



چشم‌انداز بلندمدت نظم اقتصاد جهانی تا سال ۲۰۵۰ چگونه تغییر خواهد کرد؟

مؤسسه پی دابلیو سی

**نویسندگان:
جان هاکس ورس
راب کلاری
هانا آدینو**

**ترجمه شده در
مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری
۱۳۹۵**

بسم الله الرحمن الرحيم

عنوان گزارش: چشم‌انداز بلندمدت؛ نظم اقتصاد جهانی تا سال ۲۰۵۰ چگونه تغییر خواهد کرد؟
The Long Vie; How will the global economic order change by 2050?

نویسندگان: جان هاکس‌ورس، راب کلاری، هانا آدینو
John Hawksworth, Rob Clarry, Hannah Audino

ناشر: مؤسسه پی دابلیو سی

Pwc

تاریخ انتشار: فوریه ۲۰۱۷

گروه ترجمه: حنظله سلیمانی، جواد عرب یارمحمدی

ناظران: ابوالفضل غیاثوند، ابوالقاسم اسکندری

مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری

اسفندماه ۱۳۹۵

کلیه حقوق این اثر متعلق به مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری است.
هر گونه بازنشر این گزارش بدون اجازه کتبی مرکز بررسی‌های استراتژیک ریاست جمهوری ممنوع است.

فهرست مطالب

۵	 ضرورت ترجمه گزارش‌های راهبردی
۶	 پیشگفتار
۹	 ۱- خلاصه: جهان در سال ۲۰۵۰
۱۰	 ۱-۱- رویکرد ما
۱۱	 ۱-۲- پیش‌بینی‌های تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۵۰
۱۵	 ۱-۳- چالش‌های سیاست‌گذاران در دستیابی به رشد بلندمدت پایدار
۱۶	 ۱-۴- فرصت‌هایی برای کسب و کار - بُرد در بازارهای نوظهور
۱۷	 ۲- مقدمه
۱۷	 ۲-۱- سابقه گزارش‌های ما در خصوص جهان در سال ۲۰۵۰
۱۷	 ۲-۲- محرک‌های رشد تاریخی بازارهای نوظهور چه بوده است؟
۱۹	 ۲-۳- رویکرد مدل‌سازی ما
۲۰	 ۲-۴- از زمان گزارش فوریه ۲۰۱۵ ما چه تغییراتی رخ داده است؟
۲۱	 ۲-۵- ساختار این گزارش
۲۳	 ۳- پیش‌بینی‌های رشد جهانی تا سال ۲۰۵۰
۲۳	 ۳-۱- اندازه نسبی اقتصادهای پیشرو
۳۵	 ۳-۲- پیش‌بینی رشد تولید ناخالص داخلی واقعی
۴۷	 ۳-۳- سطوح درآمد نسبی
۴۸	 ۳-۴- ریسک‌های در مقابل رشد
۵۴	 ۴- چالش‌هایی برای سیاست‌گذاران - دستیابی به رشد پایدار
۵۴	 ۴-۱- دولت‌ها چگونه می‌توانند پتانسیل اقتصادی کشورهای خود را محقق نمایند؟
۷۰	 ۴-۲- نقش حیاتی نهادها
۷۶	 ۴-۱- فرصت‌ها و چالش‌های کسب و کارها در بازارهای نوظهور چیست؟
۷۸	 ۴-۲- چگونه کسب و کارها می‌توانند از پتانسیل بازارهای نوظهور بهره‌مند گردند؟
۸۶	 ضمیمه A: رویکرد مدل‌سازی ما
۹۴	 ضمیمه B: پیش‌بینی‌های اضافی برای تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ‌های ارز بازار

اختصارات اصلی

G7: گروه کشورهای پیشرفته شامل کانادا، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن، انگلستان و ایالات متحده

E7: گروه اقتصادهای بازارهای نوظهور شامل برزیل، چین، هند، اندونزی، مکزیک، روسیه و ترکیه

GDP at PPP: تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید که در آن سطوح متفاوت قیمت‌ها در بین کشورها تعدیل شده و در نتیجه معیار مناسب‌تری برای بررسی میزان کالاها و خدمات تولید شده در یک اقتصاد مهیا شده است

GDP at MER: تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ‌های ارز بازار که معیار مناسب‌تری برای بررسی ارزش کالاها و خدمات تولید شده در یک اقتصاد است و تولید ناخالص داخلی یک کشور بر حسب پول ملی را با استفاده از نرخ‌های ارز بازار آزاد، به دلار آمریکا تبدیل می‌کند

ضرورت ترجمه گزارش‌های راهبردی

نوشتارها به افکار جهت و افکار به جهان شکل می‌دهند. جهان امروز نیز دربرگیرنده هزاران اندیشکده، مؤسسه مطالعات راهبردی و اتاق‌های فکری است که کارشناسان و تحلیل‌گران راهبردی را در خود گرد آورده‌اند و با انتشار گزارش‌های راهبردی بر افکار سیاستمداران، بخش خصوصی، رسانه‌ها و جوامع تأثیر می‌گذارند. نزدیک به هفت هزار اندیشکده در جهان وجود دارد که مجموعه گسترده‌ای از دانش راهبردی درباره موضوعات مختلفی از محیط‌زیست تا اقتصاد، روابط بین‌الملل، و مسائل نظامی و امنیتی را منتشر می‌کنند. این مؤسسات هم‌چنین می‌کوشند تا برآوردهای خود از آینده را نیز ارائه کنند و آینده‌پژوهی یکی از مهم‌ترین اقدامات آن‌هاست.

آگاهی یافتن از موضوعات مدنظر اندیشکده‌ها و مؤسسات مطالعات راهبردی در جهان یکی از ضرورت‌های تفکر راهبردی در ایران است. تحلیل‌گران و استراتژیست‌های ایرانی برای ارائه تحلیل‌هایی که متضمن تأمین منافع ملی باشد به شناخت گزارش‌های اندیشکده‌های خارجی نیازمند هستند. این گونه گزارش‌ها هم‌چنین به لحاظ روش‌شناختی نیز گاه حائز اهمیت هستند. پوشیده نیست که هنوز روش‌شناسی پژوهش‌های راهبردی و حتی گاه شیوه نگارش گزارش‌های راهبردی مؤثر نیز در میان بسیاری از اندیشکده‌های ایرانی کاستی‌هایی دارد.

مرکز بررسی‌های استراتژیک با هدف توجه دادن کارشناسان و تحلیل‌گران کشور، و هم‌چنین جهت اطلاع‌یابی مدیرانی که در معرض مسائل و تصمیم‌گیری‌های راهبردی هستند، نسبت به ترجمه و بنا به مورد انتشار محدود یا عمومی مجموعه‌ای از متون راهبردی اقدام می‌کند. مرکز بررسی‌های استراتژیک اگرچه پیشگفتارهای کوتاهی را به ابتدای این گزارش‌ها می‌افزاید و تلاش دارد تا قرائت تحلیل‌گران این مرکز از هر گزارش را ارائه نماید، اما مندرجات این گزارش‌ها الزاماً بیانگر دیدگاه‌های مرکز بررسی‌های استراتژیک نیستند. امید است این اقدام به تعمیق تفکر راهبردی کمک نماید. مرکز بررسی‌های استراتژیک از هرگونه نقد و نظر و هم‌چنین دریافت نظرات مخاطبان این مجموعه درباره مندرجات گزارش‌ها استقبال می‌کند. کارشناسان و تحلیل‌گران هم‌چنین می‌توانند متون راهبردی را که ترجمه و ارائه آن‌ها به جامعه کارشناسان و تحلیل‌گران راهبردی کشور مناسب است به این مرکز پیشنهاد کنند.

حسام‌الدین آشنا

سرپرست مرکز بررسی‌های استراتژیک

پیشگفتار

چشم‌انداز بلندمدت: چگونه نظم اقتصاد جهانی تا سال ۲۰۵۰ تغییر خواهد کرد؟

پس از سالی که به واسطه رأی به برگزیت^۱ و انتخاب رئیس‌جمهور ترامپ با شوک‌های سیاسی اساسی توأم بود، اظهار نظر در خصوص دورنمای اقتصادی سال ۲۰۱۷، خود امری متهورانه است، چه برسد به پیش‌بینی در مورد سال ۲۰۵۰.

با این وجود، من همچنان فکر می‌کنم که داشتن دیدگاه بلندمدت در مورد دورنمای اقتصاد جهانی، ورای فراز و نشیب‌های کوتاه‌مدت و دوره‌ای اقتصاد و سیاست که در واقع به سختی قابل پیش‌بینی هستند، با اهمیت است. رویکرد ما در این گزارش، که مبتنی بر یک رویکرد مدلسازی موشکافانه است، روی محرک‌های بنیادین رشد متمرکز است. این محرک‌ها عبارتند از ویژگی‌های جمعیت‌شناختی و بهروهوری که به نوبه از پیشرفت‌های تکنولوژیک حاصل آمده و از طریق سرمایه‌گذاری و تجارت بین‌المللی انتشار می‌یابد.

نمونه بارز کارکرد این نیروها، پیشرفت آمریکا طی قرن‌های نوزدهم و بیستم است که طی آن این کشور به رغم جنگ داخلی، جنگ‌های متعدد با قدرت‌های خارجی، سه مرتبه ترور رئیس‌جمهورهای کشور و تعداد متناهی بحران‌های اقتصادی و مالی، به بزرگترین اقتصاد جهان تبدیل شد.

همین نیروها کمک کردند تا رشد اقتصاد جهانی پس از جنگ‌های جهانی و رکود بزرگ^۲ با قدرت به مقادیر قبلی بازگشته و در دهه‌های پس از جنگ به رکوردهای جدیدی دست پیدا کند. با نگاه به آینده، به نظر می‌رسد این نیروها اقتصادهای نوظهور را به قدرت‌های غالب در قرن بیست و یکم تبدیل خواهند کرد. پیش‌بینی می‌کنیم که در ۲۰۵۰، چین بزرگترین اقتصاد جهان با فاصله‌ای قابل توجه از سایر کشورها خواهد بود، در حالی که هند می‌تواند ایالات متحده را پس زده و اندکی بالاتر از آن در جایگاه دوم قرار گیرد و اندونزی نیز در رتبه چهارم قرار خواهد داشت. سهم ۲۷ کشور اروپایی (EU27) از تولید ناخالص داخلی جهان می‌تواند به سطحی پایین‌تر از ۱۰ درصد کاهش یابد. همچنین ما اعتقاد داریم که اندازه اقتصاد جهان از اکنون تا سال ۲۰۵۰ بیش از دو برابر خواهد شد، که بسیار فراتر از رشد جمعیت در این دوره است.

معتقدم که این نوع از چشم‌انداز بلندمدت، که در آن مسائلی ورای نوسانات و چرخه‌های سیاسی و اقتصادی کوتاه‌مدت در نظر گرفته می‌شوند، به خصوص برای سیاست‌گذاران و صاحبان کسب و کارها در حوزه‌هایی نظیر مستمری بازنشستگان، مراقبت‌های بهداشتی، انرژی، تغییر اقلیم، حمل و نقل، مسکن و سایر انواع سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی، مفید است.

چالش‌های پیش‌روی سیاست‌گذاران

¹ Brexit

² Great Depression

البته نباید شوک‌های سیاسی نظیر برگزیت و ترامپ را نادیده بگیریم، چرا که می‌توانند تغییرات ساختاری عمیقی را به جای بگذارند که از جمله مهم‌ترین موارد آن می‌توان به واکنش عوام‌فریبانه نسبت به جهانی‌شدن، اتوماسیون و اثرات ملاحظه شده این روندها بر افزایش نابرابری درآمد و تضعیف پیوندهای اجتماعی، اشاره داشت.

این روندها چالش‌های حقیقی را در مقابل جهان توسعه‌یافته و حتی فراتر از آن قرار می‌دهند و چنان‌که در بخش ۴ این گزارش به آن پرداخته‌ایم، هیچ گلوله نقره‌ای^۱ برای مواجهه با این نگرانی‌ها وجود ندارد. مقابله با این چالش‌ها مستلزم تلاش‌هایی مشخص به وسیله دولت در راستای افزایش کیفیت آموزش و پرورش و در عین حال پرداختن به بی‌عدالتی‌های موجود، به وسیله سیاست‌های مالی هدفمند است. این امر همچنین مستلزم رهبری سیاسی است که در مقابل ندای حمایت‌گرایی^۲ مقاومت کرده و به مسائل بلندمدت‌تری مانند تغییر اقلیم و کاهش جهانی فقر بپردازد.

فرصت‌هایی برای کسب و کارها

از منظر تجارت و کسب و کار نیز نیاز به نگرشی ورای نوسانات اقتصادی کوتاه‌مدت، هم در اقتصادهای پیشرفته و هم در اقتصادهای نوظهور وجود داشته و لازم است استراتژی‌هایی اتخاذ گردد که در آن‌ها انعطاف‌پذیری و شکیبایی در توازن باشند.

همانگونه که در بخش ۵ این گزارش بحث شده است، این امر مستلزم تمرکزی مشخص روی شناسایی و ایجاد قابلیت‌های اصلی است، هم زمان که باید به اندازه کافی انعطاف‌پذیر بود تا از تلاطمات سیاسی و اقتصادی کوتاه‌مدتی نظیر آنچه در سال‌های اخیر هم در کشورهای پیشرفته و هم در کشورهای در حال توسعه ملاحظه کرده‌ایم، به سلامت عبور کرد.

به طور کلی، من همچنان در مورد اینکه دولت‌ها و کسب و کارها بتوانند از پس این چالش‌ها بریایند و سطح استانداردهای زندگی را چنان‌که ما در این گزارش پیش‌بینی کرده‌ایم به طور مداوم افزایش دهند، خوشبین هستم.

جان هاکس ورس

اقتصاددان ارشد، پی دابلیو سی، انگلستان

^۱ silver bullet

در افسانه‌ها، گلوله ساخته شده از نقره، تنها سلاحی است که در مقابل جادوگر، انسان تبدیل شده به گرگ و سایر هیولاها کارگر می‌افتد. در اینجا عدم وجود گلوله نقره به معنای عدم وجود راه حل مشخص و نهایی برای مواجهه با نگرانی‌های ذکر شده است. م

^۲ Protectionism

مکتب حمایت از تولیدات داخلی است که در آن دفاع و حمایت از تعرفه‌های گمرکی به منظور حمایت از صنایع و اقتصاد داخلی به عنوان یک مسیر جهت توسعه اقتصادی به شمار می‌آید. م

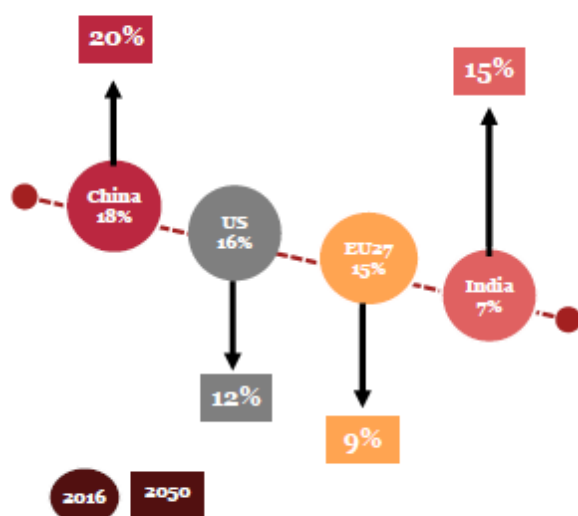
در سال ۲۰۵۰، کشورهای نوظهور نقش غالب را در میان ۱۰ اقتصاد بزرگ جهان خواهند داشت (بر اساس GDP (at PPP

	2016	2050	
China	1	1	China
US	2	2	India
India	3	3	US
Japan	4	4	Indonesia
Germany	5	5	Brazil
Russia	6	6	Russia
Brazil	7	7	Mexico
Indonesia	8	8	Japan
UK	9	9	Germany
France	10	10	UK

E7 economies
 G7 economies

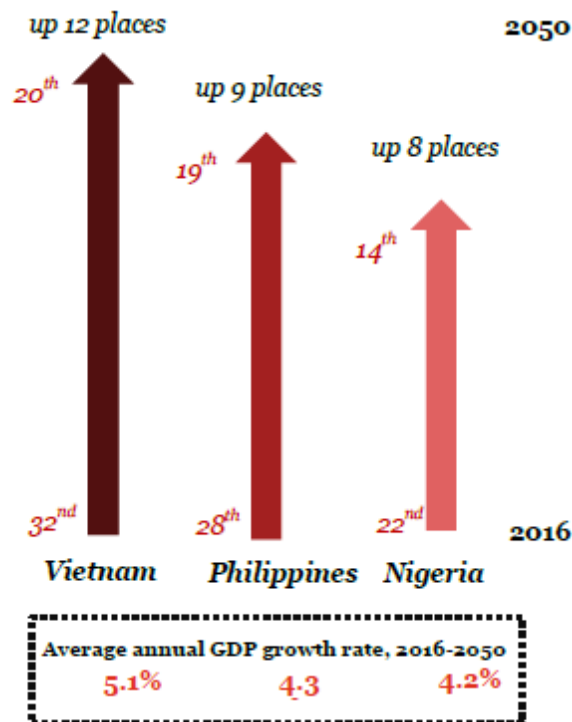
ایالات متحده و اروپا به طور پیوسته جایگاه خود را به نفع چین و هند از دست می‌دهند

سهم از تولید ناخالص داخلی جهان (PPP) از ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰

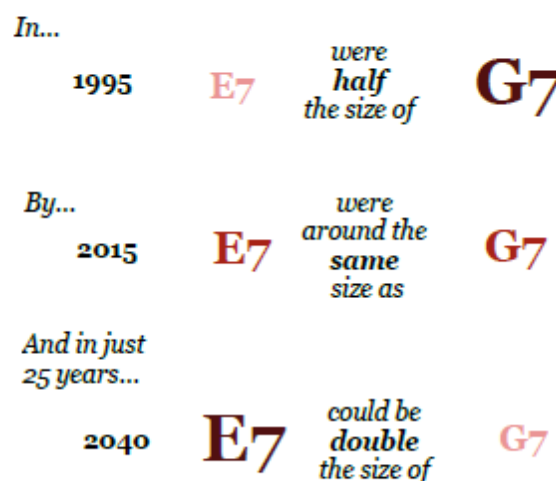


Sources: IMF for 2016 estimates, PwC analysis for projections to 2050

ویتنام، فیلیپین و نیجریه می‌توانند بزرگترین صعود در رتبه‌بندی اقتصادهای جهان تا سال ۲۰۵۰ را به خود اختصاص دهند



قدرت اقتصاد جهان به سمت اقتصادهای E7 تغییر می‌یابد



G7: US, UK, France, Germany, Japan, Canada and Italy
E7: China, India, Indonesia, Brazil, Russia, Mexico and Turkey

۱- خلاصه: جهان در سال ۲۰۵۰

یافته‌های کلیدی

۱. پیش‌بینی می‌کنیم که اندازه اقتصاد جهان تا سال ۲۰۵۰ می‌تواند بیش از دو برابر شود، و این با فرض وجود سیاست‌های وسیع مشوق رشد (شامل عدم عقب‌نشینی بلندمدت و پایدار به سمت حمایت‌گرایی) و نبود هرگونه فاجعه تهدیدکننده تمدن جهانی است.
۲. بازارهای نوظهور کماکان موتورهای رشد اقتصاد جهانی خواهند بود. تا سال ۲۰۵۰، اقتصادهای E7 می‌توانند سهم خود را از تولید ناخالص داخلی جهان از حدود ۳۵ درصد فعلی به تقریباً ۵۰ درصد برسانند. چین می‌تواند با سهمی حدود ۲۰ درصدی در تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۵۰، بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا باشد و هند و اندونزی نیز به ترتیب جایگاه‌های دوم و چهارم را کسب کنند (براساس تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید).
۳. تعدادی دیگر از بازارهای نوظهور نیز می‌توانند در کانون توجه باشند -مکزیک می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ بر اساس برابری قدرت خرید از انگلستان و آلمان بزرگ‌تر باشد و شش کشور از هفت اقتصاد بزرگ دنیا در آن زمان، می‌توانند از بازارهای نوظهور باشند.
۴. در این بین، سهم ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا از تولید ناخالص داخلی جهان تا سال ۲۰۵۰ می‌تواند به کمتر از ۱۰ درصد، یعنی حتی کمتر از هند، کاهش می‌یابد.
۵. پیش‌بینی می‌کنیم که ویتنام، هند و بنگلادش در این دوره، اقتصادهایی با سریع‌ترین رشد در جهان باشند. رشد انگلستان پس از تصویب خروج آن از اتحادیه اروپا می‌تواند از میانگین رشد کشورهای عضو اتحادیه اروپا پیشی بگیرد، گرچه پیش‌بینی می‌کنیم که سریع‌ترین رشد اقتصادی در اروپا مربوط به لهستان باشد.
۶. اقتصادهای توسعه یافته امروزی همچنان درآمدهای بالاتر از میانگین خواهند داشت، اما اقتصادهای نوظهور باید برای از بین بردن این شکاف تا سال ۲۰۵۰ تلاش نمایند. این می‌تواند فرصت‌های عظیمی را برای کسب و کارهایی ایجاد کند که قصد سرمایه‌گذاری بلندمدت در این بازارها را دارند. اما این مستلزم بردباری برای سالم بیرون رفتن از طوفان‌هایی است که اخیراً در اقتصادهایی مانند برزیل، نیجریه و ترکیه شاهد آن بوده‌ایم، کشورهایی که بر مبنای تحلیل ما، تمام آنها هنوز هم دارای پتانسیل‌های اقتصادی بلندمدت قابل ملاحظه‌ای هستند.
۷. برای تحقق این پتانسیل رشد، دولت‌های بازارهای نوظهور باید اصلاحات ساختاری را برای بهبود ثبات اقتصاد کلان انجام دهند، اقتصادهای خود را تنوع بخشیده و از وابستگی بیش از حد به منابع طبیعی برهانند، و نهادهای سیاسی و حقوقی اثربخش‌تری را ایجاد نمایند.

۱-۱- رویکرد ما

در این گزارش، ما جدیدترین پیش‌بینی‌های رشد اقتصادی بلندمدت خود را ارائه می‌کنیم که به روزرسانی نتایج ۲۰۱۵ ما به حساب می‌آید. ما تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۵۰ را برای ۳۲ اقتصاد بزرگ دنیا پیش‌بینی می‌کنیم که مجموعاً در حال حاضر حدود ۸۵ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را در اختیار دارند. امید داریم که این تحلیل مورد توجه سیاست‌گذاران در اقصی نقاط جهان، کسب و کارهایی که سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت می‌کنند، دانشگاهیان، دانشجویان و مفسرین اقتصادی قرار گیرد. این پیش‌بینی‌های بلندمدت رشد، همچنین در دیگر پیش‌بینی‌ها و گزارش‌های پی دابلو سی مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

تحلیل ما از یک مدل رشد اقتصادی بلندمدت قوی، منتج از ادبیات دانشگاهی استفاده می‌کند که روشی دقیق در روندهای پیش‌بینی شده در جمعیت‌شناسی، سرمایه‌گذاری ثابت، سطوح آموزشی و پیشرفت تکنولوژیکی برای برآورد نرخ‌های رشد احتمالی بلندمدت به شمار می‌رود. ما سیاست‌های وسیع مشوق رشد (اما نه کامل) و نبود هرگونه فاجعه عمده تهدیدکننده تمدن (به عنوان مثال، جنگ اتمی، برخورد شهاب سنگ) را در طول دوره تا ۲۰۵۰ فرض می‌کنیم. جزئیات فنی کامل در مورد روش شناسی ما در ضمیمه A آورده شده است.

هدف ما شناسایی روندهای بلندمدت با استفاده از چرخه‌های کوتاه‌مدت اقتصادی و سیاسی است. ادعا نمی‌کنیم که می‌توانیم پیش‌گویی‌های دقیقی از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۵۰ داشته باشیم و آشکار است که نگرستن به این آینده دور نیز ممکن نیست، اما معتقدیم که می‌توان شکل تغییرات قدرت اقتصادی را در طول این دوره ردیابی نمود. ما همچنین اثر فروض دیگر بر پیش‌بینی‌های بلندمدت رشد را نیز در نظر داریم (در بخش ۲-۴ این گزارش).

برای تکمیل پیش‌بینی‌های مدلسازی، این موارد را نیز داریم:

- گزارش‌هایی در مورد پنج بازار نوظهور (چین، نیجریه، کلمبیا، ترکیه و لهستان) از اقتصاددانان ارشد پی دابلو سی یا همکاران در این کشورها؛
- مصاحبه‌هایی با دانشگاهیان پیشرو - استاد ماروین زونیس^۱، استاد برانکو میلانویچ^۲ و استاد مایکل جاکوبایدس^۳ - در مورد نااطمینانی‌ها حول پیش‌بینی‌های ما، چالش نابرابری درآمد، نیاز به اصلاحات و کاربرد تحلیل ما برای استراتژی کسب و کار؛ و
- خلاصه‌هایی از تعدادی تحلیل موردی پی دابلو سی برای استخراج پیامدهای روندهای اقتصادی جهانی بلندمدتی که برای سیاست عمومی و کسب و کار پیش‌بینی می‌کنیم.

¹ Marvin Zonis

² Branko Milanovic

³ Michael Jacobides

۲-۱- پیش‌بینی‌های تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۵۰

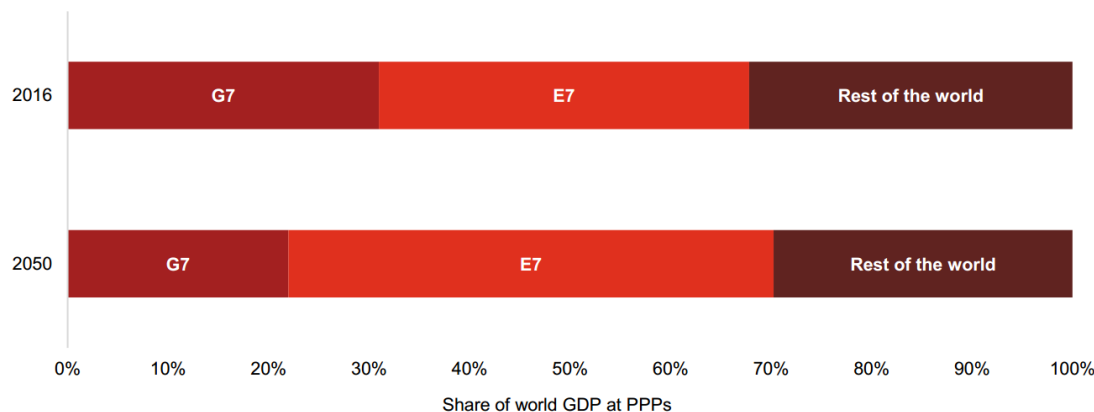
رشد اقتصادی جهان توسط اقتصادهای بازارهای نوظهور ایجاد خواهد شده که به تدریج در طول زمان سهم خود از تولید ناخالص داخلی جهان را افزایش می‌دهند

پیش‌بینی می‌کنیم که اندازه اقتصاد جهان تا سال ۲۰۴۲ دو برابر شود و بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ با نرخ میانگین سالانه ۲/۶ درصد رشد نماید.

انتظار داریم که عمده این رشد به واسطه بازارهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه باشد، به گونه‌ای که اقتصادهای E7 شامل برزیل، چین، هند، اندونزی، مکزیک، روسیه و ترکیه با میانگین نرخ سالانه تقریباً ۳/۵ درصد در طول ۳۴ سال آینده رشد کنند، در حالی که کشورهای پیشرفته G7 شامل کانادا، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن، انگلستان و ایالات متحده تنها با نرخ ۱/۶ درصد رشد خواهند نمود.

تغییرات در قدرت اقتصادی جهان از سمت اقتصادهای پیشرفته پایدار، به خصوص در اروپا، به سمت اقتصادهای نوظهور در آسیا و دیگر نقاط را کماکان شاهد خواهیم بود. همان طور که در شکل ۱ نشان داده شده، E7 می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ قریب به ۵۰ درصد تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل دهد، در حالی که سهم G7 به اندکی بیش از ۲۰ درصد کاهش می‌یابد.

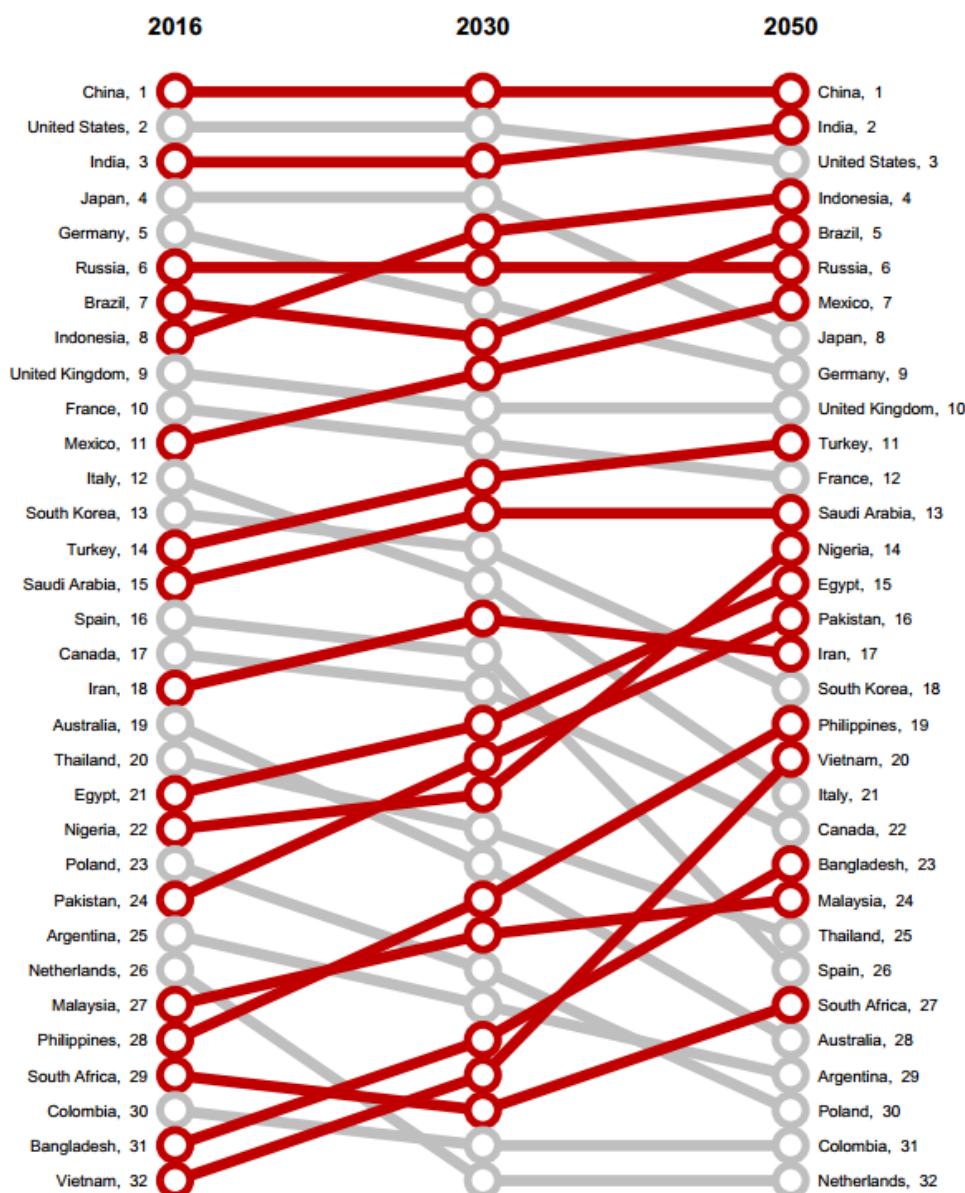
شکل ۱. تغییرات پیش‌بینی شده در سهم‌ها از تولید ناخالص داخلی جهان از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰



Sources: IMF for 2016 estimate, PwC projections for 2050

در واقع، در حال حاضر هم چین بر حسب برابری قدرت خرید از ایالات متحده پیشی گرفته و بزرگترین اقتصاد جهان به شمار می‌آید، در حالی که هند هم اکنون در جایگاه سوم قرار دارد و پیش‌بینی شده که تا سال ۲۰۴۰ از لحاظ برابری قدرت خرید از ایالات متحده پیشی بگیرد. بر این مبنا، تا سال ۲۰۵۰ فرانسه دیگر جزء ده اقتصاد بزرگ دنیا نخواهد بود و انگلستان به جایگاه دهم سقوط خواهد کرد، در حالی که اندونزی می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ به جایگاه چهارم دست یابد (نگاه کنید به شکل ۲). براساس پیش‌بینی‌های ما، تا سال ۲۰۵۰، شش کشور از هفت اقتصاد بزرگ دنیا، بر حسب برابری قدرت خرید، می‌توانند از میان کشورهای نوظهور فعلی، باشند.

شکل ۲. رتبه‌بندی پیش‌بینی شده تولید ناخالص داخلی (بر حسب برابری قدرت خرید)



Sources: IMF for 2016 estimates (updated for Turkey due to recent major statistical revisions), PwC projections for 2030 and 2050

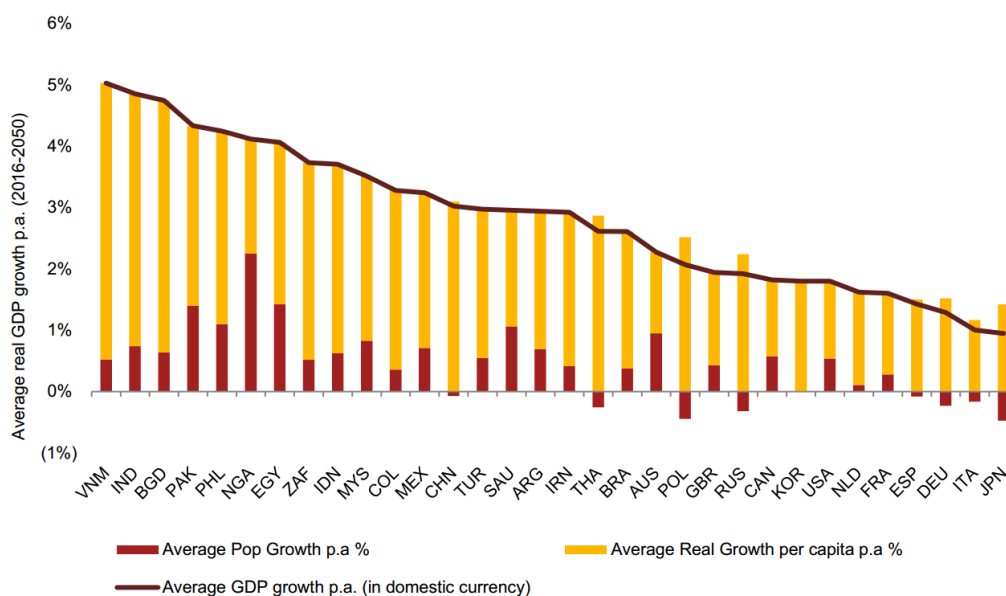
با مشاهده تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار^۱، چنین تغییرات بنیادی را در قدرت اقتصادی جهان شاهد نیستیم و این نشان دهنده سطوح پایین‌تر میانگین قیمت در اقتصادهای نوظهور است. اما چین باز هم تا قبل از ۲۰۳۰ به عنوان بزرگترین اقتصاد جهان خواهد بود و اندونزی تا سال ۲۰۵۰ جایگاه سومین اقتصاد بزرگ جهان را از آن خود می‌کند، لذا هر معیاری که استفاده کنیم باز هم تغییرات قابل توجهی در قدرت اقتصادی به نفع آسیا وجود دارد.

شاهد تعدادی از بازارهای نوظهور جدید در کانون توجه خواهیم بود

^۱ تفاوت بین تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابر قدرت خرید و بر مبنای نرخ ارز بازار نشان می‌دهد که سطوح قیمت‌ها در کشورهای با درآمد پایین‌تر، کمتر از سطوح قیمت‌ها در اقتصادهای پیشرفته است، این بدین معنا است که ارزش کالاها و خدمات تولیدی آنها منتج به برآوردهای کمتری از تولید ناخالص داخلی می‌گردد.

تا سال ۲۰۵۰، اقتصادهای نوظهوری مانند مکزیک و اندونزی احتمالاً بزرگ‌تر از انگلستان و فرانسه باشند، در حالی که پاکستان و مصر می‌توانند از ایتالیا و کانادا (بر مبنای برابری قدرت خرید) پیشی بگیرند. از لحاظ رشد، ویتنام، هند و بنگلادش می‌توانند سریع‌ترین رشد را در طول دوره تا ۲۰۵۰ تجربه کنند به گونه‌ای که میانگین رشد سالانه آنها ۵ درصد باشد. شکل ۳، پیش‌بینی میانگین نرخ رشد سالانه تولید ناخالص داخلی را طی ۳۴ سال آینده برای تمام ۳۲ کشوری که ما مدلسازی کردیم، نشان می‌دهد. کل رشد تولید ناخالص داخلی نیز بدین صورت تفکیک شده که چه میزان متناسب به رشد جمعیت و چه اندازه به دلیل رشد سرانه تولید ناخالص داخلی واقعی است.

شکل ۳. پیش‌بینی میانگین نرخ رشد سالانه تولید ناخالص داخلی واقعی، ۲۰۱۶-۲۰۵۰



Source: PwC analysis

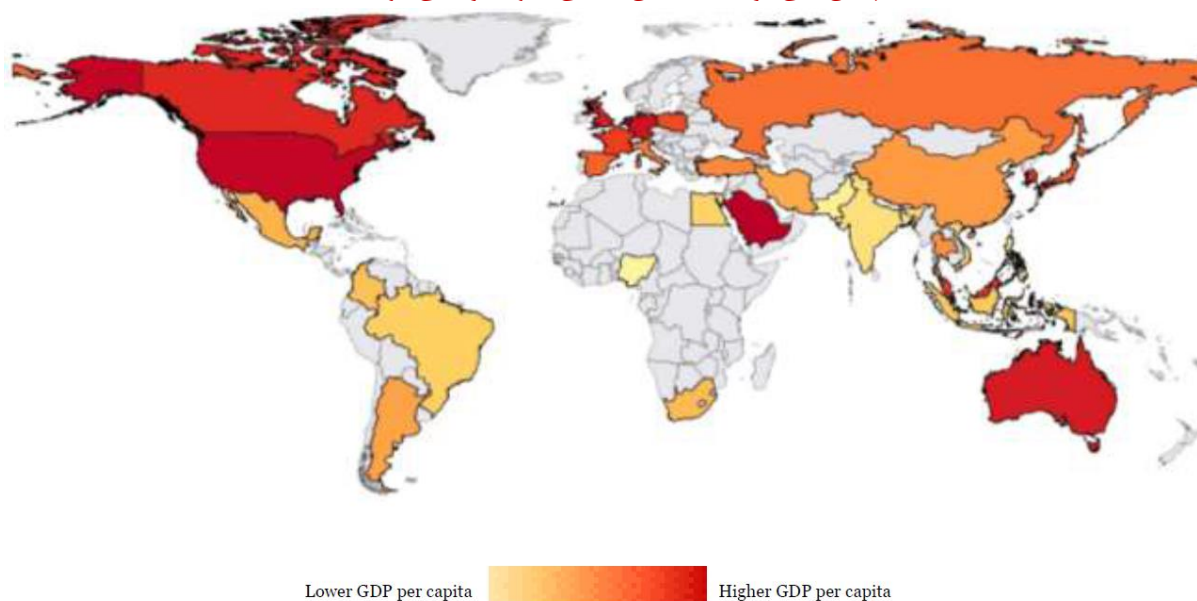
نیجریه این پتانسیل را دارد که سریع‌ترین رشد را در اقتصاد آفریقا داشته باشد و تا سال ۲۰۵۰، جایگاه خود را در رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی از ۲۲ به ۱۴ ارتقا دهد. اما نیجریه تنها در صورتی می‌تواند این پتانسیل را محقق کند که اقتصاد خود را تنوع بخشیده و از وابستگی به نفت برهاند و نهادهای زیرساخت‌های خود را تقویت نماید. کلمبیا و لهستان نیز پتانسیل‌های عظیمی را از خود نشان می‌دهند، و پیش‌بینی شده که سریع‌ترین رشد را در مناطق خود به ترتیب در آمریکای لاتین و اروپا داشته باشند (گرچه پیش‌بینی می‌شود که ترکیه نسبت به حوزه وسیع‌تری از اروپا سریع‌تر رشد نماید).

همان‌طور که شکل ۳ نشان می‌دهد، رشد در بسیاری از اقتصادهای نوظهور با پشتیبانی رشد نسبتاً سریع جمعیت، تقویت تقاضای داخلی و اندازه نیروی کار صورت خواهد گرفت. با این حال این نیاز دارد که با سرمایه‌گذاری در آموزش و بهبود مبانی اقتصاد کلان تکمیل شود تا اطمینان حاصل گردد که شغل کافی برای تعداد در حال رشد جوانان در این کشورها وجود دارد.

اقتصادهای پیشرفته امروزی کماکان میانگین درآمد بالاتری خواهند داشت اما تا سال ۲۰۵۰، اقتصادهای نوظهور باید تلاش بیشتری برای از بین بردن این شکاف به خرج دهند

به جز ایتالیا، تمام کشورهای عضو G7 در رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی سرانه در سال ۲۰۵۰ باز هم بالاتر از کشورهای E7 قرار خواهند داشت. همانطور که در نقشه ۱ نشان داده شده، چین به یک رتبه میانه تا سال ۲۰۵۰ دست می‌یابد، اما هند در نزدیکی انتهای رتبه‌بندی باقی می‌ماند. سیر تولید ناخالص داخلی سرانه هند در طول ۳۴ سال آینده به طور قابل توجهی متفاوت از پیشرفت کلی تولید ناخالص داخلی آن است و این نشان می‌دهد که در حالی که رشد زیاد جمعیت می‌تواند یک محرک مهم برای رشد تولید ناخالص داخلی باشد، اما همچنین می‌تواند تقویت سطوح میانگین درآمدی را نیز با چالش مواجه کند.

نقشه ۱. پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی سرانه واقعی در سال ۲۰۵۰



Source: PwC analysis

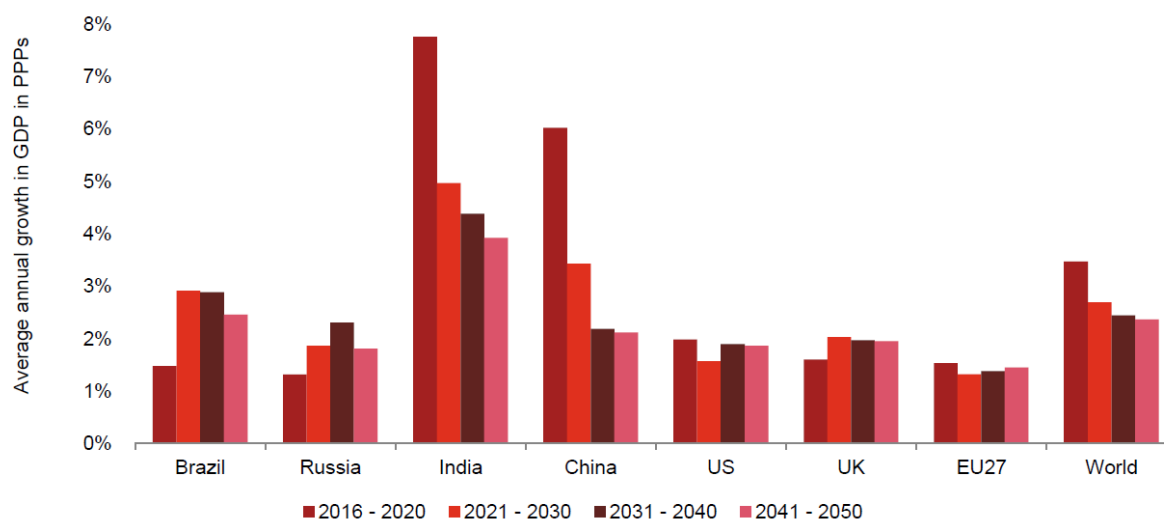
با این حال این کشف در حال بسته شدن است. در سال ۲۰۱۶، تولید ناخالص داخلی سرانه ایالات متحده حدود چهار برابر چین و تقریباً نه برابر هند بود. پیش‌بینی شده که تا سال ۲۰۵۰ این شکافها کمتر شده و به حدود دو برابر چین و سه برابر هند برسد و این نشانگر همگرایی درآمد بلندمدت است. اقتصاد جهان در طول زمان کندتر خواهد شد به گونه‌ای که پس از سال ۲۰۲۰، تعدیل قابل توجهی در نرخ‌های رشد وجود خواهد داشت

پیش‌بینی می‌کنیم که رشد اقتصادی جهان طی ۴ سال آینده تا سال ۲۰۲۰ به طور میانگین حدود ۳/۵ درصد باشد، در دوره ۲۰۲۱-۲۰۳۰ به ۲/۷ درصد کاهش پیدا کند، در دهه بعدی آن به ۲/۵ درصد برسد و نهایتاً در دوره بین ۲۰۴۱ تا ۲۰۵۰ تنها ۲/۴ درصد باشد. این بدین دلیل رخ خواهد داد که بسیاری از کشورهای پیشرفته، کاهش قابل توجه در جمعیت فعال خود را تجربه می‌کنند. در همین حال، نرخ‌های رشد بازارهای نوظهور

نیز با بلوغ این اقتصادها تعدیل پیدا می‌کند، که این با تحقیقات دانشگاهی^۱ در مورد سیر نرخ‌های رشد به سمت «تعدیل به سوی میانگین» در بلندمدت سازگار است.

این موضوع در شکل ۴ نشان داده شده است که بزرگترین اقتصادهای نوظهور در طول زمان و در درازمدت در راستای اقتصادهای پیشرفته عمده به سمت نرخ‌های رشد حدود ۲ درصدی همگرا می‌شوند. هند و نیجریه دو استثنای عمده در این مورد هستند، زیرا سطوح بالای میانگین درآمد ابتدایی آنها گستره بیشتری را برای رشد ایجاد می‌کند و لذا رشد آنها برای مدت بیشتری در سطوح بالا باقی خواهد ماند.

شکل ۴. پیش‌بینی مقادیر رشد برای اقتصادهای بزرگ‌تر



Source: PwC analysis

۱-۳- چالش‌های سیاست‌گذاران در دستیابی به رشد بلندمدت پایدار

برای تحقق این پتانسیل اقتصادی، دولت‌های بازارهای نوظهور باید اصلاحات ساختاری را برای بهبود مبانی و نهادهای اقتصاد کلان انجام دهند.

این گزارش، پتانسیل‌هایی را تشریح می‌نماید که اقتصادهای نوظهور باید طی دهه آینده آنها را رشد داده و به نتیجه برسانند. اما برای تحقق این پتانسیل، آنها باید سرمایه‌گذاری‌های پایدار و اثربخشی را در آموزش، زیرساخت و فناوری انجام دهند. شرایط ناسازگار جهانی و سقوط قیمت نفت طی سال‌های اخیر، اهمیت اقتصادهای متنوع را برای رشد بلندمدت پایدار دو چندان کرده است. زیربنای همه اینها، توسعه نهادهای سیاسی، اقتصادی، حقوقی و اجتماعی برای ایجاد انگیزه نوآوری و کارآفرینی و خلق اقتصادهای امن و قابل اطمینان برای انجام کسب و کار است.

با نگاهی به آینده، اقتصاد جهانی با چالش‌هایی در برابر رشد اقتصادی پررونق مواجه خواهد بود. توسعه‌های ساختاری، مانند افزایش سن جمعیت و تغییرات اقلیمی، مستلزم سیاست آینده‌نگرانه‌ای است که نیروی کار را قادر می‌سازد از این پس سهمی اجتماعی در زندگی داشته باشد و همچنین توسعه پایدار را نیز ترویج

^۱ به عنوان مثال، نگاه کنید به تحلیل انجام شده توسط پریجت و سامرز (۲۰۱۴) در اینجا: <http://www.nber.org/papers/w20573>

نماید. تنزل رشد تجارت جهانی، افزایش نابرابری و بالا رفتن نااطمینانی جهانی، باعث تشدید نیاز به اقتصادهای متنوعی می‌شوند که فرصت‌هایی را برای هر یک از افراد در تنوع گسترده‌ای از صنایع ایجاد می‌نماید.

۱-۴- فرصت‌هایی برای کسب و کار - بُرد در بازارهای نوظهور

توسعه بازارهای نوظهور باعث ایجاد فرصت‌های بسیاری برای کسب و کار می‌گردد. این فرصت‌ها در نتیجه ورود این اقتصادها به صنایع جدید، پیوستن آن‌ها به بازارهای جهانی و ثروتمندتر شدن مردم آنها - که به طور میانگین جوان‌تر از مردم کشورهای پیشرفته خواهند بود - به وجود می‌آیند. همان طور که کشورهای نوظهور نهادهای خود را توسعه می‌دهند، ثبات اجتماعی خود را تقویت نموده و بنیادهای اقتصاد کلان خود را قدرت می‌بخشند، به مکان‌های جذاب‌تری برای انجام کسب و کار و زندگی تبدیل شده و سرمایه‌گذاری و استعداد بیشتری را به خود جلب می‌کنند.

با این حال این اقتصادها به سرعت در حال دگرگونی و غالباً ناپایدار هستند، لذا شرکت‌ها به راهبردهای عملیاتی پویا و منعطف برای موفقیت در این کشورها نیاز دارند. کسب و کارها باید آماده تطبیق برند و جایگاه بازار خود با ترجیحات غالباً متفاوت محلی باشند. درک عمیق از بازار و مصرف‌کنندگان محلی، بسیار حیاتی خواهد بود و غالباً همکاری با شرکای محلی را در بر خواهد داشت.

این گزارش مشتمل بر نمونه‌های متعدد (مانند کلاگ^۱ در هند، والمارت^۲ در برزیل و جنرال موتورز^۳ در چین) از مواردی است که چگونه کسب و کارها بر چالش‌ها غلبه نموده و نهایتاً در ترکیب رویه‌های خوب خود با تطبیقی منعطف با کسب و کار محلی و محیط‌های مصرف‌کننده، موفق بوده‌اند.

کسب و کارها همچنین باید به اندازه کافی صبور باشند تا از طوفان‌های اقتصادی و سیاسی کوتاه‌مدت که ناگزیر گاه در مسیر حرکت این اقتصادهای نوظهور به سمت بلوغ رخ می‌دهند، جان سالم به در ببرند. اما اعداد در گزارش ما مشخص می‌کنند که شکست در اشتغال با این بازارها به معنای از دست دادن قسمت عمده رشد اقتصادی است که انتظار داریم در اقتصاد جهان از حالا تا سال ۲۰۵۰ شاهد باشیم.

^۱ Kellogg

^۲ Walmart

^۳ General Motors

۲- مقدمه

۲-۱- سابقه گزارش‌های ما در خصوص جهان در سال ۲۰۵۰

اولین گزارش «جهان در سال ۲۰۵۰» ما در مارس ۲۰۰۶ منتشر شد که شامل پیش‌بینی‌هایی برای رشد احتمالی تولید ناخالص داخلی برای ۱۷ اقتصاد پیشرو در طول دوره تا ۲۰۵۰ بود. مدل اولیه ما این موارد را پوشش می‌داد:

- ۱۰ اقتصاد پیشرفته دنیا: گروه G7 (ایالات متحده، کانادا، انگلستان، فرانسه، آلمان، ایتالیا و ژاپن) استرالیا، اسپانیا و کره جنوبی؛ و
- ۷ اقتصاد بزرگ نوظهور که مجموعاً به عنوان E7 مورد اشاره قرار گرفته (چین، هند، برزیل، اندونزی، مکزیک، روسیه و ترکیه).

متعاقباً در مارس ۲۰۰۸، ژانویه ۲۰۱۱، ژانویه ۲۰۱۳ و فوریه ۲۰۱۵، پیش‌بینی‌های خود را به روز نمودیم. در هر نسخه تا سال ۲۰۱۵ کشورهای بیشتری به مدل ما اضافه شدند تا اینکه هم اکنون شامل کشورهای زیر است:

- آرژانتین، عربستان سعودی و آفریقای جنوبی، برای تکمیل پوشش G20؛
 - هلند، به عنوان یک کشور پیشرفته اروپایی مهم؛
 - لهستان و مالزی، به عنوان دو کشور با اندازه متوسط و رشد سریع؛ و
 - بنگلادش، کلمبیا، مصر، ایران، نیجریه، پاکستان، فیلیپین، تایلند و ویتنام به عنوان بازارهای نوظهور نسبتاً بزرگ.
- بدین سان، مدل جهان در سال ۲۰۵۰ ما در حال حاضر ۳۲ کشور را پوشش می‌دهد که روی هم رفته حدود ۸۵ درصد تولید ناخالص داخلی جهان را تشکیل می‌دهند. تحلیل ما بیان می‌دارد که این گروه از کشورها باید این پتانسیل بالا را داشته باشند که حداقل شامل ۲۵ اقتصاد بزرگ جهان در سال ۲۰۵۰ باشند. با توجه به نااطمینانی‌های قابل توجهی که حول هر پیش‌بینی بلندمدتی وجود دارد، نمی‌توانیم بگوییم که این کشورها لزوماً ۳۲ اقتصاد بزرگ دنیا در سال ۲۰۵۰ خواهند بود.

۲-۲- محرک‌های رشد تاریخی بازارهای نوظهور چه بوده است؟

طی چند دهه اخیر، شاهد آغاز تغییرات عمده در قدرت اقتصادی جهانی به سمت بسیاری از بازارهای نوظهور پیشرو بوده‌ایم. از سال ۲۰۰۰، میانگین رشد سالانه کشورهای نوظهور و در حال توسعه، بر اساس تعریف صندوق بین‌المللی پول، ۵/۸ درصد بوده و این به طور چشمگیری بالاتر از میانگین ۱/۸ درصدی کشورهای پیشرفته است. برای این نسخه از گزارش «جهان در سال ۲۰۵۰» تحلیل اضافه‌ای در مورد محرک‌های رشد اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه در ۱۵ سال گذشته انجام دادیم.^۱

^۱ این ابتدائاً به عنوان یک موضوع در وبلاگ اقتصاد در کسب و کار پی دابلیو سی توسط هانا آدینو تحت عنوان «چه چیزی رشد بازارهای نوظهور را تحریک می‌کند؟» منتشر شد:

ما از یک مدل رشد اقتصادی قوی بر مبنای بررسی ادبیات دانشگاهی استفاده کردیم که طی آن، سرانه تولید ناخالص داخلی ابتدایی، سرمایه‌گذاری، بدهی دولت و سطوح آموزش به عنوان متغیرهای توضیحی اصلی برای رشد تولید ناخالص داخلی واقعی بودند. سپس صادرات کالاهای اولیه را به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی اضافه نمودیم، زیرا این یک بخش کلیدی برای بسیاری از بازارهای نوظهور است. همان‌طور که جدول ۱ نشان می‌دهد، ما دریافتیم که تمام متغیرهای در نظر گرفته شده، از نظر آماری اثر معناداری بر رشد داشته و حدود ۴۰ درصد از تفاوت در رشد تولید ناخالص داخلی سرانه واقعی در ۱۱۴ اقتصاد نوظهور و در حال توسعه در سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ را توجیه می‌کند^۱ (برای جزئیات بیشتر در مورد این نتایج به ضمیمه A مراجعه نمایید).

جدول ۱: نتایج تحلیل اقتصادسنجی ما در مورد محرک‌های رشد تولید ناخالص داخلی سرانه در بازارهای نوظهور در دوره ۲۰۰۰-۲۰۱۵

متغیر	این متغیر چه اثری بر رشد اقتصادی دارد؟	آیا اثر متغیر به لحاظ آماري معنی‌دار است؟
تولید ناخالص داخلی سرانه ابتدایی در سال ۲۰۰۰	منفی	قویاً معنی‌دار
میانگین سرمایه‌گذاری به صورت درصدی از GDP (۱۵-۲۰۰۰)	مثبت	قویاً معنی‌دار
متوسط نام‌نویسی دبیرستان، درصد (۱۹۹۵-۲۰۰۰)	مثبت	قویاً معنی‌دار
متوسط بدهی به صورت درصدی از GDP (۱۵-۲۰۰۰)	منفی	قویاً معنی‌دار
متوسط صادرات کالاهای اولیه به صورت درصدی از GDP (۱۵-۲۰۰۰)	مثبت	معنی‌دار

Source: PwC analysis based on data from IMF, World Bank, UNCTAD

یافته‌های اصلی ما به شرح زیر است:

- **تولید ناخالص داخلی سرانه ابتدایی:** ما یک رابطه منفی معنادار بین سطوح میانگین درآمد ابتدایی یک اقتصاد و رشد تولید ناخالص داخلی سرانه متعاقب آن یافتیم؛ این موضوع بازتاب این واقعیت است که در شرایط مساوی بودن سایر موارد، سطح ابتدایی پایین توسعه اقتصادی، فرصت‌های بیشتری را برای فراگیری از کشورهای با درآمدهای بالاتر با استفاده از فناوری و ایده‌های آنها ایجاد می‌کند.
- **سرمایه‌گذاری:** این عامل تعیین‌کننده اصلی رشد اقتصادی است به گونه‌ای که یک واحد درصد افزایش در سرمایه‌گذاری، به طور میانگین، با ۰/۱۵ واحد درصد افزایش در میانگین سالانه رشد تولید ناخالص داخلی سرانه همراه است. سرمایه‌گذاری می‌تواند با پشتیبانی از توسعه زیرساخت‌ها در حوزه‌های کلیدی مانند انرژی و حمل و نقل باعث افزایش رشد اقتصادی، تقویت پیشرفت تکنولوژیکی و ارتقای بهره‌وری گردد.
- **آموزش:** یک واحد درصد افزایش در ثبت نام مدارس متوسطه با ۰/۰۵ واحد درصد افزایش در رشد تولید ناخالص داخلی سرانه واقعی همراه است. در حالی که اثر این متغیر کمتر از سرمایه‌گذاری است اما مزایای

http://pwc.blogs.com/economics_in_business/2016/11/what-drives-emerging-markets-growth.html

^۱ این یک برازش خوب برای رگرسیون‌های مقطعی ساده از این نوع است.

ناشی از آموزش در دوره‌های بلندمدت‌تر زمانی انباشته خواهد شد به گونه‌ای که فارغ‌التحصیلان بهتری وارد نیروی کار می‌شوند.

- **بدهی دولت:** ما شاهد یک رابطه منفی بین بدهی دولت و رشد هستیم اما اثر آن در مقایسه با دیگر متغیرهای این مدل، کمتر است. سطوح بالای بدهی می‌تواند دولت‌ها را در برابر بحران‌های مالی و پولی آسیب‌پذیر نماید، به خصوص اگر این بحران‌ها، استقراض سنگین خارجی را نیز در بر داشته باشند که در این صورت بی‌ثباتی بیشتر اقتصاد کلان، تورم بالاتر و رشد بلندمدت‌گندتر را به همراه خواهد داشت.
 - **صادرات کالاها:** تقاضای زیاد و سال‌های بسیار با سطوح بالای قیمت‌های کالاها برای اکثر سال‌ها در ۱۵ سال گذشته، اثر مثبتی بر رشد در بازارهای نوظهور داشت اما میزان و اهمیت این اثر، نسبتاً کم بود و سقوط قیمت‌های نفت در سال‌های اخیر باعث معکوس شدن اثر سودمند صادرات کالاها بر رشد بازارهای نوظهور شده است. بنابراین، ما این عامل را در مدل بلندمدت خود وارد نمی‌کنیم.
- این نتایج باعث استحکام رویکرد مدلسازی می‌شود که ما در این نسخه از «گزارش جهان در سال ۲۰۵۰» اتخاذ کرده‌ایم، و پشتیبانی آماری را برای متغیرهای اصلی مانند سطوح ابتدایی بهره‌وری، سرمایه‌گذاری ثابت و آموزش، که برای پیش‌بینی رشد اقتصادی بلندمدت مورد استفاده قرار داده‌ایم، فراهم می‌کند.

۲-۳- رویکرد مدلسازی ما

ما برای برآورد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ به عنوان نقطه آغاز پیش‌بینی‌ها، از «چشم‌انداز اقتصادی جهان»^۱ (اکتبر ۲۰۱۶) مربوط به صندوق بین‌المللی پول استفاده کردیم. سپس مدل اقتصادی بلندمدت خود را برای برآورد روند نرخ‌های رشد تا سال ۲۰۵۰ بکار بردیم. این برآوردهای بلندمدت‌تر روند رشد که از روندهای گردشی کوتاه‌مدت‌تر استخراج شده‌اند، به واسطه این متغیرهای کلیدی به وجود می‌آیند:

- رشد در جمعیت فعال و در نتیجه، نیروی کار بالقوه (بر مبنای آخرین پیش‌بینی‌های جمعیتی سازمان ملل)؛
- افزایش در سرمایه انسانی، که ما در اینجا از میانگین سطوح آموزشی در کل جمعیت بزرگسال استفاده می‌کنیم؛

- رشد در حجم سرمایه فیزیکی در نتیجه سرمایه‌گذاری ثابت خالص از استهلاک؛ و
- رشد بازدهی کل عوامل ناشی از پیشرفت تکنولوژیکی و رسیدن کشورهای با درآمد پایین‌تر به کشورهای با درآمد بالاتر با بکارگیری فناوری‌ها و فرآیندهای آنها.

مدل ما به طور وسیعی با نتایج مدل اقتصادسنجی ما در مورد موتورهای رشد بازارهای نوظهور که در بخش ۲-۲ مورد بحث قرار گرفت، سازگار است و سرمایه‌گذاری و آموزش را به عنوان دو عامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی در نظر می‌گیرد. بدهی دولت یکی از متغیرهایی است که برای اطلاع رسانی در مورد داورها در خصوص نرخ‌های برتری جویانه بهره‌وری کل عوامل برای اقتصادهای نوظهور مورد استفاده قرار گرفت.

¹ World Economic Outlook

اقتصادهای نوظهور در اکثر این معیارها دارای رشد بالقوه قوی‌تری نسبت به اقتصادهای پیشرفته فعلی هستند، گرچه باید تأکید نمود که این موضوع بر این فرض استوار است که آنها همچنان سیاست‌های مشوق رشد را ادامه دهند. از این نظر، اگر چنین سیاست‌هایی دنبال شوند، پیش‌بینی‌ها در واقع رشد تولید ناخالص داخلی بالقوه آینده هستند و نه پیش‌گویی در مورد آنچه که واقعاً اتفاق خواهد افتاد، و این نکته را نیز باید در نظر داشت که تمام این کشورها در بلندمدت نمی‌توانند در عمل این سیاست‌ها را دنبال کنند.

البته نااطمینانی‌های بسیار دیگری نیز حول این پیش‌بینی‌های بلندمدت از رشد وجود دارند، لذا باید توجه بیشتری به روندها به جای اعداد دقیق ذکر شده در این گزارش معطوف داشت. ما این نااطمینانی‌ها را در تحلیل سناریو در بخش ۳-۴ این گزارش بررسی می‌کنیم.

نتایج وسیعی که ما در تغییر قدرت اقتصادی جهان از اقتصادهای G7 به اقتصادهای E7 به آن دست می‌یابیم باید نسبت به این نااطمینانی‌ها قوی باشد، مشروط به اینکه هیچ شوک فاجعه آمیزی (مانند جنگ اتمی جهانی، برخورد شهاب سنگ، تغییرات اقلیمی جهانی شدید و غیره) بروز ننماید که کل فرآیند توسعه اقتصادی جهان را از مسیر خود خارج کند.

جزئیات بیشتری در مورد مدل و فروض اصلی را در ضمیمه A گزارش آورده‌ایم.

۲-۴- از زمان گزارش فوریه ۲۰۱۵ ما چه تغییراتی رخ داده است؟

ما دو تغییر عمده را در مدل خود از سال ۲۰۱۵ ایجاد کرده‌ایم:

۱. تمام داده‌های تاریخی را به روز کردیم و در حال حاضر، سال پایه به جای ۲۰۱۴، سال ۲۰۱۶ است و همچنین از آخرین به روز رسانی پیش‌بینی‌های جمعیتی سازمان ملل نیز استفاده کردیم.^۱ فروض تفصیلی ما در مورد روندهای آینده متغیرهای ورودی اصلی بازبینی شده‌اند تا روندهای واقعی در طول دو دهه گذشته و آخرین نظرات کارشناسان پی دابلو سی و دیگر کارشناسان خارجی را منعکس نمایند.
۲. ما نرخ رشد بهره‌وری نیروی کار در روند مفروض ایالات متحده را از ۲ درصد به ۱/۵ درصد در سال کاهش دادیم، و این بازتاب شواهدی است که رشد بالقوه در ایالات متحده کاهش یافته است. این می‌تواند به واسطه عواملی شامل جمعیت در حال افزایش سن، عدم تغییر در پیشرفت آموزشی، و افزایش کسری خانوارها و دولت ایالات متحده و ایجاد بی ثباتی مالی باشد.^۲ این عوامل همچنین با مفهوم رکود مزمن^۳ در ارتباط هستند که طی آن، افزایش گرایش به پس‌انداز و کاهش گرایش به سرمایه‌گذاری باعث کساد تقاضا و جلوگیری از رشد در بلندمدت می‌شود.

^۱ <https://esa.un.org/unpd/wpp/>

^۲ برای بحث بیشتر در خصوص شش جریان مخالف که رشد بهره‌وری در ایالات متحده را متزلزل می‌سازند و توسط پروفیسور رابرت گردن ارایه شده است، لینک زیر را ملاحظه کنید:

http://www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight63.pdf

^۳ secular stagnation

علیرغم این تغییرات، باز هم داستان تغییر قدرت اقتصادی جهانی که ما در فوریه ۲۰۱۵ گزارش دادیم (و در واقع در گزارش‌های قبلی جهان در سال ۲۰۵۰ مربوط به دوره ۲۰۰۶) بر قدرت باقی می‌ماند. پیش‌بینی شده که چین، هند و دیگر بازارهای نوظهور پیشرو، به طور پیوسته در رتبه‌بندی ما از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان در دوره تا سال ۲۰۵۰ ارتقا یابند. اما پیش‌بینی‌های دقیق تغییر یافته تا آخرین داده‌های در دسترس را منعکس نماید.

۲-۵- ساختار این گزارش

ساختار بقیه این گزارش به شرح زیر است:

- **بخش ۳** نمای کلی نتایج اصلی مدل ما را با تمرکز بر سطوح تولید ناخالص داخلی، نرخ‌های رشد و روندهای میانگین درآمد پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۵۰ نشان می‌دهد. این بخش همچنین شامل سه سناریو کاهشی جایگزین برای در نظر گرفتن نااطمینانی‌هایی است که حول پیش‌بینی‌های سناریو اصلی باقی می‌ماند، که جلوتر در یک مصاحبه با پروفسور ماروین زونیس^۱ مورد بحث قرار می‌گیرد. تحلیل کمی در این بخش، با نظرات اقتصاددانان ارشد پی دابلو سی و کارشناسان کسب و کار در چین، نیجریه، کلمبیا و ترکیه در مورد چشم‌انداز بلندمدت اقتصادهایشان، تکمیل می‌گردد.
- **بخش ۴** در مورد پنج چالش اصلی بحث می‌کند که سیاست‌گذاران در جستجو برای دستیابی به رشد بلندمدت با آنها مواجه می‌شوند: تنزل رشد تجارت جهانی، تغییرات جمعیت شناختی، تغییرات اقلیمی، افزایش نابرابری و رشد نااطمینانی‌های جهانی. این بحث، نظرات اقتصاددانان ارشد ما در لهستان در مورد نحوه تأثیرپذیری چشم‌انداز بلندمدت از روندهای جمعیت شناختی و دیگر عوامل، و همچنین مصاحبه‌ای با استاد بانکو میلانویچ^۲، کارشناس پیشرو در مسائل روندهای جهانی نابرابری درآمدی، را در بر می‌گیرد. این بخش گسترده همچنین نقش بنیادی نهادهای به خوبی توسعه یافته و باثبات برای توسعه اقتصادی و اجتماعی پایدار را بررسی می‌نماید، و شامل مصاحبه‌ای با استاد مایکل جاکوبایدس^۳ است که هر دو این موضوعات و برخی از پیامدهای راهبرد کسب و کاری را بحث می‌نماید که با جزئیات بیشتر در بخش بعدی مدنظر قرار می‌دهیم.
- **بخش ۵** بررسی می‌کند که چگونه کسب و کارها می‌توانند بیشترین استفاده را از فرصت‌های رشد بازارهای نوظهور داشته باشند، و متکی به تحقیقات اخیر توسط مرکز بازارهای رشد پی دابلو سی^۴ و تجربه عملی و بینش استراتژی‌آند^۵، واحد مشاوره استراتژی پی دابلو سی، است. این بخش، شیوه‌های متفاوت فعالیت و مدیریت کسب و کارها در بازارهای نوظهور نسبت به اقتصادهای پیشرفته را بررسی نموده و با کمک

¹ Marvin Zonis

² Branko Milanovic

³ Michael Jacobides

⁴ PwC Growth Markets Centre

⁵ Strategy&

- سه مطالعه موردی بحث می‌کند که چگونه کسب و کارها می‌توانند راهبردهای منعطف اما پایدار را اتخاذ کنند، به گونه‌ای که بتوانند در مسیر توسعه و بلوغ خود با اثربخش‌ترین شیوه این بازارها را هدایت کنند.
- **ضمیمه A:** جزئیات فنی کامل در مورد رویکرد ما به پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی تا سال ۲۰۵۰ و همچنین نتایج تحلیل اقتصادسنجی در مورد موتورهای رشد تولید ناخالص داخلی تاریخی را ارائه می‌کند.
 - **ضمیمه B:** شامل نتایج جزئی‌تر از پیش‌بینی‌های ما با استفاده از تولید ناخالص داخلی به نرخ ارز بازار است.

۳- پیش‌بینی‌های رشد جهانی تا سال ۲۰۵۰

یافته‌های اصلی

۱. رشد در کشورهای E7 با میانگین سالانه ۳/۵ درصد بین سال ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰، به سبقت خود از کشورهای G7 ادامه خواهد داد، در حالی که رشد کشورهای G7 در این دوره به طور متوسط حدود ۱/۶ درصد در سال خواهد بود.
۲. اروپا به طور پیوسته فرصت خود را نسبت به غول‌های آسیایی از دست می‌دهد. انتظار می‌رود که سهم اتحادیه اروپا از تولید ناخالص داخلی جهان (بر حسب برابری قدرت خرید) از حدود ۱۵ درصد به ۹ درصد تنزل پیدا کند در حالی که سهم چین به ۲۰ درصد و سهم هند به ۱۵ درصد افزایش پیدا کند. سهم ایالات متحده از تولید ناخالص داخلی جهان نیز احتمالاً به ۱۲ درصد تا سال ۲۰۵۰ کاهش خواهد یافت.
۳. تا سال ۲۰۵۰، هند می‌تواند بر ایالات متحده غلبه کرده و دومین اقتصاد بزرگ جهان از نظر تولید ناخالص داخلی جهان بر حسب برابری قدرت خرید باشد، و اندونزی می‌تواند جایگاه چهارمین اقتصاد بزرگ دنیا را از آن خود نماید. شش کشور از هفت اقتصاد بزرگ دنیا در سال ۲۰۵۰، می‌توانند از بازارهای نوظهور فعلی باشند.
۴. ویتنام، هند و بنگلادش می‌توانند طی ۳۴ سال آینده به میانگین رشد سالانه حدود ۵ درصدی دست یابند. نیجریه هم در صورتی که به اقتصاد خود تنوع بخشیده و اصلاحاتی در آن اعمال نماید می‌تواند به رشد سالانه حدود ۴ درصدی برسد.
۵. با توجه به اینکه رشد اقتصادی در معرض بسیاری از نااطمینانی‌های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و محیطی قرار دارد، ما همچنین برخی از ریسک‌های رشد را تحلیل نموده و سه سناریو کاهشی احتمالی را ارائه می‌دهیم.

۳-۱- اندازه نسبی اقتصادهای پیشرو

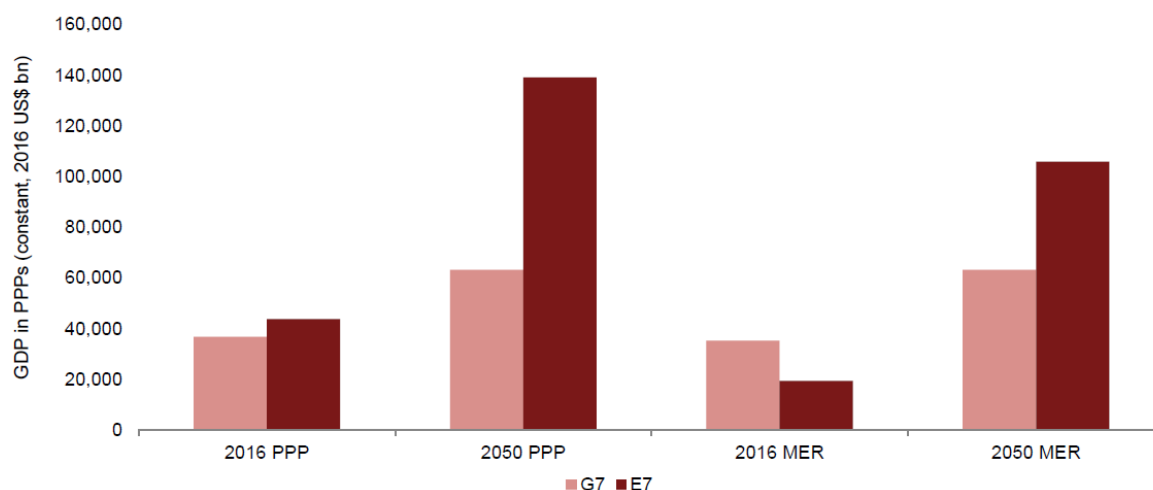
۳-۱-۱- تغییر قدرت اقتصادی جهان از G7 به E7

در سال ۱۹۹۱، اندازه E7 از لحاظ برابری قدرت خرید ۳۵ درصد G7 بود. ۲۵ سال بعد، این اقتصادهای نوظهور از G7 پیشی گرفته بودند. با نگاه به ۲۵ سال بعدی، اندازه E7 می‌تواند تا سال ۲۰۴۰ دو برابر G7 شود و این نشان از تغییری چشمگیر در قدرت اقتصادی جهان دارد.

تولید ناخالص داخلی برای مبنای نرخ‌های ارز برابری قدرت خرید، معیاری برای کالاها و خدمات تولید شده در یک اقتصاد مفروض، پس از اصلاح تفاوت‌های سطوح قیمت در بین کشورها است. همان طور که در شکل ۵ نشان داده شده، زمانی که به تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار نگاه می‌کنیم، سرعت تغییر، اندکی کمتر است. بر حسب نرخ‌های ارز بازار، E7 هنوز نتوانسته بر G7 تفوق یابد و در سال ۲۰۱۶ اندازه E7 نصف G7 بر مبنای نرخ ارز بازار بود و این نشانگر میانگین سطوح قیمت بسیار پایین‌تر در

اقتصادهای نوظهور نسبت به اقتصادهای پیشرفته است. در مقایسه با تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید، پیش‌بینی می‌کنیم که اندازه E7 (برحسب نرخ ارز بازار آزاد) تا سال ۲۰۳۰ از G7 پیشی گرفته و تا سال ۲۰۵۰ به اندازه یک و نیم برابر G7 برسد. تفاوت بین این دو معیار از تولید ناخالص داخلی، با جزئیات بیشتر در زیر و در ضمایم A و B تشریح شده است.

شکل ۵. اندازه نسبی اقتصادهای G7 و E7، سال ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰



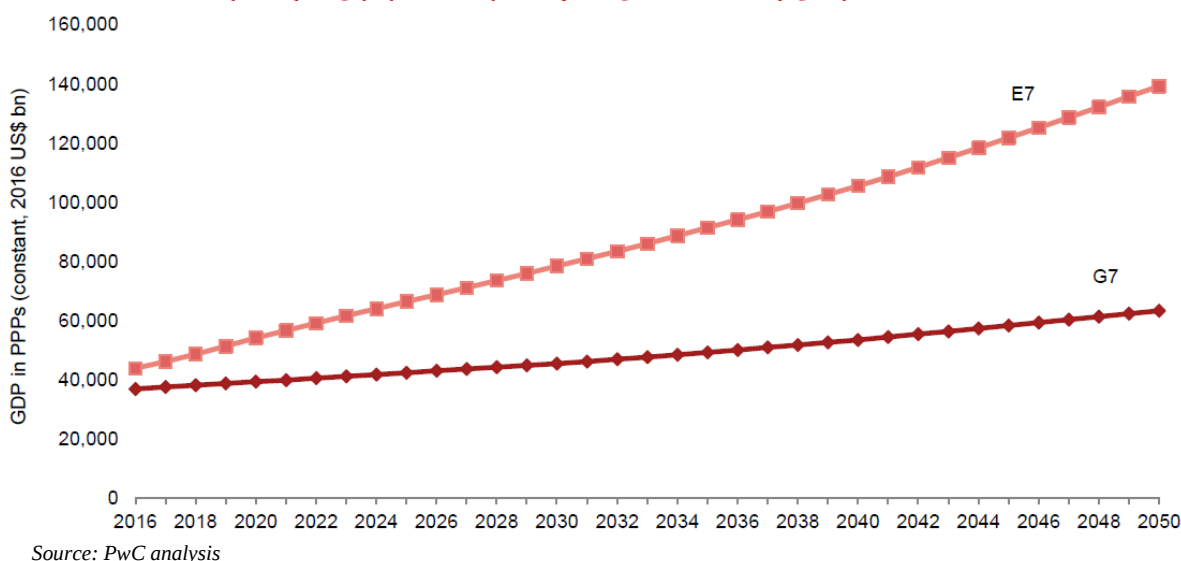
Sources: IMF for 2016 estimates, PwC projections for 2050

اقتصادهای E7 کماکان نیروی محرکه رشد اقتصادی جهانی باقی خواهند ماند و نرخ‌های رشد تولید ناخالص داخلی حدود ۳/۵ درصد سالانه را بین سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰ به نمایش می‌گذارند. رشد باید با نرخ‌های نسبتاً بالای ۵ درصد که در دهه اخیر شاهد آن بودیم تا سال ۲۰۲۰، ادامه پیدا کند، و از آنجا به تدریج تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۳ درصد کاهش می‌یابد. نرخ‌های رشد پیش‌بینی شده برای E7 و دیگر اقتصادها، با جزئیات بیشتر در بخش ۳-۲ مورد بحث قرار گرفته است.

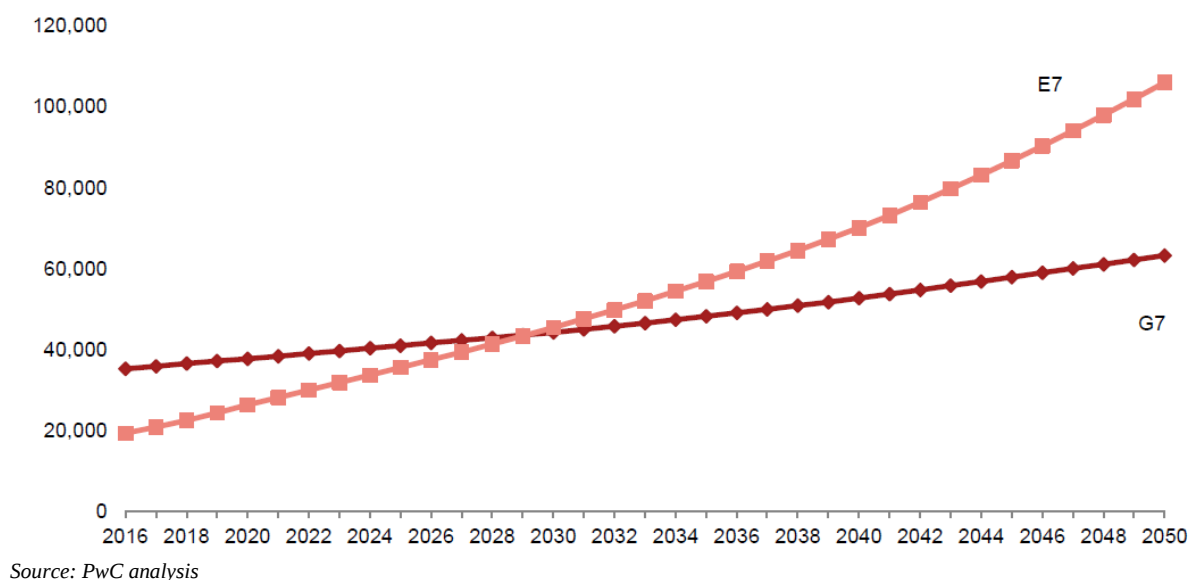
در مقام مقایسه، همان‌طور که در شکل ۶ نشان داده شده، پیش‌بینی می‌کنیم که اقتصادهای G7 با نرخ‌های میانگین بسیار پایین‌تر سالانه حدود ۱/۶ درصد در دوره ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ رشد نمایند. این نرخ رشد اندکی کمتر از چیزی است که در گزارش سال ۲۰۱۵ پیش‌بینی کرده بودیم و این تا اندازه‌ای بازتاب این واقعیت است که بازیابی در دو سال پیش به اندازه‌ای قوی نبوده که پیش‌بینی شده بود، اما عمدتاً به دلیل ارزیابی مجدد روند رشد بهره‌وری ایالات متحده است که در بخش ۲-۴ بحث شد. با توجه به اینکه ایالات متحده پیشانی تکنولوژیک مدل ما است، رشد بهره‌وری محدودتر در این کشور به معنای رشد کندتر در سایر کشورها خواهد بود.

مسیر رشد G7 با نگاه به تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ ارز بازار، تا حد زیادی بدون تغییر باقی خواهد ماند. اما شکل ۷ پیش‌بینی سیر رشد متفاوتی را برای اقتصادهای E7 بر مبنای تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ ارز بازار نشان می‌دهد. بر این مبنای E7 هنوز از G7 پیشی نگرفته اما براساس پیش‌بینی‌های ما تا سال ۲۰۳۰ به این مهم دست خواهد یافت.

شکل ۶. مسیرهای رشد اقتصادهای E7 و G7 بر حسب برابری قدرت خرید



شکل ۷. مسیرهای رشد اقتصادهای E7 و G7 بر حسب نرخ‌های ارز بازار



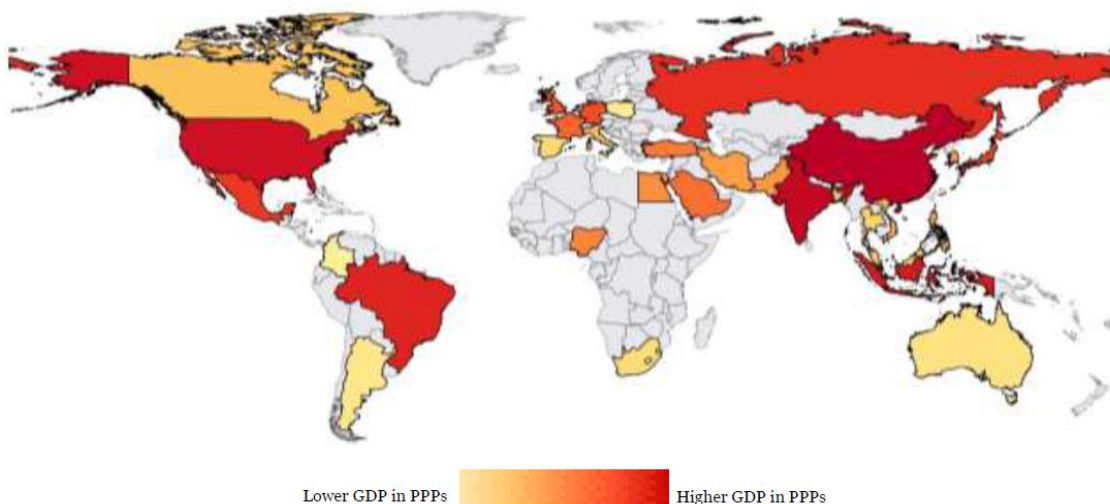
بازارهای نوظهور بر حسب برابری قدرت خرید بسیار بزرگ‌تر از مبنای نرخ ارز بازار هستند همان‌طور که ذکر شد، تفاوت بین برآوردهای بر حسب برابری قدرت خرید و نرخ ارز بازار بیانگر این واقعیت است که میانگین سطوح قیمت در کشورهای E7 هنوز بسیار پایین‌تر از سطوح G7 است، زمانی که با استفاده از نرخ ارز جاری بازار مقایسه می‌شوند. در بلندمدت و با توسعه بازارهای نوظهور، سطوح قیمت آنها به سمت سطوح قیمتی کشورهای پیشرفته افزایش خواهد یافت و این به دلیل ترکیبی از تقویت نرخ ارز اسمی و یا تورم قیمتی بالاتر است. قیمت‌های بالاتر باعث تقویت بلندمدت ارزش پول حقیقی در این اقتصادها می‌شود و این نهایتاً منجر به همگرایی تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید و نرخ ارز بازار می‌گردد. ما در گذشته نیز شاهد این همگرایی در اقتصادهای با سرعت رشد بالا همچون ژاپن در دهه‌های ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰ و کره جنوبی در دهه‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۹۰ بودیم.

ما این اثر را از طریق یک معادله اقتصادسنجی وارد مدل خود کرده‌ایم که بر مبنای داده‌های گذشته برآورد شده بود. در مدل ما، تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار به سمت تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید نزدیک می‌شود، اما این یک فرآیند بسیار تدریجی است و همگرایی کامل سطوح قیمت‌ها تا سال ۲۰۵۰ در اکثر بازارهای نوظهور کامل نخواهد شد. در حال حاضر، تولید ناخالص داخلی E7 بر حسب نرخ ارز بازار از لحاظ ارزش حدود ۴۵ درصد تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید است (هر دو بر حسب دلار آمریکا). تا سال ۲۰۵۰، تولید ناخالص داخلی E7 بر حسب نرخ ارز بازار حدود سه چهارم ارزش آن بر حسب برابری قدرت خرید خواهد شد. با این حال، این پیش‌بینی‌های نرخ ارز واقعی، نااطمینانی بالایی دارد، لذا در ادامه این بخش تمرکز خود را بر تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید معطوف می‌داریم. نتایج ما برای تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار با جزئیات بیشتر در ضمیمه B مورد بحث قرار گرفته است.

۳-۱-۲- تغییرات پیش‌بینی شده در قدرت جهانی تا سال ۲۰۵۰

گروه‌های اقتصادی G7 و E7 در حال حاضر سهم مشابهی از تولید ناخالص داخلی جهان دارند و این سهم‌ها به ترتیب ۳۱ درصد و ۳۷ درصد بر حسب برابری قدرت خرید هستند. در چند دهه آینده، سهم G7 به حدود ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان کاهش پیدا می‌کند در حالی که E7 سهم خود را تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان افزایش می‌دهد و تغییرات در قدرت جهانی که در دهه‌های اخیر از سمت اروپا به سمت آسیا شاهد آن بودیم، ادامه خواهد یافت و این موضوع در نقشه ۲ نشان داده شده است.

نقشه ۲. پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید در سال ۲۰۵۰



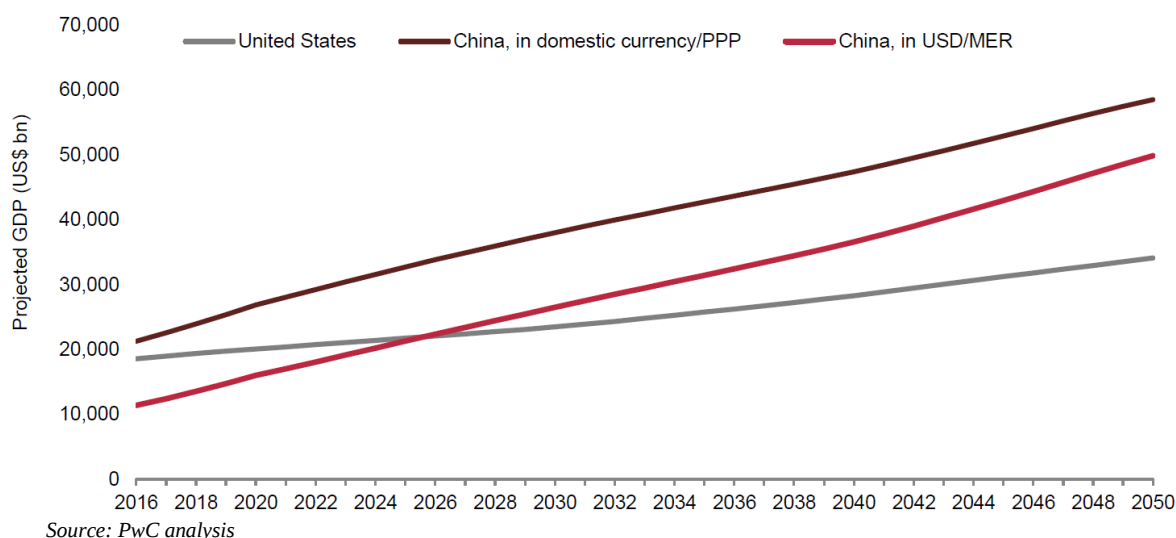
Source: PwC analysis

تا سال ۲۰۵۰، چین و هند می‌توانند دو اقتصاد بزرگ جهان باشند

این تغییر قدرت اقتصادی جهانی به سمت اقتصادهای نوظهور بیشتر ناشی از چین و هند است. چین در حال حاضر بر حسب برابری قدرت خرید بزرگترین اقتصاد دنیا است که در سال ۲۰۱۴ از ایالات متحده پیشی

گرفته است. چین هنوز بزرگترین اقتصاد جهان از لحاظ تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار نیست، اما پیش‌بینی می‌کنیم که چین بتواند تا قبل از سال ۲۰۳۰ از ایالات متحده سبقت گرفته و جایگاه اول را از این لحاظ نیز کسب کند (نگاه کنید به شکل ۸). این مشروط به فروض ما در مورد درجه همگرایی نرخ ارز بازار با نرخ ارز بر مبنای برابری قدرت خرید چین است، که البته محتمل است اما با نااطمینانی‌هایی نیز مواجه است.

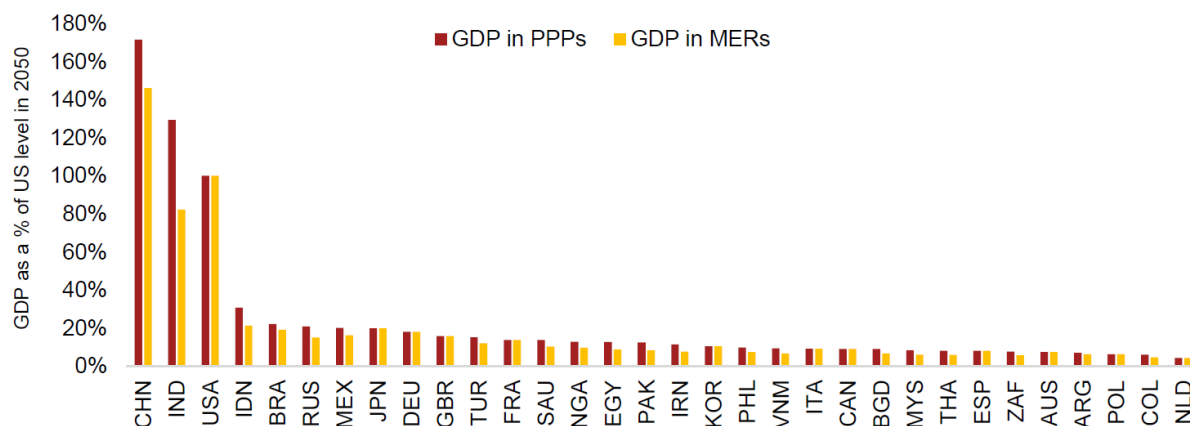
شکل ۸. پیش‌بینی مسیرهای رشد تولید ناخالص داخلی چین و ایالات متحده



سهم فعلی چین از تولید ناخالص داخلی جهان بر حسب برابری قدرت خرید تقریباً ۱۸ درصد است و این کمی بیشتر از سهم ۱۶ درصدی ایالات متحده است (نگاه کنید به شکل ۱۰). پیش‌بینی شده که این رقم در سال ۲۰۳۰ به اوج خود با سهم ۲۱ درصدی برسد و پس از آن به تدریج تا سال ۲۰۵۰ به ۲۰ درصد کاهش پیدا کند. جزئیات بیشتر در مورد دیدگاه‌های ما به چین، توسط اقتصاددان ارشد آلان ژانگ^۱ در کادر ۱ ارائه شده است. در مقایسه، پیش‌بینی شده که سهم ایالات متحده از تولید ناخالص داخلی جهان به تدریج اما به طور پیوسته تا زیر ۱۲ درصد در سال ۲۰۵۰ کاهش پیدا کند.

¹ Allan Zhang

شکل ۹. تولید ناخالص داخلی نسبی بر مبنای برابری قدرت خرید و نرخ ارز بازار به عنوان درصدی از سطوح ایالات متحده در سال ۲۰۵۰



Source: PwC analysis

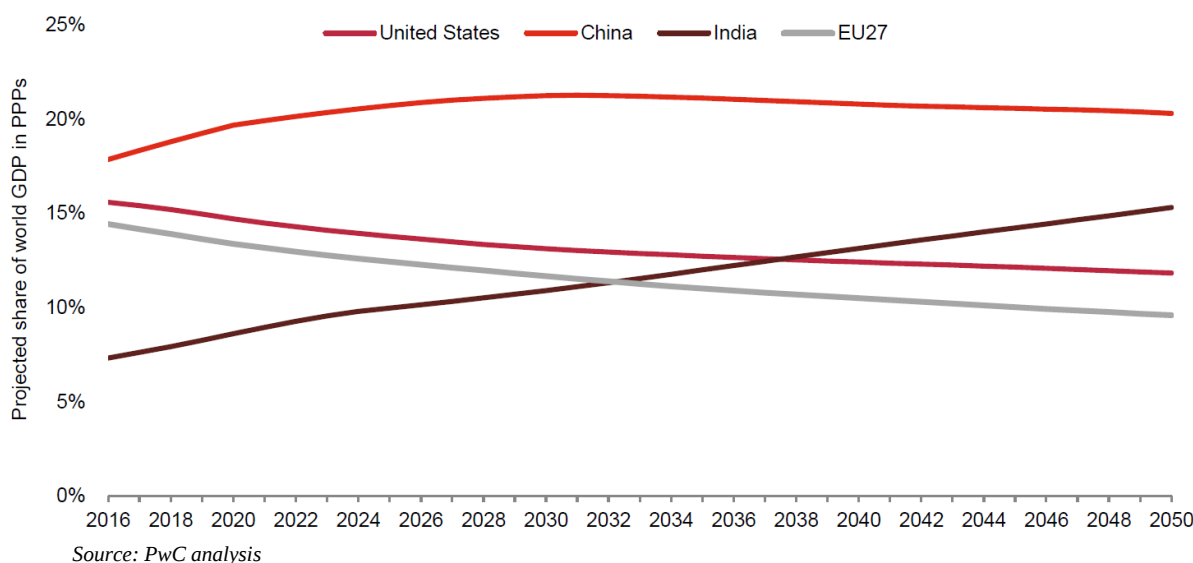
هند در حال حاضر ۷ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان بر حسب برابری قدرت خرید را به خود اختصاص می‌دهد، اما پیش‌بینی می‌کنیم که این سهم به طور پیوسته تا بیش از ۱۵ درصد تا سال ۲۰۵۰ افزایش یابد. ۸ واحد درصد، یک افزایش چشمگیر است که بالاتر از هر کشوری است که ما در مورد آن مدلسازی انجام دادیم. مدل ما نشان می‌دهد که هند این پتانسیل را دارد که تا سال ۲۰۴۰ از نظر تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید از ایالات متحده به عنوان دومین اقتصاد بزرگ دنیا پیشی بگیرد. با نگاه به تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ ارز بازار، بعید است که هند بتواند در رتبه‌بندی از ایالات متحده سبقت بگیرد، زیرا همان‌طور که در شکل ۹ نیز نشان داده شده، تفاوت نسبتاً زیادی بین تولید ناخالص داخلی هند بر مبنای برابری قدرت خرید و نرخ ارز بازار حتی در سال ۲۰۵۰ باقی می‌ماند و این بدین دلیل است که سطوح قیمت هند هنوز بسیار پایین‌تر از سطوح قیمتی در اقتصادهای پیشرفته است. بازتاب این موضوع در سطوح نسبتاً پایین درآمد سرانه هند آشکار است و در بخش ۳-۳ بیشتر مورد بحث قرار می‌گیرد.

اروپا به طور پیوسته فرصت خود را نسبت به غول‌های آسیایی از دست می‌دهد

قوی‌تر شدن چین و هند همچنین باعث کاهش سهم اروپا از تولید ناخالص داخلی جهان خواهد شد، به گونه‌ای که پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۳۵ هند بزرگ‌تر از ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا^۱ باشد. در نتیجه، پیش‌بینی گردیده که سهم اتحادیه اروپا از اقتصاد جهان (بر مبنای برابری قدرت خرید) به طور پیوسته از تقریباً ۱۵ درصد فعلی به ۹ درصد تا سال ۲۰۵۰ تنزل پیدا کند. در حالی که دقت و زمان‌بندی این تغییرات با نااطمینانی‌های قابل توجهی همراه است، اما جهت کلی تغییر مشخص است.

^۱ مگر اینکه خلاف این بیان شود، «اتحادیه اروپا» در این گزارش به ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا به جز انگلستان اشاره دارد، زیرا فرض بر این داریم که انگلستان تا قبل از سال ۲۰۲۰ از اتحادیه اروپا خارج خواهد شد و این در واقع در اوایل دوره پیش‌بینی ما است.

شکل ۱۰. سهم اقتصادهای «چهار قدرت بزرگ»^۱ از تولید ناخالص داخلی جهان بر حسب برابری قدرت خرید



کادر ۱. چشم‌اندازهای رشد اقتصادی بلندمدت چین

چین در حال گذر از اقتصاد مبتنی بر صادرات - و سرمایه‌گذاری - به سمت اقتصاد متمایل به مصرف و خدمات است.

با این وجود، سرمایه‌گذاری ثابت به عنوان موتور محرک اصلی رشد اقتصادی چین در زمان حاضر باقی می‌ماند. در سال ۲۰۱۵، سرمایه‌گذاری ثابت به طور یکنواخت به رکورد جدید ۳۸ تریلیون یوان (۵/۷ تریلیون دلار آمریکا) افزایش یافت و این حدود ۵۰ درصد از کل تولید ناخالص داخلی بود که به لطف فشار قوی دولت برای سرمایه‌گذاری زیرساختی محقق شده بود. این روند احتمالاً در سال‌های پیش رو نیز ادامه دارد، زیرا شهرنشینی رو به افزایش است و اقدامات جدید دولت، همچون طرح کمربند و جاده^۲، خوشه شهری پکن - تیانجین - هبی^۳، کمربند اقتصادی رود یانگ تسه^۴ و طرح همکاری صنعتی بین‌المللی^۵، گسترش یافته‌اند. سرمایه‌گذاری نیز ابزاری قوی برای کمک به حفظ یک میانگین سالانه نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در حدود ۶/۵ درصدی برای دستیابی به هدف دو برابری تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص داخلی سرانه تا سال ۲۰۲۰ (نسبت به سال ۲۰۱۰) مطابق برنامه پنج ساله سیزدهم است.

با پیشروی به جلو، چالش‌های پیش روی سرمایه‌گذاری دوچندان می‌شوند: بازده نهایی تقلیل می‌یابد و سطوح سرمایه‌گذاری خصوصی که بیش از ۶۰ درصد کل سرمایه‌گذاری را تشکیل می‌دهد، کاهش خواهد یافت. در نه ماهه اول سال ۲۰۱۶، سرمایه‌گذاری خصوصی با نرخ تنها ۲/۵ درصد در مقابل نرخ ۲۵ درصدی بخش

¹ Big 4

² Belt and Road

این طرح در واقع طرح کمربند اقتصادی جاده ابریشم است که هدف از آن، اتصال آسیا به اروپا و آفریقا است.

³ Beijing-Tianjin-Hebei city cluster

⁴ Yangtze River Economic Belt

⁵ International Industrial Capacity Cooperation

دولتی رشد نمود و این به دلیل فقدان اطمینان تجاری^۱ بود. دولت باید اطمینان حاصل کند که سرمایه‌های آتی به سمت پروژه‌های مولد و نه «بنگاه‌های زامبی»^۲ جریان خواهند یافت.

در این ضمن، صادرات رمق خود را از دست داده و سال به سال ۷/۵ درصد کاهش می‌یابد و واردات نیز در نه ماهه اول سال ۲۰۱۶ حدود ۸/۲ درصد کاهش یافته است. انتظار می‌رود کل صادرات و واردات در آینده نزدیک به دلیل رشد کندتر اقتصاد جهانی و کساد تقاضا، کاهش یابد.

در مقابل، بخش خدمات رشد قوی خود را حفظ نموده و در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶ به ۵۲/۸ درصد از تولید ناخالص داخلی افزایش پیدا کرده است، در حالی که مصرف به قوت خود باقی مانده و سهم خود از رشد تولید ناخالص داخلی را با ۱۳ درصد افزایش نسبت به سال قبل، به ۷۱ درصد رسانده است. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۳۰ خدمات به حدود ۷۰ درصد از تولید ناخالص داخلی افزایش یافته و طبقه متوسط چین بتواند بازار مصرف ۶ تریلیون دلاری، یعنی بزرگ‌ترین بازار در دنیا را ایجاد نمایند.

در این اثنا، چین به عنوان یکی از جذاب‌ترین مقاصد برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باقی می‌ماند، به طوری که حجم این نوع سرمایه‌گذاری از ۱۱۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ به ۱۳۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ رسیده و این باعث فراهم شدن فناوری‌ها و مهارت‌های مدیریتی ارزشمند برای پرورش صنایع مدرن چین می‌گردد. همان‌طور که چین به سمت بالای زنجیره ارزش حرکت می‌کند، شرکت‌های چینی بیشتر و بیشتری به سمت کسب مستقیم برندها، فناوری‌ها و شبکه‌ای بازار خارجی تمایل پیدا می‌کنند. سرمایه‌گذاری چین در خارج، از ۷۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۱ به ۱۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ جهش پیدا کرد و این امر چین را به یک سرمایه‌گذار خالص جهانی تبدیل نمود (به نمودار نگاه کنید). این جریان‌های سرمایه‌گذاری دوسویه به بهبود بهره‌وری چین کمک خواهد کرد که در حال حاضر تنها ۲۰ درصد میانگین سطوح کشورهای OECD است و بدین سان، نیروی محرک بیشتری را برای رشد اقتصادی آتی فراهم می‌نماید.

با این حال، تغییرات جمعیتی، چالشی شدید در برابر رشد بلندمدت چین است. بر اساس اطلاعات دفتر ملی آمار^۳، جمعیت فعال بین ۱۶ تا ۵۹ سال چین برای سه سال متوالی از سال ۲۰۱۲ کاهش یافته است و جمعیت بالای ۶۰ سال این کشور در سال ۲۰۱۵ به ۲۲۲ میلیون نفر رسیده است که حدود ۱۶ درصد از کل جمعیت را شامل می‌شود. پیش‌بینی شده که کل نیروی کار تا سال ۲۰۵۰ به ۷۰۰ میلیون نفر کاهش پیدا کند، زمانی که یک سوم کل جمعیت چین بالای ۶۵ سال سن قرار دارند. سیاست «دو فرزندی» دیرتر از آنی اتخاذ شده که بتواند تغییر چندانی در این روند ایجاد نماید. جامعه در حال پیر شدن و جمعیت فعال کاهنده باعث افزایش

¹ Business confidence

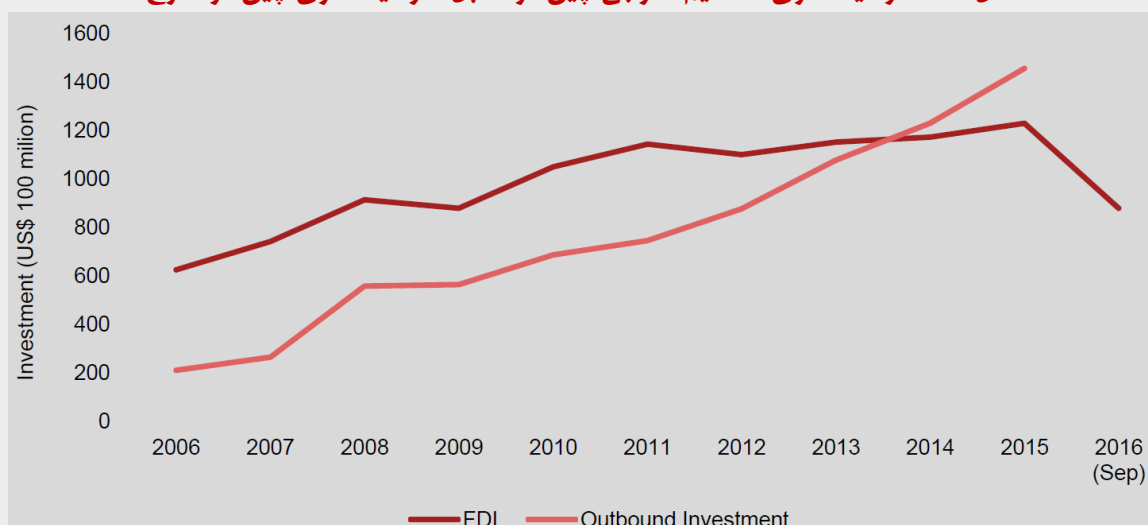
² zombie enterprises

این نوع از بنگاه‌ها که به بنگاه‌های زامبی معروفند، شرکت‌هایی با بدهی‌های سنگین هستند که ادامه حیات آنها منوط به پشتیبانی دولت و کمک بانکها است.

³ National Bureau of Statistics

چشمگیر هزینه‌های نیروی کار شده و می‌تواند باعث آسیب به رقابت پذیری و سرزندگی اقتصادی چین شود، مگر اینکه با عواید قوی بهره‌وری مبتنی بر فناوری جبران شود.

شکل ۱۱. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی چین در مقابل سرمایه‌گذاری چین در خارج



Source: China National Bureau of Statistics

افزایش سطح بدهی‌های بد^۱ نیز یکی دیگر از عوامل اصلی ریسک است. اعتقاد بر این است که کل بدهی چین حدود ۲۸۰ درصد تولید ناخالص داخلی باشد، بدهی شرکت‌ها^۲ (اوراق قرضه غیردولتی) با سرعت در حال افزایش به ۱۶۰ درصد تولید ناخالص داخلی است که بالاترین سطح در میان اقتصادهای عمده جهان است. مطالبات معوق بخش بانکی، گرچه بر اساس آمار رسمی کمتر از ۲ درصد در سال ۲۰۱۶ است، اما می‌تواند بسیار بیشتر از این باشد، اگر بر اساس استانداردهای حسابداری بین‌المللی سنجیده شوند.

اصلاحات ساختاری طرف تقاضا در چین نقشی اساسی در پرورش پتانسیل رشد بلندمدت و حفظ کشور از سقوط به دام درآمد متوسط^۳ ایفا می‌کند. کارآمد ساختن مقررات، کاهش هزینه‌های کسب و کار، خلق محیط نوآورانه و توسعه صنایع راهبردی و بخش خدمات، ابزارهای مهم در سرزندگی بخش خصوصی و تقویت رشد است. کاهش موجودی دارایی‌های مسکونی برای جلوگیری از حباب مسکن مدل ژاپنی، حیاتی است. کاهش ظرفیت مازاد صنعتی اثری غیرمستقیم و زنجیروار بر رشد تولید ناخالص داخلی کوتاه‌مدت خواهد داشت.

با نگاه به جلو، چین هنوز پتانسیل‌های زیادی برای رشد دارد. فرایند شهرنشینی چین هنوز در مراحل نسبتاً ابتدایی قرار دارد و بخش خدمات آن فضای زیادی برای رسیدن به اقتصادهایی مانند ایالات متحده از لحاظ کیفیت، کارکشتگی و دامنه کسب و کار، به خصوص در ارتباط با خدمات تولیدکننده همچون خدمات

^۱ bad debt در حسابداری و امور مالی به بدهی‌هایی در حساب دریافتنی گفته می‌شود، که دارای نرخ بهره بالایی بوده و محل هزینه کردن آنها دارای ارزش افزوده نباشد، مانند بدهی به کارت‌های اعتباری (م منبع: ویکی‌پدیا)

^۲ corporate debt

^۳ middle-income trap

پشتیبانی، اطلاعاتی، مالی و تجاری، دارد. اصلاحات در بنگاه‌های دولتی اگر به درستی انجام شود می‌تواند انحصارها را متلاشی نموده و فرصت‌های کسب و کار جدیدی را به ارزش تریلیون‌ها دلار ایجاد نماید. موفقیت چین تا حد زیادی بستگی به این دارد که دولت چگونه اصل «اجازه دادن به نیروهای بازار برای ایفای نقش تعیین کننده در تخصیص منابع» را که توسط هجدهمین کنگره حزب تصویب شده، اجرا کند. تا زمانی که دستور کار اصلاحات به سمت جلو پیشرفت می‌کند چین نیز به جلو حرکت می‌کند تا طبق پیش‌بینی‌های ما قبل از سال ۲۰۳۰ به بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا تبدیل شود، گرچه ممکن است با نرخ کمتری در بلندمدت نسبت به نرخ‌های دهه‌های اخیر رشد نماید.

آلان ژانگ^۱

اقتصاددان ارشد، پی دابلیو سی چین / هنگ کنگ

E: allan.zhang@cn.pwc.com

اندونزی می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ چهارمین اقتصاد بزرگ دنیا باشد

با نگاه به ورای سه کشور برتر، ما شاهد جنبشی قابل توجه از حرکت رو به بالای اقتصادهای نوظهور به سمت ده اقتصاد برتر در رتبه‌بندی‌ها و سقوط متناظر اقتصادهای پیشرفته امروزی هستیم. به غیر از ترکیه، اقتصادهای E7 بر ۷ جایگاه اول تسلط دارند به گونه‌ای که اندونزی، برزیل، روسیه و مکزیک جایگاه‌های چهارم تا هفتم را در سال ۲۰۵۰ کسب می‌کنند. جدول ۲ نشان می‌دهد که چگونه رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۳۰ و ۲۰۵۰ تغییر می‌کند.

یک تغییر جالب، افزایش شکاف بین سومین و چهارمین اقتصاد بزرگ جهان در طول زمان است (نگاه کنید به شکل ۱۲). در سال ۲۰۱۶، سومین اقتصاد بزرگ دنیا (هند) حدود ۱۷۵ درصد بزرگ‌تر از ژاپن چهارمین اقتصاد بزرگ دنیا بود. در سال ۲۰۵۰، این شکاف می‌تواند به حدود ۳۲۵ درصد بین ایالات متحده (سومین اقتصاد بزرگ) و اندونزی (چهارمین اقتصاد بزرگ دنیا) افزایش یابد.

^۱ Allan Zhang ۱۸ سال در پی دابلیو سی چین و انگلستان فعالیت می‌کند و مفسر مجرب در حوزه اقتصاد چین است.

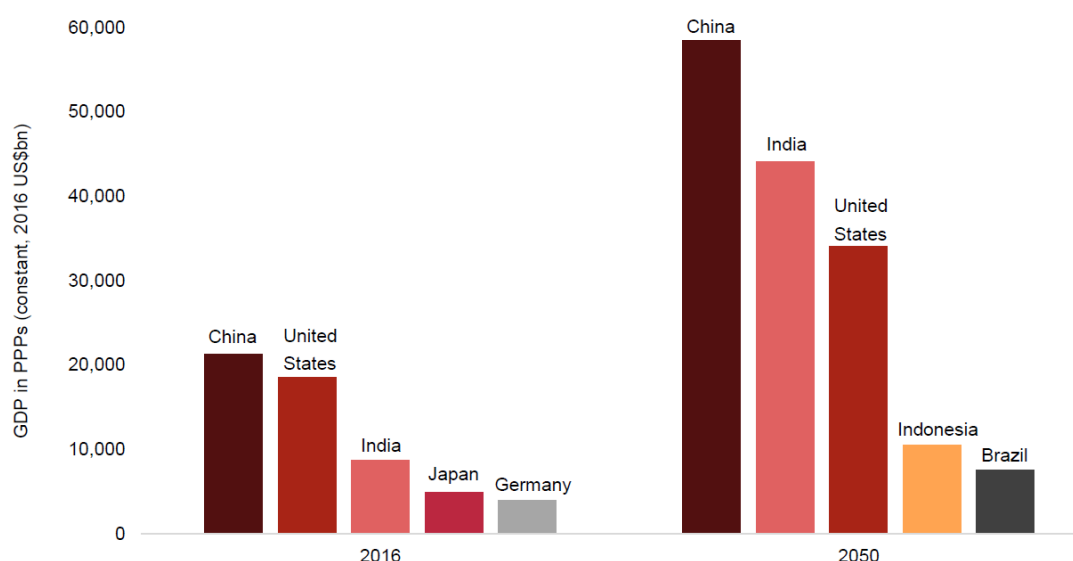
جدول ۲. پیش‌بینی رتبه‌بندی اقتصادها بر مبنای تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید (میلیارد دلار
 ثابت سال ۲۰۱۶)

GDP PPP rankings	2016 rankings		2030 rankings		2050 rankings	
	Country	GDP at PPP	Country	Projected GDP at PPP	Country	Projected GDP at PPP
1	China	21269	China	38008	China	58499
2	United States	18562	United States	23475	India	44128
3	India	8721	India	19511	United States	34102
4	Japan	4932	Japan	5606	Indonesia	10502
5	Germany	3979	Indonesia	5424	Brazil	7540
6	Russia	3745	Russia	4736	Russia	7131
7	Brazil	3135	Germany	4707	Mexico	6863
8	Indonesia	3028	Brazil	4439	Japan	6779
9	United Kingdom	2788	Mexico	3661	Germany	6138
10	France	2737	United Kingdom	3638	United Kingdom	5369
11	Mexico	2307	France	3377	Turkey	5184
12	Italy	2221	Turkey	2996	France	4705
13	South Korea	1929	Saudi Arabia	2755	Saudi Arabia	4694
14	Turkey	1906	South Korea	2651	Nigeria	4348
15	Saudi Arabia	1731	Italy	2541	Egypt	4333
16	Spain	1690	Iran	2354	Pakistan	4236
17	Canada	1674	Spain	2159	Iran	3900
18	Iran	1459	Canada	2141	South Korea	3539
19	Australia	1189	Egypt	2049	Philippines	3334
20	Thailand	1161	Pakistan	1868	Vietnam	3176
21	Egypt	1105	Nigeria	1794	Italy	3115
22	Nigeria	1089	Thailand	1732	Canada	3100
23	Poland	1052	Australia	1663	Bangladesh	3064
24	Pakistan	988	Philippines	1615	Malaysia	2815
25	Argentina	879	Malaysia	1506	Thailand	2782
26	Netherlands	866	Poland	1505	Spain	2732
27	Malaysia	864	Argentina	1342	South Africa	2570
28	Philippines	802	Bangladesh	1324	Australia	2564
29	South Africa	736	Vietnam	1303	Argentina	2365
30	Colombia	690	South Africa	1148	Poland	2103
31	Bangladesh	628	Colombia	1111	Colombia	2074
32	Vietnam	595	Netherlands	1080	Netherlands	1496

Sources: IMF for 2016 estimates, PwC projections for 2030 and 2050

باید توجه داشت که GDP ترکیه به واسطه بازنگری‌های پیاپی که توسط دفتر آمارهای ملی این کشور انجام شده است، توسط IMF بازنگری شده و به شکل قابل توجهی افزایش یافته است.

شکل ۱۲. افزایش شکاف بین سومین و چهارمین اقتصاد بزرگ جهان



Source: PwC analysis

رشد سریع جمعیت می‌تواند باعث تقویت تولید ناخالص داخلی در نیجریه و پاکستان گردد اما تنها در صورتی که برای افراد جوان در این کشورها بتوان شغل ایجاد نمود

پیش‌بینی شده که بزرگ‌ترین حرکت‌کننده‌ها طی ۳۵ سال آینده، نیجریه، ویتنام و پاکستان باشند. نیجریه که در حال حاضر جایگاه بیست و دوم را در رتبه بندی دارد می‌تواند به جایگاه چهاردهم ارتقا پیدا کند، گرچه این به متنوع سازی اقتصاد و پرداختن به ضعف در نهادها و زیرساخت‌ها بستگی دارد، همان طور که در کادر ۲ مورد بحث قرار می‌گیرد. ویتنام می‌تواند از جایگاه سی‌ام به جایگاه بیستم برسد و پاکستان می‌تواند از رتبه بیست و چهارم به رتبه شانزدهم ارتقا پیدا کند. دیگر بازارهای نوظهوری که عملکرد قدرتمندی دارند، شامل بنگلادش می‌شود که جایگاهش از سی و یکم به بیست و سوم تغییر می‌کند، و فیلیپین که با ۹ پله ارتقا به جایگاه نوزدهم در سال ۲۰۵۰ می‌رسد.

تمام این کشورهای نوظهور، به انتفاع از رشد قوی جمعیت تمایل دارند؛ با این حال، پیشرفت آنها به توانایی ایجاد مشاغل کافی برای جوانان در کشورشان بستگی دارد. اگر آنها نتوانند این کار را انجام دهند، این می‌تواند سبب بی ثباتی سیاسی شود. بنابراین برای تمام این کشورها، پیش‌بینی‌های ما باید به عنوان پتانسیل رشد و نه تضمین تحقق این پتانسیل در نظر گرفته شوند. پیامدهای سیاست عمومی مرتبط با این موضوع، با جزئیات بیشتر در بخش ۴ مورد بحث قرار می‌گیرد.

انگلستان می‌تواند علیرغم عقب ماندگی میان‌مدت ناشی از خروج از اتحادیه اروپا، در بلندمدت سریع‌تر از اکثر کشورهای قدرتمند اتحادیه اروپا رشد نماید

انگلستان علیرغم اثر کاهشی میان‌مدت خروج از اتحادیه اروپا بر رشد این کشور^۱، در مقایسه با دیگر کشورهای پیشرفته می‌تواند جایگاه خود را در رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی به خوبی حفظ کند و تنها با یک پله نزول، از جایگاه نهم در سال ۲۰۱۶ به جایگاه دهم در سال ۲۰۵۰ برسد (بر حسب برابری قدرت خرید). جایگاه انگلستان به واسطه سهم نسبتاً بزرگ‌تر جمعیت فعال این کشور است، گرچه این منوط به گشودگی این کشور به روی افراد مستعد از اقصای نقاط دنیا پس از خروج از اتحادیه اروپا است.

در مقایسه، آلمان و فرانسه می‌توانند به ترتیب به جایگاه‌های نهم و یازدهم تنزل پیدا کرده و ژاپن نیز احتمالاً از فهرست پنج اقتصاد برتر خارج شده و تا سال ۲۰۵۰ به جایگاه هشتم سقوط می‌کند. در این کشورها، چنین نیست که بنیادهای اقتصادی آنها در طول زمان به طور چشمگیری افت کند، بلکه عملکرد آنها به نسبت بازارهای نوظهور خاص، ضعیف‌تر خواهد بود. ایتالیا بیشترین تنزل جایگاه را در کشورهای G7 تجربه کرده و با نه پله سقوط به جایگاه بیست و یکم تنزل پیدا می‌کند، زیرا جمعیت در حال پیر شدن و رشد کند بهره‌وری کار خود را می‌کنند؛ به گونه‌ای که بسیاری از اقتصادهای نوظهور با رشد سریع از این کشور پیشی می‌گیرند.

۳-۲- پیش‌بینی رشد تولید ناخالص داخلی واقعی

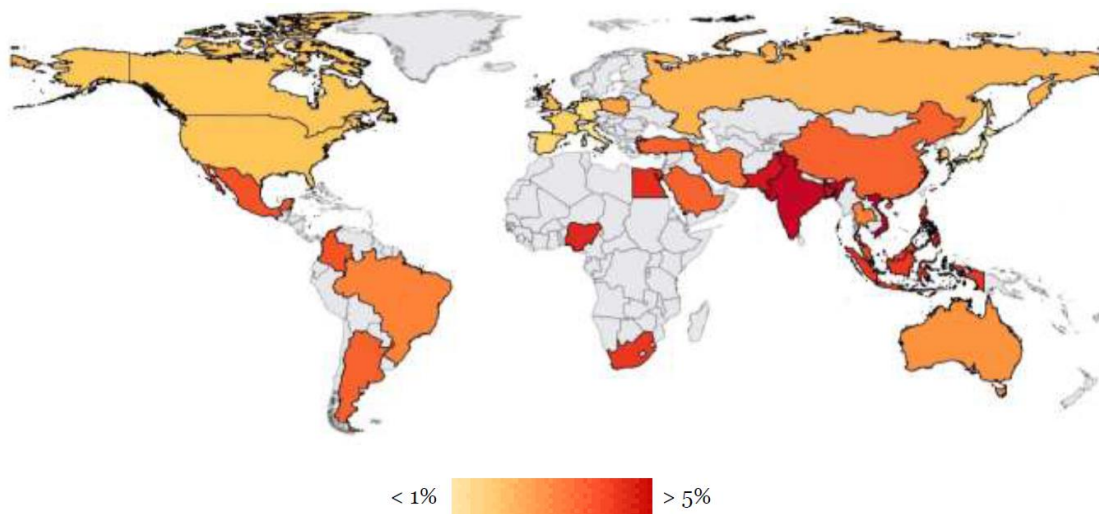
تمام ۱۵ اقتصاد بزرگ با سریع‌ترین رشد طی ۳۴ سال آینده، اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور هستند، و همان طور که در نقشه ۳ نشان داده شده، در این بین ۹ کشور از جنوب و جنوب شرق آسیا هستند. این هم‌راستا با تئوری همگرایی اقتصادی است که در شرایط یکسان بودن سایر شرایط، سطوح ابتدایی پایین توسعه اقتصادی، فرصت‌های بیشتری را برای رسیدن به کشورهای با درآمد بالاتر فراهم می‌کند.

همان طور که قبلاً ذکر شد، رشد قوی جمعیت موتور محرک اصلی برای رشد کل تولید ناخالص داخلی در بسیاری از بازارهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه امروزی است که باعث تقویت نیروی کار بالقوه و بازارهای مصرف داخلی آنها می‌گردد. شکل ۱۳ نشان می‌دهد که رشد در جمعیت فعال بسیاری از بازارهای نوظهور از جمله نیجریه، پاکستان و اندونزی، از رشد در کل جمعیت پیشی خواهد گرفت. در مقابل، در بسیاری از کشورهای پیشرفته همچون ژاپن، ایتالیا و آلمان، اندازه جمعیت آنها عملاً تا سال ۲۰۵۰ کاهش

^۱ ما براساس آخرین پیش‌بینی‌های میان‌مدت صندوق بین‌المللی پول در مورد اثر خروج انگلستان از اتحادیه اروپا بر رشد تولید ناخالص داخلی این کشور، فرض بر این داریم که این اثر در طول دوره تا ۲۰۲۰ رخ می‌دهد. اینها بسیار شبیه پیش‌بینی‌های قبلی ما در گزارشی برای CBI در خصوص خروج از اتحادیه اروپا در مارس ۲۰۱۶ است، گرچه پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول به روزتر هستند. ما به دنبال برآورد اثرات واگیر اقتصادی خروج انگلستان از اتحادیه اروپا بر دیگر اقتصادهای بزرگ اتحادیه اروپا نیستیم، زیرا اکثر مطالعات حاکی از این است که این اثرات نسبتاً اندک است، گرچه این یک ریسک کاهنده برای پیش‌بینی‌های ما برای این کشورها در کوتاه و میان‌مدت است، به خصوص در ارتباط با توسعه‌های سیاسی مانند انتخابات ریاست جمهوری در فرانسه.

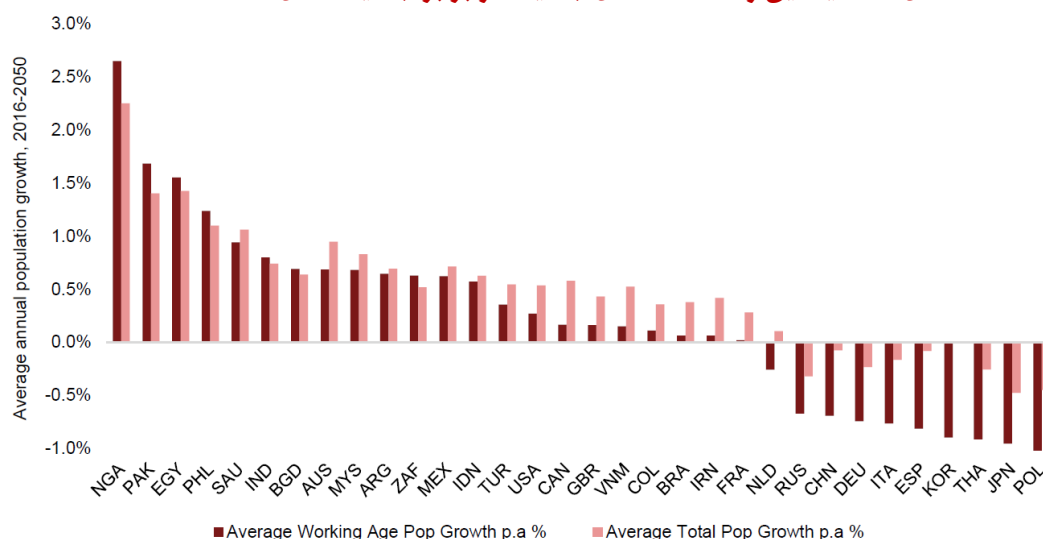
خواهد یافت. این انقباض عمدتاً دلیل کاهش در جمعیت فعال است؛ در میان اقتصادهای G7 میانگین رشد جمعیت فعال در طول دوره ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ منفی و به میزان ۰/۳- درصد در سال خواهد بود.

نقشه ۳. میانگین نرخ رشد سالانه تولید ناخالص داخلی واقعی، ۲۰۱۶-۲۰۵۰



Source: PwC analysis

شکل ۱۳. میانگین رشد سالانه کل جمعیت در برابر جمعیت فعال، ۲۰۱۶-۲۰۵۰



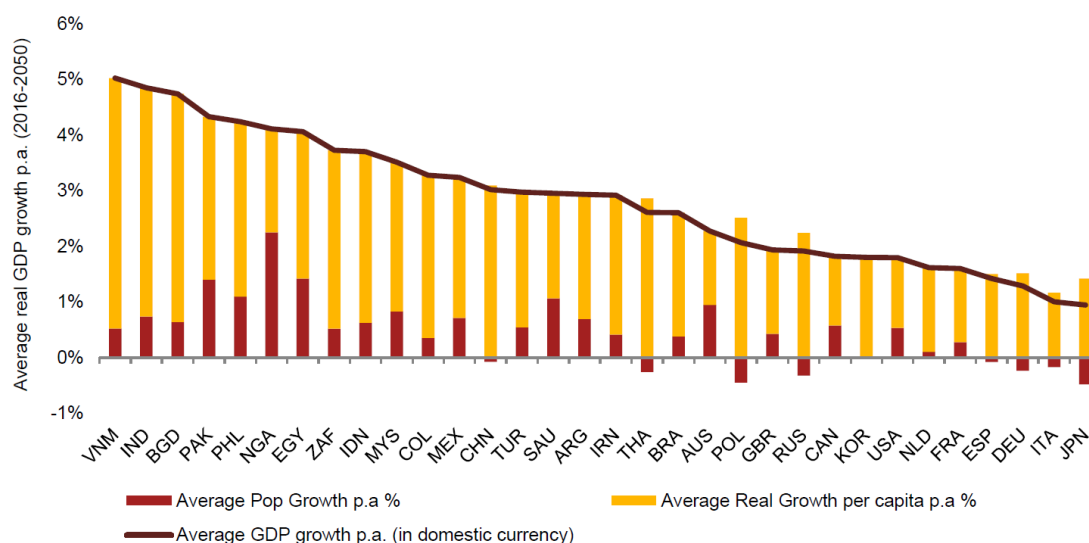
Source: PwC analysis

برای دستیابی بازارهای نوظهور به رشد اقتصادی پایدار بلندمدت، حصول اطمینان از مولد بودن نیروی کار در حال رشد آنها حائز اهمیت است. برای ارزیابی بهتر این موضوع، ما پیش‌بینی رشد تولید ناخالص داخلی واقعی را به دو مؤلفه زیر تفکیک کرده‌ایم که در شکل ۱۴ نیز نشان داده شده است:

۱. میانگین رشد جمعیت؛ و

۲. میانگین رشد تولید ناخالص داخلی سرانه، که ارتباط نزدیکی با رشد بهره‌وری نیروی کار دارد.

شکل ۱۴. تفکیک مؤلفه‌های میانگین رشد تولید ناخالص داخلی واقعی بر حسب برابری قدرت خرید (۲۰۱۶-۲۰۵۰)



اقتصادهای در حال توسعه و بازارهای نوظهور بالاترین پتانسیل رشد را دارند - اما تحقق این پتانسیل‌ها منوط به سرمایه‌گذاری و اصلاحات پایدار است

شکل ۱۴ میانگین رشد سالانه تولید ناخالص داخلی واقعی برای هر یک از کشورها در مدل ما، طی دوره ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ را نشان می‌دهد. خصوصیات قابل توجه این پیش‌بینی‌ها بدین شرح است:

- **ویتنام، هند و بنگلادش** این پتانسیل را دارند که با میانگین رشد سالانه حدود ۵ درصد، اقتصادهای با سریع‌ترین رشد بین ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰ باشند. این کشورها از رشد سریع جمعیت جوان و فعال خود بهره برده و تقاضا و تولید داخلی را تقویت می‌نمایند. اما همان‌طور که شکل ۱۴ نشان می‌دهد، رشد در این کشورها عمدتاً به واسطه رشد تولید ناخالص داخلی سرانه واقعی است و این بیانگر آن است که سرمایه‌گذاری ثابت و پیشرفت تکنولوژیکی دارای مزایای فزاینده بهره‌وری نیروی کار واقعی هستند. برای اینکه این کشورها بتوانند این پتانسیل‌ها را محقق نمایند، رشد باید با پشتیبانی اصلاحات اقتصادی پایدار، تقویت بنیادهای اقتصاد کلان، نهادها و از همه مهم‌تر آموزش همگانی همراه باشد تا اطمینان حاصل شود که رشد سریع جمعیت فعال آنها به طور اثربخشی منجر به رشد اقتصادی بلندمدت می‌گردد، آنچنان که در بخش ۴ مورد بحث قرار گرفته است.

- **نیجریه** براساس پیش‌بینی‌های مدل ما سریع‌ترین رشد را در کشورهای آفریقایی خواهد داشت، و با نرخ میانگین سالانه ۴/۲ درصد رشد خواهد نمود. با این حال، این رشد عمدتاً به واسطه رشد جمعیت است که پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۵۰ به طور میانگین سالانه ۲/۳ درصد افزایش یابد و این سریع‌ترین رشد کل جمعیت در تمام ۳۲ کشور تحت پوشش این گزارش است. بر خلاف نسخه ۲۰۱۵ گزارش ما که پیش‌بینی کرده بودیم نیجریه سریع‌ترین رشد را در بین کشورهای تحت پوشش مدل داشته باشد، در حال حاضر انتظار داریم که نیجریه از لحاظ سرعت رشد در جایگاه ششم باشد. این بازتاب کساد اقتصادی نیجریه در

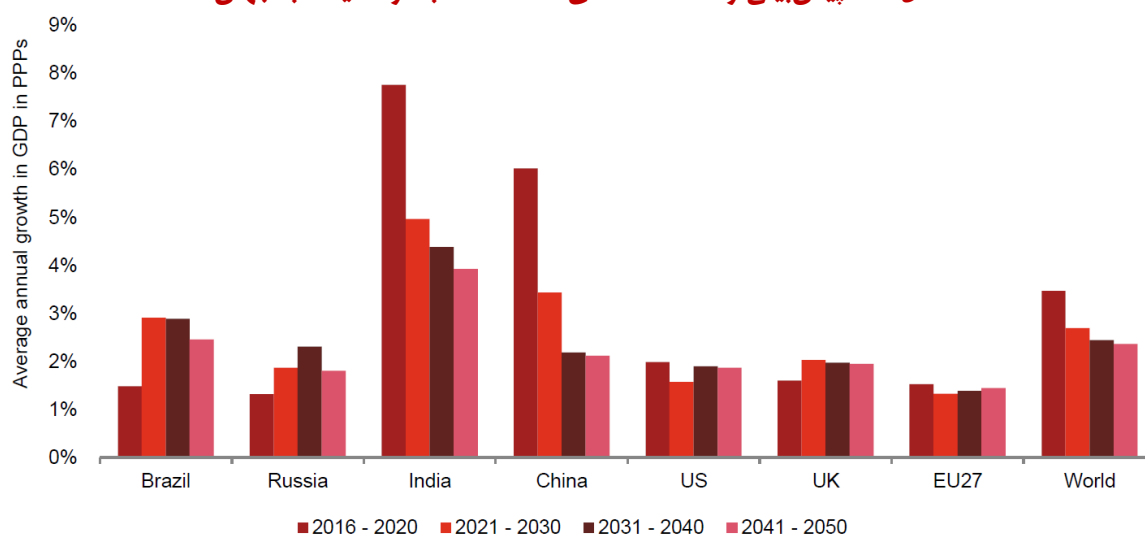
طول ۲ سال اخیر در نتیجه سقوط قیمت‌های نفت است. نیجریه تا سال ۲۰۲۰ به طور میانگین سالانه ۲ درصد رشد می‌کند و سپس سرعت رشد افزایش پیدا کرده تا به اوج خود با میانگین تقریباً ۴/۵ درصد در سال، بین سال‌های ۲۰۴۱ تا ۲۰۵۰ برسد. نیجریه نیز به همراه آفریقای جنوبی، یکی از معدود کشورهایی است که شاهد شتاب قابل توجه میانگین رشد سالانه در طول چند دهه آینده خواهد بود. برای پشتیبانی از رشد پایدار بلندمدت، نیجریه باید یک اقتصاد با مبنای گسترده‌تر ایجاد کند که صادرات آن را تنوع بخشد تا اطمینان ایجاد کند که رشد تحت تأثیر منفی قیمت‌های جهانی یا شوک‌های تقاضا قرار نمی‌گیرد. در کنار این، نیجریه باید نهادها و زیرساخت خود را توسعه داده و از رشد بلندمدت بهره‌وری پشتیبانی نماید (برای بحث بیشتر در این موضوع، به کادر ۲ مراجعه کنید).

- **کلمبیا** بر اساس پیش‌بینی‌های ما سریع‌ترین رشد را در کشورهای بزرگ آمریکای لاتین که مشمول گزارش ما هستند خواهد داشت، و این اندکی بیشتر از مکزیک و بسیار جلوتر از برزیل و آرژانتین خواهد بود. کادر ۳ بحث بیشتری را در مورد پتانسیل رشد بلندمدت کلمبیا و چگونگی تحقق آنها ارائه می‌کند.
- **ترکیه و لهستان** به عنوان کشورهای با سریع‌ترین رشد در میان کشورهای اروپایی در این گزارش ظاهر می‌شوند و این بازتابی از سطوح ابتدایی درآمد پایین و پتانسیل دستیابی به درآمدهای بالاتر و همچنین بنیادهای اقتصادی مطلوب‌تر، نسبت به روسیه در ارزیابی ما، است. کادر ۴ در مورد پتانسیل رشد اقتصادی پایدار و همچنین چالش‌های جمعیت شناختی بحث می‌کند که ترکیه در راه دستیابی به این رشد با آنها مواجه می‌شود.

- **پیش‌بینی شده، طی دوره پیش رو تا سال ۲۰۵۰، چین به رشد میانگین سالانه حدود ۳ درصد دست یابد که این رقم، بالاتر از رشد تمام کشورهای پیشرفته در مدل ما و بسیار پایین‌تر از نرخ‌های رشد سریع مشاهده شده در این کشور از سال ۱۹۸۰، که میانگین رشد تولید ناخالص داخلی سالانه چین حدود ۹/۶ درصد بود، است. انتظار داریم رشد چین تا پایان این دهه در حدود ۶ درصد باقی بماند و به تدریج طی دهه‌های پیش رو کاهش یافته تا به میانگین حدود ۲ درصدی در دوره بین ۲۰۴۰ تا ۲۰۵۰ برسد (نگاه کنید به شکل ۱۵) و این همگرایی با نرخ‌های رشد بلندمدت کشورهای پیشرفته امروزی است. این تعدیل همگام با گذر چین از اقتصاد صادرات محور به سمت اقتصاد مبتنی بر مصرف رخ می‌دهد (همان‌طور که قبلاً در کادر ۱ مورد بحث قرار گرفت). پیش‌بینی شده که رشد جمعیت چین به طور میانگین بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ منفی باشد و این به خاطر سیاست تک فرزندی طی سه دهه اخیر است. همان‌طور که سن جمعیت چین بالا رفته و هزینه نیروی کار افزایش می‌یابد، احتمالاً شاهد جابجایی برخی مشاغل شرکت‌های چند ملیتی جهانی از چین به سمت اقتصادهای نسبتاً ارزان‌تر مانند ویتنام، بنگلادش و اندونزی خواهیم بود. علاوه بر افزایش هزینه‌های نیروی کار، تداوم رشد درآمد واقعی و تقاضای داخلی نیز باعث فشار قیمت‌ها به سمت بالا می‌گردند و این به معنای تضعیف مزیت رقابتی صادرات چین در برابر رقبای**

غربی است. اما جذابیت چین در عین حال به عنوان بازاری داخلی برای شرکت‌های غربی به منظور فروش کالاها و خدمات و انجام کسب و کار، بیشتر می‌شود.

شکل ۱۵. پیش‌بینی رشد اقتصادهای عمده منتخب در مقایسه با جهان



Source: PwC analysis

پیش‌بینی شده که میانگین رشد اقتصادهای پیشرفته بین سال ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰ بسیار پایین‌تر از اقتصادهای نوظهور باشد، اما نرخ‌های سالانه تقریباً هم راستای رشد اقتصادهای پیشرفته طی دهه اخیر یعنی حدود ۱/۵ تا ۲ درصد باقی خواهد ماند.

همان‌طور که در شکل ۱۴ نشان داده شده، در بسیاری از اقتصادهای پیشرفته، پیش‌بینی شده که رشد جمعیت پایین و در برخی موارد (مانند ژاپن و ایتالیا) منفی باشد. در این کشورها، توسعه‌های جمعیتی به عنوان یک مانع برای رشد اقتصادی عمل می‌کند، به گونه‌ای که بالا رفتن سن جمعیت باعث کاهش بهره‌وری و اتلاف مخارج دولت می‌گردد. چالش حفظ سرعت رشد علیرغم افزایش سن جمعیت، در بخش ۴ مورد بحث قرار گرفته است.

پیش‌بینی شده که علیرغم عقب ماندگی میان‌مدت ناشی از خروج از اتحادیه اروپا، اقتصاد انگلستان به طور میانگین سریع‌ترین رشد را در میان کشورهای G7 در کل دوره تا سال ۲۰۵۰ داشته باشد و میانگین رشد سالانه آن حدود ۱/۹ درصد باشد (نگاه کنید به جدول ۳). این عمدتاً به دلیل عوامل جمعیتی است اما اقتصاد نسبتاً منعطف انگلستان نیز در این میان نقش دارد. با این حال این امر به موفقیت بلندمدت انگلستان در توسعه روابط تجاری و سرمایه‌گذاری با اقتصاد نوظهور با رشد سریع‌تر بستگی دارد تا بدین سان بتواند تضعیف احتمالی روابط تجاری و سرمایه‌گذاری با اتحادیه اروپا پس از خروج از آن را جبران نماید.^۱

^۱ چشم‌انداز تجارت انگلستان پس از خروج از اتحادیه اروپا با جزئیات بیشتر توسط مشاور اقتصادی ارشد ما اندرو سنتس در مقاله‌ای در گزارش «چشم‌انداز اقتصادی انگلستان» نوامبر ۲۰۱۶ مورد بحث و بررسی قرار گرفته است: <http://www.pwc.co.uk/ukey>

کادر ۲. پنج راهی که نیجریه می‌تواند با استفاده از آن‌ها از رشد فراگیر پشتیبانی نماید

نیجریه در دهه اخیر شاهد بهبود عملکرد اجتماعی و اقتصادی بوده اما از اواسط سال ۲۰۱۴ به دلیل شوک معکوس به قیمت‌های نفت و همچنین کاهش شدید تولید نفت به دلیل تخریب خطوط لوله در منطقه دلتای نیجرا^۱، با موانعی روبرو شده است. در سال ۲۰۱۶ اقتصاد این کشور برای اولین بار در سال‌های اخیر رسماً به سمت رکود پیش رفت به گونه‌ای که بخش‌های کلیدی طی سه فصل به شدت منقبض شدند. کمبود ارز خارجی و تورم بالا مانع رشد تولید و خدمات شد و کنترل‌های حکومتی توسط بانک مرکزی نیز منجر به کاهش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و جریان‌های پورتنوی خارجی گردید.

در حالی که اجماع حاصله توسط اعضای OPEC برای کاهش تولید به اندازه ۱/۲ میلیون بشکه در روز از ژانویه ۲۰۱۷ می‌تواند با افزایش قیمت‌های نفت تا اندازه‌ای به نیجریه کمک کند، اما موفقیت اقتصادی بلندمدت این کشور به این بستگی دارد که تا چه حد می‌تواند طی چند دهه آینده به اقتصاد خود تنوع ببخشد. بر اساس پیش‌بینی‌های بلندمدت ما، نیجریه می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ به چهاردهمین اقتصاد بزرگ دنیا تبدیل شود و با فرض موفقیت این کشور در متنوع‌سازی اقتصاد، شاهد رشد میانگین سالانه حدود ۴ درصد در بلندمدت باشد. رشد بیشتر تحت تأثیر تغییرات جمعیتی است، به گونه‌ای که نیجریه آمادگی تجربه افزایش زیاد هم در کل جمعیت و هم در جمعیت فعال را بین سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰ دارد. این پیش‌بینی، متعاقب رشد متوسط سالانه حدود ۲ درصد تا سال ۲۰۲۰ است که تعدیلات ناشی از اثر قیمت‌های پایین نفت را نیز در نظر می‌گیرد.

گرچه نیجریه با انتخاب‌های سختی مواجه است، اما این قسمت، نقطه عطف بالقوه‌ای برای تغییر مثبت است، زیرا دولت مجبور است منشأ آسیب‌پذیری را بررسی کند تا بتواند به رشد فراگیر و توسعه پایدار دست یابد. اینها عبارتند از:

بهبود جمع‌آوری مالیات: اقتصاد نیجریه در مقایسه با هم‌تایان خود بهره کمتری از مالیات می‌برد، به گونه‌ای که برآورده شده که نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی آن تنها ۸ درصد باشد که این یعنی نیجریه از لحاظ پایین بودن این نسبت، دومین کشور در آفریقا و چهارمین کشور در جهان است. به غیر از درآمدهای نفت و گاز، وصولی‌های مالیات تنها به اندازه ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی برآورد می‌گردد که این خود پتانسیلی چشمگیر برای افزایش درآمدها را فراهم می‌کند. اگر این نسبت بتواند به میانگین ۱۸ درصدی از تولید ناخالص داخلی در اقتصادهای آفریقای زیر صحرای برسد، نیجریه می‌تواند درآمدهای مالیاتی خود را به حدود ۱۰۴ میلیارد دلار افزایش دهد و این معادل کل تولید ناخالص داخلی مراکش در سال ۲۰۱۳ است. درآمدهای مالیاتی بالاتر باعث کاهش استقراض دولت شده و نهادهای مالی را ترغیب می‌کند تا منابعی با نرخ بهره کمتر را پیشنهاد نمایند و نهایتاً این منجر به تقویت اقتصاد واقعی می‌گردد.

^۱ Niger-Delta

تنوع اقتصادی: مزایای بالقوه نیجریه برای رشد آتی شامل بازار مصرف بزرگ، موقعیت جغرافیایی استراتژیک به عنوان یک هاب برای آفریقا، و جمعیت جوان و کارآفرین آن است. اولین گام در مهار این فرصت‌ها، تلاش‌های سنجیده برای بهبود فعالیت ارزش آفرین در اقتصاد غیرنفتی به خصوص در بخش‌های کشاورزی و خدمات است. ارتباط با فراوری کشاورزی و دیگر خدمات همچون لجستیک، به علاوه ادغام رو به عقب به سمت بخش‌های عرضه نهاده‌ها، می‌تواند درآمدهای کشاورزی را افزایش دهد، اشتغال ایجاد نماید، امنیت غذایی داخلی را بهبود بخشیده و جانشینی واردات را تعمیق نماید. نیجریه با داشتن جمعیت عظیم شهری و جوان، پتانسیل رشد سریع اقتصاد دیجیتال را دارد و با استفاده از تکنولوژی، پیامدهای بهبودیافته اجتماعی و اقتصادی ایجاد نماید.^۱

فساد: فساد اثر منفی بلندمدتی بر رشد دارد، و این عمدتاً از طریق کاهش سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی و سرمایه فیزیکی است. اگر نیجریه فساد را کاهش دهد، فرصت قابل توجهی برای تقویت سطوح تولید ناخالص داخلی فراهم می‌کند. به عنوان مثال اگر فساد در نیجریه بتواند در بلندمدت کاهش یافته و به سطوح تقریبی در مالزی برسد، برآورد می‌کنیم که تولید ناخالص داخلی سالانه به ۵۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۳۰ افزایش یابد. تلاش‌های سنجیده برای کاهش فساد، موتور محرک تنوع بخشی دولت نیجریه را تکمیل می‌کند.^۲

کاهش موانع کسب و کار: فضای کسب و کار ضعیف باعث عقب ماندن پتانسیل رشد اقتصادی نیجریه می‌گردد و سرعت توسعه را کاهش می‌دهد. در شاخص سهولت کسب و کار ۲۰۱۷ بانک جهانی، نیجریه رتبه ۱۶۹ را از میان ۱۹۰ کشور کسب کرد که پایین‌تر از نیجر، ماداگاسکار و سیرالئون است. در میان «کشورهای بزرگ» که تعریف ما از آنها، کشورهای با جمعیت بیش از ۵۰ میلیون نفر است، نیجریه رتبه ۲۵ از ۲۷ کشور را در این دسته‌بندی دارد و تنها از بنگلادش و جمهوری دموکراتیک کنگو جلوتر است. به غیر از حمایت از سرمایه‌گذاران خرد و کسب اعتبار، نیجریه رتبه پایینی را در بقیه شاخص‌ها دارد و به خصوص باید بر بهبود تأمین برق، ساده سازی فرایند جمع‌آوری مالیات و بهبود تجارت فرامرزی برای استفاده از آن به عنوان هاب غرب آفریقا، تمرکز نماید.

افزایش بهره‌وری نیروی کار: نیجریه دارای مزیت نیروی کار ۷۰ میلیونی است اما اکثر آنها دارای مهارت نیستند. تجهیز کارکنان به مهارت‌های ضروری برای پیشروی همراه با اقتصادی در حال گذر مانند نیجریه، امری گریزناپذیر است. میانگین بهره‌وری کارکنان در نیجریه تنها ۳/۲۴ دلار در ساعت است که این نرخ در مقایسه با ۱۹/۶۸ دلار در ساعت آفریقای جنوبی و ۲۹/۳۴ دلار در ساعت ترکیه بسیار پایین است.^۳ بهبود

^۱ نیجریه: نگاهی ورای نفت، پی دابلیو سی:

<http://www.pwc.com/ng/en/publications/nigeria-looking-beyond-oil-report.html>

^۲ اثر فساد بر اقتصاد نیجریه، پی دابلیو سی:

<http://www.pwc.com/ng/en/publications/impact-of-corruptionon-nigerias-economy.html>

^۳ OECD (۲۰۱۶)، تولید ناخالص داخلی به ازای هر ساعت کار (شاخص)، دفتر ملی آمار

<http://www.nigerianstat.gov.ng/download/432>

بهره‌وری، مستلزم سرمایه‌گذاری برای حصول اطمینان از قابلیت دسترسی گسترده به آموزش‌های با کیفیت و آموزش‌های حرفه‌ای مرتبط به منظور بهبود فعالیت ارزش آفرین در بخش‌های اصلی مانند تولید و خدمات است.

بین الان و سال ۲۰۵۰، بیش از نیمی از رشد جمعیت جهانی در آفریقا رخ خواهد داد، به گونه‌ای که تعداد آفریقاییان در سال ۲۰۵۰ به ۲/۴ میلیارد نفر می‌رسد و این بیش از ۳ برابر جمعیت اروپا است. برآورد شده که جمعیت نیجریه به تنهایی در سال ۲۰۵۰ حدود ۴۰۰ میلیون نفر باشد که این معادل ۶۵ درصد جمعیت اروپا است و این باعث می‌شود که نیجریه به سومین کشور پرجمعیت جهان تبدیل شود. بنابراین، چالش سال‌های آینده، حفظ سرعت رشد تولید در راستای رشد جمعیت است، در حالی که کشور از اقتصاد مبتنی بر نفت به سمت اقتصاد غیرنفتی گذر می‌کند.

پروفسور دکتر اندرو اس. نوین

همکار – مسئول مشاوره FS و اقتصاددان ارشد، پی دابلیو سی نیجریه

E: andrew.x.nevin@ng.pwc.com

کادر ۳. چشم‌انداز رشد پایدار در کلمبیا

کلمبیا مانند بسیاری از کشورهای دیگر تحت تأثیر منفی عملکرد نسبتاً ضعیف اقتصاد جهانی طی چند سال اخیر بوده است. بنابراین، نرخ رشد اقتصادی کلمبیا از ۴/۴ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۳/۱ درصد در سال ۲۰۱۵ کاهش یافت و پیش‌بینی شده که در سال ۲۰۱۶ حدود ۲/۲ درصد باشد.^۱ کاهش قیمت نفت و کالاهای میانه سال ۲۰۱۴ نیز بر اقتصاد کلمبیا همانند دیگر کشورهای آمریکای لاتین تأثیرگذار بوده است.

اگرچه نوعی کاهش سرعت رشد در کلمبیا وجود داشته، اما عمق این کاهش به اندازه اکثر دیگر کشورهای منطقه نبوده است.^۲ بنابراین ذکر این نکته حائز اهمیت است که اقتصاد کلمبیا با ثبات باقی می‌ماند و انتظار می‌رود که طی چند سال آینده با نرخ‌های متعادلی توسعه یابد. به عنوان مثال صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که رشد اقتصاد کلمبیا در سال ۲۰۱۷ برابر ۲/۷ درصد و در سال ۲۰۱۸ حدود ۳/۸ درصد باشد.

رشد کلمبیا در سال‌های اخیر به واسطه صنعت خدمات مالی (که سهم آن از تولید ناخالص داخلی از ۱۹/۹ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۲۰/۶ درصد در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶ افزایش یافته^۳) و بخش خدمات اجتماعی (که سهم ۱۵/۴ درصدی آن از تولید ناخالص داخلی از سال ۲۰۱۴ ثابت مانده) بوده است. بخش نفت و گاز نیز کماکان در رشد اقتصادی سهمیم است، گرچه سهم این بخش از تولید ناخالص داخلی از ۷/۲ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۶/۶ درصد در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶ کاهش یافته است.

^۱ صندوق بین‌المللی پول، پایگاه داده چشم‌انداز اقتصادی جهان، اکتبر ۲۰۱۶

^۲ به عنوان مثال در سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ برزیل رشد اقتصادی منفی را تجربه کرد.

^۳ دپارتمان ملی آمار کلمبیا، نوامبر ۲۰۱۶، برای این و دیگر آمارهای ملی اشاره شده در این کادر.

طی ۲ سال گذشته، بخش زیرساخت و ساختمان سهم عمده‌ای در توسعه بلندمدت تر اقتصاد کلمبیا از طریق توسعه جاده‌های نسل چهارم و ساخت مسکن اجتماعی داشت.

دولت کلمبیا نیز به منظور گسترش رشد اقتصادی بلندمدت، فعالانه بخش‌های کسب و کار کشاورزی (۶/۲ درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵) و تولید صنعتی (۱۱ درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵) را ترغیب نموده است.

جنبه‌های دیگری که به ایجاد محیط باثبات برای اقتصاد کمک کرده‌اند شامل موارد زیر است:

- دولت به پایین‌ترین نرخ بیکاری در سال‌های اخیر با ۸/۵ درصد در سال ۲۰۱۶ دست یافت و انتظار می‌رود که کماکان این نرخ تک رقمی باقی بماند.
- در نتیجه تغییرات اقلیمی ال نینو^۱ و کاهش ارزش پزو کلمبیا در سال‌های اخیر به دلیل کاهش قیمت‌های نفت، نرخ تورم به حدود ۶ تا ۷ درصد در سال‌های ۲۰۱۵-۱۶ افزایش یافت. با این حال، اینها عوامل موقت هستند و انتظار می‌رود که بانک مرکزی در بلندمدت نرخ تورم را به محدوده هدف ۲ تا ۴ درصد کاهش دهد.
- کسری تراز تجاری نیز از ۱/۷ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۴ به ۵/۳ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ افزایش یافت و این به دلیل کاهش قیمت نفت و دیگر کالاها و رشد ضعیف جهانی بود، اما صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی نموده که با از بین رفتن این عوامل، این تراز نیز تعدیل خواهد شد.

تاریخ کلمبیا از نیمه قرن بیستم مملو از خشونت بوده که از رویارویی سیاسی در اوایل دهه ۱۹۵۰ تا چریکی شدن گروه‌های کمونیستی و جنگ در مقابل گروه‌های قاچاق مواد مخدر و گروه تبهکاری سازمان یافته، تغییر و تحول داشته است. پس از ۵۰ سال از نزاع مسلحانه با چریک‌های فارک، در اواخر سال ۲۰۱۶ یک توافق صلح مورد تصویب کنگره قرار گرفت. این توافق صلح می‌تواند باعث توسعه بیشتر اجتماعی و اقتصادی کلمبیا شده و کیفیت زندگی و بهره‌مندی اقتصادی را در مناطق تحت تأثیر نزاع، بهبود بخشد.

علاوه بر این، یک اصلاحات عمده مالیاتی از اول ژانویه ۲۰۱۷ لازم الاجرا می‌شود که تغییرات مهمی را در نظام مالیاتی و خود اقتصاد ایجاد می‌کند. هدف این اصلاحات مالیاتی، کاهش کسری بخش عمومی و کاهش بار مالیاتی کسب و کارها از طریق افزایش مالیات بر ارزش افزوده و گسترش مبنای مالیاتی است.

این پیشرفت‌های مثبت، فرصت‌های فراوانی را برای رشد قوی و بلندمدت کلمبیا ایجاد می‌کند، اما چالش‌هایی را نیز برای کشور به همراه دارد که مستلزم سرمایه‌گذاری در آموزش، سلامت و زیرساخت و اشتغالزایی برای تحقق کامل این پتانسیل است.

^۱ یک پدیده اقلیمی مکرر که شامل افزایش دمای اقیانوس آرام است. در سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶، کمبود ریزش‌های جوی و دماهای بالا منجر به خشکسالی شدید شد که باعث کاهش تولید محصولات کشاورزی و افزایش قیمت‌های آنها گردید.

گوستاوو فرناندو دریزپیل^۱

همکار ارشد، پی دابلوی سی کلمبیا

E: gustavo.f.dreispi@co.pwc.com

کادر ۴. سیر ترکیه به سوی بالندگی

سال ۲۰۱۶ سالی پرچالش برای ترکیه بود زیرا در این سال با کودتای نافرجام و عواقب پس از آن دست به گریبان بوده است. علاوه بر این، ریسک‌های امنیتی و موضوعات ژئوپلیتیک هنوز هم در رأس امور ترکیه است.

نااطمینانی‌های مرتبط با این عوامل باعث کاهش میل به مصرف و سرمایه‌گذاری گردیده که این نهایتاً منجر به انقباض سال به سال ۰/۲ درصدی اقتصاد این کشور در سه ماهه سوم ۲۰۱۶ بر حسب تطبیق تقویمی و افت ۲/۷ درصدی فصل به فصل بر حسب تطبیق فصلی گردید. در ۹ ماهه اول سال ۲۰۱۶، میانگین نرخ رشد سالانه تنها ۲/۴ درصد بود که این رقم پایین‌تر از نرخ بالقوه بلندمدت این کشور است.

از لحاظ تورم، کاهش شدید ارزش لیر ترکیه و افزایش مالیات‌ها باعث افزایش تورم قیمت مصرف‌کننده به ۸/۵ درصد در انتهای سال ۲۰۱۶ گردید، و علیرغم میانگین نسبتاً پایین قیمت‌های نفت در سال ۲۰۱۶، تراز پرداخت‌ها به دلیل کاهش درآمدهای گردشگری اندکی بدتر شد. با این حال، شاخص‌های مالی همچون بودجه دولت مرکزی و نسبت‌های بدهی عمومی به تولید ناخالص داخلی، کماکان نسبتاً خوب بودند (بهتر از معیار ماستریخ^۲ اتحادیه اروپا).

علیرغم چالش‌هایی که ترکیه با آنها مواجه شده، این کشور نام نویسی خودکار را در نظام بازنشستگی خود (از اول ژانویه ۲۰۱۷) تصویب نموده و یک صندوق ثروت ملی ترکیه^۳ را بنیان نهاد که می‌تواند به نفع شاخص‌های اصلی اقتصاد کلان این کشور (مانند پس انداز، تراز خارجی و غیره) در میان‌مدت و بلندمدت باشد.

بدقابلی ترکیه، تسلط برنامه‌های سیاسی در دو سال اخیر بود که مانع پیشرفت در اصلاحات ساختاری گردید. ترکیه دو انتخابات عمده، یک انتخابات ریاست جمهوری و یک انتخابات محلی و یک همه پرسی، در طول سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ برگزار نمود. در نیمه اول سال ۲۰۱۷، یک همه پرسی دیگر در خصوص تغییر قانون اساسی برگزار خواهد شد.

^۱ Gustavo Fernando Dreispiegel استاد سابق دانشگاه با ۳۶ سال تجربه در پی دابلوی سی در آرژانتین، ایالات متحده و کلمبیا است. رییس فعلی

پی دابلوی سی کلمبیا، عضو کمیته شبکه اجرایی آمریکای لاتین و کارشناس بخش‌های مصرف‌کننده، تولیدات صنعتی و انرژی.

^۲ Maastricht criteria

^۳ Turkish sovereign wealth fund

ترکیه قصد خود را برای حصول اطمینان از ثبات اقتصادی از طریق گنجاندن ۲۵ برنامه تحول اساسی در دهمین برنامه توسعه خود برای سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸ نشان داده است. با این حال، شرایط جهانی و آسیب‌پذیری داخلی، مانع اجرایی شدن کامل این برنامه‌ها شده است.

اما اگر ترکیه بتواند بر نااطمینانی‌های سیاسی کوتاه‌مدت خود فائق آید و توجه خود را بر اصلاحات در تمام عرصه‌های مورد نیاز متمرکز کند، می‌تواند فرصت‌های کسب و کار بلندمدت زیادی را با توجه به ویژگی جمعیتی مطلوب و جایگاه ژئوپلتیک خود ایجاد نماید. بر اساس برآوردهای ما، ترکیه پتانسیل این را دارد که طی ۳۴ سال آینده به طور میانگین سالانه حدود ۳ درصد رشد نماید -سریع‌ترین رشد در میان کشورهای اروپایی مورد مطالعه در این گزارش- این در حالی است که میانگین کشورهای G7 تنها ۱/۶ درصد است. با این حال پیش‌بینی شده که این کشور تا سال ۲۰۳۰ به دوازدهمین اقتصاد بزرگ دنیا بر حسب برابری قدرت خرید تبدیل شود و اگر اعمال اصلاحات ساختاری چشمگیر را مدیریت کند می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ به جایگاه یازدهم دست یابد. در این مورد، ترکیه همچنین می‌تواند جایگاه دوم خود را در سال ۲۰۵۰ در بین کشورهای E7 از لحاظ تولید ناخالص داخلی سرانه بر حسب برابری قدرت خرید حفظ نماید.

همان‌طور که ما در این گزارش تأکید می‌کنیم، با حرکت اقتصادهای نوظهور به سمت بالندگی و بلوغ، گاه طوفان‌های اقتصادی و سیاسی، به ناچار در این اقتصادها رخ خواهد داد. این در مورد ترکیه نیز صادق است اما اگر کسب و کارها و دیگر سرمایه‌گذاران صبور باشند، عواید قابل توجهی می‌تواند در بلندمدت به دست آید.

بشار ییلدریم

اقتصاددان ارشد، پی دابلیو سی ترکیه

E: basar.yildirim@tr.pwc.com

جدول ۳. تفکیک مؤلفه‌های میانگین رشد تولید ناخالص داخلی واقعی (۲۰۵۰-۲۰۱۶)

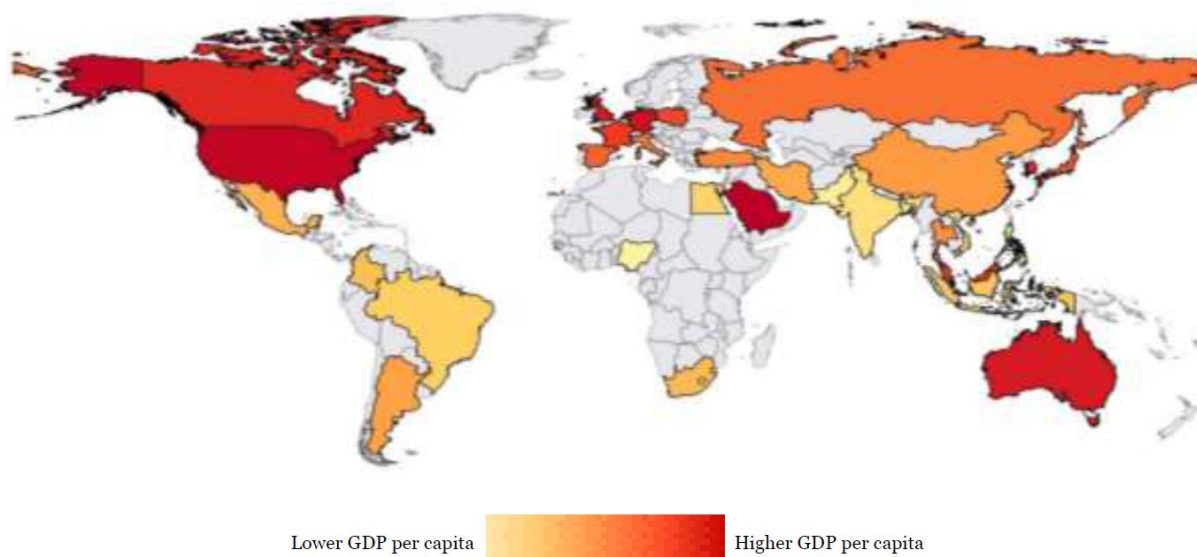
Country	Average population growth p.a.	Average real growth per capita p.a.	Average GDP growth p.a. (in domestic currency)
Vietnam	0.5%	4.5%	5.0%
India	0.7%	4.1%	4.9%
Bangladesh	0.6%	4.1%	4.8%
Pakistan	1.4%	2.9%	4.4%
Philippines	1.1%	3.1%	4.3%
Nigeria	2.3%	1.9%	4.2%
Egypt	1.4%	2.6%	4.1%
South Africa	0.5%	3.2%	3.7%
Indonesia	0.6%	3.1%	3.7%
Malaysia	0.8%	2.7%	3.5%
Colombia	0.4%	2.9%	3.3%
Mexico	0.7%	2.5%	3.3%
China	-0.1%	3.1%	3.0%
Turkey	0.5%	2.4%	3.0%
Saudi Arabia	1.1%	1.9%	3.0%
Argentina	0.7%	2.2%	2.9%
Iran	0.4%	2.5%	2.9%
Brazil	0.4%	2.2%	2.6%
Thailand	-0.3%	2.9%	2.6%
Australia	0.9%	1.3%	2.3%
Poland	-0.4%	2.5%	2.1%
United Kingdom	0.4%	1.5%	1.9%
Russia	-0.3%	2.2%	1.9%
Canada	0.6%	1.2%	1.8%
United States	0.5%	1.3%	1.8%
South Korea	0.0%	1.8%	1.8%
Netherlands	0.1%	1.5%	1.6%
France	0.3%	1.3%	1.6%
Spain	-0.1%	1.5%	1.4%
Germany	-0.2%	1.5%	1.3%
Italy	-0.2%	1.2%	1.0%
Japan	-0.5%	1.4%	0.9%

Source: PwC analysis

۳-۳- سطوح درآمد نسبی

با نگاه به رشد در تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید، شاهد حرکت چشمگیر به سمت اقتصادهای نوظهور در سال ۲۰۵۰ خواهیم بود. اما در نظر داشتن این نکته نیز حائز اهمیت است که این رشد اقتصادی تا چه حد می‌تواند باعث بهبود استانداردهای زندگی مردم گردد. با ملاحظه تولید ناخالص داخلی سرانه بر حسب برابری قدرت خرید، چنین افزایش قابل توجه بازارهای نوظهور را مشاهده نمی‌کنیم، به طوری که تولید ناخالص داخلی سرانه، همان گونه که در نقشه ۴ در مقایسه با نقشه ۲ آشکار است، در اروپا و آمریکای شمالی نسبتاً بالاتر است.

نقشه ۴. پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی سرانه در سال ۲۰۵۰ (بر حسب برابری قدرت خرید)



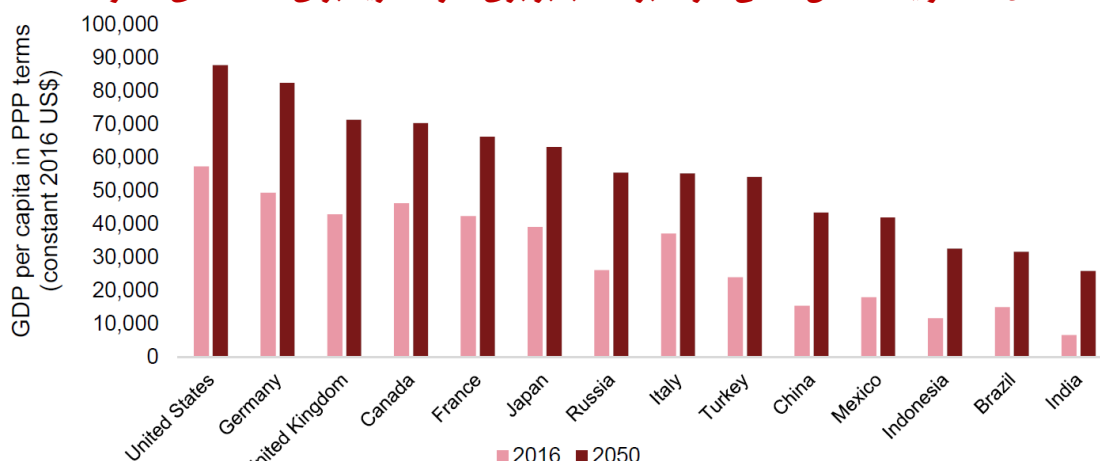
Source: PwC analysis

سطوح میانگین درآمد در سال ۲۰۵۰ در کشورهای E7 پایین‌تر باقی خواهد ماند، اما در بلندمدت، شکاف آن با کشورهای G7 کمتر خواهد شد

شکل ۱۶ تولید ناخالص داخلی سرانه بر حسب برابری قدرت خرید را برای اقتصادهای E7 و G7 رتبه‌بندی می‌کند. به جز ایتالیا، که پیش‌بینی می‌کنیم به طور کلی در سال ۲۰۵۰ هم‌تراز روسیه باشد، تمام کشورهای G7 کماکان بالاتر از کشورهای E7 در سال ۲۰۵۰ خواهند بود. ایالات متحده در جایگاه اول کشورهای G7 از لحاظ رتبه‌بندی درآمد میانگین در سال ۲۰۵۰ باقی می‌ماند. آلمان، کانادا و انگلستان نیز جایگاه‌های بالا را در اختیار دارند.

برجسته‌ترین تفاوت در رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی سرانه در مقایسه با تولید ناخالص داخلی کل، کشور هند است. به جای غلبه بر ایالات متحده و تبدیل شدن به دومین اقتصاد بزرگ دنیا، هند از نظر تولید ناخالص داخلی سرانه بر حسب برابری قدرت خرید، جایگاه ۲۸ام را در سال ۲۰۵۰ کسب می‌کند و در انتهای کشورهای E7 قرار می‌گیرد. به طور مشابه، چین جایگاهی میانه را در میان اقتصادهای E7 بر این مبنا دارد.

شکل ۱۶. تولید ناخالص داخلی سرانه بر حسب برابری قدرت خرید برای اقتصادهای G7 و E7



Source: PwC analysis

اما شکاف درآمدی چین و هند با کشورهای برتر در حال کم شدن است. در سال ۲۰۱۶، تولید ناخالص داخلی سرانه ایالات متحده تقریباً ۴ برابر اندازه آن برای چین و ۹ برابر هند بود. پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۵۰، این شکاف‌ها کم شده و به حدود ۲ برابر چین و حدود ۳ برابر هند برسد که این نشانگر همگرایی درآمدی در بلندمدت است.

با این وجود تحلیل ما نشان می‌دهد، در حالی که رشد جمعیت عامل اصلی رشد تولید ناخالص داخلی کل خواهد بود، می‌تواند تا اندازه‌ای اثرات منفی جبران کننده نیز بر رشد درآمد میانگین داشته باشد. این در صورتی رخ می‌دهد که به عنوان مثال یک اقتصاد به دلیل وفور نیروی کار ارزان، سرمایه‌گذاری کافی را در سرمایه انسانی و سرمایه فیزیکی انجام ندهد. تولید ناخالص داخلی سرانه به طور کلی یک معیار برتر برای توسعه اقتصادی است که بیان می‌دارد که هر فرد چگونه می‌تواند از رشد اقتصادی بیشتر منتفع شود.^۱ این معیار مورد علاقه خاص کسب و کارهای مصرف‌کننده محور است که به دنبال این هستند که چگونه قدرت خرید خانوارها در طول زمان توسعه پیدا می‌کند، در حالی که راهبردهای رشد و گسترش خود را در نظر دارند.

۳-۴- ریسک‌های در مقابل رشد

انجام چنین پیش‌بینی‌های بلندمدتی تابع نااطمینانی‌های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و محیطی بسیاری است. همین‌طور در نظر داشتن برخی سناریوهای جایگزین نیز حائز اهمیت است. ما در اینجا بر ریسک‌های رو به پایین تمرکز کرده‌ایم که ممکن است نتایج اصلی مدل ما را تعدیل نماید، گرچه می‌تواند عوامل رو به بالایی نیز وجود داشته باشد که ما در اینجا مدنظر قرار نداده‌ایم (به عنوان مثال، پیشرفت‌های فنی جدید و عمده در عرصه‌ای مانند گداخت هسته‌ای که می‌تواند انقلابی در استفاده از انرژی ایجاد کنند، همانند کاری که نیروی بخار یا برق در گذشته انجام دادند).

^۱ گرچه برای نمای کامل در اینجا باید به این نگاه کنیم که چگونه توزیع کل درآمد تغییر می‌کند، همان‌طور که در بخش ۴ مورد بحث قرار گرفته است.

ما سه سناریو در نظر گرفته‌ایم که هر یک بر مبنای فرضی ساخته شده‌اند که در سناریوی قبلی در نظر گرفته شده تا مجموعه‌ای مرکب از سه ریسک رو به پایین احتمالی ایجاد شود:

- **سناریو ۱:** رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار ایالات متحده ۰/۵ واحد درصد کاهش یافته و از ۱/۵ درصد به ۱ درصد می‌رسد که نشان دهنده کاهش سرعت جهانی پیشرفت تکنولوژیکی در ساختار مدل ما می‌باشد؛
- **سناریو ۲:** سرعت همگرایی سطوح بهره‌وری کل عوامل^۱ به نصف کاهش می‌یابد و رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار ایالات متحده ۰/۵ واحد درصد کاهش می‌یابد؛ و
- **سناریو ۳:** نسبت‌های سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی یک چهارم می‌گردد، سرعت همگرایی سطوح بهره‌وری کل عوامل به نصف کاهش می‌یابد و رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار ایالات متحده ۰/۵ واحد درصد کاهش می‌یابد.

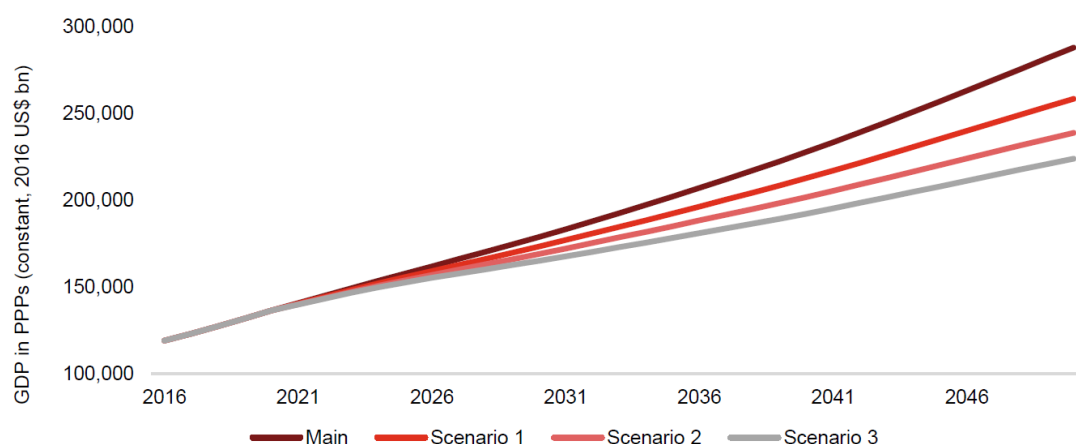
طیف گسترده‌ای از ریسک‌ها می‌تواند باعث سقوط رشد به زیر پتانسیلی گردد که مدل ما نشان داده است این سناریوها، ساختار مدل ما (بهره‌وری نیروی کار ایالات متحده، نرخ‌های همگرایی و نسبت‌های سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی، داده‌های اصلی مدل ما هستند که می‌توانیم تحلیل حساسیت و تحلیل سناریو را انجام دهیم) را منعکس می‌کنند اما همچنین به طور غیر مستقیم اثر طیف گسترده‌تری از ریسک‌ها را نیز نشان می‌دهند، به عنوان مثال:

- بی‌ثباتی سیاسی می‌تواند سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور را منحرف کند و نرخ رسیدن به مراتب بالاتر^۲ را کاهش دهد. نقش نهادها و ثبات دولت به طور گسترده‌تر در بخش ۴-۲ مورد بحث قرار گرفته در حالی که کادر ۵ در مورد دیگر خطرات احتمالی در مسیر به سمت رونق بحث می‌کند.
- بلایای طبیعی و تداوم تغییرات اقلیمی می‌تواند به عنوان یک نیروی مخالف در برخی از کشورهای در حال توسعه عمل نموده، زیرساخت و کشاورزی را تحلیل برده و رشد بهره‌وری را با تأخیر مواجه نماید. تحلیل سناریو ما نشان می‌دهد که:
- در رو به کاهش‌ترین سناریو (سناریو ۳) پیش‌بینی شده که نرخ‌های رشد میانگین سالانه برای کل جهان ۰/۷۵ واحد درصد کاهش یابد و اندازه اقتصاد جهان در سال ۲۰۵۰ حدود ۲۲ درصد کوچک‌تر در مقایسه با سناریو اصلی باشد (نگاه کنید به شکل ۱۷).

^۱ رشد بهره‌وری کل عوامل، نسبت تولیدی است که نمی‌تواند به دلیل عوامل اصلی تولید، سرمایه، و نیروی کار در نظر گرفته شود. همین‌طور این رشد یاقیمانده نشان دهنده پیشرفت‌های تکنولوژیک است.

^۲ rate of catch-up به معنای رسیدن و نیل به توسعه یافتگی غرب است.

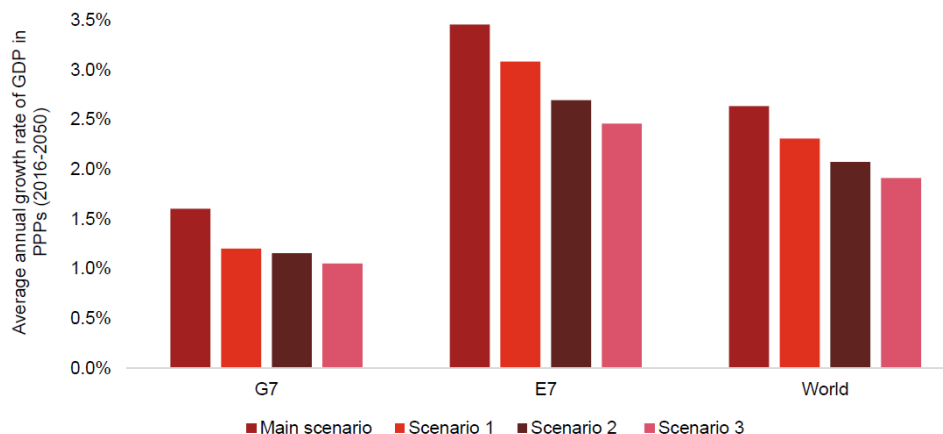
شکل ۱۷. پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی جهان بر حسب برابری قدرت خرید تحت سناریوهای مختلف



Source: PwC analysis

- در سناریو ۳، میانگین رشد سالانه کشورهای E7 تا سال ۲۰۵۰ با یک واحد درصد کاهش به ۲/۴ درصد می‌رسد، در حالی که رشد کشورهای G7 با ۰/۶ واحد درصد کاهش به ۱ درصد می‌رسد. جهت تغییر سناریو اصلی ادامه خواهد داشت، اما سرعت این مسیرها تا سال ۲۰۵۰ کاهش می‌یابد؛ به عنوان مثال، تا سال ۲۰۵۰ اندازه اقتصادهای E7 از لحاظ تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید دیگر دو برابر اقتصادهای G7 نخواهد بود. بر اساس سناریو ۳، این می‌تواند ۸ سال دیگر به هند برای تفوق بر ایالات متحده از لحاظ برابری قدرت خرید زمان دهد و انتظار نمی‌رود که در این مورد رو به کاهش، تا سال ۲۰۵۰ بتواند بر اتحادیه اروپا غلبه نماید.

شکل ۱۸. نرخ رشد میانگین سالانه E7، G7 و جهان بر اساس سناریو رو به کاهش



Source: PwC analysis

- رشد اقتصادهای E7 به کاهش سرعت‌های همگرایی بهره‌وری کل عوامل حساس‌تر است، در حالی که غالب این کاهش در نرخ رشد G7 به دلیل کاهش در بهره‌وری نیروی کار ایالات متحده است، زیرا این اقتصادهای پیشرفته‌تر در حال حاضر هم به مرزهای فناوری ایالات متحده نزدیک‌تر هستند (نگاه کنید به شکل ۱۸).

کادر ۵. مخاطرات در مسیر شکوفایی - گفتگوی با استاد ماروین زونیس

پیش‌بینی‌های اصلی در این گزارش، رویکردی خوش‌بینانه به چشم‌اندازهای اقتصادهای بزرگ جهان در بلندمدت دارند. با این حال همان‌طور که سناریوی جایگزین ما نشان می‌دهد، این پیامد نسبتاً مساعد در سطح جهانی تضمین نشده و ممکن است کشورهایی باشند که به دلایل مختلف نتوانند این پتانسیل‌ها را محقق نمایند. در این کادر، ما خلاصه‌ای از گفتگو با استاد ماروین زونیس از دانشگاه شیکاگو در خصوص سه مورد از مهمترین این مخاطرات را ارائه می‌کنیم:

- اتکای مفرط به رشد جمعیت بالا برای رشد تولید ناخالص داخلی
- نفرین (بالقوه) منابع طبیعی^۱
- ایدئولوژی‌هایی که دید بسته‌تری نسبت به تجارت، سرمایه‌گذاری و فناوری‌های نوین دارند

۱. اتکای مفرط به رشد جمعیت بالا

همان‌طور که در شکل‌های ۱۳ و ۱۴ نشان داده شد، پیش‌بینی شده که برخی از کشورها به دلیل بهره‌مندی از نرخ‌های رشد جمعیت فعال نسبتاً بالا، نرخ‌های رشد تولید ناخالص داخلی نسبتاً بالایی در طول دوره تا سال ۲۰۵۰ داشته باشند. این به خصوص در مورد نیجریه، پاکستان، مصر و فیلیپین و (با درجه نسبتاً کمتری) عربستان سعودی صادق است.

در مدل ما، رشد بالای جمعیت فعال یک «مزیت جمعیت شناختی»^۲ است اما در عمل به شدت به در دسترس بودن مشاغل مولد برای جوانانی بستگی دارد که در دهه‌های پیش رو وارد نیروی کار می‌شوند. این به نوبه خود مستلزم ایجاد محیط نهادی درستی است که در آن، شرکت‌های بخش خصوصی بتوانند رشد کرده و این مشاغل را خلق نمایند (همان‌طور که در بخش ۴-۲ این گزارش مورد بحث قرار گرفته است). اگر این اتفاق نیافتد، منجر به ایجاد خیل عظیمی از (به خصوص) جوانان بیکار یا نیمه بیکار^۳ می‌گردد، در این صورت تاریخ نشان می‌دهد که این می‌تواند عاملی برای آشوب‌های اجتماعی و سیاسی مانند آنهایی شود که به عنوان مثال در بخش‌های از خاورمیانه و شمال آفریقا در سال‌های اخیر شاهد آن بودیم.

۲. نفرین بالقوه منابع طبیعی

منابع طبیعی همچون نفت، گاز و فلزات گران‌بها می‌تواند ثروت را برای کشور به ارمغان بیاورد، اما این، به خصوص اگر در اوایل فرایند توسعه اقتصادی رخ دهد، می‌تواند به یک مصیبت تبدیل شود، چنانچه به درستی مدیریت نشود. این امر بدین دلیل روی می‌دهد که چنین ثروت‌هایی می‌تواند تحت تسلط عده اندکی از مقامات اقتصادهای در حال توسعه درآید و به طور گسترده در میان جمعیت توزیع نگردد - بسیاری از کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین سال‌های زیادی از این مصیبت رنج می‌برند که عمدتاً به واسطه اقدامات

^۱ curse of natural resources

^۲ demographic dividend

^۳ underemployed

قدرت‌های استعماری اروپایی است. غالباً یک چرخه جایی شروع می‌شود که یک گروه استشنا شده از مقامات، صاحبان قدرت را برای کسب درآمدهای منابع طبیعی برای خودشان به چالش می‌کشند - گرفتن تکه‌ای از «کیک» همان طور که در بسیاری از کشورهای آفریقایی خوانده می‌شود. بی‌ثباتی، شانس‌های رشد اقتصادی را کاهش می‌دهد.

علاوه بر هدایت به سمت نابرابری‌های عمده ثروت، اثرات اقتصادی معکوس دیگری نیز می‌تواند وجود داشته باشد همچون:

- کاهش انگیزه‌ها برای کارآفرینی ثروت آفرین، در مقابل مانور نفوذ سیاسی به منظور گرفتن کسب تکه‌ای بزرگ از کیک منابع طبیعی؛

- آسیب پذیر کردن اقتصادها در برابر نوسانات قیمت‌های کالاها، همان طور که در نیمه سال ۲۰۱۴ برای بسیاری از صادرکنندگان کالا شاهد بودیم؛ و

- برون رانی^۱ صادرات محصولات تولیدی، اگر نرخ ارز در نتیجه کشف منابع طبیعی، خیلی بالا رود. تمام این نکات بدین معنی است که تنوع بخشی فراتر از منابع طبیعی، لازمه اصلی برای رشد بلندمدت پایدار در بسیاری از کشورهای مورد مطالعه ما به خصوص نیجریه، عربستان سعودی، روسیه، برزیل و آفریقای جنوبی است. برای بحث بیشتر در مورد نیجریه به کادر ۲ مراجعه کنید.

۳. ایدئولوژی‌هایی که مانع گذار تجارت، سرمایه‌گذاری و فناوری می‌شوند

تاریخ اقتصاد مؤکداً بیان می‌دارد که در حالی که حمایت از «صنایع نوپا» برخی اوقات می‌تواند نقش مؤثری در مراحل اولیه توسعه ایفا نماید، اما پیشرفت بلندمدت‌تر بستگی به میزان معقولی از گشودگی به سوی تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی به عنوان راهی برای گسترش فناوری‌ها و ایده‌های نوین در آن سوی مرزها دارد. این باعث ایجاد امکان دستیابی به رشد در بهره‌وری کل عوامل می‌گردد که یک ویژگی اصلی مدل رشد بلندمدت مورد استفاده در این مطالعه است.

در حالی که گستره وسیعی از رژیم‌های سیاسی و مذهبی ممکن است از چنین رشدی پشتیبانی نمایند، اما تاریخ نشان می‌دهد که ایدئولوژی‌های خاص می‌تواند برای شکوفایی بلندمدت مضر باشد، چه در مورد رژیم‌های انزواطلب چین و ژاپن بین قرن‌های ۱۶ و ۱۹، رژیم‌های کمونیستی شوروی سابق و چین در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ یا در مورد کره شمالی امروزی.

در مورد کشورهای مورد مطالعه ما، فرض می‌کنیم که تمام آنها در برابر فعالیت اقتصادی بین‌المللی و تبادل ایده‌ها و فناوری‌ها گشودگی دارند، اما ریسک رو به پائینی وجود دارد اگر رژیم‌های سیاسی و مذهبی قدرت را در دست بگیرند، که درها را به سمت این نوع از گشودگی اقتصادی ببندند. همان طور که در بخش ۴

^۱ Crowding out

مورد بحث قرار می‌گیرد، این در مورد پس زنی در برابر جهانی شدن که اخیراً در برخی از اقتصادهای پیشرفته و نوظهور شاهد آن هستیم نیز صادق است. این کادر بر مبنای بحث بین ماروین زونیس استاد بازنشسته مدرسه بازرگانی دانشگاه شیکاگو و جان هاکس ورس اقتصاددان ارشد پی دابلیو سی انگلستان است.

۴- چالش‌هایی برای سیاست‌گذاران - دستیابی به رشد پایدار

یافته‌های کلیدی

۱. پیش‌بینی‌های ما بیانگر پتانسیل اقتصادی بلندمدت قابل توجه اقتصادهای نوظهور است، اما تحقق این پتانسیل‌ها مستلزم اعمال سیاست‌های مشوق رشد توسط دولت‌ها است که کسب و کارها، سرمایه‌گذاری و استعدادها را جذب نمایند.
۲. سیاست‌گذاران باید به دنبال احیای رشد راكد تجارت جهانی باشند، در بازارهای جهانی وارد شوند، رویه‌های مناسب را تسهیم نمایند و از حرکت سیال کالاها، خدمات و افراد در سراسر دنیا پشتیبانی نمایند.
۳. در مواجهه با نابرابری فزاینده در بسیاری از اقتصادها، دولت‌ها باید اطمینان حاصل کنند که منافع حاصل از رشد به طور گسترده‌تری در کل جامعه تقسیم می‌گردد. در عمل، آنها باید از آموزش و تعلیم مادام‌العمر برای خلق نیروهای کار پویا پشتیبانی نموده و اثرات افزایش سن جمعیت را کاهش دهند.
۴. دولت‌ها باید تلاش‌های خود را بر مهار تغییرات اقلیمی و تطبیق رشد با پایداری محیطی بلندمدت متمرکز نمایند.
۵. زیربنای تمام این اقدامات سیاستی باید نهادهای قوی، قابل اطمینان و مورد اعتماد باشند که بنیادهای قوی اقتصاد کلان را توسعه داده و اصلاحات ساختاری را اجرا می‌نمایند. در این راه، اقتصادهای نوظهور انگیزه‌های درست سیاسی، اجتماعی و اقتصادی را برای پشتیبانی از نوآوری و رشد بلندمدت خلق می‌کنند.

۴-۱- دولت‌ها چگونه می‌توانند پتانسیل اقتصادی کشورهای خود را محقق نمایند؟

پیش‌بینی‌های ما نشان می‌دهد که بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه امروزی دارای پتانسیل اقتصادی بلندمدت قابل توجهی هستند. با این وجود، دولت‌ها با چالش‌هایی مواجه هستند که می‌تواند رشد پایدار بلندمدت را نه تنها در بازارهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه، بلکه همچنین در اقتصادهای پیشرفته تهدید نماید. این فراتر از حیطه این مطالعه است که تمام این چالش‌های بالقوه را پوشش دهد، اما ما اینجا بر ۵ موضوع تمرکز می‌کنیم که در حال حاضر با اولویت‌تر به نظر می‌رسند:

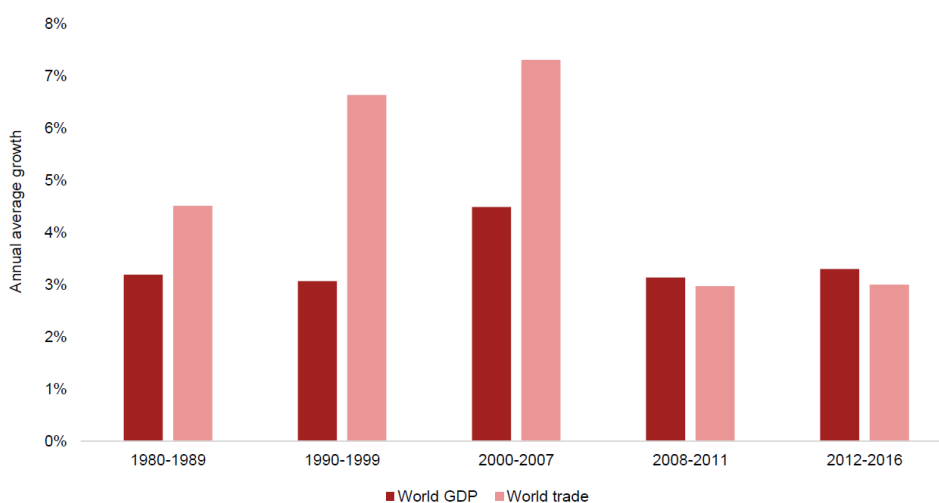
- رشد کُند تجارت جهانی: چگونگی احیای جهانی شدن؛
 - تغییرات جمعیت شناختی: چگونگی توانمندسازی جمعیت در حال پیر شدن؛
 - تغییرات اقلیمی: چگونگی تطبیق رشد با پایداری؛
 - نابرابری فزاینده: چگونگی تسهیم منافع رشد؛ و
 - نابرابری فزاینده جهانی: چگونگی خلق اقتصادهای پویا و متنوع.
- این بخش هر یک از این موضوعات را به نوبت مدنظر قرار داده و بحث می‌کند که دولت‌ها چگونه می‌توانند به این چالش‌ها برای رسیدن به رشد بلندمدت پایدار رسیدگی کنند و از تحقیقات قبلی پی دابلیو سی و تجارب عملی و همچنین مطالعات کارشناسان دیگر استفاده می‌کند.

ما در کادر ۶ یک یادداشت از اقتصاددان ارشد خود در لهستان در مورد چگونگی تأثیرپذیری چشم‌اندازهای رشد بلندمدت این کشور از فشارهای جمعیتی و چگونگی برنامه‌ریزی دولت برای مواجهه با این چالش، ارائه کرده‌ایم. همچنین در کادر ۷ یک مصاحبه با استاد برانکو میلانویچ در مورد روندهای نابرابری درآمدی و اقدامات لازم در مورد آن آورده‌ایم و این موضوعی است که وی از کارشناسان پیشرو آن در جهان است. سپس در بخش ۴-۲ به طور کلی‌تر در مورد نقش حیاتی صحبت می‌کنیم که نهادهای اقتصادی، سیاسی و اجتماعی بهتر می‌توانند در برخورد با این چالش‌ها ایفا نمایند. این همچنین موضوعی است که در مصاحبه ما با استاد مایکل جاکوبایدس در کادر ۸ به آن پرداخته‌ایم.

۴-۱-۱- رشد کُند تجارت جهانی: چگونگی احیای جهانی شدن

در سال ۲۰۱۶ تجارت جهانی تنها حدود ۲ درصد رشد نمود و این پایین‌ترین نرخ از زمان بحران مالی ۲۰۰۸-۲۰۰۹ بود. برای چندین دهه، تجارت با نرخ‌های ۱/۵ تا ۲ برابر رشد اقتصادی جهان رشد نمود. اما از زمان بحران مالی، رشد تجارت (سالانه حدود ۳ درصد) عملاً کمتر از رشد تولید ناخالص داخلی (سالانه حدود ۳/۲ درصد) بوده است (نگاه کنید به شکل ۱۹).

شکل ۱۹. رشد کُند تجارت جهان نسبت به رشد تولید ناخالص داخلی جهانی



Source: IMF

عوامل گردشی نقش عمده‌ای در این مورد داشته‌اند، به گونه‌ای که میل ضعیف به مصرف و سرمایه‌گذاری هنوز هم از زمان بحران مالی ادامه دارند. کساد در چین و بازیابی ضعیف در اغلب کشورهای اروپایی باعث کاهش تقاضای جهانی در سال‌های اخیر شده‌اند. اما عوامل ساختاری نیز در این میان وجود دارند که بیان می‌دارند که رشد تجارت جهانی ممکن است در یک خط سیر جدید و پایین‌تر ادامه یابد. اینها شامل گذر چین از اقتصاد مبتنی بر تولید و صادرات و شتاب بخشیدن به سرعت اتوماسیون می‌گردد که به بنگاه‌های داخلی اجازه داده نسبت به تولید بسیاری از اقلام اقدام کنند که قبلاً این اقلام را وارد می‌کردند. رشد اقتصاد دیجیتال، در حال تغییر دادن ماهیت جهانی شدن است و آن را از حمل و نقل فیزیکی به سمت مجموعه‌ای

دیجیتال از ترتیبات حرکت می‌دهد که به لطف فناوری‌های نوین تولید مانند چاپ سه بُعدی باعث کوتاه‌تر شدن زنجیره‌های جهانی عرضه شده‌اند.

از آنجایی که در دهه قبل، کشورهای بیشتری وارد بازارهای جهانی شده‌اند، دستیابی به معادلات تجارت جهانی که تمام بازیگران از آن منتفع شوند، بسیار دشوارتر شده است. برخی توسعه‌های مثبت منطقه‌ای نیز مانند جامعه اقتصادی ASEAN^۱ و منطقه آزاد تجاری سه جانبه^۲ در آفریقا^۳ وجود داشته است، اما شکست آخرین مجموعه از مذاکرات سازمان تجارت جهانی یعنی دور دوحه^۴، دشواری همکاری‌های جهانی را نشان می‌دهد. آخرین بررسی CEO^۵ ما نشان می‌دهد که نگرانی‌ها درباره تهدیدات علیه جهانی شدن نیز از اولویت‌های ذهنی بسیاری از مدیران عامل شرکت‌های پیشرو جهانی است.^۶

جهانی شدن غالباً با افزایش نابرابری همراه است (در بخش ۴-۱-۴ بیشتر بحث شده) و این باعث می‌شود که حمایت عمومی کمتری از توافقات تجاری صورت بگیرد. این باعث بازگشت حمایت گرایی به صحنه سیاست شده، همان طور که از ترجیحات دولت جدید ایالات متحده برای کناره‌گیری از موافقتنامه ترانس پسیفیک^۷ نیز نمایان است.^۸ پیشرفت پیمان مشارکت تجاری و سرمایه‌گذاری ترانس آتلانتیک بین ایالات متحده و اتحادیه اروپا^۹ نیز گُند شده است.

به خصوص در بازارهای نوظهور، جهانی شدن کلید توسعه آنها است.^{۱۰} گشودگی در برابر استعدادها، فناوری‌ها و ایده‌های نوین باعث تقویت بهره‌وری و پیامدهای بالقوه می‌گردد. این امر همچنین فرصت‌ها و بازارهای مصرف جدیدی را برای کسب و کارها فراهم می‌کند که انگیزه‌ای برای نوآوری برای حفظ مزیت رقابتی هستند. بازارهای نوظهور باید از این فرصت در مسیر خود به سمت بالندگی استفاده کنند، در حالی که هزینه‌های نیروی کار آنها نسبتاً کمتر از اقتصادهای پیشرفته است؛ تجربه چین از دهه ۱۹۸۰ یک نمونه عالی از این است که چگونه گشودگی در برابر بازارهای جهانی و کسب مزیت، هزینه رقابتی در برابر همتایان

^۱ ASEAN Economic Community (AEC)

^۲ Tripartite Free Trade Area (TFTA)

^۳ منطقه آزاد تجاری سه جانبه یک توافق پیشنهادی تجارت آزاد بین بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا، جامعه توسعه جنوب آفریقا و جامعه شرق آفریقا است. این توافق در سال ۲۰۱۵ به امضای ۲۷ کشور عضو رسید و منتظر تصویب توسط پارلمان‌های ملی است.

^۴ Doha round

^۵ CEO survey

^۶ برای جزئیات بیشتر نگاه کنید به Global CEO survey سال ۲۰۱۷:

<http://www.pwc.com/gx/en/ceo-agenda/ceosurvey/2017/gb>

^۷ Trans-Pacific Partnership

^۸ موافقتنامه ترانس پسیفیک یک توافق تجاری پیشنهادی در میان ۱۲ کشور کرانه اقیانوس آرام از جمله ایالات متحده، مکزیک، ژاپن و کانادا است. پیشنهاد این توافق در سال ۲۰۱۶ امضا شد و در حال حاضر در انتظار تصویب است اما رئیس‌جمهور ترامپ گفته آن را بلوکه خواهد کرد.

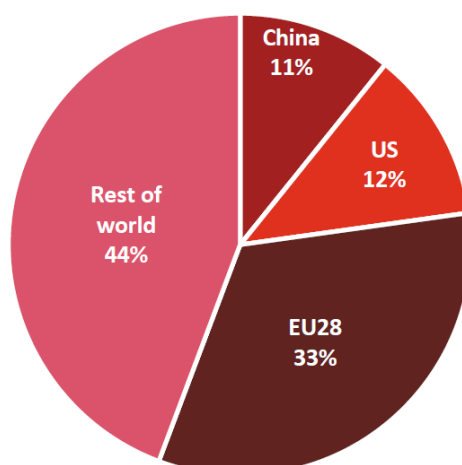
^۹ US-EU Transatlantic Trade and Investment Partnership deal

^{۱۰} تاریخ نشان می‌دهد که حمایت از صنایع نوپا در مراحل اولیه توسعه اقتصادی وجود دارد، همان طور که در ایالات متحده و آلمان در قرن نوزدهم نیز مشاهده شد. اما باید در طول زمان از این حمایت کاسته شود و با انگیزه‌های قوی برای صادرات توسط شرکت‌های موفق داخلی ترکیب گردد، همان طور که در استراتژی‌های بعد از دهه ۱۹۵۰ در ژاپن، کره جنوبی و چین شاهد آن بودیم. نگاه کنید به جی. استودول، «آسیا چگونه عمل می‌کند: پیروزی و شکست در پویاترین منطقه جهان».

غربی می‌تواند باعث تقویت رشد گردد (درست همانند کاری که ژاپن از دهه ۱۹۵۰ و کره جنوبی و دیگر «ببرهای آسیایی» از دهه ۱۹۶۰ انجام دادند).

شکل ۲۰ نشان می‌دهد که چگونه تجارت جهانی متمرکز در میان چند بازیگر اصلی صورت می‌گیرد. این بیان می‌دارد که پتانسیل برای بسیاری از بازارهای نوظهور به خصوص از طریق توافقات تجاری منطقه‌ای در میان خودشان وجود دارد. دولت‌ها در این کشورها باید به دنبال الحاق به اقتصاد جهانی و ایجاد انگیزه و پشتیبانی از کسب و کارها برای رقابت در این بازارهای جدید باشند.

شکل ۲۰. سهم از تجارت جهان (صادرات + واردات) ۲۰۱۵



Source: IMF

در اقتصادهای پیشرفته، دولت‌ها باید به تعقیب پیمان‌های تجاری در بردارنده منافع دوطرفه از جمله توافقات تجاری منطقه‌ای ادامه دهند و بازارهای نوظهور را نیز تشویق به ورود به این پیمان‌ها نمایند. نکته حائز اهمیت در اینجا این است که دولت جدید ایالات متحده، در حالی که در مورد پیمان‌های تجاری مذاکره می‌کند که معتقد است مطلوبیت کمتری دارند، به نوعی از صدف حمایت گرایی عقب نشینی نمی‌کند که در دهه ۱۹۳۰ به رشد جهان ضربه وارد نمود، و همان طور که در بخش ۴-۳ اشاره شد، این یکی از ریسک‌های رو به پایین اصلی برای پیش‌بینی‌های رشد جهانی ما است.

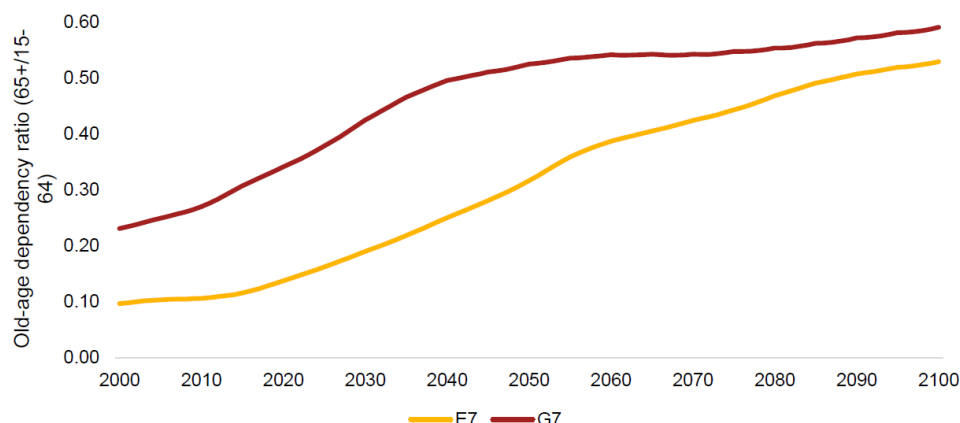
۴-۱-۲- تغییرات جمعیتی: چگونگی توانمندسازی جمعیت در حال پیرشدن

همان طور که کشوری به سمت وضعیت اقتصاد پیشرفته حرکت می‌کند، از دوره‌ای از تغییرات جمعیتی می‌گذرد. با بهبود آموزش، کاهش مرگ و میر نوزادان و تبدیل زنان به اعضای فعال‌تر نیروی کار، ضریب افزایش جمعیت به طور کلی کاهش می‌یابد. افزایش طول عمر ناشی از ارتقای استانداردهای زندگی توأم با توسعه مراقبت‌های بهداشتی، باعث افزایش بار تکفل^۱ یک کشور می‌گردد. این یک پدیده جاافتاده در اقتصادهای پیشرفته است و سازمان ملل متحد نیز پیش‌بینی نموده که این روند تا نیمه قرن ۲۱ که شیب آن

^۱ بار تکفل (Dependency Ratio) به عنوان نسبت تعداد افراد صفر تا ۱۴ سال و افراد بالای ۶۵ سال به کل جمعیت فعال بین ۱۵ تا ۶۴ سال تعریف شده است.

کمی هموار می‌شود، ادامه داشته باشد (نگاه کنید به شکل ۲۱). بار تکفل سالمندی^۱ اقتصادهای G7 در حال حاضر حدود ۰/۳ است. این بدین معنی است که به ازای هر ۳ نفر نیروی فعال، یک نفر بالای ۶۵ سال سن دارد. سازمان ملل پیش‌بینی می‌کند که این نسبت می‌تواند تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۰/۵ و در پایان قرن به ۰/۶ افزایش یابد.

شکل ۲۱. افزایش پیش‌بینی شده در بار تکفل سالمندی برای کشورهای E7 و G7 تا پایان قرن حاضر



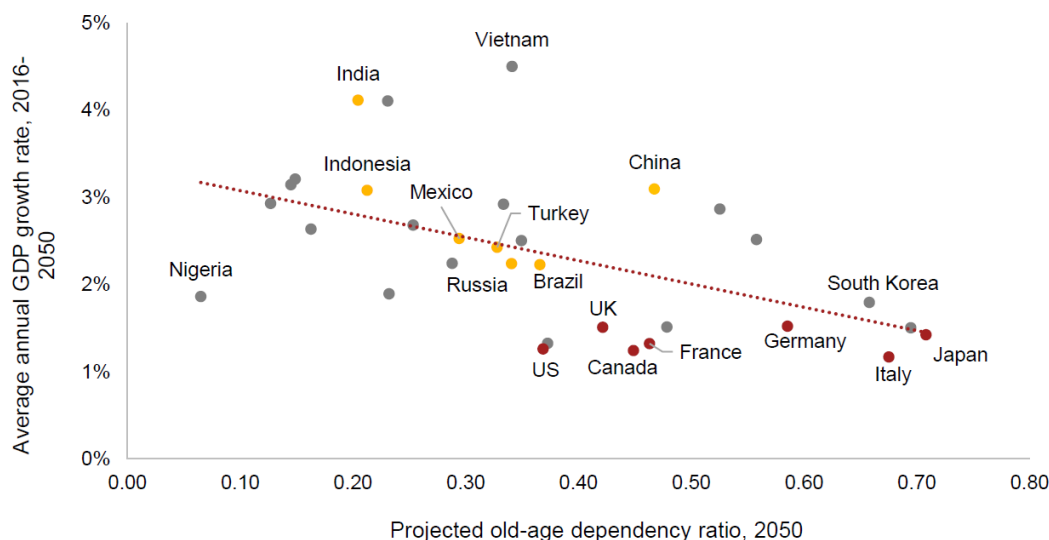
Source: UN population projections

اما این تغییر، مختص کشورهای پیشرفته نیست. در کل جهان، سریع‌ترین رشد جمعیت مربوط به افراد بالای ۶۰ سال خواهد بود. ما در حال حاضر هم شاهد شروع این تغییرات در بازارهای نوظهور هستیم. نسبت وابستگی سالمندی در کشورهای E7 در طول ۲۰ سال گذشته عمده‌تاً ثابت بوده است اما اکنون افزایش آن در حال آغاز است و همان‌طور که در شکل ۲۱ نشان داده شده، سازمان ملل پیش‌بینی نموده که از حدود ۰/۱ فعلی به حدود ۰/۳ تا سال ۲۰۵۰ برسد.

طول عمر بیشتر، خبر خوبی است، اما افزایش سن جمعیت می‌تواند مانع رشد اقتصادی گردد. با کاهش نسبت جمعیت فعال به کل جمعیت، نیروی کار سرانجام کاهش می‌یابد، مگر اینکه افراد سال‌های بیشتری کار کنند که این نیز باعث کاهش تولید و بهره‌وری می‌گردد. علاوه بر این، سهم بیشتر وابستگان باعث افزایش فشار بر خدمات بهداشتی و سلامت و منابع دولت می‌گردد، زیرا درآمدهای مالیاتی کاهش یافته و پرداخت‌های بازنشستگی افزایش می‌یابد. در مدل ما، میانگین کمتر نرخ رشد سالانه در طول دوره ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰، با افزایش سن جمعیت همراه است، همان‌طور که در شکل ۲۲ نشان داده شده است. پیش‌بینی شده که بار تکفل سالمندی ایتالیا و ژاپن تا سال ۲۰۵۰ حدود ۰/۷ باشد و این باعث شده که پیش‌بینی گردد که این دو کشور از کندترین رشد در طی ۳۴ سال آینده برخوردار باشند.

^۱ بار تکفل سالمندی (Old-age Dependency Ratio) به عنوان نسبت تعداد افراد بالای ۶۵ سال به کل جمعیت فعال بین ۱۵ تا ۶۴ سال تعریف شده است.

شکل ۲۲. رابطه بین بار تکفل سالمندی پیش‌بینی شده در سال ۲۰۵۰ و میانگین نرخ رشد سالانه تولید ناخالص داخلی، ۲۰۱۶-۲۰۵۰



Sources: PwC analysis, UN population projections

مهار افزایش سن جمعیت مستلزم یک رویکرد آینده نگر است و دولت‌های بازارهای نوظهور باید از تجربه اقتصادهای پیشرفته درس گرفته و اکنون اقدام را آغاز نمایند. افزایش سن بازنشستگی دولتی یکی از اقدامات اصلی در بسیاری از کشورهای اروپایی بوده، اما این کار باید با سیاست‌هایی برای توسعه بازارهای نیروی کار منعطف تکمیل گردد که از کار بیشتر در طول زندگی پشتیبانی می‌کنند. اینها می‌تواند شامل تشدید مقررات حول تبعیض سنی در بازار نیروی کار و ترغیب کسب و کارها برای ارائه آموزش به منظور حصول اطمینان از کسب مهارت‌های متناسب بازار کار امروزی توسط کارکنان مسن‌تر باشد.^۱ در کنار این، دولت‌ها نیز باید سیاست‌هایی را در پیش بگیرند که زنان را در امور کار و منزل توانمندتر نماید. این سیاست‌ها می‌تواند شامل مرخصی زایمان سخاوتمندانه‌تر، دسترسی به مراقبت‌های کودک که خانواده‌ها از عهده آن بر بیایند، و حمایت‌های قانونی بیشتر در مقابل تبعیض جنسیتی باشد.^۲

کشورهای اسکاندیناوی در حال حاضر از نظر توسعه بازارهای نیروی کار منعطف برای تطبیق هم کارکنان مسن‌تر و هم مادران شاغل، پیشرو هستند. نروژ از انگیزه‌های مالی برای ترغیب کارکنان مسن‌تر برای ماندن طولانی‌تر در نیروی کار استفاده کرده و نظام بازنشستگی را طراحی می‌کند که اجازه بازنشستگی منعطف را می‌دهد. سوئد به مشارکت زنان در نیروی کار تشویق نموده و همچنین به واسطه مرخصی زایمان مشترک برای والدین و ایجاد تغییرات فرهنگی، یکی از بالاترین نرخ‌های زاد و ولد را در اروپا دارد.

^۱ برای اطلاعات بیشتر در مورد چگونگی بهره‌مندی بهتر دولت‌ها از کارکنان مسن‌تر خود، به آخرین گزارش شاخص سن طلایی ما مراجعه کنید:

<http://www.pwc.co.uk/services/economics-policy/insights/golden-age-index.html>

^۲ این موضوع در گزارش ما با عنوان شاخص زنان مشغول به کار بیشتر مورد بحث قرار گرفته است:

<http://www.pwc.co.uk/services/economicspolicy/insights/women-in-work-index-2016.html>

در بازارهای نوظهور، امروزه تمرکز باید بر تقویت بهره‌وری و نوآوری باشد. تولید بالقوه یک اقتصاد نه تنها با تعداد کارکنان بلکه همچنین با میزان بهره‌وری آنان تعیین می‌گردد. دولت‌ها باید اصلاحات ساختاری را برای ارتقای کارایی اعمال نموده و سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت ارزشمندی را در فناوری و علم برای پشتیبانی از تحقیق و توسعه انجام دهند. علاوه بر این، دولت‌ها همچنین باید از اقتصادی پشتیبانی کنند که برای جمعیت جوان در حال رشد شغل ایجاد نماید. آنها باید کسب و کارها را ترغیب به ارائه آموزش‌های مداوم به کارکنان کرده تا اطمینان حاصل نمایند که کارکنان با افزایش سن، مهارت‌های ارزشمند و متناسب برای پشتیبانی از اشتغال را دارند.

کادر ۶ بحث بیشتری در مورد چالش‌های جمعیتی در لهستان ارائه می‌کند.

کادر ۶. مواجهه با چالش جمعیتی در لهستان

براساس آخرین پیش‌بینی‌های مدل ما، میانگین نرخ رشد واقعی سالانه تولید ناخالص داخلی لهستان در طول دوره تا سال ۲۰۵۰ حدود ۲ درصد خواهد بود. این رقم تا حد قابل توجهی کمتر از نرخ رشد بلندمدت پیش‌بینی شده ما در گزارش فوریه ۲۰۱۵ (۲/۷ درصد) است. کاهش پیش‌بینی رشد بلندمدت لهستان به دلیل تغییرات نامساعد در پیش‌بینی‌های جمعیتی و تنزل کلی چشم‌اندازهای رشد جهانی است.

بر اساس آخرین پیش‌بینی‌های سازمان ملل از رشد بلندمدت جمعیت، لهستان در میان کشورهای مورد مطالعه، بیشترین کاهش را هم در جمعیت کل و هم جمعیت فعال شاهد خواهد بود. جمعیت کل لهستان سالانه به طور میانگین ۰/۴ درصد تا سال ۲۰۵۰ کاهش خواهد یافت و از جمعیت فعال نیز سالانه با نرخ اندکی بیش از ۱ درصد کاسته خواهد شد. این خود باعث تضعیف پتانسیل رشد این کشور شده است.

دو عامل اصلی در وضعیت بد جمعیتی لهستان دخالت دارند: نرخ باروری بسیار پایین، و جریان‌های عظیم مهاجرت به خارج که در سال‌های اخیر مشاهده شده است. بر اساس پیش‌بینی‌های سازمان ملل، میانگین نرخ باروری لهستان بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ حدود ۱/۳۳ خواهد بود که این یکی از پایین‌ترین نرخ‌ها در جهان است. دفتر مرکزی آمار لهستان^۱ اخیراً آمار جدید مهاجرت را منتشر نموده است. در سال ۲۰۱۵، بیش از ۲/۴ میلیون لهستانی، یعنی حدود ۲۰ درصد بیشتر از سال ۲۰۱۰ و ۶۵ درصد بیشتر از سال ۲۰۰۵، در خارج از کشور زندگی می‌کردند. این بدین معنا است که نسبت مهاجرین به کل جمعیت در حال حاضر بالای ۶ درصد است. بیشتر این مهاجرین در سنین فرزندآوری هستند، لذا مهاجرت نه تنها باعث کاهش جمعیت فعلی می‌گردد، بلکه به طور جدی باعث تضعیف پتانسیل رشد جمعیت این کشور می‌شود.

بیشتر توضیحات رایج در خصوص این روندهای معکوس جمعیت شناختی، در ارتباط با پتانسیل درآمدی نسبتاً ضعیف برای اکثر کارکنان جوان در لهستان و ناکافی بودن حمایت‌های عمومی از والدین است. مورد اول ناشی از مدل رشد اخیر لهستان است که بر ایجاد مزیت رقابتی بر مبنای هزینه‌های پایین نیروی کار تمرکز

^۱ Polish Central Statistical Office

دارد، در حالی که مورد دوم پیامد توسعه نیافتگی زیرساخت‌های مراقبت از کودکان و محدودیت‌های کلی بودجه دولت است.

این عوامل، در رأس برنامه‌های سیاسی لهستان در طول انتخابات عمومی اخیر در سال ۲۰۱۵ که منتج به تغییر دولت شد، بودند. بلافاصله پس از انتخابات، دولت جدید خبر از برنامه جدید برای پشتیبانی مالی از والدین تحت عنوان «برنامه ۵۰۰+» داد. از آوریل ۲۰۱۶ هر خانواده ماهانه به ازای هر فرزند پس از فرزند دوم، ۵۰۰ زلوت (حدود ۱۱۰ یورو) دریافت کرده است. این یک پشتیبانی مالی چشمگیر برای خانواده‌ها است، زیرا میانگین فعلی مزد خالص در لهستان تنها ۳۰۰۰ زلوت است.

از سوی دیگر، این برنامه متضمن بار مالی بودجه‌ای سنگین در حدود ۱/۲ تا ۱/۳ درصد از تولید ناخالص داخلی سالانه لهستان است. هزینه‌های این برنامه به عنوان یکی از مجموعه سیاست‌های اجتماعی حداقل تا اندازه‌ای باید از طرق جمع‌آوری مالیات تأمین گردد. به عنوان مثال، اندازه شکاف بین درآمدهای مالیاتی واقعی و انتظاری در لهستان که بر اساس برآوردهای پی دابلوی سی حدود ۲/۵ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور است، می‌تواند در طول زمان کاهش یابد.

حرکت به سوی رشد مبتنی بر نوآوری

سوی از مخارج اجتماعی سخاوتمندانه‌تر، دولت جدید همچنین یک برنامه جدید توسعه اقتصادی با هدف تغییر تدریجی سمت و سوی گفت‌وگو غالب توسعه اقتصادی، از رقابت پذیری دستمزدها به سمت نوآوری و گسترش بین‌المللی شرکت‌های لهستانی، را اعلام نمود. اجرای این برنامه بلندپروازانه با پشتیبانی مجموعه‌ای از اقدامات صنعتی و علمی با هدایت دولت صورت خواهد گرفت (که در ابتدا از جانب اتحادیه اروپا نیز تأمین مالی می‌گردد).

ترکیب سیاست اجتماعی سخاوتمندانه‌تر و رشد اقتصادی مبتنی بر نوآوری، باید به رشد اقتصادی پایدارتر (بادوام‌تر از لحاظ اجتماعی) در بلندمدت منجر شود. اجرای موفق این برنامه، علاوه بر موارد دیگر، تا حدی زیادی بستگی به کیفیت اثربخشی نهادهای دولتی دارد. این به عنوان یکی از جدی‌ترین چالش‌های لهستان در برابر نیروهای مخالف جمعیتی و جهانی، از دیدگاه توسعه اقتصادی پایدار باقی می‌ماند.

ماتیوس والفسکی

اقتصاددان ارشد، پی دابلوی سی لهستان

E: mateusz.walewski@pl.pwc.com

۴-۱-۳- تغییر اقلیم: چگونه رشد و پایداری را می‌توان هم‌راستا کرد

انتشار کربن به آهستگی از رشد اقتصادی در این قرن جدا شده است. در حالی که انتشار کربن در کشورهای OECD به تدریج کاهش یافته، اما اقتصادهای نوظهور شاهد افزایش سهم خود در تغییرات اقلیمی بوده‌اند. محصولات تولیدی بیشتر و توسعه زیرساخت باعث افزایش انتشار دی اکسید کربن خواهد شد و تقاضای

زمین، مسکن، کسب و کار و حمل و نقل نیز افزایش یافته و احتمالاً منجر به آسیب زیست محیطی خواهد گردید. با ثروتمندتر شدن مصرف‌کنندگان، استفاده آنها از خودروها و هواپیما نیز افزایش یافته و تقاضای آنها برای برق و گرما هم افزایش خواهد یافت.

تغییرات اقلیمی ریسک‌هایی را در میان‌مدت و بلندمدت بر رشد اقتصادی تحمیل می‌کند. ریسک‌های فیزیکی وجود دارند که فراوانی و شدت فزاینده بلایای طبیعی بر زیرساخت‌ها، موجودی سرمایه، کشاورزی و مردم بار می‌کنند. این ریسک‌ها احتمالاً در کشورهای متمرکز هستند که در حال حاضر گرم‌تر هستند، به خصوص آنهایی که در مناطق استوایی بوده و همچنین فقیرتر نیز هستند. این امر پیامدهای قابل توجهی برای رشد بالقوه بازارهای نوظهور دارد، به خصوص آنهایی که کشاورزی تجاری و کشاورزی برای امرار معاش، بخش مهمی از اقتصاد آنها است. همانند بی‌ثباتی اجتماعی، تغییرات اقلیمی نیز می‌تواند تهدیدی برای ثبات مالی باشد، همان‌طور که مدیر بانک انگلستان^۱ مارک کارنی^۲ نیز تأکید می‌کند، تشدید مقررات در خصوص تغییرات اقلیمی می‌تواند پیامدهای چشمگیری بر بیمه و ریسک سرمایه‌گذاران در شرکت‌های سوخت‌های فسیلی داشته باشد.

در نوامبر سال ۲۰۱۶، توافق پاریس^۳ اجرایی شد که طی آن دولت‌های سراسر جهان توافق نمودند که افزایش در میانگین دمای جهان را به کمتر از ۲ درجه سانتیگراد محدود نمایند. همان‌طور که در شکل ۲۳ نشان داده شده، ما برآورد می‌کنیم که برای دستیابی به این هدف، جهان باید تا سال ۲۱۰۰ سالانه با نرخ ۶/۵ درصد کربن زدایی نماید. در سال ۲۰۱۵، شدت کربن جهانی^۴ ۲/۸ درصد کاهش یافت. در حالی که این یک رکورد در میزان کاهش بود، اما هنوز هم بسیار کمتر از آنی است که در بلندمدت به آن نیاز است.

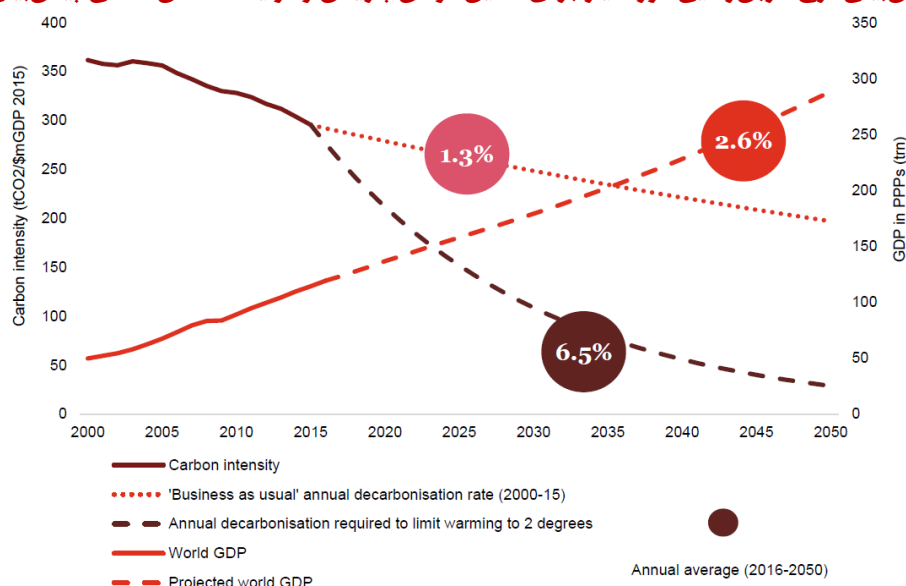
^۱ Bank of England

^۲ <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2016/speech923.pdf>

^۳ Paris Agreement

^۴ (global carbon intensity) تعریف شده به عنوان تن دی اکسید کربن به ازای هر یک میلیون دلار تولید ناخالص داخلی

شکل ۲۳. پیش‌بینی نرخ کربن‌زدایی مورد نیاز برای تأمین توافقی پاریس و تولید ناخالص داخلی پیش‌بینی شده جهان



اگر بخواهیم که به این حد از کربن‌زدایی برسیم، دولت‌های کشورهای پیشرفته باید پیشرو شده و سرمایه‌گذاری عظیمی در تکنولوژی تجدید پذیر، هسته‌ای و کنترل کربن انجام دهند، تا انتشار کربن ناشی از سوخت‌های فسیلی کاهش یابد. آنها باید کسب و کارها و خانوارها را ترغیب نمایند که انتشار کربن خود را بررسی و بازبینی نمایند - این کار می‌تواند از طریق پویش‌های ملی، انگیزه‌های مالی یا تنظیم مقررات صورت گیرد. کمیته ویژه هیأت ثبات مالی^۱ برای شفاف‌سازی مالی اقدامات مرتبط با موارد اقلیمی، اخیراً توصیه‌هایی را برای گزارش‌دهی شرکتی باکیفیت و سازگار در مورد ریسک‌های مرتبط با اقلیم ارائه کرده است.^۲ رشد اقتصاد مشارکتی^۳ نیز می‌تواند باعث فراهم شدن شیوه‌های نوآورانه برای کاهش اثرات کربن گردد و با ارائه خط مشی‌های جدید، تسهیم همه چیز از خودروها تا فضای اداری را ترویج نماید.

اقتصادهای پیشرفته باید از یک مثال پیروی کنند. در مه ۲۰۱۶، کشور پرتغال برای چهار و نیم روز کلاً با انرژی‌های تجدید پذیر بادی، آبی و خورشیدی اداره گردید که یک نمونه بی نظیر در اروپا بود. در انگلستان، در سال ۲۰۱۵ برای دومین سال مصرف ذغال سنگ بیش از ۲۰ درصد کاهش یافت.^۴ کاهش شدت کربن انگلستان عمدتاً به دلیل حرکت این کشور از سمت صنایع سنگین به سمت خدمات طی دهه اخیر بوده، اما اقدامات سیاستی متعددی نیز از این حرکت پشتیبانی می‌نمودند. اینها شامل پنج «بودجه کربن»^۵ از سال ۲۰۰۸ می‌شود که در قانون، سقفی را برای میزان انتشار کربن در انگلستان در یک دوره ۵ ساله تعیین نموده و در نوآوری‌های مربوط به انرژی‌های کم کربن و نیروی هسته‌ای نیز سرمایه‌گذاری می‌نماید. دیگر کشورهای

^۱ Financial Stability Board

^۲ <https://www.fsb-tcfd.org/publications/recommendations-report/>

^۳ sharing economy

^۴ انگلستان هنوز جایگاه اول را در شاخص اقتصاد کم کربن ما دارد که بحث‌های بیشتری را در این مورد ارائه می‌کند که چگونه اقصادهای G20 اقتصادهای خود را کربن‌زدایی می‌کنند:

<http://www.pwc.co.uk/services/sustainability-climatechange/insights/low-carbon-economy-index.html>

^۵ carbon budgets

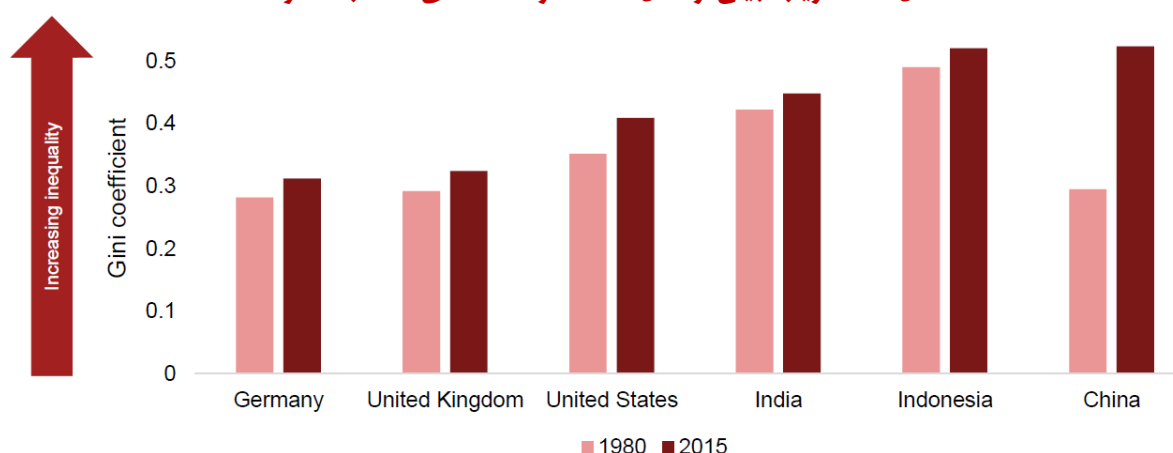
اتحادیه اروپا و کانادا هم پیشرفتهایی در ارتباط با اجرای قیمت کربن داشته‌اند. یکی از نکات مهم این است که بینیم دولت جدید ایالات متحده چه سیاست‌هایی را در این زمینه در پیش می‌گیرد، که برای توافق پاریس نیز اهمیت دارد.

برای اقتصادهای نوظهور این مهم است که دولت‌ها در حال حاضر اقداماتی را به عمل آورند که رشد اقتصادی بالقوه آنها را با توسعه پایدار تطبیق و سازگار نماید. در چین، مصرف ذغال سنگ ممکن است کاهش یافته باشد، اما اینکه این کاهش در نتیجه کسادی اقتصادی یا تغییرات ساختاری بیشتر، از جمله گذر از تولید، مقررات کیفیت هوا و سختگیری بیشتر در موارد ناکارایی باشد، هنوز مشخص نیست. دولت‌ها در بازارهای نوظهور در حال کار برای مواجهه با ریسک‌های تغییرات اقلیمی هستند و از پیشرفت‌های فناوری و اقدامات سیاستی در دیگر کشورها سرمشق می‌گیرند. آنها همچنین خود نیز پیشرفت‌های تکنولوژیکی دارند که می‌تواند در بلندمدت برای آنها منافع اقتصادی به همراه داشته باشد.

۴-۱-۴- نابرابری فزاینده: چگونگی تسهیم منافع رشد

هم در کشورهای G7 و هم E7، سطوح نابرابری درآمد - که با ضریب جینی^۱ سنجیده می‌شود - از سال ۱۹۸۰ افزایش یافته است (نگاه کنید به شکل ۲۴ برای کشورهای منتخب). علت این افزایش در نابرابری - و اینکه چه کاری باید در قبال آن انجام داد - در مصاحبه با پروفیسور برانکو میلانویچ در کادر ۷ مورد بحث قرار گرفته است.

شکل ۲۴. ضریب جینی از سال ۱۹۸۰ در اقتصادهای منتخب E7 و G7



Source: GCIP

در کشورهای E7 نابرابری افزایش یافته (به خصوص در چین) اما می‌تواند در آینده تعدیل شود، زیرا این کشور نهاد های قوی‌تری را برای تأمین آموزش، مراقبت‌های بهداشتی و امنیت اجتماعی ایجاد می‌کند و کارگران نیز در کارهای ارزشمندتری مشغول شده و قدرت چانه زنی بیشتری به دست می‌آورند (همان‌طور

^۱ ضریب جینی (Gini coefficient) معیاری برای ارزیابی توزیع درآمد ملی است: صفر بیانگر برابری کامل است در حالی که ۱ نشانگر نابرابری کامل است، به عبارتی تمام درآمد به یک درصد جمعیت ثروتمند تعلق می‌گیرد.

که در ایالات متحده و اروپا در دوره از دهه ۱۹۲۰ تا دهه ۱۹۷۰ با افزایش جنبش‌های سازمان یافته کارگری و احزاب همراه آنها رخ داد).

نابرابری صرفاً یک موضوع مرتبط با عدالت اجتماعی نیست، بلکه همچنین می‌تواند به عنوان یک مانع برای رشد اقتصادی عمل کند. تحقیقات اخیر توسط صندوق بین‌المللی پول^۱ دریافته است که به طور میانگین، یک واحد درصد افزایش در سهم درآمدی ۲۰ درصد افراد بالای جامعه، باعث کاهش ۰/۰۸ واحد درصدی تولید ناخالص داخلی در ۵ سال متعاقب آن می‌گردد. این یافته‌ها مخالف تفکرات قبلی است که منافع حاصل از رشد به سمت افراد پایین هرم درآمدی جاری می‌گردد.^۲ در واقع، این یافته‌ها نشان می‌دهند که یک جامعه برابرتر می‌تواند رشد اقتصادی را افزایش دهد، به گونه‌ای که یک واحد درصد افزایش در سهم درآمدی ۲۰ درصد افراد پایین جامعه با ۰/۳۸ واحد درصد افزایش در رشد در ۵ سال متعاقب آن همراه است. این می‌تواند از طریق تقویت بهره‌وری به واسطه استانداردهای بالاتر زندگی یا انگیزه‌های ایجاد شده به واسطه برابری برای افراد و کسب و کارها به منظور سرمایه‌گذاری در آموزش و نوآوری، صورت گیرد. نابرابری اقتصادی بیشتر همچنین می‌تواند منجر به اختلافات اجتماعی و احتمالاً پیامدهای سیاسی نامطلوب گردد.

بنابراین دولت‌ها باید اقداماتی را انجام دهند تا اطمینان یابند که منافع حاصل از جهانی شدن، پیشرفت تکنولوژیک و رشد اقتصادی به طور گسترده در سرتاسر جامعه تسهیم می‌گردد. در سطح جهانی، کشورهای اسکاندیناوی و همچنین بخش‌هایی از اروپای مرکزی همچون اتریش و آلمان، برخی از پایین‌ترین سطوح نابرابری را دارند. این می‌تواند منجر به تمرکز بیشتر آنها بر ارائه فرصت‌های آموزشی برابر از طریق دسترسی فراگیر به آموزش‌های باکیفیت، و همچنین نظام رفاه سخاوتمندانه‌ای گردد که درآمد را از ثروتمندان به افراد کمتر برخوردار توزیع می‌کند.

از میان کشورهای مورد مطالعه ما، کره جنوبی بلندترین گام‌ها را در کاهش نابرابری درآمدی برداشته، به طوری که ضریب جینی آن از سال ۱۹۹۰ یک سوم کاهش پیدا کرده است. در حالی که بسیاری از اینها می‌تواند منجر به افزایش کلی رفاه ناشی از رشد اقتصادی گردد، دولت این امر را از طریق سرمایه‌گذاری در آموزش تقویت نموده که در نتیجه این سرمایه‌گذاری، میانگین کل سال‌های تحصیلی از ۸/۱ سال در سال ۱۹۸۰ به ۱۲/۱ سال در سال ۲۰۱۰ افزایش یافته است. در نگاه به آینده، کره جنوبی به همراه بسیاری دیگر از بازارهای نوظهور باید بر توسعه نظام رفاه خود تمرکز کنند. مخارج اجتماعی عمومی کره جنوبی هنوز هم بسیار کمتر از میانگین ۲۱ درصدی کشورهای OECD بوده و تنها ۱۰ درصد است و نظام رفاه آن یکی از کمترین اثرات را برای باز توزیع OECD دارد.^۳ با توسعه بازارهای نوظهور، یکی از اولویت‌ها باید حصول

^۱ یادداشت صندوق بین‌المللی پول (ژوئن ۲۰۱۵)، «علل و پیامدهای نابرابری درآمدی: چشم‌انداز جهانی».

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf>

^۲ به عنوان مثال نگاه کنید به

<http://www.laffercenter.com/the-laffer-center-2/the-laffer-curve/>

^۳ www.oecd.org/els/strengthening-social-cohesion-in-korea.htm

اطمینان از جریان عادلانه‌تر رشد در سرتاسر جامعه و درس گرفتن از سیاست‌های عمومی باشد که به عنوان مثال در کشورهای اسکاندیناوی پیگیری می‌شوند.

کادر ۷. نابرابری درآمدی و اینکه چه کاری باید در قبال آن انجام داد – مصاحبه با پروفیسور برانکو میلانویچ

علت اصلی افزایش نابرابری درآمدی در دهه‌های اخیر چه بوده است؟

اگر به طور بسیار کلی صحبت شود، موتورهای اصلی نابرابری درآمدی در کشورها -تصور جهانی متفاوت است، زیرا کشورها به طور کلی از نظر درآمد در دهه‌های اخیر به هم نزدیک شده‌اند- تغییرات فناوری، جهانی شدن و سیاست‌های اقتصادی داخلی است.

پس دولت‌ها چه کاری می‌توانند در این مورد انجام دهند؟

بسته به اینکه بر اساس نظر شما چه چیزی محرک اصلی است، نسخه تجویزی نیز بسیار متفاوت است. از نظر بسیاری، تغییر فناوری به عنوان محرک اصلی در نظر گرفته می‌شود، در حالی که بسیاری بحث می‌کنند که تغییر فناوری به نفع نیروی کار ماهر تورش دارد و غالباً جایگزین نیروهای معمولی غیرماهر شده و لذا باعث افزایش نابرابری می‌گردد. اگر نظر شما این باشد، کار چندانی نیست که کسی بتواند انجام دهد، جز ابزارهای تسکینی که به افرادی که شغل خود را از دست داده‌اند کمک می‌کند. در این شرایط شما از دولت نمی‌خواهید که در برابر تغییرات فناورانه مقاومت کند حتی اگر ممکن باشد.

اما اگر دیدگاه شما این باشد که جهانی شدن محرک اصلی است، موقعیت کمی متفاوت است. در این مورد، شما حداقل گزینه‌هایی برای معکوس کردن این روند دارید، چه از طریق افزایش نرخ تعرفه‌ها یا مالیات بندی بر برون سپاری‌ها -گرچه اینکه آیا این خود امری مطلوب است یا خیر، سؤال دیگری است.

و سوم، اگر شما واقعاً اعتقاد دارید که سیاست‌های اقتصادی داخلی عامل اصلی افزایش نابرابری هستند، ابزارهای سیاسی همچون افزایش مالیات گروه‌های پردرآمد، افزایش پرداخت‌های انتقالی اجتماعی^۱، و امثال آن را برای اقدام در جهت توقف آن در اختیار دارید. لذا من فکر می‌کنم بسته به اینکه کدام یک از این عوامل از نظر شما در اولویت قرار دارند، دیدگاه‌ها در مورد اینکه چه کاری باید انجام شود، بسیار متفاوت است.

با این حال من همچنین اعتقاد دارم در حالی که می‌توانیم از نظر مفهومی دلایل افزایش نابرابری را به سه عامل مختلف تقسیم‌بندی کنیم، اما واقعاً نمی‌توانیم درصدی از مسئولیت را به هر یک از آنها تخصیص دهیم. این واقعاً امری پیچیده است، زیرا این فرایندها کاملاً به هم پیوسته هستند. به عنوان مثال، تغییر فناوری باعث تسهیل جهانی شدن می‌گردد و سیاست‌های اقتصادی داخلی خاص نیز، که هدف آنها اجازه دادن به عملیات آزادتر بازارها و ایجاد انگیزه برای ثروت آفرینی است، چنین هستند. اما خود جهانی شدن نیز بر نوع تغییر فناوری تأثیر داشته و دامنه سیاست‌های اقتصادی موجه را که قابلیت اجرا دارند، محدود می‌نماید. لذا جدا کردن این عوامل از هم در واقعیت بسیار دشوارتر است و سیاست‌ها باید این پیچیدگی‌ها را منعکس نمایند.

¹ social transfers

پس با وجود این محدودیت‌ها، اولویت‌های سیاست‌گذاران چه باید باشد؟

با نگاه ابتدایی به تاریخ، من معتقدم آن سیاست‌هایی که عامل کاهش نابرابری درآمدی در کشورهای ثروتمند از سال ۱۹۴۵ تا ۱۹۸۰ بودند، آموزش همگانی، مالیات سنگین - به خصوص نرخ‌های نهایی مالیات بسیار بالا- و پرداخت‌های انتقالی اجتماعی سنگین بود. و من واقعاً فکر می‌کنم که تمام این سه سیاست به نهایت خود رسیده‌اند.

در مورد آموزش همگانی، شما قطعاً همان منفعت فراوانی را از گسترش دوره‌های تحصیلی نخواهید داشت که مثلاً در مراحل ابتدایی توسعه اقتصادی با گسترش میانگین دوره آموزشی از ۸ سال به ۱۳ یا ۱۴ سال کنونی داشتید. و من فکر می‌کنم که یک بی میلی عمومی، به خصوص در طبقات متوسط لاقدر در ایالات متحده نسبت به افزایش مالیات‌ها و پرداخت‌های انتقالی اجتماعی وجود دارد، زیرا معتقدم مردم در مورد توانایی دولت‌ها برای ایجاد یک تفاوت مثبت در مقایسه با مثلاً دهه ۱۹۶۰ بسیار تردید دارند.

این سپس مرا به این سمت هدایت کرد که آنچه کشورهای ثروتمند واقعاً می‌خواهند انجام دهند، توزیع برابرتر مواهب و ثروت است. و این دو قسمت دارد؛ یکی مالکیت دارایی‌ها است، که به شدت متمرکز است و باید به صورت گسترده‌تری تسهیم شود. در ایالات متحده حدود ۳۰ درصد افراد هیچ دارایی ندارند. این موقعیت در دیگر کشورهای ثروتمند نیز خیلی متفاوت نیست. لذا ابزارهایی مانند انگیزه‌های مالیاتی و دیگر ابزارها (مانند طرح‌های مالکیت سهام کارکنان^۱ و ترویج مالکیت گسترده‌تر مسکن) برای ترغیب به دسترسی بیشتر به دارایی‌ها توسط گروه‌های درآمدی پایین و متوسط، مطرح می‌گردد.

قسمت دیگر، اقدام در راستای بهبود کیفیت آموزش است، به گونه‌ای که مردم برای جهان کار آینده تجهیز شوند. این متفاوت از آموزش همگانی در گذشته است، زیرا در اینجا تمرکز بر کیفیت و به خصوص برابری کیفیت آموزش بین مدارس خصوصی به اصطلاح «تراز اول» و مدارس عمومی است. یکی از دلایل نابرابر بودن بازده آموزش این است که فرصت‌های شغلی و دستمزدها تا حد زیادی متفاوت هستند. برابرتر کردن دسترسی بسیار ضروری است، اما برای کاهش نابرابری دستمزدها کافی نیست. این باید با بهبود در کیفیت مدارس عمومی به خصوص در ایالات متحده تکمیل گردد.

البته چنین سیاستی مزایای دیگری نیز دارد. این باعث می‌شود که نسل‌های آینده تطبیق‌پذیری بیشتری با تغییرات فناوری داشته باشند، زیرا ما نمی‌توانیم دقیقاً پیش بینی کنیم که با پیشرفت فناوری، چه مشاغل جدیدی ایجاد خواهد شد. من (بر اساس تجارب تاریخی) خوشبین هستم که چنین انواع جدیدی از مشاغل در آینده وجود خواهد داشت، حتی اگر روبات‌ها برای مشاغل موجود ما مستولی شوند.

¹ employee share ownership schemes

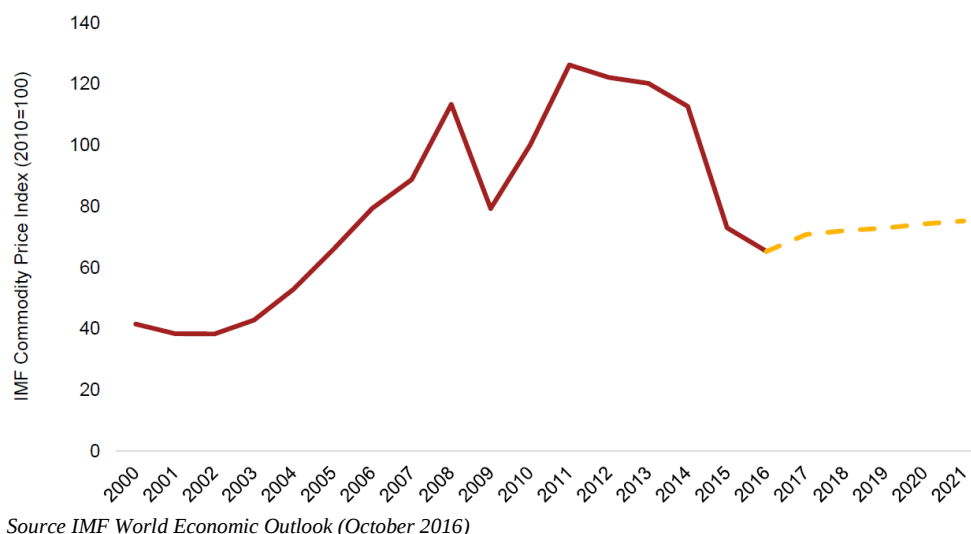
هیچ گلوله جادویی در اینجا وجود ندارد، زیرا همان طور که گفتم، نابرابری درآمدی یک پدیده پیچیده است که به آهستگی تغییر می‌نماید. اما فکر می‌کنم دولت‌ها باید به طور مثبت با اثرات جهانی شدن و تغییر فناوری درگیر شوند، نه اینکه در برابر آن مقاومت کنند و نه اینکه پیامدهای توزیعی منفی احتمالی آن را نادیده بگیرند. برانکو میلانوویچ استاد ممتاز مدعو و متخصص ارشد مطالعات درآمد لوکزامبورگ در مرکز فارغ‌التحصیلی دانشگاه شهری نیویورک است. او قبلاً اقتصاددان سرپرست در بخش تحقیقات بانک جهانی بود و مطالب بسیار فراوانی در خصوص نابرابری درآمدی نوشته است. عنوان آخرین کتاب او «نابرابری جهانی: رویکردی جدید برای عصر جهانی شدن» است (انتشارات دانشگاه هاروارد، ۲۰۱۶).

۴-۱-۵- نابرابری فزاینده جهانی: چگونگی خلق اقتصادهای پویا و متنوع

ما در حال ورود به دوره‌ای از نااطمینانی‌های چشمگیر سیاسی، اجتماعی و اقتصادی هستیم. این از بسیاری از چالش‌های مطروحه فوق همچون تغییرات اقلیمی، رکود رشد تجارت جهانی و نقش آینده فناوری و همچنین نااطمینانی ناشی از به عنوان مثال رأی انگلستان برای خروج از اتحادیه اروپا و انتخاب ترامپ به عنوان رئیس‌جمهور در ایالات متحده ناشی می‌شود. همان طور که جهان به هم پیوسته‌تر شده، نااطمینانی نیز می‌تواند اثرات گسترده‌تری داشته باشد. بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۹ تنها یک نمونه از چگونگی گسترده شدن امواج شوک‌ها در سرتاسر جهان است.

کاهش اخیر قیمت نفت نیز یک نمونه دیگر است. کساد جهانی با رشد حرکت از سمت نفت به دیگر سوخت‌های فسیلی توأم شده که باعث کاهش تقاضا گردیده است. همان طور که در شکل ۲۵ نشان داده شده، همزمان با افزایش تولید نفت ایالات متحده، قیمت‌ها از نیمه سال ۲۰۱۴ تا اوایل سال ۲۰۱۶ به شدت کاهش یافت. علیرغم اندکی بازیابی قیمت‌ها در طول سال ۲۰۱۶، صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند که قیمت کالاها حداقل برای ۵ سال آینده پایین‌تر از اوج خود در دوره ۲۰۱۰-۱۴ باقی بماند. این عوامل خارجی اثرات قابل توجهی بر رشد بسیاری از صادرکنندگان کالا در بازارهای نوظهور طی دو سال گذشته داشته است، روسیه که صادرات کالا حدود ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی آن را تشکیل می‌دهد، در سال ۲۰۱۵ وارد رکود شد، در حالی که نیجریه نیز پس از رشد شگفت‌انگیز تقریباً ۷/۵ درصدی از سال ۲۰۰۰، رشد اقتصادی منفی را در سال ۲۰۱۶ تجربه نمود. عربستان سعودی و برزیل طی دو سال گذشته شاهد کاهش چشمگیر رشد تولید ناخالص داخلی بوده و برزیل وارد رکود جدی می‌گردد.

شکل ۲۵. شاخص قیمت کالا صندوق بین المللی پول، ۱۰۰=۲۰۱۰



تمام اینها، اهمیت تنوع بخشی به پایه صادراتی کشور، و من حیث المجموع تنوع بخشی به اقتصاد را برجسته می‌نمایند. بسیاری از بازارهای نوظهور بر تعداد کمی از صناعی تکیه دارند که غالباً مرتبط با منابع طبیعی و به خصوص در ارتباط با صادرات هستند، که این باعث آسیب‌پذیری آنها در برابر شوک‌هایی همچون نوسان قیمت‌های نفت می‌گردد. فقدان تنوع، همچنین توسعه اقتصاد منعطف را، که با تغییرات تقاضا و ترجیحات مصرف‌کنندگان و همچنین تغییرات ساختاری بیشتر مانند حرکت به سمت منابع انرژی تجدید پذیر تطبیق می‌یابد، دشوار می‌سازد. پیشرفت تکنولوژیکی و تداوم اتوماسیون نیز باعث افزایش نیاز به خلق اقتصادهای پویاتر، به منظور حصول اطمینان از وجود فرصت‌های شغلی مولد در بخش‌های مختلف، می‌گردد.

اقتصادهای نوظهور، پیشرفت در جهت متنوع سازی اقتصادهای خود را آغاز نموده‌اند. بر اساس شاخص تمرکز صادرات آنکتاد^۱، اکثر بازارهای نوظهور در مدل ما شاهد بهبود بوده‌اند، که در این بین نیجریه از همه قابل توجه‌تر بوده است. نیجریه شاهد این بوده که سرمایه‌گذاری خارجی که سابقاً تنها در بخش نفت متمرکز بوده، به سمت بخش‌های انرژی، کشاورزی و معدن حرکت می‌کند و طبقه مصرف‌کننده به سرعت در حال گسترش آن، فرصت‌هایی را برای رشد بخش خرده فروشی ایجاد کرده‌اند. همان طور که نیجریه در حال توسعه زیرساخت و شبکه حمل و نقل خود است، انتظار می‌رود که شاهد تقویت صنایع تولیدی خود نیز باشد. در مقابل، عربستان سعودی کماکان وابستگی شدیدی به نفت دارد و هیچ بهبودی در شاخص تمرکز صادرات را تجربه نکرده است، گرچه قصد دارد اقتصاد خود را متنوع نماید.

در واکنش به افزایش نااطمینانی جهانی، دولت‌های بازارهای نوظهور باید یک رویکرد دوجانبه را دنبال نمایند. اول، آنها باید به توسعه نهادهای قدرتمند و بنیادهای اقتصاد کلان ادامه دهند. این تضمین می‌کند که آنها به عنوان مکان‌هایی جذاب برای انجام کسب و کار و سرمایه‌گذاری باقی بمانند و همچنین اثرات شوک‌های جهانی ناشی از مواردی چون تورم بالا یا بدهی دولت را تخفیف دهند.

¹ UNCTAD's index of export concentration

دوم، آنها باید به سرمایه‌گذاری در زیرساخت به منظور کمک به توسعه صنایع و سرمایه‌گذاری در آموزش جهت ایجاد نیروی کار ماهر و منعطف ادامه دهند. بازارهای نوظهور می‌توانند از نظام آموزشی دوگانه آلمان سرمشق بگیرند که دانش‌آموزان را در آموزش‌های حرفه‌ای در کسب و کارها همراه با درس‌های رسمی مدارس درگیر کرده و به دانش‌آموزان اجازه می‌دهد هم مهارت‌های نظری و هم مهارت‌های عملی را فرا گیرند.

۴-۲- نقش حیاتی نهادها

هدایت این چالش‌های جهانی مستلزم واکنش‌های سیاستی دقیق و آینده‌نگر است. مبنای آن نیز کیفیت نهادها است (همچنین نگاه کنید به بحث با استاد مایکل جاکوبایدس در کادر ۸ که مرتبط با بحث ما در خصوص پیامدهای کسب و کار در بخش ۵ است).

برای توسعه اقتصادهای تاب‌آور، کشورها نیاز به حاکمیت پایدار دارند که از رشد فراگیر در سرتاسر جامعه و همچنین بنیادهای قوی اقتصاد کلان پشتیبانی می‌کند.^۱ اینها می‌توانند شامل موارد زیر باشند:

- یک بانک مرکزی مستقل و قابل اعتماد که برای نگه داشتن تورم حول یک هدف ثابت، کاهش آسیب‌پذیری و کاستن از ریسک‌های بحران‌های ارزی کار می‌کند؛
- یک نظام مالیاتی عادلانه و کارا که درآمد را بین جامعه توزیع می‌کند، از توسعه اجتماعی همچون آموزش و سلامت پشتیبانی می‌کند، و یک سیاست مالیاتی شفاف و باثبات را تنظیم می‌کند که در همه کسب و کارها قابل اعمال است؛
- درجه مناسبی از حمایت از حقوق مالکیت معنوی که تضمین می‌کند افراد و کسب و کارها برای نوآوری‌های خود پاداش می‌گیرند، و پیشرفت فناوری و کارآفرینی را تحریک می‌کند؛
- قانون‌گذاری زیست‌محیطی اثربخش که رشد اقتصادی پایدار را ترغیب می‌کند؛ و
- میزان بالای اعتماد که کسب و کارها را ترغیب به فعالیت در کشور کرده و انسجام اجتماعی را ترویج می‌کند.

این نهادها بر انگیزه‌های سیاسی، اجتماعی و اقتصادی افراد و کسب و کارها تأثیر گذار بوده و بنابراین برای اینکه بازارهای نوظهور قادر به جذب و حفظ استعدادها، سرمایه‌گذاری و کسب و کار باشند، امری بنیادی هستند. این یک عامل کلیدی برای ارتقای بهره‌وری و الهام بخشی به نوآوری برای حرکت دادن اقتصادهای نوظهور در راستای مرز فناوری است.

اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور از لحاظ معیارهای حکمرانی، عملکرد ضعیف‌تری نسبت به کشورهای پیشرفته دارند. این موضوع به خصوص در ارتباط با شاخص‌های کنترل فساد و کیفیت قانون

^۱ برای بحث بیشتر نگاه کنید به شاخص ESCAPE پی دابلو سی:

<http://www.pwc.co.uk/services/economics-policy/insights/escapeindex-mapping-how-markets-emerge.html>

گذاری بانک جهانی^۱ صادق است. در طول دو دهه اخیر، میانگین امتیازات کشورهای E7 در این معیارها وخیم‌تر شد که این امر عمدتاً ناشی از برزیل و مکزیک، که سقوطی سریع را در شاخص کنترل فساد به دلیل شایعات سیاسی مختلف در سال‌های اخیر تجربه کرده‌اند، و روسیه بوده است.

در این کشورها، عدم بهبود در معیارهای حکمرانی از عوامل دخیل در نسبت‌های سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی نسبتاً پایین در مقایسه با دیگر کشورها در E7 و دیگر بازارهای نوظهور است. به عنوان مثال، نسبت سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی برزیل با ۱۸ درصد در پایین‌ترین سطح در E7 قرار دارد، در حالی که این نسبت برای چین ۴۵ درصد و برای هند و اندونزی تقریباً ۳۵ درصد است. در واقع، برزیل شاهد سقوط نسبت سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی از سال ۲۰۰۰ بوده است.

یکی از معیارهایی که کشورهای E7 بهبود قابل توجهی در آن داشته‌اند (به جز برزیل که شاهد تغییر اندکی بوده است) در ارتباط با اثربخشی دولت است. این معیار، ادراک از کیفیت خدمات عمومی و اعتبار و پاسخگویی دولت برای اجرای سیاست‌های منطقی اقتصادی و سیاسی را می‌سنجد. در میان کشورهای G7، چین بیشترین پیشرفت را در این خصوص داشته است، زیرا خدمات عمومی همچون آموزش و حمل و نقل را توسعه داده و نهادهای اقتصادی خود را تقویت نموده است؛ به عنوان مثال، چین یکی از باثبات‌ترین نرخ‌های تورم را در میان کشورهای E7 دارد.

اما هنوز هم جای پیشرفت وجود دارد. در حالی که بازارهای نوظهور حرکت رو به جلو را آغاز کرده‌اند، امتیازات آنها هنوز بسیار پایین‌تر از میانگین امتیازات کشورهای پیشرفته است. بهبود نهادهای سیاسی، قانونی و اقتصادی، دولت‌ها را در جایگاه بهتری برای اجرای بسیاری از سیاست‌های مورد اشاره در این فصل، همچون پشتیبانی از شمولیت بازار نیروی کار^۲، اثربخش‌تر کردن نظام رفاه و ارائه مقررات تغییرات اقلیمی به شیوه‌ای کارا، قرار می‌دهد. این باعث کمک به رشد اقتصادی بلندمدت می‌گردد که از نظر زیست محیطی، پایدار و از لحاظ اجتماعی، فراگیر است.

کادر ۸. چگونه نهادها از توسعه اقتصادی و ماهیت تکاملی راهبرد کسب و کار جهانی پشتیبانی می‌کنند – مصاحبه با استاد مایکل جی. جاکوبایدس

از نظر شما نیروهای محرک اصلی در ورای تغییرات رشد بلندمدت در اقتصادها چیست؟ عواملی که شما در مدل خود در نظر می‌گیرید -عوامل جمعیت شناختی، سرمایه‌گذاری، آموزش، بالندگی تکنولوژیک- چشمگیر و مهم هستند، اما من خصوصاً بر اهمیت حیاتی کیفیت نهادها در موفقیت یا شکست اقتصادی بلندمدت تأکید می‌کنم.

^۱ کیفیت قانون گذاری، ادراک از توانایی دولت برای اجرای سیاست‌های منطقی و مقرراتی را می‌سنجد به سرمایه گذاری و توسعه بخش خصوصی را ترویج می‌نماید. برای اطلاعات بیشتر در مورد شاخص‌های حکمرانی بانک جهانی مراجعه کنید به:

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc>

^۲ labour market inclusion

اگر به عنوان مثال به غرب نگاه کنیم، توسعه نهادهای اقتصادی و مالی مانند بانکداری در فلورانس ایتالیا، شرکت‌های سهامی در انگلستان و هلند، و مدیریت حرفه‌ای شرکت‌های بزرگ در ایالات متحده، نقش مهمی را در پیش راندن رشد اقتصادی از قرن‌های ۱۶ تا ۲۰ ایفا کرده‌اند. این با پشتیبانی نظام‌های سیاسی بود که در کالاهای عمومی (شامل سلامت و آموزش و همچنین زیرساخت فیزیکی) سرمایه‌گذاری کرده و نظام‌های حقوقی را ارائه می‌کنند که از حقوق مالکیت حمایت نموده و محیط مساعدی را برای سرمایه‌گذاری بلندمدت در کسب و کار فراهم می‌کند.

اخیراً می‌توانیم اهمیت نهادهای قوی را در ظهور اقتصادهای آسیایی مانند سنگاپور مشاهده کنیم. این کشور اساساً یک جامعه ماهیگیری کوچک بدون منابع طبیعی قابل توجه بود که به واسطه خلق محیط مساعد برای انجام کسب و کار تحت حاکمیت یک «نظام دیکتاتوری خیرخواهانه»^۱، خود را به یک مرکز تجاری و مالی منطقه‌ای پیشرو تبدیل نمود. این به سنگاپور اجازه داد که از همسایه خود مالزی از لحاظ رشد اقتصادی جدا شود، دقیقاً مانند موارد شدیدتری که در مورد ایالات متحده و مکزیک، کره شمالی و جنوبی، یا آلمان غربی و شرقی قبل از اتحاد شاهد آن بودیم. تفاوت‌ها در کیفیت نهادها به علاوه سیاست‌های اقتصادی گسترده، کانون این مسیرهای مختلف توسعه اقتصادی بلندمدت هستند.^۲

در حال حاضر می‌توانیم شاهد این واگرایی‌ها در آفریقا نیز باشیم؛ اگر مثلاً کیفیت حکمرانی را در نیجریه با بوتسوانا مقایسه کنید. یا اگر مشکلات عمیق ونزوئلا را پس از کاهش قیمت نفت با وضعیت بد رو به بهبود شیلی مقایسه کنید. ریشه عدم توازن اقتصاد کلان را غالباً می‌توان در دولت و حکومت غیراثربخش یافت: به عنوان مثال، بحران یونان - که اساساً به واسطه عدم توفیق در اداره مدیریت دولتی و بدتر شدن نظام حقوقی شدت یافته بود - و ناتوانی آن در بازگرداندن اوضاع به حالت قبل، به این واقعیت ارتباط دارد که ما به جای علل ساختاری و نهادی، بر نشانه‌های اقتصاد کلان تمرکز نموده‌ایم.^۳ بدتر شدن جایگاه ایتالیا و چشم‌اندازهای ناخوشایند آن نیز به دلیل کژکارکردی در سازمان دولتی و سیاسی آن است. لذا بازیابی یا ادامه لغزش آن بستگی به این دارد که آیا ما باور داریم که آنها می‌توانند نه تنها عدم توازن‌های اقتصاد کلان، بلکه نهادهای خود را اصلاح نمایند یا خیر.

چالش در اینجا این است که توسعه اقتصادی و بهسازی نهادی می‌تواند هم منجر به یک چرخه پرمحسنات شود، به گونه‌ای که این بهبودها موجب رشد شوند، و هم منجر به مارپیچی رو به پایین شود که عامل رانت خواری و فروپاشی نهادی گردد. به ترکیه بنگرید: هم به دلیل سیاست‌ها و هم ضعف نهادها، اقتصاد در حال

^۱ benevolent dictatorship

^۲ برای جزئیات بیشتر مراجعه کنید به بحث با دی. عاصم اوغلو و جی. رابینسون با عنوان «چرا کشورها شکست می‌خورند»، کراون بیزنس (۲۰۱۲):

<http://whynationsfail.com/summary/>

^۳ به فصل تهیه شده توسط جاکوبایدس در کتاب وایانوس و همکاران با عنوان «ورای ریاضت: اصلاح اقتصاد یونان» مراجعه کنید، انتشارات ام آی تی

(۲۰۱۷)

<https://mitpress.mit.edu/books/beyond-austerity>

واماندگی و توقف است. آیا ترکیه دوباره جان می‌گیرد یا آیا دولت اردوغان می‌تواند بر دوره‌ای که ترکیه در حال از دست دادن پتانسیل‌های پیش‌بینی شده ما است تسلط یافته و آن را اداره نماید؟ تکامل نهادها، و تقویت و زمان‌بندی برنامه‌های اصلاحات، به اقتصاد جهانی شکل خواهد داد. آیا کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس می‌توانند بنیادهای خود را بهبود بخشیده، وابستگی خود را به نفت کاهش داده، با فساد مقابله کرده و به مکان‌های بهتری برای کسب و کار تبدیل شوند؟ همه اینها به توازن سیاسی و نهادی ارتباط دارد.

با نگاه به آینده، توسعه نهادی نیز عاملی خواهد بود که آیا به عنوان مثال هند می‌تواند از موفقیت چین تقلید نموده و حرکتی به بروکراسی کهنه خود که مانع رشد در گذشته شده، بدهد. آینده چین نیز به چگونگی بهبود اداره سیاسی و نهادها در طول زمان بستگی دارد.

در مورد راهبرد کسب و کار، آیا شما تهدید فزاینده‌ای را علیه شرکت‌های غربی از جانب رقبا در بازارهای نوظهور از کشورهایی مانند چین و هند می‌بینید؟

بله - اما قبل از اینکه به جهانی شدن توجه کنیم، باید تغییرات راهبردی را در نظر بگیریم. ما شاهد مراحل اولیه یک گذر چشمگیر بوده‌ایم که طی آن، بخش‌های چندمحلی^۱ سابقاً باثبات - از ارتباطات مخابراتی تا خدمات مالی و سلامت - در برابر اکوسیستم‌های به هم پیوسته جهانی جا خالی کرده‌اند. این باعث تغییر ماهیت رقابت به سمت «تفکیک تولید و ادغام تجارت» می‌گردد، همان طور که فینشتر^۲ یادآور شده است. ما همچنین شاهد افزایش در فرصت‌های بنگاه‌ها - مستقر در اقتصادهای نوظهور یا توسعه یافته - برای یافتن راه‌های جدید به منظور افزایش ارزش بر یک مبنای جهانی هستیم.

با توجه به این واقعیت رقابتی جدید، ذکر این نکته حائز اهمیت است که ما همچنین اخیراً شاهد تغییر سریع در عرصه فناوری بوده‌ایم. درست مانند کاری که ژاپن و کره چند دهه قبل انجام دادند، چین و هند نیز در حال ارتقا به بالای زنجیره^۳ هستند، همان طور که ما این را در رشد سهم حقوق انحصاری جهانی جدید اخذ شده توسط شرکت‌های چینی می‌بینیم - به طوری که بر اساس آمار سازمان جهانی مالکیت فکری^۴ حقوق انحصاری ثبت شده توسط چین در سال ۲۰۱۴ از مجموع ایالات متحده و ژاپن بیشتر بوده است. شرکت‌هایی مانند هواوی^۵ و زد تی ای^۶ به عنوان تولیدکنندگان قراردادی^۷ شروع به کار کردند، اما در حال حاضر غول‌های بزرگی هستند. موفقیت شیائومی^۸ نشان می‌دهد که توانایی‌های طراحی نیز رشد یافته‌اند و علی بابا^۹ یک

^۱ multi-domestic

^۲ Feenstra

^۳ food chain

^۴ World Intellectual Property Organization (www.wipo.int)

^۵ Huawei

^۶ ZTE

^۷ contract manufacturers

^۸ Xiaomi

^۹ Alibaba

شرکت شگفت انگیز در عرصه خدمات است. در بسیاری از موارد، این شرکت‌ها از حمایت‌های در قالب صنایع نوپا در بازار داخلی چین منتفع شده‌اند که سکوی پرشی برای توسعه جهانی آنها فراهم می‌کند. شرکت‌های هندی مانند تاتا^۱ دیگر پیمانکار دست دوم شرکت‌های غربی نیستند و شروع به تملک شرکت‌های تولیدی عظیم و پیشرفته به خصوص در انگلستان نموده است.

پس شرکت‌های بین‌المللی چگونه به این چالش‌ها واکنش نشان می‌دهند؟

هیچ راه حل معجزه آسایی وجود ندارد اما داشتن یک راهبرد کسب و کار پویا برای واکنش در برابر فرصت‌ها و چالش‌های بازارهای نوظهور، بیش از هر زمان دیگری یک امتیاز محسوب می‌شود. برای شرکت‌های بزرگ این نوعاً شامل ایجاد یک اکوسیستم جهانی از عرضه کنندگان و شرکا برای پشتیبانی از توسعه و بازاریابی محصولات و خدمات می‌گردد که تمرکز آن بر کسب بیشترین ارزش در اکوسیستم خود است.^۲ ما همچنین باید به یاد داشته باشیم که نه تنها چالش‌ها، بلکه فرصت‌هایی هم وجود دارند. به عنوان مثال، موفقیت شرکت‌های رادیولوژی از راه دور^۳ در انگلستان را در نظر بگیرید که انجام اقدامات تشخیصی از راه دور را با استفاده از شبکه‌ای جهانی از رادیولوژیست‌ها در سرتاسر جهان ساماندهی می‌کنند. اگر فرصت به وفور وجود دارد، سؤال این است که چه کسی می‌تواند از آن بهره‌مند شود و به گلوگاه تبدیل شود - این می‌تواند یک شرکت غربی یا یک شرکت از بازارهای نوظهور باشد و این امر کلاً به راهبرد اثربخش و مدیریت قوی بستگی دارد.

در همین زمان، شما نیاز به «سرمایه صبور»^۴ دارید که توان مقاومت در افت و خیزهای بازار را داشته باشد، سرمایه‌ای که در دوره‌های اخیر عرضه آن در ایالات متحده و انگلستان کاهش یافته است. این حوزه‌ای است که شرکت‌های آسیایی می‌توانند یک حاشیه رقابتی داشته باشند، جایی که به نظر می‌رسد یک رویکرد راهبردی‌تر به موفقیت شرکت باشد. توانایی برای بکارگیری نیازهای بازیگران متعدد و استفاده از آنها برای تقویت جایگاه شرکت، یک امر حیاتی خواهد بود.

و سیاست‌گذاران غربی چگونه باید واکنش نشان دهند؟

خطر اینجاست که یک بازگشت به سیاست‌های حمایت‌گرایی ناشیانه وجود دارد که تمرکز زیادی بر پشتیبانی از صنایع رو به زوال با استفاده از اهرم سیاسی قوی دارد. تمرکز هر راهبرد صنعتی باید بر حوزه‌های نوین

^۱ Tata

^۲ نگاه کنید به ام. جی. جاکوبایدس و جی. پی. مکدافی، ۲۰۱۳، «چگونه ارزش را در مسیر خود تحریک کند»، مرور کسب و کار هاروارد، نسخه ۹۱، شماره ۷: ۹۲-۱۰۰ (<https://hbr.org/2013/07/how-to-drive-value-your-way>)

^۳ teleradiology

^۴ سرمایه صبور (patient capital) نام دیگر سرمایه بلندمدت است. در سرمایه صبور سرمایه‌گذار متمایل به نوعی از سرمایه‌گذاری است که انتظار بازگشت سود در کوتاه مدت در آن جایی ندارد. در عوض سرمایه‌گذار خواهان به تعویق انداختن هرگونه بازگشت سرمایه برای یک دوره زمانی معین است.

فناوری با پتانسیل رشد بلندمدت باشد که در این صورت ممکن است در مراحل ابتدایی توسعه نیاز به پشتیبانی داشته باشند.

با این حال مانند حوزه‌های دیگر، کلید اصلاح این وضعیت، بخش‌های دولتی و قانونگذاران قوی است که می‌توانند به جای منافع خاص، برای منافع بلندمدت کل اقتصاد تصمیم‌گیری نمایند. لذا نهایتاً این هم به کیفیت نهادها باز می‌گردد.

۵- فرصتهایی برای کسب و کار - بُرد در بازارهای نوظهور

یافته‌های کلیدی

۱. تغییر پذیری یک ویژگی اجتناب ناپذیر بازارهای نوظهور در مسیر بالندگی است، اما با توجه به پتانسیل رشد بلندمدت آنها، کسب و کارها نباید از ورود به این بازارها احتراز کنند.
۲. چارچوب پی دابلیو سی برای فعالیت در بازارهای نوظهور (بر مبنای تجربه فراوان ما به عنوان مشاوران حرفه‌ای در این زمینه) اهمیت توسعه مدل‌های کسب و کار منعطف و نوآورانه را، که با شرایط کار محلی تطبیق یافته و از کانال‌های تکنولوژیکی جدید «ورود به بازار»^۱ بهره‌برداری می‌کنند، مشخص می‌نماید.
۳. ما با استفاده از سه مطالعه موردی از کسب و کارهای غربی که وارد اقتصادهای نوظهور شده و بر چالش‌های جدی فائق آمدند تا به بازیگر اصلی در بازارهای محلی تبدیل شدند، نشان می‌دهیم چگونه این چارچوب راهبردی می‌تواند در عمل به کار گرفته شود. به عنوان مثال، والمارت^۲ پس از استخدام کارگران محلی و توسعه تبلیغات محلی برای جذب مشتریان جدید، در حال حاضر سومین فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ برزیل است. کلاگ^۳ پس از غلبه بر برخی از چالش‌های ابتدایی، جایگاه خود را به عنوان یک تولیدکننده پیشرو غلات در هند تثبیت نموده است، در حالی که جنرال موتورز نیز چنین کاری را در بازار خودروی چین انجام داده است.

۵-۱- فرصت‌ها و چالش‌های کسب و کارها در بازارهای نوظهور چیست؟

رشد اقتصادی متغیر، ویژگی معمول بازارهای نوظهور در حال بلوغ است

پیام اصلی این گزارش، چشم‌اندازهای رشد بلندمدت نسبتاً قوی در بازارهای نوظهور است و بنابراین ما در این بخش از گزارش به خصوص بر این بازارها تمرکز می‌کنیم. همان‌طور که در سال‌های اخیر شاهد آن بوده‌ایم، تغییر پذیری اقتصادی یک ویژگی اصلی بازارهای نوظهور نسبت به اکثر اقتصادهای پیشرفته است. از آنجایی که سرعت رشد بازارهای نوظهور طی سال‌های اخیر کاهش یافته و قیمت کالاها از اوج خود در میانه سال ۲۰۱۴ سقوط کرده، برخی از این اقتصادها از نگاه کوتاه‌مدت به مقاصد سرمایه‌گذاری با جذابیت کمتر تبدیل شده‌اند. رشد متغیر، باعث ایجاد نااطمینانی برای کسب و کارها گشته و غالباً ناشی از تورم بالا و بی ثبات رایج در بازارهای صادرات کالا است که باعث افزایش هزینه تولید و کاهش مصرف داخلی می‌گردد. تغییر پذیری یک ویژگی اجتناب ناپذیر بازارهای نوظهور در مسیر بالندگی آنها به اقتصادهای باثبات است.^۴ کسب و کارها نباید از ورود به این بازارها احتراز کنند، به خصوص با توجه به اینکه پیش‌بینی‌های ما نشان

^۱ go-to-market

^۲ Walmart

^۳ Kellogg

^۴ این نکته با جزئیات بیشتر در آخرین گزارش سالانه مرکز بازارهای رشد پی دابلیو سی با عنوان «بُرد در بازارهای در حال بلوغ» (ژانویه ۲۰۱۷) آورده شده که بر مبنای دامنه گسترده‌ای از تحقیقات و تجارب عملی پی دابلیو سی در کار در این نوع از بازارها است. این بخش بر مبنای آن گزارش است که از این آدرس قابل دسترسی است:

می‌دهند که اقتصادهای E7 می‌توانند تا سال ۲۰۵۰ از لحاظ تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید به اندازه ۲ برابر اقتصادهای G7 شوند. در حالی که رشد می‌تواند در کوتاه‌مدت ناپایدار باشد، اما عواملی مانند پایین بودن قیمت کالاها که مانع رشد می‌شوند، احتمالاً چنین اثر بلندمدتی در اکثر بازارهای نوظهور نداشته باشند، به خصوص اگر اقتصادهای خود را متنوع سازند، به گونه‌ای که وابستگی کمتری به منابع طبیعی داشته باشند.

تغییرات در بازارهای مصرف در اقتصادهای نوظهور، گسترده‌تر از اقتصادهای پیشرفته است و این نیاز به راهبردهای منعطف کسب و کار را بیشتر می‌کند

علاوه بر نااطمینانی اقتصادی، بخش‌های مصرف‌کننده^۱ در بازارهای نوظهور همچنین از لحاظ ترجیحات مبنایی و ویژگی‌های مصرف‌کننده نیز تغییرات گسترده‌ای را دارند، و در واقع به طور کلی میزان بیشتری از تغییر را نسبت به کشورهای توسعه یافته تجربه خواهند کرد. همان طور که در گزارش «پل زدن بر خلأهای»^۲ پی دابلیو سی مورد بحث قرار گرفته، تغییرپذیری در ویژگی‌های مصرف‌کننده به دلیل «خلأهای نهادی»^۳ است که به سمت یک محیط کسب و کار غیر قابل پیش‌بینی پیش می‌روند. این خلأها می‌تواند در قالب کمبود زیرساخت، ناکافی بودن عرضه محلی، یا فقدان کانال‌های توزیع هماهنگ، وجود داشته باشد. در مجموع، این موارد بازارهای مصرف منحصر به فرد با چالش‌های بی‌مانند کسب و کار ایجاد می‌کنند که شرکت‌ها را مجبور به اتخاذ راهبردهای منعطف کسب و کار می‌نماید.

علاوه بر این، بازارهای مصرف تفاوت‌های بیشتری از لحاظ رفتار مصرف‌کننده - که با افزایش درآمد قابل تصرف تغییر می‌کند - و وفاداری که مصرف‌کنندگان به برندهای داخلی ابراز می‌کنند، دارند. این باعث می‌شود اتخاذ یک مدل کسب و کار متمایز برای موفقیت در بازارهای در حال توسعه به امری حیاتی تبدیل شود. اما بازارهای نوظهور همچنین فرصت‌های قابل توجهی را برای کسب و کارها از طریق رشد سریع در اندازه و ثروت مصرف‌کنندگان فراهم می‌کنند که از لحاظ میانگین بسیار بکرتر و پویاتر از اقتصادهای پیشرفته است.

بازارهای نوظهور در حال تبدیل به مکان‌های مناسب و پویا برای انجام کسب و کار هستند

علیرغم خلأهای نهادی اشاره شده در بالا، اقتصادهای نوظهور در حال تبدیل به مکان‌هایی سهل‌تر برای اداره کسب و کارها هستند، همان طور که مطالعه موردی والمارت در کادر ۷ نشان می‌دهد، و فرصت‌های رشد فراوانی را برای کسب و کارها فراهم می‌کنند.

به عنوان مثال، رتبه‌بندی بانک جهانی نشان می‌دهد که بسیاری از اقتصادهای بازارهای نوظهور، شاهد بهبود سهولت انجام کسب و کار در دهه اخیر بوده‌اند و در حال تبدیل به مقاصد بسیار جذاب‌تر برای انجام

<http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/winning-in-maturing-markets.html>

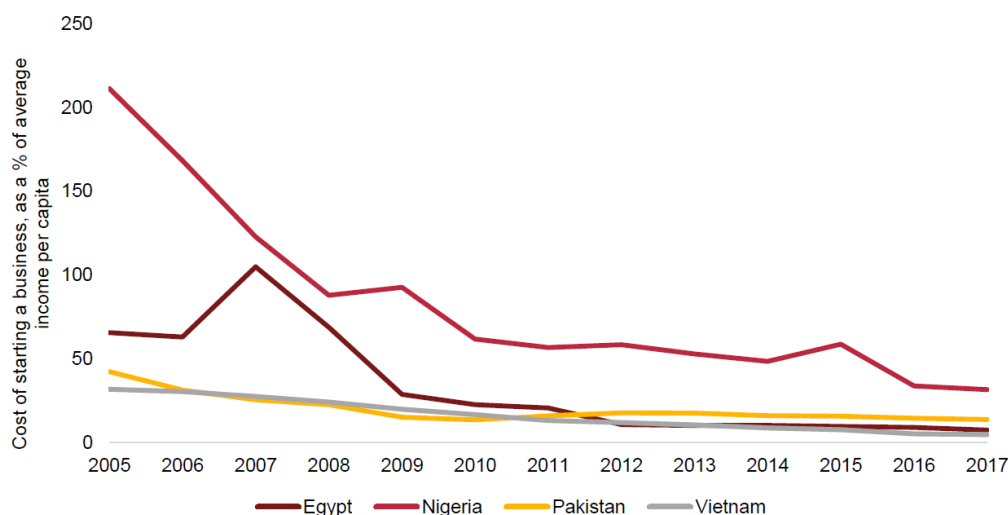
¹ consumer segments

² <http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/bridging-growth-markets-voids.html>

³ institutional voids

کسب و کار و فعالیت هستند.^۱ برای برخی از اقتصادهای شناخته شده در این گزارش با سریع‌ترین رشد، بهبودها قابل توجه بوده است (نگاه کنید به شکل ۲۶). به عنوان مثال در نیجریه، هزینه شروع کسب و کار در سال ۲۰۰۵ بیش از دو برابر میانگین درآمد سرانه بود اما این رقم در سال ۲۰۱۶ به طور چشمگیری کاهش پیدا کرده و به حدود ۳۰ درصد میانگین درآمد سرانه رسیده که البته هنوز هم رقم بالایی است، اما می‌توان ملاحظه نمود که نیجریه در این زمینه در جهت درستی در حال حرکت است.

شکل ۲۶. هزینه شروع کسب و کار در اقتصادهای نوظهور در حال کاهش است



Source: World Bank

همین الگو در دیگر بازارهای اصلی که بار رشد را به دوش می‌کشند نیز قابل مشاهده است، به طوری که اخذ پروانه و مجوز و همچنین اطلاع رسانی به مقامات مسئول در حال آسان‌تر شدن است. گرچه هنوز هم دشواری‌های نهادی وجود دارند، اما سرمایه‌گذاری در این بازارها در حال حاضر برای رشد در آینده، ارزشمند است.

۵-۲- چگونه کسب و کارها می‌توانند از پتانسیل بازارهای نوظهور بهره‌مند گردند؟

درک عمیق تفاوت‌های اقتصادی و اجتماعی بازارهای نوظهور برای مناسب سازی مدل‌های عملیاتی، ضروری است

پشتیبان عملیات موفق در بازارهای نوظهور باید یک درک عمیق از بازار و چشم‌انداز عملیاتی این اقتصادها باشد. کسب و کارها باید نوسانات در پویایی‌های بازارهای نوظهور را شناخته و مطابق با آن، راهبردهای منعطفی را اتخاذ نموده و مدل‌های موجود کسب و کار و ساختارهای سازمان را مناسب سازی کرده تا بتوانند از مزایای رقابتی این بازارهای جدید بهره‌مند گردند. این باعث پشتیبانی از آنها در بهره‌مندی از بسیاری از فرصت‌های در بازارهای نوظهور می‌گردد، که شامل وجود شکاف‌های زیرساختی عظیم، تغییرات انتظاری در جمعیت و تقاضای مصرف‌کننده، و ظهور فناوری‌ها و مدل‌های عملیاتی نوین می‌شود.

^۱ بانک جهانی، «انجام کسب و کار»: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

برای نیل به موفقیت، شرکت‌ها نمی‌توانند از سرمایه‌گذاری دریغ کرده و رویکرد «بنشین و نظاره کن»^۱ را اتخاذ کنند و الا در برابر رقبای داخلی و خارجی تیزهوش‌تر شکست می‌خورند، و این نکته‌ای است که در مصاحبه‌های انجام شده توسط مرکز بازارهای رشد^۲ ما بر آن تأکید شده است. در عوض، شرکت‌ها باید مدل‌های کسب و کار منعطف، قوی و نوآورانه‌ای را اتخاذ کنند که در بسیاری از موارد ممکن است اساساً متفاوت از آنهایی باشد که در بازارهای توسعه یافته مورد استفاده قرار می‌گیرند. والمارت (کادر ۹) یک نمونه از بنگاه‌هایی است که تنها در صورتی در یک بازار نوظهور به موفقیت دست یافت که مدل عملیاتی خود را کاملاً تغییر داده و آن را با الزامات بازار برزیل مناسب‌سازی نمود.

کادر ۹. چگونه والمارت مدل عملیاتی خود را با بازار برزیل تطبیق داد؟^۳

زمانی که والمارت با مشارکت لوجا امریکانا^۴ فروشگاه زنجیره‌ای پیشرو کشور، وارد بازار برزیل شد، خوشبین بود، زیرا به دنبال رشد در خارج از بازار اشباع شده ایالات متحده بود. این بنگاه ۱۲۰ میلیون دلار در سال اول در این بازار سرمایه‌گذاری نمود و به دنبال این بود که به بهترین نحو از قدرت خرید، مدیریت کارای فروشگاه و استفاده کارا از تکنولوژی در مدیریت زنجیره تأمین استفاده نماید. با این حال، علیرغم تقاضای بالا برای محصولات با قیمت پایین این فروشگاه، این شرکت در اولین سال فعالیت خود ۱۶/۵ میلیون دلار زیان ثبت نمود، به گونه‌ای که برخی از محصولات دست نخورده باقی مانده بودند و مدیران فروش نیز تحریک شده بودند که قیمت‌ها را به پایین‌تر از سطح بهینه کاهش دهند.

مشکل عمده‌ای که والمارت با آن روبرو شده بود، عدم تطبیق مدل عملیاتی این شرکت با الزامات بازار برزیل بود. اول اینکه مصرف‌کنندگان تا قبل از این کمتر فروشگاه‌های بزرگ چندبخشی را دیده بودند و به راهبردهای قیمت‌گذاری «بالا - پایین»^۵ رایج بین خرده فروشان برزیلی عادت کرده بودند که بر اساس آن، کالاها در اصل با قیمت بالایی به فروش رفته و در موقع خود تخفیف سنگینی به آنها می‌خورد. نهایتاً، این مشکلات با خلأهای نهادی مورد اشاره همچون تکنولوژی نسبتاً ضعیف تأمین‌کنندگان برزیلی و فقدان هماهنگی بین توزیع‌کنندگان محلی، وخیم‌تر گردید.

برای حل این موضوعات، والمارت بر حوزه‌هایی مانند خدمات برتر مشتری و ترکیب کالایی گسترده تمرکز نمود که در آنها دارای مزیت رقابتی بود. این شرکت، کارکنان محلی را استخدام کرده و تبلیغات محلی را گسترش داد تا برچسب‌های خصوصی^۶ را با موفقیت در بازار جا بیاندازد. متعاقب این تغییرات، والمارت با

^۱ 'wait and see' approach

^۲ مرکز بازارهای رشد پی دابلیو سی: <http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets.html>

^۳ این مطالعه موردی و دیگر مطالعات ناشی از تجارب عملی ما، در گزارش «پل گذاری خلأهای بازار رشد» در این آدرس قابل دسترس است:

<http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/bridging-growthmarkets-voids.html>

^۴ Lojas Americanas

^۵ 'high-low' pricing strategies

^۶ private labels (در این روش شرکت‌ها محصولات تولید شده را با مارک مورد درخواست عمده فروش یا خرده فروش عرضه می‌کنند)

۷/۵ میلیارد دلار فروش در سال ۲۰۱۳ و خدمات دهی به طور میانگین به یک میلیون مشتری در روز، به سومین سوپر مارکت زنجیره‌ای بزرگ برزیل تبدیل شد. والمارت تنها پس از بازمینی راهبرد عملیاتی خود توانست در بازار برزیل موفق شود.

«استراتژی اند پی دابلو سی»^۱ یک چارچوب از توانایی‌های اصلی که کسب و کارها باید در کشف بازارهای نوظهور در نظر داشته باشند ایجاد کرده است (شکل ۲۷). ما هر یک از سه مؤلفه این چارچوب را به ترتیب در زیر مورد بحث قرار می‌دهیم.

شکل ۲۷. چارچوب پی دابلو سی برای کسب و کارهایی که در بازارهای نوظهور فعالیت می‌کنند



۱. کارایی عملیاتی

شالوده هر راهبرد کسب و کار موفق، قابلیت‌های اصلی قدرتمندی است که از طریق بهبود مستمر بهره‌وری و کارایی در زنجیره‌های تولید و عرضه به دست آمده است. هزینه‌های داخلی قابل کنترل مانند دستمزدها، تأمین‌کنندگان و مواد اولیه باید متمایز از هزینه‌های خارجی همچون تطبیق قانونی و پرداخت‌های بهره باشد. این امر شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا عوامل هزینه‌ای و اهرم‌های بالقوه تغییر برای مدیریت هزینه در بازارهای نوظهور را شناسایی نمایند.^۲ به عنوان مثال، افزایش دستمزدها در بازارهای نوظهور می‌تواند به افزایش اتوماسیون فرایندهای دستی نیروی کار به عنوان بخشی از بهینه‌سازی کلی‌تر فعالیت‌های تولیدی در این موقعیت‌ها، بیانجامد. عامل هزینه‌ای دیگر می‌تواند ناشی از تغییرات مداوم ترجیحات مشتریان باشد که می‌تواند از طریق تأمین منابع بهبودیافته مدیریت شود.

^۱ PwC's Strategy&

^۲ این یک ویژگی اصلی چارچوب «راهبردی که کار می‌کند» پی دابلو سی است. لینوارد پی، میناردی سی، و کلیئر ای، راهبردی که کار می‌کند.

۲۰۱۶: انتشارات دانشکده کسب و کار هاروارد، صفحه ۱۶۱.

برای کسب دید شفاف‌تر در مورد هزینه‌ها، شرکت‌ها باید سطوح مناسبی از حاکمیت را اتخاذ کنند که هم از برند آنها حمایت کند و هم در بازارهای نوظهور، عملی باشد. برای شرکت‌های چند ملیتی، یک چارچوب حاکمیت جهانی می‌تواند عملی باشد، و بنگاه‌ها باید سطح و تعداد گزارش دهی مورد نیاز برای مدیریت کسب و کار را مدنظر قرار دهند. علاوه بر این، مدل‌های مالی مورد استفاده در اقتصادهای تکامل یافته ممکن است برای اقتصادهای نوظهور مناسب نباشند و این می‌تواند به دلیل داده‌های نامطمئن، قابلیت‌های فناوری اطلاعات در حال توسعه و تفاوت چالش‌های مالیاتی و قانونی باشد.

به دلیل وجود این تفاوت‌ها، شرکت‌هایی که در بازارهای نوظهور سرمایه‌گذاری می‌کنند، باید اتخاذ وظایف مدیریتی غیرمتمرکزتر مانند مدیریت زنجیره تأمین را در نظر داشته باشند. این باعث می‌شود چارچوب‌های حاکمیتی مختلف بتوانند در اقتصادهای در حال توسعه تطبیق یابند، در حالی که همچنین از روش‌های بهینه جهانی نیز در موارد مقتضی استفاده می‌کنند. شناسایی شرکای راهبردی محلی می‌تواند به کاهش این مشکلات کمک کند و باید در بازارهایی در نظر گرفته شود که احتمالاً در سال‌های پیش رو به سمت بالندگی و تکامل پیش می‌روند.

۲. نوآوری

برای موفقیت پایدار و بلندمدت در بازارهای نوظهور، شرکت‌ها نیاز به نوآوری دارند. این نوآوری می‌تواند در قالب یکی از اینها باشد: ایجاد فرایندهای چابک و مدل‌های کسب و کار «دارایی سبک»^۱؛ تطبیق سیستم‌های فناوری با شرایط محلی؛ محصولات طراحی شده بومی شده برای جذابیت در بخش‌های مصرف‌کننده بازارهای نوظهور؛ یا دستیابی به کارایی‌های هزینه در مکانیزم توزیع. تحقیقات اخیر توسط پی دابلیو سی^۲، اهمیت مخارج تحقیق و توسعه را مشخص نموده و آن را به شدت همبسته با حاشیه سود عملیاتی بالا یافته است. نوآوری غالباً یک فرایند گام به گام و تدریجی است به گونه‌ای که شرکت‌ها در مسیر رو به جلوی خود قابلیت‌هایی، همچون اطلاعات ارتقایافته مشتری، روابط جدید کسب و کار بین بخشی و بین‌المللی، و مالکیت معنوی، را کسب می‌کنند. کادر ۱۰، چالش‌های بنگاه‌های بزرگ در تطبیق با شرکت‌های کوچک‌تر در بازارهای نوظهور مانند هند را نشان می‌دهد. مورد کلاگ تأکید می‌کند که نوآوری نباید به محصولات جدید محدود شود، بلکه در سازگار کردن با سلیقه و رفتار پیچیده مصرف محلی در بازارهای نوظهور نیز ضروری است. این مورد همچنین ارزش ایجاد یک برند قوی برای تثبیت جایگاه منحصر به فرد در این بازارها را برجسته می‌کند. کسب و کارها نباید از داشتن هویت منعطف و متغیری که برنامه‌های آنها را با بازارهای جدید تطبیق

^۱ asset-light business models مدل‌هایی هستند که بر اساس آنها، شرکت‌ها دارایی سرمایه‌ای نسبتاً کمی در مقایسه با حجم فعالیت خود دارند.

^۲ پی دابلیو سی، «نوآوری و رشد»:

می‌دهد، ترس داشته باشند؛ این یک ویژگی اصلی چارچوب «راهبردی که کار می‌کند» استراتژی اند پی دابلو سی است.^۱

کادر ۱۰. چگونه کلاگ محصولات خود را برای موفقیت در بازار هند جایگزین نمود^۲

کلاگ به عنوان یک تولیدکننده پیشرو غلات، در سال ۱۹۹۴ به دلیل افزایش رقابت و رکود تقاضا در بازارهای غربی، وارد بازار هند شد. در ابتدا این شرکت راهبرد بازاریابی مشابه موارد مورد استفاده در ایالات متحده و انگلستان را در پیش گرفت که کورن فلکس این شرکت را در جایگاه گزینه صبحانه سالم‌تر قرار می‌دهد. با این حال، این راهبرد برای مصرف‌کنندگان هندی که بیشتر به صبحانه‌های گرم عادت داشتند کارایی نداشت. در آوریل ۱۹۹۵، فروش ماهانه در هند ۲۵ درصد کاهش یافت و این شرکت نتوانست مشتریان خود را حفظ کند.

سپس شرکت شروع به اصلاح راهبرد کسب و کار خود و تطبیق آن با بازار محلی نمود. برای جذب مشتریان جدید، کلاگ شروع به پیشنهاد بسته‌های تبلیغی، قیمت‌های پایین و محصولات جایگزین به عنوان غلات «سرگرمی» و نه مغذی نمود. کلاگ همچنین به طور موفقیت‌آمیزی با استفاده از لغات محلی‌تر مانند «شاکتی»^۳ آهن و «شاکتی» کلسیم، برند خود را بومی نمود. برای پشتیبانی از این برند جدید، این شرکت تمام منابع مورد نیاز از جمله بسته‌بندی را به هند انتقال داد. این کار هم باعث کاهش هزینه‌ها شد و هم به تقویت جایگاه بازار شرکت از طریق گسترش توزیع کمک نمود.

کلاگ نقش عمده‌ای در چهار برابر کردن اندازه بازار غلات صبحانه هند از ۱۵۰ میلیون روپیه در سال ۱۹۹۵ به ۶۰۰ میلیون روپیه در سال ۲۰۰۰ ایفا نمود و به دنبال کسب سهم دو سومی از بازار است. کلاگ، پیشگامی خود در بازار را حفظ نموده و برای تقویت بیشتر قابلیت‌های فنی و مناسب‌سازی محصولات برای بازار هند، یک مرکز تحقیق و توسعه در هند تأسیس کرده است.

۳. حرکت به سوی تعالی در بازار

گرچه کارایی عملیاتی و نوآوری، کلید بررسی ماهیت منحصر به فرد بازارهای نوظهور هستند، اما رفتار به سرعت در حال تغییر مصرف‌کننده و فناوری‌ها و کانال‌های فروش نوین، شرکت‌ها را وادار می‌دارند تا در مورد قابلیت‌های ورود به بازار خود بازاندیشی نمایند. مصرف‌کنندگان در بازارهای نوظهور در حال ثروتمندتر شدن هستند، اما آنچه آنها را از بازارهای مصرف در کشورهای پیشرفته متمایز می‌کند، این است که آنها حساسیت نسبتاً بیشتری نسبت به قیمت دارند. این تا اندازه‌ای به این دلیل است که سطوح درآمد نسبی آنها

^۱ برای جزئیات بیشتر نگاه کنید به: <http://www.strategyand.pwc.com/strategythatworks>

^۲ برای جزئیات بیشتر در این مورد و دیگر موارد ناشی از تجربه عملی پی دابلو سی، نگاه کنید به:

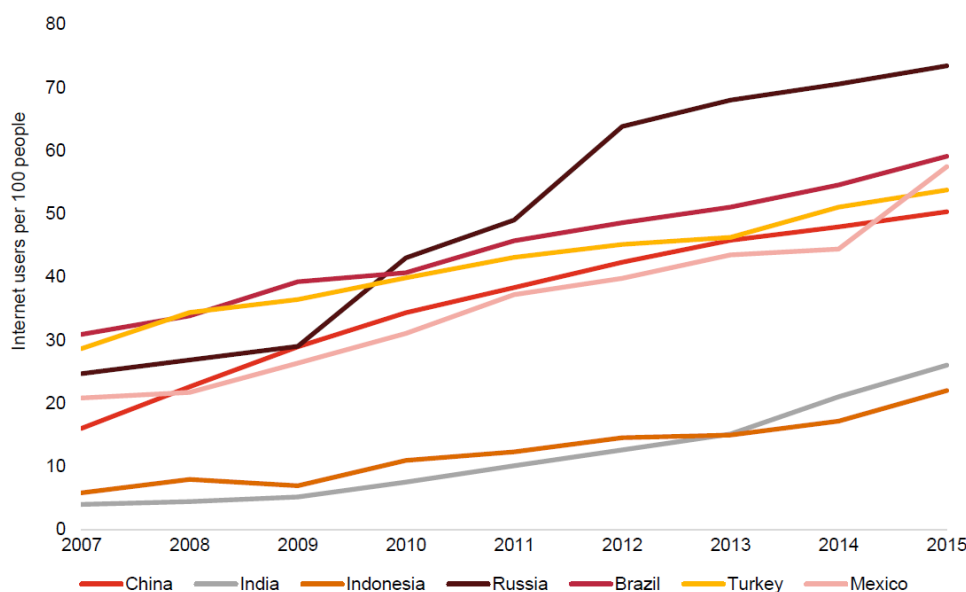
<http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/winning-in-maturing-markets.html>

^۳ به معنای شوکت و نیروی الهی، نیرو، انرژی

هنوز پایین‌تر است و لذا مصرف‌کنندگان زمان بیشتری را در جستجوی قیمت‌های پایین‌تر صرف می‌کنند. این همچنین ناشی از کانال‌های فروش دیجیتالی و غیردیجیتالی بی‌شماری است که در حال حاضر در دسترس مصرف‌کنندگان است و به آنها اطلاعاتی می‌دهد که پایین‌ترین قیمت‌ها در کجا یافت می‌شوند.

سازماندهی راهبردهای ورود به بازار باید بر افزایش کانال‌های خرید در دسترس مصرف‌کنندگان تمرکز داشته باشد تا یک تجربه کاملاً یکپارچه دیجیتال ایجاد نماید. رشد سریع استفاده از اینترنت در بازارهای نوظهور طی ۵ سال گذشته که در شکل ۲۸ نشان داده شده، خرده‌فروشان این بازار را قادر می‌سازد به شیوه‌های کارتری به مشتریان جدید دست پیدا کرده و محصولات خود را تبلیغ نموده و به فروش برسانند.

شکل ۲۸. رشد کاربران اینترنت در کشورهای E7



Source: World Bank

ایجاد مشارکت‌های محلی راهبردی نیز می‌تواند برای تازه‌واردان به بازارهای نوظهور برای هدف‌گذاری رشد آینده مهم باشد و تمرکز آن باید بر درک ترجیحات مصرف‌کنندگان محلی و رقابت با برندهای داخلی باشد که درک بهتری از بازار محلی دارند. جنرال موتورز یک مورد است (نگاه کنید به کادر ۱۱) که طی آن، مشارکت راهبردی مبنایی را برای رشد قوی در یک بازار نوظهور از طریق تأکید بر نوآوری فراهم می‌کند.

کادر ۱۱. چگونه جنرال موتورز تمرکز محلی را در چین به وجود آورد^۱

از سال ۲۰۰۱، جنرال موتورز یک ساختار عملیاتی متمرکز محلی را از طریق ایجاد امکانات تولید منطقه‌ای اتخاذ نمود که این شرکت را قادر می‌سازد با سرعت بیشتری به مصرف‌کنندگان خدمات ارائه کرده و یک موجودی قابل اتکا با لجستیک محلی کارا نگهداری نماید. علاوه بر این، جنرال موتورز رویکردهای فروش

^۱ برای اطلاعات بیشتر در خصوص این مطالعه موردی و دیگر مطالعات ناشی از تجارب عملی پی دابلو سی، نگاه کنید به گزارش ما باعنوان «مرکز بازارهای رشد»:

<http://www.pwc.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/bridginggrowth-markets-voids.html>

و بازاریابی محلی‌تری را اتخاذ نموده در حالی که کارکردهای خاص را در سطح جهانی برای حفظ صرفه به مقیاس از دست نمی‌دهد.

در راستای این رویکرد کلی، مالکیت و مسئولیت عملیات جنرال موتورز در چین میان سه نهاد تقسیم شده است: شعب اصلی جنرال موتورز^۱، جنرال موتورز چین^۲ و سرمایه‌گذاری مشترک جنرال موتورز شانگهای^۳ (جنرال موتورز با شرکت صنعت اتومبیل شانگهای^۴). شعب اصلی جنرال موتورز هنوز کنترل بسیاری از توانمندی‌های اصلی همچون نوآوری تکنولوژیک، استانداردهای کیفیت، تحقیقات و تقسیم بازار و همچنین طراحی محصول و مدیریت برند جهانی را در اختیار دارند.

نهاد منطقه‌ای جنرال موتورز یعنی جنرال موتورز چین، مسئولیت توسعه محصول و برنامه‌های پورتفوی برای منطقه را بر عهده داشته و راهبرد برند جهانی را اجرا می‌کند. با این حال، این سرمایه‌گذاری مشترک جنرال موتورز شانگهای است که مسئول عملیات روزانه تولید است و برای مدیریت قیمت‌گذاری و راهبردهای تبلیغی و روابط فروش محلی، خودمختار عمل می‌کند.

علاوه بر توسعه یک مدل عملیاتی منطقه‌ای اثربخش، جنرال موتورز همچنین چالش‌های مالکیت معنوی و حمایت از فناوری را مدیریت می‌کند تا بتواند تولیدکننده خارجی پیشگام تولید تجهیزات اصلی از لحاظ تحقیق و توسعه و تولید در سرتاسر چین باشد. جنرال موتورز در چین از فروش ایالات متحده پیشی گرفته و ۱۳ درصد بازار چین را در اختیار دارد. چین در حال حاضر هاب اصلی برون‌سپاری برای جنرال موتورز است که ۵۰ درصد تمام محصولات به خارج فروخته می‌شود.

کسب و کارها باید راهبردهای منعطف و پویا برای راهگشایی در بازارهای نوظهور به سرعت در حال تکامل و بالندگی اتخاذ نمایند

روشن است که بازارهای نوظهور در حال تکامل هستند و ویژگی‌های متمایزی دارند. این، شرکت‌ها را وادار می‌سازد که قابلیت‌های اصلی خود را از طریق بهبود مستمر بهره‌وری سیستم‌ها و فرایندهای موجود در بازارهای غالباً متغیر، تقویت نمایند. این شامل ترکیبی از کاربرد روش‌های بهینه جهانی و در عین حال حفظ انعطاف پذیری در برابر شرایط محلی مانند مورد و المارت در برزیل می‌گردد.

علاوه بر این، شرکت‌ها ممکن است مجبور باشند راهبردهای ورود به بازار خود را به منظور جذب موفق ترجیحات و عادات خرید متغیر مصرف‌کنندگان، تغییر دهند. این امر مستلزم یک مدل کسب و کار چابک و استفاده از مشارکت‌های محلی، مانند مورد جنرال موتورز در چین، برای هدایت پویایی‌های پیچیده بازارهای نوظهور است.

¹ GM Headquarters

² GM China

³ Shanghai GM

⁴ Shanghai Automotive Industry Corporation

ترکیب این قابلیت‌ها می‌تواند یک بنیاد قوی را برای عملیات موفقیت آمیز در بازارهای نوظهور در حال رشد و بالندگی فراهم نماید. همان‌طور که مطالعات موردی ما نشان می‌دهند، راهبردهای کسب و کار باید منعطف و پویا اما در عین حال به اندازه کافی پراستقامت باشند تا از طوفان‌های اقتصادی و سیاسی که ناگزیر گاه در مسیر حرکت این اقتصادهای نوظهور رخ می‌دهد، جان سالم به در برند. این به عنوان مثال در مورد اقتصادهایی مانند برزیل، ترکیه و نیجریه صادق است که اخیراً درگیر دوره‌ای از آشفتگی بوده‌اند، اما هنوز هم پتانسیل رشد بلندمدت چشمگیری دارند.

ضمیمه A: رویکرد مدلسازی ما

A1. ساختار مدل

در کنار تئوری اقتصادی موجود و تعداد زیادی از مطالعات تحقیقاتی قبلی، ما یک مدل ساده شده از رشد اقتصادی بلندمدت^۱ را در نظر گرفتیم که طی آن، سهم درآمد ملی اختصاص داده شده به سرمایه و نیروی کار، ثابت فرض شده است.^۲ بر اساس این فروض، موتور رشد تولید ناخالص داخلی در این مدل بر چهار عامل استوار است که به شرح زیر هستند:

- ویژگی‌های جمعیت شناختی، به خصوص رشد جمعیت فعال؛
 - رشد در کیفیت نیروی کار (سرمایه انسانی) که مرتبط با سطوح موجود و پیش‌بینی شده آموزش در نیروی کار فرض شده است؛
 - رشد در حجم سرمایه فیزیکی که از سرمایه‌گذاری ثابت جدید منهای استهلاک سرمایه‌گذاری ثابت موجود به دست می‌آید؛ و
 - پیشرفت فناورانه که عامل بهبود بهره‌وری کل عوامل است.
- علاوه بر این، مدل ما همچنین فروضی را درباره روندهای آینده در نرخ‌های ارزش بازار واقعی نسبت به نرخ‌های برابری قدرت خرید در نظر می‌گیرد. اینها در پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ‌های ارزش بازار به کار گرفته می‌شود که در ضمیمه B مورد بحث قرار می‌گیرد.
- در اعمال این رویکرد، ما ایالات متحده را به عنوان اقتصاد معیار خود در نظر می‌گیریم، به گونه‌ای که فرض شده که این کشور در صف اول جهانی از لحاظ فناوری و بهره‌وری قرار دارد. رشد تولید ناخالص داخلی ایالات متحده به روشی ساده‌تر بر مبنای پیش‌بینی‌های جمعیت فعال این کشور مدلسازی شده و رشد سالانه بهره‌وری نیروی کار ۱/۵ درصد در نظر گرفته شده است. همان طور که در بخش ۲ بدان اشاره شد، این رشد بهره‌وری کمتر از فروض ۲ درصدی ما در گزارش سال ۲۰۱۵ است و بر اساس تحقیقات جدید در مورد رکود نسبی بهره‌وری ایالات متحده بازبینی شده است.^۳ همان طور که توضیح داده خواهد شد، فرض

^۱ این مدل به کار برنده نوبل سولو (۱۹۵۷-۱۹۵۶) بر می‌گردد که به عنوان رویکرد دانشگاهی استاندارد از اواخر دهه ۱۹۵۰ باقی مانده و زمان‌های نزدیک تر نیز توسط دنیسون (۱۹۸۵) و بسیاری افراد دیگر مورد استفاده قرار گرفته است. یک نمونه شناخته شده اخیر از مطالعات تحقیقاتی در این موضوع، کار دی. ویلسون و پروشوتامان به عنوان «رویاپردازی با بریکس: مسیر به سمت ۲۰۵۰»، گلدمن ساکس، مقالات اقتصاد جهانی شماره ۹۹، اکتبر ۲۰۰۳ است. این مطالعه، یک رویکرد مدلسازی رشد مشابه را برای چهار اقتصاد بازار نوظهور پیشرو به کار می‌گیرد، جز اینکه محاسبات آن صریحاً شامل سرمایه انسانی نمی‌گردد. با توجه به اهمیت این عامل، ما ترجیح می‌دهیم مانند بسیاری از مطالعات دانشگاهی قبلی (مانند هال و جونز ۱۹۹۸) و بارو و لی (۲۰۰۱) این عامل را در فروض خود وارد کنیم.

^۲ ما تابع تولید کاب داگلاس با صرفه به مقیاس ثابت را در نظر می‌گیریم.

^۳ این موضوع با جزئیات بیشتر در تحقیق در مورد رکود مزمن توسط لری سامرز و نوآوری متزلزل در ایالات متحده توسط رابرت گوردون مورد بحث قرار گرفته است:

<http://larrysummers.com/2016/02/17/the-age-of-secular-stagnation/>

http://www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight63.pdf

شده که کشورهای دیگر به تدریج در طول زمان (با نرخ‌هایی متفاوت بسته به شرایط کشورها) به سطوح بهره‌وری ایالات متحده خواهند رسید.

یکی از محدودیت‌های مدل ما که باید بدان اشاره شود، این است که گرچه این مدل امکان ایجاد ارتباط بین عملکرد کشور و تغییرات در مرزهای جهانی فناوری را می‌دهد، اما نمی‌تواند در مورد اثر مستقیم عملکرد در یک کشور (به جز ایالات متحده) بر عملکرد کشور دیگر کاربردی داشته باشد. رسیدن به چنین ارتباطات داخلی مستلزم رویکردهای مدلسازی بسیار پیچیده‌تر است که جریان‌های تجارت و سرمایه‌گذاری بین کشورها را نیز پوشش می‌دهد. رویکرد ما، ارزش مدل را به اهداف شبیه‌سازی جهانی محدود می‌کند، اما برای انجام پیش‌بینی‌های رشد بلندمدت برای تک تک کشورها بسیار کاربردی است. مضاف بر این، فروض ما به گونه‌ای انتخاب شده‌اند که بیشترین سازگاری را با تمام کشورها داشته باشند، لذا من حیث المجموع یک «سناریو اصلی» قابل پذیرش برای اقتصاد جهان را تشکیل می‌دهند.

1.1.1 ویژگی‌های جمعیت‌شناختی

ما از آخرین پیش‌بینی‌های سازمان ملل برای جمعیت ۱۵ تا ۶۴ سال به عنوان نماینده رشد نیروی کار (شامل خالص مهاجرت) استفاده می‌کنیم. برخی از اقتصادها اگر نرخ‌های اشتغال خود را بالا ببرند، شاید بتوانند به رشد سریع‌تری دست یابند، اما پیش‌بینی چنین اثراتی دشوار است و لذا آنها را در برآوردهای خود وارد نکرده‌ایم.

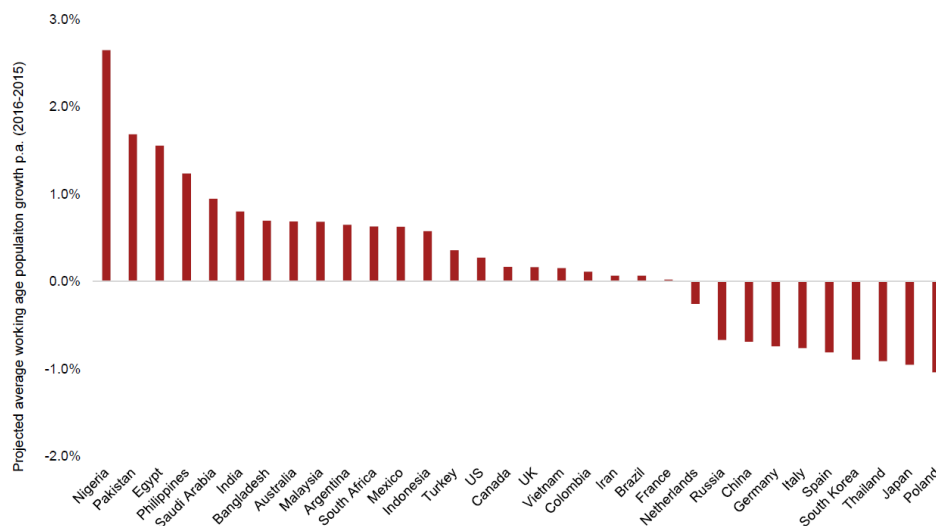
پیش‌بینی شده که در تمام کشورهای مورد مطالعه به جز هفت کشور^۱، سهم جمعیت فعال (۶۴-۱۵ سال) از کل جمعیت بین سال ۲۰۱۶ و ۲۰۵۰ کاهش یابد. این نقطه مقابل این واقعیت است که پیش‌بینی شده تمام ۳۲ کشور (اعم از آنهایی که پیش‌بینی شده بود که شاهد کاهش سهم جمعیت فعال نخواهند بود) شاهد رشد سهم جمعیت بالای ۶۵ سال خود خواهند بود. انتظار می‌رود که کره، اسپانیا، تایلند، چین و لهستان بیشترین کاهش را در سهم گروه جمعیت فعال اصلی در طول دوره تا سال ۲۰۵۰ تجربه کنند. اثرات قابل توجه افزایش سن جمعیت به هیچ عنوان محدود به کشورهای توسعه یافته فعلی نیست، بلکه این موضوع برای برخی از اقتصادهای بازار نوظهور اصلی نیز حائز اهمیت است.

اگر ما به رشد انتظاری جمعیت فعال بنگریم (شکل A1) کشورهای بیشتری با نرخ‌های رشد مثبت وجود خواهند داشت که این تا بخشی به دلیل نرخ‌های نسبتاً بالای زاد و ولد (مانند نیجریه، فیلیپین، هند) و یا نرخ‌های مهاجرت (مانند ایالات متحده) است. اما تمام کشورهای عضو OECD در اروپا با کاهش جمعیت فعال روبرو خواهند بود، به جز انگلستان و فرانسه که پیش‌بینی می‌شود تا حد زیادی جمعیت فعال در آنها ثابت باشد. این در مورد ژاپن، کره جنوبی، تایلند، چین و روسیه نیز صادق است. اثر کاهش جمعیت و سالمند

^۱ سازمان ملل پیش‌بینی کرده که بنگلادش، مصر، هند، پاکستان، فیلیپین، نیجریه، و آفریقای جنوبی با میانگین ۳ واحد درصد شاهد اندکی افزایش در سهم جمعیت ۱۵ تا ۶۴ سال به کل جمعیت خواهند بود.

شدن آن به خصوص در محدود کردن توانایی روسیه برای افزایش سهم این کشور از تولید ناخالص داخلی جهان همانند دیگر کشورهای بزرگ نوظهور، حائز اهمیت است. یک جمعیت در حال افزایش سن، به عنوان مانعی برای رشد چین در بلندمدت تر نسبت به هند عمل می‌کند.

شکل A1. برآوردهای سازمان ملل از میانگین رشد جمعیت فعال تا سال ۲۰۵۰ (درصد در سال)



A.1.2 آموزش

همانند بسیاری از مطالعات علمی گذشته، ما نیز برآوردهای خود از انباشت سرمایه انسانی را بر مبنای داده‌های میانگین سال‌های تحصیلی برای جمعیت بالای ۲۵ سال از بارو^۱ و لی^۲ (۲۰۰۱) انجام می‌دهیم. سپس از رویکرد هال^۳ و جونز^۴ (۱۹۹۸) استفاده کردیم که خود بر مبنای برآوردهای بین‌المللی بازده دوره تحصیلی در کشورهایی با سطوح مختلف توسعه اقتصادی توسط ساشاروپولوس^۵ (۱۹۹۴) است. به طور خاص برای چهار سال ابتدایی آموزش، ما نرخ بازده ۱۳/۴ درصد را مطابق میانگین برآوردها برای آفریقای زیرصحرای در نظر می‌گیریم. برای چهار سال بعدی، نرخ ۱۰/۱ درصد را مطابق میانگین کل جهان فرض می‌کنیم. برای آموزش و رای ۸ سال ابتدایی، از میانگین بازده ۶/۸ درصدی کشورهای OECD استفاده می‌کنیم. این رویکرد به برآورد انباشت سرمایه انسانی به ازای هر کارگر به عنوان یک شاخص در ارتباط با ایالات متحده منجر می‌گردد.

سپس فرض می‌کنیم که میانگین سال‌های تحصیلی جمعیت بالای ۲۵ سال در هر کشور در طول زمان با نرخ‌هایی افزایش می‌یابد که از برون‌یابی و قیاس روندهای ۲۰-۵ سال گذشته به دست آمده‌اند (وزن‌های داده شده به میانگین‌ها در طول ۵، ۱۰ یا ۲۰ سال گذشته در کشورهای مختلف بستگی به این دارد که ما چه چیزی را عنوان بهترین شاخص برای روندهای مبنایی در سطوح آموزش در هر کشور در نظر گرفته‌ایم). همراستا با روندهای دوره گذشته، فرض شده که میانگین سال‌های تحصیلی با کمترین نرخ در ایالات متحده رشد کند

¹ Barro

² Lee

³ Hall

⁴ Jones

⁵ Psacharopoulos

و این نشانگر بالاتر بودن نقطه آغازین این کشور است. این فرض به کشورهای دیگر اجازه می‌دهد که خود را به سطوح میانگین ایالات متحده برای سرمایه انسانی به ازای هر کارگر برسانند. سریع‌ترین نرخ‌های دستیابی به آموزش برای کشورهای آسیایی همچون هند و اندونزی در نظر گرفته شده که البته این فرض با روندهای گذشته نیز سازگار است و این عامل مهمی در پیش‌بینی نسبتاً قوی از عملکرد رشد آنها است. روسیه و لهستان با میانگین‌های سطوح آموزشی ابتدایی نسبتاً بالا، پیشرفت‌هایی خواهند داشت اما دامنه آنها به نسبت این منطقه کمتر است.

1.3.A سرمایه‌گذاری ثابت

ما با برآوردهای کینگ^۱ و لوین^۲ (۱۹۹۴) از نسبت‌های انباشت سرمایه به تولید در میانه دهه ۱۹۸۰ آغاز می‌کنیم. این نسبت‌ها بر مبنای سال پایه ۲۰۱۶ با استفاده از داده‌های سرمایه‌گذاری به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی از پایگاه داده جداول جهانی پن^۳ (نسخه ۸) تا سال ۲۰۱۴ پیش‌بینی شده و با داده‌های صندوق بین‌المللی پول در سال‌های اخیر تکمیل شده است. ما نرخ استهلاک مشترک سالانه ۵ درصد را هم در محاسبات و هم در پیش‌بینی‌ها در نظر می‌گیریم که با نرخ‌های ۴ تا ۶ درصدی که معمولاً در ادبیات دانشگاهی در نظر گرفت می‌شوند، سازگاری دارد. نتایج نسبت‌های سرمایه به تولید در سال ۲۰۱۶ از حدود ۱/۲ در نیجریه تا ۳/۷ در ژاپن متغیر است (این نسبت برای انگلستان حدود ۲/۶ است).

ما با نگاه به آینده فرض می‌کنیم که میانگین ابتدایی نسبت‌های سالانه سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی، که از حدود ۶ درصد در نیجریه تا حدود ۳۷ درصد در چین متغیر است، به تدریج با سطوح سرمایه‌گذاری بلندمدت پس از سال ۲۰۲۵ تطبیق می‌یابد که از ۸ درصد در نیجریه تا حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد در برخی از اقتصادهای نوظهور آسیایی متغیر است (به جدول A1 نگاه کنید).

این فروض بیانگر این دیدگاه است که با بازده نهایی کاهنده در سرمایه‌گذاری‌های جدید در طول زمان، نسبت‌های بسیار بالای سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی در چین و دیگر بازارهای نوظهور آسیایی در بلندمدت و در مسیر بالندگی این اقتصادها، کاهش خواهد یافت (همان اتفاقی که برای ژاپن در اوایل دهه ۱۹۹۰ رخ داد).

همانند بسیاری از مطالعات گذشته، ما برای سهولت کار فرض می‌کنیم که سرمایه، سهم ثابت یک سوم در تولید ملی داشته و نیروی کار سهم دو سومی دارد. در حالی که سهم نیروی کار در بسیاری از اقتصادهای پیشرفته در سال‌های اخیر کاهش یافته، اما مشخص نیست که این روند در بلندمدت ادامه داشته باشد، لذا ترجیح می‌دهیم این فرض ساده‌تر را در نظر بگیریم تا مانع پیچیدگی بیش از حد مدل گردیم.

¹ King

² Levine

³ Penn World Tables

جدول A1: فروض نرخ سرمایه‌گذاری

	Investment as a % of GDP	
	Initial rate (2016)	After 2025
Argentina	17%	18%
Australia	26%	22%
Bangladesh	23%	25%
Brazil	19%	19%
Canada	22%	17%
China	37%	21%
Colombia	20%	20%
Egypt	15%	17%
France	22%	18%
Germany	22%	20%
India	27%	25%
Indonesia	27%	24%
Iran	30%	19%
Italy	20%	18%
Japan	25%	20%
South Korea	31%	24%
Malaysia	28%	28%
Mexico	20%	20%
Netherlands	22%	22%
Nigeria	6%	8%
Pakistan	16%	17%
Philippines	21%	26%
Poland	20%	20%
Russia	18%	18%
Saudi Arabia	21%	25%
South Africa	18%	24%
Spain	24%	19%
Thailand	29%	29%
Turkey	21%	21%
United Kingdom	19%	18%
United States	21%	17%
Vietnam	21%	26%

Source: PwC assumptions informed by historical data from IMF

A.1.4 پیشرفت فناوریانه

فرض شده که این عامل مرتبط با میزان عقب ماندگی کشور نسبت به مرز فناوری (در اینجا ایالات متحده در نظر گرفته شده) است و لذا پتانسیل رسیدن از طریق تحول فناوری را دارد و این مشروط به سطوح سرمایه‌گذاری ثابت فیزیکی و انسانی و دیگر عوامل نهادی همچون ثبات سیاسی، گشودگی در برابر تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی، قدرت حاکمیت قانون، توان سیستم مالی و دیدگاه‌های فرهنگی نسبت به کارآفرینی است. این عوامل نهادی اخیر را نمی‌توان با یک شاخص واحد کمی نمود، اما در فروض ما در سرعت نسبی رسیدن فناوری در هر کشور منعکس شده است.

در برخی موارد (مانند هند، اندونزی و برزیل) ما نرخ کُندتری را برای پیشرفت فناوری در کوتاه مدت در نظر گرفتیم، اما فرض بر این است که سرعت رسیدن این کشورها به فناوری در بلندمدت و با تقویت چارچوب‌های نهادی تشدید یابد. فرض شده که در بلندمدت، نرخ دستیابی به سمت یک نرخ سالانه ۱/۵

درصدی شکاف بازده کل عوامل با ایالات متحده همگرا گردد، که این سازگار با نتایج تحقیقات علمی گذشته^۱ است که نرخ دستیابی سالانه حدود ۱ تا ۲ درصدی را پیشنهاد می‌کردند. باید تأکید شود که این رویکرد صرفاً جهت انجام پیش‌بینی برای روند رشد بلندمدت اتخاذ شده است. این رویکرد، نوسانات گردشی حول روندهای بلندمدت را در نظر نمی‌گیرد که تاریخ بیان می‌دارد که می‌توانند در کوتاه‌مدت و به خصوص برای اقتصادهای نوظهور قابل توجه و چشمگیر باشند، اما نمی‌توانیم امید داشته باشیم که بتوانیم بیش از یک یا دو سال را پیش‌بینی کنیم. این رویکرد همچنین از امکان شوک‌های مخالف عمده (مانند انقلاب‌های سیاسی، بلایای طبیعی یا منازعات نظامی) چشم‌پوشی می‌کند که می‌توانند باعث خروج کشورها از مسیر رشد متعادل برای دوره‌های طولانی‌تر زمانی گردند، اما اینها نیز اساساً غیرقابل پیش‌بینی هستند. در عین حال، مدل ما امکان یک جهش یا خیز ناگهانی در مرز فناوری را به دلیل برخی موج‌های جدید و عمده نوآوری، چه ناشی از اکتشافات مهمی که تاکنون تصور نمی‌شد یا کاربردهای نوآورانه فناوری‌های موجود، در نظر نمی‌گیرد.

A2. تحلیل رشد تولید ناخالص داخلی تاریخی

برای پشتیبانی از رویکرد مدلسازی مطروحه در بخش فوق، ما تحلیل اقتصادسنجی را انجام دادیم که بررسی کنیم که آیا رشد بازارهای نوظهور نیز به واسطه متغیرهای بنیادی همانند رشد کشورهای موجود بوده است یا خیر. در ادبیات موجود به طور کلی پذیرفته شده که سرمایه‌گذاری ثابت، آموزش و پیشرفت فناورانه، عوامل اصلی رشد اقتصادی در اقتصادهای پیشرفته هستند.^۲ اما این امکان وجود دارد که این عوامل در اقتصادهای نوظهور متفاوت باشند.

ما یک مدل اقتصادسنجی برای تحلیل عوامل رشد در طول «عصر طلایی» بازار نوظهور در سال‌های ۲۰۱۵-۲۰۰۰ ایجاد نمودیم. ما از یک مدل برش مقطعی استاندارد استفاده کردیم که در آن، میانگین سالانه رشد تولید ناخالص داخلی سرانه در دوره ۱۵-۲۰۰۰ بر مبنای این موارد رگرسیون شده است: تولید ناخالص داخلی سرانه ابتدایی در سال ۲۰۰۰، میانگین سرمایه‌گذاری به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی، میانگین بدهی دولت به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی، و میانگین نرخ‌های ثبت نام مدارس متوسطه. همچنین میانگین صادرات کالاهای اساسی به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی نیز به مدل اضافه گردید، زیرا این یک مؤلفه اصلی تولید ناخالص داخلی برای بسیاری از بازارهای نوظهور است.

^۱ به عنوان مثال همان طور که در فصل ۶ «اقتصاد کلان و محیط کسب و کار جهانی» توسط دیوید مایلز و اندرو اسکات خلاصه شده (جان ویلی و ساز، ۲۰۰۴).

^۲ به عنوان مثال نگاه کنید به کار رابرت سولو که از تابع تولید کاب داگلاس استفاده می‌کند که تولید به واسطه نهاده نیروی کار و سرمایه در ترکیب با بهره‌وری تعیین شده است:

همان طور که جدول A2 نشان می‌دهد، مشخص شده که تمام متغیرها اثر معنادار آماری بر رشد تولید ناخالص داخلی سرانه واقعی از سال ۲۰۰۰ داشته‌اند. معناداری ضریب منفی سطوح تولید ناخالص داخلی سرانه ابتدایی، شاهدی بر همگرایی با اقتصادهای پیشرفته است، زیرا اقتصادهای با درآمد پایین‌تر، پتانسیل بالاتری برای رسیدن به کشورهای ثروتمندتر دارند. همراهی با تحقیقات دانشگاهی، در اینجا نیز سرمایه‌گذاری عامل بنیادی رشد است. بدهی دولت با افزایش بی‌ثباتی و غالباً منتج شدن به سیاست‌های مالی انقباضی‌تر، باعث کاهش رشد اقتصادی می‌گردد. میزان اثر آموزش کمتر از سرمایه‌گذاری ثابت است، اما مزایای آموزش، بیشتر در بلندمدت و با ورود دانش‌آموختگان به نیروی کار حاصل می‌شود.

ما دریافتیم که کالاهای اساسی به دلیل سال‌های متمادی از قیمت‌های بالا و افزایش آنها در اکثر ۱۵ سال گذشته، اثر معنادار آماری بر رشد دارند، اما میزان این اثر در مقایسه با آموزش و سرمایه‌گذاری ثابت، کم است. این یافته‌ها باعث تأیید روش مورد استفاده در مدل ما و همچنین تقویت برخی از پیامدهای سیاستی اصلی مطروحه در بخش ۴ می‌شوند که بازارهای نوظهور باید بر بنیادهای اقتصاد کلان و خلق اقتصادهای متنوع تمرکز کنند.

جدول A2: نتایج تحلیل اقتصاد سنجی عوامل تاریخی رشد بازارهای نوظهور، ۲۰۱۵-۲۰۰۰

Number of observations		114
R ²		0.423
F-test		16.03
Dependent variable: Average annual GDP per capita growth, 2000-15	Coefficient	P-value
Initial GDP per capita, 2000	-1.701	0.000
Average investment as a % of GDP, 2000-15	0.149	0.000
Average government debt as a % of GDP, 2000-15	-0.023	0.000
Average secondary enrolment, %, 1995-2000	0.045	0.000
Average primary commodity exports as a % of GDP, 2000-15	0.026	0.042
Constant	11.488	0.000

Source: PwC analysis

A3. نرخ‌های ارز واقعی: نرخ‌های مبنی بر برابری قدرت خرید و نرخ‌های ارز بازار

تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید، شاخص بهتری از میانگین استانداردهای زندگی یا حجم تولیدات یا نهاده‌ها است، زیرا با تفاوت قیمت‌ها در کشورهای مختلف با سطوح متفاوت توسعه، اصلاح می‌شود. به طور کلی، سطوح قیمت در اقتصادهای نوظهور به طور چشمگیری پایین‌تر هستند، لذا نگاه به تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید، باعث کاهش شکاف درآمدی با اقتصادهای پیشرفته در مقایسه با استفاده از نرخ‌های ارز بازار می‌گردد.

با این حال، تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ‌های ارز بازار، معیار بهتری از اندازه نسبی اقتصادها از منظر کسب و کار، حداقل در کوتاه مدت، است. برای برنامه‌ریزی بلندمدت کسب و کارها یا اهداف ارزیابی سرمایه‌گذاری، در نظر گرفتن افزایش احتمالی نرخ‌های ارز بازار در اقتصادهای نوظهور نسبت به نرخ‌های برابری قدرت خرید آنها، حائز اهمیت است. این می‌تواند از طریق تورم قیمتی داخلی نسبتاً بالاتر در این اقتصادهای نوظهور یا به واسطه افزایش نرخ ارز اسمی یا با احتمال بیشتر ترکیبی از این دو، رخ دهد.

در برآورد تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ‌های ارز بازار در سال ۲۰۵۰، روشی مشابه گزارش اصلی «جهان در سال ۲۰۵۰» اتخاذ شده که نرخ‌های ارز بازار در حال همگرایی به سمت نرخ‌های برابری قدرت خرید هستند و عوامل مختلف همگرایی نیز بستگی به نوع اقتصاد دارند. این منجر به پیش‌بینی‌های افزایش چشمگیر در نرخ‌های ارز بازار واقعی برای اقتصادهای بازار نوظهور اصلی به دلیل نرخ‌های رشد بهره‌وری بالاتر می‌گردد، گرچه این نرخ‌های ارز بازار پیش‌بینی شده، هنوز هم پایین‌تر از سطوح برابری قدرت خرید در سال ۲۰۵۰ برای بازارهای نوظهور کمتر توسعه‌یافته هستند. با این حال، ما روش خود را با برآوردهای جدید اقتصادسنجی، در خصوص چگونگی ارتباط نرخ ارز واقعی بازار نوظهور با رشد نسبی بهره‌وری، به روز نمودیم.

برای اقتصادهای پیشرفته، ما فرض می‌کنیم که نرخ‌های ارز واقعی به تدریج به سمت نرخ‌های برابری قدرت خرید با سرعتی ثابت در طول دوره از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۵۰ همگرا می‌گردند. این سازگار با تحقیقات دانشگاهی است که نشان می‌دهند که برابری قدرت خرید در بلندمدت حفظ خواهد شد، در صورتی که حداقل در کوتاه‌مدت این موضوع برقرار نیست.

در ضمیمه B ما با جزئیات بیشتر به نتایج مربوط به تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ ارز بازار می‌نگریم.

ضمیمه B: پیش‌بینی‌های اضافی برای تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ‌های ارز بازار

جدول B1 خلاصه پیش‌بینی‌های تولید ناخالص داخلی برای سال‌های ۲۰۱۶، ۲۰۳۰ و ۲۰۵۰ را بر اساس نرخ‌های ارز بازار نشان می‌دهد. اکثر یافته‌های رتبه‌بندی‌های پیش‌بینی شده بر مبنای تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید (جدول ۲ در متن اصلی) کماکان صادق خواهند بود: چین بر ایالات متحده به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان غلبه می‌کند، در حالی که هند با قدرت به سمت بالای رتبه‌بندی‌ها تا سال ۲۰۵۰ حرکت می‌کند. اندونزی، برزیل و مکزیک نیز جایگاه خود را در ده کشور برتر در رتبه‌ها تا سال ۲۰۵۰ کسب خواهند کرد.

جدول B1: رتبه‌بندی تولید ناخالص داخلی بر مبنای نرخ‌های ارز بازار (بر حسب میلیارد دلار آمریکا ثابت ۲۰۱۶)

GDP at MER rankings	2016 rankings		2030 rankings		2050 rankings	
	Country	GDP at MER	Country	Projected GDP at MER	Country	Projected GDP at MER
1	United States	18562	China	26499	China	49853
2	China	11392	United States	23475	United States	34102
3	Japan	4730	India	7841	India	28021
4	Germany	3495	Japan	5468	Indonesia	7275
5	United Kingdom	2650	Germany	4347	Japan	6779
6	France	2488	United Kingdom	3530	Brazil	6532
7	India	2251	France	3186	Germany	6138
8	Italy	1852	Brazil	2969	Mexico	5563
9	Brazil	1770	Indonesia	2449	United Kingdom	5369
10	Canada	1532	Italy	2278	Russia	5127
11	South Korea	1404	South Korea	2278	France	4705
12	Russia	1268	Mexico	2143	Turkey	4087
13	Australia	1257	Russia	2111	South Korea	3539
14	Spain	1252	Canada	2030	Saudi Arabia	3495
15	Mexico	1064	Spain	1863	Nigeria	3282
16	Indonesia	941	Australia	1716	Italy	3115
17	Turkey	830	Turkey	1705	Canada	3100
18	Netherlands	770	Saudi Arabia	1407	Egypt	2990
19	Saudi Arabia	638	Poland	1015	Pakistan	2831
20	Argentina	542	Netherlands	1007	Spain	2732
21	Poland	467	Iran	1005	Iran	2586
22	Nigeria	415	Argentina	967	Australia	2564
23	Iran	412	Egypt	908	Philippines	2536
24	Thailand	391	Nigeria	875	Vietnam	2280
25	Egypt	340	Philippines	871	Bangladesh	2263
26	Philippines	312	Thailand	823	Poland	2103
27	Malaysia	303	Pakistan	776	Argentina	2103
28	Pakistan	284	Malaysia	744	Malaysia	2054
29	South Africa	280	Bangladesh	668	Thailand	1995
30	Colombia	274	Vietnam	624	South Africa	1939
31	Bangladesh	227	Colombia	586	Colombia	1591
32	Vietnam	200	South Africa	557	Netherlands	1496

Sources: IMF for 2016 estimates (updated for Turkey), PwC projections for 2030 and 2050

جدول B2 میانگین سالانه نرخ‌های رشد محاسبه شده بر حسب نرخ‌های ارز بازار برای هر یک از کشورها در دوره تا سال ۲۰۵۰ را نشان می‌دهد. این مشابه جدول ۲ در متن اصلی است اما این جدول سهم اضافی تغییر نرخ ارز واقعی پیش‌بینی شده به سمت نرخ رشد میانگین محاسبه شده بر حسب دلار ثابت ایالات متحده را نیز نشان می‌دهد. این جدول نشان می‌دهد که:

- تغییرات نرخ ارز واقعی پیش‌بینی شده از مدل ما باعث افزایش بیشتر رشد بر حسب دلار برای اقتصادهای نوظهور نسبت به اقتصادهای پیشرفته می‌گردد.
- از سوی دیگر، پیش‌بینی شده که استرالیا تنزل ارزش پول واقعی بسیار تدریجی را در برابر دلار ایالات متحده تجربه کند، زیرا نرخ‌های ارز بازار آن در حال حاضر نیز بالاتر از نرخ‌های برابری قدرت خرید است. این دارای اثر منفی بر رشد استرالیا است، زمانی که بر اساس دلار ایالات متحده بر حسب نرخ‌های ارز بازار در مقایسه با پیش‌بینی رشد پول واقعی داخلی سنجیده می‌شود. با این حال برای اکثر اقتصادهای پیشرفته، اثر نرخ ارز واقعی صفر یا مثبت اما نسبتاً اندک است و این بیانگر این واقعیت است که نرخ‌های ارز آنها در حال حاضر خیلی از نرخ‌های برابری قدرت خرید در برابر دلار آمریکا فاصله ندارد.

جدول B2. تفکیک مؤلفه‌های میانگین رشد واقعی در تولید ناخالص داخلی بر حسب نرخ‌های ارز بازار (۲۰۱۶-۲۰۵۰)

Country	Average Pop Growth p.a %	Average Real Growth per capita p.a %	% of growth due to MER	Average GDP growth p.a. (in USD)
India	0.7%	4.1%	2.8%	7.7%
Vietnam	0.5%	4.5%	2.4%	7.4%
Bangladesh	0.6%	4.1%	2.2%	7.0%
Pakistan	1.4%	2.9%	2.6%	7.0%
Egypt	1.4%	2.6%	2.5%	6.6%
Philippines	1.1%	3.1%	2.1%	6.3%
Nigeria	2.3%	1.9%	2.1%	6.2%
Indonesia	0.6%	3.1%	2.5%	6.2%
South Africa	0.5%	3.2%	2.1%	5.8%
Malaysia	0.8%	2.7%	2.3%	5.8%
Iran	0.4%	2.5%	2.6%	5.5%
Colombia	0.4%	2.9%	2.0%	5.3%
Saudi Arabia	1.1%	1.9%	2.2%	5.1%
Mexico	0.7%	2.5%	1.7%	5.0%
Thailand	-0.3%	2.9%	2.3%	4.9%
Turkey	0.5%	2.4%	1.8%	4.8%
Poland	-0.4%	2.5%	2.5%	4.5%
China	-0.1%	3.1%	1.4%	4.4%
Russia	-0.3%	2.2%	2.3%	4.2%
Argentina	0.7%	2.2%	1.1%	4.1%
Brazil	0.4%	2.2%	1.3%	3.9%
South Korea	0.0%	1.8%	1.0%	2.8%
Spain	-0.1%	1.5%	0.9%	2.3%
Australia	0.9%	1.3%	-0.2%	2.1%
United Kingdom	0.4%	1.5%	0.2%	2.1%
Canada	0.6%	1.2%	0.3%	2.1%
Netherlands	0.1%	1.5%	0.4%	2.0%
France	0.3%	1.3%	0.3%	1.9%
United States	0.5%	1.3%	0.0%	1.8%
Germany	-0.2%	1.5%	0.4%	1.7%
Italy	-0.2%	1.2%	0.5%	1.5%
Japan	-0.5%	1.4%	0.1%	1.1%

Source: PwC analysis



The Long Vie;

How will the global economic order change by 2050?

Pwc

John Hawksworth, Rob Clarry, Hannah Audino

Translated By
Presidential Center for Strategic Studies
2017