

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/8
TD/B/COM.1/EM.2/3
9 September 1997
ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة التجارة في السلع والخدمات، والسلع الأساسية

الدورة الثانية

جنيف، ١٧-٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٧

تقرير اجتماع الخبراء المعني بالتنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية

المعقودة في قصر الأمم، جنيف،

في الفترة من ١ إلى ٣ أيلول/سبتمبر ١٩٩٧

المحتويات

الصفحة

| | | |
|----|--|---------|
| ٢ | التوصيات المتفق عليها والتي اعتمدها اجتماع الخبراء | أولا - |
| ٥ | الملخص الذي أعده الرئيس لمناقشات الخبراء | ثانيا - |
| ١٣ | المسائل التنظيمية | ثالثا - |

المرفق

| | |
|----|--------|
| ١٥ | الحضور |
|----|--------|

أولا - التوصيات المتفق عليها والتي اعتمدها اجتماع الخبراء

اعتمد اجتماع الخبراء المعني بالتنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية، في جلسته الختامية المعقودة في ٣ أيلول/سبتمبر ١٩٩٧، التوصيات التالية المتفق عليها بشأن البند ٣ من جدول أعماله.

١- بحث اجتماع الخبراء الفرص التجارية، بما فيها فرص التصدير، المتاحة للبلدان النامية، والقيود المعنية التي تواجهها هذه البلدان في التنوع في تجهيز الأغذية، مع الإشارة بوجه خاص الى أربعة مجالات رئيسية (منتجات البساتين، والأسماك، واللحوم، والمشروبات المدارية). غير أن المشتركين أقرّوا بأن العديد من استنتاجاتهم يصلح لأن تطبقه البلدان النامية على مسألة التنوع الرأسي في جميع القطاعات.

٢- وأكد المشتركون على دور الحكومة المهم في تهيئة بيئة تمكينية تستطيع فيها المشاريع تحقيق الازدهار. فعلى الرغم من أن سياسات الاقتصاد الكلي والجزئي السليمة والمستقرة ضرورية، رئي أن الهياكل الأساسية للنقل والطاقة والاتصالات السلوكية واللاسلكية هي أهم العناصر المادية، مقترنة بآليات تشجيع الاستثمار في صناعات التجهيز، والحث على توفير قروض التصدير والتمويل التجاري، وضمان مراقبة جودة المنتجات، وبناء القدرة الادارية. غير أن التيسير يتطلب من الناحية العملية أن تحدد المشاريع احتياجاتها الأساسية وأن تعلن عنها بفعالية، ربما من خلال محافل الصناعة. وأوصى المشتركون بزيادة فعالية التعامل مع السفارات والبعثات المحلية في جمع المعلومات وإقامة الاتصالات في البلدان الأجنبية وفي نشر المعلومات المجمّعة على دوائر المال والأعمال.

٣- وبالنظر الى أهمية المعايير الدولية في سياق اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية والاتفاق الخاص بالقيود الفنية أمام التجارة، تم تشجيع حكومات البلدان النامية على المشاركة بمزيد من الفعالية في أعمال لجنة دستور الأغذية الدولي وهيئاتها الفرعية، وفي سائر الهيئات المعنية بوضع المعايير الدولية. وفي هذا السياق، ينبغي للأونكتاد والمنظمات الأخرى استكشاف السبل الكفيلة بتسهيل مشاركة البلدان النامية في تلك الهيئات. وعلاوة على ذلك، أكد المشتركون على الحاجة الى المزيد من تدابير تحرير التجارة لدعم التنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية.

٤- وبينما تمثلت إحدى نقاط التركيز الرئيسية في توسيع تجارة المنتجات من الأغذية المجهزة، التي يمكن أن توفر للبلدان النامية فرصا تصديرية جديدة، جرى التسليم بأن السوق المحلية تشكل هي الأخرى مصدرا للطلب على المنتجات من الأغذية المجهزة. وأوصي بأن تبحث البلدان والمشاريع بعناية مزايا الانتاج النسبية للسوق المحلية، وسوق الواردات فيما بين البلدان النامية وسوق الواردات الإقليمية، وسوق الواردات في كمنولث الدول المستقلة وأوروبا الشرقية، والأسواق المهمة التي تمثل كوة في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. ذلك أن لكل سوق خصائصها المميزة التي تجعل تكلفة الدخول مختلفة تماما من سوق الى أخرى. وكانت التوصية موجهة بوجه خاص الى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تنوي تطوير أو توسيع التنوع الرأسي لخطوط الانتاج.

٥- وأوصي أيضا بأن تشجع الحكومات القطاع الخاص على إيلاء اهتمام خاص لفرص التصدير التي يمكن أن تنشأ من التنشيط الفعال للتجارة بين الجنوب والجنوب في المنتجات المجهزة ومن التعاون التقني بين البلدان النامية، ولا سيّما المجالات المتعلقة بطريقة عرض المنتجات والتسويق والجودة.

٦- ورأى المشتركون، بعد الإشارة إلى أن التسويق قد يكون نشاطا باهظ التكلفة، أن المشاريع ولا سيّما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية يمكن أن تستفيد من التعاون فيما بينها وذلك، على سبيل المثال، من خلال تقاسم المعلومات وتقديم الطلبات المشتركة لتكوين أحجام من المنتجات قابلة للتصدير. وبالنظر إلى الاشتراطات التكنولوجية التي يقتضيها عدد من عمليات التجهيز، والحاجة إلى التمويل، والتعقيدات التي تتسم بها قنوات التسويق والتوزيع في أسواق التصدير الأكثر تقدما بوجه خاص، رأى المشتركون أنه يجدر إنشاء أنشطة مشتركة مع المشاريع العاملة في تلك الأسواق باعتبار ذلك سبيلا يحقق الكفاءة وفعالية التكاليف لتوريد منتجات على مستوى الجودة المطلوبة واكتساب مكان ملائم في السوق. وبالمثل، رأى المشتركون أن الأنشطة المشتركة مع المصنّعين الذين تُعتبر علاماتهم التجارية معروفة على نطاق معينٍ وأو حققت أعمالهم التجارية نجاحا ملحوظا هي وسائل ممكنة للتغلب على التكاليف الباهظة اللازمة لاكتساب السمعة الجيدة في السوق والمحافظة عليها. واقترحوا، إلى جانب ذلك، تنظيم معارض اقليمية خاصة، ولا سيّما في المناطق النامية، كتدبير داعم، واتخاذ تدابير تهدف إلى زيادة التعريف بالمعارض الموجودة.

٧- ولاحظ المشتركون أن قاعدة "اعرف عميلك" هي واحدة من أهم القواعد التجارية للنفاذ إلى الأسواق. غير أنهم حددوا، بهذا الصدد، ثغرات خطيرة في مجال توافر المعلومات السوقية المفيدة تجارياً، والخبرة السوقية، والمشورة المتاحة للداخلين المحتملين إلى شتى أسواق التصدير. وأوصوا، بغية التغلب على ذلك، بإيلاء الاهتمام في آن واحد إلى سد هذه الثغرات، خاصة فيما يتعلق بإحصاءات ومؤشرات الصناعة، وإلى تنسيق توريد وتدفق هذه المعلومات من المنظمات الدولية ومن الهيئات الأخرى من قبيل وكالات تنشيط الاستيراد. وأكدوا على أهمية بناء القدرة على استخدام تلك المعلومات بكفاءة وأوصوا ببذل جهود جادة في هذا الاتجاه منها، على سبيل المثال، التدريب. وبهذا الصدد أشاروا أيضا - وبصفة خاصة في سياق التحوّل من النهج التسويقي القائم على أساس الصفقات إلى النهج القائم على أساس العلاقات - إلى أهمية الاتصالات المنتظمة بين الشركات في البلدان المتقدمة والبلدان النامية، وأوصوا بأن يشجع المجتمع الدولي على زيادة تسهيل هذه الاتصالات وفعاليتها. وعلاوة على ذلك، أكد المشتركون على أن هذه الاتصالات يمكن أن تساعد المشاريع في الوصول إلى الشركاء الملائمين في البلدان المتقدمة، وفي اتخاذ الترتيبات اللازمة كيما يقوم العاملون في المشاريع من البلدان النامية بالتدرب أثناء العمل في شركات في البلدان المتقدمة.

٨- وأقر المشتركون بأن التعبئة والتغليف ووضع العلامات ومراعاة معايير السلامة الغذائية في قطاع تجهيز الأغذية هي أمور ذات أهمية بالغة في عدد من أسواق التصدير، وخاصة في أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وتوجد قواعد ولوائح تنظم هذه المجالات وضعها عدد من الهيئات، بما فيها منظمة التجارة العالمية من خلال الاتفاق بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية والاتفاق بشأن القيود الفنية أمام التجارة. بيد أن العدد الضخم من اللوائح والمعايير المحلية يجعل العمل بها مسألة صعبة بوجه خاص أمام المشاريع من البلدان النامية، ويمكن أن يترتب عليه تأثير رادع بالنسبة لصادراتها. ولذلك، أوصى المشتركون بإيلاء اهتمام خاص إلى مسألة الاعتراف المتبادل باشتراطات التعبئة والتغليف.

٩- وأشار المشتركون الى الحاجة الى زيادة المساعدات المالية والتقنية من مصادر متنوعة، بما فيها مؤسسات الائتمان التصديري، ووكالات تشجيع الاستيراد في البلدان المتقدمة، وذلك للنهوض بالمشاريع التي تتوافر لها مقومات البقاء في مجال صادرات البلدان النامية؛ وشجعوا الحكومات والمشاريع على الاستعانة الكاملة بمصادر المساعدة الموجودة. غير أنهم أقرُّوا بأن المعلومات المتعلقة بهذه المصادر مبعثرة ولا تُنشر على النحو الملائم على المتلقين المحتملين؛ وأكدوا على الحاجة الى تحسين تنسيق المساعدات وتكاملها؛ كما شجعوا المانحين على بذل جهود مجددة لمعالجة هذه المشاكل. وعلاوة على ذلك، أوصوا بأن يخصص جزء من المساعدة الإنمائية الرسمية لتقديم خدمات دعم الهياكل الأساسية لقطاع التجهيز. ورئي أن التدريب، ولا سيَّما تدريب المدرِّبين، يشكل عنصراً مهماً من عناصر تلك الخدمات، شأنه شأن استيفاء اشتراطات نظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر.

١٠- ورحب اجتماع الخبراء بالمبادرة التي اتخذتها أمانة الأونكتاد باتخاذ ترتيبات لمشاركة عدد كبير من الفاعلين في دوائر المال والأعمال في مداولاته، وشجع الأونكتاد على أن يستمر في إشراك ممثلي القطاع الخاص في حواراته المقبلة، وتسهيل الاتصالات وتشجيع التفاعل بين العاملين في دوائر المال والأعمال.

ثانيا - الملخص الذي أعده الرئيس لمناقشات الخبراء

دور قطاع الشركات، واستراتيجيات الشركات

١- أشار اجتماع الخبراء الى أن التجارة الدولية في الأغذية حققت نموا كبيرا، بلغ نحو ٧ في المائة سنويا على مدى السنوات العشر الماضية، ولم يقل بكثير عن نمو التجارة في السلع المصنّعة. ومن أسرع القطاعات نموا بهذا الصدد قطاع الفواكه والخضروات الذي يستأثر، كمجموعة، بجزء أكبر من الجزء الذي تستأثر به الحبوب في التجارة الدولية. وثانيا، حدث تحوّل من الاهتمام بكميات السلع الى الاهتمام بالسلع العالية القيمة. وثالثا، لم تحافظ البلدان النامية على نصيبها في أسواق التجارة الدولية في الأغذية، إذ انخفض الى أقل من ٣٠ في المائة في الوقت الحاضر بعد أن كان يزيد على ٤٠ في المائة في منتصف الستينيات. ورابعا، وبينما انخفضت أهمية الحواجز التجارية، تتنامى باطراد اشتراطات المعايير التجارية ومنها، على سبيل المثال، اشتراطات العوامل الصحية والجودة، وبذلك أصبح من الصعب جدا على البلدان النامية المحافظة على قدرتها التنافسية. واتيحت فرص تجارية أمام البلدان النامية ولكن كان من الصعب في كثير من الأحيان استغلالها بسبب مجموعة من العوامل المثبطة مثل نقص مرافق التخزين والافتقار الى الهياكل الأساسية للتجهيز وعدم وجود شبكات تجارية. وكانت العوامل المشتركة بين التجارب الناجحة في مجال تنوع المنتجات الغذائية المجهزة هي التالية: دخلت الشركات الأسواق الجديدة بعد أن استعدت لها استعدادا جيدا؛ وكانت الشركات جيدة التمويل وحسنة الادارة؛ وسعت الشركات الى عرض منتجات موجهة نحو المستهلك ومطلوبة في السوق بدلا من عرض المنتجات "الفائضة" لديها؛ وأقامت الشركات علاقاتها على أساس الأهداف طويلة الأجل. ويتمثل جوهر أي استراتيجية سليمة موجهة نحو تصدير السلع الأساسية في الأجل الطويل في تطبيق سياسات تجارية متينة ومستقرة، وإقامة علاقات قوية مع المزارعين، ومراعاة اعتبارات الجودة، وتطبيق سياسات فعالة لتنشيط السوق.

٢- ونوقشت باستفاضة عملية تحديد الفرص التجارية في قطاع تجهيز الأغذية. ذلك أن الأسواق تتغير باستمرار، بسبب مجموعة متنوعة من العوامل، مثل التحوّلات في هيكل السوق وتقلبات أسعار العملات. وينبغي أن تُستخدم شبكات التسويق كأدوات لتقديم المعلومات، وينبغي كذلك أن توضع استراتيجيات التسويق بعناية. وينبغي أن يُنظر الى التنوع في التجهيز على أنه وسيلة للاستجابة للمعلومات الواردة من شبكات التسويق. وتعتبر البحوث العامة المتعلقة بالأسواق، القائمة على أساس البحوث النظرية، فكرة أولية جيدة، ولكن البحوث الميدانية لا غنى عنها. ورئي من المهم أيضا أن تتفهم الشركات الأسواق التي ترغب في طرح مبيعاتها فيها، وأن تتحوّل عن مفهوم "التسويق القائم على أساس الصفقات" الى مفهوم "التسويق القائم على أساس العلاقات" - وبتعبير آخر، أن تتجه نحو إقامة علاقات تجارية طويلة الأجل. ولوحظ أن الشركات تحتاج الى التفكير بمفهوم مجموعة الخدمات الكاملة، التي تشمل بحوث الانتاج وبحوث السوق، وخدمات التسويق والتوزيع، وتكنولوجيا التجهيز، والنقل والتخزين، والتعبئة والتغليف.

٣- وتجدر زيادة التركيز على التجارة بين الجنوب والجنوب وعلى التعاون الإقليمي. وبهذا الصدد، هناك حاجة ماسّة الى تحسين تبادل المعلومات بشأن فرص التجارة بين الجنوب والجنوب. وعلاوة على ذلك، فإن المجال مفتوح على نطاق واسع للتعاون التقني بين البلدان النامية فيما يتعلق بقطاع تجهيز الأغذية. وعلى المستوى الإقليمي، يمكن للبلدان النامية الحصول على الخدمات الاستشارية بشأن مراقبة جودة منتجات

الأسماك من مشاريع (تشارك في تمويلها منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة والصندوق المشترك للسلع الأساسية) مثل مشروع Infopesca (أفريقيا) ومشروع Infofish (آسيا) ومشروع Infosamac (غرب آسيا) ومشروع Infopesca (أمريكا اللاتينية). وتتراوح الخدمات من المساعدة في تنفيذ القوانين وتقديم خدمات التفتيش، إلى تقديم خدمات الإرشاد والتدريب إلى الصناعات السمكية وإلى مصائد الأسماك الحرفية. وبوجه أعم، لوحظ أن منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة قد نقحت مؤخرا وحدات المواد التدريبية لنظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر، وأن الاتحاد الأوروبي طلب من البلدان المصدرة إليه تقديم طلبات للحصول على المساعدة في مجال تحسين مرافقها كيما تستوفي اشتراطات نظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر. وبالإضافة إلى ذلك، ينص اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية على أنه، عندما يُطلب من البلدان المصدرة استثمارات تمكنها من استيفاء المعايير، ينبغي للبلدان الأعضاء المستوردة أن تنظر في تقديم المساعدة إليها.

٤- ورئي أن توافر المعلومات، ولا سيّما من المشاريع الصغيرة، يمثل مشكلة. فعلى الرغم من ثورة المعلومات، لا تزال مصادر المعلومات المتعلقة بالأسواق تفتقر، في كثير من الأحيان، إلى الرواج الكافي؛ كما أن من الصعب، في أغلب الأحيان، الحصول على معلومات عن الأسواق فيما يخصّ المنتجات المتخصصة؛ وتُعزى بعض أسباب ذلك إلى التكنولوجيا المطلوبة أو إلى تكلفة الحصول على هذه المعلومات. ولذلك، اقترح اجتماع الخبراء وجوب استكشاف آليات محسّنة لنشر المعلومات المتعلقة بالأسواق. وتعتبر صناعة مصائد الأسماك مثالا ناجحا على ذلك حيث تحقق تقدم في أفريقيا يعزى، في جانب منه، إلى التدريب وسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بالأسعار. واقترح أن يقوم الأونكتاد ومركز التجارة الدولي التابع للأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية، إلى جانب الوكالات الأوروبية الموجودة المعنية بتنشيط التجارة، مثل وكالة "Forum" والغرف التجارية وغيرها من المحافل، بتعزيز أنشطتهما في مجال تقديم المعلومات المتعلقة بالأسواق، في التوقيات الملائم، عن السلع الأساسية والأغذية المجهزة. وعلاوة على ذلك، من المهم تحسين سبل حصول المصدرين من البلدان النامية على المعلومات الخاصة باللوائح المطبقة في مجالات الفرص التجارية، والتعبئة، ووضع البطاقات، والصحة والسلامة، والبيئة.

٥- وجرى التسليم بأهمية إقامة علاقات طويلة الأجل مع العملاء ومع الشركاء في المشاريع المشتركة. ورأت دوائر الأعمال أن ثمة حاجة إلى توفير معلومات عن كل من الفرص التجارية ومعايير السوق بغية تحديد الشركاء المناسبين للمشاريع المشتركة. ففي بعض الأحيان، يصعب على بلد نام إيجاد أو تقييم الشركاء الملائمين لإنشاء مشروع مشترك. وعلاوة على ذلك، فإن معدل نجاح المشاريع المشتركة أدنى ما يكون من الحد الأمثل بسبب انعدام الثقة بين الشركاء وبسبب تباين الأهداف. ومع ذلك، رئي أن المشاريع المشتركة هي أفضل وسيلة للحصول على التكنولوجيا واكتساب الدراية السوقية، وضمان العلاقات الطويلة الأجل. ومن ناحية أخرى، ربما حدّت هذه المشاريع المشتركة من خيارات التصدير المتاحة للشركاء المحليين فيها. وفي بعض البلدان، استُخدمت المخططات السابقة للتمويل بنجاح في سياق المشاريع المشتركة. وتشكل المشاريع المشتركة كذلك أداة ضمت أفضل السبل الكفيلة بتوفير التدريب المباشر للشركاء في البلدان النامية، وبصفة خاصة التدريب داخل البلد المستورد لاكتساب معلومات عن النظم والإجراءات السارية فيها. ومن الضروري تكوين علاقات عمل مبنية على الثقة ولا تركّز، حصراً، على خدمة الأسواق في الأجل القصير. ورئي أن تعزيز الاتصالات بين الشركات في البلدان النامية والبلدان المتقدمة ضروري لإرساء أسس هذه العلاقات. ومن المهم بوجه خاص، في هذا السياق، تفادي تهميش البلدان، ولا سيّما في أفريقيا، التي

تفتقر في الوقت الحاضر الى معظم عوامل اجتذاب شركات البلدان المتقدمة. وأخيراً، اقترح أن تجري أمانة الأونكتاد تحليلاً متعمقاً ودراسات إفرادية بشأن المشاريع المشتركة والعقود الناجحة وغير الناجحة المبرمة بين الشركات عبر الوطنية وشركائها في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية بغية تقييم النتائج والآثار الاقتصادية والاجتماعية المترتبة على التعاون.

٦- وتبيّن اجتماع الخبراء أن انعدام سبل الحصول على التمويل يعوق، في كثير من الأحيان، التنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية. ومن الممكن أن يتم الحصول على القروض الملائمة وتسهيلات التمويل من الحكومات أو مشاريع المساعدة التقنية، أو بالترادف مع وكالات التمويل الدولية الملائمة. وطلب من أمانة الأونكتاد تقديم قائمة بالأدوات المالية والآليات المؤسسية التي يمكن أن تكون لها صلة بصاردات الأغذية المجهّزة. ووردت الإشارة الى التجارب الإيجابية في البلدان التي أنشأت نظام "المتاجر الصغيرة الجامعة" كوسيلة لتشجيع الاستثمار الأجنبي.

٧- ورئي أن تطوير العلامات التجارية خيار تتوافر له مقومات النجاح بالنسبة للشركات الكبيرة في البلدان النامية؛ ولكن اعتبرت تكلفة تطوير العلامات التجارية باهظة للغاية بالنسبة لمعظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما أن الشروط المادية للسوق (مثل تكاليف النقل والاتصالات) تحد من امكانيات تطوير العلامات التجارية. ومن الممكن أن تؤدي عمليات الشراكة مع الشركات الراسخة الجذور الى تخفيف مشكلة ترويج الصورة التجارية التي تواجهها شركات البلدان النامية وذلك، على سبيل المثال، من خلال استخدام علامات تجارية معروفة بمقتضى اتفاقات الامتياز. وهناك خيار آخر يتمثل في إقامة معارض للعلامات الخاصة حيث يتوافر المصدرون على استيفاء مواصفات العلامة؛ وبهذا الصدد، اقترح اجتماع الخبراء تنظيم معارض إقليمية خاصة بالعلامات، كتدبير داعم. ورئي أن من الضروري استخدام أفضل الخبرات المتاحة لتهيئة المنتجات لدخول الأسواق الأجنبية. وبما أن منافسة العلامات الدولية المعروفة والرائجة صعبة في جميع الأحوال، فيمكن أن يكون البديل هو استهداف كوات محددة في الأسواق. ويمكن للمشتريين أن يقدموا دعماً قيماً بهذا الصدد. وثمة نهج آخر جدير بالاهتمام ألا وهو الترويج للصورة الإيجابية لبلد ما باستخدام اسم البلد على المنتج المصدر؛ ويمكن لهذا النهج أن يفيد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بوجه خاص.

٨- ولوحظ أن العديد من الشركات الكبيرة مستعدة للدخول الى السوق العالمية ولكن الأمر أصعب من ذلك بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ذلك أن العديد من تلك الشركات هي شركات عائلية، وجدت صعوبة في الظهور بمظهر المؤسسة. ولوحظ أن تحقيق النجاح في السوق المحلية هو، في كثير من الأحيان، شرط مسبق للقدرة التنافسية في الأسواق الإقليمية، وفي نهاية الأمر في الأسواق الدولية. غير أنه لا يمكن تقييم القدرة التنافسية الدولية بالاستناد فقط الى النجاح المحلي في أسواق محمية. ويمكن القول بأن ثمة خياراً وجيهاً يتمثل في تطبيق نهج مرحلي للنفاذ الى الأسواق الأجنبية، يبدأ بالأسواق المحلية وينتقل الى الأسواق الإقليمية التي تتسم بخصائص اجتماعية وثقافية مماثلة. وفي هذا السياق، تم التأكيد على الفرص المتاحة، على سبيل المثال، في الاقتصادات النامية السريعة النمو في شرقي وجنوب شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية، وكذلك الأسواق الأفريقية الناشئة، ولا سيّما أسواق اللحوم والدواجن. ومن الممكن، في إطار نهج مرحلي أيضاً، النظر في التحوّل الى أسواق أقل تقدماً مثل أسواق أوروبا الشرقية حيث أدت المرحلة الانتقالية الى ظهور فرص تجارية جديدة، وذلك قبل التطرق الى الأسواق الأكثر تطوراً في البلدان الصناعية الكبرى. وبغية استكشاف الفرص التجارية العالمية، قد يرغب المصدرون في بحث تطبيق تدابير من قبيل

التنظيم الذاتي للفروع التصديرية التابعة لهم، من خلال الاستفادة الكاملة من الدعم المقدم من وكالات تنشيط الصادرات والتركيز على الصادرات من المنتجات شبه المجهزة، وذلك لضمان أن تكون الشركات مؤهلة على النحو الملائم لاستغلال الفرص التجارية في الأسواق الدولية للأغذية.

٩- ورئي أن دور الحكومة في التغلب على أوجه القصور في السوق جدير بالبحث بمزيد من التعمق. ويدل وجود فرص تجارية لا يستطيع القطاع الخاص استغلالها على أن هناك بالفعل أوجه قصور. ويبدو أن الدور الرئيسي للحكومة في هذا الصدد هو أن تضع سياسات مستقرة من شأنها أن توجد الثقة بين أصحاب المشاريع الخاصة، وأن توفر الهياكل الأساسية اللازمة، بما فيها الإطار القانوني والتنظيمي الذي لا يقتصر على حمز الأنشطة التجارية والتوسع فيها فحسب وإنما يؤدي أيضا إلى إنشاء المشاريع المشتركة. ولوحظ أنه ينبغي أن يحدد إطار السياسات هذا بالتنسيق الوثيق بين الحكومة والقطاع الخاص. وفضلا عن ذلك، توجد حاجة إلى تضييق الفجوة بين المزارعين في العديد من البلدان النامية والسوق الاستهلاكية، وذلك من خلال تطوير ما يلزم من هياكل أساسية ومهارات. وهناك مسؤوليات بهذا الصدد تقع على عاتق الحكومة والقطاع الخاص، على حد سواء. وأخيرا، لوحظ أن القوانين الخاصة بالأغذية غير موجودة أو غير كافية في العديد من البلدان النامية وأنه يوجد نقص في العاملين المدربين على تطبيق الممارسات السليمة وإجراء عمليات المراقبة.

١٠- ولاحظ اجتماع الخبراء أن ممارسات التوزيع تتسبب أيضا في مشاكل على صعيد دخول المصدرين من البلدان النامية إلى الأسواق، ولا سيما الممارسة التي تتبعها بعض مجموعات المتاجر الشاملة الكبيرة (السوبرماركت) في اشتراط دفع رسوم لإدراج المنتجات ضمن معروضاتها وفرض شروط أخرى قبل الموافقة على عرض منتجات جديدة. غير أنه لوحظ أن تلك الرسوم قابلة للتفاوض بشأنها وأنه يمكن للمصدرين، في هذا السياق، الاستفادة من مشورة الخبراء.

١١- ورئي أن الكفاءة التوريدية تمثل مشكلة. ففي حين تم، إلى حد بعيد، تخفيض الحواجز التي تعوق سبل الوصول إلى الأسواق، وعلى الرغم من أن العديد من بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بدأ يهتم بالاستيراد من موردين غير تقليديين، فلا تزال بلدان نامية عديدة غير قادرة على استيفاء المعايير التي تشترطها أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. ففضلا عن المعايير الخاصة بالمنتجات في حد ذاتها، غالبا ما تنطوي عمليات التغليف ووضع العلامات على متطلبات معقدة. وفي كثير من الأحيان، تقترن الاشتراطات المتعلقة بوضع العلامات بشروط صارمة تخص محتويات العبوات، كما أن العديد من البلدان النامية أخذ في تقييد استخدام مواد تغليف معينة، لأسباب تتعلق بالبيئة. ولئن جاز الدفع بأن هذا الإجراء لم يشكل حتى الآن حاجزا رئيسيا أمام صادرات البلدان النامية لأن صادرات تلك البلدان من المنتجات المعبأة لا تزال قليلة، فإن اللوائح الخاصة بالتعبئة تشكل عائقا مهما، خاصة وأن هذه اللوائح تختلف، فيما يتعلق بالاشتراطات البيئية وغيرها من الاشتراطات، باختلاف البلدان المستوردة. ولذلك، يضطر المصدرون إلى مراعاة الفروق في مواد التعبئة بحسب البلد المستورد أو بحسب كل شركة مستوردة، مما يترتب عليه ارتفاع التكاليف. وبالإضافة إلى ذلك، تخفق منتجات البلدان النامية في أحيان كثيرة في اجتذاب العملاء بسبب رداءة عرضها. وفيما يتعلق بنقطة محددة هي وضع العلامات الأيكولوجية، لوحظ أن جميع المخططات الخاصة بها والتي تم وضعها حتى الآن هي مخططات طوعية. وعلى الرغم من أنه ينبغي أن تتمتع كل البلدان بالحق في وضع اللوائح الخاصة بها في هذا الصدد، فقد أُعرب عن الأمل

في أن تحظى المعايير التي يضعها بلد ما بالقبول من لدن البلدان الأخرى. وأخيراً، لوحظ أنه يتعذر في أحيان كثيرة على البلدان النامية، بسبب مواردها المحدودة، الاشتراك بفعالية في المناقشات الجارية في المنظمات التي تتولى وضع المعايير الدولية. ولذلك، رثي أن اجتماعات الخبراء التي يدعو الأونكتاد إلى عقدها هي محافل مهمة للتعرف على العوائق التي تواجهها دوائر الأعمال، ولا سيّما في أقل البلدان نمواً التي تواجه صعوبات في تطوير صادراتها. ورثي أيضاً أن من الضروري بحث السبل الكفيلة بتعزيز دور البلدان النامية في المفاوضات الخاصة بوضع المعايير.

١٢- وتم التأكيد على الدور الحاسم الذي يمكن أن يلعبه الابتكار. فمن الممكن أن يؤدي تصميم عمليات للإنتاج تتواءم مع الخصائص المناخية وغيرها من خصائص البلدان النامية إلى تحسين القدرة التنافسية والمساعدة على التنوع. ولوحظ أن الخصخصة أدت إلى زيادة الانتاجية وشجعت على الابتكار فيما يتعلق بكل من التكنولوجيا ونهوج التسويق، بما في ذلك تطوير الأسواق المحلية. وبهذا الصدد، تم التأكيد على المزايا التي ينطوي عليها السعي إلى إيجاد كوات في الأسواق بدلاً من التنافس في قطاعات أسواق الأغذية التي تتمتع فيها الشركات الدولية الكبيرة بحضور راسخ في السوق. ومن الأمثلة التي ضربت مثال الأغذية المنتجة من زراعات تستخدم الأسمدة الطبيعية والأغذية الصحية حيث توجد فرص هائلة للمنتجات ذات القيمة المضافة الأعلى. وتمت الإشارة إلى أن الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة قد أعدّوا مبادئ توجيهية فيما يتعلق بإنتاج الأغذية المعدّة من زراعات تستخدم الأسمدة الطبيعية؛ كما أصدر الاتحاد الدولي لحركات الزراعة التي تستخدم أسمدة طبيعية مدوّنة بقواعد الممارسة.

دور الحكومات والمنظمات الدولية

١٣- تُعتبر البيئة الاقتصادية الكلية الملائمة أمراً ضرورياً لنجاح التنوع الرأسي في صناعة تجهيز الأغذية. ويشمل ذلك الهياكل الأساسية التجارية اللازمة (الكهرباء، والمياه، والاتصالات السلكية واللاسلكية، ومرافق النقل، الخ)، وكذلك الإطار القانوني والتنظيمي الذي يشجع الاستثمار. ويتسم موقف الحكومات ودورها بأهمية كبيرة؛ ولكن لتحديد هذا الموقف وهذا الدور على النحو الملائم، ينبغي للحكومات أن تتفاعل بإيجابية مع دوائر الأعمال.

١٤- ويتوقف دور الحكومة الأمثل على الظروف السائدة في كل بلد. والمفروض، من حيث المبدأ، "أن تيسّر" الحكومات "لا أن تشارك"، بمعنى أنه ينبغي لها توفير الهياكل الأساسية وسائر الخدمات الأساسية. ولكن، من الناحية العملية، قد يتطلب ضعف القطاع الخاص في بعض البلدان قيام الحكومة بدور أنشط. وتشمل الأدوار التي يمكن أن تضطلع بها الحكومات تنفيذ أنشطة البحث والتطوير، وتوفير ونشر المعلومات المتعلقة بالأسواق، وتقديم خدمات الدعم المشترك (مراقبة الجودة، والتسويق)، وتقديم التمويل، والتدريب. وقد يكون تشجيع التصدير مفيداً في بلدان عديدة ولكن ينبغي له أن يركّز على تقديم الخدمات إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١٥- وفي أسواق العالم المتنافسة اليوم، اضطرت الشركات إلى أن تتنافس على أساس مجموعة شاملة من الخدمات وليس على أساس التكاليف فحسب. ولكي تتمكن شركات البلدان النامية من ذلك، رثي أن من

الضروري بذل جهود جبارة لبناء القدرات. ويتطلب ذلك مساعدة من الحكومات الوطنية ومن المجتمع الدولي، على حد سواء.

١٦- وتقدم مجموعة من المنظمات الوطنية والدولية العديد من الخدمات الداعمة، التي تتضمن تسويق وترويج المنتجات العامة وتقديم المشورة والتدريب، والمهارات في مجالي التغليف والتصميم، وتقديم المعلومات، ودعم تطوير العلامات التجارية. ورأى اجتماع الخبراء أنه ينبغي بذل الجهود لتحسين التنسيق، وينبغي كذلك تضادي الازدواجية في عمل هذه المنظمات، وزيادة وعي المستخدمين المحتملين. وينبغي أن يستفيد قطاع المشاريع استفادة كاملة من أنشطة التعاون التقني. ويمكن لسفارات البلدان النامية و/أو المكاتب التمثيلية الأخرى أن تقوم بدور أهم في نشر المعلومات المتعلقة بالتجارة وأن تُستخدم بشكل أكثر انتظاماً في شبكة المعلومات التي تضم المنظمات الدولية والوطنية المعنية بتشجيع التجارة.

١٧- وتعتبر مراقبة الجودة والمعايير الخاصة بالصحة والتدابير الصحية مجالاً رئيسياً في تطوير صناعات تجهيز الأغذية. فبالإضافة إلى الصكوك الدولية (مثل دستور الأغذية الدولي)، تطبق البلدان الصناعية مبادئ توجيهية محلية (مثل تلك التي تطبقها إدارة الأغذية والعقاقير في الولايات المتحدة) لتنظيم ما يتعلق بالواردات من الأغذية من حيث شروط السلامة والصحة والاعتبارات البيئية والتعبئة والصحة الحيوانية ووضع العلامات التجارية. وفي كثير من الأحيان، تكون المبادئ التوجيهية المحلية أكثر صرامة من المبادئ التوجيهية الدولية، كما أنها تختلف من بلد إلى آخر. وتقع مسؤولية "المراعاة الواجبة" على عاتق المنتج و/أو المصدر. وقد جاء نظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر كرد فعل إزاء إناطة البلدان المنتجة بمسؤولية ضمان المراقبة الكافية للجودة طوال مراحل السلسلة الغذائية؛ ويعتبر هذا النظام شرطاً لا بد من استيفائه في أسواق الولايات المتحدة وكندا وأوروبا بالدرجة الأولى. وقوامه تحليل المخاطر البيولوجية والكيميائية والمادية، وتحديد النقاط الحرجة، ووضع الحدود المسموح بها، ومراقبة وفحص الإجراءات، واتخاذ الإجراءات التصحيحية. وقد وضع في الأصل في قطاع مصائد الأسماك، ولكن المنهجية تطبّق حالياً على العديد من القطاعات الغذائية الأخرى.

١٨- وتوجد طرائق مختلفة لضمان استيفاء البلدان النامية شروط مراقبة الجودة ومعايير الصحة والتدابير الصحية. ورأى الخبراء أن الدعم المقدم من الحكومات والمنظمات التي لا تهدف إلى تحقيق الربح والمنظمات الدولية كان حاسماً في تطوير صناعات تجهيز الأغذية في البلدان المعنية. وقدمت أمثلة على دور الحكومات الحاسم في بدء تطبيق نظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر. وساعد ذلك على نجاح كبير في صادرات الأسماك. ونطاق الخدمات المقدمة من الحكومات يسع بحوث التجهيز (التي تشمل بحوث حفظ الأنواع والتكنولوجيا الحيوية)، من خلال التدريب على تدابير تحسين الجودة (أساليب المناولة، وأساليب مراقبة الجودة، ومراقبة مستوى الملوثات)، ويمتد إلى خدمات التفتيش والرصد والتحقق وإصدار الشهادات. وبالمثل، يمكن على سبيل المثال أن تقدم منظمات البحوث الصناعية التي لا تهدف إلى تحقيق الربح، والتي تشترك في إدارتها مجموعات من المشاريع المعنية، التدريب في مجال تدابير السلامة الصحية للأغذية ومراقبة الجودة، أو في مجال نظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر. ويمكن للمبادرات من هذا القبيل، التي تصدر سواء عن الحكومات أو عن القطاع الخاص، أن تسفر عن أنشطة مفيدة في مجال التعاون التقني فيما بين البلدان النامية.

١٩- وتعتبر تجارب غانا وكوبا وتايلند من بين الأمثلة على تطوير الخبرة بداع من الالتزام والدعم القويين من جانب القطاع الحكومي. ففي تايلند على سبيل المثال، جاء الحافز على مراقبة الجودة في قطاع الأسماك من أسواق الاستيراد الرئيسية، مثل اليابان، التي صاغت في البداية نظام التفتيش المعمول به في تايلند. وفي وقت لاحق، أدخلت تايلند، بدعم من منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة، العمل بنظام نقاط المراقبة الحرجة لتحليل المخاطر فيما يتعلق بمنتجات الأسماك، وهي تقوم حالياً بالتوسع في تطبيقه على سائر قطاعات الأغذية. وفي الوقت الحاضر، تعمل تايلند على إبرام اتفاقات التكافؤ بينها وبين البلدان المستوردة (وقد أبرمت بالفعل اتفاقاً مع كندا، وهي على وشك إبرام اتفاقات مع الولايات المتحدة وأستراليا والاتحاد الأوروبي). وتترتب على هذه الاتفاقات المعاملة بالمثل في مجال نظم التفتيش على منتجات الأسماك الأمر الذي يؤدي إلى خفض التكاليف بنسبة كبيرة. وتقوم تايلند الآن، بعد أن اكتسبت خبرة كبيرة في هذا المجال، بمساعدة بلدان نامية أخرى (مثل فييت نام) على تحسين نظمها الخاصة بمراقبة الجودة. ورئي أن من المثير للاهتمام الخاص معرفة كيف يؤدي الدعم الحكومي إلى تطوير قطاع تصديري ناجح.

٢٠- وأبدت الشركات التجارية أيضاً استعدادها لوضع نظم لمراقبة الجودة أو لتقديم اختبارات الطرف الثالث وإصدار الشهادات الخاصة بالمنتجات لاستيفاء اشتراطات الأسواق المستوردة. وقدمت الشركات المتخصصة، على سبيل المثال، خدمات منفصلة مصممة خصيصاً لصادرات الصناعات الغذائية وتغطي جميع مراحل سلسلة توريد الأغذية؛ وقدمت التدريب للمدربين كيما يتسنى للبلدان النامية تكوين الخبرة اللازمة داخل البلد.

٢١- وتعلقت إحدى النقاط المثارة في هذا السياق بحاجة البلدان النامية إلى أن ترسي في أسواقها المحلية نفس المعايير المتعلقة بالجودة والصحة والتدابير الصحية المعمول بها في الأسواق التصديرية. وعلى الرغم من أن ذلك قد يتصور على أنه ينطوي على تكاليف، فإن تطبيق هذه المعايير من شأنه أن يؤدي بالفعل أكله من حيث أنه يحقق وفورات في تكاليف الصحة.

٢٢- وعلى الرغم من الجهود التي تبذلها شتى المنظمات، مثل منظمة التجارة العالمية ومنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، في مجال مراقبة الجودة ومعايير الصحة والتدابير الصحية، فقد جرى التسليم بأن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية لا تزال تواجه صعوبات هائلة في الحصول على المعلومات. ومن ثم، يمكن أن يؤدي أي خطأ في فهم إجراءات إنشاء نظم التفتيش إلى إعاقة جهود التنوع بشكل خطير. وتدل حالة الهند وبنغلاديش ومدغشقر، التي رفض الاتحاد الأوروبي استيراد أسماك منها لأنها لا تستوفي الشروط الصحية، على حجم التكاليف الباهظة التي يمكن أن تترتب على التقييم غير الصحيح. وعلاوة على ذلك، لوحظ أن قرارات الشركات الكبيرة بشأن الجودة يمكن أن يكون لها تأثير فعلي على الفرص التجارية في المستقبل. فعلى سبيل المثال، وقعت إحدى الشركات الكبيرة للأغذية المجمدة اتفاقاً بشأن مجلس التوريدات البحرية مع الصندوق العالمي للطبيعة ينص على أن الشركة، بحلول عام ٢٠٠٤، لن تشتري إلا الأسماك التي يتم صيدها وفقاً لطرائق تتوافر فيها ضمانات السلامة البيئية.

آثار جولة أوروغواي على التنوع الرأسي

٢٣- ناقش اجتماع الخبراء مدى مساهمة نتائج جولة أوروغواي في تيسير تجارة البلدان النامية، وما اذا كانت الحكومات تتعرض لمزيد من التقييد في اختيار سياساتها الخاصة بالتنوع. ورئي أن جولة أوروغواي وضعت قواعد للتجارة المتعددة الأطراف من شأنها أن تزيد الشفافية وتكفل المزيد من الاستقرار والقدرة على التنبؤ بالاتجاهات في التجارة العالمية، مما يفيد الاستثمارات الطويلة الأجل. ولاحظ بعض الخبراء أنه، على الرغم من أن البلدان النامية شرعت في تنفيذ اتفاق جولة أوروغواي وخففت، الى حد كبير، إعاناتها المقدمة الى منتجي الأغذية، يواصل عدد من البلدان المتقدمة دفع هذه الإعانات. وجرى التسليم بأن الإعانات التصديرية التي تمنحها بعض البلدان للمنتجات الزراعية لا تزال مرتفعة وتجعل صادرات البلدان النامية غير قادرة على التنافس في الأسواق المجاورة، وأن الرسوم في بعض البلدان لا تزال باهظة، وأن الالتزامات الخاصة بخفض الرسوم تترك هامشا واسعا من المرونة للبلدان المستوردة فيما يتعلق بتنفيذ هذه الالتزامات وبالتالي تقليل تأثيرها. ومن ناحية أخرى، جرى التسليم أيضا بأن النظام التجاري الدولي أصبح يركز الآن على الحماية التعريفية فقط وأنه يجري تخفيض إعانات التصدير ورسوم الاستيراد، على حد سواء. وفيما يتعلق بسياسات التنوع، أحاط الخبراء علما بأنه توجد إعفاءات خاصة بالنسبة للبلدان النامية في إطار اتفاق جولة أوروغواي بشأن الزراعة. وتسمح هذه الإعفاءات بتدابير الدعم المحلية، التي يمكن أن تتخذ على سبيل المثال شكل الإعانات لتخفيض تكاليف التسويق (التي تنشأ عن تطوير الهياكل الأساسية، ومخططات تحسين الجودة، الخ).

٢٤- وكان للقواعد الجديدة المتعلقة باستخدام تدابير الصحة والصحة النباتية تأثير ملحوظ على قطاع الأغذية. وعلى الرغم من أن هذه القواعد بدت وكأنها تضع حواجز جديدة أمام التجارة، فقد احتج بأن النتيجة الرئيسية في الواقع هي فرض الانضباط وزيادة الشفافية فيما يتعلق باستخدام هذه التدابير. وتتاح المساعدة التقنية للبلدان النامية في المسائل المتعلقة بتدابير الصحة والصحة النباتية ولكن لوحظ أن المستفيدين المحتملين من هذه المساعدة يفتقرون الى الوعي بها. ولوحظ أيضا أنه يتعين، بموجب الاتفاق الخاص بتدابير الصحة والصحة النباتية، أن تستند المعايير الوطنية الى أساس علمي. وحتى الآن، لا تتوفر الخبرة الكافية في مجال تطبيق هذا الشرط عمليا، ولكن هناك حالة واحدة حتى الآن عرضت على مجلس تسوية المنازعات بمنظمة التجارة العالمية ورُفِضَ فيها الأساس العلمي للتدبير التجاري المعين المتخذ.

٢٥- ولوحظ أنه يمكن أن تظهر عقبات كبيرة أمام الصادرات نتيجة لإجراءات لا تتخذها الحكومات وإنما تتخذها منظمات غير حكومية، ولا سيما المنظمات التي تتوخى أهدافا بيئية. ووردت الإشارة الى الزراعات المائية لسماك القريدس في البلدان المدارية، كمثال على صناعة خضعت لحملة من جانب منظمات غير حكومية تدعي بأن هذه الصناعة تساهم في تدمير النظم الإيكولوجية الساحلية، وبصفة خاصة غابات المانغروف، وأنها تؤدي الى نزوح المجتمعات المحلية. وقد ألحقت هذه الحملة ضررا كبيرا بصناعة زراعة أسماك القريدس، خاصة وأنه لا تتوافر لهذه الصناعة أي امكانية للانتصاف لأن من الصعب على المنتجين وحكومات البلدان المنتجة جذب الاهتمام الى أساسها التي تدحض حجج المنظمات غير الحكومية والى الجهود التي ما انفكت تبذلها لتقليل أو إزالة الآثار البيئية والاجتماعية السلبية. وبهذا الصدد، ذكر أن منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة تخطط لتنفيذ مشروع إقليمي في جنوب آسيا يعمل على جمع المعلومات المتعلقة بالآثار المختلفة وعلى إعداد تقييم غير منحاز. وبوجه أعم، أشير إلى أن دوائر الأعمال المتأثرة بالحملات السلبية تحتاج الى أن تعمل لا مع الحكومات فحسب وإنما أيضا مع المنظمات غير الحكومية ذاتها، بغية حل المشاكل.

ثالثا - المسائل التنظيمية

ألف - انعقاد اجتماع الخبراء

١- طبقا للاستنتاجات المتفق عليها والمعتمدة من لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية في الجلسة الختامية لدورتها الأولى، المعقودة في ٢١ شباط/فبراير ١٩٩٧^(١)، عقد اجتماع الخبراء المعني بالتنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية في قصر الأمم، بجنيف، في الفترة من ١ إلى ٣ أيلول/سبتمبر ١٩٩٧. وافتتح الاجتماع السيد روبينز ريكوبيرو، الأمين العام للأونكتاد، في ١ أيلول/سبتمبر ١٩٩٧.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٢- انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية، عضوي المكتب التاليين:

الرئيس: السيد ج. س. هأكما (هولندا)

نائب الرئيس/المقرر: السيدة ك. وليامز (دومينيكا)

جيم - إقرار جدول الأعمال

٣- أقر اجتماع الخبراء، في الجلسة نفسها، جدول الأعمال المؤقت الوارد في الوثيقة TD/B/COM.1/EM.2/1. وبناء على ذلك، كان جدول الأعمال هو الآتي:

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال

٣- فرص التنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية

٤- اعتماد التقرير.

دال - الوثائق

٤- كان معروضا على اجتماع الخبراء، بغية النظر في البند الموضوعي من جدول الأعمال (البند ٣)، تقرير أعدته أمانة الأونكتاد بعنوان "فرص التنوع الرأسي في قطاع تجهيز الأغذية في البلدان النامية" (TD/B/COM.1/EM.2/2).

ها - اعتماد التقرير

٥- أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية المعقودة في ٣ أيلول/سبتمبر ١٩٩٧، للمقرر بأن يقوم بإعداد التقرير الختامي للاجتماع، تحت إشراف الرئيس، ويشمل هذا التقرير التوصيات المتفق عليها والمعتمدة من اجتماع الخبراء (انظر الفرع أولاً) والملخص الذي أعده الرئيس لمناقشات الخبراء (انظر الفرع ثانياً).

الحاشية

(١) انظر "تقرير لجنة التجارة في السلع والخدمات والسلع الأساسية عن أعمال دورتها الأولى، (TD/B/44/5-TD/B/COM.1/6) المرفق الأول، الفقرة ٥(أ).

المرفق

الحضور*

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

| | |
|-----------------------------|---|
| الاتحاد الروسي | سري لانكا |
| اثيوبيا | سوازيلند |
| الأرجنتين | السودان |
| اسبانيا | سويسرا |
| اكوادور | شيلي |
| ألبانيا | الصين |
| ألمانيا | العراق |
| اندونيسيا | غانا |
| أوروغواي | الفلبين |
| إيران (جمهورية - الإسلامية) | فنزويلا |
| ايطاليا | فنلندا |
| باراغواي | فييت نام |
| باكستان | قطر |
| البرازيل | قيرغيزستان |
| بلجيكا | الكاميرون |
| بنغلاديش | كوبا |
| بنن | كوت ديفوار |
| بوتسوانا | كولومبيا |
| بولندا | كينيا |
| بوليفيا | لكسمبرغ |
| بيرو | ماليزيا |
| بيلاروس | مدغشقر |
| تايلند | مصر |
| تركيا | المكسيك |
| ترينيداد وتوباغو | المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وايرلندا |
| جامايكا | الشمالية |
| الجمهورية التشيكية | موريشيوس |
| جمهورية تنزانيا المتحدة | النرويج |
| الجمهورية العربية السورية | نيجيريا |
| جنوب أفريقيا | نيكاراغوا |
| جورجيا | الهند |
| دومينيكا | هندوراس |
| رومانيا | هنغاريا |
| زامبيا | هولندا |
| زمبابوي | اليابان |
| | اليمن |

* للاطلاع على قائمة المشتركين، انظر الوثيقة TD/B/COM.1/EM.2/INF.1.

٢- وكان مركز التجارة الدولية المشتركة بين الأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية ممثلاً في الاجتماع.

٣- وكانت المنظمات المتخصصة والمنظمات ذات الصلة المبينة فيما يلي ممثلة في الاجتماع:

منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

البنك الدولي

وكانت منظمة التجارة العالمية ممثلة أيضاً في الاجتماع.

٤- كانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

مجموعة دول أفريقيا والكاريبى والمحيط الهادئ

منظمة العمل العربية

الصندوق المشترك للسلع الأساسية

منظمة المؤتمر الإسلامى

٥- وكانت المنظمتان غير الحكوميتين التاليتان ممثلتين في الاجتماع:

الفئة العامة

الاتحاد الدولي للنقابات الحرة

الاتحاد العالمى لرابطات الأمم المتحدة

الخبراء

السيد جون جايلز، مدير شعبة، شركة دراسات المنتجات (المملكة المتحدة)

السيد دون ميتشل، خبير اقتصادى أقدم، البنك الدولي

السيد هربرت أوبرهينسلي، مساعد الرئيس، ومدير العلاقات الاقتصادية والدولية، شركة نستلي، (سويسرا)

السيد ستيف باتنسون، مدير المبيعات والتسويق، شركة مزارع "رينبو" المحدودة (جنوب افريقيا)

السيد أيان كروفورد، أستاذ مادة التسويق، جامعة كرانفيلد (المملكة المتحدة)

السيد كو كي مينغ، مدير تنمية الأعمال التجارية، مزارع سايم داربي (ماليزيا)

السيد ب. ك. آووا، المدير الاداري، الشركة الغانية لتجهيز الكاكاو (غانا)

السيد نيل روبسون، خبير أقدم في شؤون التغليف، مركز التجارة الدولية، الأونكتاد/منظمة التجارة العالمية

السيد غراهام ليوت، مدير الاتصالات، شركة نستلي (سويسرا)

السيد فرناندو كازيج، الممثل في أوروبا ومدير مكتب بروكسل، الاتحاد الكولومبي لمنتجاتي البن (كولومبيا)

السيدة كورنيليا وليامز، الموظفة المسؤولة، وكالة تنمية صادرات دول منطقة الكاريبي الشرقية

السيد ليونيل كولبي، مستشار في شؤون اللحوم (المملكة المتحدة)

السيد مارك هوشولي، نائب الرئيس، خدمات المنتجات الاستهلاكية، الشركة العامة للمراقبة المالية (سويسرا)

السيدة سيريلاك سوانرانغزي، رئيسة مركز التفتيش على منتجات الأسماك، ادارة مصائد الأسماك (تايلند)

السيد آمادو تال، مدير مشروع Infopeche أفريقيا

السيد أندراس سيبوك، نائب المدير، معهد التنمية ومراقبة الجودة للصناعة الغذائية الأجنبية، هنغاريا

السيد كريستوفر كارسون، مستشار، منظمة التجارة العالمية

السيدة ماجدا بيتشن، موظفة مختصة بالشؤون الاقتصادية، منظمة التجارة العالمية
