξύ της παραγωγής και του κόστους συναλλαγών(OECD, 2013).

Η συμμετοχή των οικονομιών στις GVC εξαρτάται από το μέγεθος των οικονομιών αυτών, αλλά και από το πόσο ανοιχτές είναι αυτές. Ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στις αλυσίδες αυτές διαδραματίζουν οι αναδυόμενες οικονομίες. Ακόμη πολύ σημαντική για τον βαθμό που θα επωφεληθεί η εκάστοτε χώρα από τη συμμετοχή της στην αλυσίδα, είναι η θέση που κατέχει στην αλυσίδα αυτή(OECD, 2013).

4.2 Ενασχόληση εταιριών στις αλυσίδες αξίας

Τόσο οι πολυεθνικές, όσο και οι μικρότερες εταιρείες συμπεριλαμβάνονται με σημαντικές διαφορές μεταξύ των αλυσίδων, που έχουν ως γνώμονα τον αγοραστή και

εκείνων που έχουν ως γνώμονα τον παραγωγό και εμπεριέχουν περίπλοκα προϊόντα. Μικρές εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να εκμεταλλευθούν την ευελιξία και την ταχύτητά τους, ώστε να εισχωρήσουν σε νέες ευκαιρίες στις GVC, καθώς και να συνεισφέρουν στις εξαγωγές πολυεθνικών εταιριών, αν και ορισμένες φορές αντιμετωπίζουν προκλήσεις σχετικά με την εκπλήρωση των απαιτήσεων των αλυσίδων αξίας(OECD, 2013).

Το εμπόριο στις αλυσίδες αξίας συμπεριλαμβάνει έναν υψηλό βαθμό ενδιάμεσων αγαθών και υπηρεσιών. Κάποιες φορές μάλιστα έχει παρατηρηθεί, ότι η αξία επιστρέφει στη χώρα καταγωγής (OECD, 2013).

Οι αναδυόμενες εμπειρικές αποδείξεις που παρατηρούνται υπογραμμίζουν τον βαθμό της δημιουργίας αξίας στις παγκόσμιες αλυσίδες. Επίσης, έχει παρατηρηθεί ότι οι μεγάλες οικονομίες και εξαγωγείς φυσικών πόρων έχουν τη μεγαλύτερη αναλογία εγχώριας αξίας προστιθέμενη στις αγορές. Πολλές φορές, μάλιστα, οι εισαγωγές αποτελούν σημαντική συνεισφορά που μπορεί να ωθήσει σε αύξηση και τις εξαγωγές. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν τομείς όπως ο εξοπλισμός μεταφορών και ηλεκτρονικών. Οι διμερείς θέσεις ισορροπίας εμπορίου μπορούν να αλλάξουν σημαντικά όταν μετρούνται σε όρους προστιθέμενης αξίας(OECD, 2013).

Η ενασχόληση με τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας ενισχύει την παραγωγικότητα, εν μέρει αυξάνοντας την πρόσβαση σε φτηνότερα ή υψηλότερης ποιότητας ενδιάμεσα προϊόντα. Σε γενικές γραμμές, η ενασχόληση με τις GVC δεν φαίνεται να επηρεάζει τη γενικότερη απασχόληση, αλλά ορισμένες αλυσίδες παρουσιάζουν ορισμένες επιπλοκές στη σύνθεσή τους και είναι πιθανό το ενδεχόμενο συγκεκριμένες ομάδες εργαζομένων να επηρεαστούν από τη δημιουργία παράκτιων εταιριών, καθώς και την αυτοματοποίηση της εργασίας τους(OECD, 2013).

Βέβαια ο ανταγωνισμός εισαγωγών τοποθετεί καθετοποιημένη πίεση στους μισθούς των εργαζομένων, αλλά η ανοιχτή στάση που επικρατεί στο εμπόριο και η ενασχόληση με τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας, σχετίζεται με καλύτερες εργασιακές συνθήκες(OECD, 2013).

4.3 Όροι αποκόμισης οφέλους από τις αλυσίδες αξίας

Ιδιαίτερα σημαντική, επίσης, για την απόκτηση οφελών για μία χώρα ή μία εταιρεία από τη συμμετοχή στις GVC's είναι η εκπόνηση μίας ευρείας στρατηγικής, που θα συμπεριλαμβάνει ανοιχτή στάση απέναντι στο εμπόριο και τις επενδύσεις. Πολλές φορές, οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας απαιτούν μία νέα θεώρηση των εμπορικών πολιτικών, καθώς για παράδειγμα τα κόστη εμπορικής προστασίας, μπορεί να είναι σημαντικά υψηλότερα σε μία αλυσίδα αξίας, λόγω των ευαίσθητων δεδομένων που κυκλοφορούν εντός των αλυσίδων(OECD, 2013).

Στις αλυσίδες αξίας η επιτυχία στις διεθνείς αγορές εξαρτάται τόσο από τη δυνατότητα να εισάγουν επαρκώς προϊόντα, όσο και στη δυνατότητα να εξάγουν. Για παράδειγμα, τα γρήγορα και αποτελεσματικά τελωνεία και λιμάνια διευκολύνουν την ομαλή λειτουργία των αλυσίδων αξίας. Επίσης, η απλούστευση των διοικητικών και τελωνιακών διαδικασιών μπορεί να μειώσει τα εμπορικά κόστη κατά 10% στις χώρες μέλη του OECD. Η σύγκλιση και η αμοιβαία αναγνώριση των προδιαγραφών και η πιστοποίηση των απαιτήσεων μπορεί να ελαττώσει τα κόστη των εταιρειών(OECD, 2013).

Οι υπηρεσίες αποτελούν το κλειδί για την αποτελεσματική λειτουργία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας και διαδραματίζουν πολύ σημαντικότερο ρόλο στο εμπόριο, από ότι υποδεικνύουν οι συνολικές στατιστικές εμπορίου. Στην πραγματικότητα, μάλιστα, παράγουν μεγάλο ποσοστό της προστιθέμενης αξίας στην κατασκευή. Ακόμη οι επαρκείς υπηρεσίες βοηθούν στη σύνδεση των οικονομιών με τα παγκόσμια δίκτυα. Οι κανόνες εμπορίου και επενδύσεων πρέπει να αναγνωρίσουν, πλέον, ότι τα προϊόντα προέρχονται από παντού, καθώς και ότι οι εταιρείες επωφελούνται από την πρόσβαση στις εισαγωγές, όπως επίσης και από εξαγωγικές ευκαιρίες. Η αυξανόμενη ενοποίηση μεταξύ των οικονομιών στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας ενδυναμώνει το σενάριο για πολύπλευρες εμπορικές διαπραγματεύσεις. Επίσης, οι συμφωνίες περιφερειακού εμπορίου έχουν ένα ρόλο να παίξουν, αλλά θα πρέπει να είναι σύμφωνες με τα δίκτυα παραγωγής(OECD, 2013).

Η γενικότερη φύση των GVC απαιτεί μία υποχρεωτική στροφή προ τη φιλελευθεροποίηση του εμπορίου, διότι οι περιορισμοί στο εμπόριο και στις επενδύσεις θα έχουν ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση της ανάπτυξης των αλυσίδων. Από την άλλη μεριά, οι πολιτικές προώθησης των επενδύσεων θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους την πραγματικότητα που επικρατεί στις αλυσίδες αξίας. Υπάρχει πάντοτε ο κίνδυνος οι κυβερνήσεις να εμπλακούν σε παρορμητικές πολιτικές, ώστε να προσελκύσουν πολύτιμα κομμάτια μιας αλυσίδας και ειδικότερα σε περιπτώσεις που τα κράτη των εν λόγω κυβερνήσεων αντιμετωπίζουν προβλήματα και αδυναμίες στον τομέα της ανάπτυξης(OECD, 2013).

Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας μπορούν να υποστηρίξουν την εξάπλωση υπεύθυνων επιχειρηματικών συμπεριφορών. Για να καταφέρουν όμως να επωφεληθούν από τις αλυσίδες αξίας απαιτείται υποδομή υψηλής ποιότητας, καθώς και προσκόλληση σε διεθνή πρότυπα και ορθά ανεπτυγμένα δίκτυα πληροφοριών και τεχνολογίας. Ιδιαίτερα σημαντική ,επίσης, κρίνεται και η «ήπια» υποδομή, δηλαδή συμπαγή, απλά και διαφανή νομικά συστήματα και αποτελεσματική διακυβέρνηση(OECD, 2013).

Η ενοποίηση μια αλυσίδας αξίας είναι ταχύτερη και ευκολότερο να συμβεί από ότι η κατασκευή μίας ολόκληρης αλυσίδας και έχει εδραιωθεί από τη μείωση στους εμπορικούς φραγμούς και από πληθώρα περιφερειακών εμπορικών συμφωνιών, που έχουν με τη σειρά τους δώσει τη δυνατότητα σε αρκετές αναδυόμενες οικονομίες να συμμετάσχουν και να επωφεληθούν από τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας. Οι ζώνες επεξεργασίας εξαγωγών μπορούν να βοηθήσουν στην προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων. Σε γενικές γραμμές, η ελεύθερη φύση των επενδύσεων των πολυεθνικών είναι και αποτελούν ένα πιθανό ρίσκο. Επίσης, οι πολυεθνικές είναι σε θέση να αιχμαλωτίσουν το μεγαλύτερο μέρος της αξίας εντός της αλυσίδας(OECD, 2013).

Ένα πρόβλημα εγείρεται από το γεγονός, ότι κάποιες οικονομίες χαμηλού εισοδήματος παραμένουν εκτός των αλυσίδων αξίας και ίσως χρειαστούν υποστήριξη μέσω βοηθητικών πολιτικών για το εμπόριο. Η ενίσχυση αυτή των δυνατοτήτων απαιτεί μία ευρεία στρατηγική και η αναβάθμιση της θέσης μίας οικονομίας στις αλυσίδες αξίας αποτελεί πολιτική

προτεραιότητα για πολλές οικονομίες και απαιτεί εξειδίκευση και βελτιώσεις στην παραγωγικότητα και την ποιότητα. Θα χρειαστεί επομένως ένα ευρύ πεδίο πολιτικών ενίσχυσης της παραγωγικότητας(OECD, 2013).

4.4 Κεφάλαια και χρηματοδότηση των αλυσίδων αξίας

Τα επενδυτικά κεφάλαια βασισμένα σε γνώση είναι ένα σημαντικό κομμάτι της δημιουργίας αξίας σε μία αλυσίδα αξίας, καθώς καθιστά δυνατή τη διαφοροποίηση του προϊόντος και έτσι επιτρέπει στις εταιρείες να ανταγωνιστούν. Διαφορετικές μορφές των KBC(Knowledge-based capital-κεφάλαια βασισμένα στη γνώση) υποστηρίζουν την αναβαθμιστική διαδικασία. Οι οικονομικές ικανότητες όπως, για παράδειγμα, οι διαχειριστικοί και οργανωτικοί συντελεστές είναι ιδιαίτερως δύσκολοι να αντιγραφούν και μπορούν να παρέχουν μία διαρκή πηγή συγκριτικού πλεονεκτήματος(OECD, 2013).

Η στήριξη των βασισμένων στη γνώση κεφαλαίων απαιτεί έναν νέο τρόπο πολιτικής σκέψης, που θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει μία ευρεία αντίληψη της πρωτοπορίας, καθώς και μία ισχυρότερη έμφαση σε νέα επιχειρηματικά μοντέλα και οργανωτικές μορφές. Ακόμη, οι κυβερνήσεις μπορούν να τους παρέχουν στήριξη σε συγκεκριμένους τομείς όπως τα δεδομένα, ο σχεδιασμός και το R'n'D(έρευνα και ανάπτυξη).Επίσης, δεδομένης της αλματώδους προόδου της τεχνολογίας και των καινοτόμων εταιρειών που προκύπτουν από αυτές θα πρέπει να υπάρξουν νέες προσεγγίσεις στη χρηματοδότησή τους(OECD, 2013).

Τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας βοηθούν στην προστασία των περιουσιακών στοιχείων γνωστικού περιεχομένου, που δίνουν τη δυνατότητα στις εταιρείες να ανταγωνιστούν. Αντίστοιχα, οι πολιτικές θα πρέπει να διασφαλίζουν ότι τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας συνεχίζουν να υποστηρίζουν την καινοτομία και την ανάπτυξη(OECD, 2013).

4.5 Αναδυόμενοι κίνδυνοι στις αλυσίδες αξίας

Διαταραχές στις διεθνείς αλυσίδες αξίας μπορούν να προκύψουν λόγω της έκθεσής τους σε πολλαπλούς κινδύνους, όπως είναι οι (VineyardJ. 2019, Dinu 2015)

- Οικονομικοί κίνδυνοι
 - Κίνδυνοι κατά τον οικονομικό ή τελωνειακό έλεγχο
 - Διοικητικά εμπόδια στις εξαγωγές ή στις εισαγωγές
 - Μακροοικονομικοί κίνδυνοι (π.χ. ύφεση, πτώχευση χωρών, πληθωρισμός)
 - Συναλλαγματικοί κίνδυνοι (π.χ. περιορισμοί στην κίνηση κεφαλαίων, μεγάλες πραγματικές υποτιμήσεις ή ανατιμήσεις)

- Πολιτικοί κίνδυνοι
 - Εθνικοποίηση ξένων επενδύσεων
 - Κίνδυνος μη ανανέωσης των αδειών εισαγωγής και εξαγωγής
 - Κίνδυνοι ανωτέρας βίας (πόλεμος εμφύλιος ή με άλλη χώρα, πολιτικές ταραχές, γενικές απεργίες)
 - Κίνδυνος επιβολής απαγόρευσης εισαγωγής ή εξαγωγής
 - Αλλαγές στις πολιτικές της κυβέρνησης
 - Κανονισμοί ελέγχου ανταλλαγής
 - Έλλειψη ξένου νομίσματος
 - Εμπορικοί αποκλεισμοί, κυρώσεις,μποϋκοτάζ

- Εμπορικοί και μεταφορικοί κίνδυνοι
 - Πτώχευση, υπερμερία, αυθαίρετη καταγγελία της εξαγωγικής ή εισαγωγικής σύμβασης
 - Κίνδυνοι κατά την αποστολή (π.χ. κλοπή, θαλάσσια, χερσαία ή αεροπορική μεταφορά, πειρατεία)
 - Κλείσιμο θαλάσσιων περασμάτων (στενών) ή καθυστερήσεις στις φορτο-εκφορτώσεις
 - Υπερβολική αύξηση των ναύλων

- Η έλλειψη ικανότητας μιας τράπεζας να ανταποκριθεί στις ευθύνες της
- Αδυναμία του αγοραστή να πληρώσει λόγω οικονομικών περιορισμών
- Αδυναμία του πωλητή να παρέχει την απαιτούμενη ποσότητα ή ποιότητα των αγαθών
- Λοιποί κίνδυνοι
 - Οι πολιτισμικές διαφορές
 - Έλλειψη γνώσης των υπερπόντιων αγορών
 - Γλωσσικά εμπόδια
 - Εμπιστοσύνη σε διεφθαρμένους συνεργάτες
 - Η νομική προστασία για παραβίαση της σύμβασης ή η μη πληρωμή είναι χαμηλή
 - Επιπτώσεις του απρόβλεπτου επιχειρηματικού περιβάλλοντος
 - Η ικανότητα της κυβέρνησης μιας χώρας να εξοφλήσει τα χρέη της
 - Φυσικοί κίνδυνοι - λόγω φυσικών καταστροφών ή πανδημιών, οι οποίες δεν μπορούν να ελεγχθούν κ.α. Πρόσφατο παράδειγμα η τρέχουσα πανδημία του COVID-19.

Η μεγέθυνση των αλυσίδων αξίας έχει αυξήσει τον κίνδυνο της εμφάνισης προβλημάτων στο σύστημα, όπως έγινε προφανές μετά το οικονομικό σοκ του 2008 και τις φυσικές καταστροφές του 2011 (Mckinsey 2020). Μάλιστα, ο χαρακτήρας των αλυσίδων, συμπεριλαμβανομένου του single-sourcing έχει συνεισφέρει σε αυτά τα προβλήματα. Την ίδια στιγμή, οι GVC έχουν επιδείξει αντοχή στα σοκ. Οι εταιρείες, επίσης, αναζητούν τρόπους για να εξισορροπήσουν τον περιορισμό των εξόδων και των κινδύνων. Οι κυβερνήσεις συχνά παίζουν έναν περιορισμένο ρόλο σε αυτές τις αποφάσεις, αλλά μπορούν να συνεισφέρουν στην ανταλλαγή πληροφοριών με τον ιδιωτικό τομέα, τη δημιουργία επίγνωσης και την ενθάρρυνση υπεύθυνων επιχειρησιακών εργασιών (Neilson, Pritchard, & Wai-chungYeung, 2014). Πρέπει βέβαια να έχουμε υπόψη μας ότι πιο συστηματική διερεύνηση στη φύση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας μπορούν με τη σειρά τους να υποστηρίξουν καλύτερες πολιτικές. Πάντως, η παρεμπόδιση της παγκοσμιοποίησης δεν αποτελεί τη σωστή απάντηση σε αυτούς τους αναδυόμενους κινδύνους (OECD, 2013).

4.6 Επιπτώσεις της πανδημίας του COVID 19 στη διακυβέρνηση των διεθνών αλυσίδων προστιθέμενης αξίας

Η κρίση COVID-19 έχει αναδείξει αδυναμίες στη διακυβέρνηση και λειτουργία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας (GVCs) και έχει αποκαλύψει την ευθραυστότητα ενός μοντέλου που χαρακτηρίζεται από υψηλές αλληλεξαρτήσεις μεταξύ κορυφαίων επιχειρήσεων και προμηθευτών σε διάφορες ηπείρους (UNCTAD 2020). Σε μια εποχή, που η έγκαιρη παραγωγή κρίσιμων προϊόντων είναι πιο σημαντική από ποτέ, η πανδημία έχει κλειδώσει τεράστια μέρη του πλανήτη και περιορίζει τις οικονομικές δραστηριότητες με πρωτοφανή τρόπο.

Οι τάσεις στην τεχνολογία και την παγκοσμιοποίηση, και το κανονιστικό πλαίσιο που ισχύει από τις αρχές της δεκαετίας του 1990, έχουν προωθήσει μαζική μετατόπιση δραστηριοτήτων χαμηλής προστιθέμενης αξίας και χαμηλών μισθών σε αναπτυσσόμενες οικονομίες με περιορισμένες παραγωγικές ικανότητες. Αντίθετα, άυλες εργασίες, όπως η έρευνα και η ανάπτυξη, ο σχεδιασμός, το μάρκετινγκ και η επωνυμία, που βασίζονται σε μοναδικούς πόρους και δυνατότητες που είναι δύσκολο να αποκτηθούν, εκτελούνται σε μεγάλο βαθμό ακόμη στα κεντρικά γραφεία, δημιουργώντας ανώτερες αποδόσεις.

Η πανδημία αποκάλυψε την ευθραυστότητα του διεθνούς συστήματος παραγωγής. Η αβεβαιότητα που σχετίζεται με τη μετατόπιση του κέντρου της πανδημίας από περιοχή σε περιοχή και η παράλληλη αστάθεια που επηρεάζει το κόστος παραγωγής, καθιστούν δύσκολη την επανέναρξη των επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα, οδηγώντας πολλές επιχειρήσεις να μειώσουν ή να σταματήσουν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες. Ταυτόχρονα, οι προσωρινές αυξήσεις της ζήτησης για ορισμένα κρίσιμα βασικά προϊόντα δεν ικανοποιήθηκαν από την αυξημένη προσφορά αφού, σύμφωνα με το τρέχον μοντέλο, οι δραματικές αλλαγές στην κλίμακα της παραγωγής μπορεί να μην απορροφηθούν εύκολα μετά την επιστροφή στην κανονικότητα.

Πολύ πριν από την πανδημία του COVID-19, οι κλάδοι της νέας βιομηχανίας (π.χ. ρομποτική, τεχνητή νοημοσύνη, αυτοματισμοί) προωθούσαν ήδη την αναδιοργάνωση των GVC που συνεπάγονταν σημαντική μετεγκατάσταση (και επανατοποθέτηση) παραγωγικών δραστηριοτήτων.

Ο COVID-19 αναμένεται να ενισχύσει τις τάσεις μετεγκατάστασης και επανατοποθέτησης. Έτσι, η αντιμετώπιση του COVID-19 θα μπορούσε να επιταχύνει ορισμένες από αυτές τις τάσεις. Τόσο η αυτοματοποίηση, όσο και η μετεγκατάσταση επιτρέπουν πιο ευέλικτη προσαρμογή στην μεταβαλλόμενη ζήτηση, μετριάζοντας τους κινδύνους των επιχειρήσεων σε περίπτωση πανδημίας ή άλλων εξωτερικών κραδασμών. Επιπλέον, οι διαταραχές στην εφοδιαστική αλυσίδα και οι μετακινήσεις που προκαλούνται από τον COVID-19 ενδέχεται να υπονομεύσουν την οικονομική ολοκλήρωση και να ενθαρρύνουν αυτάρκη οικονομικά συστήματα, τουλάχιστον σε στρατηγικούς τομείς όπως ο ιατρικός εξοπλισμός και τα φάρμακα ή η παραγωγή εισροών για τη συναρμολόγηση εξελιγμένων μηχανών, η τελική παραγωγή των οποίων εξακολουθεί να πραγματοποιείται σε χώρες με υψηλούς μισθούς. Αυτή η τάση αντανακλάται στον αυξανόμενο αριθμό προσωρινών απαγορεύσεων εξαγωγών και περιορισμών σε βασικά αγαθά, που θεσπίστηκαν από πολλές χώρες μετά το ξέσπασμα της πανδημίας. Με τις περισσότερες οικονομίες υπό πλήρη ή μερική αποκλεισμό και με ισχύοντα συμβόλαια εμπορίου και επενδύσεων, το μέλλον του offshoring είναι πιο αβέβαιο από ό, τι πριν από τον COVID-19.

Η πρόκληση της μετεγκατάστασης είναι πλέον υπαρκτή για τις διεθνείς επιχειρήσεις. Η διαδικασία αυτή μπορεί να προκαλέσει σημαντικό οικονομικό και κοινωνικό κόστος, πολύ πέρα από τις άμεσες απώλειες θέσεων εργασίας και των εσόδων των επιχειρήσεων. Στην πραγματικότητα, οι μετεγκαταστάσεις πλήττουν άμεσα την τοπική οικονομία, επηρεάζοντας την τοπική αλυσίδα εφοδιασμού, την προσφορά τοπικών υπηρεσιών και την ποιότητα της υποδομής.

Ωστόσο, ενώ οι πολυεθνικές εταιρείες (MNC) σίγουρα θα επανεξετάσουν τις στρατηγικές τους και θα δώσουν ακόμη μεγαλύτερη σημασία στην αυτοματοποίηση και τη μετεγκατάσταση για τον μετριασμό των κινδύνων, είναι απίθανο να αυτοματοποιηθούν ολόκληρες αλυσίδες

εφοδιασμού, τουλάχιστον στο εγγύς μέλλον. Η αυτοματοποίηση ορισμένων εξαρτημάτων μπορεί να μην είναι εφικτή ή ακόμη και επιθυμητή, για παράδειγμα, λόγω έλλειψης εξειδικευμένων εργαζομένων, ενώ, σε άλλες περιπτώσεις, οι MNC έχουν ακριβείς πληροφορίες για τους προμηθευτές που εμπλέκονται μόνο σε δύο ή τρία επίπεδα στη γραμμή παραγωγής. Αυτή η έλλειψη πληροφοριών, με τη σειρά της, συνδέεται συχνά με κρυφές υπεργολαβίες, όπως στην περίπτωση της βιομηχανίας ενδυμάτων, μπορεί να δημιουργήσει εμπόδια στην μετεγκατάσταση. Επιπλέον, άλλες εξελίξεις, συμπεριλαμβανομένης της αυξανόμενης ζήτησης για καταναλωτικά αγαθά μεσαίας κατηγορίας, όπως ηλεκτρονικά είδη και είδη ένδυσης σε αναδυόμενες αγορές, θα μπορούσαν να επιβραδύνουν την τάση μετεγκατάστασης. Στην πραγματικότητα, ειδικά σε GVC με ένταση εργασίας, οι MNC θα μπορούσαν να θεωρήσουν οικονομικά πιο κερδοφόρο να διατηρήσουν τις εγκαταστάσεις παραγωγής τους κοντά στις τελικές αγορές, όπου το κόστος εργασίας είναι χαμηλό και η προσφορά εργαζομένων ικανών να χειρίζονται πολύπλοκα μηχανήματα δεν επαρκεί για να καταστήσουν βιώσιμο τον αυτοματισμό. Σε ένα τόσο περίπλοκο και ταχέως μεταβαλλόμενο περιβάλλον, οι αναπτυσσόμενες χώρες πρέπει να συγκεντρώσουν τις προσπάθειές τους σε τρεις στρατηγικούς τομείς δράσης πολιτικής, ώστε να συνεχίσουν να επωφελούνται από τη συμμετοχή τους σε GVC (OECD 2021):

- Περισσότερη διαφοροποίηση

Θα πρέπει να επικεντρωθούν στη διαφοροποίηση μακριά από τις παραδοσιακές εργασίες και δραστηριότητες, οι οποίες μπορεί να επηρεαστούν από την αυτοματοποίηση. Η στενή εστίαση στη μεταποίηση πρέπει να δώσει μεγαλύτερη έμφαση σε νέους τομείς, όπως οι τομείς της δημιουργικής και της ψηφιακής οικονομίας. Μερικοί από τους τομείς που έχουν επωφεληθεί περισσότερο από την κρίση του COVID-19 είναι αυτοί που μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες online και κατ' απαίτηση (On demand).

- Περισσότερη κρατική ρύθμιση

Οι κυβερνήσεις χρειάζονται επιχειρήσεις για να εσωτερικεύσουν τις διάφορες εξωτερικότητες και τις επιδράσεις που παράγουν οι επενδυτικές και καινοτόμες αποφάσεις τους

για τις κοινωνίες όπου δραστηριοποιούνται. Αυτό πρέπει να γίνει με την εισαγωγή σαφών ρυθμιστικών πλαισίων και πλαισίων διακυβέρνησης και όχι μόνο με βάση την εταιρική κοινωνική ευθύνη. Αυτό είναι ακόμη πιο σημαντικό σε τομείς που κινδυνεύουν από τις τάσεις μετεγκατάστασης και αυτοματοποίησης.

- Ισχυρότερες περιφερειακές αλυσίδες αξίας

Η ενίσχυση των περιφερειακών αλυσίδων αξίας θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τις αναπτυσσόμενες χώρες, προκειμένου να πετύχουν τη διαφοροποίηση του κινδύνου, τη μείωση της ευπάθειας, την αύξηση της ανθεκτικότητας και την προώθηση της βιομηχανικής ανάπτυξης. Με τον εντοπισμό και τη διατήρηση οριζόντιων και κατακόρυφων διασυνδέσεων, οι περιφερειακές συμφωνίες μπορούν να διασφαλίσουν ότι οι μικρές επιχειρήσεις συνεργάζονται για να μειώσουν το κόστος συναλλαγών και να επωφεληθούν από οικονομίες κλίμακας. Μπορούν, επίσης, να συμβάλουν στην ευνοϊκή σύνδεση μεταξύ διαφορετικών εξειδικευμένων παρόχων, των οποίων οι εισροές είναι άμεσα ενσωματωμένες στην αλυσίδα εφοδιασμού.

Εν μέσω της πανδημίας, η δυναμική προς την περιφερειοποίηση ορισμένων κατηγοριών GVC ήταν ισχυρή (Pla-Barber, Villar and Narula 2021). Αυτή η δυναμική είναι πιθανό να αυξηθεί μετά την πανδημία, ειδικά σε βιομηχανίες όπου η διασφάλιση μιας σταθερής αλυσίδας εφοδιασμού έχει μεγαλύτερη σημασία από το κόστος και την αποδοτικότητα. Αυτές οι περιφερειακές αλυσίδες θα είναι βραχύτερες και λιγότερο κατακερματισμένες. Οι μάνατζερ των κορυφαίων επιχειρήσεων σε αυτές τις περιφερειακές αλυσίδες αξίας θα πρέπει να εργαστούν για να τις κάνουν πιο ανθεκτικές στην τρέχουσα πανδημία και στα μάλλον αναπόφευκτα μελλοντικά σοκ. Ο σχεδιασμός στρατηγικών διαχείρισης κινδύνου, όπως η διαφοροποίηση της βάσης των προμηθευτών, η ανανέωση ορισμένων δραστηριοτήτων και η δημιουργία μακροπρόθεσμων σχέσεων με τους προμηθευτές, θα βοηθήσει τις εταιρείες να αντιμετωπίσουν νέες απειλές. Επιπλέον, οι μάνατζερ πρέπει να εισαγάγουν συστήματα παρακολούθησης κινδύνου και να αναπτύξουν σχέδια συνέχειας της λειτουργίας των επιχειρήσεων, που θα ενεργοποιούνται σε

περίπτωση διαταραχής. Η ψηφιοποίηση, ο σχεδιασμός σεναρίων και ο έλεγχος στρες θα διαδραματίζουν ολοένα και πιο κεντρικό ρόλο σε αυτές τις διαδικασίες.

Η περιφερειοποίηση είναι επίσης πιθανό να τονώσει τη διαδικασία της τοπικής ανάπτυξης, επιτρέποντας, έτσι, μεγαλύτερη συμμετοχή των τοπικών επιχειρήσεων σε αλυσίδες αξίας, μειώνοντας τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις των επιχειρήσεων και δημιουργώντας ευκαιρίες για αναβάθμιση της αλυσίδας αξίας. Αυτές οι τάσεις θα έχουν, επίσης, επιπτώσεις στις δημόσιες πολιτικές. Οι αναπτυσσόμενες χώρες τείνουν να προσελκύουν δραστηριότητες αλυσίδας εφοδιασμού, που όχι μόνο δίνουν έμφαση στο χαμηλό κόστος αλλά είναι, επίσης, στρατηγικής σημασίας για την ανάπτυξή τους. Σε τέτοιες GVC, είναι λιγότερο πιθανό να δούμε σημαντική αναμόρφωση. Όπου η ανθεκτικότητα αποτελεί σημαντικό παράγοντα, όπως στα φαρμακευτικά προϊόντα, οι δυνατότητες οικονομικής αναβάθμισης μπορεί να μειωθούν σε κάποιο βαθμό, γεγονός που θα μπορούσε να έχει αρνητικές επιπτώσεις στην απασχόληση. Οι αναπτυσσόμενες χώρες ενδέχεται να αντιμετωπίσουν σημαντικές ελλείψεις σε αυτό το είδος προϊόντων, καθώς οι πελάτες τους επαναπροσδιορίζουν τις δραστηριότητες τους στις ανεπτυγμένες χώρες. Αυτό, με τη σειρά του, μπορεί να καταστήσει δυσκολότερη την πρόσβαση σε βασικά προϊόντα (Miroudot, 2020), γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε πολιτικές που αποσκοπούν στην εξασφάλιση στρατηγικής σημασίας δραστηριοτήτων και στη δημιουργία φραγμών στην αναδιαμόρφωση των GVC. Σε ακραίες περιπτώσεις, οι κυβερνήσεις μπορούν να εφαρμόσουν περιορισμούς σε τέτοιους επαναπατρισμούς. Επίσης, είναι πιθανό να υπάρξουν νέες στρατηγικές για την προσέλκυση και ενσωμάτωση άμεσων ξένων επενδύσεων. Τέλος, ενδεχομένως οι αναπτυσσόμενες χώρες να εφαρμόσουν, επίσης, παρόμοιες πολιτικές για τη διατήρηση της ανθεκτικότητας σε βασικούς τομείς, περιορίζοντας τις εξαγωγές συγκεκριμένων δραστηριοτήτων (Narula, 2020). Στις ανεπτυγμένες οικονομίες, ο μετασχηματισμός των GVC θα δημιουργήσει νέες ευκαιρίες για προσέλκυση επενδυτών, που επιδιώκουν να διαφοροποιήσουν τις βάσεις προσφοράς και να δημιουργήσουν ανθεκτικότητα. Αυτό μπορεί επίσης να συμβάλει στην ενίσχυση των βιομηχανικών συστάδων, αυξάνοντας έτσι τη βιομηχανική ικανότητα και την παραγωγή τελικών προϊόντων. Επιπλέον, η ψηφιοποίηση είναι πιθανό να οδηγήσει σε αλλαγή του κυρίαρχου μοντέλου παραγωγής, η οποία επικεντρώνεται επί του παρόντος στην παραγωγή μεγάλης κλίμακας.

Είναι σίγουρα δύσκολο να βρεθούν λύσεις στα προβλήματα που προκαλούνται από την πανδημία Covid-19. Ωστόσο, η κρίση προσφέρει στις εταιρείες και τις κυβερνήσεις μια μοναδική ευκαιρία να επανεξετάσουν τις δραστηριότητές τους και να συμβάλουν σε ένα πιο βιώσιμο μέλλον στις επιχειρήσεις.

Κεφάλαιο 5

5.1 Συμπεράσματα

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το ρόλο και τη λειτουργία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας (global value chains-GVC) και των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής (global production networks-GPN) στην παγκόσμια οικονομία και το εμπόριο, με ειδική έμφαση στα συστήματα διακυβέρνησης. Η πρώτη αναφορά στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας χρονολογείται από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 και υποσχόταν προοπτικές αναβάθμισης για τις αναπτυσσόμενες χώρες που θα συμμετείχαν σε αυτές. Η έννοια της αλυσίδας αξίας χρησιμοποιείται για την ανάλυση του διεθνούς εμπορίου και συμπεριλαμβάνει το πλήθος των δραστηριοτήτων, το οποίο οι εταιρίες και οι εργαζόμενοί τους εκτελούν με σκοπό να φέρουν ένα προϊόν, αγαθό ή υπηρεσία από τη σύλληψή του ως την κατασκευή και τη διανομή του. Αυτό συμπεριλαμβάνει δραστηριότητες όπως ο σχεδιασμός, η παραγωγή, η προώθηση, η διανομή και η πελατειακή υποστήριξη. Η έννοια των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής εμπεριέχει αλληλοσυνδεόμενους κόμβους και συνδέσμους οι οποίοι εκτείνονται μεταξύ διεθνών συνόρων και ενοποιεί τμήματα εθνικών περιοχών. Τα παγκόσμια δίκτυα παραγωγής παρέχουν ένα πλαίσιο το οποίο επιχειρεί να περιβάλει όλους τους σχετικούς δρώντες στα συστήματα παραγωγής.

Η διακυβέρνηση των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας επηρεάζεται από τρεις μεταβλητές, όπως: α) η πολυπλοκότητα των συναλλαγών, β) η δυνατότητα να κωδικοποιούνται οι συναλλαγές και γ) οι δυνατότητες της εφοδιαστικής βάσης. Οι βασικοί

τύποι διακυβέρνησης των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας είναι: 1) ιεραρχική, 2) δεσμευμένη, 3) συγγενική, 4) αρθρωτή/δομοστοιχειωτή και 5) της αγοράς. Στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας παρατίθενται τέσσερις σύντομες βιομηχανικές περιπτώσιολογικές μελέτες: ποδήλατα, ενδυματολογία, κηπουρική και ηλεκτρονικά. Από τη σχετική έρευνα προκύπτει, ότι οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας δεν είναι ούτε στατικές, αλλά ούτε σχετίζονται μόνο με συγκεκριμένες βιομηχανίες. Τόσο στις περιπτώσιολογικές μελέτες που παρουσιάστηκαν στην εργασία, όσο και γενικότερα η αύξηση των δυνατοτήτων της εφοδιαστικής βάσης βοήθησαν να απομακρυνθούν από τον ιεραρχικό τύπο και τα αιχμάλωτα δίκτυα προς τους τρεις άλλους τύπους, δηλαδή αρθρωτούς, συγγενικούς και της αγοράς. Όσο η τεχνολογία και οι δυνατότητες των αγοραστών βελτιώνονται, ο αρθρωτός τύπος θα διαδραματίζει όλο και μεγαλύτερο ρόλο στην παγκόσμια οικονομία.

Η παγκοσμιοποίηση έχει σημαδευτεί από σημαντικές αλλαγές στην οργάνωση και τη διακυβέρνηση της παγκόσμιας βιομηχανίας. Τις δεκαετίες του 70' και του 80' μία τέτοια αλλαγή χαρακτηρίστηκε από την εμφάνιση των αλυσίδων προϊόντων με βάση τους αγοραστές και τους παραγωγούς. Στις αρχές της δεκαετίας του 2000 είχαμε την εισαγωγή μίας διαφορετικής τυπολογίας κυβερνητικών δομών, που έδιναν βάση στους τύπους συντονισμού στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας. Σήμερα έχουμε μία νέα φάση για τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας και τον παγκόσμιο καπιταλισμό σε διάφορα επίπεδα: 1) το τέλος του Consensus της Ουάσιγκτον, 2) ο συνδυασμός γεωγραφικής εδραίωσης και συγκέντρωσης της αλυσίδας αξίας στην παγκόσμια προμηθευτική βάση, η οποία σε κάποιες περιπτώσεις αλλάζει τη διαπραγματευτική ισχύ από μεγάλες εταιρείες των αλυσίδων αξίας σε μεγάλους προμηθευτές στις αναπτυσσόμενες οικονομίες.

Οι αλλαγές στις παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες έχουν σημαδευτεί από εθνικές και διεθνείς πολιτικές θεμελιώσεις. Κατά τις δεκαετίες του 1960 και 1970 οι κύριοι «παίκτες» ήταν μεγάλες, κάθετα ενοποιημένες διεθνείς εταιρίες και ο σύνδεσμός τους με τις μεγεθυνόμενες αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών γίνονταν κατά κύριο λόγο μέσω της υποκατάστασης εισαγωγών, μοντέλο που χρησιμοποιήθηκε κατά κύριο λόγο στη Λατινική Αμερική, την Ανατολική Ευρώπη και μέρη της Ασίας από τη

δεκαετία του 1950. Από την άλλη, το θαύμα της Ανατολικής Ασίας βασίστηκε στη ραγδαία οικονομική ανάπτυξη της Ιαπωνίας και των λεγόμενων Τίγρων της Ανατολικής Ασίας (Νότια Κορέα, Ταϊβάν, Χόνγκ Κόνγκ και Σιγκαπούρη) που βασίστηκε σε ένα αντίθετο αναπτυξιακό μοντέλο: τη βιομηχανοποίηση και ανάπτυξη με βάση τις εξαγωγές. Με βάση τα διαφορετικά αποτελέσματα των δύο αναπτυξιακών στρατηγικών, αλλά και λόγω της υπερίσχυσης της οικονομίας της αγοράς μετά την κατάρρευση του διπολισμού, η ανάπτυξη με προσανατολισμό στις εξαγωγές έγινε η κυρίαρχη αντίληψη για τις αναπτυσσόμενες οικονομίες ανά τον κόσμο, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη των GVC.

Σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από την υπεροχή των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας, οι εξαγωγές τελικών προϊόντων αποτελούνται όλο και περισσότερο από εισαγωγές ενδιάμεσων προϊόντων. Το 2009 οι παγκόσμιες εξαγωγές ενδιάμεσων προϊόντων ξεπέρασαν τις συνδυασμένες αξίες εξαγωγών τελικών και κεφαλαιουχικών αγαθών, αποτελώντας έτσι το 51% των μη ενεργειακών εμπορευματικών εξαγωγών. Αυτό ονομάζεται ως αλλαγή από «εμπόριο αγαθών», σε «εμπόριο προστιθέμενης αξίας», «εμπόριο σε έργα(εργασίες)» και «εμπόριο σε δυνατότητες». Σήμερα, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό του παγκόσμιου εμπορίου λαμβάνει χώρα μέσω των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας και των παγκόσμιων δικτύων παραγωγής. Αυτές οι αλυσίδες και τα παγκόσμια δίκτυα μορφοποιούνται από πολυεθνικές επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποιούν επενδύσεις εκτός των εθνικών συνόρων ή/και διεξάγουν εμπορικές εισροές και εκροές με συνεργαζόμενους πελάτες, προμηθευτές και άλλες επιχειρήσεις σε διεθνές επίπεδο. Έχει διαπιστωθεί ότι οι GVC και τα GPN αποτελούν τις σημαντικότερες μεθόδους οργάνωσης και των τριών τομέων παραγωγής(πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενής).

Διαταραχές στις διεθνείς αλυσίδες αξίας μπορούν να προκύψουν λόγω της έκθεσής τους σε πολλαπλούς κινδύνους, οικονομικοί, πολιτικοί, χρηματοοικονομικοί, εμπορικοί, μεταφορικοί και λοιποί. Η μεγέθυνση των αλυσίδων αξίας έχει αυξήσει τον κίνδυνο της εμφάνισης προβλημάτων στο σύστημα, όπως έγινε προφανές μετά το οικονομικό σοκ του 2008 και τις φυσικές καταστροφές του 2011. Η κρίση COVID-19 έχει αναδείξει αδυναμίες στη διακυβέρνηση και λειτουργία των παγκόσμιων αλυσίδων αξίας (GVCs) και έχει

αποκαλύπτει την ευθραυστότητα ενός μοντέλου που χαρακτηρίζεται από υψηλές αλληλεξαρτήσεις μεταξύ κορυφαίων επιχειρήσεων και προμηθευτών σε διάφορες ηπείρους. Η πανδημία αποκάλυψε την ευθραυστότητα του διεθνούς συστήματος παραγωγής. Η αβεβαιότητα που σχετίζεται με τη μετατόπιση του κέντρου της πανδημίας από περιοχή σε περιοχή και η παράλληλη αστάθεια που επηρεάζει το κόστος παραγωγής, καθιστούν δύσκολη την επανέναρξη των επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα, οδηγώντας πολλές επιχειρήσεις να μειώσουν ή να σταματήσουν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.

Για την αξιοποίηση των ωφελειών των GVC από όλους τους συμμετέχοντες και για τη δημιουργία ενός ανθεκτικού και αποτελεσματικού διεθνούς πλέγματος απαιτούνται νέες μορφές διακυβέρνησης των GVC, νέες στρατηγικές διαχείρισης κινδύνων και διαφοροποίησης από τις επιχειρήσεις και μια νέα πολιτική ρύθμιση σε παγκόσμιο επίπεδο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Arndt, S. W. and H. Kierzkowski (2001). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press

Awokuse, T. O. (2008). Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led? *Applied Economics*. Vol. 40, pp. 161-173

Baldwin, R. (2011). Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w17716/w17716.pdf

Dinu, A.-M. (2015). Risk Types in International Trade. <http://orizonturi.ucdc.ro/arhiva/khe7nr1/dinu.pdf>

- Feenstra, R. (1998). Integration Of Trade And Disintegration Of Production In The Global Economy. *Journal of Economic Perspectives* 12(4). https://www.researchgate.net/publication/2512457_Integration_Of_Trade_And_Disintegration_Of_Production_In_The_Global_Economy/link/0deec52dec612455a3000000/download
- Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world . *Review of International Political Economy*, 21(1), σσ. 9-37. doi:10.1080/09692290.2012.756414
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), σσ. 78-104. doi:10.1080/09692290500049805
- Ghosh, Jayati (2013). The Global Economic Chessboard and the Role of the BRICS: Brazil, Russia, India, China, SouthAfrica', *Global Research*, November 10. <http://www.globalresearch.ca/the-global-economic-chessboard-and-the-role-ofthe-brics-brazil-russia-india-china-southafrica/5357502>)
- Henderson, J. P. Dicken, M. Hess, N. Coe & H. Wai-Chung Yeung (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, Vol. 9, 2002 - Issue 3, pp. 436-464
- Irwin, D. and O. Ward (2021). What is the “Washington Consensus?”. <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/what-washington-consensus>
- Kano, L. (2018). Global value chain governance: A relational perspective. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 684–705.
- Mckinsey (2020). Risk, resilience, and rebalancing in global value chains. McKinsey Global Institute, 6 August 2020, <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains?sid=38c47e33-f6d3-43f8-84b1-e678f3aa8463>
- Miroudot, S. (2020). Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains. *Journal of International Business Policy*, 3(4), 430–442.
- Narula, R. (2020). Policy opportunities and challenges from the COVID-19 pandemic for economies with large informal sectors. *Journal of International Business Policy*, 3(3), 302–310.
- Neilson, J., B. Pritchard and W. Chung Henry Yeung, (2014). Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction. *Review of International Political Economy*, 21, (1), 1-8
- OECD. (2013). *Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains*. <https://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>

OECD (2021). Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1060_1060357-mi890957m9&title=Global-value-chains-Efficiency-and-risks-in-the-context-of-COVID-19&_ga=2.235799747.330689368.1632607519-136686417.1617737808

Pla-Barber J. , Cr. Villar and R. Narula (2021). Governance of global value chains after the Covid-19 pandemic: A new wave of regionalization? *Business Research Quarterly* 2021, Vol. 24(3) 204–213

Ponte, S., and T. Sturgeon(2014). Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*, 21(1), 195– 223.

UNCTAD (2020). How COVID-19 is changing global value chains. <https://unctad.org/news/how-covid-19-changing-global-value-chains>

Vernon, R. (1971). *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Harvard Multinational Enterprise Series. New York: Basic Books.

Vineyard J. (2019). 6 Risks in International Trade & How to Manage Them. <https://www.universalcargo.com/6-risks-in-international-trade-how-to-manage-them/>

Williamson, J. (2004). The Washington Consensus as Policy Prescription for Development. <https://www.piie.com/sites/default/files/publications/papers/williamson0204.pdf>

World Trade Organization (2013a). Global value chains in a changing world. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_intro_e.pdf

World Trade Organization (2013b). SMEs in international trade: stylized facts. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr16-2_e.pdf