

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/66
TD/B/COM.1/EM.23/3
19 January 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

الدورة الثامنة

جنيف، ٩-١٣ شباط/فبراير ٢٠٠٤

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تقرير اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق
وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من
السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة، مع مراعاة
الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً

المعقود في قصر الأمم، جنيف

في الفترة من ٢٦ إلى ٢٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣

المحتويات

الصفحة	الفصل
٣	الأول - موجز أعدده الرئيس
٢٢	الثاني - المسائل التنظيمية
	المرفق
٢٣	الحضور

الفصل الأول

موجز أعدده الرئيس

مقدمة

١- عقد اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادرتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة، في جنيف في الفترة من ٢٦ إلى ٢٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣. وقد عرض الخبراء وأهل الخبرة آراءهم بشأن كيفية حصول المنتجين من البلدان النامية على فرص الدخول إلى الأسواق، لا سيما أسواق البلدان المتقدمة، مع الأخذ في الحسبان تزايد أهمية شبكات التوزيع الكبيرة. ويلخص النص التالي تعليقاتهم ومقترحاتهم، والغرض منه هو التعبير عما اتسمت به الآراء المعرب عنها من ثراء وتنوع.

٢- إن شبكات التوزيع الكبيرة شبكات متنوعة جغرافياً تتعامل عناصرها العديدة مع كميات كبيرة من المنتجات، وتكون هذه العناصر عادة متكاملة رأسياً. وقد اتفق الخبراء على أنه من المهم لمنتجي البلدان النامية أن يشاركوا في هذه الشبكات التي أصبحت قلب السلسلة اللوجستية لكل من التجارة الداخلية والدولية، وبالتالي فهي توفر للمنتجين إمكانية الوصول إلى الأسواق الكبيرة. ولاحظ الخبراء أن شبكات التوزيع الكبيرة تفرض شروطاً خاصة على الدخول إلى الأسواق. ويمكن تعريف شروط الدخول إلى الأسواق بأنها المعايير التي ينبغي لشركات التصدير في البلدان النامية تلبيةها لكي تدخل شبكات توزيع السلع والخدمات هذه في أسواق البلدان المتقدمة. وقد تتعلق هذه المعايير بمواصفات المنتج، أو طبيعة عملية الإنتاج (كالأموال المتصلة بصحة العمال وسلامتهم أو بالأثر البيئي)، والأسعار وسرعة التسليم. والامتثال لشروط الدخول إلى الأسواق هذه شرط مسبق للمشاركة في أنماط الدخول مثل التصدير المباشر أو المشاريع المشتركة أو الشراكة أو حقوق الامتياز أو التصاريح أو المعارض التجارية، وللاستعانة بمندوب مبيعات أو موزع أو شركة توفر مجموعة من الخدمات.

الوصول إلى الأسواق والدخول إلى الأسواق

٣- من المهم التفرقة بين الوصول إلى الأسواق والدخول إلى الأسواق. فإذا كانت إمكانية دخول الأسواق الأجنبية تعتمد على شروط الدخول إلى الأسواق (التي تحددها الشروط القانونية والإدارية التي تملئها البلدان المستوردة بموجب القواعد التجارية المتفق عليها دولياً) فإن القدرة الفعلية على دخول الأسواق تتناسب مع كل من القدرة التنافسية التي يتمتع بها المصدر (والتي تحددها تكلفة المنتج ونوعيته بالنسبة إلى مثيله، بما في ذلك من جوانب بيئة أو صحية) وخصائص سلاسل التوريد وهيكل الأسواق. وهكذا، فإن الوصول إلى الأسواق شرط لا بد من أن يتوافر أولاً لكي يتم الدخول إلى الأسواق، ولكنه شرط غير كاف. فمن الاختلافات المهمة بين شروط الوصول إلى الأسواق والدخول إليها أن شروط الدخول إلى الأسواق لا تخضع لولاية دولية بموجب قواعد منظمة التجارة العالمية، في حين أن شروط الوصول إلى الأسواق تخضع لها من حيث المبدأ، وعلى المنتجين أن يمتثلوا لها وإلا ضاعت فرصة دخولهم إلى الأسواق. لا بد أيضاً لمصدري البلدان النامية (وبخاصة المصدرون من أقل البلدان نمواً) ولحكوماتهم من أن يذهبوا إلى ما هو أبعد من الاهتمام بالوصول إلى الأسواق، فيركزوا أيضاً على الشروط التي تحكم الدخول الفعلي إلى الأسواق. وفي الوقت نفسه، يجدر بالإشارة أن كلاً من شروط الوصول إلى الأسواق وشروط الدخول إلى الأسواق يتغير باستمرار، وأنه لا بد لمصدري

البلدان النامية أن يتكيفوا مع هذه التغيرات عند حدوثها. ومن أبلغ الأمثلة على ذلك انتهاء العمل في عام ٢٠٠٦ بنظام الأفضليات الذي كانت تتمتع به بلدان أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ، مما سيلزم منتجها بزيادة قدرتهم التنافسية.

قضايا المنافسة في شبكات التغذية الكبيرة

٤- ركز الاجتماع، فيما يتعلق بهذه المسألة، على أربعة مواضيع رئيسية هي: ١٠- كيفية تأثير شروط ومتطلبات الدخول إلى الأسواق تأثيراً إيجابياً أو سلبياً على قدرة البلدان النامية على المنافسة في أسواقها الرئيسية؛ ٢٠- كيفية تأثير الممارسات المانعة للمنافسة التي تتبعها شبكات التوزيع الكبيرة داخل البلدان النامية وفي أسواقها الرئيسية تأثيراً إيجابياً أو سلبياً على القدرة التنافسية لمنتجاتها ومصدري البلدان النامية؛ ٣٠- كيفية ميل مجال المنافسة الذي تتيحه قواعد التجارة، أو عدم ميله، ضد مصلحة البلدان النامية في سياق كل من الدخول إلى الأسواق والحواجز المانعة للوصول إلى الأسواق؛ ٤٠- كيفية تأثير الدعم المالي الذي تقدمه البلدان المتقدمة لمؤسساتها ومنتجها في القطاع الزراعي، على سبيل المثال، على ميدان المنافسة.

٥- أما عن الحالتين الأوليين، فقد تبادل الاجتماع بشأنهما معلومات عن أهم الممارسات المانعة للمنافسة عبر الحدود التي تؤثر تأثيراً سلبياً على دخول صادرات البلدان النامية من السلع والخدمات إلى الأسواق. ويتضمن هذا الضرر الذي يقع على البلدان النامية بسبب التكتلات الاحتكارية الدولية التي يدعمها عدد من سلطات المنافسة، ويتجاوزها أيضاً إلى إساءة استغلال الشركات المهيمنة لقوى السوق، فهذه الشركات تتبع ممارسات استيعادية ضد الشركات التي لا تخدم مصالحها. ووفقاً لبعض التقديرات يعادل الضرر الواقع على البلدان النامية بسبب التكتلات الاحتكارية الدولية كل سنة ما لا يقل عن نصف قيمة المعونة الإنمائية التي تقدمها حكومات البلدان المتقدمة. وذكر أيضاً أن سلاسل تجار التجزئة المتعددة الجنسيات والكبيرة تزيد من تواجدها في العديد من البلدان النامية نتيجة لتحرير الاستثمار الأجنبي المباشر، ويكون هذا أحياناً على حساب صغار البائعين التقليديين غير القادرين على منافستها. وفي حين أن المستهلكين يستفيدون عادة من التيسيرات المقدمة وجودة الخدمات المقدمة وجاذبيتها، فقد أدى هذا إلى توترات مع الموردين من أهل البلد الذين يشكون من اضطرابهم إلى التوريد في ظل ظروف صعبة غالباً ما يقتنصوها وهم مهددون برفض التعامل معهم أو باستبعادهم. وبالإضافة إلى ذلك، فقد ساد شعور بأن شبكات تجار التجزئة الكبيرة قد زادت من هيمنتها على الأسواق. بمرور الزمن بتكتلها من خلال عمليات الاندماج والشراء على كلا الصعيدين الداخلي والدولي. وبالنظر إلى حجم الضرر الواقع على البلدان النامية من جراء جميع أشكال الممارسات المانعة للمنافسة، فقد صار لزاماً على المجتمع الدولي أن يدرس كافة التدابير التي يمكن اتخاذها على الصعيدين الداخلي والدولي للسيطرة على هذه المشاكل. واقترح في هذا الصدد إجراء المزيد من البحوث في هذا الميدان، بما في ذلك إعداد حصر لأهم حالات إنفاذ هذه التدابير التي أجرتها السلطات المعنية بالمنافسة في البلدان النامية مع توزيعها بحسب القطاع، ودراسة أنماط الممارسات المانعة للمنافسة في القطاعات/الصناعات الدينامية البالغة الأهمية للبلدان النامية مثل السياحة، والمستحضرات الصيدلانية، وتكنولوجيا المعلومات، وما إلى ذلك.

٦- وفيما يتعلق بقواعد التجارة في سياق الدخول إلى الأسواق، بدا واضحاً أنه بينما يمكن تحرير الوصول إلى الأسواق من غالبية الحواجز الحكومية، فإن الحواجز الموضوعية على مستوى المؤسسات والتي تتخذ شكل الممارسات المانعة للمنافسة ومدونات قواعد السلوك الخاصة التي تضعها سلاسل وشبكات تجار التجزئة قادرة على إعاقة مصدري البلدان النامية أو منعهم تماماً من الدخول إلى الأسواق. وفي هذا تقليل لقدرة البلدان النامية، وبخاصة أقل البلدان نمواً على اعتماد قواعد المنافسة اللازمة. وعلاوة على ذلك، فحتى في حالة وجود هذه القواعد على الصعيد المحلي، فإنها تكون عديمة

الفعالية تماماً عند السعي إلى إيجاد حل لذلك النوع من الممارسات التي يواجهها المصدرون الذين يعتمدون اعتماداً كلياً على شبكات التوزيع المتعددة الجنسيات الأجنبية. ولا يمكن أن يظل حل هذه المشاكل مرهوناً بتنفيذ قوانين المنافسة الداخلية؛ بل إن ما يلزم هو مزيج من التنظيم على الصعيد الدولي لكلا السياسات التجارية وسياسات المنافسة معاً. فقواعد منظمة التجارة العالمية المقترحة فيما يتعلق بالمنافسة، بتركيزها فقط على الاتحادات الاحتكارية والتعاون الطوعي، لن تقوى على حل مشكلة الاستبعاد من الأسواق أو تغيير مجرى المبادلات التجارية عن طريق شبكات التوزيع الكبيرة. ولا بد في هذا الصدد لأي اتفاق من أن يضع في اعتباره احتياجات البلدان النامية وأن يسلم بعدم وجود حل واحد مناسب لجميع الحالات. وبالإضافة إلى ذلك، لا بد من إيلاء عناية خاصة للمشاكل التي يواجهها بالتحديد أقل البلدان نمواً في مجال الوصول إلى الأسواق. وقد لوحظ أن ما تم من بحوث لا يزال قليلاً إلى الآن حتى في البلدان المتقدمة ومنظمة التعاون في الميدان الاقتصادي فيما يتعلق بإساءة استغلال شبكات التوزيع الكبيرة للقوى الشرائية. ولئن لوحظ أن شبكات التوزيع الكبيرة تؤثر أيضاً تأثيراً إيجابياً كبيراً في زيادة التحديث والقدرة التنافسية لشبكات إنتاج كاملة، فقد اقترح أن يجري الأونكتاد بحثاً أكثر تعمقاً في هذا المجال.

شروط الدخول إلى الأسواق، بما في ذلك الاشتراطات البيئية، وسلاسل التوزيع الكبيرة، وصادرات البلدان النامية من الأغذية الزراعية

٧- خصص الخبراء جزءاً من مناقشتهم لتأثير سلاسل المتاجر الكبرى على صادرات البلدان النامية من الأغذية الزراعية. فقد انتشرت المتاجر الكبرى بسرعة كبيرة وأصبحت تمتلك الآن حصة كبيرة من توزيع السلع بالتجزئة في كل مكان، وليس فقط في البلدان المتقدمة. ولم تحاول حكومات البلدان النامية بوجه عام أن تضع حداً لنمو المتاجر الكبرى، بل إنما روجت لها في بعض الحالات رغم أن بعضها، مثل حكومة كوت ديفوار، يؤيد أيضاً إنشاء المتاجر المحلية كجزء من استراتيجية الحد من الفقر. وفي أمريكا اللاتينية، ارتفعت حصة المتاجر الكبرى في سوق التجزئة من ١٠-٢٠ في المائة سنة ١٩٩٠ إلى ٥٠-٦٠ في المائة في عام ٢٠٠٠. فـالمتاجر الكبرى في أمريكا اللاتينية تشتري من الفواكه والخضراوات من مزارعي أمريكا اللاتينية ما مقداره ضعفان ونصف من صادرات أمريكا اللاتينية إلى بقية العالم. وفي مناطق أخرى تضم بلداناً نامية، تنمو هذه الحصة أيضاً نمواً سريعاً حيث بلغت ٥٥ في المائة في جنوب أفريقيا و ٢٠ في المائة في عواصم بلدان أفريقية أخرى. كما أن المتاجر الكبرى في أفريقيا تشتري من المزارعين الأفارقة أكثر مما يصدره هؤلاء المزارعون إلى بقية العالم. ولئن كانت المتاجر الكبرى تسهم في زيادة كفاءة نظام التوزيع، إلا أن نموها قد أقصى العديد من صغار تجار التجزئة، مما تسبب في بعض الأحيان في البطالة. وقد دعا الخبراء إلى إجراء تحليلات إضافية لآثار نفاذ المتاجر الكبرى الأجنبية إلى البلدان النامية على التوزيع، والاستراتيجيات التي يمكن أن يتبعها المنتجون وتجار التجزئة المحليون لمواجهة هذه المشكلة.

٨- ويتسبب نمو المتاجر الكبرى في البلدان النامية وكذلك هيمنتها على أسواق البلدان المتقدمة في فرض قيود وإتاحة فرص على السواء أمام منتجي البلدان النامية. والشروط التي تفرضها المتاجر الكبرى للدخول إلى الأسواق تتصل بمواصفات المنتج، أي الجودة، والمظهر والنظافة أو المذاق، والتعبئة والسلامة (مثل استخدام المبيدات أو الهرمونات الصناعية، ووجود الجراثيم) وأصالة المنشأ (ضمان المنشأ الجغرافي أو استخدام العمليات التقليدية)، وصحة العمال وسلامتهم، والتأثير البيئي، والأسعار، وسرعة التسليم. والممارسات الشرائية التي تتبعها المتاجر الكبرى وشركات تجهيز الأغذية الكبيرة تعيد بسرعة تشكيل "قواعد اللعبة" مع المزارعين وشركات تجهيز الأغذية في المرحلة الأولى. وأصبحت

عبارة "أسواق المنتجات" تعني "المتاجر الكبرى"، وسارت اشتراطات الجودة والاشتراطات البيئية واشتراطات السلامة الغذائية التي لم تكن تطبق من قبل إلا على منتجات التصدير تنطبق بشكل متزايد على الصعيد الوطني من خلال عمليات الشراء المركزية التي تجريها المتاجر الكبرى. وقد وجهت التغيرات التي طرأت على لوجستيات التوريد سلاسل المتاجر الكبرى نحو وسطاء جدد، مما جعلها تتخطى النظام التقليدي للبيع بالجملة بل وتغيره. وأصبحت المتاجر الكبرى تعمل بالتعاون مع تجار الجملة المتخصصين والحريصين، بل والقادرين، على الوفاء باحتياجاتها الخاصة. فتجار الجملة المتخصصون يقللون تكاليف الصفقات والبحث، ويطبقون المعايير والعقود الخاصة بالنيابة عن المتاجر الكبرى. وقد أدى ظهور تجار الجملة المتخصصين وممارستهم لأعمالهم إلى تعزيز التقارب فيما بين أسواق الغذاء التصديرية والمحلية، من حيث الجهات الفاعلة ومعايير الإنتاج.

٩- وبالإضافة إلى الاشتراطات المذكورة آنفاً، أفيد عن وجود اشتراطات أكثر تكلفة تفرضها غالبية المتاجر الكبرى إن لم يكن جميعها، ومن هذه الاشتراطات فرض رسوم على إشغال مساحات العرض، وشروط دفع غير مواتية، واشتراط استرداد السلع غير المباعة، وإجراء استقطاعات من العائدات لتغطية الفاقد. وقد يسعى المشترون أيضاً إلى فرض قيود متنوعة على جميع مراحل سلسلة التوريد مثل عقود التعامل الحصري. وفي حين أن بعض المصدرين من البلدان النامية المنظمين تنظيماً جيداً والذين يتلقون دعماً من حكوماتهم فضلاً عن المجتمع الدولي استطاعوا استيفاء الاشتراطات التي يفرضها الموردون، فإن غيرهم من المنتجين لا يستطيعون استيفاء هذه الاشتراطات وقد يواجهون مشاكل حادة في دخول أسواق التصدير المحتملة أو يفقدون حصصاً في السوق المحلية. وقد لا يتمكن صغار المنتجين، على الأخص، من استيفاء الاشتراطات المتعلقة بالجودة والاتساق والكمية، وقد يواجهون ارتفاعاً في تكلفة الصفقات يمنعهم من عقدها. وعلاوة على ذلك، فإن سوء الممارسات الغذائية ومستويات التغذية يؤثر على كل من العرض والطلب، ويجعل من الصعب على المنتجين أن يقيموا علاقات مع نظم التوزيع الكبيرة. وما قامت به سلسلة المتاجر الكبرى لجنوب أفريقيا من إنشاء لـ "متاجر كبرى للفقراء" في البلدان الأفريقية وفي الهند يشكل محاولة لتلبية الحاجة إلى الارتقاء بالتغذية وتوفير الغذاء الرخيص، لا سيما للفقراء المقيمين في المناطق الحضرية. ويتسم تسويق المنتجات في البلدان النامية، مقارنة بأسواق البلدان المتقدمة، بقلّة الدعم المقدم للهياكل الأساسية المادية المؤسسية والعامة. فالهياكل الأساسية الخاصة بشركات التعبئة وسلاسل التبريد ومعدات الشحن بين الموردين والموزعين غالباً ما لا تكون كافية. فتسود المخاطر وعدم اليقين في كل من النواتج وفي استحابة الموردين للحوافز.

١٠- وعلى الرغم من العقبات التي تعترض منتجي البلدان النامية في دخولهم إلى الأسواق، فإن الجهود المبذولة لاستيفاء الشروط المتشددة للدخول إلى الأسواق قد تسفر عن نتائج إيجابية لكفاءة هذه الشركات وقدرتها التنافسية، وتشكل تحسناً فيما يتعلق بسلاسل التوريد المقامة لخدمة وكلاء أهدافهم قليلة فيما يتعلق بتخفيض التكاليف واتصالاتهم محدودة بأسواق المستهلكين. وتبين التجربة أن أفضل وسيلة لاستحداث أسواق جديدة وقطاعات جديدة ومنتجات جديدة وخدمات جديدة هي إقامة شراكات بين الموردين ومقدمي مستلزمات الإنتاج والمسوقين والمستهلكين المعنيين بالسلسلة. كما أن نمو الزراعة التعاقدية وانتشارها كشكل سائد من أشكال التكامل في مجال الإمداد العالمي أصبحا يشكلان ظاهرة متسعة الأبعاد في قطاع الزراعة. ففي البلدان النامية، تسهم المتاجر الكبرى إسهاماً إيجابياً في نمو التجارة فيما بين المناطق وتؤدي إلى نشوء أنماط استهلاك أكثر انسجاماً، مما يوفر سوقاً أوسع للمنتجين المتكيفين مع شروط الدخول إلى الأسواق. ومضى أمكن تخفيض تكاليف عقد الصفقات عن طريق تنظيم المنتجين لعملهم، أمكن لصغار المزارعين تحقيق مكاسب كبيرة. غير أن هذا يتطلب استثماراً ضخماً، لا سيما في الموارد البشرية. وقد اقترح فرض ضريبة صغيرة على المبادلات التجارية

التي تتم مع سلاسل المتاجر الكبرى، لاستخدامها إلى جانب الدعم المقدم من الجهات المانحة، لزيادة قدرة الشركات الصغيرة، وبالتالي غير الناجحة، على المشاركة في هذه التجارة أيضاً. ويمكن أن يتضمن هذا تحديث الهياكل الأساسية المحلية مثل القدرة على الفحص والتخزين.

١١- وتتمثل الأسئلة الرئيسية المطروحة في معرفة كيف وتحت أي ظروف يمكن لمنتجي ومصدري البلدان النامية أن يشاركوا في سلسلة الغذاء العالمية، وما هي التدابير المتصلة بالسياسات التي يمكن أن تسهم في المشاركة بمقدرة ومساواة في السلاسل الغذائية العالمية هذه. ومفتاح الإجابة على هذه الأسئلة فيما يتصل بتطوير السلسلة الغذائية العابرة للحدود هو الشراكة. فمتى اعتمد المشتري/المصدر على المنتجين للتزود بالمحاصيل، واعتمد المنتجون على المشتري/المصدر لتوفير منفذ للأسواق والحصول على دخل لأسرهم المعيشية، أصبح من الممكن التغلب على مشاكل إقامة روابط تجارية مستدامة، ما دامت الأطراف تسلم بترابطها. والشئ نفسه ينطبق على التكامل بين المتاجر الكبرى والموردين والمصدرين.

١٢- وفي تطوير وتنفيذ مفاهيم ضمان الجودة ونظم التتبع والتعقب لدى السلاسل المتكاملة ما يمكن الشركات العاملة في مجال الصناعات الغذائية وتجارة التجزئة من ضمان جودة الأغذية وسلامتها، وإن كان هذا ينطوي أيضاً على تحد كبير للمنتجين من البلدان النامية. وقد بدأت المتاجر الكبرى في بعض البلدان تنفيذ برامج للإدارة الشاملة للجودة وتطبق قواعد تحليل المخاطر في نقاط المراقبة الحرجة على الأغذية القابلة للتلف والمنتجات الطازجة مثل الأسماك واللحوم. ويوجهها في أداؤها مزيج من الاشتراطات التنظيمية والمعايير الخاصة.

١٣- وتعد المعايير أو مدونات قواعد السلوك من بين أكثر ما يشجع استخدامه من وسائل لإدارة قضيتي النوعية والسلامة في سلسلة التوريد. وهناك العديد من مدونات قواعد السلوك، وهي تغطي مختلف الجوانب أو المناطق الجغرافية لسلسلة التوريد. ويمكن التمييز وفقاً للظروف المحلية، واستراتيجيات الشركات، وتغيير الاشتراطات في الأسواق النهائية، بين مبدئين تنظيميين لتصميم سلاسل توريد الأغذية العالمية هما: تمييز المنتج، وفرض شروط أكثر تعقداً وصرامة على مواصفات المنتج.

١٤- فأما تمييز المنتج، فهو مرتبط ارتباطاً وثيقاً باستراتيجيات المنافسة التي تتبعها شركات الأغذية وتجارة التجزئة، لا سيما في الأسواق المتخصصة. وهذا يعني أنه سيتعين على الشركات أن تجمع فيما تتبعه من استراتيجيات تتعلق بمصادر توريد المنتجات الطازجة بين الأصول المادية كالأراضي والمختبرات والأصول غير المادية كعلامات الجودة أو صورة الشركة.

١٥- ويتزايد ركون المستهلكين في اختيارهم إلى الاشتراطات المفروضة في مجال جودة الأغذية وسلامتها. كما أن طلبات المستهلكين فيما يتعلق باستدامة المنتجات الزراعية على الصعيدين البيئي والاجتماعي - الاقتصادي وقضايا الأمن الغذائي صارت تقترب يوماً بعد يوم من مقدمة الاهتمامات. فاهتمام المستهلك في الآونة الأخيرة بسلامة الأغذية فيما يتعلق بالمنتجات الطازجة وضع ضغوطاً هائلة على صناعة الأغذية وتجارة التجزئة لتحسين ممارساتها الزراعية بحيث تتفق مع معايير الجودة والسلامة وإحلال الشفافية والتعقب في سلسلة التوريد. وينتج عن هذا البعد من الإمداد العالمي طلب على المنتجات المعتمدة.

١٦- وبالمثل، تعمل الشركات الدولية في ظل أطر تشريعية تتصل بسلامة الأغذية وحقوق الملكية. وأصبحت القدرة على تحديد الجودة ووضع علامات تدل عليها مع ضمان السمعة من حيث كفاءة السلامة والصحة الغذائية واحداً من الأصول الرئيسية لشركات الأغذية في هذه الأسواق التنافسية. والبحث عن أطر أو بروتوكولات تنظيمية في السلاسل العالمية للسلع الأساسية يشكل أداة للربط بين كل من طلبات المستهلك والشواغل البيئية من جهة وتحسين الممارسات الزراعية من الجهة الأخرى. كما أن هذا ينشئ رابطة واضحة مع التشريعات الوطنية والأنظمة الدولية القائمة.

١٧- وما يمكن أن يعتبره البعض تمييزاً للمنتج استناداً إلى اعتباري الصحة والسلامة يمكن أن يعتبره غيرهم شكلاً من أشكال الحواجز التجارية. ويختص اتفاق تطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية والاتفاق المتعلق بالحواجز التقنية للتجارة بإحلال النظام والشفافية في هذا الصدد. غير أن الاشتراطات التي تفرضها شبكات التوزيع الكبيرة والتي تعبر عامة عن أذواق المستهلكين تتحول في حالات عديدة إلى قيود ملزمة للمنتجين والمصدرين. وقد يكون للمعايير الجديدة أو المتغيرة تأثير سلبي على التجارة، وغالباً ما ينعكس هذا التأثير بالتحديد على المجالات التي يتوجه نحوها العديد من البلدان النامية. فقد أصبحت التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية على سبيل المثال عاملاً محبطاً بالغ التأثير حين أصابت البلدان النامية في أضعف قدراتها، أي الحاجة إلى تنويع الإنتاج.

١٨- والاعتراف بأن التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية والتدابير التقنية الأخرى يمكنها أن تعرقل التجارة في المنتجات الزراعية والغذائية قد جعل الاهتمام ينصب على قدرة البلدان النامية على تطبيق هذه التدابير. إذ يخشى من افتقار البلدان النامية، وبخاصة أقل البلدان نمواً، إلى القدرة على الامتثال لمتطلبات هذه التدابير في الأسواق التي تصدر إليها وبخاصة في البلدان المتقدمة. وهذا يقوض بدوره كل ميزة تنافسية تتمتع بها.

١٩- وفي حين أن قواعد الوصول إلى الأسواق تعطي انطباعاً بأن الدخول إليها ممكن، فإن قسوة الشروط، بما في ذلك تغيير التشريعات، تجعل الدخول إلى الأسواق في بعض الحالات مسألة عسيرة لبعض الصادرات القادمة من البلدان النامية. فقد رفضت مثلاً بعض الصادرات المتجهة إلى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة لأسباب مشكوك في صحتها تتعلق بالمعايير البيئية أو التقنية مثل التعبئة أو وضع العلامات التجارية أو العلامات الأخرى. كما كانت هناك مثلاً حالة رفض فيها أحد المنتجات بحجة أنه "غير معروف" لدى سلطات البلد المستورد. ورفض أيضاً منتج آخر بزعم أنه يتضمن كمية مفرطة من مواد كيميائية محظورة، ولكن فحصه في مختبر مستقل أثبت أنه مطابق للمواصفات. ويمكن أن تصل تكلفة هذه الفحوص إلى ٢٠ في المائة من قيمة البضاعة. والبلدان النامية تفتقر إلى الأموال اللازمة لإجراء هذه الفحوص، وبالتالي فهي معرضة للخسارة في معظم الحالات التي تكون فيها تدابير السلامة مجرد حواجز تقنية أمام التجارة. وتتصل مشكلة أخرى بتغير المعايير التي تفرضها البلدان المستوردة. فمن الواضح، على سبيل المثال، أن القواعد الجديدة المفروضة على الواردات بسبب الإرهاب، وهي تشترط إرسال إخطار مسبق إلى إدارة الأغذية والعقاقير الأمريكية بالبضائع المشحونة إلى الولايات المتحدة، قواعد معقدة للغاية في الواقع العملي. وقد عجز صغار المصدرين عن الامتثال لها بسرعة. وما يلزم توفيره للبلدان النامية بخاصة ولشركات التصدير الصغيرة والمتوسطة في هذه البلدان على الأخص، هو المعرفة بآخر تطورات أسواق التصدير والمرافق اللازمة للوفاء بالمعايير المطلوبة. وفي هذا الصدد، اقترح أن تنشئ البلدان النامية مراكز اعتماد خاصة بها على أن تعترف جميع البلدان المستوردة بهذه المرافق.

٢٠- ومن الجوانب الحيوية لفرض مواصفات المنتج في نظم المشتريات ظهور المعايير الخاصة لجودة وسلامة المنتجات الغذائية، وتزايد أهمية إنفاذ المعايير العامة التي تكاد تكون غير مطبقة. وما يدفع أيضاً إلى تطوير المعايير الخاصة في قطاع

المتاجر الكبرى هو سعي تجار التجزئة المتعددي الجنسيات إلى التقريب بين المعايير الخاصة التي تطبقها هذه السلسلة في البلدان المتقدمة وفي البلدان النامية. ومن الأمثلة على ذلك المعايير المشتركة للمتاجر الكبرى التي وضعتها مؤسسة يوروبغاب (EUROPGAP). ولا عجب إذن في أن صغار المزارعين ومجهزي المواد الغذائية يرون أن من المستحيل الوفاء باشتراطات المتاجر الكبرى، فيستبعدون بالتالي من قوائم مشترياتها. وفي حين أن إعداد معايير مشتركة ييسر الامتثال إلى هذه الاشتراطات، فإن هناك مشكلة حقيقية في تطبيق المعايير نفسها على جميع المصدرين بغض النظر عن سماتهم الاجتماعية الخاصة (كاستخدام عمل الأطفال) وطاقتهم الاستيعابية البيئية. ولهذا اقترح أن تشارك حكومات البلدان المتقدمة في وضع المعايير الخاصة بحيث يتسنى مراعاة السمات الخاصة للبلدان المصدرة في هذه المعايير الخاصة. وهناك مبادرات أخرى مفيدة أيضاً في هذا الصدد مثل مدونة القواعد الدولية للممارسات السلمية في وضع المعايير الاجتماعية والبيئية، والتحالف الدولي المعني بإصدار شهادات الاعتماد ووضع العلامات الاجتماعية والبيئية.

٢١- وقد كان لمدونات قواعد الممارسات التي أعدها القطاع الخاص تأثير كبير على مصدري البلدان النامية. ومدونة قواعد الممارسات هي مجموعة منظمة من الاشتراطات التي يضعها تجار القطاع الخاص لاستخدامها في إدارة جودة المنتجات وسلامتها. وهي تستند إلى اتفاق تطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية والاتفاق المتعلق بالحوجز التقنية للتجارة، والتشريعات المحلية للمستوردين، وتأثير المستهلكين. ولئن كانت مدونات قواعد الممارسات توفر ضماناً أكيداً بدخول المصدرين الممثلين لها إلى الأسواق، إلا أنها تفرض مستويات أعلى من الامتثال تشمل جوانب اجتماعية وبيئية وأخرى تتعلق بأذواق المستهلكين. ولما كانت غالبية المزارعين ومجهزي المنتجات الغذائية في البلدان النامية من صغار المنتجين، وكان العديد منهم لا يستطيع الامتثال لمدونات قواعد الممارسات التي تفرضها سلاسل التوريد الكبيرة، فإنهم يستبعدون من التجارة. ويمكن أيضاً أن تؤثر سلاسل الإمداد هذه على التطور الطبيعي للمنتجين التقليديين، وأن تفرض انخفاضاً للأسعار والأجور، وأن تمنع المنتجين المحليين من إنشاء أسواق بديلة، وأن تحرم المستهلكين المحليين. ولمواجهة هذه الآثار السلبية، اقترح فرض ضريبة على قيمة التجارة التي تجريها هذه السلاسل وإضافة العائد من هذه الضريبة إلى الأموال المقدمة من الجهات المانحة لتعزيز الامتثال بوجه عام وامتثال صغار المنتجين المستبعدين بوجه خاص.

٢٢- وتطبق على البلدان المصدرة اشتراطات اجتماعية وبيئية مماثلة لتلك المطبقة في بلدان تجار التجزئة. ويتسبب هذا في مشكلة للبلدان المصدرة، حيث إن الظروف الاجتماعية والبيئية تختلف من بلد إلى آخر. فربما كان مثلاً أحد الشروط البيئية المرغوب فيها في أحد البلدان غير ضروري لبلد آخر بسبب ظروف جغرافية معينة. وينبغي إشراك حكومات البلدان المتقدمة والبلدان النامية في وضع مدونات قواعد الممارسات لضمان مراعاتها لخصوصيات كل بلد. كما نوقشت عدة أمثلة للبرهنة على كيفية تضرر الصادرات الوافدة من البلدان النامية من اختلاف المعايير المحددة للمنتجات المتماثلة. ولا بد من الترويج لتوحيد المعايير على الصعيد الدولي من أجل مواجهة هذه المشكلة. وعلاوة على ذلك، فالبلدان النامية تفتقر إلى القدرة على التصرف بطريقة ملائمة لمواجهة حظر الصادرات، ولا بد من إقامة مواقع تفتيش محلية في هذه البلدان وتدريب العاملين فيها.

٢٣- وتشكل أنشطة التشارك في وضع المعايير، مثل التشاور المسبق فيما بين المصدرين والمستوردين، وسيلة واعدة لتناول قضايا "إعادة النظر في إدارة" سلاسل الأغذية الزراعية على الصعيدين الوطني والدولي. وينبغي أن يكون لسلطات البلدان النامية كلمة في وضع مدونات قواعد الممارسات قبل أن يبدأ العمل بها في المناطق التي تتبعها. وينبغي التشجيع

على توحيد مدونات قواعد الممارسات على الصعيد الدولي تحاشياً للاضطراب إلى استيفاء شروط مختلفة في أسواق التصدير المتعددة.

٢٤- إن فقدان الوصول إلى الأسواق الخارجية الرئيسية، على غير المتوقع، بسبب قضايا تتصل بجودة الأغذية والسلامة يزيد من ضعف مصدري البلدان النامية. وينصب التركيز هنا على الصعوبات التي تواجهها البلدان النامية في رصد التغيرات المنتظرة في الاشتراطات البيئية وشروط السلامة الغذائية، وتقييم تأثيرها المحتمل، ومعرفة الجهة التي يمكن طلب المساعدة منها لبناء القدرة على الاستجابة في الوقت المناسب وبالأسلوب الملائم. وفي إنشاء نظام للإنذار المبكر فيما يتعلق بالمعايير، لا سيما المعايير المتصلة بالتدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، ما يحقق بعض النجاح في سبيل التخفيف من حدة هذه المشكلة. وتوجد أمثلة مثيرة للاهتمام على أنشطة وضع معايير "تحسببة" في النظم التي وضعتها المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس ونظم توحيد المعايير الخاصة.

٢٥- وقد انتقى الخبراء الزراعة العضوية دون غيرها كمثال على القطاعات الدينامية. فعلى الرغم من أن إجمالي قيمة مبيعات التجزئة في هذا القطاع كانت تقدر في عام ٢٠٠٣ بما لا يزيد على ٢٤ مليار دولار من دولارات الولايات المتحدة، فقد ارتفع معدل النمو في البلدان الرئيسية المستهلكة لمنتجات هذا القطاع (الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي) بنسبة ٢٠ في المائة، وهي نسبة مرتفعة جداً مقارنة بغالبية الصناعات الأخرى. وتختلف قنوات التسويق من بلد إلى آخر. ففي الولايات المتحدة، وهي أكبر الأسواق، يجري بيع حوالي نصف الإنتاج من الزراعات العضوية عبر المتاجر الكبرى، ويباع النصف الآخر في متاجر الأغذية الطبيعية. أما البلدان النامية فقد رأى الخبراء أن أهم الفرص متاحة لها في مجال المنتجات المدارية والمنتجات غير الموسمية والمنتجات الموسمية غير المتوفرة بالقدر الكافي في البلدان المتقدمة، وبخاصة الفواكه والخضراوات. وهناك فئتان أخريان هما المنتجات الجديدة أو التي تشتهر بها البلدان النامية (كالنبذ المستورد من نصف الكرة الجنوبي) والفواكه والخضراوات المجهزة (السائبة بصفة خاصة). ومن المتوقع أن تتمثل أهم توجهات الأسواق في نضوج الأسواق، وتوسع الأسواق الداخلية في البلدان النامية، مما سيسفر عن استمرار نمو الأسواق بوجه عام، مع زيادة القدرة التنافسية. ومن المتوقع أن تظل الآفاق الواعدة مفتوحة أمام منتجي البلدان النامية.

٢٦- إن تعقد اشتراطات سلامة الأغذية والاشتراطات البيئية التي تفرضها المتاجر الكبرى يستلزم استجابة استراتيجية واستباقية من البلدان النامية بدلاً من اتباع نهج مجزأ لاحقاً للفعل وقصير الأجل. ويمكن أن تتألف عناصر هذا النهج الاستراتيجي والاستباقي مما يلي:

- إعداد استراتيجيات وطنية وإقليمية للاستجابة لعدد من أهم الاشتراطات العامة أو المتعددة القطاعات، مثل تحليل المخاطر في نقاط المراقبة الحرجة، أو إمكانية تعقب المنتجات، أو الحد الأقصى لمستويات ترسبات المبيدات، أو مشروع المبدأ التوجيهي الذي وضعه الاتحاد الأوروبي والمعروف باسم ريتش REACH (أي تسجيل المواد الكيميائية وتقييمها والموافقة عليها).

- إنشاء مراكز لتبادل المعلومات على الصعيد الوطني أو دون الإقليمي أو الدولي بشأن الاشتراطات البيئية وشروط سلامة المنتج وما يتصل بذلك من نظم الإنذار المبكر والاستجابة السريعة. ومن المهم أيضاً جمع المزيد من المعلومات عن الأنظمة/المعايير الناشئة واشتراطات الاعتماد وما يتصل بذلك من

مشاورات مع أصحاب المصلحة. وينبغي طرق كافة السبل المؤدية إلى حشد مشاركة نشطة في هذا المجال.

- إنشاء نظم لوضع لوائح ومعايير بيئية وطنية ملائمة أو الارتقاء بما هو قائم من هذه النظم، فضلاً عن وضع معايير خاصة بالتصدير، عند الاقتضاء، مماثلة للاشتراطات البيئية المفروضة في الأسواق الرئيسية المستهدفة.
- تحسين نظم وضع العلامات البيئية الوطنية أو دون الإقليمية، أو إنشاء نظم جديدة منها.
- الاجتهاد في تتبع سبل التنسيق والمعادلة التقنية والاعتراف المتبادل بالأنظمة والمعايير.
- الارتقاء بتنسيق أنشطة المساعدة التقنية وأنشطة بناء القدرات التي تؤديها الجهات المانحة الأجنبية (بما في ذلك المستوردون) بما يتفق والمادة ١١ من الاتفاق المتعلق بالحوافز التقنية للتجارة) من أجل تنفيذ العناصر المذكورة أعلاه.

٢٧- وهناك حاجة إلى زيادة التركيز في تقديم المساعدة على الصعيد دون القطاعي، وبخاصة من أجل الشركات الصغيرة التي تتجاهلها عادة مخططات المساعدة التقنية الكبيرة التي ينفذها العديد من وكالات تقديم المعونة. وتتضمن التوصيات في هذا السياق ما يلي:

- ينبغي لسلاسل المتاجر الكبرى أن توزع تكاليف الامتثال الموسع لاتفاق تطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية في كامل سلسلة الأغذية عن طريق إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص مع الحكومات الوطنية.
- ينبغي إنشاء مواقع تفتيش محلية يعمل بها مفتشون من عدد من البلدان لتقليل الآثار الضارة المترتبة على عمليات حظر الواردات، لكي يتسنى التغلب على الصعوبات التي تواجهها البلدان النامية في مجال الاعتراض السريع على عمليات الحظر هذه.
- يمكن لإنشاء شبكات إقليمية تضم هيئات الاعتماد بهدف مساعدة منتدى الاعتماد الدولي القائم أن يقلل من تكاليف الاعتماد الأجنبي الباهظة وأن يرتقي بجودة بعض الشهادات.
- هناك حاجة إلى مساعدة كل مؤسسة صغيرة في الحصول على المعدات الأساسية لتطبيق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية بمنح قروض صغيرة للمشتريات الصغيرة. فالقروض التجارية ليست متاحة عادة لهذه الشركات، وفي توفير صندوق مخصص لهذا الغرض ولدعم أعمال المكاتب المسؤولة عن المعايير ما يساعد كثيراً على التخفيف من حدة مشكلة التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية على الصعيد "الشعبي".
- وفيما يتعلق بمخططات التعاضد، ينبغي تقديم المساعدة لتشجيع الشركات في البلدان المتقدمة على إنشاء شركات مشتركة مع شركات من البلدان النامية.

- وفيما يتعلق بالقضايا القانونية المحتملة، يمكن أن يؤدي الأسلوب الذي يتبعه الاتحاد الأوروبي عند تناوله لمفهوم التعقب والمعادلة إلى إضافة عبء محجف على بعض البلدان النامية وعلى موردي منتجات معينة. وينبغي لخبير في القانون الأوروبي وقانون منظمة التجارة العالمية أن يبحث هاتين المسألتين لمعرفة ما إذا كان من الممكن الاعتراض على إجراءات التنفيذ التي سيتخذها الاتحاد الأوروبي وآثارها التمييزية بدلاً من بحث مشروعية هذين المفهومين.

٢٨- ومن الضروري أيضاً تعزيز التعاون الدولي. وهذا يمكن أن يشمل التدابير التالية:

- التطبيق بهمة للأحكام المتعلقة بالمعاملة الخاصة والتفاضلية في اتفاق الحواجز التقنية للتجارة وفي اتفاق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية.
- إنشاء مراكز تنسيق دولية أو دون إقليمية للمتطلبات البيئية التي تضعها الحكومات والقطاع الخاص.
- النظر في إنشاء نظم إقليمية أو دون إقليمية للمعايير والتصديق.

- استفادة البلدان النامية بهمة متزايدة من المناقشات التي تجري في لجان منظمة التجارة العالمية المعنية باتفاق الحواجز التقنية للتجارة واتفاق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية وذلك بغية المحافظة على القدرة التنافسية في مجال التصدير أو تحسينها. وينبغي استكشاف جميع السبل من أجل زيادة الشفافية، وإطالة فترات استعراض البلاغات وفترات التكيف، وتيسير مشاركة البلدان النامية في المشاورات التي تتعلق بالمعايير. وينبغي للبلدان النامية أيضاً الاستفادة من لجنة التجارة والتنمية في منظمة التجارة العالمية استفادة أكثر فعالية من ذي قبل لطرح شواغلها بشأن تدابير السلامة البيئية والغذائية المتصلة بدخول الأسواق، لا سيما بشأن اتجاهات عامة حساسة؛ وجعل تدابير المعاملة الخاصة والتفاضلية في صيغة قابلة للتطبيق العملي؛ ودعم استراتيجيات التكيف الاستشرافية والمشاركة مشاركة نشطة في المشاورات مع الجهات صاحبة المصلحة بشأن وضع المعايير.

- مبادرة الأونكتاد لإنشاء فرقة عمل استشارية دولية تعنى بالمتطلبات البيئية والتجارة الدولية باعتبار هذه المبادرة نشاطاً في شكل مشاريع تساعد البلدان النامية في تحسين إدارة المعلومات المتعلقة بالمتطلبات البيئية والصحية في أسواق رئيسية من أسواق التصدير؛ واستعراض أفضل الممارسات في وضع المعايير وإجراء المشاورات؛ وبحث التجربة الوطنية في مجال استراتيجيات التكيف الاستشرافية؛ وهذا يعتبر خطوة في الاتجاه الصحيح تتخذ في الوقت المناسب.

- ٢٩- يعتبر دعم الحكومات ضرورياً للسماح للمنتجين في البلدان النامية بالاستفادة من إمكانية بلوغ مزيد من الأسواق التي تتيح دخولها شبكات السوبر ماركت. ومن الضروري أن تتيح الحكومات في البلدان النامية فرصاً كافية لبناء القدرات، وأن تضع استراتيجيات وسياسات صناعية مناسبة؛ وهذه السياسات تعنى بمجالات مثل توحيد المعايير، ومراقبة الجودة، ومعلومات عن دخول الأسواق. وتوفير المدخلات، وتيسير الاستثمار، وتشجيع التكنولوجيا، وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والارتقاء بمستوى الصناعات المتعلقة بالزراعة و/أو تنويعها. وفي ترينيداد وتوباغو مثلاً، قدم الدعم الحكومي لتمكين المزارعين الصغار ومتوسطي الحجم من تلبية معايير الجودة في مجال تربية الدواجن وذلك في إطار

ترتيبات تعاقدية مبرمة مع شركات السوبر ماركت. وفي مستطاع حكومات البلدان النامية والمجتمع المدني مساعدة المنتجين على تنظيم أنفسهم في شركات جديدة بالاهتمام مع كبرى شركات التوزيع والمؤسسات المالية. وفي هذا السياق، من المهم التشجيع على تطوير أسواق محلية قوية بحيث لا يصبح المنتجون في حالة اعتماد كامل على أنماط متغيرة بسرعة في أسواق البلدان المتقدمة.

٣٠- ومن الضروري أن تستثمر حكومات البلدان النامية في خدمات الإرشاد الموجهة إلى صغار المنتجين بغية تناول مسائل أوجه القصور في سوق المدخلات وتقليل الفاقد. والمنطلق الممكن لقيام الحكومات بإيجاد بيئة تمكينية هو في رأي الخبراء وضع مراتب ومعايير للمنتجين المحليين والاستثمار في خدمات الإرشاد. ونظراً إلى الوقت المطلوب للحصول من البلدان المستوردة على ترخيص بموجب اتفاق التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية، اقترح الخبراء أن يضع المنتجون عدة مراتب للمنتجات تبدأ بالمراتب الدنيا ويكون هدفها في البداية الأسواق المحلية الأقل تشدداً في مطالبتها. وفي هذه الأثناء، يمكن أن يتم بناء القدرة في مجال وضع المعايير.

٣١- أما منظمات الترخيص التي تعني بالتجارة التزيهة مثل ماكس هافيلار فيمكن أيضاً أن تقوم بدور هام عن طريق مساعدة المنتجين على دخول أسواق ممتازة. وعلى غرار ذلك، تبحث كبرى شركات البيع بالتجزئة باستمرار عن منتجات جديدة جذابة، أي منتجات غير مألوفة، للاستجابة لطلب الزبائن العارفين بالعالم والذين يكثرون من السفر فيه. ويمكن أن يقترح في هذا الصدد أن تشرع البلدان النامية في وضع جرد بالمنتجات الفريدة المتاحة مثل الأغذية الطبيعية أو الطازجة، والشاي، والأعشاب، والأدوية التي يمكن أن تسجلها ملكية لها وأن تعرضها بعد ذلك على كبار الموزعين. وقدم على سبيل التوضيح مثال على التطوير المشترك للمنتج وذلك استناداً إلى منتج أفريقي لصنع حلوى مغذية جداً.

٣٢- باستطاعة حكومات البلدان المتقدمة أن تساعد في هذه العملية بتيسير نقل التكنولوجيا وتقديم المساعدة التقنية لبناء القدرة اللازمة للوفاء بالمعايير. وعلى سبيل المثال، أخذ بنظم لضمان تعقب الفواكه الطازجة في كوت ديفوار، إضافة إلى تدابير تساعد المنتجين على التكيف مع التشريعات الأوروبية المتعلقة بالنوعية وبصحة النبات وذلك في سياق المساعدة المقدمة من الاتحاد الأوروبي. وفي استطاعة حكومات البلدان المتقدمة أيضاً أن تساعد بتقديم حوافز للمستوردين في بلدانها لتيسير دخول المنتجين من البلدان النامية إلى أسواقها وتيسير موافقة الجهات المسؤولة عن التنظيم على منتجات البلدان النامية. وعلى سبيل المثال، يبدو أن الموافقة أصبحت عقبة رئيسية في ضمان الدخول إلى سوق الولايات المتحدة في إطار قانون النمو والفرص المتاحة في أفريقيا. ويمكنها أيضاً أن تنظر في منح المنتجين من البلدان النامية النوع ذاته من الدعم الذي تقدمه للمنتجين المحليين للتكيف مع المعايير المتغيرة.

خدمات التوزيع

٣٣- إن اجتماع الخبراء المعني بخدمات التوزيع والتجارة ومنظورات التنمية من أجل البلدان النامية عقد في إطار أنشطة مفاوضات ما بعد الدوحة، وتركزت مناقشاته على مسائل تتصل بخدمات التوزيع وروابطها بأنشطة إنتاجية أخرى. وتطوّرت مناقشاته أيضاً لعدة مسائل أخرى مثل الفوارق بين إمكانيات دخول السوق التي تم التوصل إليها بمفاوضات رسمية وبين شروط دخول السوق دخولاً فعالاً، وتشجيع مشاركة البلدان النامية في التجارة الدولية، والبعد المتعدد الأطراف لسياسات المنافسة.

٣٤- تتسم الأسواق العالمية بتزايد المنافسة وصرامة شروط النوعية مما يجعل من الصعب على بلدان نامية عديدة أن تستفيد من فرص السوق. ومن المهم للبلدان النامية، لا سيما أقل البلدان نمواً، أن تطور قدرتها على وضع وتنفيذ استراتيجيات لتحسين القدرة التنافسية للصناعات التي تزود الأسواق الدولية. أما في جانب المجتمع الدولي فينبغي تيسير هذا الجهد من خلال إيجاد إطار تجاري تمكيني متعدد الأطراف.

٣٥- سلم اجتماع الخبراء بأن التطورات الراهنة في مجال خدمات التوزيع على نطاق العالم تثير تحديات اقتصادية واجتماعية خطيرة في وجه البلدان النامية، وإن كانت أيضاً تتيح بعض الفرص الجديدة والجديرة بالاهتمام بها. وينبغي لجميع أعضاء منظمة التجارة العالمية أن يحاولوا ضمان النجاح في التوصل إلى النتيجة المرجوة من مفاوضات الاتفاق العام للتجارة في الخدمات بشأن خدمات التوزيع وذلك بغية تقليل المخاطر إلى حدّها الأدنى وزيادة المنافع إلى حدّها الأقصى، هذه المخاطر والمنافع التي يحتمل أن تنشأ عن تطور هذا القطاع الذي يكاد أن يتصل اتصالاً وثيقاً بجميع الأنشطة الأخرى في مجالات الخدمات وغير الخدمات.

الأهمية الاقتصادية والإئتمانية لخدمات التوزيع

٣٦- تعتبر خدمات التوزيع قطاعاً هاماً جداً في جميع البلدان بالنظر إلى مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي والعمالة وما لها من صلات خلفية عديدة بجميع القطاعات الأخرى تقريباً، بما فيها الزراعة والصناعة. وكانت هذه الخدمات تعتبر في العادة قطاعاً محلياً في جوهرها وتحظى بالحماية وتخضع للتنظيم في معظم البلدان. غير أن خدمات التوزيع تشهد في الوقت الحاضر تغيرات عميقة للغاية تحت تأثير قوى العولمة في البلدان المتقدمة وفي البلدان النامية على حد سواء. أما سيرها بفعالية وإمكانية ضمان الحصول عليها بفعالية يشكّلان أيضاً عوامل رئيسية في تحديد القدرة التنافسية النهائية للموردين.

٣٧- أما شبكات التوزيع المتكاملة والمتنوعة الكبيرة فتملكها في الغالب شركات من البلدان المتقدمة. وهذه الشبكات تحظى بحصص كبيرة جداً من الأسواق، وتكسب نسبة مئوية مرتفعة من قيمة مبيعات المنتجات، وتتمتع بقدرة هائلة على المساومة في مجال خدمات التوزيع على النطاق العالمي. ودرجة التركيز في أسواق خدمات التوزيع مرتفعة للغاية ومستمرة في التزايد معززة في ذلك بكثافة عمليات اندماج الشركات وأنشطة شرائها. ونتيجة لذلك، يُذكر مثلاً أن أكثر من ٧٠ في المائة من القيمة التي تنشأ في سلسلة قيمة منتجات المزارع بالولايات المتحدة يذهب إلى الموزعين ولا يبقى للمزارعين أنفسهم إلا ٣ في المائة. وتوجد حالة مشابهة لذلك في أسواق المنتجات الطازجة والبقول.

٣٨- بل إن حصة المنتجين تقل عن ذلك في حالي الموز والبن المعروفين جيداً. فنسبة المردود الإجمالي لمنتجات الموز ليست إلا ٥ في المائة من سعر التجزئة، فيما تمثل تكاليف التوزيع والبيع بالتجزئة ٣٤ في المائة من السعر، ويمثل التوزيع والأرباح ١٧ في المائة منه؛ أما النسبة الباقية فتغطي النقل والضرائب والانضاج وغير ذلك من الرسوم والتكاليف. ولذلك فإن خدمات التوزيع تحظى بنسبة ٥١ في المائة من السعر النهائي للموز، ويبقى ما يزيد على ٩٠ في المائة من السعر الذي يدفعه المستهلك في داخل البلد المستورد. وربما كانت حالة البن أكثر تلك الحالات تطرفاً لأنه لا يرجع إلى المزارعين إلا أقل من سنت أمريكي واحد من متوسط سعر فنجان القهوة الذي يدفعه المستهلك. وإضافة إلى ذلك، فإن أوجه عدم التناظر في القوة الشرائية بين المشترين والموردين لا تقتصر على التجارة في السلع بل يشمل نطاقها عدداً من الخدمات التي يُتاجر بها دولياً ومنها السياحة حيث تتكامل ممارسات مكافحة المنافسة في شركات السياحة الكبيرة تكاملاً أفضياً، وكذلك المنتجات السمعية البصرية حيث تغطي شركات الولايات المتحدة على ٨٠ في المائة من السوق العالمية.

٣٩- ويعتبر قطاع المنسوجات والملبوسات قطاعاً تقليدياً وإن كان قطاعاً دينامياً تحظى البلدان النامية فيه بميزة تنافسية واضحة، وتستطيع البلدان النامية أن تواصل فيه زيادة مشاركتها في التجارة والاستفادة منها. غير أن صادرات هذه البلدان واجهت قيوداً شديدة. فنظراً إلى الاشتداد المتوقع في المنافسة بسبب قرب انتهاء العمل باتفاق المنسوجات والملابس، يرجح أن تظل البلدان النامية تواجه عوائق بارزة تعترض فرص الدخول والدخول الفعلي إلى أسواق البلدان المتقدمة. بل إن قواعد المنشأ هي التي أصبحت منذ وقت قريب أدوات للتدخل وعادت بالنفع على منتجي المنسوجات المحليين في العالم المتقدم، وقد عزز قواعد المنشأ في ذلك الارتفاع النسبي للتعريفات المطبقة في القطاع وآلية الترتيبات الإقليمية. ويمكن أيضاً أن تؤدي الحملات الخفية التي تنظم باسم حماية حقوق العمال والبيئة إلى زيادة القيود التي تواجه صادرات البلدان النامية. أما كبار المتعاقدين في صناعة الملبوسات الذين لديهم قنوات توزيع ضخمة في أسواق بلدانهم فيفرضون على صانعي الملابس في البلدان النامية اتباع قواعد من قواعد السلوك كثيراً ما تكون تعسفية ولا يمكن توقعها وتتجاوز المعايير الدولية. وهذه الشروط تعتبر شروطاً معطلة للمنتجين وتصبح شروطاً لدخول السوق. وإضافة إلى ذلك، فإن المبادرات التي اتخذت مؤخراً لإيجاد قطاع مستدام للملبوسات والمنسوجات في الاتحاد الأوروبي يمكن أن تنشئ حواجز إضافية في سبيل دخول المنتجين من البلدان النامية. واقتراح الاضطلاع بدراسة موضوعها الحواجز غير التعريفية التي تعترض تجارة المنسوجات والملبوسات وذلك بهدف تشجيع الانتقال اليسير إلى مرحلة ما بعد اتفاق المنسوجات والملبوسات.

٤٠- وفي الوقت الحاضر تزداد شبكات التوزيع عبر الوطنية الكبيرة أيضاً قوة في قطاعات تنسم فيها البلدان النامية بمميزات نسبية (بفضل تدني تكاليف اليد العاملة وتوفر الموارد الطبيعية)، ومن هذه القطاعات الأعمال التجارية الزراعية والسياحة. أما المركز الغالب الذي تحتله الشركات القائمة ومعظمها شركات كبيرة من البلدان المتقدمة فيعرقل استغلال البلدان النامية لطاقتها استغلالاً كاملاً في مجالات عديدة أخرى مثل المنتجات السمعية البصرية وبرامج الحاسوب.

٤١- أما التغيرات التكنولوجية والإدارية والتشغيلية التي تؤثر أيضاً في مجالي الشراء والتمويل فتحدث حالياً تغيراً سريعاً في حقل التعامل في قطاع خدمات التوزيع، مما يزيد في قدرة شبكات الشركات الكبيرة على المساومة إزاء الشركات الصغيرة. ويواجه منتجون من البلدان النامية أيضاً صعوبة في مجارة الانتشار الواسع للمراتب والمعايير الخاصة المتغيرة بسرعة والمتشددة في شبكات السوبر ماركت. فمعايير الجودة المرتفعة التي يحددها كبار الموزعين كثيراً ما تشكل قيداً يقيّد صغار الموردين.

٤٢- وفي معظم البلدان النامية لا تزال الشركات التقليدية تهيمن على أعمال التوزيع. فقطاع التجزئة شديد التشرذم إذ ينطوي على ازدواجية، إذ يجمع بين قطاع فرعي صغير حديث يوفر الخدمات لقطاعات السكان مرتفعة الدخل من ناحية، وقطاع تقليدي كبير ومتنوع من ناحية أخرى يتألف من "الدكاكين المحلية"، والباعة في الشوارع، وأسواق الجملة التي تشرف عليها الدولة، وأسواق المناطق التي تديرها البلديات، والمعارض الدورية في الشوارع والقرى، وغير ذلك من أشكال الأسواق التي تختلف من بلد إلى آخر.

٤٣- وفي هذه الأيام يشهد قطاع التوزيع في البلدان النامية أيضاً تغيراً سريعاً. وتعتبر أفريقيا أحدث مكان لانطلاق السوبر ماركت، لا سيما في شرقي أفريقيا وفي الجنوب الأفريقي. ففي جنوب أفريقيا، تمثل مبيعات البقول في السوبر ماركت ٥٥ في المائة من إجمالي مبيعات البقول على الصعيد الوطني مقابل ٥ في المائة فقط في نيجيريا. وإضافة إلى ذلك، يذكر أنه بالنظر إلى كون خدمات التوزيع في البلدان المتقدمة صناعة بالغة النضج ذات هامش ربحي ضئيل، تسعى

شبكات التوزيع الكبيرة إلى الانتشار بقوة فيما وراء البحار مستغلة الفرص الناشئة في البلدان النامية. ولذلك تشهد خدمات التوزيع عملية عولمة وتدويل سريعتين تهيمن عليها قلة من كبرى الشركات من شركات الولايات المتحدة وأوروبا واليابان. ويبدو أن الصين وبيرو هما البلدان الوحيدان اللذان يتمتع فيهما الموزعون الوطنيون بوجود قوي في السوق المحلية.

٤٤- لقد حررت بلدان نامية عديدة اقتصاداتها، ولذلك تمتعت الشركات عبر الوطنية وكبار الموزعين بظروف مؤاتية. ففي لبنان مثلاً، لا توجد حتى الآن هياكل أساسية لمراقبة جودة الواردات أو الصادرات، ويوجد نقص في المختبرات المعتمدة، ولا يزال البلد في المراحل الأولى من مراحل اعتماد قواعد لسلامة الأغذية، ولا يوجد قانون للمنافسة، وقواعد مكافحة الإغراق فيه قديمة، ولم يطرح قانون حماية المستهلك للبحث قبل الآن في مجلس الوزراء. وإضافة إلى ذلك، لا توجد أي هيئة فعالة لتقييم الامتثال. وفي هذا السياق، تسيطر شبكات التوزيع الكبيرة على ٨٠ في المائة من الواردات، وتشهد شبكات شركات البيع بالتجزئة الأجنبية الكبيرة انتشاراً كبيراً. وفي الوقت ذاته، يضطر الكثير من شبكات السوبر ماركت الصغيرة المحلية إلى إغلاق أبوابها، وتنطلق الشكاوى حالياً من اضطراب الموردين المحليين إلى الخروج من السوق تحت ضغوط شبكات شركات التجزئة الأجنبية. ويزعم أن هذه الشبكات الأجنبية تحظى بشروط تمنحها آجالاً طويلة لتسديد ديونها (تصل إلى ستة أشهر) فيما تقوم في الوقت ذاته بفتح فروع جديدة لها في لبنان وفي الخارج مما يحمل الموردين على الاعتقاد بأن أموالهم تُستخدم في توسيع الأعمال. وتشيع أشكال أخرى من أشكال سوء استغلال مركز الهيمنة مثل ممارسات الترويج والإعلان الإجباري داخل المحل، الأمر الذي يعتبر عاملاً رئيسياً في الخسارة، يجبر الشركات الصغيرة على الخروج من السوق. غير أن هذه الشركات الصغيرة تتردد في الشكوى لدى السلطات خوفاً من أن تستبعدها شبكات التوزيع الكبيرة ولأنها لا تعتقد بأن من الممكن اتخاذ إجراءات انتصافية فعالة لصالحها. وفي سيراليون، تعتبر التجربة حتى الآن مع شبكات السوبر ماركت الأجنبية محدودة ولكن يوجد مستوردون رئيسيون يتحكمون في الأسعار. ووفقاً لذلك، اتفق على اعتبار الممارسات المناهضة للمنافسة التي تتبعها شبكات التوزيع الكبيرة ممارسات يمكن أن تكون عاملاً في إفشال تحرير التجارة بحرمان البلدان النامية من منافع التجارة.

٤٥- أما التغيرات المثيرة التي تشهدها خدمات التوزيع فلها عواقب اجتماعية كبيرة في العديد من البلدان النامية، ويشكل تأثيرها في العمالة شاغلاً قوياً لدى صانعي السياسة. ومن المسلم به منذ أمد بعيد أن من المشاكل الأخلاقية الخطيرة مشكلة التفاوت البالغ في توزيع الدخل في شبكات القيمة الدولية، الأمر الذي يلحق الضرر تحديداً بصغار المنتجين الريفيين في البلدان النامية ويشكل بالتالي قوة رئيسية تديم الفقر وعدم المساواة.

٤٦- ومن نهج معالجة هذه المسألة نهج من المؤكد أنه غير كاف لكنه بات يكتسب شهرة متزايدة ويقوم على أساس التسليم بالواقع ومواجهته وهو واقع وجود تجارة غير نزيهة على النطاق العالمي وذلك باعتباره على وجه الدقة تحدياً أخلاقياً في جوهره، كما يقوم على الدعوة إلى اقتراح رد عليه هو تعزيز "التجارة النزيهة". وخلافاً للسلوك الاقتصادي العادي، تركز التجارة النزيهة على دفع "أكثر ما يمكن وليس أقل ما يمكن"، وعلى تأكيد المسؤولية الاجتماعية وتأثير المعاملات التجارية في التقاليد الثقافية، وظروف العمل، وأجور العاملين، والاستدامة البيئية. وأحد العناصر الرئيسية في التجارة النزيهة، بل أحد العناصر الضرورية لجدوى هذه التجارة، رسم صورة للمنتج باعتباره شخصاً في نظر المستهلك بحيث يدرك المستهلك الحنة البشرية للمنتج، ويكون بالتالي مستعداً لدفع سعر أعلى من السعر الذي يسود في ظروف السوق العادية حيث لا يُنظر إلى المنتج إلا من زاوية النظر إليه كسلعة.

٤٧- وبعبارة مختصرة، يوجد شاغلان رئيسيان تثيرهما عملية التحديث والعمولة لشبكات التوزيع في البلدان النامية. الشاغل الأول هو أثرها في القدرة التنافسية للسلع والخدمات التي تصدرها البلدان النامية، وبعبارة أكثر تحديداً أثر تلك العملية في شروط دخول السوق. والشاغل الثاني هو أثر اختراق شركات التوزيع المتعددة الجنسيات للأسواق المحلية في البلدان النامية. وهذان الشاغلان يقتضيان اضطلاع الأونكتاد بمزيد من الدراسات بهدف زيادة طاقات أقل البلدان نمواً وبناء قدرتها على معالجة هذه الجوانب في سياق مفاوضات الاتفاق العام للتجارة في الخدمات.

٤٨- وفيما لم يقلل بعض المشاركين من خطورة التحديات الناشئة عن الاتجاهات آفة الذكر، أشاروا إلى أن عملية التحديث والعمولة الجارية حالياً في مجال خدمات التوزيع تؤدي أيضاً إلى نشوء عدد من الفرص الإنمائية للبلدان النامية من حيث زيادة الكفاءة، والتقدم التكنولوجي، وتحسين الاندماج في شبكات التجارة الدولية، وتحسين فرص الحصول على رأس المال الأجنبي.

٤٩- ويمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المباشر في خدمات التوزيع مفيداً في مجال العمالة، والتقدم التكنولوجي، والتحديث في البلدان النامية. ويذكر كمثال على ذلك مجال خدمات النقل والتسليم السريع: فهذا مجال يتسم في الوقت الحاضر بتوسع سريع ويجلب الاستثمار في النقل والهياكل الأساسية إلى العديد من البلدان النامية. ويعتبر تطوير التجارة الإلكترونية مثلاً آخر على الفرص الواعدة لأن التجارة الإلكترونية يمكن أن تكون فعالة كثيراً في مساعدة صغار الموردين في البلدان النامية على إيجاد منافذ لمنتجاتهم وخدماتهم في الأسواق، لا سيما في البلدان المتقدمة.

٥٠- وذكرت أيضاً الخدمات السمعية البصرية باعتبارها مجالات هامة يمكن لتحريرها أن يعود بمنافع كبيرة. ورغم ذلك حاجج بعض المشاركين بالقول إن هيمنة الشركات الرئيسية من شركات الولايات المتحدة تقيد بشدة قدرة البلدان النامية على اختراق أسواق الخدمات السمعية البصرية في العالم حتى في حالة البلدان القادرة على الاعتماد على صناعة سمعية بصرية محلية قوية كما هي الحال مثلاً في الهند.

خدمات التوزيع ومفاوضات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات

٥١- في سياق المفاوضات الجارية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، تتألف خدمات التوزيع من أربعة أنشطة هي: تجارة الجملة، وتجارة التجزئة، ووكالات العمولة، ومنح الامتيازات. والالتزامات في هذا المجال مهمة أهمية بالغة لأن خدمات التوزيع تشكل النواة الأساسية في السلسلة اللوجستية، وتتسم هذه الالتزامات بأهمية رئيسية في تجارة السلع والخدمات الأخرى. وسادت النقاش في المفاوضات التي جرت في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات مسألة فرص دخول شبكات التوزيع وملكيته، ومنافذ البيع بالجملة، وخاصة البيع بالتجزئة. أما التوسع في الخارج فقد حدث معظمه من خلال شراء شبكات محلية رغم وجود بعض الاستثمارات التأسيسية والمشاريع المشتركة مع شركات محلية.

٥٢- وأما تحول قطاع تجارة التجزئة فقد أثار بعض الشواغل لدى العديد من البلدان النامية بشأن أثر هذا التحول في تجارة التجزئة التقليدية وما تترتب عليه من آثار اجتماعية، بما في ذلك البطالة. وفي هذا الصدد أُشير إلى وثائق قدمتها تايلند والصين بشأن تقييم التجارة في الخدمات. وأثيرت أيضاً بعض الشواغل بشأن قضايا المنافسة بصدد مشاركة شبكات كبيرة وبصدد تزايد التركيز في الصناعة. وفي هذا الشأن، يعتبر وجود إطار تنظيمي مناسب شرطاً مسبقاً لبلوغ

نتائج أفضل من حيث الكفاءة والمنافع الملموسة للمستهلكين، كما يعتبر كذلك توفير حلول مناسبة لمشاكل السلوك المناقض للمنافسة، ومعالجة الشواغل الاجتماعية.

٥٣- وتشير جميع المقترحات الواردة في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات إلى أهمية هذا القطاع في الاقتصادات الوطنية من حيث إتاحة فرص العمل والدخل، ومن حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي. ورغم اختلاف البلدان في مستويات التنمية وفي الخصائص الهيكلية والسياسات، يعتبر قطاع التوزيع في مقدمة قطاعات الخدمات بعد قطاع السياحة فقط من حيث مساهمة قطاع السياحة في الناتج المحلي الإجمالي والعمالة. وحتى وقت قريب، كان معظم مشاريع تجارة التجزئة في معظم البلدان يتألف من محلات صغيرة تعمل في بيع المواد الغذائية بالتجزئة وبيع المنسوجات والملبوسات والأحذية واللوازم المنزلية، وما إليها. وربما كان ذلك هو السبب في اعتبار خدمات التوزيع عادة في العديد من البلدان نشاطاً محلياً في جوهره ولذلك نظمت هذه الخدمات تنظيمًا صارماً ولقيت درجة كبيرة من الحماية من المنافسة الأجنبية.

٥٤- غير أن ما شهدته العقد الماضي من تحرير للتجارة، وتطوير لفرص توفير الخدمات على جناح السرعة وتطوير لتكنولوجيات جديدة أدى إلى تعزيز قدرة تجار الجملة وتجار التجزئة على طلب المنتجات من مصادر دولية. وأخذ قطاع التوزيع في الوقت الحاضر يتحول إلى قطاع مركز على نحو متزايد، إذ تزداد الشركات الكبيرة حجماً من خلال تحركات استراتيجية جديدة تقوم بها الشركات في اتجاه الدمج وشراء الشركات الأخرى، ومن خلال إيجاد روابط وثق وإقامة شبكات (التكامل العمودي) مع الشركات الصناعية محلياً ودولياً. وأما الشركات العشر الكبرى في العالم لتجارة التجزئة (مقاسة بحجم مبيعاتها) فتضم ثلاثة شركات أمريكية وخمس شركات ألمانية وشركتين يابانيتين. وفي ضوء هذه التطورات، لم تكن مفاجئة المقترحات التي قدمتها الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي واليابان خصوصاً والتي تدعو إلى المزيد من تحرير هذا القطاع. ويبدو أن سلاسل التوزيع في البلدان المتقدمة تعتبر أن من أهدافها الرئيسية الأسواق ذات الإنفاق المرتفع في شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية.

٥٥- وخدمات التوزيع تتسم بأهمية رئيسية في تجارة السلع والخدمات الصناعية، وتؤثر أيضاً في تجارة المنتجات الزراعية. ولذلك فإن من الموضوعات الشديدة الأهمية في المفاوضات الجارية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات مسألة فرص دخول شبكات التوزيع وملكيته، ومنافذ ومخازن تجارة الجملة. ومن هذا المنظور، يعتبر التنفيذ الفعال لأحكام المادة الرابعة من الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات أمراً ذا أهمية أولى في ضمان زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة الدولية في الخدمات. وإضافة إلى ذلك، فإن من شأن تنفيذ أحكام المادة الرابعة أن يعزز أيضاً القدرة التنافسية للبلدان النامية في مجالات أخرى من مجالات التجارة مثل دخول أسواق السلع غير الزراعية.

٥٦- إن التجارة في خدمات التوزيع تمارس في الغالب من خلال الوجود التجاري أو الاستثمار والتوريد عبر الحدود، بما في ذلك التجارة الإلكترونية. ويسلم أعضاء منظمة التجارة العالمية بأثر التكنولوجيا الجديدة، لا سيما الإنترنت والتجارة الإلكترونية، التي تنطوي على فرص وتحديات محتملة لجميع الشركاء التجاريين. ونمو خدمات التوزيع يتصل بالتحرير التدريجي للتجارة الدولية ونموها. وفي الوقت ذاته، يساور القلق البلدان النامية إزاء أثر تحرير التجارة والمنظورات الإنمائية في هذا القطاع، كما يتبين ذلك بخاصة في الوثائق التي قدمتها مؤخراً تايلند والصين في موضوع التقييم الذي يتعلق بالاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات. فقد أعرب هذان البلدان عن خشيتهما من أن التحرير قد أثر على الموردين من

البلدان النامية لأن هؤلاء فقدوا حصتهم في سوق خدمات التوزيع والإعلان، مما أدى إلى تفاقم المشاكل التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

٥٧- في المراحل الأولى من مراحل المفاوضات قدم عشرة أعضاء^(١) في منظمة التجارة العالمية مقترحات تفاوضية محددة بشأن خدمات التوزيع، ومن هؤلاء الأعضاء بلدان نامية (المخروط الجنوبي (ميركوسور)، وكولومبيا، وجمهورية كوريا)، وقد أوجزت هذه المقترحات مجالات محددة تثير اهتمام وقلق هؤلاء الأعضاء في المفاوضات. وإضافة إلى ذلك، كانت خدمات التوزيع المجال الأول من مجالات الخدمات الذي أصبح موضوعاً لتسوية المنازعات. وفي نزاع نشأ مؤخراً بشأن الخدمات (نظام استيراد وبيع وتوزيع الموز في الاتحاد الأوروبي)، كان تعريف خدمات تجارة الجملة مسألة خلاف. فقد حاجج الاتحاد الأوروبي بالقول إنه في تجارة الموز لا تبدأ تجارة الجملة إلا بعد اكتمال عملية الإنضاج وأن أي نشاط سابق للإنضاج لا ينبغي تعريفه باعتباره من تجارة الجملة في الموز بل كجزء من عملية إنتاج الموز. ولاحظ الفريق أن التعريف ذا الصلة في تصنيف منتجات الخدمات لم يُقم أي تمييز بين الموز الأخضر والموز الناضج وأن توزيع النوعين يقع في نطاق هذه الفئة. وفي الوقت ذاته، كانت خدمات التوزيع مجالاً هاماً في المفاوضات المتعلقة بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية حيث قطعت جميع البلدان التي انضمت حديثاً بعض الالتزامات في هذا القطاع. وعلى سبيل المثال، صيغ مرفق محدد بشأن خدمات التوزيع في حالة انضمام الصين.

الموقف التفاوضي للبلدان النامية في خدمات التوزيع

٥٨- لم تشعر إلا قلة من البلدان النامية بالارتياح لقطع التزامات محددة في هذا القطاع في أثناء جولة أوروغواي (وترد بعض الالتزامات في جداول ٣٦ عضواً وفي جداول جميع البلدان التي انضمت حديثاً). بل يقل عن ذلك عدد البلدان التي تشير في التزاماتها إلى خدمات السماسرة (٢١) ومنح الامتيازات (٢٣). وتشكل خدمات تجارة الجملة العنصر الوحيد الأكبر بين عناصر خدمات التوزيع، وتمثل نسبة هامة من تجارة الخدمات كلها. غير أنه من النادر وجود التزامات متحررة بالكامل في الطرق من ١ إلى ٣. وتعتبر السنغال من بين قلة ضئيلة من الأعضاء الذين حرروا التزاماتهم بالكامل بشأن خدمات تجارة الجملة.

٥٩- يُعتبر قطاع التوزيع هاماً في سياق المفاوضات الجارية في إطار الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات، ولقد تلقت حتى أقل البلدان نمواً طلبات بقطع التزامات محددة في هذا المجال. ومن بين العروض الأولية المقدمة البالغ عددها ٣٩ عرضاً لم يتضمن ثلثها التزامات جديدة في هذا القطاع. غير أنه بالنظر إلى هذه الحالة تشعر البلدان النامية بالقلق إزاء الالتزام بإجراء مزيد من التحرير لقطاع خدمات التوزيع لديها في إطار مفاوضات الاتفاق العام بشأن التجارة في الخدمات حتى في ضوء مرونة الاتفاق وكونه يستند فعلاً إلى نهج القائمة الإيجابية.

(١) أستراليا، وكولومبيا، وجمهورية كوريا، وبلدان المخروط الجنوبي (ميركوسور)، وسويسرا، وكندا، واليابان، والاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة، وشيلي.

٦٠- إن وضع ضوابط بموجب الفقرة ٤ من المادة السادسة من الاتفاق المتعلقة بالقواعد والإجراءات المحلية هو أمر ذو صلة بخدمات التوزيع في ضمان ألا تصبح الإجراءات المتصلة بشروط المؤهلات وإجراءاتها، والمقاييس الفنية وشروط الترخيص عوائق غير ضرورية للتجارة في الخدمات. وفي إطار الفقرة ٢ من المادة التاسعة عشرة من الاتفاق يجوز للبلدان النامية أن تفرض شروطاً لفتح أسواقها منها تحديد عدد الموردين وفرض شروط للأداء. ووفقاً لأحكام المادة السادسة عشرة من الاتفاق، يجوز للبلدان أن تفرض حدوداً في نطاق الوجود التجاري، بما في ذلك حدود لحصة رأس المال الأجنبي، واستخدام الموظفين الأجانب، ونوع الكيان الاعتباري. وتتوقع المادة السادسة عشرة أيضاً إمكانية استخدام اختبارات الحاجة الاقتصادية للتخفيف مسبقاً من الأثر السلبي الممكن أن يترتب على الدخول الأجنبي إلى السوق، مما قد يكون على جانب كبير من الأهمية في مجال خدمات تجارة التجزئة.

٦١- وقد تتعزز فعالية الاتفاق واستعداد البلدان النامية للأخذ بمزيد من تحرير الخدمات إذا ما تم التوصل إلى توافق في الآراء بشأن تطبيق ضوابط متعدد الأطراف بشأن الضمانات، لأن صكاً كهذا يمكن أن يشكل ضماناً لاحقة فعالة ضد الأثر السلبي الممكن أن يترتب على التزامات التحرير.

٦٢- وفي الختام يبين المناقشة أن المفاوضات بشأن خدمات التوزيع تتصل اتصالاً وثيقاً بالمفاوضات بشأن قطاعات الخدمات الأخرى، فضلاً عن مجالات الزراعة والصناعة. وأبرزت المناقشة أيضاً أن القضايا الرئيسية التي يتعين استكشافها لأغراض مفاوضات البلدان النامية بشأن خدمات التوزيع هي التالية:

- إن التغيرات الأخيرة في خدمات التوزيع على النطاق العالمي تؤثر على البلدان النامية بأشكال عديدة من حيث تجارتها وجهودها الإنمائية.
- إن اتجاهات التركيز تؤثر في مشاريع البلدان النامية وذلك ليس في أسواقها المحلية فحسب بل أيضاً في أسواقها الرئيسية في البلدان المتقدمة.
- إن تطور خدمات التوزيع يؤثر تأثيراً شديداً في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة في الإنتاج وفي تجارة التجزئة والتصدير في البلدان النامية.
- إن سبل ووسائل تمكين البلدان النامية من كسب فرص للحصول على تكنولوجيات التوزيع الجديدة ينبغي تحديدها ومتابعتها من قبل البلدان النامية على الصعيد الوطني بدعم دولي مناسب وكاف.
- يمكن تنفيذ التحرير التدريجي في هذا المجال على يد البلدان النامية عن طريق استخدام أوجه المرونة التي ينص عليها الاتفاق بشأن وضع شروط تنظيمية.
- يمكن مساعدة البلدان النامية على التغلب على المخاطر التي تتصل بتحرير خدمات التوزيع من خلال تحسين وإمكانية إنشاء آلية ضمان فعالة ومعتمدة على أساس متعدد الأطراف للعمل كصمام أمان في المرحلة التالية.

- أيمكن مواصلة صياغة ووضع قواعد المنافسة على الصعيد الدولي/المتعدد الأطراف أو هل يمكن اعتبارها مسألة شاملة تقع في إطار عدة اتفاقات تجارية متعددة الأطراف، بما فيها الاتفاقات المتعلقة بخدمات التوزيع؟

٦٣- اتفق المشاركون على أن يواصل الأونكتاد دراسة المسائل آنفة الذكر وأن يزود البلدان النامية بمدخلات تحليلية محددة وأن يقدم إليها مساعدة تقنية بغية تعزيز قدرتها على تقييم التحديات والفرص التي تواجهها في مجال خدمات التوزيع وقدرتها على المشاركة مشاركة فعالة في مفاوضات منظمة التجارة العالمية بشأن هذا المجال، وقد وضع المشاركون في اعتبارهم أيضاً أهمية المسائل التي نوقشت في اجتماع الخبراء والمتعلقة بالأعمال التحضيرية للأونكتاد الحادي عشر.

الفصل الثاني

المسائل التنظيمية

افتتاح اجتماع الخبراء

٦٤- افتتحت السيدة لاكشمي بوري، المديرية العامة لشعبة التجارة الدولية في السلع والخدمات والسلع الأساسية بالأونكتاد، اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة، الذي عُقد في ٢٦ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣ بقصر الأمم في جنيف.

انتخاب أعضاء المكتب

٦٥- انتخب اجتماع الخبراء في جلسته الافتتاحية أعضاء مكتبه التالية أسماءهم:

الرئيس: السيد انريكة مانالو (الفلبين)
نائب الرئيس - المقرر: السيد لويس فيلاسكيز (فنزويلا)

إقرار جدول الأعمال

٦٦- اعتمد اجتماع الخبراء في الجلسة ذاتها جدول الأعمال المؤقت الذي عُمم في الوثيقة TD/B/COM.1/EM.23/1. وعليه كان جدول أعمال الاجتماع كما يلي:

- ١- انتخاب أعضاء المكتب
- ٢- إقرار جدول الأعمال
- ٣- اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً.
- ٤- اعتماد تقرير الاجتماع.

الوثائق

٦٧- عرضت على اجتماع الخبراء لأغراض نظره في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة من أمانة الأونكتاد عنوانها "اجتماع الخبراء المعني بشروط الدخول إلى الأسواق وتأثيرها في القدرة التنافسية للبلدان النامية وصادراتها من السلع والخدمات: شبكات التوزيع الكبيرة مع مراعاة الاحتياجات الخاصة لأقل البلدان نمواً" (TD/B/COM.1/EM.23/2).

اعتماد تقرير الاجتماع

٦٨- أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر بأن يُعد بتوجيه من الرئيس التقرير النهائي للاجتماع.

المرفق

الحضور*

١- حضر الاجتماع خبراء من الدول التالية الأعضاء في الأونكتاد:

الاتحاد الروسي	عمان
إثيوبيا	غواتيمالا
إسبانيا	فرنسا
بوركينا فاسو	الفلبين
ترينيداد وتوباغو	فنزويلا
جزر القمر	كمبوديا
الجمهورية الدومينيكية	كوبا
الجمهورية العربية السورية	كوت ديفوار
جمهورية كوريا	لبنان
جيبوتي	مدغشقر
السلفادور	المغرب
السودان	المكسيك
سورينام	منغوليا
سيراليون	الهند
الصين	

٢- وكانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

الاتحاد الأوروبي
مركز الجنوب

٣- وكانت وكالة الأمم المتحدة التالية ممثلة في الاجتماع:

مركز التجارة الدولية

* للاطلاع على قائمة المشاركين، انظر الوثيقة TD/B/COM.1/EM.23/INF.1.

٤ - وكانت الوكالات المتخصصة والمنظمات المعنية التالية ممثلة في الاجتماع:

منظمة الأغذية والزراعة

صندوق النقد الدولي

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

منظمة التجارة العالمية

٥ - وكانت المنظمات غير الحكومية التالية ممثلة في الاجتماع:

الفئة العامة

الاتحاد الدولي لنقابات العمال الحرة

٦ - وحضر الاجتماع الأشخاص التالية أسماؤهم موارد خبرة:

السيد مارتن دورتي، رئيس البحوث، سيركس المحدودة، لندن، المملكة المتحدة

السيد إيمانويل دولي، الأمين التنفيذي، المنظمة المركزية لمتجعي ومصدري الأناناس والموز، أبيدجان، كوت ديفوار

سعادة السيد أليهاندر جارا، سفير شيلي لدى منظمة التجارة العالمية

السيد جان كلود كوهلر، رئيس قسم الفواكه والخضار في الميغرو بجنيف، سويسرا

السيد رينيه ليفلد، وزارة الخارجية، باراماريبو، سورينام

السيد ماريو ماركونيني، وكيل وزارة التجارة والصناعة سابقاً، في برازيليا بالبرازيل

السيد فيليب مارسدن، مدير منبر قانون المنافسة وزميل باحث كبير، المعهد البريطاني للقانون الدولي وقانون المنافسة، لندن، المملكة المتحدة

السيد فرانسوا سوتي، مسؤول الشؤون متعددة الأطراف، مجلس المنافسة، باريس، فرنسا

السيد سيتسه فليما، مدير البرنامج، جامعة ومركز بحوث فاغينغن، التكنولوجيا الزراعية والمبتكرات الغذائية، هولندا

السيد ديف وذرسيبون، أستاذ مشارك ومدير قسم إدارة الأعمال الزراعية، جامعة ولاية ميشيغن، ديترويت، الولايات المتحدة الأمريكية.