TD

الأمم المتحدة

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.2/13
31 March 1995
ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية

مجلس التجارة والتنمية

اللجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر

الدورة الثالثة

جنيف، ١٢ حزيران / يونية ١٩٩٥

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تحليل الآثار التي تمس معيشة الفقراء من جراء إزالة الحواجز التجارية، وزيادة القدرة على المنافسة، والتدفقات التجارية، والصدمات الخارجية، وتنويع الصادرات لا سيما السلع الكثيفة العمالة ووصول هذه السلع الى الأسواق

التجارة الدولية وتخفيف الفقر

تقرير من اعداد أمانة الأونكتاد

المحتويات

	الفقـــرات	الصفحة
مقدمة	١ - ٤	٣
أولا - تأثيـــر خفض الحواجز التجاريـــة وزيـــادة التدفقـــات التجاريـــة، والقـــدرة علـــى المنافسة، والصدمات الخارجية على الفقر . . .	٥ - ٣٩	٥
ألف - معلومات أساسية عامة	٥ - ٧	٥
باء - النتائج المترتبة علـــى النظـــام التجـــاري الجديد	٨ - ٢٧	٥
١ - خفض الحواجز التجارية	٨ - ١٢	٥
٢ - زيادة القدرة على المنافسة	١٣ - ١٦	٦
٣ - الصدمات الخارجية	١٧ - ١٩	٧
٤ - التدفقات التجارية	٢٠ - ٢٧	٨
جيم - قياس الأثر الواقع على الفقر	٢٨ - ٣٤	١٠
دال - الاستنتاجات	٣٥ - ٣٩	١٤
ثانيا - الآثـــار التي تمـــس معيشة الفقراء من جراء انتاج الســـلع الكثيفـــة العمالـــة للتصديـــر، وتنويع الصـــادرات، ووصول هذه السلع الـى الأسواق	٤٠ - ٧٥	١٥
ألف - الخلفية العامة	٤٠ - ٤٥	١٥
باء - المؤسســـات الصناعية الصغيـــرة الحجـــم التصديرية المنحى	٤٦ - ٥٧	١٧
١ - المشاركة في التجارة الدولية	٤٦ - ٥٣	١٧
٢ - التأثير على معيشة الفقراء	٥٤ - ٥٧	١٩
جيم - انتاج وتجهيز الصادرات الزراعيـــة غيـــر التقليدية	٥٨ - ٦٩	٢٠
١ - التنويع والمشاركـــة في التجـــارة الدولية	٥٨ - ٦٤	٢٠
٢ - التأثير على معيشة الفقراء	٦٥ - ٦٩	٢٢
دال - الاستنتاجـــات والتوصيـــات المتعلقـــة بالسياسات	٧٠ - ٧٥	٢٣
مرفق تقني		٣٦

مقـــدمـــــة

١- تم اعداد هذا التقرير وفقا للتوجيهات المستندة الى برنامج العمل الذي اعتمدته اللجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر في دورتها الأولى ، فى كانون الثاني/يناير ١٩٩٣، تحت عنوان "التجارة الدولية وتخفيف الفقر". وتحتوى المذكرة، حسبما أعيدت صياغتها واختصارها بمعرفة اللجنة الدائمة في دورتها الثانية، في تموز/يولية ١٩٩٤، على "تحليل الآثار التي تمس معيشة الفقراء من جراء إزالة الحواجز التجارية، وزيادة القدرة على المنافسة، والتدفقات التجارية، والصدمات الخارجية، وتنويع الصادرات لا سيما السلع الكثيفة العمالة، ووصول هذه السلع الى الأسواق".

٢- ويقدم اتفاق جولة أوروغواي السياق الرئيسي لتحليل التقرير. ويرد في الجزء الأول يرد تحليل النظام التجاري الجديد من زاوية "ما هي نتائجه التي تؤثر في الفقر في البلدان النامية؟"؛ وفي الجزء الثاني يفحص التحليل مسألة "كيف تستطيع البلدان النامية التكيف لجني المنافع من زيادة الفرص؟".

٣- وبمزيد من التحديد، يتصل الفرع الأول من التقرير بما يترتب على تقليل الحواجز التجارية، وزيادة التدفقات التجارية، والقدرة على المنافسة، والصدمات الخارجية، من آثار على الفقر. ويحتوي هذا الفرع على تحليل نوعي موجز للمسائل وتقديرات كمية للتأثير المحتمل لجولة أوروغواي على مدى الفقر في المناطق النامية من العالم. وترد في المرفق التقني تفصيلات ممارسة إعداد النماذج.

٤- ويتعلق الفرع الثاني من التقرير بما يترتب على تصدير السلع الكثيفة العمالة وتنويع الصادرات، وامكانية وصول هذه السلع الى الأسواق من آثار على الفقراء. وهو يستند الى ما توصلت اليه حلقة التدارس بشأن تخفيف الفقر من خلال التجارة الدولية ، التي نظمها الأونكتاد، والتي عقدت في سانتياغو، شيلي، في الفترة من ١٠ إلى ١٣ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥. وقد استضافت حكومة شيلي حلقة التدارس وموّلها برنامج الأمم المتحدة الانمائي وحكومتا هولندا وسويسرا. وركزت على ما يتحقق من مكاسب في الظروف المعيشية للفقراء وامكانات تحسينها بالعمل في المشاريع الصغيرة الحجم والصغرى ذات التوجه التصديري وبانتاج وتجهيز المنتجات الزراعية التصديرية غير التقليدية. وسوف يصدر تقرير منفصل عن أعمال حلقة التدارس كوثيقة غير داخلة في وثائق الدورة، في الدورة الثالثة للجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر.

الإطـــار ١

أهـم نتـائج جـولة أوروغـــواي

- سوف تتحول جميع الحواجز غير التعريفية الى تعريفات. وسوف تخفض تعريفات البلدان المتقدمة على المنتجات الزراعية بنسبة ٣٦ في المائة وتعريفات البلدان النامية بنسبة ٢٤ في المائة. وسوف يتعين خفض حجم الصادرات المعانة بنسبة ٢١ في المائة وخفض الإعانات الداخلية بنسبة ٢٠ في المائة. ومع ذلك، تعفى أقل البلدان نموا من هذه الالتزامات.

- سوف يتم تحرير المنسوجات والملابس (قارن اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف) على مدى فترة ١٠ سنوات، على ان يحدث معظم التحرير فى السنة الأخيرة.

- يتعين اجراء تخفيضات تعريفية بحوالي ٤٠ في المائة على المنتجات الصناعية بخمسة تخفيضات سنوية متساوية. ومن ثم سيخفض المتوسط المرجح للتعريفات من أكثر من ٦ في المائة الى أقل من ٤ في المائة. وقد أحرز تقدم كبير في منع قيود التصدير الطوعية وغيرها من "تدابير المجال الرمادي" المشوهة. وبالاضافة الى ذلك، توافق جميع البلدان على عدم زيادة مستويات تعريفاتها الحالية ("إلزاما").

- أدرجت الخدمات في الإطار المتعدد الأطراف للتجارة العالمية من خلال الاتفاق العام للتجارة في الخدمات.

- يضع اتفاق لحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة معايير لحماية حقوق الملكية الفكرية وأحكاماً لإنفاذ تلك الحقوق.

- لم يعد مقبولا وجود قيود كمية من أجل ميزان المدفوعات أو غيره من الأسباب المماثلة، ولا إجراء استثمارات متصلة بالتجارة تنتهك مبادئ الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة.

- وبالإضافة إلى ذلك، تضم جولة أوروغواي تدابير في مجال القواعد والانضباط، مثل التشديد على الانضباط في استخدام ضمانات لحماية الصناعات الداخلية، وتوضيح قواعد مكافحة الإغراق، والإعانات، وتحسين آليات تسوية المنازعات. ويتضمن الاتفاق أيضاً إنشاء منظمة التجارة العالمية.

المصدر: تقرير التجارة والتنمية، ١٩٩٤. الأونكتاد

أولا - تأثير خفض الحواجز التجارية وزيادة التدفقات التجارية، والقدرة على المنافسة، والصدمات الخارجية على الفقر

ألف - معلومات أساسية عامة

٥ - تعتبر جولة أوروغواي ذات أهمية للبلدان النامية في أنها ستدخلها بصورة أكثر اكتمالا في نظام التجارة الدولية. وليست زيادة امكانية الوصول الى الأسواق الدولية مجرد وسيلة لزيادة حصائل الصادرات، وانما يمكن أن تصبح قوة للتحول الاقتصادي والحد من الفقر. ومع ذلك، فإن تحرير التجارة، بالنسبة للبلدان الأقل قدرة على المنافسة العالمية، يمكن أن يؤدي الى تزايد التهميش والفقر.

٦ - ومن المتوقع أن يؤدي إدخال النظام التجاري الجديد (انظر الاطار ١) الى إعادة إمكانية التنبؤ والانضباط الى نظام التجارة الدولية، بينما يوقف ما كان يمكن ان يحدث، لو لم يعتمد، من تآكل في البيئة التجارية. ونتيجة لذلك، سوف ترتفع التدفقات التجارية العالمية، الأمر الذي ينبغي أن يكون له أثر إيجابي على رفاهية الأمم التي تتمتع بميزة نسبية وقدرة على المنافسة بنجاح في اقتسام السوق. ومن الناحية الأخرى، فإنه يمكن، بالنسبة للكثير من البلدان المنخفضة الدخل، أن تترتب على النظام التجاري الجديد آثار سلبية في الأجلين المتوسط والطويل من حيث الخسائر التجارية بسبب تآكل الأفضليات التجارية، وتحدث من ثم خسائر في التصدير ، ومزيد من الارتفاع في أسعار الأغذية المستوردة ، وترتفع بالتالي تكاليف الاستيراد .

٧ - وفي هذا الجزء من التقرير، محاولة لجولة اولى لتقدير الآثار المحتملة لجولة أوروغواي على الفقر في البلدان النامية في الأجلين المتوسط والطويل. وتعتبر التغيرات المتوقعة التي يناقشها ويضع نماذجها، هي النتائج التي تعزى مباشرة الى اتفاق جولة اوروغواي، ولا تمثل كامل نطاق التغيرات المحتملة وتكوينها. وينصب التركيز على الآثار التي يرجح أن تكون الأشد وطأة على الفقر والتي تترتب على ما تحويه الجولة من بنود وأحكام. ويرد ذكر الافتراضات الرئيسية من زاوية النوع لا الكم. وبالإضافة إلى ذلك، ترد تقديرات آثار جولة أوروغواي على الفقر في البلدان النامية محددة كمياً من خلال وضع نماذج تعتمد على الاقتصاد القياسي ولم يتسن في هذه المرحلة من إعداد النماذج إيراد تفصيلات متعمقة لكل بلد على حدة.

باء - النتائج المترتبة على النظام التجاري الجديد

١- خفض الحواجز التجارية

٨ - سوف يتأثر الفقر بخفض الحواجز التجارية الناجم عن جولة أوروغواي، وبصورة أساسية فيما يتعلق بالتجارة في السلع الزراعية، والمنسوجات والملابس، وغيرها من المصنوعات الكثيفة العمالة، إذ أن هذه المنتجات ذات أهمية للكثير من البلدان النامية كصادرات حالية او محتملة، وكذلك كواردات. ومن شأن تحرير التجارة في هذه المنتجات أن يساعد في توسيع الفرص التجارية للبلدان النامية، وأن يسهم من ثم في تخفيض شامل للفقر في العالم النامي. ومن الناحية الأخرى، فإن خفض الدعم الداخلي للانتاج الزراعي وفي اعانات التصدير يحتمل أن يؤدي، على الأقل لفترة انتقالية، الى ارتفاع الأسعار العالمية للمواد الغذائية

الأساسية. ولذلك، يمكن ان يزداد الفقر في البلدان النامية المنخفضة الدخل التي تعتبر مستوردة خالصة للأغذية .

٩ - وحيث أنه من المقرر تنفيذ تدابير تحرير التجارة، التى سوف تضطلع بها البلدان المتقدمة، على مراحل تدريجية، أو تطبيقها في أغلبها قرب نهاية فترة التنفيذ، فلن تشعر البلدان النامية بكامل آثارها إلى ما بعد عام ٢٠٠٠. وينبغي الإشارة أيضاً إلى أنه بعد فترة التنفيذ سوف يستمر تطبيق تعريفات مرتفعة نسبيا في بعض القطاعات التي يتمتع فيها مصدرو البلدان النامية بمزايا نسبية من حيث تكلفة العمالة. ويترتب على ذلك أن تأثير الخفض العام للحواجز التجارية في البلدان المتقدمة على مدى الفقر في البلدان النامية يحتمل أن يكون قليلاً وأن يحدث بعد فترة من الزمن.

١٠- وفيما يتعلق بالمصنوعات، فإن بعضاً من أكبر التخفيضات بالنسب المئوية في الحواجز التجارية، قد تم بالفعل أو سوف يتم من جانب البلدان النامية فى أمريكا اللاتينية وآسيا، مع تخفيضات أصغر في بعض البلدان الأفريقية. وقام عدد من البلدان النامية بالفعل بتحرير الواردات بصورة جوهرية بمبادرات من تلك البلدان أو كجزء من سياسات التكيف الهيكلي المتفق عليها مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي.

١١- وسوف يختلف تأثير تحرير الاستيراد في البلدان النامية على الفقر تبعاً لما إذا كانت الواردات تتألف أساسا من (أ) عوامل انتاج وسيطة لمنتجي سلع التصدير أو بدائل الاستيراد، أو (ب) سلع استهلاكية تنافس مباشرة السلع المنتجة محلياً. فبينما يمكن للواردات في الحالة الأولى، أن تحفز الانتاج الداخلي والعمالة، ومن ثم ينخفض الفقر، يمكن أن يتزايد الفقر في الحالة الأخيرة في الأجل القصير الى المتوسط نتيجة لخسائر الانتاج التي تعزى الى التحول الى الواردات . ومن غير المحتمل أن تعوض مثل هذه الخسائر إلاّ في الأجل الأطول، في أعقاب الاستثمار في انتاج سلع أخرى للإفادة مما تقوم به بلدان أخرى من تقليل للحواجز التجارية.

١٢- كما أن خفض الحواجز التجارية للدولة الأكثر رعاية، الذى تم تحقيقه من خلال جولة أوروغواي، سوف يؤدي إلى تآكل المزايا التجارية لعدد من البلدان النامية التي أتيح لها الوصول الى السوق بموجب الترتيبات التفضيلية مثل نظام الأفضليات المعمم. وكما سترد مناقشته فيما يلي، فإن خفض تعريفات الدولة الأكثر رعاية، إذ يخفض الهامش التفضيلي الذي تتمتع به البلدان المتلقية للأفضليات، سوف يساعد على تحول الكثير من آثار التعريفات المخفضة على خلق التجارة، الى بلدان مصدّرة أخرى. وفي هذه الحالات، يمكن أن ينخفض الفقر في البلدان الأكثر قدرة على المنافسة، على حساب تنامي الفقر في بلدان أخرى.

٢- <u>زيادة القدرة على المنافسة</u>

١٣- من نتائج جولة أوروغواي، أن البلدان النامية سوف تخضع لمزيد من المنافسة للحفاظ على حصص سوق التصدير أو توسيعها. ويعود النظام التجاري الجديد بالمزايا على البلدان القادرة على المنافسة أو التي ستكون في وضع يمكنها من انتهاز الفرص التي يتيحها النظام التجاري الجديد. ونظرا لزيادة الثقة وتيسر الوصول الى الأسواق، يمكن في الأجل الطويل أن تزيد الاستثمارات للصادرات في البلدان النامية القادرة على المنافسة، الأمر الذي يؤدي الى معدل أسرع ومستدام للنمو الاقتصادي وخفض الفقر.

١٤- ومن العوامل الرئيسية التي تحدد القدرة على المنافسة، التكلفة المنخفضة للعمالة، وتوافر العمالة الماهرة بكثرة، وتوفر مواهب تنظيم المشاريع، وعمق البنية الأساسية، وكفاءة الاستثمار، وكفاية الحوافز، ووجود مناخ مؤات للاستثمار الأجنبي، ومؤسسات ملائمة للتسويق. ففي صادرات الملابس، على سبيل المثال يمكن أن نتوقع لبلدان مثل الصين والهند، تتوفر لديها مزايا التكلفة المنخفضة والعمالة الماهرة، والمواد الخام، ولكنها مقيدة حتى الآن بحصص اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف، أن تحصل على نصيب في السوق. وربما يمكن كذلك لجيل جديد من البلدان النشطة في التعاقد من الباطن وذات العمالة المنخفضة التكلفة أن تكسب من تفكك نظام الحصص، بما يترتب على ذلك من خفض الفقر في تلك البلدان. وسوف تكون مثل هذه البلدان معتمدة على غيرها، مثلا بالنسبة للمنسوجات والتسويق. وفيما يتعلق بالمنتجات المصنوعة الأخرى، سوف تستفيد بلدان شرق وجنوب شرق آسيا خاصة من خفض التعريفات على السلع التي تتنافس فيها على حصص السوق مع البلدان المتقدمة، أو التي تنتج أجزاء من مكوناتها من خلال ترتيبات التعاقد من الباطن.

١٥- ومن الطبيعي أن تعني زيادة المنافسة أنه سوف يكون هناك خاسرون ورابحون. فالبلدان التي نتجت مزاياها التنافسية من نظام الحصص أو من معاملة تفضيلية خاصة أخرى، يُتوقع لها أن تخسر جزئاً من نصيبها، وقد تصبح في بعض الحالات موردة هامشية. ويمكن أيضاً أن يؤدي حلول بلدان أخرى محلها إلى هيكل صادرات أكثر تركيزا في صناعات معينة في الأجل الطويل. ويتوقف مدى أثر الفقر بالنسبة للبلدان التي سوف تخسر نصيبا في السوق على ما إذا كانت معايير قواعد المنشأ تنطبق على صادراتها.

١٦- وزيادة على ذلك، يُتوقع للبلدان التى تآكلت أفضلياتها أن تواجه منافسة أكبر في دخول أسواق تصدير جديدة، ليس فقط من جانب البلدان النامية الأخرى المستبعدة من برامج نظام الأفضليات المعمم، أو التي قيدت أفضلياتها بفعل نظام الحصص بعد أن أثبتت بالفعل قدرتها على المنافسة، وإنما أيضا من جانب البلدان المتقدمة. إن تآكل الأفضليات التجارية التي كان يمكن أن تزود هذه البلدان بحافز للاستثمار في قطاعات تصدير جديدة وتنميتها، يمثل فقدان مصدر لخفض الفقر. بل إن التقدم المحدود الذي أحرزته بعض البلدان المنتجة للمواد الأولية في التحرك نحو التصنيع، يعتبر أسوأ حظاً بقدر ما كانت أفضلياتها التعريفية، من خلال نظام الأفضليات المعمم ومن خلال اتفاقية لومي بشأن سوق الاتحاد الأوروبي، تزيد عموما كلما ارتفع مستوى التجهيز، وأن هذه الميزة المتعلقة بإعفائها من تصاعد التعريفة الجمركية سوف تتآكل الآن.

٣- الصدمات الخارجية

١٧- يمكن ان تحدث الصدمات المرتبطة بالنظام التجاري الجديد بدرجات متفاوتة من حيث الحجم وإمكانية التنبؤ بها. وأكبر تلك الصدمات وأكثرها إضرارا بالفقراء يرجح أن تكون أكثر صعوبة فى التنبؤ بها، وضعيفة الارتباط بجولة أوروغواي. فالتخفيضات مثلاً في التعريفات وغيرها من الحواجز على تدفق السلع والخدمات يمكن أن تؤدي الى ارتفاع حاد في عجز الحساب الجاري، ولكنها ايضا متشابكة جداً مع إزالة الحواجز على التدفقات الرأسمالية الدولية، ويمكن لتأثيرها المتضافر أن يحدث آثارا هامة للصدمات يصعب التنبؤ بها بدقة. فالصدمات الحديثة المصحوبة بأزمات في موازين المدفوعات في بعض البلدن مثلاً ترجع لحد ما إلى اقتران سياسات تحرير الاستيراد بالتدفقات الرأسمالية المضاربة التي مولت عجوزات تجارية

كبيرة. ويمكن أن يكون لما نتج عن ذلك من تخفيض قيمة العملة وتدابير التقشف الاقتصادي التي تعين اتخاذها، تأثير سلبي على الفقر، على الأقل فى الأجل القصير، فى البلدان المعنية[1].

١٨- وإلى جانب الصدمات الكبيرة التى يصعب التنبؤ بها، يتوقع حدوث صدمات أصغر تعزى مباشرة الى تنفيذ جولة أوروغواي. ويبدو، مع ذلك أن الآثار البسيطة للنظام التجاري الجديد على الصعيد العالمي، ربما تمثل صدمات كبيرة لآحاد البلدان المعنية. ومن الأمثلة على ذلك خسائر الإيرادات التي تتكبدها بعض بلدان افريقيا والكاريبي والمحيط الهادئ نتيجة لخفض الأفضليات التجارية في سوق الاتحاد الأوروبي. وبالمثل، سوف تواجه البلدان، التي استطاعت تصدير الملابس نتيجة لتحديد الحصص للمنتجين الأكثر كفاءة، صدمات سوف تقلل عدد الفقراء المستخدمين في ذلك القطاع من اقتصادها. وتعتبر موريشيوس مثالا لبلد صغير سوف يعاني من الصدمات المتصلة بالحصص في صادرات السكر والملابس.

١٩- والبعض من البلدان المنخفضة الدخل، التي سيكون عليها أن تواجه صدمات كبيرة، هى تلك البلدان التي سوف تشهد تدهوراً لمعدلات التبادل التجاري بفعل الآثار المجتمعة الناشئة عن (أ) تآكل الهوامش التفضيلية للمنتجات الزراعية المدارية، و(ب) ارتفاع اسعار الواردات الزراعية من المناطق المعتدلة نتيجة لاتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة[2]. ويحتمل أن يضر العامل الأول بالعمال الزراعيين وصغار منتجي الكاكاو والبن في جنوب الصحراء الأفريقية، وأن يضر العامل الثاني باحتياجات الاستهلاك الأساسية للأسر التي تعاني من نقص الغذاء في جنوب الصحراء الأفريقية والمناطق النامية الأخرى.

٤- التدفقات التجارية

٢٠- التدفقات المتوقعة التي تجري مناقشتها تحت هذا العنوان تتعلق فقط بالتدفقات التي يمكن أن تُعزى تحديدا الى تسويات جولة اوروغواي، وليس بالتدفقات العامة الكلية. ويُتوقع أن تؤدي الجولة الى زيادة في خلق المبادلات وفي التحولات التجارية، الأمر الذي سيؤدي الى أن تصبح تدفقات وأنماط التجارة التي سوف تبرز متميزة عن القديمة. ومن المتوقع مع ذلك، بعد أن تتاح فرصة لاعتمال جميع التغيرات، أن تكون الآثار الصافية للتحولات والزيادات في التدفقات التجارية ضئيلة للبلدان النامية ككل. وفضلا عن ذلك، سوف تكون أغلب التغيرات الرئيسية بطيئة في ظهورها بسبب تنفيذ الاتفاقات على مراحل.

٢١- وعلى الرغم من ضآلة التغيرات الصافية، فإنه يقدر لها أن تكون في مجموعها إيجابية للنمو الاقتصادي ولخفض الفقر في البلدان النامية ككل. ومع ذلك، فإن التوزيع الإقليمي للمكاسب والخسائر سوف يكون واضحا تماما: فيُتوقع أن تحقق آسيا وامريكا اللاتينية مكاسب، بينما ستكون منطقة الكاريبي، وكذلك وبصفة خاصة منطقة جنوب الصحراء الأفريقية أسوأ حالاً.

٢٢- والبلدان التي سوف تحقق أكبر المكاسب هي البلدان التي واجهت أشد القيود فيما مضى بفعل الحواجز التجارية، والبلدان المصدرة للمصنوعات التي تنخفض تعريفاتها انخفاضاً كبيرا. والبلدان الأكثر خسارة هي البلدان التي استفادت من معاملات تفضيلية للوصول الى السوق، مثل نظام الأفضليات المعمم ولومي، والتي سوف تتآكل هوامشها التفضيلية الآن بصورة كبيرة. كذلك سوف تتأثر البلدان التي تعاني من عجز في الأغذية تأثرا سلبيا بارتفاع أسعار الغذاء العالمية، كما نوقش من قبل.

٢٣- والسبب الرئيسي لتوقع تناقص الفقر إجمالاً هو أنه ينتظر أن تزيد الصين، في حالة انضمامها الى منظمة التجارة العالمية، والهند زيادة كبيرة من نصيبهما في الأسواق العالمية للملابس وغيرها من مصنوعات التصدير الكثيفة العمالة[٣]. ونظراً الى ان حوالي نصف من يعانون الفقر المطلق في العالم يعيشون فى هذين البلدين[٤]، فإنه ينتظر لأية مكاسب هامة لهما من جولة أوروغواي أن تطغى على جميع الآثار الأخرى على الفقر في البلدان النامية الأخرى. ومع ذلك، إذا كان لإلغاء حصص اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف أن يؤدي بالبلدان المتقدمة إلى إقامة أنواع جديدة من الحواجز، فإن المكاسب التي تحصل عليها الصين والهند من إلغاء حصص اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف يمكن أن تضمحل، ويكون الأثر الصافي لجولة أوروغواي على خفض الفقر في العالم صغيراً. ولهذا السبب لا يمكن الآن التنبؤ، اللهم إلا على أساس غير نهائي، بأن النظام التجاري الجديد سوف يؤدي الى خفض الفقر في العالم

٢٤- وسوف تحدث أيضاً تحولات على صعيد الموردين في مجال الزراعة. إذ ينتظر للأسعار العالمية للمنتجات الزراعية للمناطق المعتدلة أن ترتفع تدريجياً نتيجة للالتزامات في مجال الزراعة، ولكن أسواق معظم البلدان المتقدمة سوف تبقى في حالة حماية بفعل العوامل المكافئة للتعريفات المرتفعة[٥]. ونتيجة لذلك، فإن البلدان ذات الفائض الغذائي مثل الأرجنتين سوف تقتصر على تصدير المواد الغذائية إلى البلدان النامية ذات العجز الغذائي، ولكنها على الأقل لن تجد مزاحمة من صادرات معانة من البلدان المتقدمة في تلك الأسواق. وفي آسيا، ينتظر أن تستفيد تايلند خاصة من تصدير الأرز إلى اليابان التي حررت وارداتها من الغذاء. ويعتبر التأثير الصافي الواقع على الفقر بين منتجي الغذاء ومستهلكيه مسألة تجريبية تتعلق بالموازنة بين مكاسب زيادة العمالة الموسمية للعمال الذين لا يملكون الأرض وبين زيادة تكاليف الغذاء للأسر التي هي بحاجة إلى شراء الغذاء.

٢٥- كما سوف تحدث تحولات في المنتجات الزراعية المدارية، حيث تكسب بلدان من أمريكا اللاتينية، مثل البرازيل وكولومبيا، أنصبة في السوق من البلدان الأفريقية مثل كوت ديفوار وكينيا والكاميرون وغانا في صادرات البن والكاكاو. وكما نوقش من قبل، من المتوقع أن تحدث التحولات التجارية باتجاه منتجي أمريكا اللاتينية كنتيجة لتآكل أفضليات مجموعة أفريقيا والكاريبي والمحيط الهادئ. وبسبب أشكال الانتاج الأقل ميكنة، وهيكل ملكية الأرض الأقل تركيزاً في بلدان جنوب الصحراء الأفريقية، فإن ما تفقده من أنصبة في السوق لصالح بلدان أمريكا اللاتينية سوف يؤدي إلى زيادة صافية في الفقر العالمي.

٢٦- وفي حالة السلع الصناعية، يمكن أن تؤدي التعريفات المخفضة للدولة الأكثر رعاية إلى بعض التحولات التجارية ضد البلدان النامية ككل، على الرغم من أن عدداً من بلدان شرق وجنوب شرق آسيا سوف تواصل على الأرجح التنافس بصورة فعالة مع البلدان المتقدمة في إنتاج السلع العالية التكنولوجيا التي ستكون التخفيضات التعريفية عليها كبيرة. ونتيجة لذلك، سوف ينخفض الفقر انخفاضاً كبيراً في تلك البلدان الآسيوية. وبالنسبة لأغلب البلدان النامية الأخرى، سوف يكون لتخفيضات الدولة الأكثر رعاية أثر صغير على مستويات الفقر لديها. نظراً لأن استغلالها للمخططات التفضيلية للسلع الصناعية المتطورة محدود عموماً.

٢٧- وأخيرا، وعلى الرغم من أن ما يقرب من ثلثي صادرات البلدان النامية يذهب إلى البلدان المتقدمة، فإنه ينتظر أن يكون هناك نمو مستمر للتجارة بين البلدان النامية. وفي بعض الحالات، سوف تسهم تدابير تحرير التجارة المعتمدة في ارتباط بجولة أوروغواي إسهاماً كبيراً في هذا الاتجاه. وهذه هي الحالة

خصوصا بالنسبة لمنطقة شرق وجنوب شرق آسيا حيث تنمو البلدان بسرعة، وأصبحت تشكل أسواقاً هامة لبعضها البعض ولغيرها من البلدان النامية. ومن شأن هذا الانفتاح المتبادل للأسواق الوطنية أن يؤدي إلى طلب شامل على السلع والخدمات يمكن أن ينتج عنه ربما بعد فترة مبدئية صعبة من التكيف للأنماط الجديدة للتنمية، انخفاض مستوى الفقر لمدى طويل.

جيم - قياس الأثر الواقع على الفقر

٢٨- في محاولة قياس تأثير جولة أوروغواي على الفقر، يفترض في هذا الجزء من التقرير أن آثار الجولة على الفقر سوف تحدث من خلال تأثير الجولة على النو الاقتصادي. وحيث أن الميزة النسبية الرئيسية للبلدان النامية في التجارة الدولية تكمن في تكلفة عمالتها المنخفضة، فمن المعقول افتراض أن أية مكاسب أو خسائر من التصدير نتيجة جولة أوروغواي سوف يكون لها آثار على الدخل حتى في مستوياته المنخفضة. وفي قياس الأثر الواقع على الفقر، يطبق على جميع البلدان خط موحّد للفقر المطلق. ومن ثم فإنه كلما قل متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في بلد ما، كبر أثر النمو على الفقر.

٢٩- وبينما بذلت عدة محاولات لتقدير تأثير جولة أوروغواي على النمو الاقتصادي[٦]، لم تبذل محاولة لقياس تأثيرها على الفقر في البلدان النامية. وأشارت كل عمليات التقدير التي جرت إلى أن النظام التجاري الجديد سوف يزيد النمو الاقتصادي العالمي. وقد اختير اثنان من النماذج لهذه العملية حيث أنهما يحللان آثار جولة أوروغواي بحسب المناطق النامية، وأيضاً بحسب بلدان مختارة. وهما نموذج Harrison et al، والنموذج الريفي - الحضري، الشمال - الجنوب (RUNS)[٧].

٣٠- وكما قد يظهر في الجدول ١، توجد فروق هامة بين تقديرات نموذج Harrison et al ونموذج RUNS بالنسبة للصين والمكسيك. فيتنبأ Harrison et al بمكاسب إجمالية طفيفة للصين والمكسيك، بينما يتنبأ نموذج RUNS بخسارة. وربما تُعزى الفروق لحد بعيد إلى تركيز نموذج RUNS على الزراعة. ومع ذلك، تبدو تقديرات Harrison et al للصين منخفضة بصورة تثير الدهشة بالنظر إلى المكاسب الممكنة لذلك البلد من حيث نصيبه في التجارة نتيجة الاستعاضة عن حصص اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف بالتعريفات الجمركية (انظر الفرع طاء باء من التقرير).

الجدول ١

مقارنة تقديرات التغير في الناتج المحلي الإجمالي لبلدان مختارة بين نموذج Harrison et al (1995) ونموذج Goldin and van de Mensbrugghe

Harrison et al النسبة المئوية لتغير الناتج المحلي الإجمالي[٨] ١٩٩١		RUNS النسبة المئوية لتغير الناتج المحلي الإجمالي ١٩٩٢	
الأسماء في Harrison et al	المدى القصير	المدى الطويل	الأسماء في RUNS
جمهورية كوريا	٠,٦	٣,١	١,٣	بلدان آسيوية أخرى أعلى دخلاً
أندونيسيا	٠,٤	٢,٦	٠,١	اندونيسيا
ماليزيا	١,٣	١٢,٩	١,٣	بلدان آسيوية أخرى أعلى دخلاً
الفلبين	٠,٢	٧,١	١,٣	بلدان آسيوية أخرى أعلى دخلاً
تايلند	٠,٩	١٦,٥	١,٣	بلدان آسيوية أخرى أعلى دخلاً
الصين[١]	٠,٠	٠,٦	-٠,٢	الصين
جنوب آسيا	٠,٢	٢,٥	٠,٧	الهند
جنوب آسيا	٠,٢	٢,٥	٠,٠	بلدان آسيوية أخرى أقل دخلاً
البرازيل	٠,١	١,١	٠,٣	البرازيل
المكسيك[١]	٠,١	٠,٨	-٠,٥	المكسيك
بلدان أخرى في أمريكا اللاتينية[٢]	٠,٢	١,٨	٠,٠	بلدان أخرى في أمريكا اللاتينية
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	-٠,١	٠,٤	-٠,٣	المغرب
جنوب الصحراء الأفريقية[٣]	-٠,١	-٠,٩	-٠,٣	بلدان أفريقية أخرى[٤]

(١) **الطباعة الثقيلة** تدل على وجود فروق رئيسية بين تقديرات النموذجين (العلامة معكوسة). (٢) باستبعاد الأرجنتين. (٣) باستبعاد جنوب أفريقيا. (٤) باستبعاد نيجيريا وجنوب أفريقيا.

ملاحظة: يوجد فرق صغير في حساب النسب المئوية في نموذج Harrison et al فقد استخدم النموذج مقاييس الرفاهة في تعادل القوة الشرائية في ١٩٩٢، بينما أخذت أرقام الناتج المحلي الإجمالي من عام ١٩٩١.

المصدر: الجدولان ١٠ و١٣ من نموذج Harrison et al؛ والجدول ٤ من نموذج Goldin and van der Mensbrugghe، سالفي الذكر؛ وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، تقرير التنمية البشرية، الجدول ١٨.

٣١- يتضح من الجدول ١ أن الآثار السابقة لجولة أوروغواي الواقعة على النمو في البلدان النامية ضئيلة جداً والواقع أن العلامات ذاتها تتغير بالنسبة لبعض البلدان، تبعاً للافتراضات المختلفة التي تفترض. وتوحي هذه النتائج بأن التقديرات الكمية للتغيرات في الفقر نتيجة لجولة أوروغواي ينبغي تناولها بغاية الحذر.

٣٢- وكما أشير إليه أعلاه، يفترض في عملية التقدير هذه أن آثار جولة أوروغواي على الفقر تحدث من خلال آثار الجولة على النمو الاقتصادي. وقد حدد خط الفقر للأغراض الراهنة بدولار واحد من دولارات الولايات المتحدة للفرد يومياً على أساس معادل القوة الشرائية عام ١٩٨٥[٩]. والنموذج الذي تم إعداده واستخدامه لهذه العملية يعكس اتجاه اللوغاريتم الطبيعي للناتج المحلي الإجمالي للفرد ومتغير عدم المساواة في الدخل (معامل جيني) على نسبة الفقراء في مجموع السكان. وقد أُخذت البيانات من دراسات استقصائية عن الأسرة في ٤١ بلداً نامياً[١٠].

٣٣- وحيث ان التقديرات الكمية لآثار النظام التجاري الجديد على النمو في البلدان النامية صغيرة جداً، فمن الطبيعي أن تكون الآثار على الفقر متواضعة هي الأخرى. ووفقاً للنتائج المتصلة بتراجع الفقر، سوف تؤدي زيادة دولار واحد في دخل الفرد إلى هبوط نسبة من يعانون الفقر المطلق في السكان بنسبة مئوية تعادل ٢٥,٦ إلى الناتج المحلي الإجمالي (فرد)[١١]، بافتراض عدم وجود تغيير في توزيع الدخل (للاطلاع على التفصيلات انظر المرفق التقني). ولذلك، وكما يظهر من الجدول ٢، تفترض جوانب الانحدار التي تستخدم نموذج Harrison et al للمدى الطويل أن الفقر سوف ينخفض بـ ١٥,٨ مليون شخص بعدما تتفاعل جميع آثار النظام التجاري الجديد. وذلك يمثل ٠,٥ في المائة من مجموع سكان العالم النامي، أو خفض للفقر بنسبة ١,٤ في المائة.

٣٤- وعلى أساس نموذج Harrison et al على المدى الطويل، فإن أكبر خفض مطلق في الفقر يتوقع أن يحدث في الهند. إذ يمكن أن ينخفض عدد الفقراء في هذا البلد بمقدار ٥,٨ ملايين شخص، وهو ما يعادل ٠,٦ في المائة من سكان الهند. ويُنتظر أن تحدث أعلى نسبة مئوية للتغير في الفقر في شرق آسيا، حيث يمكن انتشال ١,٧ في المائة من السكان من الفقر نتيجة لجولة أوروغواي. ويتوقع أن ينخفض الفقر أيضاً في مناطق فرعية أخرى، باستثناء منطقة جنوب الصحراء الأفريقية. ففي هذه المنطقة الفرعية، ينتظر زيادة عدد الفقراء بمقدار ٢٦٩ ٠٠٠ شخص، أو ٠,١ في المائة من السكان، كنتيجة للتغيرات المترتبة على جولة أوروغواي[١٢].

الجدول ٢

موجز لآثار جولة أوروغواي على الفقر

البلد/المنطقة	ريفي - حضري - شمال - جنوب نموذج (RUNS)			Harrison et al (1995) نموذج					
	التغير في الفقراء (بالآلاف)	النسبة المئوية من السكان	التغير في الفقر في المائة	المدى القصير (بالآلاف)	النسبة المئوية من السكان	التغير في الفقر في المائة	المدى الطويل (بالآلاف)	النسبة المئوية من السكان	التغير في الفقر (في المائة)
الصين	٦٠٢	٠,٠٥	٠,٣٨	-١٢٠	-٠,٠١	-٠,٠٨	-١ ٦٥٦	-٠,١٤	-١,٠٤
بلدان شرق آسيا الأخرى	-٥٢٦	-٠,١٦	-٠,٨٤	-٤١٦	-٠,١٣	-٠,٦٦	-٥ ٥٤٤	-١,٦٨	-٨,٨٠
الهند	-١ ٦١٤	-٠,١٨	-٠,٢٦	-٤٨٤	-٠,٠٥	-٠,٠٨	-٥ ٧٦٦	-٠,٦٤	-٠,٩٢
بلدان جنوب آسيا الأخرى	صفر	٠,٠٠	٠,٠٠	-١٤٩	٠,٠٥	-٠,٢٤	-١ ٧٧٧	-٠,٦٤	-٢,٨٥
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	٤٨	٠,٠٧	٢,٧٤	١٧	٠,٠٣	٠,٩٧	-٦٣	-٠,٠٩	-٣,٦١
جنوب الصحراء الأفريقية	١٤٩	٠,٠٨	٠,١٥	٧٠	٠,٠٤	٠,٠٧	٢٦٩	٠,١٤	٠,٢٦
أمريكا اللاتينية	-٩	٠,٠٠	-٠,٠١	-١٢٩	-٠,٠٣	-٠,١٢	-١ ٢١٣	-٠,٣٢	-١,١٧
المجموع	-١ ٣٥١	-٠,٠٤	-٠,١٢	-١ ٢١٣	-٠,٠٤	-٠,١١	-١٥ ٧٥٠	-٠,٤٧	-١,٤١

دال - الاستنتاجات

٣٥- من المتوقع أن تؤدي جولة أوروغواي إلى توسيع نطاق التجارة وكذلك إلى تحول في الأنماط التجارية. وسيختلف حجم ونمط التدفقات التجارية عن الحاضر بطرق مختلفة. بيد أن الآثار الصافية على النمو الاقتصادي والفقر ستكون غالبا ضئيلة جدا. إذ يقدر أن يحدث انخفاض صافي يبلغ ١,٤ في المائة في الفقر المطلق على المدى الطويل في العالم النامي نتيجة لجولة أوروغواي. بيد أنه يمكن أن يزيد عدد الفقراء في البلدان الأفريقية الواقعة جنوبي الصحراء بنحو ربع مليون نسمة نتيجة للجولة.

٣٦- وبتكثيف الاتجاه نحو تعزيز القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية، ستولد جولة أوروغواي أرباحا وخسائر عبر المناطق، والدول، والمجموعات في داخل البلدان. ويتوقع أن تفيد المنافسة الدولية في مجال الأسعار والنوعية عدداً كبيراً من البلدان في آسيا وأمريكا اللاتينية. وستضر الجولة بالبلدان المنخفضة الدخل، لا سيما في أفريقيا، الأقل قدرة على المنافسة. فستتعرض تلك البلدان لفقدان أنصبة في الأسواق ولأن تصبح بلدانا موردة هامشية. ونتيجة لذلك، قد يزيد الفقر فيها.

٣٧- وفضلاً عن ذلك فانه، لا يمكن الفصل بين فوائد تحرير التجارة وتكاليف التكيف للأنماط الجديدة للانتاج. ويمكن أن تحدث خسائر في العمالة وأن يزيد الفقر بالتالي في الأجلين القصير والمتوسط نتيجة لخسائر الانتاج التي ترجع إلى التحول إلى استيراد السلع الاستهلاكية. ومن المرجح عدم تعويض هذه الخسائر إلا في الأجل الطويل، بعد الاستثمار في انتاج سلع أخرى استجابة لتخفيض الحواجز التجارية بين البلدان الأخرى. وهكذا يمكن أن تكون الآثار الزمنية لجولة أوروغواي هي زيادة الفقر في بلدان كثيرة قبل حدوث انخفاض فيه.

٣٨- ومن المتوقع أن تتأثر البلدان النامية المنخفضة الدخل المستوردة الصافية للأغذية بدرجة كبيرة بارتفاع أسعار الواردات الزراعية من المنطقة المعتدلة نتيجة لاتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة. ويمكن أن تتعرض بعض البلدان لتدهور معدلات التبادل التجاري نتيجة لاجتماع الآثار المترتبة على (أ) تآكل الهوامش التفضيلية للمنتجات الزراعية الاستوائية و(ب) ارتفاع أسعار الواردات الزراعية من المنطقة المعتدلة. ففي البلدان الأفريقية الواقعة جنوبي الصحراء، مثلا، سيضر تآكل الهوامش التفضيلية بعمال المزارع وصغار المنتجين للبن والكاكاو بينما سيؤثر ارتفاع أسعار المواد الغذائية الأساسية على الاحتياجات الاستهلاكية للأسر التي تعاني من نقص في الغذاء.

٣٩- وإلى حين إمكان تكيف البلدان الأقل قدرة على المنافسة، المنخفضة الدخل عموما، مع البيئة التجارية الجديدة، سيلزم توفير شبكة أمان مناسبة للمجموعات التي ستؤدي جولة أوروغواي إلى إضعافها وفقرها. ويمكن للمجتمع الدولي أن يدعم هذه الجهود بتيسير تحسين الوصول إلى الأسواق وبزيادة تخفيف الديون، والمعونة الغذائية، والمساعدة الانمائية الرسمية لتنمية الموارد البشرية وتخفيف الفقر(١٣).

ثانيا- الآثار التي تمس معيشة الفقراء من جراء انتاج السلع الكثيفة العمالة للتصدير، وتنويع الصادرات، ووصول هذه السلع إلى الأسواق

ألف - الخلفية العامة

٤٠- يدعو البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت للدورة الثالثة للجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر، في جملة أمور، إلى "تحليل الآثار التي تمس معيشة الفقراء من جراء ... تنويع الصادرات، لا سيما للسلع الكثيفة العمالة، ووصول هذه السلع إلى الأسواق". ولاكتساب المزيد من المعرفة وتبادل المعلومات بين البلدان بشأن هذه المسألة، قام الأونكتاد بتنظيم حلقة تدارس أقاليمية بعنوان "تخفيف الفقر من خلال التجارة الدولية"، وعقدت حلقة التدارس في مدينة سانتياغو، شيلي، خلال الفترة من ١٠ إلى ١٣ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥. وقام برنامج الأمم المتحدة الانمائي وحكومتا هولندا وسويسرا بتمويل حلقة التدارس كما قامت حكومة شيلي باستضافتها. وكان الهدف من حلقة التدارس هو استعراض ومناقشة التجارب الوطنية الناجحة والقيام، بناء على ذلك، باقتراح مبادئ توجيهية لسياسات البلدان النامية في مجال تنويع وزيادة انتاج الصادرات الكثيفة العمالة بطرق تؤدي إلى تحسين معيشة الفقراء. وركزت حلقة التدارس على التجارب والسياسات الوطنية لتعزيز دور انتاج الصادرات الزراعية غير التقليدية والمؤسسات الصناعية الصغيرة الحجم والصغرى ذات التوجه التصديري في تخفيف الفقر.

٤١- ولدى اختيار القطاعات الفرعية التي ينبغي التركيز عليها، استُبعد الاقتصاد الحضري الرسمي عمداً. وكان السبب في ذلك هو أن نسبة صغيرة جدا فقط من القوة العاملة المستخدمة في القطاع الرسمي هي التي تقع تحت حد الفقر(١٤). وبالمثل لم تتناول حلقة التدارس انتاج السلع الأساسية الاستوائية التقليدية التي تتسم بقلة مرونة الطلب بالنسبة للدخل. فهذا الانتاج لا يتفق ومنطوق البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت الذي يركز على "تنويع الصادرات"؛ وعلاوة على ذلك، فإن توقعات النمو المستدام للصادرات من السلع الأساسية الزراعية الاستوائية غير التقليدية في المستقبل القريب غير مشجعة. وفي تخفيض قائمة القطاعات الفرعية الممكنة إلى عدد ييسر التحليل المعمق اعتمدت لحلقة التدارس المعقودة في سانتياغو المعايير التالية: (أ) أن يتناول القطاع الفرعي الزراعي تنويع الصادرات غير التقليدية، بما في ذلك أنشطة التجهيز التي تحقق قيمة مضافة؛ و(ب) أن يكون كل من القطاع الفرعي الزراعي والقطاع الفرعي للتصنيع متميزا بكثافة العمالة وباستخدام العمال غير المهرة أساسا على أساس منتظم أو موسمي؛ و(ج) أن يوفر كل من القطاعين الفرعيين فرصا للتقدم تسمح للعمال الصناعيين الطموحين ولصغار الملاك الزراعيين بالتخلص من الفقر؛ و(د) أن توجد مرونة كافية للطلب بالنسبة للدخل في البلدان المستوردة لاستمرار نمو الصادرات في كلا القطاعين الفرعيين.

٤٢- ومع أخذ المعايير أعلاه في الاعتبار، ركزت حلقة التدارس أساسا على انتاج (أ) الخضراوات والفواكه الطازجة والمحفوظة للتصدير، و(ب) الأحذية والملبوسات المحبوكة للتصدير. ومن الصعب تحديد حجم هذين القطاعين الفرعيين التصديريين بأي درجة من الدقة. فالبيانات الموجودة تميل إلى الاتسام بطابع عشوائي فيما يتعلق، مثلا، بنسب صغار المزارعين والصانعين وكبارهم، المشتركين في مثل هذا الانتاج(١٥). بيد أن القطاعين الفرعيين يبدوان إجمالا كبيرين ومتناميين. فقد بلغت التجارة العالمية في الفترة ١٩٨٨/١٩٨٩ في الخضراوات الطازجة ١٦ مليارا من دولارات الولايات المتحدة، وبلغ متوسط نمو البلدان النامية في هذه

التجارة ٤ في المائة في السنة فيما بين عامي ١٩٨٠ و١٩٨٩؛ وكانت الأرقام المقابلة للفواكه المجهزة هي ٧ مليارات من دولارات الولايات المتحدة ومتوسط نمو سنوي قدره ٨,٩ في المائة[١٦]. وبلغ مجموع قيمة التجارة العالمية للأحذية في الفترة ١٩٩٠/١٩٩١، ٢٧ مليارا من دولارات الولايات المتحدة منها ١١ مليارا من دولارات الولايات المتحدة لصادرات البلدان النامية التي زادت بمعدل سنوي بلغ ٩,٩ في المائة فيما بين عامي ١٩٨٠ و١٩٩١. وكانت الأرقام المقابلة للملبوسات المحبوكة هي على التوالي ٣٩ مليارا و١٧ مليارا من دولارات الولايات المتحدة و١٢ في المائة[١٧]. وعموما فإن الأحذية والملبوسات المحبوكة من المجالات التصديرية التي تؤدي فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم دورا أساسيا[١٨].

٤٣- وتختلف أهمية القطاعين الفرعيين أعلاه بالنسبة للتنمية وتخفيف الفقر باختلاف البلدان والمناطق، حيث تزيد أهمية الصادرات الصناعية في آسيا، والصادرات الزراعية غير التقليدية في أفريقيا، ويتسم كلا النوعين من الصادرات بالأهمية في حالة أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. وفي البلدان الأفريقية الواقعة جنوبي الصحراء، مثلا، كانت الصادرات الزراعية غير التقليدية بحلول التسعينات في المرتبة الثالثة من حيث القيمة بعد البن والكاكاو ولكنها كانت سابقة للشاي والقطن والتبغ[١٩]. وقد ارتفع نصيبها في الصادرات القطرية بسرعة في عدد من البلدان الأفريقية وبلدان أمريكا اللاتينية. ففي زمبابوي، زادت الصادرات الزراعية غير التقليدية من أقل من مليون من دولارات الولايات المتحدة في عام ١٩٨٥ إلى أكثر من ٥٠ مليون من دولارات الولايات المتحدة في عام ١٩٩٤[٢٠]، بينما زادت في غواتيمالا - التي تنتشر فيها عقود المزارعة مع صغار الملاك - من ٢,٧ مليون من دولارات الولايات المتحدة في عام ١٩٧٨ إلى ٨٠ مليون من دولارات الولايات المتحدة في عام ١٩٩٢[٢١]. وبالمثل، استأثرت مجموعات المؤسسات الصغيرة الحجم والصغرى (انظر أدناه) في آسيا وأمريكا اللاتينية بنصيب متنام في صادرات بعض البلدان في هاتين المنطقتين. فقامت مجموعة من المؤسسات الصغيرة في تيروبور، بالقرب من مدراس، بالهند، مثلا، في عام ١٩٩٣ بتصدير ما قيمته ٣٧٤ مليونا من دولارات الولايات المتحدة من الملبوسات المحبوكة القطنية (مقابل ١٢ مليونا في عام ١٩٨٦)؛ وشهدت مجموعة من مصانع الأحذية الصغيرة الحجم في سينوس فالي، بالبرازيل، ارتفاعا في نصيبها من الصادرات العالمية لصناعة الأحذية الجلدية من ٠,٥ في المائة في عام ١٩٧٠ إلى ١٢,٣ في المائة في عام ١٩٩٠، مع بلوغ القيمة الاجمالية لصادراتها في عام ١٩٩١ نحو ٩٠٠ مليون من دولارات الولايات المتحدة[٢٢]. وفي جمهورية كوريا، زاد انتاج المؤسسات الصغرى المتعاقدة من الباطن والمشتركة في الانتاج غير المباشر للصادرات من ١٨ في المائة في عام ١٩٨٠ إلى ٨٥ في المائة في عام ١٩٩٠ نتيجة لسعي الشركات الكورية الكبيرة إلى الإبقاء على انخفاض تكاليف العمالة وتقليل فرص تعرضها للاضراب للمحافظة بالتالي على أنصبتها في الأسواق وإمكان المنافسة بصورة فعالة مع المنافسين الآسيويين الأقل تكلفة[٢٣].

٤٤- وبمساعدة البلدان النامية على الاندماج في النظام التجاري الدولي، ستؤدي اتفاقات جولة أوروغواي غالبا إلى تعزيز آثار انتاج سلع التصدير على معيشة الفقراء أيضاً. ومن المتوقع أن تؤدي زيادة الوصول إلى أسواق البلدان المتقدمة نتيجة لتخفيض الحواجز التجارية إلى تشجيع البلدان النامية إجمالاً على زيادة طاقتها التصديرية في هذين القطاعين الفرعيين وفي غيرهما من القطاعات الفرعية التي لا تزال التكاليف المنخفضة للعمالة ميزة نسبية فيها. إذ يقدر، مثلا أنه مع التخفيض المتوقع في تعريفات البلدان المتقدمة على الواردات من السلع الجلدية، والمطاط، والأحذية، وأدوات السفر بنسبة ٣٢ في المائة نتيجة لجولة أوروغواي، ستزيد الواردات من هذه السلع في البلدان المتقدمة بنسبة ٤,٣ في المائة[٢٤]. وبالمثل، من المتوقع أن تخفض التعريفات في البلدان المتقدمة بنسبة ١٦ في المائة فيما يتعلق بالمنسوجات

والملبوسات[٢٥]. ومما يتسم بمزيد من الأهمية لبعض البلدان الآسيوية الإلغاء التدريجي للحصص المقررة في إطار ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف الذي يتوقع أن يؤدي إلى تحسن كبير في وصول صادراتها من المنسوجات والملبوسات إلى الأسواق[٢٦]. وفيما يتعلق بالصادرات الزراعية غير التقليدية، من المقرر أن تنخفض التعريفات على الفواكه والخضراوات بنسبة ٢٨ في المائة في الاتحاد الأوروبي، و٣٩ في المائة في الولايات المتحدة، و٣٣ في المائة في اليابان[٢٧]. وتجدر الإشارة، من جهة أخرى، إلى أن التعريفات على المنتجات التصديرية ذات الأهمية الكبيرة للبلدان النامية ستخفض ولكنها ستظل عموما على مستويات تفوق المستويات المطبقة على المنتجات المتبادلة أساسا فيما بين البلدان المتقدمة. كذلك، سيقل تصعيد التعريفات ولكن ليس بدرجة كبيرة.

٤٥- وتتصل قضايا العمل التي تناولتها حلقة التدارس المعنية بتخفيف الفقر من خلال التجارة الدولية بموضوع مستويات العمالة الذي أثارته بعض البلدان أثناء مفاوضات جولة أوروغواي[٢٨]. وأيا كانت مبررات الاهتمام بهذا الموضوع فإنه يهدد البلدان النامية في ذات مجالات الانتاج التي تتمتع فيها بأكبر قدر من المزايا النسبية. وبينما تقصر أوضاع الأجور والمزايا السائدة في مزارع صغار الملاك أو المؤسسات الصغرى في القطاع الحضري غير الرسمي عن مجاراة الأوضاع السارية في مؤسسات القطاع الرسمي الحديثة في البلدان المتقدمة أو حتى في البلدان النامية، فإن هذه الأوضاع يمكن تجاوزها عن طريق التنمية التي ستؤدي زيادة التجارة دوراً أساسياً فيها.

باء - المؤسسات الصناعية الصغيرة الحجم التصديرية المنحى

١- المشاركة في التجارة الدولية

٤٦- إن التحدي الرئيسي الذي تواجهه المؤسسات الصناعية الصغيرة الحجم التصديرية المنحى في سعيها إلى اكتساب موطئ قدم في الأسواق التصديرية يتعلق بالتسويق بقدر تعلقه بالإنتاج. وهناك حالات كثيرة يرضي فيها المنتَج المشترين الأجانب أو يمكن، بتحسين نوعيته، أن يرضيهم، ولكن الاتصال بالمستوردين ليس سهلا. ومن العقبات الرئيسية في هذا الصدد أن معظم المعاملات في الأسواق الدولية تحدث على نطاق واسع، ولا تتناسب بذلك من حيث الحجم مع إمكانات المؤسسات الصغيرة[٢٩]. ومن المعوقات الأخرى المعايير شبه الدولية، وانخفاض نوعية الانتاج، وكذلك ضعف إمكانات الوصول في أحوال كثيرة إلى التمويل اللازم[٣٠]. وتؤدي الحواجز الثقافية واللغوية وتلك المتعلقة بالممارسات التجارية أيضا إلى تعقيد المهمة. وفي الحالات التي يتحقق فيها وصول الصادرات إلى الأسواق كثيرا ما يصعب الحفاظ على هذا الوجود بسبب سرعة التغير في الطلب وفي الابتكارات التكنولوجية[٣١].

٤٧- ويتحقق وصول المؤسسات الصغيرة الحجم إلى الأسواق الدولية إما مباشرة وإما عن طريق ترتيبات تعاقد من الباطن. والوصول المباشر يمكن أن يؤدي إلى وضع قطاع المؤسسات الصغيرة الحجم في منافسة مع الشركات الكبيرة، بينما يمثل التعاقد من الباطن أسلوب عمل تكامليا للمؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة. وحيث يكون الوصول مباشرا، تتم عملية الوساطة من جانب الشركات التجارية، أو صغار التجار، أو المؤسسات العامة، أو المشترين الدوليين، أو بالاتصال المباشر بين المؤسسة الصغيرة الحجم والمشتري النهائي. ومثل هذه الترتيبات تتمثل عموما في معاملات سوقية "حاضرة" بين مشترين وبائعين لا علاقة بينهم. وفي بعض الأحوال، تكون المنتجات سلعا مميزة يتم صنعها وفقا لمواصفات المشترين. وفي أحوال

أخرى، تكون فائض انتاج لم تستوعبه السوق المحلية ولذلك يصدر إلى البلدان المجاورة على أساس الانخفاض الكبير في أسعاره وليس على أساس نوعيته. وفي كلتا الحالتين، تميل تكاليف المعاملات إلى الارتفاع لصعوبة التعرف على الوسطاء ولصغر حجم الطلبيات عادة. وقد ساعدت الروابط غير الرسمية، فيما بين المجتمعات الإثنية الموسعة التي تتجاوز الحدود الوطنية، في تخفيض تكاليف المعاملات. وكثيرا ما تتم ترتيبات التصدير في هذه الحالات عن طريق رحلة تجارية إلى الخارج، أو عن طريق أحد الأصدقاء أو الوكلاء المقيمين في الخارج(٣٢).

٤٨- وتشكل ترتيبات التعاقد من الباطن، من الجهة الأخرى، جزءا من أنظمة متكاملة رأسياً وأكثر انتظاما للانتاج والتسويق. ففي البلدان التي قامت فيها شركات التصدير المحلية الكبيرة بنقل تكنولوجيات الشركات عبر الوطنية ودرايتها الفنية إلى الداخل، مثلا، استعانت هذه الشركات بمؤسسات صغيرة الحجم لإمدادها بلوازمها بهدف الاستعاضة بذلك عن المدخلات الوسيطة المستوردة بمدخلات منتجة محليا لإدماجها في السلع المصنوعة للتصدير(٣٣). ويمكن أن تكون سلاسل التعاقد من الباطن طويلة وأن تشمل المؤسسات الصغرى في القطاع غير الرسمي، كما في حالة ترتيبات العمل بالقطعة.

٤٩- وقد تتخذ علاقات العمل بعقود من الباطن شكل اعتماد احتكاري على متعهد واحد أو شكل ترتيبات واسعة النطاق مع عدة متعهدين، وهذا الشكل الأخير هو الأكثر شيوعا عندما تكون المؤسسات الصغيرة الحجم قد وطدت أقدامها وظهر متعهدون كثيرون على الساحة. وقد استفادت المؤسسات الصغيرة الحجم والصغرى من مثل هذه الترتيبات بالحصول على فرص انتاجية جديدة، وتقليل مسؤولياتها من حيث التسويق، وبالحصول في بعض الأحوال على رؤوس الأموال اللازمة للتشغيل، وتحسين المهارات، ونقل الدراية التكنولوجية والتجارية من المتعهدين. ويستفيد المتعهدون بدورهم من مزايا التعاقد من الباطن ممثلة في انفخاض الأسعار وزيادة مرونة الانتاج.

٥٠- وفي بعض القطاعات الفرعية مثل الجوارب والأحذية، تعاقدت الشركات عبر الوطنية من الباطن على الأنشطة الإنتاجية الكثيفة العمالة جميعها تقريبا مع مؤسسات صغيرة وكذلك متوسطة الحجم في بلدان منخفضة الأجور بينما لم تحتفظ لنفسها بالكثير فيما عدا علاماتها التجارية، ومرافق التصميم، وشبكات تجارة التجزئة في بلدانها الأصلية(٣٤). ومن الناحية الأخرى، فإن حالات التعاقد من الباطن محليا من جانب الشركات المنتسبة للشركات عبر الوطنية والقائمة في البلدان النامية، لا سيما شركات تجهيز الصادرات والمؤسسات القائمة في مناطق تجهيز الصادرات، غير شائعة عموما(٣٥). وتقوم عمليات التجميع المنعزلة هذه عادة باستيراد المواد الأولية والمدخلات اللازمة لها أو تصطحب أحيانا موردیها الوطنيين إلى البلد المضيف(٣٦). ولقد لقيت هذه الممارسات مساعدة وتشجيعا بفعل قواعد المنشأ التي قد تفرض، في الحالات التي يكون فيها هامش الأفضلية صغيرا، تكاليف تجارية أو إنتاجية تفوق التكاليف في حالة التعاقد من الباطن على الإنتاج محليا(٣٧). بيد أن الروابط تطورت في بعض البلدان النامية الأكثر تصنيعا حيث ضاقت الفجوة في نوعية الإنتاج بين الشركات التي تقع داخل مناطق تجهيز الصادرات والشركات التي تقع خارجها(٣٨).

٥١- وبجانب حالات المؤسسات الصغيرة الحجم الفردية التي أصبحت مشتركة في الصادرات نتيجة لترتيبات التعاقد من الباطن أو للاتصالات المباشرة مع وكلاء الاستيراد، هناك حالات هامة لتجمعات المؤسسات الصغيرة الحجم أثبتت نجاحها في الوصول إلى الأسواق الدولية. وفي مثل هذه الحالات، أدى

الربط بين الشركات الصغيرة الحجم المجتمعة في شبكات إلى إعطائها ميزة تنافسية هامة: مرونة التخصص.

٥٢- ويشير مفهوم مرونة التخصص إلى تقاسم المعلومات - والموارد - وإلى تكامل الأنشطة التي يمكن أن تنشأ بين المؤسسات الصغيرة الحجم وثيقة القرب بعضها من بعض. وقد حققت هذه التجمعات، عندما تميزت بالتركيز القطاعي فضلا عن التركيز الجغرافي، مكاسب في مجالات الفعالية، والمرونة، والتخصص، وكثرة الابتكار، التي تعتبر أساسية للمنافسة فيما يتجاوز الأسواق المحلية[٣٩]. فمثلا، حيثما كانت رسائل الواردات صغيرة وغير اقتصادية نتيجة لإجراءات الاستيراد المرهقة، ساعدت ترتيبات التجمع التي اتخذتها المؤسسات الصغيرة الحجم فيما بينها على تخفيض هذه التكاليف بنسبة بلغت ٢٥ في المائة[٤٠]. وكثيرا ما قامت المؤسسات الجماعية، اللامركزية لدعم التسويق، مثل الرابطات المحلية للصناعة، والغرف التجارية، والمؤسسات المرتبطة بالحكومات المحلية بدور هام أيضاً في توفير المعلومات اللازمة، وبناء القدرة التكنولوجية، وإقامة الاتصالات مع المشترين الأجانب[٤١]. ووفرت تكاليف العمالة المنخفضة في العمليات الكثيفة العمالة لهذه المجموعات من المؤسسات ميزة تنافسية كبيرة، لا سيما في حالات التجمعات القائمة في المراكز الريفية أو الضواحي وفي المناطق الحضرية الهامشية التي يقل فيها احتمال ترك العمال أعمالهم، بعد تدريبهم، للتعيين في أعمال أحسن أجرا في أماكن أخرى[٤١].

٥٣- وقد سعت معظم التجمعات أصلا إلى الاستقرار محليا وإلى التركيز على الإنتاج للأسواق المحلية. ولم تسع بعض التجمعات إلى توسيع نطاق مبيعاتها وطنيا وفي نهاية الأمر في الخارج إلا بعد تشبع الأسواق المحلية. ووجهت حملات التصدير أساسا إلى البلدان المجاورة واعتمدت على المنافسة القائمة على الأسعار[٤٣]. ونتيجة لذلك، مالت فوارق الحجم بين الشركات في التجمعات إلى النمو، والروابط الرأسية إلى أن تسود مع وصول المشترين الأجانب إلى الساحة، وتزايد تعقيد بيئة المعاملات للتصدير إلى الأسواق العالمية[٤٤].

٢- التأثير على معيشة الفقراء

٥٤- كانت العمالة وروح المبادرة في المشاريع الصناعية الصغيرة الحجم التصديرية المنحى عموما مفيدة لمعيشة الفقراء. وإذ توفرت فرص العمل في الأنشطة الكثيفة العمالة وزادت مهارات العمال في أحيان كثيرة نتيجة للتدريب والمساعدة التقنية المقدمين لتحسين نوعية الانتاج وزيادة قدرته على المنافسة دوليا[٤٥]. وكثيرا ما زادت مستويات الأجور بدورها بما يتناسب مع الزيادة في رأس المال البشري.

٥٥- بيد أن مدى التأثير الإيجابي على معيشة الفقراء اختلف تبعا للفجوة بين الأجور المدفوعة وفرص الدخل البديلة. ففي الحالات القصوى التي جاءت فيها العمالة المستخدمة من مجموعات عاطلة أو من بطالة مقنعة، كان مجموع الأجور تقريبا مكسبا صافيا للعمال وأسرهم[٤٦].

٥٦- ومع ذلك، فإن أجور العمال ومكاسب وضمانات العمل في قطاع المشاريع الصغيرة والصغرى ظلت، عموما أقل من تلك المقررة للعمال في القطاع الرسمي. وكان الأمر كذلك بوجه خاص في حالات السلاسل الطويلة للتعاقد من الباطن التي يلزم أن تكون أجور العمال فيها منخفضة بقدر كاف ليتمكن عملهم الجماعي من تحمل نظام التعاقد المتعدد الطبقات ماليا ويظل قادرا على المنافسة مع تكاليف العمل بالمصانع في نفس

البلد النامي[٤٧]. وعلاوة على ذلك، فإن خلق المزيد من فرص العمل عن طريق الصادرات لا يعني بالضرورة في حد ذاته حدوث ارتفاع في الأجور أيضا. فما دامت مستويات الأجور تعتمد بدرجة كبيرة على عرض العمال المتاحين لهذا القطاع، فمن الممكن أن تظل أجور العمال غير المهرة عند مستويات منخفضة نظرا لإمكان زيادة مجموع الأيدي العاملة بسرعة عن طريق الهجرة إلى الداخل من المناطق المحيطة التي تعاني الكساد[٤٨].

٥٧- ويمكن التمييز بين العمال وأرباب عملهم في بعض المؤسسات. ففي المؤسسات الأقل صغرا يكون العمال غالبا فقراء أو فقراء جدا بينما يكون أرباب العمل عادة أقل فقرا وفي بعض الأحوال ميسورين نسبيا. ومن الجهة الأخرى تميل المؤسسات الصغرى إلى أن تكون مشاريع أسرية تستعين، أحيانا، بعدد قليل من العمال - الذين كثيرا ما يكونون من أقارب صاحب العمل أو، في الحالات الأخرى، من أشخاص يثق بهم ويساعدهم. وفي حالة المؤسسات المتجمعة، كثيرا ما تطمس الفوارق الاجتماعية - الاقتصادية بين العمال وأرباب العمل، ومن الشائع فعلا أن يتمكن العامل الممتهن من أن يقيم في وقت لاحق مشروعا صغيرا لنفسه. كذلك، تتميز هذه التجمعات في كثير من الأحيان بروابط اجتماعية حيث العمال وأصحاب العمل الذين يعيشون جنباً إلى جنب وتربط بينهم علاقات قرابة أو علاقات مجتمعية بعد تجربة مشتركة مثل كفاح طويل مشترك الحصول على سندات حيازة للأراضي الحضرية[٤٩]. والواقع أن الشدائد والآمال المشتركة تساعد كثيرا على تفسير روح المثابرة والاقتصاد والمبادرة التي توجد في دوائر تجمعات المؤسسات الصغيرة الحجم[٥٠]. بيد أن الروابط الاجتماعية - الثقافية قد تتغير مع الزمن. فقد اضمحلت الهوية الاجتماعية المشتركة أحيانا مع نضج المؤسسات التصديرية المنحى، وازدياد التمايز داخل التجمع، وانتقال تأكيد الشركات من روابط العمل الأفقية إلى روابط العمل الرأسية.

جيم - انتاج وتجهيز الصادرات الزراعية غير التقليدية

١- التنويع والمشاركة في التجارة الدولية

٥٨- إن التنويع على مستوى المزرعة في عمليات التجهيز والتجارة وسيلة هامة لزيادة فرص العمل والدخل للفقراء في الريف. وقد تميزت محاصيل الصادرات الزراعية غير التقليدية في هذا الصدد بتزايد الطلب عليها وفيما يبدو وبمرونة هذا في الأسواق الخارجية، وبكثافة عالية في العمالة، وبعقود المزارعة مع المنتجين من صغار الملاك[٥١]. وأصبح تعزيز الصادرات الزراعية غير التقليدية من مسائل السياسة العامة لأول مرة في أوائل الثمانينات نظرا لهبوط الأسعار السوقية للصادرات التقليدية، وارتفاع الديون الخارجية، وانخفاض احتياطيات النقد الأجنبي في عدد كبير من البلدان الأفريقية وبلدان أمريكا اللاتينية[٥٢].

٥٩- واعتمدت التجارة الخارجية في المنتجات غير التقليدية على ترتيبات التسويق الرسمية وغير الرسمية. وتكونت الترتيبات غير الرسمية من التصدير عن طريق الأسرة، أو الوكلاء من ذوي الصلة الاثنية، أو اصحاب الشركات في الخارج[٥٣]. وتتكون الترتيبات الرسمية نموذجياً من الشركات المنتسبة لشركات مملوكة في الخارج ومن مشاريع الشركات التي لديها تعاقدات متنوعة مع شركات التصنيع والتوزيع في الخارج. وبينما تُنتقد هذه الترتيبات الأخيرة أحيانا لممارساتها المتعلقة بالأسعار التحويلية ولعدم قيامها بتدريب أصحاب العمل المحليين، فإنها تعتبر مع ذلك المستخدم الموسمي الرئيسي للفقراء الذين لا أرض لهم.

٦٠- ويشمل صغار الملاك غالباً قاعدة هرم الأنظمة المتكاملة رأسياً لانتاج وتجهيز وتسويق الصادرات الزراعية غير التقليدية. وليست ترتيبات عقود المزارعة التي تشمل أحياناً الفاً من صغار الملاك أو أكثر ممارسة غير شائعة. وفي مثل هذه الحالات، يتيح المتعاقدون لصغار الملاك الحصول على المدخلات، وتكنولوجيا الانتاج والوصول إلى الأسواق، مقابل قيام صغار الملاك بتوفير مصدر مضمون لامدادهم بالمواد الأولية.

٦١- وكثيراً ما تكون ترتيبات عقود المزارعة نتيجة لاعتبارات سياسية واجتماعية وكذلك اقتصادية(٥٤). وفي بعض البلدان، يكفل نظام حيازة الأرض وسياسات التنمية الوطنية إسناد أنشطة المزارعة الى صغار الملاك(٥٥). وعلاوة على ذلك فإنه خوفاً من مصادرة الأراضي ومن اضرابات العمال المدافعة عن حقوقهم، تقوم الشركات عبر الوطنية في ظروف معينة، بالتعاقد مع صغار الملاك كبديل لاقامة المزارع أو بالاضافة الى اقامتها(٥٦). وأحياناً ما تعاقدت هذه الشركات أيضاً مع صغار الملاك في مناطق مختلفة لتقليل مخاطر عدم التوريد عن طريق التنويع المكاني. ومع ذلك فإن الميزة النسبية الأساسية لصغار الملاك تكمن في عمالتهم القليلة التكلفة والفعالة. فمن جهة، لا يحتسب صغار الملاك عمل الأسرة بالأسعار السوقية. ومن جهة أخرى، يميل صغار الملاك الذين يستأجرون عدداً قليلاً من العمال الى اختيارهم وتشغيلهم بعناية تفوق العناية الممكنة في المزارع الكبيرة. وباختصار، تبينت أهمية التعاقد من الناحية الاقتصادية، لا سيما في زراعة المحاصيل التي تتطلب درجة عالية من كثافة العمل والتي لا تناسب الزراعة الآلية(٥٧).

٦٢- وكثيراً ما تيسر اندماج صغار الملاك في انتاج الصادرات الزراعية غير التقليدية بفصل الهياكل الأساسية المادية والدعم المؤسسي المقدمين من الحكومات(٥٨). كذلك قامت المنظمات المحلية لتمثيل المزارعين، مثل التعاونيات أحياناً، بدور هام في تمكين صغار الملاك من المنافسة مع كبار المزارعين. وساعدت هذه المنظمات على تخفيض تكاليف معاملات المتعاقدين بتمكينهم من الوصول مباشرة الى أصحاب المزارع المحلية وزيادة التنسيق بين توريد المدخلات والانتاج والأنشطة التسويقية(٥٩). وقامت أيضاً اتحادات صغار الملاك في بعض الأحوال ببحوث لتحسين نوعية منتجات المزارعين وتمكنت من تحسين حصائل الأعضاء بتصدير هذه المنتجات(٦٠). وبالاضافة الى توفير الروابط بين صغار الملاك والقائمين بالتجهيز والمصدرين، ساعدت هذه الاتحادات على تلاقي المصدرين والمستوردين عن طريق المعارض التجارية، والمعلومات عن الأسواق والتكنولوجيات الخارجية، وانشاء عدة اتصالات في الأسواق الأجنبية(٦١). كذلك قدمت المنظمات التجارية البديلة، مثل شبكة معلومات العالم الثالث، المساعدة في بعض الحالات لصغار الملاك بتدريبهم على كيفية تخزين وتجهيز وتسويق منتجاتهم، وبتوفير منافذ لها في البلدان الصناعية(٦٢). وأدّت المساعدة التي قدمتها هذه المنظمات الى صغار الملاك لتولي بعض وظائف المتعهدين الى زيادة دخولهم واكتفائهم ذاتيا(٦٣).

٦٣- واختارت بعض الشركات الزراعية، من جهة أخرى، الانتاج عن طريق المزارع أو الترتيبات التعاقدية مع عدد قليل فقط من كبار المزارعين. وتشترك الشركات الزراعية في هذه الأحوال عادة مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخاصة وتتميز بأنظمة متكاملة رأسياً تجمع بين توريد المدخلات، والانتاج الزراعي، والتجهيز، والنقل، والتسويق(٦٤). وكانت هذه النُهج مناسبة خاصة لعمليات الانتاج والتجهيز التي تتميز بوفورات حجم كبيرة. ويسرت أيضا تحقيق مراقبة الجودة، كما هو الحال في استعمال الأسمدة والمبيدات الحشرية في حدود لا تتجاوز العتبات المسموح بها في البلدان المستوردة مع القيام في نفس الوقت بتلبية طلب السوق الخارجية للمنتجات الخالية من الشوائب. وتميل المزارع الكبيرة، علاوة على ذلك، الى تأمين

الوصول الى مرافق التخزين والمناولة المزودة بالثلاجات اللازمة لمناولة المنتجات القابلة للتلف بعد الحصاد على نحو أيسر من وصول مجموعات صغار الملاك اليها. وأخيراً، تعتبر المزارع من طرق تجنب مخاطر قيام صغار الملاك المتعاقد معهم بالبيع بالسوق "الحاضرة" وتخلفهم عن سداد القروض المقدمة لهم من البائعين المتعاقدين معهم في الحالات التي يتجاوز فيها الطلب على المنتَج عرض هذا المنتَج(٦٥).

٦٤- بيد أن الأمر، في معظم الأحوال، لم يستوجب في الخيار بين الزراعة الصغيرة الحجم والزراعة الكبيرة الحجم الأخذ باحداهما دون الأخرى. فعقود المزارعة مع صغار الملاك تمثل خياراً إضافياً أو تكميلياً لشركات الأعمال الزراعية بجانب المزارع الكبيرة الحجم. وفيما يتعلق بشركات الأعمال الزراعية التي تغطي مجموعة واسعة من انتاج الفواكه والخضروات، يكون الحصاد الكثيف العمالة، للفاصوليا مثلاً، أكثر ملاءمة لصغار الملاك الذين يتمتعون بميزة نسبية لإنخفاض تكلفة العمالة لديهم بينما حصاد الشمام أكثر فعالية بالطرق الآلية في المزارع الكبيرة الحجم. ولقد تبين علاوة على ذلك أن المرونة التي يوفرها التعاقد مع صغار الملاك تكون مفيدة خلال الفترات التي تحتاج الى زيادة سرعة الانتاج لاستغلال طاقة التجهيز الفائضة أو لتلبية الزيادة المفاجئة في الطلب الدولي(٦٦).

٢- التأثير على معيشة الفقراء

٦٥- في محاولة تقييم تأثير صناعة الصادرات الزراعية غير التقليدية على معيشة الفقراء، من المهم في المقام الأول التمييز بين صغار الملاك والعمال الزراعيين. فقد لا يكون بعض صغار الملاك المعنيين من الطبقة الدنيا لتوزيع الدخل. أما العمال الزراعيون الذين لا أرض لهم والذين يعملون لدى صغار الملاك أو في المزارع الكبيرة الحجم، فهم قطعاً فقراء.

٦٦- وأكثر الجوانب لفتاً للنظر في تأثير انتاج الصادرات الزراعية غير التقليدية على معيشة الفقراء هي كثافة العمل اللازم لها. فالواقع أن بعض محاصيل الخضروات المعدة للتصدير تستخدم ما يبلغ ٤٠٠ يوم عمل للهكتار الواحد بينما تحتاج الذرة، مثلا، الى ٦٠ يوم عمل للهكتار الواحد(٦٧). وليست الهجرة الى الداخل بمعدلات عالية من البلدان المجاورة خلال أوقات الذروة الموسمية لطلب العمالة ظاهرة غير شائعة، وتميل الأجور خلال هذه الفترة الى الارتفاع محلياً(٦٨). ويكون هذا التأثير المفيد على معيشة ودخول الفقراء في الريف هاماً خاصة أثناء فترة الجفاف التي تميل فيها العمالة، بغير ذلك، الى الانكماش(٦٩).

٦٧- وكثيراً ما تشترك النساء بنفس قدر اشتراك الرجال في انتاج وتجهيز محاصيل الصادرات الزراعية غير التقليدية. وفي المجتمعات الأفريقية خاصة، تشترك النساء كثيراً في زراعة الخضروات للاقتصاد الداخلي ولذلك فإنهن يشتركن بالمثل في زراعة الخضروات والفواكه للتصدير(٧٠). بيد أن معظم الدخل يميل الى الاتجاه الى أرباب الأسر من الرجال الذين يملكون الأرض في ظل الأوضاع القائمة والذين تكون أنظمة تسليم المدخلات موجهة اليهم. وقد تبين من دراسة لأجور النساء في المزارع وفي تجهيز المزروعات، مثلاً، أنهن يحصلن في أحد البلدان على ٧٣ في المائة من أجور الرجال(٧١). وعموماً، فإن حالة النساء في أعمال التجهيز أفضل من حالتهن في أعمال الزراعة. فالدخل من التجهيز، نظراً لحصولهن عليه بعيداً عن المزارع، يساعد في تقوية مركز النساء أمام أزواجهن وآبائهن وكذلك في تحسين دور التبعية المحدد لهن في الهياكل الاجتماعية الريفية(٧٢).

٦٨- ولا تقتصر الآثار للدخل من انتاج الصادرات الزراعية غير التقليدية على التوزيع بين الرجال والنساء فقط ولكنها تشمل التوزيع بين الفقراء وغير الفقراء أيضاً. فقد يؤدي انتاج الخضروات من أجل التصدير، مثلاً، الى نتائج مؤاتية بوجه خاص لمعيشة الفقراء في الريف ولتوزيع الدخل بينهم. والواقع أن النصيب العائد الى الربيع الأدنى في توزيع الدخل القومي من إيرادات الانتاج بأسعار المزرعة بلغ في إحدى الدراسات الموثوقة أكثر من ٦٠ في المائة لبعض الصادرات من الخضروات مقابل أقل من ٢٥ في المائة للصادرات من المحاصيل التقليدية(٧٣).

٦٩- وقد أدى انتقال الأرض من صغار الملاك الى أصحاب المزارع الكبيرة في بعض الأحوال الى زيادة عدم المساواة والى الحد من آفاق تمكن الأجيال المقبلة من الفقراء في الريف من كسب معيشتهم من ذات أراضيهم. بيد أن التكاليف المفرطة للزراعة على نطاق واسع أدت في أحوال أخرى الى حدوث التوسع الأفقي في زراعة المحاصيل عن طريق زيادة عدد صغار الملاك الذين يزرعون المنتج في أراضيهم بدلاً من الزيادة الصافية لأراضي المزارعين الأكثر فعالية(٧٤).

دال - الاستنتاجات والتوصيات المتعلقة بالسياسات

٧٠- تبين أن القطاعين الفرعيين الصناعي والزراعي الموجهين إلى التصدير قيد البحث في هذا التقرير قادران على إعطاء قوة دافعة كبيرة للعمالة وعلى زيادة الدخول بين الفقراء في الريف والحضر. ووفقا لنتائج احدى الدراسات، مثلا ، أفادت التقارير بأنه تم انشاء فرصة عمل جديدة على أساس التفرغ لكل زيادة في الحجم بلغت ٩٠٠ ١ من دولارات الولايات المتحدة في الصادرات الزراعية غير التقليدية المولدة(٧٥). وفضلا عن ذلك فإن النصيب العائد على الفقراء المشاركين من حصائل هذين القطاعين الفرعيين كان بشكل مطرد أعلى كثيرا من نصيبهم الذي كان سيعود عليهم، بدون ذلك، من الناتج المحلي الاجمالي الوطني(٧٦). وقام المزارعون المتعاقدون وأصحاب المؤسسات الصغيرة الحجم والصغرى، رغم حصولهم في كثير من الحالات على دخول تضعهم فوق حد الفقر، بدور حاسم في خلق فرص عمل للأقارب والمعارف والفقراء الآخرين الذين يستخدمونهم، وكانت لأنشطتهم آثار مضاعفة محلية ايجابية على المجتمعات المجاورة. وأتيحت للمزارعين الطموحين الذين يعيشون على حد الكفاف في الريف وللعمال المبتدئين في الحضر فرصة للتحول في نهاية الأمر إلى ملاك صغار أو مقاولين لحسابهم الخاص في مجال التصدير وبالتالي لزيادة دخولهم والتخلص من الفقر المدقع.

٧١- بيد أن هناك أيضا عدة مسائل خلافية تدفع القطاعين الفرعيين من حيث تأثيرهما على الفقر. فالنساء الريفيات لا يحصلن في كثير من الأحيان على تعويض كامل لأعمالهن ويلاقين بسبب عدم التكافؤ وعوامل أخرى صعوبة كبيرة في الانتقال من مرتبة العاملات إلى مرتبة المالكات أو أصحاب الأعمال. وظروف العمالة كذلك أقل جاذبية عادة من ظروف العمل في القطاع الاقتصادي الرسمي. بيد أنه لا يمكن في نهاية الأمر، انكار أن القطاعين الفرعيين يوفران لأعداد كبيرة من الفقراء في بعض البلدان سبلا للمعيشة ولاكتساب المهارات والترقي تفوق البدائل المتاحة لهم فعلا.

٧٢- وينبغي أن تهدف التوصيات المتعلقة بالسياسة العامة فيما يتعلق بالقطاعين الفرعيين المعنيين إلى توفير المساعدة التقنية وإلى تشجيع هياكل تسويق الصادرات القادرة على المنافسة والمرنة أيضا. وينبغي أن يكون الهدف الرئيسي على مستوى الاقتصاد الكلي هو الإلغاء التدريجي للضرائب الضمنية والصريحة

المفروضة على الصادرات مثل أسعار الصرف المبالغ فيها تدريجيا، وكذلك ضرائب الصادرات. وفي هذا الصدد، من الواضح أن الاحتفاظ بمستوى واقعي لأسعار الصرف سيساعد على القضاء على الانحرافات التي قد تضر بالصادرات والعمالة والمدخلات المحلية الأخرى في حالة المبالغة في تقدير أسعار العملات. وعلى المستوى الوسيط، دلت التجربة على امكان إعطاء قوة دافعة للصادرات المباشرة وغير المباشرة على مستوى المزارع والمؤسسات الصغيرة الحجم بقيام الحكومات باتخاذ الاجراءات اللازمة لإلغاء ضرائب التصدير تدريجيا. ومن المفيد أيضا أن تعامل كافة الأنشطة التصديرية بأسلوب واحد، بتوفير الائتمان، مثلا، لا لكبار المصدرين فحسب ولكن أيضا لصغار المنتجين للصادرات الوسيطة(٧٧). ويمكن كذلك أن يساعد اختصار الاجراءات الادارية وتحرير منح التراخيص في تخفيض تكاليف الصفقات التجارية التي ترهق قطاع المؤسات الصغيرة الحجم غير الرسمي.

٧٣- وعلى المستوى المحلي ومستوى المؤسسات، يمكن للحكومات أن تقدم المساعدة بطرق مباشرة وغير مباشرة، بالتعاون مع القطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية. فمثلا، قد تساعد الحكومات المحلية والمؤسسات العامة اللامركزية في تمويل ودعم الرابطات والمؤسسات المعنية تحديدا بالقطاع الفرعي التي تكرس جهودها لخدمات الاستخبار والمعلومات عن الأسواق الأجنبية، وللدعم التقني عن طريق البحث والتطوير، والمساعدة في تحسين النوعية، والتدريب الفني، والتوجيه في مجال معايير التغليف، وتيسير خدمات تسويق الصادرات مثل إقامة المعارض التجارية؛ والخدمات الأخرى اللازمة لمراعاة العوامل الخارجية ووفورات الحجم. ويمكن للحكومات الوطنية أيضا أن تساعد المؤسسات الصغيرة الحجم، عن طريق الحوافز الضريبية مثلا، لتصبح موردة للسلع الوسيطة بأسعار تنافسية للمؤسسات القائمة في مناطق تجهيز الصادرات، فتوسع بذلك تدريجيا نطاق بعض امتيازات الشركات القائمة في هذه المناطق تدريجيا لتشمل الشركات الموجودة خارجها(٧٨). ويمكن للمنظمات غير الحكومية أن "تضمن" الاستثمارات في المراحل المبكرة بتوجيه الائتمانات والمساعدة التقنية إلى صغار الصانعين والمزارعين من ذوي التوجه التصديري والمساعدة بذلك على تقليل المخاطر المرتبطة بها والحد من تعرض المشاريع التصديرية الجديدة لها خلال سنوات التعلم الأولي في فترة "التجربة والخطأ". ويمكن أن يكون الحصول على الائتمانات والخدمات مشروطا باحترام أصحاب المؤسسات الصغيرة الحجم المعايير العادلة والمعقولة للعمالة وظروف العمل.

٧٤- ويرجح أن تكون المساعدة العامة أكثر فائدة للقطاعات الفرعية التصديرية المنحى القليلة الخبرة منها للقطاعات الكاملة الاستعداد من قبل. وينبغي أن تسعى هذه المساعدة إلى استكمال ما هو قائم فعلا بدلا من المغامرة في اتجاهات جديدة تماما. ويجب عدم بدء المساعدة العامة من أعلى إلى أسفل بل بطريقة أكثر كياسة واستجابة للاحتياجات المعقولة التي تحددها الرابطات والمنظمات غير الحكومية التي تمثل القطاعات الفرعية قيد البحث(٧٩). فبذلك، تكون قنوات المساعدة العامة واستخداماتها غالبا أكثر فعالية. بيد أنه ينبغي أن يكون الهدف العام بالنسبة لكافة أنواع المساعدة العامة هو أن تكملها المبادرات الخاصة وأن تحل محلها في نهاية الأمر بمجرد بلوغ نوعية وموثوقية الأداء مستوى التوقعات الدولية ووصول النظام قيد البحث إلى مستوى متقدم نسبيا من التنمية. فالهدف في نهاية المطاف هو تزويد أصحاب المشاريع بالوسائل اللازمة للوصول إلى الأسواق والمشترين بأنفسهم بدلا من محاولة الاستعاضة عن ذلك بجهود المصدرين المحتملين.

٧٥- ويمكن تقديم المساعدة الانمائية الرسمية أيضا بطرق مختلفة. وعلى المستوى المتوسط، يمكن اعتماد مخططات تحويل الديون لتمكين البلدان النامية من تعبئة موارد محلية اضافية لدعم القطاع

التصديري الصغير الحجم وبالتالي لتخفيف الفقر وفي نفس الوقت لتحسين حالة موازين مدفوعات البلدان عن طريق زيادة الحصائل والحد من تدفقات النقد الأجنبي إلى الخارج(٨٠). ويمكن أن يؤدي المانحون أيضا دورا أكثر مباشرة بمساعدة المؤسسات الصغيرة الحجم والصغرى في البلدان النامية على الوصول إلى أسواقهم(٨١). ويمكن لوكالات التمويل المتعددة الأطراف والثنائية أن تشارك كذلك في تقوية الأبعاد الاجتماعية للمخططات الموجهة إلى التصدير. فكثيرا ما لعب الدعم المالي والمساعدة التقنية الخارجيان مثلا دورا حاسما، في اقامة المخططات التعاقدية الناجحة مع صغار الملاك الزراعيين في مشاريع الصادرات الزراعية غير التقليدية(٨٢). وبوجه أعم، هناك عدة وكالات متعددة الأطراف وثنائية لديها الخبرة في الترويج للاستثمار بدراسات الجدوى مثلا وبتقديم الدعم المالي لتطوير المشاريع واستهلالها، ويمكنها أن تساعد في اجتذاب الاستثمار الأجنبي إلى القطاعات الفرعية المعنية. وتشمل البرامج الأخرى التي تدعمها المساعدة الانمائية الرسمية والتي ستكون مفيدة جدا تعزيز الدعم الذي يقدم إلى معاهد البحوث الزراعية لإجراء بحوث بشأن السلع الأساسية المتخصصة التي لديها امكانيات في أسواق التصدير؛ وتمويل الخبراء التقنيين من الخارج لمساعدة أصحاب المشاريع المحليين في الانتاج والتسويق الموجهين إلى التصدير؛ وإنشاء مخططات ائتمانية متجددة تستهدف النساء من أصحاب المشاريع المنخفضة الدخل؛ واتاحة الآليات المناسبة على أساس غير مشروط، وما إلى ذلك. وعموما، بينما تساهم وكالات المعونة منذ مدة طويلة في مساعدة الفقراء على الاستجابة للتغيرات المحيطة بهم من خلال البرامج التعليمية والمشاريع التعاونية فإنها لا تزال بطيئة في الاعتراف باحتمال بأن المعونة التي تركز على أصحاب المشاريع الصغيرة الحجم التصديرية المنحى يمكن أن تكون أداة مفيدة في تخفيف الفقر(٨٣). وسيكون من النتائج الهامة لمثل هذه الجهود تحسين آفاق المستقبل المعيشية لأعداد كبيرة من الفقراء في الريف والحضر.

الحواشي

(١) إذا كانت أزمة الدين في الثمانينات في أمريكا اللاتينية تقدم قياس ما لمداها يمكن الاهتداء به فإنه يجدر ملاحظة أنه أثناء ذلك العقد تضاعف الفقر الحضري، وزاد الفقر الريفي كثيراً في المنطقة. انظر O. Altimir "Income distribution and poverty through crisis and adjustment", ECLAC Working paper No. 15, Santiago, September 1993.

(٢) ينتظر لاتفاق جولة أوروغواي المعني بالزراعة أن يزيد من اسعار المنتجات الزراعية في المناطق المعتدلة بما يتراوح بين ٥ إلى ١٠ في المائة في المتوسط. انظر، FAO, "Impact of Uruguay Round on agriculture", CCP:95/13, January 1995.

(٣) من المتوقع مثلاً أن يستمر نصيب البلدان المتقدمة النسبي في أسواق المنسوجات والملابس في الهبوط بينما يتزايد في البلدان النامية الأكثر ديناميكية والتي تتوفر لديها مزايا واضحة من حيث الخبرة والتكلفة المنخفضة العمالة، والتي واجهت في الماضي قيوداً تقوم على أساس الحصص. وتفي الصين والهند بهذه الشروط، وكذلك باكستان إلى حد بعيد.

(٤) بالنسبة لعام ١٩٨٥، يقدر البنك الدولي أن ٥٦ في المائة من فقراء العالم (ويعرفهم بمن يتقاضون ٣٦٥ دولاراً للفرد سنوياً بتكافؤ القوة الشرائية في ١٩٨٥ يعيشون في الهند والصين فقط. انظر البنك الدولي World Bank, World Development Report 1990: Poverty, Oxford University Press, New York, 1990, tabel 2.1.

(الحواشي) (تابع)

(٥) انظر مثلا D. Hathaway and M. Ingco: *Agricultural liberalization and the Uruguay Round*, ورقة مقدمة إلى World Bank conference on the "Uruguay Round and the Developing Economies", Washington, D.C., 26-27 January 1995.

(٦) فيما يلي بعض أحدث الدراسات التي استخدمت الاتفاق النهائي لجولة أوروغواي: J. Francois, B. McDonald and H. Nordstrom: *Assessing the Uruguay Round*; I, Goldin and D. van der Mensbrugghe: *The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms*; G. Harrison, T. Rutherford and D. Tarr: *Quantifying the Uruguay Round*; and T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima and B. Dimaranan: *Manufacturing and MFA liberalization*. All studies were presented at the World Bank conference "The Uruguay Round and Developing Economies", Washington, D.C., 26-27 January 1995.

(٧) يقدر النموذج RUNS آثار التغيرات المناظرة أساساً للزراعة، ويفصل النتائج بالنسبة للمناطق النامية وبعض البلدان النامية. ويتضمن نموذج Harrison et al الآثار للمصنوعات وكذلك للزراعة، ويقدم تقديرات على الأجل الطويل، بالإضافة إلى التقديرات أثناء تنفيذ جولة أوروغواي. بيد أن تفصيل النتائج لمجموعات البلدان النامية المختلفة ليس بنفس الشمول الذي يتسم به نموذج RUNS. وللاطلاع على كامل تفصيلات النموذجين انظر G. Harrison et al (op. cit.) and I. Goldin and D. van der Mensbrugghe (op. cit.)

ويشار إلى هذا الأخير على أنه Rural-Urban, North-South (RUNS) model.

(٨) جميع معدلات النمو المذكورة في هذه الدراسة تعبر عن فترة معينة. ولا ينبغي الخلط بينها وبين معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي السنوي.

(٩) على سبيل المثال، وعلى أساس دراسة استقصائية حديثة عن الأسرة في كينيا، قُدر أن حوالي نصف سكان هذا البلد كان يعيش تحت خط الفقر هذا في عام ١٩٩٢. (S. Chen, G. Datt and M. Ravallion: *Is poverty increasing in the developing world?*, Review of Income and Wealth, December 1994 including the statistical addendvm.

(١٠) Chen et al, op. cit.

(١١) الناتج المحلي الإجمالي (فرد) GDP CAPITA هو الناتج القومي الإجمالي للفرد مقيساً بدولارات الولايات المتحدة بتعادل القوة الشرائية عام ١٩٨٥.

(١٢) لا تشتمل تقديرات جنوب الصحراء الأفريقية على نيجيريا وجنوب أفريقيا.

(١٣) للاطلاع على مسألة المساعدة الإنمائية الرسمية لتخفيف الفقر، أنظر الأونكتاد، "التعاون الانمائي الدولي لتخفيف الفقر: فعالية المعونة"، TD/B/CN.2/14، ١٩٩٥.

الحواشي (تابع)

(١٤) في أواخر الثمانينات، مثلاً، كانت النسبة المئوية للعاملين بالقطاع الرسمي الحاصلين على دخول تضعهم في المراتب الثلاث الدنيا للمراتب العشر لتوزيع الدخل هي ٣,٥ في المائة في حالة بيرو و١,٦ في المائة في حالة كوت ديفوار. انظر P. Glewwe and D. de Tray, "The poor in Latin America during adjustment: a case study of Peru", Living Standards Measurement Study (LSMS) Working Paper No. 56, World Bank, Washington, D.C., 1989, and "The poor during adjustment: a case study of Cote d'Ivoire", LSMS Working Paper No. 47, World Bank, Washington, D.C., 1988.

(١٥) توجد تقديرات لأنصبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجموع حصائل الصادرات لبعض البلدان النامية ولكنها ليست مفصلّة بحسب المؤسسات الصغيرة من ناحية، والمتوسطة الحجم من ناحية أخرى. وتشمل هذه التقديرات، حسبما وجدت، ما يلي: جمهورية كوريا، ٤٠ في المائة؛ وتايوان، المقاطعة الصينية، ٥٦ في المائة؛ والصين، ٥٠ في المائة؛ وللبلدان النامية في شرقي آسيا ككل، ٤٠ في المائة. انظر C. Hall, "The globalization of economic activity and SME development in the Asian economies; evidence and policy issues", paper presented at the Twenty-first International Business Congress, Jakarta, 18-21 September 1994.

(١٦) انظر UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, United Nations, New York and Geneva, 1991.

(١٧) انظر UNCTAD, UNCTAD Statistical Yearbook, United Nations, New York and Geneva, 1994.

(١٨) في التجارة بين بلدان السوق المشتركة للمخروط الجنوبي (الأرجنتين والبرازيل وباراغواي وأوروغواي) مثلاً، يزيد نصيب انتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في المنسوجات والملبوسات والأحذية على ٥٠ من المائة من مجموع الانتاج في هذه القطاعات. أنظر F. Gato and C. Ferraro, "Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas Argentinas en el MERCOSUR: exportaciones y modalidades decooperación empresarial", CEPAL LC/BUE/R. 209, December 1994, p. 14.

(١٩) انظر M. Watts, "Life under contract: contract farming, agrarian restructuring, and flexible accumulation", in p. Little and M. Watts, Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa, University of Wisconsin Press, Madison, 1994, p. 39.

(٢٠) انظر S. Moyo, "Poverty alleviation through agricultural diversification and exports in Zimbabwe: 1980-1994", paper prepared for the UNCTAD-organized Workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, p. 12.

(٢١) انظر J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", USAID, Washington, D.C., March 1994, p. 26.

الحواشي (تابع)

(٢٢) انظر، على التوالي: P. Swaminathan and J. Jeyaranjan, "The knitwear cluster in Tiruppur: an Indian industrial district in the making?" paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade Santiago, 10-13 January 1995; and H. Schmitz, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", IDS Discussion Paper No. 331, University of Sussex, Brighton, September 1993.

(٢٣) انظر M. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of South Korea", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade", Santiago, 10-13 January 1995, Table 3.

(٢٤) انظر M. Abreu, "Trade in manufactures: the outcome of the Uruguay Round and developing country interests", paper presented at the World Bank conference on The Uruguay Round and the Developing Economies, Washington, D.C., 26-27 January 1995, Table 2.2 and p. 31.

(٢٥) المرجع نفسه، الجدول ٢-٢.

(٢٦) انظر R. Blackhurst, A. Enders and J. Francois, "The Uruguay Round and Market access: opportunities and challenges for developing countries", paper presented at the World Bank conference on The Uruguay Round and the Developing Economies, Washington, D. C., 26-27 January 1995, p. 23.

(٢٧) هناك مفارقة واضحة بشكل ملفت للنظر بين تخفيضات التعريفات للفواكه والخضروات في إطار جولة أوروغواي وبين التحرير المحدود الذي تحقق في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي للسلع التي تتمتع بحماية عالية مثل السكر ومنتجات الألبان. انظر GATT, "The outcome of the Uruguay Round and African countries", note for the OAU International Conference on the Uruguay Round, Tunis, 24-27 October 1994, Table 11.

(٢٨) أشار رئيس لجنة المفاوضات التجارية في ملاحظاته الختامية لجولة أوروغواي المعقودة في مراكش الى مطالبة بعض المشتركين بقيام منظمة التجارة العالمية ببحث العلاقات بين التجارة والسياسات المحلية المختلفة، بما في ذلك مستويات العمالة.

(٢٩) انظر A. Berry, "The small-scale export sector as a route to poverty alleviation", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, p. 17.

(٣٠) انظر، مثلاً: M. Irigoyen and M. Bastos, "Exportaciones de la micro y pequeña industria: un reto para las ONGs", Grupo PAMIS, Lima, 1992.

(الحواشي) (تابع)

(٣١) التغيرات التي ترجع إلى التطورات التكنولوجية والاستهلاكية، التي غالباً ما تكون هيكلية بطبيعتها ولا رجعة فيها، لا تكون ظاهرة في أحوال كثيرة على مستوى القاعدة طوال عدة سنوات. ويكون الاحساس بآثارها كبيراً ولكن قد يصعب اكتشاف أسبابها، كما في حالة ازدياد صعوبة تصريف المنتجات، وانخفاض الأسعار العالمية للمنتج، وتبدد ما كان يتمتع به من بريق، وما الى ذلك. انظر P. Tiffen, "Vertically inventing comparative advantage for the poor" paper prepared-integrated producer-consumer marketing chains: re for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, p. 3.

(٣٢) ومن الأمثلة على ذلك المجتمع الصيني الموسع الموجود في أندونيسيا. أنظر B. Levy, with contributions from A. Berry et al, "Can interverntion work? The role of Government in SME success", World Bank Policy Research Department, Washington, D.C., February 1994, p. 11.
وثمة مثال آخر هو تصدير الأحذية من تروخيلو في بيرو الى الولايات المتحدة عن طريق الروابط الأسرية والمجتمعية لمواطني بيرو المقيمين في الولايات المتحدة. أنظر A. Vargas, "Conglomerado de micro y pequeñas empresas de calzado de Trujillo y programas de apoyo de FONCODES", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, p. 23

(٣٣) انظر، مثلاً، M. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of south Korea", op. cit., pp. 8-12.

(٣٤) انظر ILO, Recent Developments in the Leather and Footwear Industry: Report I, Sectoral Activities Programme, Fourth Tripartite Technical Meeting for the Leather and Footwear Industry, Geneva, 1992, p. 25

(٣٥) انظر، مثلاً، World Bank Industry Development Division, "Export processing zones", Policy and Research Series 20, Washington, D.C., 1992.
وعلى سبيل المثال، قد يلاحظ أن نصيب المكسيك في صناعات تجهيز الصادرات بلغ ١,٨ في المائة فقط في عام ١٩٩٣. بيد أنه من الجدير بالذكر أن النصيب المحلي لبعض الولايات الداخلية بالمكسيك بلغ ٦ في المائة بينما لم يتعد متوسط بعض المواقع الحدودية ١ في المائة. ومن الجدير بالذكر في نفس الوقت أنه لم يخص أي عقد من عقود الإمداد باللوازم من الخارج تقريباً المؤسسات الصغيرة الحجم أو الصغيرة. أنظر I. Aguilar, "subcontracting in the Mexican industry: recent challenges and opportunities", paper prepared for yraunaJ 31-01 ,ogaitnaS ,edarT lanoitanretnI hguorht noitaivellA ytrevoP no pohskrow dezinagro-DATCNU eht 1995, pp. 4-5.

(٣٦) انظر كمثال لهذه الحالة الأخيرة M. Kenney and R. Florida, "Japanese maquiladoras: production organization and global commodity chains", World Development, Vol. 22 No. 1, 1994, pp. 27-44.

الحواشي (تابع)

(٣٧) انظر S. Page and M. Davenport, "World trade reform: do developing countries gain or lose?, Overseas Development Institute, London, 1994, p. 15.

(٣٨) انظر الأونكتاد،"دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تنمية الصادرات"،TD/B/WG.7/3، ٢٣ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥، الصفحة ٢٣.

(٣٩) انظر H. Schmitz, "On the clustering of small firms", IDS Bulletin, vol.23, No.3, July 1992.

(٤٠) انظر الأونكتاد "دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تنمية الصادرات"، المرجع السابق، الصفحة ١٣.

(٤١) ومن أمثلة المؤسسات الصناعية الناجحة مؤسسة الأحذية المكسيكية Canera de Calzado التي توفر لمصانع الأحذية المتجمعة في رابطات مجموعة من الخدمات فضلاً عن التمويل عن طريق تعاونيات الائتمان. وأنشأت هذه المؤسسة أيضاً معهداً للتدريب في غوادالاخارا. أنظر المرجع السابق، الصفحة ٢٢.

(٤٢) انظر، مثلاً، E. Klein, "How to make development happen through clustering of small and medium size enterprises", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, pp. 5-6.

(٤٣) تشمل الأمثلة تصدير الأحذية من مجموعة "El Rorvenia" بتروخيلو في بيرو الى بوليفيا والمكسيك وتصدير أجزاء الدراجات من مجموعة "LODHINA" الهندية الى أندونيسيا. أنظر، على التوالي، J. Tavara, "From survival activities to industrial strategies: local systems of inter-firm cooperation in Peru", DPhil thesis, University of Massachusetts, Amherst, 1993; and M. Tewari, "Understanding the organization of production: the State, intersectoral linkages, and the historical conditions of accumulation in Ludhina's industrial regime", Center for International Studies Working Paper, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, July 1993.

(٤٤) انظر ب. ليفي، المرجع السابق، الصفحة ١٨.

(٤٥) فمثلاً، في ترتيبات التعاقد من الباطن في تايلند لإنتاج الدراجات البخارية والثلاجات، وفر التعاقد من الباطن في بعض الأحوال تدريباً للعمال ومساعدة للمتعاقدين من الباطن في مراقبة الجودة. أنظر A. Sibunruang, "The employment effects of multinational enterprises in Thailand", Multinational Enterprises Programme Working Paper No. 54, ILO, Geneva, 1988.

(٤٦) انظر أ. بيري، المرجع السابق، الصفحتان ٢٤ و٢٥.

الحواشي (تابع)

(٤٧) انظر، مثلاً، R. Ofreno, "Labour market, labour institutions and economic growth in the Philippines", Paper presented at the ILO-sponsored workshop on Labour Institutions and Economic Development, Bali, Indonesia, 4-6 February 1992, p. 72.

(٤٨) انظر مثلاً، H. Schmitz, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", op. cit., pp. 30-31.

(٤٩) انظر، مثلاً، F. Villaran, "Small-scale industry efficiency groups in Peru", in B. Spath, editor, Small Firms and Development in Latin America: The Role of Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1993; and A. Vargas, "Conglomerado ed oyopa ed samargorp y ollijurT ed odazlac ed saserpme saneuqep y orcim ed FONCODES", op. cit, p. 11-13.

(٥٠) انظر، K. Nadvi and H. Schmitz, "Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda", IDS Discussion Paper 339, University of Sussex, Brighton, January 1994, p. 33.

(٥١) للاطلاع على بعض الأمثلة في السبعينات والثمانينات لأهمية الصادرات الزراعية غير التقليدية في توليد العمالة في أمريكا اللاتينية، انظر ECLAC, Changing Production Patterns With Social Equity, Un Publication Sales No. E.90.II.G.6, Santiago, 1990, in particular Box IV.2 "Colombia: flower exports" and Box V.3, "Incentives for non-traditional exports in Costa Rica".

(٥٢) انظر، مثلاً، في حالة أمريكا اللاتينية، B. Barham, M. Carter., E. Katz and R. Schurman, "Nontraditional agricultural exports in Latin America", Latin American Research Review, Vol. 27 No. 2, 1992, pp. 43-82.

(٥٣) انظر S. Jaffee and J. Morton, "Africa's agro-entrepreneurs: private sector processing and marketing of high-value foods", AFTES Working Paper No. 15, World Bank, Washington, D.C., September 1994, p. 71.

(٥٤) فمثلاً، في غانا حيث لا تزال معظم الأراضي المحيطة بمزارع الأناناس خاضعة لنظام الحيازة للأهالي، ينبغي أن يلجأ أصحاب الأراضي عادة الى مزارعين آخرين لتوسيع نطاق الصادرات. وفي غامبيا، من جهة أخرى، تدخلت الحكومة في سوق الأراضي لمنح امتيازات كبيرة لشركات تصدير المنتجات الزراعية مما أدى الى تراجع أهمية الصادرات البستانية لصغار الملاك منذ أواخر الثمانينات. انظر P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non-traditional' commodities: the social and economic implications", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade,(Santiago, 10-13 January 1995.

الحواشي (تابع)

(٥٥) تقدم سري لانكا، علاوة على مثال غانا أعلاه، مثالاً قطرياً آخر للمحافظة على صغار الملاك كمسألة من المسائل المتعلقة بالسياسة العامة. أنظر USAID Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", USAID Program and Operations Assessment Report No. 9, Washington, D.C., November 1994, p. viii.

(٥٦) انظر P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non-traditional' commodities; the social and economic implications", op. cit.

(٥٧) في كينيا، مثلاً، أنشئ في الثمانينات مشروع مشترك بين شركة كينية خاصة وشركة فرنسية لتصدير الفاصوليا الخضراء المعلبة الى فرنسا. واعتمدت عملية التجهيز على قيام نحو ٢٠ ٠٠٠ من صغار الملاك المحدودي الموارد بتوريد المواد الخام بموجب عقد مزارعة مع المشروع المشترك. وتضمن العقد توفير لوازم الانتاج، والدعم التقني المتواصل، ومراقبة المحصول بزيادة عدد العمال الأجراء وقيام المشروع المشترك بتدريبهم. انظر، S. Jaffee, "Enhancing agricultural growth through diversification in sub Saharan Africa", in World Bank, Agricultural Diversification, World Bank, Washington, D. C., 1992, p. 75.

(٥٨) فبموجب أحد برامج تصدير المنتجات الزراعية غير التقليدية في لام نام أون، مثلاً، شجعت حكومة تايلند عقود المزارعة بإنشاء الهياكل الأساسية للري، وإقامة شبكة إرشادية، والمساعدة على اجتذاب الاستثمارات الخاصة الى المنطقة. أنظر D. Dolinski, "Contract farming at Lam Nam Oon: an operational model for rural development", EAST Asian Institute, Columbia University, New York, 1992. وأنظر أيضاً D. Glover, "Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers organizations and policy makers", World Development, vol. 15, No. 4, 1987, pp. 441-448; and

(٥٩) انظر، مثلاً، K. Kumar, J. Lieberson and E. Miller, "An assessmsnt of USAID's agribusiness program: Sri Lanka case study", USAID, Washington, D.C., 1994, pp. 20-21.

(٦٠) في كولومبيا، مثلاً، سعت رابطة منتجي الجوافه - التي أنشئت في عام ١٩٨١ - إلى زيادة دخل المزارعين من تصدير عجين الجوافه المجهز، وأجرت بحوثاً لزيادة التنويع في قطاع الفواكه بالجمع بين خصائص البانلا والجوافة. وتصدر كولومبيا سنويا ما قيمته مليار من دولارات الولايات المتحدة من عجين الجوافة التي ينتجها صغار الملاك والتي تجهزها المؤسسات الصغيرة الحجم. أنظر N. Duran, "La agroindustria del ato o pasta de guayaba y la panela come factores de cambio para el alivio de la pobreza

hguorht noitaivellA ytrevoP no pohskrow dezinagro-DATCNU eht rof deraperp repap ,"aibmoloC ne International Trade, Santiago, 10-13 January 1995.

(٦١) من الأمثلة على ذلك جمعية Nontraditional Exporters' Guild of Guatemala. أنظر J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, op. cit.

الحواشي (تابع)

(٦٢) شبكة معلومات العالم الثالث (TWIN) جزء من شبكة عالمية من الشركات والمؤسسات في البلدان الصناعية توجد جذورها في الكنيسة، والتضامن، والنقابات التجارية، والحركات "الخضراء". وترمي هذه الشبكة أساساً إلى مساعدة المنتجين الفقراء والأقل حظاً على الوصول إلى الأسواق الدولية. وهي تعمل أحياناً كسمسار بين المنتجين والأسواق. وتعمل الشعبة التجارية للشبكة (TWIN TRADING) في نفس الوقت، مثلاً، كتاجر بالأصالة عن نفسها وكوكيل للمصدرين حيث يكون دورها هو ترويج منتجات مجموعات صغار الملاك والتفاوض مع المشترين. ولدى بعض المؤسسات التجارية البديلة طاقة وخبرة كبيرة في المبيعات مثل شركة أوكسفام تريدنغ (Oxfam Traiding) التي لديها أكثر من ٥٠٠ منفذ لتجارة التجزئة في كافة أرجاء القطر والتي تعتبر إحدى أكبر عشر شركات لتجارة التجزئة في المملكة المتحدة. أنظر P. Tiffen, "Vertically inteqrqted producer-consmer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit., pp. 12-14

(٦٣) انظر، مثلاً، B. Coote, The Trade Trap, Poverty and the Global Commodity Markets, Oxfam, Oxford, 1992, pp. 157-163; and P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chins: re-inveting comparative advantage for the poor", op. cit.

(٦٤) ليست جميع معامل التجهيز كبيرة الحجم. أنظر مثلاً فيما يتعلق بصغر حجم معامل تجهيز عجين الجوافه للتصدير في كولومبيا N. Duran, "La agroindustria del ate o pasta de guayaba y la panela como factores de cambio para et alivio de la pobreza en Colombia", op. cit.; and M. Cortes, A. Berry and A. Ishaq, Success in Small and Medium-scale Enterprises: The Evidence from Colombia, Oxford University Press, 1987, pp. 187-189.

(٦٥) انظر، مثلاً، M. Mukumbu, "Impact of export horticultural production on rural income growth and Poverty Alleviation in Kenya", paper prepared for the UNCTAD-organized workshop on Poverty Alleviation through International Trade, Santiago, 10-13 January 1995, p. 17.

(٦٦) في حالة البلدان الافريقية الواقعة جنوبي الصحراء، مثلاً، أنظر S. Jaffee, Contract farming in the horticultural exports of Kenya", mimeo, Washington, D. C., World Bank, Agriculture and Rural Development Department, 1994; M. Watts, A. Little and P. Hazell, "Export horticulture, smallholder capitalism and changing patterns of food security in Southern Africa", mimeo, Madison, Wisc., University of Wisconsin, Land Tenure Center, 1993; and P. Little and C. Dolan, "jorticultural production and trade in the peri-urban area of Banjul, The Gambia", Institute for Development Anthropology, Binghamton, NY, 1993.

(٦٧) انظر، K. Swanberg, "An assessment of Ecuador's agribusiness portfolio", USAID, Washington, D. C., September 1994, p. 40.

(٦٨) انظر، مثلاً، D. Glover and K. Fusterer, Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development, Macmillan, London, 1990.

الحواشي (تابع)

(٦٩) انظر، مثلاً، Developmet Alternatives, "Assessment of contract farming at Lam Nam Oon, Thailand: a combined effort of USAID and the Royal Thai Government", USAID, Washington, D. C., April 1994, pp. 46-47.

(٧٠) انظر، P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non-traditional' commodities: the social and economic implications", op. cit., p.29

(٧١) انظر، J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

(٧٢) انظر، D. Glover and K. Fusterer, Small Farmers, Big Business: Control Farming and Rural Development, op. cit., p.137.

(٧٣) انظر، J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

(٧٤) تمكن أعضاء المؤسسة التعاونية CUATRO PINOS في غواتيمالا، مثلاً، من مضاعفة انتاج الفاصوليا الى أربعة أمثاله تقريباً، بزيادة عدد زراع هذا المنتج. أنظر International Food Policy Research Institute (IFPRI), "Guatemala: nontraditional export crops among smallholder farmers and production, income, nutrition, and quality of life effects", OFPRI, Washington, D. C., September 1992.

(٧٥) انظر، J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit., table II.1 and p.30

(٧٦) في حالة غواتيمالا، مثلاً، يقدر نصيب الربيع الأدنى لتوزيع الدخل في البلد، من الدخل المتولد عن الصادرات الزراعية غير التقليدية بنحو ٢٠ في المائة من مجموع هذا الدخل، مقابل نصيب يبلغ ٣ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي لغواتيمالا. أنظر المرجع السابق، الصفحة '٤'.

(٧٧) انظر، مثلاً Y. Rhee, B. Ross-Larson and G. Pursell, Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets, John Hopkins University Press, Baltimore, 1984.

(٧٨) شجعت حكومة سري لانكا، مثلاً، إنشاء المصانع المحلية للمنسوجات لتوفير الأقمشة للمصانع القائمة في مناطقها لتجهيز الصادرات. أنظر الأونكتاد، "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في تنمية الصادرات"، المرجع السابق، الصفحة ٢٤.

الحواشي (تابع)

(٧٩) قد لا تكون النهج من أعلى إلى أسفل في أحيان كثيرة هي أفضل النهج. فمثلاً، لن يكون اشتراك الشركات شبه الحكومية لانتاج وتسويق المنتجات الزراعية المعدة للتصدير غير التقليدية مناسباً لتسويق المنتجات المتخصصة المتمايزة في الأسواق التنافسية. أنظر S. Jaffee and P. Gordon, "Exporting high-value food commodities", World Bank Discussion Paper No. 198, The World Bank, Washington, D. C.,1993, p. xiii

وفيما يتعلق بالصادرات الصناعية المحدودة النطاق، كثيراً ما تبين أن الجهود التي تبذل للانتفاع بوكالات التصدير الوطنية الرفيعة المستوى لدعم الجهود التصديرية غير مثمرة الى حد ما. أنظر ب. ليفي، المرجع السابق، الصفحات ٢٣-٢٥.

(٨٠) فيما يلي توصية مقدمة من اللجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر التابعة للأونكتاد الى الحكومات في "المساهمة في مؤتمر القمة العالمي للتنمية الإجتماعية": "يمكن الأخذ بنهج عملي ومبتكر من جانب المانحين لمساعدة البلدان النامية على تنمية إمكاناتها التصديرية في ظل المديونية الخارجية العالية، وذلك بالنظر في تخفيف عبء الدين باستخدام مخططات تحويل الدين من أجل تعبئة الموارد المحلية. وفي ظل النهج المقترح، يمكن الاستفادة من نسبة معينة من الأموال المناظرة في دعم الشركات الصغيرة الحجم وصغار الملاك المشاركين في الانتاج من أجل التصدير". أنظر الأونكتاد، "تقرير اللجنة الدائمة المعنية بتخفيف الفقر عن أعمال دورتها الثانية المعقودة بقصر الأمم، جنيف، في الفترة من ٢٥ إلى ٢٩ تموز/يوليه ١٩٩٤"، TD/B/41(1)/11، ١٨ آب/أغسطس ١٩٩٤، الصفحة ٢٦.

(٨١) وضعت مثلاً جمعية التعاون التقني الألمانية (GTZ) برنامجاً ثنائي الأطراف يسمى "مشروع ترويج الصادرات المشترك بين الهند والمانيا" لتوفير المعلومات السوقية للمصدرين واتاحة اشتراكهم في المعارض التجارية في عدة مجالات منها الأحذية، والمنتجات الجلدية، والملابس الحريرية. وأفادت هذه المساعدة التقنية فيما يتعلق بترويج المعارض التجارية وتصميمها وتنظيمها، في إقامة علاقات توريد بين المنتجين الهنود والشركات الألمانية مما ساعد على دخول الشركات الهندية الى الأسواق الألمانية. أنظر S. Opitz, "Export promotion in the context of technical cooperation", Intereconomics, Vol. 29 No. 3, 1994, p. 139.

(٨٢) أدت المعونة المقدمة من الحكومة السويسرية، مثلاً، إلى تشجيع ومساعدة دعم شركة تعاونية زراعية ناجحة في غواتيمالا تتكون من ٢ ٠٠٠ من صغار الملاك في كواترو بينوس تقوم بزراعة الفاصوليا البيضاء للتصدير. انظر USAID Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", op. cit., Box 3, p.21.

(٨٣) انظر P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit., p. 17

مرفق تقني

وضع نموذج لآثار جولة أوروغواي على الناتج المحلي الإجمالي ومدى الفقر

١- تعتمد آثار جولة أوروغواي على الفقر على أثرها على الناتج المحلي الإجمالي وعلى أثر الناتج المحلي الإجمالي على الفقر. وتثبت الرابطة الأولى بنموذجي هاريسون وآخرين (١٩٩٥) وغولدين وفان دي منسبروغهي (١٩٩٥). وتقدَّر آثار التغير في الناتج المحلي الإجمالي على الفقر باستخدام بيانات استقصاءات عن الأسر من ٤١ من البلدان النامية(١).

٢- ومثالياً، يلزم لتحليل أثر التغير في الناتج المحلي الإجمالي على الفقر، توافر عمليات رصد لعدة سنوات في بلدان مختلفة. ومن المؤسف أن مثل هذه البيانات ليست متاحة بعد ولذا فإن كل ما أمكن هو اجراؤه تحليل عبر القطاعات. والنموذج الذي وضع واستخدم في هذه المذكرة هو:

$$\text{الفقراء} = a_0 + a_1 \ln(GDP_{CAPITA}) + a_2 GINI$$

حيث الفقراء هم النسبة المئوية للسكان الذين يستهلكون سنويا أقل من ٣٦٥ دولارا من دولارات الولايات المتحدة مقدرة بمعادل القوة الشرائية لعام ١٩٨٥، و $\ln(GDP_{CAPITA})$ (نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) يعني اللوغاريتم الطبيعي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي محسوبا بمعادل القوة الشرائية لعام ١٩٨٥، وGINI هو مُعامل غيني لعدم المساواة في الدخل باستخدام أقرب بيانات الدراسات الاستقصائية المتاحة بافتراض عدم حدوث تغير في منحنى لورينز. وترد تفاصيل التعاريف المتعلقة بالمتغيرات في تشن وآخرين (١٩٩٤).

٣- وكما يتبين من الجدول ألف - ١، ستؤدي زيادة قدرها دولار واحد في متوسط الدخل للفرد إلى حدوث انخفاض في نسبة الفقراء من السكان (تحت حد الفقر المطلق) يبلغ نسبة مئوية قدرها ٢٥,٦/نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، بافتراض عدم حدوث تغير في توزيع الدخل. ويمكن أن يلاحظ أيضا أن الزيادة في المساواة في الدخل (أي في مُعامل غيني) بمقدار نقطة مئوية واحدة ستؤدي إلى حدوث انخفاض نسبة الفقراء إلى مجموع السكان بمقدار ٠,٧ في المائة. ويشاهد هذا أيضا في الشكل ١ حيث تتمتع البلدان التي تقع فوق خط الارتداد بقدر أقل من المساواة في توزيع الدخل. وبعبارة أخرى، لا يمكن تخفيض الفقر بالنمو في الناتج المحلي الإجمالي فحسب ولكن بزيادة المساواة في توزيع الدخل أيضا. وإزاء عدم وجود بيانات من البلدان النامية عن سنوات مختلفة بشأن الناتج المحلي الإجمالي، والفقر، وتوزيع الدخل، فإنه لا يمكن إجراء تحليل ذي مغزى بشأن أثر الزيادة في التجارة على توزيع الدخل.

---

(١) Chen, Shaohua, Gaurav Datt and Martin Ravallion. 1994. Is poverty increasing in the developing world? (including statistical addendum). *The Review of Income and Wealth* 40:359-76. وكانت البلدان التي يتجاوز تعداد سكانها ٣٠ مليون نسمة والتي لم تشملها مجموعة البيانات هي الأرجنتين، ومصر، وايران، وميانمار، ونيجيريا، وجنوب أفريقيا، وكوريا الجنوبية، وتركيا، وفيت نام، وزائير. ويعتبر النهج الذي اتبعه تشن وآخرون (١٩٩٤) لقياس ومقارنة الفقر مفيداً لأغراض هذه الدراسة لأنه يستخدم نفس تعريف الفقر لجميع البلدان (دولار واحد يومياً بأسعار الصرف المعادلة للقوة الشرائية لعام ١٩٨٥) ولاعتماد تقديراته على دراسات استقصائية جيدة عن الأسر تقوم على عينات واسعة بما فيه الكفاية.

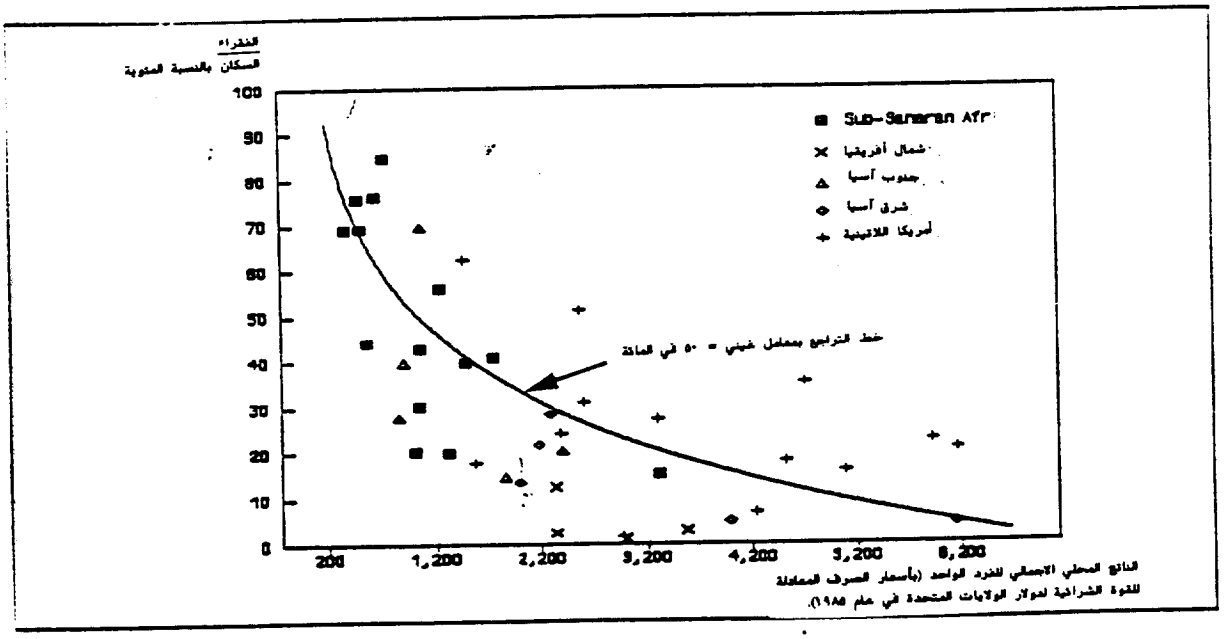
الجدول ألف - ١

أثر النمو في الناتج المحلي الاجمالي على مدى الفقر
في بلدان مختارة (ر^{٢} = ٠,٦٢)

المتغير التابع: الفقر/السكان	(ن = ٤١)	
المتغير	التغير التقديري	
لون (الناتج المحلي الاجمالي للفرد الواحد)	٢٥,٦١-	٧,٨٥-
معامل غيني	٠,٧١	٣,٠١
ثابت	١٩٢,٦٨	٨,٠٩

٤- وكما يتبين من الجدول ألف - ١، يتناقص الفقر بمعدل أكثر بطءً عندما يكون دخل الفرد أعلى مستوى. وتستمد هذه النتيجة من شكل الدالة المختارة (أي اللوغاريتم الطبيعي للناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد). ومن الجدير بالذكر أن شكل الدالة هذا أكثر مناسبة للبيانات من أي شكل آخر. ويعتبر مُعامل التحديد أيضا مرتفعا بدرجة معقولة (ر^{٢} = ٠,٦٢) مما يعطي ثقة في النتائج. وهكذا فإن زيادة تبلغ ١٠ من دولارات الولايات المتحدة للفرد الواحد في بنغلاديش ستؤدي إلى انخفاض في نسبة الفقر يبلغ ٢,٩ في المائة بينما ستؤدي نفس الزيادة في ماليزيا إلى حدوث نقص يبلغ ٠,٤ في المائة فقط، بافتراض عدم حدوث تغير في توزيع الدخل. ويرد توضيح لهذا المعدل المتناقص في الشكل ١ الذي يقدم رسما بيانيا للناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد ولمدى الفقر في البلدان النامية التي توجد بيانات استقصائية أسرية مناسبة بشأنها.

الشكل ١



الشكل ١: رسم بياني للناتج المحلي الاجمالي للفرد الواحد ومدى الفقر في بلدان مختارة.

٥- ولم يتبين أن آثار التجميعات الإقليمية المختلفة للبلدان ذات دلالة من الناحية الاحصائية باستخدام اختبار الدالة.

٦- ولمعرفة مدى إمكان الاعتماد على بيانات تشن وآخرين، تم تقدير النموذج بدون معامل غيني وتمت مقارنته بالبيانات التي وردت في تقرير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي للتنمية البشرية في عام ١٩٩٤.

الجدول ألف-٢

مقارنة للتقديرات باستخدام بيانات من تشن وآخرين ومن برنامج الأمم المتحدة الانمائي (ن = ٤١)

	بيانات تشن وآخرين		بيانات برنامج الأمم المتحدة الانمائي	
	التغير التقديري		التغير التقديري	
لون (الناتج المحلي الاجمالي للفرد الواحد)	٢٢,٦٩-	٦,٦٣-	١٥,٨٧-	٤,٥٩-
ثابت	٢٠٢,٣٥	٧,٨١	١٦٩,٤١	٦,٢٩
$ر^{٢}$	,٥٣		,٣٥	

٧- وكما يتبين من الجدول ألف - ٢، تتفق بيانات تشن وآخرين مع النموذج بشكل أفضل كثيرا. وكان معامل التحديد $ر^{٢}$ في النموذج الذي يستخدم بيانات تشن وآخرين هو ٥٣, بينما كان مُعامل التحديد في النموذج الذي يستخدم بيانات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي هو ٣٥, . وهذا تأكيد غير مباشر لوجوب استخدام البيانات المتعلقة بخط فقر موحد بدلا من خطوط فقر وطنية نسبية، أي بدلا من المنهجية المتبعة في جمع بيانات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي. وباستخدام بيانات تشن وآخرين، يؤدي تغير قدره دولار واحد في دخل الأسرة إلى تغير أكبر حجما ($أ_{١}$ = - ٢٢,٦٩ في المائة) في الفقر من التغير الذي يحدث وفقا لبيانات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ($أ_{٢}$ = - ١٥,٨٧ في المائة). ونظرا لأن بيانات تشن وآخرين أكثر ملاءمة وأن المقارنات الدولية التي تستخدم أسعار الصرف المعادلة للقوة الشرائية ملائمة لأغراض هذه الدراسة، فلقد استخدمت بيانات تشن وآخرين كأساس للتحليل الوارد في هذا التقرير.

- - - - -